

### สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อการศึกษาในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบอาชีพในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง และศึกษาสถานภาพสังคม เศรษฐกิจ ข้อมูลด้านที่อยู่อาศัย และการโยกย้ายถิ่นฐานของผู้ประกอบอาชีพในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ที่ทำงานอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง โดยเป็นโรงงานที่สร้างเสร็จก่อนปี 2537 โรงงานอุตสาหกรรมที่ศึกษาครั้งนี้ทั้งสิ้น 15 โรงงาน ประชากรอุตสาหกรรมในพื้นที่ศึกษามีโดยประมาณ 7,515 คน การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะศึกษาโดยอิงตามกำหนดของ Herber Arkin and Rymond R. Colton ดังนั้น จำนวนตัวอย่างในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีจำนวน 314 ตัวอย่าง

#### 1. สถานภาพทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

ผลการศึกษาสถานภาพทางสังคม พบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่มีอยู่ในช่วงระหว่าง 26-30 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี และมีรายได้อยู่ระหว่าง 8,000-14,000 บาทขึ้นไป สถานภาพโสด ซึ่งคนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจอยู่ในระดับกลาง ซึ่งส่วนใหญ่ยังอยู่ในวัยหนุ่มสาว ที่เพิ่งจะเริ่มต้นชีวิตทำงานไม่นานนัก

ความต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นของตนเองนั้น อาจมีไม่มาก ทั้งนี้จากการสังเกตเงินออมจากรายได้ของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีเพียงร้อยละ 44.9 ที่มีความประสงค์ของการเก็บเงินออมไว้เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในอนาคต ประกอบกับสถานภาพทางสังคม ยังครองความเป็นโสดมากที่สุด ดังนั้นจึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องรีบร้อนในการซื้อที่อยู่อาศัยในขณะนี้ เพราะชีวิตยังอยู่ในวัยที่เริ่มต้นหาเงิน เริ่มต้นในการเข้าสังคมโดยการเที่ยวเตร่ ประกอบกับเงินออมของรายได้ในแต่ละเดือนก็มีเพียงเดือนละ 1,000 บาท เป็นส่วนมาก

## 2. ลักษณะการโยกย้ายถิ่นฐานของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

สภาพการโยกย้ายถิ่นฐานของกลุ่มตัวอย่างเกือบครึ่งมีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนที่เหลือเกินครึ่ง มีภูมิลำเนาเดิมกระจายอยู่ทุกภาค หากพิจารณาความต้องการที่อยู่อาศัยแล้ว เกือบครึ่งหนึ่งไม่ต้องมีที่อยู่อาศัย ทั้งนี้เป็นเพราะตนเองมีที่พักอาศัยอยู่แล้ว ถึงแม้ว่าจะไม่อยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาตาพุด ทั้งหมด แต่หากพิจารณาถึงระยะเดินทางจากที่อยู่อาศัยมายังนิคมอุตสาหกรรมมาตาพุด ที่ใช้ระยะเวลา นานที่สุด 1 ชั่วโมง มีเพียง ร้อยละ 4.1 เท่านั้น และหากพิจารณาสถานที่ตั้ง ของที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างแล้ว จะเห็นว่าสถานที่ตั้งที่ไกลที่สุดของกลุ่มตัวอย่าง คือ อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี โดยมีกลุ่มตัวอย่างเพียง ร้อยละ 0.3 เท่านั้น จึงอาจสรุปได้ว่าเกือบครึ่งของกลุ่มตัวอย่าง มีที่อยู่อาศัยที่มีรัศมีรอบ ๆ นิคมอุตสาหกรรมมาตาพุด ซึ่งระยะเวลาในการเดินทางมาทำงานไม่เป็นอุปสรรคแต่อย่างใด สำหรับในส่วนเกินครึ่งของกลุ่มตัวอย่าง ควรจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยโดยมีลักษณะการเช่าที่อยู่อาศัยหรือการซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ตัวแปรในการเช่าหรือซื้อที่อยู่อาศัย ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการทำงานของกลุ่มตัวอย่างในนิคมอุตสาหกรรมเป็นตัวหลัก ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลาในการทำงานในนิคมอุตสาหกรรมอยู่ในระยะเวลา 1-3 ปี ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวยังถือว่าเป็นระยะเวลาที่สั้น ดังนั้น ความจำเป็นที่จะซื้อที่อยู่อาศัย จึงค่อนข้างมีน้อย ซึ่งระยะเวลาในการทำงานมากกว่า 5 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มตัวอย่างที่น่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยทั้งเป็นเพราะกลุ่มตัวอย่างไม่มีอาชีพในการทำงานมากกว่า 5 ปี ส่วนใหญ่จะไม่มีอาชีพหรือเปลี่ยนงานหรือก็มีน้อยมาก ดังนั้นโอกาสที่กลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้ จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยค่อนข้างสูง ประกอบกับระยะเวลาทำงานและรายได้ที่สะสมมานั้น มีพอที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ตนเองต้องการ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุงานระหว่าง 5 ปี ขึ้นไป มีเพียงร้อยละ 16 เท่านั้น แต่หากรวมกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุงานระหว่าง 3-5 ปี แล้ว จะมีเพียงร้อยละ 28 ซึ่งอาจเป็นการสรุปในเบื้องต้นว่า ความต้องการที่อยู่อาศัย ในเบื้องต้นมีเพียงร้อยละ 28 เท่านั้น

