

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก
Development of Competitiveness of Condominium Real Estate
Entrepreneurs in the Eastern Economic Corridor

ธนภุช โชควรรทรัพย์* บันลือ เครือโลติกุล*

Thanakrit Chokworasup* Banlue KrueChotekul*

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์*

Department of Business Administration, Graduate School, Southeast Asia University*

E-mail: O.dt20@icloud.com, banlue.k@solimacgroup.com

Received January 01, 2024 Revise March 25, 2024 Accepted 09 April, 29, 2024

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาระดับการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก รูปแบบการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก จำนวน 230 กลุ่มตัวอย่าง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ ผลการวิจัยพบว่า 1) การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด โดยภาพรวม มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ในด้านสินค้าหรือบริการมีเอกลักษณ์ มีคู่แข่งมาก การสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และการสร้างความแตกต่าง ตามลำดับ 2) ปัจจัยการมุ่งเน้นตลาด ความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นการเรียนรู้ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก

คำสำคัญ: ความสามารถในการแข่งขัน, การมุ่งเน้นการเรียนรู้, การมุ่งเน้นตลาด และความสามารถทางนวัตกรรม

Abstract

The objectives of this article are 1) to study the level of competitive capability development of condominium real estate business operators in the Eastern Economic



Corridor 2) to study factors affecting the competitive capability development of entrepreneurs. Condominium real estate business in the Eastern Economic Corridor The research format is quantitative research. Use questionnaires as a tool to collect information from 230 sample groups of condominium real estate business operators in the Eastern Economic Corridor. Data were analyzed using frequency, percentage, percentage, mean, and standard deviation. and multiple regression analysis The results of the research found that 1) Overall, the development of the competitiveness of condominium real estate business operators is important at a high level. In terms of products or services being unique has the most average Creating more trade value Worthy returns and differentiation, respectively. 2) Market focus factors innovation ability And focusing on learning affects the development of competitive capabilities of condominium real estate business operators in the Eastern Economic Corridor.

Keywords: Competitiveness, learning Orientation, market Orientation, innovation capabilities

RETRACTED

บทนำ

การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2563 ส่งผลทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจชะงักลง โดยเฉพาะภาคท่องเที่ยว อีกทั้งการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานล่าช้า รวมถึงภาวะภัยแล้งรุนแรงในช่วงครึ่งแรกของปีกระทบกำลังซื้อต่างจังหวัด ตลอดจนความเชื่อมั่นผู้บริโภคเฉลี่ยต่ำสุดในรอบ 10 ปี ส่งผลให้ผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่ ส่วนผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศชะลอการตัดสินใจซื้อ เลื่อน/ยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจากรายได้ที่หายไปและความไม่มั่นใจสถานการณ์ในอนาคต โดยสถานการณ์ช่วงครึ่งแรกของปี 2563 โดยคอนโดมิเนียมหดตัว ร้อยละ 58.2

ในปี 2564 ยอดขายที่อยู่อาศัยใน 6 จังหวัดหลักของภูมิภาค มีแนวโน้มทรงตัวหรืออาจหดตัวเล็กน้อยจากปี 2563 ผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงกดดันการฟื้นตัวของเศรษฐกิจผู้ประกอบการจึงจะเน้นระบายอุปทานคงค้างซึ่งอยู่ในระดับสูง อย่างไรก็ตาม คาดว่าธุรกิจมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้นในปี 2565-2566 โดยมีปัจจัยหนุนจากเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัวและมาตรการภาครัฐช่วยกระตุ้นกำลังซื้อ สำหรับปัจจัยกดดันการเติบโตของธุรกิจในระยะข้างหน้า ได้แก่ หนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน อีกทั้งอุปสงค์ส่วนใหญ่ได้ถูกดูดซับไปแล้วในช่วงปี 2563 จากการที่ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อส่งเสริมการขายและเร่งระบายสต็อก สะท้อนจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่ปรับลดลงไม่น้อยนักในปี 2563 ขณะที่อุปสงค์ชาวต่างชาติเผชิญข้อจำกัดด้านการเดินทางระหว่างประเทศ (พัชระภา กลิ่นจันทร์ขุม, 2564)

