

Quick Study การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการให้เช่าที่พักในพื้นที่จังหวัด ท่องเที่ยว: กรณีศึกษากรุงเทพมหานครและชลบุรี (เมืองพัทยา) ตอนที่ 1

อย่างที่ทราบกันดีแล้วว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs มีความสำคัญอย่างมากต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจไทย เนื่องจาก SMEs มีสัดส่วนสูงทั้งในการสร้างมูลค่าเพิ่ม การจ้างงาน และการส่งออก ซึ่งรวมถึงภาคการท่องเที่ยว ก็เป็นส่วนสำคัญที่ขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของ SMEs เนื่องจากการท่องเที่ยวเป็นแหล่งสร้างรายได้เข้าประเทศเป็นอันดับสองรองจากการส่งออกสินค้าคอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทุก ๆ ปี ซึ่งจากข้อมูลรายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2553 แนวโน้ม 2554 พบว่า ในปี 2553 SMEs ในธุรกิจด้านโรงแรมและภัตตราคาร สามารถสร้างรายได้ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 12 ของ GDP_SMEs และคิดเป็นร้อยละ 37.6 ของการบริการเอกชนของ SMEs อีกด้วย

ธุรกิจสำคัญที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงต่อภาคการท่องเที่ยวของไทยนั้น คงจะหนีไม่พ้นธุรกิจการให้เช่าที่พัก ซึ่งปัจจุบันมีความหลากหลายมากมาย ทั้งที่เป็นธุรกิจโรงแรม เกสเฮ้าท์ โฮมสเตย์ อพาร์ทเมนท์ให้เช่า รายเดือนรายวัน และที่พักขนาดเล็กทั่วไป แต่สิ่งที่น่าสนใจอย่างหนึ่งคือ ทำไมธุรกิจนี้จึงมีความสำคัญและถึงได้มีการแข่งขันสูงมากขึ้นเรื่อยๆ และจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันดังกล่าว ได้ส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขันต่อธุรกิจนี้อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ รวมทั้งยังเป็นปัจจัยสำคัญต่อการบริหารกิจการธุรกิจให้เช่าที่พักอีกด้วย ดังเช่นข้อมูลจากผู้จัดการออนไลน์, 2552 ได้กล่าวถึงผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าที่พักประเภทโรงแรม ได้เสนอให้กระทรวงมหาดไทยใช้อำนาจตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 ดำเนินการลงโทษผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าที่พักประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ให้บริการให้เช่าที่พักเป็นรายวัน การประกอบธุรกิจในลักษณะดังกล่าวก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) เนื่องจากผู้ประกอบการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ไม่ได้จดทะเบียนอยู่ภายใต้การควบคุมตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 ทำให้ไม่ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกิดขึ้นจากภาครัฐ โดยเฉพาะมีการเสียภาษีในอัตราที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าที่พักตามพระราชบัญญัติโรงแรม ซึ่งสะท้อนให้เห็นจากอัตราค่าเช่าที่ถูกลงกว่าโรงแรมในย่านเดียวกันเฉลี่ย 50%

จากปัญหาดังกล่าว ได้ส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจโรงแรมเป็นอย่างมาก ดังนั้น ทางสมาคมโรงแรมไทยจึงเตรียมเข้าร้องเรียนกระทรวงมหาดไทยอีกครั้ง เพื่อเรียกร้องให้เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เข้ามาอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 เพื่อให้ง่ายต่อการควบคุมและดูแล (มติชนออนไลน์, 2553) ทั้ง

ยังจะสร้างความเสมอภาคให้เกิดขึ้นในการแข่งขันได้อีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ จากสถานการณ์ความไม่สงบทางการเมืองที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก จนทำให้ผู้ประกอบการร้องขอความช่วยเหลือจากรัฐบาลโดยผ่านสมาคมที่ตนเองสังกัด อาทิสมาคมโรงแรมไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือยื่นข้อเสนอขอความช่วยเหลือจากรัฐ 7 มาตรการหลัก (กรุงเทพธุรกิจออนไลน์, 28 พฤษภาคม 2553) โดยเฉพาะความช่วยเหลือทางการลงทุน การตลาดและการพัฒนาบุคลากร