### 3. ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย

สภาพที่พักอาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบไปด้วย 2 ลักษณะ คือ ประการแรกจะมีลักษณะการเช่าที่อยู่อาศัย ทั้งในรูปแบบการเช่าอยู่อาศัยโดยเบิกค่าเช่าที่อยู่อาศัยจาก บริษัทฯ หรือ การเช่าที่อยู่โดยใช้เงินส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 38.6 ประการที่สอง การพักอาศัยที่เป็นที่พักอาศัยของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 23.9 ซึ่งจะสังเกตได้ว่ากลุ่มที่เช่าที่อยู่อาศัยจะมีมากกว่ากลุ่มที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง

สำหรับในกลุ่มที่มีที่อยู่อาศัย เป็นของตนเองนั้น ส่วนหนึ่งอาจเป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในจังหวัดระยอง และบางส่วนเป็นกลุ่มที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในต่างถิ่น

สถานที่ตั้งที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างมีมากที่สุดในอำเภอเมือง จังหวัดระยอง ทั้งนี้หากพิจารณาถึงระยะเวลาในการเดินทางจากที่พักอาศัยไปยังสถานที่ทำงานส่วนใหญ่ใช้เวลาเพียง 30 นาที อีกทั้งขณะในการเดินทางจากที่พักอาศัยมายังสถานที่ทำงานนั้น ทางบริษัทฯ มีสวัสดิการ จัดรถรับจ้างพนักงานอยู่แล้ว ดังนั้นปัญหาและอุปสรรคในการเดินทางของพนักงานจึงไม่มี ประกอบกับอัตราการเช่าที่พักอาศัยในอำเภอเมือง จังหวัดระยอง ยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงเกินไปนัก กล่าวคือ อัตราการเช่าที่อยู่อาศัย ประมาณ 2,000-3,000 บาทต่อเดือน

ประเภทที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นประเภท ทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้เนื่องจากที่อยู่อาศัยประเภทเช่าอยู่ เช่น แฟลต อพาร์ตเมนต์ ในจังหวัดระยอง ยังมีไม่เพียงพอกับความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนหอพักบ้านแถวที่มีอยู่ยังมีคุณภาพไม่ดีมากนักและเหมาะสมที่จะรองรับกลุ่มคนในระดับล่างหรือกลุ่มผู้ใช้แรงงาน ในส่วนของทาวน์เฮ้าส์ที่พบเห็นจะเป็นประเภทขายและให้เช่า ทั้งนี้เป็นเพราะบางโครงการผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยไม่สามารถนำ ทาวน์เฮ้าส์ขายหมดโครงการได้ จึงเปิดโอกาสให้เช่า บางโครงการผู้ซื้อทาวน์เฮ้าส์ไปแล้วนำมาให้เช่า ซึ่งเป็นการลงทุนทางหนึ่งของนักลงทุนรายย่อย ซึ่งหากเปรียบเทียบคุณภาพของที่อยู่อาศัยชนิดเช่าแล้วคุณภาพของที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์จะมีคุณภาพมากกว่าทั้งความเป็นอยู่ที่ส่วนตัวมากกว่าหอพักแฟลต จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะเช่าที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์มากกว่าประเภทอื่น

