

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นความจำเป็นพื้นฐานของการดำรงชีวิต และความต้องการมีอยู่อย่างต่อเนื่องตามภาวะการเพิ่มขึ้นของครัวเรือนและกำลังรายได้ที่เติบโตตามภาวะเศรษฐกิจ แต่ปัญหาของการเกิดวิกฤตต่อสังหาริมทรัพย์ในอดีตที่ผ่านมาเนื่องจากความไม่สมดุลของระดับอุปสงค์และอุปทาน โดยเฉพาะการผลิตอุปทานเกินขนาด (oversupply) และพฤติกรรมเก็งกำไร (speculative behavior) ในการผลิตที่อยู่อาศัยเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ ที่อยู่อาศัยไม่ว่าจะเป็นประเภทที่เจ้าของอยู่อาศัยเองหรือสร้างขึ้นเพื่อให้เช่าอาศัย จะถูกใช้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจตามวัตถุประสงค์ของการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ผลิตในแต่ละปีควรมีความสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนครัวเรือน หากวิเคราะห์สถิติในอดีตที่ผ่านมาพบว่า ระหว่างปี 2537-2545 มีการผลิตที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นในจำนวนที่สูงกว่าจำนวนครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น หรืออุปทานส่วนเกิน (excess supply) สูงถึงประมาณ 260,000 หน่วย จากการคาดการณ์ความต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2546-2550 โดยมีสมมติฐานว่าจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ที่เหมาะสมในแต่ละปีควรสอดคล้องกับจำนวนครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี (โดยให้ครัวเรือนมีจำนวนเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 2.5 ต่อปี) นอกจากนี้ ยังต้องสอดคล้องกับความสามารถในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานะทางรายได้ของครัวเรือน ซึ่งพบว่า การเติบโตของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในส่วนของอุตสาหกรรม และการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ชีวิต ในแต่ละปีจะมีจำนวนผู้ย้ายเข้าสู่เขตเมืองหลวงทั้งเพื่อการศึกษาต่อและทำงานเป็นจำนวนสูงขึ้นทุกปี และนิยมเช่าอพาร์ทเมนต์เป็นที่พักอาศัย นอกจากนี้ กลุ่มคนที่มีถิ่นพำนักในกรุงเทพมหานคร แถบชานเมือง ก็มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไป คือ จะนิยมเช่าอพาร์ทเมนต์อยู่อาศัยเพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทาง รวมถึงคนรุ่นใหม่ที่แยกตัวมาอยู่เองหลังจากจบการศึกษา ซึ่งเป็นวิถีชีวิตรูปแบบหนึ่งของสังคมเมืองในปัจจุบัน (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2547 หน้า 1)

ในการศึกษาเรื่อง การจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ตำบลสำโรงเหนือ จังหวัดสมุทรปราการ จะทำให้ผู้วิจัยซึ่งเป็นบุคคลหนึ่งที่ประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในตำบลสำโรงเหนือได้ข้อมูลที่สำคัญ เพื่อนำไปใช้ในการบริหารธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า และพัฒนาศักยภาพของ อพาร์ทเมนต์ และการบริการของอพาร์ทเมนต์ เพื่อให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน ทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจและได้รับความสะดวกสบายมากที่สุด

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ตำบลสำโรงเหนือ จังหวัดสมุทรปราการ
2. เพื่อเปรียบเทียบการจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะผู้ประกอบการ

สมมติฐานของการวิจัย

การจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการพาร์ทเมนต์ จำนวน 143 ราย เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 103 คน ขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้จากตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie และ Morgan (1970, p. 608)

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่

1. ตัวแปรอิสระ (independent variables) คือ

1.1 ลักษณะผู้ประกอบการ ได้แก่

- รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
- รูปแบบการบริหาร
- ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ

- จำนวนห้องพักให้เช่า
- พื้นที่สร้างอพาร์ทเมนต์
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
- จำนวนลูกจ้าง

