

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุป

จากการศึกษาถึงข้อมูลและภาพรวมโดยทั่วไปของธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ รวมถึงการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนนานาชาติในบทที่ 4 และ 5 สามารถสรุปได้ดังนี้

เนื่องจากความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและการทูตทำให้มีชาวต่างชาติเข้ามาทำงานและพำนักในประเทศไทยและนำครอบครัวที่มีเด็กเข้ามาด้วย ซึ่งเด็กเหล่านั้นจำเป็นต้องได้รับการศึกษาอย่างต่อเนื่อง โรงเรียนนานาชาติจึงเข้ามามีบทบาทในการให้การศึกษาแก่เด็กต่างชาติเหล่านี้ โรงเรียนนานาชาติในประเทศไทยมีมาเกือบ 50 ปี แต่เดิมจะต้องได้รับการพิจารณาจากกระทรวงศึกษาธิการเป็นรายๆไป โดยที่ จะรับเฉพาะนักเรียนต่างชาติที่ติดตามผู้ปกครองมาอยู่ในประเทศไทยและไม่รับนักเรียนไทย โรงเรียนนานาชาติแห่งแรกคือ โรงเรียนสถานศึกษานานาชาติ จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ.2500 ต่อมา มีการอนุมัติให้จัดตั้งโรงเรียนนานาชาติเพิ่มขึ้นคือ โรงเรียนร่วมฤดีวิเทศศึกษา และโรงเรียนบางกอกพัฒนา ที่ให้รับนักเรียนต่างชาติ รวมถึงนักเรียนไทยที่เคยติดตามผู้ปกครองที่เป็นข้าราชการไปต่างประเทศและเคยศึกษาในต่างประเทศ โรงเรียนนานาชาติทั้ง 3 ใช้ระบบการศึกษาแบบประเทศสหรัฐอเมริกา หรือแบบประเทศอังกฤษ ทำให้ต่อมา มีการขอจัดตั้งโรงเรียนสำหรับเด็กญี่ปุ่น คือโรงเรียนสมาคมไทย-ญี่ปุ่นขึ้น หลังจากนั้นอีก 10 ปีมีการจัดตั้งโรงเรียนนานาชาติเชียงใหม่อีกหนึ่งแห่งหนึ่งที่จังหวัดเชียงใหม่

ในสมัยรัฐบาลพลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ เศรษฐกิจของไทยมีการขยายตัวอย่างมาก มีนักลงทุนต่างประเทศหลังไหลเข้ามาในประเทศไทยเพิ่มขึ้น จึงอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนนานาชาติเพิ่มขึ้นอีก 7 แห่ง และหลังจากนั้นมีผู้สนใจขอจัดตั้งและต้องการให้บุตรหลานเรียนในโรงเรียนนานาชาติเป็นจำนวนมาก ทำให้รัฐบาลสมัยนายอานันท์ ปันยารชุน ได้อนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนนานาชาติได้เสรีตั้งแต่ปี พ.ศ.2534 ทำให้มีโรงเรียนนานาชาติเพิ่มขึ้นเรื่อยๆเป็น 71 โรงเรียนในปัจจุบัน ซึ่งในปัจจุบันอนุญาตให้เด็กไทยเข้าเรียนได้ แต่ไม่เกินร้อยละ 50 ของนักเรียนทั้งหมด และไม่มี การควบคุมการกำหนดค่าเล่าเรียนและค่าธรรมเนียมต่างๆด้วย

ระบบการศึกษาของโรงเรียนนานาชาติในประเทศไทยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ระบบหลัก คือ ระบบแบบประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งกำหนดเป็น ระดับพัฒนาการเด็ก ระดับกลาง

และระดับมัธยมศึกษา ในแต่ละระดับจะมีการจัดเนื้อหาสาระของวิชาให้เหมาะสมกับเด็กและมีกิจกรรมเสริมหลักสูตรด้วย หลังจากนั้นจะมีการสอบ SAT, AP เพื่อเตรียมเข้ามหาวิทยาลัย ส่วนระบบแบบประเทศอังกฤษ จะแบ่งช่วงชั้นเป็น Key State 1-4 หรือชั้นเรียน Year 1-11 ซึ่งถือเป็นการศึกษาภาคบังคับ (O-Level) และมี Year 12-13 เป็นการศึกษาขั้นสูง (A-Level) เพื่อมุ่งสู่มหาวิทยาลัย และมีการสอบ GCSE และ IGCSE เพื่อเตรียมศึกษาต่อในระบบ IB และเตรียมเข้ามหาวิทยาลัย ซึ่งหลักสูตร IB (International Baccalaureate) จัดตั้งขึ้นโดยองค์กร IBO เป็นหลักสูตรที่รวมข้อดีและจุดเด่นของระบบการศึกษาต่างๆเข้าด้วยกัน โดยแบ่งช่วงชั้นเป็นระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษา และระดับอนุปริญญา นักเรียนที่ศึกษาในระบบอื่นๆอาจมาเรียนในระดับอนุปริญญาของหลักสูตร IB เพื่อเตรียมเข้ามหาวิทยาลัย อย่างไรก็ตาม นักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนนานาชาติทั้งนักเรียนไทยและต่างชาติต้องเรียนภาษาไทยตามที่กระทรวงศึกษาธิการกำหนด และนักเรียนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนนานาชาติในระบบต่างๆสามารถขอเทียบวุฒิมหาวิทยาลัยจากกระทรวงศึกษาธิการได้

ในปัจจุบันโรงเรียนนานาชาติกลายเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้ปกครอง ทำให้มีโรงเรียนนานาชาติเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หลังจากปี พ.ศ.2534 มีโรงเรียนเพิ่มจาก 5 โรงเรียน เป็น 71 โรงเรียนในปัจจุบัน ทำให้มีจำนวนนักเรียนทั้งไทยและต่างชาติเพิ่มขึ้นตามไปด้วย คาดว่าในปี พ.ศ.2546 จะมีนักเรียนไทย 10,000 คน และต่างชาติ 13,700 คน และจะมีจำนวนนักเรียนเพิ่มขึ้นอีกประมาณร้อยละ 20 ต่อปี ส่วนครูในโรงเรียนนานาชาตินั้นส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ ในปี พ.ศ.2545 มีครูในโรงเรียนนานาชาติทั้งหมด 2,072 คน นอกจากนี้ภาครัฐยังให้การสนับสนุนโรงเรียนนานาชาติในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ ที่กำกับดูแลโรงเรียนนานาชาติและประสานงานกับหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนโรงเรียนนานาชาติ เช่น สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีกรมส่งเสริมการส่งออกที่ช่วยสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์โรงเรียนนานาชาติให้เป็นที่รู้จักทั้งในและต่างประเทศ

จากการศึกษาโครงสร้างตลาดของธุรกิจโรงเรียนนานาชาติตามขอบเขตการศึกษา 18 โรงเรียน โดยวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อลักษณะโครงสร้างตลาด 3 ปัจจัย คือ จำนวนผู้ผลิตในตลาดและการกระจุกตัว ความแตกต่างของสินค้าและบริการ และความยากง่ายหรืออุปสรรคในการเข้าหรือออกจากตลาด พบว่า ธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ 18 โรงเรียนตามขอบเขตการศึกษาเมื่อทำการวัดการกระจุกตัวด้วยอัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration Ratio) โดยใช้ข้อมูลด้านจำนวนนักเรียน ซึ่งคำนวณโดยพิจารณาที่โรงเรียนที่มีจำนวนนักเรียนมากเรียงตามลำดับ 3, 4 และ 5 โรงเรียนแรก พบว่า อัตราส่วนการกระจุกตัว คือ CR_3 , CR_4 และ

CR₅ มีค่าอยู่ระหว่างร้อยละ 34-66 นั่นคือ มีระดับการกระจุกตัวปานกลาง เมื่อพิจารณาทำการวัดการกระจุกตัวด้วยดัชนีเฮอริฟิวดัล (Herfindahl Summary Index) พบว่า มีค่าเฉลี่ย 3 ปี เท่ากับ 0.09571692 ซึ่งต่างจากค่าการกระจุกตัวต่ำสุดเมื่อธุรกิจนั้นแข่งขันสมบูรณ์ ($1/n = 0.055556$) ค่อนข้างมาก แสดงให้เห็นว่าธุรกิจโรงเรียนนานาชาติมีการกระจุกตัวปานกลาง จากผลการวัดการกระจุกตัวทั้ง 2 วิธี จะพบว่า ธุรกิจโรงเรียนนานาชาติมีการกระจุกตัวปานกลาง ทำให้มีการแข่งขันกันในระดับหนึ่ง แต่ค่อนข้างน้อย เนื่องจากมีการผูกขาดปรากฏอยู่ สังเกตได้จากสัดส่วนจำนวนนักเรียนในโรงเรียนรายใหญ่รายแรกที่สูงกว่าโรงเรียนอื่นๆ อย่างชัดเจน แต่เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว ตั้งแต่ปี พ.ศ.2544-2546 จะเห็นได้ว่าการกระจุกตัวมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ เนื่องจากมีโรงเรียนนานาชาติเพิ่มขึ้น ทำให้โรงเรียนส่วนใหญ่มีสัดส่วนจำนวนนักเรียนลดลง ทำให้การกระจุกตัวลดลงในธุรกิจโรงเรียนนานาชาติด้วย ส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันมากขึ้นเป็นลำดับ เมื่อพิจารณาถึงความแตกต่างของสินค้าหรือบริการของโรงเรียนนานาชาติ พบว่า แต่ละโรงเรียนพยายามสร้างความโดดเด่นในด้านต่างๆ จะเห็นได้ว่า ความแตกต่างในบริการที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่จะเป็นความแตกต่างที่เกิดจากผู้ผลิตหรือผู้เกี่ยวข้องในโรงเรียนเป็นผู้สร้างขึ้น เช่น สิ่งอำนวยความสะดวก สถานที่ตั้ง บรรยากาศ ภาพลักษณ์ และการรับรองมาตรฐาน เป็นต้น ส่วนหลักสูตรในโรงเรียนจะแตกต่างกันเนื่องจากการเลือกใช้ของแต่ละโรงเรียน เมื่อพิจารณาถึงอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด พบว่า มีอุปสรรคที่สำคัญคือ อุปสรรคด้านเงินทุน เนื่องจากธุรกิจโรงเรียนนานาชาติต้องใช้งบลงทุนเริ่มต้นสูงมาก นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคจากชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของธุรกิจรายเดิม และอุปสรรคด้านกฎหมายก็เป็นอุปสรรคที่กีดกันธุรกิจรายใหม่ในการเข้าสู่ตลาด และยังพบว่า มีอุปสรรคในการออกจากตลาดของธุรกิจรายเดิม คือ ความรับผิดชอบต่อนักเรียนและครูในโรงเรียน ซึ่งจากการพิจารณาปัจจัยทั้ง 3 แล้วสามารถสรุปได้ว่าธุรกิจโรงเรียนนานาชาติมีลักษณะโครงสร้างตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด คือมีผู้ผลิตจำนวนมากที่ใช้บริการหรือผลิตสินค้าที่มีแตกต่างกันแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้ และมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดบ้างแต่ไม่มากนัก

จากการศึกษาพฤติกรรมการแข่งขันในธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ โดยพิจารณาแบ่งเป็นพฤติกรรมด้านราคาและไม่เกี่ยวข้องกับราคา พบว่า ในส่วนของพฤติกรรมการแข่งขันด้านราคานั้น โรงเรียนนานาชาติทุกขนาดไม่นิยมใช้การแข่งขันในด้านราคา เนื่องจากโรงเรียนนานาชาติมักกำหนดค่าเล่าเรียนและค่าธรรมเนียมจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในโรงเรียน ซึ่งมีความสอดคล้องกับสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการในโรงเรียน ประกอบกับผู้ปกครองของนักเรียนในโรงเรียนนานาชาติเป็นผู้มีฐานะดี ทำให้โรงเรียนนานาชาติไม่จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ในด้านราคาในการแข่งขัน ส่วนพฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่เกี่ยวข้องกับราคาเป็นการแข่งขันที่ธุรกิจโรงเรียนนานาชาตินิยมใช้ โดยแบ่งเป็นด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

