

ดาร์วิ์ พัฒนะเอนก : การปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในช่วง  
วิกฤตเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2540 และ ปี พ.ศ. 2551. (BUSINESS STRATEGIES APPLIED  
BY REAL ESTATE ENTREPRENEURS DURING ECONOMIC CRISIS IN YEAR  
1997 AND 2008) อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: รศ. ไตรรัตน์ จารุทัศน์, 121 หน้า.

ในรอบ 10 ปีที่ผ่านมาประเทศไทยได้ประสบภาวะวิกฤตเศรษฐกิจมาแล้ว 2 ครั้ง คือ วิกฤตเศรษฐกิจปี  
พ.ศ. 2540 (วิกฤตต้มยำกุ้ง) และวิกฤตเศรษฐกิจโลก ปี พ.ศ. 2551 จึงน่าสนใจศึกษาว่าวิกฤตเศรษฐกิจทั้ง 2  
ครั้งที่ผ่านมามีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แตกต่างกันมากน้อยเพียงใดและมีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจ  
อย่างไร เพื่อเป็นประโยชน์ทั้งกับผู้ประกอบการ ภาครัฐ และผู้สนใจทั่วไป ได้เข้าใจถึงยุทธวิธีการดำเนินธุรกิจ  
ของผู้ประกอบการในช่วงวัฏจักรธุรกิจดังกล่าว งานศึกษานี้ได้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเดลฟายเทคนิค (Delphi  
Technique) ประกอบการสัมภาษณ์ ผู้บริหารระดับสูงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่เคยผ่าน  
ประสบการณ์วิกฤตเศรษฐกิจทั้ง 2 ครั้ง

ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีความเห็นว่าวิกฤตเศรษฐกิจในรอบปัจจุบัน (พ.ศ.2551-2552)  
ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยไม่มากนัก แตกต่างจากเมื่อครั้งเกิดวิกฤตปี พ.ศ.  
2540 ในเวลานั้นผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนแนวทาง (Turnaround Strategies) เช่น การลดขนาด  
องค์กร ตัดทอนค่าใช้จ่ายทุกด้าน และใช้วิธีการสร้างขวัญและกำลังใจให้พนักงานมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพงาน  
สำหรับวิกฤตเศรษฐกิจล่าสุดในครั้งนี้ ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ทางด้านการตลาด โดยยุทธวิธีการส่งเสริมการ  
ขายเพื่อเร่งการขายและการโอน เสริมกับมาตรการส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ และให้  
ความสำคัญกับการเตรียมแหล่งเงินทุนสำรองเผื่อกรณีฉุกเฉิน เป็นที่น่าสังเกตว่าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาพบว่า  
ผู้ประกอบการยังคงให้ความสำคัญกับการรักษาวินัยทางการเงินและประมาณการรายรับรายจ่ายอย่างรอบคอบ  
 อีกทั้งยังให้ความสำคัญมากขึ้นกับการสร้างขวัญและกำลังใจให้พนักงานมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพงาน ในส่วนของ  
กลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategies) ที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมากขึ้น ได้แก่ การปรับสัดส่วนสินค้า  
ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การเน้นบริการหลังการขายและการบริหารชุมชน การออกแบบโดย  
คำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น และการลดระยะเวลาการก่อสร้าง ส่วนกลยุทธ์ที่มีการใช้อย่างชัดเจนมากขึ้น  
ได้แก่ การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการพัฒนาคุณภาพการอยู่อาศัย การพัฒนาในหลายทำเลเพื่อกระจายความ  
เสี่ยง การใช้สื่อออนไลน์ การเน้นกิจกรรมด้านสังคม/สิ่งแวดล้อม และ การพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างให้มี  
ประสิทธิภาพ สรุปได้ว่าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันไปในแต่ละช่วงของวัฏจักรธุรกิจ ซึ่ง  
สอดคล้องกับแนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์ ทั้งในช่วงธุรกิจตกต่ำ ช่วงฟื้นตัว และช่วงขยายตัว และไม่พบว่า  
ผู้ประกอบการได้ใช้กลยุทธ์ใดที่แสดงให้เห็นว่าธุรกิจกำลังเผชิญวิกฤตจากปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลกในครั้งนี้  
ภาควิชา.....เคหะการ.....ลายมือชื่อนิสิต.....  
สาขาวิชา.....เคหะการ.....ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก.....  
ปีการศึกษา.....2552.....

## 517 42611 25 : MAJOR HOUSING

KEY WORDS: / BUSINESS STRATEGIES / REAL ESTATE / ECONOMIC CRISIS

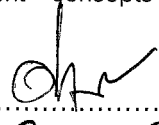
DARMRI PATTANA-ANAKE : BUSINESS STRATEGIES APPLIED BY REAL  
ESTATE ENTREPRENEURS DURING ECONOMIC CRISIS IN YEAR 1997  
AND 2008. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF. TRIRAT JARUTHAT, 121 pp.

Over the past ten years, Thailand has experienced two major economic crises. One was in 1997 (the Tom Yum Kung Crisis) and the other was the Global Financial Crisis of 2008. This study examines the effects of these crises on the real estate business and the strategies that businesses used to cope with them. Additionally, it serves to provide entrepreneurs, the government sector and the general public with insights into the effectiveness of these strategies. The Delphi Technique was used in this study along with interviews of high-ranking managers in housing real estate.


It was found that entrepreneurs agreed that the 2008-2009 crisis did not affect their business as much as the 1997 crisis.

To cope with the 1997 crisis, they used turnaround strategies such as downsizing, expense cuts and morale boosting so that their employees would be more determined to improve their work quality. However, to cope with the 2008-2009 crisis, they focused on marketing strategies. They used sales promotions to expedite sales and transfer housing rights. In addition, they were supported by the government's measures to promote the real estate business and also set aside emergency funds. It was noted that entrepreneurs still made financial discipline a priority, and were careful about income and expenses and raising their employees' morale. The growth strategies that they considered most important were adjusting their products to meet their customers' demands, improving their after-sale services and community management, designing housing with an emphasis on functional uses and reducing the duration of construction period. The highlighted strategies were employing advanced technologies to improve living conditions, launching housing projects in various sites to distribute risk and using online media. The entrepreneurs also emphasized cultural/environmental activities and developing effective construction technologies. It can be concluded that entrepreneurs implemented different strategies in different situations. Employing different strategies is in line with strategic management concepts during recession/depression, recovery and expansion.

Department : .....Housing.....

Student's Signature .....  .....

Field of Study : .....Housing.....

Advisor's Signature .....  .....

Academic Year : .....2009.....