1.2 การจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า รวม 5 ด้าน คือ

- โครงสร้างองค์กรและการบริหารงานบุคคล
- การเงินและบัญชี
- การซ่อมแซมบำรุงรักษา
- การรักษาความปลอดภัย
- การจัดการตลาด

2. ตัวแปรตาม (dependent variables) คือ ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า

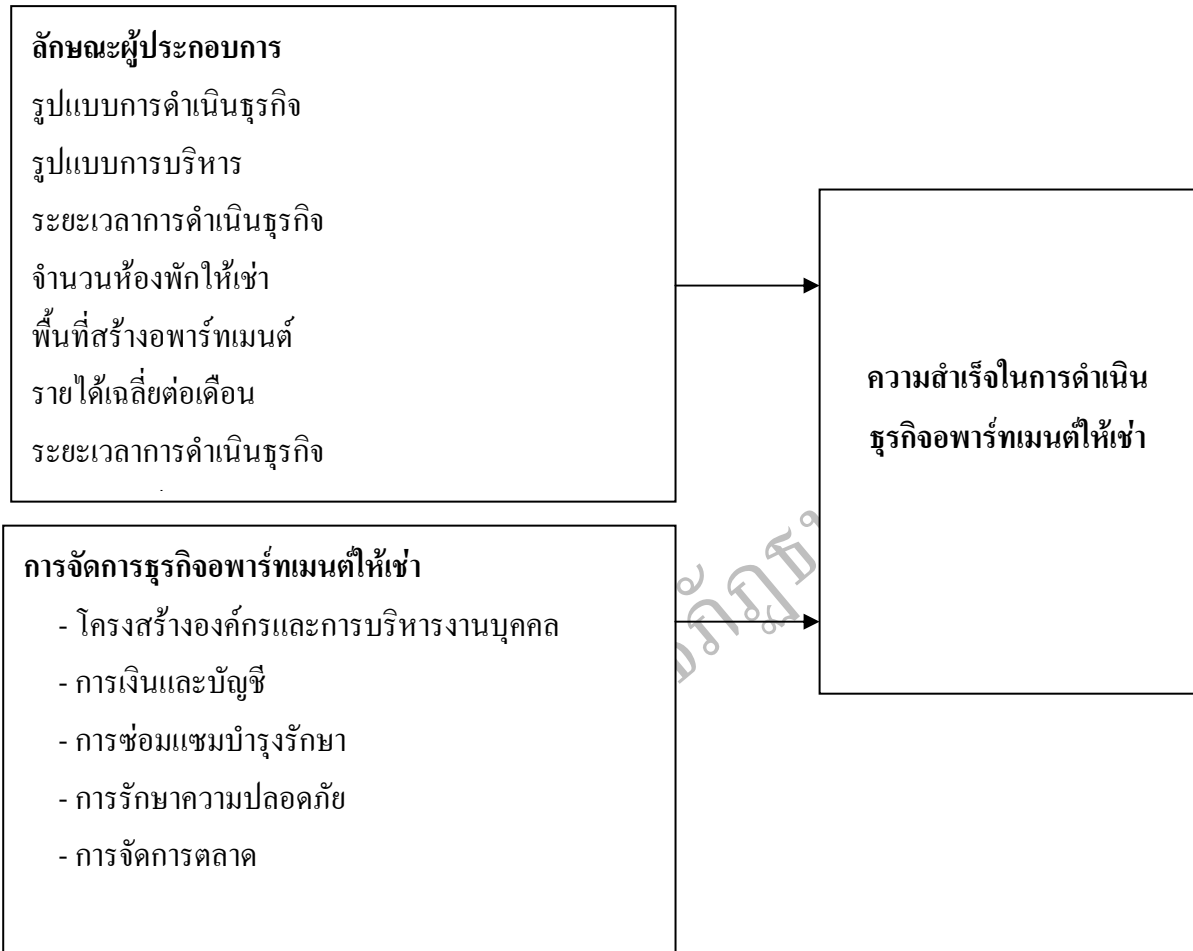
3. ขอบเขตด้านระยะเวลา ศึกษาระหว่างเดือนกรกฎาคม – ตุลาคม 2552

