

โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอก
ความคล่องตัว และกลยุทธ์ ที่มีต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการ
อสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย

The Causal Relationship Model of the Influence of External
Environment, Agility, and Strategies and the Effectiveness of
Resale Real Estate Entrepreneurs in Thailand

ศจีทิพ ถวิลหวัง¹

Sajeethip Thavilwang¹

E-mail: sajeethip.thavilwang@gmail.com

ดร.นริศ เพ็ญโกไคย²

Dr.Naris Penpokai²

¹นักศึกษานิพนธ์เอก บริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยชินวัตร

¹Doctor of Business Administration Shinawatra University

²อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยชินวัตร

²Lecturer of Doctor of Business Administration in Management, Shinawatra University

(Receipt of the manuscript: February 8, 2021; Receipt of the revised
manuscript: May 20, 2021; Acceptance of the final manuscript: June 9, 2021)

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอกองค์การ ความคล่องตัว และกลยุทธ์ ที่มีต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย และตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลที่สร้างจากการแนวคิดและผลการศึกษาที่ผ่านมา กับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยใช้แบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับเป็นเครื่องมือรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย 244 ตัวอย่างเกี่ยวกับประสิทธิผลและปัจจัยผลกระทบภายนอกองค์การ ความคล่องตัว และกลยุทธ์ที่ส่งผลต่อประสิทธิผล

ของผู้ประกอบการฯ นำมาวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นของข้อมูลได้สูงกว่าเกณฑ์คือ 0.818 และค่าความเที่ยงตรงผ่านเกณฑ์การพิจารณาความตรงเชิงเนื้อหา เพื่อทดสอบสมมติฐานการวิจัยและวิเคราะห์สมการโครงสร้างเชิงสาเหตุและตรวจสอบความสอดคล้อง พบว่าปัจจัยที่เป็นผลกระทบจากภายนอกองค์การ ความคล่องตัว และการใช้กลยุทธ์ของผู้ประกอบการฯ อสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทยส่งผลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ มีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.474, 0.360 และ 0.190 ตามลำดับ เมื่อทำการตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์พบว่าโมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลสมการโครงสร้างได้แก่ $\chi^2 = 55.96$, $df = 56$, $\chi^2/df = 0.999$, $P\text{-value} = 0.476$, $RMSEA = 0.000$, $GFI = 0.966$, $AGFI = 0.944$ ซึ่งแปลผลได้ว่าค่าทั้งหมดผ่านเกณฑ์ตามค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดล และค่า $R^2 = 41.60$ แปลผลได้ว่าตัวแปรทุกตัวสามารถร่วมกันอธิบายความแปรปรวนของประสิทธิผลได้ร้อยละ 41.60

คำสำคัญ: ประสิทธิภาพ, ผู้ประกอบการ, อสังหาริมทรัพย์มือสอง

Abstract

The purposes of this study were to examine the causal relationship model between the factors including external environment, agility, and strategies and the effectiveness of the resale real estate entrepreneurs in Thailand, and to investigate the conformation between the mentioned causal relationship model, developed based on theories and previous studies, and the empirical data Data were collected from 244 resale real estate entrepreneurs in Thailand with the use of the Likert's 5-scales questionnaire. The reliability of the data was at 0.818, and the validity of the data met with the criteria. The findings of this study were concluded that the factors including external environment, agility, and strategies used by the entrepreneurs

had an effect on their effectiveness, with statistical significance, and and their Path Coefficient were at 0.474, 0.360, and 0.190, respectively. In addition, it was also found that the developed model conformed with the empirical data. Their Goodness of Fit Indexes showed that $\chi^2 = 55.96$, $df = 56$, $\chi^2/df = 0.999$, $P\text{-value} = 0.476$, $RMSEA = 0.000$, $GFI = 0.966$, and $AGFI = 0.944$. This explains that all the values met the conformation criteria. The study also showed that $R^2 = 41.60$ which means that all the factors could mutually predict the variance of the effectiveness by 41.60.

Keywords: Effectiveness, Entrepreneur, Resale Real Estate

บทนำ

ปัจจุบันนี้มีผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทยที่เป็นนิติบุคคล 803 ราย ณ วันที่ 6 ธันวาคม 2562 (บริษัท ออลพรีอเพอร์ตี มีเดีย จำกัด, 2562) ดำเนินธุรกิจตัวแทนนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มือสอง และขยายบทบาทเป็นผู้ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์มือสอง ได้แก่ การบริการจัดอบรมให้ความรู้แก่ตัวแทนหรือผู้ต้องการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ จัดทดสอบเพื่อออกใบรับรองทางวิชาชีพ ร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเปิดหลักสูตรนายหน้าตัวแทนตามมาตรฐานวิชาชีพ รับบริหารจัดการแทนเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ในระหว่างปล่อยเช่า รวมถึงเข้าลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายต่อหรือให้เช่าเอง นับตั้งแต่ พ.ศ. 2533 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองหรือที่นิยมเรียกในชื่อธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยเติบโตและได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคมากขึ้น แต่โอกาสที่ธุรกิจประเภทนี้ประสบความสำเร็จมีไม่เกินร้อยละ 20 แม้แต่ในสหรัฐอเมริกาก็ยังเป็นธุรกิจครอบครัวหรือธุรกิจขนาดเล็ก การขยายธุรกิจมักทำได้ด้วยการวางระบบที่ดี (โสภณ, 2555) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองจึงควรได้รับการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ดียิ่งขึ้น และผู้ประกอบการฯ จำเป็นต้องมีความรู้เรื่องการดำเนินธุรกิจอย่างเพียงพอ มีการศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

อสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทยไม่มาก (พัลลภ, 2542) ด้วยสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การปฏิบัติงานของผู้ประกอบการฯ ควรได้รับการพัฒนาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายสูงสุดคือประสิทธิผลการดำเนินงาน และสมควรทำการศึกษาว่ามีปัจจัยใดที่เป็นองค์ประกอบของประสิทธิผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการฯ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อสร้างและศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย
2. เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทยกับข้อมูลเชิงประจักษ์