จึงเป็นที่มาของ Quick Study ฉบับนี้ ซึ่งจะวิเคราะห์ถึงความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจให้เช่าที่พักในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยว เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ปัจจุบันของธุรกิจ วิธีการดำเนินธุรกิจ ความได้เปรียบเสียเปรียบของการดำเนินธุรกิจ เพื่อใช้ประกอบในการกำหนดนโยบายส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และเป็นเครื่องมือให้การวิเคราะห์ธุรกิจการให้เช่าที่พักต่อไป เนื่องจากเนื้อหาของ Quick Study นี้ มีความน่าสนใจอยู่หลายๆ ประเด็น จึงจำเป็นต้องแบ่งออกเป็น 3 ตอนด้วยกัน โดยในตอนแรก เป็นการวิเคราะห์ศึกษาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการให้เช่าที่พักในพื้นที่กรุงเทพมหานครและชลบุรี (เมืองพัทยา) โดยเป็นการวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ทั่วไปของธุรกิจการให้เช่าที่พักในพื้นที่ก่อน ส่วนตอนที่ 2 จะเป็นการวิเคราะห์ถึงข้อเสนอ ข้อคิดเห็น และข้อได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างธุรกิจที่พักแรมที่จดทะเบียน และไม่จดทะเบียนตามพรบ.โรงแรม พ.ศ. 2547 รวมทั้งการวิเคราะห์ถึงการเตรียมความพร้อมสู่ ASEAN Economic Community (AEC) ส่วนตอนสุดท้ายนั้น จะเน้นการวิเคราะห์ถึงลักษณะการประกอบกิจการ และความพึงพอใจในคุณภาพบริการของโรงแรม

ในการวิเคราะห์ถึงความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการให้เช่าที่พัก ในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยว นั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความได้เปรียบเสียเปรียบ และเปรียบเทียบแนวทางการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าทั้งจดทะเบียนและไม่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 รวมทั้งศึกษาสถานการณ์เชิงลึกของธุรกิจทั้งในส่วนของบริหารจัดการและสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันที่เป็นข้อจำกัดในการดำเนินการธุรกิจให้เช่าที่พัก ตลอดจนศึกษาถึงกฎ ระเบียบ รวมถึงปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจให้เช่าที่พักของผู้ประกอบการให้เช่าทั้งจดทะเบียนและไม่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 โดยจะเป็นกรณีศึกษาพื้นที่สำคัญๆ ที่มีผลต่อการท่องเที่ยวของไทย ได้แก่พื้นที่กรุงเทพมหานคร และพื้นที่พัทยา จังหวัดชลบุรี โดยได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลระหว่างวันที่ 20 กันยายน 2553 ถึง 30 ธันวาคม พ.ศ. 2553 ได้ใช้กระบวนการวิจัยแบบผสมผสานระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณและการวิจัยเชิงคุณภาพ (Mixed-method Research) เข้าด้วยกัน และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งพวก (Stratified Sampling) โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างในแต่ละพวกตามจำนวนห้องพัก ด้วยสัดส่วนกลุ่มตัวอย่างขนาดใหญ่ (มีจำนวนห้องพัก

มากกว่าหรือเท่ากับ 80 ห้อง) ร้อยละ 50 และขนาดเล็ก (มีจำนวนห้องพักน้อยกว่า 80 ห้อง) ร้อยละ 50 จากนั้นได้ดำเนินการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบแบ่งพวก (Stratified Sampling) เพื่อกำหนดกลุ่มตัวอย่างในแต่ละพวกตามประเภทที่พักแรม และยังสามารถกำหนดขนาดตัวอย่างตามสูตรของ Taro Yamane ในระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 โดยแบ่งออกเป็นจังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 250 แห่ง และจังหวัดชลบุรี (พัทยา) จำนวน 270 แห่ง และมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล 3 รูปแบบ ประกอบด้วย การสนทนากลุ่ม (Focus Group) การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) และแบบสอบถาม (Questionnaire)

การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการให้เช่าที่พักในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยว

มีการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ ผ่านการสนทนากลุ่ม และการสัมภาษณ์เชิงลึก ร่วมกับการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณด้วยแบบสอบถาม ซึ่งในเบื้องต้น จะเป็นสถานการณ์ทั่วไปของพื้นที่พัทยา จังหวัดชลบุรี สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ ได้ดังนี้