ธุรกิจที่อยู่อาศัย ในปี 2564 ใน 6 จังหวัดหลักในภูมิภาคทยอยฟื้นตัว ผู้ประกอบการจะได้านิสงส์จากกำลังซื้อที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังคงกดดันการเติบโตของที่อยู่อาศัยในจังหวัดที่พึ่งพาภาคท่องเที่ยวโดยเฉพาะโครงการแนวสูง จึงคาดว่าอัตราการขายจะอยู่ในระดับต่ำและอาจมี



ต้นทุนส่งเสริมการตลาดเพิ่มขึ้นมากเพื่อกระตุ้นยอดขาย สำหรับโครงการแนวราบ การบริหารโครงการบ้านจัดสรรค่อนข้างมีความยืดหยุ่นต่อสถานการณ์ผันผวนได้ดี เนื่องจากมีการแบ่งเฟสในการพัฒนาโครงการ ซึ่งต่างจากคอนโดมิเนียมที่ต้องเปิดตัวพร้อมกันทั้งโครงการ อีกทั้งตลาดบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ยังขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้าคนไทยที่ต้องการอยู่อาศัยจริงมากกว่าซื้อเพื่อการเก็งกำไร ธุรกิจบ้านจัดสรรในต่างจังหวัด (พื้นที่หลัก) เผชิญแรงกดดันจากการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมาก โดยผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กมักเป็นคนในพื้นที่หรือมีที่ดินสะสมเดิม ส่วนรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีแนวโน้มรุกทำตลาดต่างจังหวัดมากขึ้น และมีความได้เปรียบด้านการตลาดมากกว่า เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ ภาวะเช่นนี้จะกดดันผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งด้านการทำตลาดเงินทุน และต้นทุนดำเนินงานธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขายในต่างจังหวัด (พื้นที่หลัก) ผู้ประกอบการรายกลาง-เล็กเป็นกลุ่มทุน/ ผู้ประกอบการท้องถิ่นที่มีที่ดินสะสมอยู่เดิม ส่วนรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์เริ่มขยายตลาดมาเปิดขายโครงการแข่งกับผู้ประกอบการท้องถิ่น ส่วนใหญ่เน้นทำโครงการคอนโดมิเนียมประเภท Low rise ที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น ผู้พัฒนาโครงการที่มีจำนวนมากขึ้นทำให้การแข่งขันสูง ขณะที่อุปสงค์สำหรับโครงการแนวสูงยังมีจำกัด อัตราการทำกำไรจึงอยู่ในระดับต่ำ ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายกลางเล็กมีความเสี่ยงเป็นอย่างมาก (ธนากรกรุงศรีอยุธยา, 2565)

ภายหลังการระบาดของโรคโควิด 19 ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความต้องการในการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยผู้บริโภคที่ที่กำลังซื้อหันไปมองที่พักแนวราบมากกว่าแนวสูง เนื่องจากต้องการความเป็นส่วนตัว การไว้ระยะการมากขึ้น แต่ด้วยอุปสงค์ความต้องการที่พักอาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) เป็นที่นิยมในจังหวัดหลักที่เป็นเมืองท่องเที่ยวได้แก่ ระยอง ชลบุรี เชียงใหม่ และภูเก็ต เพื่อรองรับอุปสงค์ชาวต่างชาติ ซึ่งมีทั้งซื้อและเช่าเพื่อเป็นบ้านพัก/บ้านหลังที่สอง หรือเพื่อลงทุน (ปี 2565 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติของ 3 จังหวัดรวมกันมีสัดส่วนร้อยละ 29 ของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด ขณะที่รายได้มีสัดส่วนร้อยละ 48 ของรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด) ส่วนอุปสงค์ลูกค้าคนไทยเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญช่วงหลังน้ำท่วมใหญ่ปลายปี 2554 ผ่นวกกับตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเริ่มอืดตัว มีการแข่งขันสูง และราคาที่ดินในทำเลศักยภาพปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่จากส่วนกลางหันมาพัฒนาโครงการโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมในจังหวัดหลักมากขึ้น โดยปี 2565-2566 สัดส่วนการขออนุญาตก่อสร้างคอนโดมิเนียมใน 6 จังหวัดหลักสูงสุดเป็นประวัติการณ์เมื่อเทียบกับจังหวัดทั่วประเทศ (ยกเว้นกรุงเทพฯ และปริมณฑล) (ธนากรกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน), 2566)