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากร

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งมีสถานประกอบการในประเทศไทยดำเนินธุรกิจหลักให้บริการเป็นนายหน้าตัวแทนเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการขายต่อหรือปล่อยเช่า ให้บริการจัดอบรมให้ความรู้แก่ตัวแทนหรือผู้ต้องการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ จัดทดสอบเพื่อออกใบรับรองทางวิชาชีพ ตลอดจนร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเปิดหลักสูตรนายหน้าตัวแทนตามมาตรฐานวิชาชีพ รวมทั้งรับบริหารจัดการแทนเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการปล่อยเช่า ตลอดจนเข้าลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายต่อหรือให้เช่าเองที่ปัจจุบันมีอยู่ในประเทศไทย 803 ราย ณ วันที่ 6 ธันวาคม 2562 (บริษัท ออลพรีอเพอร์ตี้ มีเดีย จำกัด, 2562)

ตัวแปร

จากการทบทวนแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยเกี่ยวกับการวัดประสิทธิผลองค์การ ประสิทธิภาพองค์การ ซึ่งเป็นตัวแปรผลในการศึกษานี้มีตัวแปรสาเหตุที่เป็นตัวแปรแฝงคือ

ปัจจัยที่เป็นผลกระทบจากภายนอกองค์การซึ่งมีความหมายกว้างขวาง แต่จากผลการศึกษาของ Gibson (2012) สามารถวัดได้จากตัวแปรที่สังเกตได้ คือ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ภาวะตลาดของธุรกิจ และการประกาศหรือออกกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อมที่น่าจะมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการฯ ซึ่งสามารถวัดได้ชัดเจนจากผลการดำเนินงาน การวิจัยนี้ยังนำผลการศึกษาของ Nicholas (2002) มาใช้อ้างอิงเพื่อกำหนดปัจจัยที่เป็นสภาพแวดล้อมภายในองค์การซึ่งประกอบด้วยความคล่องตัว ซึ่งมีตัวแปรสังเกตได้ คือ โครงสร้างองค์การ การปฏิบัติตามหน้าที่ และการประสานงาน ที่น่าจะมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการฯ ซึ่งวัดได้จากผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการฯ และความร่วมมือที่เกิดขึ้นในองค์การ และผลการศึกษาของ Gonzales (2016) ที่พบว่าความคล่องตัวภายในองค์การยังสามารถสังเกตได้จากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่น่าจะมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพองค์การในมุมมองที่สังเกตได้คือความสามารถในการปรับตัวและความร่วมมือกันในองค์การ รวมถึงผลการศึกษาของวัชรินทร์ (2561) และ Gilmartin (1999) ที่พบว่ามีปัจจัยการใช้กลยุทธ์องค์การ อันได้แก่ การสร้างความแตกต่าง และการมุ่งการตลาดเฉพาะกลุ่ม มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพองค์การด้านผลการดำเนินงาน และจากผลการศึกษาของชูเกียรติ (2560) การวิจัยนี้ยังนำกลยุทธ์การตลาดดิจิทัลซึ่งเป็นปัจจัยด้านกลยุทธ์ที่มีบทบาทสำคัญในปัจจุบันที่น่าจะมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการฯ โดยวัดได้จากผลการดำเนินงาน จากแนวคิดและงานวิจัยที่กล่าวนำมาสรุปเป็นตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาดังนี้

1. ตัวแปรสาเหตุ มีความสัมพันธ์เชิงสาเหตุต่อประสิทธิภาพองค์การของผู้ประกอบการฯ ได้แก่

1.1 ผลกระทบปัจจัยภายนอกองค์การ ประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ คือ

1.1.1 ปัจจัยทางเศรษฐกิจ

1.1.2 ปัจจัยด้านภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์มือสอง

1.1.3 ปัจจัยด้านกฎระเบียบ

1.2 ความคล่องตัว ประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ คือ

1.2.1 การปฏิบัติงานตามหน้าที่

1.2.2 การประสานงานภายในองค์การ

1.2.3 โครงสร้างองค์การ

1.2.4 การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี

1.3 การใช้กลยุทธ์ ประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ คือ

1.3.1 การตลาดดิจิทัล

1.3.2 การสร้างความแตกต่างด้วยเอกลักษณ์

1.3.3 การมุ่งตลาดเฉพาะกลุ่ม

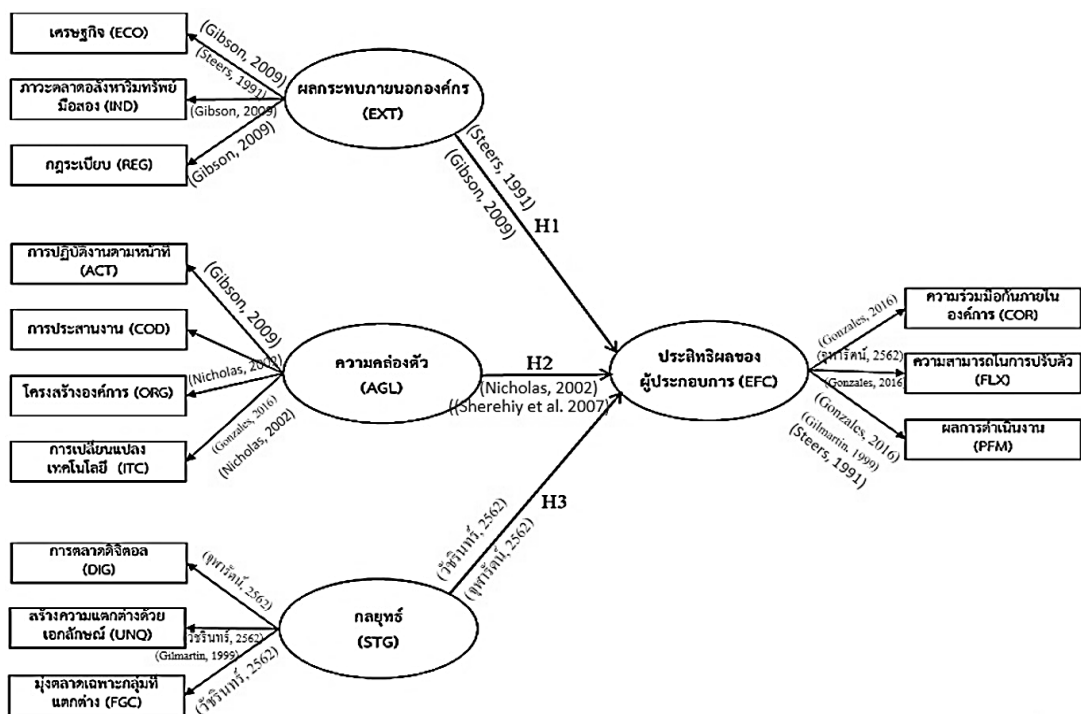
2. ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการฯ ซึ่งมีตัวชี้วัด ได้แก่

2.1 ความร่วมมือกันภายในองค์กร

2.2 ความสามารถในการปรับตัว

2.3 ผลการดำเนินงาน

จากตัวแปรที่กล่าวข้างต้นนำมากำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ ที่มีต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย

สมมติฐานของการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ผลกระทบภายนอกมีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการ
อสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 2 ความคล่องตัวมีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการ
อสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย

สมมติฐานที่ 3 กลยุทธ์มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์
มือสองในประเทศไทย

การทบทวนวรรณกรรม

ประสิทธิผล

ในแต่ละองค์การประกอบด้วยพนักงานและคณะทำงาน มุมมองเรื่องประสิทธิผล
จึงแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ ประสิทธิภาพของพนักงานแต่ละคนที่เป็นสมาชิกขององค์การ
(individual effectiveness) ประสิทธิภาพของคณะทำงานในองค์การ (group effectiveness)
โดยที่ประสิทธิภาพของพนักงานแต่ละคนประสานกำลังกับประสิทธิภาพของคณะทำงาน
รวมกันเป็นประสิทธิผลขององค์การ (organizational effectiveness) ซึ่งเป็นตัวแปร
ที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการศึกษานี้ มีผู้กล่าวถึงทฤษฎีเกี่ยวกับประสิทธิผลขององค์การในการศึกษา
เกี่ยวกับพฤติกรรมขององค์การมาตั้งแต่ปี 1983 และให้คำนิยามเกี่ยวกับประสิทธิผลของ
องค์การไว้มากมายสามารถแบ่งตามที่มาของแนวคิดทฤษฎีได้เป็น 3 แนวทาง สำหรับ
การศึกษานี้อ้างอิงแนวคิดของ Gerloff (Gerloff, E. A., 1985) ที่ให้ความหมายของ
ประสิทธิผลองค์การ คือ ระดับที่องค์การบรรลุเป้าประสงค์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว ทั้งใน
เชิงผลลัพธ์และกระบวนการที่ส่งผลต่อความอยู่รอดขององค์การ ดังนั้นประสิทธิผลจึงมี
ความสำคัญต่อองค์การคือช่วยตรวจสอบวัตถุประสงค์และเป้าหมายโดยดูว่าการจัดตั้ง
องค์การมีการดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้หรือไม่ ช่วยประเมินผล
การดำเนินงานกับแผนงานที่กำหนดไว้ ช่วยประเมินผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์
โดยเปรียบเทียบผลงานที่ดำเนินการกับวัตถุประสงค์ขององค์การที่คาดหวัง ซึ่งพงษ์เสฐียร
(2561) ก็ได้ศึกษาโมเดลการวัดตัวแปรประสิทธิผลการดำเนินงานขององค์การบริหารส่วนตำบล
แหลมกลัด อำเภอเมือง จังหวัดตราด และพบว่าประสิทธิผลองค์การประกอบด้วย

องค์ประกอบ 3 ด้าน คือ ผลผลิตขององค์การ การบรรลุเป้าหมายขององค์การ และการปรับตัวขององค์การ มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์และมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบจากสูงสุดถึงรองลงมาคือ ด้านผลผลิตขององค์การ ด้านการบรรลุเป้าหมายขององค์การ และด้านการปรับตัวขององค์การ ตามลำดับ

ผลกระทบจากภายนอก

สภาพแวดล้อมภายนอกองค์การ (external environment) หรือผลกระทบจากภายนอก เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพขององค์การที่สำคัญ เนื่องจากส่งผลต่อสภาพแวดล้อมของงาน ผลกระทบจากภายนอกที่สำคัญสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสอง และธุรกิจต่าง ๆ ที่มักพบเห็นเสมอ ได้แก่ สภาพะทางด้านตลาด เศรษฐกิจ และการเมือง เป็นต้น (Steers อ้างอิงจาก ภรณ์ มหามนต์, 2529, น. 87-93) และยังมีการแบ่งลักษณะของสภาพแวดล้อมภายนอกองค์การออกเป็น 3 มิติ คือ ความง่ายหรือสลับซับซ้อน (simple or complexity dimension) ความมั่นคงหรือความเปลี่ยนแปลง (static or dynamic dimension) และความไม่แน่นอน (environmental uncertainty)

ความคล่องตัว

ความคล่องตัวขององค์การ (agility) หมายถึง ความสามารถในการอยู่รอดและความก้าวหน้าภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างที่ยากที่จะคาดเดา โดยความคล่องตัวนั้นเป็นการสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและต่อเนื่องของตลาดทั่วโลกเพื่อแสวงหาผลการดำเนินงานที่ดีเลิศและมีคุณภาพสูง รวมถึงได้รับประโยชน์เพิ่มขึ้นจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป (Javad Sadeghi, 2012) มีการพูดถึงแนวคิดเรื่องความคล่องตัวมาตั้งแต่ต้นทศวรรษ 1990 โดย Drucker โดยเชื่อว่าความคล่องตัวขององค์การมีบทบาททำให้องค์การสามารถเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงขึ้น จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพขององค์การ

กลยุทธ์

ทองใบ สุดชาติ (อ้างอิงจาก ชนะกานต์ ขาวะหา, 2557, น. 69-77) ให้คำจำกัดความของกลยุทธ์ (strategy) หมายถึง แผนหรือองค์การกำหนดขึ้นเพื่อใช้ในการแข่งขันกับสภาพแวดล้อม ทำให้องค์การบรรลุเป้าหมาย กลยุทธ์เป็นการกำหนดแผนปฏิบัติงานหรือวิธีการทำงานที่เหมาะสมเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ กลยุทธ์ระดับองค์การ เป็นกลยุทธ์ที่กำหนดทิศทางขององค์การ การวางแผนกลยุทธ์ระดับองค์การเป็นหน้าที่โดยตรงของผู้บริหารระดับสูง กลยุทธ์ระดับธุรกิจ เป็นกลยุทธ์ที่ต่อเนื่องเมื่อผู้บริหารกำหนดกลยุทธ์องค์การแล้ว หัวหน้าหน่วยหรือฝ่ายจะรับผิดชอบในการดำเนินงานของหน่วยงานตัวเอง โดยสร้างศักยภาพและความได้เปรียบในการดำเนินงานให้แก่หน่วยงาน กลยุทธ์ระดับหน้าที่ เป็นกลยุทธ์ที่กำหนดโดยผู้จัดการในแต่ละหน้าที่ของหน่วยงานโดยตรง มุ่งที่จะใช้ทรัพยากรของหน่วยงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตลอดจนมีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ในระดับองค์การและระดับธุรกิจ สำหรับการวิจัยนี้ศึกษากลยุทธ์ระดับองค์การ

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณโดยมุ่งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรเหตุและตัวแปรผลเพื่อสร้างโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย ตามองค์ความรู้ทางทฤษฎีและผลการวิจัยเชิงประจักษ์และสอดคล้องกับข้อตกลงเบื้องต้น คือ ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งหมดในโมเดลเป็นความสัมพันธ์เชิงเส้นแบบบวกและเป็นความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ มีลักษณะการแจกแจงของตัวแปรภายนอกและตัวแปรภายใน ความคลาดเคลื่อนเป็นการแจกแจงแบบปกติ มีความเป็นอิสระต่อกันระหว่างตัวแปรกับความคลาดเคลื่อน และการวัดตัวแปรไม่ได้รับอิทธิพลจากช่วงเวลาที่เกี่ยวข้องกันระหว่างการวัด (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2555, น. 68-70) การออกแบบโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ ที่มีต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย ใช้โมเดลสมการโครงสร้าง (structural equation model หรือ SEM) ประกอบด้วยตัวแปรแฝงที่ประมาณค่าจากตัวแปรสังเกตได้ของแต่ละตัวแปรแฝงโดยแสดงความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างตัวแปรซึ่งอาจเป็นแบบทางเดียวและแบบเส้นเชิงบวกหรือ

แบบสองทางและแบบเส้นเชิงบวก และโมเดลการวัดซึ่งแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรแฝงกับตัวแปรสังเกตได้ โดยใช้สัญลักษณ์รูปวงรีแทนตัวแปรแฝง รูปสี่เหลี่ยมแทนตัวแปรสังเกตได้ เขียนสมมติฐานการวิจัยเป็นข้อความบรรยาย โมเดลอิทธิพลเป็นภาพรวม ใช้สถิติวิเคราะห์ที่สามารถวิเคราะห์ประมาณค่าพารามิเตอร์ในโมเดลสมการถดถอยทั้งสองสมการไปพร้อมกัน และทดสอบความสอดคล้องของโมเดลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปวิเคราะห์ข้อมูล นำประชากรผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองที่เป็นนิติบุคคลซึ่งมีสถานประกอบการอยู่ในประเทศไทยมาทำการเลือกหน่วยตัวอย่างอย่างง่ายด้วยจำนวนตามหลักเกณฑ์การหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างสำหรับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ กล่าวคือขนาดของตัวอย่างที่นำมาวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างจะขึ้นกับจำนวนของตัวแปรสังเกตได้และควรมีสัดส่วน 15 ต่อ 1 พารามิเตอร์เพื่อใช้ประมาณค่าในการวิเคราะห์ (Schumacker, Randall E., Lomax, Richard G., 2004, pp. 113-118) สำหรับการศึกษานี้มีจำนวนพารามิเตอร์อยู่ 16 พารามิเตอร์จึงใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 240 ตัวอย่างเป็นอย่างน้อย ผู้วิจัยได้เพื่อข้อมูลสุ่มหาอีกร้อยละ 10 จึงจัดทำแบบสอบถามเพื่อใช้ในการสำรวจทั้งสิ้น 264 ราย ถึงแม้ว่าการวิจัยนี้ได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในช่วงเดือนมกราคมถึงกลางเดือนมีนาคม 2563 ซึ่งเป็นช่วงที่มีการแพร่ระบาดของโคโรนาไวรัสในประเทศจีนและเริ่มเข้ามาในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลทั้งจากผู้เชี่ยวชาญและกลุ่มตัวอย่างโดยไม่มีข้อจำกัดจากการเว้นระยะห่างทางสังคม (social distancing) เนื่องจากใช้การสื่อสารและส่งข้อมูลผ่านทางโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตทุกรูปแบบตั้งแต่อีเมล โลก และยูทูปบอร์ดซึ่งการเก็บข้อมูลในลักษณะนี้เหมาะสมกับลักษณะการทำงานของผู้เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองที่ต้องเดินทางไปสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นทรัพย์สินของผู้ขาย อีกทั้งยังเป็นช่องทางการสื่อสารที่ถนัดกลุ่มตัวอย่างใช้เป็นประจำในการทำงานประจำวันอยู่แล้ว จึงทำให้ได้รับการตอบกลับจำนวน 244 รายซึ่งมากกว่าข้อกำหนด โดยใช้เครื่องมือเก็บข้อมูลคือแบบสอบถามปลายปิดแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยซึ่งเป็นองค์ประกอบที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการฯ แต่ละคำถามมีระดับความคิดเห็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับของลิเคิร์ต คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด นำแบบสอบถามมาตรวจสอบคุณภาพโดยผู้ทรงคุณวุฒิ 5 ท่านตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาเพื่อหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามกับจุดประสงค์ได้ค่า IOC ระหว่าง 0.06-1.00 ทุกข้อ นำแบบสอบถาม

