



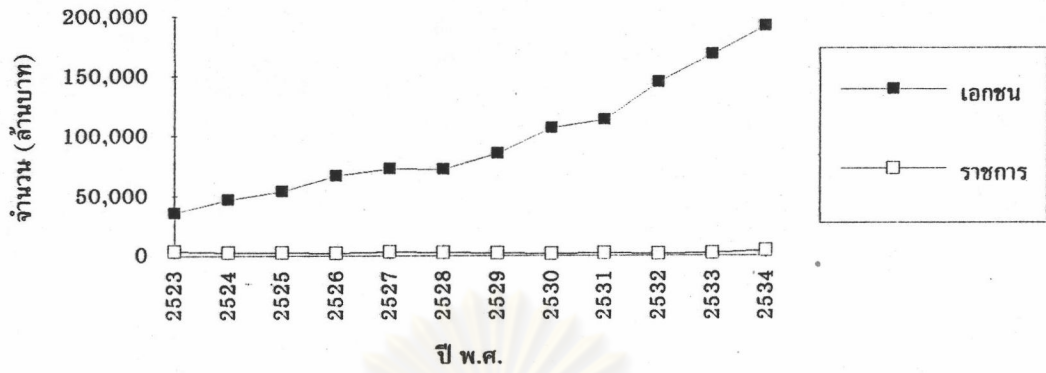
บทที่ 1

บทนำ

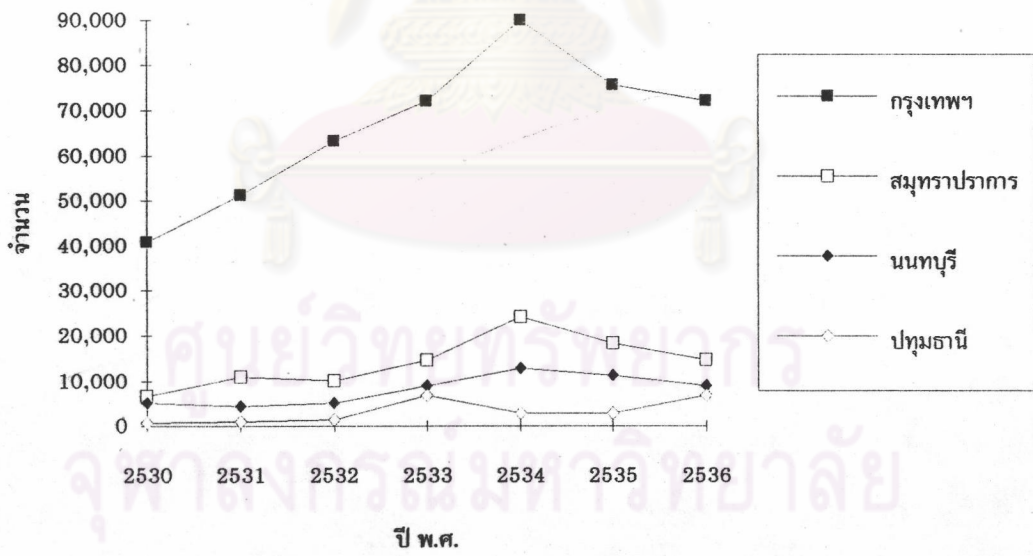
ความเป็นมาของปัญหา

ที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัย 4 ที่จำเป็นของชีวิต ครอบครัวและทุกคน ดังนั้นการผลิตที่อยู่อาศัยจึงต้องดำเนินไปอย่างต่อเนื่องเพื่อสนองความต้องการของประชากรที่ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยจึงนับได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นตามลำดับ มูลค่าการก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งประเทศคิดเป็นร้อยละ 20 ของ การสะสมทุนถาวรเบื้องต้น (Gross fixed capital formation) ในปี 2533 (ภาพที่ 1-1) ดังนั้นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยจึงมีผลกระทบต่ออย่างกว้างขวางต่ออุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจต่อเนื่องนานาชนิด ภาวะความเฟื่องฟูหรือตกต่ำของอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัยจึงส่งผลกระทบต่ออย่างสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศได้โดยส่วนรวม

จากรายงานของธนาคารอาคารสงเคราะห์ซึ่งได้รวบรวมข้อมูลการจดทะเบียนเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (จังหวัดกรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ ปทุมธานีและจังหวัดนนทบุรี) พบว่าการผลิตที่อยู่อาศัยในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 6 มีการผลิตที่อยู่อาศัยแล้วเสร็จเพิ่มขึ้นจำนวน 432,585 หน่วย หรือเฉลี่ยปีละ 86,572 หน่วย ซึ่งสูงกว่าปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัย (Housing needed) ที่ได้ประมาณการเอาไว้ถึงร้อยละ 73.0 ในช่วงดังกล่าวอัตราการขยายตัวของที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับที่สูงมากโดยมีอัตราขยายตัวสูงถึงร้อยละ 24.9 ต่อปี ทั้งนี้เนื่องจากในระยะดังกล่าวเป็นช่วงที่การผลิตที่อยู่อาศัยขยายตัว"สูงสุดกว่าที่เคยเป็นมา โดยมีปัจจัยส่งเสริมหลายประการเช่นการที่ระบบเศรษฐกิจของไทยขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่องทำให้ประชาชนมีรายได้และกำลังซื้อเพิ่มขึ้น การที่ระบบการเงินมีสภาพคล่องตัวและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ และการที่ภาพเอกชนได้เข้ามามีบทบาทในการผลิตที่อยู่อาศัยราคาถูกเพิ่มขึ้นเป็นต้น ในปี พ.ศ.2534 ซึ่งเป็นปีสุดท้ายของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 6 มีที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นมากเป็นประวัติการณ์ โดยเพิ่มขึ้นจำนวน 129,688 หน่วย (ภาพที่ 1-2) คิดเป็นอัตราการขยายตัวเพิ่มจากปีที่ผ่านมาร้อยละ 26.7 สำหรับปี พ.ศ.2535 คาดว่าจะมีที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จจำนวนประมาณ 120,000 หน่วยจึงนับเป็นการขยายตัวในอัตราที่เริ่มชะลอตัวลดลงเป็นปีแรก

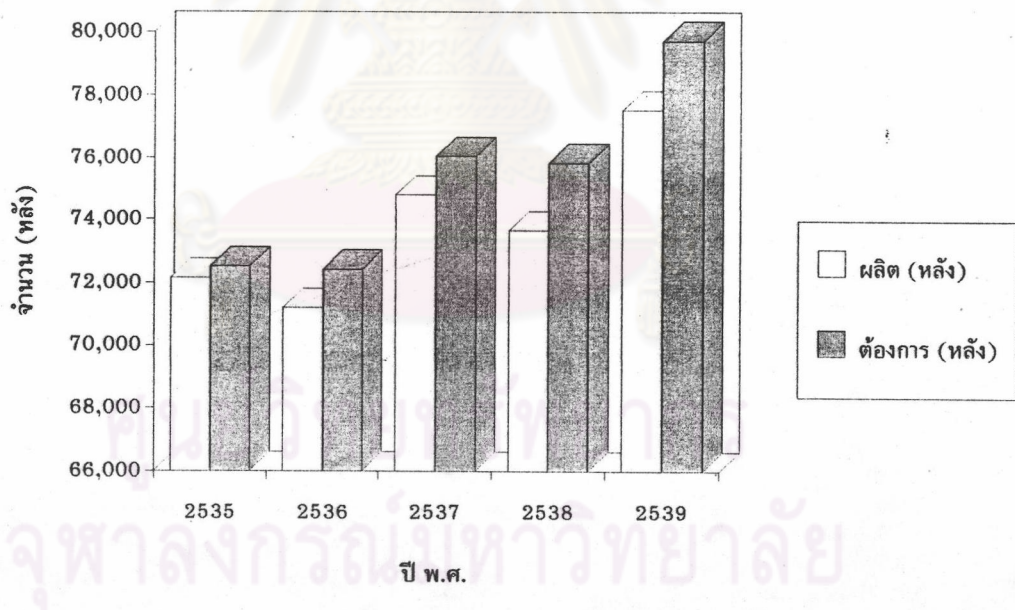


ภาพที่ 1-1 สัดส่วนการสะสมทุนถาวรเบื้องต้นภาคการก่อสร้างที่อยู่อาศัยระหว่างภาคเอกชนและภาคราชการ



ภาพที่ 1-2 จำนวนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี พ.ศ.2530-2536

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (2530-2534) สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ประมาณการไว้ว่าความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตดังกล่าวจะมีประมาณ 250,000 หน่วยหรือเฉลี่ยปีละ 50,000 หน่วย ส่วนความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 7 (2535-2539) นั้น คณะทำงานศึกษาความต้องการที่อยู่อาศัย คณะอนุกรรมการนโยบายที่อยู่อาศัยได้ประมาณการไว้ว่าจะมีจำนวนทั้งสิ้น 376,520 หน่วย และได้แยกรายละเอียดเป็นความต้องการเพื่อรองรับครอบครัวใหม่ 301,304 หน่วย และเพื่อสร้างทดแทนที่อยู่อาศัยที่ถูกทำลายโดยอัคคีภัยหรือรื้อถอนไปอันเนื่องจากการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของรัฐจำนวน 75,304 หน่วย (ภาพที่ 1-3)

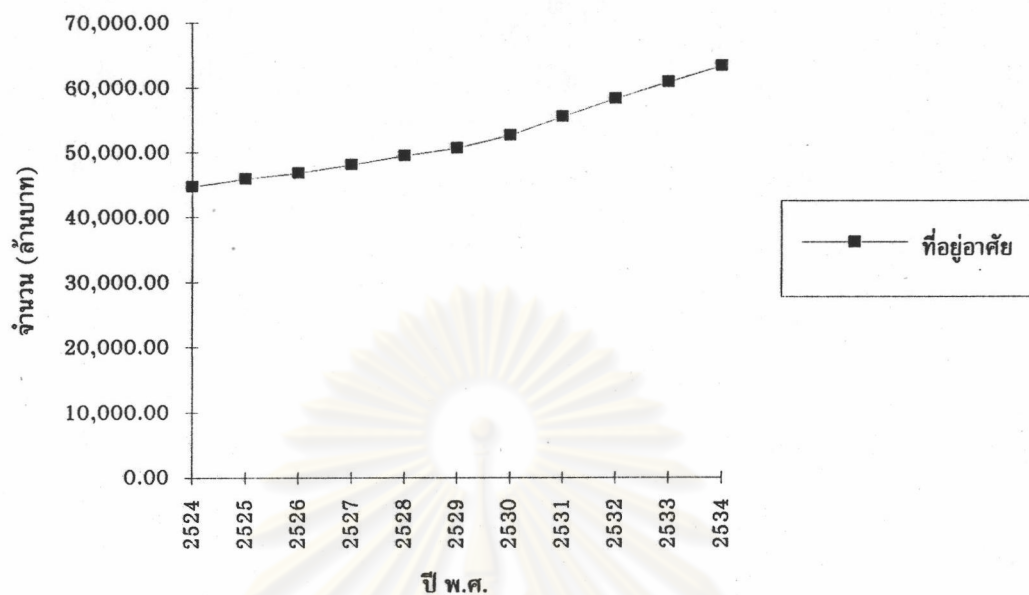


ภาพที่ 1-3 ความต้องการและการผลิตที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ.2535-2539

อย่างไรก็ตามอุปสงค์ (Housing demand) ที่แท้จริงของประชากรในแต่ละช่วงเวลา นอกจากจะขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ อีกหลายด้าน เช่น รายได้และเงินออมของประชาชน อัตราดอกเบี้ย เงินกู้และเงื่อนไขการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน แนวโน้มการผลิตและการเพิ่มขึ้นของราคาที่อยู่อาศัย ปริมาณที่อยู่อาศัยที่เสนอขายในตลาด เทคนิคการตลาดของผู้ประกอบการจัดสรรทัศนคติและค่านิยมของประชาชน สถานการณ์การลงทุนรวมทั้งสถานการณ์ทางการเมือง สังคม และเศรษฐกิจของประเทศโดยทั่วไปด้วย.

ผลการพัฒนาที่ผ่านมาเศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวในระดับสูงและเปิดสู่ระบบเศรษฐกิจนานาชาติมากขึ้น ในช่วงปี พ.ศ.2524-2534 เศรษฐกิจของประเทศได้ฟื้นตัวและขยายตัวอย่างต่อเนื่องในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 8.1 ต่อปี ขณะเดียวกันรายได้ต่อหัวของประชากรเพิ่มสูงขึ้นจาก 15,934 บาท ในปี พ.ศ.2524 เป็น 44,085 บาทในปี พ.ศ.2534 เช่นกัน เนื่องจากอัตราเพิ่มของรายได้ประชาชาติสูงเฉลี่ยถึงร้อยละ 8.1 ในขณะที่ประชากรเพิ่มในอัตราที่ลดลงทำให้ความเป็นอยู่โดยทั่วไปของประชาชนดีขึ้น เมื่อพิจารณาในรายละเอียดการผลิตสาขาที่อยู่อาศัยแล้วพบว่าในช่วงปี พ.ศ.2524 มีรายได้ประชาชาติเท่ากับ 44,740 ล้านบาท เพิ่มเป็น 63,181 ล้านบาท (ภาพที่ 1-4) มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 3.5 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวที่ต่อเนื่องเช่นเดียวกับระดับประเทศ ในช่วงปี พ.ศ.2530-2532 เศรษฐกิจประเทศไทยรุ่งเรืองสุดขีดไม่ต่างไปจากประเทศอื่นใดในโลก การลงทุนในประเทศทั้งจากนักลงทุนภายในและภายนอกประเทศเกิดขึ้นมหาศาลเฉพาะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นนับว่าเป็นช่วงเฟื่องฟูสุดขีดเลยก็ว่าได้งานลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์นานาประเภทเกิดขึ้นไม่เว้นแต่ละวัน การออกข่าวขึ้นประกาศขายมากมายนับไม่ถ้วนทั้งที่อยู่อาศัย บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียมทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดชายทะเล อาคารสำนักงาน คอมเพล็กซ์ แฟกตอรี มินิออฟฟิศ สวนเกษตร สนามกอล์ฟ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 1-4 รายได้ประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี พ.ศ.2523-2534

ช่วงเวลานี้เป็นช่วงเวลานี้เป็นช่วงเปิดตัวขึ้นโครงการมองได้ว่าประหนึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นตามๆกัน โดยเริ่มต้นจากการเปิดขายโครงการประเภทใดประเภทหนึ่งขึ้นมาแล้วเผชิญขายดิบขายดี รายใหม่ก็จะแห่ตามมากันมา ประการสำคัญที่ช่วยเร่งการเปิดตัวโครงการในช่วงนี้เป็นเพราะว่าไม่ว่าผู้ประกอบการจำนวนกี่รายประกาศเปิดขาย ไม่ว่าจะป็นจำนวนห้องชุดจำนวนหน่วยที่พักอาศัยมากมายขนาดไหนก็มักจะขายได้จนหมด แม้ว่าราคาช่วงนี้ของตลาดที่อยู่อาศัยจะแพงแสนแพงปานใดก็ตาม ความสำเร็จของการเปิดขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงรุ่งเรืองนี้เกิดขึ้นจากบรรดานักเก็งกำไรที่ต่างก็ซื้อเก็บๆกันหวังขายต่อ จนประมาณการได้ว่าตลาดที่อยู่อาศัยในมือของผู้คนประเภทนี้มีมากถึงครึ่งต่อครึ่ง ไม่ใช่ผู้ประกอบการด้านธุรกิจที่อยู่อาศัยจะไม่ว่าส่วนหนึ่งของสินค้าที่ขายได้เป็นเพราะการเก็งกำไรเกิดขึ้น แต่เมื่อความต้องการมีมาก การตอบสนองก็ต้องเกิดขึ้นมากตามเป็นธรรมดาของการกระบวนการทางการตลาด

จากการศึกษาของบริษัทเอเจเนซี ฟอร์เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ (2536) พบว่าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี พ.ศ.2536 มีโครงการที่อยู่อาศัยทั้งสิ้น 1,072 โครงการ ประกอบด้วยหน่วยที่อยู่อาศัยจำนวน 255,608 หน่วย และจนถึงช่วงเวลาดังกล่าวขายได้แล้ว ประมาณ 121,588 หน่วย หรือประมาณร้อยละ 62.9 แสดงให้เห็นว่าตลาดที่อยู่อาศัยเป็นตลาดขนาดใหญ่และยังมีความมั่นคงเป็นจุดพิสูจน์ว่าแม้ในช่วงปี พ.ศ.2530-2533 ซึ่งเป็นช่วงที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไม่คึกคักเป็นพิเศษ การขายที่อยู่อาศัยก็ยังสามารถฝ่าฟันรอดมาได้ด้วยดีโดยไม่มีผู้ล้มเหลวในการทำการพัฒนาโครงการมากนัก โครงการขนาดใหญ่ต่างๆก็ยังคงดำรงอยู่ได้ และสถาบันการเงินที่เป็นผู้สนับสนุนที่สำคัญของกิจการประเภทนี้ก็ยังเข้มแข็งและทวีความเข้มแข็งขึ้นเป็นลำดับ

เมื่อพิจารณาด้านข้อมูลการตลาดของธุรกิจที่อยู่อาศัย พบว่าในปี พ.ศ.2536 มีหน่วยขายสะสมของโครงการก่อนปี พ.ศ.2536 ที่เหลือมาขายในปี พ.ศ.2536 และโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ในปี พ.ศ.2536 เอง มีรวมกันถึง 193,331 หน่วย ซึ่งเท่ากับร้อยละ 1.1 ของจำนวนครอบครัวในกรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ ปทุมธานี และนนทบุรีรวมกัน คือ 1,762,330 ครอบครัว และเมื่อพิจารณามูลค่าการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่กล่าวแล้วคิดเป็นจำนวนเงินมากถึง 250,168 ล้านบาท จึงอาจกล่าวได้ว่ากิจการพัฒนาด้านที่อยู่อาศัยนี้มีส่วนส่งเสริมต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ ทำให้มีลักษณะพลวัตร (Dynamic) พอสมควร นอกจากนั้นเมื่อพิจารณาสถิติการขายแล้วพบว่าการขายประมาณเดือนละ 9,546 หน่วย หรือประมาณร้อยละ 7.9 ต่อเดือน และยังคงมีหน่วยขายที่เหลืออยู่ในระบบตลาดที่อยู่อาศัยมากพอสมควร การขึ้นโครงการใหม่ๆมาแข่งขันย่อมหมายถึงแข่งขันกับหน่วยขายเหล่านี้โดยตรง แต่จากการพิจารณาในด้านการดูดซับของตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังมีต่อเนื่อง โดยเฉพาะช่วงต้นปีและปลายปีจากการจ่ายเงินโบนัส การพัฒนาโครงการต่างๆนั้นยังไม่มีลักษณะเป็นคู่แข่งกันอย่างเด่นชัดยังคงเป็นการแข่งขันกับตัวเอง และแข่งขันกันเองบ้างในแต่ละทำเลและแต่ละแบบบ้านในทำเล่นั้นๆเป็นสำคัญ ซึ่งการแข่งขันในลักษณะนี้ไม่เข้มข้นเท่ากับการแข่งขันในวงการอื่น อย่างไรก็ตามคู่แข่งที่กำลังก่อตัวอย่างต่อเนื่องได้แก่บ้านมือสองใหม่ๆที่เกิดขึ้นและสะสมไว้เป็นจำนวนมากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งจะเป็นตัว่วงดุลย์ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยในอนาคตที่จะทำให้โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยต่างๆในอนาคตไม่มีลักษณะมากมายและรุนแรงเช่นที่เป็นอยู่จนถึงปัจจุบัน

พัฒนาการด้านที่อยู่อาศัยนั้นความสำเร็จหรือล้มเหลวของธุรกิจส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ เพราะเป็นผู้ผสมผสานปัจจัยการผลิต ได้แก่ทุน ที่ดิน และแรงงานเข้าด้วยกันให้ลงตัวเพื่อสนองตลาดที่อยู่อาศัยที่มีความต้องการมากและต่อเนื่อง และจากการพิจารณาภาพรวมด้านเศรษฐกิจประเทศ และรายสาขา คือ สาขาที่อยู่อาศัย ตลอดจนการลงทุนในธุรกิจดังกล่าวแล้วพบว่าประเด็นความต้องการ (Housing demand) ของประชากรมีมากและต่อเนื่องนั้นทำให้ผู้ประกอบการซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลและมีความสามารถในการเปิดรับข่าวสารทางธุรกิจสูงอยู่แล้ว จึงเข้ามาดำเนินการเพื่อตอบสนอง (Supply side) ความต้องการที่อยู่อาศัยทันที แม้ไม่มีรายละเอียดการเข้า-ออกของผู้ประกอบการในธุรกิจที่อยู่อาศัยก็ตาม แต่จากการพิจารณาจำนวนโครงการในปี พ.ศ.2536 ซึ่งมีมากถึง 1,072 โครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลก็พอจะสรุปได้เช่นกันว่ามีผู้ประกอบการเข้ามาประกอบการในธุรกิจนี้จำนวนมาก และผลการดำเนินการก็มีทั้งผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จและล้มเหลวออกจากธุรกิจนี้ไปเช่นกัน และakorกับความสำเร็จของธุรกิจที่อยู่อาศัยทั้งด้านปริมาณหน่วยและปริมาณมูลค่าพัฒนา ตลอดจนการเข้ามาเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนั้นจึงเป็นประเด็นที่น่าสนใจว่าการที่มีผู้ประกอบการเข้ามาสู่ธุรกิจดังกล่าวเป็นจำนวนมากเหล่านั้นจะมีกระบวนการเข้ามาสู่ธุรกิจดังกล่าวได้อย่างไร สภาพที่เป็นอยู่ปัจจุบันและปัญหาที่ผู้ประกอบการเหล่านี้ประสบอยู่มีด้านใด มากมายแค่ไหน ความรู้ความเข้าใจ ทักษะและทักษะที่ผู้ประกอบการเหล่านั้นมีอยู่พอเพียงหรือไม่เมื่อพิจารณาร่วมกับพื้นฐานด้านการศึกษาอบรมและภูมิหลังของผู้ประกอบการเองว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร แค่นั้น นอกจากนี้ยังน่าสนใจที่จะเปรียบเทียบประเด็นที่กล่าวถึงแล้วระหว่างผู้ประกอบการกับพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัยทั้งนี้เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการที่อยู่อาศัยต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากระบวนการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัย สภาพปัจจุบัน และปัญหาของการประกอบธุรกิจที่อยู่อาศัย
2. เพื่อศึกษาความแตกต่างในด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะระหว่างผู้ประกอบการกับพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะกับพื้นฐานทางการศึกษาอบรมและภูมิหลัง

สมมติฐานการวิจัย

จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรม และรายงานการวิจัยต่างๆในบทที่ 2 สามารถกำหนดสมมติฐานการวิจัยได้ดังนี้

1. สมมติฐานแสดงความแตกต่างด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะของผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย

1.1 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยน่าจะมีการมีความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผล (Rational risk taking) สูงกว่าพนักงานธุรกิจที่อยู่อาศัย

ความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผลนี้เป็นคุณลักษณะที่สำคัญประการหนึ่งของการดำเนินอาชีพประกอบการ เพราะจะต้องตัดสินใจกระทำธุรกิจภายใต้สภาวะการณ์ที่ไม่แน่นอน Mellon (1976) ได้พบว่าผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการทางการศึกษาด้านธุรกิจของสหรัฐอเมริกา มีคุณลักษณะเช่นนี้ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่แตกต่างจากนักศึกษาโดยทั่วไป และ Laufer (1975) ได้พบว่าผู้ประกอบการชาวฝรั่งเศสที่ดำเนินการประสบความสำเร็จในด้านเศรษฐกิจ และเทคนิคมีคุณลักษณะของความกล้าเสี่ยงดังกล่าว

1.2 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยน่าจะมีการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ (Perception of business opportunity) มากกว่าพนักงานธุรกิจที่อยู่อาศัย

คุณลักษณะด้านนี้จำเป็นสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ เพราะเป็นอาชีพที่ต้องแสวงหาโอกาสดังกล่าวตลอดเวลา Gilmore (1972) ได้พบว่าผู้ประกอบการส่วนมากมีคุณลักษณะดังกล่าวสูงกว่าบุคคลทั่วไป Harris (1971) พบว่าคุณลักษณะเช่นนี้จะส่งผลโดยตรงต่อความสำเร็จในกิจการ และ Tran (1975) พบว่าการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีความสามารถที่จะมองเห็นช่องทาง หรือโอกาสในทางเศรษฐกิจ จะส่งผลดีต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาวต่อไป

1.3 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยน่าจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement motives) สูงกว่าพนักงานธุรกิจที่อยู่อาศัย

มีงานวิจัยสนับสนุนคุณลักษณะเช่นนี้ในตัวผู้ประกอบการ McClelland (1961) พบว่าผู้ประกอบการจะมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่าบุคคลโดยทั่วไป Wiley (1977) พบว่าผู้ประกอบการมีคุณลักษณะดังกล่าวสูงกว่าข้าราชการและผู้จัดการบริษัท Borland (1975) ได้พบว่านักศึกษาผู้ที่มีความประสงค์จะออกไปก่อตั้งบริษัทของตนเองนั้นมีคุณลักษณะดังกล่าวอยู่ในระดับสูงกว่านักศึกษาที่ไม่มีความประสงค์ดังกล่าว

1.4 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยน่าจะมีความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายใน (Internal control) สูงกว่าพนักงานธุรกิจที่อยู่อาศัย

คุณลักษณะเช่นนี้เป็นความเชื่อหรือแรงจูงใจภายในตัวบุคคลที่จะสนับสนุนให้บุคคลมีความมั่นใจกล้าดำเนินกิจกรรมต่างๆด้วยความสามารถของตนเอง ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่จำเป็นประการหนึ่งของผู้มีอาชีพประกอบการ โดยมีเอกสารวิจัยที่สนับสนุน เช่น Brockhaus (1977) ได้พบว่าผู้ประกอบการมีคุณลักษณะดังกล่าวสูงกว่าผู้ที่ทำหน้าที่รับจ้าง

1.5 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยน่าจะมีความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ (Economic rationality) สูงกว่าพนักงานธุรกิจที่อยู่อาศัย

คุณลักษณะด้านความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์นี้เกี่ยวข้องโดยตรงกับความเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในด้านของการเก็บออมเพื่อการลงทุนในอนาคตและทัศนคติที่เกี่ยวกับการเพิ่มผลผลิต (สัญญา จัดตานนท์, 2521)

1.6 ผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยน่าจะมีความเป็นผู้นำ (Leadership) สูงกว่าพนักงานธุรกิจที่อยู่อาศัย

ความเป็นผู้นำเป็นคุณลักษณะอีกประการที่สำคัญสำหรับผู้ที่เป็นผู้ประกอบการ เพราะจะต้องใช้ศิลป วิธีการ และสิ่งสื่อใจต่างๆเพื่อให้บุคคลใตบังคับบัญชาหรือลูกจ้างได้ทำงานเต็มความสามารถตามวัตถุประสงค์ของตน สำหรับกรณีประเทศไทยซึ่งใช้ระบบเศรษฐกิจแบบเสรี มีแรงงานมีฝีมือ การเสริมสร้างผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะเช่นนี้ย่อมสอดคล้องกับการพัฒนาประเทศที่ต้องแข่งขันระดับโลก (Globalization)

2. สมมติฐานที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทัศนคติ และทักษะกับพื้นฐานทางด้านการศึกษอบรมและภูมิหลัง

2.1 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทัศนคติ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับระดับการศึกษา

ตัวแปรด้านระดับการศึกษานั้นพบว่าส่งผลดีต่อการดำเนินกิจการหรือการฝึกอบรมในด้านอื่นๆอันเกี่ยวกับอาชีพประกอบการในอนาคต (Diambomba, 1972)

2.2 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทัศนคติ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับการฝึกอบรมวิชาชีพ

การฝึกอบรมเกี่ยวกับวิชาชีพเป็นพื้นฐานสำคัญอีกประการหนึ่งที่ส่งเสริมให้บุคคลดำเนินอาชีพประกอบการ งานวิจัยของ Alexander (1960) และแสง สงวนเรือง (2520) พบว่าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผลิตขนาดย่อมและขนาดกลางของไทยดำเนินงานของตนเพราะมี

ความรู้ในกิจการนั้นๆ อยู่ก่อนแล้ว นอกจากนั้น Diambomba (1972) พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในประเทศด้อยพัฒนาเคยได้รับการฝึกฝนอบรมวิชาชีพมาก่อน

2.3 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะคติ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ด้านการทัศนศึกษาและการดูงานด้านธุรกิจ

ประสบการณ์ด้านนี้มีผลที่จะให้บุคคลเกิดแนวความคิดเกี่ยวกับการดำเนินอาชีพประกอบการต่อไปในอนาคต Sayigh (1962) พบว่าผู้ประกอบการชาวเลบานอนส่วนหนึ่งเริ่มอาชีพจากการได้ท่องเที่ยวพบสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ เกี่ยวกับธุรกิจ Clollins และ Moore (1970) ได้พบว่าผู้ประกอบการชาวอเมริกันส่วนหนึ่งดำเนินอาชีพเนื่องจากการได้พบและเคยคบค้ากับนักธุรกิจอื่นๆ มาก่อน และมีจำนวนมากที่ออกจากมหาวิทยาลัยกลางคันเนื่องจากพบว่าธุรกิจน่าสนใจและสามารถหาเงินได้มากกว่า

2.4 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะคติ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับทัศนคติและค่านิยมที่เกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ

ทัศนคติและค่านิยมที่ดีเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพย่อมส่งผลต่อพฤติกรรมด้านนี้โดยตรง บุคคลที่มีคุณลักษณะดังกล่าวย่อมแสดงให้เห็นแนวโน้มในอนาคตของการศึกษาอบรมด้านอาชีพ อันเป็นพื้นฐานต่อการประกอบอาชีพประกอบการต่อไป ดังผลงานวิจัยของ Alexander, แสง สงวนเรือง และ Diambomba ที่กล่าวถึงแล้ว

2.5 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะคติ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ

ความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพเป็นคุณลักษณะอีกประการหนึ่งที่แสดงให้เห็นแนวโน้มของพฤติกรรมกรรมการอบรมวิชาชีพในอนาคตซึ่งเป็นพื้นฐานสำหรับอาชีพประกอบการ และความสนใจดังกล่าวเป็นคุณลักษณะที่สามารถทำให้เกิดได้ด้วยกระบวนการฝึกอบรม เช่นเดียวกับคุณลักษณะในข้อ 2.4

2.6 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะคติ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับฐานะความเป็นอยู่เมื่อเยาว์วัย

อาชีพประกอบการเป็นอาชีพที่จำเป็นต้องใช้เงินทุนบ้างในระยะแรกเริ่มกิจการ ฉะนั้นฐานะความเป็นอยู่ย่อมจะส่งเสริมการดำเนินกิจกรรมประเภทนี้ Gilmore (1972) ได้พบว่าพื้นฐานส่วนบุคคลมีส่วนช่วยเพิ่มทักษะเกี่ยวกับการประกอบการ และ Susbouer (1969) พบว่าฐานะทางการเงินมีส่วนช่วยส่งเสริมความสำเร็จในกิจการ

2.7 คุณลักษณะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะน่าจะมีความสัมพันธ์กับลักษณะอาชีพของครอบครัว

สภาพแวดล้อมย่อมมีอิทธิพลที่จะผลักดันให้บุคคลประกอบอาชีพใดๆ อาชีพของผู้ปกครองเป็นสภาพแวดล้อมที่ใกล้ชิดกับบุคคล จึงย่อมจะมีอิทธิพลมาก Tran (1975) ได้พบว่าผู้ประกอบการชาวเวียดนามส่วนมากเริ่มกิจการโดยได้รับการช่วยเหลือแนะนำจากญาติพี่น้อง Sayigh (1962) พบว่าผู้ประกอบการชาวเลบานอนมีบิดาประกอบอาชีพทางการค้ามากกว่าอาชีพอื่น และ Borland (1975) พบว่า พื้นฐานทางครอบครัวโดยเฉพาะอาชีพบิดา มารดานั้นมีอิทธิพลที่จะผลักดันให้นักศึกษาในมหาวิทยาลัยมีความคิดที่จะก่อตั้งบริษัทเป็นของตนเองในอนาคต

ขอบเขตของการวิจัย

1. ได้ทำการวิจัยเฉพาะผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย โดยเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของโครงการ และประกอบการมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี มีจำนวนที่อยู่อาศัยรวมกันไม่น้อยกว่า 250 หน่วย สำหรับกลุ่มตัวอย่างพนักงานได้เลือกจากบริษัทหรือสถานประกอบการเดียวกับผู้ประกอบการ
2. ได้เลือกพื้นที่ศึกษาเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น ทั้งนี้ เพราะเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยมากที่สุดของประเทศ นอกจากนี้ยังสามารถประหยัดเวลาและงบประมาณดำเนินการได้อีกด้วย

นิยามคำศัพท์

1. ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่เป็นเจ้าของ เป็นหุ้นส่วนในธุรกิจที่อยู่อาศัยโดยอาจจะเป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งสถานธุรกิจและดำเนินกิจการมาด้วยตนเองหรือได้รับตกทอดจากบิดา มารดา หรือญาติพี่น้อง หรือซื้อกิจการของผู้อื่นมาดำเนินการ
2. พนักงาน หมายถึง บุคคลที่ดำรงชีพด้วยการรับจ้างในกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจที่อยู่อาศัยโดยได้รับค่าจ้างเป็นเงินหรือสวัสดิการหรือทั้งสองประการเป็นค่าตอบแทนในการใช้แรงงานของตน
3. ความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะ หมายถึง สภาวะทางด้านจิตใจที่มีอยู่ในตัวผู้ประกอบการและพนักงานในธุรกิจที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และแนวโน้มแห่งความมีทักษะในเรื่องที่การวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดไว้ดังนี้

3.1 ความกล้าเสี่ยงอย่างสมเหตุสมผล หมายถึงความโน้มเอียงทางด้านจิตใจที่จะดำเนินการใดๆภายใต้ภาวะการณ์ที่ไม่แน่นอนโดยมุ่งหวังผลตอบแทนที่สูงกว่าปกติถ้าเหตุ

การณั้่นๆเป็นไปตามที่คาคหมายโดยการตัดสินใจเพื่อกะทำการดังกล่าวจะต้องใช้ความสามารถของตนเองควบคู่ไปกับความไม่แน่นอนนั้นๆด้วย

3.2 ความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ หมายถึงความรู้ความเข้าใจในช่องทางหรือโอกาสทางธุรกิจที่แฝงเร้นอยู่พร้อมทั้งการแสดงให้เห็นถึงความสามารถที่จะดำเนินการตามช่องทางหรือโอกาสนั้นๆเพื่อนำประโยชน์มาสู่ตนเองได้

3.3 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ หมายถึงความปรารถนาที่จะทำการใดๆอันจะนำความรุ่งเรือง มั่งคั่ง หรือความมีชื่อเสียงมาสู่ตนเอง

3.4 ความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายใน หมายถึงความรู้สึก หรือความเชื่อที่ว่าตนเองเป็นผู้กำหนดพฤติกรรมของตนเองมากกว่าสิ่งอื่นใด

3.5 ความมีเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึง ความโน้มเอียงทางด้านจิตใจที่จะดำเนินการใดๆอันจะมีผลตอบแทนที่สูงกว่าโดยเฉพาะผลตอบแทนทางด้านเงินและวัตถุ

3.6 ความเป็นผู้นำ หมายถึง ความสามารถที่จะใช้ศิลป์ในการจูงใจหรือใช้อิทธิพลที่จะให้ผู้อื่นร่วมมือปฏิบัติงานเพื่อให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

4. ระดับการศึกษา หมายถึง ระดับชั้นของการศึกษาที่สำเร็จจากโรงเรียนวิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัย

5. การฝึกอบรมวิชาชีพ หมายถึง การได้เคยปฏิบัติหรือฝึกหัดวิชาชีพในสถานที่ราชการหรือสถานธุรกิจของเอกชน

6. ประสบการณ์ด้านการทัศนศึกษาและดูงานเกี่ยวกับธุรกิจ หมายถึงการได้เคยไปเยี่ยมชมหรือดูงานในสถานธุรกิจงานแสดงสินค้าหรืองานแสดงผลผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่อยู่อาศัย

7. ทัศนคติและค่านิยมเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ หมายถึง ทำที่ความรู้สึกหรือความโน้มเอียงทางจิตใจที่มีต่อการศึกษาและการฝึกอบรมวิชาชีพลักษณะต่างๆในทางที่ชอบหรือไม่ชอบ

8. ความสนใจเกี่ยวกับการศึกษาอบรมวิชาชีพ หมายถึงความปรารถนาความใฝ่หาการศึกษาหรือการฝึกอบรมวิชาชีพ หรือสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องรวมทั้งประสบการณ์ ความรู้ ความเข้าใจและแนวโน้มแห่งการประพฤติที่แสดงให้เห็นถึงความปรารถนา ความใฝ่หาในเรื่องดังกล่าว

9. ฐานะความเป็นอยู่เมื่อเยาว์วัย หมายถึงระดับความเป็นอยู่ของบิดา มารดาหรือผู้ปกครองในช่วงเยาว์วัยอายุไม่เกิน 16 ปี โดยเฉพาะในด้านรายได้ การครองชีพ สถานภาพทางสังคม เป็นต้น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัยเรื่อง"การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจที่อยู่อาศัย" จะทำให้ทราบถึงกระบวนการเข้าสู่ธุรกิจที่อยู่อาศัย สภาพปัจจุบัน และปัญหาของการประกอบธุรกิจที่อยู่อาศัยตลอดจนปัจจัยที่มีส่วนพัฒนาผู้ประกอบการดังกล่าวเพื่อนำจุดแข็งมาเสริมสร้างลักษณะเฉพาะด้านความรู้ความเข้าใจ ทักษะ และทักษะของผู้ประกอบและพนักงาน และยังสามารถใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาคุณภาพด้านการศึกษารพัฒนาธุรกิจที่อยู่อาศัย



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย