

แนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

Guidelines for survival management of residential construction business in Bangkok and vicinities

ชยพล ศิริธัญกร¹, เกียรติชัย วีระญาณนนท์² และ อนันต์ ธรรมชาลัย³

Chayaphon Sirithunyakorn¹, Kietchai Veerayannon² and Anan Thamchalai³

^{1,2,3}คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ

^{1,2,3}Faculty of Political, North Bangkok University, Thailand

E-mail: ¹chayaphon.sir@northbkk.ac.th, ²kietchai.ve@northbkk.ac.th, ³anan.th@northbkk.ac.th

Received April 10, 2022; Revised May 26, 2022; Accepted May 28, 2022

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสภาพ ปัญหา ความล้มเหลวและความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย 2) ศึกษาเปรียบเทียบความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ 3) ศึกษาความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย และ 4) วิเคราะห์หาแนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล การวิจัยนี้เก็บข้อมูลเชิงปริมาณด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นองค์กรธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 276 ราย โดยการสุ่มอย่างง่าย และเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ทรงคุณวุฒิที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจก่อสร้างที่คัดเลือกแบบเจาะจงจำนวน 21 คน วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณด้วยสถิติเชิงพรรณนา วิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว วิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณ และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการวิจัยพบว่า (1) สภาพปัจจุบันของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงด้านการเมือง การเปลี่ยนแปลงของรัฐบาล ด้านเศรษฐกิจ ด้านเทคโนโลยี ด้านกฎหมาย และประสบการณ์ในธุรกิจ มีผลกระทบโดยรวมกับทุกส่วนงาน ควรดำเนินนโยบายธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในลักษณะที่ครบวงจร และสร้างเครือข่ายที่เชื่อมโยงสนับสนุนทางธุรกิจ (2) ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ทั้งด้านการเงินและด้านการเติบโตของธุรกิจ มีความแตกต่างกันเมื่อจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 (3) ความสามารถด้านการให้บริการลูกค้า การจัดการความเสี่ยง การบริหารเงินทุน การตลาด

เครือข่ายในธุรกิจ ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย (4) ผู้วิจัยนำเสนอแนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ได้แก่ (4.1) หาพันธมิตรธุรกิจในกลุ่มธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย (4.2) ปรับปรุงกระบวนการจัดการภายในองค์กร (4.3) ทบทวนและปรับปรุงขั้นตอนการดำเนินธุรกิจก่อสร้างในปัจจุบันและอนาคต (4.4) จัดทำแผนบริหารความเสี่ยง เพื่อความต่อเนื่องของธุรกิจก่อสร้าง (4.5) ดำเนินธุรกิจก่อสร้างด้วยหลักจริยธรรมธุรกิจ (4.6) สรรหาเทคโนโลยีที่เพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง (4.7) หาแหล่งเงินทุนเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน และ (4.8) เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในธุรกิจก่อสร้างให้กับพนักงานทุกระดับ

คำสำคัญ: การจัดการ; ความอยู่รอด; ธุรกิจก่อสร้าง

Abstract

The objectives of this study were: (1) to study the situation, problems, failure, and survival of the residential construction business (2) to compare the survival of residential construction businesses classified by business characteristics (3) to study the business capability that affects the survival of the residential construction business, and (4) to analyze the guidelines for the survival management of residential construction business in Bangkok and vicinities. It was quantitative data. A questionnaire was used with a sample of 276 residential construction businesses in Bangkok and its vicinity using simple random sampling. The qualitative data were collected through in-depth interviews with 21 experts who were specifically selected for the construction business. The quantitative data were analyzed using descriptive statistics, one-way analysis of variance, and multiple regression analysis. The qualitative data were analyzed with content analysis.

The results found that: (1) the current situation of the housing construction business was a highly competitive business. Politics, changes in government, economics, technology, laws, and business experience had an overall impact on all sectors. Therefore, a business policy should be implemented that can meet the needs of customers in an integrated way and create a network to connect and support the business. (2) The survival of the housing construction business, both financial and business growth classified by business characteristics, differed statistically at the .01 level. (3) Customer service capabilities, risk management, capital management, marketing, and business networking affected the survival of the residential construction business. (4) The researcher presented the management guidelines as follows: (4.1) Finding business partners in the residential construction business (4.2) Improvement of internal management processes (4.3) Review and improvement of current and future construction business processes (4.4) Preparation of risk

management plan for continuity of construction business (4.5) Construction business operations with business ethics (4.6) Procurement of technology to increase efficiency in construction (4.7) Finding sources of funds to increase financial liquidity, and (4.8) Enhancing knowledge and understanding in the construction business for employees at all levels.

Keywords: Management; Survival; Construction Business

บทนำ

ธุรกิจก่อสร้างเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เนื่องจากการก่อสร้าง เป็นงานพื้นฐานแรกที่มีความสำคัญในการขยายตัวของเศรษฐกิจ แต่ในขณะเดียวกันนั้นเมื่อดูภาพรวมจากข้อมูลสถิติการของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ปี 2560 -2562 พบว่ามีการเลิกกิจการที่สูงกว่าการจัดตั้งใหม่ และเมื่อพิจารณาข้อมูล เห็นได้ว่าธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ยังคงดำเนินการอยู่มีจำนวน 9,859 ราย คิดเป็นมูลค่า 122,516 ล้านบาท (ร้อยละ 76.5) โดยแบ่งเป็นพื้นที่อันดับหนึ่ง(มูลค่า) ได้แก่ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 778 ราย คิดเป็นมูลค่า 80,801 ล้านบาท (ร้อยละ 50.5) และในขณะเดียวกัน ธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย เป็นธุรกิจที่มีการเลิกประกอบกิจการอยู่ในระดับต้น ๆ โดยมีธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่เลิกดำเนินการเป็นจำนวน 874 ราย คิดเป็นมูลค่า 37,543 ล้านบาท (ร้อยละ 23.5) โดยแบ่งเป็นพื้นที่อันดับหนึ่ง ได้แก่ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 143 ราย คิดเป็นมูลค่า 12,031 ล้านบาท (ร้อยละ 7.5) (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2562) ซึ่งถือว่าเป็นมูลค่าที่สูงมาก เป็นการสูญเสียทั้งมูลค่าการลงทุน เวลา และโอกาสในการเติบโตรวมทั้งเศรษฐกิจของประเทศ จากธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ที่ไม่สามารถในการดำเนินการให้อยู่รอดได้จากปัจจัยต่าง ๆ

ตามสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศไทยและของโลก ที่ได้รับผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทที่แข็งขึ้น สถานการณ์ความตึงเครียดระหว่างยูเครนและรัสเซียยังคงมีความไม่แน่นอนสูง (วิจัยกรุงศรี, 2565) และภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยในแทบทุกภูมิภาคทั่วโลก และสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่แพร่ระบาด มีผลทำให้การดำเนินธุรกิจเกิดการหยุดและถดถอยอย่างมาก การดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจทุกรายก่อก่อตั้งขึ้นมาขึ้น ต่างมีเป้าหมาย มุ่งหวังผลสำเร็จ ต้องอยู่รอดและเติบโต ธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยนั้นจัดตั้งขึ้นไม่ยาก แต่การจะดำเนินธุรกิจให้สามารถอยู่รอดและแข่งขันได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย

บทความวิจัยนี้นำเสนอ สภาพ ปัญหา ความล้มเหลวและความอยู่รอด เปรียบเทียบความอยู่รอดโดยจำแนกคุณลักษณะ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลต่อความอยู่รอด และแนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพ ปัญหา ความล้มเหลวและความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลโดยจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ
3. เพื่อศึกษาความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล
4. เพื่อวิเคราะห์หาแนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

สมมติฐานการวิจัย

1. ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีความแตกต่างกันเมื่อจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ
2. ปัจจัยความสามารถในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างที่พักอาศัยส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

การทบทวนวรรณกรรม

การวิจัยเรื่อง แนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้วิจัยได้ศึกษาวรรณกรรม เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

การบริหารจัดการ อองรี ฟาโยล (Henri, 1916) เพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมายนั้นมีองค์ประกอบ 5 ปัจจัย การวางแผน การจัดองค์กร การบังคับบัญชาสั่งการ การประสานงาน การควบคุม

การแข่งขันในธุรกิจ ไมเคิล อี พอร์เตอร์ (Michael E. Porter, 1980) เป็นเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์สาเหตุที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจซึ่งอาจเป็นทั้งอุปสรรคและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ด้านคู่แข่งรายใหม่ ด้านคู่แข่งธุรกิจรายเดิม สินค้าทดแทน ด้านอำนาจต่อรองของผู้ว่าจ้างหรือลูกค้า ด้านอำนาจต่อรองของผู้ผลิตและผู้จำหน่าย

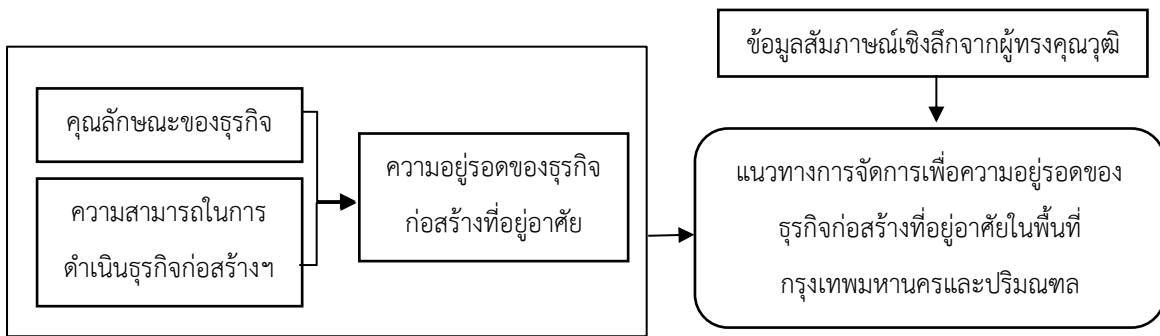
การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรธุรกิจ ฟรานซิส เจ อากีลาร์ (Aguilar, 1967) ได้แก่ PESTEL Analysis เป็นเครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร ได้แก่ ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านเทคโนโลยี ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านกฎหมาย

การวิเคราะห์ SWOT Analysis ฮัมฟรีย์ อัลเบิร์ต (Humphrey, 1960) เพื่อค้นหา จุดแข็ง (เด่น) จุดอ่อน (ด้อย) โอกาส และสิ่งทีอาจเป็นปัญหาสำคัญ (อุปสรรค) ในการดำเนินงานสู่สภาพที่ต้องการในอนาคต

