

ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็กในเขตศูนย์กลางธุรกิจของ
ผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานคร

นางสาวมนสา อัครวาทย์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเอกพัฒนศาสตร์มหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภาควิชาเคหการ
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2554
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository(CUIR)
are the thesis authors' files submitted through the Graduate School.



STUDY OF RELATED FACTORS OF SMALL ENTREPRENEURS' DECISION TO RENT
MICRO OFFICE SPACES IN BANGKOK'S CENTRAL BUSINESS DISTRICT

Miss Manasa Aswakan

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Housing Development Program in Real Estate Development

Department of Housing

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2011

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็กในเขตศูนย์กลางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานคร

โดย

นางสาวมนสา อัสวกาญจน์

สาขาวิชา

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

รองศาสตราจารย์ มาณพ พงศทัต, ศาสตราจารย์ชาน

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พงศ์ศักดิ์ วัฒนสินธุ์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(รองศาสตราจารย์ มาณพ พงศทัต, ศาสตราจารย์ชาน)

..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ สุปรียา หิรัญโร, ศาสตราจารย์ชาน)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(นายกิตติ พัฒนพงศ์พิบูล)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(นายกิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา)

มนสา อัครกานญาณ์ : ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็ก
 ในเขตศูนย์กลางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานคร.
 (STUDY OF RELATED FACTORS OF SMALL ENTREPRENEURS' DECISION
 TO RENT MICRO OFFICE SPACES IN BANGKOK'S CENTRAL BUSINESS
 DISTRICT) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รศ.มานพ พงศทัต, ศาสตราจารย์ชาน , 144
 หน้า.

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงาน
 ขนาดเล็กในเขตศูนย์กลางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานคร รวมถึง
 ศึกษาปัญหาที่ผู้เช่าประสบระหว่างการเช่าพื้นที่สำนักงานในปัจจุบัน โดยมีปัญหาในการวิจัย คือ
 ศักยภาพของผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีจำนวนมากขึ้น ราคาที่ดินบริเวณศูนย์กลางธุรกิจที่สูงขึ้น
 การขยายตัวทางด้านทำเลที่ผู้ประกอบการหันไปพัฒนาที่ดินบริเวณรอบนอกเขตศูนย์กลางธุรกิจ
 และบทบาทของเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตที่มีผลต่อวิถีชีวิต เศรษฐกิจและการประกอบธุรกิจใน
 ปัจจุบัน

จากแบบสอบถามโดยผู้เช่าจำนวน 138 ชุด อาคารสำนักงานจำนวน 8 อาคาร พบว่า
 ภาพรวมผู้เช่าให้ความสำคัญกับปัจจัยทุกด้าน โดยปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุดคือด้านการ
 บริหารเรื่องความน่าเชื่อถือของผู้ให้เช่า รองลงมาคือปัจจัยด้านการบริการเรื่องระบบรักษาความ
 ปลอดภัย และปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขเรื่องสัญญาเช่าที่มีความยุติธรรม ตามลำดับ และ
 พบว่าปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญนั้นแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ จากแบบสอบถามทั้งหมด
 36.23% เป็นผู้ประกอบธุรกิจอัญมณี ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจ
 ประเภทเดียวกันมากที่สุด 16.67% เป็นผู้ประกอบธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ใ้
 ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุด 12.32% เป็นผู้ประกอบธุรกิจ
 อสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคาเช่าที่คุ้มค่ามากที่สุด 11.59% เป็นผู้ประกอบ
 ธุรกิจอาหารและยา ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลที่ใกล้สถานีรถไฟฟ้ามากที่สุด 7.25% เป็นผู้
 ประกอบธุรกิจการท่องเที่ยวให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการบริการเรื่องระบบรักษาความปลอดภัย
 มากที่สุด ส่วนปัญหาที่ผู้เช่าพบมากที่สุด และเห็นตรงกันคือปัญหาด้านทำเล เรื่องการจราจรติดขัด

ภาควิชา.....เคหการ.....ลายมือชื่อนิติ.....
 สาขาวิชา.....การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์.....ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....
 ปีการศึกษา...2554.....

5374272225 : MAJOR REAL ESTATE DEVELOPMENT

KEYWORDS : SMALL ENTREPRENEURS / SMES / RENTING / OFFICE SPACE /
CENTRAL BUSINESS DISTRICT BANGKOK / FACTOR / DEMEAND

MANASA ASWAKAN : STUDY OF RELATED FACTORS OF SMALL
ENTREPRENEURS' DECISION TO RENT MICRO OFFICE SPACES IN
BANGKOK'S CENTRAL BUSINESS DISTRICT. ADVISOR : ASSOC. PROF.
MANOP BONGSADADT, DISTINGUISHED SCHOLAR , 144 pp.

The purpose of this thesis is to explore the factors influencing small entrepreneurs' decision to rent micro office spaces in Bangkok's central business district. In addition, this thesis will also focus on the decrease in available office spaces in recent years. As the number of small entrepreneurs has increased over the past few years, property prices in Bangkok's central business district and surrounding areas have also increased. As a result of this, developers have decided to invest in and develop urban areas. Moreover, this thesis also looks at the relevance of technology, lifestyle, economy and business.

According to a questionnaire given to 183 tenants from 8 rental office buildings, it can be seen that the primary factor when choosing an office space is the credibility of the developer. The second main factor is security, followed by the terms and conditions of the contract. Furthermore, the decision is also based on the type of small business that is renting the office: 36.23 percent of small jewelry businesses believe that location is important, as the office should be located in the jewelry business district; meanwhile, 16.67 percent of computer and Internet entrepreneurs are mostly concerned with the facilities and utility of the office space. In addition, 12.32 percent of designers and real estate entrepreneurs are concerned with the cost of rental spaces and 11.59 percent of food and chemical entrepreneurs are concerned about transportation, while only 7.25 percent of travel agencies are concerned with the security of the building. The factor with the biggest negative influence is the amount of traffic congestion.

Department : HOUSING Student's Signature.....
Field of Study : REAL ESTATE DEVELOPMENT Advisor's Signature.....
Academic Year : 2011.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์จากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ มานพ พงศพัทธ์, ศาสตราจารย์ชาน ที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าในการเปิดมุมมอง ให้ความรู้ ให้คำปรึกษา แนะนำ รวมถึงการให้ทุนในการทำวิจัย รองศาสตราจารย์ ไตรรัตน์ จารุทัศน์ ที่ให้ระเบียบวินัยและแนวทางในช่วงการเริ่มต้นทำวิจัย รองศาสตราจารย์ สุปรินชา หิรัญโร, ศาสตราจารย์ชานและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษณทศิพย์ พานิชภักดิ์ สำหรับคำแนะนำ ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านในภาคเคหการ ที่ได้ถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ตลอดระยะเวลาการศึกษาที่ผ่านมา ขอขอบคุณอาจารย์กิตติ พัฒนพงศ์พิบูลและคุณกิตติพล ปราโมช ณ อยุธยา ที่สละเวลาเป็นกรรมการและที่ปรึกษาในการทำวิจัย และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐชญา ดำรงศิริ สำหรับคำแนะนำด้านข้อมูลเชิงสถิติ

ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ฝ่ายอาคาร S&B คุณปาณิณ ชุ่นเวียง เลขาฝ่ายอาคารปิยะมิตร คุณสาธิต ชื่นคำ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด อาคารJTC คุณวรรณภา ธนานุพัฒน์ ผู้จัดการอาคารBIS คุณสุรจิต กิรติวุฒิ ที่สละเวลาให้สัมภาษณ์ ข้อมูล ความช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวกในการเก็บแบบสอบถามจากผู้เช่า

ขอบคุณกลุ่มเพื่อนสาวคอนแวนต์ ดร.อัญญาพร บุญมทิทธิสุทธิ ที่มีส่วนช่วยในการเก็บข้อมูลภาคสนาม ให้ความช่วยเหลือ คำปรึกษาตลอดเวลาในรั้วจามจุรี ลลิตา สันติชัยอนันต์ มีนา หิรัญประทีปสำหรับคำปรึกษาและSPSSเบื้องต้น ปวีณา ลีวธนมงคล สฐิติพร รินธนาเลิศ พญ.ฐิติรัตน์ ภูริปรัชญาและพี่สาว สำหรับข้อมูลของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และธุรกิจอัญมณี ขอขอบคุณพี่เคียนหยง อวี สำหรับSPSSแบบฉุกเฉิน กิตติพัฒน์ ศิริจำปา ผู้ช่วยลงข้อมูลและกลุ่มเพื่อนสถาปนิกเดินดอยสำหรับไอเดียและความห่วงใยกัน ขอขอบคุณในน้ำใจพี่ๆC23Xกับความช่วยเหลือตลอดการเรียน1.5 ปีที่ผ่านมา ขอขอบคุณมิตรภาพจากเพื่อน พี่ น้องC23 C24และเจ้าหน้าที่ภาควิชาเคหการทุกคน

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาเป็นอย่างสูง ที่กรุณาวางรากฐานทางการศึกษาที่ดี กำลังใจ ความรักและความห่วงใยเสมอมา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญภาพ.....	ต
บทที่	
1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	12
1.3 ขอบเขตของการวิจัย.....	12
1.4 ข้อจำกัดของการวิจัย.....	13
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	13
1.6 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	14
2 แนวคิดและทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	17
2.1 แนวความคิดและทฤษฎีในมิติของความเป็นเมือง.....	17
2.2 แนวคิดในมิติของภูมิศาสตร์เรื่องทำเลที่ตั้งที่สัมพันธ์กับธุรกิจ.....	20
2.3 แนวคิดและทฤษฎีในมิติทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับธุรกิจขนาดเล็ก.....	22
2.4 แนวคิดและทฤษฎีในเรื่องบทบาทของเทคโนโลยีที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของ สังคม เศรษฐกิจ และวิถีชีวิต.....	26
2.5 แนวความคิดเรื่องสำนักงานขนาดเล็ก.....	28
2.6 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	29
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	32
3.1 การดำเนินการวิจัย.....	32
3.2 ขอบเขตประชากร.....	34

3.3	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	35
3.4	การวิเคราะห์ข้อมูล.....	40
3.5	เกณฑ์เทียบระดับความคิดเห็น.....	40
4	ข้อมูลของอาคารสำนักงานที่ทำการศึกษา.....	41
4.1	อาคารปิยะมิตร.....	42
4.2	อาคารจิวเวอร์รี่เทรดเซ็นเตอร์.....	44
4.3	อาคารทรัพย์สถาพร.....	44
4.4	อาคารปัส.....	44
4.5	อาคารเอสแอนปี.....	46
4.6	อาคารจีพี เอ้าส์1.....	47
4.7	อาคารจีพี เอ้าส์3.....	48
4.8	อาคารบิสโก้.....	49
5	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวม.....	50
5.1	ส่วนที่1 ข้อมูลส่วนบุคคล.....	55
5.2	ส่วนที่2 ข้อมูลส่วนธุรกิจ.....	58
5.3	ส่วนที่3 ข้อมูลส่วนพื้นที่เช่า.....	66
5.4	ส่วนที่4 ข้อมูลด้านบทบาทของอินเทอร์เน็ตที่มีผลต่อการทำงาน.....	70
5.5	ส่วนที่5 ข้อมูลส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า.....	71
5.6	ส่วนที่6 ข้อมูลส่วนปัญหาที่พบระหว่างการเช่า.....	77
6	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านปัจจัยและปัญหาแยกตามประเภทธุรกิจ.....	82
6.1	วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี.....	84
6.2	วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต.....	92
6.3	วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.....	101
6.4	วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา.....	110
6.5	วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว.....	118
7	สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....	128
7.1	สรุปผลการศึกษา.....	128
7.2	ข้อเสนอแนะ.....	139

บทที่

ณ

หน้า

141

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์..... 144

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	อายุของเจ้าของกิจการวิสาหกิจรายย่อย.....	2
1.2	จำนวนแรงงานในวิสาหกิจรายย่อยปี 2553.....	3
1.3	จำนวนสถานประกอบกิจการจำแนกตามขนาดในกรุงเทพมหานครปี 2549.....	4
1.4	อาคารสำนักงานเปิดตัวใหม่ครั้งปีหลัง 2552.....	8
1.5	การออกไปอนุญาตก่อสร้างอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แสดงจำนวนอาคารในปี พ.ศ. 2548 ถึงปี พ.ศ. 2552.....	8
1.6	การออกไปอนุญาตก่อสร้างอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แสดงพื้นที่ก่อสร้าง (ตารางเมตร) ในปีพ.ศ. 2548 ถึงปีพ.ศ. 2552.....	9
1.7	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ.....	11
1.8	สถานะความเป็นเจ้าของสถานประกอบการ.....	11
1.9	ปัญหาและอุปสรรคด้านทำเลที่ตั้ง.....	11
3.1	จำนวนและขอบเขตของประชากรที่ทำการศึกษา.....	34
3.2	แสดงตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัย.....	35
3.3	เกณฑ์เทียบระดับความคิดเห็น.....	40
4.1	รายละเอียดการเช่าอาคารที่ทำการศึกษาจากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร.....	41
4.2	ข้อมูลทางการตลาดของอาคารที่ทำการศึกษาจากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร..	42
5.1	แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจแต่ละประเภท.....	51
5.2	แสดงจำนวนของการสอบถามและสัมภาษณ์ตามอาคารที่ทำการศึกษา.....	52
5.3	ประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสัมภาษณ์ผู้เช่า ตามอาคารที่ทำการศึกษา...	53
5.4	ประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสอบถามผู้เช่า ตามอาคารที่ทำการศึกษา.....	54
5.5	แสดงเพศและสถานภาพของกลุ่มประชากร.....	57
5.6	แสดงค่าใช้จ่ายรายเดือน.....	67
5.7	แสดงการย้ายสำนักงานและเหตุผลในการย้าย.....	69
5.8	แสดงระดับความจำเป็นของพื้นที่สำนักงาน.....	70
5.9	แสดงค่าน้ำหนักของบทบาทอินเทอร์เน็ตที่ทำให้ความจำเป็นของพื้นที่เช่าลดลง	71
5.10	แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลัก ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	73

ตารางที่	หน้า
5.11	แสดงปัจจัยย่อยด้านการบริหาร ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 74
5.12	แสดงปัจจัยย่อยด้านการบริการ ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 74
5.13	แสดงปัจจัยย่อยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 74
5.14	แสดงปัจจัยย่อยด้านทำเลที่ตั้ง ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 75
5.15	แสดงปัจจัยย่อยด้านราคา ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 75
5.16	แสดงปัจจัยย่อยด้านการออกแบบ ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 76
5.17	แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 76
5.18	แสดงปัญหาที่พบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลัก ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 78
5.19	แสดงปัญหาย่อยด้านทำเลที่ตั้ง ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 79
5.20	แสดงปัญหาย่อยด้านราคา ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 79
5.21	แสดงปัญหาย่อยด้านการออกแบบ ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 79
5.22	แสดงปัญหาย่อยด้านการบริการ ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 80
5.23	แสดงปัญหาย่อยด้านการบริหาร ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 80
5.24	แสดงปัญหาย่อยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 80
5.25	แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัญหาที่ประสบมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 81
6.1	ประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสอบถามผู้เช่าตามอาคารที่ทำการศึกษา..... 83
6.2	แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจอัญมณีแต่ละประเภท..... 84
6.3	ประเภทธุรกิจอัญมณีและจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา.. 85
6.4	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ อัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 85
6.5	ปัจจัยย่อยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 86
6.6	ปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน... 86
6.7	ปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน... 87
6.8	ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน..... 87
6.9	ปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 87

ตารางที่	หน้า
6.10	ปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน 88
6.11	แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 88
6.12	ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 89
6.13	ปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 89
6.14	ปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 90
6.15	ปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน... 90
6.16	ปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 90
6.17	ปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน.. 91
6.18	ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 91
6.19	แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 92
6.20	แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตแต่ละประเภท..... 92
6.21	แสดงประเภทธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา..... 93
6.22	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 94
6.23	ปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 94
6.24	ปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 95
6.25	ปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 95
6.26	ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 95

ตารางที่	หน้า
6.27	ปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 96
6.28	ปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 96
6.29	แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และน้อยที่สุด ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 97
6.30	ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 97
6.31	ปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 98
6.32	ปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 98
6.33	ปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 99
6.34	ปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 99
6.35	ปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 99
6.36	ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และ อินเทอร์เน็ต ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 100
6.37	แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 100
6.38	แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท..... 101
6.39	แสดงประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ ทำการศึกษา..... 102
6.40	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ตามลำดับคํามัธยฐาน..... 102
6.41	ปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับคํ

ตารางที่	หน้า
มัธยฐาน.....	103
6.42 ปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	103
6.43 ปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	104
6.44 ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	104
6.45 ปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน	105
6.46 ปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	105
6.47 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	106
6.48 ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	106
6.49 ปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่า มัธยฐาน.....	107
6.50 ปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่า มัธยฐาน.....	107
6.51 ปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	108
6.52 ปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	108
6.53 ปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	108
6.54 ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	109
6.55 แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	109

ตารางที่	หน้า
6.56	แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจอาหารและยาแต่ละประเภท..... 110
6.57	แสดงประเภทธุรกิจอาหารและยา และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ ทำการศึกษา..... 111
6.58	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร และยาตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 111
6.59	ปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาตามลำดับค่ามัธยฐาน... 112
6.60	ปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่า มัธยฐาน..... 112
6.61	ปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่า มัธยฐาน..... 113
6.62	ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 113
6.63	ปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาตามลำดับค่ามัธยฐาน... 113
6.64	ปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน..... 114
6.65	แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 114
6.66	ปัญหาที่ประสพระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ อาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 115
6.67	ปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน. 115
6.68	ปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน.. 116
6.69	ปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน..... 116
6.70	ปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่า มัธยฐาน..... 117
6.71	ปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่า มัธยฐาน..... 117
6.72	ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา

ตารางที่	หน้า
	ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 117
6.73	แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสพระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 118
6.74	แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจการท่องเที่ยวแต่ละประเภท..... 118
6.75	แสดงประเภทธุรกิจการท่องเที่ยว และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ ทำการศึกษา..... 119
6.76	ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการ ท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 120
6.77	ปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวตามลำดับค่ามัธยฐาน.... 121
6.78	ปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่า มัธยฐาน..... 121
6.79	ปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน. 122
6.80	ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 122
6.81	ปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน... 122
6.82	ปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน..... 123
6.83	แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน..... 123
6.84	ปัญหาที่ประสพระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการ ท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน 124
6.85	ปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน.. 124
6.86	ปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน.. 125
6.87	ปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน..... 125
6.88	ปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่า มัธยฐาน..... 126
6.89	ปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่า

ตารางที่		หน้า
	มัธยฐาน.....	126
6.90	ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	126
6.91	แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	127
7.1	แสดงปัจจัยย่อยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน.....	129
7.2	แสดงปัญหาย่อยที่ผู้เช่าประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน.....	130
7.3	แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของปัจจัยการเลือกเช่าในแต่ละธุรกิจ.	132
7.4	แสดงการเปรียบเทียบปัญหาที่ประสบในระหว่างการเช่าในแต่ละธุรกิจ.....	133

สารบัญญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	จำนวนและสัดส่วนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปี 2551.....	2
1.2	มิติด้านจำนวน SMEs ไทยและการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2549.....	3
1.3	แสดงสัดส่วนของผลสำรวจภาวะอุปทานปี 2553.....	7
1.4	แสดงสัดส่วนของผลสำรวจพื้นที่ที่กำลังมีการก่อสร้างอาคารสำนักงาน.....	7
1.5	ผลสำรวจราคาเช่าสำนักงานไตรมาสที่ 2 ปี 2554.....	9
1.6	ค่าเช่าเฉลี่ยระหว่างปี 2551 และปี 2552 แยกตามพื้นที่.....	10
1.7	พื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจตามนิยามของฝ่ายวิจัยบริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลเลียต จำกัด บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท โจนส์ แลง ลาซาลล์ จำกัด..	15
1.8	ความหมายของพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจในงานวิจัย.....	16
2.1	แนวความคิดวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์.....	25
3.1	วิธีวิจัย.....	33
4.1	รูปถ่ายและผังอาคารปิยะมิตร.....	43
4.2	รูปถ่ายและผังอาคารบีเอส.....	45
4.3	รูปถ่ายและผังอาคารเอสแอนปี.....	46
4.4	รูปถ่ายและผังอาคารจีพี เฮ้าส์ ถ.ทรัพย์.....	47
4.5	รูปถ่ายและผังอาคารจีพี เฮ้าส์ ถ.สวนพลู.....	48
5.1	แสดงเพศและสถานภาพของกลุ่มประชากร.....	55
5.2	แสดงอายุของกลุ่มประชากร.....	56
5.3	แสดงการศึกษาชั้นสูงสุด.....	56
5.4	แสดงเขตที่พักอาศัย.....	57
5.5	แสดงระยะเวลาในการเดินทาง.....	58
5.6	แสดงลักษณะองค์กร.....	59
5.7	แสดงสัดส่วนประเภทธุรกิจ.....	59
5.8	แสดงจำนวนบุคลากรในองค์กร.....	60
5.9	แสดงจำนวนปีที่ก่อตั้งองค์กร.....	61
5.10	แสดงมูลค่าของทุนจดทะเบียนขององค์กร.....	61

ภาพที่	หน้า	
5.11	แสดงมูลค่าของทุนจดทะเบียนที่ไม่เกิน10ล้านบาท.....	62
5.12	แสดงจำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดขององค์กร.....	63
5.13	แสดงจำนวนบัญชีลูกค้าที่ไม่เกิน 150 ราย.....	63
5.14	แสดงจำนวนบัญชีลูกค้าที่สร้างรายรับจริงขององค์กร.....	64
5.15	แสดงรายรับต่อปีขององค์กร.....	65
5.16	แสดงรายรับที่ไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อปี.....	66
5.17	แสดงระยะเวลาสัญญาเช่า.....	68
5.18	แสดงค่ามัธยฐานของการใช้งานของอินเทอร์เน็ตในการทำธุรกิจ.....	70
6.1	แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจอัญมณี.....	84
6.2	แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต.....	93
6.3	แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.....	101
6.4	แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจอาหารและยา.....	110
6.5	แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจการท่องเที่ยว.....	119
7.1	แสดงปัจจัยในการเลือกเช่าของทุกธุรกิจ ตามค่ามัธยฐาน.....	128
7.2	ทัศนคติต่อความเป็นผู้ประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถามทั่วประเทศปี 2548 และ ปี2549.....	129
7.3	แสดงปัญหาที่ผู้เช่าทุกธุรกิจประสบระหว่างการเช่า ตามค่ามัธยฐาน.....	130
7.4	แสดงความสัมพันธ์ของผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ที่สอดคล้องกัน.....	131
7.5	แสดงสัดส่วนประเภทธุรกิจ.....	132
7.6	แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของปัจจัยการเลือกเช่าในแต่ละธุรกิจตามค่ามัธยฐาน.....	133
7.7	แสดงการเปรียบเทียบปัญหาที่ประสบในระหว่างการเช่าในแต่ละธุรกิจ ตามค่ามัธยฐาน.....	134
7.8	แสดงการเปรียบเทียบผลการศึกษาด้านปัจจัยการเลือกเช่า.....	135
7.9	แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการอัญมณีให้ความสำคัญ ตามค่ามัธยฐาน.....	136
7.10	แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตให้ความสำคัญ ตามค่ามัธยฐาน.....	136
7.11	แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญ ตามค่ามัธยฐาน.....	137

ภาพที่		หน้า
7.12	แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาให้ความสำคัญ ตามค่านิยมฐาน....	138
7.13	แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวให้ความสำคัญ ตามค่านิยมฐาน.....	139

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากการเปลี่ยนแปลงทางด้านต่างๆในกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นทางด้านสังคม ภาวะเศรษฐกิจ การเมือง การคมนาคม การศึกษา เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง วิถีชีวิตคนเมืองที่เปลี่ยนไป เป็นผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมกรรการบริโภคในด้านต่างๆของคนกรุงเทพมหานครไปด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในเรื่องการใช้ชีวิตของคนเมืองในยุคปัจจุบัน เช่น การคมนาคมที่สะดวกมากขึ้น พัฒนาการด้านเทคโนโลยีและเครือข่ายไร้สาย

พัฒนาการที่กล่าวมาข้างต้น นอกจากจะส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินชีวิตแล้ว ยังส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงในภาคธุรกิจด้วย ค่านิยม ทักษะและแนวความคิดของคนรุ่นใหม่ได้เปลี่ยนไป ผู้ประกอบการหน้าใหม่ ผู้ประกอบการขนาดเล็กเกิดขึ้นมากมาย ความหลากหลายในช่องทางการทำธุรกิจ มนุษย์เงินเดือนหันมาสนใจทำธุรกิจส่วนตัวมากขึ้น

การวิจัยเรื่องศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกเข้าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็กในเขตศูนย์กลางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อย ในเขตกรุงเทพมหานคร มีจุดเริ่มต้นในการวิจัยที่เกิดจากการสังเกตการเปลี่ยนแปลง3ด้านหลัก ดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงด้านสถานการณ์ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

จากผลสำรวจพบว่า 37.5% คนเป็องานประจำมากที่สุด จึงคิดจะผันตัวเองมาทำธุรกิจส่วนตัวรองลงมา คือ ต้องการความอิสระ 22.5% ต้องการความมั่นคง 20% อยากรวย 17.5%¹ ศักยภาพของผู้ประกอบการหน้าใหม่มีมากขึ้น ในขณะที่อายุเฉลี่ยของผู้ประกอบการลดลง ความหลากหลายในช่องทางทำธุรกิจ ที่ส่วนมากเกิดจากเทคโนโลยีไร้สายต่างๆและสังคมที่เปิดกว้าง ทำให้การยอมรับความสามารถของคนรุ่นใหม่ไฟแรงมีมากขึ้น

ในยุคปัจจุบันต้องยอมรับกันว่ามีนักศึกษารุ่นใหม่ๆ ที่สนใจทำธุรกิจของตนเองกันมากขึ้น ซึ่งก็มีมาจากหลายปัจจัย เช่น จากการส่งเสริมของทางราชการ จากการศึกษาใหม่ๆที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากความก้าวหน้าทางระบบการสื่อสารโทรคมนาคม เช่น การออกแบบเว็บไซต์ การชอุมโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น ที่สามารถทำได้ด้วยคนเดียวและใช้เงินลงทุนไม่มาก งานหายาก ผลตอบแทนจากการทำงานโดยเฉพาะรายได้เมื่อจระดับปริญญาตรีไม่สูงมากเมื่อเทียบ

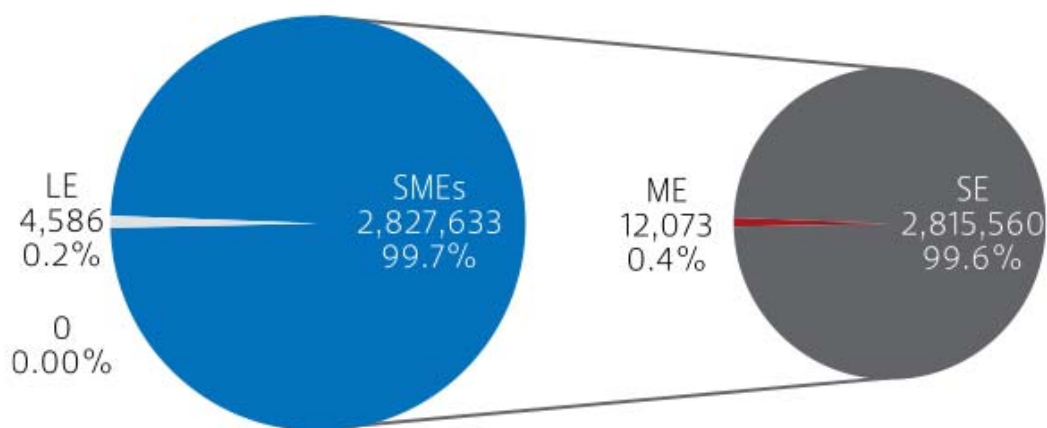
¹ยุทธวินัย ชาติจิรชยา, OKnation [ออนไลน์], 2553. แหล่งที่มา <http://www.oknation.net/blog/print.php?id=568238>

ตารางที่ 1.1 อายุของเจ้าของกิจการวิสาหกิจรายย่อย

อายุ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
น้อยกว่า 30 ปี	10.53	15.68	15.22	14.45
31-40 ปี	41.30	34.59	34.65	36.01
41-50 ปี	30.36	27.93	30.71	29.33
51-60 ปี	14.57	14.95	14.43	14.71
มากกว่า 60 ปี	3.24	6.85	4.99	5.50
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยปี 2553

ภาพที่ 1.1 จำนวนและสัดส่วนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปี 2551



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ ประมวลผลโดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

โดยข้อมูลที่ยืนยันถึงบทบาททางเศรษฐกิจไทยดังกล่าว ได้แก่ การก่อให้เกิดการจ้างงาน คิดเป็นสัดส่วนถึงกว่าร้อยละ 77 ของการจ้างงานรวมของประเทศ บทบาทในการสร้าง

² ภัทรพล สีสาววัฒนานันท์, ศูนย์ธุรกิจอุตสาหกรรม [ออนไลน์], 2553.

ภาพที่ 1.2 มิติด้านจำนวน SMEs ไทยและการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2549



ที่มา : รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2549

และเมื่อพิจารณาขนาดสถานประกอบการกิจการตามเกณฑ์การแบ่งจำนวนลูกจ้างของกระทรวงแรงงานในปี 2549 พบว่า ร้อยละ 66.82 ของสถานประกอบการในกรุงเทพมหานคร มีขนาดอยู่ระหว่าง 1-9 คน ดังตารางที่ 1.2 และ ตารางที่ 1.3

ตารางที่ 1.2 จำนวนแรงงานในวิสาหกิจรายย่อยปี 2553

จำนวนแรงงานในกิจการ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
1 คน	41.35	77.55	63.83	65.72
2 คน	31.64	16.97	24.73	22.48
3 คน	16.88	4.38	7.71	8.01
4 คน	6.75	0.36	2.93	2.50
5 คน	3.38	0.74	0.80	1.29
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
จำนวนแรงงานเฉลี่ยในกิจการ (คน)	1.99	1.30	1.52	1.51

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยปี 2553

ตารางที่ 1.3 จำนวนสถานประกอบการจำแนกตามขนาดในกรุงเทพมหานครปี 2549

ขนาด(คน)	จำนวนสถานประกอบการ	ร้อยละ
1-4	71,940	43.26
5-9	39,183	23.56
10-19	27,250	16.39
20-49	19,391	11.66
50-99	4,204	2.53
100-299	3,077	1.85
300-499	608	0.37
500-999	412	0.25
มากกว่า 1,000	234	0.14
รวม	166,299	100.00

ที่มา : สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กรมสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน ประมวลผลโดยกองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครนั้นมีจำนวนมาก และมีแนวโน้มที่จะมากขึ้นอีกในอนาคต หากมองในมุมมองด้านการตลาด ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ถือว่าเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่น่าจับตามอง การศึกษาความต้องการของคนกลุ่มนี้ จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจ เช่น การหาแนวทางของการพัฒนาสินค้าและการบริการต่างๆ ที่สามารถตอบโจทย์ได้ถูกต้อง

2. การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่มีผลต่อวิถีชีวิต เศรษฐกิจ การดำเนินธุรกิจ อีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่มีจำนวนมากขึ้น คือ การเปลี่ยนแปลงจากสภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งคนจำนวนมากหันมาประกอบอาชีพอิสระ มีสำนักงานขนาดเล็ก เพื่อประกอบกิจการขนาดเล็ก³ ในขณะที่โลกตะวันตก เกิดปรากฏการณ์ “Digital Revolution” หรือ การปฏิวัติดิจิทัล ซึ่งได้กล่าวถึงบทบาทของเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทำให้เกิดการประยุกต์ใช้ในด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจสามารถลดต้นทุน การเชื่อมโยงการทำงานอย่างเป็นระบบ

³ กษิติ สีมานนทปริญญา, “เกณฑ์การพิจารณาการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์อาคาร,” (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542).

แนวความคิดเรื่อง New Economy ทำให้เกิดสภาพการทำงานแบบทุกสถานที่ทุกเวลา ทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องยึดผู้บริโภคนั้นเป็นหลักในการเลือกที่ตั้งหรือทำเลของสถานประกอบการ ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลง อย่างในอดีต ผู้ประกอบการมักเลือกทำเลใจกลางเมืองเพื่อความได้เปรียบทางธุรกิจ แต่เมื่อมีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ ระยะเวลาจึงไม่ใช่สิ่งสำคัญอีกต่อไป โลกใหลมีใช้เป็นปัญหาในการบริหารและติดต่อประสานงาน ธุรกิจไม่จำเป็นต้องมีศูนย์กลางอยู่ในเมืองหลวง ทำให้ผู้ประกอบการที่อยู่นอกเขตเมือง สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในเมืองได้อย่างเท่าเทียมกัน ทั้งยังไม่ต้องเจอกับความแออัด ร่มรื่น และเสียเวลาในการเดินทาง⁴

ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่เกิดขึ้นพร้อมกับพัฒนาการทางเทคโนโลยี คู่แข่งกับเครือข่ายไร้สาย โทรศัพท์เคลื่อนที่กลายเป็นอุปกรณ์จำเป็นที่แทบจะขาดไม่ได้ในชีวิตประจำวัน และอาจมีใช้มีจุดประสงค์หลักในการใช้งานเพื่อการติดต่อสื่อสารเพียงอย่างเดียว แต่ยังสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการทำธุรกิจได้อีกด้วย เช่นเดียวกันกับคอมพิวเตอร์พกพา ที่ถูกพัฒนาจนมีลักษณะเล็ก บางและน้ำหนักเบา จนกลายเป็นเครื่องมือสำคัญในการทำงานของคนรุ่นใหม่ อีกทั้งยังการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของระบบเครือข่ายไร้สาย ที่ทำให้โลกใบนี้อาจกลายเป็นโลกที่ไร้พรมแดน

เทคโนโลยีที่ทำให้ทุกคนสามารถทำงานผ่านระบบอินเทอร์เน็ต บวกกับความสะดวกในการทำงานโดยการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ช่วยในการออกแบบ ทำให้สามารถลดจำนวนพนักงานในพื้นที่สำนักงานให้มีจำนวนน้อยลง⁵ E-Business หรือที่เรียกว่า พาณิชยกรรมอิเล็กทรอนิกส์ กลายเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจทางเลือกที่ในปัจจุบันถูกใช้กันอย่างแพร่หลาย เนื่องจากต้นทุนต่ำ สะดวก รวดเร็ว สามารถส่งข้อมูลและเปลี่ยนข่าวสารได้ฉับไวได้ด้วยระบบเครือข่ายไร้สาย ซึ่งในปัจจุบัน เพียงเครื่องคอมพิวเตอร์พกพาที่สามารถเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต ก็สามารถทำธุรกิจได้แล้ว ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างสิ้นเชิง

⁴นภดล อินนา, เทคโนโลยีกับสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์เพื่อการบริหารจัดการ (กรุงเทพฯ: จามจุรีโปรดักท์, 2549). หน้า140

⁵พรชัย ชัยประทีป, “แนวทางการออกแบบสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศสำหรับสำนักงานออกแบบ,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาสถาปัตยกรรมภายใน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2553).

3. การเปลี่ยนแปลงด้านอุปทานของอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานคร

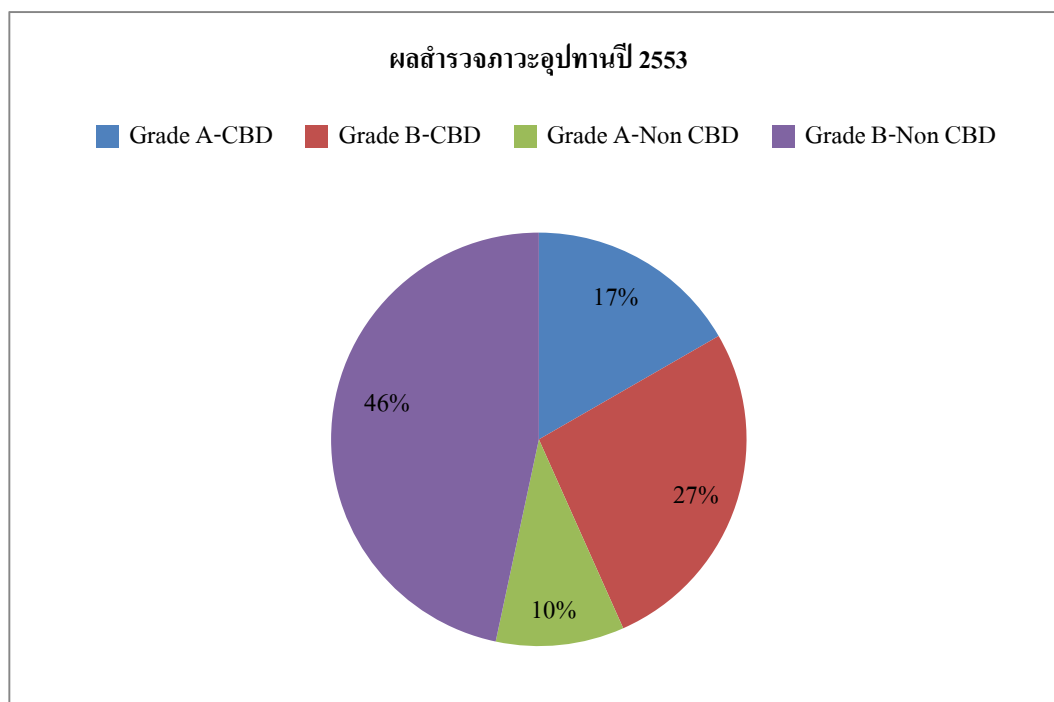
จากการเปลี่ยนแปลงของระบบธุรกิจ เศรษฐกิจ สังคม และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่กล่าวมาข้างต้น นอกจากอาจจะส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์แล้ว ทางด้านผู้ประกอบการฝั่งอุปทาน ก็ยังมีการปรับตัวเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพการตลาดในปัจจุบัน โดยประเด็นหลักของการปรับตัว คือ การขยายตัวของทำเล กฎหมายผังเมืองฉบับใหม่และระบบโครงข่ายคมนาคม ซึ่งทั้ง3ประเด็นหลักนี้ มีผลต่อราคาที่ดินและศักยภาพในการพัฒนาที่ดินในอนาคต ภาวะที่ตลาดมีการแข่งขันสูงในขณะนี้ อาคารสำนักงานที่จะประสบผลสำเร็จได้ จะต้องมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งและคุณภาพของอาคาร รวมถึงอัตราและเงื่อนไขการเช่าที่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงในตลาด⁶

จากข้อมูลการสำรวจด้านอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์พบว่า การเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจนอย่างหนึ่งของกลุ่มอาคารสำนักงานให้เช่า คือ การขยายตัวทางด้านทำเล ที่ผู้ประกอบการหันไปพัฒนาที่ดินบริเวณรอบนอกเขตศูนย์กลางธุรกิจมากขึ้น โดยพื้นที่ชั้นกลาง เช่น พื้นที่พญาไท รัชดาภิเษก พหลโยธิน และพระราม3 มีอัตราการเติบโตสูงสุด 8.3% มาอยู่ที่ 2.336 ล้านตารางเมตร เนื่องจากความชัดเจนในการเปิดใช้งานของเส้นทางรถไฟฟ้าสายปัจจุบันและบริเวณส่วนต่อขยายอื่นๆ อีกทั้งการเชื่อมต่อบริเวณคมนาคมใหม่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รองลงมาคือพื้นที่ชั้นนอก เพิ่มขึ้น 3.3% มาอยู่ที่ 0.85 ล้านตารางเมตร และพื้นที่ธุรกิจหลัก เพิ่มขึ้น 2.8% มาอยู่ที่ 4.28 ล้านตารางเมตร⁷

⁶ยุพา เสถียรภาพยุทธ, ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารธุรกิจอาคารสำนักงานโคโนส์ แลง ลาซาลส์, ชาวประชาสัมพันธ์ อสังหาริมทรัพย์ [ออนไลน์], 11 มกราคม 2554. แหล่งที่มา www.newswit.com

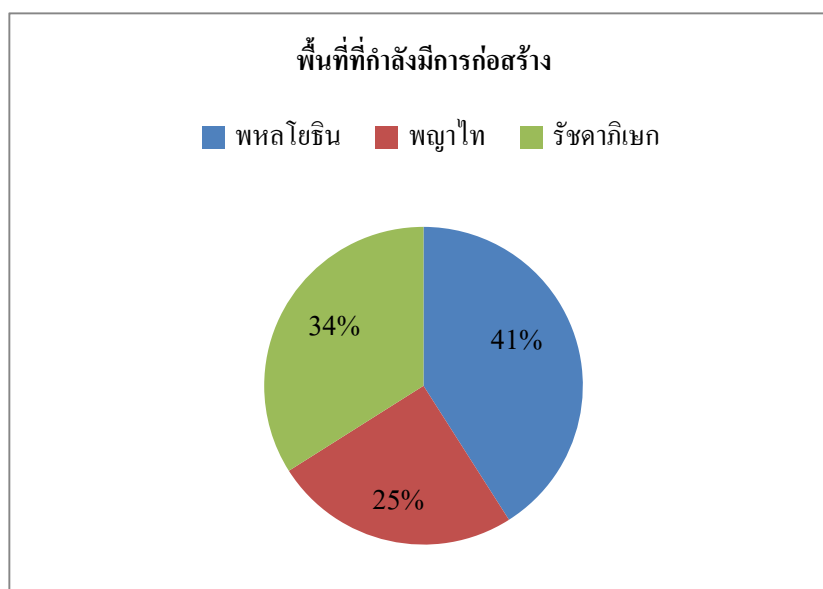
⁷ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, รายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี กรกฎาคม-ธันวาคม 2552

ภาพที่ 1.3 แสดงสัดส่วนของผลสำรวจภาวะอุปทานปี 2553



ที่มา : ผลสำรวจจากฝ่ายวิจัยบริษัท โจนส์ แลง ลาซาลล์

ภาพที่ 1.4 แสดงสัดส่วนของผลสำรวจพื้นที่ที่กำลังมีการก่อสร้างอาคารสำนักงาน



ที่มา : ผลสำรวจจากฝ่ายวิจัยบริษัท โจนส์ แลง ลาซาลล์ จำกัด

ตารางที่ 1.4 อาคารสำนักงานเปิดตัวใหม่ครั้งปีหลัง 2552

พื้นที่	โครงการ	เนื้อที่ (ตร.ม.)
สีลม - สาทร	อาคารศาลาแอสทาร์ (Sala@Sathorn)	16,700
	อาคารเอเชียเซ็นเตอร์ (Asia Centre)	27,410
พหลโยธิน	อาคารเอนเนอร์ยี คอมเพล็กซ์ (Energy Complex)	179,400
รวม		223,510

ที่มา : ฝ่ายวิจัยและพัฒนาบริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

