



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ สถานการณ์และการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก
ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

Situation and Adjustment of Accommodation Business
in Three Southern Border Provinces

ชุดโครงการวิจัย

มาเลเซีย: นัยที่สำคัญต่อไทย

โดย

ดร.ปาริฉัตร ตู่ดำ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ผศ.ดร. สุทธิพร บุญมาก

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ดร. นวิทย์ เอ็มเอก

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

กุมภาพันธ์ 2560

รหัสโครงการ: RDG5910030

ชื่อโครงการ: สถานการณ์และการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ชื่อนักวิจัย: นางสาวปาริฉัตร ตู่ดำ มหาวิทยาลัยทักษิณ
 นายสุทธิพร บุญมาก มหาวิทยาลัยทักษิณ
 นายนวิทย์ เอ็มเอก มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

E-mail Address: mmoth19@gmail.com

ระยะเวลาโครงการ: 1 มีนาคม 2559 - 28 กุมภาพันธ์ 2560

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ กลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการ และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พัก อันจะนำไปสู่ข้อมูลธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อนำผลการวิจัยไปสู่การกำหนดนโยบายพัฒนาธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้อย่างยั่งยืน ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสำรวจสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ จากนั้นทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ วิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหาและการใช้สถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีจำนวน 127 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันทั้งหมด 5,756 ห้อง ธุรกิจที่พักส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ยังพบว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเป็นการขยายตัวของธุรกิจที่พักหรือโรงแรมประเภทที่ 1 มากที่สุด และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัดพบว่าจังหวัดปัตตานีเป็นพื้นที่ที่มีการขยายตัวของธุรกิจที่พักในอัตราสูงกว่าพื้นที่อื่นๆ ราคาห้องพักส่วนใหญ่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีราคาห้องพักค่อนข้างต่ำ คือมีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท

สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่เป็นเงื่อนไขสำคัญในการกำหนดลักษณะและรูปแบบการขยายตัวของธุรกิจที่พักในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีลักษณะเฉพาะและความแตกต่างจากพื้นที่อื่น โดยการเกิดอุปสงค์ด้านที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่ได้เกิดจากอุปสงค์ด้านการท่องเที่ยวเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากอุปสงค์จากคนในพื้นที่ ซึ่งเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิต ทำให้เกิดความต้องการที่พักจากคนในพื้นที่ ซึ่งต้องการเพียงที่พักแรมระหว่างเดินทางทำธุระภายในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เกิดความต้องการห้องพักราคาถูกในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักขนาดเล็กเกิดการขยายตัวอย่างเห็นได้ชัดในทุกจังหวัด ขณะที่ธุรกิจโรงแรมที่พักขนาดใหญ่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ความรุนแรง รายได้จากห้องพักลดลง แต่มีรายได้จากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนาจากหน่วยงานราชการเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักจึงปรับปรุง เพิ่มจำนวนห้องประชุม เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มราชการ และเพิ่มบริการอื่นให้ครบวงจรมากขึ้น เช่น มีคาราโอเกะ สถานบันเทิง นวดแผนโบราณ ร้านอาหาร เพื่อให้โรงแรมเป็นศูนย์รวมความ

บันทึกในรูปแบบต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ของโรงแรม ปัญหาอุปสรรคของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก ได้แก่ ปัญหา
ด้านเงินทุน ปัญหาด้านคู่แข่งชั้น ปัญหาด้านอุปสงค์

คำสำคัญ: ธุรกิจที่พัก, ผู้ประกอบการ, กลยุทธ์

Project Code : RDG5910030

Project's Title: Situation and Adjustment of Accommodation Business in three southern border provinces

Author: Parichat Thudam Thaksin University
 Suttiporn Bunmak Thaksin University
 Nawit Aimage Songkhla Rajabhat University

E-mail Address: mmoth19@gmail.com

Project's Duration: From March 1, 2016 to February 28, 2017

The purposes of this research were to study accommodation business situation in three southern border provinces, investment strategy, marketing of entrepreneurs and obstacles to the business of accommodation. The research results to the sustainable development of an accommodation business development policy in three southern border provinces. By surveying business establishments listed with the provincial administration office of Pattani, Narathiwat and Yala. To analyze information about accommodation business situation in three southern border provinces. Interview the accommodation business entrepreneurs in three southern border provinces. Data was analyzed by content analysis and descriptive statistics. The study indicated shown that accommodation business are 127 businesses in the three southern border provinces. The total number of rooms is 5,756. Most business hotels are type 1 hotels; the hotel offers only rooms. In addition the study was found that accommodation business in the three southern border provinces has continued to grow by the expansion of most business or hotel category 1. When considered separately in each province. Pattani is the area where the growth of the accommodation business is higher than other province. Most room rates in the three southern border provinces have relatively low room rates. The price is lower than 500 baht.

Violence situation in the area is a factor in determining the style and pattern of expansion of the accommodation business in the area. Accommodation businesses in the three southern border provinces are unique and different from other areas. Demand for accommodation in the three southern border provinces is not only caused for tourism. But demand from people in the area which changed the way of life. The demand of accommodation is just a place to stay while traveling on business trips for cheap rooms in the three southern border provinces. The small size of accommodation business has grown noticeably in all provinces. Meanwhile, the large accommodation business has been affected by the severe situation, room revenue decreased. However, large accommodation business was an increase in the revenue from the rental of

conference room from government agencies. Large accommodation business are improving, increase the number of conference rooms to meet the needs of government customers. And add more services to complete more like; karaoke, entertainment, traditional massage, restaurants. To make large accommodation business an entertainment center of various for increase revenue. Obstacles of accommodation business include: Capital problems, competition problem and demand problem.

Keywords: Accommodation Business, Entrepreneur, Strategy

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(3)
สารบัญ	(5)
บทที่ 1 ความสำคัญของการวิจัย	1
บทนำ	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
กรอบแนวคิดในการศึกษา	5
วิธีการดำเนินการวิจัย	5
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม	8
บทที่ 3 สถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้	11
บทที่ 4 สถานการณ์ธุรกิจที่พักในเขตเมือง : การอธิบายปรากฏการณ์	23
ข้อมูลทางกายภาพทั่วไป (ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส)	23
ภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้	25
การเติบโตของธุรกิจที่พักภายใต้สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่	28
สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเกิดอุปสงค์ด้านที่พักในเขตเมือง :	
อุปสงค์จากคนในพื้นที่	33
สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักในเขตเมือง	35
การลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมือง	37
กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก	39
บทที่ 5 สถานการณ์ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน : การอธิบายปรากฏการณ์	46
ข้อมูลทางกายภาพทั่วไป (เบตงและสุโหงโกลก)	46
ภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโหงโกลก	47
การเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโหงโกลก: ภายใต้สถานการณ์	
ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้	50
สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว	52
สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักในเขตเมือง	56
ชายแดน	
การลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน	57
กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน	58

บทที่ 6 สรุปและอภิปรายผล	63
สรุปผลการวิจัย	63
การอภิปรายผล	70
ข้อเสนอแนะสำหรับการลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก	71
ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	72
บรรณานุกรม	74
ภาคผนวก	75

บทที่ 1

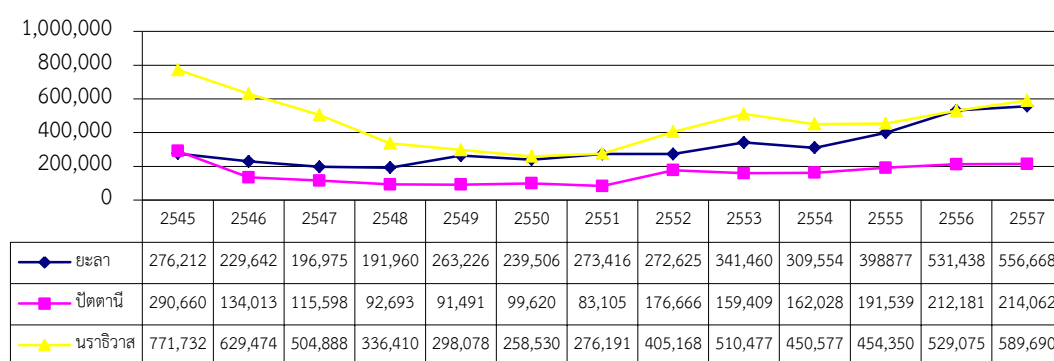
ความสำคัญของการวิจัย

บทนำ

การส่งเสริมการลงทุนและการสร้างการเจริญเติบโตทางธุรกิจและเศรษฐกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นแนวทางหนึ่งในการสร้างความมั่นคงและการแก้ปัญหาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ อันจะนำไปสู่การดึงดูดการลงทุนมาลงทุนในพื้นที่ ช่วยลดอัตราการว่างงานของประชาชนในพื้นที่ ส่งผลให้ประชาชนและผู้ประกอบการไม่ย้ายถิ่นฐานไปที่อื่น การพัฒนาธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จึงเป็นกลไกอย่างหนึ่งที่จะช่วยในการแก้ปัญหาและลดความรุนแรงของปัญหาในพื้นที่ได้ แต่การพัฒนาธุรกิจที่พักจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือของหลายฝ่ายทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนในพื้นที่ ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเป็นมูลค่าสูง การจะทำให้นักลงทุนเกิดความเชื่อมั่นและพร้อมที่จะลงทุนในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ผู้ประกอบการหรือนักลงทุนจำเป็นต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจที่พักที่ครบถ้วนและทันสมัย ไม่ว่าจะเป็นจำนวน รูปแบบหรือประเภทของธุรกิจที่พัก ตลอดจนกลยุทธ์ในการลงทุนและการตลาด รวมทั้งความเข้าใจการดำเนินธุรกิจในพื้นที่ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างยั่งยืน

สถานการณ์ความรุนแรงที่เกิดขึ้นในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา ส่งผลให้เกิดความเสียหายทั้งชีวิตและทรัพย์สินอันมีอาจสามารถประเมินค่าได้ ทั้งยังก่อให้เกิดความหวาดระแวงระหว่างประชาชนต่อรัฐ รวมทั้งความหวาดระแวงระหว่างประชาชนต่อประชาชน เหตุการณ์ความรุนแรงที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องได้ส่งผลกระทบต่อการดำรงชีวิตของประชาชนทั่วไป และมีผลกระทบอย่างรุนแรงต่อระบบเศรษฐกิจของพื้นที่โดยเฉพาะใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ได้แก่ จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ทำให้เกิดภาวะการผลิตหดตัวเนื่องจากประชาชนไม่สามารถประกอบอาชีพได้ตามปกติ ผู้ประกอบการไม่มีความมั่นใจในความปลอดภัย ส่งผลต่อการลงทุนและตัดสินใจประกอบธุรกิจ ในช่วงปี 2547 – 2550 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ชะลอตัวลงต่ำมาก โดยมีการขยายตัวเฉลี่ยประมาณร้อยละ 1.7 ต่อปีเท่านั้น สาขาการผลิตที่ได้รับผลกระทบมาก ได้แก่ การเกษตร (เพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 0.8 ต่อปี) โรงแรมและภัตตาคาร (หดตัวเฉลี่ยร้อยละ 5.2 ต่อปี) การก่อสร้าง (หดตัวเฉลี่ยร้อยละ 5.1 ต่อปี) และอุตสาหกรรม (หดตัวเฉลี่ยร้อยละ 1.6 ต่อปี) (แผนการพัฒนาพื้นที่พิเศษ 5 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ปี 2552 – 2555, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) ธุรกิจท่องเที่ยวนับเป็นแหล่งรายได้สำคัญแหล่งหนึ่งของจังหวัดชายแดนภาคใต้ เนื่องจากมีพื้นที่ติดต่อกับประเทศมาเลเซีย มีแหล่งท่องเที่ยวทั้งแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ และแหล่งท่องเที่ยวเมืองชายแดน เช่น อ.เบตง จังหวัดยะลา และ อ.สุไหงโก-ลก จังหวัดนราธิวาส ที่สามารถรองรับนักท่องเที่ยวจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งนักท่องเที่ยวต่างชาติส่วนใหญ่เป็นชาวมาเลเซีย และสิงคโปร์ ประชากรส่วนใหญ่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้นับถือศาสนาอิสลาม วัฒนธรรมที่เชื่อมโยงกับโลกมุสลิมที่สามารถใช้เป็นสื่อกลางในการสร้างความร่วมมือและการค้าระหว่างกันได้

ในปี 2545 ช่วงก่อนเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเดินทางมาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มากกว่าหนึ่งล้านคนต่อปี นำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก หลังเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่สร้างความไม่มั่นใจต่อนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวในพื้นที่จังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยว ในช่วงปี พ.ศ. 2547-2550 ลดลงอย่างเห็นได้ชัด แม้ว่าสถานการณ์การท่องเที่ยวจะดีขึ้นตามลำดับ อันเนื่องมาจากความพยายามของภาครัฐและภาคเอกชนในการส่งเสริมการท่องเที่ยว ผ่านโครงการเศรษฐกิจสามฝ่ายไทย อินโดนีเซีย และมาเลเซีย (IMT-GT) กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวกับประเทศเพื่อนบ้าน พัฒนาโครงข่ายวงจรธุรกิจการท่องเที่ยว โดยปรับปรุงแหล่งท่องเที่ยว ทั้งแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและประเพณีเทศกาล เช่น การสักการะเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยวที่ปัตตานี แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่เขื่อนบางลาง จังหวัดยะลา พรุโต๊ะแดงที่นราธิวาสและแหล่งท่องเที่ยวเมืองชายแดนต่างๆ สนับสนุนการปฏิบัติตามแผนความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวภายใต้โครงการ IMT-GT เพื่อพัฒนาวงจรธุรกิจท่องเที่ยวระหว่าง 3 ประเทศ ได้แก่ ปีนัง-หาดใหญ่-ปัตตานี-ยะลา-นราธิวาส (ทางบก) ปีนัง-ลังกาวิ-ตะรุเตา-กระบี่-ภูเก็ต-เมดาน (ทางเรือท่องเที่ยวขนาดใหญ่) รวมถึงการพิจารณาให้พื้นที่ 3 จังหวัดเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อช่วยฟื้นฟูการค้าและการลงทุนในพื้นที่ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าแม้จะมีความพยายามแก้ไขปัญหามาจากทุกภาคส่วนเพื่อกระตุ้นและส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ อันจะทำให้เกิดการลงทุนและการเติบโตทางเศรษฐกิจในพื้นที่ แต่ก็ยังไม่สามารถทำให้การท่องเที่ยวในท่องเที่ยวในพื้นที่พัฒนาได้อย่างเต็มศักยภาพ เนื่องจากประชาชนขาดความเชื่อมั่นในเดินทางมาเยือนสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังนั้นแม้สถานการณ์การท่องเที่ยวจะดีขึ้นตามลำดับ แต่ไม่สามารถพัฒนาไปสู่ความยั่งยืนได้ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่มีความไม่แน่นอนสูงซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้



ภาพที่ 1 จำนวนนักท่องเที่ยวในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พ.ศ. 2545 -2557

ที่มา: ผู้เขียน ข้อมูลจากกรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ธุรกิจที่พัวพันเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ธุรกิจที่พัวพันจึงเป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ เหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวในพื้นที่ซบเซา ส่งผลต่อธุรกิจที่พัวพันซึ่งเป็นธุรกิจเกี่ยวเนื่องพลอยได้รับ

ผลกระทบไปด้วย โดยเฉพาะในช่วงแรกของการเกิดสถานการณ์ความรุนแรงที่มีโรงแรมหลายแห่งได้รับผลกระทบจนต้องปิดกิจการไป อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การท่องเที่ยวในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่จากความพยายามของภาครัฐและภาคเอกชนในพื้นที่ในการส่งเสริมการท่องเที่ยว รวมทั้งการกระตุ้นการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการลงทุนในพื้นที่ เป็นปัจจัยเกื้อหนุนการคงอยู่และการเจริญเติบโตของธุรกิจที่พัก เพื่อสร้างความมั่นคงและการแก้ปัญหาสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แนวทางหนึ่งคือการส่งเสริมการลงทุนและการสร้างการเจริญเติบโตทางธุรกิจและเศรษฐกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ การพัฒนาธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จึงเป็นกลไกอย่างหนึ่งที่ช่วยในการแก้ปัญหาและลดความรุนแรงของปัญหาในพื้นที่ได้ การจะทำให้นักลงทุนเกิดความเชื่อมั่นและพร้อมที่จะลงทุนในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ผู้ประกอบการหรือนักลงทุนจำเป็นต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจที่พักที่ครบถ้วนและทันสมัย เนื่องจากธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเป็นมูลค่าสูง การศึกษาเพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาธุรกิจที่พักและการลงทุนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

นอกจากนั้น ภายใต้สถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ ธุรกิจที่พักจำเป็นต้องมีกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอดในสภาพแวดล้อมที่มีความไม่แน่นอนสูงดังเช่นในพื้นที่สามจังหวัด โดยใช้กลยุทธ์ต่างๆ เช่นการลดราคาห้องพัก การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรภาครัฐเพื่อกระตุ้นการเดินทางท่องเที่ยว ฯลฯ นอกจากนี้ ในปัจจุบันโรงแรมที่พักไม่ได้เป็นเพียงสถานที่พักแรมเพียงอย่างเดียวแต่ยังเป็นศูนย์กลางการชุมนุมทางสังคม การสังสรรค์ การพักผ่อน ตลอดจนบริการต่างๆ ที่มีความหลากหลายมากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานหรือกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อรักษาระดับกำไรของกิจการไว้ เช่น การแข่งขันด้านคุณภาพการบริการ การเพิ่มรูปแบบการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มีความครอบคลุมมากขึ้น เช่นการจัดประชุม สัมมนา ฯลฯ ดังนั้น ธุรกิจที่พักในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้จำเป็นต้องมีกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ในสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่และมีความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ เพื่อรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กร

จากผลงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า แม้จะมีผลจากการสำรวจว่าความรุนแรงและการอพยพเคลื่อนย้ายของประชากรจากเหตุการณ์ความไม่สงบมีผลต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ แต่ก็มีข้อมูลที่แสดงให้เห็นว่าสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ยังคงมีศักยภาพต่อการพัฒนาในเชิงกายภาพพื้นที่ (ทั้งในเชิงปริมาณหรือจำนวนและรูปแบบโครงการ) ที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นโครงการประเภทที่อยู่อาศัย สถานศึกษา โรงแรมที่พัก ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ (พรพรรณ วีระปรียากร, 2555) สอดคล้องกับการศึกษาของกรวรรณ ทองสว่าง (2554) ได้อธิบายถึงสถานการณ์การเข้าพักในโรงแรมหลังเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีนักท่องเที่ยวเข้าพักในโรงแรมอำเภอหาดใหญ่ลดลง ร้อยละ 30 แต่มีกลุ่มผู้เข้าพักเพื่อมาติดต่อทำงานในพื้นที่เพิ่มขึ้น ส่วนระยะเวลาในการเข้าพัก ระยะเวลาการจองที่พักมีการเปลี่ยนแปลงลดลง และโรงแรมมีการส่งเสริมทางตลาดเพิ่มขึ้น โดยการลดราคาสำหรับกลุ่มที่มาติดต่อทำงาน และโรงแรมสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยการเพิ่มระบบรักษาความปลอดภัย และจากข้อมูลของอิตริส ดาราโก้ (2556) ที่ได้อธิบายว่าสถานการณ์ความไม่สงบ

ในพื้นที่ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง ถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการลงทุนโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อนักลงทุนนอกพื้นที่ ที่ผ่านมามีส่วนใหญ่อการลงทุนในจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นการลงทุนของคนในพื้นที่เป็นหลัก หากจะเป็นคนนอกพื้นที่ก็จะเป็นคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่เป็นเวลานานเข้าใจและปรับตัวได้ในสถานการณ์ความไม่สงบ และสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ยังเป็นอุปสรรคต่อหน่วยงานเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนาการลงทุนในพื้นที่

จากที่กล่าวมานั้น แม้จะมีความพยายามของภาครัฐและภาคเอกชนในพื้นที่ในการส่งเสริมการท่องเที่ยว รวมทั้งการกระตุ้นการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและการลงทุนในพื้นที่ ช่วยกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ อย่างไรก็ตาม การกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจดังกล่าวยังไม่สามารถพัฒนาไปสู่ความยั่งยืนได้ เนื่องจากการงานวิจัยและการศึกษาเพื่อแก้ปัญหาด้านธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนใต้ส่วนใหญ่เป็นการประมาณการข้อมูลในช่วงเวลา พ.ศ. 2547-2553 ยังไม่ได้มีการศึกษาอย่างจริงจังและนำผลที่ได้ไปแก้ปัญหา หรือนำไปสู่การผลักดันเชิงนโยบายอย่างแท้จริง ดังนั้น การวิจัยครั้งนี้จึงมุ่งเน้นศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เริ่มตั้งแต่ข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ รายชื่อ ประเภท ขนาดของธุรกิจที่พุด ราคาห้องพุด ที่อยู่ ปีที่เริ่มทำธุรกิจ รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ เพื่อให้ได้มาซึ่งฐานข้อมูลธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ตั้งแต่ปี 2547 จนถึงปัจจุบัน) รวมถึงปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ ตลอดจนอุปสรรคของธุรกิจที่พุด และนโยบายภาครัฐต่อธุรกิจที่พุด อันจะเป็นฐานข้อมูลสำคัญสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจที่พุดในเขตสามจังหวัดชายแดนใต้ได้อย่างยั่งยืน โดยในการศึกษานี้จึงมีคำถามในงานวิจัยคือ 1) สถานการณ์ธุรกิจที่พุดในสามจังหวัดชายแดนใต้เป็นอย่างไร 2) ผู้ประกอบการธุรกิจที่พุดมีกลยุทธ์การลงทุนและการตลาดอย่างไรเพื่อดำรงอยู่ในสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนใต้และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ 3) ผู้ประกอบการธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีปัญหาและความต้องการในการดำเนินการอย่างไร

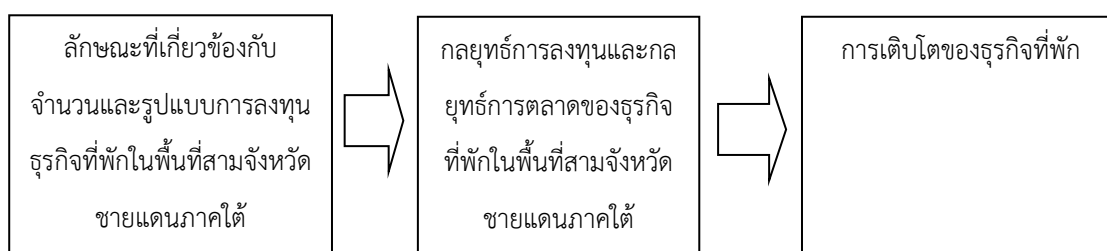
วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อให้ได้มาซึ่งความเข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เริ่มตั้งแต่ข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ รายชื่อ ประเภท ขนาดของธุรกิจที่พุด ราคาห้องพุด ที่อยู่ ปีที่เริ่มทำธุรกิจ รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ ผู้วิจัยกำหนดวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

1. เพื่อสำรวจสถานการณ์ธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนใต้
2. เพื่อศึกษากลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พุดในพื้นทีสามจังหวัดชายแดนภาคใต้

กรอบแนวคิดในการศึกษา

การวิจัยนี้ใช้แนวคิดอุปทานเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย เพื่อทำความเข้าใจการเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ อันจะนำไปสู่ความเข้าใจในกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่พักของผู้ประกอบการ ทั้งนี้จำนวนสถานพักแรมและจำนวนห้องพักเป็นสิ่งที่แสดงถึงอุปทานของธุรกิจที่พัก แนวคิดอุปทานจะนำไปสู่การตอบโจทยวิจัยที่ว่า “สถานการณ์ธุรกิจที่พักในสามจังหวัดชายแดนใต้เป็นอย่างไร” โดยมุ่งเน้นอธิบายใน 3 ประเด็น ได้แก่ ลักษณะที่เกี่ยวข้องกับจำนวนและรูปแบบการลงทุนธุรกิจที่พักในพื้นที่ กลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการ และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พัก โดยทำการศึกษาธุรกิจที่พักตามภูมิศาสตร์ของที่ตั้ง เป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจที่พักที่ตั้งในเขตเมือง และธุรกิจที่พักที่ตั้งในเขตเมืองชายแดน อันจะนำมาสู่ฐานข้อมูลธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวมถึงประมวลปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ ตลอดจนอุปสรรคของธุรกิจที่พัก อันจะเป็นฐานข้อมูลสำคัญสำหรับหลายภาคส่วนที่มีส่วนได้ส่วนเสียเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ต่อไป



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีการดำเนินการวิจัย

ภายใต้วัตถุประสงค์การวิจัยที่มุ่งเน้นการสำรวจลักษณะ จำนวนและรูปแบบการลงทุนธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ กลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการ และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พัก อันจะนำไปสู่ฐานข้อมูลธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวมทั้งประมวลปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ ตลอดจนอุปสรรคของธุรกิจที่พักในพื้นที่ เพื่อตอบคำถามการวิจัยที่ว่า “สถานการณ์ธุรกิจที่พักในสามจังหวัดชายแดนใต้เป็นอย่างไร” เพื่อให้การดำเนินการวิจัยบรรลุวัตถุประสงค์และตอบโจทยวิจัยดังกล่าว ผู้วิจัยเลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อทำความเข้าใจปรากฏการณ์ทางสังคมที่เป็นพลวัตด้วยพื้นฐานการเข้าใจมนุษย์และปฏิสัมพันธ์ทางสังคมอย่างเป็นธรรมชาติ (Gubrium and Holstein, 1997) การใช้ข้อมูลภาคสนามจากการสัมภาษณ์จะช่วยให้เข้าถึงประสบการณ์จริงของมนุษย์และสังคม การวิจัยครั้งนี้จึงเลือกใช้วิธีการเก็บข้อมูลที่หลากหลาย ได้แก่ การวิเคราะห์เอกสารทุติยภูมิ และการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก เจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ โดยผู้วิจัยได้ทำการสำรวจสถานประกอบการธุรกิจที่พักจดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา

เพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เป็นลำดับแรก จากนั้นทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อศึกษากลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยมีแนวทางในการศึกษา ดังนี้

1. การศึกษาข้อมูลสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยอาศัยการรวบรวมข้อมูลทั้งจากข้อมูลปฐมภูมิ จากการสำรวจข้อมูลโดยการออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ และข้อมูลทุติยภูมิ จากการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากการศึกษาเอกสาร หลักฐานเอกสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สังเคราะห์ และวิเคราะห์เอกสารต่างๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งอัตราการเติบโตและการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันเกี่ยวกับรูปแบบการลงทุนธุรกิจที่พักในพื้นที่ โดยเฉพาะรายละเอียดเกี่ยวกับรายชื่อ ประเภท ขนาดของธุรกิจที่พัก ราคาห้องพัก ที่อยู่ ปีที่เริ่มทำธุรกิจ

2. การศึกษากลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการ การรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจดำเนินการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ วิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่พัก เหตุผลที่ประกอบธุรกิจที่พัก การบริหารจัดการธุรกิจที่พัก พัฒนาการและการเติบโตหรือการชะลอตัวของธุรกิจที่พัก ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจที่พักประสบความสำเร็จ ปัญหาในการประกอบธุรกิจที่พัก และความต้องการการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ

3. การศึกษานโยบาย และการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ การรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการทำธุรกิจที่พักในพื้นที่ วิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการทำธุรกิจที่พักในพื้นที่ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลเกี่ยวกับนโยบาย และการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาคั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก ครอบคลุมเฉพาะสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมายที่ทำการปกครองท้องที่ ตาม พ.ร.บ. โรงแรม พ.ศ. 2547 ผู้วิจัยได้ทำการจำแนกธุรกิจที่พักตามภูมิศาสตร์ของที่ตั้ง เป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจที่พักที่ตั้งในเขตเมือง และธุรกิจที่พักที่ตั้งในเขตเมืองชายแดน เพื่อเป็นการคัดสรรตัวอย่างเป็นผู้ให้ข้อมูลให้มีความแตกต่างและหลากหลาย ทั้งนี้จำนวนธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีจำนวน 127 แห่ง โดยจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจที่พักในเขตเมือง ประกอบด้วย เมืองยะลา จำนวน 19 แห่ง เมืองปัตตานี จำนวน 27 แห่ง และเมืองนราธิวาส จำนวน 20 แห่ง ในขณะที่ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน ประกอบด้วย อำเภอเบตง จำนวน 22 แห่ง และเมืองสุโขทัย-ลก จำนวน 39 แห่ง แต่อย่างไรก็ตามจำนวนการเลือกตัวอย่างของประชากรนั้นไม่มีความสำคัญในการวิจัยเชิงคุณภาพ เนื่องจากการศึกษาคั้งนี้ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อการนำเสนอความเป็นตัวแทนของประชากร (Representative of a population) และมีวัตถุประสงค์เพื่ออธิบายและทำความเข้าใจปรากฏการณ์ทางสังคมและกระบวนการทางสังคม (Neuman, 2004) ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูล

จากผู้ให้ข้อมูลที่หลากหลายต่างกัน จนกระทั่งข้อมูลมีความอึดตัว ในเบื้องต้นจะกำหนดตัวอย่างที่เป็นผู้ให้ข้อมูล พื้นที่ละ 5 ตัวอย่าง ดังตาราง

ตาราง 1 แสดงตัวอย่างของผู้ให้ข้อมูล

ที่ตั้ง	จำนวนธุรกิจ	ตัวอย่าง
เขตเมือง		
เมืองยะลา	19	5
เมืองปัตตานี	27	5
เมืองนราธิวาส	20	5
เขตเมืองชายแดน		
เมืองเบตง	22	5
เมืองสุโขทัย-ลก	39	5

เครื่องมือที่ใช้ ประกอบด้วย 1) แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างสำหรับสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ 2) แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างสำหรับสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการทำธุรกิจที่พักในพื้นที่ 3) แบบสอบถามเพื่อสำรวจข้อมูลพื้นฐานของธุรกิจที่พักในพื้นที่ ได้แก่ รายชื่อ ประเภท ขนาดของธุรกิจที่พัก ราคาห้องพัก ที่อยู่ ปีที่เริ่มทำธุรกิจ

การวิเคราะห์ข้อมูล สรุปผลและนำเสนอจัดทำเป็นฐานข้อมูลธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ ตลอดจนอุปสรรคของธุรกิจที่พัก และนโยบายภาครัฐต่อธุรกิจที่พัก โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ความเกี่ยวเนื่อง เชื่อมโยง จัดเรียงหมวดหมู่ข้อมูลอย่างเป็นระบบตามประเด็นเนื้อหา เพื่อการจัดกลุ่มความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันอย่างเป็นระบบ รวมทั้งวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา เช่น จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย เพื่อการตรวจสอบความถูกต้องและความเชื่อถือได้ของข้อมูลจากบริบทต่างๆ เพื่อเป็นการยืนยันข้อมูล

บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีการประยุกต์ใช้แนวคิดเพื่อพัฒนาความเข้าใจปรากฏการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่พัก ธุรกิจที่พัก (Accommodation Business) หมายถึงกิจการที่จัดบริการด้านที่พักอาศัยแก่นักท่องเที่ยว คือ ให้บริการห้องพักและอาหารเครื่องดื่มตามความต้องการของนักท่องเที่ยว โดยคิดค่าตอบแทนเพื่อผลกำไรของกิจการนั้น (นิตยา ชัชกุล, 2555) ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจหลักในอุตสาหกรรมบริการ (Hospitality Industry) เป็นธุรกิจที่มีวิวัฒนาการมาเป็นเวลานาน ซึ่งวัตถุประสงค์ของธุรกิจที่พักทุกประเภทเพื่อรองรับและให้บริการที่พักรักแก่นักท่องเที่ยวและคนเดินทาง ดังนั้น ที่พักหรือที่พักแรมเป็นชื่อเรียกสถานที่ที่จัดไว้สำหรับผู้เดินทางอาศัยค้างคืนระหว่างการเดินทางก่อนที่จะมีคำว่า โรงแรม (Hotel) ปัจจุบันพบว่านอกจากโรงแรมแล้วยังมีธุรกิจที่พักรูปแบบต่างๆ เกิดขึ้นมากมาย โดยสามารถจัดแบ่งธุรกิจที่พักออกเป็น 3 กลุ่ม (สุริย์ เข้มทอง, 2559) 1) กลุ่มโรงแรม โมเตล และรีสอร์ท (Hotels, Motels and Resorts) ในกลุ่มนี้พิจารณาว่าโมเตลและรีสอร์ทเป็นธุรกิจที่พักกลุ่มเดียวกับโรงแรม โดยโมเตล (Motel) เป็นการผสมคำว่า “Motor Car” กับคำว่า “Hotel” เข้าด้วยกัน โมเตลจึงเป็นที่พักที่ใกล้ถนนหลวง มีที่จอดรถใกล้กับห้องพักที่พักรักโมเตลในต่างประเทศส่วนใหญ่จะสร้างเป็นอาคารสูงประมาณ 2-3 ชั้น ราคาห้องพักของโมเตลถูกกว่าห้องพักโรงแรม ส่วนรีสอร์ท (Resort) เป็นสถานที่พักรักตากอากาศที่มีภูมิทัศน์สวยงาม มีบริการพิเศษเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว เช่น สนามกอล์ฟ สระว่ายน้ำ และบริการอื่นๆ รีสอร์ท มักมีราคาห้องพักค่อนข้างสูง 2) กลุ่มที่พักเหมือนบ้านหลังที่สอง (Second Homes) ลักษณะที่พักรักกลุ่มนี้คือแต่ละห้องจะมีห้องครัวและอุปกรณ์ให้ประกอบอาหารเองได้ จึงเป็นที่นิยมสำหรับผู้เดินทางมาเป็นครอบครัวและผู้ที่ต้องการพักรักเป็นเวลานาน ลักษณะที่พักรักประเภทนี้ ได้แก่ Serviced Apartments, Condotel เป็นต้น 3) กลุ่มที่พักขนาดย่อมหรือที่พักบูติก (Small Scale Boutique Accommodations) ที่พักรักกลุ่มนี้ ประกอบด้วย Inns, Bed and Breakfast, Guest house เป็นต้น ซึ่งจัดเป็นธุรกิจขนาดย่อมทั้งหมด

พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 มาตรา 4 ให้คำจำกัดความโรงแรมว่าหมายถึงสถานที่พักรักที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในทางธุรกิจเพื่อให้บริการที่พักรักชั่วคราวสำหรับคนเดินทางหรือบุคคลอื่นใดโดยมีค่าตอบแทน ทั้งนี้ ไม่รวมถึงสถานที่พักรักที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการที่พักรักชั่วคราวซึ่งดำเนินการโดยส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ องค์การมหาชน หรือหน่วยงานอื่นของรัฐ หรือเพื่อการกุศล หรือการศึกษา และไม่รวมถึงสถานที่พักรักที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการที่พักรักอาศัยโดยคิดค่าบริการเป็นรายเดือนขึ้นไป คำจำกัดความตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 จึงเป็นการนิยามความหมายของธุรกิจที่พัก ซึ่งหมายรวมถึงกิจการที่ให้บริการทำนองเดียวกันกับกิจการโรงแรมที่มีชื่อในลักษณะอื่นๆ เช่น โมเตล รีสอร์ท บังกะโล ฯลฯ โดยกำหนดให้ผู้ประกอบกิจการต้องจดทะเบียนที่ทำการปกครองท้องถิ่น เพื่อขออนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ดังนั้น ในประเทศไทยการประกอบธุรกิจที่พักโดยทั่วไปจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม หลัก คือ 1) กลุ่มธุรกิจโรงแรมที่พักซึ่งเป็นกลุ่มที่มีพระราชบัญญัติกำหนดการประกอบธุรกิจโรงแรม และ 2) กลุ่มธุรกิจที่พักที่นอกเหนือจาก

กลุ่มที่หนึ่ง ซึ่งเป็นกลุ่มที่พักทางเลือก ในการศึกษาครั้งนี้ สนใจศึกษาธุรกิจที่พักในกลุ่มที่หนึ่งหรือกลุ่มธุรกิจโรงแรมที่พักซึ่งเป็นกลุ่มที่มีพระราชบัญญัติกำหนดการประกอบธุรกิจโรงแรม ดังนั้น ธุรกิจที่พักในที่นี้หมายถึง โรงแรมหรือกิจการที่ให้บริการที่พักชั่วคราวสำหรับนักท่องเที่ยว คนเดินทางหรือบุคคลอื่นใดที่ต้องการ โดยคิดค่าตอบแทนเพื่อผลกำไรของกิจการ และอาจจะมีบริการด้านอื่นประกอบตามความต้องการของลูกค้า เช่น ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหาร ห้องประชุมสัมมนา ที่จัดระเบียบอย่างถูกต้องตามกฎหมายที่ทำการปกครองท้องถิ่น ซึ่งการจำแนกประเภทของที่พักหรือโรงแรมสามารถจำแนกได้หลายรูปแบบตามเกณฑ์การจัดแบ่งเกณฑ์ความสะดวกสบาย เกณฑ์ราคา เกณฑ์ประเภทผู้ใช้บริการ เกณฑ์สถานประกอบการหรือจำนวนห้องพัก กฎกระทรวงกำหนดประเภทและหลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจโรงแรม พ.ศ. 2551 แบ่งประเภทของโรงแรมออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้ 1) โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก 2) โรงแรมที่ให้บริการห้องพักและห้องอาหาร หรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร 3) โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร และสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา 4) โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา

2. แนวคิดเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจ การดำเนินธุรกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ต้องเผชิญกับความผันผวนของสภาพแวดล้อมที่มีความไม่แน่นอนสูง ปัญหาความรุนแรงในพื้นที่นอกจากจะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประชาชนและนักท่องเที่ยวแล้วยังส่งผลกระทบต่อวิถีการดำเนินชีวิตของประชาชนด้วย การดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จึงมีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากพื้นที่อื่น ธุรกิจที่พักจำเป็นต้องมีกลยุทธ์เพื่อความอยู่รอดในสภาพแวดล้อมที่มีความไม่แน่นอนสูงดังเช่นในพื้นที่สามจังหวัด กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่พักของผู้ประกอบการถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยกลยุทธ์เป็นการกำหนดแนวทางหรือวิถีทางในการดำเนินงานขององค์กร เพื่อให้งานบรรลุผลตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ซึ่งการกำหนดแนวทางหรือทิศทางในการดำเนินงานนั้น ผู้บริหารจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์และประเมินปัจจัยต่างๆ ที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อจัดทำแผนการดำเนินงานที่เหมาะสมที่สุด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ Porter (1998) แบ่งระดับกลยุทธ์ออกเป็น 3 ระดับ ประกอบด้วย 1) กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy) เป็นการพิจารณาการจัดสรรทรัพยากร ทิศทางการขยายตัวทางธุรกิจ และการดำเนินการในช่วงองค์กรธุรกิจมีการขยายตัวหรือหดตัว 2) กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) เป็นกลยุทธ์ขององค์กรธุรกิจที่มุ่งเน้นการศึกษาความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน โดยส่วนมากองค์กรธุรกิจจะนิยมใช้เพื่อวิเคราะห์ความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน 3) กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional Strategy) เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับความสามารถในการดำเนินการขององค์กรธุรกิจ โดยการมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรขององค์กรเพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยมีกลยุทธ์ย่อย ได้แก่ (1) กลยุทธ์การตลาด (Marketing) (2) กลยุทธ์การผลิต (Manufacturing) (3) กลยุทธ์การจัดส่ง (Logistic) (4) กลยุทธ์การเงิน (Finance) (5) กลยุทธ์ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource) และ (6) กลยุทธ์การจัดการทั่วไป (General Management) นอกจากนี้ ธุรกิจบริการ โดยเฉพาะธุรกิจโรงแรมมักใช้เครื่องมือส่วนประสม

ทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4 P's) เป็นกลยุทธ์ที่ทำให้องค์การธุรกิจภาคบริการประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

3. แนวคิดอุปสงค์อุปทาน ในการศึกษาสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แนวคิดที่ใช้ในการพัฒนารอบแนวคิดการวิจัยในการศึกษานี้ ได้แก่ แนวคิดอุปทาน เพื่อทำความเข้าใจการเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทั้งนี้จำนวนสถานที่พักแรมและจำนวนห้องพักเป็นสิ่งที่แสดงถึงอุปทานของธุรกิจที่พัก นอกจากแนวคิดอุปทานจะสะท้อนให้เห็นถึงจำนวนสถานที่พักแรมและจำนวนห้องพักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แนวคิดอุปทานยังสะท้อนให้เห็นถึงความต้องการหรืออุปสงค์ด้านที่พักในพื้นที่ โดยพิจารณาจากแนวโน้มของจำนวนนักท่องเที่ยว ความต้องการห้องพักของนักท่องเที่ยว อันจะนำไปสู่ความเข้าใจในกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่พักของผู้ประกอบการ

บทที่ 3

สถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

จากการสำรวจสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา มีจำนวนธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวม 127 แห่ง จังหวัดยะลา จำนวน 41 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,361 ห้อง จังหวัดปัตตานี จำนวน 27 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 960 ห้อง และจังหวัดนราธิวาส จำนวน 59 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,435 ห้อง (ดังรายชื่อในภาคผนวก) ในบทนี้จะเป็นการอธิบายข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. จำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพัก

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา ในปี พ.ศ. 2559 ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีจำนวนทั้งหมด 127 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันทั้งหมด 5,756 ห้อง การจำแนกขนาดของโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทำการกำหนดขนาดของธุรกิจที่พักโดยอิงตามการกำหนดขนาดของสำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (2552) โดยโรงแรมขนาดเล็ก คือ โรงแรมที่มีจำนวนห้องพัก น้อยกว่า 60 ห้อง โรงแรมขนาดกลาง คือ โรงแรมที่มีจำนวนห้องพัก 60-149 ห้อง และขนาดใหญ่ คือ 150 ห้องขึ้นไป

ในการจำแนกธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พบว่ามีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (มีห้องพักตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไป) ทั้งหมด 4 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 774 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 13.44 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่ สำหรับโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 24 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,403 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 41.75 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่ ส่วนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีมากถึง 99 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้ว 2,579 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 44.81 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่ (ตารางที่ 2)

เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่าจังหวัดยะลามีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งหมด จำนวน 41 แห่ง ซึ่งมีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,361 ห้อง หากจำแนกโรงแรมและธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลา พบว่า มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (มีห้องพักตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไป) ทั้งหมด 2 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 359 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 15.21 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา สำหรับโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 12 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 1,134 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 48.03 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา ส่วนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีมากถึง 27 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้วเพียง 868 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 36.76 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 จำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พ.ศ. 2559 จำแนกตาม
จำนวนห้องพัก

จำนวน ห้องพัก	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส		รวม	
	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)
150 ห้องขึ้นไป	2 (4.87%)	359 (15.21%)	0 (0)	0 (0)	2 (3.39%)	415 (17.04%)	4 (3.15%)	774 (13.44%)
60-149 ห้อง	12 (29.26%)	1,134 (48.03%)	4 (14.81%)	440 (45.83%)	8 (13.56%)	829 (34.05%)	24 (18.90%)	2,403 (41.75%)
น้อยกว่า 60	27 (65.87%)	868 (36.76%)	23 (85.19%)	520 (54.17%)	49 (83.05%)	1,191 (48.91%)	99 (77.95%)	2,579 (44.81%)
รวม	41 (100%)	2,361 (100%)	27 (100%)	960 (100%)	59 (100%)	2,435 (100%)	127 (100%)	5,756 (100%)

ที่มา: ผู้เขียน

จังหวัดปัตตานี จำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งหมด จำนวน 27 แห่ง ซึ่งมีจำนวนห้องพักรวมกัน 960 ห้อง หากจำแนกโรงแรมและธุรกิจที่พักในจังหวัดปัตตานี พบว่า มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 4 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 440 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 45.83 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ส่วนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีมากถึง 23 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้วเพียง 520 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 54.17 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดปัตตานี (ตารางที่ 2)

จังหวัดนราธิวาสมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งหมด จำนวน 59 แห่ง ซึ่งมีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,435 ห้อง หากจำแนกโรงแรมและธุรกิจที่พักในจังหวัดนราธิวาส พบว่า มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (มีห้องพักตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไป) ทั้งหมด 2 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 415 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 17.04 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส สำหรับโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 8 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 829 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 34.05 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส ส่วนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีมากถึง 49 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้ว 1,191 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 48.91 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส (ตารางที่ 2)

โรงแรมที่ใหญ่ที่สุดในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ 3 อันดับแรก เมื่อพิจารณาจากจำนวนห้องพัก คือ โรงแรมเก็นติ้ง โฮเต็ล ซึ่งมีจำนวนห้องพักมากถึง 235 ห้อง รองลงมาคือโรงแรมเบตงเมอร์ลิน มีจำนวนห้องพัก 188 ห้อง และโรงแรมแกรนด์แมนดารินเบตง มีจำนวนห้องพัก 171 ห้อง ตามลำดับ ทั้งสามโรงแรมตั้งอยู่ใน

เขตเมืองชายแดน โดยโรงแรมเก็นติ้ง โฮเต็ลตั้งอยู่ในอำเภอสุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส ส่วนโรงแรมเบตงเมอร์ลิน และโรงแรมแกรนด์แมนดารินเบตงตั้งอยู่ในอำเภอเบตง จ.ยะลา

2. แหล่งที่ตั้ง

เมื่อพิจารณาแหล่งที่ตั้งของโรงแรมและธุรกิจที่พัก พบว่าโรงแรมส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง และในเขตเมืองชายแดน คืออำเภอเบตง และเมืองสุโขทัย-ลกเป็นหลัก มีกระจายไปในอำเภออื่นๆ เพียงเล็กน้อย ได้แก่ อำเภอโคกโพธิ์ อำเภอสายบุรี อำเภอหนองจิก อำเภอระแงะ และอำเภอตากใบ

ตารางที่ 3 จำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่ จ. ยะลา พ.ศ. 2559 จำแนกตามจำนวนห้องพัก

จำนวน ห้องพัก	อ.เมืองยะลา		อ.เบตง		รวม	
	จำนวนสถาน ประกอบการ(%)	จำนวน ห้องพัก(%)	จำนวนสถาน ประกอบการ(%)	จำนวน ห้องพัก(%)	จำนวนสถาน ประกอบการ(%)	จำนวน ห้องพัก(%)
150 ห้องขึ้นไป	0 (0)	0 (0)	2 (9.09%)	359 (24.54%)	2 (4.87%)	359 (15.21%)
60-149 ห้อง	5 (26.32%)	465 (51.78%)	7 (31.82%)	669 (45.73%)	12 (29.26%)	1,134 (48.03%)
น้อยกว่า 60	14 (73.68%)	433 (48.22%)	13 (59.09%)	435 (29.73%)	27 (65.87%)	868 (36.76%)
รวม	19 (100%)	898 (100%)	22 (100%)	1,463 (100%)	41 (100%)	2,361 (100%)

ที่มา: ผู้เขียน

ในจังหวัดยะลา มีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งหมด จำนวน 41 แห่ง ซึ่งมีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,361 ห้อง พบว่าโรงแรมส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตเมืองยะลา และในเขตอำเภอเบตง ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบจำนวนธุรกิจที่พักในพื้นที่ อ.เมืองยะลา และ อ.เบตง พบว่าธุรกิจที่พักในเขตเมือง มีจำนวนทั้งสิ้น 19 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 898 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 38.03 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา ในขณะที่ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน คือในเขตอำเภอเบตง มีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 22 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,463 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 61.97 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา

ดังนั้น ในพื้นที่จังหวัดยะลา ห้องพักในเขตพื้นที่ชายแดนในอำเภอเบตงมีสัดส่วนสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 61.97 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา นอกจากนี้ ในพื้นที่อำเภอเบตงยังเป็นที่ตั้งของโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ คือ โรงแรมเบตงเมอร์ลิน ซึ่งมีจำนวนห้องพักมากถึง 188 ห้อง รองลงมา คือ โรงแรมแกรนด์แมนดารินเบตง ซึ่งมีจำนวนห้องพักมากถึง 171 ห้อง ซึ่งทั้งสองโรงแรมตั้งอยู่ในเขต อ.เบตง

ตารางที่ 4 จำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่ จ.ปัตตานี พ.ศ. 2559 จำแนกตามจำนวนห้องพัก

จำนวน ห้องพัก	อ.เมืองปัตตานี		อ.โคกโพธิ์		อ.หนองจิก		อ.สายบุรี		รวม	
	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)
150 ห้อง ขึ้นไป	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
60-149 ห้อง	4 (19.05%)	440 (50.46%)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4 (14.81%)	440 (45.83%)
น้อยกว่า 60	17 (80.95%)	432 (49.54%)	3 (100%)	39 (100%)	1 (100%)	9 (100%)	2 (100%)	40 (100%)	23 (85.19%)	520 (54.17%)
รวม	21 (100%)	872 (100%)	3 (100%)	39 (100%)	1 (100%)	9 (100%)	2 (100%)	40 (100%)	27 (100%)	960 (100%)

ที่มา: ผู้เขียน

ในจังหวัดปัตตานี มีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งหมด จำนวน 27 แห่ง ซึ่งมีจำนวนห้องพักรวมกัน 960 ห้อง พบว่าโรงแรมส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตเมืองปัตตานี มีจำนวนทั้งสิ้น 21 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 872 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 90.83 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดปัตตานี และมีกระจายไปในอำเภออื่นๆ เพียงเล็กน้อย ได้แก่ อำเภอโคกโพธิ์ จำนวน 3 แห่ง อำเภอหนองจิก จำนวน 1 แห่ง และอำเภอสายบุรี จำนวน 2 แห่ง ซึ่งโรงแรมที่ตั้งอยู่นอกเขตอำเภอเมืองส่วนใหญ่เป็นโรงแรมขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง)

ตารางที่ 5 จำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่ จ. นราธิวาส พ.ศ. 2559 จำแนกตามจำนวนห้องพัก

จำนวน ห้องพัก	อ.เมืองนราธิวาส		อ.สุไหงโก-ลก		อ.ตากใบ		อ.ระแงะ		รวม	
	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)	จำนวน สถาน ประกอบการ (%)	จำนวน ห้องพัก (%)
150 ห้อง ขึ้นไป	0 (0)	0 (0)	2 (5.13%)	415 (21.51%)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	2 (3.39%)	415 (17.04%)
60-149 ห้อง	2 (13.33%)	197 (50.51%)	6 (15.38%)	632 (32.76%)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	8 (13.56%)	829 (34.05%)
น้อยกว่า 60	13 (86.67%)	193 (49.49%)	31 (79.49%)	882 (45.72%)	4 (100%)	99 (100%)	1 (100%)	17 (100%)	49 (83.05%)	1,191 (48.91%)
รวม	15 (100%)	390 (100%)	39 (100%)	1,929 (100%)	4 (100%)	99 (100%)	1 (100%)	17 (100%)	59 (100%)	2,435 (100%)

ที่มา: ผู้เขียน

ในจังหวัดนราธิวาส มีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งหมด จำนวน 59 แห่ง ซึ่งมีจำนวนห้องพัก รวมกัน 2,435 ห้อง พบว่าโรงแรมส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตเมืองนราธิวาส และในเขตอำเภอสุไหงโก-ลก เมื่อ เปรียบเทียบจำนวนธุรกิจที่พักในพื้นที่ อ.เมืองนราธิวาส และ อ.สุไหงโก-ลก พบว่าธุรกิจที่พักในเขตเมือง มี จำนวนทั้งสิ้น 15 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 390 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 16.02 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่ จังหวัดนราธิวาส ในขณะที่ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน คือในเขตอำเภอสุไหงโก-ลก มีจำนวนโรงแรมหรือ ธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 39 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,929 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 79.22 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดใน พื้นที่จังหวัดนราธิวาส มีกระจายไปในอำเภออื่นๆ เพียงเล็กน้อย ได้แก่ อำเภอระแงะ จำนวน 1 แห่ง และ อำเภอตากใบ จำนวน 4 แห่ง ซึ่งโรงแรมที่ตั้งอยู่นอกเขตอำเภอเมืองส่วนใหญ่เป็นโรงแรมขนาดเล็ก (มีห้องพัก น้อยกว่า 60 ห้อง)

ดังนั้น ในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส ที่พักในเขตพื้นที่ชายแดนในอำเภอสุไหงโก-ลกมีสัดส่วนสูงที่สุดคิด เป็นร้อยละ 79.22 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส นอกจากนี้ ในพื้นที่อำเภอสุไหงโก-ลก เป็นที่ตั้งของโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ ทั้งหมด 2 แห่ง คือ โรงแรมเก็นติ้ง โฮเทล ซึ่งมีจำนวนห้องพัก มากถึง 235 ห้อง รองลงมา คือ โรงแรมมารีนา ซึ่งมีจำนวนห้องพักมากถึง 180 ห้อง ซึ่งทั้งสองโรงแรมตั้งอยู่ใน เขต อ.สุไหงโก-ลก

3. ประเภทของธุรกิจที่พัก

การจำแนกประเภทของโรงแรมหรือธุรกิจที่พักจำแนกโดยอิงตามกฎกระทรวงกำหนดประเภทและ หลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจโรงแรม พ.ศ. 2551 แบ่งประเภทของโรงแรมออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

- 1) โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก
- 2) โรงแรมที่ให้บริการห้องพักและห้องอาหาร หรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับ ประกอบอาหาร
- 3) โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับ ประกอบอาหาร และสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา
- 4) โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับ ประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา

จากการจำแนกประเภทธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พัก ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก จำนวน 94 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 74.0 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่ รองลงมาเป็นโรงแรมประเภทที่ 4 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่า ด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 10.2 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมด ในพื้นที่ (ตาราง 6)

ตารางที่ 6 ประเภทของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ประเภทโรงแรม	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
ประเภทที่ 1	94	74.0
ประเภทที่ 2	10	7.9
ประเภทที่ 3	10	7.9
ประเภทที่ 4	13	10.2
รวม	127	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่า โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลาส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก จำนวน 33 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 80.5 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลาทั้งหมด โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดปัตตานีส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก จำนวน 21 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 77.8 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดปัตตานีทั้งหมด เช่นเดียวกับในจังหวัดนราธิวาสที่พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดนราธิวาสส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก จำนวน 40 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 67.8 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดนราธิวาสทั้งหมด (ตาราง 7)

ตารางที่ 7 ประเภทของธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส

ประเภทโรงแรม	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)
ประเภทที่ 1	33	80.5	21	77.8	40	67.8
ประเภทที่ 2	0	0.0	2	7.4	8	13.6
ประเภทที่ 3	2	4.9	1	3.7	7	11.9
ประเภทที่ 4	6	14.6	3	11.1	4	6.7
รวม	41	100.0	27	100.0	59	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

4. ปีที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจที่พัก

เมื่อพิจารณาปีที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ จากการสำรวจพบว่าเริ่มตั้งแต่ ก่อน พ.ศ. 2500 จนถึง ปี พ.ศ. 2559 ผู้วิจัยทำการการจำแนกอายุหรือปีที่ผู้ประกอบการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจที่พัก โดยแบ่งระยะเวลาเป็นช่วงๆ ละ 10 ปี ดังนี้ ก่อนปี พ.ศ. 2500, ระหว่างปี พ.ศ. 2501-2510, 2511-2520, 2521-2530, 2531-2540, 2541-2550, และ 2551-2559 พบว่า โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เริ่มเปิดดำเนินการ ก่อนปี พ.ศ. 2500 จำนวน 2

แห่ง คือ โรงแรม เก็นติ้ง โฮเต็ล เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2499 และโรงแรมนราธิวาส เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2495 ซึ่งเป็นโรงแรมที่เริ่มดำเนินการในยุคแรกๆ ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ต่อมาธุรกิจที่พักมีการลงทุนเปิดกิจการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ จนถึงยุคที่ธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการมากที่สุด คือ ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 ซึ่งมีธุรกิจที่พักเริ่มดำเนินการทั้งหมด 28 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 24.1 รองลงมาคือในช่วงปี พ.ศ. 2551-2559 มีธุรกิจที่พักเริ่มดำเนินการทั้งหมด 27 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 23.3 (ตาราง 8)

เมื่อจำแนกประเภทของธุรกิจที่พักตามปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ พบว่าสถานประกอบการที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว จำนวน 17 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 60.7 ของจำนวนสถานประกอบการที่เริ่มดำเนินการในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 และสถานประกอบการที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว เช่นเดียวกับในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 แต่สัดส่วนการเพิ่มของโรงแรมประเภทที่ 1 หรือโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียวเพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีสถานประกอบการธุรกิจที่พักประเภทที่ 1 เริ่มต้นดำเนินการ จำนวน 24 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 88.9 ของจำนวนสถานประกอบการที่เริ่มดำเนินการในช่วงนั้นทั้งหมด (ตาราง 8)

ตาราง 8 ประเภทของธุรกิจที่พักจำแนกตามปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ

ปีที่ธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ		ประเภทของธุรกิจที่พัก				รวม (%)
		จำนวนธุรกิจที่พักประเภทที่ 1 (%)	จำนวนธุรกิจที่พักประเภทที่ 2 (%)	จำนวนธุรกิจที่พักประเภทที่ 3 (%)	จำนวนธุรกิจที่พักประเภทที่ 4 (%)	
ก่อนปี 2500	จำนวน	1	0	0	1	2
	% within ช่วงปี	(50.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(50.0%)	(100%)
	% of Total	(0.9%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.9%)	(1.7%)
2501-2510	จำนวน	10	2	0	0	12
	% within ช่วงปี	(83.3%)	(16.7%)	(0.0%)	(0.0%)	(100.0%)
	% of Total	(8.6%)	(1.7%)	(0.0%)	(0.0%)	(10.3%)
2511-2520	จำนวน	3	0	0	0	3
	% within ช่วงปี	(100.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(100.0%)
	% of Total	(2.6%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(2.6%)
2521-2530	จำนวน	13	3	4	5	25
	% within ช่วงปี	(52.0%)	(12.0%)	(16.0%)	(20.0%)	(100.0%)
	% of Total	(11.2%)	(2.6%)	(3.4%)	(4.3%)	(21.6%)
2531-2540	จำนวน	17	3	4	4	28
	% within ช่วงปี	(60.7%)	(10.7%)	(14.3%)	(14.3%)	100.0%
	% of Total	14.7%	2.6%	3.4%	3.4%	24.1%

ปีที่ธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ	ประเภทของธุรกิจที่พัก				รวม (%)
	จำนวนธุรกิจที่พัก	จำนวนธุรกิจที่พัก	จำนวนธุรกิจที่พัก	จำนวนธุรกิจที่พัก	
	ประเภทที่ 1 (%)	ประเภทที่ 2 (%)	ประเภทที่ 3 (%)	ประเภทที่ 4 (%)	
2541-2550 จำนวน	16	1	1	1	19
% within ช่วงปี	(84.2%)	(5.3%)	(5.3%)	(5.3%)	100.0%
% of Total	13.8%	0.9%	0.9%	0.9%	16.4%
2551-2559 จำนวน	24	0	1	2	27
% within ช่วงปี	(88.9%)	(0.0%)	(3.7%)	(7.4%)	100.0%
% of Total	20.7%	0.0%	0.9%	1.7%	23.3%
รวม จำนวน	84	9	10	13	116
% within ช่วงปี	72.4%	7.8%	8.6%	11.2%	100.0%
% of Total	72.4%	7.8%	8.6%	11.2%	100.0%

ที่มา : ผู้เขียน

เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลาส่วนใหญ่เปิดดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2521-2530 จำนวน 9 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 22.0 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลาทั้งหมด ขณะที่ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีธุรกิจที่พักเปิดกิจการเพิ่มขึ้น จำนวน 7 แห่ง ในจำนวน 7 แห่ง ซึ่งเปิดดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว จำนวน 5 แห่ง และเป็นโรงแรมประเภทที่ 4 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา จำนวน 2 แห่ง โดยทั้งสองแห่งอยู่ในพื้นที่อำเภอเบตง จ.ยะลา

จังหวัดปัตตานี โรงแรมจกอในจังหวัดปัตตานีเป็นโรงแรมในยุคแรกๆ ของจังหวัด เริ่มต้นดำเนินการกิจการตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2505 ธุรกิจที่พักมีการลงทุนเปิดกิจการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ จนถึงปัจจุบันหรือในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการมากที่สุด โดยมีจำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงนี้ จำนวน 11 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 40.7 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองปัตตานีทั้งหมด ในจำนวน 11 แห่ง ซึ่งเปิดดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว จำนวน 10 แห่ง และจัดเป็นธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) ส่วนอีก 1 แห่ง คือ โรงแรมปาร์ควิว เปิดดำเนินการ ในปี พ.ศ. 2555 ซึ่งเป็นโรงแรมประเภทที่ 3 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร และสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา และจัดเป็นธุรกิจที่พักขนาดกลาง (โรงแรมที่มีจำนวนห้องพัก 60-149 ห้อง)

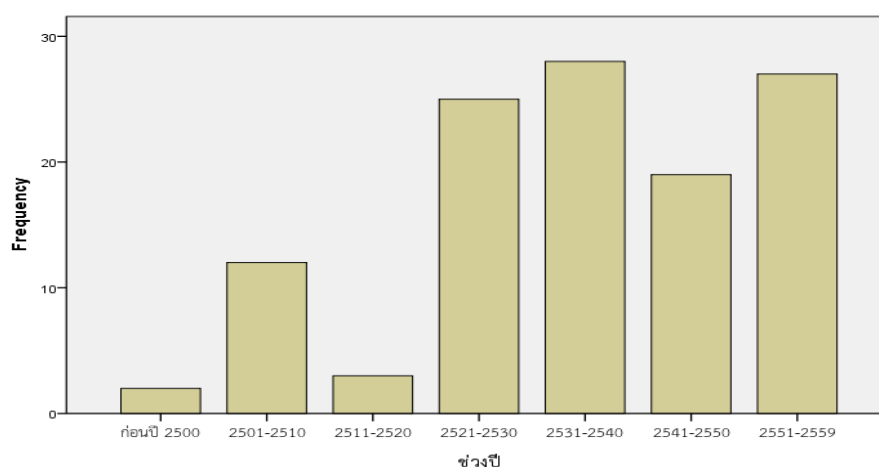
จังหวัดนราธิวาส โรงแรมนราธิวาสในจังหวัดนราธิวาส เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2495 ซึ่งเป็นโรงแรมที่เริ่มดำเนินการยุคแรกๆ ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ธุรกิจที่พักมีการเปิดกิจการเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 ซึ่งมีโรงแรมเริ่มต้นดำเนินการธุรกิจ จำนวน 16 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 27.1

ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดนราธิวาสทั้งหมด และการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจที่พักลดลงอย่างเห็นได้ชัด ในระหว่างปี พ.ศ. 2541-2550 ซึ่งมีธุรกิจที่เปิดดำเนินการเพียง 8 แห่ง ขณะที่ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้น จำนวน 9 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 15.3 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในจังหวัดนราธิวาสทั้งหมด ซึ่งสถานประกอบการทั้ง 9 แห่งจัดเป็นธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) และเป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว (ตาราง 9)

ตารางที่ 9 ปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ ในจังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส

ปีที่ธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)
ก่อนปี 2500	0	0.00	0	0.00	2	3.4
2501-2510	8	19.5	1	3.7	3	5.1
2511-2520	2	4.9	1	3.7	0	0.00
2521-2530	9	22.0	1	3.7	15	25.4
2531-2540	8	19.5	4	14.8	16	27.1
2541-2550	6	14.6	5	18.5	8	13.6
2551-2559	7	17.1	11	40.7	9	15.3
ไม่พบข้อมูล	1	2.4	4	14.9	6	10.1
รวม	41	100.0	27	100.0	59	100.0

ที่มา: ผู้เขียน



ภาพที่ 3 แสดงปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการจำแนกตามระยะเวลา

จากภาพที่ 3 แสดงให้เห็นว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เริ่มต้นดำเนินการช่วงปี พ.ศ. 2531-2540 มากที่สุด จำนวน 28 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 24.1 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมด รองลงมาคือ

ช่วงปี พ.ศ. 2551-2559 มีธุรกิจที่เพิ่งเริ่มดำเนินการทั้งหมด 27 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 23.3 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมด จากตัวเลขดังกล่าวสะท้อนภาพการเติบโตของธุรกิจที่เพิ่งในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งมีอัตราการเติบโตอย่างเห็นได้ชัด

จากข้างต้น จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่เพิ่งในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีการเติบโตอย่างเห็นได้ชัด โดยลักษณะของการขยายตัวเป็นการขยายตัวของธุรกิจที่เพิ่งหรือโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่าจังหวัดปัตตานีเป็นพื้นที่ที่มีการขยายตัวของธุรกิจที่เพิ่งในอัตราสูงกว่าพื้นที่อื่นๆ

5. ราคาห้องพัก

ในการแบ่งกลุ่มของโรงแรมที่เพิ่งในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ตามระดับราคาห้องพัก จะใช้ราคาต่ำสุดของราคาประกาศขายเป็นเกณฑ์ เพื่อความสะดวกในการแบ่งกลุ่ม พบว่าธุรกิจที่เพิ่งที่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท มีจำนวนมากที่สุด คือ 77 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 60.6 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ขณะที่ธุรกิจที่เพิ่งที่มีราคาห้องพัก 1,000-1,499 บาท มีเพียง 3 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 2.4 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ตารางที่ 10 ราคาห้องพักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ราคาต่ำสุดของราคาประกาศขาย	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	77	60.6
500-999 บาท	47	37.0
1,000-1,499 บาท	3	2.4
รวม	127	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่เพิ่งในจังหวัดยะลาส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท จำนวน 11 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 57.9 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในจังหวัดยะลา และธุรกิจที่เพิ่งที่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท มีจำนวน 8 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 42.1 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในจังหวัดยะลา

จังหวัดปัตตานี ธุรกิจที่เพิ่งในจังหวัดปัตตานี ส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท จำนวน 22 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 81.5 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในจังหวัดปัตตานี และมีเพียง 1 แห่ง ซึ่งมีราคาห้องพัก 1,000-1,499 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.7 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในจังหวัดปัตตานี

จังหวัดนราธิวาส ธุรกิจที่เพิ่งในจังหวัดนราธิวาส ส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท จำนวน 14 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 70.0 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในจังหวัดนราธิวาส และมีเพียง 1 แห่ง ซึ่งมีราคาห้องพัก 1,000-1,499 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.0 ของจำนวนธุรกิจที่เพิ่งทั้งหมดในจังหวัดนราธิวาส

ตารางที่ 11 ราคาห้องพักในเขตเมือง (ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส)

ราคาต่ำสุดของราคาประกาศขาย	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	11	57.9	22	81.5	14	70.0
500-999 บาท	8	42.1	4	14.8	5	25.0
1,000-1,499 บาท	0	0.0	1	3.7	1	5.0
รวม	19	100.0	27	100.0	20	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

ขณะที่ในพื้นที่อำเภอเบตงพบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงส่วนใหญ่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 59.1 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง ขณะที่โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอสุไหงโก-ลก ส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท จำนวน 22 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 56.4 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุไหงโก-ลก และธุรกิจที่พักที่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท มีจำนวน 17 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 43.6 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุไหงโก-ลก

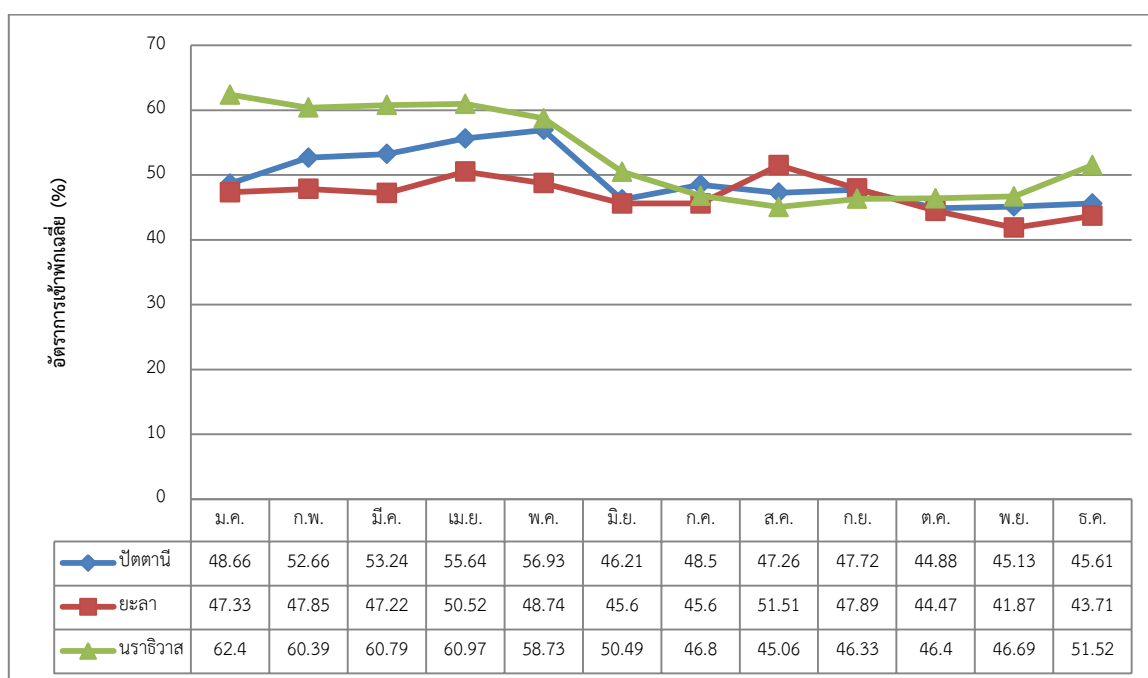
ตารางที่ 12 ราคาห้องพักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุไหงโก-ลก

ราคาต่ำสุดของราคาประกาศขาย	เบตง		สุไหงโก-ลก	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	8	36.4	22	56.4
500-999 บาท	13	59.1	17	43.6
1,000-1,499 บาท	1	4.5	0	0.0
รวม	22	100.0	39	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักส่วนใหญ่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีราคาห้องพักค่อนข้างต่ำ คือมีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท มีจำนวนถึง 77 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 60.6 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่เมื่อแยกพิจารณาตามพื้นที่ จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่เขตเมือง ส่วนใหญ่จะมีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท มีจำนวน 47 แห่ง จากสถานประกอบการทั้งหมด 66 แห่ง หรือคิดเป็นร้อยละ 71.2 ของธุรกิจที่พักในพื้นที่เขตเมืองทั้งหมด ขณะที่โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่เมืองชายแดน (อำเภอเบตงและอำเภอสุไหงโก-ลก) ธุรกิจที่พักที่มีราคาห้องพักอยู่ที่ 500-999 บาท มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่อำเภอเบตงพบว่าธุรกิจที่พักส่วนใหญ่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 59.1 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง

อย่างไรก็ตาม ราคาประกาศขายห้องพัก เป็นราคาตลอดทั้งปี ไม่มีการลดหรือเพิ่มราคาไม่ว่าจะเป็นช่วงใดของปี ดังนั้นฤดูกาลหรือช่วงเวลาเข้าพักไม่มีผลต่อระดับราคา สอดคล้องกับข้อมูลจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา เมื่อเปรียบเทียบอัตราการเข้าพักเฉลี่ยในแต่ละเดือนของธุรกิจที่พักในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ในปี พ.ศ. 2558 พบว่าอัตราการเข้าพักเฉลี่ยของธุรกิจที่พักในแต่ละพื้นที่มีอัตราใกล้เคียงกันในแต่ละเดือน ดังภาพ 4



ภาพที่ 4 อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2558 จำแนกตามจังหวัด

ที่มา : ออกแบบการนำเสนอโดยผู้เขียน

บทที่ 4

สถานการณ์ธุรกิจที่พักในเขตเมือง : การอธิบายปรากฏการณ์

การศึกษาค้างนี้ ทำการศึกษาธุรกิจที่พักตามภูมิศาสตร์ของที่ตั้ง แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจที่พักที่ตั้งในเขตเมือง และธุรกิจที่พักที่ตั้งในเขตเมืองชายแดน อันจะนำมาสู่การอธิบายปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวมถึงประมวลกลยุทธ์และปัจจัยที่นำไปสู่การคงอยู่ของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ในการอธิบายปรากฏการณ์เกี่ยวกับธุรกิจที่พักในเขตเมือง จำเป็นต้องเข้าใจตัวแปรที่เกี่ยวข้อง ทั้งข้อมูลทางกายภาพทั่วไป สถานการณ์ความรุนแรง การดำเนินชีวิตของประชาชนในพื้นที่ ฯลฯ โดยมีรายละเอียดแยกอธิบายตามประเด็นได้ ดังนี้

1. ข้อมูลทางกายภาพทั่วไป (ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส)

จังหวัดยะลา

มีเนื้อที่ประมาณ 4,512 ตารางกิโลเมตร เป็นจังหวัดที่อยู่ใต้สุดของประเทศไทยและเป็นจังหวัดเดียวในภาคใต้ที่ไม่มีพื้นที่ติดต่อกับทะเล พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขาที่ปกคลุมด้วยผืนป่าอุดมสมบูรณ์ มีลักษณะเป็นภูเขา เนินเขาและหุบเขา ตั้งแต่ตอนกลางจนถึงใต้สุดของจังหวัด มีที่ราบบางส่วนทางตอนเหนือของจังหวัด มีเทือกเขาที่สำคัญอยู่ 2 เทือกเขา คือ เทือกเขาสันกาลาคีรีและเทือกเขาปิไล มีแม่น้ำที่สำคัญ คือ แม่น้ำปัตตานี และแม่น้ำสายบุรี มีอาณาเขตทิศเหนือติดต่อกับจังหวัดสงขลาและปัตตานี ทิศใต้ติดต่อกับรัฐเปอร์ลิส ประเทศมาเลเซีย ทิศตะวันออกติดต่อกับจังหวัดนราธิวาสและรัฐเปอร์ลิส ประเทศมาเลเซีย และทิศตะวันตกติดต่อกับจังหวัดสงขลา และรัฐเคดาห์ ประเทศมาเลเซีย แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 8 อำเภอ คือ อำเภอเมืองยะลา อำเภอเบตง อำเภอบันนังสตา อำเภอธารโต อำเภอเยหา อำเภอรามัน อำเภอกาบัง อำเภอกงปิง จังหวัดยะลา อยู่ห่างจากกรุงเทพฯ 1,084 กิโลเมตร การเดินทางสู่จังหวัดยะลา มีเส้นทางคมนาคมทางรถไฟ และทางรถยนต์ สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก

จังหวัดยะลาโดยเฉพาะในส่วนในตัวเมืองยาลานั้นได้รับการยกย่องว่ามีการวางผังเมืองเป็นระเบียบเรียบร้อยและสวยงามจังหวัดหนึ่งของประเทศไทย ประชาชนส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลามและใช้ภาษามลายูท้องถิ่นในการติดต่อสื่อสารในชีวิตประจำวัน ประกอบอาชีพเกษตรกรรม พืชเศรษฐกิจที่สำคัญได้แก่ยางพาราเงาะ ทุเรียน ลองกอง กล้วย ฯลฯ มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่ ศาลเจ้าพ่อหลักเมือง เชื่อนางนางน้ำตกรัตนโร ทะเลสาบป่าฮาลา-บาลา และคูหาภิมุข ฯลฯ

จังหวัดนราธิวาส

มีเนื้อที่ประมาณ 4,475 ตารางกิโลเมตร เป็นป่าและภูเขาประมาณ 2 ใน 3 ของพื้นที่ทั้งหมด มีป่าพรุประมาณ 361,860 ไร่ มีภูเขาหนาแน่นแถบทิศตะวันตกเฉียงใต้จดเทือกเขาสันกาลาคีรี ซึ่งเป็นแนวกันพรมแดนไทย-มาเลเซีย พื้นที่ราบส่วนใหญ่อยู่ติดกับอ่าวไทย และที่ราบลุ่มบริเวณแม่น้ำ 4 สาย คือ แม่น้ำสายบุรี แม่น้ำบางนรา แม่น้ำตากใบ และแม่น้ำโก-ลก มีอาณาเขตทิศเหนือติดต่อกับจังหวัดปัตตานีและอ่าวไทย ทิศใต้

ติดต่อกับรัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย ทิศตะวันออกติดต่อกับอ่าวไทยและรัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย ทิศตะวันตกติดต่อกับจังหวัดยะลา แบ่งการปกครองออกเป็น 12 อำเภอ คือ อำเภอเมืองนราธิวาส อำเภอตากใบ อำเภอแว้ง อำเภอยี่งอ อำเภอสุไหงโก-ลก อำเภอสุไหงปาดี อำเภอบาเจาะ อำเภอระแงะ อำเภอเรือเสาะ อำเภอศรีสาคร อำเภอสุคีริน อำเภอเจาะไอร้อง และอำเภอจะแนะ จังหวัดนราธิวาสห่างจากกรุงเทพมหานคร 1,149 กิโลเมตร การเดินทางสู่จังหวัดนราธิวาส มีเส้นทางการคมนาคมทั้งทางรถไฟ รถยนต์และเครื่องบิน สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก

จังหวัดนราธิวาสเป็นเมืองที่มีความเจริญสงบ มีวัฒนธรรมและการดำเนินชีวิตตามแบบวิถีมุสลิม ประชาชนส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 80 นับถือศาสนาอิสลาม เป็นชาวไทยเชื้อสายมลายูดั้งเดิม ภาษาที่ใช้มีทั้งภาษามลายู และภาษาไทย ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม พืชเศรษฐกิจสำคัญ ได้แก่ ยางพารา ลองกอง เงาะทุเรียน ข้าว ปาล์มน้ำมัน ฯลฯ โดยเฉพาะลองกองเป็นสินค้าเกษตรที่มีชื่อเสียงของจังหวัด นอกจากประกอบอาชีพทำการเกษตรแล้ว ประชาชนในพื้นที่ริมฝั่งทะเลด้านตะวันออก ประกอบอาชีพประมง

มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญได้แก่ พระตำหนักทักษิณราชินีเวศน์ อุทยานแห่งชาติอ่าวมะนาว-เขาตันหยง อุทยานแห่งชาติน้ำตกซีโป อุทยานแห่งชาติบูโด-สุไหงปาดี ป่าพรุโต๊ะแดง พระบรมราชานุสาวรีย์รัชกาลที่ 5 ศาลเจ้าแม่กวนอิม วัดชลธาราสিংเห มัสยิดตะโลมาเนาะ น้ำตกสิรินธร น้ำตกบาโจ หาดนราทัศน์

จังหวัดปัตตานี

มีพื้นที่ประมาณ 1,940 ตารางกิโลเมตร เป็นจังหวัดเดียวในกลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดนที่ไม่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศมาเลเซีย พื้นที่ส่วนใหญ่ของจังหวัดเป็นพื้นที่ราบชายฝั่งทะเล ประมาณ 1 ใน 3 ของพื้นที่ ได้แก่ทางตอนเหนือและทางตะวันออกของจังหวัด มีหาดทรายยาว และเป็นที่ราบชายฝั่งกว้างประมาณ 10 -30 กิโลเมตร บริเวณตอนกลางและตอนใต้ของจังหวัดเป็นพื้นที่ราบลุ่ม มีแม่น้ำปัตตานีไหลผ่าน และพื้นที่ภูเขา ซึ่งเป็นพื้นที่ส่วนน้อยอยู่ทางตอนใต้ของอำเภอโคกโพธิ์ อำเภอกะป้อ และทางตะวันออกของอำเภอสายบุรี มีอาณาเขตทิศเหนือติดต่อกับอ่าวไทย ทิศใต้ติดต่อกับจังหวัดยะลาและนราธิวาส ทิศตะวันออกติดต่อกับอ่าวไทย และทิศตะวันตกติดต่อกับจังหวัดสงขลา แบ่งการปกครองออกเป็น 12 อำเภอ คือ อำเภอเมืองปัตตานี อำเภอโคกโพธิ์ อำเภอหนองจิก อำเภอปะนาเระ อำเภอมายอ อำเภอทุ่งยางแดง อำเภอสายบุรี อำเภอไม้แก่น อำเภอยะหริ่ง อำเภอยะรัง อำเภอกะป้อ และอำเภอแม่ลาน จังหวัดปัตตานีห่างจากกรุงเทพมหานคร 1,055 กิโลเมตร การเดินทางสู่จังหวัดนราธิวาส มีเส้นทางการคมนาคมทั้งทางรถไฟและรถยนต์ สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก

จังหวัดปัตตานีมีสภาพภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งได้เปรียบจังหวัดอื่นๆ กล่าวคือจังหวัดปัตตานีมีรอยต่อติดต่อกับจังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของภาคใต้ เส้นทางหลักในการเดินทางไปจังหวัดยะลาและนราธิวาสต้องผ่านจังหวัดปัตตานี ทำให้จังหวัดปัตตานีเป็นเสมือนประตูสู่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พื้นที่จังหวัดปัตตานีมีความอุดมสมบูรณ์ เป็นแหล่งผลิตสินค้าเกษตรที่สำคัญทั้งยางพารา ข้าว และไม้ผล ตลอดจนมีแนวชายฝั่งทะเล ถือเป็นแหล่งประมงสำคัญแหล่งหนึ่งของประเทศ จังหวัดปัตตานีมีผลผลิตสัตว์น้ำที่จับได้เป็นลำดับต้นๆ ของประเทศ มีท่าเรือขนาดใหญ่ ทำให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากการประมง

เป็นจำนวนมาก ประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ดำเนินชีวิตตามแบบวิถีมุสลิม จังหวัดปัตตานีจึงมีประวัติศาสตร์และเอกลักษณ์ที่โดดเด่น มีมรดกทางวัฒนธรรมที่เป็นอัตลักษณ์

มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่ หาดตะโละกาโปร์ เมืองโบราณยะรัง ศาลหลักเมืองปัตตานี ศาลเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยว สวนสมเด็จพระศรีนครินทร์ ปัตตานี หอนาฬิกาสามวัฒนธรรม มัสยิดกลางจังหวัดปัตตานี ฯลฯ

2. ภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

การทำความเข้าใจรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ตกในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ จำเป็นต้องเข้าใจตลาดและอุปทานอุปสงค์ของธุรกิจที่ตกในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวมทั้งภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ภาวะเศรษฐกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ (จังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส) เมื่อพิจารณาจากผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) ในปี 2557 จังหวัดยะลามีมูลค่าเท่ากับ 39,477 ล้านบาท จังหวัดปัตตานีมีมูลค่าเท่ากับ 46,864 ล้านบาท และจังหวัดนราธิวาสมีมูลค่าเท่ากับ 37,982 ล้านบาท

ตารางที่ 13 มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP)

จังหวัด	มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (ล้านบาท)									
	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
ปัตตานี	32,146	33,901	32,075	34,422	36,943	42,219	46,711	48,909	48,781	46,864
ยะลา	30,364	35,192	37,549	38,636	36,145	51,182	57,658	49,559	44,030	39,477
นราธิวาส	31,340	38,004	39,616	40,350	38,660	52,464	59,638	43,440	41,136	37,982

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

เมื่อพิจารณาจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวประชากร ในปี 2557 จังหวัดยะลามีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดต่อคนเท่ากับ 89,330 บาท จังหวัดปัตตานีเท่ากับ 75,378 บาท และจังหวัดนราธิวาส 55,601 บาท โครงสร้างเศรษฐกิจที่สำคัญของสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ขึ้นอยู่กับภาคเกษตรกรรมเป็นหลัก ทั้งยางพารา ข้าว ไม้ผล และการประมง โดยเฉพาะจังหวัดปัตตานีถือเป็นแหล่งประมงสำคัญแหล่งหนึ่งของประเทศ มีผลผลิตสัตว์น้ำที่จับได้เป็นลำดับต้นๆ ของประเทศ

ตารางที่ 14 มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดต่อคน (บาท)

จังหวัด	มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (ล้านบาท)									
	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
ปัตตานี	52,470	55,354	52,416	56,323	60,554	69,357	76,385	79,512	78,932	75,378
ยะลา	70,375	81,435	86,787	89,239	83,467	118,225	132,540	113,297	100,154	89,330
นราธิวาส	46,258	56,173	58,665	59,892	57,544	78,349	88,626	64,226	60,527	55,601

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

แม้ว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างเศรษฐกิจ การผลิต การลงทุน การจ้างงาน และเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในพื้นที่ อย่างไรก็ตาม อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แม้จะเป็นการขยายตัวเพียงเล็กน้อย แต่ก็ไม่ได้อยู่ในภาวะชะงักงันอย่างที่หลายฝ่ายเข้าใจ นอกจากนี้ ยังพบว่าการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในพื้นที่ที่มีการขยายตัวนอกภาคเกษตรมากขึ้น โดยเฉพาะในภาคธุรกิจการค้า ขยายปลีก ขยายส่ง อุตสาหกรรม การศึกษา การบริหารราชการแผ่นดิน

ในด้านการท่องเที่ยว หลังเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวในพื้นที่จังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยว ในช่วงปี พ.ศ. 2547-2550 ลดลงอย่างเห็นได้ชัด แต่จากความพยายามของภาครัฐและภาคเอกชนในการส่งเสริมการท่องเที่ยว กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวกับประเทศเพื่อนบ้าน พัฒนาโครงสร้างธุรกิจการท่องเที่ยว โดยปรับปรุงแหล่งท่องเที่ยว ทั้งแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและประเพณีเทศกาล เช่น การสักการะเจ้าแม่ลิ้มกอเหนี่ยวที่ปัตตานี แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่เขื่อนบางลาง จังหวัดยะลา พุทธโธะแดงที่จังหวัดนราธิวาสและแหล่งท่องเที่ยวเมืองชายแดนต่างๆ รวมถึงการพิจารณาให้พื้นที่ 3 จังหวัดเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ ช่วยฟื้นฟูการค้าและการลงทุนในพื้นที่ ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น และเมื่อพิจารณาจากจำนวนผู้เข้าพักแรม พบว่าในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จำนวนผู้เข้าพักแรมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 15 จำนวนผู้เข้าพักแรมในสถานประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

ระหว่าง พ.ศ. 2553-2558

ผู้เข้าพักแรม	2553	2554	2555	2556	2557	2558
ปัตตานี	130,897	154,284	180,017	205,103	209,099	220,291
ยะลา	270,309	301,883	385,079	524,992	552,190	583,010
นราธิวาส	442,525	428,972	436,639	513,242	537,517	580,123

ที่มา : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ทำให้ในปัจจุบันมีธุรกิจที่พักในเขตเมือง (ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส) ที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมายที่ทำการปกครองท้องถิ่น จำนวนทั้งสิ้น 66 แห่ง จังหวัดปัตตานีมีธุรกิจที่พัก จำนวน 27 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 960 ห้อง จังหวัดนราธิวาสมีธุรกิจที่พัก จำนวน 20 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 506 ห้อง และจังหวัดยะลามีธุรกิจที่พัก จำนวน 19 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 898 ห้อง

เมื่อจำแนกตามจำนวนห้องพัก พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองยะลา ปัตตานี และนราธิวาส ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) โดยในจังหวัดปัตตานีมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็กมากที่สุด จำนวน 23 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 520 ห้อง

ตารางที่ 16 จำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมือง พ.ศ. 2559 จำแนกตามจำนวนห้องพัก

จำนวน ห้องพัก	จ.ยะลา		จ.ปัตตานี		จ.นราธิวาส	
	จำนวนสถาน ประกอบการ(%)	จำนวน ห้องพัก(%)	จำนวนสถาน ประกอบการ(%)	จำนวน ห้องพัก(%)	จำนวนสถาน ประกอบการ(%)	จำนวน ห้องพัก(%)
150 ห้องขึ้นไป	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
60-149 ห้อง	5 (26.32%)	465 (51.78%)	4 (14.81%)	440 (45.83%)	2 (10.00%)	197 (38.93%)
น้อยกว่า 60	14 (73.68%)	433 (48.22%)	23 (85.19%)	520 (54.17%)	18 (90.00%)	309 (61.07%)
รวม	19 (100%)	898 (100%)	27 (100%)	960 (100%)	20 (100%)	506 (100%)

ที่มา: ผู้เขียน

เมื่อจำแนกตามประเภทของโรงแรมธุรกิจที่พัก พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองยะลา ปัตตานี และนราธิวาสส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว (ตาราง 17)

ตารางที่ 17 ประเภทของธุรกิจที่พักในเขตเมือง

ประเภทโรงแรม	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส	
	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ (%)
ประเภทที่ 1	15	78.9	21	77.8	14	70.0
ประเภทที่ 2	0	0.0	2	7.4	3	15.0
ประเภทที่ 3	1	5.3	1	3.7	2	10.0
ประเภทที่ 4	3	15.8	3	11.1	1	5.0
รวม	19	100.0	27	100.0	20	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

เมื่อพิจารณาราคาห้องพักของธุรกิจที่พักในเขตเมือง (ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส) พบว่าส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท โดยจังหวัดปัตตานีมีจำนวนสถานประกอบการที่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาทมากที่สุด จำนวน 22 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 81.5 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในจังหวัดปัตตานี

ตารางที่ 18 ราคาห้องพักในเขตเมือง (ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส)

ราคาต่ำสุดของราคา ประกาศขาย	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส	
	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	11	57.9	22	81.5	14	70.0
500-999 บาท	8	42.1	4	14.8	5	25.0
1,000-1,499 บาท	0	0.0	1	3.7	1	5.0
รวม	19	100.0	27	100.0	20	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

3. การเติบโตของธุรกิจที่พักในเขตเมืองภายใต้สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเติบโตของธุรกิจที่พัก สถิติการเกิดเหตุการณ์ความรุนแรง ศูนย์ปฏิบัติการตำรวจจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศชต.) สรุปว่าในช่วง 9 ปี ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2547-2555 เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงทั้งสิ้น 14,074 เหตุการณ์ (เป็นเหตุร้ายที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงประมาณร้อยละ 56) เป็นเหตุยิงด้วยอาวุธปืนสูงที่สุดคือ 7,361 ครั้ง ตามด้วยเหตุระเบิด 2,478 ครั้ง ก่อวิน 2,044 ครั้ง เหตุลอบวางเพลิง 1,518 ครั้ง ทำร้าย 309 ครั้ง ปล้นอาวุธ 245 ครั้ง ประท้วง 64 ครั้ง และฆ่าตัดคอ 51 ครั้ง ที่เหลือเป็นด้วยเหตุอื่นๆ (สถานการณ์รุนแรง ไฟใต้ ปี ที่ 10 เด็นหน้าสู่วิถี “เจรจ”, www.hiso.or.th/hiso5/report/download.php?name) โดยสรุปเหตุการณ์ความไม่สงบทุกประเภท จำแนกตามรายพื้นที่ ดังตาราง

ตารางที่ 19 เหตุการณ์ความไม่สงบทุกประเภท จำแนกตามรายพื้นที่ ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2547-2555

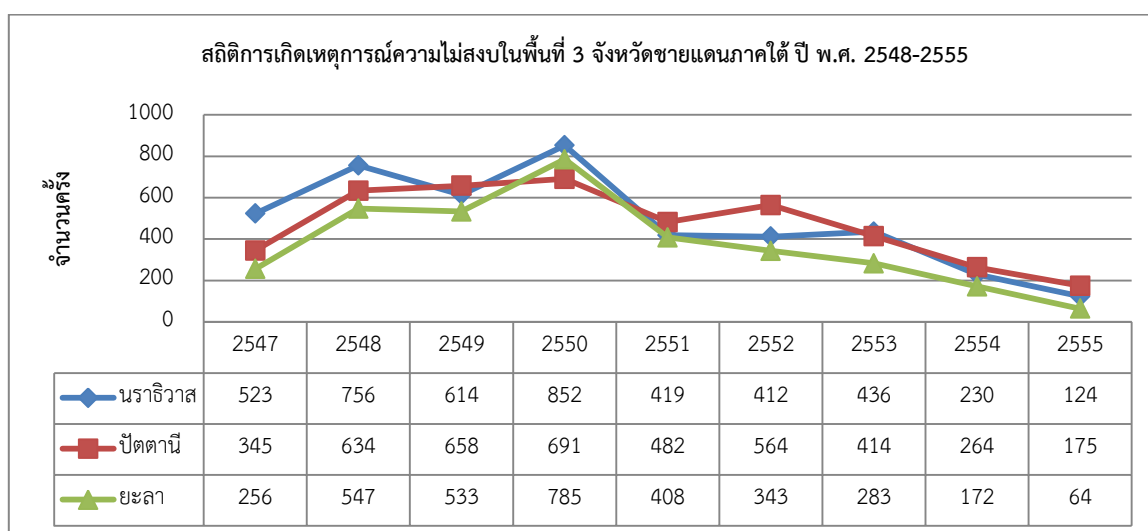
พื้นที่	เหตุการณ์ความไม่สงบ
ปัตตานี	4,724
ยะลา	3,692
นราธิวาส	5,012
สงขลา	646

ที่มา: ศูนย์ปฏิบัติการตำรวจจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศชต.)

จังหวัดที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงมากที่สุดคือ จังหวัดนราธิวาส จำนวน 5,012 ครั้ง รองลงมาคือ จังหวัดปัตตานี จำนวน 4,724 ครั้ง และจังหวัดยะลา จำนวน 3,692 ครั้ง ข้อมูลจากศูนย์เฝ้าระวังสถานการณ์ภาคใต้ (Deep South Watch - DSW) สรุปสถานการณ์ความรุนแรงภาคใต้ มกราคม 2547-กุมภาพันธ์ 2555 สถานการณ์ระหว่างมกราคม 2547 ถึง กุมภาพันธ์ 2555 มีเหตุการณ์ความไม่สงบ 11,542 ครั้ง มีคนตายและ

บาดเจ็บรวม 13,571 คน ประกอบด้วย คนตาย 5,086 คน คนบาดเจ็บ 8,485 คน (สรุปสถานการณ์ความรุนแรงภาคใต้ มกราคม 2547-กุมภาพันธ์ 2555, www.deepsouthwatch.org)

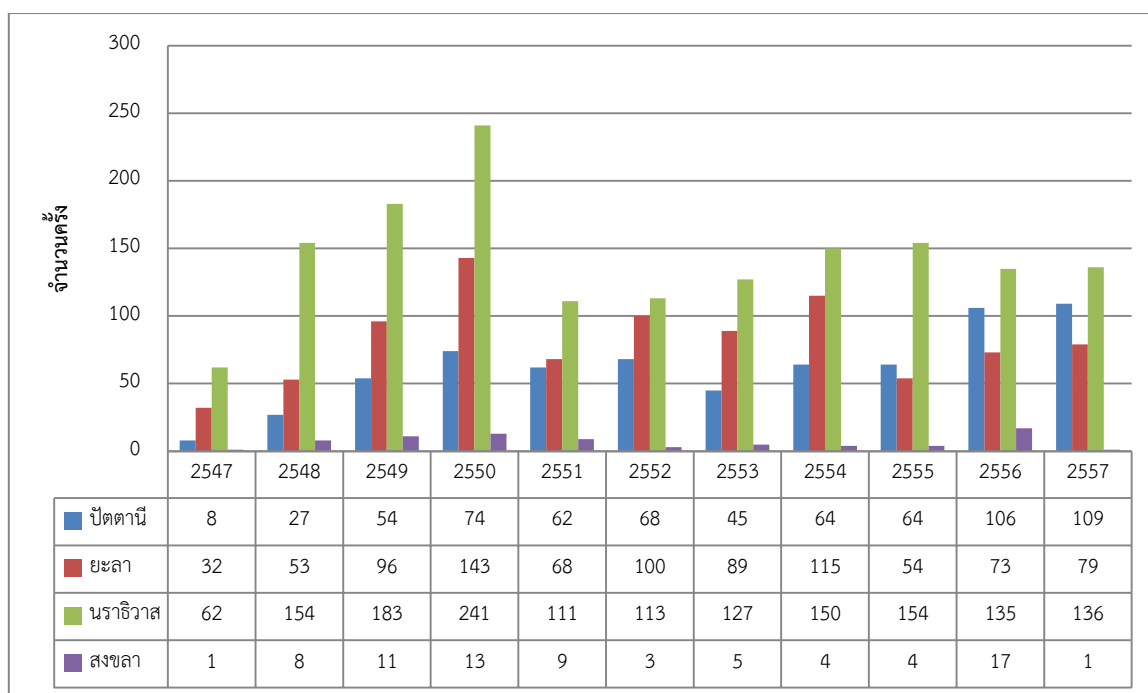
เมื่อเปรียบเทียบสถิติการเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548-2555 พบว่า ปีที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงมากที่สุดคือ พ.ศ. 2550 จำนวน 2,328 ครั้ง จังหวัดที่เกิดเหตุมากที่สุดคือ จังหวัดนราธิวาส 852 ครั้ง รองลงมาคือจังหวัดยะลา 785 ครั้ง และปัตตานี 691 ครั้ง



ภาพที่ 5 สถิติการเกิดเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ปี พ.ศ. 2548-2555

ที่มา: ศูนย์ปฏิบัติการตำรวจจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศชต.)