1. สถานการณ์ทั่วไปหลังวิกฤติการณ์เมือง

ปัจจุบันนักท่องเที่ยวที่มาพัทยานี้อาศัยค่าใช้จ่ายต่อคนประมาณ 3,000 บาท ส่วนมากจะเป็นนักท่องเที่ยวชาวอินเดียกำลังนิยมมาเที่ยวพัทยานักขึ้น มีปริมาณนักท่องเที่ยวมากกว่านักท่องเที่ยวชาวรัสเซีย ทั้งยังดีกว่าปีที่ผ่านมา ปัญหาทางการเมืองที่ผ่านมา ได้ส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยวโซนเอเชีย เช่น จีน ที่เคยประกาศให้ประเทศไทยเป็นประเทศเสี่ยง ใต้หวัน และฮ่องกง ทำให้ตลาดในส่วนี้หายไป แต่ช่วง 2 -3 เดือนที่ผ่านมานักท่องเที่ยวชาวเกาหลีเริ่มกลับมาท่องเที่ยวพัทยานักขึ้น ด้านตลาดเก่า เช่น เยอรมัน อังกฤษ ยังมีปริมาณนักท่องเที่ยวทรงตัว ทั้งนี้ จากแหล่งข้อมูลของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ระบุว่า ที่ผ่านมามีตลาดเอเชีย เช่น จีน เกาหลี มีปัญหานักท่องเที่ยวเข้าน้อย ซึ่งปกติในช่วง Low Season นักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จะเข้ามา ภายหลังเริ่มมีการจองเข้ามาแล้ว ทำให้ชนกับนักท่องเที่ยวชาวยุโรปในช่วง High Season นอกจากนี้ พัทยานักยังมีนักท่องเที่ยวแถบตะวันออกกลางมาเที่ยวด้วย ซึ่งนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้จะมาหลายรอบ และมีระยะเวลาในการมาพักคราวละมากกว่า 10 วัน

และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงแรม ระบุว่าในช่วง 3 - 5 ปีที่ผ่านมา ตลาดการจัดประชุมได้กลุ่มลูกค้าชาวต่างประเทศจำนวนมาก เช่น กลุ่มแพทย์ บริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งผลจากสถานการณ์ทางการเมืองทำให้นักท่องเที่ยวในส่วนี้ลดลง ปัจจุบันภาคเอกชนได้สร้างและพยายามหาตลาดอื่นมาทดแทนตลาด MICE ที่ถูกยกเลิกไป ซึ่งกลุ่มลูกค้าในส่วนี้จะขาดหายไปประมาณ 3 ปี โอกาสที่จะกลับเข้ามาค่อนข้างยาก หากเกิดเหตุการณ์ซ้ำจะทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้ไม่กลับมาอีก ด้านตลาด Intensive ได้รับผลกระทบเช่นกัน ซึ่งลูกค้าจากต่างประเทศไม่ใส่ใจเรื่องราคา ส่วนตลาดล่างที่น่าสนใจคือ ตลาดการแต่งงานของชาวอินเดีย ซึ่งมีระยะเวลาในพิธีหลายวันอย่างน้อย 5 - 7 วัน ในการมาแต่งงานที่พัทยานักครั้งจะเช่าเหมาลำพาครอบครัวมาด้วย รวมถึงการนำพ่อครัวมาประกอบอาหารเช่นกัน ด้านตลาดในประเทศ น่าจะอยู่ได้ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการโรงแรมเคยเสนอให้สร้างศูนย์ประชุมขนาด 10,000 คน เพื่อจับกลุ่มตลาด Intensive ระดับกลาง เช่น แอมเวย์ เอไอเอ เป็นต้น