อาคารสำนักงานถือว่าเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าที่มีแนวโน้มเติบโตดีมาโดยตลอด โดยได้รับแรงขับเคลื่อนหลักจากความต้องการใช้อย่างต่อเนื่องของนักลงทุนภาคเอกชน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่ได้รับการสนับสนุนจากการลงทุนจากภาครัฐ ขณะที่ปริมาณพื้นที่อาคารสำนักงานที่เข้าสู่ตลาดในแต่ละปีมีไม่มากนัก รวมทั้งยังใช้เวลาในการก่อสร้างนาน 1-2 ปี ทำให้อุปทานในแต่ละปีมีไม่เพียงพอกับอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถปรับราคาค่าเช่าเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ จำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารสำนักงาน โดยนับย้อนกลับไปในปี 2548 ถึง 2552 พบว่า จำนวนอาคารและจำนวนพื้นที่ก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครลดลงอย่างต่อเนื่อง ในทางกลับกัน ในเขตปริมณฑลมีจำนวนมากขึ้น จึงเป็นที่น่าสังเกตว่า สำหรับกรุงเทพมหานคร จำนวนอุปทานลดลงขณะที่อุปสงค์มากขึ้น ดังตารางที่ 1.5 และตารางที่ 1.6

ตารางที่ 1.5 การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แสดงจำนวนอาคารในปี พ.ศ. 2548 ถึงปี พ.ศ. 2552

ภาค/จังหวัด	2548	2549	2550	2551	2552
กทม.และปริมณฑล	15	56	25	45	30
กรุงเทพมหานคร	13	18	11	11	5
ปริมณฑล	2	38	14	34	25
สมุทรปราการ	1	4	2	12	8
นนทบุรี	-	3	6	6	6
นครปฐม	-	1	1	1	5
สมุทรสาคร	1	3	-	4	4
ปทุมธานี	-	27	5	11	2

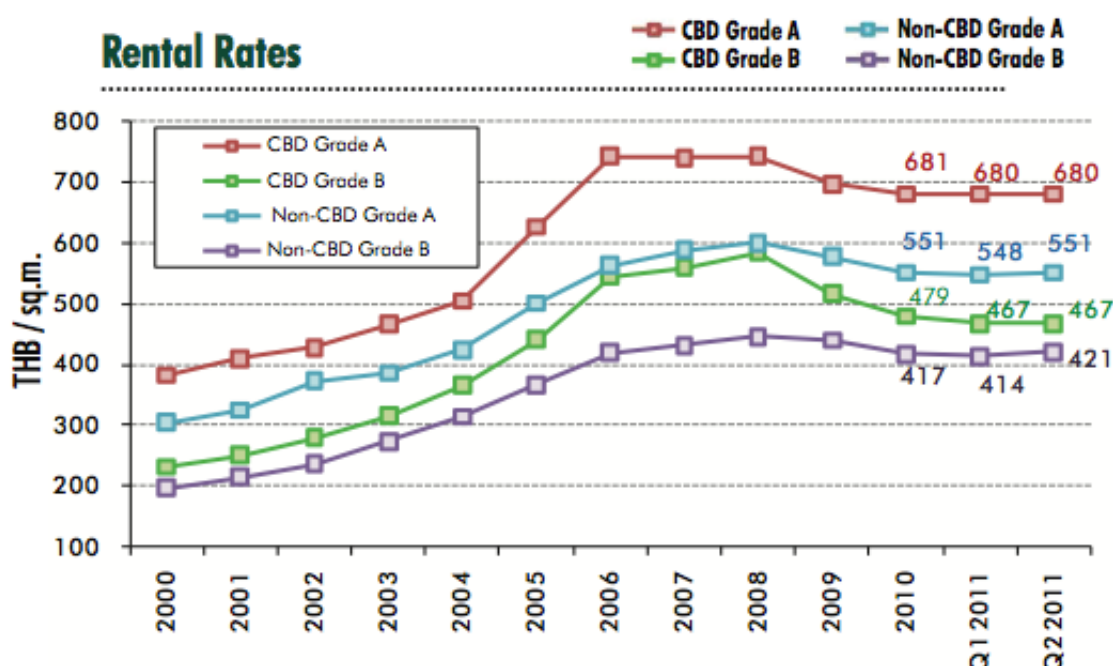
ที่มา : สำนักสถิติแห่งชาติ, สำนักโยธา กทม. รวบรวมและประมวลผลโดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ตารางที่ 1.6 การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แสดงพื้นที่ก่อสร้าง (ตารางเมตร) ในปีพ.ศ. 2548 ถึงปีพ.ศ. 2552

ภาค/จังหวัด	2548	2549	2550	2551	2552
กทม.และปริมณฑล	297,179	356,914	298,396	519,765	247,093
กรุงเทพมหานคร	292,187	256,581	253,000	230,839	87,540
ปริมณฑล	4,992	100,333	45,396	288,926	159,553
สมุทรปราการ	2,733	10,949	6,900	89,972	84,852
นนทบุรี	-	22,530	33,814	124,790	31,319
นครปฐม	-	4,830	592	5,858	18,928
สมุทรสาคร	2,262	29,320	-	25,387	18,190
ปทุมธานี	-	32,704	4,090	42,919	6,264

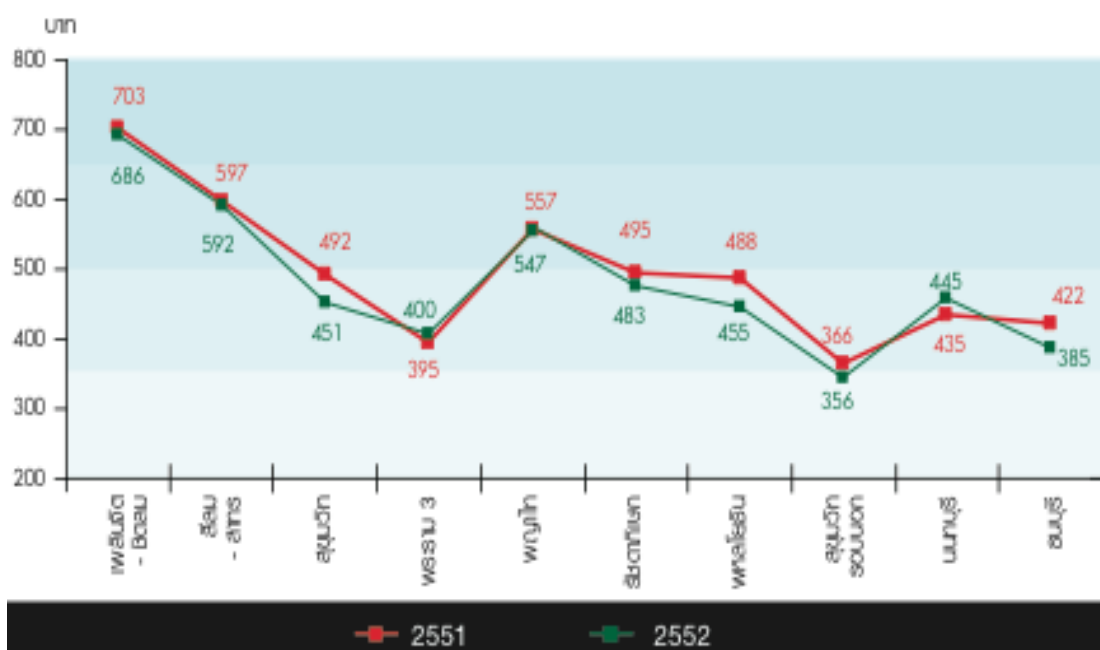
ที่มา : สำนักสถิติแห่งชาติ, สำนักโยธา กทม. รวบรวมและประมวลผลโดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ภาพที่ 1.5 ผลสำรวจราคาเช่าสำนักงานไตรมาสที่ 2 ปี 2554



ที่มา : Market View Bangkok Office, Second Quarter 2011, CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd.

ภาพที่ 1.6 ค่าเช่าเฉลี่ยระหว่างปี 2551 และปี 2552 แยกตามพื้นที่



ที่มา : ฝ่ายวิจัยและพัฒนาบริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

จากภาพที่ 1.5 และ ภาพที่ 1.6 จะเห็นได้ว่า ในระยะหลัง ค่าเช่าของสำนักงานเกรดเอ ในเขตนอกศูนย์กลางธุรกิจ ราคาใกล้เคียงกับค่าเช่าสำนักงานเกรดบีในเขตศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความตัดสินใจของผู้เช่าบางส่วนที่ต้องการขยายกิจการหรือหาทำเลที่เช่าแห่งใหม่

ข้อมูลเพิ่มเติมที่แสดงถึงความสำคัญและความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการรายย่อยกับทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการ จากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ตารางที่ 1.7 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ

ปัจจัยความสำเร็จ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ทำเลที่ตั้งของกิจการ	24.05	37.11	33.51	33.28
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า มีลูกค้าประจำ	20.25	24.31	23.40	23.19
ฝีมือในการผลิตสินค้าหรือให้บริการ	29.96	13.89	25.00	20.78
เศรษฐกิจดี ลูกค้ามีกำลังซื้อ	8.44	11.15	6.38	9.05
ความสะดวก มีสุขอนามัย	6.75	2.38	3.72	3.71
การมีวินัยในการทำธุรกิจ	2.53	4.39	2.93	3.53
การบริหารจัดการที่ดี	4.64	3.29	1.86	3.10
การมีจรรยาบรรณ ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า	2.95	2.56	2.13	2.50
มีเครือข่ายที่ดี	0.43	0.37	0.27	0.34
อื่นๆ เช่น ราคาไม่แพง ความหลากหลายของสินค้าและบริการมีคุณภาพ	0.00	0.55	0.80	0.52
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยปี 2553

ตารางที่ 1.8 สถานะความเป็นเจ้าของสถานประกอบการ

สถานะความเป็นเจ้าของสถานประกอบการ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
เป็นที่ของตนเอง	47.26	26.64	26.06	30.66
เป็นที่เช่า	49.79	62.23	69.68	62.10
เป็นที่สาธารณะ	2.53	10.04	3.99	6.55
อื่น ๆ เช่น ที่ธรณีสงฆ์ ที่ของญาติ เป็นต้น	0.42	1.09	0.27	0.69
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยปี 2553

ตารางที่ 1.9 ปัญหาและอุปสรรคด้านทำเลที่ตั้ง

ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ผู้ที่ตอบว่ามีปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	100.00	100.00	100.00	100.00
- ค่าเช่าแพง	37.50	45.45	42.86	43.16
- ไม่อยู่ในแหล่งชุมชน	18.75	34.09	31.43	30.53
- อยู่ในแหล่งที่ไม่ใช่กลุ่มลูกค้า	25.00	6.82	17.14	13.68
- ขาดสาธารณูปโภค โดยเฉพาะที่จอดรถ	0.00	9.09	14.29	9.47
- อื่น ๆ เช่น ไม่รู้จะโดนไล่ที่เมื่อไหร่ ไม่มีที่ขายเป็นของตัวเอง	18.75	15.91	8.57	13.68

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยปี 2553

สังเกตได้ว่า การเปลี่ยนแปลงของกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็ก บทบาทของเทคโนโลยีที่มีผลต่อวิถีชีวิตที่มากขึ้นทุกวัน และการเปลี่ยนทำเลการพัฒนาอาคารสำนักงานของกลุ่มอุปทานที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ล้วนมีความสัมพันธ์กัน และเป็นที่มาของคำถามในงานวิจัยดังนี้

- กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยที่เช่าพื้นที่สำนักงานในอาคารสำนักงานเกรดบีที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ เป็นผู้ประกอบการธุรกิจประเภทใด ลักษณะองค์กรเป็นเช่นไร ขนาดและสัดส่วนขององค์กรเป็นเท่าใด
- ปัจจัยใดที่มีผลทำให้กลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มนี้ เลือกเช่าพื้นที่สำนักงานเกรดบี ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ ในขณะที่ราคาเช่าต่อตารางเมตรใกล้เคียงกับอาคารเกรดเอ นอกเขตศูนย์กลางธุรกิจ
- กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มนี้ ได้ประสบปัญหาระหว่างการเช่าพื้นที่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจบ้างหรือไม่อย่างไร
- อาคารสำนักงานเกรดบีที่มีการรวมตัวของกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ มีลักษณะอย่างไร ค่าเช่าค่าบริการเป็นอย่างไร ขนาดและสัดส่วนของพื้นที่เช่าเป็นเท่าใด มีอัตราการเช่าและการหมุนเวียนของผู้เช่ามากน้อยเพียงใด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาปัจจัยที่มีผลในการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็กของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร
2. ศึกษาปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมประสบระหว่างการเช่าพื้นที่สำนักงานในปัจจุบัน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตฝั่งอุปสงค์
กลุ่มประชากร คือ เจ้าของกิจการ หุ้นส่วน หรือผู้ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าพื้นที่ โดยเลือกศึกษากิจการประเภทธุรกิจขนาดย่อมและบุคลากรภายในองค์กร1-9คน
2. ขอบเขตฝั่งอุปทาน

กลุ่มประชากร คือ อาคารสำนักงานให้เช่าที่อยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจของ กรุงเทพมหานคร ที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ จำนวน 8 อาคาร ได้แก่ อาคารปิยะมิตร อาคารจิ๋วเวอรี่เทรดเซ็นเตอร์ อาคารบีดี อาคารเอสแอนบี อาคารบีดีโก้ อาคารทรัพย์สถาพร อาคารจีพี เอ้าส์1และอาคารจีพี เอ้าส์3

ข้อจำกัดของการวิจัย

1. ข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งข้อมูล
 - เจ้าของกิจการบางราย ที่เช่าสำนักงานไม่บ่อยนัก หรือใช้เวลาในสำนักงานแค่ช่วงเวลาสั้นๆ จึงต้องใช้วิธีฝากแบบสอบถามไว้กับพนักงาน หรือใช้วิธีส่ง E-mail และ Fax
 - เจ้าของกิจการบางราย ที่มีเวลาเปิดปิดสำนักงานไม่เป็นเวลา จึงต้องขอความร่วมมือกับทางอาคาร เช่น ฝากไว้ที่แม่บ้าน รปภ. ผู้จัดการอาคาร
 - เจ้าของกิจการหลายราย ที่ไม่ให้ความร่วมมือเนื่องจากความไม่ไว้วางใจ
2. ข้อจำกัดด้านภาษา
 - หลายองค์กรที่เจ้าของกิจการเป็นชาวต่างชาติ เช่น ชาวอิหร่าน ทำให้ต้องใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสาร
 - บางองค์กรเป็นชาวญี่ปุ่นที่ใช้ภาษาอังกฤษไม่ได้เลย ทำให้ต้องสอบถามกับพนักงานคนไทย ที่เป็นผู้ช่วยเลือกเช่าพื้นที่แทน

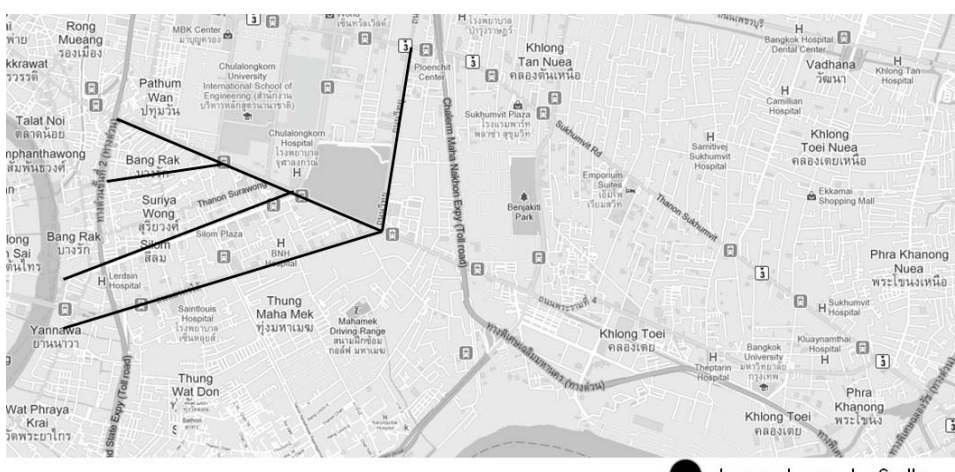
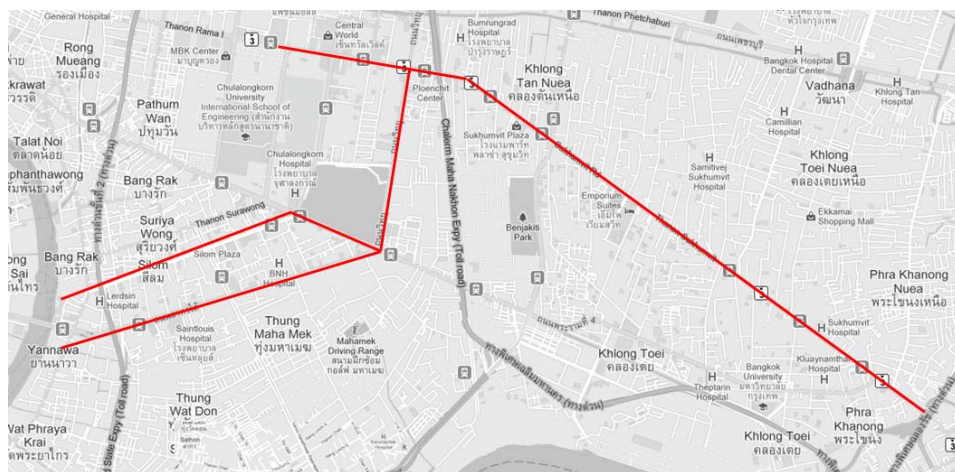
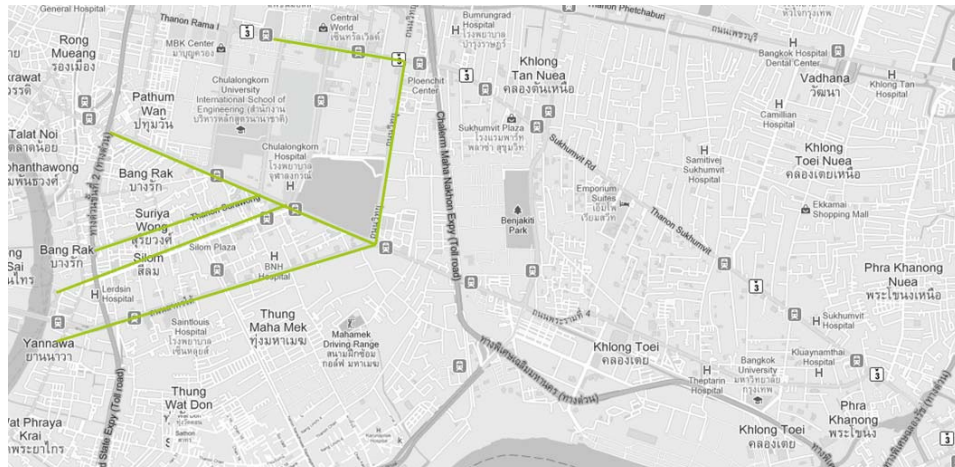
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทราบถึงปัจจัยเหตุที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเป็นข้อเสนอแนะแก่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในด้านการพัฒนาปรับปรุงโครงการให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานคร

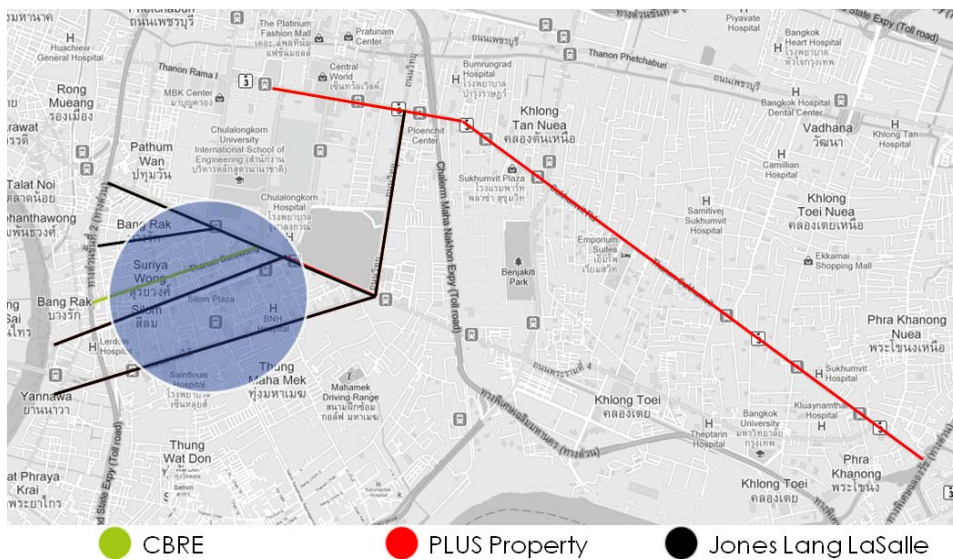
คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

1. อาคารสำนักงาน หมายถึง อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคาร การใช้งานส่วนใหญ่ หรือทั้งหมด ในฐานะที่เป็นสำนักงาน หรือวัตถุประสงค์ในการทำงาน
2. ธุรกิจรายย่อย หมายถึง ธุรกิจใด ๆ ก็ตามที่มีลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้
 - ธุรกิจผลิตสินค้า ที่มีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน
 - ธุรกิจผลิตสินค้า ที่มีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท
 - ธุรกิจบริการ ที่มีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน
 - ธุรกิจบริการที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท
 - ธุรกิจค้าส่ง ที่มีการจ้างงานไม่เกิน 25 คน
 - ธุรกิจค้าส่ง ที่มีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท
 - ธุรกิจค้าปลีก ที่มีการจ้างงานไม่เกิน 15 คน
 - ธุรกิจค้าปลีกที่มีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 30 ล้านบาท
3. เขตศูนย์กลางธุรกิจ หมายถึง พื้นที่บริเวณ ถนนสาทร ถนนสีลม ถนนสีพระยา ถนนสุรวงศ์ (อ้างถึงบริเวณที่ฝ่ายวิจัยบริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส จำกัด บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท โจนส์ แลง ลาซาลส์ จำกัด ได้ให้นิยามตรงกัน) ดังภาพที่ 1.7 และ ภาพที่ 1.8

ภาพที่ 1.7 พื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจตามนิยามของฝ่ายวิจัยบริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลเลียต จำกัด บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท โจนส์ แลง ลาซาลล์ จำกัด



ภาพที่ 1.8 ความหมายของพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจในงานวิจัย



บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎี

การศึกษาแนวคิดและทฤษฎี ในเรื่องปัจจัยที่สัมพันธ์กับการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็กในเขตศูนย์กลางธุรกิจของผู้ประกอบการรายย่อย ในเขตกรุงเทพมหานครนี้ ได้แบ่งการศึกษาออกเป็นส่วนต่างๆดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีในมิติของความเป็นเมือง

1.1 ทฤษฎีรูปดาว (Star theory) ริชาร์ด เอ็ม ฮูลด์ (Richard M. Hurd)

อธิบายว่า การขยายตัวของเมืองนั้นเกิดมาจากบริเวณศูนย์กลางของเมืองที่เป็นที่รวมของเส้นทางคมนาคมสายหลักของเมือง อิทธิพลของเส้นทางคมนาคมจะมีผลทำให้เมืองขยายตัวออกไปตามเส้นทางรถยนต์ รถใต้ดิน และรถไฟ ประชาชนส่วนใหญ่จะนิยมอาศัยอยู่กันอย่างหนาแน่นบริเวณใกล้เคียงกับเส้นทางคมนาคมดังกล่าวในระยะที่สามารถเดินไปถึงได้สะดวก ต่อมาภายในเมืองได้มีการพัฒนาเส้นทางคมนาคมดีขึ้น ประชาชนภายในเมืองนิยมใช้รถยนต์กันมากขึ้น พื้นที่ว่างที่อยู่ระหว่างเส้นทางคมนาคมก็จะมีประชาชนเข้าไปอาศัยอยู่กันอย่างหนาแน่นมากขึ้น พื้นที่ว่างดังกล่าวก็เชื่อมต่อกันเป็นพื้นที่เดียวกัน

1.2 ทฤษฎีวงแหวน (Concentric Zone Theory)เออร์เนสต์ ดับบิว. บัวร์เกสส์ (Ernest W. Burgess)

อธิบายว่า การขยายตัวของเมืองจะมีลักษณะเป็นรูปแบบวงแหวน เป็นรัศมีวงกลมต่อเนื่องจากเขตศูนย์กลาง และแบ่งพื้นที่ของเมืองออกเป็น 5 เขต

เขตที่ 1 เป็นเขตศูนย์กลางธุรกิจ (The Central Business District : C.B.D.) ประกอบด้วยร้านค้า ห้างสรรพสินค้า โรงภาพยนตร์ โรงแรม ธนาคาร และสำนักงานทางเศรษฐกิจ การปกครอง กฎหมาย เป็นต้น เป็นเขตที่มีคนหนาแน่นเวลากลางวันเพื่อทำธุรกิจและงานตามหน่วยงานต่าง ๆ มีคน

เขตที่ 2 เป็นเขตศูนย์กลางการขนส่ง (The zone in transition) หรือ บางครั้งอาจเรียกว่าเป็นเขตขายส่งและอุตสาหกรรมเบา (Wholesale and light manufacturing zone) รวมทั้งเป็นย่านโรงงานอุตสาหกรรมเก่า ๆ เป็นเขตที่มีปัญหาสังคมจำนวนมาก เช่น มีอัตราของการก่ออาชญากรรมสูง เป็นบริเวณของกลุ่มคนที่มีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำที่อพยพมาจากชนบท พักอาศัยอยู่ในบ้านราคาถูกและทรุดโทรมใกล้ ๆ โรงงานอุตสาหกรรม เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงาน แต่เมื่อคนกลุ่มนี้มีฐานะทางเศรษฐกิจดีขึ้น ก็จะย้ายออกไปอยู่ในที่แห่งใหม่ กรรมสิทธิ์ในการครอบครองที่ดินในเขตนี้จะเป็นของชนชั้นสูงที่ดำเนินกิจการในลักษณะของการให้ผู้อื่นเช่า ผู้พักอาศัยในเขตนี้ มีจำนวนน้อยที่มีที่ดินเป็นของตนเอง

เขตที่ 3 เป็นเขตที่อยู่อาศัยของกรรมกรและผู้ใช้แรงงาน (The zone of workingmen's' homes) ที่ย้ายออกมาจากเขตศูนย์กลางการขนส่ง สภาพที่อยู่อาศัยของคนในเขตนี้จะมีสภาพดีกว่าคนที่อาศัยอยู่ในเขตศูนย์กลางการขนส่ง บ้านเรือนจะปลูกอยู่ในระยะห่างกันไม่ชิดติดกันเหมือนกับสลัม และเมื่อครอบครัวใดมีฐานะดีขึ้นก็จะย้ายออกไปอยู่ในเขตชนชั้นกลางต่อไป

เขตที่ 4 เป็นเขตชนชั้นกลาง (The middle class zone) มีที่พักอาศัยประเภทห้องชุด โรงแรม บ้านเดี่ยวสำหรับครอบครัวเดี่ยว ผู้อาศัยอยู่ในเขตนี้ส่วนใหญ่เป็นชนชั้นกลาง เจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก ผู้ประกอบวิชาชีพอิสระ พ่อค้า และรวมถึงชนชั้นผู้บริหารระดับกลาง

เขตที่ 5 เป็นเขตที่พักอาศัยชานเมือง (The commuters' zone) มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก ในการเดินทางเข้าไปทำงานในเมือง เขตนี้จะมีทั้งชนชั้นกลางค่อนข้างสูง และชนชั้นสูง ที่เดินทางด้วยรถประจำทางและรถส่วนตัวเข้าไปทำงานเมืองและกลับออกมาพักอาศัยในเขตนี้

1.3 ทฤษฎีเสี้ยววงกลม (Sector theory) โฮเมอร์ ฮอยต์ (Homer Hoyt) อธิบายว่า รูปแบบของการขยายตัวของเมืองจะเหมือนกับเสี้ยววงกลมหรือรูป

- การขยายตัวของเมืองจะขยายออกไปตามเส้นทางการคมนาคมขนส่ง ที่เชื่อมไปยังศูนย์กลางทางการค้าและที่อยู่อาศัยบริเวณอื่น ๆ
- การขยายตัวของเมืองจะขยายออกไปตามพื้นที่สูงและแม่น้ำ ถ้าคลองในเขตพัฒนาอุตสาหกรรม
- การขยายตัวของเมืองจะขยายออกไปตามที่อยู่อาศัยของชุมชนชั้นสูงของสังคมห้องพักอาศัยราคาสูงมักจะเกิดขึ้นบริเวณย่านธุรกิจใกล้ ๆ กับเขตที่อยู่อาศัยเก่า
- เขตที่อยู่อาศัยค่าเช่าราคาสูง จะตั้งอยู่ติดกับเขตที่อยู่อาศัยค่าเช่าราคาปานกลาง

1.4 ทฤษฎีหลายจุดศูนย์กลาง (Multiple-nuclei theory)ชวนซี ดี. แฮร์ริส และเอ็ดเวิร์ด แอล. อัลล์แมน (Chauncy D. Harris and Edward L. Ullman)

อธิบายว่า การขยายตัวของเมืองเกิดมาจากหลายจุดศูนย์กลาง ไม่ได้เกิดมาจากศูนย์กลางที่ใดที่หนึ่งเพียงแห่งเดียว เพราะในยุคปัจจุบันเมืองอุตสาหกรรม มีการพัฒนาศูนย์กลางด้านธุรกิจ ศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรม และศูนย์กลางด้านที่อยู่อาศัยเกิดขึ้นจากหลายแห่ง แฮร์ริสและอัลล์แมนได้เสนอแนวความคิดการขยายตัวของเมืองว่าเกิดจากหลายจุดศูนย์กลางมี 4 ประการ ดังนี้

- ธุรกิจแต่ละประเภท มีความต้องการใช้ทรัพยากรและสิ่งอำนวยความสะดวกที่แตกต่างกัน ธุรกิจที่ต้องการใช้ทรัพยากรและสิ่งอำนวยความสะดวกเหมือนกัน จะมารวมตัวอยู่บริเวณที่มีทรัพยากรและสิ่งอำนวยความสะดวกให้ใช้เหมือนกัน เช่น เขตค้าปลีกจะตั้งอยู่ในทำเลที่ลูกค้าสามารถเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าได้ง่ายและสะดวกจากทุกทิศทางของเมือง เขตเมืองท่าจะตั้งอยู่

- ธุรกิจที่เหมือนกันมักจะมีการรวมตัวอยู่บริเวณเดียวกัน เพื่อให้เกิดประโยชน์ในเชิงการค้าจากการเปรียบเทียบและเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า เช่น ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์จะไปรวมกลุ่มเป็นย่านขายรถยนต์ ทำให้ผู้ซื้อสามารถเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคากับผู้ค้ารายอื่น ๆ ได้ง่าย

- การใช้ที่ดินของธุรกิจที่แตกต่างกันทำให้เกิดความขัดแย้งต่อกันและไม่สามารถอยู่ร่วมกันได้ เช่น พื้นที่สำหรับอยู่อาศัยไม่สามารถอยู่ในบริเวณเดียวกับเขตอุตสาหกรรม เพราะ พื้นที่สำหรับอยู่อาศัยต้องการความสงบ มีการขนส่งที่ดี และไม่มีปัญหามลภาวะ แต่เขตอุตสาหกรรมเป็นเขตที่มีเสียงดัง มีการขนส่งและใช้ยานพาหนะทั้งวัน และมีปัญหามลภาวะ

- บริเวณที่มีราคาที่ดินสูงมากเป็นอุปสรรคทำให้ธุรกิจบางประเภทไม่สามารถเข้าไปทำธุรกิจได้ เพราะต้องเสียค่าใช้จ่ายเป็นค่าที่ดินในราคาแพงทำให้ไม่คุ้มกับการลงทุนและผลกำไรที่ได้รับ นักลงทุนจึงต้องหาทำเลที่ตั้งแหล่งใหม่ที่เหมาะสมกับธุรกิจของที่จะดำเนินการ

2. แนวคิดและทฤษฎีในมิติของภูมิศาสตร์เรื่องทำเลที่ตั้งที่สัมพันธ์กับธุรกิจ

2.1 การศึกษาโครงสร้างบริเวณการค้าของเมืองขนาดใหญ่ในสหรัฐอเมริกาของมัลคอล์ม พราวด์ฟุต ในปีค.ศ.1937 ได้สรุปประเภทของเขตการค้าหรือทำเลของการค้าออกมาดังนี้

- เขตย่านการค้ากลาง (Central Business District, CBD) เป็นศูนย์กลางของธุรกิจและบริการมากกว่าส่วนอื่นๆของเมือง เพราะเป็นบริเวณที่เข้าถึงสะดวกที่สุด เขตนี้จึงเป็นที่รวมของการคมนาคมขนส่งทุกชนิด ตั้งแต่คนเดินเท้า รถยนต์ส่วนตัว และระบบขนส่งมวลชนทุกรูปแบบ

- เขตการค้ารอบนอก (Outlying Business Center) เป็นส่วนจำลองของย่าน CBD สถานประกอบการจะอยู่รวมกันเป็นแถบๆ เขตนี้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าจากทั่วเมือง แต่จะดึงดูดลูกค้าจากที่ไกลๆได้ เพราะบุคคลเหล่านั้นยึดเอาถนนสายสำคัญเป็นเส้นทางคมนาคม
- ย่านธุรกิจสำคัญ (Principle Business Thoroughfare) มักตั้งอยู่บนถนนสายสำคัญและมีถนนที่กว้างพอที่จะจอดรถได้ ส่วนมากจะอาศัยลูกค้าที่มาโดยรถส่วนตัวหรือรถประจำทาง
- ถนนธุรกิจในระแวก (Neighborhood Business Street) จัดเป็นเขตการค้าในย่านๆหนึ่งของเมืองภายในรัศมีเดินเท้า
- กลุ่มร้านค้าโดดๆ (Isolated Store Cluster) เป็นร้านค้าที่มีความสำคัญน้อยที่สุดของเมือง และต้องอาศัยการพึ่งพากัน2-3ร้าน¹

2.2 แนวความคิดเกี่ยวกับแบบแผนที่ตั้งของธุรกิจการค้าและการบริการ รวมทั้งอุตสาหกรรม (Hoover E.M.) สามารถแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ

- แบบการกระจายตัว (Dispersed Pattern) เป็นรูปแบบที่ธุรกิจจำเป็นต้องอยู่ห่างกัน เกิดจากการแบ่งทรัพยากรที่เคลื่อนที่ไม่ได้ เช่น ที่ดิน ความสงบเงียบ น้ำบริสุทธิ์ หรือการตั้งร้านขายของชำ ที่เจ้าของร้านจะพยายามไม่ตั้งร้านติดกัน เพราะจะทำให้ลูกค้าของตนลดน้อยลง เป็นต้น
- แบบการรวมตัว (Clustered Pattern) เป็นรูปแบบที่อาศัยผลประโยชน์ของการรวมตัวกัน หรือเกิดจากความสะดวกในการติดต่อซึ่งกันและกัน หรือต้องการแข่งขันกัน เช่น การตั้งห้องแสดงสินค้าประเภทเดียวกัน แหล่งเที่ยวเตร่แวกกลางคืน สถานที่ราชการ เป็นต้น²

¹ฉัตรชัย พงศ์ประยูร, แนวความคิดทางภูมิศาสตร์ (กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2527). หน้า83

²มาโนชญ์ เพ็ญสุวรรณ, "ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการธุรกิจการค้าและธุรกิจทางการบริการบนถนนประดิษฐ์มนูธรรมและถนนพระรามที่9," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาภูมิศาสตร์ ภาควิชาภูมิศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546)

3. แนวคิดและทฤษฎีในมิติทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับธุรกิจขนาดเล็ก

3.1 ทฤษฎี Competitive Advantage (Michael E.Porter) เรื่อง Cluster of a nation's competitive industries

อธิบายว่า A nation's successful industries are usually linked through vertical (buyer/supplier) or horizontal (common customers, technology, channels. etc) relationships.³

3.2 แนวความคิดเรื่องระบบเศรษฐกิจใหม่ (New Economy)

อธิบายว่า ระบบเศรษฐกิจใหม่ เป็นปรากฏการณ์ที่มีลักษณะเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับ Hi-Tech กล่าวคือ เทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้เกิดสภาพการทำงานแบบทุกที่ทุกเวลา ทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องยึดผู้บริหารเป็นหลักในการเลือกที่ตั้งหรือทำเลของสถานประกอบการ ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลง อย่างในอดีต ผู้ประกอบการมักเลือกทำเลใจกลางเมืองเพื่อความได้เปรียบทางธุรกิจ แต่เมื่อมีการนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ ระยะทางจึงไม่ใช่สิ่งสำคัญต่อไป ใกล้ไกลไม่ใช่เป็นปัญหาในการบริหารและติดต่อประสานงาน ธุรกิจไม่จำเป็นต้องมีศูนย์กลางอยู่เมืองหลวง ทำให้ผู้ประกอบการที่อยู่นอกเมือง สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในเมืองได้อย่างเท่าเทียม ทั้งยังไม่ต้องเจอกับความแออัด ร่มรื่น และเสียเวลาในการเดินทาง

3.3 แนวความคิดเรื่องรูปแบบองค์กรข้างกับมด โดย ชาร์ลส์ แฮนดี้ (Charles Handy)

อธิบายว่า องค์กรแบบมดมีขนาดเล็ก คล่องตัว สร้างสรรค์ พยากรณ์ไม่ได้ และที่เหนือสิ่งอื่นใดคือ ปรับตัวได้รวดเร็ว โดยทักษะที่สำคัญที่พบจากการทำงานแบบมด คือ การรวมตัวสร้างทีมงานเมื่อมีการว่าจ้าง พวกเขาทำงานเป็นอิสระ อาจจะทำจากบ้านหรือจากสถานที่ทำงานบางแห่งที่พวกเขา

³Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (New York : The Free Press, 1998). Page149

3.4 แนวความคิดเส้นทางธุรกิจที่เป็นตัวแทนอิสระ (Free Agency) โดย บรูซ ตูลแกน (Bruce Tulgan)

อธิบายว่า เศรษฐกิจระบบใหม่ทำให้องค์กรต้องเปลี่ยนแปลงตนเอง เมื่อพวกผู้นำทางธุรกิจกำจัดพวกรุ่นเก่าไปหมดแล้ว ผลที่ตามมาคือความคาดหวังในการทำงานระยะยาวและความจงรักภักดีที่น้อยลง พนักงานที่มีความสามารถจะเป็นที่ต้องการมาก พวกเขาจะหาสิ่งที่ดีกว่าเพื่อตัวเอง สายอาชีพใหม่จะเกิดขึ้นคือเส้นทางธุรกิจที่เป็นตัวแทนอิสระ (Free Agency)⁵

3.5 แนวความคิดแรงกดดัน4C แรงกดดันหลักที่ทำให้ธุรกิจ SMEs เกิดการปรับตัวครั้งใหญ่

- Customer (ลูกค้า) ลูกค้ามีหลายแบบ มีความต้องการที่หลากหลาย มีการเรียกร้องที่ไม่รู้จักจบ เนื่องจากภาวะปัจจุบันเป็นตลาดของผู้ซื้อ มีสินค้าในตลาดมากมาย ซึ่งอาจรวมถึงราคาที่ดึงดูดใจด้วย ดังนั้น SMEs จะต้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ทันการณ์ โดยมีการวิเคราะห์ลูกค้าอยู่เสมอ
- Competition (การแข่งขัน) สภาพการแข่งขันในตลาดเสรีนอกจากจะเพิ่มทั้งจำนวน และขนาดแล้ว คู่แข่งจะมีทั้งสินค้าใน และต่างประเทศ ซึ่งสินค้านั้นจะรวมไปถึง สินค้านำเข้า สินค้าหนีภาษี และสินค้าที่ทุ่มตลาดด้วยการลดราคา เป็นต้น SMEs จึงต้องพยายามคิดเสมอว่า คู่แข่งของเราผลิตสินค้าที่ดีกว่า ถูกกว่า และให้บริการเร็วกว่า เพื่อที่เราจะได้มีการตื่นตัว และปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากนั้นเราจะต้องพยายามรักษาสถานลูกค้าเดิม และหาฐานลูกค้าใหม่ด้วย

⁴ทอม บราวน์ และคณะ, รวมแนวคิดการจัดการธุรกิจสมัยใหม่ (กรุงเทพฯ : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 2548). หน้า85

⁵เรื่องเดียวกัน, หน้า254

- Cost (ต้นทุน) การลดต้นทุนการผลิต เป็นเรื่องที่สำคัญอย่างยิ่ง เพราะหากต้นทุนการผลิตสูง ราคาขายของสินค้าหรือบริการก็จะสูงไปด้วย ทำให้เสียความสามารถในการแข่งขัน และยังทำให้ความสามารถในการทำกำไรลดลงไปด้วย อย่างไรก็ตามก็ต้องคำนึงถึงคุณภาพของสินค้าเช่นเดียวกัน

- Crisis (วิกฤติ) มีคำกล่าวที่ว่า “ยามศึกเรารบ ยามสงบเราฝึก” ซึ่งก็คือการที่เรามีการเตรียมความพร้อมไว้สำหรับเหตุการณ์ร้ายแรงที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ก่อน ซึ่งจะเป็นการป้องกันล่วงหน้า เราจะมีทางหนีทีไล่อย่างไร มากกว่านั้น ยังเป็นการปรับตัวและยืดหยุ่นตามวิกฤติเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดีและเร็วทัน่วงที ดังนั้น การที่มีจิตนึกในการจัดการวิกฤติการณ์ (Crisis Management) จะสอนเราให้เป็น “นักป้องกันและแก้ปัญหา” ไม่ใช่ “นักพจญเพลิง”

3.6 แนวความคิด Holistic Marketing Framework , ฟิลิป คอตเลอร์ ดีพัทเจน และ สุวิทย์ เมษินทรีย์