ไปทดลองใช้กับประชากรที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 33 ชุดที่อยู่นอกกลุ่มตัวอย่าง เพื่อตรวจสอบความเชื่อมั่นด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค ได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาคตั้งแต่ 0.70 ขึ้นไป หลังจากปรับแก้แบบสอบถามให้เหมาะสมจึงส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเพื่อทำการวิเคราะห์ 3 ขั้นตอน ขั้นตอนที่ 1 คือวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อบรรยายลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งงาน ลักษณะการดำเนินธุรกิจขององค์กรที่ทำงาน โดยใช้สถิติความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสูงสุดต่ำสุด และพรรณนาข้อมูลระดับตัวแปรแต่ละตัว ในกรอบแนวคิดการวิจัยด้วยสถิติค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน รวมถึงการวิเคราะห์ลักษณะการแจกแจงของตัวแปรโดยพิจารณาจากสถิติค่าความเบ้ ค่าความโด่ง เพื่อหาการกระจายตัวของข้อมูลเป็นปกติ ขั้นตอนที่ 2 คือวิเคราะห์โดยใช้สถิติไค-สแควร์เพื่อนำมาใช้อย่างมีนัยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างแบ่งได้เป็น 5 ขั้นตอน คือ กำหนดข้อมูลเฉพาะของโมเดล ระบุความเป็นไปได้ค่าเดียวของโมเดล ประเมินการค่าพารามิเตอร์ของโมเดล ตรวจสอบความสอดคล้องของโมเดล และปรับโมเดลตามลำดับ ขั้นตอนที่ 3 คือ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

ผลการวิจัย

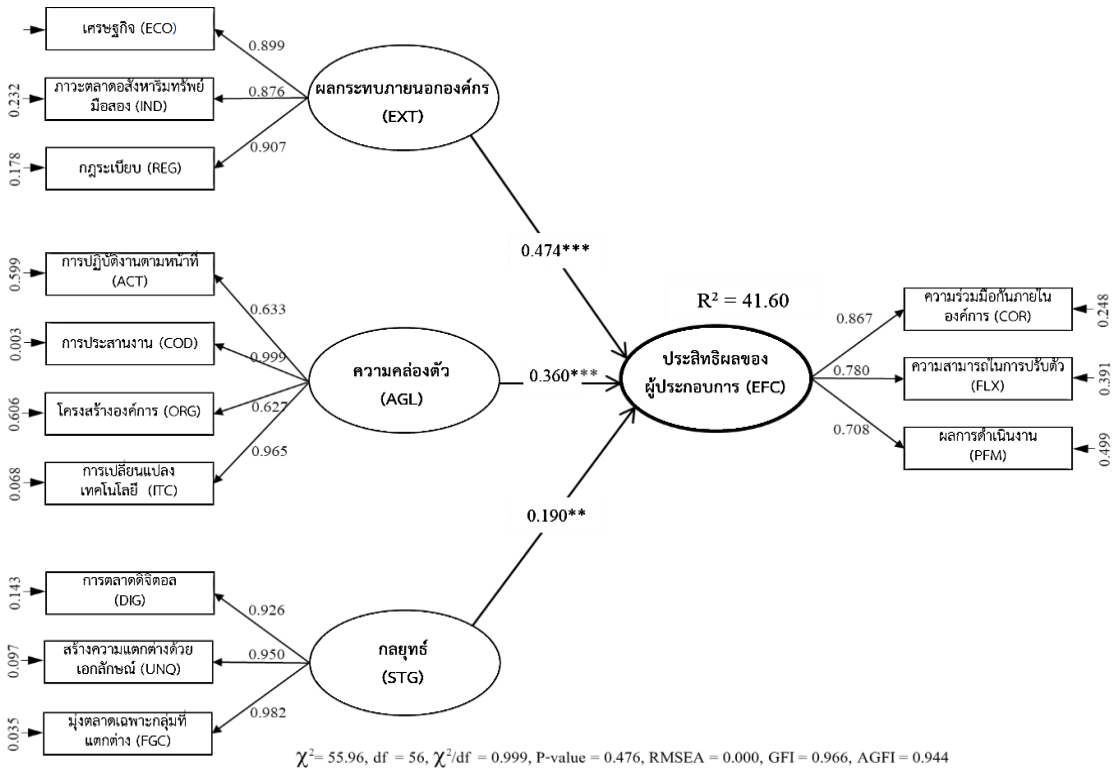
สรุปผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างพบว่ามีความดีความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลสมการโครงสร้าง ได้แก่ $\chi^2 = 55.96$, $df = 56$, $\chi^2/df = 0.999$, $P\text{-value} = 0.476$, $RMSEA = 0.000$, $GFI = 0.966$, $AGFI = 0.944$ และ ค่า $R^2 = 41.60$ สามารถแปลผลได้ว่าค่าทั้งหมดผ่านเกณฑ์ตามค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลภายหลังที่ได้ทำการปรับปรุง โดยโมเดลหลังการปรับปรุงมีความสมบูรณ์และสอดคล้องกลมกลืน สามารถนำผลที่ได้จากโมเดลสมการโครงสร้างนี้มายืนยันข้อสมมติฐานดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1 ผลกระทบภายนอกองค์กร สามารถส่งอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ โดยพบว่าผลการทดสอบเป็นไปตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 และมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.474 ซึ่งเป็นค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางที่มีค่ามากที่สุดในการศึกษานี้

สมมติฐานที่ 2 ความคล่องตัว สามารถส่งอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ โดยพบว่าผลการทดสอบเป็นไปตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 และมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.360