ที่ผ่านมาเมืองพัทยาพยายามจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การจัดทำ Event เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวไทยให้มาเที่ยวพัทยาเพิ่มขึ้น ผลของกิจกรรมส่งผลให้มีปริมาณนักท่องเที่ยวภายในประเทศเพิ่มสูงขึ้น พิจารณาได้จากปริมาณรถยนต์ที่เพิ่มขึ้นในช่วงวันเสาร์ – อาทิตย์ นอกจากนั้น เมืองพัทยายังร่วมกับ ททท. จัดทำ Road Show ในภาคใต้ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเสนอให้องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) จัดสัมมนาโดยเลือกพัทยาเป็นสถานที่จัดประชุม ทั้งนี้ เมืองพัทยาจะชำระค่าอาหารให้กับกลุ่มดังกล่าว 1 มื้อ เพื่อแลกกับการใช้จ่ายที่มากกว่า ในส่วนนี้ผู้ประกอบการและเมืองพัทยามีความเห็นให้หน่วยงานภาครัฐเพิ่มค่าที่พักแรม ค่าอาหาร และค่าอาหารว่าง เพื่อลดความยากลำบากในการทำงาน ลดคอร์รัปชัน และสร้างมาตรฐานและการบริหารงานโรงแรมให้อยู่ในมาตรฐานที่ดีอีกทางหนึ่ง ส่วนการประชาสัมพันธ์กลุ่มลูกค้าชาวต่างประเทศได้ร่วมกับสื่อต่าง ๆ เช่น FTV การประกวด Cat Walk โดยทางผู้บริหารเมืองพัทยาร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้ไปร่วมงานที่ประเทศรัสเซีย อินเดีย เป็นต้น

ปัญหาหลัก ๆ ของเมืองพัทยา

- ปัญหาด้านภาพลักษณ์

ภาพลักษณ์ของเมืองพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยวที่เน้นการขายประเวณีหรือ Sex tour ดังเช่นที่นักข่าวเยอรมันทำรายการขายข่าว Sex tour ในพัทยา หรือกรณีการรีดไถนักท่องเที่ยวส่งผลให้นักท่องเที่ยวชาวยุโรปลดลง เมืองพัทยาจึงควรจะต้องปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ใหม่ให้แทนที่ภาพลักษณ์ด้านลบเดิม ซึ่งเมืองพัทยาได้พยายามเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ของพัทยาใหม่ผ่านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่จัดขึ้น เช่น ในวันที่ 22 กันยายน 2553 ที่ผ่านมาได้จัดทำโครงการด้านสิ่งแวดล้อม Car free day แสดงถึงการให้ความสำคัญเรื่องสิ่งแวดล้อม เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีปัญหาในเรื่องของเสน่ห์ความเป็นไทย (Thainess) หายไป

- ปัญหาด้านสาธารณูปโภค

เมืองพัทยามีการขยายตัวของเมืองสูง ความหนาแน่นของประชากรมาก ส่งผลให้ระบบสาธารณูปโภคประสบปัญหา ส่งผลกระทบต่อเนื่องในด้านอื่น เช่น ขาดแรงงานในการจัดเก็บ เป็นต้น ปัจจุบันมีผู้สนใจลงทุนเสนอโครงการเพื่อแก้ปัญหาด้วยมูลค่าการลงทุนประมาณ 1,000 ล้านบาท ด้านปัญหาขยะบริเวณชายหาดและในทะเลทางเมืองพัทยาระบุว่า เป็นขยะที่เกิดจากกระแสน้ำที่มาจากบางประกง ซึ่งทางเมืองได้จัดทีมจัดเก็บไว้อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ เมืองพัทยายู่ระหว่างการทำ MOU กับการไฟฟ้าฯ เพื่อขยายขยะเป็นแหล่งผลิตไฟฟ้าต่อไป ปัจจุบันพัทยาใช้น้ำประปาจากอำเภอสัตหีบ จากอ่างเก็บน้ำมาบประชันเป็นหลัก ทางเมืองพัทยาได้หารือกับกรมชลประทานแล้ว ทราบว่าปริมาณฝนที่ตกมีจำนวนมากแต่น้ำไม่ล้นบ่อ การที่มีโรงแรมเพิ่มขึ้นมาก อาจก่อให้เกิดปัญหาได้ในอนาคต ทั้งนี้ ทางผู้ประกอบการระบุคุณภาพประปาปัจจุบันยังใช้ไม่ได้ ด้านกระแสไฟฟ้าที่ได้รับในหลาย ๆ ครั้ง มีการปล่อยกระแสไฟฟ้าสูงกว่าปกติ ทำให้เกิดปัญหาไฟเกิน กระตุก ทางผู้ประกอบการโรงแรมต้องแก้ปัญหาโดยการติดตั้งเครื่อง UPS ที่มีราคาสูงมากไว้ป้องกันปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังเสนอให้พัทยามีระบบไฟฟ้าใต้ดิน เพื่อความสวยงาม