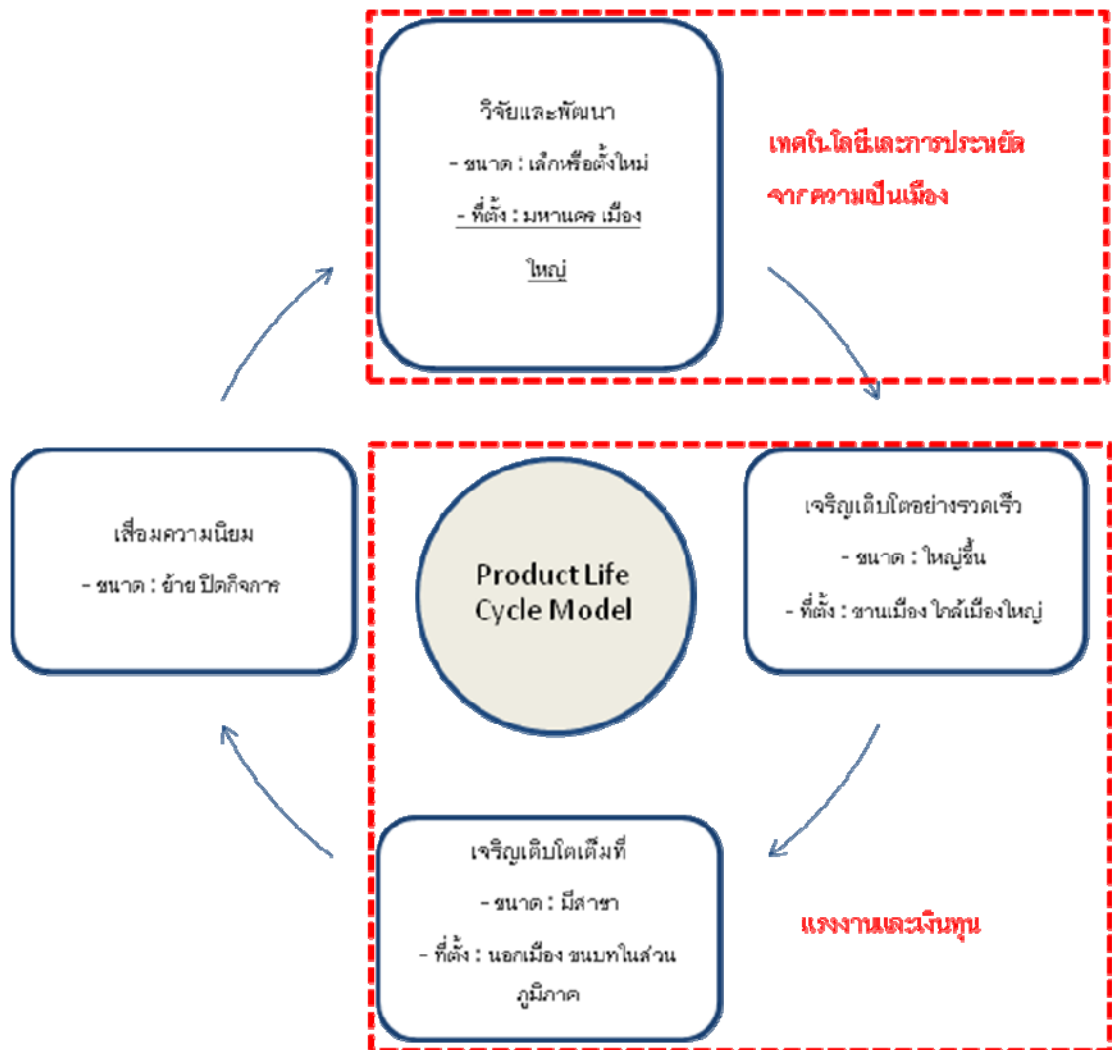
อธิบายว่า Cognitive Space การค้นหาช่องว่าง (Value Exploration) ระหว่างความต้องการของ ลูกค้า (Customer Focus) ที่ยังไม่มีใครตอบสนองทำให้เกิดตลาดเฉพาะ (Niche Market)⁶

3.7 แนวความคิดวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์

อธิบายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของขนาดขององค์กรกับทำเลที่ตั้งขององค์กรและกลยุทธ์ว่า เริ่มแรกขนาดองค์กรที่เพิ่งเริ่มต้นและมีขนาดเล็กนั้น จะอยู่ในทำเลตัวเมือง เพื่ออาศัยเทคโนโลยีและความประหยัดจากความเป็นเมือง ต่อมา เมื่อมีการขยายองค์กรขึ้นเรื่อยๆ ก็จะย้ายทำเลที่ตั้งออกไปชานเมืองและไกลจากตัวเมืองมากขึ้น และใช้กลยุทธ์ด้านเงินทุนและแรงงานในการขับเคลื่อนธุรกิจ

⁶วิทวัส รุ่งเรืองผล, การตลาดอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ (กรุงเทพฯ : โฮมบายเออร์ไกด์, 2554). หน้า27

ภาพที่ 2.1 แนวความคิดวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์



3.8 ทฤษฎี Market Segmentation

- ตลาดมวลชน มุ่งที่ความสำคัญของการผลิตสินค้าในรูปแบบเดียวกันเป็นจำนวนที่ละมากๆ เพื่อลดต้นทุนโดยนำออกวางตลาดอย่างทั่วถึงและส่งเสริมการตลาดอย่างมาก
- ตลาดส่วนย่อย มีแนวคิดที่มองว่าตลาดประกอบไปด้วยส่วนย่อยต่างๆ ซึ่งมีลักษณะและความต้องการที่แตกต่างกันออกไป
- ตลาดกลุ่มเล็ก มีแนวคิดในการแบ่งส่วนของตลาดออกเป็นกลุ่มเล็กลงไปจากส่วนย่อย ซึ่งมีความเฉพาะเจาะจงลงไป ทั้งนี้เนื่องมาจากส่วนของตลาดมีขนาดใหญ่มีคู่แข่งชันมาก แต่ในตลาดกลุ่มเล็กจะมีคู่แข่งชันไม่ก็ร้ายหรือไม่เป็นที่สนใจของคู่แข่งรายใหญ่ส่วนใหญ่บริษัทเล็กๆจะสนใจตลาดประเภทนี้

- ตลาดท้องถิ่น มีแนวคิดที่มุ่งสนองความต้องการของลูกค้าท้องถิ่น โดยยึดถือลักษณะประชากรศาสตร์ ค่านิยม และรูปแบบการดำรงชีวิตของแต่ละชุมชน
 - ตลาดเฉพาะบุคคล มีแนวคิดที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น บริษัทคอมพิวเตอร์ มุ่งขายผลิตภัณฑ์ให้กับสถาบันการเงินแห่งใดแห่งหนึ่ง อาจใช้ร่วมกับ 4 อันดับข้างต้น ซึ่งเรียกว่าการตลาดมุ่งเฉพาะลูกค้า หรือการตลาดมุ่งเฉพาะบุคคลหรือการตลาดหนึ่งส่วนตลาด
 - ตลาดที่ลูกค้าต้องรับผิดชอบตัวเอง มีแนวคิดว่าให้ผู้บริโภค มีความรับผิดชอบมากขึ้น ในการพิจารณาผลิตภัณฑ์และตราสินค้าด้วยตนเอง เช่น การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ทางอินเทอร์เน็ต
- 4 แนวคิดและทฤษฎีในเรื่องบทบาทของเทคโนโลยีที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคม เศรษฐกิจ และวิถีชีวิต

4.1 มานพ พงศทัต

อธิบายว่า โลกกำลังก้าวสู่ยุค “E” Electronic ทุกอย่างเป็น E หมด การสื่อสาร ด้าน Information Technology ชีวิตมนุษย์ในเมืองใหญ่ อยู่รวมกันหนาแน่นมากๆ การเปลี่ยนแปลงจะรวดเร็วกว่าเมืองขนาดเล็ก หรือเขตชนบทก็เข้าสู่กระบวนการเป็น E-Society ทั้งหมด คนเมืองจะเป็นคนที่รับการเปลี่ยนแปลงสูงมาก มีความต้องการสาธารณูปโภคที่ทันสมัย เช่น ถนน การเดินทาง ไฟฟ้า ประปา มากทุกอย่าง⁷

4.2 Bill Gates

อธิบายว่า ในอนาคตบทบาทของ Internet จะทำให้แรงงานมีดีออกไปอยู่นอกชานเมืองมากขึ้น เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า ด้วยสภาพแวดล้อม อากาศ และบรรยากาศในการทำงาน

⁷มานพ พงศทัต, กลยุทธ์อสังหาริมทรัพย์ ยุคแปรรูป (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งทองการพิมพ์, 2550). หน้า 194.

4.3 ทฤษฎีความทันสมัยด้วยการสื่อสาร (Communication Theory of Modernization), Daniel Lerner

อธิบายว่า ความทันสมัยเกิดจากการสื่อสารสมัยใหม่ ซึ่งก่อให้เกิดการขัดเกลาทางสังคมสมัยใหม่ ซึ่งเป็นตัวทำให้มีการปลูกฝังจิตตภาพสมัยใหม่ ซึ่งเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนไหวต่าง ๆ อันนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงทางสังคม อันเป็นตัวนำความทันสมัยมาสู่สังคม

4.4 แนวความคิด Starbuck Culture

อธิบายว่า การเปลี่ยนแปลงของการทำงานของคนในยุคปัจจุบันที่ไม่ได้ยึดติดกับสถานที่ทำงานในOfficeเพียงอย่างเดียว

4.5 Concept of Blurring the Boundaries by Joanne Pratt

อธิบายว่า “What we are seeing is...a move from the industrial age to the information age, from a situation where we once worked together to a new realization that, with new technology, we can work anywhere. The nature of work is such that we are blurring the boundaries.”⁸

4.6 แนวความคิด Brain-Rich, Asset-Poor By Arie De Geus

อธิบายว่า บริษัทแนวใหม่ประเภท “เงินแต่ไม่จนความคิด” (Brain-Rich, Asset-Poor) เป็นแรงขับเคลื่อนของกระบวนการและอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในสังคมใหม่ โดยเศรษฐกิจยุคดิจิทัลนั้น ดิจิทัลเป็นแค่เครื่องมือ และเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียวไม่สามารถรักษาสังคมของคนไว้ได้ ถึงอย่างไรมนุษย์ก็ยังคงพบปะพูดคุยกันบ่อยๆ รูปแบบการ

⁸ Michelle M. Weil and Larry D. Rosen, *TechnoStress : coping with technology @work @home @play* (New York : Wiley,1997). Page38.

5 แนวคิดเรื่องสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศ (SOHO)

รศ.ยีน ภู่วรรณ อธิบายว่า SOHO หมายถึง “Small Office / Home Office” นั่นก็คือการมีออฟฟิศเล็กๆ หรือที่ทำงานในบ้านซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของความรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจในปัจจุบันของสหรัฐอเมริกา คือเป็นการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาเพื่อประยุกต์ใช้สำหรับการทำงานธุรกิจที่บ้าน (การปฏิบัติทางเทคโนโลยีในศตวรรษหน้า)

ประวัติความเป็นมาของสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศ ก่อนศตวรรษที่ 19th และการแผ่ขยายของการปฏิบัติอุตสาหกรรมรอบๆ โลก สำนักงานเกือบจะทั้งหมดจะเป็นสำนักงานที่ประกอบธุรกิจขนาดเล็กทั้งสิ้น สำนักงานรูปแบบสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศจึงเริ่มต้นขึ้นในช่วงกลางศตวรรษที่ 19th เพราะเนื่องจากการที่มีคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล และการพัฒนาอย่างมากในด้านการคมนาคมสื่อสารและข้อมูลโอกาสการสร้างงานสำหรับสำนักงาน ที่จะมีกระจายอำนาจจากศูนย์กลางการรวมอำนาจ มาอยู่ที่ศูนย์กลางเป็นผลที่ดีต่อเจ้าของสำนักงานอีกด้วย และมีกรณีตัวอย่างจำนวนมาก ช่วงปลายศตวรรษที่ 20th กำลังจะเริ่มต้น ศตวรรษที่ 21th สำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศคุ้นเคยกันในขอบเขต ที่กว้างโดยบริษัทที่ตั้ง เป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจขนาดเล็กที่ซึ่งต้องการมีขนาดของสำนักงานเป็นเพียงขนาดเล็กหรือขนาดกลาง

แนวความคิดสมัยใหม่ ของ สำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศหรือ SOHO (คำย่อจากพยัญชนะตัวแรก ของ Small Office Home Office) อ้างอิงถึง ประเภทของ ธุรกิจ ที่ซึ่งมีพนักงาน 1 ถึง 10 คน SOHO ยังสามารถจัดตั้ง ในรูปแบบของสำนักงานขนาดเล็กโฮมออฟฟิศหรือสำนักงานเดี่ยว ส่วนกิจการธุรกิจที่ใหญ่กว่าคือจะถูกจัดเป็นหมวดหมู่ของธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เมื่อบริษัทมีลูกจ้าง 100 คนหรือมากกว่า

⁹ ทอม บราวน์ และคณะ, รวมแนวคิดการจัดการธุรกิจสมัยใหม่. หน้า 33

เทคโนโลยีได้สร้าง และ ตอบสนองความต้องการของธุรกิจมากมายกว่าที่จะสามารถมีความเป็นส่วนตัวซึ่งทำงานจากที่บ้านได้ ซึ่งบางเวลาผู้คนเหล่านี้ก็คือนักธุรกิจอิสระ และบางครั้งเขาก็เปรียบเสมือนลูกจ้างของบริษัทที่เป็นองค์กรขนาดใหญ่ สำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นอย่างมาก เพราะว่าเทคโนโลยีทำให้ทุกคนสามารถทำงานจากสำนักงานเพื่อที่จะแข่งกับทั่วโลกได้ เทคโนโลยีสามารถทำงานผ่านระบบ www. และการเชื่อมต่อโทรศัพท์ผ่านSkype เป็นต้น

แนวความคิดของสำนักงานแบบนี้กำลังขยายตัวเพราะทำให้ทุกคนสามารถเชื่อมโยงกับทั่วโลกได้โดยผ่าน การใช้เทคโนโลยี สำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศในขณะนี้ มีการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นซึ่งเป็น การท้าทายกับตลาดธุรกิจระดับโลก ในยุคที่คนเร่ร่อนหลายคนคงคิดอยากที่จะรวมบ้านและ Office ให้เป็นสถานที่เดียวกัน ซึ่งในปัจจุบันคาดว่าชาวอเมริกันกว่า60ล้านคนทำงานภายในบ้านของตนเอง ส่วนชาวอังกฤษก็ประเมินว่า ชาวเมืองวัยทำงานกว่าร้อยละ30เปลี่ยนการทำงานจาก ใน Office มาสู่ออฟฟิศที่บ้านพักอาศัย ซึ่งประเทศไทย ก็เช่นกันที่การทำงานในลักษณะของสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศก็เป็นแนวคิดในอันดับต้นๆสำหรับผู้ที่ยากเริ่มทำธุรกิจของตัวเองหรือ เบื้องหน้า กับการระบบการเป็น พนักงานประจำ ซึ่งการทำงานในโฮมออฟฟิศมีข้อดีหลายอย่าง ทั้งช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ไม่ต้องเผชิญต่อวิกฤตการณ์ จราจร เป็นต้น

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พรชัย ชัยประทีป¹⁰ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “แนวทางการออกแบบสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศสำหรับสำนักงานออกแบบสถาปัตยกรรมและออกแบบภายในเขตกรุงเทพมหานคร” พบว่า สำนักงานออกแบบสถาปัตยกรรมและออกแบบภายใน อยู่ในบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีพนักงานจำนวน 4-8 คน ใช้พื้นที่เพื่อเป็นสำนักงาน 95 ตารางเมตร ส่วนใหญ่มีปัญหาพื้นที่เก็บของและทางสัญจรไม่เพียงพอ และผลการวิจัยความต้องการความต้องการในอนาคตคือ โฮมออฟฟิศที่เป็นบ้านเดี่ยว สามารถรองรับคนได้ถึง10คน มีการจัด

¹⁰พรชัย ชัยประทีป, “แนวทางการออกแบบสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศสำหรับสำนักงานออกแบบ,” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาสถาปัตยกรรมภายใน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2553).

ธวัช พันธุ์เจริญลักษณ์¹¹ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาการใช้งาน ในอาคาร คล้ายตึกแถว ของโครงการสุขุมวิทพลาซ่า และโครงการปาร์คเวเนวโฮมออฟฟิศ 2” พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกโครงการเป็นที่ประกอบการมากที่สุดคือ ความสะดวกในการเดินทาง

ธเนศ ชุมทรัพย์¹² ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้าสู่แหล่งงาน และที่ตั้งที่อยู่อาศัย กรณีศึกษา ผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงานย่านสาทร” พบว่า ผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงานย่านสาทร ส่วนใหญ่จะพักอาศัยบริเวณพื้นที่เขตกรุงเทพมหานครชั้นใน และมีระยะห่างระหว่างบ้านและที่ทำงานไม่เกิน10กิโลเมตร

กษิติ สีมานนทปริญา¹³ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “เกณฑ์การพิจารณาการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์อาคาร : การเปลี่ยนแปลงอาคารพักอาศัยเป็นอาคารสำนักงาน” พบว่า พื้นที่CBDมีราคาสูงขึ้น ยังมีความต้องการใช้ที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงขึ้นตามมูลค่าที่ดิน ได้ผลักดันให้ย้ายออกสู่พื้นที่บริเวณชานเมืองที่มีราคาต่ำกว่าแทน และด้วยการเปลี่ยนแปลงทางสภาพเศรษฐกิจ คนหันมาประกอบอาชีพอิสระ มีสำนักงานขนาดเล็กเพื่อประกอบกิจการขนาดเล็ก แต่อาคารสำนักงานที่มีอยู่ไม่สามารถรองรับความต้องการลักษณะนี้ได้

สุวภา อรุณเดชาวัฒน์¹⁴ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้อาคารประเภทสำนักงาน” พบว่า ทำเลที่ตั้งของอาคารมีความชัดเจน สามารถมองเห็นได้ง่าย ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณรอบๆอาคารมีไว้สำหรับบริการพนักงานอย่างครบครัน

¹¹ธวัช พันธุ์เจริญลักษณ์, “การศึกษาการใช้งาน ในอาคารคล้ายตึกแถว ของโครงการสุขุมวิทพลาซ่าและโครงการปาร์คเวเนว โฮมออฟฟิศ2,” (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2543).

¹²ธเนศ ชุมทรัพย์, “ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้าสู่แหล่งงาน และที่ตั้งที่อยู่อาศัย กรณีศึกษา ผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงานย่านสาทร” (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2549).

¹³กษิติ สีมานนทปริญา, “เกณฑ์การพิจารณาการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์อาคาร : การเปลี่ยนแปลงอาคารพักอาศัยเป็นอาคารสำนักงาน,” (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2542).

¹⁴สุวภา อรุณเดชาวัฒน์, “การศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้อาคารประเภทสำนักงาน,” (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ภาควิชาครุศาสตร์อุตสาหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง,2545).

สมพงษ์ กิตติสรยุทธ¹⁵ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “รูปแบบการพัฒนาบ้านกึ่งสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร” พบว่า สาเหตุของการเกิดและเพิ่มปริมาณของโฮมออฟฟิตนั้น เนื่องจากปัญหาทางการจราจร สภาพสังคม และทัศนคติที่เปลี่ยนไปของคณาภิทำงาน รวมถึงความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีต่างๆ โดยผู้ใช้โฮมออฟฟิต ส่วนใหญ่เลือกซื้ออาคารโดยคำนึงถึงทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อ โดยทำเลส่วนใหญ่จะอยู่ในชอย ส่วนผลเสียของโฮมออฟฟิตนั้น เกิดจากอาคารส่วนใหญ่มีพื้นที่สำนักงานในชั้นล่างและที่พักออาศัยในชั้นบน ทำให้มีปัญหาในเรื่องความเปื้อน่าย จำเจ การรบกวนกันระหว่างที่พักออาศัยและที่ทำงาน

ประยงคัยุท อธิธิรัตนชัย¹⁶ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อผู้เช่าอาคาร สำนักงานที่ตั้งในเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา อาคารสำนักงานคิวเฮ้าส์” พบว่า ผู้เช่าให้ความสำคัญต่อส่วนประสมทางการตลาดในระดับมากในทุกด้าน โดยให้ความสำคัญมากที่สุดด้านกายภาพในเรื่องที่ตั้งของอาคารที่อยู่ในบริเวณที่มีระบบขนส่งมวลชนรองรับ โดยธุรกิจขนาดเล็กจะให้ความสำคัญมากที่สุด

สุภาภรณ์ ห่อหริตานนท์¹⁷ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ปัจจัยกำหนดทำเลที่ตั้งอาคารสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร” พบว่า ปัจจัยที่กำหนดการเลือกทำเลที่ตั้งอาคารสำนักงานของผู้เช่าประกอบด้วย ความสามารถในการประกอบกิจการ ลักษณะการใช้พื้นที่สำหรับประกอบกิจการ ความสามารถในการเข้าถึงศูนย์กลางธุรกิจของเจ้าของกิจการ

มาโนชญ์ เพ็ญสุวรรณ¹⁸ ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการธุรกิจการค้าและธุรกิจทางการบริการบนถนนประดิษฐ์มณูธรรมและถนนพระรามที่9” พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการธุรกิจทางการค้าและทางการบริการบนถนนทั้งสองสาย คือ ปัจจัยด้านความสะดวกในการเข้าถึง

¹⁵สมพงษ์ กิตติสรยุทธ, “รูปแบบการพัฒนาบ้านกึ่งสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร,” (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2534).

¹⁶ประยงคัยุท อธิธิรัตนชัย, “ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อผู้เช่าอาคาร สำนักงานที่ตั้งในเขตศูนย์กลาง ธุรกิจของกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา อาคารสำนักงานคิวเฮ้าส์,” (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต คณะบริหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์,2548).

¹⁷สุภาภรณ์ ห่อหริตานนท์, “ปัจจัยกำหนดทำเลที่ตั้งอาคารสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร,” (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,2546).

¹⁸มาโนชญ์ เพ็ญสุวรรณ, “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการธุรกิจการค้าและธุรกิจ ทางการบริการบนถนนประดิษฐ์มณูธรรมและถนนพระรามที่9,” (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาวิชาภูมิศาสตร์ ภาควิชา ภูมิศาสตร์ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,2546)

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

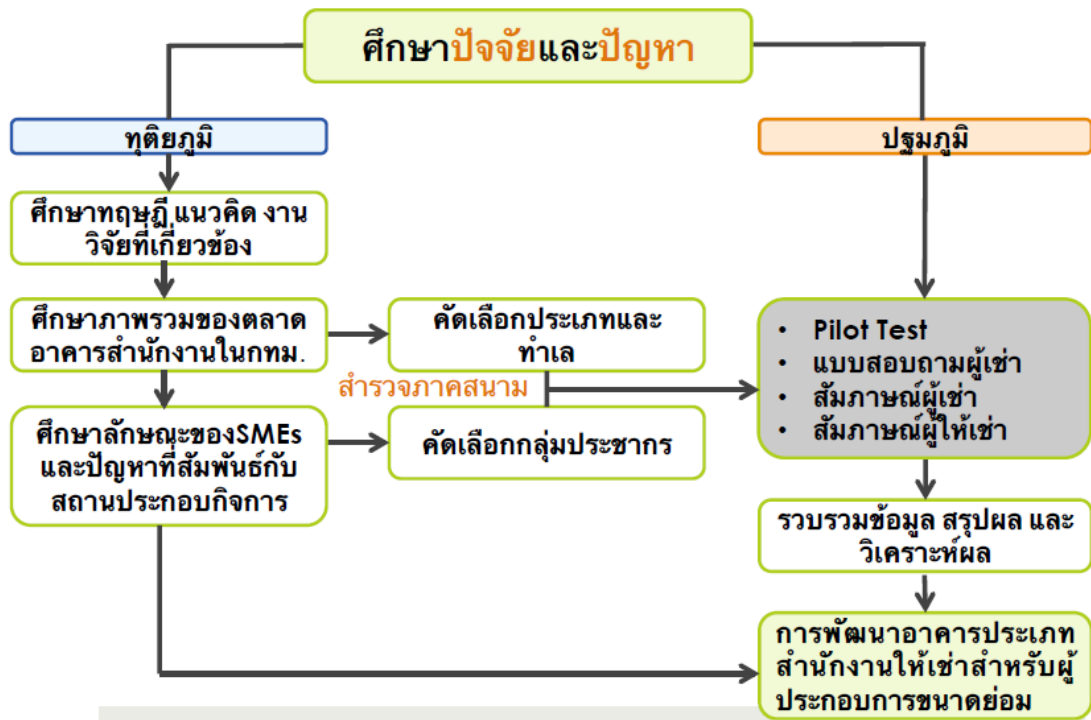
การดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้เป็นการวิจัยโดยใช้ 4 วิธี คือ การทำแบบสอบถามและการทำแบบสัมภาษณ์ ร่วมกับการสังเกตและสำรวจ โดยการศึกษแต่ละส่วนนั้น เลือกใช้วิธีต่างกันตามความเหมาะสม ตามตารางที่ 3.2

โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)
 - ค้นคว้า รวบรวมข้อมูลและศึกษาเอกสาร วិทยานิพนธ์ บทความ งานวิจัย ต่างๆที่เกี่ยวข้อง
 - สำรวจพื้นที่ที่จะทำการศึกษาและสำรวจอุปทานเดิมที่มีอยู่ในปัจจุบัน
2. ศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)
 - เชิงคุณภาพ ได้แก่ การสัมภาษณ์เจ้าของกิจการธุรกิจขนาดย่อมที่มีการเช่าสำนักงานอยู่ในอาคารสำนักงานที่ทำการคัดเลือกจำนวน 10 คน โดยเลือกถามความคิดเห็นต่อพื้นที่เช่าในปัจจุบัน สำรวจความพึงพอใจ แนวโน้มความต้องการพื้นที่เช่าในอนาคต และสัมภาษณ์ผู้ให้เช่าจำนวน 5 อาคาร ถึงข้อมูลผู้เช่า ระเบียบการให้เช่า จุดแข็ง จุดอ่อนของอาคาร และปัจจัยที่ทำให้อาคารประสบความสำเร็จ เป็นต้น
 - เชิงปริมาณ ได้แก่ ใช้แบบสอบถามกลุ่มประชากรจำนวน 150 ชุด โดยกลุ่มประชากรที่เลือกศึกษาคือ เจ้าของกิจการธุรกิจขนาดย่อม หุ่นส่วน หรือผู้ตัดสินใจเลือกเช่าอาคาร โดยถามถึงปัจจัยในการเลือกเช่า ปัญหาที่พบระหว่างการเช่าพื้นที่ ข้อมูลทั่วไปส่วนบุคคล ข้อมูลทั่วไปส่วนธุรกิจ และข้อมูลของการเช่าค่าใช้จ่ายและข้อตกลงในการเช่า เป็นต้น
3. นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาข้างต้นมาวิเคราะห์และสรุปผล เพื่อหาปัจจัยหลักในการเลือกเช่าของผู้เช่าและปัญหาที่ประสบในปัจจุบัน เพื่อหาแนวทางการพัฒนาพื้นที่สำนักงานในอนาคต
4. นำเสนอผลการศึกษา

ภาพที่ 3.1 วิธีวิจัย



จากภาพที่ 3.1 จะเห็นได้ว่า การวิจัยครั้งนี้ เริ่มต้นจากการรวบรวมข้อมูลขั้นทฤษฎี ได้แก่ เอกสารและงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวกับการใช้พื้นที่ทำงานของผู้ประกอบการขนาดเล็กในบริเวณพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร เนื่องจากการศึกษานี้มีพื้นที่เป็นตัวกำหนดขอบเขตของกลุ่มประชากร ขั้นตอนการวิจัยจึงเริ่มจากการสำรวจพื้นที่ก่อนในครั้งแรก เพื่อรวบรวมข้อมูลทางกายภาพ แล้วจึงนำผลที่ได้มาทำการคัดเลือกกลุ่มอาคารที่มีการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการขนาดเล็กอยู่

จากการสำรวจภาคสนามพบว่า กลุ่มอาคารดังกล่าวนั้นสามารถแบ่งได้ 3 ลักษณะ คือ อาคารพาณิชย์ บ้านเช่า และอาคารสำนักงาน แต่ผู้ใช้อาคารพาณิชย์และบ้านเช่าเป็นสถานประกอบการนั้น ได้มีการพักอาศัยภายในอาคารด้วย จึงเลือกศึกษาเฉพาะอาคารชนิดสำนักงานที่มีการใช้พื้นที่เพื่อการทำงานเพียงอย่างเดียว

เพื่อความใกล้เคียงกันในด้านคุณภาพของอาคารที่จะสามารถนำมาเปรียบเทียบผลที่แม่นยำมากขึ้น และการเลือกผู้เช่าที่มีลักษณะเป็น SMEs ที่มีทุนในการทำธุรกิจไม่มากตามที่กล่าวไปในที่มาของปัญหาในการวิจัยในบทที่ 1 จึงได้คัดเพียงอาคารสำนักงานเกรดบี ที่มีอัตราค่าเช่าประมาณ 250-500 บาทต่อตารางเมตรเป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งได้กลุ่มตัวอย่างที่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ทั้งหมด 8 อาคาร ดังตารางที่ 3.1

จากนั้น ได้ทำการออกแบบแบบสอบถามเพื่อการเก็บข้อมูลภาคสนามควบคู่ไปกับการสัมภาษณ์ผู้ให้เข้า โดยมีกรอบความคิดของตัวแปรต่างๆจากทฤษฎีที่กล่าวไปแล้วในบทที่ 2 ตามตารางที่ 3.2 แล้วจึงนำผลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามมาวิเคราะห์

โดยจากการทำ Pilot test 3 ครั้ง ควบคู่ไปกับการพัฒนาแบบสอบถาม พบว่าแนวทางของคำตอบที่ได้ค่อนข้างหลากหลาย จึงได้ทำการแยกแบบสอบถามตามประเภทธุรกิจ ทำให้เห็นถึงความต้องการในปัจจุบันที่แตกต่างกันของการประกอบธุรกิจที่ต่างกัน

และเพื่อความชัดเจนของคำตอบที่มากขึ้น จึงเลือกใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์ผู้เข้าจาก 5 ธุรกิจที่มีจำนวนแบบสอบถามมากที่สุดถึงความต้องการในการใช้พื้นที่และปัจจัยในการเลือกเช่าสำนักงานที่พิเศษไปจากธุรกิจประเภทอื่นและสัมภาษณ์ผู้ให้เข้าจำนวน 5 อาคารถึงค่าเช่าและเงื่อนไขในการเช่าต่างๆ ประกอบการวิเคราะห์เปรียบเทียบกับผลที่ได้จากข้อมูลเชิงปริมาณ เพื่อสรุปผลและข้อเสนอแนะต่อไป

ขอบเขตประชากร

ขอบเขตด้านอุปสงค์ (Demand Side) เลือกศึกษาเจ้าของกิจการ หรือหุ้นส่วน หรือผู้ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่า และเลือกศึกษากิจการที่เป็นธุรกิจขนาดย่อมที่มีบุคลากรภายในองค์กร 1-9 คน

ขอบเขตด้านอุปทาน (Supply Side) เลือกศึกษาอาคารสำนักงานให้เช่าที่มีลักษณะประเภทอาคารสำนักงานเกรดบีที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร ตารางที่ 3.1 จำนวนและขอบเขตของประชากรที่ทำการศึกษา

ที่ตั้ง	อาคารสำนักงาน (อาคาร)	แบบสัมภาษณ์ ผู้ให้เข้า(คน)	แบบสัมภาษณ์ ผู้เช่า(คน)	แบบสอบถาม ผู้เช่า(คน)
ถนนมหาราช	อาคารปิยะมิตร	1	-	27
ถนนสุรศักดิ์	อาคารจิ๋วเวอริเทรตเซ็นเตอร์	1	1	12
ถนนมหาราช	อาคารปัส	1	1	17
ถนนปั้น	อาคารเอสแอนบี	1	3	19
ถนนทรัพย์	อาคารบิสโก้	-	1	9
ถนนทรัพย์	อาคารทรัพย์สถาพร	-	-	2
ถนนทรัพย์	อาคารจีพี เอ้าส์1(สุรวงศ์)	-	2	21
ถนนสวนพลู	อาคารจีพี เอ้าส์3(สวนพลู)	1	4	31
รวม	8	5	10	138

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยนี้ เป็นการศึกษาถึงปัจจัยในด้านต่างๆที่ผู้เลือกเข้าให้เจ้าหน้าที่ในการตัดสินใจ และปัญหาที่ผู้เช่าประสบในระหว่างการเช่า โดยผู้ศึกษาได้กำหนดตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัยดังตารางที่3.2

ตารางที่3.2 แสดงตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัย

เครื่องมือ ตัวแปร	การสำรวจ	การสังเกต	การใช้แบบสอบถาม	สัมภาษณ์ผู้เช่า	สัมภาษณ์ผู้ให้เช่า
1. ข้อมูลทั่วไป : ข้อมูลส่วนบุคคล					
1.1 เพศ			✓		
1.2 อายุ			✓		
1.3 สถานภาพ			✓		
1.4 การศึกษาขั้นสูงสุด			✓		
1.5 รูปแบบการเดินทางระหว่างที่พักและที่ทำงาน			✓		
1.6 ระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง			✓		
1.7 เขตที่พักอาศัย			✓		
2. ข้อมูลทั่วไป : ข้อมูลส่วนธุรกิจ					
2.1 ลักษณะองค์กร			✓		✓
2.2 ประเภทธุรกิจ			✓	✓	✓
2.3 จำนวนบุคลากร		✓	✓		
2.4 ปีที่ก่อตั้งองค์กร ทุนจดทะเบียน			✓		
2.5 จำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมด/ลูกค้าที่สร้างรายรับ			✓		
2.6 รายรับ(บาทต่อปี)			✓		
2.7 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ				✓	

ตารางที่ 3.2 แสดงตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัย (ต่อ)

เครื่องมือ ตัวแปร	การสำรวจ	การสังเกต	การใช้แบบสอบถาม	สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ	สัมภาษณ์ผู้ใช้
3. ข้อมูลส่วนพื้นที่เช่า					
3.1 ขนาดพื้นที่เช่า			✓		✓
3.2 ค่าเช่า ค่าส่วนกลาง			✓		✓
3.3 ค่าน้ำ ค่าไฟ ระบบแอร์			✓		✓
3.4 ค่าที่จอดรถ			✓		✓
3.5 ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต			✓		✓
3.6 ค่าเช่าล่วงหน้า ค่าประกันการเช่า			✓		✓
3.7 ระยะเวลาสัญญาเช่า			✓		✓
3.8 การย้ายสำนักงานและเหตุผลในการย้าย			✓	✓	✓
3.9 ระยะเวลาและช่วงเวลาในการเข้ามาใช้พื้นที่		✓		✓	✓
3.10 ความจำเป็นของพื้นที่เช่าต่อการดำเนินธุรกิจ			✓	✓	
3.11 สถานที่อื่นที่ใช้ทำงานนอกเหนือจากสำนักงาน				✓	
3.12 เงื่อนไขอื่น ๆ ในการเช่า					✓
3.13 อัตราการเช่า อัตราผู้เช่าหมุนเวียน					✓
3.14 ปัจจัยที่ทำให้อาคารประสบความสำเร็จ					✓
4. ข้อมูลด้านบทบาทของอินเทอร์เน็ตต่อการทำงาน					
4.1 e-mail, website, e-marketing, social network	✓		✓		
4.2 บทบาทของอินเทอร์เน็ตกับการลดความสำคัญของพื้นที่สำนักงาน			✓	✓	✓

ตารางที่ 3.2 แสดงตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัย (ต่อ)

เครื่องมือ ตัวแปร	การสำรวจ	การสังเกต	การใช้แบบสอบถาม	สัมภาษณ์ผู้เช่า	สัมภาษณ์ผู้ให้เช่า
5. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า : ด้านทำเลที่ตั้ง					
5.1 เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย			✓		
5.2 ลูกค้ำเข้าถึงง่าย			✓		
5.3 ใกล้แหล่งลูกค้ำ			✓		
5.4 ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง			✓	✓	
5.5 อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน			✓	✓	
5.6 ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ			✓		
5.7 ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand			✓		
5.8 สถานีรถไฟฟ้าBTS MRT			✓	✓	
5.9 สิ่งอำนวยความสะดวก			✓	✓	
5.10 ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง			✓		
5.11 ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย			✓		
5.12 สิ่งแวดล้อมดี ปลอดภัย			✓	✓	
5.13 ทำเลอื่นที่สนใจนอกเหนือเขตศูนย์กลางธุรกิจ				✓	
6. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า : ด้านราคา					
6.1 ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย			✓	✓	
6.2 มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด			✓		
6.3 ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า			✓		
7. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า : ด้านการออกแบบ					
7.1 รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	✓		✓	✓	
7.2 ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ			✓	✓	
7.3 พื้นที่พร้อมใช้งาน	✓		✓	✓	
7.4 มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	✓		✓		
7.5 ที่จอดรถเพียงพอ	✓		✓	✓	✓

ตารางที่ 3.2 แสดงตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัย (ต่อ)

เครื่องมือ ตัวแปร	การสำรวจ	การสังเกต	การใช้แบบสอบถาม	แบบสัมภาษณ์ผู้เช่า	สัมภาษณ์ผู้ให้เช่า
8. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า : ด้านการบริการ					
8.1 ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	✓		✓		
8.2 ระบบรักษาความปลอดภัย	✓		✓	✓	✓
8.3 การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่			✓		
9. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า : ด้านข้อตกลงและเงื่อนไขในการเช่า					
9.1 สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม			✓		
9.2 ระยะเวลาของสัญญา			✓		
9.3 สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้			✓		
9.4 ฟรีค่าแรกเช่าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน			✓		
9.5 เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา			✓	✓	✓
10. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า : ด้านการบริหาร					
10.1 ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร			✓		✓
10.2 ระบบการบริหารจัดการภายใน			✓		
11. ปัญหาที่พบระหว่างการเช่า : ด้านทำเลที่ตั้ง					
14.1 ทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า			✓	✓	
14.1 การจราจรติดขัด	✓		✓		
14.2 มลพิษมาก เช่น เสียง อากาศ ฝุ่น	✓		✓		
14.3 เปลี่ยวและเสี่ยงต่ออาชญากรรม	✓		✓		
12. ปัญหาที่พบระหว่างการเช่า : ด้านราคา					
12.1 ค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า			✓		
12.2 ค่าน้ำ ค่าไฟถูกคิดเหมาไม่สามารถควบคุมได้			✓	✓	
12.3 ค่าที่จอดรถแพง ไม่คุ้มค่า			✓		✓

ตารางที่ 3.2 แสดงตัวแปรต้น ตัวแปรตามและเครื่องมือในการวิจัย (ต่อ)

เครื่องมือ ตัวแปร	การสำรวจ	การสังเกต	การใช้แบบสอบถาม	สัมภาษณ์ผู้เช่า	สัมภาษณ์ผู้ให้เช่า
13. ปัญหาที่พบบ่อยระหว่างการเช่า : ด้านการออกแบบ					
13.1 อาคารเก่า ทนดูโทรม ขาดการดูแล	✓		✓		
13.2 ออกแบบไม่เหมาะสมกับการใช้งาน			✓		✓
13.3 ขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท เช่น ห้องประชุมรวม ที่สูบบุหรี่ pantry	✓		✓	✓	✓
13.4 พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอก อาคารน้อยเกินไป	✓		✓	✓	
13.5 ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	✓		✓	✓	
13.6 ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ	✓		✓	✓	✓
14. ปัญหาที่พบบ่อยระหว่างการเช่า : ด้านการบริการ					
14.1 พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	✓		✓		
14.2 ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	✓		✓		
14.3 ไม่มีการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า			✓		
15. ปัญหาที่พบบ่อยระหว่างการเช่า : ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข					
15.1 สัญญาเช่ารัดเคาเปรียบผู้เช่า			✓		
15.2 ระยะเวลาของสัญญาไม่เหมาะสม			✓		
15.3 ไม่สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้			✓	✓	
15.4 ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้			✓	✓	✓
16. ปัญหาที่พบบ่อยระหว่างการเช่า : ด้านการบริหาร					
16.1 ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ			✓		
16.2 เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง			✓		

การวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ โดยข้อมูลเชิงปริมาณประเภทปัจจัยและปัญหา ผู้ศึกษาได้ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของคำตอบก่อนการวิเคราะห์ และใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ IBM SPSS Statistics 20 ในการเปรียบเทียบวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรและประเมินผล ประกอบด้วย ค่าร้อยละ, เฉลี่ยเลขคณิต, ฐานนิยม และ ค่ามัธยฐาน เป็นต้น

ส่วนการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ ได้นำไปเปรียบเทียบความเหมือนและความต่างของผลที่ได้จากการศึกษาเชิงปริมาณ แล้วนำมาอภิปราย และใช้ความรู้เชิงทฤษฎีเป็นตัวช่วยในการวิเคราะห์

โดยการนำเสนอผลการวิจัย ผู้ศึกษาได้ใช้รูป ตาราง แผนที่ แผนภูมิ และภาพ ในการประกอบการอภิปราย

เกณฑ์เทียบระดับความคิดเห็น

ตารางที่ 3.3 เกณฑ์เทียบระดับความคิดเห็น

ระดับความคิดเห็น	ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
คะแนน	0	1	2	3	4

บทที่ 4

อาคารสำนักงานที่ทำการศึกษา

อาคารสำนักงานที่เลือกมาทำการศึกษานั้น มีทั้งหมด 8 อาคาร ได้แก่ อาคารปิยะมิตร อาคารจิ๋วเวอริเทรตเซ็นเตอร์ อาคารบีส อาคารเอสแอนบี อาคารบิสโก้ อาคารทรัพย์สถาพร อาคารจีพี เอ็นส์1 และอาคารจีพี เอ็นส์3

เป็นที่น่าสังเกตว่า ในจำนวน 8 อาคาร 4 อาคารเป็นอาคารที่ไม่ได้มีความตั้งใจเดิมที่จะออกแบบมาเพื่อให้เช่าเป็นสำนักงานขนาดเล็กตั้งแต่แรก ดังรายละเอียดอาคาร ตารางที่ 4.1 ทำให้ทางอาคารต้องมีการปรับปรุงทั้งพื้นที่ภายในอาคารและรูปลักษณะภายนอกเมื่อมีการเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งาน ดังนั้น จึงเกิดปัญหาในการใช้พื้นที่ เช่น ที่จอดรถ ห้องน้ำ พื้นที่โล่ง และการระบายอากาศไม่เพียงพอ แต่จากการสำรวจและผลการศึกษาจากการสอบถาม สัมภาษณ์ ผู้เช่าและผู้ให้เช่า พบว่า ปัญหาที่กล่าวมานี้ ทางอาคารได้มีวิธีการแก้ปัญหาที่ต่างกันไป ส่วนตัวผู้เช่าเองค่อนข้างรับได้และเห็นว่าปัญหาที่ประสบอยู่ในระดับปานกลางถึงน้อย ตามผลการศึกษาที่จะนำเสนอต่อไปในบทต่อไป

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดการเช่าอาคารที่ทำการศึกษาจากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร

อาคาร	ขนาด (ตร.ม)	ค่าเช่า (บาท:ตร.ม.)	ค่าน้ำ (บาท:หน่วย)	ค่าไฟ (บาท:หน่วย)	สัญญา	ที่จอดรถ (บาท:เดือน)	ระบบแอร์
Piyamit	8-270	470	16	6	1-2ปี	ไม่ระบุ	Center
JTC	20-400	100-1,300	21	5	3เดือน-3ปี	2,000	Split Type
BIS	17-120	300	20	4.30	1ปี	ไม่ระบุ	Split Type
S&B	40-80	300-400	5	5	1-3ปี	750-1,200	Split Type
Bisco	80-300	255	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	2,000	Split Type
STP	300	250	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	ไม่ระบุ	Split Type
GP1	40-300	250	5	5	1-3ปี	2,500	Split Type
GP3	20-250	400	2	6	ไม่เกิน3ปี	2,500	Split Type

หมายเหตุ : STP หมายถึง อาคารทรัพย์สถาพร

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทางการตลาดของอาคารที่ทำการศึกษาจากการสัมภาษณ์ผู้ดูแลอาคาร

อาคาร	จุดแข็ง	จุดอ่อน	เหตุจูงใจในการเลือกเช่า	อัตราเช่า	อัตราหมุนเวียน	ความตั้งใจเดิมเมื่อก่อสร้างอาคาร
Piyamit	ที่ตั้ง	ไม่มี	เป็นแหล่งธุรกิจ	100%	20%	เริ่มแรกเป็นสำนักงานของเจ้าของอาคารแต่มีพื้นที่มากเกินไปเกินความต้องการ
JTC	ราคาและ One Stop Service	ไม่มี	ราคาถูก	95%	10%	เป็นศูนย์รวมเครื่องประดับ
BIS	One Stop Service	ที่จอดรถ	One Stop Service	80%	5%	โรงแรมและอาคารพักอาศัย
S&B	ขนาดพื้นที่เล็กและราคาถูก	ไม่มี	ราคาถูกและเดินทางสะดวก	80%	10%	อาคารพักอาศัย
GP3	ขนาดพื้นที่เล็ก	ที่จอดรถ	ขนาดพื้นที่เล็กและความคุ้มค่า	70%	15%	โรงแรม

หมายเหตุ : STP หมายถึง อาคารทรัพย์สินสภาพ

อาคารปิยะมิตร



ที่ตั้ง	ถ.มเหสักข์
ค่าเช่า	470 บาท/ตารางเมตร/เดือน
ค่าไฟฟ้า	6 บาท/หน่วย
ค่าน้ำ	16 บาท/หน่วย
สัญญาเช่า	1-2 ปี

อาคารจิ๋วเวอรีเทรตเซ็นเตอร์



ที่ตั้ง	ถ.สีลม
	เหมาะเป็นสำนักงานจิ๋วเวอรีขนาดเล็ก
ค่าเช่า	100-1,300 บาท/ตรม./เดือน
ค่าไฟฟ้า	5 บาท/หน่วย
ค่าน้ำ	21 บาท/หน่วย
สัญญาเช่า	3 เดือน ถึง 3 ปี

อาคารทรัพย์สถาพร



ที่ตั้ง	ถ.ทรัพย์
ค่าเช่า	250 บาท/ตารางเมตร/เดือน
ค่าไฟฟ้า	ตามมิเตอร์การไฟฟ้า

อาคารบีเอส

ที่ตั้ง	ถ.มเหศักดิ์ เหมาะเป็นสำนักงานจิ๋วเวอรี ขนาดเล็ก
ค่าเช่า	300 บาท/ตารางเมตร/เดือน
ค่าไฟฟ้า	4.30 บาท/หน่วย
ค่าน้ำ	ฟรี
สัญญาเช่า	1 ปี

ภาพที่ 4.2 รูปถ่ายและผังอาคารบิส

BIS Building

Floor Plan

- WC
- Lack of open space



อาคารเอสแอนบี

ที่ตั้ง ถ.ปิ่น

ภาพที่ 4.3 รูปถ่ายและผังอาคารเอสแอนบี

ค่าเช่า 300 – 400 บาท/ตารางเมตร/เดือน

ค่าไฟฟ้า 5 บาท/หน่วย

ค่าน้ำ 5 บาท/หน่วย

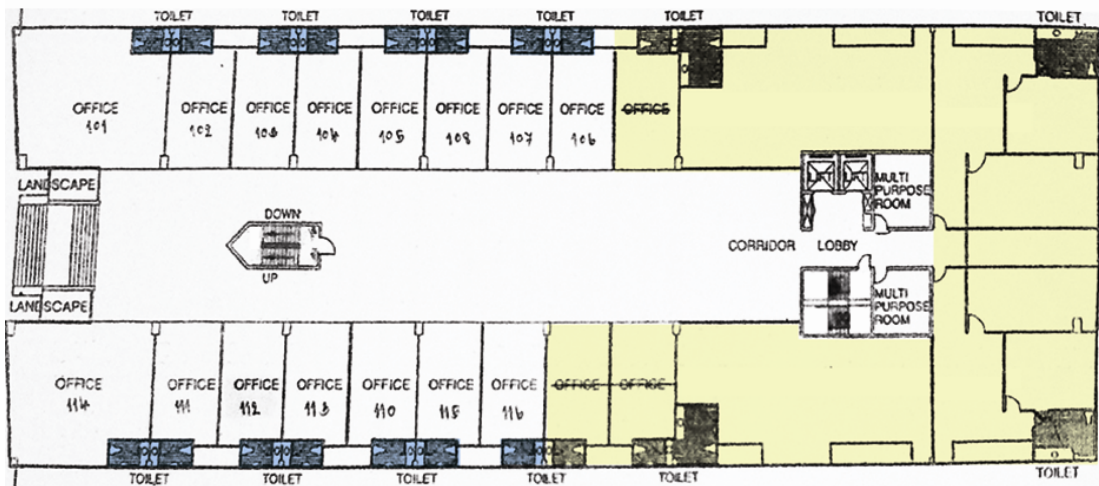
สัญญา 1-3 ปี

S&B Tower



Floor Plan

WC Designed for residential
 Owner Share space



อาคารจีพี เฮ้าส์ 1

ที่ตั้ง	ถ.ทรัพย์	ค่าเช่า	250 บาท/ตารางเมตร/เดือน
ค่าไฟฟ้า	5 บาท/หน่วย	ค่าน้ำ	5 บาท/หน่วย
สัญญาเช่า	1-3 ปี		

ภาพที่ 4.4 รูปถ่ายและผังอาคารจีพี เฮ้าส์ 1 ถ.ทรัพย์



อาคารจีพี เฮ้าส์ 3

ที่ตั้ง ถ.สวนพลู ค่าเช่า 400 บาท/ตารางเมตร/เดือน ค่าไฟฟ้า 6 บาท/หน่วย

ค่าน้ำ 2 บาท/หน่วย สัญญาเช่า ไม่เกิน 3 ปี



ภาพที่ 4.5 รูปถ่ายและผังอาคารจีพี เฮ้าส์ ถ.สวนพลู

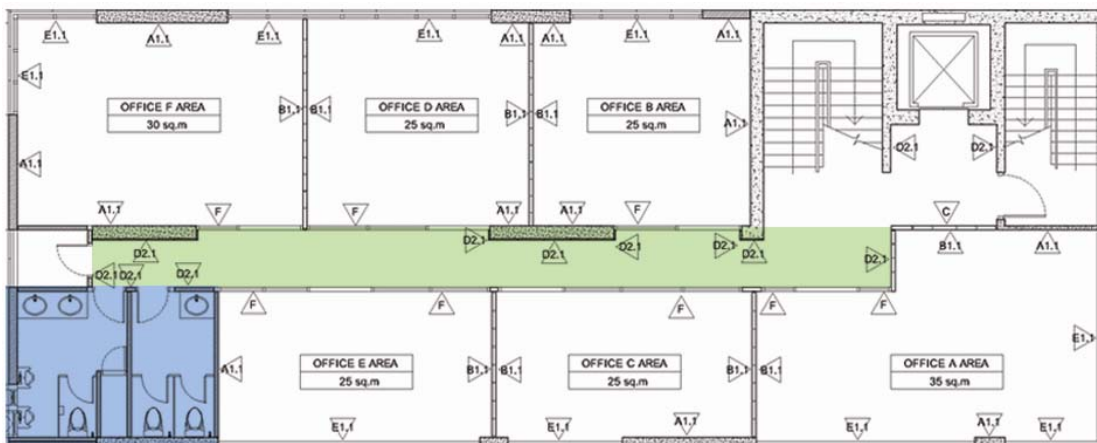
G.P. House Building (Suanplu)



Floor Plan

WC

Lack of open space



อาคารบิสโก้



ที่ตั้ง	ถ.ทรัพย์
ค่าเช่า	255 บาท/ตารางเมตร/เดือน
ค่าไฟฟ้า	ตามมิเตอร์การไฟฟ้า
ที่จอดรถ	100 ตรม. ฟรี 1 คัน
	เช่าเพิ่ม2,000บาท/คัน/เดือน

บทที่ 5

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวม

การวิเคราะห์ข้อมูลของงานวิจัยฉบับนี้ ได้จำแนกผลการวิเคราะห์เป็น 2 ส่วน คือ การวิเคราะห์เชิงปริมาณ และ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ

1. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ

ใช้วิธีเก็บแบบสอบถามจากผู้เข้าอาคารทั้งหมดจำนวน 138 ชุด จาก 8 อาคาร ประกอบไปด้วย 13 ประเภทธุรกิจหลัก 30 ประเภทธุรกิจย่อย (ตารางที่ 5.1) ซึ่งจะแบ่งการประมวลผลและนำเสนอเป็น 2 ส่วน คือ ประมวลผลจากภาพรวมจากแบบสอบถามทั้ง 138 ชุด และแยกประมวลผลตามประเภทธุรกิจหลัก โดยคัดเลือกแบบสอบถามจาก 5 ธุรกิจแรกจาก 13 ธุรกิจ ที่มีจำนวนผู้ตอบมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจอัญมณี ธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจอาหารและยา ธุรกิจการท่องเที่ยว (ตารางที่ 5.4) โดยแยกประเภทการประมวลผลในแต่ละส่วน ตามลักษณะของตัวแปรต่างๆ ซึ่งแบ่งหัวข้อเป็น 6 ส่วน รวมทั้งหมด 16 ตัวแปรต้น และ 86 ตัวแปรตาม (ตารางที่ 4.2)

ขั้นตอนการประมวลผลนั้น ทำการตรวจความสมบูรณ์ของคำตอบก่อนการวิเคราะห์เป็นอันดับแรก และใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ IBM SPSS Statistics 20 ช่วยในการประมวลผลเชิงสถิติและการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

2. การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ

จากการวิธีการดำเนินการวิจัยที่กล่าวไปในบทที่ 3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพคือการสัมภาษณ์ โดยสัมภาษณ์ผู้ให้เข้า จำนวน 5 อาคาร อาคารละ 1 ราย (ตารางที่ 5.2) และสัมภาษณ์ผู้เข้า จำนวน 10 ราย จาก 6 อาคาร โดยเลือกสัมภาษณ์ผู้เข้าที่มีการประกอบการธุรกิจ 5 ประเภทแรกจาก 13 ธุรกิจหลัก ที่มีจำนวนการตอบแบบสอบถามมากที่สุด (ตารางที่ 5.3) โดยสัมภาษณ์ถึงประเด็นต่างๆที่ได้จากผลการศึกษาเชิงปริมาณที่บ่งบอกถึงความแตกต่างของคำตอบระหว่างประเภทธุรกิจอย่างชัดเจน

ตารางที่ 5.1 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจแต่ละประเภท

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
อัญมณี (Jewelry)	แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution)	นำเข้า ส่งออก ตัวแทนจำหน่าย นายหน้า
	การผลิต(Manufacturing)	อุตสาหกรรมอัญมณี
	การบริการ(Service)	ชุบ เชื่อม แกะสลัก ขึ้นรูป ตัวเรือนต่างๆ
	สมาคม(Association)	ตรวจสอบ รับรองคุณภาพ ประกาศนียบัตร
	โรงเรียน(School)	สอนการออกแบบอัญมณี
คอมพิวเตอร์ และ อินเทอร์เน็ต (Computer and Internet)	จำหน่ายอุปกรณ์(Hardware)	จำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่างๆ
	พัฒนาโปรแกรม(Software House)	เขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์
	พัฒนาระบบ(System Integration)	ติดตั้งระบบ เครือข่าย และการเชื่อมต่อต่างๆ
	ออกแบบ(Design)	ออกแบบWebsite สื่อ โฆษณาต่างๆ ทางคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต
อสังหา ริมทรัพย์ (Real Estate)	ออกแบบ(Design)	สถาปนิก วิศวกร มัณฑนากร ที่ปรึกษา
	ก่อสร้าง(Construction)	รับเหมาก่อสร้าง จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง
	บริหาร(Management)	บริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์
อาหารและยา (Food&Drug)	แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution)	นำเข้า ส่งออก ตัวแทนจำหน่าย นายหน้า
	การผลิต(Manufacturing)	อุตสาหกรรมอาหารและยา
ท่องเที่ยว (Tourism)	นำเที่ยว(Tour)	นำเที่ยว แพคเกจที่พัก โรงแรมต่างๆ
	ที่ปรึกษา(Consult)	ที่ปรึกษาด้านการทำงาน/เรียนต่อต่างประเทศ
	ตั๋ว(Ticket)	ตัวแทนจำหน่ายตั๋วเครื่องบิน เรือ รถทัวร์ อื่นๆ
	วีซ่าและแปลภาษา(Visa&Translation)	ทำวีซ่า ตรวจสอบคนเข้าเมือง แปลเอกสารต่างๆ
ที่ปรึกษาและ ผู้เชี่ยวชาญ (Consult&Research)	-	ให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ งานวิจัย
คมนาคม (Transportation)	-	ขนส่ง คลังสินค้า รถเช่า

ตารางที่ 5.1 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจแต่ละประเภท(ต่อ)

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
เครื่องนุ่งห่มและ เครื่องสำอาง (Apparel&Cosmetic)	แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution)	นำเข้า ส่งออก ตัวแทนจำหน่าย นายหน้า
	ผลิต(Manufacturing)	อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเครื่องสำอาง
เคมีภัณฑ์ (Chemistry)	แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution)	นำเข้า ส่งออก
	ค้าปลีก ค้าส่ง(Retail&Wholesale)	ตัวแทนจำหน่าย นายหน้า
	ห้องทดลอง(Laboratory)	วิจัยและทดลอง
ศิลปะ (Art)	พิพิธภัณฑสถาน(Gallery)	จัดแสดงผลงานทางศิลปะ
	ของสะสม(Antique)	จำหน่ายของสะสมต่างๆ
กีฬา(Sport)	-	จัดกิจกรรมและจำหน่ายอุปกรณ์กีฬาออกัสฟ
รถยนต์(Automobile)	-	จำหน่ายรถยนต์มือสอง
สิ่งพิมพ์(Printing)	-	หนังสือ บทความ สิ่งพิมพ์ต่างๆ

ตารางที่ 5.2 แสดงจำนวนของการสอบถามและสัมภาษณ์ตามอาคารที่ทำการศึกษา

อาคารสำนักงาน	แบบสัมภาษณ์ ผู้ให้เข้า(คน)	แบบสัมภาษณ์ ผู้เข้า(คน)	แบบสอบถาม ผู้เข้า(คน)
1. ปิยะมิตร	1	-	27
2. JTC	1	1	12
3. BIS	1	2	17
4. S&B	1	1	19
5. Bisco	-	1	9
6. ทรัพย์สถาพร	-	-	2
7. G.P. House1	-	4	21
8. G.P. House3	1	3	31
รวม	5	12	138

ตารางที่ 5.3 แสดงประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสัมภาษณ์ผู้เช่า ตามอาคารที่ทำการศึกษา

อาคารสำนักงาน	ประเภทธุรกิจ	แบบสัมภาษณ์ผู้เช่า(คน)
1. JTC	Jewelry(Trade&Distribution)	1
2. BIS	Jewelry(Trade&Distribution)	1
	Jewelry(Service)	1
3. S&B	Real Estate(Design)	1
4. Bisco	Real Estate(Design)	1
5. G.P.House1	Computer&Internet(Software House)	1
	Computer&Internet(System Integration)	1
	Food&Drug(Trade&Distribution)	2
6. G.P.House3	Tour(Visa&Translation)	1
	Tour(Consult)	1
	Real Estate(Design)	1
รวม	5	12

ตารางที่ 5.4 แสดงประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสอบถามผู้เช่าตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building								Total
		ปิยะมิตร	JTC	BIS	S&B	Bisco	ทรัพย์สถาพร	GP 1	GP 3	
Jewelry	Trade&Distribution	23	6	4	1	2	-	-	-	36
	Manufacturing	1	1	4	1	-	1	-	-	8
	Service	-	-	3	-	-	-	-	-	3
	Association	1	-	-	-	-	-	-	-	1
	School	1	-	1	-	-	-	-	-	2
	Total	26	7	12	2	2	1	-	-	50
Computer&Internet	Hardware	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	Software House	-	-	-	-	-	-	4	10	14
	System Integration	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	Design	-	-	-	-	-	-	-	7	7
	Total	-	-	1	-	-	-	5	17	23

ตารางที่ 5.4 แสดงประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสอบถามผู้เข้าตามอาคารที่ทำการศึกษา(ต่อ)

Type of Business		Building								Total
		ปิยะ มิตร	JTC	BIS	S&B	Bis co	ทรัพย์ สถา พร	GP1	GP3	
Real Estate	Design	-	-	-	1	4	-	-	9	14
	Construction	-	-	-	-	-	1	1	-	2
	Management	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	Total	-	-	-	1	4	1	2	9	17
Food&Drug	Trade&Distribution	1	-	1	1	1	-	7	-	11
	Manufacturing	-	3	1	-	-	-	1	-	5
	Total	1	3	2	1	1	-	8	-	16
Tourism	Tour	-	-	1	2	-	-	-	-	3
	Consult	-	-	-	-	-	-	1	1	2
	Ticket	-	-	1	1	-	-	-	-	2
	Visa&Translation	-	-	-	-	-	-	-	3	3
	Total	-	-	2	3	-	-	1	4	10
Consult&Research	Total	0	0	0	0	0	0	4	1	5
Transportation	Total	0	0	0	5	0	0	0	0	5
Apparel& Cosmetic	Trade&Distribution	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	Manufacturing	0	0	0	3	0	0	0	0	3
	Total	0	0	0	3	1	0	0	0	4
Chemistry	Trade&Distribution	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	Retail Wholesale	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	Laboratory	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	Total	0	0	0	3	0	0	0	0	3
Art	Gallery	0	1	0	0	0	0	0	0	1
	Antique	0	1	0	0	0	0	0	0	1
	Total	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Sport	Total	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Automobile	Total	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Printing	Total	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Total		27	12	17	19	9	2	21	31	138

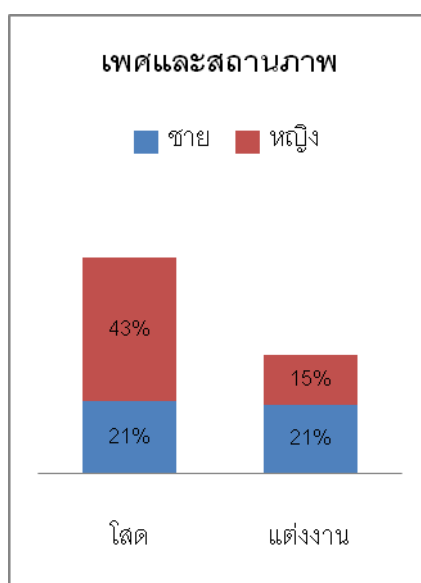
ผลจากแบบสอบถามที่ทำกรเก็บจากผู้เช่าอาคารทั้งหมด 8 อาคาร จำนวน 138 ชุด สามารถจำแนกออกเป็น 6 ส่วน คือ ข้อมูลส่วนบุคคล ข้อมูลส่วนธุรกิจ ข้อมูลส่วนพื้นที่เช่า ข้อมูลด้านบทบาทของอินเทอร์เน็ตต่อการทำงาน ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า ปัญหาที่พบระหว่างการเช่า

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศและสถานภาพ

จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 138 ชุด เป็นเพศชาย 42% เป็นเพศหญิง 68% โดยจำนวนคนโสดมีมากถึง 64%

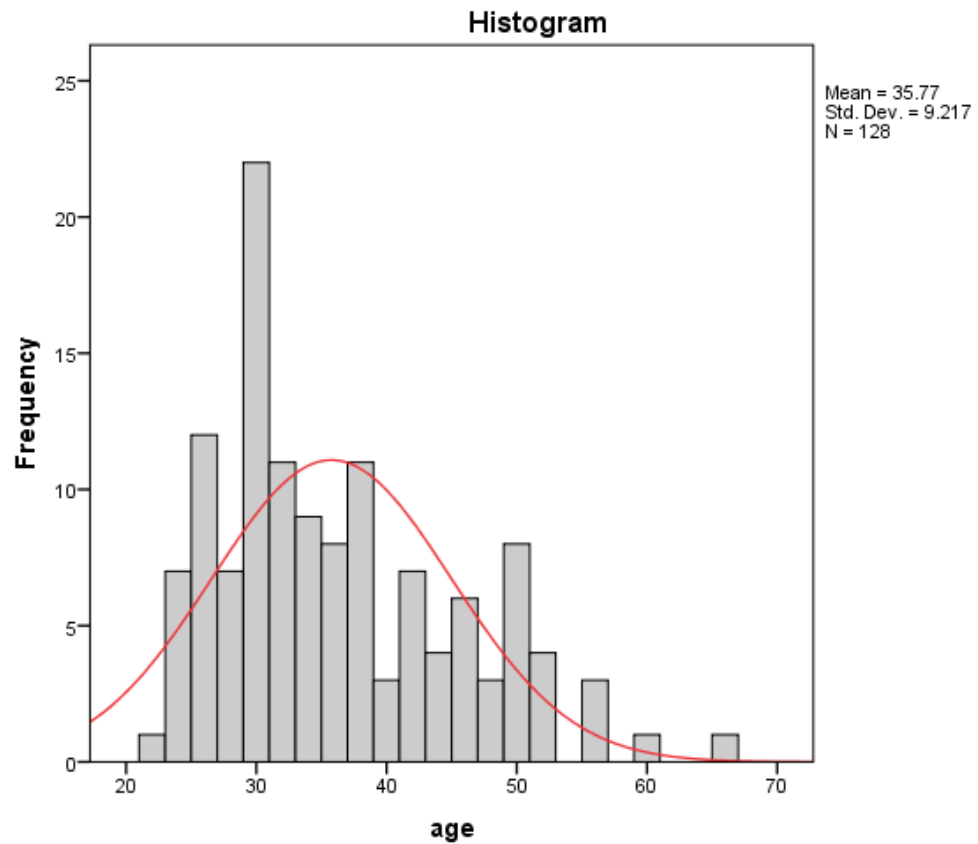
ภาพที่ 5.1 แสดงเพศและสถานภาพของกลุ่มประชากร



2. อายุ

อายุส่วนใหญ่ของเจ้าของกิจการหรือหุ้นส่วน มีอายุระหว่าง 30-40 ปีมากที่สุด โดยมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 35 ปี

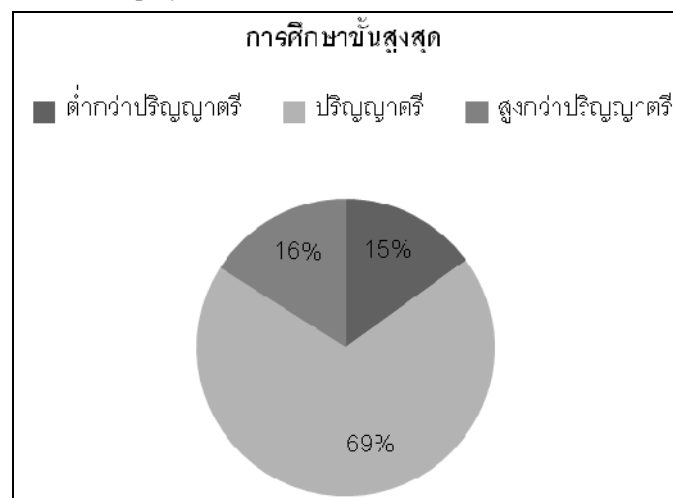
ภาพที่ 5.2 แสดงอายุของกลุ่มประชากร



3. การศึกษาขั้นสูงสุด

การศึกษาขั้นสูงสุดของผู้ประกอบการ 69% จบการศึกษาระดับปริญญาตรี 16% จบการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี และ 15% จบการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 5.3 แสดงการศึกษาขั้นสูงสุด



4. รูปแบบการเดินทางระหว่างที่พักอาศัยและที่ทำงาน

การเดินทางไปกลับระหว่างบ้านและที่ทำงานของผู้ตอบแบบสอบถาม 34.2% ใช้รถยนต์ส่วนบุคคล รองลงมา 22.3% เดินทางโดยระบบขนส่งมวลชนทั่วไป เช่น รถเมล์ รถสองแถว 20.7% เดินทางโดยรถไฟฟ้า 12.5% เดินทางโดยจักรยานยนต์ส่วนบุคคล 4.9% นั่งรถแท็กซี่ตามลำดับ และมีส่วนหนึ่งที่เดินมาทำงานจำนวน 5.4%

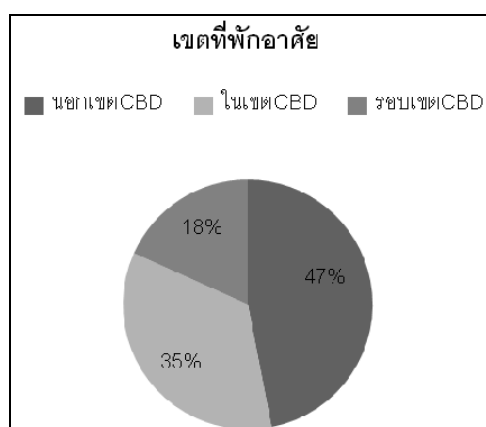
ตารางที่ 5.5 แสดงรูปแบบการเดินทางระหว่างที่พักอาศัยและที่ทำงาน

รูปแบบการเดินทาง	Responses		Percent of Cases
	N	Percent	
ระบบขนส่งมวลชนทั่วไป เช่น รถเมล์ รถสองแถว	41	22.3%	31.5%
ระบบขนส่งมวลชนระบบราง เช่น BTS , MRT	38	20.7%	29.2%
รถยนต์ส่วนบุคคล	63	34.2%	48.5%
จักรยานยนต์ส่วนบุคคล	23	12.5%	17.7%
แท็กซี่	9	4.9%	6.9%
เดิน	10	5.4%	7.7%
รวม	184	100.0%	141.5%

5. เขตที่พักอาศัย

ที่พักอาศัยของคนทำงานอยู่ในเขตCBDนั้น 47% ที่พักอาศัยอยู่นอกเขตCBD 35% อยู่ในเขตCBD และ 18% อยู่รอบๆเขตCBD

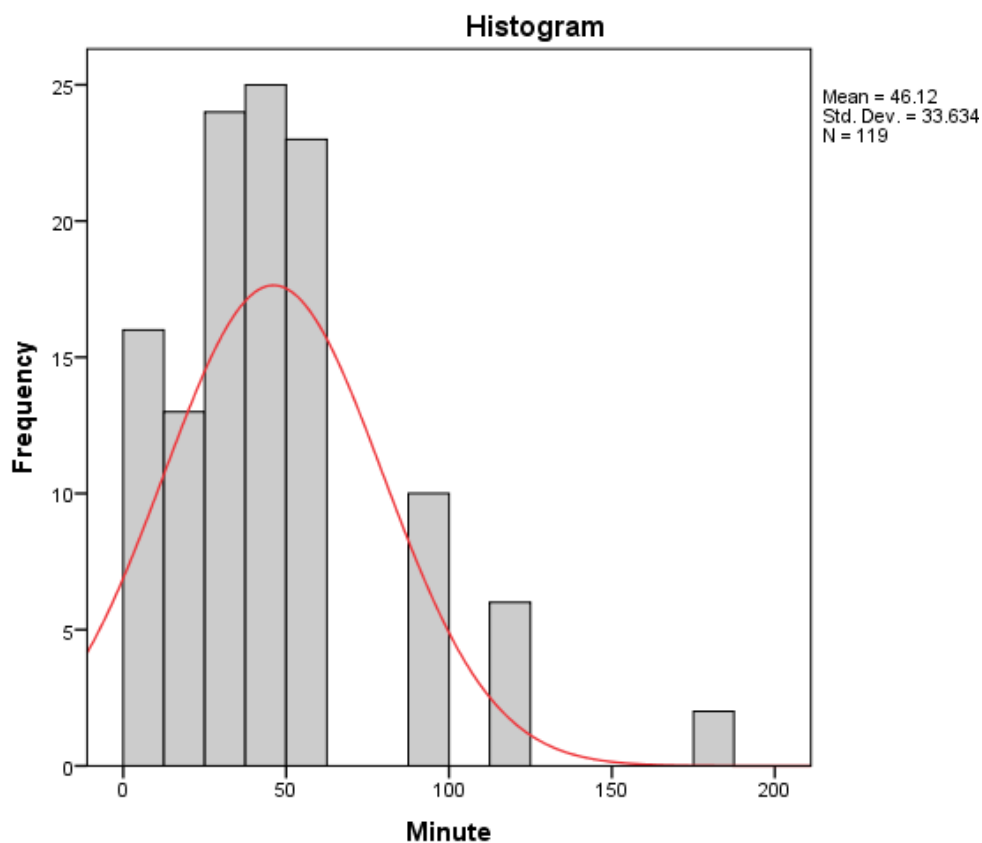
ภาพที่ 5.4 แสดงเขตที่พักอาศัย



6. ระยะเวลาในการเดินทาง

ส่วนใหญ่ ผู้เช่าจะใช้เวลาในการเดินทางมาทำงาน น้อยกว่า 1 ชม. และโดยเฉลี่ย จะใช้เวลาเดินทางทั้งหมดประมาณ 45 นาที

ภาพที่ 5.5 แสดงระยะเวลาในการเดินทาง

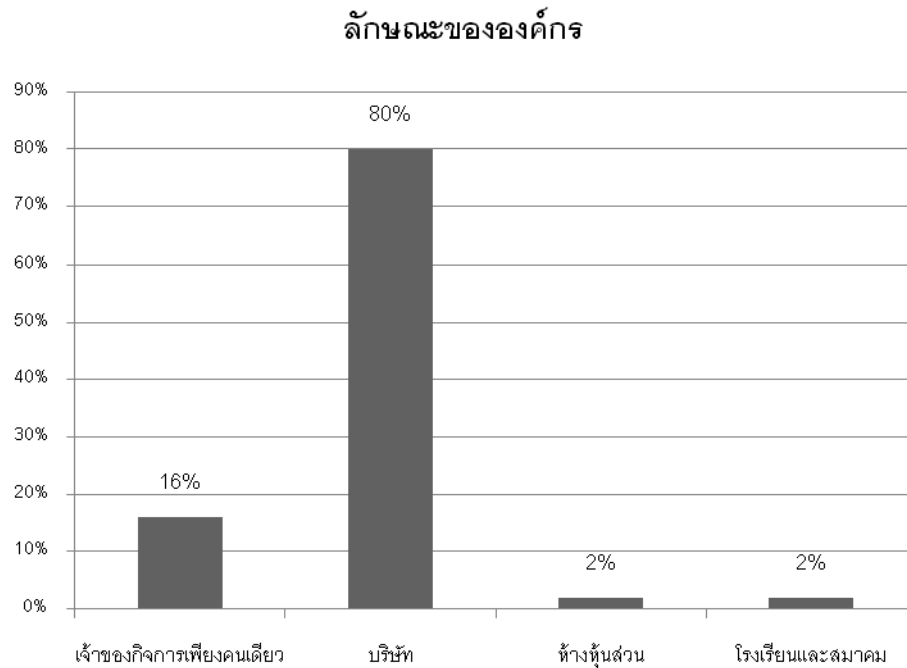


ส่วนที่ 2 : ข้อมูลส่วนธุรกิจ

1. ลักษณะองค์กร

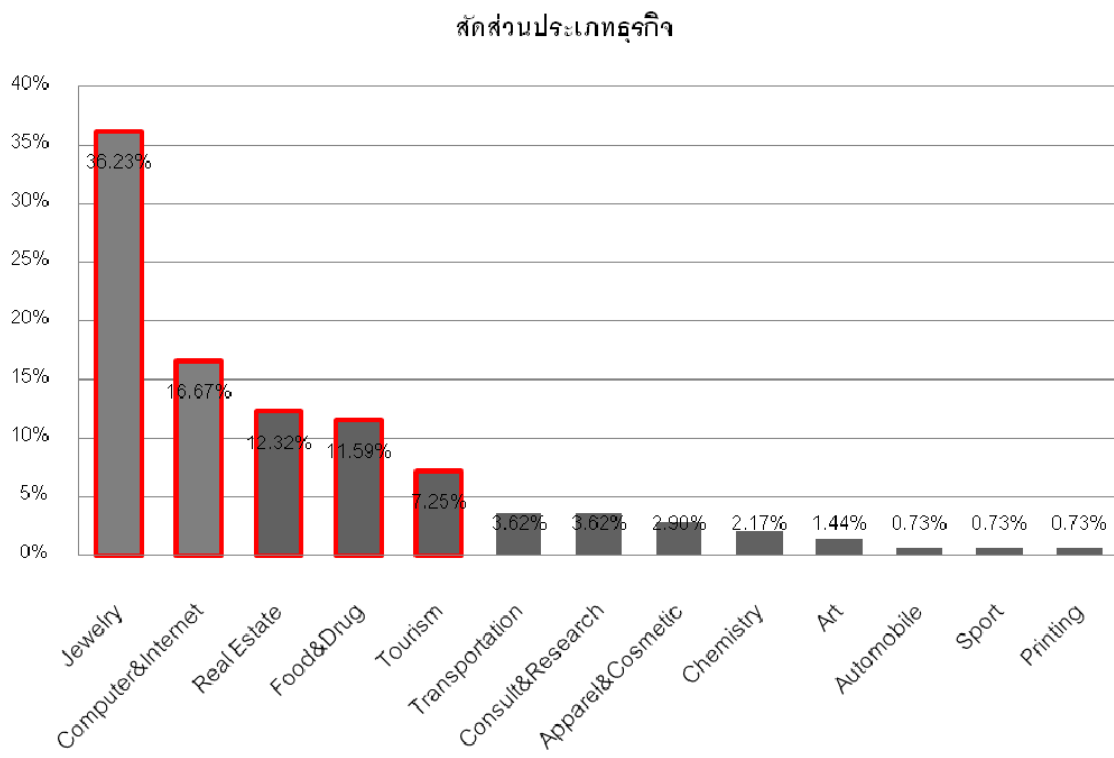
องค์กรที่จดทะเบียนในรูปแบบของบริษัทมีมากที่สุด คือ 80% รองลงมาเป็นเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว หรือ จดทะเบียนในนามบุคคล 16% เป็นห้างหุ้นส่วน 2% เป็นสมาคม และโรงเรียน 2%

ภาพที่ 5.6 แสดงลักษณะขององค์กร



2. ประเภทธุรกิจ

ภาพที่ 5.7 แสดงสัดส่วนประเภทธุรกิจ

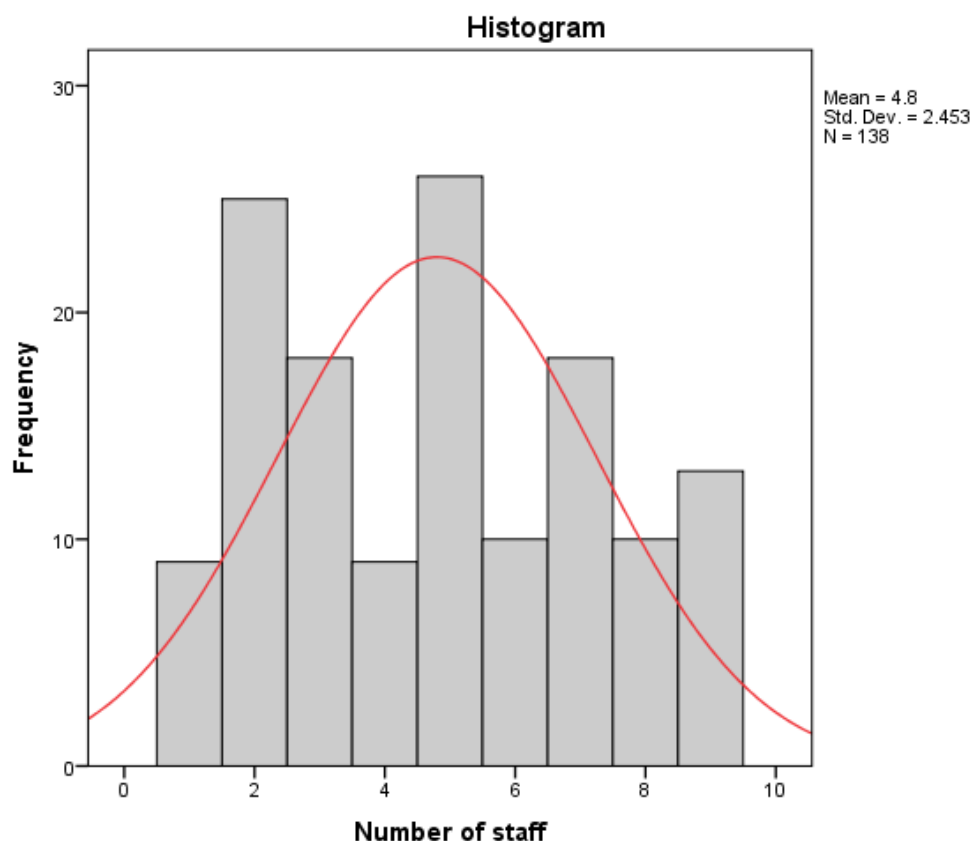


จากภาพที่ 5.7 จะเห็นได้ว่า ธุรกิจ 5 อันดับแรก ที่จะนำมาวิเคราะห์รายละเอียดในเนื้อหาถัดไป คือ ธุรกิจประเภทอัญมณีมีจำนวนมากที่สุด ถึง 36.23% รองลงมาคือ ธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต 16.67% ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 12.32% ธุรกิจอาหารและยา 11.59% ธุรกิจท่องเที่ยว 7.25% ตามลำดับ

ส่วนธุรกิจที่มีมากเป็นอันดับที่ 6 ลงไป ที่จะไม่นำไปศึกษาต่อในเชิงลึกคือ ธุรกิจคมนาคม 3.62% ธุรกิจที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญ 3.62% ธุรกิจเครื่องนุ่งห่มและเครื่องสำอาง 2.90% ธุรกิจเคมีภัณฑ์ 2.17% ธุรกิจศิลปะ 1.44% ธุรกิจรถยนต์ 0.73% ธุรกิจกีฬา 0.73% และ ธุรกิจสิ่งพิมพ์ 0.73% ตามลำดับ

3. จำนวนบุคลากรในองค์กร

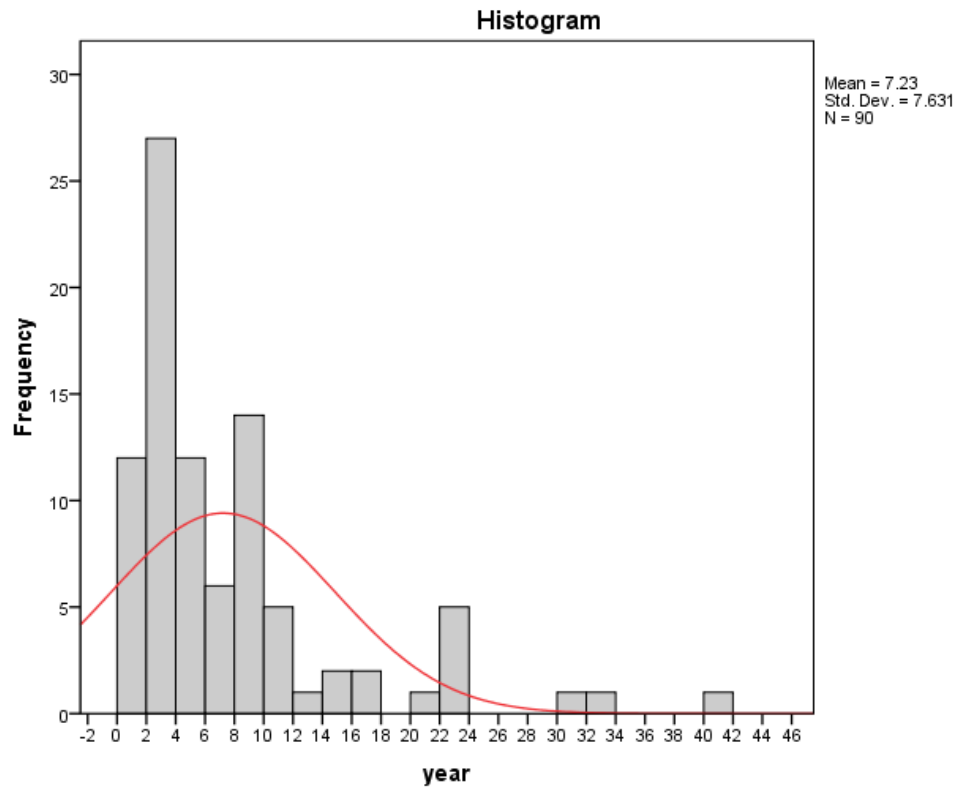
ภาพที่ 5.8 แสดงจำนวนบุคลากรในองค์กร



จากภาพที่ 5.8 จะเห็นได้ว่า จำนวนบุคลากรในองค์กร ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ 3-7 คน ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 5 คนต่อองค์กร โดยบุคลากรจำนวน 2 คนและ 5 คน มีมากที่สุด ซึ่งจำนวนของบุคลากรภายใน จะมีความสัมพันธ์กับขนาดพื้นที่เช่าที่จะนำเสนอในเนื้อหาต่อไป

4. จำนวนปีที่ก่อตั้งองค์กร

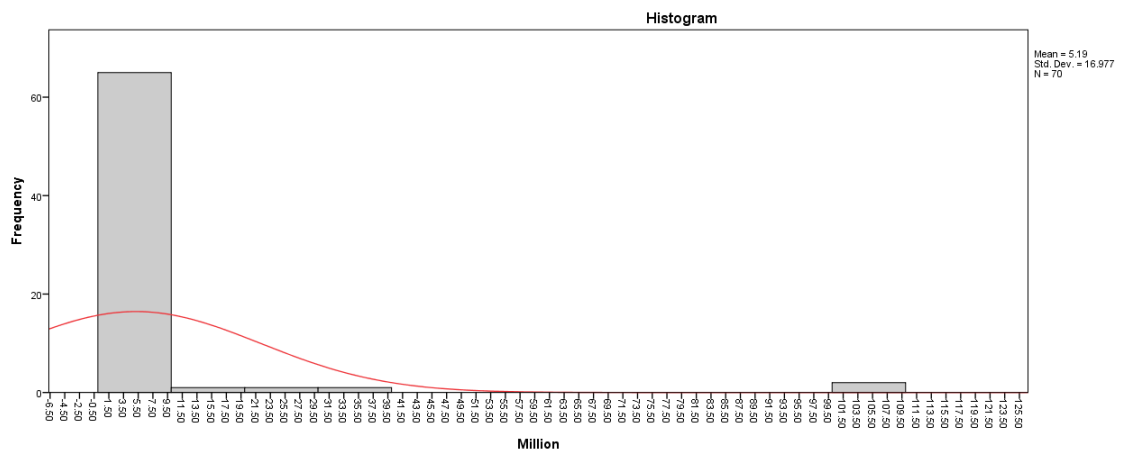
ภาพที่ 5.9 แสดงจำนวนปีที่ก่อตั้งองค์กร



จากภาพที่ 5.9 จะเห็นได้ว่า จำนวนปีที่ก่อตั้งองค์กร ส่วนใหญ่จะไม่เกิน 10 ปี ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 7 ปี เป็นที่น่าสังเกตว่าองค์กรที่ก่อตั้งมาเพียง 2-4 ปีมีมากที่สุด