เหตุการณ์ความไม่สงบที่เกิดขึ้นในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้นั้น การลอบวางระเบิดยังคงเป็นยุทธวิธีหนึ่งที่ผู้ก่อความไม่สงบใช้ในการลอบทำร้ายเจ้าหน้าที่ของรัฐและประชาชน สถิติการระเบิดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้และสี่อำเภอของจังหวัดสงขลา จากการเก็บรวบรวมของหน่วยทำลายวัตถุระเบิด (ทล.) หน่วยเฉพาะกิจจ่อโหนทัย นับตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2547 ถึงวันที่ 29 กรกฎาคม 2558 ได้เกิดเหตุลอบวางระเบิดขึ้นในพื้นที่ทั้งหมด 3,392 ครั้ง สามารถแยกรายละเอียดเป็นรายปีและรายจังหวัดได้ ดังนี้



ภาพที่ 6 สถิติการระเบิดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ตั้งแต่วันที่ 4 ม.ค. 2547 - 29 ก.ค. 2558
ที่มา : ออกแบบการนำเสนอโดยผู้เขียน

ปีที่เกิดระเบิดมากที่สุดคือ พ.ศ. 2550 จำนวน 471 ครั้ง จังหวัดที่เกิดเหตุมากที่สุดคือ จังหวัดนราธิวาส 241 ครั้ง รองลงมาคือยะลา 143 ครั้ง และปัตตานี 74 ครั้ง ส่วนในปีล่าสุด พ.ศ. 2557 จังหวัดที่เกิดเหตุมากที่สุดคือ จังหวัดนราธิวาส 136 ครั้ง รองลงมาคือปัตตานี 109 ครั้ง และยะลา 79 ครั้ง (ไฟใต้จ่อเข้าปีที่ 12 บั้มแล้ว 3,392 ครั้ง เลิกใช้รีโมทฯจุดระเบิด?, http://www.isranews.org/south-news/stat-history/item/41175-bomb_41175.html)

จากการสำรวจสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา พบว่า ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เริ่มต้นดำเนินการช่วงปี พ.ศ. 2531-2540 มากที่สุด จำนวน 28 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 24.1 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมด รองลงมาคือช่วงปี พ.ศ. 2551-2559 มีธุรกิจที่พักเริ่มดำเนินการทั้งหมด 27 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 23.3 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมด (ตาราง 20)

เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองยะลาส่วนใหญ่เปิดดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2501-2510 จำนวน 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 36.8 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองยะลาทั้งหมด ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 ธุรกิจที่พักเปิดกิจการเพิ่มอีก 2 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 830 ห้อง เป็น 898 ห้อง โดยเป็นการขยายตัวของธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) และเป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว ทำให้ในพื้นที่มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น 68 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 8.19 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้านี้

จังหวัดปัตตานี ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการมากที่สุด โดยมีจำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงนี้ จำนวน 11 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 40.7 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองปัตตานีทั้งหมด ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 667 ห้อง เป็น 960 ห้อง โดยในจำนวน 11 แห่ง ซึ่งเปิดดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว จำนวน 10 แห่ง และจัดเป็นธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) ส่วนอีก 1 แห่ง คือ โรงแรมปาร์ควิว เปิดดำเนินการ ในปี พ.ศ. 2555 ซึ่งเป็นโรงแรมประเภทที่ 3 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร และสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา และจัดเป็นธุรกิจที่พักขนาดกลาง (โรงแรมที่มีจำนวนห้องพัก 60-149 ห้อง) ทำให้ในพื้นที่มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น 293 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 43.93 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้านี้

จังหวัดนราธิวาส ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการมากที่สุด โดยมีจำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงนี้ จำนวน 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 35.0 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเขตเมืองนราธิวาสทั้งหมด ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 430 ห้อง เป็น 506 ห้อง โดยเป็นการขยายตัวของธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) และเป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว ทำให้ในพื้นที่มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น 76 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 17.67 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้านี้

ตารางที่ 20 ปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมืองเริ่มต้นดำเนินการ

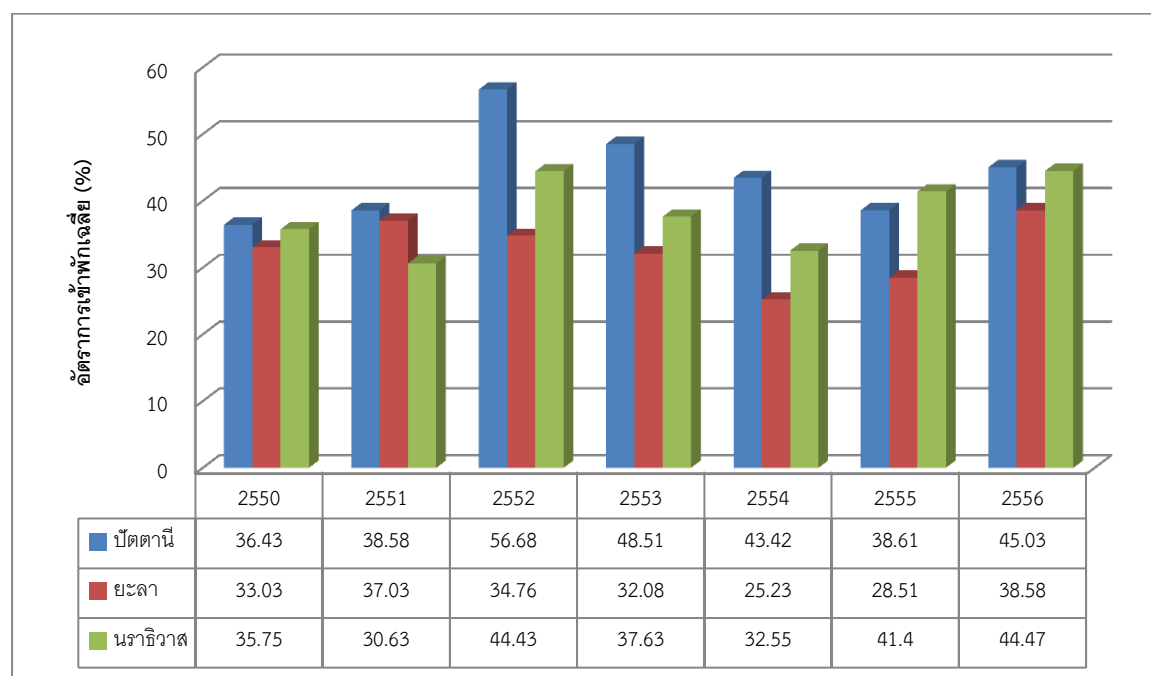
ปีที่ธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ	ยะลา		ปัตตานี		นราธิวาส	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)
ก่อนปี 2500	0	0.00	0	0.00	1	5.0
2501-2510	7	36.8	1	3.7	0	0.00
2511-2520	2	10.5	1	3.7	0	0.00
2521-2530	4	21.1	1	3.7	6	30.0
2531-2540	3	15.8	4	14.8	3	15.0
2541-2550	1	5.3	5	18.5	1	5.0
2551-2559	2	10.5	11	40.7	7	35.0
ไม่พบข้อมูล	0	0.00	4	14.9	2	10.0
รวม	19	100.0	27	100.0	20	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

จากตัวเลขดังกล่าวสะท้อนภาพการเติบโตของธุรกิจที่พึกในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 ซึ่งมีอัตราการเติบโตอย่างเห็นได้ชัด แม้การเติบโตของธุรกิจที่พึกจะไม่หวือหวามากนัก แต่สะท้อนให้เห็นว่าธุรกิจที่พึกยังคงมีแนวโน้มการขยายตัวในทุกจังหวัด ทั้งในด้านจำนวนสถานประกอบการและจำนวนห้องพึก

เมื่อนำจำนวนเหตุการณ์ความรุนแรงดังกล่าวข้างต้นมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมกับจำนวนการเพิ่มขึ้นของธุรกิจที่พึกกลับพบว่า จังหวัดที่เกิดเหตุการณ์มากที่สุดคือจังหวัดนราธิวาส รองลงมาคือจังหวัดปัตตานี และจังหวัดยะลา (ดังตารางที่ 18) เช่นเดียวกับเหตุการณ์การวางระเบิดที่พบว่าจังหวัดที่เกิดเหตุการณ์วางระเบิดมากที่สุดคือจังหวัดนราธิวาส จำนวน 1,566 เหตุการณ์ รองลงมาคือ จังหวัดยะลา 902 เหตุการณ์ และจังหวัดปัตตานี 681 เหตุการณ์ และตั้งแต่ปี 2555-2557 มีแนวโน้มการเกิดเหตุการณ์วางระเบิดในพื้นที่จังหวัดปัตตานีเพิ่มขึ้น สะท้อนภาพการเติบโตของธุรกิจที่พึกในเขตเมืองปัตตานี ยะลา และนราธิวาสสวนทางกับการเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงที่มีอย่างต่อเนื่องในพื้นที่

นอกจากนั้น ข้อมูลจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา เมื่อเปรียบเทียบอัตราการเข้าพักเฉลี่ยของธุรกิจที่พึกในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ตั้งแต่ พ.ศ. 2550-2556 พบว่าโรงแรมในจังหวัดปัตตานีมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาคือ จังหวัดนราธิวาส และจังหวัดยะลา ตามลำดับ และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยของธุรกิจที่พึกมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2556 โรงแรมหรือธุรกิจที่พึกในจังหวัดในจังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาสมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยสูงขึ้นจากปี พ.ศ. 2555 ดังภาพ 6



ภาพที่ 7 อัตราการเข้าพักเฉลี่ย พ.ศ. 2550-2556 จำแนกตามจังหวัด

ที่มา : ออกแบบการนำเสนอโดยผู้เขียน

จากข้างต้น แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์ความรุนแรงไม่ได้เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ หมายความว่าแม้ว่าจะมีเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ แต่ยังคงมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง แม้การเติบโตของธุรกิจที่ปักจะไม่หวือหวามากนัก สะท้อนภาพการเติบโตของธุรกิจที่ปักในพื้นที่ภายใต้สถานการณ์ความรุนแรงได้เป็นอย่างดี

4. สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเกิดอุปสงค์ด้านที่พักในเขตเมือง: อุปสงค์จากคนในพื้นที่

แม้ว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จะไม่ได้เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่ปักในพื้นที่ แต่สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของประชาชนในพื้นที่ รวมทั้งการจัดประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการเมื่อเกิดสถานการณ์ความรุนแรง ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าการเติบโตของธุรกิจที่ปักในเขตเมืองเป็นการตอบสนองความต้องการด้านที่พักจากคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล พบว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์หรือความต้องการด้านที่พักในพื้นที่ สามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงออกเป็นอย่างน้อย 2 ประการ ดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของประชาชนในพื้นที่ สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ทำให้คนในพื้นที่เกิดรู้สึกไม่เชื่อมั่นในความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน แต่เมื่อจำเป็นจะต้องใช้ชีวิตอยู่ท่ามกลางสถานการณ์ความรุนแรง ประชาชนจึงปรับตัวเพื่อดำรงชีวิตในพื้นที่เสี่ยงได้อย่างปลอดภัย โดยหลีกเลี่ยงการเดินทางในช่วงเวลากลางคืนหรือตอนเย็น ดังนั้น กลุ่มลูกค้าของธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดจึงเป็นกลุ่มคนในพื้นที่สามจังหวัด ซึ่งต้องการเพียงสถานที่พักแรมที่ปลอดภัยเพื่อพักระหว่างเดินทางในพื้นที่ ดังตัวอย่างการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่ปักที่กล่าวว่า

“คนไม่กล้าเดินทางช่วงเย็นกับกลางคืน หลังสี่โมงห้าโมงเย็นรถไม่มีแล้ว กลับไม่ทันเวลาไปธุระหรือกลับจากหาดใหญ่ รถหมด พักค้างที่ปัตตานีก่อน พรุ่งนี้ค่อยกลับ คนสมัยนี้เค้าไม่พักบ้านญาติกันแล้ว มันไม่สะดวก เอาแค่ปลอดภัย” (คุณอาภรณ์, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2559)

“หาดใหญ่ได้อานิสงค์จากเหตุการณ์ ตอนเย็นวันศุกร์คนเจียบ เค้าไปเที่ยวหาดใหญ่กันหมด กลับมาอีกที่อาทิตย์เย็น ไปซื้อของไปหาของกินอร่อยๆ ถ้าติดเย็นกลับเข้าหมู่บ้านไม่ทัน พักในเมืองก่อนพรุ่งนี้ค่อยไป” (คุณสมารถ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2559)

“คนที่มาพักเป็นคนในพื้นที่ กลับบ้านไม่ทัน พักโรงแรมขนาดเล็ก คนนอกพื้นที่หรือราชการพักโรงแรมใหญ่ในเมือง เค้ากลัวไม่กล้าพักโรงแรมเล็กหรอก” (คุณวนิดา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559)

จากนัยคำสัมภาษณ์นี้ สะท้อนให้เห็นว่าเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่งผลต่อวิถีการดำเนินชีวิตและการเดินทางของคนในพื้นที่ ผู้คนเกิดความหวาดกลัว ไม่กล้าที่จะเดินทางในเวลากลางคืน หลีกเลี่ยงการเดินทางในเวลาเย็นหรือกลางคืน รวมทั้งการนิยมไปท่องเที่ยวและจับจ่ายใช้สอยในพื้นที่อำเภอขนาดใหญ่ ส่งผลให้เกิดความต้องการที่พักแรมระหว่างเดินทางในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับข้อมูลจากการสำรวจการประกอบกิจการโรงแรมและเกสต์เฮาส์ พ.ศ. 2555 สำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่า ร้อยละของผู้เข้าพักชาวไทยในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นคนในพื้นที่มากกว่าคนนอกพื้นที่ (ตาราง 19)

ตารางที่ 21 ร้อยละของผู้เข้าพักชาวไทย จำแนกตามจังหวัด

พื้นที่	คนในพื้นที่	คนนอกพื้นที่
ปัตตานี	57.7	42.3
ยะลา	62.6	37.4
นราธิวาส	60.1	39.9

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

2. การจัดประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการเมื่อเกิดเหตุการณ์ความรุนแรง หน่วยงานราชการมีการประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาความรุนแรงในพื้นที่บ่อยครั้ง ทำให้ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการเพิ่มขึ้น ขณะที่หลังเกิดเหตุการณ์กลุ่มลูกค้าที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวหายไป แต่กลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนามีจำนวนมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการสถานที่จัดประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น ดังตัวอย่างการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักที่กล่าวว่า

“ก่อนมีเหตุการณ์ ผลประกอบการก็โอเคนะ ลูกค้าส่วนใหญ่มาเอง มีประชุมสัมมนาบ้าง คนต่างชาตินิดหน่อย หลังเกิดเหตุการณ์ walk in น้อย ส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างไร คนก็ไม่มาเที่ยว โรงแรมเราอยู่ได้ด้วยการประชุมสัมมนา มีเหตุการณ์ความรุนแรง ราชการจัดประชุมเยอะ ” (คุณกัญญา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2559)

“ช่วงก่อนเหตุการณ์มีลูกค้า walk-in เยอะ หลังเกิดเหตุเป็นราชการ ภาครัฐมาจัดประชุมเยอะ กำลังจะขยายต่อเติมโรงแรม เพิ่มห้องประชุมให้ใหญ่ขึ้น” (คุณนันทา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2559)

“มีรายได้จากห้องพักและประชุมสัมมนาเป็นหลัก จัดประชุมก็ขายห้องได้ด้วย นักท่องเที่ยวไม่มีเลย ก่อนหน้าเกิดเหตุการณ์เป็นกลุ่มท่องเที่ยว กลุ่มทัวร์ กลุ่มลูกค้าบริษัท ห้างร้าน หลังเกิดเหตุการณ์ลูกค้าส่วนหนึ่งหายไป แต่มีลูกค้ากลุ่มสัมมนามาแทน งานสัมมนาขึ้นกับงบประมาณของรัฐที่ให้มา ” (คุณเงาะ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559)

จากนัยคำสัมภาษณ์นี้ สะท้อนให้เห็นว่าเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงกลุ่มลูกค้า จากเดิมลูกค้าของธุรกิจที่พักในเขตเมือง มี 4 กลุ่มหลักๆ คือ กลุ่มลูกค้าที่เดินทางมาเอง กลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนา กลุ่มลูกค้าที่มาจากผู้ประกอบการท่องเที่ยวหรือกลุ่มทัวร์ กลุ่มลูกค้าบริษัทห้างร้าน หลังเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่กลุ่มลูกค้าที่เดินทางมาเอง ลูกค้าที่มาจากผู้ประกอบการท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าบริษัทหายไป แต่กลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่าในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีความต้องการด้านที่พักเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยมีสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของประชาชนในพื้นที่ รวมทั้งการจัดประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการ ทำให้ธุรกิจที่พักมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์ความรุนแรงไม่ได้ส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจที่พักในพื้นที่เกิดภาวะขาดทุนหรือไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้อย่างที่เข้าใจกัน เพราะแม้ว่าจะมีเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ แต่ยังคงมีความต้องการหรืออุปสงค์ที่พักในพื้นที่เพิ่มขึ้น โดยความต้องการที่เพิ่มขึ้นนั้นมีลักษณะเฉพาะ ซึ่งเกิดจากสถานการณ์หรือบริบทในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กำหนดให้เกิดความต้องการในลักษณะนั้นขึ้น

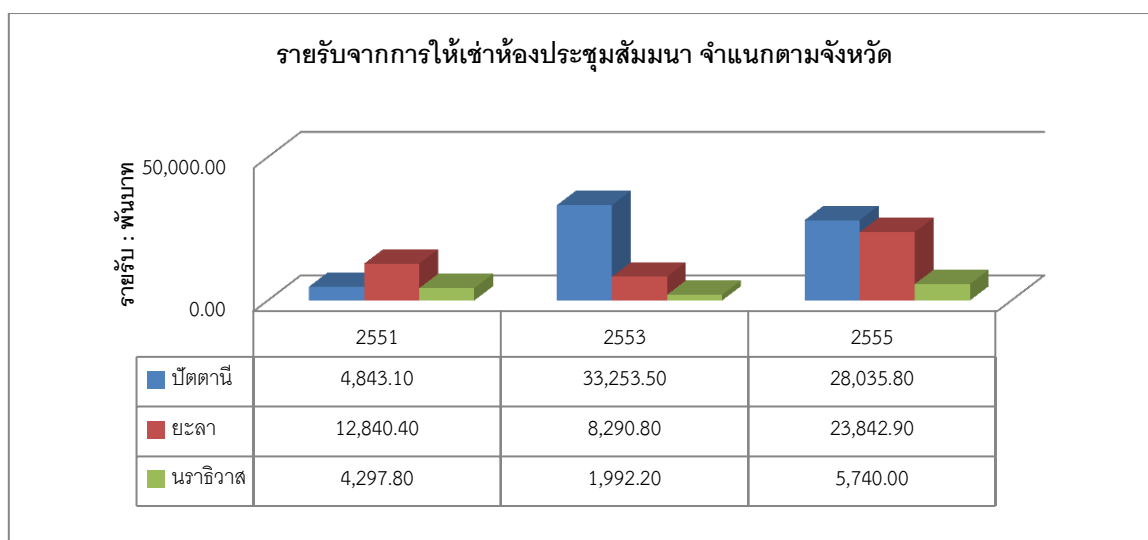
5. สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักในเขตเมือง

จากการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ด้านที่พักในเขตเมือง ซึ่งมีที่มาจากอุปสงค์ของคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้สามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักตามลักษณะการขยายตัวของธุรกิจที่พักในเขตเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่ออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1. ธุรกิจที่พักหรือโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียวมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่เพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งมาจากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของคนในพื้นที่ ซึ่งเกิดความหวาดกลัว ไม่กล้าเดินทางในช่วงเวลากลางวัน ลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งต้องการเพียงสถานที่พักแรมที่ปลอดภัย ราคาถูก เพื่อพักแรมระหว่างเดินทางกลับจากหาดใหญ่หรือทำธุระในพื้นที่ เกิดความต้องการที่พักแรมจากคนในพื้นที่สามจังหวัดเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว ราคาถูกเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในทุกจังหวัด โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ซึ่งเป็นประตูสู่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีจำนวนธุรกิจที่พักเพิ่มขึ้นมากที่สุด สอดคล้องกับข้อมูลจากการสำรวจพบว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ในเขตเมือง (ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส) ที่เริ่มดำเนินธุรกิจระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีจำนวนทั้งสิ้น 19 แห่ง เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว 18 แห่ง มีเพียงแห่งเดียวที่เป็นโรงแรมประเภทที่ 3 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร และสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา คือปาร์ควิว รีสอร์ท ปัตตานี และเมื่อพิจารณาราคาห้องพักของธุรกิจที่พักในเขตเมือง (ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส) พบว่าส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท โดยจังหวัดปัตตานีมีจำนวนสถานประกอบการที่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาทมากที่สุด

2. ธุรกิจที่พักหรือโรงแรมที่ให้บริการเช่าห้องประชุมสัมมนา มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงกลุ่มลูกค้า จากเดิมลูกค้าของธุรกิจที่พักในเขตเมือง มี 4 กลุ่มหลักๆ คือ กลุ่มลูกค้าที่เดินทางมาเอง กลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนา กลุ่มลูกค้าที่มาจากผู้ประกอบการท่องเที่ยวหรือกลุ่มทัวร์ กลุ่มลูกค้าบริษัทห้างร้าน หลังเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่กลุ่มลูกค้าบางกลุ่มหายไป แต่กลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น รายได้จากห้องพักลดลง ขณะเดียวกันมีรายได้จากการประชุมสัมมนามากขึ้น

ข้อมูลจากการสำรวจการประกอบกิจการโรงแรมและเกสต์เฮาส์ สำนักงานสถิติแห่งชาติ เมื่อเปรียบเทียบรายรับจากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนาในพื้นที่สามจังหวัด ระหว่าง พ.ศ. 2551-2555 พบว่า ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ในภาพรวมรายรับจากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนามีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และใน ปี พ.ศ. 2555 จังหวัดปัตตานีมีรายได้จากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนามากที่สุด รองลงมาคือ จังหวัดยะลา และนราธิวาส ดังแผนภูมิ

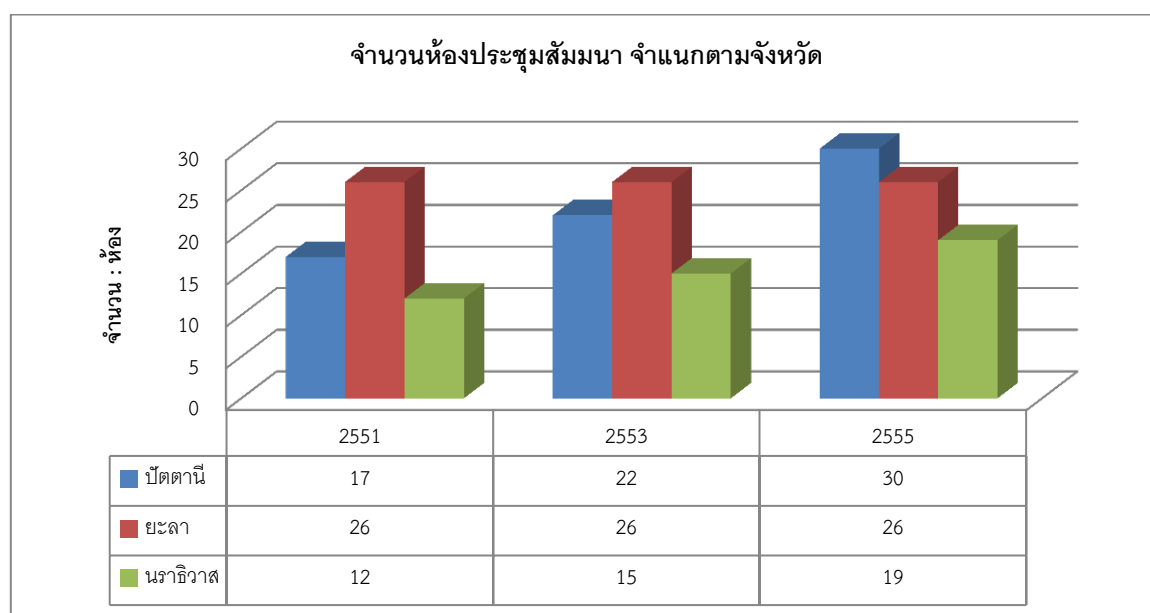


ภาพที่ 8 รายรับจากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนา จำแนกตามจังหวัด

ที่มา : ออกแบบการนำเสนอโดยผู้เขียน

ทำให้ธุรกิจที่พักหรือโรงแรมที่ให้บริการเช่าห้องประชุมสัมมนามีจำนวนเพิ่มขึ้น ข้อมูลจากการสำรวจพบว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ในเขตเมือง (ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส) ที่เริ่มดำเนินธุรกิจระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 พบว่ามีธุรกิจที่พักที่ให้บริการห้องประชุมเพิ่มขึ้นจำนวน 1 แห่ง ในจังหวัดปัตตานี คือ ปาร์ควิว รีสอร์ท ปัตตานี และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่จังหวัดยะลา ทำให้ได้ข้อมูลเพิ่มเติมว่ากำลังขยายกิจการโรงแรมในพื้นที่จังหวัดยะลา ขณะนี้กำลังก่อสร้างโรงแรมขนาดใหญ่ ขนาดประมาณ 100 ห้องพัก มีห้องประชุมสัมมนา มีงบลงทุนประมาณ 200-300 ล้านบาท และจะเปิดให้บริการต้นปี 2560 นี้ คือ โรงแรมริเวอร์ไซด์

นอกจากการขยายตัวด้านจำนวนธุรกิจที่พักที่เพิ่มขึ้น ยังมีการขยายขนาดห้องประชุม ขยายจำนวนห้องประชุม ปรับปรุงห้องประชุม ล็อบบี้ ปรับปรุงห้องอาหารให้เป็นครัวฮาลาลเพื่อให้บริการลูกค้ากลุ่มประชุม ข้อมูลจากการสำรวจการประกอบกิจการโรงแรมและเกสต์เฮาส์ สำนักงานสถิติแห่งชาติ เมื่อเปรียบเทียบจำนวนห้องประชุมสัมมนาในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ระหว่าง พ.ศ. 2551-2555 พบว่าจำนวนห้องประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดปัตตานีซึ่งมีจำนวนห้องประชุมสัมมนาเพิ่มมากที่สุด



ภาพที่ 9 จำนวนห้องประชุมสัมมนา จำแนกตามจังหวัด

ที่มา : ออกแบบการนำเสนอโดยผู้เขียน

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่าลักษณะการขยายตัวของธุรกิจที่พักในเขตเมืองเป็นไปตามความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่ ซึ่งสามารถจำแนกลักษณะการขยายตัวของธุรกิจที่พักในเขตเมืองออกเป็น 2 ลักษณะ คือ 1) การขยายตัวของธุรกิจที่พักหรือโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว เน้นให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว ไม่มีการให้บริการอาหารหรือห้องประชุมสัมมนา 2) การขยายตัวของธุรกิจที่พักหรือโรงแรมที่ให้บริการเช่าห้องประชุมสัมมนา เน้นเพิ่มจำนวนห้องประชุมสัมมนา ขยายขนาดห้องประชุมสัมมนา และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการจัดประชุมสัมมนา

6. การลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมือง

ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเป็นมูลค่าสูง และการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีหลายปัจจัยประกอบกัน เนื่องจากการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่พักต้องอาศัยปัจจัยการผลิตต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความกล้าที่ต้องเผชิญกับ

ความเสี่ยงในการลงทุน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่พักให้เหตุผลของการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจในพื้นที่ด้วยเหตุผลที่หลากหลาย ดังนี้

1. การมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและความคาดหวังต่อผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ โอกาสทางธุรกิจผลตอบแทนหรือกำไรจากการลงทุนเป็นเหตุจูงใจให้ผู้ประกอบการลงทุนในธุรกิจที่พัก ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ที่กล่าวว่า

“ที่บ้านทำพาร์ตเมนต์ มีคนมาถามเยอะว่ามีรายวันไหม เลยเห็นโอกาส เรียนมาทางนี้ด้วย มีทุนอยู่แล้วบ้าง เกิดที่นี้ อยากทำธุรกิจที่บ้าน อยากทำอะไรที่แปลกใหม่ คิดว่าน่าจะไปได้ เพราะสไตลิสต์ยังไม่มี เป็นเจ้าแรก ตอนตัดสินใจไม่ได้เอาสถานการณ์มาเป็นตัวตั้ง มาสร้างตรงนี้ เพราะที่ดินราคาไม่แพงเท่าในเมือง ออกมาหน่อยได้ที่ดินเยอะกว่าถ้าสร้างในเมืองอาจจะไม่เท่านี้” (คุณนิรมล, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559)

“ไม่เคยทำโรงแรม ค่าขายธรรมดา คุยกับเซลล์ขายของที่มาขายให้ เซลล์บอกต้องดี รถกลับหาดีใหญ่ บางคนตีรถกลับหลังจากไปนราธิวาส เลยคิดว่าน่าจะทำ น่าลองดูคนอื่นไม่กล้า แต่เรากล้า สร้างวิกฤตให้เป็นโอกาส ทำก่อนมีโอกาสมาก่อน ถ้าจะรอให้สงบ คงไม่ได้สร้าง ได้ที่ดินราคาไม่แพงด้วย ซื้อไว้นานแล้ว ทำให้ลงทุนไม่เยอะมาก คิดว่าไหว ถ้าซื้อตอนนี้ไม่ไหวหรือราคาสูง ส่วนใหญ่เป็นที่ดินมรดก เจ้าของเป็นคนดั้งเดิม ไม่ได้เดือดร้อนอะไร เก็บไว้เป็นมรดกให้ลูกหลาน ถ้าจะขายก็ขายในราคาสูง” (คุณขจร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2559)

“เหตุการณ์ความรุนแรงไม่ใช่วิกฤต เพราะทุกโรงแรมโดนเหตุการณ์เหมือนกัน อุปสรรคจริงๆ ของธุรกิจเป็นคู่แข่ง เซอร์วิสพาร์ตเมนต์ ช่องว่างกฎหมายทำให้ดำเนินการยาก ภาวะเศรษฐกิจในพื้นที่ยังส่งผลมากกว่าเหตุการณ์อีก” (คุณสามารถ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2559)

“ถ้ามองในแง่บวก ปัญหาสามจังหวัด ทำให้คู่แข่งทางธุรกิจน้อย โรงแรมใหม่ๆ ขนาดใหญ่เกียวก คนนอกไม่กล้าเข้ามาลงทุน มีเฉพาะคนในที่ที่ทำงานาน” (คุณกันยา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2559)

“ทำมานาน คนนอกไม่กล้าเข้ามาหรือ ลงทุนเยอะ การขออนุญาตเปิดโรงแรมก็ยาก ที่จังหวัดมีโรงแรมอยู่ไม่กี่แห่งหรือที่เค้าใช้จัดประชุมกัน” (คุณประมาณ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2559)

จากคำสัมภาษณ์ดังกล่าวข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าสาเหตุของการตัดสินใจลงทุนเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก คือการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและความคาดหวังต่อผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ ในการพิจารณาโอกาสทางธุรกิจพิจารณาจากหลายองค์ประกอบประกอบกัน อาทิ 1) ความต้องการที่พักในพื้นที่เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและคาดหวังที่จะได้รับผลตอบแทนหรือกำไรจากการลงทุน เป็นเหตุจูงใจให้ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจที่พัก 2) คู่แข่งในพื้นที่มีน้อย จากปัญหาความรุนแรงในพื้นที่

ส่งผลให้นักลงทุนจากภายนอกไม่กล้าเข้ามาลงทุนในพื้นที่ ทำให้การลงทุนจากภายนอกพื้นที่มีน้อย เป็นสาเหตุประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการกล้าที่จะตัดสินใจลงทุน เนื่องจากมีคู่แข่งน้อย 3) มีปัจจัยการผลิต เช่น ที่ดิน เป็นต้นทุนอยู่ก่อนแล้ว ที่ดินถือเป็นปัจจัยการลงทุนที่สำคัญเนื่องจากราคาที่ดินในเขตเมืองมีราคาสูง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็มีที่ดินอยู่ก่อนแล้วหรือซื้อที่ดินในราคาไม่แพง ทำให้ลดต้นทุนในการดำเนินการ

2. ความเข้าใจบริบทสถานการณ์ในพื้นที่ จากการศึกษาประวัติและภูมิเล่าเนาของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่พบว่าส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่หรือเป็นคนนอกพื้นที่ที่เข้ามาประกอบธุรกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเวลานาน ทำให้มีความเข้าใจสถานการณ์ความรุนแรงและบริบทของพื้นที่เป็นอย่างดี ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์

“คนในพื้นที่ชินกับความรุนแรงและผลกระทบที่เกิดขึ้นแล้ว...ระเบิดที่ เจียบไป 2-3 วัน กลับมาเป็นเหมือนเดิม ธุรกิจก็ทำกันต่อไป เหมือนกินข้าวมันแหละ” (คุณเงาะ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559)

“ช่วงที่ลูกค้าน้อยคือหลังเกิดเหตุการณ์ใหม่ๆ คนจะไม่เดินทางกัน” (สัมภาษณ์คุณวันทนา วันที่ 30 พฤศจิกายน 2559)

“เคยเกิดเหตุการณ์หน้าโรงแรมพอดี เอามอเตอร์ไซด์มาจอดไว้ แต่ดีที่ไม่ระเบิดก็ได้ทัน อยู่แบบทำใจอย่างเดียว อะไรจะเกิดก็ต้องเกิด ทุกคนใช้ชีวิตปกติ แต่ระวังตัวมากขึ้น” (สัมภาษณ์คุณสาลี วันที่ 17 กันยายน 2559)

จากข้างต้น แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจบริบทสถานการณ์ในพื้นที่ของผู้ประกอบการ สถานการณ์การท่องเที่ยวมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มลดตามสถานการณ์การเกิดเหตุความรุนแรงในพื้นที่ เมื่อมีเหตุการณ์ความรุนแรงที่ส่งผลกระทบเป็นวงกว้างหรือมีจำนวนผู้บาดเจ็บหรือเสียชีวิตเป็นจำนวนมาก จำนวนนักท่องเที่ยวจะลดลงช่วงระยะเวลาหนึ่งหลังเกิดเหตุการณ์ หลังจากนั้นสถานการณ์จะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ

7. กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมือง

การศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยนำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4 P's) มาใช้ในการอธิบายกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อศึกษาพฤติกรรมการตลาดของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สามารถจำแนกกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมืองได้ ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านราคา จากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของประชาชนในพื้นที่ส่งผลให้เกิดอุปสงค์ด้านที่พักจากกลุ่มคนในพื้นที่สามจังหวัด ซึ่งต้องการเพียงที่พักแรมที่ปลอดภัยระหว่างเดินทางภายในพื้นที่ ทำให้ที่พักแรมที่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 เป็นที่นิยมและมีการขยายตัวอย่างชัดเจนในทุกจังหวัด นอกจากนั้น ยังมีคู่แข่งนอกระบบที่สำคัญ คือ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์มาแบ่งส่วนแบ่งการตลาดทำให้การแข่งขันธุรกิจที่พักที่ให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียวมีการแข่งขันกันสูง จากเหตุผลดังกล่าวผู้ประกอบการธุรกิจที่พักที่ให้บริการที่พักเพียงอย่างเดียวจึงนิยมใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง

โดยกำหนดราคาห้องพักเป็นห้องพักแบบประหยัด โดยผู้ประกอบการธุรกิจที่พักจะใช้กลยุทธ์กำหนดราคาห้องพักหรือประกาศขายห้องพักเท่าคู่แข่งกันที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันและมีคุณภาพใกล้เคียงกัน เพื่อเพิ่มโอกาสการเป็นตัวเลือกในการใช้บริการ โดยราคาห้องพักที่นิยมประกาศขายเป็นราคา 400-600 บาท ภายในห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เช่น ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่น และเครื่องปรับอากาศ สิ่งอำนวยความสะดวกและการให้บริการไม่แตกต่างกันมากนัก อย่างไรก็ตาม ราคาประกาศขายห้องพัก เป็นราคาตลอดทั้งปี ไม่มีการลดหรือเพิ่มราคาไม่ว่าจะเป็นช่วงใดของปี ดังนั้นฤดูกาลหรือช่วงเวลาเข้าพักไม่มีผลต่อระดับราคา ดังตัวอย่างการสัมภาษณ์

“ราคา 450 บาท ลูกค้าเป็นคนในพื้นที่ ตลาดที่พักยังพอไปได้ แต่เป็นขนาดเล็ก มีรายวันเป็นคู่แข่งสำคัญ เพราะราคาใกล้เคียงกัน ของเรเน้นความสะดวก ตกแต่งอย่างดี เราจะซ่อมแซมทันทีถ้ามีอะไรเสียในห้องพัก” (คุณประมวล, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2559)

“ก่อนตั้งราคาห้องพัก ใช้วิธีถามที่อื่นที่ให้บริการแบบเดียวกัน เค้าตั้งกันเท่าไร ค่อยตั้งราคา” (คุณขจร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2559)

“โรงแรมขนาดใหญ่อยู่ข้างขึ้น รีสอร์ทพอมือโอกาส แต่ราคาต้องไม่เกิน 600 บาท” (คุณประมาน, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2559)

“ราคาอยู่ที่ 500-600 บาท มีครบทุกอย่าง ทั้งแอร์ เครื่องทำน้ำอุ่น อนาคตจะปรับปรุงเรื่องที่พักจอดรถ” (คุณวันทนา, สัมภาษณ์เมื่อ 30 พฤศจิกายน 2559)

2. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ในธุรกิจที่พักกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์เป็นการออกแบบห้องพักและสถานที่เพื่อตอบสนองความสะดวกสบายและความต้องการในการใช้บริการของลูกค้า ในที่นี้สามารถแบ่งกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในธุรกิจที่พักในเขตเมือง ได้ดังนี้

1) การออกแบบรูปแบบของธุรกิจที่พักให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ประจำตัว เพื่อสร้างจุดขายและดึงดูดใจลูกค้า ธุรกิจที่พักหลายแห่งในพื้นที่เขตเมืองนอกจากจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันแล้วยังมีการจัดสถานที่ให้มีความสวยงาม มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง โดยนำความคิดสร้างสรรค์เข้ามาใช้ในการออกแบบ จัดภูมิทัศน์หรือสถานที่ เพื่อดึงดูดใจลูกค้า โดยเฉพาะธุรกิจที่พักเปิดใหม่ที่ให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว มักใช้กลยุทธ์นี้ในการดึงดูดใจลูกค้าให้มาใช้บริการ ดังตัวอย่างการสัมภาษณ์

“ราคา 550-600 บาท เน้นความสะดวกสบาย มีที่จอดรถพร้อม อนาคตจะขยายห้องพักเพิ่มจะทำแบบหลังคาเฝ้ามองเห็นดาว” (คุณนิรมล, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559)

“รูปแบบที่พักเป็นสไตล์รีสอร์ท เน้นความเป็นส่วนตัว สะดวกสบาย สะอาด” (คุณขจร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2559)

“โรงแรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เป็นรีสอร์ทตกแต่งสวยๆ มีที่ถ่ายรูป จัดสวนเก๋ๆ ลูกค้าชอบ” (คุณสไบ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2559)

2) การรักษาความปลอดภัย จากสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ การดำเนินธุรกิจในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงในการเกิดเหตุร้าย การสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจให้แก่ลูกค้าที่เข้าพักเป็นสิ่งจำเป็น ธุรกิจที่พาร์ทส่วนใหญ่มีการรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด มีกล้องวงจรปิด มีทางเข้าออกทางเดียว ห้ามจอดรถติดตัวอาคาร มีการสแกนบัตรประชาชนผู้เข้าพักเข้ามาจอดในบริเวณสถานประกอบการ มีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง บางโรงแรมมีเครื่องสแกนวัตถุระเบิด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ

3. กลยุทธ์การจัดจำหน่าย เป็นลักษณะและจำนวนช่องทางที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลการติดต่อของโรงแรม ดังนั้นการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมจะช่วยขยายขอบเขตการครอบคลุมตลาดกลุ่มเป้าหมาย ธุรกิจที่พาร์ทในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้นิยมใช้เว็บไซต์, Facebook, Line และการแนะนำโดยผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการและบอกต่อ มีส่วนน้อยที่มีระบบจองห้องพักออนไลน์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตดังตัวอย่างการสัมภาษณ์

“ไม่เน้นการโฆษณา ป้ายเพิ่งมีเมื่อปีที่แล้ว ส่วนใหญ่คนรู้จักจาก Facebook เนี่ยแหละ บอกต่อกันแบบปากต่อปาก ไม่มีระบบจองออนไลน์” (คุณขจร, สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2559)

“การตลาดมือออกสปอตทางวิทยุ ติดป้าย ปากต่อปาก Facebook ไปปลิวบ้าง แต่ส่วนใหญ่มาจาก Facebook บอกต่อกันแบบปากต่อปาก” (คุณนิรมล, สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559)

“มีระบบจองออนไลน์ผ่าน www.booking.com เพิ่งเริ่มสักประมาณปีครึ่งที่ผ่านมา ก่อนหน้าที่ walk in กับทาง Facebook ทำให้ลูกค้าต่างชาติเข้ามามากขึ้น” (คุณวันทนา, สัมภาษณ์เมื่อ 30 พฤศจิกายน 2559)

4. กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ผลผลิตภัณท์หรือสินค้าหลักของโรงแรมที่พาร์ทคือห้องพัก รายได้จากห้องพักจึงเป็นรายได้หลักของโรงแรม แต่จากสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทำให้ธุรกิจที่พาร์ทในพื้นที่มีรายได้จากห้องพักลดลง ผู้ประกอบการธุรกิจที่พาร์ทจึงใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการและเข้ามาใช้บริการมากขึ้น โดยการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการด้านอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทำให้มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น ดังนั้น ถึงแม้ว่าในพื้นที่หลังเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงธุรกิจที่พาร์ทจะมีรายได้จากห้องพักลดลง แต่มีรายได้จากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาจากหน่วยงานราชการในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจที่พาร์ทจึงปรับปรุงบริการเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มราชการ โดยเพิ่มจำนวนห้องประชุม ขยายขนาดห้องประชุม และติดตั้งอุปกรณ์สารสนเทศที่ทันสมัย เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนี้ โรงแรมที่พาร์ทที่ให้บริการอาหารมีการปรับเปลี่ยนเป็นจากให้บริการอาหารสากลเป็นอาหารฮาลาล ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจที่พาร์ทส่วนใหญ่กล่าวในลักษณะเดียวกันว่า เริ่มแรกไม่ได้เป็นฮาลาล แต่เพิ่งมาปรับให้บริการอาหารฮาลาล เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับโรงแรม เพราะถ้าหากไม่มีฮาลาลลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาจะไม่มาใช้บริการ

“กลุ่มลูกค้าหลักเป็นประชุมสัมมนา ห้องอาหารเดิมเป็นไทยพุท เปลี่ยนเป็น ฮาลาลประมาณปี 2551 ถ้าไม่ปรับ ไม่ได้งานประชุมสัมมนา เพราะคนไม่กิน ปิดงานเยอะ ช่วงศีลอดไม่มีคน” (คุณจตุพร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2559)

“อัตราการเข้าพักอยู่ที่ 30-40% รายได้มาจากการประชุมสัมมนาเป็นหลัก อาหาร ปรับเป็นฮาลาล ตั้งแต่ปี 2552 ช่วงแรกลูกค้าไม่เน้นเรื่องอาหารฮาลาล ที่โรงแรมไม่มีหมูดั้งแต่ต้น แต่ไม่ได้เป็นฮาลาล ช่วงหลังไม่ได้เลย โรงแรมต้องปรับเป็นฮาลาล ส่วนใหญ่จัดประชุมเลือกที่นี่เพราะสามารถจัดราคาอาหารบริการตามความต้องการของลูกค้าได้ งานเยอะช่วงปิดงบประมาณ” (คุณสาส์, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2559)

“ตอนแรกอาหารไม่ได้เป็นฮาลาล เวลาลูกค้าต้องการสั่งจากข้างนอก หลังๆ มี กระแสฮาลาลเข้ามา เริ่มแยกเป็นครัวฮาลาล จากนั้นเปลี่ยนเป็นครัวฮาลาล 100%” (คุณเงาะ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559)

นอกจากการปรับปรุงบริการเพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาแล้ว ผู้ประกอบการยังเพิ่มบริการ ด้านต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าและประชาชนในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจโรงแรมที่พัก นอกจากจะเป็น ที่พักแก่คนเดินทาง ยังมีบริการอื่นเพื่อการให้บริการที่ครบวงจรมากขึ้น เช่น มีคาราโอเกะ สถานบันเทิง นวด แผนโบราณ ร้านอาหาร เบเกอรี่ ทำให้โรงแรมเป็นศูนย์รวมความบันเทิงในรูปแบบต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับ โรงแรมอีกทางหนึ่ง

นอกจากนั้น หากพิจารณาสถานะการแข่งขันของธุรกิจที่พักที่ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนาในเขต เมืองปัตตานี ยะลา และนราธิวาส พบว่ามีธุรกิจที่พักที่ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนา จำนวน 11 แห่ง เมื่อ แยกพิจารณาเป็นรายจังหวัดพบว่าจังหวัดปัตตานีมีสถานประกอบการ 4 แห่งที่ให้บริการเข้าห้อง ประชุมสัมมนา ได้แก่ โรงแรมซี.เอส. ปัตตานี โรงแรมเซาท์เทิร์น วิว โรงแรมมายการ์เด็นส์ และโรงแรม บาร์ควิว รีสอร์ท ปัตตานี จังหวัดยะลามีสถานประกอบการ 4 แห่งที่ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนา ได้แก่ โรงแรมมายเฮาส์ 1 โรงแรมมายเฮาส์ 2 โรงแรมยะลาแกรนด์พาเลซ และโรงแรมบาร์ควิว จังหวัดนราธิวาสมี สถานประกอบการ 3 แห่งที่ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนา ได้แก่ ตากใบลาภูน โรงแรมตันหยง และโรงแรม อิมพีเรียลนราธิวาส จะเห็นได้ว่าจำนวนธุรกิจที่พักที่ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนาในพื้นที่มีไม่มากนัก จังหวัดละ 3-4 แห่งเท่านั้น แต่ละแห่งจะมีตำแหน่งทางธุรกิจที่ค่อนข้างชัดเจน ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนหนึ่งที่ ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนาจึงใช้กลยุทธ์พันธมิตรทางธุรกิจ กล่าวคือช่วยเหลือซึ่งกันและกันในบางกรณี อาจกล่าวได้ว่าการแข่งขันธุรกิจที่พักในภาพรวมมีลักษณะของการแบ่งปันส่วนแบ่งทางการตลาดลงตัว จากการ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักที่ให้บริการเข้าห้องประชุมสัมมนาในพื้นที่กล่าวว่า

“แบ่งกลุ่มชัดเจน ซี.เอส. เน้นลูกค้าระดับบน ราคาสูง บาร์ควิว เน้นลูกค้ามุสลิม ของเราระดับกลาง ถ้าของเราเต็ม เราส่งต่อไปให้บาร์ควิว บางทีของเค้าเต็มก็ส่งมา ที่เรา” (คุณกันยา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2559)

“การแข่งขันเป็นเรื่องธรรมดาของธุรกิจ ในจังหวัดมีโรงแรมที่จัดประชุมได้ 2-3 แห่ง แต่ละคนละ Segment กัน มีการส่งลูกค้าระหว่างกันบ้าง” (คุณประมาณ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2559)

“เคยลดราคาห้องพักเพื่อดึงลูกค้า walk in แต่ไม่ได้ผลเพราะไม่ใช่เมืองท่องเที่ยว กลับมาเน้นขายห้องประชุมเหมือนเดิม ถ้าเป็นราชการมาประชุม ลดราคาห้องพักให้อีก มีการสะสมยอดรายปีให้หน่วยงาน ฝ่ายขายจะรู้จักคนในหน่วยงาน ส่วนใหญ่มี connection” (คุณจตุพร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2559)

สรุป

ในภาพรวมสถานการณ์ธุรกิจที่พักในเขตเมือง เมื่อวิเคราะห์สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ร่วมกับจำนวนการเพิ่มขึ้นของธุรกิจที่พัก พบว่า ธุรกิจที่พักในเขตเมืองมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความต้องการที่พักในพื้นที่เพิ่มขึ้น แสดงว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จะไม่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ แม้ว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จะไม่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์หรือความต้องการด้านที่พักในพื้นที่สามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงออกเป็นอย่างน้อย 2 ประการ คือ 1) การเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของคนในพื้นที่ที่หลีกเลี่ยงการเดินทางในช่วงเวลากลางคืนหรือตอนเย็นส่งผลให้เกิดความต้องการที่พักแรมระหว่างเดินทางในพื้นที่ 2) การจัดประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการ เมื่อเกิดเหตุการณ์ความรุนแรง หน่วยงานราชการมีการประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาความรุนแรงในพื้นที่บ่อยครั้ง ทำให้ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการเพิ่มขึ้น ด้วยเหตุนี้ ทำให้ยังคงมีความต้องการหรือเกิดอุปสงค์ด้านที่พักในพื้นที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยความต้องการที่เพิ่มขึ้นนั้นมีลักษณะเฉพาะเป็นอุปสงค์ด้านที่พักจากคนในพื้นที่ ซึ่งเกิดจากสถานการณ์หรือบริบทในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กำหนดให้เกิดความต้องการในลักษณะนั้น ทำให้ธุรกิจที่พักมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์ความรุนแรงไม่ได้ส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจที่พักในพื้นที่เกิดภาวะขาดทุนหรือไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้อย่างที่เข้าใจกัน

ทั้งนี้ อาจกล่าวได้ว่า สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์หรือความต้องการด้านที่พักในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองมีการเปลี่ยนแปลงโดยสามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักตามลักษณะการขยายตัวของธุรกิจที่พักในเขตเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่ออกเป็น 2 ลักษณะ คือ 1) การขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว เน้นให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว เพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่เพิ่มขึ้นเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของคนในพื้นที่ซึ่งเกิดความหวาดกลัว ไม่กล้าเดินทางในช่วงเวลากลางคืน ลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งต้องการเพียงสถานที่พักแรมที่ปลอดภัย ราคาถูก เพื่อพักแรมระหว่างเดินทางในพื้นที่ เกิดความต้องการที่พักแรมจากคนในพื้นที่สามจังหวัดเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการห้องพัก

เพียงอย่างเดียว ราคาถูกเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในทุกจังหวัด โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ซึ่งเป็นประตูสู่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ 2) การขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการเช่าห้องประชุมสัมมนา เน้นเพิ่มจำนวนห้องประชุมสัมมนา ขยายขนาดห้องประชุมสัมมนา และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการจัดประชุมสัมมนา เพื่อตอบสนองความต้องการสถานที่จัดประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น หลังเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงกลุ่มลูกค้า ลูกค้าที่เดินทางมาเอง ลูกค้าที่มาจากผู้ประกอบการท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าบริษัทหายไป ขณะที่ลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น

การตัดสินใจลงทุนในธุรกิจที่พักของผู้ประกอบการมีความซับซ้อน มีหลายปัจจัยประกอบกัน ได้แก่

1) การมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและความคาดหวังต่อผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ ในการพิจารณาโอกาสทางธุรกิจพิจารณาจากหลายองค์ประกอบ อาทิ ความต้องการที่พักในพื้นที่เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและคาดหวังที่จะได้รับผลตอบแทนหรือกำไรจากการลงทุน คู่แข่งในพื้นที่มีน้อย เนื่องจากนักลงทุนจากภายนอกไม่กล้าเข้ามาลงทุนในพื้นที่ ทำให้คู่แข่งมีน้อย เป็นสาเหตุประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการกล้าที่จะตัดสินใจลงทุน มีปัจจัยการผลิต เช่น ที่ดิน เป็นต้นทุนอยู่ก่อนแล้ว ที่ดินถือเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญเนื่องจากราคาที่ดินในเขตเมืองมีราคาสูง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักมีที่ดินอยู่ก่อนแล้วหรือซื้อที่ดินในราคาไม่แพง 2) ความเข้าใจบริบทสถานการณ์ในพื้นที่ ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่หรือเป็นคนนอกพื้นที่ที่เข้ามาประกอบธุรกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเวลานาน ทำให้มีความเข้าใจสถานการณ์ความรุนแรงและบริบทของพื้นที่เป็นอย่างดี

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจที่พักในเขตเมืองสามารถจำแนกได้ ดังนี้ 1) กลยุทธ์ด้านราคา จากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของประชาชนในพื้นที่ ส่งผลให้เกิดอุปสงค์ด้านที่พักจากกลุ่มคนในพื้นที่สามจังหวัด ซึ่งต้องการที่พักแรมที่ปลอดภัยระหว่างเดินทางภายในพื้นที่ ทำให้ที่พักแรมที่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 เป็นที่นิยมและมีการขยายตัวอย่างชัดเจนในทุกจังหวัด ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักที่ให้บริการที่พักเพียงอย่างเดียวจึงนิยมใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง โดยกำหนดราคาห้องพักเป็นห้องพักแบบประหยัด โดยผู้ประกอบการธุรกิจที่พักจะใช้กลยุทธ์กำหนดราคาห้องพักหรือประกาศขายห้องพักเท่าคู่แข่งที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันและมีคุณภาพใกล้เคียงกัน เพื่อเพิ่มโอกาสการเป็นตัวเลือกในการใช้บริการ โดยราคาห้องพักที่นิยมประกาศขายเป็นราคา 400-600 บาท 2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ธุรกิจที่พักในเขตเมืองนิยมใช้การออกแบบรูปแบบของธุรกิจที่พักให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ประจำตัว โดยนำความคิดสร้างสรรค์เข้ามาใช้ในการออกแบบ จัดภูมิทัศน์หรือสถานที่ เพื่อสร้างจุดขายและดึงดูดใจลูกค้า โดยเฉพาะธุรกิจที่พักเปิดใหม่ที่ให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว มักใช้กลยุทธ์นี้ในการดึงดูดใจลูกค้าให้มาใช้บริการ นอกจากนั้น ธุรกิจที่พักส่วนใหญ่ยังมีมาตรการรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจให้แก่ลูกค้าที่เข้าพักเป็นสิ่งจำเป็น 3) กลยุทธ์การจัดจำหน่าย ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้นิยมใช้เว็บไซต์, Facebook, Line และการแนะนำโดยผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการและบอกต่อ 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ธุรกิจที่พักในพื้นที่ใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการและเข้ามาใช้บริการมากขึ้น โดยการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการด้านอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทำให้มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น ดังนั้น ถึงแม้ว่าในพื้นที่หลังเกิดเหตุการณ์ความ

รุนแรงธุรกิจที่פקจะมีรายได้จากห้องพักลดลง แต่มีรายได้จากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาจากหน่วยงานราชการในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจที่פקจึงปรับปรุงบริการเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มราชการ โดยเพิ่มจำนวนห้องประชุม ขยายขนาดห้องประชุม และติดตั้งอุปกรณ์สารสนเทศที่ทันสมัย เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนี้ โรงแรมที่פקที่ให้บริการอาหารมีการปรับเปลี่ยนเป็นจากให้บริการอาหารสากลเป็นอาหารฮาลาล และมีบริการอื่นเพื่อการให้บริการที่ครบวงจรมากขึ้น เพื่อเพิ่มรายรับให้กับโรงแรมและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป็นหลัก

บทที่ 5

สถานการณ์ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน : การอธิบายปรากฏการณ์

ในการอธิบายปรากฏการณ์เกี่ยวกับธุรกิจที่พักในพื้นที่เขตเมืองชายแดน (อำเภอเบตงและอำเภอสุโขไกร-ลก) ซึ่งทั้งสองอำเภอเป็นเมืองการค้าและเศรษฐกิจสำคัญที่มีเขตแดนติดต่อกับประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย จำเป็นต้องเข้าใจตัวแปรที่เกี่ยวข้อง ทั้งข้อมูลทางกายภาพทั่วไป สถานการณ์ความรุนแรง ภาวะเศรษฐกิจ การดำเนินชีวิตของประชาชนในพื้นที่ ฯลฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.ข้อมูลทางกายภาพทั่วไป (เบตงและสุโขไกร-ลก)

อำเภอเบตง

มีพื้นที่ประมาณ 1,328.00 ตารางกิโลเมตร แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 4 ตำบล ได้แก่ ตำบลเบตง ตำบลยะรม ตำบลอัยเวอร์เวง และตำบลตานะแมเราะ ตั้งอยู่ ณ ชายแดนใต้สุดของประเทศไทยและเหนือสุดของประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย ห่างจากตัวเมืองยะลาประมาณ 140 กิโลเมตร มีอาณาเขตทิศเหนือติดต่อกับอำเภอธารโต จังหวัดยะลา ทิศใต้ติดต่อกับรัฐเปรัก ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซียมาเลเซีย ทิศตะวันออกติดต่อกับรัฐเปรัก ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย และอำเภอจะแนะ อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส และทิศตะวันตกติดต่อกับรัฐเคดาห์ ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย

ลักษณะภูมิประเทศของอำเภอเบตง สภาพพื้นที่อำเภอเบตงตั้งอยู่ในแนวเทือกเขาสันกาลาคีรี มีพื้นที่เป็นที่ราบสูงเนินเขา ลุ่มน้ำ สภาพของเมืองเบตงตั้งอยู่ในหุบเขา มีลักษณะเหมือนแอ่งกระทะที่โอบล้อมด้วยหุบเขา พื้นที่ทั่วไปสูงกว่าระดับน้ำทะเลประมาณ 1,900 ฟุต ตัวเมืองเบตงอยู่ห่างจากด่านชายแดนประมาณ 7 กิโลเมตร การเดินทางสู่อำเภอเบตง ปัจจุบันมีเส้นทางคมนาคมทางรถยนต์เพียงอย่างเดียวโดยมีเส้นทางหลักจากจังหวัดยะลา คือ ทางหลวงหมายเลข 410 เป็นถนน 2 ช่องทางจราจร เป็นเส้นทางบนไหล่เขาที่คดเคี้ยวและสามารถเดินทางสู่อำเภอเบตงโดยใช้เส้นทางผ่านประเทศมาเลเซียได้ โดยใช้ 2 เส้นทาง เส้นทางแรกเดินทางออกจากด่านชายแดนสะเดา อำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา สู่รัฐเคดาห์ ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย และมุ่งหน้าเข้าสู่อำเภอเบตง เส้นทางที่สองเดินทางออกจากด่านชายแดนประกอบ อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา แล้วมุ่งหน้าเข้าสู่อำเภอเบตง

อาชีพส่วนใหญ่ของประชาชนในอำเภอเบตง คือ เกษตรกรรม สภาพเศรษฐกิจของอำเภอเบตงจึงขึ้นอยู่กับภาคการเกษตรเป็นสำคัญ ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตร โดยเฉพาะการทำสวนยางพารา และสวนผลไม้ มีพืชเศรษฐกิจสำคัญ ได้แก่ ยางพารา ทุเรียน ลองกอง เงาะ มังคุด ส้มโชกุน ฯลฯ ส่วนอาชีพนอกภาคเกษตรกรรมอยู่ในสาขาการค้าและการท่องเที่ยว อำเภอเบตงเป็นเมืองการค้าชายแดนสำคัญแห่งหนึ่ง มีด่านศุลกากรเบตงเป็นช่องทางการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศไทยและมาเลเซีย

มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่ บ่อน้ำร้อนเบตง น้ำตกอินทสร อุโมงค์ปิยะมิตร ตู้ไปรษณีย์ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย หมู่บ้านจุฬาภรณ์พัฒนา 10 ปาบาลา-ฮาฮา อุโมงค์เบตงมงคลฤทธิ์ วัดพุทธาธิวาส สวนดอกไม้

เมืองหนาว มีอาหารขึ้นชื่อและเป็นเอกลักษณ์ของอำเภอเบตง ได้แก่ เคาหยก ไก่สับเบตง ผักน้ำ กบภูเขา ผัดหมี่เบตง

อำเภอเบตงประกอบด้วยคนไทยหลากหลายเชื้อชาติ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ คนไทยมุสลิม คนไทยเชื้อสายจีน และคนไทยพุทธ ในเขตเมืองเบตงส่วนใหญ่จะเป็นคนไทยเชื้อสายจีนและเป็นกลุ่มคนที่มีบทบาทเด่นทางเศรษฐกิจ และยังคงมีวิถีชีวิตแสดงออกถึงความเป็นคนไทยเชื้อสายจีนอย่างเด่นชัด ทั้งภาษา ประเพณีและวัฒนธรรม ในเมืองเบตงมีโรงเรียนที่สอนภาษาจีนให้แก่คนไทยเชื้อสายจีนในพื้นที่ คือ โรงเรียนจงฝ่ามุลินธิ ดังนั้น ภาษาพื้นฐานที่ใช้มีทั้งภาษาไทย ภาษามลายู ภาษาจีน ทำให้อำเภอเบตงมีความหลากหลายทางประเพณี และวัฒนธรรม วิถีชีวิต อาหารการกิน บรรยากาศของเมือง และประวัติศาสตร์ เมื่อรวมสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เข้าด้วยกันจึงเป็นเอกลักษณ์ของอำเภอเบตงซึ่งแตกต่างจากพื้นที่อื่น

อำเภอสุโขทัย-ลก

มีพื้นที่ประมาณ 138.30 ตารางกิโลเมตร แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 4 ตำบล ได้แก่ ตำบลปาสะมัส ตำบลบุโยะ ตำบลมูโนะ และตำบลสุโขทัย-ลก อำเภอสุโขทัย-ลกเป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดนราธิวาส ห่างจากตัวเมืองนราธิวาสประมาณ 70 กิโลเมตร มีอาณาเขตทิศเหนือติดต่อกับอำเภอสุโขทัย-ลกและอำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ทิศตะวันออก ติดต่อกับรัฐกลันตัน ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย ทิศใต้ติดต่อกับรัฐกลันตัน ประเทศสหพันธรัฐมาเลเซียมาเลเซีย และอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส ทิศตะวันตก ติดต่อกับอำเภอสุโขทัย-ลก จังหวัดนราธิวาส

อำเภอสุโขทัย-ลกเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของจังหวัดนราธิวาส มีด้านการค้าชายแดน เป็นศูนย์กลางของการค้าขายส่งสินค้าทั้งพืชผักผลไม้ ไม้แปรรูป สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และเป็นศูนย์กลางทางการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวจากประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์ เป็นเมืองชายแดนที่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว การเดินทางสู่อำเภอสุโขทัย-ลก มีเส้นทางการคมนาคมทางรถไฟจากกรุงเทพมหานครสู่ อำเภอสุโขทัย-ลก และทางรถยนต์ ใช้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4057

อาชีพส่วนใหญ่ของประชาชนในเขตเทศบาลเมืองสุโขทัย-ลกจะประกอบอาชีพธุรกิจค้าขาย ส่งออกสินค้า ไม้แปรรูป ผลิตภัณฑ์เกษตรกรรม งานบริการการท่องเที่ยว ธุรกิจร้านอาหาร โรงแรม และประกอบการร้านค้าบันเทิงทั่วไป ส่วนนอกเขตเทศบาลประกอบอาชีพเกษตรกร โดยเฉพาะลองกองและยางพารา มีสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่ ศาลเจ้าแม่โต๊ะโมะ ปาฬุสิรินธร สวนสิรินธร สวนภูมินทร์ สวนรื่นอรุณ สวนมิ่งขวัญประชา ประชาชนในอำเภอสุโขทัย-ลกแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ คนไทยมุสลิม คนไทยเชื้อสายจีน และคนไทยพุทธ ในเขตเมืองสุโขทัย-ลกส่วนใหญ่จะเป็นคนไทยเชื้อสายจีน และประกอบอาชีพค้าขาย อำเภอสุโขทัย-ลกเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวเมืองชายแดนมาเป็นเวลานาน

2. ภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลก

การทำความเข้าใจรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่เมืองชายแดน จำเป็นต้องเข้าใจตลาดและอุปทานอุปสงค์ของธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่เมืองชายแดน รวมทั้งภาวะเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่เมือง

ชายแดน อำเภอเบตงและอำเภอสุโขทัย-ลพบุรีมีลักษณะภูมิประเทศคล้ายคลึงกันคือเป็นเมืองที่มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศสหพันธรัฐมาเลเซีย ทำให้อำเภอเบตงและอำเภอสุโขทัย-ลพบุรีมีโอกาสทางทางเศรษฐกิจมากกว่าเมืองอื่นๆ ทั้งสองเมืองจึงมีความโดดเด่นในฐานะเมืองการค้าและการท่องเที่ยวชายแดนที่สำคัญทางภาคใต้ของไทย

ข้อมูลจากกรมการค้าต่างประเทศ ในปี 2558 ด้านศุลกากรเบตงมีมูลค่าการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย รวม 2,642.26 ล้านบาท ด้านศุลกากรสุโขทัย-ลพบุรีมีมูลค่าการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย รวม 2,890.79 ล้านบาท การค้าระหว่างประเทศที่มีมูลค่าการนำเข้าส่งออกเป็นจำนวนมาก ทำให้เบตงและสุโขทัย-ลพบุรีเป็นเมืองชายแดนที่มีการเคลื่อนไหวทางธุรกิจการค้าสูง มีผู้คนย้ายถิ่นมาประกอบอาชีพในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ประกอบกับเป็นพื้นที่ที่มีเอกลักษณ์ มีการผสมผสานทางวัฒนธรรม เช่น ขนบธรรมเนียมประเพณีต่าง ๆ ภาษา และชาติพันธุ์ที่หลากหลาย อีกทั้งยังเป็นเมืองที่มีธรรมชาติที่สวยงาม ทำให้มีนักท่องเที่ยวมาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดความต้องการที่พักในพื้นที่เบตงและสุโขทัย-ลพบุรีอย่างต่อเนื่อง โดยในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลพบุรีมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 39 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,929 และในพื้นที่อำเภอเบตงมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 22 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,463 ห้อง

หากจำแนกโรงแรมและธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลพบุรี พบว่า มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (มีห้องพักตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไป) ทั้งหมด 2 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 415 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 21.51 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลพบุรี สำหรับโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 6 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 632 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 32.76 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลพบุรี ส่วนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีจำนวน 31 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้ว 882 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 45.72 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลพบุรี

ขณะที่ในพื้นที่อำเภอเบตง มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (มีห้องพักตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไป) ทั้งหมด 2 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 359 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 24.54 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง สำหรับโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 7 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 669 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 45.73 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง ส่วนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีจำนวน 13 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้ว 435 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 29.73 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง (ตารางที่ 22)

ตารางที่ 22 จำนวนสถานประกอบการธุรกิจที่พักในเมืองชายแดน (อำเภอเบตงและอำเภอสุโงโก-ลก)

พ.ศ. 2559 จำแนกตามจำนวนห้องพัก

จำนวนห้องพัก	อ.สุโงโก-ลก		อ.เบตง	
	จำนวนสถานประกอบการ(%)	จำนวนห้องพัก(%)	จำนวนสถานประกอบการ(%)	จำนวนห้องพัก(%)
150 ห้องขึ้นไป	2 (5.13%)	415 (21.51%)	2 (9.09%)	359 (24.54%)
60-149 ห้อง	6 (15.38%)	632 (32.76%)	7 (31.82%)	669 (45.73%)
น้อยกว่า 60	31 (79.49%)	882 (45.72%)	13 (59.09%)	435 (29.73%)
รวม	39 (100%)	1,929 (100%)	22 (100%)	1,463 (100%)