- **ปัญหาด้านการจราจร**

พัทธามีปริมาณรถเยอะ และมีรถวิ่งทั้งวัน อีกทั้ง ปัญหาจราจรยังเกิดจากรถสองแถวสาธารณะที่ให้บริการมีจำนวนกว่า 700 คัน ซึ่งปัจจุบันเมืองพัทยาได้จัดระเบียบแบ่งรอบการเดินรถออกเป็นสายสีเหลืองกับสายสีแดง เพื่อบรรเทาปริมาณรถบนท้องถนน นอกจากนี้ ทางเมืองพัทยาอยู่ระหว่างการศึกษากิจการจัดทำรถไฟฟ้าโมโนเรล เพื่อเป็นระบบขนส่งมวลชนอีกทางเลือกหนึ่งของพัทยา

- **ปัญหาด้านความปลอดภัย**

เจ้าหน้าที่ต้องการให้ผู้ประกอบการโรงแรมในพื้นที่ติดคลองวงจรปิดไว้ที่หน้าสถานประกอบการ นอกเหนือจากที่เมืองพัทยาได้จัดงบประมาณไว้ เพื่อความสะดวกในการดำเนินการด้านอาชญากรรมต่าง ๆ ซึ่งผู้ประกอบการมีความคิดเห็นในส่วนนี้ขึ้นอยู่กับแนวปฏิบัติของผู้กำกับการที่มารับผิดชอบขณะนั้น หากมีผู้กำกับตีความปลอดภัยจะเพิ่มขึ้น

- **ปัญหาด้านสาธารณสุข**

พัทธรามีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้เกิดสลัมย่อย ๆ จำนวนมาก ซึ่งเป็นผู้ที่มาจากต่างถิ่นไม่ใช่คนเมืองพัทยา ทำให้เป็นแหล่งแพร่เชื้อโรค

2. ข้อได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับต่างชาติ

ตารางที่ 1 ข้อได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับต่างชาติ จำแนกตามพื้นที่ (พัทยา และกรุงเทพมหานคร)

เมืองพัทยา	กรุงเทพมหานคร
<ul style="list-style-type: none">- การได้เปรียบ เมื่อเทียบกับมาเลเซียในเรื่อง Value for Money เนื่องจากประเทศไทยมีระดับของที่พักกว้างขวาง และหลากหลายผลิตภัณฑ์มีหลายรูปแบบมาก สามารถเลือกพักได้ตั้งแต่ Home stay Guesthouse ทั่วประเทศ- ความมีชื่อเสียงเรื่อง Thai wellness เรื่องสปา เรื่องอาหาร- แรงงานชาวไทยมีคุณภาพ แต่หายาก เนื่องจากไม่ต้องการทำส่งผลให้ต้องจ้างแรงงานต่างชาติเพิ่มขึ้น ซึ่งหากภาษาไม่ดีจะอยู่ Back Office ถ้าที่ภาษาดีหน้าตาใช้ได้ เช่น ชาว พม่า ฟิลิปปินส์ อาจใช้ได้แต่ขาด Service Mind- หากเป็นโรงแรม Chain ต่างประเทศ เช่น Ibis หรือ Swiss Hotel จะนำระบบเทคโนโลยีมาใช้ และเน้นการทำงานแบบ Multitask	<ul style="list-style-type: none">- มีความเป็นมิตร, Thainess, มีใจรักบริการมากกว่า- ประเทศเพื่อนบ้านต่างๆ ถึงแม้จะมีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมสูง เช่น พม่ามีสินค้าท่องเที่ยวสูง เป็นมิตรต่อคนง่าย ประเทศกัมพูชามีมรดกโลกที่สำคัญ ทำให้ลูกค้าสนใจ แต่มีการแสดงออกด้านความเป็นมิตรไม่เท่าไทย ส่วนเวียดนามให้ความสำคัญด้านบริการมากขึ้น ประกอบกับมีความสามารถด้านภาษาดี ซึ่งมาตรฐานของแต่ละประเทศใกล้เคียงยังไม่เทียบเท่าไทย