และด้านการส่งเสริมการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ พบว่า โรงเรียนนานาชาติในปัจจุบัน เน้นการแข่งขันในด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งก็คือบริการการศึกษาเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกในโรงเรียนและบุคลากร เนื่องจากเป็นสิ่งที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญ และสามารถเห็นเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน ส่วนในด้านหลักสูตรและความรู้ภาษาอังกฤษ โรงเรียน ไม่ได้แข่งขันกันมากนัก แต่จะพยายามรักษาคุณภาพและมาตรฐานไว้ เมื่อพิจารณาการแข่งขันใน ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือที่ตั้งของโรงเรียน พบว่าโรงเรียนขนาดใหญ่และขนาดกลางไม่มีการแข่งขันในด้านนี้ เนื่องจากเชื่อว่าหากโรงเรียนมีคุณภาพแล้ว ไม่ว่าจะตั้งอยู่ที่ใดก็ย่อมมี ผู้ปกครองส่งบุตรหลานมาเรียน แต่ในโรงเรียนขนาดเล็กให้ความสำคัญกับการแข่งขันในด้านที่ตั้ง โดยเน้นที่ตั้งในเขตเมืองเพื่อให้เข้าถึงและเป็นที่ยอมรับของผู้ปกครองมากขึ้น และการแข่งขันในด้านการส่งเสริมการตลาด จะแบ่งเป็นการโฆษณา และการส่งเสริมการขาย ในส่วนของการโฆษณา พบว่า โรงเรียนขนาดใหญ่และขนาดกลางให้ความสำคัญกับการโฆษณาไม่มากนัก แต่อาศัยการบอกเล่าปากต่อปาก ส่วนโรงเรียนขนาดเล็กถือว่าการโฆษณาคือกลยุทธ์ที่สำคัญ แต่อย่างไรก็ตามการแข่งขันในธุรกิจโรงเรียนนานาชาติมีมากขึ้นในปัจจุบัน ทำให้การโฆษณาเริ่มมีความจำเป็นมากขึ้นด้วย และในการส่งเสริมการขาย โรงเรียนทุกขนาดจะทำการลดค่าธรรมเนียมแรกเข้า ค่าเล่าเรียน และค่าธรรมเนียมอื่นๆ ให้กับบุตรคนถัดไปของครอบครัว จะเห็นได้ว่าโรงเรียนนานาชาติไม่นิยมใช้การแข่งขันทางด้านราคาแต่ใช้การแข่งขันที่ไม่เกี่ยวข้องกับราคาเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ปกครองและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดให้กับธุรกิจของตน

จากการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ พบว่า ประเทศไทยมีปัจจัยในด้านอุปทานที่พร้อมรองรับและจำเป็นต่อโรงเรียนนานาชาติเป็นอย่างมาก แต่ยังคงมีความเสียเปรียบจากการนำเข้าบุคลากรมาจากต่างประเทศ ส่วนปัจจัยด้านอุปสงค์นั้น มีนักเรียนทั้งไทยและต่างชาติเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และความต้องการของตลาดมีความเฉพาะเจาะจงที่ช่วยให้เกิดการพัฒนาธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ ในส่วนของอุตสาหกรรมสนับสนุนและธุรกิจต่อเนื่อง ประเทศไทยมีความพร้อมในอุตสาหกรรมสนับสนุนและธุรกิจต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น โรงเรียนนานาชาติแผนกประจำ หรือหลักสูตรนานาชาติในระดับอุดมศึกษา นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีกลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจโรงเรียนนานาชาติและบริการที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ ทางด้านภาครัฐก็ให้การสนับสนุนในด้านนโยบายเพื่อช่วยให้ธุรกิจโรงเรียนนานาชาติสามารถแข่งขันกับประเทศต่างๆ และพัฒนาประเทศไทยให้เป็น ศูนย์กลางการศึกษา ซึ่งในปัจจุบันถือว่าประเทศไทยประสบความสำเร็จในการเป็นศูนย์กลางการศึกษาในระดับภูมิภาค และเริ่มก้าวสู่การแข่งขันในระดับนานาชาติ คาดว่าในอนาคตประเทศไทยจะสามารถแข่งขันกับประเทศผู้นำทางการศึกษาอื่นๆ ได้ ซึ่งการสนับสนุนธุรกิจการศึกษา

นานาชาติจะเป็นการรองรับนโยบายการเปิดเสรีการค้าบริการ ด้านการศึกษา ตามข้อตกลงว่าด้วยการค้าบริการ (GATS) อันจะส่งผลให้มีการแข่งขันในธุรกิจการศึกษานานาชาติในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นด้วย

6.2 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

1) ในการศึกษาครั้งนี้ ได้มีการสัมภาษณ์ผู้บริหารโรงเรียนนานาชาติและนายกสมาคมโรงเรียนนานาชาติ ทำให้ได้รับข้อมูลและความต้องการของโรงเรียนนานาชาติที่เป็นประโยชน์ต่อวงการธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ ซึ่งสามารถสรุปเป็นข้อเสนอแนะ คือ ในการดำเนินงานของโรงเรียนนานาชาติจำเป็นต้องมีการติดต่อและประสานงานกับหน่วยงานราชการต่างๆ เช่น กระทรวงศึกษาธิการ สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง เป็นต้น แต่ในบางครั้งการดำเนินงานของหน่วยงานราชการมีขั้นตอนมาก ช้าช้อน ทำให้ต้องใช้เวลาในการดำเนินการนาน ประกอบกับการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของเจ้าหน้าที่ไม่ชัดเจน ส่งผลต่อการดำเนินงานของโรงเรียนนานาชาติ เช่น บางครั้งทำให้ครูต่างชาติต้องออกนอกประเทศก่อน เนื่องจากมีปัญหาจากการต่อวีซ่าที่ใช้เวลานาน เป็นต้น และการติดต่อหน่วยงานราชการต้องไปหลายสถานที่ทำให้ต้องเสียเวลามาก ดังนั้น จึงควรมีการลดขั้นตอนและระยะเวลาในการดำเนินงานของหน่วยงานราชการเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานของโรงเรียนนานาชาติ นอกจากนี้ยังควรมีการรวมการติดต่อหน่วยงานราชการไว้ในสถานที่เดียวที่สามารถให้บริการได้ครบทุกเรื่อง (One Stop Services) เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว

2) ในส่วนของภาครัฐนอกจากกระทรวงศึกษาธิการที่กำกับดูแลโรงเรียนนานาชาติ ยังมีกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ที่ให้การสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์ ซึ่งช่วยให้มีผู้รู้จักโรงเรียนนานาชาติในประเทศไทยมากขึ้นทั้งที่เป็นคนไทยและต่างชาติ แต่อย่างไรก็ตาม ควรมีการประชาสัมพันธ์ด้วยวิธีการต่างๆอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดนิทรรศการแนะนำโรงเรียนทั้งในและต่างประเทศ การจัดทำหนังสือบัญชีรายชื่อโรงเรียนนานาชาติในประเทศไทย เป็นต้น เพื่อเป็นการสนับสนุนโรงเรียนนานาชาติอย่างเป็นทางการและเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้โรงเรียนนานาชาติในประเทศไทยเป็นที่รู้จักและยอมรับในระดับนานาชาติ

3) จะเห็นได้ว่าบุคลากรในโรงเรียนนานาชาติส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศ เนื่องจากต้องมีความรู้ความถนัดในด้านภาษา ทำให้ประเทศไทยต้องเสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก ดังนั้น จึงควรมีการสร้างบุคลากรทางการศึกษาทั้งครู ครูผู้ช่วย พี่เลี้ยงคนไทยให้มีความรู้ด้านการศึกษาควบคู่ไปกับความรู้ด้านภาษาในระดับที่โรงเรียนนานาชาติ

ต้องการ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับและเข้าทำงานในโรงเรียนนานาชาติ อันจะช่วยลดการนำเข้าบุคลากรต่างชาติและลดค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปด้วย

4) ในการเข้าสู่ตลาดธุรกิจโรงเรียนนานาชาติของธุรกิจรายใหม่จะต้องสร้างความโดดเด่นหรือจุดขายที่ชัดเจนเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ปกครองให้ได้ เพื่อให้สามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้หากธุรกิจรายใหม่เป็นโรงเรียนที่มีชื่อเสียงอยู่แล้วในต่างประเทศจะยิ่งทำให้สามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้นและดึงดูดผู้ปกครองและนักเรียนได้ง่ายและรวดเร็ว เนื่องจากมีชื่อเสียงมาจากต่างประเทศ สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ปกครองได้มากขึ้น และการดำเนินงานรวมถึงการบริหารจัดการก็มีการวางมาตรฐานมาแล้ว ทำให้ง่ายต่อการบริหารจัดการ และมีมาตรฐานเทียบเท่าต่างประเทศ

5) การศึกษาในระดับอุดมศึกษาหลักสูตรนานาชาติในประเทศไทยต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรให้เป็นนานาชาติอย่างแท้จริงเพื่อรองรับนักเรียนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนนานาชาติ เนื่องจากในปัจจุบันนักเรียนจากโรงเรียนนานาชาติยังไม่นิยมศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาในประเทศไทย ประกอบกับบางมหาวิทยาลัยยังไม่ยอมรับหน่วยกิตของนักเรียนโรงเรียนนานาชาติ ซึ่งนักเรียนที่เรียนในบางหลักสูตรจะได้รับการโอนหน่วยกิตทำให้นักเรียนใช้เวลาเรียนน้อยลง ทำให้นักเรียนไม่นิยมเรียนต่อในประเทศ ดังนั้นมหาวิทยาลัยในประเทศต้องเปิดรับและยอมรับหน่วยกิตของนักเรียนจากโรงเรียนนานาชาติให้มากขึ้น

6) บุคลากรในมหาวิทยาลัยไทยต้องมีการปรับเปลี่ยนทัศนคติ รวมทั้งยอมรับลักษณะของนักเรียนโรงเรียนนานาชาติที่มีความมั่นใจและกล้าแสดงออก ซึ่งในปัจจุบันนักเรียนจากโรงเรียนนานาชาติประสบปัญหาในการปรับตัวในมหาวิทยาลัย ทำให้ไม่นิยมศึกษาต่อในประเทศ

6.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1) การศึกษาโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนนานาชาติในครั้งนี้ ได้ศึกษาในด้านโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการแข่งขัน แต่ไม่ได้ทำการศึกษาถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงเรียนนานาชาติ ดังนั้น จึงควรมีการศึกษาถึงผลการดำเนินงานควบคู่ไปกับโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการแข่งขัน เนื่องจากทั้ง 3 ส่วนจะมีอิทธิพลซึ่งกันและกันตามแนวคิดโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน (Structure, Conduct and Performance) อันจะทำให้การศึกษาถึงธุรกิจโรงเรียนนานาชาติมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

2) ในการศึกษาครั้งนี้มีการกำหนดขอบเขตการศึกษาคือ โรงเรียนนานาชาติที่เปิดสอนทุกระดับการศึกษาด้วยระบบการศึกษาแบบประเทศสหรัฐอเมริกา หรือแบบประเทศอังกฤษ หรือหลักสูตร IB ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวม 18 โรงเรียน แม้ว่าทั้ง 18 โรงเรียนนี้จะมีส่วนครองตลาดรวมประมาณร้อยละ 60 ซึ่งถือว่าครองตลาดส่วนใหญ่ก็ตาม แต่ควรมีการศึกษาถึงโรงเรียนนานาชาติทั้งหมด 71 โรงเรียนในปัจจุบัน เนื่องจากอาจมีความแตกต่างในด้านพฤติกรรมการแข่งขันของโรงเรียนที่อยู่ในต่างจังหวัด ซึ่งจะทำให้สามารถวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมการแข่งขันได้ชัดเจนขึ้น