ที่มา : ผู้เขียน

เมื่อพิจารณาธุรกิจที่พักในอำเภอสุโงโก-ลกและอำเภอเบตง พบว่าประเภทของธุรกิจที่พักในอำเภอสุโงโก-ลกและอำเภอเบตง ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว แต่เมื่อพิจารณาราคาห้องพักในพื้นที่ พบว่าธุรกิจที่พักที่มีราคาต่ำกว่า 500 บาท และธุรกิจที่พักที่มีราคา 500-999 บาท มีจำนวนใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตง ส่วนใหญ่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 59.1 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง ขณะที่โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอสุโงโก-ลก ส่วนใหญ่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท จำนวน 22 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 56.4 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุโงโก-ลก และธุรกิจที่พักที่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท มีจำนวน 17 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 43.6 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอสุโงโก-ลก ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจที่พักในเขตเมืองซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 เช่นเดียวกัน แต่ราคาห้องพักของธุรกิจที่พักในเขตเมืองส่วนใหญ่จะมีราคาต่ำกว่า 500 บาท

ตารางที่ 23 ประเภทของธุรกิจที่พักในเขตอำเภอสุโงโก-ลกและเบตง

ประเภทโรงแรม	สุโงโก-ลก		เบตง	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ (%)
ประเภทที่ 1	26	66.7	18	81.8
ประเภทที่ 2	5	12.8	0	0.00
ประเภทที่ 3	5	12.8	1	4.5
ประเภทที่ 4	3	7.7	3	13.6
รวม	39	100.0	22	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

ตารางที่ 24 ราคาห้องพักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลก

ราคาต่ำสุดของราคาประกาศขาย	เบตง		สุโขทัย-ลก	
	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500 บาท	8	36.4	22	56.4
500-999 บาท	13	59.1	17	43.6
1,000-1,499 บาท	1	4.5	0	0.0
รวม	22	100.0	39	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

3. การเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโขทัย-ลกภายใต้สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

เมื่อประมวลภาพความรุนแรงในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโขทัย-ลก พบว่าทั้งสองพื้นที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ข้อมูลจากศูนย์เฝ้าระวังสถานการณ์ภาคใต้ ในปี 2556 เกิดเหตุระเบิดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวม 320 ครั้ง ในพื้นที่จังหวัดยะลารวมทั้งหมด 69 ครั้ง เหตุระเบิดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาสรวมทั้งหมด 129 ครั้ง เหตุระเบิดในพื้นที่จังหวัดปัตตานีรวมทั้งหมด 105 ครั้ง แต่ในพื้นที่อำเภอเบตงไม่มีเหตุระเบิด ขณะที่อำเภอสุโขทัย-ลกเกิดเหตุระเบิด 7 ครั้ง

จากการสำรวจสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา พบว่า ในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลก โรงแรมที่เริ่มเปิดกิจการเป็นโรงแรมแรก คือ โรงแรมเก็นติ้ง ไฮเต็ล ซึ่งเป็นโรงแรมที่เริ่มดำเนินการยุคแรกๆ ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ต่อมาธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลกมีการลงทุนเปิดกิจการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ และระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการมากที่สุด โดยมีโรงแรมเปิดดำเนินการ จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 33.3 ของจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในอำเภอสุโขทัย-ลกทั้งหมด และการเปิดกิจการธุรกิจที่พักลดลงอย่างเห็นได้ชัด ในระหว่างปี พ.ศ. 2541-2550 ซึ่งมีธุรกิจที่เปิดดำเนินการเพียง 7 แห่ง จนถึงปัจจุบันหรือในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้น 2 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น 53 ห้อง ซึ่งสถานประกอบการทั้งสองแห่งจัดเป็นธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) และเป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว

ตารางที่ 25 ปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ ในเขตอำเภอสุโขทัย-ลกและเบตง

ปีที่ธุรกิจที่พักเริ่มต้น ดำเนินการ	สุโขทัย-ลก		เบตง	
	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ (%)	จำนวนสถาน ประกอบการ	ร้อยละ (%)
ก่อนปี 2500	1	2.6	0	0.00
2501-2510	3	7.7	1	4.4
2511-2520	0	0.0	0	0.00
2521-2530	9	23.1	5	22.8
2531-2540	13	33.3	5	22.8
2541-2550	7	17.9	5	22.8
2551-2559	2	5.1	5	22.8
ไม่พบข้อมูล	4	10.3	1	4.4
รวม	39	100.0	22	100.0

ที่มา: ผู้เขียน

ในพื้นที่อำเภอเบตง ธุรกิจที่พักมีการเปิดกิจการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2521-2530 เป็นต้นมา และระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 5 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น 391 ห้อง ในจำนวนธุรกิจที่พัก 5 แห่ง ซึ่งเปิดดำเนินการระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว จำนวน 3 แห่ง และอีก 2 แห่งเป็นโรงแรมประเภทที่ 4 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา ขณะที่หากแบ่งตามขนาดของธุรกิจ เป็นธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60 ห้อง) จำนวน 2 แห่ง เป็นธุรกิจที่พักขนาดกลาง (โรงแรมที่มีจำนวนห้องพัก 60-149 ห้อง) จำนวน 2 แห่ง และอีกแห่งเป็นธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (โรงแรมที่มีจำนวนห้องพักมากกว่า 150 ห้องขึ้นไป)

จากข้อมูลจะเห็นว่าโรงแรมที่พักในเบตงและสุโขทัย-ลกมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเมืองเบตงเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 5 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,072 ห้อง เป็น 1,463 ห้อง ทำให้ในพื้นที่อำเภอเบตงมีห้องพักเพิ่มขึ้น 391 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 36.47 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้านี้ ขณะที่ในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลกมีธุรกิจโรงแรมที่พักเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,876 ห้อง เป็น 1,929 ห้อง ทำให้ในพื้นที่อำเภอสุโขทัย-ลกมีห้องพักเพิ่มขึ้น 53 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 2.83 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้านี้

3. สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว

แม้ว่าสถิติการเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโงโก-ลกจะน้อยกว่าพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่ภาพลักษณ์ความรุนแรงที่เกิดขึ้นในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการเดินทางของนักท่องเที่ยวและเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ ก่อนเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงอำเภอเบตงและสุโงโก-ลกเป็นเมืองที่มีเศรษฐกิจดี มีการเดินทางติดต่อค้าขายและท่องเที่ยวระหว่างประชาชนสองฝั่งระหว่างประเทศไทยและมาเลเซียมาเป็นเวลานาน มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวภายในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่มีพรมแดนติดกับประเทศไทย สอดคล้องกับการให้สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่เขตเมืองชายแดนที่กล่าวว่า

“เมื่อก่อนไม่ใช่แบบนี้ 20 ปี ก่อนหน้านี้ มีจำนวนห้องพักมากเป็นอันดับ 7 ของประเทศ ตอนนี้อยู่เปลี่ยนไปมาก สมัยก่อนมาเลย์เข้ามาเที่ยวเยอะ ค่าเงินมาเลย์ 12 บาท ต่อ 1 ริงกิต ค่าเลยใช้เต็มที เปิดสวิตซ์ 2,000 เป็นเรื่องปกติ ในสมัยก่อนฝั่งมาเลย์ไม่เจริญ ฝั่งไทยเจริญกว่า สินค้าไทยส่งขายมาเลย์เยอะสมัยก่อน คนมาเลย์เข้ามาซื้อในฝั่งไทย ตอนนี้อยู่มาเลย์เจริญกว่า มีห้าง มี H&M Lotus คนไทยข้ามไปซื้อของมาเลย์ มาเลย์มาซื้อของในไทยน้อยลง เมื่อก่อนมาเลย์เข้ามากิน มาเที่ยว มาทำไม้ คึกคักกว่านี้มาก” (คุณสมสมร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

“เมื่อก่อนเศรษฐกิจสะพัด มาเลย์เข้ามาเยอะมาเที่ยว ค่าเงินริงกิตดี ลูกค้าทิปพนักงานที่ 400-500 บาท” (คุณมะลิ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559)

“เศรษฐกิจการเงินดีมากเลย มีแบงค์ 7-8 แห่ง สมัยก่อนมีเหตุการณ์สงครามตมาเลย์เต็ม” (คุณสมชัย, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559)

จากการให้สัมภาษณ์สะท้อนสภาพการค้าขาย การทำธุรกิจ เศรษฐกิจ และการท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโงโก-ลกว่าเป็นเมืองที่มีเศรษฐกิจดี มีการเดินทางติดต่อค้าขายและท่องเที่ยวระหว่างประชาชนสองฝั่งระหว่างประเทศไทยและมาเลเซียมาเป็นเวลานาน เมื่อมีเหตุการณ์ความรุนแรงเกิดขึ้นในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แม้ว่าในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโงโก-ลกเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นๆ แต่ภาพลักษณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวมาเลเซีย ทำให้ในระยะแรกมีจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาน้อยลง อย่างไรก็ตาม เมื่อมีสถานการณ์ความรุนแรงเกิดขึ้นอย่างความต่อเนื่อง นักท่องเที่ยว โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียมีการปรับตัวและเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่เช่นเดิม ขณะที่นักท่องเที่ยวชาวไทยมีสัดส่วนน้อยลงอย่างเห็นได้ชัด จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโงโก-ลก กล่าวในทิศทางเดียวกันว่าจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยมีสัดส่วนน้อยลงเหลือประมาณร้อยละ 10 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด และลักษณะการเดินทางท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวไทยนิยมเดินทางมาเป็นหมู่คณะและเดินทางโดยรถตู้และใช้เส้นทางผ่านประเทศมาเลเซีย โดยส่วนใหญ่เป็นนักธุรกิจเข้า

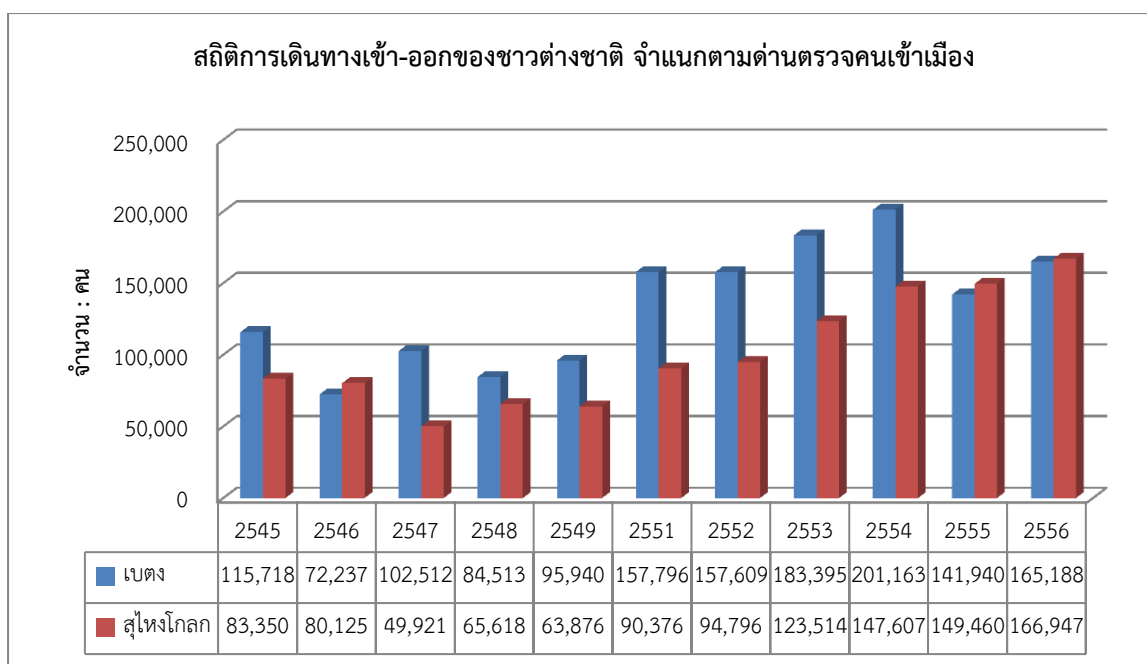
มาติดต่อค้าขาย ข้าราชการที่มาปฏิบัติราชการในพื้นที่ ในขณะที่นักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ยังคงเดินทางเข้ามาในพื้นที่ตามปกติ ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์

“วันธรรมดามีคนพักสัก 10% วันหยุด 70-80% ลูกค้าเป็นจีนมาเลเซียมาจากป็นัง อีโพร KL สิงคโปร์ คนไทยสัก 10% มาทำงาน มาราชการ ส่วนใหญ่มารอผู้จากหาดใหญ่ไปทางมาเลย์” (คุณสาธิต, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

“ลูกค้าหลักเป็นมาเลย์ มาจากกกลันตัน ตรังกานู เข้ามาวันพฤหัสบดีหรือวันศุกร์ ก่อนมีเหตุการณ์ลูกค้าไทยมางานไหว้เจ้าแม่ หลังเกิดเหตุการณ์ไม่มาเลย เหตุการณ์ความไม่สงบ แรกๆ กระทบเยอะ ต่อมาทรงตัว ตอนนี้เป็นภาวะเศรษฐกิจของมาเลย์ ตอนนี้เศรษฐกิจมาเลย์แย่ อัตราการเข้าพัก 30% จากเดิม 50-60% ลูกค้าเข้ามาเป็นลูกค้ากลุ่มเดิมซ้ำๆ” (คุณปรีชา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

“ก่อนเกิดความรุนแรง มีคนไทยเข้ามาบ้าง เป็นกรุ๊ปทัวร์ มาจัดประชุม หลังเกิดความรุนแรง คนไทยมาน้อย 2-3 ปีมานี้ มาเลย์เศรษฐกิจไม่ดี เข้ามาน้อย” (คุณสมชัย, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559)

สอดคล้องกับข้อมูลจากสถิติการเดินทางเข้า-ออกราชอาณาจักร จำแนกตามด่านตรวจคนเข้าเมือง สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เมื่อเปรียบเทียบจำนวนชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในราชอาณาจักรผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองเบตงและด่านตรวจคนเข้าเมืองสุโขทัย-ลก ระหว่าง พ.ศ. 2545-2556 พบว่า จำนวนชาวต่างชาติที่เดินทางเข้า-ออกด่านตรวจคนเข้าเมืองเบตง และด่านตรวจคนเข้าเมืองสุโขทัย-ลกมีจำนวนลดลงระหว่างปี พ.ศ. 2546-2549 ซึ่งเป็นช่วงแรกของการเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ หลังจากนั้นจำนวนชาวต่างชาติที่เดินทางเข้า-ออกด่านตรวจคนเข้าเมืองเบตง และด่านตรวจคนเข้าเมืองสุโขทัย-ลกมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยในปี พ.ศ. 2556 มีจำนวนชาวต่างชาติที่เดินทางผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองเบตงจำนวน 165,188 คน และด่านตรวจคนเข้าเมืองสุโขทัย-ลก จำนวน 166,947 คน



ภาพที่ 10 สถิติการเดินทางเข้า-ออกราชอาณาจักร จำแนกตามด่านตรวจคนเข้าเมือง

ที่มา : ออกแบบการนำเสนอโดยผู้เขียน

หมายเหตุ ไม่ปรากฏข้อมูล พ.ศ. 2550

จากข้างต้น จะเห็นได้ว่าอุปสงค์ด้านที่พักในเขตเมืองชายแดนเป็นอุปสงค์ด้านการท่องเที่ยวเป็นหลัก ทำให้การดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ขึ้นกับการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักในพื้นที่ ทั้งนี้ ภาวะเศรษฐกิจและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราของประเทศเพื่อนบ้านเป็นเงื่อนไขหลักในการตัดสินใจเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว อัตราค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น ทำให้พฤติกรรมการท่องเที่ยวเปลี่ยนแปลงไป จากเดิมเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในที่สุดสัปดาห์เปลี่ยนเป็นสองสัปดาห์ครั้ง หรือเดือนละครั้ง ระยะเวลาพำนักรเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวมีจำนวนน้อยลง มีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่ประหยัดมากขึ้น ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนน้อยลง นอกจากนั้น นักท่องเที่ยววัยรุ่นหนุ่มสาวนิยมเดินทางไปท่องเที่ยวยัง อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา มากขึ้น เนื่องจากมีแหล่งช้อปปิ้งและห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ที่ทันสมัยเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ดึงดูดนักท่องเที่ยว ทำให้ในระยะ 2-3 ปีมานี้ อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลกมีแนวโน้มอัตราการขยายตัวของนักท่องเที่ยวต่างชาติลดลง ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์

“อัตราแลกเปลี่ยนมีผลต่อการมาเข้ามาเที่ยว ค่าเงินมาเลเซียลด สินค้าราคาสูงขึ้น คนมาเที่ยวน้อยลง เมื่อก่อนอาทิตย์ละครั้ง ตอนนี้เดือนละครั้ง สถานบันเทิงปิดตัวไปเยอะ เพราะเศรษฐกิจมาเลเซียไม่ดี เมื่อ 3 ปีที่แล้ว มีแขก แต่ไม่มีสาว ตอนนี้ มีสาว แต่ไม่มีแขก” (คุณจันทรา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

“ตอนนี้เศรษฐกิจมาเลเซียไม่ดี ช่วงนี้แยกว่าช่วงต้มยำกุ้งอีก ช่วงต้มยำกุ้งมาเลยไม่เท่าไร ค่าเงินมาเลเซีย 12 บาท ไทยแย่ ทำให้ช่วงต้มยำกุ้งยังโอเค” (คุณสมสมร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

“2 ปีนี้ เศรษฐกิจมาเลเชียทรุด ค่าเงินลด คนออกไม่เพิ่มพนักงาน จะขยายรูดมาเลเชีย ก่อน ช่วงหลังมาเลเชียไปเที่ยวต่างประเทศเป็นหลัก ทางนี้ลูกค้ากลับตัน ตรึงกาฬ” (คุณ สมชัย, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559)

ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังนี้

1. นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักในพื้นที่ แม้จะมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่ตามปกติ แต่ก็มี การปรับตัว เพิ่มความระมัดระวังในการเดินทางมากขึ้น นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียส่วนใหญ่จะขับรถผ่านทางพรมแดนเข้าสู่อำเภอเบตงและสุโหงโกลกโดยตรงและเดินทางท่องเที่ยวเฉพาะในพื้นที่เบตงและสุโหงโกลกเท่านั้น ไม่เดินทางต่อไปยังพื้นที่อื่นในประเทศไทย ส่วนปัจจัยหลักที่ทำให้ นักท่องเที่ยวต่างชาติยังคงเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโหงโกลกมีหลาย องค์ประกอบประกอบกัน ไม่ว่าจะเป็นการเดินทางที่สะดวกเนื่องจากมีอาณาเขตติดต่อกับประเทศมาเลเซีย มี อาหารการกินอุดมสมบูรณ์และเป็นเอกลักษณ์ เช่น ไก่เบตง กบภูเขา ทุเรียนที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวชาว มาเลเซียและสิงคโปร์ ลองกอง มังคุด และส้มโชกุน มีแหล่งท่องเที่ยวยามค่ำคืนที่นักท่องเที่ยวต่างชาตินิยม มาพักผ่อน ค่าเงินที่สูงกว่าไทย ทำให้ชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียนิยมเดินทางเข้ามา ท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในช่วงวันหยุดเทศกาลที่สำคัญของประเทศมาเลเซีย เช่น ปีใหม่ ตรุษจีน และฮารีรายอ ฯลฯ ประกอบกับลักษณะทางภูมิศาสตร์ของอำเภอเบตงและสุโหงโกลก ซึ่งเป็นเมืองชายแดน อยู่ห่างไกล โดยเฉพาะอำเภอเบตงเป็นเมืองปิดมีทางเข้าออกหลักเพียงเส้นทางเดียว เป็นเมืองที่ค่อนข้างเล็ก ผู้คนในเมืองรู้จักกันหมด เมื่อมีคนแปลกหน้าเข้ามาจะช่วยกันสอดส่องดูแล การดูแลความปลอดภัยภายในเขต เมืองเป็นไปอย่างเข้มแข็ง มีอาสาสมัครดูแลทั่วทั้งเมือง ทำให้นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียมีความเชื่อมั่นในความ ปกป้องและกล้าที่จะเดินทางมาท่องเที่ยว นอกจากนั้น การที่อำเภอเบตงอยู่ห่างไกลจากตัวจังหวัดยะลาถึง 140 กิโลเมตร เส้นทางมีความคดเคี้ยวไปตามไหล่เขา มีภูเขาสลับซับซ้อน การเดินทางจากจังหวัดยะลาต้องใช้ เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง และเป็นเมืองปิดมีทางเข้าออกหลักเพียงเส้นทางเดียว ทำให้เมืองเบตงเป็นเมืองในหุบ เขาที่มีความเป็นเอกเทศ การเกิดเหตุร้ายในพื้นที่เบตงจึงมีค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่อื่นๆ ทำให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติยังคงเดินทางเข้ามาตามปกติ

2. นักท่องเที่ยวชาวไทย เหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ส่งผลกระทบต่อ ความเชื่อมั่นในการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโหงโกลกของนักท่องเที่ยวชาว ไทย ทำให้สัดส่วนนักท่องเที่ยวชาวไทยลดลงอย่างเห็นได้ชัด จนอาจกล่าวได้ว่า ภาพลักษณ์ความรุนแรงใน พื้นที่ทำให้คนในพื้นที่เกิดความหวาดกลัวและไม่กล้าเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว นอกจากนั้น นักท่องเที่ยวชาว ไทยมีการปรับตัวโดยการเปลี่ยนเส้นทางการเดินทาง นิยมเดินทางด้วยรถตู้และใช้เส้นทางผ่านประเทศ มาเลเซียมากกว่าใช้เส้นทางผ่านจังหวัดยะลา และเดินทางมาเป็นหมู่คณะ แม้ว่าทางจังหวัดและการท่องเที่ยว แห่งประเทศไทยจะพยายามส่งเสริมและจัดกิจกรรมรูปแบบต่างๆ เช่น งานมหกรรมแข่งขันนกเขาขาวเสียง อาเซียน งานสมโภชศาลเจ้าพ่อหลักเมือง ฯลฯ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้นักท่องเที่ยว แต่ก็ไม่ได้ทำให้จำนวน นักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางมาท่องเที่ยวในพื้นที่เพิ่มขึ้นแต่อย่างใด

4. สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กับการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน

เมื่อลูกค้าหลักของธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่มีพรมแดนติดต่อกับอำเภอเบตงและอำเภอสุไหงโก-ลก กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในพื้นที่สามารถแบ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มแรกเป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเพื่อเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ส่วนใหญ่เป็นผู้ชายวัยกลางคน เดินทางเข้ามาคนเดียวหรือมาพร้อมกับเพื่อนเป็นประจำทุกอาทิตย์หรือทุกเดือน กลุ่มที่สองเป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มครอบครัว เดินทางเข้ามาเป็นกลุ่มหรือหมู่คณะ เพื่อท่องเที่ยวในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ และรับประทานอาหารประจำวัน โดยเฉพาะในอำเภอเบตงที่มีอาหารขึ้นชื่อและเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งสัดส่วนของนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มีแนวโน้มสูงขึ้น นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียส่วนมากจะเข้ามาในอำเภอเบตงช่วงวันพฤหัสบดี วันศุกร์และวันเสาร์ ซึ่งเป็นหยุดสุดสัปดาห์ และช่วงเทศกาลต่างๆ ของทางมาเลเซีย โดยส่วนใหญ่จะขับรถมาเอง นอกจากนั้น นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่เบตงและสุไหงโก-ลกส่วนใหญ่เป็นชาวมาเลเซียเชื้อสายจีน ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์

“ที่นี่เป็นเมืองท่องเที่ยวคล้ายสะเตาะ คนมาเลย์เข้ามาเที่ยวผู้หญิงกัน มาเลย์เข้ามาเที่ยววันพฤหัสบดี ศุกร์ เสาร์ มาเที่ยวประจำทุกอาทิตย์ ทุกเดือน นักท่องเที่ยวไทยมีน้อย” (คุณลม, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559)

“มาเลย์มาเที่ยวสถานบันเทิง บ้านเค้าไม่มี มาผ่อนคลายที่นี่ มาหาสาว มาทุกอาทิตย์ เมื่อก่อนสถานบันเทิงเยอะมาก ตอนนี้เจ๊งไปเยอะ ที่มาส่วนใหญ่เป็นคนมีอายุ มาเป็นครอบครัวก็มี แต่น้อย ส่วนใหญ่ขับรถกันมาเอง” (คุณมาลัย, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2559)

“ส่วนใหญ่ลูกค้ามาเลย์ จีนมาเลย์ 80% ที่เหลือเป็นแขกมาเลย์ นักท่องเที่ยวที่เข้ามาส่วนใหญ่มาเที่ยวผู้หญิง ไม่ใช่มาเชิงครอบครัว มีบ้างแต่น้อย ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับครอบครัว ไม่มีตุ๊กๆ มีแต่มอเตอร์ไซด์” (คุณสมสมร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

สอดคล้องกับข้อมูลจากกรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา พบว่ามีความแตกต่างกันระหว่างกลุ่มลูกค้าผู้เข้าพักในโรงแรมที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยในจังหวัดปัตตานีพบว่าผู้เข้าพักส่วนใหญ่เป็นชาวไทย ในขณะที่จังหวัดนราธิวาสและจังหวัดยะลาผู้เข้าพักแรกส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุไหงโก-ลก

ตารางที่ 26 จำนวนผู้เข้าพักแรมในสถานประกอบการธุรกิจที่พักในจังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส
ระหว่าง พ.ศ. 2552-2554

ผู้เข้าพักแรม		2552	2553	2554
ปัตตานี	ชาวไทย	172,794	129,700	153,332
	ชาวต่างชาติ	718	1,197	952
ยะลา	ชาวไทย	42,847	90,429	92,533
	ชาวต่างชาติ	221,858	179,880	209,350
นราธิวาส	ชาวไทย	106,755	194,146	147,725
	ชาวต่างชาติ	228,633	248,379	281,247

ที่มา : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

เมื่อกลุ่มลูกค้าภายในเมืองชายแดนส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียเชื้อสายจีน ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักมีการปรับตัวเพื่อตอบสนองและรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ เช่น การมีป้ายบอกทางเป็นภาษาจีน ภาษามลายู มีการตกแต่งห้องอาหารในสไตล์จีน มีหนังสือพิมพ์ภาษาจีนให้บริการ เป็นต้น ด้านทักษะของพนักงานต้องสามารถสื่อสารเป็นภาษาจีนได้ ในส่วนของอาหารโรงแรมส่วนใหญ่ในอำเภอเบตงและสุโหงโก-ลกไม่เป็นอาหารฮาลาล โดยเฉพาะในพื้นที่อำเภอเบตง ห้องอาหารในโรงแรมส่วนใหญ่เน้นให้บริการอาหารจีนเป็นหลัก และลูกค้ามักออกไปรับประทานอาหารนอกโรงแรม เนื่องจากเบตงมีอาหารที่ขึ้นชื่อและเป็นเอกลักษณ์หลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็น เคาหยก ไก่สับเบตง ผักน้ำ กบภูเขา ผัดหมี่เบตง ฯลฯ

5. การลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน

การตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีหลายปัจจัยประกอบกัน จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจที่พักให้เหตุผลของการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจในพื้นที่ด้วยเหตุผลที่หลากหลาย ดังนี้

“เป็นคนที่นี่ทำธุรกิจหลายอย่าง รับเหมาก่อสร้าง ทำสวนผลไม้ สวนยางพารา มีอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ฯลฯ โรงแรมเป็นเพียงส่วนหนึ่งของธุรกิจทั้งหมด ส่วนสาเหตุที่เข้ามาลงทุนทำธุรกิจที่พัก เนื่องจากเห็นโอกาสทางธุรกิจและธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่ดูแลง่าย ให้ผลตอบแทนดี คืนทุนเร็ว มีที่ดินอยู่แล้ว ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนไม่สูงมากนัก” (คุณลม, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559)

“เป็นคนที่นี่ ทำธุรกิจคาร์แคร์ สวนส้ม ตอนแรกจะทำแมนชั่น มีที่ดินอยู่แล้ว เห็นเค้าทำกันได้ดี เลยทำบ้าง ตอนเริ่มสร้าง เหตุการณ์ความรุนแรงมีอยู่แล้ว คิดว่าอยู่ได้ ไม่กลัว” (คุณจันทรา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

“ไม่ลงทุนเพิ่ม เอาเงินไปกองเฉยๆ ประคองกันไป รอตุมาเลยก่อน ถ้ามีแขกเพิ่ม ถึงจะลงทุนเพิ่ม” (คุณสมสมร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

จากการให้สัมภาษณ์สะท้อนผู้ประกอบการธุรกิจที่พัวพันส่วนใหญ่เป็นคนดั้งเดิมในพื้นที่ทำธุรกิจหลายอย่าง มีฐานะเดิมค่อนข้างดี ลงทุนทำธุรกิจที่พัวพันเพราะมีที่ดิน มองเห็นโอกาสทางธุรกิจและคาดหวังผลตอบแทนที่ได้รับ เงื่อนไขสำคัญอีกประการที่ส่งผลต่อการลงทุนในธุรกิจที่พัวพันคือภาวะเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจที่พัวพันในเขตเมืองชายแดนส่งผลต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัวพัน

6. กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัวพันในเขตเมืองชายแดน

การศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยนำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix หรือ 4 P's) มาใช้ในการอธิบายกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโหงโกลก ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโหงโกลก เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่ สามารถแยกเป็นประเด็นได้ ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านราคา ลูกค้าหลักของธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโหงโกลกเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย ส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน นิยมขับรถเข้ามาเอง เข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์หรือทุกเดือน เพื่อมาเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พัวพันในเขตเมืองชายแดน ไม่เน้นแข่งขันด้านราคาหรือประกาศขายห้องพักในราคาต่ำ ระดับราคาห้องพักที่มีการแข่งขันกันสูงจะอยู่ที่ราคา 700-800 บาท นอกจากนั้น ราคาที่ประกาศขายเป็นราคาที่ประกาศขายตลอดทั้งปี ไม่มีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาตามฤดูกาลหรือช่วงเวลา ดังตัวอย่างคำให้สัมภาษณ์

“ตั้งราคา 800 บาท ไม่มีอาหารเช้า คนออกไปกินข้างนอก ราคานี้ตั้งแต่เปิด คิด

ราคาเป็นริงกิต” (คุณจันทร์, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

“ตั้งราคาไว้ 900 บาท ไม่มีอาหารเช้า ราคานี้ตลอดทั้งปี ไม่มีซีซั่น โรงแรมราคา

700-800 แข่งขันกันสูง” (คุณลม, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559)

“ราคา 700-2,400 บาท มีอาหารเช้า ห้องพักเยอะ ลูกค้าน้อย ต้องดึงลูกค้าไว้ แยก

ใครแขกมัน” (คุณสมสมร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

2. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าหลักในที่นี้หมายถึงห้องพัก ดังนั้นกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์จึงเป็นการออกแบบห้องพักและสถานที่เพื่อตอบสนองความสะดวกสบายและความต้องการในการใช้บริการของลูกค้า ลูกค้าหลักของธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโหงโกลกเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์หรือทุกเดือน เพื่อมาเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ธุรกิจที่พัวพันในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโหงโกลกเน้นตกแต่งอย่างเรียบง่าย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เน้นความสะดวก ทำเลอยู่ใจกลางเมืองใกล้สถานบันเทิงและแหล่งท่องเที่ยว นอกจากนี้ เมื่อผู้บริโภครายในเมืองชายแดนส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียเชื้อสายจีน ทำให้ผู้ประกอบการที่พัวพันมีการให้บริการเพื่อตอบสนองและรองรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ เช่น การมีป้ายบอกทางเป็นภาษาจีน มีการตกแต่งห้องอาหารในสไตล์จีน มีหนังสือพิมพ์ภาษาจีนให้บริการ พนักงานสื่อสารเป็นภาษาจีนได้ จะเห็นว่า

ธุรกิจที่פקส่วนใหญ่นิยมใช้กลยุทธ์การให้บริการ สร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และกลับมาใช้บริการซ้ำ เป็นการสร้างฐานลูกค้าของตนเองให้กลายเป็นลูกค้าประจำ ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์

“มีหนังสือพิมพ์ภาษาจีน นำมาให้บริการลูกค้า พนักงานทุกคนพูดจีนได้ คำนหน้า เพราะมาประจำ” (คุณลม, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559)

“เป็นแขกประจำ มาทุกอาทิตย์ พักที่นี่ทุกครั้ง ทำธุรกิจ รวยมาก ลูกค้าเรา ระดับกลาง มีเซอร์วิสพาร์ทเมนต์ขึ้นเยอะ แต่ไม่กระทบ เพราะของเราทำเลกลาง เมือง เน้นสะอาด ความปลอดภัยไม่ให้จอดรถหน้าโรงแรม ยกเว้นลูกค้า” (คุณจันทรา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

“มาบ่อย อยู่ครั้งละ 2-3 วัน ขับรถมาเอง เรามีที่จอดรถให้เฉพาะลูกค้า เน้นสะอาด อยู่กลางเมือง ไปไหนมาไหนง่าย” (คุณมาลัย, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2559)

3. กลยุทธ์การจัดจำหน่าย ธุรกิจที่פקในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลกใช้กลยุทธ์การจัดจำหน่ายเชิงรับหรือการใช้การโฆษณาแบบปากต่อปาก แนะนำโดยผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการและบอกต่อ ส่วนใหญ่นิยมใช้เว็บไซต์, Facebook, Line เป็นช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลของโรงแรม ดังตัวอย่างการสัมภาษณ์

“ส่วนใหญ่ walk in เป็นขาประจำแล้วบอกต่อเพื่อนคนรู้จักให้มาใช้บริการ” (คุณลม, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559)

“ส่วนใหญ่ขับรถมา มีโทรมาจอง ลูกค้าบอกต่อกันเอง” (คุณจันทรา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

“ลูกค้า walk in มีโทรศัพท์มาจองบ้าง ลูกค้าเป็นลูกค้ากลุ่มเดิมเข้ามาประจำ” (คุณปรีชา, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

4. กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เนื่องจากกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักในพื้นที่เขตเมืองชายแดนเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เดินทางเข้ามาหาความสำราญในยามพักผ่อนในแหล่งบันเทิงในพื้นที่ ดังนั้น การจัดให้มีสถานบันเทิง เช่น ดิสโก้เทค คาราโอเกะ บาร์เบอร์ นวดแผนโบราณ ฯลฯ ไว้ให้บริการนักท่องเที่ยวภายในโรงแรมที่פק เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวและกระตุ้นให้ลูกค้าเดินทางเข้ามาใช้บริการมากขึ้น ด้วยการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทำให้มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่פקในเขตเมืองชายแดนไม่เน้นการให้บริการเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาเหมือนธุรกิจที่פקในเขตเมือง เนื่องจากการประชุมสัมมนาส่วนใหญ่ที่จัดขึ้นเป็นการประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการ หน่วยงานองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในพื้นที่ใกล้เคียง เช่น หน่วยงานราชการในพื้นที่ อ.สุโขทัย อ.วัง อ.ตากใบ อ.สุคินริน ซึ่งเป็นการจัดประชุมขนาดเล็ก ถึงแม้ว่าก่อนเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงธุรกิจที่פקในอำเภอเบตงและสุโขทัย-ลกจะมีกลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนาเป็นคนไทยเดินทางเข้ามาเป็นหมู่คณะเพื่อจัดประชุมสัมมนาในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่פקมีรายได้จากการให้เช่าห้อง

ประชุมสัมมนา แต่ในปัจจุบันการเดินทางเข้ามาในลักษณะนั้นมีน้อยมาก เนื่องจากมีระยะทางไกล ประกอบกับสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเดินทางเข้ามาของนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ จากสาเหตุข้างต้น ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนไม่เน้นเสนอกิจกรรมการส่งเสริมการตลาดจัดประชุมสัมมนาโดยการปรับปรุง เพิ่มจำนวนห้องประชุม หรือปรับเปลี่ยนอาหารเป็นอาหารฮาลาลเหมือนธุรกิจที่พักในเขตเมือง ทั้งนี้ อาหารที่ให้บริการในโรงแรมที่พักส่วนใหญ่ในอำเภอเบตงและสุโข-ลกไม่เป็นอาหารฮาลาล โดยเฉพาะในพื้นที่อำเภอเบตง ห้องอาหารในโรงแรมส่วนใหญ่เน้นให้บริการอาหารจีนเป็นหลัก และลูกค้ามักออกไปรับประทานอาหารนอกโรงแรม เนื่องจากเบตงมีอาหารที่ขึ้นชื่อและเป็นเอกลักษณ์หลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็น เคาหยก ไก่สับเบตง ผักน้ำ กบภูเขา ผัดหมี่เบตง ฯลฯ ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์

“มีห้องพัก ห้องประชุม คาราโอเกะ ดิสโก้เทค นวดแผนโบราณ ห้องอาหาร รายได้หลักมาจากห้องพัก ดิสโก้เทค หมอนวดมีอยู่ 45 คน แบ่งรายได้กับโรงแรม คนมาเลย มาเที่ยวแล้วพักที่นี่” (คุณมะลิ, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559)

“มีห้องอาหาร คาราโอเกะ สปา อาหารไม่ได้เป็นฮาลาล ตอนแรกห้องประชุมเล็ก เพิ่งมาทำห้องประชุมเพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มห้องประชุม แต่ก็ไม่ค่อยได้ทำอะไร” (คุณสมสร, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559)

“ก่อนเกิดเหตุการณ์มีประชุมบ้าง จังหวัด เขต มาประชุมที่นี่ หลังเกิดเหตุไม่มาได้ไกลด้วย งานประชุมตอนนี้ได้มาจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ อ.สุโข-ลก อ.แว้ง อ.ตากใบ อ.สุคินริน มีห้องอาหารแต่ไม่มีฮาลาล ไม่คุ้มลงทุน แต่ลูกค้าที่มาใช้บริการก็โอเคนะ นอกจากนั้นมีดิสโก้เทค บาร์เบียร์ นวดแผนโบราณ ซาวน่า ” (คุณสมชัย, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559)

“มีการจัดประชุมสัมมนาน้อย ส่วนใหญ่เป็นของเทศบาลในพื้นที่ อาหารไม่ใช่ฮาลาล ลูกค้าส่วนใหญ่ออกไปกินข้างนอก” (คุณสาธิต, สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2559)

สรุป

ในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโข-ลกมีภาวะเศรษฐกิจดี มีการเดินทางข้ามแดนเพื่อมาค้าขายและท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมลายูมาเป็นเวลานาน ทำให้เกิดความต้องการที่พักในพื้นที่เบตงและสุโข-ลกอย่างต่อเนื่อง โดยในพื้นที่อำเภอสุโข-ลกมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 39 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,929 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 79.22 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส และในพื้นที่อำเภอเบตงมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 22 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,463 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 61.97 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา

เมื่อประมวลสภาพความรุนแรงในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโข-ลก พบว่าทั้งสองพื้นที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แม้ว่าในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโข-ลกเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นๆ แต่ก็ยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญต่อการตัดสินใจเดินทาง

ทางเข้ามาท่องเที่ยว โดยเฉพาะกับนักท่องเที่ยวชาวไทย ซึ่งมีสัดส่วนน้อยลงเหลือประมาณร้อยละ 10 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด ในขณะที่นักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ ยังคงเดินทางเข้ามาในพื้นที่ตามปกติ ลูกค้านักท่องเที่ยวที่พักในเขตเมืองชายแดนจึงเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย การเติบโตของธุรกิจโรงแรมที่พักในพื้นที่จึงเป็นไปตามอุปสงค์ด้านการท่องเที่ยว โรงแรมในเบตงและสุโขทัยโลกมีจำนวนเพิ่มขึ้น ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเมืองเบตงเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 4 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,243 ห้อง เป็น 1,463 ห้อง ทำให้ในพื้นที่อำเภอเบตงมีห้องพักเพิ่มขึ้น 391 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 36.47 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้า ขณะที่ในพื้นที่อำเภอสุโขทัยโลกมีธุรกิจโรงแรมที่พักเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,876 ห้อง เป็น 1,929 ห้อง ทำให้ในพื้นที่อำเภอสุโขทัยโลกมีห้องพักเพิ่มขึ้น 53 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 2.83 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้า ดังนั้น การดำรงอยู่และการเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่ขึ้นกับนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก

อุปสงค์ทางเศรษฐกิจของเมืองเบตงและสุโขทัยโลกพึ่งพานักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวมาเลเซียและสิงคโปร์เป็นหลัก ดังนั้น การดำรงอยู่และการเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่ขึ้นกับนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก สามารถแบ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มแรกเป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเพื่อเที่ยวสถานบันเทิง และกลุ่มที่สอง เป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเพื่อท่องเที่ยวในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ และรับประทานอาหารประจำถิ่น ลูกค้าที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัยโลกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์ หรือทุกเดือน

ปัจจัยหลักที่ทำให้นักท่องเที่ยวต่างชาติยังคงเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโขทัยโลก มีหลายองค์ประกอบประกอบกัน ไม่ว่าจะเป็นการเดินทางที่สะดวกเนื่องจากมีอาณาเขตติดต่อกับประเทศมาเลเซีย มีอาหารการกินอุดมสมบูรณ์และเป็นเอกลักษณ์ มีแหล่งท่องเที่ยวยามค่ำคืนที่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาตินิยมมาพักผ่อน ค่าเงินที่สูงกว่าไทย ทำให้ชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียนิยมเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในช่วงวันหยุดเทศกาลที่สำคัญของประเทศมาเลเซีย เช่น ปีใหม่ ตรุษจีน และฮารีรายอ เป็นต้น ประการต่อมาคือความรุนแรงในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโขทัยโลกทั้งสองพื้นที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ประกอบกับลักษณะทางภูมิศาสตร์ของอำเภอเบตงและสุโขทัยโลก ซึ่งเป็นเมืองชายแดนอยู่ห่างไกล โดยเฉพาะอำเภอเบตงเป็นเมืองปิดมีทางเข้าออกหลักเพียงเส้นทางเดียว เป็นเมืองในหุบเขาที่มีความเป็นเอกเทศ การเกิดเหตุร้ายในพื้นที่จึงมีค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่อื่นๆ ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้จะมีสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนสามารถจำแนกได้ ดังนี้ 1) กลยุทธ์ด้านราคา ลูกค้าหลักของธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัยโลกเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย ส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน เข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์หรือทุกเดือน เพื่อมาเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน ไม่เน้นแข่งขันด้านราคาหรือประกาศขายห้องพักในราคาต่ำ ระดับราคาห้องพักที่มีการ

แข่งขันกันสูงจะอยู่ที่ราคา 700-800 บาท ราคาที่ประกาศขายเป็นราคาที่ประกาศขายตลอดทั้งปี ไม่มีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาตามฤดูกาลหรือช่วงเวลา 2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากลูกค้าหลักของธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลกเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์หรือทุกเดือน เพื่อมาเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลกเน้นตกแต่งอย่างเรียบง่าย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เน้นความสะอาด ทำเลอยู่ใจกลางเมืองใกล้สถานบันเทิงและแหล่งท่องเที่ยว และมีการให้บริการต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักส่วนใหญ่นิยมใช้กลยุทธ์การให้บริการ สร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และกลับมาใช้บริการซ้ำ เป็นการสร้างฐานลูกค้าของตนเองให้กลายเป็นลูกค้าประจำ 3) กลยุทธ์การจัดจำหน่าย ธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโขทัย-ลกใช้กลยุทธ์การจัดจำหน่ายเชิงรับหรือการใช้การโฆษณาแบบปากต่อปาก แนะนำโดยผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการและบอกต่อ ส่วนใหญ่นิยมใช้เว็บไซต์, Facebook, Line เป็นช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลของโรงแรม 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เนื่องจากกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักในพื้นที่เขตเมืองชายแดนเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เดินทางเข้ามาหาความสำราญในยามพักผ่อนในแหล่งบันเทิงในพื้นที่ ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักจึงใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด โดยจัดให้มีสถานบันเทิง เช่น ดิสโก้เทค คาราโอเกะ บาร์เบอร์ นวดแผนโบราณ ฯลฯ ไว้ให้บริการนักท่องเที่ยวภายในโรงแรมที่พัก เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวและกระตุ้นให้ลูกค้าเดินทางเข้ามาใช้บริการมากขึ้น ซึ่งการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทำให้มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าในเขตเมืองชายแดนไม่มีการปรับปรุง เพิ่มจำนวนห้องประชุม หรือปรับเปลี่ยนอาหารเป็นอาหารฮาลาล เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มราชการเหมือนธุรกิจที่พักในเขตเมือง แต่มีการให้บริการอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและเพิ่มอัตราการเข้าพัก

จากข้างต้นจะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย จนอาจจะกล่าวได้ว่าการกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนขึ้นกับนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่เป็นหลัก

บทที่ 6

สรุปและอภิปรายผล

การศึกษาเรื่องสถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจสถานการณ์ กลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ อันจะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจที่พักในเขตสามจังหวัดชายแดนใต้ได้อย่างยั่งยืน

สรุปผลการวิจัย

1. สถานการณ์ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

จากการสำรวจสถานประกอบการธุรกิจที่พักที่จดทะเบียนกับสำนักงานปกครองจังหวัดปัตตานี นราธิวาส และยะลา มีจำนวนธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ รวม 127 แห่ง จังหวัดยะลา จำนวน 41 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,361 ห้อง จังหวัดปัตตานี จำนวน 27 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 960 ห้อง และจังหวัดนราธิวาส จำนวน 59 แห่ง มีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,435 ห้อง และมีจำนวนห้องพักรวมกันทั้งหมด 5,756 ห้อง

ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดเล็ก (มีห้องพักน้อยกว่า 60) มีมากถึง 99 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกันแล้ว 2,579 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 44.81 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่ รองลงมาเป็นโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักตั้งแต่ 60-149 ห้อง) มีทั้งสิ้น 24 แห่ง และมีจำนวนห้องพักรวมกัน 2,403 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 41.75 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่ และเป็นโรงแรมหรือธุรกิจที่พักขนาดใหญ่ (มีห้องพักตั้งแต่ 150 ห้องขึ้นไป) ทั้งหมด 4 แห่ง ซึ่งมีห้องพักรวมกัน 774 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 13.44 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่

เมื่อพิจารณาแหล่งที่ตั้งของโรงแรมและธุรกิจที่พัก พบว่าโรงแรมส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง และในเขตเมืองชายแดน คืออำเภอเบตง และเมืองสุไหงโก-ลกเป็นหลัก มีการกระจายไปในอำเภออื่นๆ เพียงเล็กน้อย ได้แก่ อำเภอโคกโพธิ์ อำเภอสายบุรี อำเภอหนองจิก อำเภอระแงะ และอำเภอตากใบ

เมื่อจำแนกประเภทธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ พบว่าโรงแรมหรือธุรกิจที่พักส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก จำนวน 94 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 74.0 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่ รองลงมาเป็นโรงแรมประเภทที่ 4 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 10.2 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่

โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เริ่มเปิดดำเนินการ ก่อนปี พ.ศ. 2500 มีจำนวน 2 แห่ง คือ โรงแรม เก็นติ้ง โฮเต็ล เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2499 และโรงแรมนราธิวาส เริ่ม

ดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2495 ซึ่งเป็นโรงแรมที่เริ่มดำเนินการในยุคแรกๆ ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ต่อมาธุรกิจที่พักมีการลงทุนเปิดกิจการเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ จนถึงยุคที่ธุรกิจที่พักเปิดดำเนินการมากที่สุดคือ ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 ซึ่งมีธุรกิจที่พักเริ่มดำเนินการทั้งหมด 28 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 24.1 รองลงมาคือในช่วงปี พ.ศ. 2551-2559 มีธุรกิจที่พักเริ่มดำเนินการทั้งหมด 27 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 23.3 เมื่อจำแนกประเภทของธุรกิจที่พักตามปีที่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักเริ่มต้นดำเนินการ พบว่า สถานประกอบการที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว จำนวน 17 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 60.7 ของจำนวนสถานประกอบการที่เริ่มดำเนินการในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 และสถานประกอบการที่เริ่มต้นดำเนินการในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว เช่นเดียวกับในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 แต่สัดส่วนการเพิ่มของโรงแรมประเภทที่ 1 หรือโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียวเพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีสถานประกอบการธุรกิจที่พักประเภทที่ 1 เริ่มต้นดำเนินการ จำนวน 24 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 88.9 ของจำนวนสถานประกอบการที่เริ่มดำเนินการในช่วงนั้นทั้งหมด

ธุรกิจที่พักส่วนใหญ่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีราคาห้องพักค่อนข้างต่ำ คือมีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท มีจำนวนถึง 77 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 60.6 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่เมื่อแยกพิจารณาตามพื้นที่ จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่เขตเมือง ส่วนใหญ่จะมีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท มีจำนวน 47 แห่ง จากสถานประกอบการทั้งหมด 66 แห่ง หรือคิดเป็นร้อยละ 71.2 ของธุรกิจที่พักในพื้นที่เขตเมืองทั้งหมด ขณะที่โรงแรมหรือธุรกิจที่พักในพื้นที่เมืองชายแดน (อำเภอเบตงและอำเภอสุไหงโกลก) ธุรกิจที่พักที่มีราคาห้องพักอยู่ที่ 500-999 บาท มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่อำเภอเบตงพบว่าธุรกิจที่พักส่วนใหญ่มีราคาห้องพัก 500-999 บาท จำนวน 13 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 59.1 ของจำนวนธุรกิจที่พักทั้งหมดในพื้นที่อำเภอเบตง

จากข้างต้น จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีการเติบโตอย่างเห็นได้ชัด โดยลักษณะของการขยายตัวเป็นการขยายตัวของธุรกิจที่พักหรือโรงแรมประเภทที่ 1 หรือเป็นโรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว และเมื่อแยกพิจารณาเป็นรายจังหวัด พบว่าจังหวัดปัตตานีเป็นพื้นที่ที่มีการขยายตัวของธุรกิจที่พักในอัตราสูงกว่าพื้นที่อื่นๆ ขณะที่ราคาห้องพักส่วนใหญ่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีราคาห้องพักค่อนข้างต่ำ คือมีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 บาท

2. กลยุทธ์การลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก

2.1 ธุรกิจที่พักในเขตเมือง

เมื่อวิเคราะห์สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ร่วมกับจำนวนการเพิ่มขึ้นของธุรกิจที่พัก พบว่า ธุรกิจที่พักในเขตเมืองมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แสดงว่าสถานการณ์ความรุนแรงไม่ได้เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ หมายความว่าแม้ว่าจะมีเหตุการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ แต่ยังคง

มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยสูงขึ้น สะท้อนความต้องการหรืออุปสงค์ด้านที่พักในพื้นที่และมีความต้องการเพิ่มขึ้น ทำให้ธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

แม้ว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จะไม่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์หรือความต้องการด้านที่พักในพื้นที่ สามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์หรือความต้องการด้านที่พักในพื้นที่ออกเป็นอย่างน้อย 2 ประการ คือ 1) การเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของคนในพื้นที่ที่หลีกเลี่ยงการเดินทางในช่วงเวลากลางคืนหรือตอนเย็นส่งผลให้เกิดความต้องการที่พักแรมระหว่างเดินทางในพื้นที่ 2) การจัดประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการ เมื่อเกิดเหตุการณ์ความรุนแรง หน่วยงานราชการมีการประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาความรุนแรงในพื้นที่บ่อยครั้ง ทำให้ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ อาจจะกล่าวได้ว่า สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์หรือความต้องการด้านที่พักในพื้นที่ โดยความต้องการที่เกิดขึ้นนั้นมีลักษณะเฉพาะเป็นอุปสงค์ด้านที่พักจากคนในพื้นที่ ซึ่งเกิดจากสถานการณ์หรือบริบทในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กำหนดให้เกิดความต้องการในลักษณะนั้น และส่งผลทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองมีการเปลี่ยนแปลง โดยสามารถจำแนกการเปลี่ยนแปลงธุรกิจที่พักตามลักษณะการขยายตัวของธุรกิจที่พักในเขตเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่ออกเป็น 2 ลักษณะ คือ 1) การขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการเฉพาะห้องพักเพียงอย่างเดียว เน้นให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว เพื่อตอบสนองความต้องการด้านที่พักของคนในพื้นที่เพิ่มขึ้นเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของคนในพื้นที่ ซึ่งเกิดความหวาดกลัว ไม่กล้าเดินทางในช่วงเวลากลางคืน ลูกค้ากลุ่มนี้จึงเป็นคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งต้องการเพียงสถานที่พักแรมที่ปลอดภัย ราคาถูก เพื่อพักแรมระหว่างเดินทางในพื้นที่ เกิดความต้องการที่พักแรมจากคนในพื้นที่สามจังหวัดเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว ราคาถูกเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในทุกจังหวัด โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ซึ่งเป็นประตูสู่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ 2) การขยายตัวของธุรกิจที่พักที่ให้บริการเช่าห้องประชุมสัมมนา เน้นเพิ่มจำนวนห้องประชุมสัมมนา ขยายขนาดห้องประชุมสัมมนา และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการจัดประชุมสัมมนา เพื่อตอบสนองความต้องการสถานที่จัดประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น หลังเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงกลุ่มลูกค้า ลูกค้าที่เดินทางมาเอง ลูกค้าที่มาจากผู้ประกอบการท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าบริษัทหายไป ขณะที่ลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น จากข้างต้น แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์ความรุนแรงไม่ได้ส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจที่พักในพื้นที่เกิดภาวะขาดทุนหรือไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้อย่างที่เข้าใจกัน แต่ส่งผลให้ธุรกิจที่พักเกิดการเปลี่ยนแปลง โดยลักษณะและรูปแบบการเติบโตของธุรกิจที่พักสะท้อนภาพการดำรงชีวิตของประชาชนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่เปลี่ยนแปลงไป

การตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีหลายปัจจัยประกอบกัน เนื่องจากการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่พักต้องอาศัยปัจจัยการผลิตต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความกล้าที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงในการลงทุน ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักให้เหตุผลของ

การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจในพื้นที่ด้วยเหตุผลที่หลากหลายสามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) การมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและความคาดหวังต่อผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ โอกาสทางธุรกิจ ผลตอบแทน หรือกำไรจากการลงทุนเป็นเหตุจูงใจให้ผู้ประกอบการลงทุนในธุรกิจที่รัก 2) ความเข้าใจบริบทสถานการณ์ในพื้นที่ จากการศึกษาประวัติและภูมิสำเนาของผู้ประกอบการธุรกิจที่รักในพื้นที่พบว่าส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่ หรือเป็นคนนอกพื้นที่ที่เข้ามาประกอบธุรกิจในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเวลานาน ทำให้มีความเข้าใจสถานการณ์ความรุนแรงและบริบทของพื้นที่เป็นอย่างดี

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจที่รักในเขตเมืองสามารถจำแนกได้ ดังนี้ 1) กลยุทธ์ด้านราคา สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิตและการเดินทางของประชาชนในพื้นที่ ส่งผลให้เกิดอุปสงค์ด้านที่พักจากกลุ่มคนในพื้นที่สามจังหวัด ซึ่งต้องการที่พักแรมที่ปลอดภัยระหว่างเดินทางภายในพื้นที่ ทำให้ที่พักแรมที่มีราคาห้องพักต่ำกว่า 500 เป็นที่นิยมและมีการขยายตัวอย่างชัดเจนในทุกจังหวัด ผู้ประกอบการธุรกิจที่รักที่ให้บริการที่พักเพียงอย่างเดียวจึงนิยมใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง โดยกำหนดราคาห้องพักเป็นห้องพักแบบประหยัด โดยผู้ประกอบการธุรกิจที่รักจะใช้กลยุทธ์กำหนดราคาห้องพักหรือประกาศขายห้องพักแก่คู่แข่งที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันและมีคุณภาพใกล้เคียงกัน เพื่อเพิ่มโอกาสการเป็นตัวเลือกในการใช้บริการ โดยราคาห้องพักที่นิยมประกาศขายเป็นราคา 400-600 บาท 2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ธุรกิจที่รักในเขตเมืองนิยมใช้การออกแบบรูปแบบของธุรกิจที่รักให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์ประจำตัว โดยนำความคิดสร้างสรรค์เข้ามาใช้ในการออกแบบ จัดภูมิทัศน์หรือสถานที่ เพื่อสร้างจุดขายและดึงดูดใจลูกค้า โดยเฉพาะธุรกิจที่รักเปิดใหม่ที่ให้บริการห้องพักเพียงอย่างเดียว มักใช้กลยุทธ์นี้ในการดึงดูดใจลูกค้าให้มาใช้บริการ นอกจากนั้น ธุรกิจที่รักส่วนใหญ่ยังมีมาตรการรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจให้แก่ลูกค้าที่เข้าพักเป็นสิ่งจำเป็น 3) กลยุทธ์การจัดจำหน่าย ธุรกิจที่รักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้นิยมใช้เว็บไซต์, Facebook, Line และการแนะนำโดยผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการและบอกต่อ 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ธุรกิจที่รักในพื้นที่ใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการและเข้ามาใช้บริการมากขึ้น โดยการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการด้านอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทำให้มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นถึงแม้ว่าในพื้นที่หลังเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงธุรกิจที่รักจะมีรายได้จากห้องพักลดลง แต่มีรายได้จากการให้เช่าห้องประชุมสัมมนาเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีลูกค้ากลุ่มประชุมสัมมนาจากหน่วยงานราชการในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจที่รักจึงปรับปรุงบริการเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มราชการ โดยเพิ่มจำนวนห้องประชุม ขยายขนาดห้องประชุม และติดตั้งอุปกรณ์สารสนเทศที่ทันสมัย เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนี้ โรงแรมที่รักที่ให้บริการอาหารมีการปรับเปลี่ยนเป็นจากให้บริการอาหารสากลเป็นอาหารฮาลาล และมีบริการอื่นเพื่อการให้บริการที่ครบวงจรมากขึ้น เพื่อเพิ่มรายรับให้กับโรงแรมและตอบสนองความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป็นหลัก

2.2 ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน (อำเภอเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลก)

อำเภอเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลกมีภาวะเศรษฐกิจดี มีการเดินทางข้ามแดนเพื่อมาค้าขายและท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียมาเป็นเวลานาน ทำให้เกิดความต้องการที่พักในพื้นที่เบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลกอย่างต่อเนื่อง โดยในพื้นที่อำเภอสู่ไหโก-ลกมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 39 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,929 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 79.22 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดนราธิวาส และในพื้นที่อำเภอเบตงมีจำนวนโรงแรมหรือธุรกิจที่พักทั้งสิ้น 22 แห่ง มีห้องพักรวมกัน 1,463 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 61.97 ของจำนวนห้องพักทั้งหมดในพื้นที่จังหวัดยะลา

เมื่อประมวลสภาพความรุนแรงในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลก พบว่าทั้งสองพื้นที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แม้ว่าในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลกเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นๆ แต่ก็ยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญต่อการตัดสินใจเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว โดยเฉพาะกับนักท่องเที่ยวชาวไทย ซึ่งมีสัดส่วนน้อยลงเหลือประมาณร้อยละ 10 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด ในขณะที่นักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ ยังคงเดินทางเข้ามาในพื้นที่ตามปกติ ลูกค้านักธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนจึงเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย การเติบโตของธุรกิจโรงแรมที่พักในพื้นที่จึงเป็นไปตามอุปสงค์ด้านการท่องเที่ยว โรงแรมเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลกมีจำนวนเพิ่มขึ้น ในระหว่างปี พ.ศ. 2551-2559 มีโรงแรมหรือธุรกิจที่พักในเมืองเบตงเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 4 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,243 ห้อง เป็น 1,463 ห้อง ทำให้ในพื้นที่อำเภอเบตงมีห้องพักเพิ่มขึ้น 391 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 36.47 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้า ขณะที่ในพื้นที่อำเภอสู่ไหโก-ลกมีธุรกิจโรงแรมที่พักเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 2 แห่ง ทำให้มีจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,876 ห้อง เป็น 1,929 ห้อง ทำให้ในพื้นที่อำเภอสู่ไหโก-ลกมีห้องพักเพิ่มขึ้น 53 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 2.83 ของจำนวนห้องพักที่มีอยู่ก่อนหน้า ดังนั้น การดำรงอยู่และการเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่ขึ้นกับนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก

อุปสงค์ทางเศรษฐกิจของเมืองเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลกพึ่งพานักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวมาเลเซียและสิงคโปร์เป็นหลัก ดังนั้น การดำรงอยู่และการเติบโตของธุรกิจที่พักในพื้นที่ขึ้นกับนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวมาเลเซียและสิงคโปร์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก สามารถแบ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มแรกเป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเพื่อเที่ยวสถานบันเทิง และกลุ่มที่สอง เป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเพื่อท่องเที่ยวในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ และรับประทานอาหารประจำวัน ลูกค้าที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงวัย เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์ หรือทุกเดือน

ปัจจัยหลักที่ทำให้นักท่องเที่ยวต่างชาติยังคงเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสู่ไหโก-ลก มีหลายองค์ประกอบประกอบกัน ไม่ว่าจะเป็นการเดินทางที่สะดวกเนื่องจากมีอาณาเขตติดต่อกับประเทศมาเลเซีย มีอาหารการกินอุดมสมบูรณ์และเป็นเอกลักษณ์ มีแหล่งท่องเที่ยวยามค่ำคืนที่นักท่องเที่ยวต่างชาตินิยมมาพักผ่อน ค่าเงินที่สูงกว่าไทย ทำให้ชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียนิยมเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในช่วงวันหยุดเทศกาลที่สำคัญของประเทศมาเลเซีย เช่น

ปีใหม่ ตรุษจีน และฮารีรายอ เป็นต้น ประการต่อมาคือความรุนแรงในพื้นที่อำเภอเบตงและอำเภอสุโงโก-ลก ทั้งสองพื้นที่เกิดเหตุการณ์ความรุนแรงน้อยกว่าพื้นที่อื่นในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ประกอบกับลักษณะทางภูมิศาสตร์ของอำเภอเบตงและสุโงโก-ลก ซึ่งเป็นเมืองชายแดนอยู่ห่างไกล โดยเฉพาะอำเภอเบตงเป็นเมืองปิดมีทางเข้าออกหลักเพียงเส้นทางเดียว เป็นเมืองในหุบเขาที่มีความเป็นเอกเทศ การเกิดเหตุร้ายในพื้นที่จึงมีค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่อื่นๆ ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้จะมีสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดนสามารถจำแนกได้ ดังนี้ 1) กลยุทธ์ด้านราคา ลูกค้าหลักของธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโงโก-ลกเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย ส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน เข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์หรือทุกเดือน เพื่อมาเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน ไม่เน้นแข่งขันด้านราคาหรือประกาศขายห้องพักในราคาต่ำ ระดับราคาห้องพักที่มีการแข่งขันกันสูงจะอยู่ที่ราคา 700-800 บาท ราคาที่ประกาศขายเป็นราคาที่ประกาศขายตลอดทั้งปี ไม่มีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาตามฤดูกาลหรือช่วงเวลา 2) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากลูกค้าหลักของธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโงโก-ลกเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เข้ามาท่องเที่ยวเป็นประจำทุกสัปดาห์หรือทุกเดือน เพื่อมาเที่ยวสถานบันเทิงในพื้นที่ ธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโงโก-ลกเน้นตกแต่งอย่างเรียบง่าย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เน้นความสะอาด ทำเลอยู่ใจกลางเมืองใกล้สถานบันเทิงและแหล่งท่องเที่ยว และมีการให้บริการต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่พักส่วนใหญ่นิยมใช้กลยุทธ์การให้บริการ สร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และกลับมาใช้บริการซ้ำ เป็นการสร้างฐานลูกค้าของตนเองให้กลายเป็นลูกค้าประจำ 3) กลยุทธ์การจัดจำหน่าย ธุรกิจที่พักในพื้นที่อำเภอเบตงและสุโงโก-ลกใช้กลยุทธ์การจัดจำหน่ายเชิงรับหรือการใช้การโฆษณาแบบปากต่อปาก แนะนำโดยผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการและบอกต่อ ส่วนใหญ่นิยมใช้เว็บไซต์, Facebook, Line เป็นช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลของโรงแรม 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด เนื่องจากกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักในพื้นที่เขตเมืองชายแดนเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียที่เดินทางเข้ามาหาความสำราญในยามค่ำคืนในแหล่งบันเทิงในพื้นที่ ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักจึงใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด โดยจัดให้มีสถานบันเทิง เช่น ดิสโก้เทค คาราโอเกะ บาร์เบอร์ นวดแผนโบราณ ฯลฯ ไว้ให้บริการนักท่องเที่ยวภายในโรงแรมที่พัก เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวและกระตุ้นให้ลูกค้าเดินทางเข้ามาใช้บริการมากขึ้น ซึ่งการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ทำให้มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นและมีรายได้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าในเขตเมืองชายแดนไม่มีการปรับปรุง เพิ่มจำนวนห้องประชุม หรือปรับเปลี่ยนอาหารเป็นอาหารฮาลาล เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มราชการเหมือนธุรกิจที่พักในเขตเมือง แต่มีการให้บริการอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและเพิ่มอัตราการเข้าพัก

3. ปัญหาอุปสรรค และความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักและเจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาอุปสรรค และแนวทางการส่งเสริมธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้

1. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่พัก

1) การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมีบทบาททางอ้อมต่อการส่งเสริมธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ด้วยการส่งเสริมการท่องเที่ยวและจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวภายในพื้นที่ เช่น การจัดงานมหกรรมแข่งขันนกเขาขาวเสียงอาเซียน งานสมโภชศาลเจ้าพ่อหลักเมือง ฯลฯ

2) กระทรวงมหาดไทย

พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 กำหนดให้ผู้ประกอบการกิจการโรงแรมต้องจดทะเบียนที่ทำการปกครองท้องถิ่น เพื่อขออนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม อย่างไรก็ตาม พบว่าโรงแรมและที่พักหลายแห่งในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่ได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติดังกล่าว ซึ่งโรงแรมและที่พักดังกล่าวจัดเป็นคู่แข่งขันของโรงแรมที่พักที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