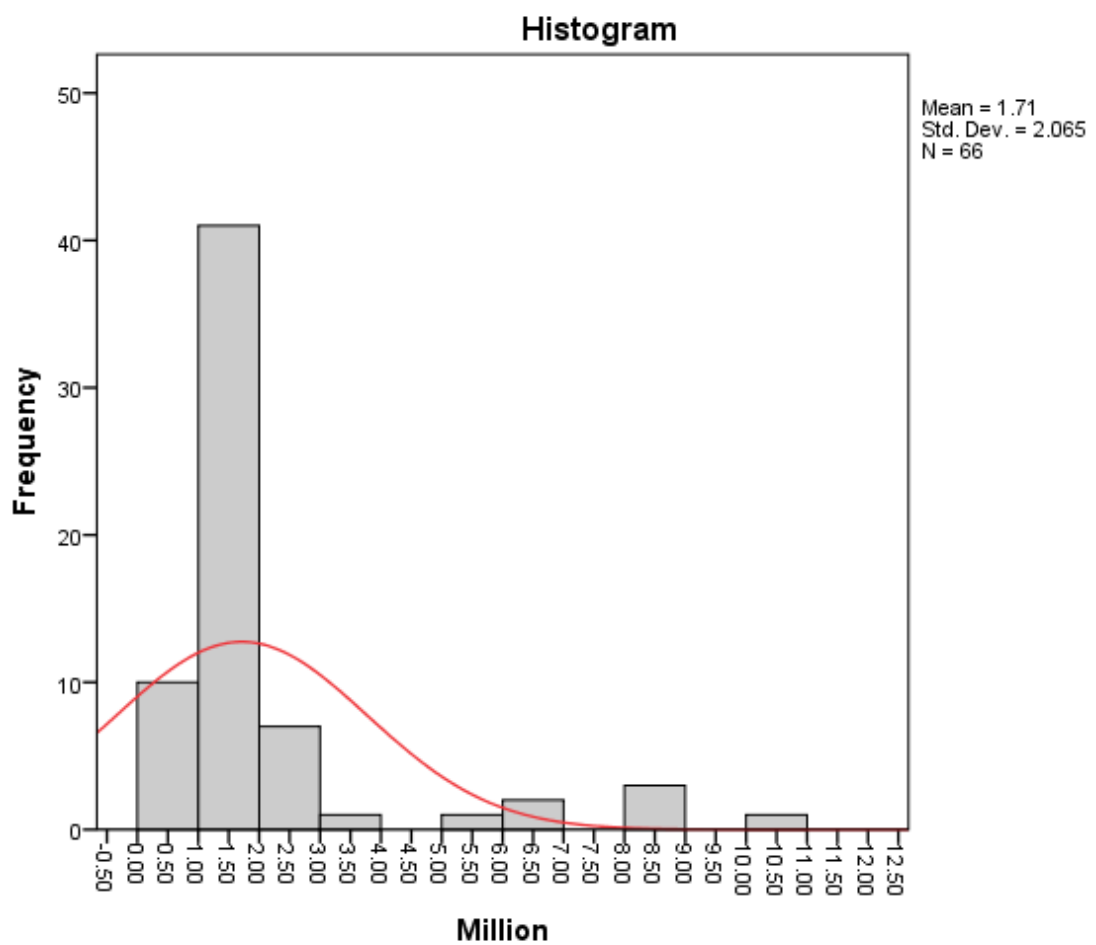
5. ทุนจดทะเบียนขององค์กร

ภาพที่ 5.10 แสดงมูลค่าของทุนจดทะเบียนขององค์กร



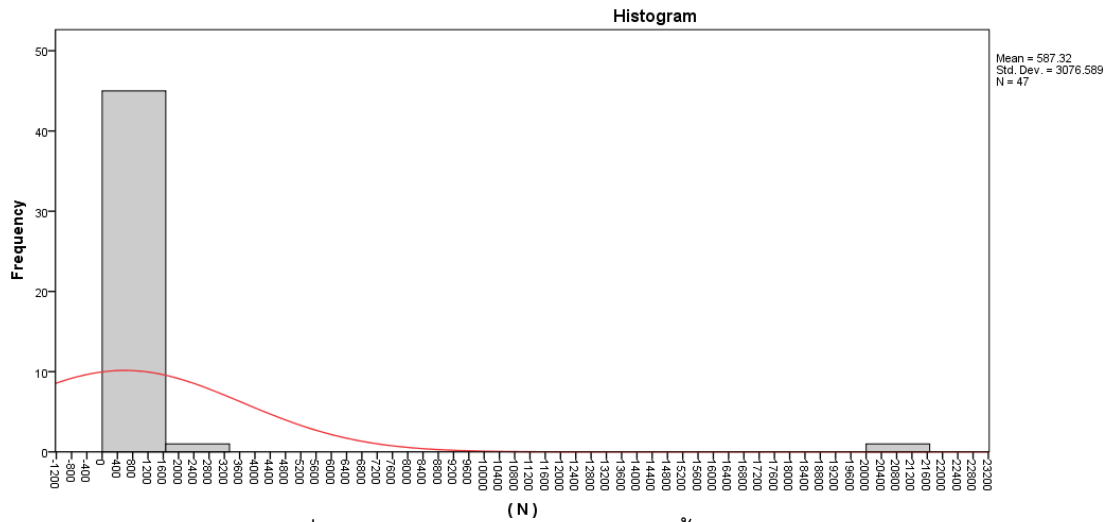
จากภาพที่ 5.10 จะเห็นได้ว่า ทุนจดทะเบียนส่วนใหญ่จะไม่เกิน 10 ล้านบาท ค่า Std.Dev อยู่ที่ 16.977 แนวโน้มของกราฟและค่า Std.Dev แสดงถึงความคลาดเคลื่อนของข้อมูล และเมื่อเลือกวิเคราะห์ข้อมูลเฉพาะทุนจดทะเบียนที่ไม่เกิน 10 ล้านบาท จะเห็นได้ว่า องค์กรส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1-2 ล้านบาท โดยค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 1.71 ล้านบาท ดังภาพที่ 5.11

ภาพที่ 5.11 แสดงมูลค่าของทุนจดทะเบียนที่ไม่เกิน 10 ล้านบาท



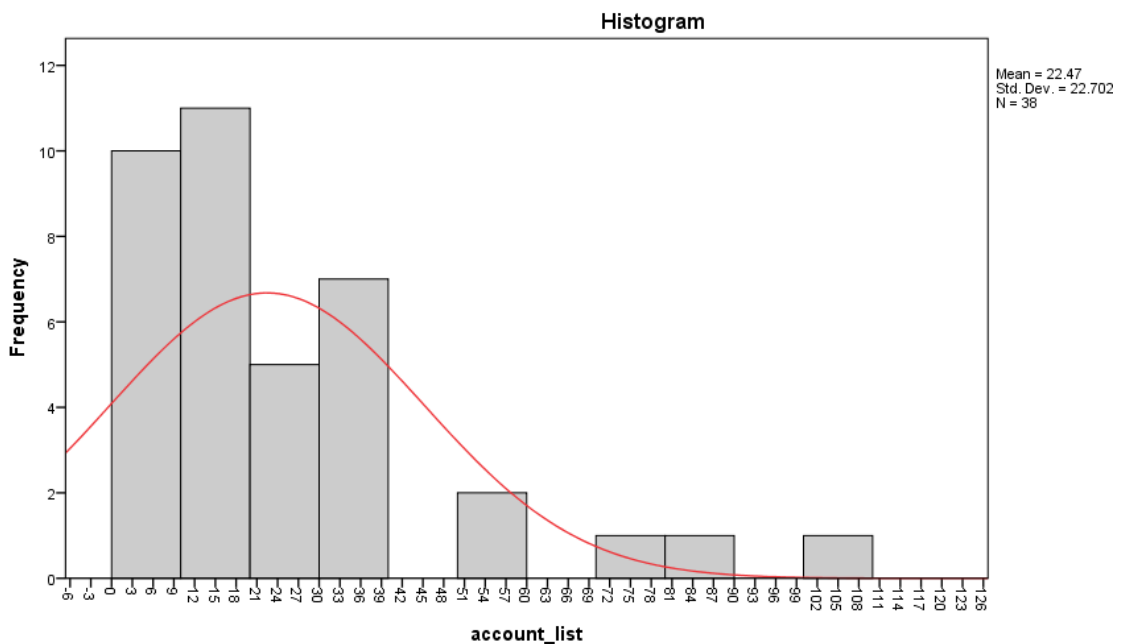
6. จำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดขององค์กร

ภาพที่ 5.12 แสดงจำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดขององค์กร



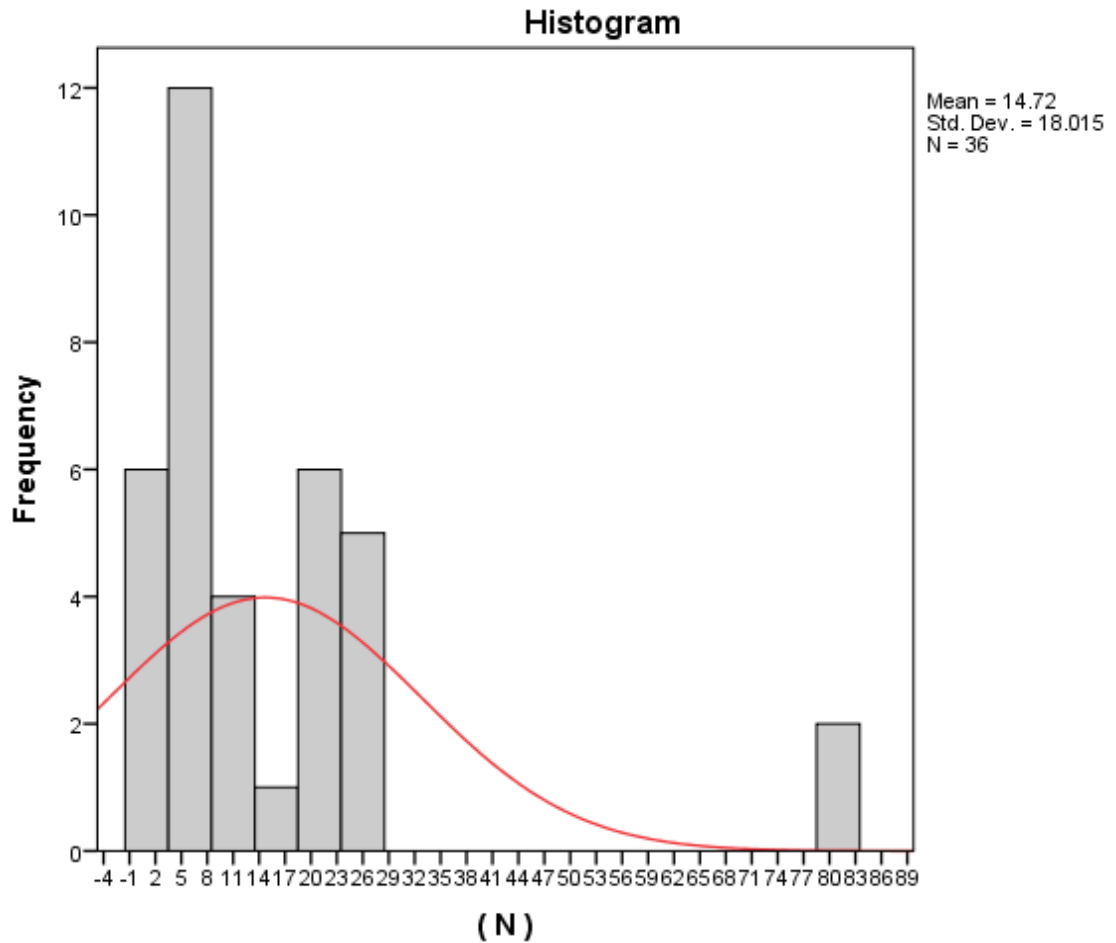
จากภาพที่ 5.12 พบว่า จำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดส่วนใหญ่จะไม่เกิน 1,500 ราย ค่า Std. Dev อยู่ที่ 3,076 แนวโน้มของกราฟและค่า Std. Dev แสดงถึงความคลาดเคลื่อนของข้อมูล เมื่อเลือกวิเคราะห์ข้อมูลเฉพาะจำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดที่ไม่เกิน 150 ราย พบว่า องค์กรส่วนใหญ่มีจำนวนบัญชีลูกค้าระหว่าง 1-40 ราย ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 22 ราย ดังภาพที่ 5.13

ภาพที่ 5.13 แสดงจำนวนบัญชีลูกค้าที่ไม่เกิน 150 ราย



7. จำนวนบัญชีลูกค้าที่สร้างรายรับจริงขององค์กร

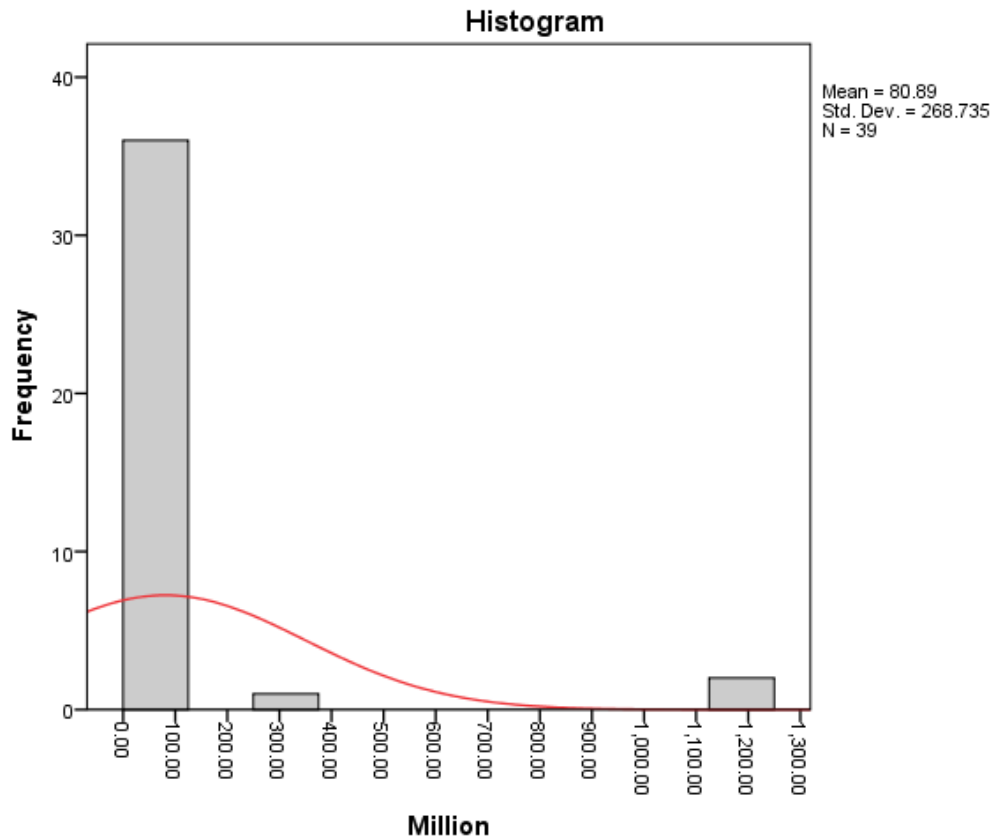
ภาพที่ 5.14 แสดงจำนวนบัญชีลูกค้าที่สร้างรายรับจริงขององค์กร



จากภาพที่ 5.14 พบว่า กลุ่มองค์กรที่จำนวนบัญชีลูกค้าทั้งหมดที่ไม่เกิน 150 ราย จะมีลูกค้าที่สร้างรายรับจริงส่วนใหญ่ไม่เกิน 30 ราย โดยค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 15 ราย และจำนวนลูกค้าที่สร้างรายรับจริง 3-8 ราย มีสัดส่วนที่มากที่สุด

8. รายรับต่อปีขององค์กร

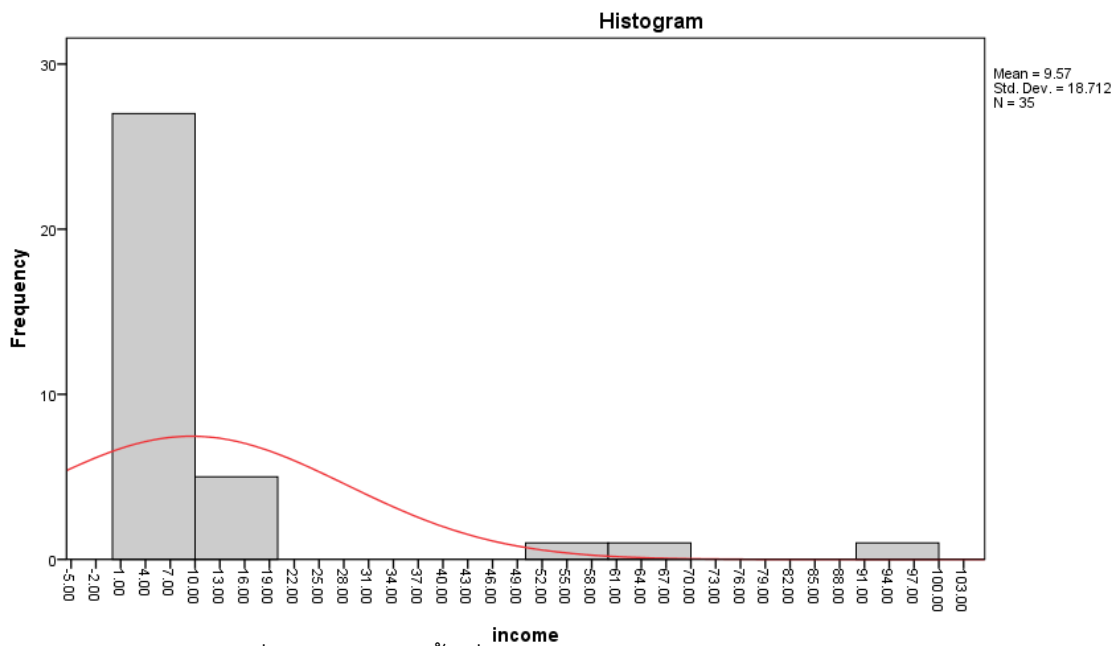
ภาพที่ 5.15 แสดงรายรับต่อปีขององค์กร



จากภาพที่ 5.15 พบว่า รายรับต่อปีส่วนใหญ่จะไม่เกิน 100 ล้านบาท ค่า Std.Dev อยู่ที่ 268 แนวโน้มของกราฟและค่า Std.Dev แสดงถึงความคลาดเคลื่อนของข้อมูล

จึงเลือกวิเคราะห์ข้อมูลเฉพาะรายรับต่อปีที่ไม่เกิน 100 ล้านบาท พบว่า องค์กรส่วนใหญ่มีรายรับต่อปีระหว่าง 1-20 ล้านบาท ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 10 ล้านบาท ดังภาพที่ 5.16

ภาพที่ 5.16 แสดงรายรับที่ไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อปี

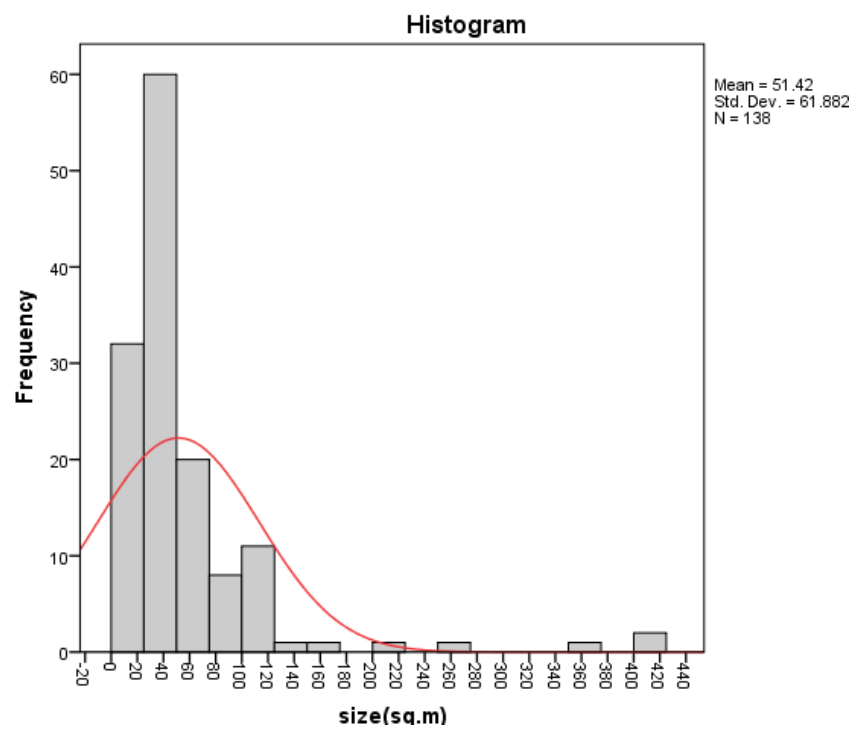


ส่วนที่ 3 : ข้อมูลส่วนพื้นที่เช่า

1. ขนาดพื้นที่เช่า

พื้นที่เช่าส่วนใหญ่จะมีขนาดไม่เกิน 120 ตร.ม. และองค์กรส่วนใหญ่มีพื้นที่เช่าระหว่าง 20-80 ตร.ม. โดยมีพื้นที่เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 50 ตร.ม. ดังภาพที่ 5.17

ภาพที่ 5.17 แสดงขนาดพื้นที่เช่า



2. ค่าใช้จ่ายรายเดือน

ตารางที่ 5.6 แสดงค่าใช้จ่ายรายเดือน

ค่าใช้จ่ายรายเดือน	Minimum	Maximum	Mean
ค่าเช่า(บาท)	1,200	100,000	12,274.00
ค่าน้ำ(บาท)	50	1,000	220.38
ค่าไฟ(บาท)	100	48,900	4,299.80
ค่าส่วนกลาง(บาท)	200	48,500	7,405.82
ค่าที่จอดรถ(บาท)	100	33,000	2,350.59
ค่าโทรศัพท์(บาท)	100	70,000	3,691.53
ค่าอินเทอร์เน็ต(บาท)	500	2,300	1,046.07
ค่าประกันการเช่า(บาท)	5,000	109,500	36,433.12
ขนาดพื้นที่(ตร.ม.)	4	400	51.42

จากตารางที่ 5.6 แสดงถึงค่าใช้จ่ายรายเดือน ที่ประกอบไปด้วย ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าส่วนกลาง ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าประกันการเช่า โดยค่าใช้จ่ายทั้งหมดนี้ จะสัมพันธ์กับขนาดพื้นที่เช่า ซึ่งการสอบถามผู้เช่าเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายต่างๆรายเดือนในส่วนนี้ เพื่อต้องการตรวจสอบความแม่นยำและเปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้สัมภาษณ์จากทางผู้ให้เช่าในบทที่4 ซึ่งผลของการวิเคราะห์ข้อมูลออกมาใกล้เคียงกัน ดังนี้

ค่าเช่าเฉลี่ยเดือนละประมาณ 12,000 บาท ซึ่งขนาดพื้นที่เช่าเฉลี่ยอยู่ที่ 50 ตร.ม. ดังภาพที่ 5.16 เมื่อคิดเป็นราคาเช่าต่อตร.ม. คือ 240 บาทต่อตร.ม.ต่อเดือน

ค่าส่วนกลางเฉลี่ยเดือนละประมาณ 8,000 บาท ซึ่งเมื่อคิดเป็นสัดส่วนต่อค่าเช่า 12,000 บาท จะเป็นอัตราส่วน ค่าส่วนกลาง:ค่าเช่า = 2:3 หรือคิดเป็น 40%:60% ซึ่งทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสัดส่วนของการทำสัญญาเช่าและสัญญาบริการของแต่ละอาคาร

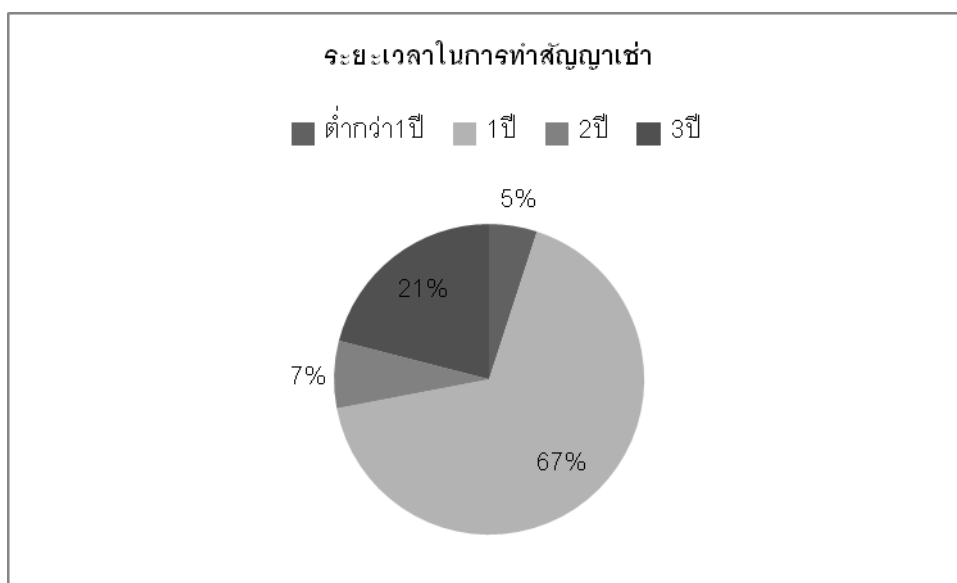
ค่าประกันการเช่าเฉลี่ยประมาณ 36,000 บาท ซึ่งเมื่อคิดเป็นสัดส่วนต่อค่าเช่า 12,000 บาท จะเป็นอัตราส่วน ค่าประกันการเช่า:ค่าเช่า = 3:1 โดยขึ้นอยู่กับระเบียบการทำสัญญาของแต่ละอาคาร ที่ส่วนใหญ่ค่าประกันการเช่าจะอยู่ที่3เดือน

ค่าที่จอดรถเฉลี่ยเดือนละประมาณ 2,500 บาท ซึ่งจากมาตรฐานของแต่ละอาคาร ราคาค่าจอดรถต่อเดือนต่อคันคือ 2,000-2,500บาท

นอกจากนี้ ยังมีค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ และค่าอินเทอร์เน็ต ที่ขึ้นอยู่กับปริมาณการใช้งานของทางผู้เช่า โดยค่าน้ำเฉลี่ยเดือนละ 200 บาท ค่าไฟเฉลี่ยเดือนละ 4,000 บาท ค่าโทรศัพท์เฉลี่ยเดือนละ 3,500 บาท และค่าอินเทอร์เน็ตเฉลี่ยเดือนละ 1,000 บาท

3. ระยะเวลาสัญญาเช่า

ภาพที่ 5.17 แสดงระยะเวลาสัญญาเช่า



จากภาพที่ 5.17 ผู้เช่า 67% ทำสัญญาเช่า 1 ปี รองลงมาคือ 21% ทำสัญญาเช่า 3 ปี 7% ทำสัญญาเช่า 2 ปี และ 5% ทำสัญญาเช่าต่ำกว่า 1 ปี

4. การย้ายสำนักงานและเหตุผลในการย้าย

ตารางที่ 5.7 แสดงการย้ายสำนักงานและเหตุผลในการย้าย

เหตุผลในการย้ายสำนักงาน	ร้อยละ
ไม่เคยย้าย	60
ปัญหาจากทางอาคารเอง	14
ทำเลเดิมไม่ดี	11
พื้นที่เดิมเล็กเกินไป	5
ราคาแพง	4
เดินทางไม่สะดวก	3
ที่จอดรถไม่สะดวก	1
สิ่งแวดล้อมไม่ดี	1
ย้ายตามสำนักงานใหญ่	1
รวม	100

จากตารางที่ 5.7 พบว่าผู้เช่า 60% ไม่เคยย้ายสำนักงานและที่เช่าปัจจุบันเป็นที่แรกในการประกอบธุรกิจ และ 40% เป็นผู้เช่าที่เคยย้ายสำนักงานจากอาคารอื่น โดยเหตุผลที่ย้ายออกจากอาคารอื่นมากที่สุดคือ 14% เพราะอาคารเดิมเกิดปัญหาของตัวอาคารเอง เช่น ต้องการปิดปรับปรุงอาคาร อาคารถูกยึดจากธนาคาร หรือเปลี่ยนเจ้าของ ซึ่งไม่สามารถเช่าต่อได้ รองลงมาคือ ทำเลเดิมไม่ดี 11% พื้นที่เล็กเกินไป ต้องการขยายสำนักงาน 5% ราคาแพงเกินไป 4% เดินทางไม่สะดวก 3% ตามลำดับและปัญหาเรื่องจอดรถ สิ่งแวดล้อม ย้ายตามสำนักงานใหญ่ เหตุผลละ 1%

5. ความจำเป็นของพื้นที่เช่าในการดำเนินธุรกิจ

โดยเมื่อสอบถามถึงระดับความจำเป็นของพื้นที่สำนักงาน พบว่า ภาพรวมเห็นว่าพื้นที่สำนักงานมีความจำเป็นมาก 27% รองลงมา คือ มีความจำเป็นปานกลาง 26% มีความจำเป็นมากที่สุด 23% ไม่มีความจำเป็นและจำเป็นน้อยสัดส่วนเท่ากัน คือ 12% ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.8

ทั้งนี้เนื่องจากบทบาทของอินเทอร์เน็ตได้เข้ามามีส่วนมากในการทำงานในปัจจุบัน การถามผู้เข้าเรื่องนี้ เพื่อต้องการตอบสนองมาตรฐานในงานวิจัยที่ว่า แม้ว่าปัจจุบันบทบาทของเทคโนโลยีต่างๆ จะผลต่อวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ การทำงานไม่จำเป็นต้องยึดติดเรื่องสถานที่และเวลา แต่พื้นที่สำนักงานที่ถือเป็นตัวตนขององค์กร ก็ยังมีความจำเป็นอยู่ ดังที่กล่าวในบทที่ 1

ตารางที่ 5.8 แสดงระดับความจำเป็นของพื้นที่สำนักงาน

	ระดับความจำเป็นของพื้นที่สำนักงาน					รวม
	ไม่จำเป็น	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
จำนวน(คน)	15	15	30	32	25	117
สัดส่วน	12%	12%	26%	27%	23%	100%

ส่วนที่ 4 : ข้อมูลด้านบทบาทของอินเทอร์เน็ตต่อการทำงาน

1. สัดส่วนการใช้งานของอินเทอร์เน็ตในการทำธุรกิจ

เมื่อกำหนดเกณฑ์การให้ค่าน้ำหนักในการตอบแบบสอบถาม โดยให้ 1 = น้อยที่สุด ถึง 5 = มากที่สุด พบว่ามีการใช้งานของ E-mail มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ 4.06 รองลงมาคือ Website มีค่าเฉลี่ย คือ 3.82 Social Network มีค่าเฉลี่ย คือ 3.28 และ E-marketing มีค่าเฉลี่ย คือ 2.95 ตามลำดับ ดังภาพที่ 5.18

ภาพที่ 5.18 แสดงค่ามัธยฐานของการใช้งานของอินเทอร์เน็ตในการทำธุรกิจ



2. บทบาทของอินเทอร์เน็ตที่ทำให้ความจำเป็นของพื้นที่เช่าลดลง

ผลต่อเนื่องจากสมมุติฐานในงานวิจัย เรื่องบทบาทของเทคโนโลยีต่างๆมีผลต่อวิถีชีวิตและการทำงานของคนรุ่นใหม่ และการสอบถามถึงระดับความจำเป็นของพื้นที่สำนักงานที่ได้นำเสนอไปแล้ว ดังตารางที่ 5.8 คำถามคือ เมื่อระดับความจำเป็นของพื้นที่สำนักงานอยู่ในเกณฑ์ระดับมาก แล้วอินเทอร์เน็ตทำให้ความจำเป็นของพื้นที่สำนักงานลดลงหรือไม่ มากน้อยเพียงใด

จากผลการวิเคราะห์ระดับความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า อินเทอร์เน็ตทำให้ความจำเป็นของพื้นที่สำนักงานลดลง แต่ลดลงในระดับปานกลางมากที่สุด คือ 35% รองลงมา คือ ทำให้ความจำเป็นของพื้นที่สำนักงานลดลงมากที่สุด 22% ลดลงมาก 18% ไม่ลดลงเลย 13% และลดลงน้อย 12% ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 แสดงค่านำหนักของบทบาทอินเทอร์เน็ตที่ทำให้ความจำเป็นของพื้นที่เช่าลดลง

	อินเทอร์เน็ตทำให้ความจำเป็นของพื้นที่สำนักงานลดลง					รวม
	ไม่ลดลง	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
จำนวน(คน)	17	15	44	23	27	126
สัดส่วน	13%	12%	35%	18%	22%	100%

ส่วนที่ 5 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า

วัตถุประสงค์หลักในงานวิจัยนี้ คือ เพื่อทราบถึงปัจจัยในการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานเกรดบี ที่อยู่ในเขตพื้นที่ใจกลางเมืองนี้ โดยมีปัจจัยหลัก 6 ด้าน คือ ด้านทำเล ด้านราคา ด้านการออกแบบ ด้านการบริการ ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข และ ด้านการบริหาร ซึ่งแต่ละปัจจัยหลัก จะประกอบไปด้วยปัจจัยย่อย ดังนี้

1. ด้านทำเล

- 1.1 เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย
- 1.2 ลูกค้าเข้าถึงง่าย
- 1.3 ใกล้แหล่งลูกค้า
- 1.4 ใกล้แหล่งวัตถุประสงค์ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง
- 1.5 อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน
- 1.6 ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ

- 1.7 ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand
 - 1.8 สถานีรถไฟฟ้าBTS MRT
 - 1.9 สิ่งอำนวยความสะดวก
 - 1.10 ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง
 - 1.11 ใกล้บ้านที่พักอาศัย
 - 1.12 สิ่งแวดล้อมดี ปลอดภัย
2. ด้านราคา
 - 2.1 ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย
 - 2.2 มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด
 - 2.3 ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า
3. ด้านการออกแบบ
 - 3.1 รูปแบบและความสวยงามของอาคาร
 - 3.2 ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ
 - 3.3 พื้นที่พร้อมใช้งาน
 - 3.4 มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว
 - 3.5 ที่จอดรถเพียงพอ
4. ด้านการบริการ
 - 4.1 ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง
 - 4.2 ระบบรักษาความปลอดภัย
 - 4.3 การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่
5. ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข
 - 5.1 สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม
 - 5.2 ระยะเวลาของสัญญา
 - 5.3 สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้
 - 5.4 ฟรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน
 - 5.5 เวลาเปิดปิดและการล่วงหน้า

6. ด้านการบริหาร

6.1 ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร

6.2 ระบบการบริหารจัดการภายใน

โดยสมมุติฐานด้านปัจจัย คือ ปัจจัยด้านทำเล มีความสำคัญในการประกอบธุรกิจและมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่สำนักงานของกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยมากที่สุด แต่ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านทำเล มีลำดับความสำคัญเป็นอันดับที่ 4 จากทั้งหมด 6 อันดับ ซึ่งไม่ตรงกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้ โดยปัจจัยผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านการบริหาร รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริการ และ ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ดังตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลัก ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัจจัยด้านการบริหาร	138	1	5	500	3.67	0.74
ปัจจัยด้านการบริการ	138	1	5	502	3.64	0.70
ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	138	1	5	493	3.57	0.75
ปัจจัยด้านทำเล	138	2	5	490	3.55	0.52
ปัจจัยด้านราคา	138	1	5	488	3.53	0.73
ปัจจัยด้านการออกแบบ	138	1	5	463	3.35	0.66

เป็นที่น่าสังเกตว่า แม้ว่าปัจจัยด้านทำเล จะไม่ใช่ปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด แต่คะแนนที่ต่ำสุด อยู่ที่ 2 ซึ่งมีค่ามากกว่าคะแนนต่ำสุดของปัจจัยด้านอื่น

จากสมมุติฐานด้านปัญหา ที่กล่าวไปแล้วในบทที่ 1 ว่า ปัญหาด้านราคาค่าเช่า เป็นปัญหาหลักที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด แต่เมื่อการวิเคราะห์ผลในด้านปัจจัย ราคากลับมีความสำคัญลำดับรองสุดท้าย รองจากปัจจัยด้านการออกแบบ ซึ่งด้านปัญหาของผู้เช่า จะทำการวิเคราะห์ในเนื้อหาถัดไป

จากที่กล่าวไปข้างต้น ปัจจัยผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านการบริหาร เมื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยย่อยของด้านการบริหาร พบว่า ผู้เช่าให้ความสำคัญเรื่อง ความน่าเชื่อถือของผู้บริหารมากที่สุด รองลงมาคือ เรื่องระบบการจัดการภายใน ดังตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11 แสดงปัจจัยย่อยด้านการบริหาร ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	138	1	5	505	3.71	0.78
ระบบการบริหารจัดการภายใน	138	1	5	494	3.63	0.82

โดยปัจจัยย่อยทางด้านการบริการที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัย รองลงมาคือ ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง และการซ่อมบำรุงระหว่างการเข้าพื้นที่ ตามลำดับ ดังตารางที่ 5.12

ตารางที่ 5.12 แสดงปัจจัยย่อยด้านการบริการ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัย	138	1	5	531	3.85	0.87
ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	138	1	5	492	3.57	0.77
การซ่อมบำรุงระหว่างการเข้าพื้นที่	138	1	5	480	3.50	0.77

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัจจัยย่อยที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ เรื่องสัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม รองลงมาคือ เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา ระยะเวลาของสัญญา สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้ ตามลำดับ โดยเรื่องฟรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งานนั้น มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13 แสดงปัจจัยย่อยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม	138	1	5	539	3.91	0.87
เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา	138	1	5	511	3.73	0.94
ระยะเวลาของสัญญา	138	1	5	506	3.67	0.84
สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้	138	1	5	474	3.43	0.97
ฟรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	138	1	5	431	3.12	1.22

ด้านทำเล ปัจจัยย่อยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สิ่งอำนวยความสะดวก รองลงมาคือ ลูกค้าเข้าถึงง่าย และ ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ ตามลำดับ โดยเรื่องใกล้บ้าน ที่พักอาศัยมีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14 แสดงปัจจัยย่อยด้านทำเลที่ตั้ง ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สิ่งอำนวยความสะดวก	138	1	5	527	3.82	0.89
*ลูกค้าเข้าถึงง่าย	138	2	5	521	3.78	0.88
ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ	138	1	5	518	3.75	0.93
สถานีรถไฟฟ้าBTS MRT	138	1	5	513	3.74	0.91
ใกล้แหล่งลูกค้า	138	1	5	509	3.69	1.00
สิ่งแวดล้อมดี ปลอดภัย	138	1	5	505	3.66	0.88
*เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย	138	2	5	504	3.65	0.78
ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง	138	1	5	493	3.57	0.96
ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความสำเร็จเกี่ยวกับBrand	138	1	5	484	3.51	0.92
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน	138	1	5	471	3.41	1.09
ใกล้Lifestyle สถาบันบันเทิง	138	1	5	422	3.06	0.93
ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	138	1	5	408	2.96	1.01

จะสังเกตว่า ปัจจัยเรื่องการเข้าถึงง่าย ทั้งลูกค้า เจ้าของ และบุคลากรนั้น มีคะแนนต่ำสุดคือ 2 ในขณะที่เรื่องอื่น คะแนนต่ำสุดอยู่ที่ 1 แสดงถึงการให้ความสำคัญของเรื่อง ความง่ายต่อการเข้าถึงตัวสำนักงาน

ด้านราคา ปัจจัยย่อยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย รองลงมาคือ มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด โดยเรื่องค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 แสดงปัจจัยย่อยด้านราคา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย	138	1	5	515	3.73	0.98
มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด	138	1	5	485	3.51	0.83
ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า	138	1	5	464	3.36	0.84

ด้านการออกแบบ ปัจจัยย่อยที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ รองลงมาคือ พื้นที่พร้อมใช้งาน ที่จอดรถเพียงพอ รูปแบบและความสวยงามของอาคาร ตามลำดับ โดยเรื่องมีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัวมีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.16 ตารางที่ 5.16 แสดงปัจจัยย่อยด้านการออกแบบ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ	138	1	5	507	3.67	0.85
พื้นที่พร้อมใช้งาน	138	1	5	497	3.60	0.82
ที่จอดรถเพียงพอ	138	1	5	468	3.39	1.06
รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	138	1	5	425	3.08	0.74
มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	138	1	5	416	3.01	1.04

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขเรื่องสัญญาเช่ามีความชัดเจน ยุติธรรม มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 42.80% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก 26.80% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด 26.10% เห็นว่ามีความสำคัญปานกลาง และ 2.90% เห็นว่ามีความสำคัญน้อย 1.40% เห็นว่าไม่มีความสำคัญ

ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านทำเลเรื่องใกล้บ้าน ที่พักอาศัย โดย 36.20% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง 27.50% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญน้อย 23.20% เห็นว่ามีความสำคัญมาก และ ผู้ที่เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุดและเห็นว่าไม่มีความสำคัญมีสัดส่วนเท่ากันคือ 6.50% ดังตารางที่ 5.17

ตารางที่ 5.17 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไขสัญญาเช่ามีความชัดเจน ยุติธรรม	3.91	2	4	36	59	37	138
		1.40%	2.90%	26.10%	42.80%	26.80%	100%
ด้านทำเลใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	2.96	9	38	50	32	9	138
		6.50%	27.50%	36.20%	23.20%	6.50%	100%

ส่วนที่ 6 : ปัญหาที่พบบ่อยระหว่างการเช่า

วัตถุประสงค์อีกข้อหนึ่งในงานวิจัยนี้ คือ เพื่อทราบถึงปัญหาที่ผู้เช่าประสบระหว่างการเช่าพื้นที่ในอาคารปัจจุบัน โดยมีปัญหาหลัก 6 ด้านเหมือนกับตัวแปรเรื่องปัจจัย คือ ด้านทำเล ด้านราคา ด้านการออกแบบ ด้านการบริการ ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข และ ด้านการบริหาร ซึ่งแต่ละปัญหาหลัก จะประกอบไปด้วยปัญหาย่อย ดังนี้

1. ด้านทำเล
 - 1.1 ทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า
 - 1.2 การจราจรติดขัด
 - 1.3 มลพิษมาก เช่น เสียง อากาศ ฝุ่น
 - 1.4 เปลี่ยวและเสี่ยงต่ออาชญากรรม
2. ด้านราคา
 - 2.1 ค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า
 - 2.2 ค่าน้ำ ค่าไฟถูกคิดเหมาไม่สามารถควบคุมได้
 - 2.3 ค่าที่จอดรถแพง ไม่คุ้มค่า
3. ด้านการออกแบบ
 - 3.1 อาคารเก่า ทรุดโทรม ขาดการดูแล
 - 3.2 ออกแบบไม่เหมาะสมกับการใช้งาน
 - 3.3 ขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท เช่น ห้องประชุมรวม ที่สูบบุหรี่ pantry
 - 3.4 พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกอาคารน้อยเกินไป
 - 3.5 ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ
 - 3.6 ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ
4. ด้านการบริการ
 - 4.1 พื้นที่ส่วนกลางสกปรก
 - 4.2 ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม
 - 4.3 ไม่มีการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า

5. ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข
 - 5.1 สัญญาเช่ารถเช่าเปรียบผู้เช่า
 - 5.2 ระยะเวลาของสัญญาไม่เหมาะสม
 - 5.3 ไม่สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้
 - 5.4 ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้
6. ด้านการบริหาร
 - 6.1 ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ
 - 6.2 เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง

โดยสมมุติฐานด้านปัญหา คือ ปัญหาด้านราคา เป็นปัญหาที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด แต่ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านราคา ผู้เช่าประสบมากเป็นอันดับที่ 2 รองจากปัญหาด้านทำเลที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด ซึ่งไม่ตรงกับสมมุติฐานที่ตั้งไว้ โดยปัญหาที่ผู้เช่าประสบมากรองลงมาคือ ปัญหาด้านการออกแบบ และปัญหาด้านการบริการ ตามลำดับ โดยปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขนั้น เป็นปัญหาที่ผู้เช่าประสบน้อยที่สุด ดังตารางที่ 5.18