สมมติฐานที่ 3 กลยุทธ์ สามารถส่งอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ โดยพบว่าผลการทดสอบเป็นไปตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.190 ซึ่งเป็นค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางที่มีค่าน้อยที่สุดในการศึกษานี้

ผลของการศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ที่มีต่อประสิทธิผล ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยตัวแปรแฝงภายนอก 3 ตัวแปร ได้แก่ ผลกระทบภายนอกองค์การ ความคล่องตัว และกลยุทธ์ และตัวแปรแฝงภายใน คือ ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการฯ โดยที่โมเดลสมการโครงสร้างของตัวแปรแฝงภายนอกและองค์ประกอบทั้งหมดสามารถร่วมกันพยากรณ์ตัวแปรแฝงภายในและองค์ประกอบประสิทธิผลของผู้ประกอบการ ได้ร้อยละ 41.60 รวมทั้งผลที่ได้รับจากการทดสอบสมมติฐานสามารถสนับสนุนเป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยทั้ง 3 สมมติฐาน ดังแสดงในภาพที่ 2



ภาพที่ 2 โมเดลสมการโครงสร้างงานวิจัย เรื่อง โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ ที่มีต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย (หลังปรับปรุง)

อภิปรายผล

การศึกษาโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ที่มีต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วยตัวแปรแฝงภายนอก 3 ตัวแปร ได้แก่ ผลกระทบภายนอกองค์กร ความคล่องตัว และกลยุทธ์ และตัวแปรแฝงภายใน คือ ประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ โดยที่โมเดลสมการโครงสร้างของตัวแปรแฝงภายนอกและองค์ประกอบทั้งหมดสามารถร่วมกันพยากรณ์ตัวแปรแฝงภายในและองค์ประกอบประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ ได้ร้อยละ 41.60 ซึ่งบรรลุวัตถุประสงค์ในการวิจัยดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของตัวแปรแฝงภายนอกที่เกี่ยวข้อง ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกองค์การที่ส่งผลกระทบต่อองค์การของประกอบการฯ สามารถส่งอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 และมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.474 ซึ่งเป็นค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางที่มีค่ามากที่สุดในการศึกษานี้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Steers (1991) ที่กล่าวว่าตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จหรือประสิทธิผลขององค์การที่สำคัญคือสภาพแวดล้อมของงานที่เกิดจากภายนอกและภายในองค์การ ซึ่งสภาพแวดล้อมภายนอกองค์การ ได้แก่ สภาพะทางการตลาด เศรษฐกิจ และการเมือง (Steers อ้างอิงจาก ภรณ์ มหามนต์, 2529, น. 87-93) และตัวแปรสังเกตได้ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบเรียงจากมากไปหาน้อยคือ กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.907 เศรษฐกิจมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.899 และภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์มือสองมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.876 ตามลำดับ ทั้งนี้จะเป็นเพราะมูลค่าตลาดอสังหาริมทรัพย์มีขนาดใหญ่เกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจและความเป็นอยู่ของประชาชนโดยตรง ภาครัฐจำเป็นต้องบังคับใช้กฎระเบียบเพื่อกำกับดูแล ตลอดจนออกมาตรการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จึงส่งผลกระทบต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองโดยเฉพาะเรื่องการทำงานและผลการดำเนินงานชัดเจน

2. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของตัวแปรแฝงภายนอกความคล่องตัวขององค์การของผู้ประกอบการฯ ที่สามารถส่งอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่าสามารถสนับสนุนสมมติฐานตามที่กำหนดไว้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.360 และตัวแปรสังเกตได้มีน้ำหนักองค์ประกอบเรียงจากมากไปหาน้อยคือการประสานงานมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.999 การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.965 การปฏิบัติงานตามหน้าที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.633 โครงสร้างองค์การมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.627 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาเรื่องความคล่องตัวทางด้านเทคโนโลยี ความคล่องตัวด้านระบบและความคล่องตัวด้านทรัพยากรบุคคลในองค์การ ที่มีบทบาทสำคัญต่อการเพิ่มประสิทธิผล

ขององค์การ (Sherehiy et al., 2007; Yusuf et al., 1999; Batlu & Avla 2006, as cited in Javad, 2012)

3. ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันของตัวแปรแฝงภายนอกคือการใช้กลยุทธ์สามารถส่งอิทธิพลทางตรงในเชิงบวกต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่ได้กำหนดไว้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.190 ซึ่งเป็นค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางที่มีค่าน้อยที่สุดในการศึกษานี้ และตัวแปรสังเกตได้ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบเรียงจากมากไปหาน้อยคือ กลยุทธ์มุ่งตลาดเฉพาะกลุ่มมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.982 กลยุทธ์สร้างความแตกต่างด้วยเอกลักษณ์ที่มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.950 การตลาดดิจิทัลมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.926 ตามลำดับ ถึงแม้ว่าลำดับน้ำหนักองค์ประกอบที่ได้อาจไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาที่ผ่านมาอย่างของ Drago (1990) พบว่ากลยุทธ์การแข่งขันที่นิยมใช้เบื้องต้นคือกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่างในสินค้าและบริการ และผลการศึกษาของวัชรินทร์ (2562) พบว่ากลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่างมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด ในขณะที่กลยุทธ์มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่มเป็นอันดับรองลงมา สาเหตุที่กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่มสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทยมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากกว่ากลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง น่าจะเป็นเพราะผู้ประกอบการฯ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าคืออสังหาริมทรัพย์เองโดยตรงแต่เจ้าของอสังหาริมทรัพย์เป็นผู้นำมา จึงอาจเป็นข้อจำกัดในการใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างในสินค้าและบริการ ด้วยเหตุนี้การใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่มซึ่งผู้ประกอบการฯ สามารถบริหารจัดการกลยุทธ์ได้ง่ายจึงสามารถส่งผลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ ได้ดีกว่า

4. ตัวแปรแฝงภายในคือตัวแปรประสิทธิผลที่ศึกษาจากตัวชี้วัดความมีประสิทธิภาพซึ่งประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ที่มีน้ำหนักองค์ประกอบเรียงจากมากไปหาน้อย คือ ความร่วมมือกันของบุคคลภายในองค์การมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.867 ความสามารถในการปรับตัวมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.780 ผลการดำเนินงานมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบเท่ากับ 0.708

เมื่อปรับแต่งโมเดลจนได้ค่าดัชนีวัดความสอดคล้องตามเกณฑ์มาตรฐานแล้ว ผลการศึกษาพบว่า มีค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลสมการโครงสร้าง

ดังภาพที่ 2 ซึ่งได้แก่ ค่า $\chi^2 = 55.96$, $df = 56$, $\chi^2/df = 0.999$, $P\text{-value} = 0.476$, $RMSEA = 0.000$, $GFI = 0.966$, $AGFI = 0.944$ และ ค่า $R^2 = 41.60$ จึงสามารถแปลผลได้ว่าค่าทั้งหมดผ่านเกณฑ์ตามค่าดัชนีชี้วัดความสอดคล้องกลมกลืน ทำให้โมเดลตามกรอบแนวคิดในการศึกษานี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เมื่อนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างมาสร้างเป็นสมการทางคณิตศาสตร์สามารถนำไปใช้ในทางปฏิบัติได้ดังนี้

ประสิทธิผลองค์การ = 0.474 (ผลกระทบภายนอกองค์การ) + 0.360 (ความคล่องตัว) + 0.190 (กลยุทธ์)

ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้

1. ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย หรือธุรกิจต่าง ๆ ตลอดจนนักวิชาการและผู้สนใจทั่วไป สามารถนำตัวชี้วัดต่าง ๆ ที่ได้รับการยืนยันจากผลการทดสอบว่าแสดงถึงความมีประสิทธิภาพมาใช้อ้างอิงเพื่อวัดผลการดำเนินงานขององค์การได้อย่างมีหลักการและมีความน่าเชื่อถือ นอกเหนือจากผลประกอบการทางด้านการเงินอย่างเดียว การวัดประสิทธิผลด้านความร่วมมือกันระหว่างสมาชิกในองค์การ ซึ่งผลการวิจัยบ่งชี้ว่ามีความสัมพันธ์กับประสิทธิผลสูงที่สุด เพราะหากองค์การมีบรรยากาศความร่วมมือกันย่อมมีความพร้อมที่จะปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาได้อย่างรวดเร็ว จึงเป็นตัวชี้วัดความมีประสิทธิภาพเบื้องต้นและส่งผลให้เห็นในรูปของผลการดำเนินซึ่งเป็นตัวชี้วัดความมีประสิทธิภาพที่จับต้องได้ในที่สุด

2. ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย รวมถึงธุรกิจต่าง ๆ สามารถนำผลที่ได้จากการศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์เชิงสาเหตุระหว่างประสิทธิผลและปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลองค์การและโมเดลที่ได้จากการศึกษานี้ไปหาข้อปรับปรุงสิ่งที่ยังบกพร่อง พัฒนาองค์การเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัจจัยที่เป็นผลกระทบภายนอกซึ่งผลการทดสอบระบุว่าไม่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลของผู้ประกอบการฯ มากที่สุดโดยเฉพาะเรื่องกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ซึ่งได้ค่าน้ำหนักองค์ประกอบระดับสูง หากผู้ประกอบการฯ รวมตัวกันเสนอความเห็นเกี่ยวกับกฎระเบียบที่เข้มงวดจนเกินไปและเรียกร้องมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐ หน่วยงานที่กำกับดูแลธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย ตลอดจนองค์กรอิสระ

ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและมีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่ออุตสาหกรรม ได้แก่ รัฐบาล ธนาคารแห่งประเทศไทย สมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย ตลอดจนสมาคมธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนด้วยการออกกฎระเบียบเพื่อยกระดับมาตรฐานวิชาชีพให้เป็นที่ยอมรับทั่วไป การผ่อนปรนทางด้านภาษี กฎระเบียบที่เกี่ยวกับเพดานวงเงินปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจด้านที่อยู่อาศัย เป็นต้น

3. แม้ว่าปัจจัยผลกระทบจากภายนอกมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองมากที่สุด แต่ก็ยังเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการควบคุมได้มากที่สุดเช่นกัน ดังนั้นปัจจัยด้านความคล่องตัวภายในองค์กรซึ่งผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่ามีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าปัจจัยผลกระทบจากภายนอก จึงเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการฯ ควรให้ความสำคัญโดยเฉพาะในยุคสมัยนี้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจากเทคโนโลยี ผู้ประกอบการฯ จึงควรพัฒนาองค์กรให้มีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจทุกมิติ ทั้งการปรับโครงสร้างองค์กร การบริหารทีมงาน และการจัดการเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ให้เป็นองค์กรที่มีความพร้อมที่จะปรับตัวเพื่อตั้งรับผลกระทบจากภายนอกองค์กรได้ทันทั่วถึง รวมถึงควรคาดการณ์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตเพื่อหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ไปพร้อมกับการสร้างบรรยากาศภายในองค์กรด้วยการสื่อสารทั่วทั้งองค์กรเพื่อสร้างความตระหนักรู้ การประสานงานเพื่อทำงานร่วมกัน การส่งเสริมความรู้และพัฒนาทักษะใหม่ ๆ ย่อมส่งผลดีต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการไม่เพียงแต่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มือสองเท่านั้น ยังรวมถึงอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่นกัน

ข้อเสนอแนะการวิจัยในอนาคต

การศึกษาเรื่องโมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยจากผลกระทบภายนอก ความคล่องตัว และกลยุทธ์ ที่มีต่อประสิทธิภาพของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทย สามารถนำไปศึกษาต่อยอดการวิจัยในอนาคตได้ดังต่อไปนี้