3) องค์รปกครองส่วนท้องถิ่น

องค์รปกครองส่วนท้องถิ่นเข้ามามีบทบาทในธุรกิจที่พักในฐานะผู้จัดเก็บรายได้ในรูปของภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีป้าย และภาษีโรงแรม โดยเฉพาะภาษีโรงแรม ซึ่งผู้ประกอบการโรงแรมจะต้องจ่ายให้แก่องค์รปกครองส่วนท้องถิ่นในอัตราร้อยละ 1 ของรายได้ห้องพัก

2. ปัญหาอุปสรรคและความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจที่พัก

1) ปัญหาด้านเงินทุน เนื่องจากธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่มีต้นทุนสูง ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนการก่อสร้าง ตกแต่งปรับปรุงห้องพัก ค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ ค่าวัตถุดิบ และค่าจ้างแรงงาน ทำให้ผู้ประกอบการมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักต้องการให้รัฐบาลขยายเวลาการให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ 1.5% ต่อปีที่จะหมดในปลายปี 2560 ออกไปอีก และขยายระยะเวลากู้จากเดิม 3 ปี เป็น 5 ปี เพื่อเป็นการกระตุ้นการลงทุน รวมทั้งลดหย่อนภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ

2) ปัญหาด้านอุปสงค์ แม้ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้สถานการณ์การท่องเที่ยวจะมีแนวโน้มดีขึ้นตามลำดับ แต่นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อต่ำ และใช้ระยะเวลาพักในพื้นที่เพียงไม่กี่วัน ผู้ประกอบการต้องการให้หน่วยงานภาครัฐสนับสนุนการท่องเที่ยวในพื้นที่ โดยการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวในพื้นที่ให้มากขึ้น และประกาศให้สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่

3) ปัญหาด้านคู่แข่งขัน โรงแรมและที่พักหลายแห่งในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่ได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 ซึ่งโรงแรมและที่พักดังกล่าวจัดเป็นคู่แข่งขันของโรงแรมที่พักที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีมาตรการในการดำเนินการเพื่อ

ควบคุมการดำเนินธุรกิจโรงแรมที่פקให้ถูกต้องตามพระราชบัญญัติดังกล่าว เพื่อลดปัญหาการกระทำผิดกฎหมายและทำให้ผู้ประกอบการที่ดำเนินการอย่างถูกต้องมีขวัญ กำลังใจในการทำธุรกิจที่פקมากขึ้น

การอภิปรายผล

จากผลการศึกษาเกิดข้อค้นพบซึ่งช่วยขยายความเข้าใจเกี่ยวกับสถานการณ์ธุรกิจที่פקในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เพิ่มขึ้น โดยผู้วิจัยค้นพบว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ไม่ได้ส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจที่פקในพื้นที่เกิดภาวะขาดทุนหรือไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้อย่างที่เข้าใจตามข่าวที่ปรากฏในหน้าหนังสือพิมพ์ต่างๆ ซึ่งมีการนำเสนอข่าวในช่วงระหว่าง พ.ศ. 2547-2553 (ผู้จัดการรายสัปดาห์, 2550) แต่ข้อค้นพบจากการศึกษาพบว่าธุรกิจที่פקในพื้นที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับการศึกษาของพรพรรณ วีระปริยากร (2555) ที่ระบุว่าสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ยังคงมีศักยภาพต่อการพัฒนาในเชิงกายภาพพื้นที่ (ทั้งในเชิงปริมาณหรือจำนวนและรูปแบบโครงการ) ที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นโครงการประเภทที่อยู่อาศัย สถานศึกษา โรงแรมที่פק ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ โดยลักษณะและรูปแบบการของการขยายตัวเป็นผลเนื่องมาจากสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทั้งนี้ สถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่จัดเป็นเงื่อนไขสำคัญก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ด้านที่פקในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่פקมีการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านจำนวนและลักษณะของการขยายตัว โดยลักษณะและการเปลี่ยนแปลงมีลักษณะเฉพาะและความแตกต่างจากพื้นที่อื่น อาจกล่าวได้ว่าสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เป็นเงื่อนไขในการกำหนดลักษณะและรูปแบบการขยายตัวของธุรกิจที่פקในพื้นที่ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) อุปสงค์ด้านที่פק การเกิดอุปสงค์ด้านที่פקในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่ได้เกิดจากอุปสงค์ด้านการท่องเที่ยวเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากอุปสงค์จากคนในพื้นที่ ซึ่งเปลี่ยนแปลงวิถีการดำรงชีวิต ทำให้เกิดความต้องการที่פקจากคนในพื้นที่สามจังหวัด ซึ่งต้องการเพียงที่פקแรมระหว่างเดินทางทำธุระภายในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้หรือเดินทางกลับจากอำเภอหาดใหญ่ เกิดความต้องการห้องพักราคาถูกในพื้นที่ทำให้ธุรกิจที่פקขนาดเล็กเกิดการขยายตัวอย่างเห็นได้ชัดในทุกจังหวัด โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดปัตตานีประจวบสู่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ผู้ประกอบการธุรกิจที่פקจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนั้น เมื่อเกิดเหตุการณ์ความรุนแรง หน่วยงานราชการมีการประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาความรุนแรงในพื้นที่บ่อยครั้ง ทำให้ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการเพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจที่פקที่ให้บริการเช่าห้องประชุมสัมมนา สะท้อนความต้องการหรือเกิดอุปสงค์ด้านที่פקในพื้นที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยความต้องการที่เพิ่มขึ้นนั้นมีลักษณะเฉพาะเป็นอุปสงค์ด้านที่פקจากคนในพื้นที่ ซึ่งเกิดจากสถานการณ์หรือบริบทในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้กำหนดให้เกิดความต้องการในลักษณะนั้น

2) อิทธิพลของฤดูกาลส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่פק ทำให้จำนวนผู้เข้าพักเพิ่มขึ้นในบางฤดูกาลทำให้ราคาห้องพักสูงขึ้นในช่วงเวลา แต่ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้เป็นพื้นที่ที่มีลักษณะเฉพาะ แม้ในแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น อำเภอเบตงและอำเภอสุไหงโก-ลก ก็ไม่มีการปรับราคาห้องพักขึ้นลงตามช่วงเทศกาล ราคาห้องพักที่ขายเป็นราคาตลอดทั้งปี ธุรกิจที่פקในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จึงไม่มีความผันผวนตามอิทธิพลจากฤดูกาล อัตราการเข้าพักขึ้นกับสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่

เมื่อธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีลักษณะเฉพาะและมีความแตกต่างจากพื้นที่อื่น ดังนั้นการกำหนดแนวทางส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้จำเป็นต้องมีมาตรการและแนวทางเฉพาะเพื่อให้ธุรกิจที่ปักในพื้นที่พัฒนาย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะสำหรับการลงทุนและการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจที่ปัก

1. ผู้ประกอบการควรมีความเข้าใจบริบทและสถานการณ์ความรุนแรงในพื้นที่ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีลักษณะเฉพาะและแตกต่างจากพื้นที่อื่น ความเข้าใจบริบทและสถานการณ์จะทำให้การดำเนินธุรกิจมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงสูงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้
2. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นคนในพื้นที่เป็นหลัก เนื่องจากลูกค้าหลักของธุรกิจที่ปักเป็นคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ เช่น การมีอาหารฮาลาลให้บริการ ภายในห้องพักควรมีสิ่งที่บอกทิศหรือก๊ิบละห์ มีสายฉีดชำระในห้องน้ำ เป็นต้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันให้แก่กิจการ
3. ผู้ประกอบการควรประกาศราคาขายห้องพัก โดยคำนึงถึงกลุ่มลูกค้าหลักและคู่แข่งที่อยู่ในพื้นที่เดียวกัน โดยกำหนดราคาห้องพักไม่สูงจนเกินไป เมื่อเทียบกับสถานประกอบการที่มีคุณภาพและมาตรฐานใกล้เคียงกัน
4. ผู้ประกอบการควรเพิ่มช่องทางติดต่อระหว่างโรงแรมที่ปักกับลูกค้าให้มากขึ้น เนื่องจากธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ส่วนใหญ่ยังทำการตลาดเชิงรับหรือการใช้การโฆษณาแบบปากต่อปาก การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น เพิ่มระบบการจองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายและขยายกลุ่มลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลของโรงแรมที่ปักได้สะดวกและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ นอกจากนี้ ความนิยมในการสื่อสารผ่านระบบอินเทอร์เน็ต รวมถึงการใช้ Social Media ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Twitter การตั้งกระทู้ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในเว็บไซต์ต่างๆ มีอิทธิพลอย่างมากต่อการสื่อสารและส่งต่อข่าวสารอย่างรวดเร็ว ซึ่งถ้าหากบริการที่ดีก็จะส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อกิจการ และในทางตรงกันข้าม ถ้าหากบริการไม่ดี ย่อมส่งผลในเชิงลบอย่างรุนแรงและรวดเร็วเช่นกัน ผู้ประกอบการต้องตระหนักและเลือกใช้ช่องทางการสื่อสารและการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับกิจการและสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้า
5. ผู้ประกอบการควรมีการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากธุรกิจที่ปักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้อยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีความเสี่ยงสูง อัตราการเข้าพักขึ้นกับสถานการณ์และบริบทในพื้นที่ เพื่อรักษาผลประโยชน์ไว้ ผู้ประกอบการควรมีการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง และจัดหารายได้ด้านอื่นเข้ามาทดแทน เช่น การให้บริการอาหารนอกสถานที่ การให้บริการจัดงานมงคลสมรส เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับกิจการ

6. ผู้ประกอบการควรกำหนดมาตรการในการรักษาความปลอดภัยอย่างเข้มงวด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและผู้ให้บริการ การดำเนินธุรกิจในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงในการเกิดเหตุการณ์ความรุนแรงดังเช่นพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ การสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจให้แก่ลูกค้าที่เข้าพักเป็นสิ่งจำเป็น

7. ผู้ประกอบการควรปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของลูกค้า โดยการจัดกิจกรรมหรือการให้บริการด้านต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้า เช่น เพิ่มจำนวนห้องประชุม ขยายขนาดห้องประชุม ติดตั้งอุปกรณ์สารสนเทศที่ทันสมัย และมีบริการด้านอื่นๆ อย่างครบวงจรมากขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกและจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. จากการศึกษาความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ผู้วิจัยได้นำมาวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางกำหนดนโยบายภาครัฐสำหรับสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังนี้

1) นโยบายด้านสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจที่พักด้วยการขยายเวลาการให้สินเชื่อ ลดเงื่อนไขข้อกำหนดต่างๆ รวมไปถึงการให้อัตราดอกเบี้ยพิเศษแก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่ผ่านธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่รัฐเป็นผู้ถือหุ้น เพื่อนำไปใช้ในการปรับปรุงห้องพักและดำเนินธุรกิจ

2) นโยบายการยกเว้นการเก็บภาษีแก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่ เช่น ภาษีเงินได้ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีป้าย และภาษีโรงแรม เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ

2. ควรเปลี่ยนวิธีการมองความรุนแรงในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งถูกมองว่าเป็นอุปสรรคและส่งผลกระทบทำให้ธุรกิจที่พักในพื้นที่เกิดภาวะขาดทุนหรือไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้อย่างที่เข้าใจตามข่าวที่ปรากฏในหน้าหนังสือพิมพ์ต่างๆ ซึ่งมีการนำเสนอข่าวอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ชุดความเชื่อเกี่ยวกับความรุนแรงดังกล่าวเกิดจากกระบวนการตีความของผู้คนตามภาพลักษณ์ความรุนแรงที่เกิดขึ้นในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ อย่างไรก็ตาม เมื่อมีเหตุการณ์ความรุนแรงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง คนในพื้นที่เกิดการปรับตัวและเปลี่ยนแปลงวิถีการเดินทางและการดำเนินชีวิต เกิดเป็นโอกาสทางธุรกิจในพื้นที่ ซึ่งจากการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าความรุนแรงเป็นเงื่อนไขสำคัญทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจที่พักในพื้นที่ และธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ยังคงมีศักยภาพในการพัฒนา การเปลี่ยนวิธีการมองความรุนแรงในพื้นที่จึงเป็นเรื่องจำเป็น เพื่อให้เห็นว่าพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ยังคงมีศักยภาพในการพัฒนาและเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาที่สอดคล้องกับความเป็นจริงตามบริบทของพื้นที่มากขึ้น

3. รัฐควรสนับสนุนการเผยแพร่ข้อมูล ข้อเท็จจริงที่ถูกต้องเกี่ยวกับสถานการณ์ บริบท และความเป็นอยู่ของประชาชนในพื้นที่ เพื่อเปลี่ยนทัศนคติและสร้างความเชื่อมั่นให้นักท่องเที่ยว โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวไทย ทำให้คนนอกพื้นที่ที่มีความเชื่อมั่นและกล้าที่จะเดินทางเข้ามาในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันภาพลักษณ์ความรุนแรงที่มีการสื่อสารผ่านช่องทางต่างๆ ทำให้คนนอกพื้นที่เกิดความรู้สึกหวาดกลัวไม่กล้าเดินทางเข้ามาในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังนั้นการสร้าง

เข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับสถานการณ์ บริบท และความเป็นอยู่ของประชาชนในพื้นที่จึงเป็นสิ่งสำคัญในการ กระตุ้นเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวในพื้นที่สามจังหวัด

4. รัฐควรสนับสนุนการเข้าสู่ธุรกิจที่พักของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะธุรกิจที่พักขนาดเล็ก ผลกระทบจากเหตุการณ์ความรุนแรง ทำให้คนในพื้นที่มีการปรับตัวในการดำรงชีวิต โดยหลีกเลี่ยงการเดินทาง ในช่วงเวลากลางคืนหรือตอนเย็น กลุ่มลูกค้าของธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดจึงเป็นกลุ่มคนในพื้นที่สาม จังหวัด ซึ่งต้องการเพียงสถานที่พักแรมที่ปลอดภัย เพื่อพักระหว่างเดินทางในพื้นที่ เกิดความต้องการห้องพัก ราคาประหยัดในพื้นที่ ทำให้ธุรกิจที่พักราคาประหยัดในพื้นที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการรายย่อยในพื้นที่เข้าสู่ธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจที่พักขนาดเล็กใช้เงินในการลงทุนไม่มากนัก รัฐควรให้ การสนับสนุนด้านเงินทุนและสินเชื่อให้กับผู้ที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัด ชายแดนภาคใต้ เพื่อเป็นการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการในพื้นที่และเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจในพื้นที่อีก ทางหนึ่ง

5. รัฐควรมีมาตรการในการดำเนินการเพื่อควบคุมการดำเนินธุรกิจโรงแรมที่พักให้ถูกต้องตาม พระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 เพื่อลดปัญหาการกระทำผิดกฎหมายและทำให้ผู้ประกอบการที่ดำเนินการ อย่างถูกต้องมีขวัญ กำลังใจในการทำธุรกิจที่พักมากขึ้น เนื่องโรงแรมและที่พักแรมหลายแห่งในพื้นที่สาม จังหวัดชายแดนภาคใต้ไม่ได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 ซึ่งโรงแรมและที่พักแรม ดังกล่าวจัดเป็นคู่แข่งกันของโรงแรมที่พักที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

บรรณานุกรม

- Gubrium, J. F. & Holstein, J. A. (1997). *The new language of qualitative method*. Oxford: Oxford University Press.
- Neuman, W. L. (2004). *Basics of social research: Qualitative and quantitative approaches*. Boston: Pearson.
- Porter, M. E. (1998). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- กรวรรณ ทองสว่าง. (2554). ผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบของ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมในอำเภอหาดใหญ่ (วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- พรพรรณ วีระปรียากร. (2555). สถานภาพและสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- นิศา ชัชกุล. (2555). อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว = Tourism industry. สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์: กรุงเทพมหานคร.
- สุรีย์ เข้มทอง. (2559). กลยุทธ์การจัดการและการตลาดสำหรับธุรกิจโรงแรม. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช: กรุงเทพมหานคร.
- สรุปสถานการณ์ความรุนแรงภาคใต้ มกราคม 2547-กุมภาพันธ์ 2555, สืบค้นจาก www.deepsouthwatch.org
- สถานการณ์รุนแรง ไฟใต้ ปี ที่ 10 เติมน้ำสู่วิถี “เจรจา”, สืบค้นจาก [www.hiso.or.th/hiso5/report / download. php?name](http://www.hiso.or.th/hiso5/report/download.php?name)
- ไฟใต้จ่อเข้าปีที่12 บึ้มแล้ว 3,392 ครั้ง เลิกใช้รีโมทฯจุดระเบิด?, สืบค้นจาก http://www.isranews.org/south-news/stat-history/item/41175-bomb_41175.html
- หนังสือพิมพ์ผู้จัดการออนไลน์. (2550). โรงแรม ‘หาดใหญ่ – 3 จต.’ วิกฤต นักลงทุน-นักท่องเที่ยวทิ้งได้ตอนล่าง, สืบค้นจาก <http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9500000054083>
- อติรส ดาราไก่อ, อับดุลเลาะ ยูโซ๊ะ, ก้อหรี บุตรหล้า และยี่ดิง ดอลี. (2556). การลงทุนธุรกิจอาหารฮาลาลในจังหวัดชายแดนใต้ของประเทศไทย. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).

ภาคผนวก
รายชื่อสถานประกอบการธุรกิจที่พักในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้

1. ธุรกิจที่พักในเขตเมือง

1.1 รายชื่อธุรกิจที่พักในจังหวัดยะลา

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
1	ยะลาเกสต์เฮาส์	33 ม.9 ต.สะเตงนอก อ.เมือง จ.ยะลา	1	48	2523
2	เทพวิมานโฮเต็ล	31-37 ถ.ศรีบำรุง ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	1	82	2504
3	เมโทร	7/1-3 ถ.รัฐกิจ ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	1	25	2505
4	เมืองทอง	38/1-2 ถ.รัฐกิจ ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	1	17	2509
5	เซียงไฮ้	34/36 ถ.รัฐกิจ ต.สะเตง อ.เมือง จ. ยะลา	1	20	2506
6	แสนสุข	52/3-4 ถ.รัฐกิจ ต.สะเตง อ.เมือง จ. ยะลา	1	19	2505
7	ด่านน้ำอัน	29-31 ถ.พุทธภูมิ ต.สะเตง อ.เมือง จ. ยะลา	1	18	2509
8	ฮั่วอัน	352/1 ถ.สีโรรส ต.สะเตง อ.เมือง จ. ยะลา	1	46	2520
9	ผ่านฟ้า	348-350 ถ.สีโรรส ต.สะเตง อ.เมือง จ. ยะลา	1	22	2505
10	โคล่า	15 ถ.คชเสนีย์ ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	1	40	2519
11	พีพี	152 ม.9 ต.สะเตงนอก อ.เมือง จ.ยะลา	1	50	2549
12	มายเฮาส์ 1	109 ถ.รัฐค้ำนิง ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	3	30	2529
13	มายเฮาส์ 2	84 ถ.รัฐค้ำนิง ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	4	30	2529
14	ยะลาแกรนด์ พาเลซ	82-84 ถ.เฉลิมชัย ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	4	84	2539

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
15	ยะลารามา	21 ถ.ศรีบำรุง ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	1	133	2524
16	นิบงรีสอร์ต	249/71 ม.4 ต.สะเตงนอก อ.เมือง จ.ยะลา	1	40	2554
17	999	129/3 ม.12 ต.สะเตงนอก อ.เมือง จ.ยะลา	1	60	2539
18	ปาร์ควิว	2-18 ถ.จงรัก 3 ต.สะเตง อ.เมือง จ.ยะลา	4	106	2539
19	บ้านไชรส์สอร์ท	118 ซอยคูหาบุษ ถ.คูหาบุษ ต.สะเตง อ. เมืองยะลา	1	28	2557

1.2 รายชื่อธุรกิจที่พักในจังหวัดนราธิวาส

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
1	ตันหยง	16 ถ.โสภณพิสัย ต.บางนาค อ.เมือง นราธิวาส จ.นราธิวาส	4	80	2521
2	แปซิฟิก	42-42/1-2 วรรคามพิพิธ บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	2	20	2534
3	อิมพีเรียลนราธิวาส	228 ต. บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	3	117	2527
4	อ่าวมะนาวรีสอร์ท	172/1 หมู่ที่ 13 ต.กะลุวอเหนือ อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	33	2525
5	นราธิวาส	341 ถ.ภูผากัณฑ์ ต.บางนาค อ.เมือง นราธิวาส จ.นราธิวาส	1	19	2495
6	เกสต์เฮาส์	20 ถ.โคกเคียน ต.บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	22	2521
7	ไฮเทค รีสอร์ท	303/2 ต.โคกเคียน อ.เมือง นราธิวาส จ.นราธิวาส	1	6	n
8	ล่วนเฮง	36-38 ถ.ระแงงมรรคา ต.ตันหยง มัส อ.ระแงง จ.นราธิวาส	1	17	n
9	พรเพชร	58/22 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส	2	17	2538

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
10	ตากใบลาภูน	311/2 หมู่ที่ 7 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส	3	14	2540
11	ตาบพลาซ่า	7/20 หมู่ที่ 1 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส	2	50	2523
12	บุหงาวิว	7/3 หมู่ที่ 1 ต.เจ๊ะเห อ.ตากใบ จ.นราธิวาส	1	18	2549
13	เจ้าพระยารีสอร์ท	154 ถ.สุริยะประดิษฐ์ ต.บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	17	2523
14	บ้านพฤษา	180/28 ซ.โคกเคียน 1 ต.โคกเคียน อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	10	2556
15	บ้านสวนรีสอร์ท	188/1 ม.10 ต.ลำภู อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	8	2555
16	เจริญตารีสอร์ท	74/13 ม.1 ต.โคกเคียน อ.เมือง นราธิวาส จ.นราธิวาส	1	10	2556
17	วัชรารีสอร์ท	73/53 ม.11 ต.ลำภู อ.เมือง นราธิวาส จ.นราธิวาส	1	15	2557
18	ภักดีนา	143/24 ถ.สุริยะประดิษฐ์ ต.บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	18	2557
19	สบาย สบาย บริการ	45/1 - 45/5 ถ. ณ นคร ต.บางนาค อ.เมืองนราธิวาส จ.นราธิวาส	1	5	2559
20	เรือนแรม รีสอร์ท	196/61 ม. 9 ต.โคกเคียน อ.เมือง นราธิวาส จ.นราธิวาส	1	10	2559

1.3 รายชื่อธุรกิจที่พักในจังหวัดปัตตานี

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
1	จงอา	98-102 ถ.ปรีดา ต.อาเนาะรู อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	1	23	2505
2	แพลเลิสโฮเต็ล	10-12 ซ.วิเทศวิวัฒน์ ถ.พิพิธ ต.อา เนาะรู อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	46	n

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
3	บันเฮงลูน	61 ถ.ฤดี ต.อาเนาะรู อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	6	2520
4	ศานติสุข	29 ถ.พิพิธ ต.อาเนาะรู อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	1	38	2539
5	ไทยสุวรรณ	103 ม.8 ถ.นาเกลือ ต.บานา อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	1	40	2555
6	มายการ์เด็นส์	8/28 ถ.เจริญประดิษฐ์ ต.สะบารัง อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	4	135	2530
7	ซี.เอส.ปัตตานี	99/9 ม.4 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิแล อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	4	125	2539
8	แหลมนกريسอร์ท	103/12 ม.8 ถ.นาเกลือ ต.บานา อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	38	2540
9	เซาท์เทิร์น วิว	339 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิแล อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	4	103	2548
10	ก้าวหน้า วิ.ไอ.พี.เซฟ เฮ้าส์	37/6 ม.4 ต.รูสะมิแล อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	22	2539
11	เก้าสิบเก้า	9/49 ม.5 ต.รูสะมิแล อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	21	2550
12	บ้านสวนริมน้ำ	1/1 ถ.สุขดี ต.สะบารัง อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	2	10	n
13	ปาร์ควิว รีสอร์ท ปัตตานี	91-92 ม.5 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิแล อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	3	77	2555
14	นาเกลือ วิลล่า รีสอร์ท	103/55 ม.8 ถ.นาเกลือ ต.บานา อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	34	2550
15	รุ่งตะวัน รีสอร์ท	122/6 ม.4 ต.โคกโพธิ์ อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี	1	10	2555
16	ชมจันทร์ รีสอร์ท	41 ม.6 ต.มะกรูด อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี	2	19	2544
17	พรสวรรค์	245/223 ม.6 ต.รูสะมิแล อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	1	19	2556

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
18	พาราไดส์	3/25 ถ.ปัตตานีภิรมย์ ต.อาเนาะรู อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	43	2556
19	ราชพฤกษ์	185/104 ม.8 ต.บานา อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	1	20	2557
20	ปราชัยรีสอร์ท	288 ม.11 ต.บานา อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	11	n
21	ปางเล รีสอร์ท	103/34 ม.8 ต.บานา อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	27	2555
22	เรนโบว์ แมนชั่น	115/3 ถ.โรงอ่าง ต.สะบารัง อ.เมือง ปัตตานี จ.ปัตตานี	1	20	2558
23	เดอะรุ่มส์เรสซิเดนซ์	2/27 ซ.2 ถ.หนองจิก ต.สะบารัง อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	1	14	n
24	โฮม สวิต โฮม รีสอร์ท	173/44 ม.6 ต.บ่อทอง อ.หนองจิก จ.ปัตตานี	1	9	2558
25	ต้นรัก รีสอร์ท	12/15 ม.1 ต.นาประดู่ อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี	1	10	2558
26	สายบุรี รีสอร์ท	259 ถ.สายบุรี ต.ตะลุบัน อ.สายบุรี จ.ปัตตานี	1	18	2554
27	สวนป่า รีสอร์ท	211/2 ถ.ท่าเสด็จ ต.ตะลุบัน อ.สาย บุรี จ.ปัตตานี	1	22	2549

2. ธุรกิจที่พักในเขตเมืองชายแดน

2.1 รายชื่อธุรกิจที่พักในเขต อ.เบตง

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
1	เบตงเมอร์ลิน	33 ถ.ฉายาชาวลิต ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	188	2536
2	เบตงซีดีพลาซ่า	6,10 ถ.ธรรมวิถี ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	3	132	2538

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
3	ศรีเบตง	2-4,269 ถ.ธรรมวิถี ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	111	2534
4	คาเธ่ย์เบตง	18 ถ.จันทโรทัย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	4	99	2525
5	โมเดิร์นไทยโฮเต็ล	21 ถ.รัตนกิจ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	78	2554
6	เดอะฮอติเคย์ อิลล์	50 ถ.ภักดีดำรงค์ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	76	2525
7	มายเฮาส์โฮเต็ล	27 ถ.รัตนกิจ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	59	n
8	แสงฟ้า	9-11 ถ.รัตนเสถียร ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	45	2525
9	ริเวอร์อินรีสอร์ท	111-113 ถ.ประชาธิปไตย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	63	2541
10	ศรีเจริญโฮเต็ล	29 ถ.เทศจินดา ต.เบต. อ.เบต. จ.ยะลา	1	40	2524
11	โรงแรมฟ้าอันรุ่ง	31-33 ถ.จันทโรทัย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	36	2508
12	เพนท์เฮาส์ รีสอร์ท	68/1 ถ.รัตนเสถียร ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	50	2535
13	เทียนอัน	119 ถ.จันทโรทัย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	14	2526
14	เมโทร โฮเต็ล	8/2 ถ.จันทโรทัย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	19	2532
15	แจ็กกี้ซานโฮเต็ล	226 ถ.สุขยางค์ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	16	2557
16	สวีทโฮม	4 ถ.สุขัคคีเดช ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	47	2546
17	การ์เด็นเฮาส์	67 ถ.ประชาธิปไตย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	20	2548
18	อัลโหล	10-12 ถ.อมรฤทธิ์ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	25	2550

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
19	บัตเตอร์ฟลายบรินเซส	188 ถ.ประชาธิปไตย ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	48	2549
20	การ์เด็นวิวเบตง	2 ถ.อัยเยอร์เบอ์จิง ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	4	110	2551
21	แกรนด์แมนดารินเบตง	888 ถ.ภักดีดำรงค์ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	4	171	2551
22	ริเวอร์รีค ปาล์ม รีสอร์ต แอนด์สปา	353/36 ถ.สุขยางค์ ต.เบตง อ.เบตง จ.ยะลา	1	16	2558

2.2 รายชื่อธุรกิจที่พักในเขต อ.สุโขทัย-ลก

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
1	เก็นติ้ง โฮเต็ล	250 เอเชีย 18 ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	4	235	2499
2	ธารารี่เจนท์	45 เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	3	120	2523
3	ไทยเลียง	40 เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	38	2536
4	มารีนา	173 เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	4	180	2535
5	อิมเพรส	28-30 เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	29	2544
6	ปาร์คสัน	301 เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ. สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	3	44	2549
7	เวนีส พาเลส โฮเต็ล	22 ชื่นมรรคา ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	3	132	2539
8	วาเลนไทน์	2/1 วามันอำนวย ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	30	2531
9	เฟิสท์	47 ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	15	2529

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
10	ปลาซ่า	2 เทศปฐม ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	2	94	2534
11	กรุงทอง	152-154 ถ.ประเวศชลธิ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	43	2539
12	เมอลิน โฮเต็ล	68 ถ.เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	96	n
13	แกรนการ์เด็น	66 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	4	110	2527
14	เอราวัณ	27/1 ถ.สุริยประดิษฐ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	11	2524
15	อินเตอร์ทาวเวอร์	104-110 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	2	80	2510
16	ชาวอย	37/2 ถ.เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	27	n
17	โรมัน	76-78 ถ.สฤษดิ์วงศ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	20	2542
18	จันทุหลิม	26 ถ.เอเชีย 18ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	2	32	2529
19	อัมรินทร์	185 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	2	34	2530
20	โซนนท์เฮาส์	34-36 ถ.เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	25	2551
21	มายเลิฟ	62/34 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	19	2538
22	ปารีส	31-33 ถ.สฤษดิ์วงศ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	24	2540
23	ฟอรัญ	98/4-5 ถ.สฤษดิ์วงศ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	25	2549
24	นำไทย 2	93/95 ถ.เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	30	2539

ลำดับ	ชื่อโรงแรม	ที่อยู่	ประเภท	จำนวน ห้องพัก	ปีที่เริ่ม ธุรกิจ
25	ทักษิณ 1	32 ถ.ประชาสำราญ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	32	2502
26	ทักษิณ 2	4 ถ.ประชาสำราญ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	2	50	2508
27	แมรี่	82 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	3	12	2526
28	มายเฮาส์	98/2-3 ถ.สฤษดิ์วงศ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	24	n
29	ฮาวาย	22-24 ถ.บุษยพันธ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	24	2545
30	ไพรินทร์ โฮเทล	35-37 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	31	2536
31	มาติโฮเทล	29 ถ.ชื่นมรรคา ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	27	2535
32	ริเวียร่า	40 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	3	33	2540
33	คำอิน	94-96-98 ถ.สฤษดิ์วงศ์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	20	2545
34	ธานี	4/1 ถ.ชื่นมรรคา ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	52	n
35	ไทยเอก	43 ถ.วงศ์วิทย์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	37	2529
36	เอเชีย	18 ถ.เจริญเขต ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	20	2541
37	สวัสดี	34 ถ.ชื่นมรรคา ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	16	2530
38	ทาวน์ อิน ทาวน์	41 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	30	2534
39	นารา	10-12 ถ.ประชาวิวัฒน์ ต.สุโขทัย-ลก อ.สุโขทัย-ลก จ.นราธิวาส	1	28	2555

ตารางแสดงบุคลากรของผู้ให้ข้อมูลสัมภาษณ์

กรณี	นามแฝง	เพศ	พื้นที่
1	จันทร์รา	หญิง	เบตง
2	สาธุ	ชาย	เบตง
3	ลม	ชาย	เบตง
4	กรุณา	หญิง	เบตง
5	สุภาพ	หญิง	เบตง
6	อาภรณ์	หญิง	ปัตตานี
7	วนิดา	หญิง	ปัตตานี
8	กัญยา	หญิง	ปัตตานี
9	สุนันทา	หญิง	ปัตตานี
10	เงาะ	หญิง	ปัตตานี
11	สามารถ	ชาย	ยะลา
12	นิรมล	หญิง	ยะลา
13	ขจร	ชาย	ยะลา
14	ประมวล	ชาย	ยะลา
15	จตุพร	ชาย	ยะลา
16	วันทนา	หญิง	นราธิวาส
17	สาลี	หญิง	นราธิวาส
18	ประมาณ	ชาย	นราธิวาส
19	สมมติ	ชาย	นราธิวาส
20	สบาย	ชาย	นราธิวาส
21	ปรีชา	ชาย	สุโขทัย-ลก
22	สมสมร	หญิง	สุโขทัย-ลก
23	สมชัย	ชาย	สุโขทัย-ลก
24	มะล	หญิง	สุโขทัย-ลก
25	มาลัย	หญิง	สุโขทัย-ลก