จากความสำคัญของปัญหาข้างต้นถึงการแข่งขันระหว่างที่พักอาศัยแนวราบและที่พักอาศัยแนวสูง อีกทั้งการแข่งขันกันระหว่างธุรกิจด้วยกัน และปัญหาความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ จึงส่งผลทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ต้องปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นให้มีความสามารถทางการแข่งขันทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้น โดยการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันนั้นต้องอาศัยปัจจัยหลายประการ ปัจจัยที่สำคัญที่สุดของผู้ประกอบการในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันประการแรก ผู้ประกอบการต้องมุ่งเน้นไปที่ตลาด ที่ให้ความสำคัญกับลูกค้า การมุ่งเน้นคู่แข่ง และการประสานงานภายในให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น โดย การมุ่งเน้นตลาดเป็นวัฒนธรรมองค์กรที่มีประสิทธิภาพอย่างสูงในการสร้างพฤติกรรมที่จำเป็นสำหรับองค์กร การมุ่งเน้นตลาดเป็น



แนวคิดที่จะช่วยขยายผลการดำเนินงานทางธุรกิจภายใต้บริบทของการจัดการเชิงกลยุทธ์ เนื่องจากการมุ่งเน้นตลาดช่วยส่งเสริมให้องค์กรจัดการกับกลยุทธ์และการจัดการขององค์กรด้วยการสร้างคุณค่าเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ผลลัพธ์ที่ตามมาคือความสำเร็จขององค์กร (Naver, & Slater, 2019; Suliyanto, & Rahab, 2016) นอกจากนี้การมุ่งเน้นตลาดยังส่งผลต่อภาพลักษณ์ของกิจการนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ (ประทานพร จันท์อินทร์ และคณะ, 2563) และสามารถนำธุรกิจไปสู่ความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานที่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ นอกจากการมุ่งเน้นตลาดแล้ว ผู้ประกอบการต้องมุ่งเน้นการเรียนรู้ ที่ประกอบด้วย การมุ่งเน้นการเรียนรู้ การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน และการเปิดใจยอมรับ โดยองค์กรต้องจัดระบบความรู้ที่มีอยู่ให้เหมาะสมและตระหนักถึงการพัฒนาความสามารถในการเรียนรู้ร่วมกัน เพื่อไปสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ การมุ่งเน้นการเรียนรู้ภายในองค์กรมีความจำเป็นอย่างยิ่งมาก เพราะส่งผลต่อการอยู่รอดขององค์กรในสถานะที่มีการแข่งขันภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา Baker, & Sinkula (2019) สอดคล้องกับ วัชรพันธ์ ผาสุข (2561) การมุ่งเน้นเรียนรู้จะเปิดโอกาสให้สำหรับการตัดสินใจลงมือทำด้วยความเข้าใจในตัวแปรอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงทำความเข้าใจกับความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการและการตลาดเพื่อสร้างคุณค่าที่ถูกต้องให้แก่ลูกค้า และเป็นการสร้างทางเลือกที่นำไปสู่ผลการดำเนินงานที่สูงขึ้นในระยะยาว และต้องเพิ่มความสามารถทางนวัตกรรม ที่ประกอบด้วย นวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการ นวัตกรรมกระบวนการ นวัตกรรมการตลาด นวัตกรรมพฤติกรรม และนวัตกรรมองค์กร โดยความสามารถทางนวัตกรรมของบริษัทมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานของบริษัท ทำให้บริษัทหาวิธีการใหม่ ๆ และอัตราการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ (Calantone et al. (2016) ดังนั้นจะเห็นได้ว่าแต่ละปัจจัยมีความสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานของธุรกิจบรรลุเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก” เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออกให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