ตารางที่ 5.18 แสดงปัญหาที่พบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลัก ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่พบระหว่างการเช่าพื้นที่	N	Min	Max	Sum	Mean	Std
ปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง	138	1	5	387	2.81	0.74
ปัญหาด้านราคา	138	1	5	374	2.76	0.89
ปัญหาด้านการออกแบบ	138	1	5	375	2.72	0.83
ปัญหาด้านการบริการ	138	1	5	326	2.37	0.83
ปัญหาด้านการบริหาร	138	1	5	296	2.23	0.99
ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	138	1	5	285	2.09	0.84

ด้านทำเล ปัญหาย่อยที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ การจราจรติดขัด รองลงมาคือมลพิษมาก เปลี่ยว เสี่ยงต่ออาชญากรรม ตามลำดับ โดยเรื่องทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งลูกค้ามีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.19

ตารางที่ 5.19 แสดงปัญหาย่อยด้านทำเลที่ตั้ง ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
การจราจรติดขัด	138	1	5	491	3.56	0.98
มลพิษมาก	138	1	5	411	2.98	1.04

ด้านราคา ปัญหาย่อยที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ค่าที่จอดรถแพงเกินไป รองลงมาคือ ราคาเช่าแพง ไม่คุ้มค่า โดยเรื่องค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้นั้น มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.20

ตารางที่ 5.20 แสดงปัญหาย่อยด้านราคา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ค่าที่จอดรถแพงเกินไป	138	1	5	401	2.95	1.16
ราคาค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า	138	1	5	362	2.70	0.91
ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้	138	1	5	348	2.58	1.04

ด้านการออกแบบ ปัญหาย่อยที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ รองลงมาคือ พื้นที่โล่งน้อย ขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ อาคารเก่า ทรุดโทรม ขนาดการดูแล ตามลำดับ โดยเรื่องพื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งานนั้น มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.21

ตารางที่ 5.21 แสดงปัญหาย่อยด้านการออกแบบ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ	138	1	5	425	3.08	1.22
พื้นที่โล่งน้อย	138	1	5	386	2.80	0.96
ขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท	138	1	5	367	2.66	1.09
ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	138	1	5	366	2.65	1.11
อาคารเก่า ทรุดโทรม ขนาดการดูแล	138	1	5	362	2.62	1.11
พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน	138	1	5	349	2.53	1.01

ด้านการบริการ ปัญหาย่อยที่ผู้เข้าประสบมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม รองลงมาคือ พื้นที่ส่วนกลางสกปรก โดยปัญหาเรื่องการไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า นั้น มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.22

ตารางที่ 5.22 แสดงปัญหาย่อยด้านการบริการ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	138	1	5	330	2.39	0.90
พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	138	1	5	326	2.36	0.95
ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า	138	1	5	324	2.35	0.98

ด้านการบริหาร ปัญหาย่อยที่ผู้เข้าประสบมากที่สุด คือ เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ดูแลไม่ทั่วถึง รองลงมาคือ ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 5.23

ตารางที่ 5.23 แสดงปัญหาย่อยด้านการบริหาร ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง	138	1	5	303	2.28	1.09
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ	138	1	5	289	2.17	1.06

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัญหาย่อยที่ผู้เข้าประสบมากที่สุด คือ ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่ระหว่างการเช่าได้ และระยะเวลาของสัญญาสั้นไป รองลงมาคือ ระยะเวลาของสัญญายาวไป และ สัญญาเช่าเอาต์เอาเปรียบผู้เช่า ตามลำดับ โดยปัญหาเรื่องที่ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้นั้น มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด ดังตารางที่ 5.24

ตารางที่ 5.24 แสดงปัญหาย่อยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่	138	1	5	296	2.19	1.04
ระยะเวลาของสัญญาสั้นไป	138	1	5	296	2.19	0.94
ระยะเวลาของสัญญายาวไป	138	1	4	282	2.09	0.87
สัญญาเช่าเอาต์เอาเปรียบผู้เช่า	138	1	5	278	2.07	0.99
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	138	1	5	261	1.95	1.13

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัญหาด้านทำเลเรื่องการจราจรติดขัด มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 36.20% ประสบปัญหาระดับมาก 34.10% ประสบปัญหาระดับมาก 17.40% ประสบปัญหาระดับมากที่สุด 9.40% ประสบปัญหาระดับน้อย และ 2.90% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย

ส่วนปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านข้อตกลงและเงื่อนไข เรื่องไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้ โดย 50.00% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย 21.60% ประสบปัญหาระดับปานกลาง 18.70% ประสบปัญหาระดับน้อย 6.00% ประสบปัญหามาก และ 3.70% ประสบปัญหาด้านนี้มากที่สุด ดังตารางที่ 5.25

ตารางที่ 5.25 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัญหาที่ประสบมากที่สุดและน้อยที่สุดตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล การจราจรติดขัด	3.56	4	13	47	50	24	138
		2.90%	9.40%	34.10%	36.20%	17.40%	100%
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	1.95	67	25	29	8	5	134
		50.00%	18.70%	21.60%	6.00%	3.70%	100%

จากการตรวจสอบแบบสอบถามทั้งหมด 138 ชุด โดยคร่าว พบว่า แนวทางของคำตอบของผู้ประกอบการแต่ละธุรกิจค่อนข้างที่จะต่างกัน และจากภาพที่ 5.7 ที่แสดงสัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ธุรกิจประเภทอัญมณี มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ทำให้เกิดข้อสงสัยในคำตอบของภาพรวมที่อาจจะมีการเบี่ยงเบนไปตามน้ำหนักของธุรกิจ 2 ประเภทที่กล่าวมาข้างต้น เนื่องจากเป็นจำนวนรวมกว่าครึ่งของสัดส่วนแบบสอบถามทั้งหมด

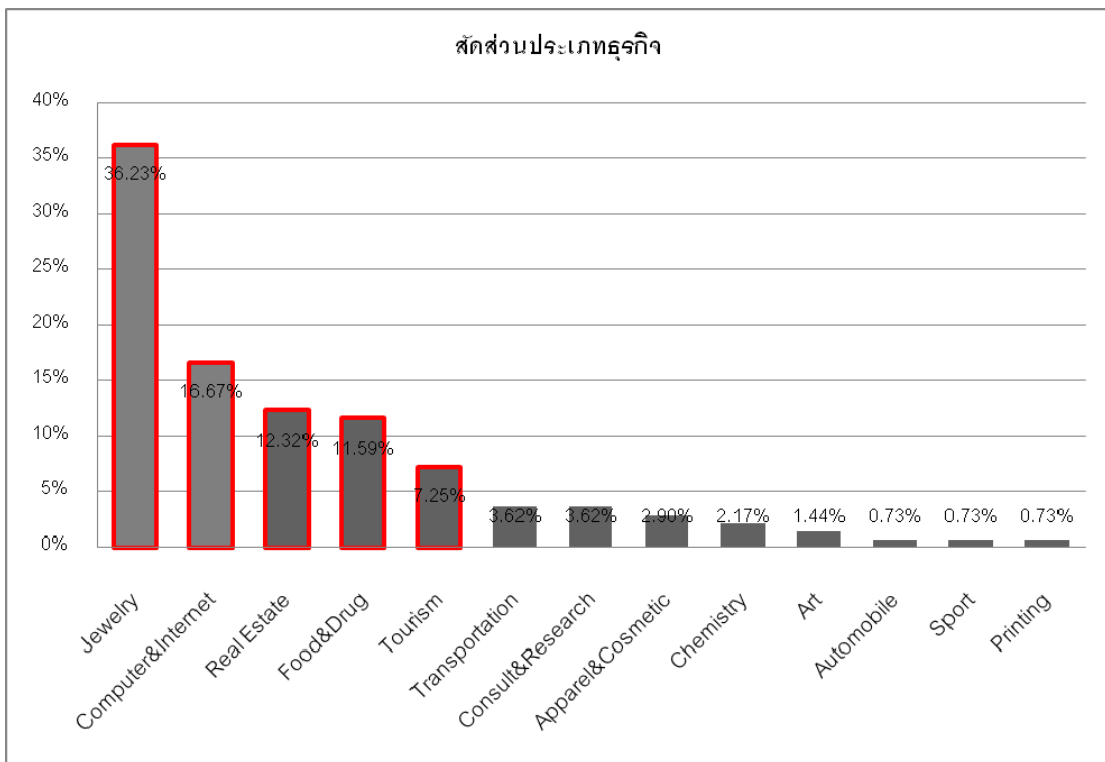
เพื่อความแม่นยำที่มากขึ้นในการวิเคราะห์คำตอบ จึงได้ทำการแยกประเภทของธุรกิจ 5 ประเภทแรก ที่มีจำนวนมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจอัญมณี ธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจอาหารและยา ธุรกิจท่องเที่ยว และนำไปประมวลผลอีกครั้ง ซึ่งจะนำเสนอข้อมูลในบทต่อไป

บทที่ 6

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านปัจจัยและปัญหา แยกตามประเภทธุรกิจ

จากการที่กล่าวไปแล้วในบทที่ 5 จากแบบสอบถามทั้งหมด 138 ชุด แนวทางของคำตอบของผู้ประกอบการแต่ละธุรกิจค่อนข้างที่จะต่างกัน และจากภาพที่ 5.7 ที่แสดงสัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามประเภทธุรกิจ พบว่า ธุรกิจประเภทอัญมณี มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ทำให้เกิดข้อสงสัยในคำตอบของภาพรวมที่อาจจะมีการเบี่ยงเบนไปตามน้ำหนักของธุรกิจ 2 ประเภทที่กล่าวมาข้างต้น เนื่องจากเป็นจำนวนรวมกว่าครึ่งของสัดส่วนแบบสอบถามทั้งหมด

ภาพที่ 5.7 แสดงสัดส่วนประเภทธุรกิจ



การวิเคราะห์ข้อมูลในบทนี้ เพื่อตอบวัตถุประสงค์ในเรื่องปัจจัยในการเลือกเข้าพื้นที่สำนักงานและปัญหาที่ผู้เช่าประสบระหว่างการเช่าให้ชัดเจนขึ้น

ตารางที่ 6.1 แสดงประเภทธุรกิจและจำนวนของแบบสอบถามผู้เช่าตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building								Total
		ปิยะ มิตร	JTC	BIS	S& B	Bis co	ทรัพย์ สถา พร	GP 1	GP 3	
Jewelry	Trade&Distribution	23	6	4	1	2	-	-	-	36
	Manufacturing	1	1	4	1	-	1	-	-	8
	Service	-	-	3	-	-	-	-	-	3
	Association	1	-	-	-	-	-	-	-	1
	School	1	-	1	-	-	-	-	-	2
	Total	26	7	12	2	2	1	-	-	50
Computer&Internet	Hardware	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	Software House	-	-	-	-	-	-	4	10	14
	System Integration	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	Design	-	-	-	-	-	-	-	7	7
	Total	-	-	1	-	-	-	5	17	23
Real Estate	Design	-	-	-	1	4	-	-	9	14
	Construction	-	-	-	-	-	1	1	-	2
	Management	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	Total	-	-	-	1	4	1	2	9	17
Food&Drug	Trade&Distribution	1	-	1	1	1	-	7	-	11
	Manufacturing	-	3	1	-	-	-	1	-	5
	Total	1	3	2	1	1	-	8	-	16
Tourism	Tour	-	-	1	2	-	-	-	-	3
	Consult	-	-	-	-	-	-	1	1	2
	Ticket	-	-	1	1	-	-	-	-	2
	Visa&Translation	-	-	-	-	-	-	-	3	3
	Total	-	-	2	3	-	-	1	4	10
Total		27	10	17	7	7	2	16	30	116

วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี

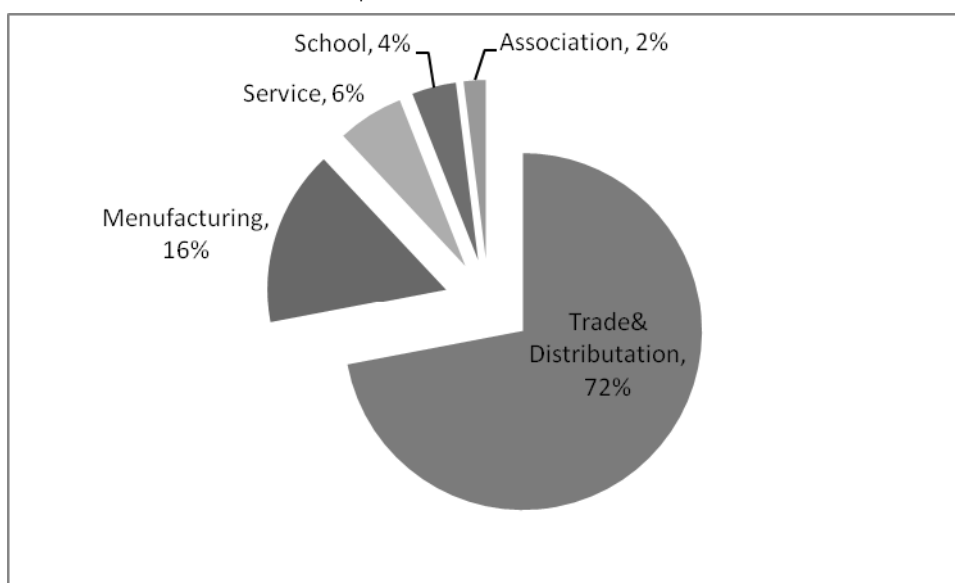
ธุรกิจอัญมณีในงานวิจัยฉบับนี้ ได้จำแนกประเภทและให้รายละเอียดลักษณะของงาน จากการรวบรวมคำตอบของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 50 ชุด ดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจอัญมณีแต่ละประเภท

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
อัญมณี (Jewelry)	แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution)	นำเข้า ส่งออก ตัวแทนจำหน่าย นายหน้า
	การผลิต(Manufacturing)	อุตสาหกรรมอัญมณี
	การบริการ(Service)	ชุบ เชื่อม แกะสลัก ขึ้นรูป ตัวเรือนต่างๆ
	สมาคม(Association)	ตรวจสอบ รับรองคุณภาพ ประกาศนียบัตร
	โรงเรียน(School)	สอนการออกแบบอัญมณี

โดยจากแบบสอบถาม 50 ชุด แบ่งเป็น ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีประเภทแลกเปลี่ยนและกระจายสินค้า (Trade&Distribution) มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ ประเภทการผลิต (Manufacturing) การบริการ (Service) สมาคม (Association) และ โรงเรียน (School) ตามลำดับ ดังภาพที่ 6.1 และ ตารางที่ 6.3

ภาพที่ 6.1 แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจอัญมณี



ตารางที่ 6.3 แสดงประเภทธุรกิจอัญมณีและจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building							Total	
		ปิยะ มิตร	JTC	BIS	S&B	Bis co	ทรัพย์ สถาพร	GP1		GP3
Jewelry	Trade&Distribution	23	6	4	1	2	-	-	-	36
	Manufacturing	1	1	4	1	-	1	-	-	8
	Service	-	-	3	-	-	-	-	-	3
	Association	1	-	-	-	-	-	-	-	1
	School	1	-	1	-	-	-	-	-	2
	Total	26	7	12	2	2	1	-	-	50

ส่วนที่ 1 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านทำเล คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริหาร ปัจจัยด้านการบริการ ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัจจัยด้านราคาตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านการออกแบบดังตารางที่ 6.4

ตารางที่ 6.4 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัจจัยด้านทำเล	50	1	5	190	3.80	0.79
ปัจจัยด้านการบริหาร	50	2	5	188	3.77	0.78
ปัจจัยด้านการบริการ	50	1	5	185	3.72	0.85
ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	50	1	5	180	3.60	0.98
ปัจจัยด้านราคา	50	1	5	179	3.59	0.84
ปัจจัยด้านการออกแบบ	50	1	5	169	3.38	0.85

โดยปัจจัยย่อยทางด้านทำเลที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน รองลงมาคือ ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ และใกล้แหล่งลูกค้า ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องใกล้บ้าน ที่พักอาศัยนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.5

ตารางที่ 6.5 แสดงปัจจัยย่อยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน	50	2	5	213	4.26	.664
ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ	50	3	5	211	4.22	.616
ใกล้แหล่งลูกค้า	50	2	5	202	4.04	.880
ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง	50	1	5	199	3.98	.869
ลูกค้าเข้าถึงง่าย	50	2	5	199	3.98	.742
สิ่งอำนวยความสะดวก	50	1	5	192	3.84	.866
ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand	50	1	5	191	3.82	.800
เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย	50	2	5	183	3.66	.717
สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT	49	1	5	177	3.61	.862
ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง	50	2	5	165	3.30	.814
ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	50	2	5	156	3.12	.895

ด้านการบริหาร เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความน่าเชื่อถือของผู้บริหารรองลงมาคือ ระบบการบริหารจัดการภายใน ดังตารางที่ 6.6

ตารางที่ 6.6 แสดงปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	50	3	5	195	3.90	.789
ระบบการบริหารจัดการภายใน	50	2	5	182	3.64	.776

ด้านการบริการ เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัย รองลงมาคือ ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่ ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.7

ตารางที่ 6.7 แสดงปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัย	50	1	5	195	3.90	.909
ความสะดวกบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	50	2	5	182	3.64	.776
การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่	49	2	5	177	3.61	.731

ด้านเงื่อนไขและข้อตกลง เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม รองลงมาคือ เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา ระยะเวลาของสัญญา และสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องพรีค่าแรกเช่าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งานนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.8

ตารางที่ 6.8 แสดงปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม	50	2	5	197	3.94	.793
เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา	50	1	5	191	3.82	.941
ระยะเวลาของสัญญา	50	2	5	186	3.72	.809
สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้	50	1	5	173	3.46	.994
พรีค่าแรกเช่าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	50	1	5	154	3.08	1.383

ด้านราคา เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย รองลงมาคือ ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า ส่วนปัจจัยเรื่องมีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาดนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.9

ตารางที่ 6.9 แสดงปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย	50	2	5	184	3.68	.913
ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า	50	2	5	178	3.56	.733
มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด	50	1	5	176	3.52	.863

ด้านการออกแบบ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ รองลงมาคือ พื้นที่พร้อมใช้งาน ที่จอดรถเพียงพอ รูปแบบและความสวยงามของอาคาร ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องมีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัวนั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.10

ตารางที่ 6.10 ปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ	50	2	5	181	3.62	.753
พื้นที่พร้อมใช้งาน	50	1	5	172	3.44	.837
ที่จอดรถเพียงพอ	50	1	5	169	3.38	.987
รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	50	2	5	162	3.24	.687
มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	50	1	5	161	3.22	.975

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัจจัยด้านทำเลเรื่องอยู่ในแหล่งรวมธุรกิจประเภทเดียวกัน มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 56% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก 36% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด 6% เห็นว่ามีความสำคัญปานกลาง และ 2% เห็นว่ามีความสำคัญน้อย

ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านข้อตกลงและเงื่อนไขเรื่องฟรีค่าเช่าแรกเข้า โดย 26% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง 20% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก และมากที่สุด 18% เห็นว่าไม่มีความสำคัญ และ 16% เห็นว่ามีความสำคัญน้อยดังตารางที่ 6.11

ตารางที่ 6.11 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจประเภทเดียวกัน	4.26	0	1	3	28	18	50
		0.0%	2.0%	6.0%	56.0%	36.0%	100%
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ฟรีค่าเช่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	3.08	9	8	13	10	10	50
		18.0%	16.0%	26.0%	20.0%	20.0%	100%

ส่วนที่ 2 : ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัญหาด้านราคา คือ ปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ปัญหาด้านทำเล ปัญหาด้านการออกแบบ ปัญหาด้านการบริการ ปัญหาด้านการบริหาร ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีประสบน้อยที่สุด คือ ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ดังตารางที่ 6.12

ตารางที่ 6.12 แสดงปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัญหาด้านราคา	50	1	5	143	2.86	1.12
ปัญหาด้านทำเล	50	1	5	141	2.82	1.11
ปัญหาด้านการออกแบบ	50	1	5	131	2.63	1.08
ปัญหาด้านบริการ	50	1	5	118	2.37	1.11
ปัญหาด้านบริหาร	50	1	5	117	2.33	1.18
ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	50	1	5	106	2.14	1.10

โดยปัญหาย่อยทางด้านราคาของผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ค่าที่จอดรถแพงเกินไป รองลงมาคือ ราคาเช่าแพง ไม่คุ้มค่า และ ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.13

ตารางที่ 6.13 แสดงปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ค่าที่จอดรถแพงเกินไป	50	1	5	158	3.16	1.184
ราคาเช่าแพง ไม่คุ้มค่า	50	1	5	136	2.72	.948
ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้	50	1	5	135	2.70	1.216

ด้านทำเล ปัญหาเรื่องการจราจรติดขัด เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอัญมณีประสบมากที่สุด รองลงมาคือ มลพิษมาก เปื้อนยิว เสี่ยงต่ออาชญากรรม และ ทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.14

ตารางที่ 6.14 แสดงปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
การจราจรติดขัด	50	1	5	172	3.44	1.033
มลพิษมาก	50	1	5	148	2.96	1.142
เปลี่ยว เสี่ยงต่ออาชญากรรม	50	1	5	128	2.56	1.033
ทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า	50	1	5	115	2.30	1.216

ด้านการออกแบบ ปัญหาเรื่องที่จอตลอดไม่ดี ไม่เพียงพอเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอัญมณีประสบมากที่สุด รองลงมาคือ พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย และ ขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ประสบน้อยที่สุดคือเรื่องอาคารเก่า ทรวดโถม ขนาดการดูแล ดังตารางที่ 6.15

ตารางที่ 6.15 แสดงปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ที่จอตลอดไม่ดี ไม่เพียงพอ	50	1	5	145	2.90	1.147
พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย	50	1	5	139	2.78	.932
ขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท	50	1	5	138	2.76	1.098
ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	50	1	5	125	2.50	1.074
พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน	50	1	5	125	2.50	1.015
อาคารเก่า ทรวดโถม ขนาดการดูแล	50	1	5	116	2.32	1.203

ด้านการบริการ ปัญหาเรื่องไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอัญมณีประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม และ พื้นที่ส่วนกลางสกปรก ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.16

ตารางที่ 6.16 แสดงปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า	50	1	5	122	2.44	1.198
ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	50	1	5	119	2.38	1.048
พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	50	1	5	114	2.28	1.070

ด้านการบริหาร ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอัญมณีประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 6.17

ตารางที่ 6.17 แสดงปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง	50	1	5	120	2.40	1.143
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ	50	1	5	113	2.26	1.209

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอัญมณีประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 6.18

ตารางที่ 6.18 แสดงปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณี ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระยะเวลาของสัญญาสั้นไป	50	1	5	115	2.30	1.015
ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่	50	1	5	114	2.28	1.070
สัญญาเช่าเออาร์ดีเอเปรียบผู้เช่า	50	1	5	105	2.10	1.074
ระยะเวลาของสัญญายาวไป	50	1	4	101	2.02	.937
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	49	1	5	97	1.98	1.233

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัญหาด้านทำเลเรื่องการจราจรติดขัด มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 36% ประสบปัญหาระดับมากและปานกลาง 14% ประสบปัญหาระดับมากที่สุด 8% ประสบปัญหาน้อย และ 6% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย

ส่วนปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านข้อตกลงและเงื่อนไข เรื่องไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้ โดย 53.10% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย 24.50% ประสบปัญหาปานกลาง 12.20% ประสบปัญหาน้อย 6.10% ประสบปัญหามากที่สุด และ 4.10% ประสบปัญหาด้านนี้มาก ดังตารางที่ 6.19

ตารางที่ 6.19 แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุดตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล การจราจรติดขัด	3.44	3	4	18	18	7	50
		6.0%	8.0%	36.0%	36.0%	14.0%	
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	1.98	26	6	12	2	3	49
		53.1%	12.2%	24.5%	4.1%	6.1%	

วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต

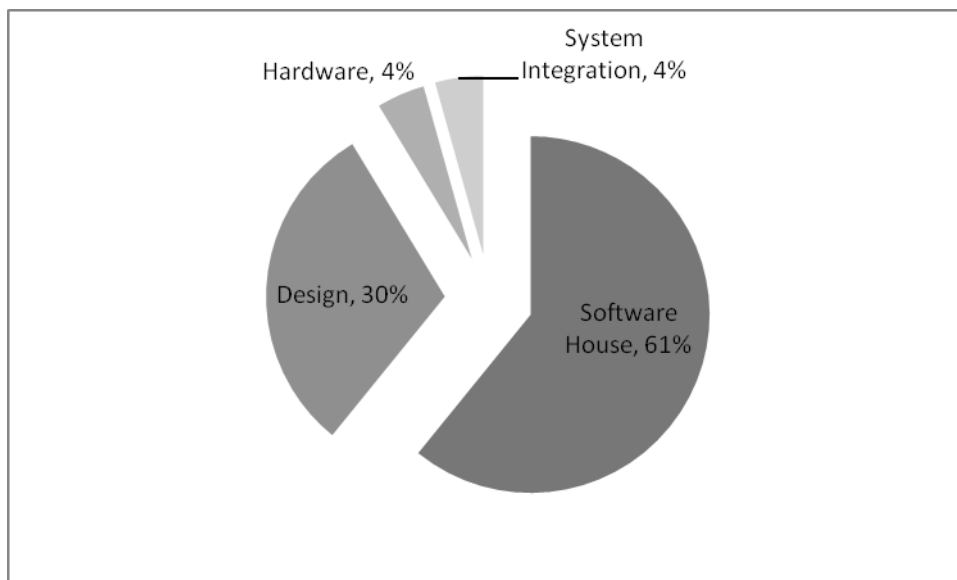
ธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตในงานวิจัยฉบับนี้ ได้จำแนกประเภทและให้รายละเอียดลักษณะของงาน จากการรวบรวมคำตอบของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 23 ชุด ดังตารางที่ 6.20

ตารางที่ 6.20 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตแต่ละประเภท

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
คอมพิวเตอร์ และ อินเทอร์เน็ต (Computer and Internet)	จำหน่ายอุปกรณ์(Hardware)	จำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่างๆ
	พัฒนาโปรแกรม(Software House)	เขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์
	พัฒนาระบบ(System Integration)	ติดตั้งระบบ เครือข่าย และการเชื่อมต่อต่างๆ
	ออกแบบ(Design)	ออกแบบWebsite สื่อ โฆษณาต่างๆ ทางคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต

โดยจากแบบสอบถาม 23 ชุด แบ่งเป็น ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตประเภทพัฒนาโปรแกรม (Software House) มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือออกแบบ (Design) ส่วนประเภทที่มีจำนวนน้อยที่สุด คือ จำหน่ายอุปกรณ์ (Hardware) และพัฒนาระบบ (System Integration) ดังภาพที่ 6.2 และ ตารางที่ 6.20

ภาพที่ 6.2 แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต



ตารางที่ 6.21 แสดงประเภทธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building							Total	
		ปิยะ มิตร	JTC	BIS	S& B	Bis co	ทรัพย์ สถา พร	GP 1		GP 3
Computer&Internet	Hardware	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	Software House	-	-	-	-	-	-	4	10	14
	System Integration	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	Design	-	-	-	-	-	-	-	7	7
	Total	-	-	1	-	-	-	5	17	23

ส่วนที่ 1 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านการบริหาร คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัจจัยด้านการบริการ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านทำเล ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านการออกแบบดังตารางที่ 6.22

ตารางที่ 6.22 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค้ำมัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัจจัยด้านการบริหาร	23	2	5	83	3.75	0.69
ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	23	1	5	80	3.47	0.89
ปัจจัยด้านการบริการ	23	2	5	78	3.39	0.70
ปัจจัยด้านราคา	23	1	5	77	3.36	1.01
ปัจจัยด้านทำเล	23	1	5	77	3.34	0.93
ปัจจัยด้านการออกแบบ	23	1	5	74	3.20	0.82

โดยปัจจัยย่อยทางด้านทำเลที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สิ่งอำนวยความสะดวก รองลงมาคือ สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT และใกล้แหล่งลูกค้าตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องใกล้ Lifestyle สถานบันเทิงนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.5

ตารางที่ 6.23 แสดงปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค้ำมัธยฐาน

ปัจจัยด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สิ่งอำนวยความสะดวก	23	1	5	91	3.96	.976
สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT	23	3	5	91	3.96	.878
ใกล้แหล่งลูกค้า	23	1	5	82	3.57	.992
เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย	23	3	5	82	3.57	.728
ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ	23	1	5	78	3.39	1.196
สิ่งแวดล้อมดีปลอดภัย	23	2	5	77	3.35	.885
ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand	23	1	5	77	3.35	1.191
ลูกค้าเข้าถึงง่าย	23	2	5	77	3.35	.832
ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง	23	1	5	71	3.09	.900
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน	23	1	4	67	2.91	.668
ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	23	1	5	66	2.87	.968
ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง	23	1	5	63	2.74	.964

ด้านการบริหาร เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความน่าเชื่อถือของผู้บริหารรองลงมาคือ ระบบการบริหารจัดการภายใน ดังตารางที่ 6.24

ตารางที่ 6.24 แสดงปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	23	3	5	83	3.77	.612
ระบบการบริหารจัดการภายใน	23	2	5	82	3.73	.767

ด้านการบริการ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัย รองลงมาคือ ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง และ การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่ ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.25

ตารางที่ 6.25 แสดงปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัย	23	2	5	82	3.57	.843
ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	23	2	5	77	3.35	.573
การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่	23	2	5	75	3.26	.689

ด้านเงื่อนไขและข้อตกลง เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม รองลงมาคือ เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา ระยะเวลาของสัญญา และสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องฟรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งานนั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.26

ตารางที่ 6.26 แสดงปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม	23	1	5	85	3.70	.926
เวลาเปิดปิดและการล่วงเวลา	23	1	5	83	3.61	.839
ระยะเวลาของสัญญา	23	1	5	83	3.61	.941
สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้	23	1	5	77	3.35	.935
ฟรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	23	1	5	71	3.09	.848

ด้านราคา เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย รองลงมาคือ มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด ส่วนปัจจัยเรื่องค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า นั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.27

ตารางที่ 6.27 แสดงปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย	23	1	5	84	3.65	1.20
มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด	23	1	5	76	3.30	.926
ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า	23	1	5	72	3.13	.920

ด้านการออกแบบ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ พื้นที่พร้อมใช้งาน รองลงมาคือ ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ รูปแบบและความสวยงามของอาคาร ที่จอดรถเพียงพอ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องมีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัวนั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.28

ตารางที่ 6.28 แสดงปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
พื้นที่พร้อมใช้งาน	23	3	5	87	3.78	.671
ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ	23	3	5	84	3.65	.832
รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	23	2	5	71	3.09	.848
ที่จอดรถเพียงพอ	23	2	5	70	3.04	1.02
มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	23	1	4	56	2.43	.728

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัจจัยด้านทำเลเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวก มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 43.5% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก 30.4% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด 21.7% เห็นว่ามีความสำคัญปานกลาง และ 4.3% เห็นว่าไม่มีความสำคัญ

ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านการออกแบบเรื่องมีห้องน้ำหรือPantry ส่วนตัว โดย 56.5% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญน้อย 30.4% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง 8.7% เห็นว่ามีความสำคัญมาก และ 4.3% เห็นว่าไม่มีความสำคัญ ดังตารางที่ 6.29

ตารางที่ 6.29 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล	3.96	1	0	5	10	7	23
สิ่งอำนวยความสะดวก		4.3%	0.0%	21.7%	43.5%	30.4%	100%
ด้านการออกแบบ	2.43	1	13	7	2	0	23
มีห้องน้ำหรือPantryส่วนตัว		4.3%	56.5%	30.4%	8.7%	0.0%	100%

ส่วนที่2 : ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัญหาด้านราคา คือ ปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ปัญหาด้านทำเล ปัญหาด้านการออกแบบ ปัญหาด้านการบริการ ปัญหาด้านการบริหาร ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตประสบน้อยที่สุด คือ ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ดังตารางที่ 6.30

ตารางที่ 6.30 แสดงปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัญหาด้านทำเล	23	1	5	65	2.84	.979
ปัญหาด้านราคา	23	1	5	61	2.79	.853
ปัญหาด้านการออกแบบ	23	1	5	63	2.72	.832
ปัญหาด้านการบริการ	23	1	4	54	2.36	.812
ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	23	1	3	44	2.00	.862
ปัญหาด้านการบริหาร	23	1	4	43	1.93	.961

โดยปัญหาย่อยทางด้านราคาของผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ค่าที่จอดรถแพงเกินไป รองลงมาคือ ราคาเช่าแพง ไม่คุ้มค่า และ ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.31

ตารางที่ 6.31 แสดงปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ค่าที่จอดรถแพงเกินไป	23	1	5	58	2.64	.727
ราคาค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า	23	1	3	57	2.59	.796
ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้	23	1	4	69	3.14	1.037

ด้านทำเล ปัญหาเรื่องการจราจรติดขัด เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตประสบมากที่สุด รองลงมาคือ มลพิษมาก เปื้อน เสี่ยงต่ออาชญากรรม และทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.32

ตารางที่ 6.32 แสดงปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
การจราจรติดขัด	23	1	5	84	3.65	1.152
มลพิษมาก	23	1	5	62	2.70	1.105
เปื้อน เสี่ยงต่ออาชญากรรม	23	1	4	61	2.65	.775
ทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า	23	1	4	54	2.35	.885

ด้านการออกแบบ ปัญหาเรื่องที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ และ พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสูภายนอกน้อย ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ประสบน้อยที่สุดคือเรื่องขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท ดังตารางที่ 6.33

ตารางที่ 6.33 แสดงปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ	23	2	5	79	3.43	1.037
ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	23	2	4	63	2.74	.689
พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย	23	2	4	62	2.70	.703
อาคารเก่า ทรวดโถม ขาดการดูแล	23	1	4	60	2.61	.783
พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน	23	1	4	58	2.52	.947
ขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท	23	1	4	54	2.35	.832

ด้านการบริการ ปัญหาเรื่องระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตประสบมากที่สุด รองลงมาคือ พื้นที่ส่วนกลางสกปรก และ ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.34

ตารางที่ 6.34 แสดงปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	23	1	4	56	2.43	.788
พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	23	1	4	55	2.39	.839
ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า	23	1	4	52	2.26	.810

ด้านการบริหาร ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 6.35

ตารางที่ 6.35 แสดงปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง	23	1	4	43	1.95	.950
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ	23	1	4	42	1.91	.971

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 6.36

ตารางที่ 6.36 แสดงปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่	23	1	3	48	2.18	.853
ระยะเวลาของสัญญายาวไป	23	1	3	46	2.09	.811
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	23	1	3	44	2.00	.873
ระยะเวลาของสัญญาสั้นไป	23	1	3	42	1.91	.868
สัญญาเช่าเอาต์เอาเปรียบผู้เช่า	23	1	3	40	1.82	.907

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัญหาด้านทำเลเรื่องการจราจรติดขัด มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 34.8% ประสบปัญหาระดับมาก 26.1% ประสบปัญหาระดับมากที่สุด 21.7% ประสบปัญหาระดับปานกลาง 13% ประสบปัญหาน้อย และ 4.3% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย

ส่วนปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านข้อตกลงและเงื่อนไข เรื่องสัญญาเช่าเอาต์เอาเปรียบ โดย 50.0% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย 31.8% ประสบปัญหาปานกลาง 18.2% ประสบปัญหาน้อย ดังตารางที่ 6.37

ตารางที่ 6.37 แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุดตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล การจราจรติดขัด	3.65	1	3	5	8	6	23
		4.3%	13.0%	21.7%	34.8%	26.1%	100%
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข สัญญาเช่าเอาต์เอาเปรียบ	1.82	11	4	7	0	0	22
		50.0%	18.2%	31.8%	0.0%	0.0%	100%

วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

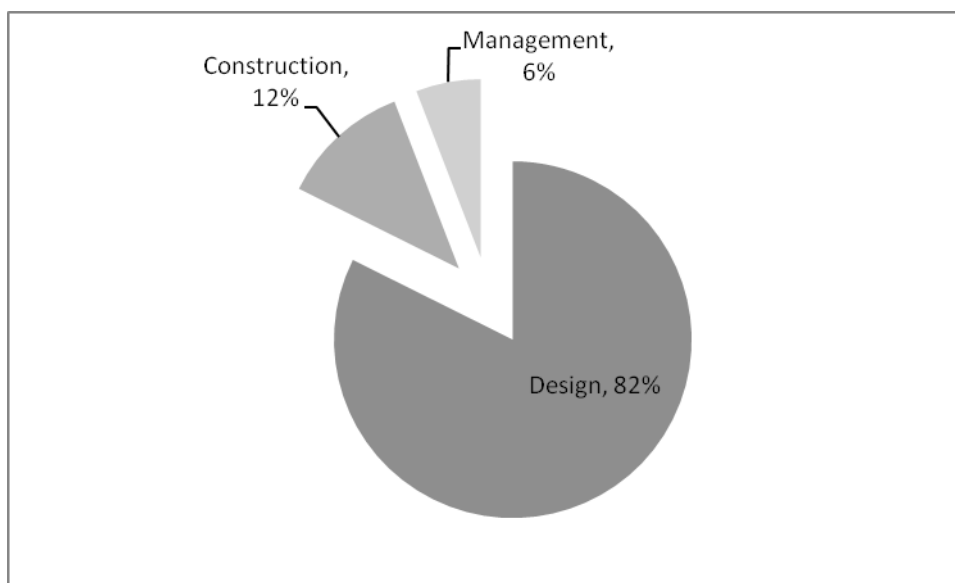
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในงานวิจัยฉบับนี้ ได้จำแนกประเภทและให้รายละเอียดลักษณะของงาน จากการรวบรวมคำตอบของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 17 ชุด ดังตารางที่ 6.38

ตารางที่ 6.38 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
อสังหาริมทรัพย์ (Real Estate)	ออกแบบ(Design)	สถาปนิก วิศวกร มัณฑนากร ที่ปรึกษา
	ก่อสร้าง(Construction)	รับเหมาก่อสร้าง จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง
	บริหาร(Management)	บริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

โดยจากแบบสอบถาม 17 ชุด แบ่งเป็น ประเภทออกแบบ (Design) มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ ประเภทก่อสร้าง (Construction) ส่วนประเภทที่มีจำนวนน้อยที่สุด คือ บริหาร (Management) ดังภาพที่ 6.3 และ ตารางที่ 6.39

ภาพที่ 6.3 แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



ตารางที่ 6.39 แสดงประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building								Total
		ปิยะ มิตร	JTC	BIS	S&B	Bis co	ทรัพย์ สถา พร	GP1	GP3	
Real Estate	Design	-	-	-	1	4	-	-	9	14
	Construction	-	-	-	-	-	1	1	-	2
	Management	-	-	-	-	-	-	1	-	1
	Total	-	-	-	1	4	1	2	9	17

ส่วนที่ 1 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านการบริหาร คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริการ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัจจัยด้านการออกแบบ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านทำเล ดังตารางที่ 6.40

ตารางที่ 6.40 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัจจัยด้านการบริหาร	17	2	5	65	3.82	0.84
ปัจจัยด้านการบริการ	17	1	5	64	3.78	0.98
ปัจจัยด้านราคา	17	1	5	64	3.76	0.76
ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	17	2	5	62	3.70	0.89
ปัจจัยด้านการออกแบบ	17	2	5	62	3.64	0.89
ปัจจัยด้านทำเล	17	1	5	57	3.20	0.82

โดยปัจจัยย่อยทางด้านทำเลที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สิ่งอำนวยความสะดวก รองลงมาคือ สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT และใกล้แหล่งลูกค้าตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องใกล้ Lifestyle สถานบันเทิงนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.41

ตารางที่ 6.41 แสดงปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สิ่งอำนวยความสะดวก	17	3	5	69	4.06	.748
สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT	17	2	5	67	3.94	.827
ใกล้แหล่งลูกค้า	17	3	5	64	3.76	.831
เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย	17	2	5	63	3.71	1.047
ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ	17	2	5	62	3.65	.786
สิ่งแวดล้อมดีปลอดภัย	17	2	5	55	3.24	.970
ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand	17	1	5	54	3.18	1.131
ลูกค้าเข้าถึงง่าย	17	1	5	53	3.12	1.219
ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง	17	1	5	52	3.06	.966
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน	17	1	4	50	2.94	1.029
ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	17	1	5	49	2.88	1.269
ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง	17	1	5	44	2.59	1.064

ด้านการบริหาร เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบการบริหารจัดการภายใน รองลงมาคือ ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร ดังตารางที่ 6.42

ตารางที่ 6.42 แสดงปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบการบริหารจัดการภายใน	17	2	5	67	3.94	.899
ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	17	2	5	63	3.71	.772

ด้านการบริการ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัย รองลงมาคือ ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง และ การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่ ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.43

ตารางที่ 6.43 แสดงปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัย	17	1	5	69	4.06	1.029
ความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	17	1	5	63	3.71	.985
การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าพื้นที่	17	1	5	61	3.59	.939

ด้านเงื่อนไขและข้อตกลง เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม รองลงมาคือ เวลาเปิดปิดและการลวงเวลา สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้ และ ระยะเวลาของสัญญา ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องฟรีค่าแรกเช่าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งานนั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.44

ตารางที่ 6.44 แสดงปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม	17	2	5	69	4.06	.899
เวลาเปิดปิดและการลวงเวลา	16	2	5	61	3.81	.981
สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้	17	2	5	64	3.76	.903
ระยะเวลาของสัญญา	17	2	5	62	3.65	.786
ฟรีค่าแรกเช่าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	17	2	5	55	3.24	.903

ด้านราคา เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย รองลงมาคือ มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด ส่วนปัจจัยเรื่องค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า นั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.45

ตารางที่ 6.45 แสดงปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย	17	3	5	71	4.18	.809
มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด	17	3	5	62	3.65	.606
ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า	17	1	5	59	3.47	.874

ด้านการออกแบบ เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ รองลงมาคือ ที่จอดรถเพียงพอ มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว พื้นที่พร้อมใช้งาน ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องรูปแบบและความสวยงามของอาคารนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.46

ตารางที่ 6.46 แสดงปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ	17	2	5	68	4.00	.935
ที่จอดรถเพียงพอ	17	2	5	65	3.82	1.015
มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	17	2	5	64	3.76	.831
พื้นที่พร้อมใช้งาน	17	2	5	63	3.71	.985
รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	17	2	4	49	2.88	.697

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัจจัยด้านราคาเรื่องราคาคุ้มค่าเหมาะสม มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 41.2% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด 35.3% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก 23.5% เห็นว่ามีความสำคัญปานกลาง

ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านทำเล เรื่องอยู่ในแหล่งรวมธุรกิจประเภทเดียวกัน โดย 41.2% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญน้อย 29.4% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง 11.8% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากและไม่มีค่าเฉลี่ย 5.9% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด ดังตารางที่ 6.47

ตารางที่ 6.47 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านราคา	4.18	0	0	4	6	7	17
ราคาคู่ค่าเหมาะสม		0.0%	0.0%	23.5%	35.3%	41.2%	100%
ด้านทำเล	2.59	2	7	5	2	1	17
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจประเภทเดียวกัน		11.8%	41.2%	29.4%	11.8%	5.9%	100%

