

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนา  
อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนา  
ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

Factors Affecting the Competitiveness of Residential Real Estate Development  
Businesses in the Eastern Economic Corridor (EEC) Area

จิรฐา พรธาราศิริ<sup>1\*</sup>, ธีรเดช สมองทวีพร<sup>2</sup> และ นัฐภัสสร ธนาบวรพาณิชัย<sup>3</sup>

Jiratha Porntarasiri<sup>1\*</sup>, Teeradej Snongtaweepon<sup>2</sup>, and Nutpatsorn Tanaborworpanid<sup>3</sup>

สาขาวิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยนวัตกรรมกรุงเทพ

Department of Management, Faculty of Business Administration, North Bangkok University, Thailand

\*Corresponding author. E-mail: Jiratha516@gmail.com<sup>1\*</sup>

teeradej.sn@northbkk.ac.th<sup>2</sup>, nutpatsorn.ta@northbkk.ac.th<sup>3</sup>

Received March 18, 2025; Revised May 27, 2025; Accepted June 15, 2025

### Abstract

This study aimed to examine the management factors influencing the competitiveness of residential real estate development businesses within the Eastern Economic Corridor (EEC). The research employed a quantitative approach using questionnaires as the primary data collection instrument, with a total of 341 completed responses. The sample population consisted of personnel from residential real estate development companies operating in the EEC area, covering the three provinces of Chonburi, Rayong, and Chachoengsao, with a total of 2,830 companies. The sample size was determined using the Krejcie and Morgan table at a 95% confidence level, and simple random sampling was applied. The analysis revealed that organizational management factors, specifically workforce, financial resources, and equipment/materials, were rated at a high level. The overall average score of these management factors was 3.90, indicating that most organizations implement effective management practices. Among all aspects, the highest average score was found in the management dimension, suggesting that an efficient management system is a key factor contributing to business performance, particularly in the EEC development zone. Furthermore,

workforce and financial resources were also found to have a significant impact on operational effectiveness, thereby supporting the research hypothesis.

**Keywords:** organizational management factors; competitiveness; residential real estate development business; Eastern Economic Corridor (EEC)

## บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยการจัดการของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสอบถาม 341 ชุด ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ เป็นกลุ่มบุคลากรขององค์กรธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ทั้ง 3 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ทั้งหมด 2,830 บริษัท ซึ่งกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างด้วยการเปิดตารางเครจซี่และมอร์แกน ที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 95 ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมคือแบบสอบถาม การวิเคราะห์ผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยการจัดการองค์กรด้านต่าง ๆ ประกอบด้วย การจัดการกำลังคน เงิน และวัสดุอุปกรณ์ อยู่ในระดับมาก โดยรวมปัจจัยการจัดการองค์กร อยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าองค์กรมีกระบวนการจัดการที่ดีในการดำเนินธุรกิจ พิจารณาจากค่าเฉลี่ยของแต่ละด้านที่พบว่า มีระดับต่างกัน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือการจัดการ (Management) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ขณะที่การใช้กำลังคน (Manpower) และการเงิน (Money) ยังมีผลกระทบที่สำคัญต่อประสิทธิภาพการดำเนินงาน จึงยอมรับสมมติฐานการวิจัย

**คำสำคัญ:** ปัจจัยการจัดการองค์กร; ความสามารถในการแข่งขัน; ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย; โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

## บทนำ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีผลกระทบทั้งในเชิงเศรษฐกิจและสังคม เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจดังกล่าวเกี่ยวข้องกับหลายอุตสาหกรรมที่มีการเชื่อมโยงกันอย่างใกล้ชิด อาทิ อุตสาหกรรมก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง การเงิน และการตกแต่งภายใน ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในระบบเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยมีมูลค่าตลาดที่คิดเป็นสัดส่วนถึง 8% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) อย่างไรก็ตาม การเติบโตของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในช่วงหลังการระบาดของโรค COVID-19 ยังเผชิญกับความท้าทายจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น การเพิ่มขึ้นของต้นทุน การพัฒนาโครงการจากราคาวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้นและต้นทุนพลังงานที่เพิ่มขึ้น รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการก่อหนี้ของผู้บริโภค (Real Estate Information Center (REIC), 2024) แม้จะมีปัจจัยจำกัดเหล่านี้แต่การเติบโตในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงมีแนวโน้มที่ดี โดยเฉพาะในพื้นที่ภูมิภาคที่มีการพัฒนา

โครงสร้างพื้นฐาน และการลงทุนจากภาครัฐในโครงการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมให้มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความทันสมัย และรองรับความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค (National Statistical office, Ministry of Digital Economy and Society, 2023)

ตัวแปรที่สำคัญในการศึกษาในครั้งนี้ ได้แก่ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การลงทุนจากต่างประเทศ และการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีผลกระทบต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่อีอีซี ซึ่งการศึกษาดังกล่าวมีความสำคัญในการทำความเข้าใจถึงปัจจัยที่สนับสนุนหรือจำกัดการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่นี้โดยการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เช่น โครงการระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ซึ่งครอบคลุมพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ดังกล่าว (Real Estate Information Center (REIC), 2024) อีกทั้งการลงทุนจากนักลงทุนจีนที่เพิ่มขึ้นในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ยังส่งผลให้เกิดการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่อีอีซี ซึ่งมีการพัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยีและโลจิสติกส์ที่ดึงดูดแรงงานทั้งในและต่างประเทศ ทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบที่หลากหลาย ความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ดังกล่าว มีการเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของผู้บริโภคที่มองหาที่อยู่อาศัยที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่ทันสมัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน จึงมีความจำเป็นที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะต้องออกแบบโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการเหล่านี้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาด

การศึกษานี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการเติมเต็มช่องว่างทางการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่อีอีซี โดยเฉพาะในแง่ของการเชื่อมโยงระหว่างการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน, การลงทุนจากต่างประเทศ, และการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้บริโภค การศึกษาในประเด็นเหล่านี้จะช่วยให้เข้าใจถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการเติบโตและความสามารถในการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อีอีซี อย่างยั่งยืน ในขณะที่งานการศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบจากการพัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยีและโลจิสติกส์ที่ส่งผลให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบใหม่ ยังคงเป็นพื้นที่ที่ขาดการศึกษาเชิงลึกในเชิงทฤษฎีและปฏิบัติ ซึ่งการวิจัยในครั้งนี้จะเสนอแนวทางในการพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างต่อเนื่องของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยการจัดการของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

## ขอบเขตการวิจัย

**ขอบเขตด้านเนื้อหา** ศึกษาปัจจัยการจัดการที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย เขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

**ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง** ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ เป็นกลุ่มบุคลากรขององค์กรธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ทั้ง 3 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ทั้งหมด 2,830 บริษัท (Department of Business Development, Ministry

of Commerce, 2024) กลุ่มประชากรที่ศึกษา ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) จำนวน 341 คน

**ขอบเขตด้านพื้นที่ศึกษา** คือ พื้นที่พัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ได้แก่ จังหวัดระยอง ฉะเชิงเทรา และชลบุรี

**ขอบเขตด้านเวลา**ที่ใช้ในการวิจัยระหว่างเดือนตุลาคม - ธันวาคม 2567

## ทบทวนวรรณกรรม

### แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยการจัดการ

**การจัดการ** ต้องอาศัยการร่วมมือจากบุคคลที่มีทักษะและความรู้ รวมทั้งการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผู้นำต้องเรียนรู้และส่งเสริมการเรียนรู้ในองค์กรเพื่อการพัฒนาและปรับตัวอย่างต่อเนื่อง การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงจะนำไปสู่ความสำเร็จและการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน ประกอบด้วย องค์ประกอบ 4M ได้แก่ คน (Man) บุคคลในองค์กรเป็นทรัพยากรหลัก ผู้บริหารต้องส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนาความสามารถของพนักงานให้เป็นทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ, เงิน (Money) การจัดการการเงินอย่างมีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความเสี่ยงของธุรกิจ, วัสดุอุปกรณ์ (Materials), การใช้ทรัพยากรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการจัดการ (Management) การบริหารจัดการองค์กรอย่างมีระบบและประสิทธิภาพเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร (Drucker, 1993) กระบวนการที่นำไปสู่การบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้โดยอาศัยปัจจัยต่าง ๆ อาทิ บุคลากร เงินทุน และวัสดุสิ่งของ เป็นองค์ประกอบหลักในการจัดการที่มีประสิทธิภาพต้องใช้ปัจจัยเหล่านี้อย่างมีกลยุทธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ (Koontz & O'Donnell, 1972) เป้าหมายขององค์กรผ่านการทำงานร่วมกันของบุคคลและการใช้ทรัพยากรอื่นกระบวนการออกแบบและรักษาสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยให้บุคคลทำงานร่วมกันในกลุ่มเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพร่วมกันเพื่อบรรลุผลลัพธ์ที่ต้องการ (Certo, 2000) ธุรกิจต้องมีองค์ประกอบสำคัญสำหรับการบริหารจัดการแม้แต่หน่วยงานองค์กรการกุศลจำเป็นต้องมีองค์ประกอบสำคัญ คือ 4M ได้แก่ M ตัวแรกคือ Man หมายถึง บุคลากรในองค์กรจะต้องมีความรู้ความสามารถในการทำงาน มีใจรักในงานที่ทำต้องออกมาจากใจ ยิ่งถ้าเป็นงานบริการต้องมีจิตบริการ คือเอาใจใส่ลูกค้าไม่เพียงแต่ทำหน้าที่แต่ต้องทำเป็นมาตรฐานที่มีการให้บริการลูกค้าเป็นหลัก มีการยิ้มแย้มทักทายเพื่อให้เกิดความประทับใจ, M ตัวที่สอง คือ Money หมายถึง เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินการนำเอาเทคโนโลยี มาช่วยทำบัญชีและงบกำไรขาดทุนทำให้ทราบว่า สินค้าขึ้นไหนขายดีและไม่ดี เพื่อจะได้มีการสั่งมาขายอย่างเหมาะสม เพื่อเป็นการลดต้นทุนให้กับสินค้า, M ตัวที่สาม คือ Material หมายถึง วัตถุดิบหรือวัสดุในการผลิต การบริหารจัดการเรื่องวัตถุดิบจะสามารถช่วยลดต้นทุนได้ และควรมีเพื่อนร่วมอุตสาหกรรมเดียวกัน จะได้แลกเปลี่ยนอุปกรณ์ที่สามารถใช้ร่วมกันได้ก็จะสามารถลดต้นทุนได้ทางหนึ่ง และ M ตัวที่สี่ คือ Management หมายถึง การจัดการที่ควรคำนึงถึงการแผนการจัดการที่ดีเพื่อนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จอย่างที่ตั้งเป้าหมายไว้ร่วมกัน

สรุปได้ว่า การจัดการที่มีประสิทธิภาพต้องอาศัยการร่วมมือจากบุคคลที่มีทักษะและความรู้ รวมทั้งการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผู้นำต้องส่งเสริมการเรียนรู้ในองค์กรเพื่อการพัฒนาและปรับตัวอย่างต่อเนื่อง การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงจะนำไปสู่ความสำเร็จและการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน การบริหารจัดการมีองค์ประกอบหลัก 4M ได้แก่ คน (Man) ซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญ

ที่สุดในองค์กร ผู้บริหารจำเป็นต้องส่งเสริมการพัฒนาและเรียนรู้เพื่อให้บุคลากรสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เงิน (Money) การจัดการการเงินอย่างมีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความเสี่ยงของธุรกิจ วัสดุอุปกรณ์ (Materials) การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพสามารถช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และการจัดการ (Management) การบริหารจัดการองค์กรอย่างมีระบบและประสิทธิภาพเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

### แนวคิดเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขัน

**ความสามารถในการแข่งขัน** การเพิ่มคุณภาพของการบริการ เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทพัฒนา การนำ 7 ปัจจัยเพื่อสร้างเป็นรูปแบบการบริหารจัดการ คือการแข่งขันในอุตสาหกรรม การบริหารทรัพยากรบุคคล การควบคุมต้นทุน กลยุทธ์การตลาด การวิจัยและพัฒนานวัตกรรม และการควบคุมคุณภาพ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายต่อไป ปัจจัยทางการแข่งขันที่สำคัญของธุรกิจบ้านจัดสรร (Somsak, 2015) ประกอบด้วย 1. ด้านการเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน (Cost leadership) ธุรกิจที่มีกลยุทธ์นี้มุ่งเน้นการดำเนินการผลิตสินค้าและบริการให้มีต้นทุนต่ำสุด เพื่อนำเสนอราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง การผลิตสินค้าจำนวนมาก การสร้างอำนาจในการต่อรอง การจัดการความหลากหลายของบริการ การปรับปรุงคุณภาพสินค้า และการขยายช่องทางการจำหน่าย เป็นต้น 2. ด้านการสร้างความแตกต่าง (Differentiation) กลยุทธ์นี้เน้นการเพิ่มคุณค่าและความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ เพื่อให้สามารถแยกตัวออกจากคู่แข่งได้ การนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีมาใช้ และ 3. ด้านการมุ่งเฉพาะกลุ่ม (Focus) กลยุทธ์นี้เน้นการกำหนดกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่มสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ การมุ่งเฉพาะกลุ่มช่วยให้ธุรกิจสามารถสร้างความแตกต่างและมีประสิทธิภาพในการดึงดูดลูกค้าในกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน

สรุปได้ว่า การพัฒนาและรักษาความสามารถในการแข่งขันขององค์กรจำเป็นต้องอาศัยการจัดการทรัพยากรต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพและกลยุทธ์ที่เหมาะสม โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง เช่น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพของบุคลากร การใช้เทคโนโลยีเพื่อการจัดการเงินทุนและการวางแผนการผลิต รวมถึงการบริหารจัดการวัสดุอย่างมีประสิทธิภาพ จะช่วยให้องค์กรสามารถลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้ การใช้กลยุทธ์ในการบริหารการเงินเพื่อเพิ่มผลกำไรและลดความเสี่ยงจะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตและรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดได้

จากการทบทวนวรรณกรรมสรุปได้ว่า การจัดการที่มีประสิทธิภาพและกลยุทธ์ที่เหมาะสมช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาทักษะของบุคลากร และการเลือกใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมจะช่วยให้ธุรกิจแข่งขันได้อย่างยั่งยืนในตลาดที่มีการแข่งขันสูง

### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) เป็นวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research)

#### ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัย เป็นตัวแทนบุคลากรขององค์กรธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ทั้ง 3 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา

ทั้งหมด 2,830 บริษัท (Department of Business Development, Ministry of Commerce, 2024) ซึ่งกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างด้วยการเปิดตาราง Krejcie and Morgan (1970) ที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 95 ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จำนวน 341 คน

## วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตัวเอง จากการให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามออนไลน์ ทำการสุ่มตัวอย่างจากบริษัททั้งหมด 2,830 บริษัท ตัวแทนบุคลากรขององค์กรธุรกิจอาหารมทรพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ทั้ง 3 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ดำเนินการเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือน ตุลาคม - ธันวาคม 2567 โดยได้รับกลับมา 341 ฉบับ

## เครื่องมือใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามที่สร้างขึ้นโดยอาศัยกรอบแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาสร้างเป็นแบบสอบถาม (Questionnaires) มีลักษณะเป็นคำถามปลายปิด เป็นแบบสอบถามที่ให้ผู้ตอบเลือกตอบตามสภาพจริงแบ่งออกเป็น 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นแบบสอบถามข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ ที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม มีจำนวน 5 ข้อ ประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา ประสบการณ์และรายได้ต่อเดือน

ตอนที่ 2 เป็นข้อคำถามเกี่ยวกับปัจจัยคุณลักษณะธุรกิจขององค์กร ประกอบด้วย พื้นที่โครงการพัฒนา  
ระเบียบเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ประเภทของที่อยู่อาศัยที่เป็นสินค้าหลัก ทุนจดทะเบียน จำนวนพนักงาน  
ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ และรายได้

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยการจัดการ ประกอบด้วย การจัดการ กำลังคน เงิน และวัสดุ อุปกรณ์

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย เขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) โดยศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) แต่ละด้านจำนวน โดยผู้วิจัยใช้ลักษณะคำถามเป็นแบบสอบถามปลายปิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) 5 ระดับ ตามหลักของ Likert Scale ได้แก่ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัย ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) โดยนำแบบสอบถามที่เก็บรวบรวมได้มาทำการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. **ค่าร้อยละ (Percentage)** คือ การอธิบายลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย เพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

2. ค่าเฉลี่ยและ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Mean & Standard deviation) ใช้อธิบายถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)



## ผลการวิจัย

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ดังตารางพบว่า ปัจจัยการจัดการองค์กร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ  $\bar{X} = 3.90$ , S.D. = .380 เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากและปานกลาง ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านการจัดการ (Management) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ  $\bar{X} = 4.10$ , S.D. = .395 รองลงมา ด้านกำลังคน (Manpower) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ  $\bar{X} = 4.02$ , S.D. = .412 ด้านการเงิน (Money) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ  $\bar{X} = 3.98$ , S.D. = .430 และด้านวัสดุอุปกรณ์ (Material) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ  $\bar{X} = 3.49$ , S.D. = .568

ตาราง แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยการจัดการองค์กร โดยภาพรวม

Table Shows the average and standard deviation of organizational management factors (n = 341)

| Management factors             | $\bar{X}$ | S.D. | Interpretation of results      |
|--------------------------------|-----------|------|--------------------------------|
| 1. ด้านการจัดการ (Management)  | 4.10      | .395 | Interpret the results          |
| 2. ด้านกำลังคน (Manpower)      | 4.02      | .412 | Interpret the results          |
| 3. ด้านการเงิน (Money)         | 3.98      | .430 | Interpret the results          |
| 4. ด้านวัสดุอุปกรณ์ (Material) | 3.49      | .568 | Moderate level of satisfaction |
| รวม (Total)                    | 3.90      | .380 | Interpret the results          |

## อภิปรายผล

จากผลการศึกษาปัจจัยการจัดการของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) พบว่า มีประเด็นสำคัญที่สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ปัจจัยการจัดการองค์กร ผลการวิจัยพบว่าโดยรวมปัจจัยการจัดการองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าองค์กรมีกระบวนการจัดการที่ดีในการดำเนินธุรกิจ พิจารณาจากค่าเฉลี่ยของแต่ละด้านที่พบว่า มีระดับต่างกัน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การจัดการ (Management) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ขณะที่การใช้กำลังคน (Manpower) และการเงิน (Money) ยังมีผลกระทบที่สำคัญต่อประสิทธิภาพการดำเนินงาน สอดคล้องกับงานวิจัยของ Deewong (2020) ความอยู่รอดและความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ในเขตพื้นที่เทศบาลนครอุดรธานี ด้านการเงิน และด้านการบริหารธุรกิจ วัสดุอุปกรณ์ (Material) ยังสามารถพัฒนาได้เพิ่มขึ้น

2. ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) พบว่า ความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับมากโดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65 ซึ่งหมายความว่าธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าวสามารถแข่งขันได้ดีในหลายด้าน โดยเฉพาะการมุ่งเน้นตลาดเฉพาะส่วนซึ่งมีค่าเฉลี่ยสูงสุดที่ 3.70 แสดงให้เห็นว่า การเจาะจงกลุ่มเป้าหมายและการตอบสนองความต้องการของตลาดเฉพาะจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ธุรกิจสามารถทำกำไรได้มากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ Cai et al. (2023) เรื่องการพัฒนารูปแบบของปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ในประเทศไทย โดยปัจจัยความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีส่วนสำคัญ ได้แก่ ด้านการสร้างความแตกต่างด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุนด้านการตอบสนองอย่างรวดเร็ว และด้านการมุ่งตลาด จากการศึกษาครั้งนี้พบว่าขณะที่ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุนและการสร้างความแตกต่างก็ยังมีบทบาทสำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

3. ผลการวิจัยที่วิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way ANOVA) พบว่า มีความแตกต่างในภาพรวมของความสามารถในการแข่งขันตามลักษณะของธุรกิจที่แตกต่างกัน เช่น ประเภทที่อยู่อาศัย ทุนจดทะเบียน จำนวนพนักงาน และรายได้ธุรกิจ โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า คุณลักษณะของธุรกิจสามารถส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีนัยสำคัญ การเปรียบเทียบรายคู่ (Least Significant Difference) ก็ช่วยให้สามารถทำความเข้าใจได้ว่าปัจจัยใดมีผลกระทบมากที่สุดในแต่ละประเภทของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สอดคล้องกับงานวิจัยของที่พบว่าความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัย ด้านการเงินและด้านการเติบโตของธุรกิจมีความแตกต่าง เมื่อจำแนกตามคุณลักษณะของธุรกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

4. ปัจจัยการจัดการที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยการจัดการทั้ง 4 ด้าน (การจัดการ, กำลังคน, การเงิน, และวัสดุอุปกรณ์) ร่วมกันอธิบายความสามารถในการแข่งขันได้ถึงร้อยละ 61.60 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัจจัยการจัดการมีบทบาทสำคัญในการกำหนดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อีอีซี โดยเฉพาะด้านกำลังคน (Manpower) และวัสดุอุปกรณ์ (Material) ที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันสูงสุด ค่าน้ำหนัก (Beta) ที่ได้จากการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่ากำลังคน ( $\beta = .245$ ) และวัสดุอุปกรณ์ ( $\beta = .430$ ) มีความสำคัญที่สุดในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน เนื่องจากการมีบุคลากรที่มีความสามารถและการใช้วัสดุที่มีคุณภาพจะช่วยสร้างความได้เปรียบในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่การจัดการ (Management) และการเงิน (Money) ก็ยังมีผลกระทบในระดับที่สำคัญ ซึ่งต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ในตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สอดคล้องกับงานวิจัยของ Kanthadong and Boonnun (2021) พบว่า การปรับตัวผู้ประกอบการ ควรมีการวางแผนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในระยะยาว ปรับแผนทางการตลาดใหม่เพิ่มช่องทางการขายและลดต้นทุน และวางแผนการบริหารจัดการการเงินกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจขายโอนกรรมสิทธิ์ให้เร็วขึ้น เพื่อให้มีเงินทุนสำรองหรือเงินสดเข้ามาหมุนเวียน

## สรุปผล

ปัจจัยการจัดการที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

1. ด้านการจัดการ (Management) การมีการจัดการที่ดีและการวางแผนที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ การวางแผนในการพัฒนาโครงการการจัดการทรัพยากร และการจัดการความเสี่ยงอย่างมีอาชีพช่วยให้ธุรกิจสามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในตลาดได้ นอกจากนี้การศึกษาเกี่ยวกับความต้องการของตลาดและลูกค้าในพื้นที่นั้น ๆ ก็เป็นสิ่งจำเป็นในการพัฒนาโครงการที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้

2. ด้านกำลังคน (Manpower) การบริหารจัดการกำลังคนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจ. การใช้กำลังคนที่มีทักษะเฉพาะทางในการก่อสร้างและการพัฒนาโครงการช่วยให้การ



ดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพการพัฒนาทักษะของบุคลากรและการส่งเสริมการศึกษาและฝึกอบรมช่วยให้ธุรกิจสามารถดึงดูดและรักษาคณะที่มีความสามารถไว้ได้

3. ด้านการเงิน (Money) เงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจสำหรับทรัพยากรผู้ประกอบการต้องมีแหล่งเงินทุนที่มั่นคงเพื่อสนับสนุนการพัฒนาโครงการให้สำเร็จ. การวางแผนการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การจัดทำงบประมาณครอบคลุมทุกด้านของโครงการ เช่น ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าการตลาด และค่าใช้จ่ายอื่นๆ สามารถช่วยควบคุมต้นทุนและเพิ่มผลกำไรในระยะยาว

4. ด้านวัสดุอุปกรณ์ (Material) การเลือกวัสดุที่มีคุณภาพสูงและราคาไม่แพงช่วยลดต้นทุนการผลิตได้นอกจากนี้การใช้วัสดุที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและเมทีคโคโนโลยีในการผลิตที่ประหยัดพลังงานยังสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการและทำให้มีความสามารถในการแข่งขันในตลาด

## ข้อเสนอแนะ

### ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

#### 1. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

1.1 ผู้พัฒนาสำหรับทรัพยากรควรดำเนินการวิจัยตลาดและศึกษาความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมายเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและกลุ่มนักลงทุน ซึ่งจะช่วยให้การออกแบบและพัฒนาโครงการสำหรับทรัพยากรสามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

1.2 การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาช่วยในการออกแบบและการก่อสร้าง เช่น การใช้ระบบอัตโนมัติในการควบคุมการใช้พลังงานในบ้าน (Home Automation) การใช้ BIM (Building Information Modeling) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดต้นทุนในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการและสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด

1.3 การสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาสำหรับทรัพยากรและการจัดการต้นทุน รวมถึงการร่วมทุนกับนักลงทุนจากต่างประเทศเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตในตลาดอสังหาริมทรัพย์

1.4 ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น การสร้างถนน มอเตอร์เวย์ การขนส่งทางราง ที่จะช่วยให้การเข้าถึงโครงการสะดวกยิ่งขึ้น และสามารถดึงดูดลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

1.5 การพัฒนาบริการหลังการขายและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

#### 2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

งานวิจัยนี้ได้ค้นพบ (องค์ความรู้) การวิเคราะห์ผลกระทบจากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ควรทำการวิจัยในด้านผลกระทบที่เกิดจากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) เช่น การพัฒนาเส้นทางคมนาคม การขยายเครือข่ายการขนส่งสาธารณะ การพัฒนาแหล่งงานใหม่ ๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในเรื่องการเลือกที่อยู่อาศัย

## องค์ความรู้ใหม่

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง "ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)" ผู้วิจัยได้้องค์ความรู้ใหม่ ดังนี้

### 1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

โครงการอีอีซีไม่ได้มุ่งเน้นแค่การพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างยิ่ง โดยเฉพาะการสร้างเส้นทางคมนาคมและขยายเครือข่ายการขนส่ง ซึ่งจะช่วยเสริมศักยภาพในการดึงดูดการลงทุนและการขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ การพัฒนาเหล่านี้จะช่วยเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงโครงการต่างๆ และมีผลโดยตรงต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกที่อยู่อาศัยในอีอีซี โดยการสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่ทันสมัยสามารถเพิ่มมูลค่าของโครงการอสังหาริมทรัพย์และขยายฐานลูกค้าได้

### 2. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการออกแบบและการก่อสร้างมีความสำคัญยิ่งในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการใช้เทคโนโลยีเช่น การควบคุมการใช้พลังงานในบ้านผ่านระบบอัตโนมัติ (Home Automation) หรือการใช้โมเดลข้อมูลอาคาร (BIM) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดต้นทุนในการก่อสร้าง นอกจากนี้การนำเทคโนโลยีมาช่วยในการพัฒนาบ้านและที่อยู่อาศัยในอีอีซี ยังช่วยเพิ่มมูลค่าของโครงการและสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด

### 3. การสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ

การร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการจัดการต้นทุนจะช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขัน นอกจากนี้การร่วมทุนกับนักลงทุนจากต่างประเทศจะช่วยเพิ่มการเติบโตและขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่อีอีซี การพัฒนาความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจจึงเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญในการขยายตลาดและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

### 4. การปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อเข้าถึงตลาดเฉพาะกลุ่ม

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตอีอีซี จำเป็นต้องมีการปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและนักลงทุน โดยการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่มุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างและการตอบสนองต่อความต้องการเฉพาะของกลุ่มเป้าหมาย การมุ่งเน้นตลาดเฉพาะกลุ่มจะช่วยเพิ่มโอกาสในการทำกำไรและความสามารถในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตอีอีซี

### 5. การพัฒนาคุณภาพวัสดุอุปกรณ์และกำลังคน

การพัฒนาวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพสูงและการใช้ทรัพยากรมนุษย์ที่มีความสามารถยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน โดยการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพและมีความยั่งยืน จะช่วยสร้างความแตกต่างและสร้างความไว้วางใจจากลูกค้า ขณะเดียวกัน การลงทุนในการฝึกอบรมบุคลากรและพัฒนาทักษะจะช่วยให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### รูปแบบการดำเนินงาน (Business Model Canvas)

| องค์ประกอบ<br>(Operational framework )            | คำอธิบาย (Explanation)                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Customer Segments<br>(ลูกค้า)                     | กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง, นักลงทุน, ลูกค้าประเภทที่ต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลที่มีโครงสร้างพื้นฐานและการพัฒนา เช่น ในพื้นที่อีอีซี (High purchasing power customers, investors, and customers seeking residences in well-developed areas with strong infrastructure, such as in the Eastern Economic Corridor: EEC)           |
| Value Propositions<br>(คุณค่า)                    | การพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพสูง, การใช้เทคโนโลยีล้ำหน้า, การสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง, และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดเฉพาะกลุ่ม (Development of high-quality projects, utilization of advanced technology, differentiation from competitors, and addressing the specific needs of customers in niche markets)            |
| Channels<br>(ช่องทาง)                             | การโฆษณาผ่านออนไลน์, งานแสดงอสังหาริมทรัพย์, การใช้พันธมิตรทางธุรกิจในการกระจายสินค้า (Online advertising, real estate exhibitions, and utilizing business partners for product distribution)                                                                                                                                    |
| Customer Relationships<br>(ความสัมพันธ์กับลูกค้า) | การบริการหลังการขาย, การสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า, การนำเสนอข้อเสนอพิเศษสำหรับกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (After-sales service, building long-term relationships with customers, and offering special deals for specific customer segments)                                                                                    |
| Revenue Streams<br>(แหล่งรายได้)                  | การขายที่อยู่อาศัย, การเช่าที่พัก, การลงทุนจากนักลงทุนในโครงการร่วม (Residential property sales, property rentals, and investment from investors in joint ventures)                                                                                                                                                              |
| Key Resources<br>(ทรัพยากรหลัก)                   | พันธมิตรทางธุรกิจ, เทคโนโลยี, วัสดุก่อสร้าง, ทีมงานที่มีความสามารถในด้าน การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการจัดการต้นทุน (Business partners, technology, construction materials, and a skilled team in property development and cost management)                                                                                       |
| Key Activities<br>(กิจกรรมหลัก)                   | การออกแบบและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์, การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการก่อสร้าง, การสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจ, การทำการตลาด (Design and development of real estate projects, integrating technology in construction, building partnerships with business partners, and marketing)                                              |
| Key Partnerships<br>(พันธมิตรหลัก)                | ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, นักลงทุนจากต่างประเทศ, บริษัทวัสดุก่อสร้าง, ผู้ให้บริการเทคโนโลยี, ภาครัฐในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน (Real estate development experts, foreign investors, construction material companies, technology service providers, and government agencies involved in infrastructure development) |