จากการทบทวนวรรณกรรม เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปได้ว่า การบริหารจัดการอาจจำเป็นที่มีการผสมผสาน แนวคิด หลักการต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์เพื่อนำมาใช้ร่วมกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบริบทที่ต่างกันในแต่ละช่วงเวลา ในการนำเอาหลักการบริหารจัดการมาใช้ได้อย่างเหมาะสม มีความสอดคล้องกับขนาดและลักษณะขององค์กรธุรกิจ และบุคลากรในองค์กรรับรู้และนำไปปฏิบัติได้จริง เพื่อให้บรรลุและประสบความสำเร็จในเป้าหมายที่องค์กรต้องการ การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจจะเป็นแรงผลักดันในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ มีทั้งลักษณะการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบที่แน่นอนและไม่แน่นอน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบที่ไม่แน่นอนจะเป็นลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่สลับซับซ้อน มีระดับการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างรุนแรง การเปลี่ยนแปลงจากกระแสโลกาภิวัตน์ เทคโนโลยีผลิตภัณฑ์ ความต้องการในการบริการรูปแบบใหม่ของลูกค้า หรือการระบาดของเชื้อโรคที่เกิดขึ้น ตัวอย่างเช่น โรคติดเชื้อโคโรนาไวรัส 19 ที่ระบาดเกิดขึ้นไปทั่วโลก สร้างความเสียหายและทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงให้กับมนุษยชาติ ส่วนรูปแบบที่แน่นอน เช่น จากจำนวนคู่แข่งรายเดิมเมื่อมีความต้องการส่วนแบ่งการตลาดที่สูงขึ้นก็ต้องมีการปรับราคาลดลงเพื่อเพิ่มยอดขาย หรือจากผู้ว่าจ้างเอง เมื่อมีทางเลือกมากขึ้นก็ต้องมีการเพิ่มข้อกำหนดในการทำงานเพิ่มขึ้นตามมารวมทั้งการปรับลดราคาจัดจ้างงาน ความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจก่อสร้างซึ่งประกอบไปด้วย ความสามารถทางด้านการค้าปลีก ทางด้านการตลาด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แท้จริง ทางด้านกลยุทธ์ ด้านประสิทธิภาพการบริหารโครงการก่อสร้าง ด้านการบริหารเงินทุน โดยมีการหาแหล่งเงินทุนต้นทุนการเงินต่ำ ทางด้านทักษะและการเรียนรู้ของบุคลากร ในเรื่องของการเรียนรู้หาแนวทางวิธีการ นวัตกรรม เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาปรับใช้ในองค์กร ทางด้านการให้บริการลูกค้า ทางด้านเครือข่ายมีพันธมิตรธุรกิจในการก่อสร้าง และทางด้านการจัดการความเสี่ยง ที่ส่งผลกระทบต่อ ด้านการเงิน และด้านการเติบโตของธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยสามารถอยู่รอดได้

กรอบแนวคิดการวิจัย

งานวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัยปรับปรุงงานวิจัยของ วัชรพงศ์ ตีวงษ์, 2563 ประกอบด้วยความสามารถในการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยผสมวิธี พื้นที่วิจัย คือธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยการวิจัยเชิงคุณภาพ จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยใช้การเลือกแบบเฉพาะเจาะจง กลุ่มตัวอย่างได้แก่ผู้ทรงคุณวุฒิในธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่มีประสบการณ์มากกว่า 10 ปี ผู้วิจัยใช้การเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 21 คน ตามหลักการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Delphi Technique ส่วนการวิจัยเชิงปริมาณจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 276 คน ผู้วิจัยกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ตามตารางสำเร็จรูปของ เครจซี, และมอร์แกน (Krejcie & Morgan, 1970) ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 260 ราย แต่ในการเก็บข้อมูลจริง ผู้วิจัยส่งแบบสอบถามถึงประชากรกลุ่มที่ 1 ทั้งหมดจำนวน 778 ราย และได้รับแบบสอบถามที่มีความสมบูรณ์กลับคืนมาจำนวน 276 ราย จึงใช้แบบสอบถามทั้ง 276 ฉบับเป็นตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ และมีการทดสอบความเชื่อมั่นของเครื่องมือ ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.915 โดยนำเสนอการวิเคราะห์เนื้อหา การวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเปรียบเทียบการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้าง จำนวนร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

วัตถุประสงค์ที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า สภาพธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยก่อนเกิดการระบาดของไวรัสโควิด -19 ยังคงมีการขยายตัวและเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง แต่ละรายต้องการที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการตลาด มีการเพิ่มให้บริการเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดในลักษณะที่ครบวงจร โดยมีการจัดทำนโยบายธุรกิจ สร้างเครือข่ายที่เชื่อมโยงสนับสนุนทางธุรกิจต่อกัน ควบคุมงานให้เป็นไปตามสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า กำหนดบทบาทหน้าที่ มีส่วนร่วม และมีมาตรการเฝ้าระวัง การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทางด้านเศรษฐกิจภายในและภายนอกประเทศเป็นปัจจัยที่สำคัญ ซึ่งจะผูกโยงกับภาวะความมั่นใจของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ถ้าหากสภาพของเศรษฐกิจหากยังไม่ฟื้น

ตัวการขยายตัวค่อนข้างไปได้ช้า แต่ถ้าสถานะเศรษฐกิจฟื้นตัว ปัญหาที่ต้องระวังคือ ปริมาณแรงงานที่ไม่เพียงพอ ด้านการเมือง ความมั่นคงและการเปลี่ยนแปลงของรัฐบาลมีผลกระทบต่อโดยรวมกับทุกส่วน งาน การเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงที่เพิ่มขึ้น ความล่าช้าในการเบิกจ่ายเงิน การรับมอบงาน ทำให้การดำเนินการไม่สามารถขับเคลื่อนไปได้อย่างต่อเนื่อง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ทำให้ต้องแบกรับต้นทุนเพิ่มสูงขึ้น ด้านสังคม ความขัดแย้งในชุมชนส่วนหนึ่งเกิดจากการสื่อสารที่ไม่ชัดเจน ด้านเทคโนโลยี ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องลงทุน จัดหาและจัดเตรียมเพื่อให้มีความพร้อม ความรวดเร็ว ลดความผิดพลาดในการทำงาน ด้านสิ่งแวดล้อมสภาพภูมิศาสตร์ของพื้นที่ที่จะดำเนินงานก่อสร้างจะต้องวางแผนจัดแนวทางการทำงานก่อนเข้าดำเนินงานก่อสร้าง การระบาดของไวรัส โควิด -19 ไม่สามารถระบุได้ว่าจะสิ้นสุดได้เมื่อใด และด้านกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับในแต่ละท้องถิ่น เป็นสิ่งที่บริษัทก่อสร้างต้องปฏิบัติตามและหลีกเลี่ยงมิได้ มีผลต่อการถูกระงับการทำงาน

วัตถุประสงค์ที่ 2 ผลการวิจัยพบว่า ผลเปรียบเทียบความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยจำแนกตามคุณสมบัติของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยด้านการเงิน ด้านการเติบโต และโดยรวม โดยจำแนกตามประเภทของธุรกิจก่อสร้าง

ปัจจัยคุณลักษณะของธุรกิจ	ความอยู่รอดของธุรกิจจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ		
	ค่าสถิติ	p-value	ผลทดสอบสมมติฐาน
1.ประเภทของธุรกิจ โดยรวม	-1.462	.165	ปฏิเสธสมมติฐาน
2. รายได้ต่อปี โดยรวม	-1.462**	.000	ไม่ปฏิเสธสมมติฐาน
3. จำนวนพนักงานประจำในธุรกิจ โดยรวม	-6.341**	.000	ไม่ปฏิเสธสมมติฐาน
4. จำนวนปีที่ดำเนินธุรกิจ โดยรวม	-.297*	.018	ไม่ปฏิเสธสมมติฐาน
5. สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยรวม	5.398**	.000	ไม่ปฏิเสธสมมติฐาน

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 1 พบว่า

1. ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยรวม แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติเมื่อจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ ตามประเภทของธุรกิจ

2. ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ตามรายได้ต่อปีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

3. ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ตามจำนวนพนักงานประจำในธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

4. ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ตามจำนวนปีที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

5. ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยรวม แตกต่างกันเมื่อจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ ตามสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

วัตถุประสงค์ที่ 3 ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยความสามารถในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยความสามารถในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยรวม

(n=276)

ปัจจัยความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ก่อสร้างที่อยู่อาศัย	Unstandardized Coefficients		Standardiz ed Coefficients	t	Sig.
	B	S.E.	Beta		
ค่าคงที่ (Constant)	-1.439	.303		-4.757**	.000
ความสามารถด้านการตลาด	.128	.058	.132	2.225	.027
ความสามารถด้านกลยุทธ์	-.014	.070	-.012	-.198	.843
ความสามารถด้านประสิทธิภาพการบริหาร โครงการก่อสร้างฯ	.136	.077	.095	1.772	.078
ความสามารถด้านการบริหารเงินทุน	.144	.062	.129	2.312*	.022
ความสามารถด้านทักษะและการเรียนรู้	.113	.082	.078	1.377	.170
ความสามารถด้านการให้บริการลูกค้า	.315	.073	.232	4.313**	.000
ความสามารถด้านเครือข่ายในธุรกิจ	.146	.073	.120	2.002*	.046
ความสามารถด้านการจัดการความเสี่ยง	.245	.080	.191	3.042*	.003

R = .751 R² = .564 Adjusted R² = .550 SE (est.) = .276 F = 43.095 Sig = .000

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 2 ปัจจัยความสามารถในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้ง 8 ด้าน สามารถร่วมกันอธิบายความสัมพันธ์และส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยรวม ได้ร้อยละ 55.0 (Adjusted R²=.550) โดยมีปัจจัยด้านการให้บริการลูกค้า (Beta = .232, p-value น้อยกว่า .001) ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยรวม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยง (Beta = .191, p-value = .003) ด้านการตลาด (Beta = .132, p-value = .027) ความสามารถด้านการบริหารเงินทุน (Beta = .129, p-value = .022) และความสามารถด้านเครือข่ายในธุรกิจ (Beta = .120, p-value = .046) ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

วัตถุประสงค์ที่ 4 ผลการวิจัยพบว่า แนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 8 แนวทาง ประกอบด้วย แนวทาง 1) หาพันธมิตรในกลุ่มธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ มีศักยภาพการแข่งขัน แนวทาง 2) ปรับปรุงกระบวนการจัดการภายในองค์กร ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อให้องค์กรธุรกิจมีความเข้มแข็ง มีความคล่องตัวสูง และตอบสนองลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว แนวทาง 3) ดำเนินการก่อสร้าง โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเป้าหมาย แนวทาง 4) จัดทำแผนบริหารความเสี่ยง เพื่อความต่อเนื่องของธุรกิจก่อสร้าง ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง แนวทาง 5) ดำเนินธุรกิจก่อสร้างด้วยหลักจริยธรรมธุรกิจ ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นของนักลงทุน ลูกค้า และพนักงาน ที่มีต่อองค์กร แนวทาง 6) สรรหาเทคโนโลยีที่เพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อเรียนรู้ และนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในการก่อสร้าง แนวทาง 7) หาแหล่งเงินทุนเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อเพิ่มความมั่นคงทางการเงิน มีสภาพคล่อง มีทุนสำรองไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน แนวทาง 8) เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในธุรกิจก่อสร้างให้กับพนักงานทุกระดับ ซึ่งมีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย เพื่อเป็นการเตรียมตัวและปรับการดำเนินงานในองค์กรให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่มีอยู่ตลอดเวลา