ส่วนที่ 2 : ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัญหาด้านการออกแบบ คือ ปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ปัญหาด้านราคา ปัญหาด้านทำเล ปัญหาด้านการบริการ ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประสบน้อยที่สุด คือ ปัญหาด้านการบริหาร ดังตารางที่ 6.48

ตารางที่ 6.48 แสดงปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัญหาด้านการออกแบบ	17	1	5	50	2.91	1.13
ปัญหาด้านราคา	17	1	5	48	2.90	1.05
ปัญหาด้านทำเล	17	1	5	47	2.78	0.86
ปัญหาด้านการบริการ	17	1	5	45	2.65	1.08
ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	17	1	4	41	2.44	1.09
ปัญหาด้านการบริหาร	17	1	4	39	2.29	1.11

โดยปัญหาย่อยทางด้านราคาที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ราคาค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า รองลงมาคือ ค่าที่จอดรถแพงเกินไป และ ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.49

ตารางที่ 6.49 แสดงปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ราคาค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า	16	2	5	49	3.06	.854
ค่าที่จอดรถแพงเกินไป	17	1	5	50	2.94	1.391
ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้	17	1	4	46	2.71	.920

ด้านทำเล ปัญหาเรื่องการจราจรติดขัด เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ มลพิษมาก เปื้อนเสียง เสี่ยงต่ออาชญากรรม และ ทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.50

ตารางที่ 6.50 แสดงปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
การจราจรติดขัด	17	3	5	64	3.76	.562
มลพิษมาก	17	2	5	52	3.06	.827
เปื้อนเสียง เสี่ยงต่ออาชญากรรม	17	1	4	37	2.18	1.185
ทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า	17	1	4	36	2.12	.857

ด้านการออกแบบ ปัญหาเรื่องที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ ขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท และอาคารเก่า ทรวดโถม ขนาดการดูแล เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ประสบน้อยที่สุดคือเรื่องพื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน ดังตารางที่ 6.51

ตารางที่ 6.51 แสดงปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ	17	1	5	54	3.18	1.286
ขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท	17	2	5	54	3.18	.883
อาคารเก่า ทรวดโถม ขาดการดูแล	17	1	5	54	3.18	1.131
ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	17	1	5	48	2.82	1.334
พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย	17	1	5	44	2.59	1.121
พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน	17	1	4	43	2.53	1.007

ด้านการบริการ ปัญหาเรื่องพื้นที่ส่วนกลางสกปรก เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการ
อสังหาริมทรัพย์ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม และ ไม่มี
บริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.52

ตารางที่ 6.52 แสดงปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	17	1	4	46	2.71	1.105
ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	17	1	5	45	2.65	1.057
ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า	17	1	5	44	2.59	1.064

ด้านการบริหาร ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึงและ ผู้บริหารไม่มี
ความเป็นมืออาชีพ เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ประสบเท่ากัน ดังตารางที่ 6.53

ตารางที่ 6.53 แสดงปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง	17	1	4	39	2.29	1.105
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ	17	1	4	39	2.29	1.105

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัญหาเรื่องไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้ เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการสั่งหาทรัพย์สินที่ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่ และสัญญาเช่าเอาต์เลทเปรียบผู้เช่า ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.54

ตารางที่ 6.54 แสดงปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจสั่งหาทรัพย์สินตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	17	1	5	45	2.65	1.498
ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่	17	1	4	42	2.47	1.179
สัญญาเช่าเอาต์เลทเปรียบผู้เช่า	17	1	4	41	2.41	1.004
ระยะเวลาของสัญญาสั้นไป	17	1	4	41	2.41	1.004
ระยะเวลาของสัญญายาวไป	17	1	3	38	2.24	.752

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัญหาด้านทำเลเรื่องการจราจรติดขัด มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 64.7% ประสบปัญหาระดับมาก 29.4% ประสบปัญหาระดับปานกลาง 5.9% ประสบปัญหาระดับมากที่สุด

ส่วนปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านทำเล เรื่องไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า โดย 47.1% ประสบปัญหาน้อย 23.5% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย และประสบปัญหาระดับปานกลาง 5.9% ประสบปัญหามาก ดังตารางที่ 6.55

ตารางที่ 6.55 แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุดตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล การจราจรติดขัด	3.65	0	0	5	11	1	17
		0.0%	0.0%	29.4%	64.7%	5.9%	100%
ด้านทำเล ไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า	1.82	4	8	4	1	0	17
		23.5%	47.1%	23.5%	5.9%	0.0%	100%

วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา

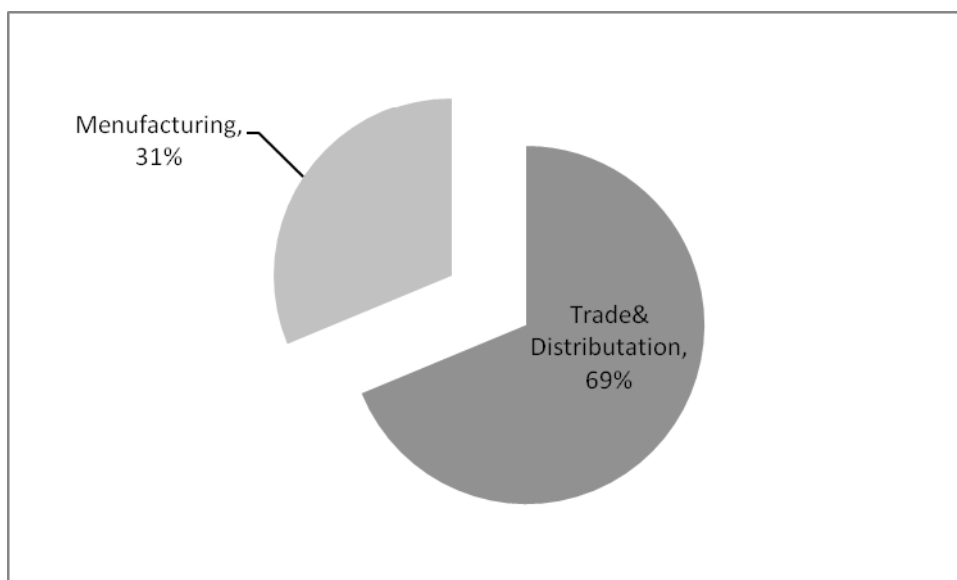
ธุรกิจอาหารและยาในงานวิจัยฉบับนี้ ได้จำแนกประเภทและให้รายละเอียดลักษณะของงาน จากการรวบรวมคำตอบของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 16 ชุด ดังตารางที่ 6.56

ตารางที่ 6.56 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจอาหารและยาแต่ละประเภท

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
อาหารและยา (Food&Drug)	แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution)	นำเข้า ส่งออก ตัวแทนจำหน่าย นายหน้า
	การผลิต(Manufacturing)	อุตสาหกรรมอาหารและยา

โดยจากแบบสอบถาม 16 ชุด แบ่งเป็น แลกเปลี่ยน/กระจายสินค้า (Trade&Distribution) มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ การผลิต(Manufacturing) ดังภาพที่ 6.4 และ ตารางที่ 6.57

ภาพที่ 6.4 แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจอาหารและยา



ตารางที่ 6.57 แสดงประเภทธุรกิจอาหารและยา และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building								Total
		ปิยะมิตร	JTC	BIS	S&B	Bis co	ทรัพย์สถาพร	GP1	GP3	
Food&Drug	Trade&Distribution	1	-	1	1	1	-	7	-	11
	Manufacturing	-	3	1	-	-	-	1	-	5
	Total	1	3	2	1	1	-	8	-	16

ส่วนที่ 1 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านทำเล คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริการ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริหาร ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัจจัยด้านราคานั้นมีความสำคัญเท่ากัน ส่วนปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านการออกแบบ ดังตารางที่ 6.58

ตารางที่ 6.58 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัจจัยด้านทำเล	16	1	5	56	3.53	0.87
ปัจจัยด้านการบริการ	16	1	5	56	3.52	0.80
ปัจจัยด้านการบริหาร	16	1	5	64	3.38	1.06
ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	16	2	5	54	3.38	1.09
ปัจจัยด้านราคา	16	2	5	54	3.38	0.89
ปัจจัยด้านการออกแบบ	16	1	5	54	3.20	1.02

โดยปัจจัยย่อยทางด้านทำเลที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สถานีรถไฟฟ้า BTS/MRT รองลงมาคือ ใกล้แหล่งลูกค้าและลูกค้าเข้าถึงง่าย ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องใกล้ Lifestyle บ้านและที่พักอาศัยนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.59

ตารางที่ 6.59 แสดงปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT	16	3	5	66	4.13	.806
ใกล้แหล่งลูกค้า	16	2	5	63	3.94	.772
ลูกค้าเข้าถึงง่าย	16	2	5	61	3.81	.981
สิ่งอำนวยความสะดวก	16	2	5	61	3.81	.911
ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ	16	3	5	59	3.69	.602
ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง	16	3	5	59	3.69	.602
เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย	16	2	5	55	3.44	.964
สิ่งแวดล้อมดีปลอดภัย	16	1	5	54	3.38	.957
ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand	16	2	5	53	3.31	.793
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน	16	2	5	51	3.19	.834
ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง	16	2	5	51	3.19	.981
ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	16	1	5	44	2.75	1.238

ด้านการบริหาร เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร รองลงมาคือ ระบบการบริหารจัดการภายใน ดังตารางที่ 6.60

ตารางที่ 6.60 แสดงปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	16	1	5	55	3.44	.892
ระบบการบริหารจัดการภายใน	16	1	5	53	3.31	1.078

ด้านการบริการ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัย รองลงมาคือ การซ่อมบำรุงระหว่างการเช่าและความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.61

ตารางที่ 6.61 แสดงปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัย	16	2	5	58	3.63	.719
การซ่อมบำรุงระหว่างการเข้าพื้นที่	16	2	5	56	3.50	.730
ความสะดวกบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	16	1	5	55	3.44	.964

ด้านเงื่อนไขและข้อตกลง เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม รองลงมาคือ ระยะเวลาของสัญญา และสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องเวลาเปิดปิดและการลวงเวลานั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.62

ตารางที่ 6.62 แสดงปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม	16	1	5	61	3.81	.981
ระยะเวลาของสัญญา	16	2	5	59	3.69	.793
สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้	16	1	5	46	2.88	1.310
ฟรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	16	1	5	46	2.88	1.360
เวลาเปิดปิดและการลวงเวลา	16	1	5	58	3.63	1.025

ด้านราคา เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด รองลงมาคือ ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย ส่วนปัจจัยเรื่องค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า นั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.63

ตารางที่ 6.63 แสดงปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด	16	1	5	56	3.50	.966
ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย	16	1	5	55	3.44	1.094
ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า	16	1	5	51	3.19	1.109

ด้านการออกแบบ เรื่องที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ รองลงมาคือ พื้นที่พร้อมใช้งาน ที่จอดรถเพียงพอ ส่วนปัจจัยเรื่องมีห้องน้ำหรือ pantryส่วนตัว และรูปแบบและความสวยงามของอาคารนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.64

ตารางที่ 6.64 แสดงปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ	16	1	5	58	3.63	1.025
พื้นที่พร้อมใช้งาน	16	1	4	57	3.56	.814
ที่จอดรถเพียงพอ	16	1	5	55	3.44	1.209
มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	16	1	4	46	2.88	1.258
รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	16	1	4	46	2.88	.806

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัจจัยด้านทำเลเรื่องใกล้สถานีรถไฟฟ้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 37.5% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากและมากที่สุด 25.0% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง

ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านทำเล เรื่องใกล้บ้าน ที่พักอาศัย โดย 43.8% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง 18.8% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้ไม่มีความสำคัญและความสำคัญน้อย 12.5% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด และ 6.3% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก ดังตารางที่ 6.65

ตารางที่ 6.65 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล สถานีรถไฟฟ้าBTS/MRT	4.13	0	0	4	6	6	16
		0.0%	0.0%	25.0%	37.5%	37.5%	100%
ด้านทำเล ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	2.75	3	3	7	1	2	16
		18.8%	18.8%	43.8%	6.3%	12.5%	100%

ส่วนที่ 2 : ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัญหาด้านราคา คือ ปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยามากที่สุด รองลงมาคือ ปัญหาด้านการออกแบบ ปัญหาด้านทำเล ปัญหาด้านการบริหาร ปัญหาด้านการบริการ ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาประสบน้อยที่สุด คือ ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ดังตารางที่ 6.66

ตารางที่ 6.66 แสดงปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัญหาด้านราคา	16	1	5	47	2.94	0.96
ปัญหาด้านการออกแบบ	16	1	5	47	2.91	1.06
ปัญหาด้านทำเล	16	1	5	44	2.77	0.98
ปัญหาด้านการบริหาร	16	1	5	40	2.63	0.67
ปัญหาด้านการบริการ	16	1	4	38	2.40	0.77
ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	16	1	4	35	2.21	1.01

โดยปัญหาย่อยทางด้านราคาของผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ราคาเช่าแพง ไม่คุ้มค่า รองลงมาคือ และ ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้ตามลำดับ และค่าที่จอดรถแพงเกินไป ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.67

ตารางที่ 6.67 แสดงปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ราคาค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า	16	1	5	49	3.06	1.124
ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้	16	1	4	47	2.94	.929
ค่าที่จอดรถแพงเกินไป	16	1	5	45	2.81	.834

ด้านทำเล ปัญหาเรื่องการจราจรติดขัด เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยาประสบมากที่สุด รองลงมาคือ มลพิษมาก ทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า และ เบียดเบียนเสียงต่ออาชญากรรม ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.68

ตารางที่ 6.68 แสดงปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
การจราจรติดขัด	16	2	5	53	3.31	1.014
มลพิษมาก	16	1	4	45	2.81	.911
ทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า	16	1	5	41	2.56	.964
เปลี่ยว เสี่ยงต่ออาชญากรรม	16	1	5	38	2.38	1.025

ด้านการออกแบบ ปัญหาเรื่องพื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอาหารและยา ประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ อาคารเก่า ทรวดโถม ขนาดการดูแล พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน และขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ประสบน้อยที่สุดคือเรื่องห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ ดังตารางที่ 6.69

ตารางที่ 6.69 แสดงปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย	16	2	5	53	3.31	1.078
ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ	16	1	5	49	3.06	1.289
อาคารเก่า ทรวดโถม ขนาดการดูแล	16	1	5	46	2.88	.885
พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน	16	1	5	44	2.75	.856
ขนาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท	16	1	5	44	2.75	1.183
ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	16	1	4	43	2.69	1.078

ด้านการบริการ ปัญหาเรื่องระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการอาหารและยาประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า และ พื้นที่ส่วนกลางสกปรก ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.70

ตารางที่ 6.70 แสดงปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	16	1	3	40	2.50	.632
ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า	16	1	4	38	2.38	.885
พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	16	1	4	37	2.31	.793

ด้านการบริหาร ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง รองลงมาคือ
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 6.71

ตารางที่ 6.71 แสดงปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง	15	1	5	41	2.73	1.100
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ	15	1	4	38	2.53	.834

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัญหาเรื่องระยะเวลาของสัญญาสั้นไป เป็นปัญหาที่
ผู้ประกอบการอาหารและยาประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ระยะเวลาของสัญญายาวไปและไม่
สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่ และสัญญาเช่าเอาต์เออเรียบบผู้เช่า ตามลำดับ ดังตารางที่
6.72

ตารางที่ 6.72 แสดงปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา
ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระยะเวลาของสัญญาสั้นไป	16	1	3	39	2.44	.814
ระยะเวลาของสัญญายาวไป	16	1	4	38	2.38	.885
ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่	15	1	5	34	2.27	1.280
สัญญาเช่าเอาต์เออเรียบบผู้เช่า	16	1	4	35	2.19	1.047
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	15	1	4	27	1.80	1.014

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัญหาด้านทำเลเรื่องการจราจรติดขัด มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 31.3% ประสบปัญหาระดับมากและปานกลาง 25.0% ประสบปัญหาระดับน้อย 12.5% ประสบปัญหามากที่สุด

ส่วนปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านข้อตกลงและเงื่อนไข เรื่องไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้ โดย 53.3% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย 20.0% ประสบปัญหาปานกลาง และประสบปัญหาน้อย 6.7% ประสบปัญหา มาก ดังตารางที่ 6.73

ตารางที่ 6.73 แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุดตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล	3.31	0	4	5	5	2	16
การจราจรติดขัด		0.0%	25.0%	31.3%	31.3%	12.5%	100%
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	1.8	8	3	3	1	0	15
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้		53.3%	20.0%	20.0%	6.7%	0.0%	100%

วิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว

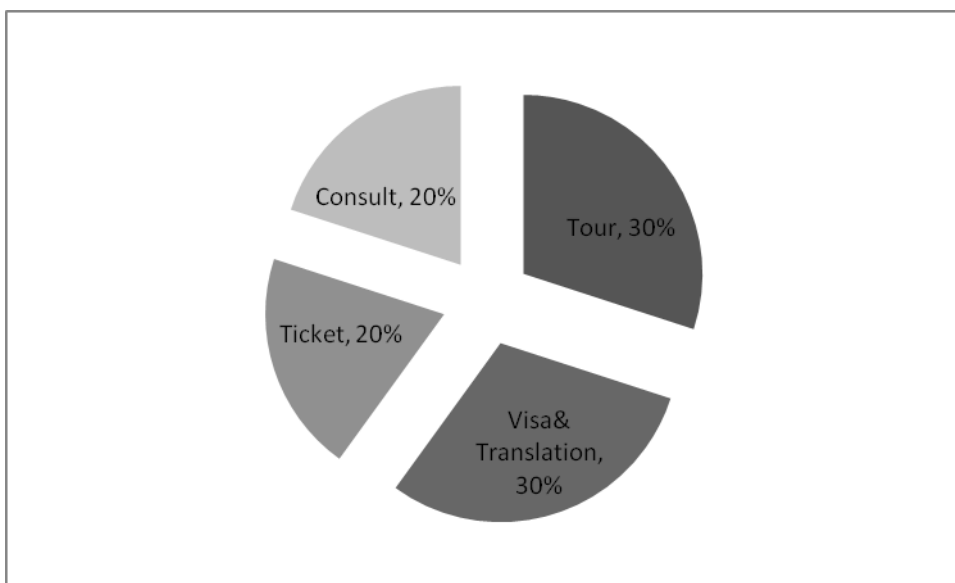
ธุรกิจการท่องเที่ยวในงานวิจัยฉบับนี้ ได้จำแนกประเภทและให้รายละเอียดลักษณะของงาน จากการรวบรวมคำตอบของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 10 ชุด ดังตารางที่ 6.56

ตารางที่ 6.74 แสดงรายละเอียด ความหมายของธุรกิจการท่องเที่ยวแต่ละประเภท

ธุรกิจ	ประเภท	รายละเอียด
ท่องเที่ยว (Tourism)	นำเที่ยว(Tour)	นำเที่ยว แพคเกจที่พัก โรงแรมต่างๆ
	ที่ปรึกษา(Consult)	ที่ปรึกษาด้านการทำงาน/เรียนต่อต่างประเทศ
	ตั๋ว(Ticket)	ตัวแทนจำหน่ายตั๋วเครื่องบิน เรือ รถทัวร์ อื่นๆ
	วีซ่าและแปลภาษา(Visa&Translation)	ทำวีซ่า ตรวจคนเข้าเมือง แปลเอกสารต่างๆ

โดยจากแบบสอบถาม 10 ชุด แบ่งเป็น นำเที่ยว (Tour) และวีซ่าและแปลภาษา (Visa&Translation) มีจำนวนมากที่สุด รองลงมาคือ วีซ่าและแปลภาษา(Visa&Translation) และ จำหน่ายตั๋ว(Ticket) ดังภาพที่ 6.5 และ ตารางที่ 6.75

ภาพที่ 6.5 แสดงสัดส่วนของประเภทธุรกิจการท่องเที่ยว



ตารางที่ 6.75 แสดงประเภทธุรกิจการท่องเที่ยว และจำนวนของแบบสอบถามตามอาคารที่ทำการศึกษา

Type of Business		Building								Total
		ปิยะมิตร	JTC	BIS	S&B	Bis co	ทรัพย์สถาพร	GP1	GP3	
Tourism	Tour	-	-	1	2	-	-	-	-	3
	Consult	-	-	-	-	-	-	1	1	2
	Ticket	-	-	1	1	-	-	-	-	2
	Visa&Translation	-	-	-	-	-	-	-	3	3
	Total	-	-	2	3	-	-	1	4	10

ส่วนที่ 1 : ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัจจัยด้านการบริการ คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวให้ความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการบริหาร และปัจจัยด้านทำเล ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านการออกแบบ ดังตารางที่ 6.76

ตารางที่ 6.76 แสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัจจัยด้านการบริการ	10	3	5	39	3.93	0.72
ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	10	1	5	36	3.64	0.86
ปัจจัยด้านราคา	10	1	5	36	3.57	0.92
ปัจจัยด้านการบริหาร	10	2	4	34	3.40	0.61
ปัจจัยด้านทำเล	10	1	5	34	3.39	0.99
ปัจจัยด้านการออกแบบ	10	1	5	34	3.38	0.99

โดยปัจจัยย่อยทางด้านทำเลที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง รองลงมาคือ สิ่งแวดล้อมดีปลอดภัยและสิ่งอำนวยความสะดวก ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องใกล้บ้านและที่พักอาศัยนั้น ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.77

ตารางที่ 6.77 แสดงปัจจัยด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ใกล้แหล่งวัดฤดูบิเบ แหล่งงาน องค์กรที่เกี่ยวข้อง	10	3	5	39	3.90	.738
สิ่งแวดล้อมดีปลอดภัย	10	3	5	39	3.90	.568
สิ่งอำนวยความสะดวก	10	1	5	38	3.80	1.135
เจ้าของและบุคลากรเข้าถึงง่าย	10	3	5	37	3.70	.823
ใกล้แหล่งลูกค้า	10	1	5	36	3.60	1.350
ลูกค้าเข้าถึงง่าย	10	2	5	35	3.50	1.080
สถานีรถไฟฟ้า BTS/MRT	10	2	5	34	3.40	.966
ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ	10	1	4	34	3.40	.966
ความเป็นใจกลางเมืองสร้างความน่าเชื่อถือกับBrand	10	2	4	32	3.20	.789
อยู่ในแหล่งรวมธุรกิจเดียวกัน หรือคล้ายกัน	10	1	5	29	2.90	1.287
ใกล้Lifestyle สถานบันเทิง	10	1	4	28	2.80	.789
ใกล้บ้าน ที่พักอาศัย	10	1	5	26	2.60	1.430

ด้านการบริหาร ผู้เข้าให้ความสำคัญเท่ากันทั้งความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร และระบบการบริหารจัดการภายใน ดังตารางที่ 6.78

ตารางที่ 6.78 แสดงปัจจัยด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	10	2	4	34	3.40	.699
ระบบการบริหารจัดการภายใน	10	3	4	34	3.40	.516

ด้านการบริการ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ระบบรักษาความปลอดภัย รองลงมาคือ การซ่อมบำรุงระหว่างการเดินทางและความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ดังตารางที่ 6.79

ตารางที่ 6.79 แสดงปัจจัยด้านการบริการของผู้ประกอบธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระบบรักษาความปลอดภัย	10	3	5	42	4.20	.632
การซ่อมบำรุงระหว่างการเดินทาง	10	3	5	38	3.80	.919
ความสะดวกบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง	10	3	5	38	3.80	.632

ด้านเงื่อนไขและข้อตกลง เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม รองลงมาคือ ปัจจัยเรื่องเวลาเปิดปิด การลวงเวลา และสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องพรีค่าแรกเข้านั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.80

ตารางที่ 6.80 แสดงปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
สัญญาเช่ามีความชัดเจนยุติธรรม	10	3	5	41	4.10	.738
เวลาเปิดปิดและการลวงเวลา	10	3	5	40	4.00	.667
สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่เช่าได้	10	3	4	36	3.60	.516
ระยะเวลาของสัญญา	10	1	5	34	3.40	1.075
พรีค่าแรกเข้าในช่วงการเตรียมพื้นที่ใช้งาน	10	2	5	31	3.10	1.287

ด้านราคา เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย รองลงมาคือ มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด ส่วนปัจจัยเรื่องค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า นั้น ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.81

ตารางที่ 6.81 แสดงปัจจัยด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ความคุ้มค่า เหมาะสมกับลักษณะพื้นที่ใช้สอย	10	3	5	39	3.90	.994
มีหลายราคาให้เลือกแล้วแต่ทำเลและขนาด	10	3	5	37	3.70	.675
ค่ามัดจำ ค่าเช่าล่วงหน้า เงินประกันการเช่า	10	1	5	31	3.10	1.101

ด้านการออกแบบ เรื่องที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ รองลงมาคือ พื้นที่พร้อมใช้งาน ที่จอดรถเพียงพอ และรูปแบบและความสวยงามของอาคารนั้น ตามลำดับ ส่วนปัจจัยเรื่องมีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุด ดังตารางที่ 6.82

ตารางที่ 6.82 แสดงปัจจัยด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ขนาดพื้นที่ตรงกับความต้องการ	10	2	5	40	4.00	.943
พื้นที่พร้อมใช้งาน	10	3	5	38	3.80	.919
ที่จอดรถเพียงพอ	10	2	5	33	3.30	1.160
รูปแบบและความสวยงามของอาคาร	10	3	5	33	3.30	.675
มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	10	1	4	25	2.50	1.269

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัจจัยด้านการบริการเรื่องระบบรักษาความปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 60.0% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมาก 30.0% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากที่สุด 10.0% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญปานกลาง

ส่วนปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ ด้านการออกแบบ เรื่องมีห้องน้ำหรือPantryส่วนตัว โดย 30.0% เห็นว่าปัจจัยเรื่องนี้มีความสำคัญมากและไม่มีมีความสำคัญ 20.0% เห็นว่าความสำคัญน้อยและปานกลาง ดังตารางที่ 6.83

ตารางที่ 6.83 แสดงความถี่ของระดับการพิจารณาของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านการบริการ ระบบรักษาความปลอดภัย	4.20	0	0	1	6	3	10
		0.0%	0.0%	10.0%	60.0%	30.0%	100%
ด้านการออกแบบ มีห้องน้ำหรือPantryส่วนตัว	2.50	3	2	2	3	0	10
		30.0%	20.0%	20.0%	30.0%	0.0%	100%

ส่วนที่ 2 : ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า

ผลจากการวิเคราะห์ พบว่า ปัญหาด้านทำเล คือ ปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ปัญหาด้านการออกแบบ ปัญหาด้านราคา ปัญหาด้านการบริการ ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวประสบน้อยที่สุด คือ ปัญหาด้านการบริหาร ดังตารางที่ 6.84

ตารางที่ 6.84 แสดงปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่าใน 6 ด้านหลักของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ปัญหาด้านทำเล	10	1	5	27	2.70	0.81
ปัญหาด้านการออกแบบ	10	1	5	25	2.47	1.08
ปัญหาด้านราคา	10	1	5	24	2.37	0.94
ปัญหาด้านการบริการ	10	1	5	20	2.03	0.59
ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	10	1	4	20	2.02	0.78
ปัญหาด้านการบริหาร	10	1	4	18	2.00	0.60

โดยปัญหาย่อยทางด้านราคาของผู้เช่าประสบมากที่สุด คือ ค่าที่จอดรถแพงเกินไป รองลงมาคือ ราคาเช่าแพง ไม่คุ้มค่าและ ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.85

ตารางที่ 6.85 แสดงปัญหาด้านราคาของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านราคา	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ค่าที่จอดรถแพงเกินไป	10	1	5	27	2.70	1.252
ราคาค่าเช่าแพง ไม่คุ้มค่า	10	1	3	23	2.30	.823
ค่าน้ำ ค่าไฟ ถูกคิดเหมา ไม่สามารถควบคุมได้	10	1	3	21	2.10	.738

ด้านทำเล ปัญหาเรื่องการจราจรติดขัด เป็นปัญหาที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด รองลงมาคือ มลพิษมาก ทำเลไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า และ เปลี่ยว เสี่ยงต่ออาชญากรรม ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.86

ตารางที่ 6.86 แสดงปัญหาด้านทำเลของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารและยา ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านทำเล	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
การจราจรติดขัด	10	3	5	37	3.70	.823
มลพิษมาก	10	1	5	31	3.10	1.101
ทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งลูกค้า	10	1	3	20	2.00	.667
เปลี่ยว เสี่ยงต่ออาชญากรรม	10	1	3	20	2.00	.667

ด้านการออกแบบ ปัญหาเรื่องที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ เป็นปัญหาที่ผู้เช่าประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ อาคารเก่า ทรุดโทรม ขาดการดูแล ขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท และ พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่ประสบน้อยที่สุด คือ เรื่องพื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน ดังตารางที่ 6.87

ตารางที่ 6.87 แสดงปัญหาด้านการออกแบบของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการออกแบบ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ที่จอดรถไม่ดี ไม่เพียงพอ	10	1	5	31	3.10	1.524
ห้องน้ำไม่ดี ไม่เพียงพอ	10	1	4	25	2.50	1.269
อาคารเก่า ทรุดโทรม ขาดการดูแล	10	1	3	24	2.40	.699
ขาดพื้นที่ใช้สอยบางประเภท	10	1	5	24	2.40	1.174
พื้นที่โล่ง การระบายอากาศและช่องเปิดสู่ภายนอกน้อย	10	1	4	23	2.30	.949
พื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะกับการใช้งาน	10	1	3	21	2.10	.876

ด้านการบริการ ปัญหาเรื่องพื้นที่ส่วนกลางสกปรก เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวประสบมากที่สุด รองลงมาคือ ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการทำงานและ ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.88

ตารางที่ 6.88 แสดงปัญหาด้านการบริการของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริการ	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
พื้นที่ส่วนกลางสกปรก	10	1	3	23	2.30	.675
ไม่มีบริการซ่อมบำรุงระหว่างการเช่า	10	1	3	20	2.00	.471
ระบบรักษาความปลอดภัยไม่รัดกุม	10	1	3	18	1.80	.632

ด้านการบริหาร ปัญหาเรื่องเจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง รองลงมาคือ
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ ดังตารางที่ 6.89

ตารางที่ 6.89 แสดงปัญหาด้านการบริหารของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ตามลำดับ
ค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านการบริหาร	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ดูแลไม่ทั่วถึง	9	1	3	18	2.00	.707
ผู้บริหารไม่มีความเป็นมืออาชีพ	9	1	3	18	2.00	.500

ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ปัญหาเรื่องระยะเวลาของสัญญาสั้นไป เป็นปัญหาที่
ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวประสบมากที่สุด รองลงมาคือ สัญญาเช่าเอาต์เฮาเปรียบผู้เช่า
ระยะเวลาของสัญญายาวไป ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่ และ ไม่สามารถใช้อาคาร
ล่วงหน้าได้ตามลำดับ ดังตารางที่ 6.90

ตารางที่ 6.90 แสดงปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขของผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว
ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาด้านข้อตกลงและเงื่อนไข	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ระยะเวลาของสัญญาสั้นไป	10	1	3	23	2.30	.823
สัญญาเช่าเอาต์เฮาเปรียบผู้เช่า	10	1	3	22	2.20	.789
ระยะเวลาของสัญญายาวไป	10	1	3	22	2.20	.789
ไม่สามารถปรับเปลี่ยนตกแต่งพื้นที่	10	1	3	18	1.80	.789
ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	10	1	3	16	1.60	.699

โดยเมื่อวิเคราะห์ถึงค่าความถี่ของระดับการพิจารณา โดยเปรียบเทียบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดและน้อยที่สุด ผลคือ ปัญหาด้านทำเลเรื่องการจราจรติดขัด มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด โดย 50.0% ประสบปัญหาระดับปานกลาง 30.0% ประสบปัญหาระดับมาก 20.0% ประสบปัญหามากที่สุด

ส่วนปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือด้านข้อตกลงและเงื่อนไข เรื่องไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้ โดย 50.0% ไม่ประสบปัญหาเรื่องนี้เลย 40.0% ประสบปัญหาน้อย 10.0% ประสบปัญหาปานกลาง ดังตารางที่ 6.91

ตารางที่ 6.91 แสดงความถี่ของระดับปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุดตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัญหาที่ประสบระหว่างการเช่า	ค่ามัธยฐาน	ระดับการพิจารณา					รวม
		ไม่มี	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด	
ด้านทำเล การจราจรติดขัด	3.7	0	0	5	3	2	10
		0.0%	0.0%	50.0%	30.0%	20.0%	100%
ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	1.6	5	4	1	0	0	10
		50.0%	40.0%	10.0%	0.0%	0.0%	100%

บทที่ 7

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

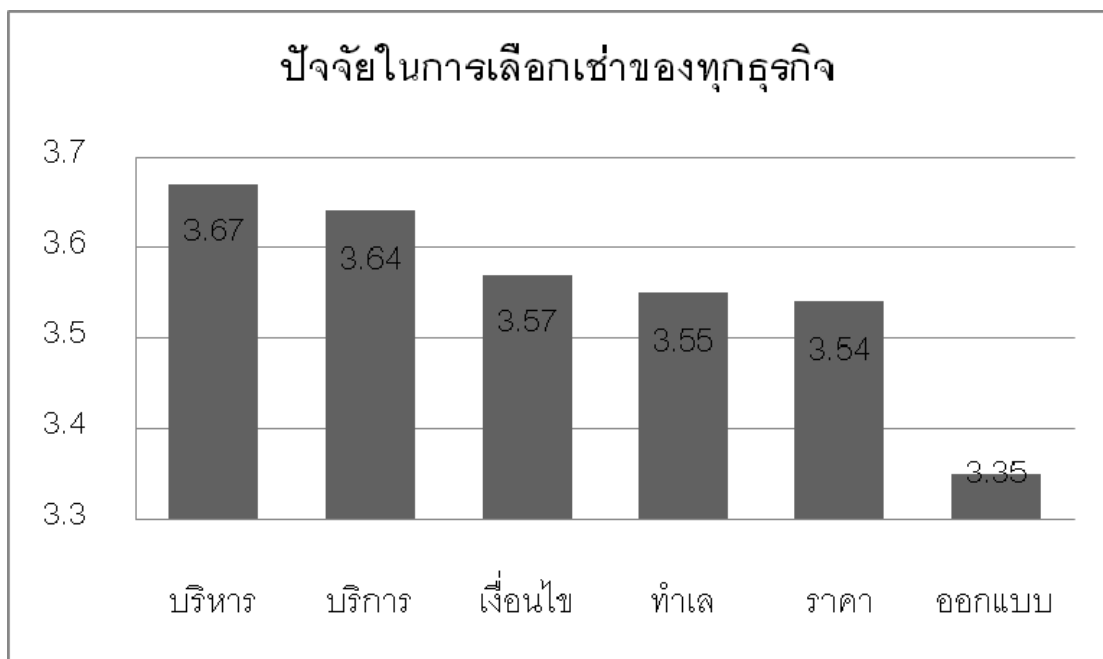
สรุปผลการศึกษา

การสรุปผลการศึกษาในบทนี้ ได้นำเสนอผลตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

สรุปผลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 คือ ศึกษาปัจจัยที่มีผลในการเลือกเช่าพื้นที่สำนักงานขนาดเล็กของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร

จากแบบสอบถามจากผู้เช่าจำนวน 138 ชุด อาคารสำนักงานจำนวน 8 อาคาร ได้ผลการศึกษาว่า ภาพรวม ผู้เช่าให้ความสำคัญของปัจจัยด้านการบริหารมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67 รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการบริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.64 ปัจจัยด้านข้อตกลงและเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.57 ปัจจัยด้านทำเล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.55 และปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.54 ตามลำดับ ปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือปัจจัยด้านการออกแบบ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.35 ตามภาพที่ 7.1

ภาพที่ 7.1 แสดงปัจจัยในการเลือกเช่าของทุกธุรกิจ ตามค่ามัธยฐาน



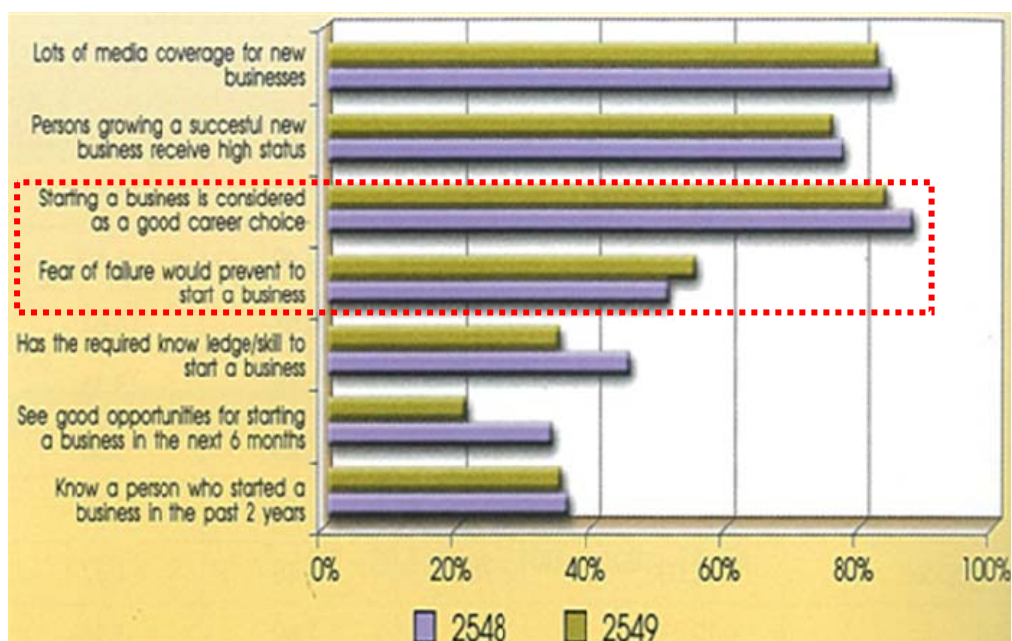
โดยปัจจัยที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ด้านการบริหาร เรื่องความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร และปัจจัยที่ผู้เข้าให้ความสำคัญน้อยที่สุดคือ ด้านการออกแบบ เรื่องมีห้องน้ำหรือ pantry ส่วนตัว ตามตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 แสดงปัจจัยย่อยที่ผู้เข้าให้ความสำคัญมากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับค่ามัธยฐาน

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ด้านบริหาร	ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร	138	1	5	505	3.71	0.78
ด้านการออกแบบ	มีห้องน้ำหรือpantryส่วนตัว	138	1	5	416	3.01	1.04

ซึ่งใกล้เคียงกับจากผลการวิจัยของสสว. เรื่องการศึกษาโครงการสถานภาพและแนวทางเสริมสร้างสังคมผู้ประกอบการ ปี 2549 ที่พบว่า คนไทยส่วนใหญ่มีทัศนคติเชิงบวกต่อการเป็นผู้ประกอบการ แต่ก็ยังมีส่วนหนึ่งที่ยังกลัวความล้มเหลว และยังไม่มั่นใจในความรู้และทักษะในการเริ่มต้นธุรกิจ¹ ดังภาพที่ 7.2

ภาพที่ 7.2 ทัศนคติต่อความเป็นผู้ประกอบการของผู้ตอบแบบสอบถามทั่วประเทศปี 2548 และ ปี 2549

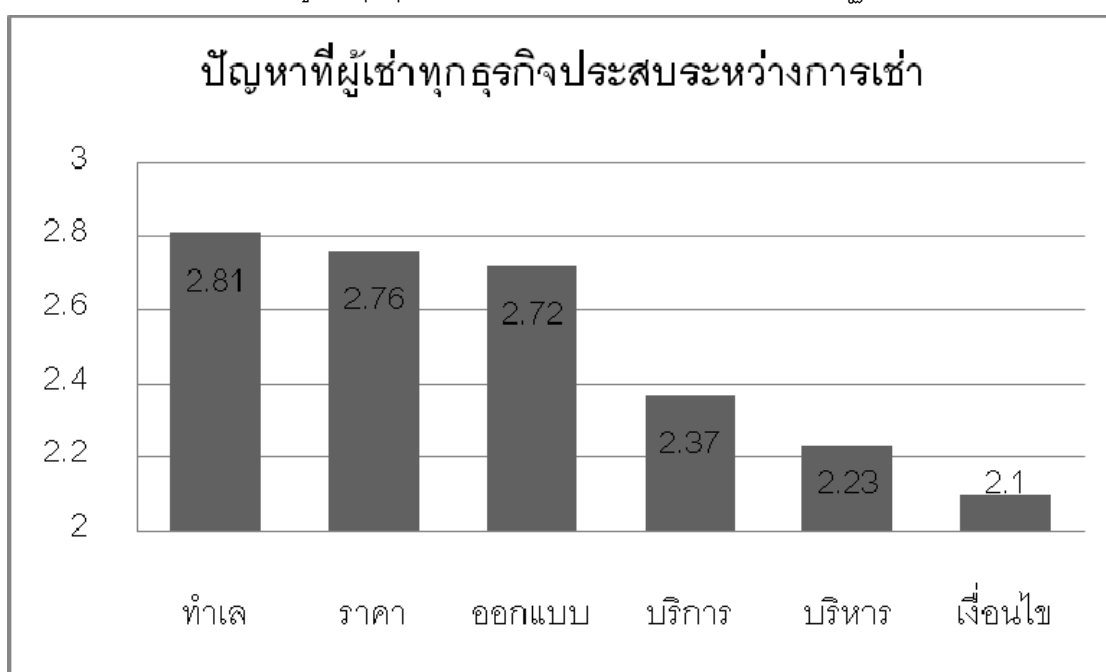


¹ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2549 และแนวโน้มปี 2550 (กรุงเทพฯ, 2550). หน้า 11-12

สรุปผลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 คือ ศึกษาปัญหาที่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ประสบระหว่างการเช่าพื้นที่สำนักงานในปัจจุบัน

ด้านปัญหาที่ผู้เช่าประสบระหว่างการเช่า พบว่า ภาพรวมผู้เช่ามีปัญหาด้านทำเล มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.81 รองลงมาคือ ปัญหาด้านราคา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.76 ปัญหาด้าน การออกแบบ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.72 ปัญหาด้านการบริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.37 และปัญหา ด้านการบริหาร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.23 ตามลำดับ ปัญหาที่ผู้เช่าประสบน้อยที่สุด คือ ปัญหาด้าน ข้อตกลงและเงื่อนไข มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.10 ตามภาพที่ 7.3

ภาพที่ 7.3 แสดงปัญหาที่ผู้เช่าทุกธุรกิจประสบระหว่างการเช่า ตามค่ามัธยฐาน



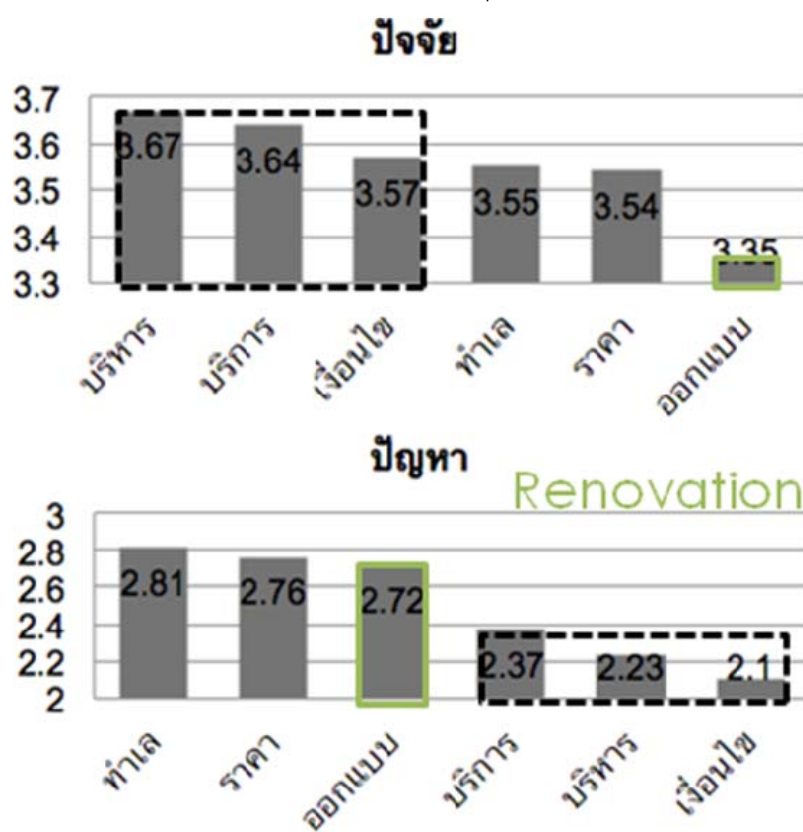
โดยปัญหาที่ผู้เช่าประสบระหว่งการเช่ามากที่สุดคือ ด้านทำเล เรื่องการจราจร ติดขัดและปัญหาที่ผู้เช่าประสบน้อยที่สุดคือ ด้านข้อตกลงและเงื่อนไข เรื่องไม่สามารถใช้อาคาร ล่วงเวลาได้ ตามตารางที่ 7.2

ตารางที่ 7.2 แสดงปัญหาย่อยที่ผู้เช่าประสบระหว่างการเช่ามากที่สุดและน้อยที่สุด ตามลำดับ ค่ามัธยฐาน

ปัญหาหลัก	ปัญหาย่อย	N	Min	Max	Sum	Mean	Std.
ด้านทำเล	การจราจรติดขัด	138	1	5	491	3.56	0.98
ด้านเงื่อนไข	ไม่สามารถใช้อาคารล่วงหน้าได้	138	1	5	261	1.95	1.13

ซึ่งผลสรุปของวัตถุประสงค์ทั้ง 2 ข้อ มีความสัมพันธ์และสอดคล้องกัน คือ ด้านการบริหาร การบริการ และเงื่อนไข เป็นปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญมากที่สุด ในขณะที่ผู้เช่าประสบปัญหา 3 ด้านนี้น้อยที่สุด และปัจจัยด้านการออกแบบเป็นปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญน้อยที่สุด แต่ประสบปัญหาด้านนี้อยู่มากในลำดับที่ 3 โดยที่ได้นำเสนอไปในบทที่ 4 ในประเด็นของการปรับปรุงอาคารสำนักงาน จากอาคารเดิมที่ไม่ได้มีการออกแบบเพื่อรองรับการใช้งานลักษณะสำนักงานตั้งแต่แรก ดังภาพที่ 7.4

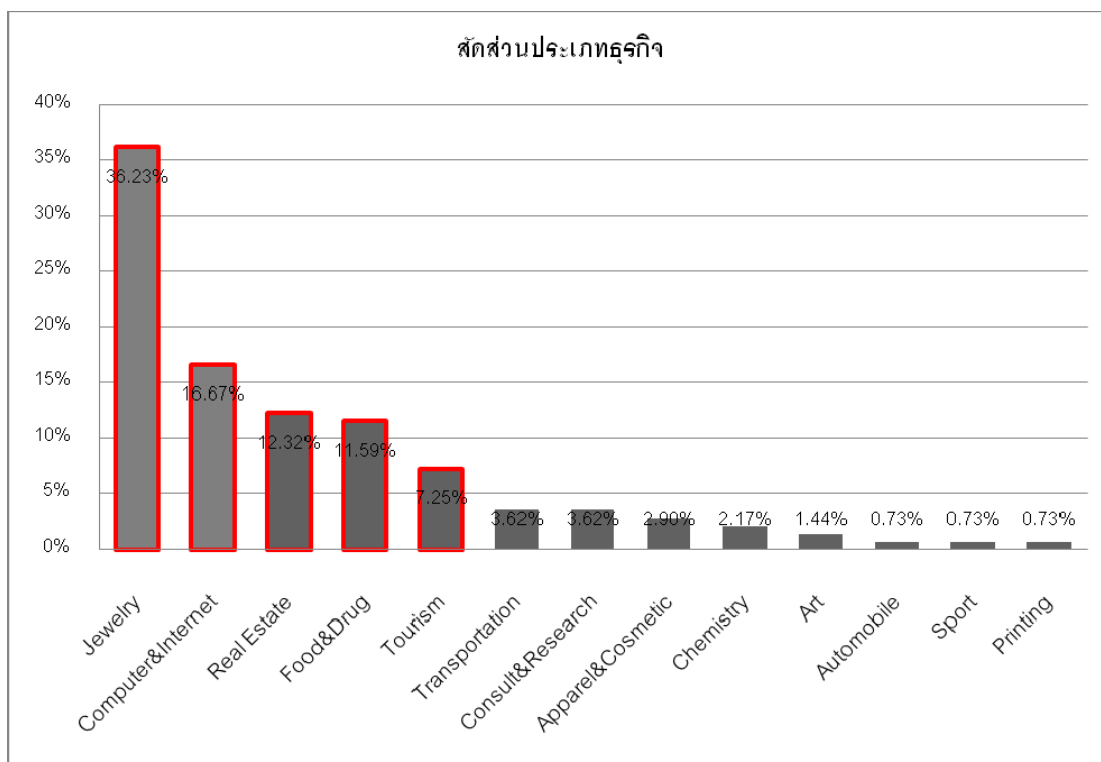
ภาพที่ 7.4 แสดงความสัมพันธ์ของผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ที่สอดคล้องกัน



จากสัดส่วนของธุรกิจทั้ง 13 ธุรกิจ จากแบบสอบถาม 138 ชุด พบว่า 5 ธุรกิจแรกที่มีจำนวนมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจประเภทอัญมณี มีจำนวนมากที่สุด 36.23% รองลงมาคือ ธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต 16.67% ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 12.32% ธุรกิจอาหารและยา 11.59% ธุรกิจท่องเที่ยว 7.25% ตามภาพที่ 7.5

ทำให้เกิดข้อค้นพบเมื่อศึกษาแบบแยกประเภทธุรกิจว่า ปัจจัยที่ผู้เช่าให้ความสำคัญและปัญหาที่ประสบนั้นแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังภาพที่ 7.6 ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีหลายจุดศูนย์กลางของ Chauncy&Edward ที่อธิบายว่า “ธุรกิจแต่ละประเภท มีความต้องการใช้ทรัพยากรและสิ่งอำนวยความสะดวกไม่เหมือนกัน ทฤษฎีความแตกต่างระหว่างบุคคล

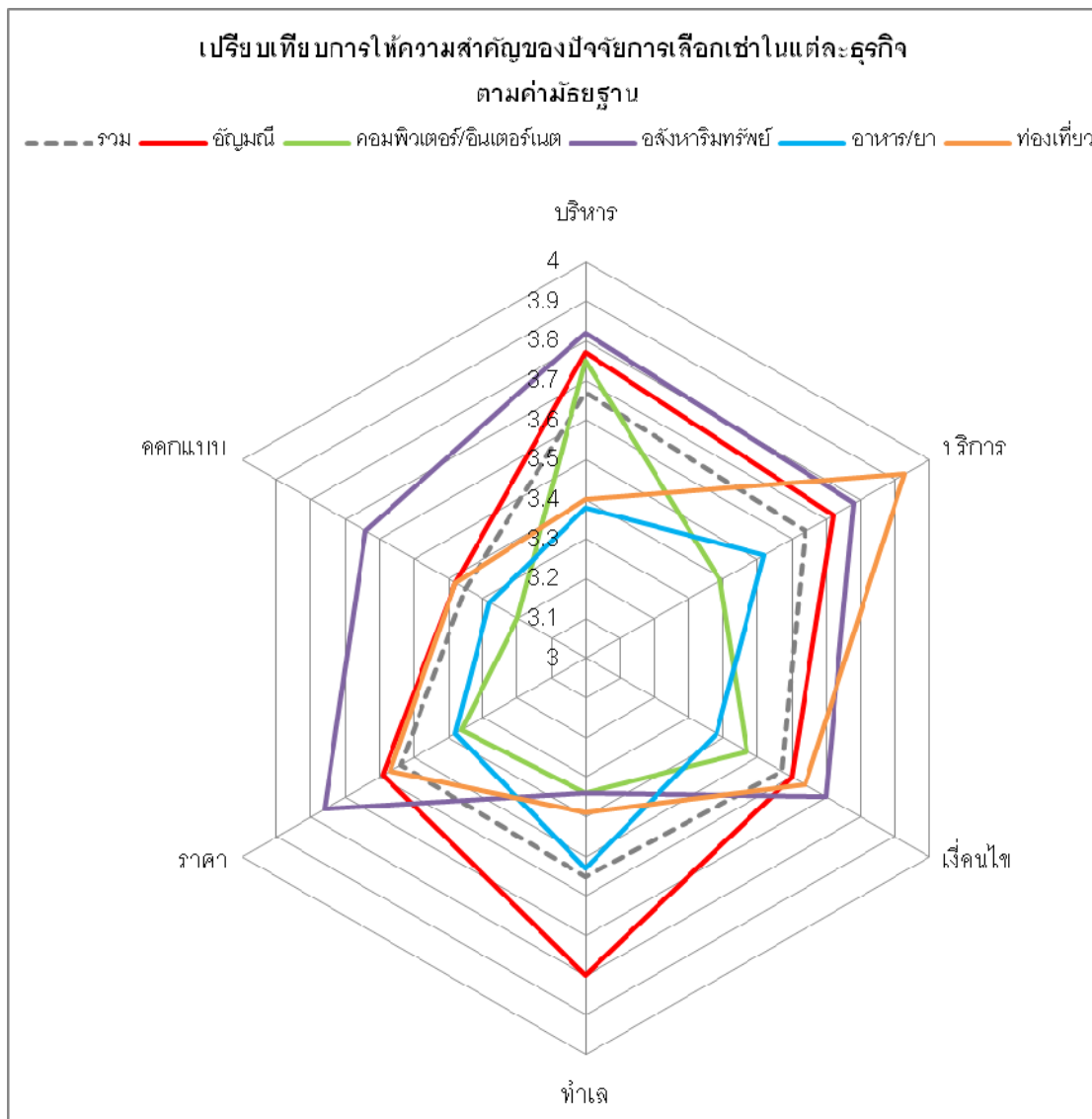
ภาพที่ 7.5 แสดงสัดส่วนประเภทธุรกิจ



ตารางที่ 7.3 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของปัจจัยการเลือกเช่าในแต่ละธุรกิจ

อันดับของปัจจัย	ทุกธุรกิจ	อัญมณี	คอมพิวเตอร์	อสังหาริมทรัพย์	อาหารและยา	ท่องเที่ยว
ด้านการบริหาร	1	2	1	1	3	4
ด้านการบริการ	2	3	3	2	2	1
ด้านเงื่อนไขและข้อตกลง	3	4	2	4	3	2
ด้านทำเล	4	1	5	6	1	5
ด้านราคา	5	5	4	3	3	3
ด้านการออกแบบ	6	6	6	5	6	6

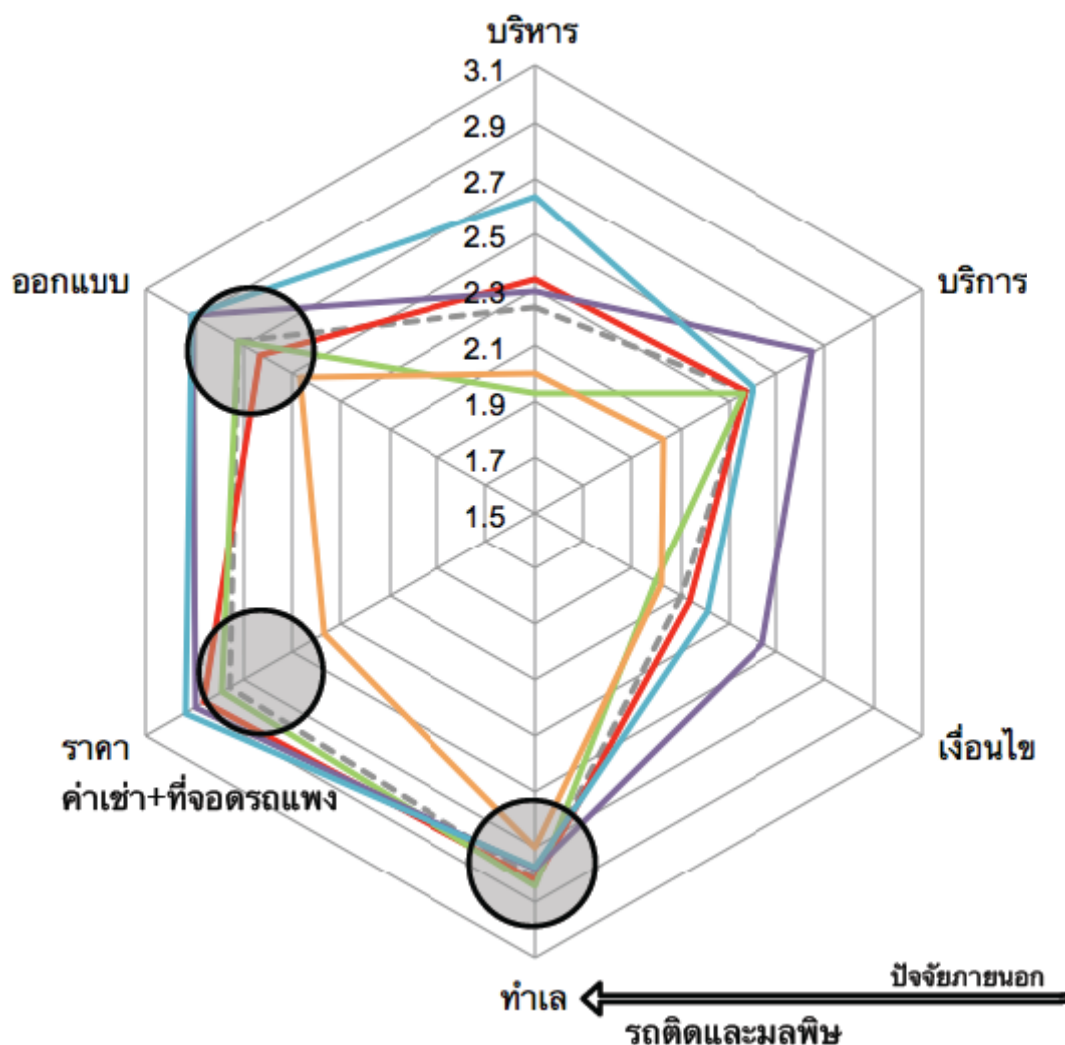
ภาพที่ 7.6 แสดงการเปรียบเทียบการให้ความสำคัญของปัจจัยการเลือกเช่าในแต่ละธุรกิจ ตามค่านิยมฐาน



ภาพที่ 7.4 แสดงการเปรียบเทียบปัญหาที่ประสบในระหว่างกาเช่าในแต่ละธุรกิจ

อันดับของปัญหา	ทุกธุรกิจ	อัณมณี	คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต	อสังหา ริมทรัพย์	อาหาร และยา	ท่องเที่ยว
ด้านทำเล	1	2	1	3	3	1
ด้านราคา	2	1	2	2	1	3
ด้านการออกแบบ	3	3	3	1	2	2
ด้านการบริการ	4	4	4	4	5	4
ด้านการบริหาร	5	5	6	6	4	6
ด้านเงื่อนไ้และข้อตกลง	6	6	5	5	6	5

ภาพที่ 7.7 แสดงการเปรียบเทียบปัญหาที่ประสบในระหว่างการเช่าในแต่ละธุรกิจ ตามค่ามัธยฐาน



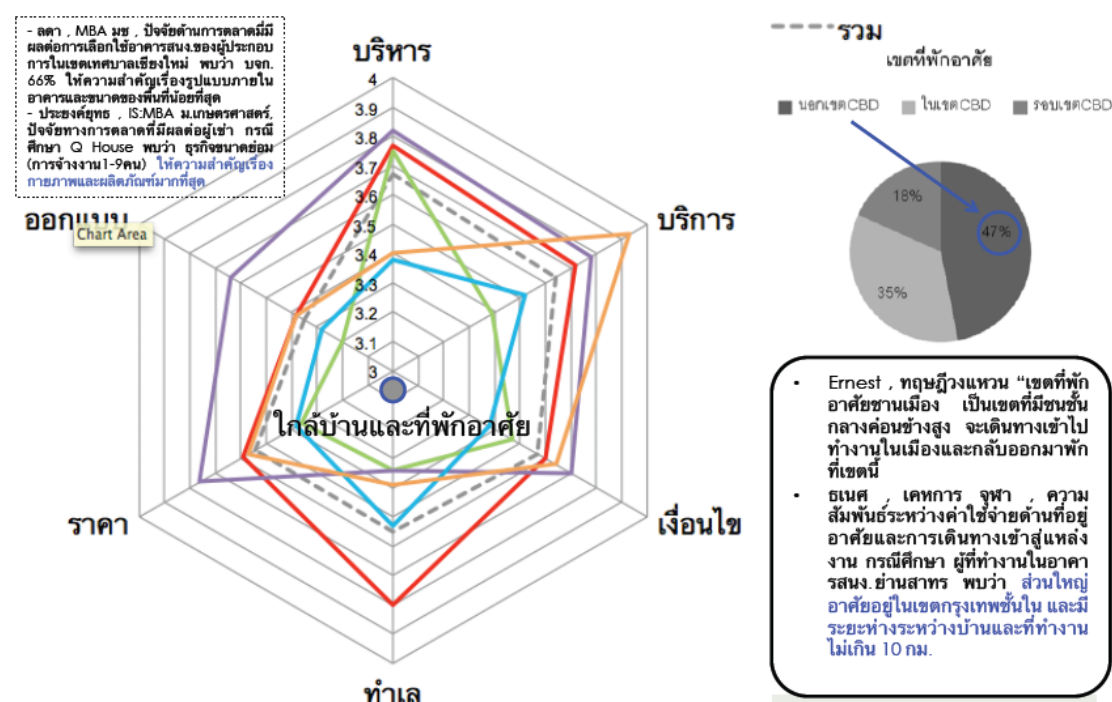
จากภาพที่ 7.8 จะเห็นได้ว่าผลการศึกษาในงานวิจัยพบว่า ฉบับนี้ ชัดแย้งกับผลการศึกษาของลดดา เกียรติพงษ์พันธ์ ที่พบว่า ผู้เช่าค่านิ่งถึงปัจจัยด้านการออกแบบมากที่สุด² และผลการศึกษาของประยงค์ยุทธ อิทธิรัตน์ชัย ที่พบว่าผู้เช่าให้ความสำคัญของปัจจัยด้านกายภาพมากที่สุด³

²ลดดา เกียรติพงษ์พันธ์, "ปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้อาคารสำนักงานของผู้ประกอบการในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะบริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2548).

³ประยงค์ยุทธ อิทธิรัตน์ชัย, "ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อผู้เช่าอาคาร สำนักงานที่ตั้งในเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา อาคารสำนักงานคิวิเฮ้าส์," (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะบริหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2548).

และขัดแย้งกับผลวิจัยของธเนศ ชุมทรัพย์ ที่พบว่า ผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงาน ย่านสาทร ส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ชั้นใน⁴ ในขณะที่งานวิจัยฉบับนี้ ผลสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ พักอาศัยอยู่นอกเขตศูนย์กลางธุรกิจและให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเล เรื่องความใกล้บ้านและที่พักอาศัยน้อยที่สุด

ภาพที่ 7.8 แสดงการเปรียบเทียบผลการศึกษาด้านปัจจัยการเลือกเช่า



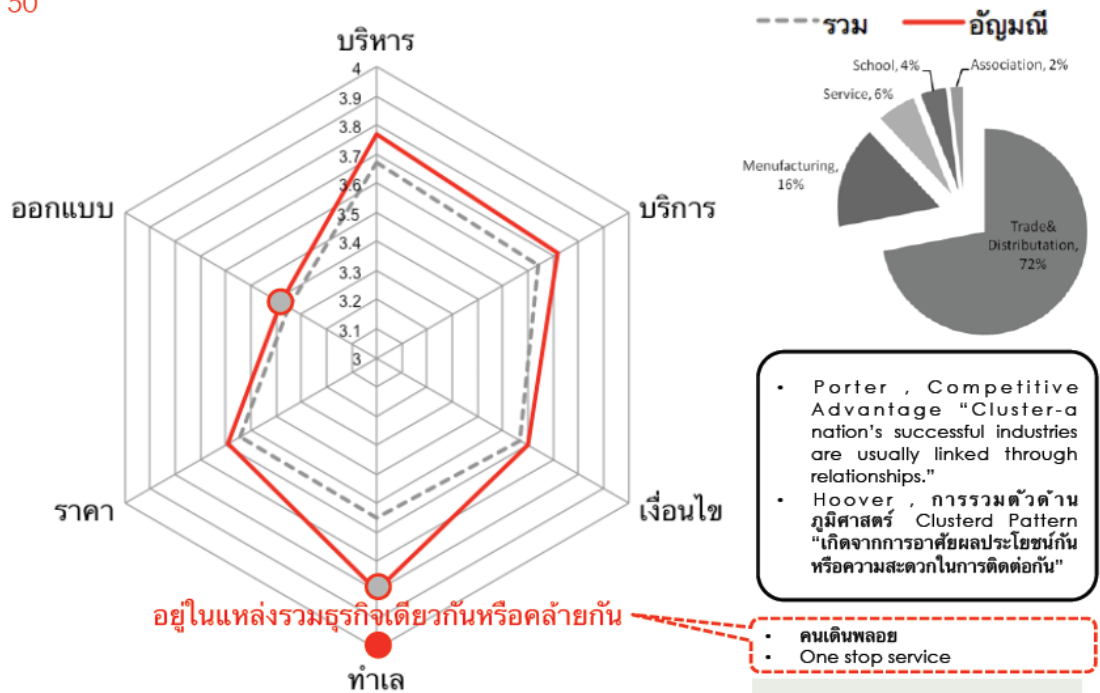
จากภาพที่ 7.9 ผู้ประกอบธุรกิจอัญมณี ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80 ซึ่งประเด็นเรื่องอยู่ในแหล่งธุรกิจเดียวกันนั้น เกิดจากธุรกิจประเภทนี้ต้องอาศัยคนเดินพลอยในการซื้อขาย และผู้ซื้อต้องการความเป็น One stop service ของแหล่งซื้อขายเพื่อความสะดวกในการแลกเปลี่ยนสินค้า และสอดคล้องกันกับทฤษฎีของ Hoover และ Porter เรื่องการรวมกลุ่ม(Cluster)

และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการออกแบบน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 ในด้านปัญหา ผู้ประกอบธุรกิจอัญมณี ประสบปัญหาด้านราคามากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.86 และประสบปัญหาด้านเงื่อนไขและข้อตกลงน้อยที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.14

⁴ ธเนศ ชุมทรัพย์, “ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัย ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้าสู่แหล่งงาน และที่ตั้งที่อยู่อาศัย กรณีศึกษา ผู้ที่ทำงานในอาคารสำนักงานย่านสาทร” (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549).

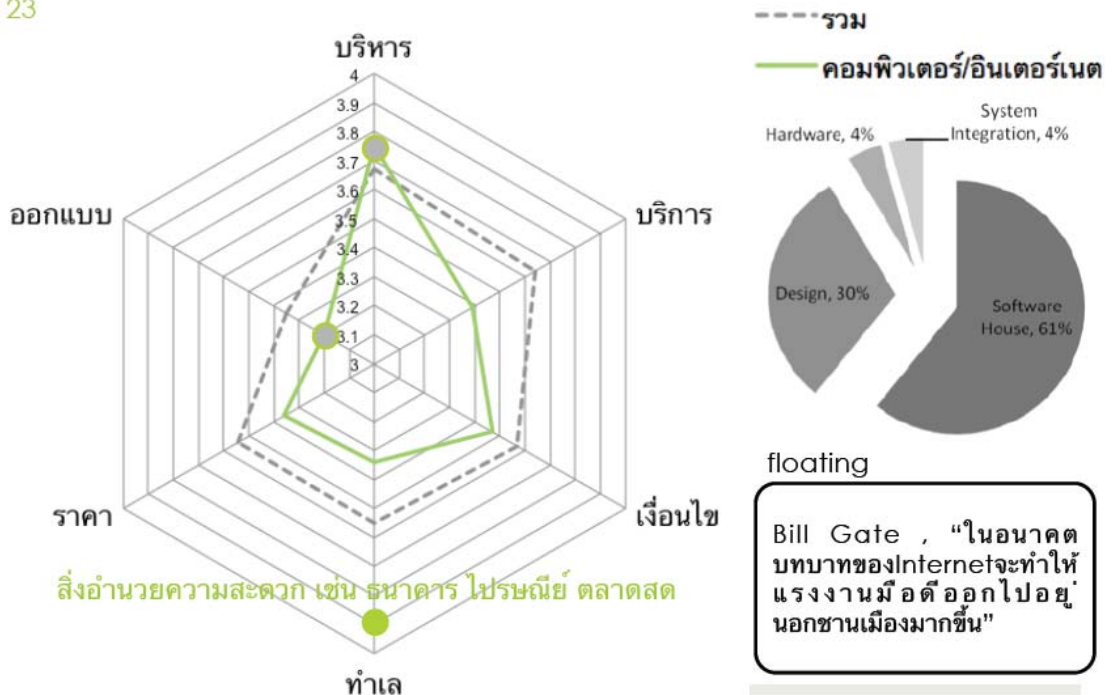
ภาพที่ 7.9 แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจอัญมณีให้ความสำคัญ ตามค่านิยมฐาน

50



ภาพที่ 7.10 แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตให้ความสำคัญ ตามค่านิยมฐาน

23

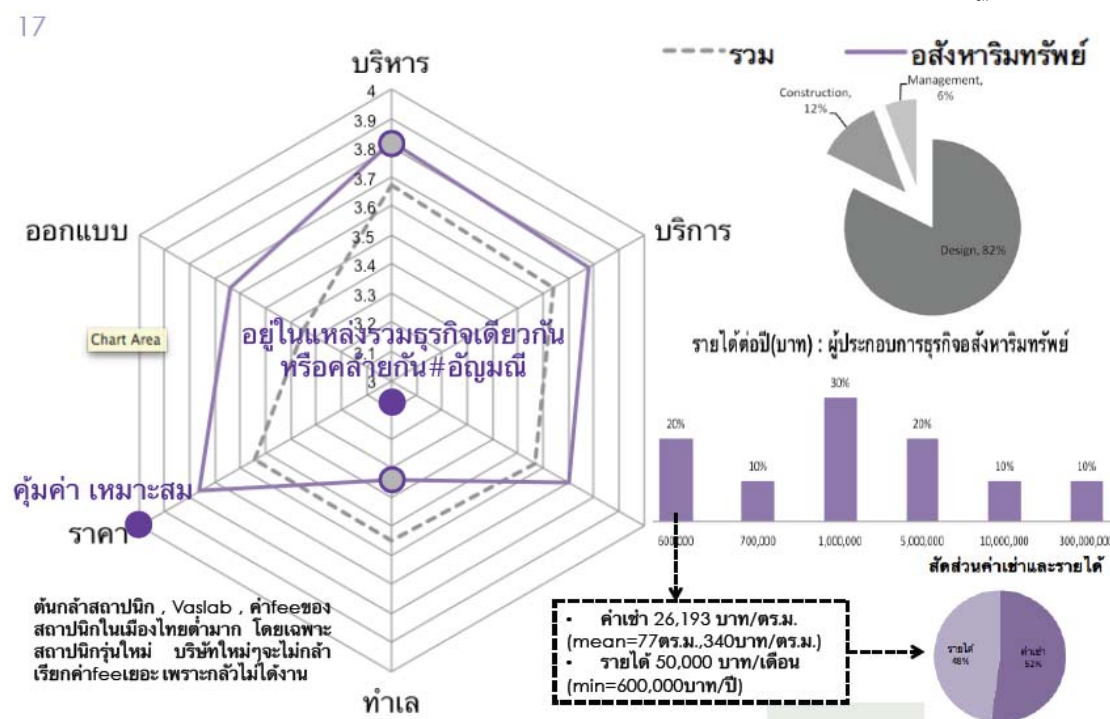


จากภาพที่ 7.10 ผู้ประกอบธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านการบริหารมากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการออกแบบน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.20 ซึ่งตรงข้ามกับผู้ประกอบธุรกิจอัญมณีและอาหารและยา ที่ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของBill Gate ที่ว่า ในอนาคตแรงงานมีฝีมือจะออกไปอยู่นอกชานเมืองมากขึ้นเนื่องจากบทบาทของอินเทอร์เน็ต

ในด้านปัญหา ผู้ประกอบธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ประสบปัญหาด้านทำเลมากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.84 และประสบปัญหาด้านการบริหารน้อยที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.93

ส่วนผู้ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านการบริหารมากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 แต่ปัจจัยย่อยที่คะแนนสูงที่สุดเป็นเรื่องราคาเช่า ดังภาพที่ 7.9 และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.34 ในด้านปัญหา ผู้ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประสบปัญหาด้านการออกแบบมากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.91 และประสบปัญหาด้านการบริหารน้อยที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.29 ดังภาพที่ 7.11

ภาพที่ 7.11 แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ความสำคัญ ตามค่ามัธยฐาน

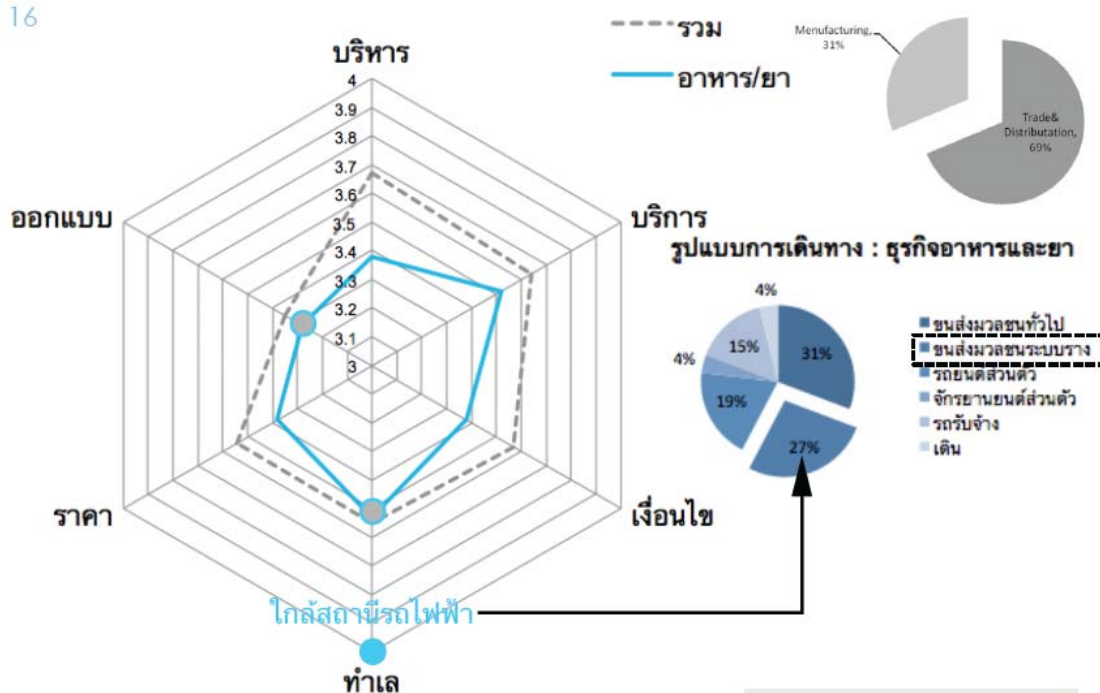


จากภาพที่ 7.11 จะเห็นได้ว่า ความสัมพันธ์ของค่าเช่าและรายได้ของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีสัดส่วนประมาณ 1:1 ซึ่งเป็นการยืนยันถึงการให้ความสำคัญของปัจจัย

สำหรับผู้ประกอบธุรกิจอาหารและยา ให้ลำดับของปัจจัยและปัญหาเหมือนกับผู้ประกอบธุรกิจอัญมณี คือ ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทำเลเรื่องใกล้สถานีรถไฟฟ้ามากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.53 และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการออกแบบน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28 ในด้านปัญหา ผู้ประกอบธุรกิจอาหารและยา ประสบปัญหาด้านราคามากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.94 และประสบปัญหาด้านเงื่อนไขและข้อตกลงน้อยที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.21 ตามภาพที่ 7.12

ภาพที่ 7.12 แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบธุรกิจอาหารและยาให้ความสำคัญ ตามค่ามัธยฐาน

16

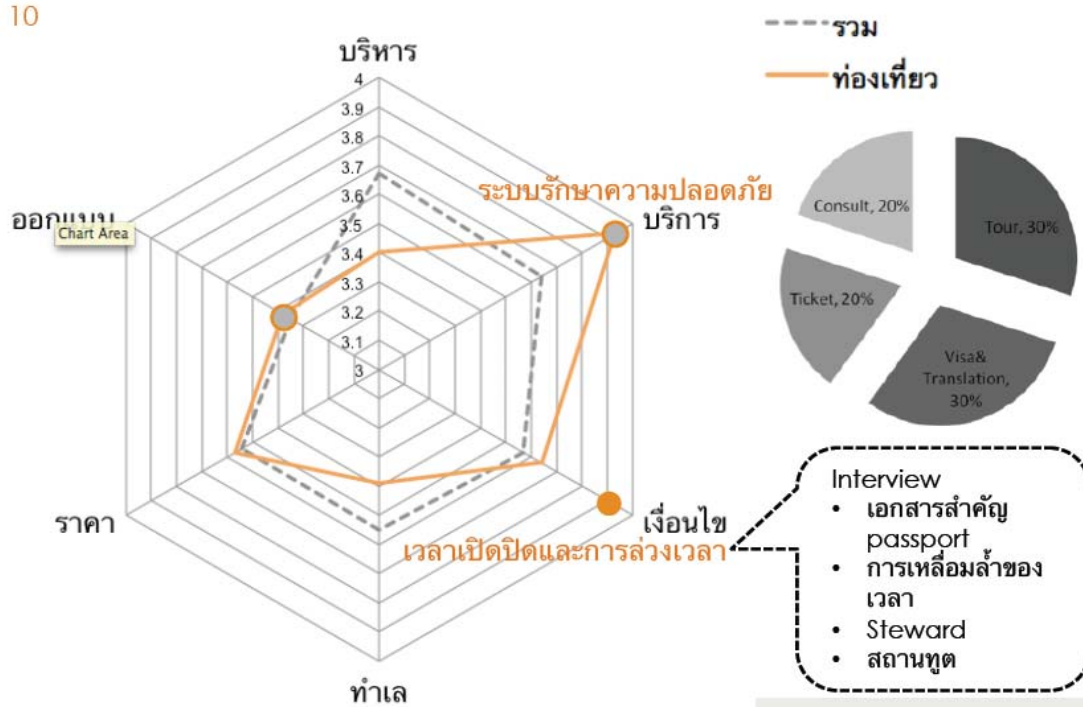


จากภาพที่ 7.13 พบว่าผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยว ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านการบริการมากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 และให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการออกแบบน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.38 ในด้านปัญหา ผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยว ประสบปัญหาด้านทำเลมากที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.70 และประสบปัญหาด้านการบริหารน้อยที่สุด โดยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

⁵ วสุ วัชรศิลป์, คุยกับต้นกล้าสถาปนิก (กรุงเทพฯ : Li-Zenn Publishing Limited, 2553). หน้า 14.

ภาพที่ 7.13 แสดงปัจจัยที่ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวให้ความสำคัญ ตามค่านิยมฐาน

10



สรุปด้านปัจจัย ธุรกิจที่ให้ความสำคัญด้านทำเลคือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และอาหารและยา ส่วนธุรกิจคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต และธุรกิจจอสั่งหาริมทรัพย์นั้น จะให้ความสำคัญของปัจจัยด้านการบริหาร โดยปัจจัยที่แต่ละธุรกิจให้ความสำคัญน้อยที่สุดจะคล้ายกัน คือ ปัจจัยด้านการออกแบบ ในขณะที่ธุรกิจจอสั่งหาริมทรัพย์ ให้ความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลน้อยที่สุด

สรุปด้านปัญหา แนวทางของคำตอบใกล้เคียงกัน คือทุกธุรกิจประสบปัญหาด้านทำเลราคาและการออกแบบมากที่สุด

ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

1. หากต้องการสร้างอาคารสำนักงานใหม่

- รูปแบบตัวอาคารหรือภาพลักษณ์ความงาม ไม่สำคัญเท่า Function ครบ และมีการบริการที่ดี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย
- การกำหนดสัญญาเช่าอาจน้อยกว่า 1 ปี และมีเวลาเปิดเปิดที่ยาวกว่าปกติ ยืดหยุ่นได้ หรือ เปิด 24 ชม.

- ถ้าต้องการสร้างลักษณะเป็นHome Office อาจจำกัดการเข้าถึงของชั้น2 โดยแยกบันไดจากตัวอาคาร ไม่ต้องเข้าบริเวณชั้น1 เพื่อขึ้นบันไดเหมือนอาคารพาณิชย์ทั่วไป
2. หากไม่ต้องการสร้างอาคารสำนักงานใหม่
 - เนื่องจากSMEs ให้ความสำคัญกับตัวProductน้อย ดังนั้น การRenovate อาจจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ดี เนื่องจากลงทุนน้อยกว่าสร้างใหม่ แต่ต้องคำนึงถึงเรื่องที่จะลดผลกระทบระบายอากาศ และห้องน้ำ
 3. หากต้องการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา
 - จำเป็นต้องมีความสะดวกในการเข้าถึง การเดินทาง และมีสาธารณูปโภค สาธารณูปการพร้อม
 4. หากไม่ต้องการซื้อที่ดิน
 - เนื่องจากSMEs มีอัตราการหมุนเวียนสูง การเช่าระยะยาว เพื่อโครงการสั้นๆ อาจจะเป็นทางเลือกที่ดี หรือร่วมมือกับทางรัฐ ใช้แนวคิดMulti-layer Space Use ; case study in Paris, Seine⁶

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการทำการศึกษาเชิงเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยการเลือกเช่าHome Officeและ Office Building
2. ควรมีการศึกษาอาคารสำนักงานในเขตCBDที่ไม่ประสบความสำเร็จ ว่าเป็นเพราะปัจจัยใด
3. ควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ของอาคารสำนักงานที่เปิด24ชั่วโมงและVirtual Office
4. ควรมีการศึกษาความต้องการในพื้นที่สำนักงานของกลุ่มพัฒนาSoftwareและกลุ่ม Designer

⁶ อริยา อรุณินท์, “แนวคิดในการพัฒนาโครงข่ายที่ว่างของเมืองและพื้นที่ที่ถูกละเลยอย่างมีประสิทธิภาพ กรณีศึกษาในกรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส,” วารสารวิชาการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์, 2540.

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กษิติ สีมานนทปริญา. เกณฑ์การพิจารณาการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์อาคาร, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2542.

ฉัตรชัย พงศ์ประยูร. แนวความคิดทางภูมิศาสตร์. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2527.

ณัฐพล ลีลาวฒนานันท์. ศูนย์ธุรกิจอุตสาหกรรม.[ออนไลน์]. 2553. แหล่งที่มา

<http://boc.dip.go.th>

ทอม บราวน์ และคณะ. รวมแนวความคิดการจัดการธุรกิจสมัยใหม่. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 2548.

ธวัช พันธุ์เจริญลักษณ์. การศึกษาการใช้งาน ในอาคารคล้ายตึกแถว ของโครงการสุขุมวิทพลาซ่า และโครงการปาร์คอเวนิว โฮมออฟฟิศ2, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2543.

นภดล อินนา. เทคโนโลยีกับสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์เพื่อการบริหารจัดการ. กรุงเทพฯ :

จามจุรีโปรดักท์, 2549.

ประยงค์ยุทธ อธิธิรัตน์ชัย. ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อผู้เช่าอาคาร สำนักงานที่ตั้งในเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร กรณีศึกษา อาคารสำนักงานคิวเฮาส์, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาบริหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2548.

ฝ่ายวิจัยและพัฒนา บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด. รายงานผลการวิจัยรายครึ่งปี กรกฎาคม-ธันวาคม 2552, 2552.

พรชัย ชัยประทีป. แนวทางการออกแบบสำนักงานขนาดเล็กและโฮมออฟฟิศสำหรับสำนักงานออกแบบ, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาสถาปัตยกรรมภายใน คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์และผังเมือง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2553.

มานพ พงศทัต. กลยุทธ์อสังหาริมทรัพย์ ยุคแปดปวง. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งทองการพิมพ์, 2550.

มานิชญ์ เพ็ญสุวรรณ. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการธุรกิจการค้าและธุรกิจทางการบริการบนถนนประดิษฐ์มนูธรรมและถนนพระรามที่9,

ยุทธวินัย โชติจิรชยา. OKnation. [ออนไลน์]. 2553.

แหล่งที่มา <http://www.oknation.net/blog/print.php?id=568238>

ยุพา เสถียรภาพอุทก. ข่าวประชาสัมพันธ์อสังหาริมทรัพย์. [ออนไลน์]. 2554. แหล่งที่มา

www.newswit.com

วิวัฒน์ รุ่งเรืองผล. การตลาดอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่. กรุงเทพฯ : โสมบายเออร์ไกด์, 2554.

สุภาภรณ์ ห่อหริตานนท์. ปัจจัยกำหนดทำเลที่ตั้งอาคารสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร,

วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2546.

สมพงษ์ กิตติสรยุทธ. รูปแบบการพัฒนาบ้านกึ่งสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานคร, วิทยานิพนธ์

ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์

มหาวิทยาลัย, 2534.

สุวภา อรุณเดชาวัฒน์. การศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้อาคารประเภทสำนักงาน, วิทยานิพนธ์

ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, ภาควิชาครุศาสตร์อุตสาหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบัน

เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง, 2545.

ภาษาอังกฤษ

Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations. New York : The Free Press,
1998.

Michelle M. Weil and Larry D. Rosen. TechnoStress : coping with technology @work
@home @play. New York : Wiley, 1997.

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาวมนสา อัครวกาญจน์ เกิดเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม พ.ศ.2527 สำเร็จการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนอัสสัมชัญคอนแวนต์ เมื่อปีการศึกษา2546 และสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี สถาปัตยกรรมศาสตร์บัณฑิต สาขาสถาปัตยกรรม เมื่อปีการศึกษา 2550 ต่อมาเข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาโท ภาคเคหการ สาขาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อพ.ศ.2554