ดังนั้นหากพิจารณาถึงระดับราคาในการเช่าที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างแล้ว ยังอยู่ในระดับราคาที่ต่ำ อีกทั้งช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่าง ยังอยู่ในวัยที่เพิ่งจะเริ่มทำงาน หากมีการซื้อที่อยู่อาศัยอัตราผ่อนชำระต่อเดือนจะสูงกว่าค่าเช่าที่อยู่อาศัย ซึ่งจะเป็นภาระให้กับกลุ่มตัวอย่าง แต่ก็ยังคงมีกลุ่มตัวอย่างบางส่วนที่ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเอง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะประการแรก หาเช่าที่อยู่อาศัยไม่ได้ ประการที่สอง ต้องการลงทุนประเภทที่อยู่อาศัย ประการที่สาม ต้องการทำงานอยู่ที่นั่น เป็นต้น

#### 4. ลักษณะอุปทานในความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนใหญ่มีความประสงค์ที่ไม่ต้องการ ซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้สาเหตุส่วนหนึ่งเนื่องจากกลุ่มตัวอย่างได้มีการซื้อ-ผ่อนบ้านอยู่แล้ว และส่วนหนึ่งไม่คิดที่จะตั้งถิ่นฐานอยู่ที่นั่น ซึ่งมีอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกันมาก และจากการสัมภาษณ์ คุณชาญชัย ชุติมาศ ผู้จัดการทั่วไปสำนักงานบ้านฉางจำกัด ให้ข้อคิดเห็นว่า ก็มีคนสนใจเข้ามาดูโครงการมาก แต่ส่วนใหญ่ยังไม่ตัดสินใจเพราะต้องรอการทดลองงานจากบริษัทฯ ของตนเองว่าจะผ่านหรือไม่ผ่าน ส่วนสาเหตุอีกประการหนึ่งก็คือว่า ระยะทางในการเดินทางจากกรุงเทพฯ มาจังหวัดระยอง นั้นไม่ไกลเกินไป คนจึงนิยมเช่าที่อยู่อาศัยกันมากกว่าที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งบางครั้งก็มีผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม มาขอเช่าที่อยู่อาศัยอยู่บ่อยครั้ง จากการให้สัมภาษณ์ดังกล่าว พอที่จะประมวลผลได้ว่า อุปทานในความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยนั้น เกือบครึ่งหนึ่งไม่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ราคาค่าเช่าที่อยู่อาศัยจะมีส่วนในการพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย อีกทั้งอายุการทำงานก็มีส่วนในการตัดสินใจ ทั้งนี้เป็นเพราะเมื่อกลุ่มตัวอย่างมีการประกอบอาชีพในนิคมอุตสาหกรรมนั้นขึ้น ความผูกพันที่จะย้ายสถานที่ทำงานก็จะมีน้อยลง ประกอบกับสถานภาพทางสังคมของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นโสดค่อนข้างมาก ซึ่งในอนาคตกลุ่มตัวอย่างนี้อาจมีครอบครัวอยู่ที่นั่น เกิดการตั้งถิ่นฐาน ลักษณะถาวรเกิดขึ้น ความจำเป็นในความต้องการที่อยู่อาศัยก็จะเกิดขึ้น ซึ่งอาจเป็นช่วงประมาณ 3-4 ปี ข้างหน้า ซึ่งไม่ใช่ความต้องการที่อยู่ปัจจุบันนี้

## 5. ลักษณะความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง

เกือบครึ่งของกลุ่มตัวอย่าง มีความประสงค์ที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวจัดสรร โดยที่ระดับราคาที่อยู่อาศัยจะอยู่ในช่วง 400,000-700,000 บาท ประกอบกับความสามารถในการผ่อนชำระต่อเดือนอยู่ระดับราคา 5,000-7,000 บาทต่อเดือน และสถานที่ตั้งของที่อยู่อาศัย มากกว่าครึ่งเลือกสถานที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในอำเภอเมือง จังหวัดระยอง เป็นเพราะอยู่ใกล้แหล่งชุมชนมากที่สุด

จากการสำรวจราคาที่อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยวในจังหวัดระยอง พบว่าส่วนใหญ่ระดับราคาเริ่มต้นที่ราคา 950,000 บาท ถึง 3,000,000 บาท ซึ่งความเป็นไปได้ที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวในระดับราคาที่กลุ่มตัวอย่างคาดว่าจะไว้นั้น แทบจะไม่มี ระดับราคาที่อยู่อาศัย 400,000 บาท จะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ชนิดชั้นเดียว ขนาด 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ บนพื้นที่ 16 ตารางวา เท่านั้น ส่วนระดับราคา 650,000 บาท ถึง 750,000 บาท จะสามารถซื้อที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ชนิด 2 ชั้น เท่านั้น หากพิจารณาความสามารถในการผ่อนชำระที่อยู่อาศัยในระดับราคา 5,000-7,000 บาท ต่อเดือน แล้ว ยังไม่สามารถที่จะตอบสนองความต้องการของกลุ่มตัวอย่างได้

ในทางเศรษฐศาสตร์ ถึงแม้ว่าอุปสงค์และอุปทานจะไม่สามารถพบกันได้ ก็ไม่ใช่ว่าที่อยู่อาศัยในจังหวัดระยองจะขายให้กับกลุ่มตัวอย่างไม่ได้ ในทางกลับกัน ก็ไม่ใช่ว่ากลุ่มตัวอย่างจะไม่สามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองได้ ดังนั้น อุปทานของกลุ่มตัวอย่างที่ประสงค์จะเลือกประเภทบ้านเดี่ยวในระดับราคาที่ตนเองคาดหวังไว้ก็อาจลดความต้องการของตนเองลงโดยเลือกซื้อสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ถึงแม้จะไม่สมบูรณ์ เช่น การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์เป็นต้น ซึ่ง Van Arsdol and Butter (1968:95-96) กล่าวว่า ความไม่พอใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางกายภาพเป็นสาเหตุเริ่มต้น ทำให้เกิดภาวะกดดัน (Stress) เมื่อถึงระดับหนึ่งก็ทนไม่ได้ ภาวะกดดันนี้จะเป็นตัวเร่งให้บุคคลฯ ที่อยู่อาศัยใหม่

ปัจจัยที่มีความสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง จากลำดับความสำคัญ  
ของปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัยทั้ง 9 ปัจจัย เมื่อพิจารณาจากค่าดัชนีความสำคัญจะเห็นได้ว่า  
ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่อาศัย มีความสำคัญสูงสุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านระดับราคา  
ของที่อยู่อาศัยและด้านสาธารณูปโภค

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยในการเลือกที่อยู่อาศัย ดังกล่าวจะเห็นว่า กลุ่มที่เลือกปัจจัยด้าน  
ทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่อาศัยเป็นอันดับแรก เป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางชั้นสูง ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่าง  
มีระดับการศึกษาค่อนข้างสูง คือ ระดับปริญญาตรีเป็นส่วนมาก ดังนั้นในการที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัย  
จึงให้ความสำคัญกับที่ตั้งโครงการของที่อยู่อาศัย มากกว่าจะคำนึงถึงระดับราคาของที่อยู่อาศัยและ  
หากพิจารณาสถานที่ตั้งของที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง ที่ต้องการแล้ว จะเห็นได้ว่า สถานที่ตั้ง คือ  
ในอำเภอเมือง จังหวัดระยอง มากที่สุด ทั้งนี้เป็นเพราะในอำเภอเมือง จังหวัดระยอง เป็น  
สถานที่ที่มีศักยภาพ ทางด้านสาธารณูปโภคที่ดีที่สุด เมื่อเทียบกับสถานที่ตั้ง ที่มาบตาพุด หรืออำเภอ  
บ้านฉาง เป็นต้น นอกจากนี้แล้วในอำเภอเมือง จังหวัดระยอง ยังประกอบไปด้วยสถานที่การ  
ศึกษาที่มีชื่อเสียง คือ โรงเรียนเซนต์โยเซฟ และ อัสสัมชัญระยอง ที่สามารถจะรองรับบุตรหลาน  
ของตนเองในอนาคต และยังเป็นที่ตั้งของโรงพยาบาลสมิติเวช ระยอง จึงทำให้อำเภอเมือง  
จังหวัดระยอง เป็นสถานที่ที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสนใจมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับ

- Jay Siegel (1970:80) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเลือกที่อยู่อาศัยว่าต้อง  
พิจารณาความสะดวกสบายของการเข้าถึง และคุณภาพของสิ่งแวดล้อม เช่น ลักษณะด้านสังคมของ  
ชุมชน สภาพธรรมชาติ การบริการสาธารณะ และความพึงพอใจที่ได้รับจากที่ตั้งนั้น

- Brain Goodall (1972:190-191) กล่าวถึงความสะดวกในการเข้าถึงว่า  
ที่ตั้งซึ่งอยู่ติดถนนสายสำคัญหรือสถานีรถไฟมีความได้เปรียบทางด้านทางเข้ามากกว่าที่ตั้งที่อยู่  
ห่างจากสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้ นอกจากนี้ความไม่เท่าเทียมกันในการบริการใด ๆ ก็ตาม  
ที่จัดให้อาจมีอิทธิพลต่อการเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้รายได้สูง นอกจากนั้น  
บริการสาธารณะ เช่น การประปา หรือ การระบายน้ำ อาจทำให้เกิดแรงกระตุ้นในการพัฒนาขึ้น  
ได้ โดยเฉพาะในบริเวณชานเมือง แม้ว่าโดยตัวของมันเองแล้วบริการเหล่านี้ ดูจะไม่น่ามีความสำ  
คัญมากพอที่จะกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาขึ้นก็ตาม

ส่วนปัจจัยระดับราคาของที่อยู่อาศัยมีความสำคัญรองจากทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่อาศัย แม้ว่ารายได้ของกลุ่มตัวอย่างจะมีรายได้ ประมาณ 13,000-14,000 บาท สำหรับผู้ที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ไม่มีประสบการณ์ทำงานมาก่อน ส่วนระดับอาชีพศึกษาจะอยู่ในช่วง 7,000-8,000 บาทต่อเดือน (จากการสัมภาษณ์ คุณสิริภพ โคจิณา ผู้จัดการฝ่ายบุคคลโรงงานบริษัทไทยพิมพ์อิมิตส์) ซึ่งความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยจะอยู่ระดับราคาที่ไม่เกิน 700,000 บาท แต่หากมีอายุการทำงานมากขึ้นรายได้ก็สูงขึ้นและโอกาสที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยที่ตนเองคาดหวังไว้ก็คงจะมีแนวทางที่จะเป็นไปได้ ซึ่งก็ตรงกับความคาดการณ์ของกลุ่มตัวอย่าง ที่คาดหวังว่าจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 3-4 ปี ข้างหน้า ซึ่งก็หมายความว่า ในปัจจุบันนี้ ความสามารถที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยยังมีไม่มาก ประกอบกับระดับราคาการเช่าที่อยู่อาศัยยังไม่สูงเกินไปนัก อีกทั้งสภาพทางสังคมของกลุ่มตัวอย่าง ยังอยู่ในสภาพที่โศกเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นความจำเป็นที่จะต้องรีบร้อนในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปัจจุบันนี้ จึงมีน้อยลงไป การเช่าที่อยู่อาศัยดูเหมือนจะสอดคล้องกับสถานการณ์ของกลุ่มตัวอย่างได้เป็นอย่างดี

ในส่วนของทัศนคติ ที่เกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในชุมชนของที่อยู่อาศัย ตามค่าคะแนนเฉลี่ยของความจำเป็นอันดับ 1-5 จะเห็นได้ว่าความจำเป็นทางด้านระบบความปลอดภัย มีระดับสูงสุด รองลงมาเป็นระดับดับเพลิงภายในชุมชน ร้านค้าปลีก ร้านขายยาและคลีนิกหมอทั่วไป เป็นเพราะเมื่อสภาพความเจริญเข้ามาในชุมชน การแข่งขันทางด้านธุรกิจมีสูงขึ้น ปัญหาทางด้านอาชญากรรมก็สูงขึ้น ตามมาจากการติดตามข่าวทางด้านหนังสือพิมพ์จะทราบข่าวการฆ่ากันตาย เพราะแย่งผลประโยชน์เรื่องธุรกิจการซื้อขายที่ดิน เป็นจำนวนมากขึ้น สิ่งเหล่านี้คือภาพผลกระทบทางสังคมวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปของคนในพื้นที่ ยังไม่รวมถึงผลกระทบทางสถาบันครอบครัวที่เป็นกฎธรรมชาติดับบาทความสำคัญของเครือญาติมีน้อยลง ระเบียบทางสังคมก็จะลดน้อยลงตามกลุ่มอิทธิพลผลประโยชน์จะมากขึ้น ชุมชนใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้น ประกอบกับกลุ่มตัวอย่าง เป็นชนชั้นระดับกลางค่อนข้างไประดับสูง จึงไม่น่าแปลกใจที่กลุ่มตัวอย่างจะให้ความสำคัญของระบบความปลอดภัยมาก่อน และเป็นสิ่งที่จำเป็นภายในชุมชนที่อยู่อาศัยของตนเอง

ในส่วนของความจำเป็นรองลงมา จะเป็นระบบดับเพลิงภายในชุมชน ร้านค้าปลีก ร้าน  
 ขาชาและคลินิกหมอทั่วไป ซึ่งเป็นสิ่งที่ตรงกันข้ามกับความจำเป็นในการเลือกที่อยู่อาศัยของคน  
 กรุงเทพฯ ทั้งนี้เป็นเพราะปัญหาสิ่งแวดล้อมและอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในเขตจังหวัดระยอง มักจะเป็น  
 กรณีใหญ่ หรือเป็นอุบัติเหตุครั้งใหญ่ แม้ว่าจะยังไม่เกิดผลร้ายแรงมาก แต่ก็สร้างความหวาดกลัว  
 ให้กับพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมมาตาพูดไม่น้อย จากกรณีตัวอย่างของการเกิดอุบัติเหตุไฟไหม้  
 โรงงานเอช เอ็ม ซี โพลีเมอร์ โรงงานบริษัททุนเท็กซ์ และล่าสุดโรงงานไทยโอลิฟินส์ ความ  
 เสียหายต่อทรัพย์สิน ชีวิตคน ถึงแม้จะไม่รุนแรงมากนัก แต่ก็ทำให้ขวัญและกำลังใจของพนักงานใน  
 นิคมอุตสาหกรรมได้รับกระทบกระเทือนได้บ้าง ประกอบกับ ปัญหาอุบัติเหตุที่มีรวบรวมตัวเลขได้  
 จากโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชน และสถานพยาบาลต่าง ๆ ปรากฏว่าอุบัติเหตุที่เกิดจาก  
 เครื่องมือเครื่องจักรมีคมบาด และปัญหาสุขภาพของคนเมืองในจังหวัดระยอง มีแนวโน้มเพิ่ม  
 ขึ้นมาก โรงพยาบาลและสถานอนามัยในมาตาพูด บ้านฉาง ก็มักจะต้องรองรับเป็นประจำทำให้  
 การบริการเป็นไปอย่างล่าช้า ดังนั้นการเลือกสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นภายในชุมชนที่อยู่  
 อาศัยของกลุ่มตัวอย่าง บางครั้งก็สะท้อนความคิดเห็นถึงปัญหาสิ่งแวดล้อมและอุบัติเหตุในโรงงาน  
 อุตสาหกรรม มีการเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ สิ่งเหล่านี้เป็นตัวแปรในการเลือกสิ่งอำนวยความสะดวกใน  
 ชุมชนที่แตกต่างจากการเลือกสิ่งอำนวยความสะดวกในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลอย่างสิ้นเชิง  
 ดังนั้นสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นของกลุ่มตัวอย่างกลับกลายเป็นส่วนปัจจัยสี่ของมนุษย์ในการ  
 ดำรงชีวิตประจำวัน

### ข้อเสนอแนะ

1. ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มตัวอย่างมี 2 ลักษณะ ประการแรก คือ การซื้อ  
 ที่อยู่อาศัย ประการที่สอง คือ การเช่าที่อยู่อาศัย ซึ่งทางด้านการตลาดกลุ่มที่ต้องการเช่าที่อยู่  
 อาศัย จะมีมากกว่ากลุ่มที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่สภาพที่อยู่อาศัยลักษณะการเช่าอยู่ในปัจจุบันนี้  
 ยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งในอนาคต ที่อยู่อาศัย ประเภทเช่าอยู่ จะมี  
 สัดส่วนที่ขยายตัวได้อีกในอนาคต



2. นอกจากกลุ่มแรงงานที่ประกอบอาชีพในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดจะเป็นคนไทย ส่วนใหญ่แต่ก็ยังมีชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด บางส่วน ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้มีความต้องการที่อยู่อาศัยในลักษณะประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ มากกว่าบ้านเช่าประเภทบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ที่อยู่อาศัยประเภทดังกล่าว ยังไม่มีในจังหวัดระยอง ซึ่งแนวโน้มที่อยู่อาศัยประเภทนี้มีโอกาสเติบโต เป็นที่ต้องการมากขึ้น ไม่เพียงเฉพาะกลุ่มคนที่เป็นชาวต่างประเทศเท่านั้น กลุ่มคนไทย ระดับบริหารก็มีความต้องการ ที่อยู่ประเภทนี้ในจำนวนไม่น้อย

3. ภาครัฐบาลควรเร่งรัดหามาตรการควบคุมและป้องกัน ปัญหาสิ่งแวดล้อมและอุบัติเหตุที่เป็นอยู่ให้ลดน้อยลงไป ทั้งนี้เพื่อเป็นการเสริมความมั่นใจแก่ผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม เหล่านี้ให้มีความมั่นใจในการประกอบอาชีพของตนเอง แทนที่จะโยกย้ายหาแหล่งงานใหม่หรือกลับเข้าสู่ในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล เพื่องาน ตำแหน่งงานที่ตนเองคิดว่า มีความปลอดภัยและไม่เป็น การบั่นทอนต่อสุขภาพของตนเอง

4. ภาครัฐบาล ควรที่ระงับโครงการที่อยู่อาศัย ในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด และหาแหล่งที่ตั้งโครงการที่อยู่อาศัยที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มประชากรที่แท้จริง นอกเหนือแล้วโครงการที่อยู่อาศัยในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดที่ทางการเคหะแห่งชาติได้จัดสร้างขึ้นมา นั้น นอกจากจะไม่สามารถขายให้กลุ่มประชากรดังกล่าวแล้ว สถานที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ก็ยังไม่ถูกต้องทางด้านกายภาพ เช่น คมนาคมการเข้าถึงไม่สะดวก อีกทั้งยังอยู่ในรัศมีที่ลมทะเลพัดผ่านคลื่นก๊าซหรืออากาศเป็นพิษ เข้าสู่ที่ตั้งของโครงการ ดังนั้นภาครัฐบาลควรที่จะยกเลิกโครงการที่อยู่อาศัยดังกล่าว หรือ ไม่ก็นำมาปรับปรุงเป็นสถานที่ของทางราชการจะเหมาะสมอย่างยิ่ง