อภิปรายผลการวิจัย

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 1 พบว่า ธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยเป็นธุรกิจที่มีผลกำไรดี ทำให้มีบริษัทก่อสร้างรายใหม่เข้ามาสู่วงการเพิ่มขึ้น การพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างเป็นของตนเองยังมีไม่มากนัก เนื่องจากต้องอาศัยเงินทุนและบุคลากรที่มีความสามารถ ส่วนใหญ่ยังคงต้องพึ่งพาแรงงานคนในการก่อสร้าง การรองรับปริมาณงานและอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดส่งวัสดุอุปกรณ์ไม่มากนัก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ การบริหารงานเป็นแบบครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ มีการแข่งขันสูง โดยที่เน้นทางด้านราคา ทำให้ต้องมีการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักรกลต่าง ๆ ในการดำเนินงาน ซึ่งมีผลไปถึงคุณภาพงานที่ได้ กระทบต่อชื่อเสียง และความมั่นใจของลูกค้า และอีกหนึ่งปัญหาสำคัญที่ประสบอยู่ในปัจจุบันคือการระบาดของ COVID-19 ที่แพร่ระบาด มีผลให้เศรษฐกิจและธุรกิจต่าง ๆ เกิดการหยุดชะงักตัว และถดถอย ทุกองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องเร่งหางานเพื่อประคองให้ธุรกิจของตนเองอยู่รอดได้ ให้มีกระแสเงินสดรับที่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายของธุรกิจ มีผลต่อสภาพคล่องทางการเงิน มีการพิจารณาการลดต้นทุนในด้านต่าง ๆ สอดคล้องกับ วิจัยกรุงศรี (2564) กล่าวว่า งานก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย (สัดส่วน 53.1% ของมูลค่าการก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด) มูลค่าการก่อสร้างหดตัว 6.8% สอดคล้องกับจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในกรุงเทพฯ

และปริมาณผล เนื่องจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั้งโครงการแนวราบและ คอนโดมิเนียม โดยหันไปเน้นการระบายสต็อกเพื่อรักษาสภาพคล่องและกระแสเงินสด ผ่านกลยุทธ์การขายหลายรูปแบบ อาทิ การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การปล่อยเช่า และการให้อยู่ฟรี 1-2 ปี เป็นต้น ขณะเดียวกันกำลังซื้อผู้บริโภคซบเซารุนแรงตามภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจ อีกทั้งสถาบันการเงิน รมัถระวังในการให้สินเชื่อ แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับในอดีต

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า ส่วนใหญ่จะมีการสร้างธุรกิจประเภทอื่น ซึ่งก็เป็นการ กระจายความเสี่ยงให้กับองค์กร แต่อย่างไรก็ตามควรที่จะทำธุรกิจในรูปแบบที่ตนเองมีความถนัด มีบุคลากรที่มีสามารถ และมีทรัพยากร ที่ช่วยสนับสนุน และเพื่อเป็นการสะดวกในการติดต่อ ประสานงาน จึงพบว่าส่วนมากจะมีสำนักงานใหญ่อยู่ในกรุงเทพมหานครแต่ถึงอย่างไรก็ตามด้วยยุคที่มี เทคโนโลยี การสื่อสารที่นำสมัย การติดต่อสาร สามารถกระทำได้จากสถานที่ใดที่ก็ได้เช่นกัน

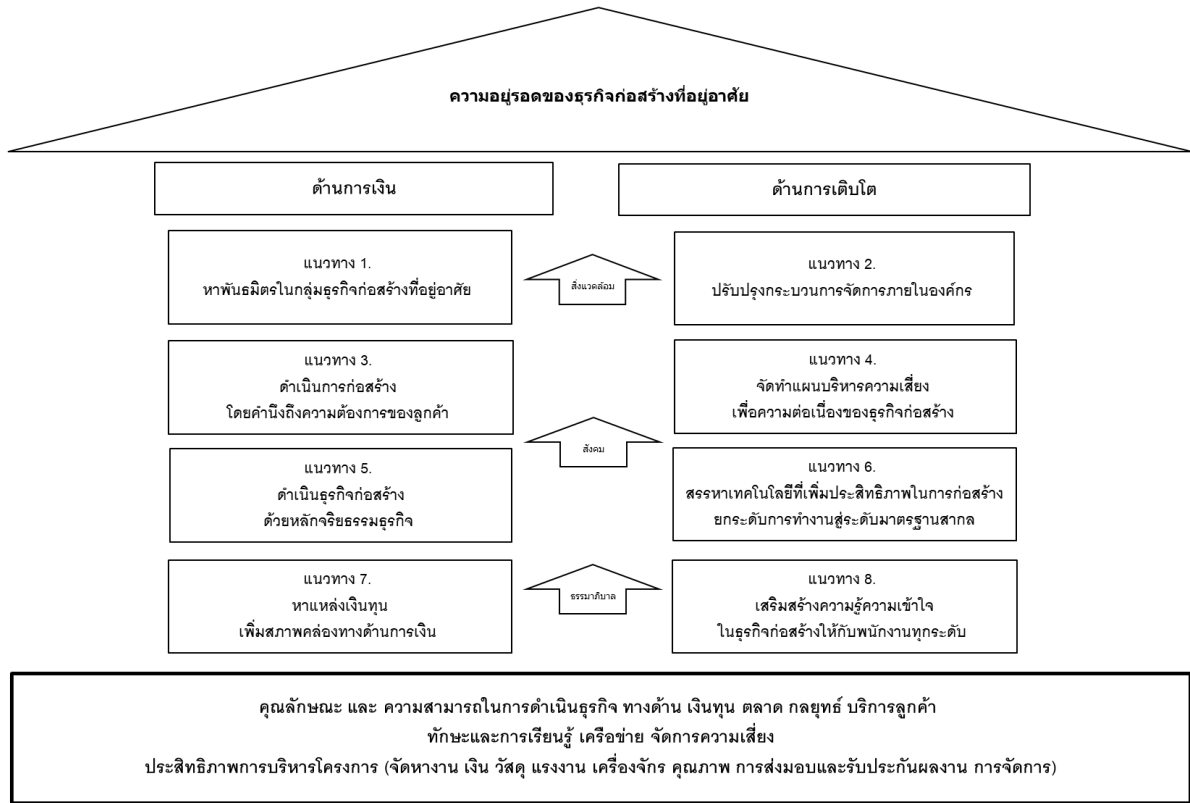
ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 3 พบว่า ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบ ทางด้านการตลาด จะให้ ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการก่อสร้างฯ และเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทางด้าน กลยุทธ์ จะให้ความสำคัญกับต้นทุน เพื่อที่จะกำหนดราคาขายให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และมีการ ออกแบบที่มุ่งเน้นการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอย ทางด้านการบริหารเงินทุน ผู้บริหารจะให้ ความสำคัญกับแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำและพร้อมให้กู้ยืมเพื่อทำให้ธุรกิจมีความคล่องตัวและ ดำเนินงานต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง ทางด้านทักษะและการเรียนรู้ของบุคลากร จะเน้นที่การออกแบบที่ ตรงกับความต้องการของลูกค้า แต่ถึงอย่างไรก็ตามความสามารถในการปิดการขายก็เป็นสิ่งที่สำคัญ มากเช่นกัน และอีกสิ่งหนึ่งที่จะเป็นการช่วยเพิ่มความสำเร็จในการปิดการขายได้มากยิ่งขึ้น คือการช่วย ในการอำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับแหล่งเงินทุนโดยตรงให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้า สามารถตัดสินใจได้ง่ายและเร็วยิ่งขึ้นในการตกลงที่จะซื้อ ทางด้านการให้บริการลูกค้า โดยการสร้าง ความไว้วางใจ ด้วยคำมั่นสัญญาที่ตรงไปตรงมา ภาพรวมของธุรกิจก่อสร้างจะให้ความสำคัญกับความ อยู่รอดของธุรกิจทางการเงินมากกว่าด้านการเติบโต เป็นเพราะว่าการขยายตัวเติบโตจะเกิดขึ้นได้ นั้น จำเป็นจะต้องมีรายได้ที่รับเข้ามาจากการทำธุรกิจให้ได้ก่อนเป็นอันดับแรก และหลังจากนั้นองค์กร ธุรกิจจะทำการประเมินว่ามีโอกาสที่ธุรกิจที่กำลังดำเนินกิจการงานอยู่นั้นสามารถที่จะเติบโตได้จริง หรือไม่ ก่อนที่จะมีการลงทุนขยายกิจการเพิ่มต่อไป การทำธุรกิจการก่อสร้าง สิ่งที่สำคัญคือต้องมีกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมายที่แท้จริง และต้องทำในสิ่งที่แตกต่างออกไปจากคู่แข่งที่มีอยู่ในพื้นที่ ที่จะเข้าไปทำ โครงการก่อสร้าง องค์กรธุรกิจก่อสร้างต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นและมีผลต่อ ธุรกิจก่อสร้างได้อย่างรวดเร็ว ทำงานร่วมกันเป็นทีมหนึ่งเดียวกัน เป็นที่พึงพอใจได้เป็นอย่างดีหรือ มากกว่าความคาดหวังของลูกค้า และต้องทำการประเมินความเสี่ยง และจัดทำแผนสำรอง เพื่อใช้ รองรับในการแก้ไขปัญหาหรือความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ รวมทั้งให้ความรู้ ทบทวน ชักซ้อมในการ ปฏิบัติให้สามารถดำเนินการตามแผนอยู่เป็นประจำ สอดคล้องกับ อัศวิทธิ์ อินทร์น้อย (2561) งานวิจัย การพัฒนารูปแบบภาวะผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540

ผลการวิจัยพบว่า การบริหารกลยุทธ์อย่างผู้ประกอบการจะมีผลต่อผลประกอบการแตกต่างกันไป ภายใต้สภาวะสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ และผลการประกอบการอาจเกิดขึ้นจากปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ โดยตรงก็ได้ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ทุกคนจะมีรูปแบบของการสร้างนวัตกรรม 3 วิธี ได้แก่ 1) ก่อสร้างอย่างรวดเร็วด้วยระบบโครงการสำเร็จรูป 2) จำลองภาพโครงการ 360 องศา 3) สร้างความแตกต่างของสินค้า

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 4 พบว่า แนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทั้ง 8 แนวทาง ที่สังเคราะห์ขึ้นมาจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเชิงปริมาณ และการวิจัยเชิงคุณภาพสามารถจับกลุ่มแนวทางได้เป็น 2 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) กลุ่มแนวทางที่ตอบสนองของความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยทางด้านการเงิน ประกอบด้วย แนวทาง 1 หาพันธมิตรในกลุ่มธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ทั้งนี้เพื่อเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสและส่วนแบ่งการตลาด มีศักยภาพการแข่งขันเพิ่มขึ้น แนวทาง 3 ดำเนินการก่อสร้าง โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเป้าหมาย ให้ได้รับโอกาสในธุรกิจก่อสร้าง แนวทาง 5 ดำเนินธุรกิจก่อสร้างด้วยหลักจริยธรรมธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในสายตาและดึงดูดให้นักลงทุนให้เข้ามารวมลงทุนในองค์กรธุรกิจก่อสร้าง และต่อสังคม สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และพนักงาน ซึ่งจะส่งผลดีต่อองค์กรให้มีผลประกอบการที่ดี สร้างผลกำไร เกิดการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน และ แนวทาง 7 หาแหล่งเงินทุนเพิ่มสภาพคล่องทางด้านการเงิน ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มความมั่นคงทางด้านการเงิน และมีทุนสำรองไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน สอดคล้องกับ อัศวิทย์ อินทร์น้อย (2561) งานวิจัย การพัฒนารูปแบบภาวะผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการทำอะไรเป็นอันดับแรก ก่อนการเติบโต และการอยู่รอด ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องหันเน้นจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อการประกอบการธุรกิจและสร้างสรรค์สินค้าและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพกับสังคม อาจทำได้ด้วยการสร้างความแตกต่างในสินค้าและบริการให้มากขึ้น โดยการสร้างภาพลักษณ์และเอกลักษณ์ให้เกิดขึ้นกับสินค้าและบริการนั้น ๆ ขององค์กรให้ปรากฏในสายตาของผู้ซื้อ 2) กลุ่มแนวทางที่ตอบสนองของความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยทางด้านการเติบโตของธุรกิจ ประกอบด้วย แนวทาง 2 ปรับปรุงกระบวนการจัดการภายในองค์กร ทั้งนี้เพื่อให้องค์กรมีความเติบโต รองรับกับโอกาสและการแข่งขัน โดยทำการปรับโครงสร้างขององค์กร ให้มีความคล่องตัวสูง สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว แนวทาง 4 จัดทำแผนบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและเป็นการลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุการณ์ที่ไม่พึงประสงค์ ทำให้ธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินงานคืนสู่สภาพปกติได้โดยเร็ว และเป็นไปอย่างราบรื่น แนวทาง 6 สรรหาเทคโนโลยีที่เพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้างยกระดับการทำงานสู่ระดับมาตรฐานสากล ทั้งนี้เพื่อเรียนรู้ และนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในการก่อสร้างเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน การตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว และประหยัด ยกระดับธุรกิจ

ก่อสร้างขึ้นสู่ระดับสากล ตอบสนองต่อธุรกิจก่อสร้างปัจจุบันและในอนาคตที่จะเกิดขึ้น ให้ได้รับโอกาสสามารถขยายรับงานนานาชาติ และ แนวทาง 8 เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในธุรกิจก่อสร้างให้กับพนักงานทุกระดับ ทั้งนี้เพื่อเป็นการเตรียมตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่มีอยู่ตลอดเวลา โดยพนักงานในทุกระดับจะมีความรู้ความเข้าใจและมีส่วนร่วมสนับสนุนองค์กรธุรกิจก่อสร้างให้สามารถบรรลุเป้าหมายในทิศทางที่ได้กำหนดไว้

องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย



ภาพที่ 1 แสดงความสัมพันธ์ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย

จากภาพ ผู้วิจัยสรุปสิ่งที่ได้ค้นพบว่า ความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยจะอยู่รอดและยั่งยืนอยู่ได้ต้องอาศัยปัจจัยคุณลักษณะ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะประกอบไปด้วยความสามารถทางด้าน การตลาด ด้านกลยุทธ์ ด้านประสิทธิภาพการบริหารโครงการก่อสร้าง ด้านการบริหารเงินทุน และด้านทักษะและการเรียนรู้ของบุคลากร เป็นฐานที่จะส่งผลต่อผลประกอบการทางด้านการเงิน การเติบโต โดยมีแนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดทั้ง 2 กลุ่ม 8 แนวทางรวมกัน และเพื่อให้ธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืนควรดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อ 3 ด้านได้แก่ สิ่งแวดล้อม (Environment) สังคม (Social) และธรรมาภิบาล (Governance) รวมทั้งการบริหารแรงงาน การใช้เทคโนโลยีวัสดุสำเร็จรูป การใช้เทคโนโลยีในการบริหารโครงการก่อสร้างเช่น ระบบ Building Information Modeling (BIM) ในการดำเนินงานและนำมาตราฐานระดับสากล

(World Class) มาใช้ในธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของธุรกิจที่ตั้งขึ้นมาให้อยู่รอดได้

สรุป

ในการทำธุรกิจการก่อสร้าง สิ่งที่สำคัญคือต้องมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แท้จริง และต้องทำในสิ่งที่แตกต่างออกไปจากคู่แข่งที่มีอยู่ในพื้นที่ ที่จะเข้าไปทำโครงการก่อสร้าง อีกทั้งในสถานการณ์ในปัจจุบัน ความเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ฉะนั้น องค์กรธุรกิจก่อสร้างจึงควรที่จะต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นและมีผลต่อธุรกิจก่อสร้างได้อย่างรวดเร็ว ทำงานร่วมกันเป็นทีมหนึ่งเดียวกัน เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการเป็นที่พึงพอใจได้เป็นอย่างดี หรือมากกว่าความคาดหวังของลูกค้า และอีกประเด็นที่สำคัญก็คือองค์กรธุรกิจก่อสร้างจะต้องทำการประเมินความเสี่ยง และจัดทำแผนสำรอง เพื่อใช้รองรับในการแก้ไขปัญหาหรือความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ รวมทั้งจัดให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้ และมีการทบทวน ชักซ้อมในการปฏิบัติให้สามารถดำเนินการตามแผนอยู่เป็นประจำ ทั้งนี้เพื่อให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องได้รับทราบและมีความเข้าใจที่ตรงกัน สามารถนำแผนที่กำหนดไว้ไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้ธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยสามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืน ควรที่การดำเนินธุรกิจโดยที่คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อ สิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเชิงปริมาณ และการวิจัยเชิงคุณภาพ และได้สังเคราะห์มาเป็น 8 แนวทางเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถนำไปใช้ในการสร้างความอยู่รอดให้กับธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งด้านการเงินและด้านการเจริญเติบโตของธุรกิจ ได้ดังนี้

1.1 หาพันธมิตรในกลุ่มธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยพิจารณาความเหมาะสมของพันธมิตรในด้านต่าง ๆ เช่น กลยุทธ์และทรัพยากรที่จะนำมาช่วยเสริมเพิ่มเป็นการผนึกกำลังทางธุรกิจ ใช้จุดแข็งของพันธมิตรกลุ่มธุรกิจ แต่ต้องระวังธุรกิจที่ไม่มีความเกี่ยวข้องหรือสอดคล้องกัน

1.2 ปรับปรุงกระบวนการจัดการภายในองค์กร โดยกำหนดทิศทางขององค์กร ที่ต้องการจะเป็นในอนาคต ให้พิจารณาจากปัจจัยภายในและภายนอก กำหนดกรอบและชี้แจงให้พนักงานเข้าใจ และถูกต้องทั้งภายในและภายนอกอย่างต่อเนื่อง

1.3 ดำเนินการก่อสร้าง โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าที่มีต่อที่อยู่อาศัย นำข้อมูลที่ได้มาวางแผนมาและปรับใช้กับการก่อสร้างตอบสนองความต้องการและมีทางเลือกให้กับลูกค้า

1.4 จัดทำแผนบริหารความเสี่ยง เพื่อความต่อเนื่องของธุรกิจก่อสร้าง โดยทำการระบุความเสี่ยงที่เป็นภัยคุกคามในแต่ละสถานการณ์ และจัดทำวิธีปฏิบัติในการแก้ไขปัญหาตามความเสี่ยง รวมถึงทรัพยากรที่จำเป็นที่จะต้องนำมาใช้

1.5 ดำเนินธุรกิจก่อสร้างด้วยหลักจริยธรรมธุรกิจ โดยศึกษาข้อมูลปฏิบัติและหลักจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจที่ดี เพื่อจัดทำแผนการดำเนินธุรกิจที่สามารถปฏิบัติได้จริงสอดคล้องตามหลักจริยธรรมธุรกิจ สื่อสารให้กับบุคคลากรทั้งองค์กรได้รับรู้ เข้าใจ สามารถนำไปปฏิบัติได้

1.6 สรรหาเทคโนโลยีที่เพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง โดยทำการประเมินองค์การธุรกิจก่อสร้าง ทางด้านองค์ความรู้ที่มี และพิจารณาเลือกนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่เหมาะสม

1.7 หาแหล่งเงินทุนเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน โดยจัดทำงบประมาณสอดคล้องกับรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ ติดต่อบริษัทที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ มีเงื่อนไขเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

1.8 เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในธุรกิจก่อสร้างให้กับพนักงานทุกระดับ โดยการรวบรวมความรู้ให้เป็นปัจจุบัน และจัดทำระบบการเข้าถึงข้อมูล มีการสื่อสารให้กับพนักงานได้รับรู้

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากผลที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้สามารถนำไปศึกษาและทบทวนเพื่อทำการการวิจัยในครั้งต่อไป โดยควรทำวิจัยเกี่ยวกับความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างในพื้นที่อื่น หรือธุรกิจก่อสร้างประเภทอื่น และควรมีการปรับปรุงประเด็นข้อคำถามให้เหมาะสมกับบริบท ที่จะทำการวิจัยต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2562). *สถิติการจดทะเบียนและทุนจดทะเบียน*. สืบค้นเมื่อ 23 กุมภาพันธ์ 2563, จาก <https://ereg.dbd.go.th/ERegistMemberWeb/nonmember-page/home.xhtml>
- วัชรพงศ์ ดีวงษ์. (2563). ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี. *วารสารสถาปัตยกรรมการออกแบบและการก่อสร้าง คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ ผังเมืองและนฤมิตศิลป์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 3(3), 71-82.
- วิจัยกรุงศรี. (2564). *แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566: ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง*. สืบค้นเมื่อ 15 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/Construction-Construction-Materials/Construction-Contractors/IO/io-Construction-Contractors-21>

- วิจัยกรุงศรี. (2565). *แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมไทยปี 2565-2567*. สืบค้นเมื่อ 23 กุมภาพันธ์ 2565, จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/summary-outlook/outlook-2022-2024>
- อัศวิทย์ อินทร์น้อย. (2561). งานวิจัย การพัฒนารูปแบบภาวะผู้ประกอบการธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ที่ผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์*, 1(2), 215-216.
- Aguilar, F. J. (1967). *Scanning The Business Environment*. New York: Macmillan.
- Henri, F. (1916). *General and Industrial Management*. London: Sir Isaac Pitman and Sons.
- Krejcie, R.V. & Morgan, D. W. (1970). Determining Sample Size for Research Activities. *Educational and Psychological Measurement*. 30(3), 607-610.
- Porter, Michael E. (1980). *Competitive Strategy: Technic for Analyzing Competition: With a New Instruction*. New York: Free Press.
- Humphrey, Albert S. (1960). *SWOP Analysis*. Research Work on Corporate Planning Conducted at Stanford Research Institute, United State.