RETRACTED

วัตถุประสงค์การวิจัย

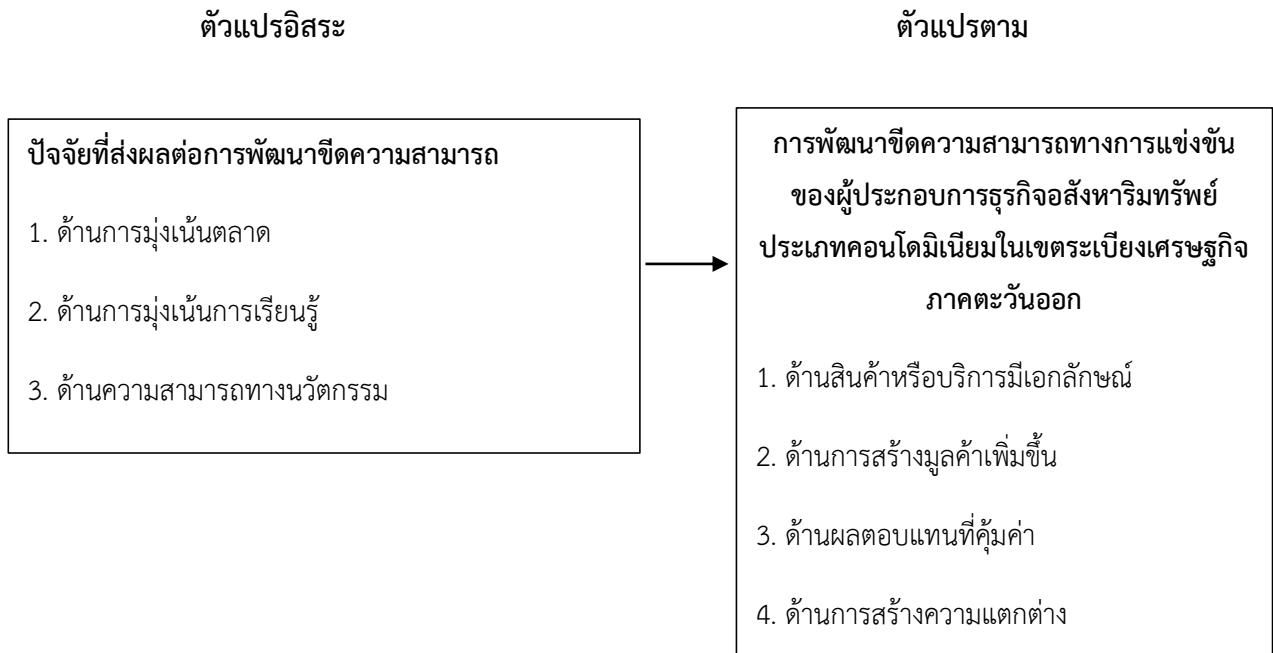
1. เพื่อศึกษาระดับการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก

สมมติฐานการวิจัย (ถ้ามี)

ปัจจัยการเรียนรู้พฤติกรรมลูกค้า นวัตกรรม และการบริหารจัดการส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก



กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก จำนวน 139 คน (กรมทะเบียนการค้า, 2565)

กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก จำนวน 230 คน จากสูตรการคำนวณกลุ่มตัวอย่างของยามานะ (Taro Yamane, 1973) ค่าความเชื่อที่ระดับร้อยละ 95 ใช้วิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิ (stratified sampling)

เครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสอบถาม ประกอบด้วย ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาในการดำเนินกิจการ ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถ ลักษณะแบบสอบถามเป็นลักษณะมาตราส่วนประมาณค่าของลิเคิร์ท (Likert Scale) มีเกณฑ์การให้คะแนน 5 ระดับ ได้แก่ มากที่สุด เท่ากับ 5 คะแนน มาก เท่ากับ 4 คะแนน ปานกลาง เท่ากับ 3 คะแนน น้อย เท่ากับ 2 คะแนน และน้อยที่สุด เท่ากับ 1 คะแนน ส่วนที่ 3 การพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก ลักษณะแบบสอบถามเป็นลักษณะมาตราส่วนประมาณค่าของลิเคิร์ท (Likert Scale) มีเกณฑ์การให้คะแนน 5 ระดับ ได้แก่ มากที่สุด เท่ากับ 5 คะแนน มาก เท่ากับ 4 คะแนน ปานกลาง เท่ากับ 3 คะแนน น้อย เท่ากับ 2 คะแนน และน้อยที่สุด เท่ากับ 1 คะแนน



การเก็บรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการดังนี้ 1) การหนังสือจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ ถึงผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระยองเศรษฐกิจภาคตะวันออก เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล 2) จัดส่งจดหมายขอความอนุเคราะห์และส่งแบบสอบถามผ่านระบบออนไลน์ (Google Form) แก่ผู้ประกอบการ จำนวน 300 คน ผ่านทางอีเมล หรือ แอปพลิเคชันไลน์ เป็นต้น และ 3) ในแบบสอบถามผู้วิจัยได้อธิบายและชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม ชี้แจงการทำวิจัยให้ทราบ และวิธีการกรอกข้อมูลแก่ผู้ตอบแบบสอบถามอย่างละเอียด

การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด โดยภาพรวม มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.72$, S.D.=0.66) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า สินค้าหรือบริการมีเอกลักษณ์ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด ($\bar{X}=3.82$, S.D.=0.68) รองลงมา ได้แก่ การสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น ($\bar{X}=3.80$, S.D.=0.81) ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ($\bar{X}=3.64$, S.D.=0.72) และการสร้างความแตกต่าง ($\bar{X}=3.60$, S.D.=0.80) ตามลำดับรายละเอียดดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด โดยภาพรวม

การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน ของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโด	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความสำคัญ	ลำดับที่
1. สินค้าหรือบริการมีเอกลักษณ์	3.82	0.68	มาก	1
2. การสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น	3.80	0.81	มาก	2
3. ผลตอบแทนที่คุ้มค่า	3.64	0.72	มาก	3
4. การสร้างความแตกต่าง	3.60	0.80	มาก	4
รวม	3.72	0.66	มาก	



วัตถุประสงค์ที่ 2. ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยการมุ่งเน้นตลาด มีค่า β เท่ากับ 0.292 การมุ่งเน้นการเรียนรู้ มีค่า β เท่ากับ 0.259 และความสามารถทางนวัตกรรม มีค่า β เท่ากับ 0.180 ซึ่งแสดงว่ามีอิทธิพลเชิงบวกต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยค่า Sig. เท่ากับ 0.002, 0.001 และ 0.000 ซึ่งสอดคล้องสมมติฐานที่ตั้งไว้ เมื่อวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (R) มีค่าเท่ากับ 0.698 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มของตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามมาก และค่าสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ มีค่าเท่ากับ 0.691 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มของตัวแปรอิสระส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด ได้ร้อยละ 69.1

ตามลำดับสามารถเขียนสมการได้ดังนี้

$$Y = 1.218 + 0.262X_1 + 0.259X_2 + 0.142X_3$$

จากการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ความถดถอย พบว่า การมุ่งเน้นตลาด การมุ่งเน้นการเรียนรู้ และความสามารถทางนวัตกรรม มีความสามารถร่วมกันพยากรณ์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดโดยปัจจัยการมุ่งเน้นตลาดมีผลต่อการพยากรณ์มากที่สุด (Beta = 0.292) รองลงมาคือการมุ่งเน้นการเรียนรู้ (Beta = 0.208) และความสามารถทางนวัตกรรม (Beta = 0.180) โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด

ปัจจัย	Unstandardi zed (b)	SE	Standardiz ed (β)	t	Sig.
(ค่าคงที่)	1.218	0.101		10.652	0.000
การมุ่งเน้นตลาด	0.292	0.030	0.262	10.543*	0.002
การมุ่งเน้นการเรียนรู้	0.208	0.040	0.259	4.302*	0.001
ความสามารถทางนวัตกรรม	0.180	0.109	0.142	3.413*	0.000
R = 0.698		Adjusted R ² = 0.691			
R ² = 0.487		SE = 0.002			

* Statistical significance at the 0.05 level

อภิปรายผล

1. การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด โดยภาพรวม มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ในด้านสินค้าหรือบริการมีเอกลักษณ์ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด การสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และการสร้างความแตกต่าง ตามลำดับที่เป็นเช่นนี้อาจจะมาจากเหตุผลที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการมุ่งเน้นตลาด ตลอดจนการมุ่งเน้นการเรียนรู้ของพนักงานในองค์กร และส่งเสริมความสามารถทางนวัตกรรม จึงทำให้เกิดการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดอยู่ใน



ระดับมาก ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับผลการวิจัยของฐานะวัฒน์ ฉัตรวิริยานนท์ (2563) ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการเครื่องนุ่งห่มไทยอย่างยั่งยืน ผลการศึกษาพบว่า การพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการเครื่องนุ่งห่มไทยอย่างยั่งยืน อยู่ในระดับมากทุกด้าน และผลการวิจัยของนุชนันท์ กาฬสมุทร (2563) ได้ศึกษาเรื่อง การพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของอุตสาหกรรมไมซ์ในจังหวัดสงขลา ผลการวิจัยพบว่า การพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของอุตสาหกรรมไมซ์ในจังหวัดสงขลา อยู่ในระดับมาก