1. ด้วยการวิจัยนี้เป็นเก็บรวบรวมข้อมูลจากบุคลากรของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองตั้งแต่ผู้บริหารจนถึงพนักงานระดับล่าง แต่ยังไม่ครอบคลุมตามแนวคิดทฤษฎีผู้มีส่วนได้เสีย หากมีการศึกษาเพิ่มเติมในมุมมองของผู้ที่นำอสังหาริมทรัพย์มือสอง

มาฝากขายหรือให้เช่าและผู้ซื้อหรือเช่าอสังหาริมทรัพย์มือสอง จะทำให้ผลการศึกษานี้มีมุมมองหลากหลายมิติขึ้น

2. จากผลการทดสอบที่สรุปว่าค่าน้ำหนักองค์ประกอบของปัจจัยกลยุทธ์องค์การมีค่าน้อยที่สุด ซึ่งยังไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของวัชรินทร์ (2561) ที่สรุปว่ากลยุทธ์องค์การโรงพยาบาลชุมชนซึ่งเป็นธุรกิจการให้บริการเหมือนกันมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพองค์การอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองส่วนใหญ่ยังเป็นองค์การขนาดกลางถึงเล็กที่ขยายงานด้วยการสร้างสาขาซึ่งเป็นนิติบุคคลอื่นที่มีการบริหารจัดการเป็นเอกเทศเช่นเดียวกับเครือข่ายรายบุคคลที่เป็นฟรีแลนซ์ จึงเป็นไปได้ที่ยังไม่มีการกำหนดกลยุทธ์สำหรับองค์การอย่างจริงจัง ดังนั้นการศึกษาในอนาคตอาจทำการสำรวจปัจจัยกลยุทธ์ในระดับที่ย่อยลงไปอย่างเช่นกลยุทธ์ระดับหน่วยงานได้อีก

3. ผู้วิจัยยังเสนอแนะการศึกษาในครั้งต่อไปอาจใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสาน (mixed method) โดยอาจเพิ่มการรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีสัมภาษณ์แบบกลุ่มเพื่อยืนยันผลการศึกษาเชิงปริมาณเพื่อหาเหตุผลสนับสนุนผลการศึกษา รวมถึงอาจขยายขอบเขตการศึกษาปัจจัยที่เป็นตัวแปรสังเกตได้เกี่ยวกับการใช้กลยุทธ์ด้านอื่นที่ไม่ใช่กลยุทธ์ทางด้านการตลาดของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มือสองในประเทศไทยเพียงอย่างเดียว

เอกสารอ้างอิง

- ชูเกียรติ เนื่อไม้. (2560). โมเดลเชิงสาเหตุด้านกลยุทธ์การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการดำเนินการธุรกิจของสินค้าและบริการต่อวัยรุ่นไทยผ่านสื่อออนไลน์. ใน การประชุมวิชาการระดับชาติ “นวัตกรรมและเทคโนโลยีวิชาการ 2017” “วิจัยจากองค์ความรู้สู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน”. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยบัณฑิตศึกษา ด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- ชนกานต์ ขาวะหา. (2557). กลยุทธ์ในการดำเนินงานที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานในนิคมอุตสาหกรรม. *RMUTT Global Business and Economics Review*, 9(2), 69-77.
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2555). การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน. *วารสารวิจัยและพัฒนาหลักสูตร คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย*, 2(1), 68-70.

- พงษ์เสฐียร เหลืองอลงกต. (2561). การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันประสิทธิผล
การดำเนินงานขององค์การบริหารส่วนตำบลแหลมกลัด อำเภอเมือง จังหวัดตราด.
วารสารวิชาการ สถาบันเทคโนโลยีแห่งสุวรรณภูมิ, 4(1), 100-112.
- พัลลภ กฤตยานนวัฒน์. (2542, กรกฎาคม). บทบาทและภารกิจของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์
ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 5(19), 39 - 45.
- ภรณ์ มหามนต์, คุณหญิง. (2529). การประเมินประสิทธิผลขององค์กร = *Evaluation of
organizational effectiveness* (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ.
- วัชรินทร์ บุญรักษา. (2561). โมเดลความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผล
การบริหารจัดการสุขภาพด้านการแพทย์แผนไทยของโรงพยาบาลชุมชน
ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน. วารสารชุมชนวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏ
นครราชสีมา, 12(ฉบับพิเศษ), 23-38.
- โสภณ พรโชคชัย. (2555). การบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย. กรุงเทพฯ: มูลนิธิประเมิน
ค่าทรัพย์สินไทย.
- ออลพรีฟเพอร์ดี มีเดีย บจ. (2562). สืบค้นเมื่อ ธันวาคม 6, 2562, จาก
<https://www.ddproperty.com>.
- Drago, William A. Lbert. (1990). *Strategic management and the search for
determinants of organizational effectiveness*. ProQuest Dissertations
and Theses.
- Gerloff, E. A. (1985). *Organizational theory and design: A strategic approach
for manage-ment*. New York: McGraw-Hill.
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., & Donnelly, J. H., Jr. (2012). *Organizations:
behavior, structure, processes*. [book] (14th ed). Irwin.
- Gilmartin, M., & Steeves, Richard H. (1999). *Strategy and Organizational
Effectiveness: A Case Study of Health Care Service Change*. ProQuest
Dissertations and Theses.

- Gonzales, O., Schaefer, Thomas, Levith, Earl, & McLaughlin, Gregory. (2016). *The Influence of Smart Technology Adoption on the Decline in the Use of Real Estate Agents*. ProQuest Dissertations and Theses.
- Javad Sadeghi, Alireza Fathizadeh, Seyed Ali Akbar Ahmadi, Mohsen Daryabeigi, & Leili Taherkhani. (2012). A study on the relationship between organizational structure and organizational agility: A case study of insurance firm. *Management Science Letters*, 2(8), 2777-2788.
- Nicholas D. Evans. (2002). *Business Agility Strategies of Gaining a Competitive Advantage through Mobile Business Solutions*. n.d.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling* (2nd ed.). Taylor & Francis [CAM].
- Steers, Richard M. (1991). *Introduction to organizational behavior* (4th ed.). New York: Harper Collins, Organizational Behavior.