| องค์ประกอบ<br>(Operational framework ) | คำอธิบาย (Explanation)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cost Structure<br>(โครงสร้างต้นทุน)    | ต้นทุนวัสดุก่อสร้าง, ต้นทุนการตลาด, ต้นทุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ, ต้นทุนการฝึกอบรมบุคลากร, ต้นทุนการจัดการโครงการ, ค่าใช้จ่ายในการร่วมมือกับพันธมิตร (Construction material costs, marketing costs, product and service development costs, employee training costs, project management costs, and partnership collaboration expenses) |

ภาพที่ 1 แสดงองค์ความรู้ใหม่จากงานวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

Figure 1 Presents new knowledge from the research on “Factors Influencing the Competitiveness of Residential Real Estate Development Businesses in the Eastern Economic Corridor (EEC) Area

จากโมเดลดังกล่าวทำให้ทราบว่า โมเดลนี้จะช่วยให้ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) สามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันโดยการนำปัจจัยต่าง ๆ มาใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเชิงกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดที่มีการแข่งขันสูง

## References

- Deewong, W. (2020). Factors affecting the survival and competitiveness of new contractors: a case study of contractors located in the area of Nakhon Udon Thani municipality. *Journal of Architecture, Design and Construction*, 2(1), 71–82. <https://so02.tci-thaijo.org/index.php/Jadc/article/view/240763>
- Cai, Q., Karaweak, S., Kumboon, B., & Prakthayanon, S. (2023). A model of the factors influencing competitive advantage of entrepreneurs in real estate industrial business in Thailand. *Journal of Multidisciplinary in Humanities and Social Sciences*, 6(2), 520–539. [https://so04.tci-thaijo.org/index.php/jmhs1\\_s/article/view/262037](https://so04.tci-thaijo.org/index.php/jmhs1_s/article/view/262037)
- Certo, S.C. (2000). *Modern management*. Prentice–Hall.
- Drucker, P. (1993). *Post capitalist society*. Harper Business.
- Kanthadong, N., & Boonnun, V. (2021). Strategies for building competitive advantages toward the business among real estates in Special Economic Zones (SEZs), Chiang Rai, Thailand. *Journal of Human Society, Nakhon Si Thammarat Rajabhat University*, 65–77. [https://cruuds.com/wp-content/uploads/2022/12/natcha\\_article\\_2565.pdf](https://cruuds.com/wp-content/uploads/2022/12/natcha_article_2565.pdf)

- Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607–610.
- Koontz, H., & O'Donnell, C. (1972). *Principles of management: an analysis of managerial functions*. McGraw–Hill.
- Department of Business Development, Ministry of Commerce. (2024). *Residential real estate businesses in the Eastern Economic Corridor (EEC) development area*. <https://www.moc.go.th>
- National Statistical office, Ministry of Digital Economy and Society. (2023). *The Thailand special economic zones 2023*. [https://www.nso.go.th/public/e-book/Indicators-Economic/Special\\_Economic\\_Zones\\_2023/4/](https://www.nso.go.th/public/e-book/Indicators-Economic/Special_Economic_Zones_2023/4/)
- Real Estate Information Center (REIC). (2024, January 8). *Housing market situation in the EEC area, 3rd quarter 2023*. [https://www.reic.or.th/Upload/REIC-PressRelease-240108-EEC-housing-market-situation\\_115\\_1705571791\\_49951.pdf](https://www.reic.or.th/Upload/REIC-PressRelease-240108-EEC-housing-market-situation_115_1705571791_49951.pdf)
- Somsak, C. (2015). *Competitive advantage strategy of housing development in Chiang Mai province*[Master's thesis, Maejo University]. [http://mdc.library.mju.ac.th/thesis/2561/chanisa\\_somsak/fulltext.pdf](http://mdc.library.mju.ac.th/thesis/2561/chanisa_somsak/fulltext.pdf)