2. ปัจจัยการมุ่งเน้นตลาด ความสามารถทางนวัตกรรม และการมุ่งเน้นการเรียนรู้ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก ที่เป็นเช่นนี้อาจจะเนื่องจาก ผู้ประกอบการได้รับอิทธิพลจากปัจจัยการมุ่งเน้นตลาด การมุ่งเน้นการเรียนรู้ และความสามารถทางนวัตกรรมจึงทำให้เกิดจาก การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้น ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Narver, & Slater (2019) ได้ศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบของการมุ่งเน้นตลาดที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันและ ผลกำไรทางธุรกิจ ผลการวิจัยพบว่า การมุ่งเน้นตลาดส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน ผลการวิจัยของ Zheng, & Cui (2017) ได้ศึกษาการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นตลาด และความสามารถในการแข่งขันของบริษัท: บทบาทตัวกลางของการเรียนรู้ขององค์กร พบว่า การมุ่งเน้นการเรียนรู้ส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด และผลการวิจัยของลาวัลย์ สว่างรัตน์ (2562) ศึกษาอิทธิพลของความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาด การมุ่งเน้นนวัตกรรม และการมุ่งเน้นการเรียนรู้ในฐานะตัวแปรที่มีอิทธิพลเชิงสาเหตุต่อความสามารถในการแข่งขันผลการดำเนินงานขององค์กรในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย ผลการวิจัยพบว่า การมุ่งเน้นนวัตกรรมส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันผลการดำเนินงานขององค์กรในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้

1.1 ด้านสินค้าหรือบริการมีเอกลักษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดควรมีการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าหรือบริการให้มีเอกลักษณ์เพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์มากยิ่งขึ้น

1.2 ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดควรมีการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับกำหนดกลยุทธ์การบริหารโดยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการมากยิ่งขึ้น

1.3 ด้านผลตอบแทนที่คุ้มค่า ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดควรมีการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย รวมทั้งนโยบายการลดต้นทุนในการดำเนินงานเพื่อให้ผลตอบแทนเพิ่มมากยิ่งขึ้น



1.4 ด้านการสร้างความแตกต่าง ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดควรมีการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์สร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการมากยิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ในการศึกษาครั้งต่อไปควรมีการศึกษาเกี่ยวกับนวัตกรรมบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจคอนโดมีเนียมการให้บริการเป็นส่วนสำคัญต่อการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อันจะเพิ่มการตัดสินใจซื้อและนำมาสู่การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมีเนียมเพิ่มมากขึ้น

2.2 ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยอื่น ๆ อาทิเช่น การจัดการเชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์การตลาด องค์การแห่งการเรียนรู้ เพื่อให้เกิดการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมีเนียมเพิ่มยิ่งขึ้น

2.3 ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับแบบจำลองการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมีเนียม

บรรณานุกรม

ฐานะวัฒน์ ฉัตรวิริยานนท์. (2563). การพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการเครื่องนุ่งห่มไทยอย่างยั่งยืน. วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่, 12(6), 89 -109.

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน). (2565). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566 :

ธุรกิจที่อยู่อาศัยต่างจังหวัด (6 จังหวัดหลัก).สืบค้นออนไลน์ เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2566 จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/real-estate/housing-in-upcountry/io/io-housing-in-upcountry-21>.

นุชนนตรี กาฬสมุทร. (2563). การพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของอุตสาหกรรมไมซ์ในจังหวัดสงขลา. วารสารวิจัย มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย, 12(1), 98-109.

พัชรภา กลิ่นจันทร์ชุม. (2564). สถานการณ์ที่พักอาศัยใน 6 จังหวัดหลักของภูมิภาค. สืบค้นออนไลน์เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2566 จาก

<https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/real-estate/housing-in-upcountry/io/io-housing-in-upcountry-2023-2025>.

ลาวัลย์ สว่างรัตน์. (2562). อิทธิพลของความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาด การมุ่งเน้นนวัตกรรม และการมุ่งเน้นการเรียนรู้ในฐานะตัวแปรที่มีอิทธิพลเชิงสาเหตุต่อความสามารถในการแข่งขันผลการดำเนินงานขององค์การในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย. Veridian E-Journal, Silpakorn University. 3(8), 19 -32.

Narver, J. C., Slater, S. F., & MacLachlan, D. L. (2019). Total market orientation, business performance, and innovation (Vol. 1