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาเรื่อง การจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ตำบลสำโรงเหนือ จังหวัดสมุทรปราการ โดยนำแนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการของ Robbins and Coulter (1999) ซึ่งประกอบด้วย 2 ด้าน ได้แก่ โครงสร้างองค์กรและการบริหารบุคคล และการควบคุมรักษาความปลอดภัย แนวคิดของ Ricky W. Griffin (1999) ในด้านการเงินและบัญชี และแนวคิดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2539) ในด้านของการจัดการตลาด โดยนำมาประยุกต์ใช้ในการกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัยดังนี้

ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

นิยามศัพท์เฉพาะ

การจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ หมายถึง วิธีดำเนินงานของการบริหารจัดการอพาร์ทเมนต์ในลักษณะต่าง ๆ ได้แก่ ด้านโครงสร้างองค์กรและการบริหารงานบุคคล การเงินและบัญชี การซ่อมแซมบำรุงรักษา การรักษาความปลอดภัย และการจัดการการตลาด เพื่อให้ผู้เช่ามีการตัดสินใจเช่าพักอาศัย

โครงสร้างองค์กรและการบริหารงานบุคคล หมายถึง การมีเจ้าหน้าที่และพนักงานเพื่ออำนวยความสะดวกอย่างเพียงพอ มีการแบ่งงานกันทำอย่างชัดเจน มีพนักงานทำความสะอาดเพียงพอ และการมีพนักงานคอยให้การต้อนรับตลอดเวลา

การเงินและบัญชี หมายถึง การควบคุมบัญชีและการเงินต่าง ๆ ของกิจการรวมถึงการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับในการเข้า-ออกอย่างชัดเจน บันทึกมิเตอร์น้ำประปา และ ไฟฟ้าอย่างชัดเจน จัดพิมพ์ใบแจ้งหนี้ และ กำหนดรายการในใบแจ้งหนี้ และมีการจัดทำบัญชีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อย่างชัดเจน

การซ่อมแซมบำรุงรักษา หมายถึง การดูแลซ่อมแซมและบำรุงรักษา อพาร์ทเมนต์ โดยมีการปรับปรุงห้องเช่าอยู่เสมอ มีการพัฒนา อพาร์ทเมนท์ให้มีความทันสมัยมากขึ้นเพื่อดึงดูดใจลูกค้า มีเจ้าหน้าที่เพื่ออำนวยความสะดวกในการซ่อม/แก้ไขอุปกรณ์ต่าง ๆ มีเจ้าหน้าที่เพื่ออำนวยความสะดวกในการซ่อม/แก้ไขอุปกรณ์ต่าง ๆ และมีการจัดการด้านสาธารณูปโภคที่ดี

การรักษาความปลอดภัย หมายถึง การจัดระบบดูแลความปลอดภัย ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการในการดูแลทางด้านรักษาความปลอดภัย โดยการจัดให้มียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง มีทางหนีไฟและถังดับเพลิงทุกชั้น มีระบบไฟอัตโนมัติและไฟฉุกเฉินเมื่อเกิดไฟฟ้าดับ ทุกห้องมีเหล็กคัตและกุญแจถืออย่างแน่นหนา มีการตรวจคนเข้า-ออก อย่างเคร่งครัด เป็นต้น

การจัดการตลาด หมายถึง การจัดการโดยใช้ส่วนประสมทางการตลาด ในเรื่องของห้องพัก ทำเลที่ตั้งอพาร์ทเมนต์ ราคาห้องพัก และการส่งเสริมการขาย

ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ หมายถึง การดำเนินงานที่บรรลุหลักของการจัดการอพาร์ทเมนต์ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ให้ทราบถึงความสำคัญของการจัดการที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า
2. เจ้าของอพาร์ทเมนต์สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าให้มีความเหมาะสม และสัมพันธ์กันกับความต้องการของลูกค้า
3. ผู้ที่สนใจสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิจัย ไปใช้เป็นข้อมูลในการศึกษาและค้นคว้าเกี่ยวกับการจัดการที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ต่อไป

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี