

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาย่อมที่
ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

Factors Influencing Competitive Aggressiveness of Small and Medium
Housing Contractors in Bangkok



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง
คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
พ.ศ. 2564

KMITL-2021-EN-M-097-065

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

FACTORS INFLUENCING COMPETITIVE AGGRESSIVENESS OF SMALL AND
MEDIUM HOUSING CONTRACTORS IN BANGKOK



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF MASTER OF ENGINEERING IN
CIVIL ENGINEERING ENVIRONMENTAL ENGINEERING AND CONSTRUCTION
MANAGEMENT
SCHOOL OF ENGINEERING
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG
2021

KMITL-2021-EN-M-097-065

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2021

SCHOOL OF ENGINEERING

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมา ขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
นักศึกษา	นายศตพร วัฒนาวัดฤ
รหัสประจำตัว	63601207
ปริญญา	วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	วิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง
พ.ศ.	2564
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	รศ.ดร.แหลมทอง เหล่าคงถาวร

บทคัดย่อ

ในปัจจุบันนี้การก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบทางสังคม เศรษฐกิจและอีกหลากหลายด้าน มีบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากมายที่ต้องยุติกิจการ เนื่องจากไม่มีความรู้มากพอในการจัดการจากสถานการณ์ต่างๆ โดยเฉพาะในบริษัทขนาดย่อม ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงโดยมาจากคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ ผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องมีเพื่อเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จ จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ยังไม่พบงานวิจัยที่กล่าวถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยดังกล่าว โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพด้วยแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวกับการบริหารบริษัทรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยถึงระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยทำการทดสอบโครงสร้างปัจจัย โดยโครงสร้างปัจจัยสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก, การแข่งขันแบบเชิงรุก, ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง, และ การจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดคือ การแข่งขันแบบเชิงรุก (35.33%), ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก (26.50%) และ ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล (19.56%) ตามลำดับ

คำสำคัญ: ความก้าวร้าวในการแข่งขัน, การก่อสร้างบ้านพักอาศัย, องค์กรประกอบเชิงยั่งยืน

Thesis Title	Factors influencing competitive aggressiveness of small and medium housing contractors in Bangkok
Student	Mister Sattaporn Watthanawatthu
Student ID.	63601207
Degree	Master of Engineering
Program	Civil Engineering Environmental Engineering and Construction Management
Year	2021
Thesis Advisor	Assoc.Prof.Dr. Laemthong Laokhongthavorn

Abstract

Nowadays, construction is one of the industries that are impacted by society, economy and etc. Many contractors are out of business due to their poor administration. Competitive aggressiveness is regarded as one of the entrepreneurial orientations. Contractors must have competitive aggressiveness for success in business. The literature review shows that no researches did about factors influencing competitive aggressiveness of small and medium contractors in Thailand. Thus, this research aims to study these factors. It is qualitative research method by using a questionnaire to collect data from people who have involve in management of housing construction contractors about the degree of importance of factors. The data were analyzed by testing the structure of factors. The factors were divided into 4 groups: Vision and Strategic management, Competitive performance, Client relationship, and Machines and raw materials management. By the results, it finds that the main factors that weigh the most importance are Competitive performance (35.33%), Vision and Strategic management (26.5%), Machines and raw materials management (19.56%), respectively.

Keywords: competitive aggressiveness, housing construction, Confirmatory Factor Analysis

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาและความช่วยเหลือจาก รองศาสตราจารย์ ดร.แหลมทอง เหล่าคงถาวร อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์นี้ ที่กรุณาให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง ให้ความรู้ความเข้าใจด้วยความมุ่งมั่น ให้ประสบการณ์ที่ดี เอาใจใส่ ตลอดจนให้คำแนะนำช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหาเพื่อให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ข้าพเจ้าจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

กราบขอบพระคุณคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ที่ช่วยให้คำแนะนำในการปรับปรุง วิทยานิพนธ์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วนสมบูรณ์ และคณาจารย์ประจำสาขาวิชาวิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้างทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ ประสบการณ์ และ ให้คำแนะนำสำหรับการทำวิทยานิพนธ์แก่ข้าพเจ้า

ขอขอบคุณพี่ๆ และเพื่อนๆ ที่คอยให้คำแนะนำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสรวิชัยศรีชัยม์ แก้วจันทน์ ที่ ช่วยเหลือในการให้คำแนะนำในการทำงาน วิจัย รวมถึงแลกเปลี่ยนความรู้ตลอดระยะเวลาที่ได้เข้ามา ศึกษาในสาขาวิชานี้

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ได้กรุณาให้ข้อมูลโดยการตอบแบบสอบถามตาม ความเป็นจริงและครบถ้วน

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา น้องสาว อาและครอบครัวที่เป็นกำลังใจและให้ การสนับสนุนในการศึกษาเล่าเรียนของข้าพเจ้า ท่านเป็นแรงบันดาลใจสำคัญที่สุดในการทำ วิทยานิพนธ์นี้หากไม่มีท่านคอยสนับสนุน วิทยานิพนธ์นี้ก็คงไม่สามารถเกิดขึ้นได้ ข้าพเจ้ารู้สึกซาบซึ้ง ในพระคุณเป็นอย่างสูง

ศตพร วัฒนาวัตถุ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	i
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ii
กิตติกรรมประกาศ.....	iii
สารบัญ.....	iv
สารบัญตาราง.....	vi
สารบัญรูป.....	vii
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย.....	2
1.3 ขอบเขตการวิจัย.....	2
1.4 วิธีการวิจัย.....	2
1.5 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม.....	5
2.1 บทนำ.....	5
2.2 อุตสาหกรรมการก่อสร้าง.....	5
2.3 ความได้เปรียบในการแข่งขัน.....	6
2.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขัน.....	6
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	7
2.6 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมา.....	10
2.7 บทวิเคราะห์.....	13
2.8 กรอบแนวคิด.....	13
บทที่ 3 การศึกษาและการเก็บข้อมูล.....	22
3.1 ลักษณะการวิจัย.....	22
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	22
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	23
3.4 การทดสอบเครื่องมือ.....	24
3.4.1 ความตรง (Validity).....	24
3.4.2 การทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability).....	28
3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	30

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.6 การแจกแบบสอบถาม	30
3.7 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	30
3.7.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร.....	30
3.7.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขัน ผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร.....	31
บทที่ 4 ผลการศึกษาและการวิเคราะห์ผล	35
4.1 ผลการแจกแบบสอบถาม.....	35
4.2 ผลการเก็บข้อมูล.....	35
4.3 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร.....	35
4.4 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขัน ผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร.....	39
4.4.1 การทดสอบโครงสร้างปัจจัย.....	39
4.5 วิเคราะห์ผล	42
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ.....	48
5.1 สรุปผลการศึกษา.....	48
5.2 อภิปรายผล.....	49
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	49
เอกสารอ้างอิง	51
ภาคผนวก	54
ภาคผนวก ก. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	55
ภาคผนวก ข. ข้อมูลของแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบจำนวน 30 ชุด (The Spearman's Rank Correlation Coefficient).....	63
ภาคผนวก ค. ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman.....	70
ภาคผนวก ง. ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบจำนวน 95 ชุด.....	74
ภาคผนวก จ. ผลงานวิจัยที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่.....	90
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์.....	102

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 ตารางรวมปัจจัยย่อยจากการทบทวนวรรณกรรมและแสดงความถี่.....	14
ตารางที่ 2.2 ตารางรวมปัจจัยย่อยหลังจากการทบทวนวรรณกรรมและแสดงความถี่.....	18
ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามในกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับ เหมาะสมขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้านพักอาศัยใน กรุงเทพมหานคร.....	25
ตารางที่ 3.2 แบบทดสอบความสอดคล้องของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของ ผู้รับเหมาะสมขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้าน พักอาศัยกรุงเทพมหานคร.....	27
ตารางที่ 3.3 ตารางแสดงหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	29
ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงข้อมูลเรื่องระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งปัจจุบัน.....	36
ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	36
ตารางที่ 4.3 ตารางแสดงระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	37
ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงคณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ศึกษา.....	37
ตารางที่ 4.5 ตารางแสดงระยะเวลาก่อตั้งรวมขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	38
ตารางที่ 4.6 ตารางแสดงรายได้รวมต่อปีขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	38
ตารางที่ 4.7 การประเมินความสอดคล้องของโมเดล.....	39
ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่าง กลุ่มปัจจัย.....	41
ตารางที่ 4.9 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองเพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการ วิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัย.....	41
ตารางที่ 4.10 ผลการหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย.....	46
ตารางที่ ข.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่นำมาใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด.....	64
ตารางที่ ค.1 ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาะที่ ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร.....	71
ตารางที่ ง.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่นำมาใช้ทดสอบ จำนวน 95 ชุด.....	75

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 1.1	แผนภาพแสดงขั้นตอนวิธีในการวิจัย.....	4
รูปที่ 2.1	แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาด ย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร.....	21
รูปที่ 3.1	ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยในโปรแกรม Amos.....	32
รูปที่ 3.2	ตัวอย่างการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) ในโปรแกรม Amos.....	33
รูปที่ 3.3	ตัวอย่างการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) ในโปรแกรม Amos.....	34
รูปที่ 4.1	แสดงผลสำรวจหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	36
รูปที่ 4.2	แสดงผลสำรวจระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	37
รูปที่ 4.3	แสดงผลสำรวจคณะที่ศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	38
รูปที่ 4.4	การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุกจากโปรแกรม Amos.....	40
รูปที่ 4.5	การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง จากโปรแกรม Amos.....	40
รูปที่ 4.6	การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้น ผลจากโปรแกรม Amos	40
รูปที่ 4.7	การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยการแข่งขันแบบเชิงรุก จากโปรแกรม Amos.....	41
รูปที่ 4.8	การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ด้วยโปรแกรม Amos พร้อมแสดงผล การวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัย.....	45
รูปที่ 4.9	การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ด้วยโปรแกรม Amos พร้อมแสดงผล การวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัย.....	47
รูปที่ ค.1	รูปแสดงการตีพิมพ์วิศวกรรมลาดกระบัง ปีที่ 38 ฉบับที่ 1 ประจำเดือนมกราคม-มีนาคม...91	

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

การสร้างบ้านพักอาศัยของคนไทยนั้นมีมาอย่างยาวนาน ในอดีตคนไทยนิยมสร้างบ้านด้วยไม้ เพราะทรัพยากรและป่าไม้มีมากในประเทศไทยทำให้มีหาง่ายและราคาไม่แพงแต่ทั้งนี้ในปัจจุบันการก่อสร้างได้พัฒนามากขึ้น จากแต่ก่อนคนที่สามารถสร้างบ้านต้องใช้ช่างที่มีฝีมือและชำนาญ เมื่อทรัพยากรป่าไม้ได้ลดลงคนจึงเอาอิฐหรือปูนเข้ามาใช้ในการสร้างบ้านและเป็นที่นิยมมากยิ่งขึ้นเพราะมีความมั่นคงแข็งแรงและอายุใช้งานยาวนานส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะทำการก่อสร้างบ้านมักจะทำจากโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กและก่ออิฐฉาบปูน

ในปัจจุบันมีบริษัทที่ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในประเทศไทยมากมายนับพันบริษัท จนทำให้เกิดการแข่งขันอย่างสูงเพราะความต้องการในการสร้างบ้านของคนไม่ได้เพิ่มมากเพียงพอกับความต้องการในการก่อสร้างบ้านพักอาศัยของบริษัทรับเหมาก่อสร้างมี ผู้รับเหมาขนาดย่อมหลายรายมากมายที่ต้องยุติกิจการ เนื่องจากไม่มีความรู้ ความสามารถ และความเป็นมืออาชีพเพียงพอจึงควรที่จะพัฒนาศักยภาพขององค์กรของตนเองให้ดียิ่งขึ้นเพราะฉะนั้น ปัจจัยใดต่างๆที่สามารถจะนำพาทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยสามารถเติบโตและสามารถเอาชนะบริษัทรับเหมาก่อสร้างคู่แข่งรายอื่นได้ จึงเป็นสิ่งที่ควรค่าแก่การศึกษาและปฏิบัติตาม

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises = SMEs) เป็นธุรกิจที่มีจำนวนมากในประเทศไทย ผู้ประกอบการส่วนมากประกอบกิจการในรูปของบุคคลธรรมดา คณะบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด หรือกิจการร่วมค้า ซึ่งจะประกอบธุรกิจขายสินค้า ผลิตสินค้า หรือให้บริการ หน่วยงานต่าง ๆ ในประเทศไทยมักจะใช้กำหนดลักษณะตามกฎหมายกระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2545 (กรมสรรพากร,2543)

โดยสิ่งที่ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดย่อม นั้นต้องเผชิญคือการที่มีองค์กรประสิทธิภาพต่ำและมีทักษะการเอาตัวรอดต่ำเพราะว่าความไม่แน่นอนของสิ่งแวดล้อมของอุตสาหกรรมก่อสร้าง (Abdullahi et al., [1]) บริษัทจะต้องตอบสนองโดยหากกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่ทำให้แน่ใจว่าจะสามารถอยู่รอดและประสบความสำเร็จ ท่าทางที่ก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในแนวทางขององค์กรที่เหมาะสมที่สุดสำหรับธุรกิจสภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวยโดยมีการแข่งขันเพื่อหาลูกค้าและทรัพยากร ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในห้ามิติของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ (EO) (Lumpkin and Dess, [2])

ความก้าวร้าวในการแข่งขัน ถือเป็นหนึ่งในสิ่งที่ดีที่สุดในการขับเคลื่อนขององค์กร สำหรับธุรกิจสภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวยมีการแข่งขันที่สูง ความก้าวร้าวในการแข่งขัน เป็นลักษณะท่าทางที่แข็งแกร่งหรือลักษณะท่าทางของการต่อสู้เพื่อตอบสนองเป้าหมายเชิงรุกโดยมุ่งเป้าไปที่การเอาชนะต่อการกระทำของคู่แข่ง ท่าทางที่ก้าวร้าวในเชิงแข่งขันที่แข็งแกร่งช่วยให้ บริษัทสามารถเป็นผู้เล่นที่เด็ดขาดในแวดวงคู่แข่งและดำเนินการอย่างแข็งขันเพื่อปกป้องตำแหน่งหรือก้าวสู่ตำแหน่งของตน การเคลื่อนไหวอย่างก้าวร้าวอาจรวมถึงการลดราคา การเพิ่มการลงทุนในการตลาด และพัฒนาคุณภาพและกำลังการผลิตที่ดีขึ้น (Lumpkin and Dess, [2])

1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

1.3 ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตการวิจัยมีดังนี้

1. ใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร
2. ประชากร คือ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร
3. ตัวแปรที่ศึกษา คือ การจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก, การแข่งขันแบบเชิงรุก, ความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง และ การจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล

1.4 วิธีการวิจัย

วิธีการวิจัยสามารถแสดงได้ดังรูปที่ 1.1 และมีรายละเอียดแต่ละขั้นตอนดังนี้

1. ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมา และเกณฑ์ที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขัน จากงานวิจัยและวารสารทั้งในและต่างประเทศ
2. จากนั้นทำการวางกรอบแนวคิดของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
3. ศึกษาทฤษฎีการศึกษาทางสังคมศาสตร์ เพื่อศึกษาหลักการเก็บข้อมูลด้านการสัมภาษณ์และการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire)
4. ศึกษาทฤษฎีทางสถิติ
5. กำหนดรูปแบบของงานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยการสร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวคิด เพื่อสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยช่วงเวลาในการดำเนินการเก็บข้อมูลเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึง 31 ธันวาคม 2563

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ทำการทดสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหา (Content Validity) ของแบบสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ เพื่อให้แบบสอบถามมีเนื้อหาที่ถูกต้อง สมบูรณ์ ครอบคลุม และตรงประเด็นมากที่สุด

7. ส่งแบบสอบถามที่ปรับปรุงแล้วให้กับกลุ่มตัวอย่าง 30 ราย โดยกลุ่มตัวอย่าง คือ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร แล้วนำข้อมูลที่ได้มา ทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยการใช้วิธีการหาค่าสหสัมพันธ์แบบเรียงอันดับ (Ordinal scale) ของสเปียร์แมน (Spearman's Rank Correlation Coefficient) และ ทดสอบความเชื่อถือได้ (Reliability) ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัย โดยใช้วิธี Cronbach's Alpha

8. ส่งแบบสอบถามที่ถูกต้องสมบูรณ์แล้ว โดยการสุ่มแบบเจาะจงไปที่กลุ่มของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครจำเป็นต้องทำการสำรวจกับผู้ปฏิบัติงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรง เพื่อให้การตอบแบบสอบถามนั้นเป็นจริงและสมบูรณ์มากที่สุด

9. นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาเตรียมข้อมูล โดยการถอดรหัสบนโปรแกรม excel เพื่อนำไปวิเคราะห์ผลต่อไป

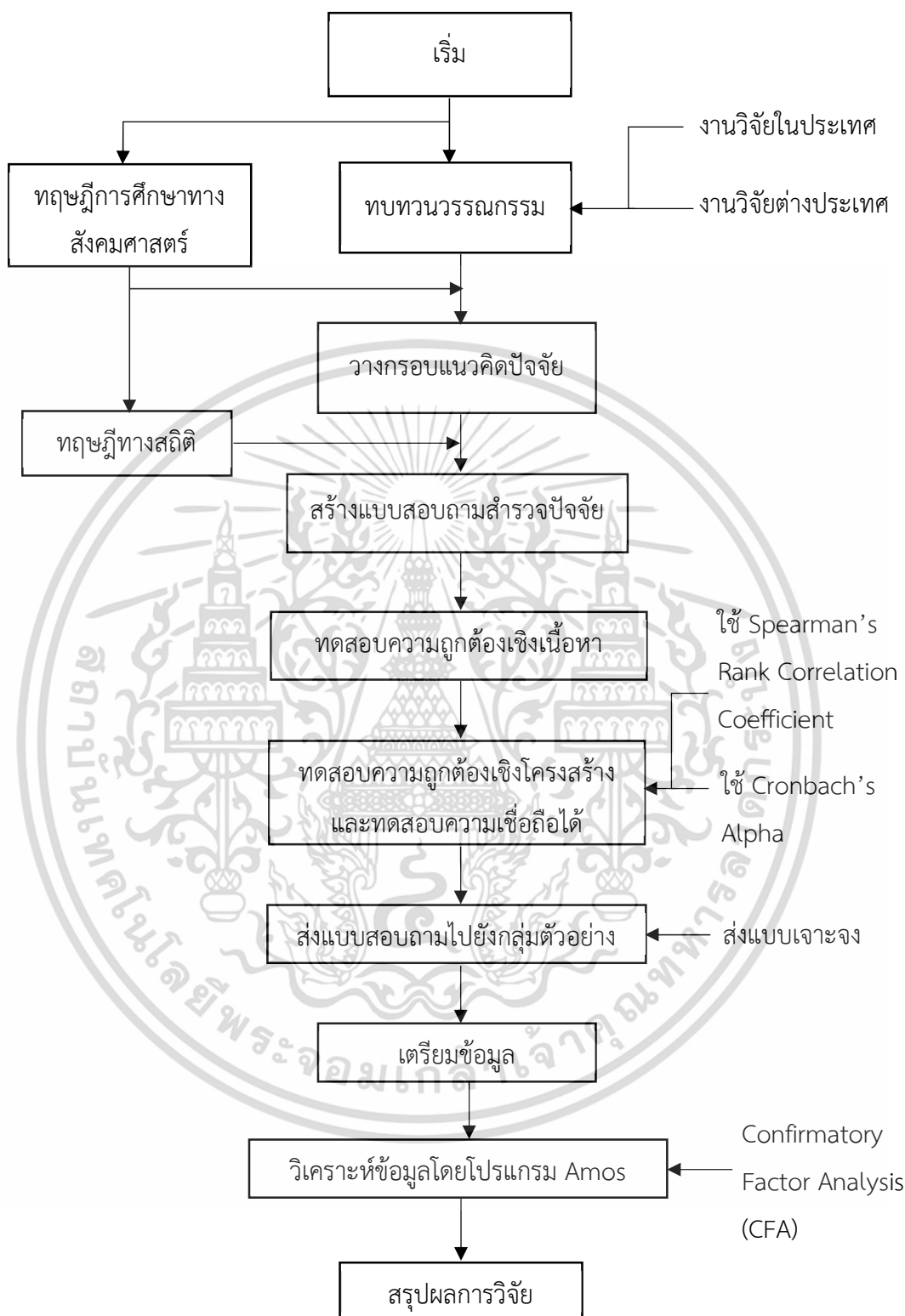
10. วิเคราะห์ข้อมูลสำรวจได้จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ดังนี้ (1) ทดสอบโครงสร้างปัจจัยโดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) ด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งและอันดับสอง (1st and 2nd Order CFA) โดยโปรแกรม Amos

11. สรุปผลการวิจัย

1.5 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับ

มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1.ทราบปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาในกรุงเทพมหานคร
- 2.ทราบแนวทางในการพัฒนาและประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย



รูปที่ 1.1 แผนภาพแสดงขั้นตอนวิธีในการวิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

2.1 บทนำ

งานวิจัยนี้ได้มีการทบทวนวรรณกรรมและศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องของนักวิจัยและวารสารทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำแนวความคิดไปใช้ในการวิจัย ประกอบด้วยเนื้อหาที่เกี่ยวกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร แนวคิดและทฤษฎีเทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสำรวจ ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องซึ่งจะกล่าวในรายละเอียดต่อไป ในหัวข้อต่อไป

2.2 อุตสาหกรรมการก่อสร้าง

อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ จากข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า สะท้อนให้เห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในประเภทธุรกิจก่อสร้างทั่วประเทศมีจำนวนเกือบหนึ่งแสนราย ซึ่งกว่าร้อยละ 90 เป็นผู้ประกอบการเอสเอ็มอี

การก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ประกอบไปด้วยงานก่อสร้างและวิศวกรรมโยธาหลายประเภท อุตสาหกรรมการก่อสร้างรวมถึงงานในช่างไม้, การก่อสร้างถนน, การพัฒนาสะพาน และการออกแบบบ้าน อุตสาหกรรมนี้เป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในโลกเพราะมีหน้าที่สร้างโครงสร้างพื้นฐานสำหรับเมืองและประเทศต่างๆ

ตามที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้ดำเนินการโครงการปรับปรุงรหัสธุรกิจของนิติบุคคล จากการใช้การจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) ในปี 2544 เปลี่ยนมาเป็น การจัดประเภทธุรกิจของนิติบุคคล แต่ยังคงใช้ โครงสร้าง 5 ระดับ ได้แก่ “หมวดใหญ่” “หมวดย่อย” “หมู่ใหญ่” “หมู่ย่อย” และ “กิจกรรม” และใช้รหัสกิจกรรมเป็นรหัสธุรกิจของนิติบุคคล

โดยอุตสาหกรรมก่อสร้างถูกจัดไว้ในหมวดใหญ่ F โดยมีหมวดย่อยรหัสตั้งแต่ 41 ถึง 43 ในงานวิจัยนี้ศึกษาในการก่อสร้างประเภทบ้านพักอาศัย อยู่ในหมวดย่อยรหัส 41 การก่อสร้างอาคารหมู่ใหญ่รหัส 410 หมู่ย่อยรหัส 4100 และกิจกรรมรหัส 41001 การก่อสร้างอาคารที่เป็นที่พักอาศัยทุกประเภท บ้านเดี่ยว อาคารอยู่อาศัยรวมอาคารสูง การดัดแปลงหรือการปรับปรุงอาคารที่อยู่อาศัยเดิม การประกอบอาคารเพื่อการอยู่อาศัยสำเร็จรูปบริเวณสถานที่ก่อสร้าง ตามที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

Porter [3] กล่าวว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) หมายถึงความสามารถขององค์กรที่สามารถดำเนินธุรกิจหรือสร้างคุณค่าได้ดีกว่าคู่แข่งในการแข่งขัน โดยความสามารถในการแข่งขันของแต่ละองค์กรจะเกิดจากความสามารถในการจัดการกิจกรรมที่มีภายในองค์กร หากจัดการกิจกรรมได้ดีก็จะช่วยให้เกิดการลดต้นทุนให้แก่องค์กร เหมาะกับองค์กรที่ต้องการจะใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านราคาหรือด้านการสร้างความแตกต่าง หากต้องการให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้จะต้องใส่ใจในกลยุทธ์การแข่งขัน 3 กลยุทธ์ได้แก่ การเป็นผู้นำด้านต้นทุน , การสร้างความแตกต่าง และ การมุ่งเฉพาะกลุ่ม

กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน มีความจำเป็นต่อบริษัทในการต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดที่เหนือกว่าคู่แข่ง

2.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขัน

Lumpkin and Dess [2][4] ได้สรุปว่าความก้าวร้าวในการแข่งขัน เป็นหนึ่งในสิ่งที่ดีที่สุดในการขับเคลื่อนขององค์กร สำหรับธุรกิจสภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวยมีการแข่งขันที่สูงทั้งในด้านลูกค้าและทรัพยากร ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในห้ามิติของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation หรือ EO) มันเป็นลักษณะท่าทางที่แข็งแกร่งหรือเป็นลักษณะท่าทางที่แข็งแกร่งหรือลักษณะท่าทางของการต่อสู้เพื่อตอบสนองเป้าหมายเชิงรุกโดยมุ่งเข้าไปที่การเอาชนะต่อการกระทำของคู่แข่ง ท่าทางที่ก้าวร้าวในเชิงแข่งขันที่แข็งแกร่งช่วยให้ บริษัทสามารถเป็นผู้เล่นที่เด็ดขาดในแวดวงคู่แข่งและดำเนินการอย่างแข็งขันเพื่อปกป้องตำแหน่งหรือก้าวสู่ตำแหน่งของตน ตัวอย่างการการเคลื่อนไหวอย่างก้าวร้าว เช่น การลดราคา ตัดราคา การเพิ่มการลงทุนในการตลาด พัฒนาคุณภาพและกำลังการผลิตที่ดีขึ้น การตัดสินใจอย่างเฉียบขาดรวดเร็ว เป็นต้น

คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการทั้ง 5 มิติ

1. การมีนวัตกรรม (Innovativeness)
2. การกล้าเสี่ยง (Risk Taking)
3. การทำงานเชิงรุก (Proactiveness)
4. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)
5. การมีอิสระ (Autonomy)

Vij and Bedi [5] ได้สรุปว่าความก้าวร้าวในการแข่งขันหมายถึงความโน้มเอียงของ บริษัท ที่จะท้าทายคู่แข่งโดยตรงและรุนแรงเพื่อประสบความสำเร็จหรือปรับปรุงตำแหน่งของตน นั่นคือเพื่อเอาชนะคู่แข่งในตลาดโตเมน

ถนอมนวล ลีกุลพิทักษ์ [6] ได้สรุปว่าความก้าวร้าวในการแข่ง หมายถึง มีการนำเสนอ นวัตกรรมสินค้าและบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง สินค้าและบริการได้รับการตอบสนองจากกลุ่ม ให้ความสำคัญกับการนำเสนอการบริการลูกค้าที่เหนือกว่าคู่แข่งเพื่อเพิ่มความสามารถในการ แข่งขัน มีสินค้าทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่หรือการใช้วัตถุดิบทดแทนชนิดอื่นส่งผลกระทบต่อ ความสามารถในการแข่งขัน สามารถเสนอสินค้าและบริการให้ลูกค้าด้วยราคาที่สมเหตุผลเมื่อ เปรียบเทียบกับคู่แข่ง ความต้องการของลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถใน การแข่งขัน

วรรณธร นามวงศ์ และคณะ [7] ได้กล่าวว่าความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) หมายถึงความพยายามในการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจ มีการตอบสนองต่อการ แข่งขันที่รุนแรง เพื่อพัฒนาตำแหน่งของธุรกิจหรือชนะคู่แข่งในตลาด ความก้าวร้าวในแข่งขันนั้น เป็นส่วนประกอบสำคัญของความสำเร็จทางธุรกิจ การใช้กลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ ความก้าวร้าวใน การแข่งขันเป็นลักษณะทางของการต่อสู้เพื่อตอบสนองต่อเป้าหมายเชิงรุก โดยมุ่งเป้าไปที่การเอาชนะ ภัยคุกคามในตลาด รวมถึงการมีส่วนร่วมในกระบวนการออกแบบและการกำหนดกลยุทธ์ โดยมุ่งเป้า ไปที่การปกป้องตำแหน่งทางการตลาด หรือต่อสู้กับการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมและ สภาพแวดล้อม

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น ทำให้สามารถสรุปถึงความหมายของความก้าวร้าวในการ แข่งขันคือ การที่องค์กรมีลักษณะท่าทางที่แข็งกร้าวหรือตอบสนองในการที่จะท้าทายคู่แข่ง เพื่อความ อยู่รอด พัฒนา เติบโต และประสบความสำเร็จ

จะเห็นได้ว่า ความก้าวร้าวในการแข่งขันตามที่ได้ศึกษาค้นคว้ามีความเหมาะสมและม ีความสำคัญในการนำไปศึกษาต่อยอดต่อไป

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Abdullahi et al. [1] ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันของ บริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศไนจีเรียทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีผลต่อประสิทธิภาพของ บริษัท บริษัทจึงต้องตอบสนองด้วยการนำกลยุทธ์ทางธุรกิจที่เหมาะสมมาใช้รับประกันความอยู่รอด และความสำเร็จในอุตสาหกรรม ความก้าวร้าวในการแข่งขันถือเป็นหนึ่งในแนวทางในการทำธุรกิจที่ เหมาะสมสำหรับบริษัท ในภาคส่วนต่างๆ เช่น การก่อสร้าง การศึกษานี้ตรวจสอบระดับของการนำ แนวทางความก้าวร้าวในการแข่งขันมาใช้และผลกระทบต่อประสิทธิภาพจากการศึกษาพบว่า แต่ละ บริษัทย่อมมีกลยุทธ์ที่ใช้เพื่ออยู่รอดและเพื่อประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมความก้าวร้าวในการ แข่งขันก็ถือว่าเป็นหนึ่งในสิ่งที่เหมาะสมต่อการดำเนินการของธุรกิจ นอกจากนี้ความก้าวร้าวในการ

แข่งขันมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพของบริษัทที่ยั่งยืนถึงประโยชน์สำหรับบริษัทรับเหมา
ก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลาง

Rahman, Civelek and Kozubiková [8] ได้ศึกษาเรื่องการทำงานเชิงรุก ความก้าวร้าวในการแข่งขันและอิสรภาพ การศึกษาเปรียบเทียบจากสาธารณรัฐเช็ก โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาเปรียบเทียบเพื่อที่จะสำรวจความแตกต่างใน คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการระหว่างขนาดเล็กมาก กับขนาดเล็กและขนาดกลาง สามารถยืนยันได้ว่าบริษัทขนาดเล็กมากมีความแตกต่างทางสถิติจาก SMEs ในแง่ของความก้าวร้าวทางการแข่งขัน

Kljucnikov, Belás and Smrčka [9] ได้ศึกษาถึงบทบาทของการรับความเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขันในการบริหารจัดการของเอสเอ็มอี โดยการรับความเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขันถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการของบริษัทเอสเอ็มอี โดยใช้เพศและการศึกษารวมถึงอายุและขนาดบริษัท พบว่าเพศชายที่มีการศึกษาที่สูงจะค่อยๆมีแนวโน้มที่จะรับความเสี่ยง และก้าวร้าวในการแข่งขันมากขึ้น บริษัทควรมีสมาชิกประเภทนี้อยู่เพื่อกำหนดความเสี่ยงและความสามารถเชิงรุกในการแข่งขันที่มากขึ้น

Setiawan, Erdogan and Ogunlana [10] ได้ศึกษาเรื่องความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาในประเทศอินโดนีเซีย โดยกล่าวว่าผู้รับเหมาต้องมีความก้าวร้าวในการแข่งขันเพื่อตอบสนองต่อการกระทำของคู่แข่งและได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจเพื่อความอยู่รอดและการเติบโต การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้แจงประเด็นความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมา โดยระบุปัจจัยสำคัญ การแข่งขันระดับสูงที่เป็นความท้าทายอย่างหนึ่งที่สำคัญสำหรับผู้รับเหมา ผู้รับเหมาจะต้องมีความก้าวร้าวในการแข่งขันเพื่ออยู่รอดและเติบโตและได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในทางธุรกิจ จากการศึกษาพบว่าผู้รับเหมาจะสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการก้าวร้าวในการแข่งขัน

วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ [11] ได้ศึกษาเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวายจังหวัดนครปฐม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการร้านค้าศึกษาความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจหรือผู้ประกอบการรายเดิมได้พิจารณาคุณลักษณะของตนเองที่จะทำให้ธุรกิจของตนนั้นอยู่รอด มีความพร้อมในการดำเนินอาชีพ ทำให้ทราบจุดเด่นและจุดด้อยของตนเอง และประสบความสำเร็จได้ โดยใช้คุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้งด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน ความใส่ใจในความสำเร็จ ความมีนวัตกรรม ความยอมรับความ

เสียง ความสม่ำเสมอ จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกันจะมีคุณลักษณะที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันและความใส่ใจในความสำเร็จมีอิทธิพลเป็นบวกต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

Linyiru and Ketyenya [12] ได้ศึกษาเรื่องอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันต่อประสิทธิภาพของบริษัทในเคนย่า วัตถุประสงค์เพื่อสร้างอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัทของรัฐในเคนย่า โดยกล่าวว่าความก้าวร้าวในการแข่งขันมีผลต่อบริษัท ประสิทธิภาพบริษัทของรัฐวิสาหกิจที่จะนำไปใช้และส่งเสริมกิจกรรมเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการขององค์กรสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับความได้เปรียบในการแข่งขัน และประสิทธิภาพที่เหนือกว่า

Aroyeun et al. [13] ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของความก้าวร้าวในการแข่งขันในบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางในรัฐโอกันประเทศไนจีเรีย ซึ่งจากการศึกษาเพื่อทำการตรวจสอบผลของความก้าวร้าวในการแข่งขันที่มีต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน และได้แนะนำว่าผู้ประกอบการควรใช้กลไกควบคุมราคาที่เหมาะสมลงทุนอย่างมาก การตลาด การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการเติบโตเชิงรุก เพื่อเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อประสิทธิภาพขององค์กร

Muhonen [14] ได้ศึกษาถึงความสามารถในการทำกำไรของความก้าวร้าวในการแข่งขันและได้บอกถึงผลการดำเนินงานในเชิงบวกของความก้าวร้าวในการแข่งขันโดยบริษัทต้องใช้ความเร็วในการดำเนินการที่มากขึ้นและการดำเนินการที่ดีกว่าซึ่งหมายถึงความสามารถในการทำกำไรและส่วนแบ่งการตลาดที่มากขึ้น ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าความก้าวร้าวในการแข่งขันนั้นเชื่อมโยงในเชิงบวกกับสิ่งที่ดีกว่าประสิทธิภาพภายใต้สถานการณ์ส่วนใหญ่ มีการตรวจสอบความก้าวร้าวและความมั่นคงในการแข่งขันของบริษัท ประสิทธิภาพของความหลากหลายในอุตสาหกรรม ทั้งปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและองค์กรคือตรวจสอบภายในรูปแบบอุตสาหกรรมที่กว้างขึ้น ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าภายใต้สถานการณ์ส่วนใหญ่ความก้าวร้าวในการแข่งขันจะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพที่ดีขึ้นอย่างไรก็ตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและองค์กรบางอย่างอาจเสริมสร้างหรือลดความสามารถในการทำกำไรของแนวทางเชิงรุก

ถนอมนวล สีกุลพิทักษ์ [6] ได้ศึกษาถึงองค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่ยางพาราในประเทศไทย เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่ยางพาราในประเทศไทยและเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องขององค์ประกอบความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่ยางพาราในประเทศไทยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ได้กล่าวว่าความก้าวร้าวในการแข่งขันมีความสำคัญมากขึ้นในเชิงธุรกิจ นับแต่ก้าวเข้าสู่กระแสแห่งโลกาภิวัตน์ที่มีอิทธิพลในทุกธุรกิจ วิธีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์ การเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตถือว่าผิดกฎหมาย
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แข่งขันที่เปลี่ยนแปลงอย่างซับซ้อนเนื่องจากผู้บริโภคต่างต้องการสินค้าที่มีราคาคุ้มค่าคุณภาพสูง มีความทันสมัยและการบริการที่ตรงตามความต้องการอย่างแท้จริง รวมถึงการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างรวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ ส่งผลให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ขึ้นมาตลอดเวลา การที่ต้องเผชิญกับภาวะกดดัน ภายใต้สภาพแวดล้อมและสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงมากขึ้น จึงจำเป็นต้องมีความก้าวร้าวเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้องค์กรของตนอยู่รอดและเติบโตตลอดเวลา

Covin and Joyce Covin [15] ได้ทำการศึกษาเรื่องความก้าวร้าวในการแข่งขัน บริบทด้านสิ่งแวดล้อม และผลประกอบการของบริษัทขนาดเล็ก การศึกษานี้ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างผลการดำเนินงานของบริษัท ระดับของความก้าวร้าวที่บริษัทแสดงในแนวการแข่งขันและมิติด้านสิ่งแวดล้อมของความซับซ้อนทางเทคโนโลยีและความเป็นปรักษ์ การวิเคราะห์กลุ่มย่อย (สหสัมพันธ์) ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมจาก บริษัท ที่มีฐานการผลิตขนาดเล็ก 143 แห่ง ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า บริษัท ที่มีประสิทธิภาพสูงมักแสดงแนวการแข่งขันเชิงก้าวร้าว เมื่อต้องเผชิญกับความเป็นปรักษ์ต่อสิ่งแวดล้อมในขณะที่บริษัทที่มีประสิทธิภาพต่ำมีแนวโน้มที่จะนิ่งเฉยมากขึ้นเมื่อดำเนินงานในสภาพแวดล้อมที่ไม่เป็นมิตร ไม่พบความแตกต่างโดยรวมในความสัมพันธ์ระหว่างความก้าวร้าวในการแข่งขันและความซับซ้อนทางเทคโนโลยีด้านสิ่งแวดล้อมสำหรับกลุ่มย่อยที่มีประสิทธิภาพสูงและต่ำ อย่างไรก็ตามโดยทั่วไปแล้ว บริษัทที่อายุน้อยกว่าจะทำงานได้ดีกว่าเมื่อไม่ได้มีความก้าวร้าวสูงในสภาพแวดล้อมที่มีความซับซ้อนทางเทคโนโลยี

2.6 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมา

Abdullahi et al. [1] ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันของบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศไนจีเรียทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีผลต่อประสิทธิภาพของบริษัทได้เสนอปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. บริษัทของเรานำทัศนคติที่ก้าวร้าวในการแข่งขันเพื่อต่อสู้กับอุปสรรค
2. บริษัทพยายามขจัดและหลบหลีกคู่แข่ง
3. บริษัทสามารถตัดราคาเพื่อเพิ่มมาร์เก็ตแชร์
4. บริษัทเสาะหามาร์เก็ตแชร์ที่เพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มกำไร
5. บริษัทมีความก้าวร้าวและการแข่งขันที่สูง

Rahman, Civelek and Kozubíková [8] ได้ศึกษาเรื่องการทำงานเชิงรุกความก้าวร้าวในการแข่งขันและอิสรภาพ การศึกษาเปรียบเทียบกับสาธารณรัฐเช็ก โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. บริษัทมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่งได้คือมีความก้าวร้าว
3. บริษัทสามารถคิดกิจกรรมมีเชื่อว่าจะสามารถชนะคู่แข่งได้

Ključnikov, Belás and Smrčka [9] ได้ศึกษาถึงบทบาทของการรับความเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขันในการบริหารจัดการของเอสเอ็มอี โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. บริษัทมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว
2. การมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันมักจะมีมีความก้าวร้าว
3. เรามักจะทำกิจกรรมที่มีผลใช้โดยตรงต่อการแข่งขัน

Setiawan, Erdogan and Ogunlana [10] ได้ศึกษาเรื่องความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาในประเทศอินโดนีเซีย ได้มีการกำหนดปัจจัยหลัก 5 ประการ ดังนี้

1. การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า
2. การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง
3. การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้าและความน่าเชื่อถือของบริษัท
4. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
5. การวางตำแหน่งในตลาดที่คำนึงถึงคุณภาพ

วันวิสาข์ โสศพรหมอนันต์ [11] ได้ทำการศึกษาเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวายจังหวัดนครปฐม โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. การมีความก้าวร้าวในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่งอยู่เสมอ
2. มีความพยายามในการดำเนินธุรกิจทุกวิธีเพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน
3. มีกลยุทธ์ในการดำเนินงานที่แตกต่างเพื่อไม่ให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาดเดียวกันได้ง่าย
4. พยายามบริหารจัดการให้กิจการมีต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่งเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

Linyiru and Ketyenya [12] ได้ศึกษาเรื่องอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันต่อประสิทธิภาพของบริษัทในเคนยา โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. การใช้แหล่งการเงินเพื่อโปรโมตการขาย
2. การมีแนวโน้มที่ดีในการเพิ่มมาร์เก็ตแชร์โดยการลดจำนวนคู่แข่งผ่านกลยุทธ์การแข่งขันทางการตลาด
3. บริษัทแสวงหาโอกาสที่สำคัญเพื่อปรับปรุงมาร์เก็ตแชร์ให้ดียิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. บริษัทกระตุ้นความต้องการใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบันผ่านการโฆษณาเชิงรุก
5. บริษัทดำเนินการอย่างกว้างขวางและหลากหลาย(เช่น การขาย, การส่งเสริมการขาย, ราคาที่แข่งขันได้ และช่องทางการจัดจำหน่าย) เพื่อทำการตลาดผลิตภัณฑ์
6. สภาพแวดล้อมและการปฏิบัติที่มีความจำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายบริษัท

Aroyeun et al. [13] ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของความก้าวร้าวในการแข่งขันในบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางในรัฐโอ๊กัน ประเทศไนจีเรีย โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. ระดับประสิทธิภาพในการแข่งขันบนทรัพยากรที่มี
2. ระดับแรงจูงใจในการแข่งขัน
3. ระดับการตระหนักรู้ต่อคู่แข่ง
4. มีแนวโน้มที่จะคิดค้นและดำเนินการเชิงแข่งขัน

Muhonen [14] ได้ศึกษาความได้เปรียบของความก้าวร้าวในการแข่งขันที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมและปัจจัยขององค์กร โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. ความถี่ในการขยายไปยังตลาดใหม่
2. ความถี่ในการออกสินค้าใหม่
3. ความถี่ในการนำเสนอการบริการใหม่
4. ความเร็วในการขยายไปยังตลาดใหม่
5. ความเร็วในการออกสินค้าใหม่
6. ความเร็วในการนำเสนอการบริการใหม่

ถนอมนวล สีกุลพิทักษ์ [6] ได้ทำการศึกษาองค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่ยางพาราในประเทศไทย เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่ยางพาราในประเทศไทย และเพื่อตรวจสอบความสอดคล้องขององค์ประกอบความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่ยางพาราในประเทศไทยกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันดังนี้

1. สินค้าและบริการได้รับการตอบสนองจากกลุ่มลูกค้ามากกว่าคู่แข่ง
2. องค์กรมีการนำเสนอนวัตกรรมสินค้าและบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง
3. องค์กรสามารถเสนอสินค้าและบริการให้ราคาสมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับคู่แข่ง
4. สินค้าทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่หรือใช้วัตถุดิบทดแทนชนิดอื่นกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันขององค์กรในระดับมากที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. องค์กรให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดกับการนำเสนอการบริการลูกค้าที่เหนือกว่าคู่แข่งเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
6. ความต้องการของลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่กระทบต่อความสามารถในระดับมากที่สุด
7. ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันมากที่สุด
8. องค์กรให้ความสำคัญมากที่สุดกับการแสวงหาเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
9. องค์กรให้ความสำคัญในระดับสูงกับการลงทุนในเครื่องจักรเพื่อการผลิตชนิดใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
10. องค์กรมีความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

2.7 บทวิเคราะห์

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่ามีงานวิจัยจำนวนมาก หลายงานได้ทำการศึกษาถึงความก้าวร้าวในการแข่งขันที่มีผลต่อสิ่งต่างๆ ภายในประเทศที่ได้ทำการศึกษา หรือรวมถึงศึกษาคูณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการภาพรวม แต่ไม่มีนักวิจัยท่านใดในประเทศไทยที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความก้าวร้าวทางการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่สร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

2.8 กรอบแนวคิด

งานวิจัยนี้ได้ศึกษาเกี่ยวกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาและพัฒนาโครงสร้างปัจจัย โดยอ้างอิงจากปัจจัยที่ได้มาจากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น ซึ่งสามารถนำมาตั้งสมมติฐานและกำหนดกลุ่มปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร(ดังแสดงในรูป 2.1) ประกอบด้วย เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก, การแข่งขันแบบเชิงรุก, ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง, และ การจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์หาผลลัพธ์ต่อไป

ตาราง 2.1 ตารางรวมปัจจัยย่อยจากการทบทวนวรรณกรรมและแสดงความถี่

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อยจากวรรณกรรม	ปัจจัยย่อยจากการรวมปัจจัยย่อยของวรรณกรรม	การทบทวนวรรณกรรม									
			Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Civelek and Kozubiková (2016)	Kljuchnikov, Belás and Smrčka (2016)	Setiawan, Erdogan and Ogunlana (2015)	Chokpromanan (2014)	Linyiru and Ketyerya (2017)	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่
ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก	กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่ต่อสู้		1				1		1			3
	การวางตำแหน่งทางการตลาด				1							1
	เสาะหาโอกาสและแนวโน้มที่ดีในการเพิ่มมาร์เก็ตแชร์	กลยุทธ์ทางการตลาด	1					1				2
	การคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงทางการตลาด								1			1
	การขยายสินค้าและบริการไปยังตลาดใหม่									1	1	2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.1 (ต่อ)

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อยจากวรรณกรรม	ปัจจัยย่อยจากการรวมปัจจัยย่อยของวรรณกรรม	การทบทวนวรรณกรรม											
			Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Giverek and Kozubiková (2016)	Kljucnikov, Belás and Smrčka (2016)	Setiawan et al. (2015)	Chokpromanan (2014)	Mugambi Linyiru and Ketyenya (2017)	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่		
ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก	การแสวงหาเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ	กลยุทธ์การจัดการทางการเงิน									1	1		
	การจัดการให้กิจการมีต้นทุนต่ำ						1					1		
	การใช้แหล่งการเงินเพื่อโปรโมตการขาย							1					1	
	การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว			1	1								2	
	สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย								1					1
	การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค			1										1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.1 (ต่อ)

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อยจาก	ปัจจัยย่อยจากการรวมปัจจัยย่อยของวรรณกรรม	การทบทวนวรรณกรรม									
			Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Civelek and Kozubiková (2016)	Kijucnikov, Belás and Smrcka (2016)	Setiawan et al. (2015)	Chokpromanan (2014)	Mugambi Linyiru and Ketyenya (2017)	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่
ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง	การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า					1						1
	การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า					1						1
	การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า					1						1
	การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก										1	1
ด้านการจัดหาวัตถุดิบและการใช้	องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่										1	1
	ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ										1	1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.1 (ต่อ)

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อยจากวรรณกรรม	การทบทวนวรรณกรรม										
		ปัจจัยย่อยจากการรวมปัจจัยย่อยของวรรณกรรม	Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Civelek and Kozubiková (2016)	Kljuchnikov, Belás and Smrčka (2016)	Setiawan et al. (2015)	Chokpromanan (2014)	Mugambi Linyiru and Ketyenya (2017)	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่
ปัจจัยรอง	การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ										1	1
	ด้านการจัดหาวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร											
การแข่งขันแบบเชิงรุก	การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า										1	1
	การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน								1		1	2
	การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง					1						1
	การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	1					1		1			3
	การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง			1	1							
	มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง								1			1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.2 ตารางรวมปัจจัยย่อยหลังจากทบทวนวรรณกรรมและแสดงความถี่

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	การทบทวนวรรณกรรม									
		Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Civelek and Kozubiková (2016)	Kljuchnikov, Belás and Smrčka (2016)	Setiawan et al. (2015)	Chokpromanan (2014)	Mugambi Linyiru and Ketyenya (2017)	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่
ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก	กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อขจัดและเอาชนะคู่แข่ง	1				1		1			3
	กลยุทธ์ทางการตลาด	1			1		1	1	1	1	6
	กลยุทธ์การจัดการทางการเงิน					1	1			1	3
	การมีชื่อเสียงในด้านความเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว		1	1							2
	สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย						1				1
	การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	1									1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.2 (ต่อ)

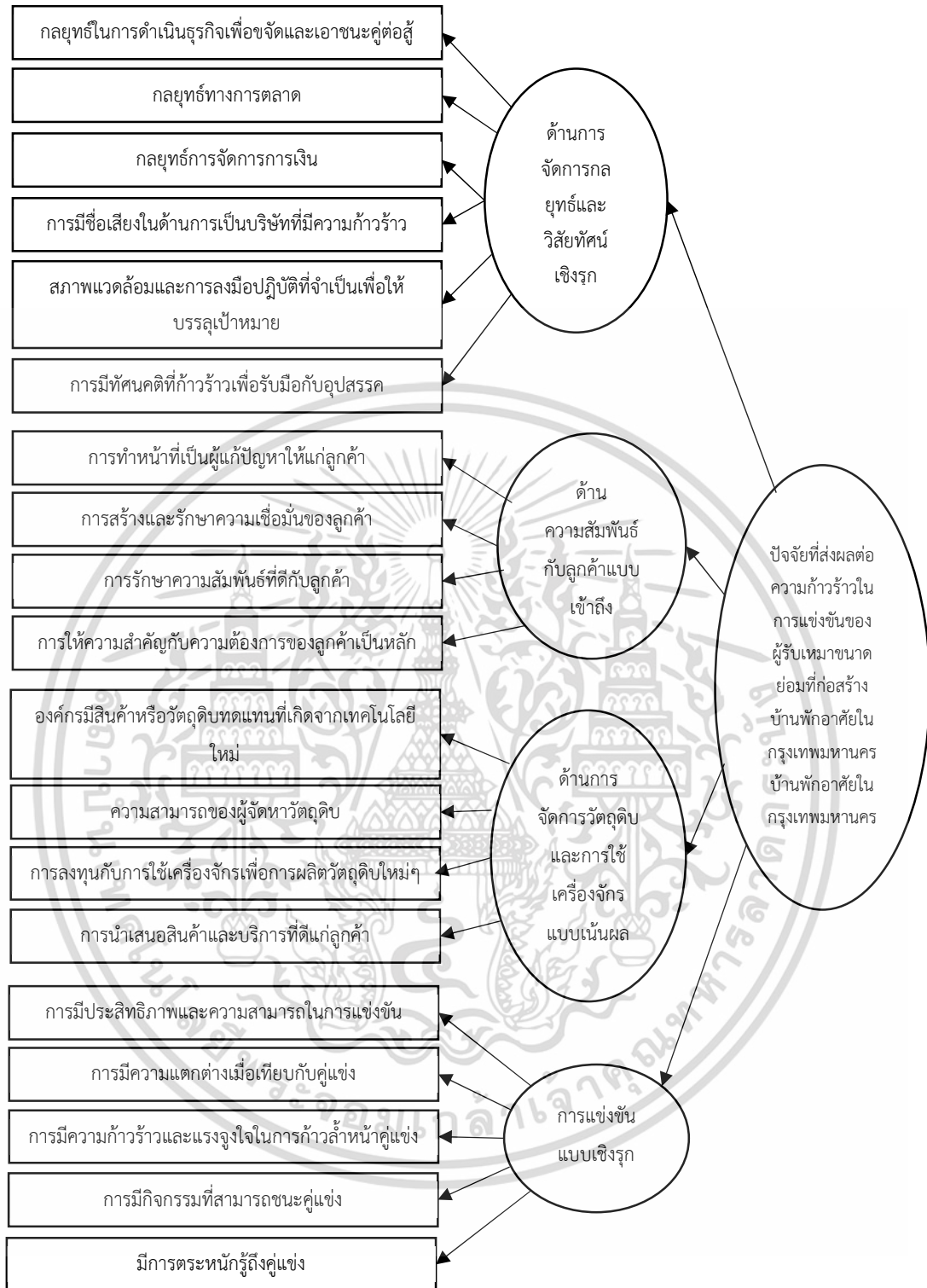
ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	การทบทวนวรรณกรรม									
		Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Civelek and Kozubiková (2016)	Kljucnikov, Belás and Smrčka (2016)	Setiawan et al. (2015)	Chokpromanan (2014)	Mugambi Linyiru and Ketyenya	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่
ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง	การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า				1						1
	การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า				1						1
	การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า				1						1
	การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก									1	1
ด้านการจัดหาวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร	องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่									1	1
	ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ									1	1
	การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ									1	1
	การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า									1	1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 2.2 (ต่อ)

ปัจจัยหลัก	การทบทวนวรรณกรรม									
	Abdullahi et al. (2019)	Rahman, Civelek and Kozubiková (2016)	Kljucnikov, Belás and Smrcka (2016)	Setiawan et al. (2015)	Chokpromanan (2014)	Mugambi Linyiru and Ketyenya (2017)	Aroyeun et al. (2018)	Muhonen (2017)	Leekulpitak (2017)	ความถี่
การแข่งขันแบบเชิงรุก	การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน						1		1	2
	การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง			1						1
	การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	1				1		1		3
	การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง		1	1						2
	มีการตระหนักถึงคู่แข่ง							1		1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 2.1 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การศึกษาและการเก็บข้อมูล

3.1 ลักษณะการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล รวบรวมข้อมูลจากประชากรกลุ่มเป้าหมาย และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยมีการดำเนินการวิจัยดังนี้

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากร ที่ใช้ในการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ คือ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดย่อมที่ทำการก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยเกณฑ์การจำแนกบริษัทขนาดย่อม(ขนาดเล็ก กับ ขนาดกลาง)ที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย คือ

1.1 บริษัทขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย

1 บริษัทจะต้องอยู่ในกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รหัสประเภทธุรกิจ 41001 การก่อสร้างอาคารที่เป็นที่พักอาศัยทุกประเภท บ้านเดี่ยว อาคารอยู่อาศัยรวมถึงอาคารสูง การดัดแปลงหรือการปรับปรุงอาคารที่อยู่อาศัยเดิม การประกอบอาคารเพื่อการอยู่อาศัย สำเร็จรูปบริเวณสถานที่ก่อสร้าง

2 บริษัทต้องประกอบธุรกิจอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

3 บริษัทจะต้องมีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 100 คน หรือ รายได้รวมไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี

โดยขนาดของประชากรทั้งหมดสามารถหาได้จาก กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ประเภทธุรกิจ การก่อสร้างอาคารที่พักอาศัย รหัสประเภทธุรกิจ 41001 โดยมีนิติบุคคลที่ดำเนินกิจการอยู่ทั้งหมด 10,648 ราย แต่ถ้าเป็นบริษัทขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครมี 2210 ราย

2. กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดย่อมที่ทำการก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยควรมีจำนวนตัวอย่างไม่น้อยกว่า 95 ราย โดยกำหนดมาจากสูตรการหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างกรณีมีกลุ่มประชากรแน่นอนของ Yamane [16]

$$n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad (3.1)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เมื่อ n = จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (ประมาณ 95 ราย)
 e = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง (10%)
 N = ขนาดของประชากร (2210 คน)

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย หรือเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถามแสดงตัวอย่างดังภาคผนวก ก. โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนนี้เป็นการสำรวจคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถามได้แก่ ตำแหน่งปัจจุบัน ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ ระดับวุฒิการศึกษา สาขาการศึกษา และรวมถึงข้อมูลขององค์กร ระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้งขึ้น และ มูลค่าเฉลี่ยขององค์กร โดยคำถามที่ใช้เป็นการผสมระหว่างคำถามแบบปลายปิด (Close – End Response Question) กับคำถามแบบปลายเปิด (Open – End Response Question) เข้าไว้ด้วยกัน คำถามแบบปลายปิด (Close – End Response Question) จะมีทางเลือกของคำตอบกำหนดไว้คงที่ และให้ผู้ตอบคำถามเลือกคำตอบเอง 1 คำตอบ ซึ่งเป็นคำถามที่มีโครงสร้าง (Structured Question) เป็นคำถามที่มีการจัดเรียงตามลำดับไว้อย่างแน่นอน ส่วนคำถามที่เป็นแบบปลายเปิด (Open – End Response Question) ให้ผู้ตอบแบบสอบถามใช้คำพูดและความคิดเห็นของตนเองในการตอบแบบสอบถาม มีอิสระในการตอบ ซึ่งจะไม่มีการกำหนดแนวของคำตอบไว้ ซึ่งถือว่าเป็นคำถามที่ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Question) ตัวอย่างคำถามที่ผสมระหว่างคำถามแบบปลายปิดกับคำถามแบบปลายเปิดที่ถามถึงในข้อ 1.4 “วุฒิการศึกษา”

วุฒิการศึกษา

- ต่ำกว่าปริญญาตรี
- ปริญญาตรี โปรตระบุสาขา.....
- ปริญญาโท โปรตระบุสาขา.....
- ปริญญาเอก โปรตระบุสาขา.....
- อื่นๆ(โปรดระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ส่วนนี้แยกคำถามออกเป็นกลุ่มปัจจัย 5 ปัจจัยและแยกปัจจัยย่อยตามกลุ่มของปัจจัยนั้นๆ โดยเป็นการสอบถามระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ในส่วนนี้เป็นลักษณะคำถามแบบปลายปิด (Close – End Response Question) ที่ใช้สเกลความมีอิทธิพลหรือสเกลความถี่ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 5 ระดับ

- 1 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำมาก หรือไม่มีความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
- 2 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำ หรือมีความสำคัญน้อยต่อการส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
- 3 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง ต่อการส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
- 4 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับสูง หรือมีความสำคัญมากต่อการส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
- 5 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับสูงมาก หรือมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

3.4 การทดสอบเครื่องมือ

ก่อนที่จะนำแบบสอบถาม(Questionnaire) ไปสำรวจนั้น จะต้องทำการทดสอบหาความตรง (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ดังนี้

3.4.1 การทดสอบหาความตรง (Validity) [17][18] หมายถึง ความถูกต้องแม่นยำของแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่สามารถวัดได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ หรือแบบสอบถามมีความสามารถที่จะสะท้อนความหมายที่แท้จริงของแนวความคิดที่ต้องการศึกษาได้อย่างสมบูรณ์ และถูกต้อง โดยกำหนดการทดสอบความตรงเป็น 2 ประเด็นคือ

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามในกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	ระดับความสำคัญ				
	ต่ำมาก.....สูงมาก				
ด้านการแข่งขัน					
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง องค์กรมีประสิทธิภาพและความสามารถเป็นอย่างดีในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น	1	2	3	4	5
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง หมายถึง องค์กรมีการสร้างความแตกต่างกับคู่แข่งรายอื่นเพื่อความได้เปรียบที่มากขึ้น เช่น เป็นองค์กรที่มีคุณธรรมทำเพื่อสังคม เป็นต้น	1	2	3	4	5
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง หมายถึง องค์กรมีการสร้างความก้าวร้าวและมีแรงจูงใจภายในองค์กรเพื่อเป็นการพัฒนาองค์กรให้ดียิ่งขึ้น และมั่นคง	1	2	3	4	5
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง หมายถึง องค์กรมีกลยุทธ์และกิจกรรมที่ดีที่จะทำให้เอาชนะคู่แข่งรายอื่นในตลาดได้ เช่น เมื่อมีปัญหาจะเข้าดำเนินการแก้ไขภายใน 24 ชม. เป็นต้น	1	2	3	4	5
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง หมายถึง องค์กรจำเป็นต้องรู้ถึงความสามารถในการแข่งขันหรือความสามารถในด้านต่าง ๆ ของคู่แข่งเป็นอย่างดี เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุง วางแผนในการแข่งขัน	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(1) การทดสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยการนำแบบสอบถาม (Questionnaire) ไปทดสอบผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยโดยตรง ที่มีประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า 10 ปี และมีความรู้ จำนวน 3 ท่าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- ทดสอบว่าข้อความในแบบสอบถามมีความเข้าใจหรือไม่ (ถ้าไม่ ควรแก้ไขอย่างไร)
- ปัจจัยแสดงในแบบสอบถามเกี่ยวข้องกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรงหรือไม่
- ท่านเห็นด้วยกับการจัดกลุ่มปัจจัยตามแบบสอบถามหรือไม่ (ถ้าไม่ ควรปรับปรุงอย่างไร)
- ปัจจัยมีความสอดคล้องหรือมีปัจจัยอื่นๆ เพิ่มเติมหรือไม่

เป็นการสอบถามความสอดคล้องของเนื้อหาของแต่ละปัจจัย โดยในแบบประเมินความสอดคล้อง ใช้สเกลความถี่ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 3 ระดับ ดังนี้

- 1 หมายถึง ถ้าแน่ใจว่าระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **ไม่สอดคล้อง** หรือไม่มีความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
- 0 หมายถึง ถ้าไม่แน่ใจว่าระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **ไม่สอดคล้อง** หรือ **สอดคล้อง** ต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
- +1 หมายถึง ถ้าแน่ใจว่าระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **สอดคล้อง** หรือมีความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงเนื้อหากับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ แล้วทำการปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามตามคำแนะนำ แล้วนำแบบสอบถามให้อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัยตรวจสอบดูอีกครั้งหนึ่งก่อนที่จะส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยจำนวน 30 ชุด เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) ที่ใช้วัดปัจจัยต่อไป

(2) การทดสอบความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) [17][18] โดยการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย ทำการตรวจสอบการแจกแจงความถี่ข้อมูลด้วยค่าความเบี่ยงเบ้ (Skewness) ดังแสดงในสมการที่ 3.2 เพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติหรือมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.2 ตัวอย่างแบบทดสอบความสอดคล้องของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
บ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	คะแนนการพิจารณา		
	-1	0	+1
ด้านการจัดการกลยุทธ์			
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง หมายถึง กลยุทธ์ที่ใช้ในการเอาชนะในการดำเนินธุรกิจในการแข่งขันกับผู้อื่น เช่น ราคา คุณภาพ เป็นต้น	-1	0	+1
กลยุทธ์ทางการตลาด หมายถึง กลยุทธ์ที่ใช้ในการวางตำแหน่งทางการตลาดเพื่อการเสาะหาโอกาสและแนวโน้มที่ดีในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด และการคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงทางการตลาดและการขยายสินค้าและบริการไปยังตลาดใหม่	-1	0	+1
กลยุทธ์การจัดการการเงิน หมายถึง กลยุทธ์ที่ใช้ในการแสวงหาเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำและ/หรือการจัดการให้กิจการมีต้นทุนที่ต่ำกว่าที่อื่น	-1	0	+1

$$\text{ความเบ้ของตัวอย่าง} = \frac{n \sum (x_i - \bar{x})^2}{(n-1)(n-2)s^3} \quad (3.2)$$

โดยที่ ถ้าค่าความเบ้ที่คำนวณได้เป็นศูนย์แสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติ
ถ้าค่าความเบ้ที่คำนวณได้เป็นบวกแสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ
ถ้าค่าความเบ้ที่คำนวณได้เป็นลบแสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งจากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS พบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติจึงใช้เทคนิคการวิเคราะห์ทางสถิติแบบไม่ใช้พารามิเตอร์ (Non-parametric) ตามคำกล่าวของ Siegel and Castellan [17] โดยทำการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้วยการหาค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยและตรวจสอบความมีเหตุผลของปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นดังสมการที่ 3.3 ซึ่ง $-1 \leq r_s \leq +1$ โดยที่ r_s = สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{(n^2 - 1)} \quad (3.3)$$

d_i = ผลต่างของลำดับที่ของตัวอย่างที่ i

n = จำนวนของข้อมูล

ถ้าค่า r_s เป็นบวกแสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ถ้าค่า r_s เป็นลบแสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน

ถ้าค่า r_s มีความใกล้เคียง +1 หรือ -1 แสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์มาก

ถ้าค่า r_s มีค่าใกล้เคียง 0 แสดงว่าปัจจัยไม่มีความสัมพันธ์กันเลยหรือมีความสัมพันธ์กันน้อยมาก

โดยผลที่ได้จากการที่ได้ทำการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Spearman ของทุกปัจจัยทั้งหมดได้แสดงอยู่ในภาคผนวกไว้หมดแล้ว พบว่าทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กันหมด แสดงว่าทุกปัจจัยมีความตรงต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร (สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธ์ [18])

3.4.2 การทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) ซึ่งทำการวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งเป็นเทคนิควัดความสอดคล้องภายในชุดเดียวกัน (Internal Consistency) ดังแสดงในสมการที่ 3.4

$$\text{Cronbach's Alpha} = \frac{k \overline{\text{Covariance}} / \overline{\text{Variance}}}{1 + (k-1) \overline{\text{Covariance}} / \overline{\text{variance}}} \quad (3.4)$$

โดยที่ k = จำนวนคำถาม

Covariance = ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนร่วมระหว่างคำถามต่างๆ

Variance = ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนของคำถาม

ในกรณีที่มีการ Standardized แต่ละคำถามค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha จะกลายเป็นดังแสดงในสมการที่ 3.5

$$\text{Cronbach's Alpha} = \frac{k\bar{r}}{1+(k-1)\bar{r}} \quad (3.5)$$

โดยที่ \bar{r} = ค่าเฉลี่ยของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคำถามต่างๆ

โดยผลของการทำการทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) จากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS ซึ่งทำการวิเคราะห์ข้อมูลใช้การหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha Coefficient) ของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร พบว่าค่าของสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha Coefficient) มีค่าดังนี้

ตารางที่ 3.3 ตารางแสดงหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.865	19

โดยผลการทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกลพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha มีค่ามากกว่า 0.70 แสดงว่าปัจจัยที่สร้างขึ้นมีความน่าเชื่อถือได้ของสเกล ซึ่งค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha ยิ่งมีค่าเข้าใกล้ 1 มาก ก็จะถือว่าสเกลหรือเครื่องมือวัดมีความน่าเชื่อถือสูงมากที่ระบุโดย SPSS Training [19] และ กริช แรงสูงเนิน [20]

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) ผ่านแล้วก็เข้าสู่ขั้นตอนการสำรวจแบบสอบถามจากตัวอย่างวิจัยต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร เพื่อนำมาวิจัยจากแหล่งข้อมูลซึ่งสามารถจำแนกได้จากแหล่งข้อมูลที่น่ามาวิจัยโดยได้ดำเนินการเก็บข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลแบบปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการที่ได้เก็บรวบรวมขึ้นมาเป็นครั้งแรกจากกลุ่มตัวอย่างโดยตรงจากการตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่เกี่ยวข้องมีดังนี้

1.1 ขอบเขตหมายแนะนำหัวข้อวิจัยจากคณะวิศวกรรมศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังไปยังกลุ่มตัวอย่างเพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

1.2 ดำเนินการเก็บข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถาม ตามที่กำหนดไว้และนำมาวิเคราะห์ต่อไป

2. ข้อมูลแบบทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ใช้เพื่อประกอบในการทำวิจัยไม่ได้เก็บรวบรวมจากแหล่งข้อมูลโดยตรงซึ่งสามารถศึกษาค้นคว้าจากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าวในการแข่งขัน และสร้างเป็นกรอบแนวความคิดการวิจัย

3.6 การแจกแบบสอบถาม

การแจกแบบสอบถามจะส่งแจกแจงไปที่กลุ่มบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดย่อมที่ทำการก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร วิธีแจกแบบสอบถามโดยการส่งจดหมาย และ นำไปให้ด้วยตัวเอง จำนวนแบบสอบถามที่ใช้ในการสำรวจมีจำนวนทั้งสิ้น 140 ชุด

3.7 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากได้ข้อมูลจากการสำรวจแล้วได้นำมาทำการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS และ Amos (Analysis of Moment Structures) โดยทำการบันทึกข้อมูลคำตอบจากแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ได้รวบรวมมา ลงเป็นข้อมูลในโปรแกรม SPSS ให้อยู่ในรูปของตัวแปรต่างๆ และทำการกำหนดลักษณะของตัวแปรให้ตรงกับชนิดของข้อมูล จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นส่วนๆ ทั้งในส่วนของคุณค่าข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม กับข้อมูลในส่วนที่ต้องวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ตามหัวข้อหลักของแบบสอบถาม

การวิเคราะห์องค์ประกอบ หมายถึง เทคนิควิธีทางสถิติที่จะจับกลุ่มหรือรวมกลุ่มหรือรวมตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันไว้ในกลุ่มเดียวกัน ซึ่งความสัมพันธ์เป็นไปได้ทั้งทางบวกและทางลบ ตัวแปรภายในองค์ประกอบเดียวกัน ก็จะมีความสัมพันธ์กันสูง ส่วนตัวแปรที่ต่างองค์ประกอบกันจะสัมพันธ์กันน้อยหรืออาจจะไม่มีความสัมพันธ์กันเลย [21]

โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(1) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis)

(2) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis)

โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis) คือ การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจจะเหมาะในกรณีที่ผู้ศึกษานั้นไม่ได้มีความรู้หรือมีความรู้น้อยมากเกี่ยวกับในทางด้านที่สนใจศึกษา โครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปรเพื่อศึกษาโครงสร้างของตัวแปรและลดจำนวนตัวแปรที่มีอยู่เดิมให้มีการรวมกันได้ โดยจะเป็นการรวมตัวแปรที่สำคัญ สามารถคัดตัวแปรที่ไม่สำคัญออกไปอยู่อีกกลุ่มหนึ่งได้และให้อยู่ในกลุ่มที่มีความสัมพันธ์กันและ การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันเป็นส่วนหนึ่งของเรื่องโมเดลสมการโครงสร้าง (structural equation modeling : SEM) จะใช้กรณีที่ผู้ศึกษาทราบโครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปร หรือคาดว่าโครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปรควรจะเป็นรูปแบบใด หรือคาดว่าตัวแปรใดบ้างที่มีความสัมพันธ์กันมากและควรอยู่ในองค์ประกอบเดียวกัน หรือคาดว่าไม่มีตัวแปรใดที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน ควรจะอยู่ต่างองค์ประกอบกัน หรือกล่าวได้ว่าผู้ศึกษาทราบโครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปร หรือคาดว่าโครงสร้างความสัมพันธ์ของตัวแปรเป็นอย่างไรและจะใช้เทคนิคการวิเคราะห์ องค์ประกอบเชิงยืนยันมายืนยันความสัมพันธ์ว่าเป็นอย่างที่คาดไว้หรือไม่ [21]

ในงานวิจัยครั้งนี้จะใช้โปรแกรม AMOS ซึ่งเป็นโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้วิธีการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับโครงสร้างขององค์ประกอบว่า องค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบด้วยตัวแปรอะไรบ้าง และตัวแปรแต่ละตัวควรมีน้ำหนักมากน้อยเพียงใด[21]

3.7.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร

โดยทำการวิเคราะห์ข้อคำถามในส่วนที่ 1 ด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ ด้วยฟังก์ชันในโปรแกรม SPSS จากนั้นจึงทำการเปรียบเทียบและวิจารณ์ผลที่ได้

3.7.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

การวิเคราะห์หาระดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลที่บันทึกจากโปรแกรม SPSS เข้ามาพร้อมกับโปรแกรม Amos (Analysis of Moment Structures) ในการสร้างโครงสร้าง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่ามีความสอดคล้อง กับข้อมูลเชิงสังเกตหรือไม่ [22] ซึ่งมีเกณฑ์วัดระดับความสอดคล้องคือ (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$

(2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, GFI ใกล้เคียง 1 มากที่สุด [20]

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่ใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$

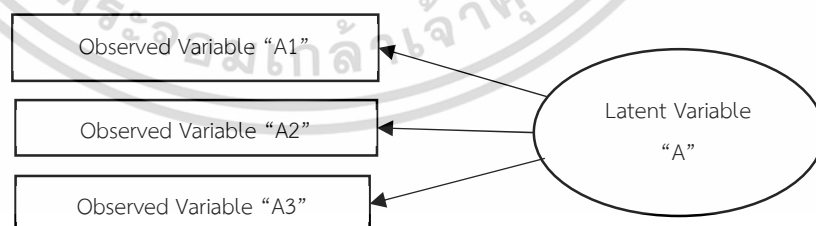
(4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน,
 $RMSEA < 0.08$

โดย (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์ คือค่าดัชนีที่ใช้ในตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนระหว่างโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในภาพรวม และเป็นดัชนีชี้วัดที่ใช้กันค่อนข้างที่จะแพร่หลาย ซึ่งโมเดลที่มีความสอดคล้องคือโมเดลที่มีค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์ต่ำและไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งควรมีค่า p -value มากกว่า 0.05 , $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้องเป็นดัชนีที่จัดอยู่ในกลุ่มดัชนีทดสอบความสอดคล้องแบบสัมบูรณ์(Absolute Fit Index) เป็นค่าที่แสดงปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนรวมที่อธิบายด้วยโมเดล, GFI ยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์ เป็นการนำค่าไคสแควร์หารด้วยองศาอิสระ(degree of freedom) เป็นค่าที่ใช้เปรียบเทียบความสอดคล้องระหว่างโมเดลที่มีองศาอิสระไม่เท่ากัน โดยเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาว่าโมเดลนั้นมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ในระดับที่ค่อนข้างดีจะต้องมีค่าน้อยกว่า 3, $CMIN/DF < 3$ และ(4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน เป็นค่าวัดความแตกต่างต่อหน่วยขององศาอิสระ ที่ใช้ในการวัดความสอดคล้องของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ถ้าค่าที่ได้มีค่าต่ำกว่า 0.08 แสดงว่าโมเดลค่อนข้างที่จะสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ , $RMSEA < 0.08$

ซึ่งการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม Amos มีขั้นตอนโดย เรียงลำดับดังนี้

(1) การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ที่กลุ่มตามกรอบแนวความคิดการวิจัย โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่

3.1

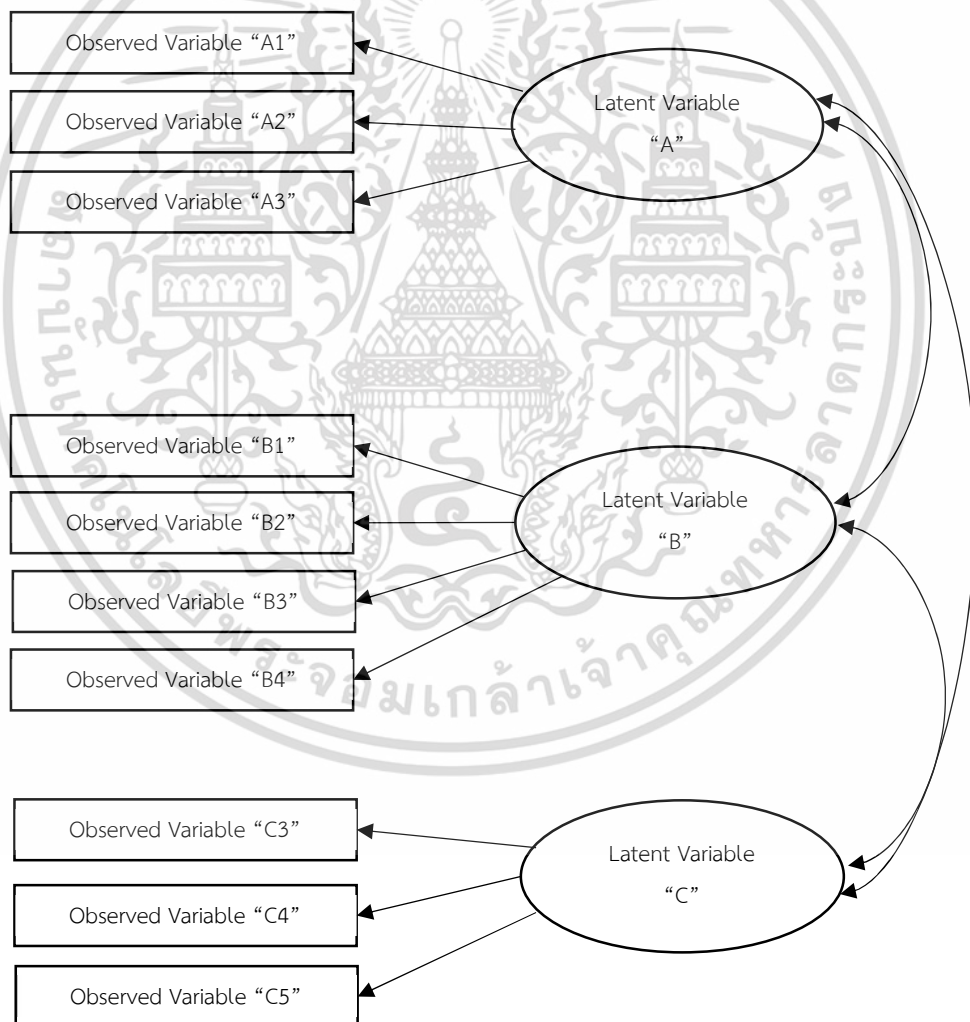


รูปที่ 3.1 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยในโปรแกรม Amos

เมื่อขึ้นรูปโครงสร้างปัจจัยเสร็จด้วยโปรแกรม Amos แล้วเสร็จ จึงทำการวิเคราะห์ ผลซึ่งจะได้ตัวเลขค่าสถิติต่างๆ แสดงบนแบบจำลองโครงสร้าง โดยพิจารณาที่ค่า $p > 0.05$ แต่ถ้าค่า $p < 0.05$ จะต้องปรับแก้แบบจำลองจนกว่าเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะได้ ค่า $p > 0.05$ และค่าอื่นๆ ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมดแล้วเสร็จจึงสามารถรายงานผลการวิเคราะห์ได้

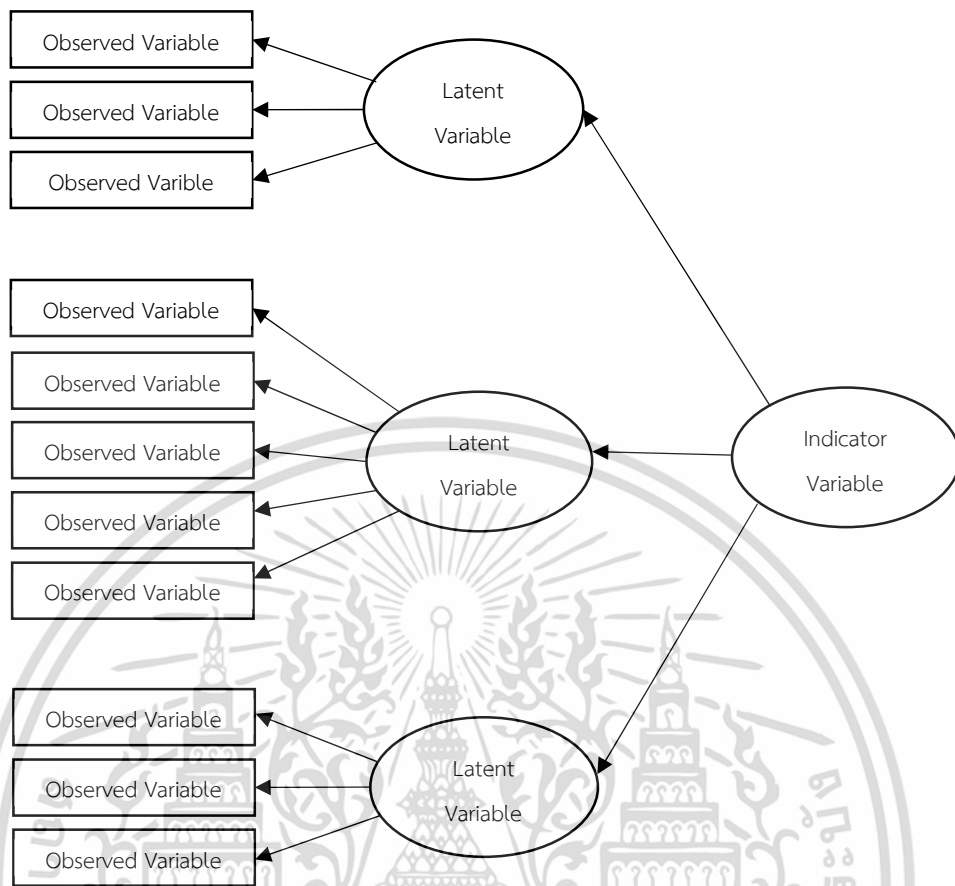
- (2) การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างใน รูปที่ 3.2
- (3) การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครโดยทำการขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่3.3



รูปที่ 3.2 ตัวอย่างการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA)

ในโปรแกรม Amos

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.3 ตัวอย่างการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA)
ในโปรแกรม Amos

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการศึกษาและการวิเคราะห์ผล

4.1 ผลการแจกแบบสอบถาม

จากบทที่ผ่านมาเมื่อทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร โครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยโดยตรงในกรุงเทพมหานครเรียบร้อยแล้ว จึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็นส่วนๆ ตามหัวข้อหลักของแบบสอบถามที่ตั้งไว้ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS ซึ่งจำนวนแบบสอบถาม(Questionnaire) ที่ใช้ในการสำรวจมีทั้งสิ้น 140 ชุด ได้รับการตอบกลับมา 95 ชุด คิดเป็นอัตราการตอบกลับ 67.85 % เช่นเดียวกับที่ Berdie, Anderson JIF and Niebuhr MA [23] กล่าวว่า อัตราการตอบกลับของแบบสอบถามที่ยอมรับได้และเป็นการตอบกลับที่อยู่ในเกณฑ์ดีมากที่สุดคือร้อยละ 60 - 70 ถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก

ซึ่งอัตราการตอบกลับที่ได้มาถือว่าเพียงพอต่อการวิจัย เนื่องจากในบทที่ผ่านมาจากสูตรการหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างกรณีมีกลุ่มประชากรแน่นอนของ Yamane [16] ต้องการจำนวน 95 รายขึ้นไปเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

4.2 ผลการเก็บข้อมูล

เมื่อผู้ตอบแบบสอบถามได้ทำการตอบเรียบร้อยแล้ว จะทำการรวบรวมข้อมูลที่ได้ ผลการเก็บข้อมูลแสดงดัง ภาคผนวก ง. ข้อมูลของแบบสอบถาม(Questionnaire) ที่ใช้ทดสอบจำนวน 95 ชุด

จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เข้ารหัส โดยจำแนกเป็น 2 ตอน ตามลำดับ ต่อไปนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร ถ้ามีข้อมูลจะใส่รหัสเป็น 1 และถ้าไม่มีข้อมูลจะใส่รหัสเป็น 0

2. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยแต่ละปัจจัยจะใส่ข้อมูลรหัสเป็น 1 ถึง 5 ตามค่าระดับความสำคัญของข้อมูล หากไม่มีข้อมูลจะใส่รหัสเป็น 0

4.3 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร

ข้อมูลเรื่องระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามแสดงดังตารางที่

4.1

ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงข้อมูลเรื่องระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งปัจจุบัน

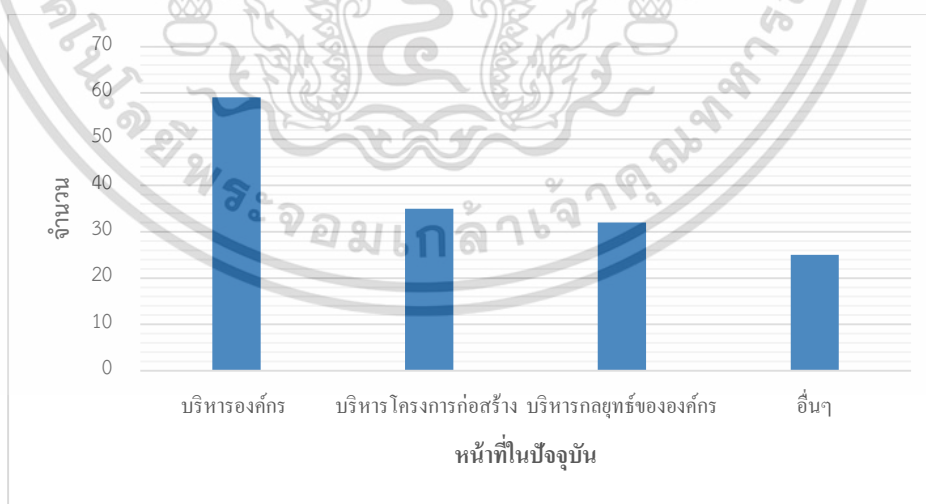
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ระยะเวลา ทำงาน	95	1.00	30.00	9.8421	6.27103

จากตารางที่ 4.1 จะเห็นได้ว่าระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 95 คนมีค่าน้อยสุดอยู่ที่ 1 ปีมากที่สุด 30 ปีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 9.84 ปีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานอยู่ที่ 6.27 ที่ใช้ค่าที่น้อยที่สุด 1 ปี จากการที่ได้สอบถามผู้ตอบแบบสอบถามท่านนั้นพบว่าได้มาเริ่มธุรกิจของตนเองหลังจากที่อยู่ตำแหน่งผู้บริหารจากบริษัทขนาดย่อมมาหลายปีซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างยังอยู่ในขอบเขตของการศึกษาอยู่

ข้อมูลเรื่องหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามแสดงดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

หน้าที่ในปัจจุบัน	N
บริหารองค์กร	59
บริหารโครงการก่อสร้าง	35
บริหารกลยุทธ์ขององค์กร	32
อื่นๆ	25



รูปที่ 4.1 แสดงผลสำรวจหน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

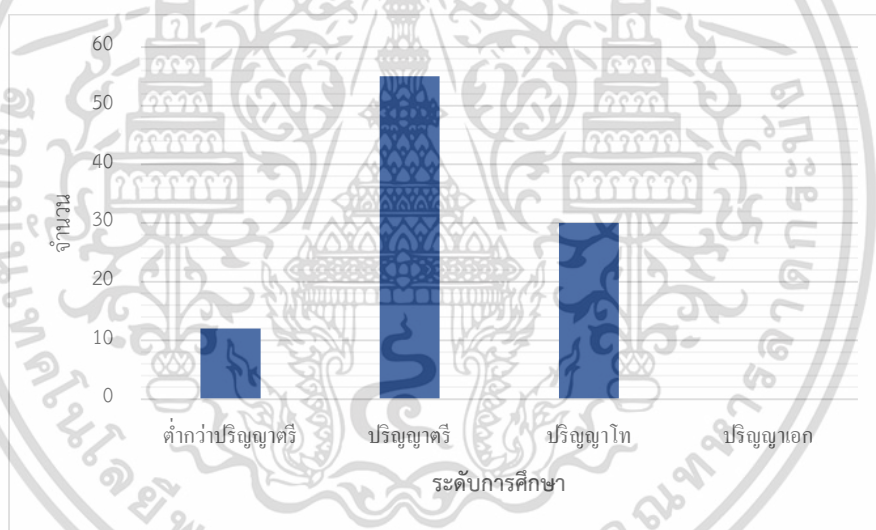
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.2 และรูปที่ 4.1 มีผู้ตอบแบบสอบถามบางท่านทำหน้าที่มากกว่า 1 อย่าง และมีมากที่สุดถึง 4 อย่าง จะเห็นได้ว่าผู้ที่ทำหน้าที่บริหารองค์กรมีจำนวนมากที่สุด ผู้ที่ทำหน้าที่อื่น ๆ มีจำนวนน้อยที่สุด

ข้อมูลในเรื่องของระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถามแสดงดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ตารางแสดงระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษา	N
ต่ำกว่าปริญญาตรี	12
ปริญญาตรี	55
ปริญญาโท	30
ปริญญาเอก	0



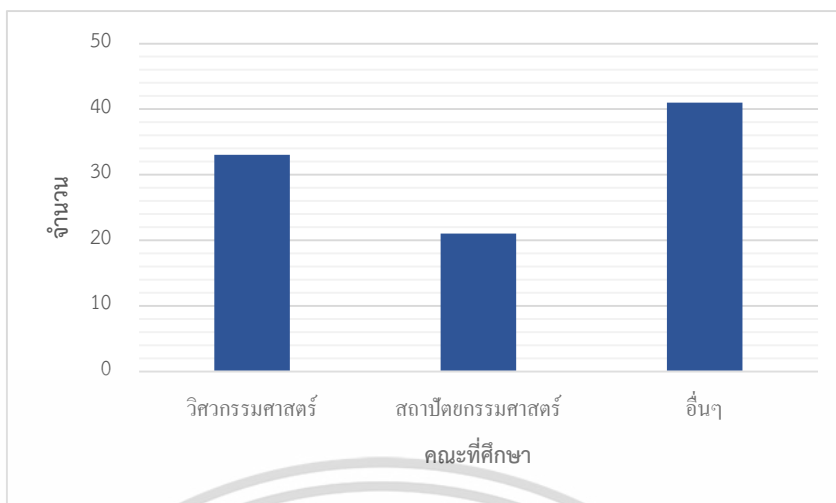
รูปที่ 4.2 แสดงผลสำรวจระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากตารางที่ 4.3 และรูปที่ 4.2 มีผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีจำนวนมากที่สุดคือ 55 คน ไม่มีผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการศึกษาระดับปริญญาเอก

ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงคณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ศึกษา

คณะที่ได้ศึกษา	N
วิศวกรรมศาสตร์	33
สถาปัตยกรรมศาสตร์	21
อื่นๆ	41

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.3 แสดงผลสำรวจคณะที่ศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากตารางที่ 4.4 และรูปที่ 4.3 จะเห็นได้ว่ามีผู้ตอบแบบสอบถามได้ศึกษาคณะอื่นๆมากที่สุดถึง 41 คน และคณะสถาปัตยกรรมมีจำนวนน้อยที่สุดคือ 21 คน

ข้อมูลในเรื่องของระยะเวลาก่อตั้งรวมขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามแสดงดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ตารางแสดงระยะเวลาก่อตั้งรวมขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ระยะเวลาก่อตั้งรวมขององค์กร	95	1	106	20.82	14.263

จากตารางที่ 4.5 มีค่าน้อยสุดอยู่ที่ 1 ปีมากที่สุด 106 ปีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 20.82 ปีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานอยู่ที่ 14.263 ที่ใช้ค่านี้น้อยที่สุด 1 ปีจากการที่ได้สอบถามผู้ตอบแบบสอบถามท่านนั้นพบว่าได้มาเริ่มธุรกิจของตนเองหลังจากที่อยู่ในตำแหน่งผู้บริหารจากบริษัทขนาดย่อมมาหลายปีซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างยังอยู่ในขอบเขตของการศึกษาอยู่

ข้อมูลในเรื่องของรายได้รวมต่อปีขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามแสดงดังตารางที่ 4.6

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
รายได้รวมขององค์กรต่อปี	94	1	3700	190.11	474.235

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.6 มีค่าน้อยสุดอยู่ที่ 1 ล้านบาทต่อปี มีค่ามากที่สุด 3700 ล้านบาทต่อปี ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 190.11 ล้านบาทต่อปี ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานอยู่ที่ 474.235 มีผู้ตอบแบบสอบถาม 1 คนไม่ตอบในคำถามนี้

4.4 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 2 นี้เพื่อที่ที่ต้องการทราบถึงระดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร และเพื่อที่จะต้องการทราบปัจจัยอื่นๆเพิ่มเติมที่ไม่ได้แสดงไว้ในแบบสอบถามแต่การที่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีความคิดเห็นเพิ่มเติมถึงปัจจัยอื่นแสดงว่าปัจจัยในแบบสอบถามนี้ครอบคลุมถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครแล้ว

4.4.1 การทดสอบโครงสร้างปัจจัย

การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ซึ่งวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม Amos เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวความคิดว่าโครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต [22] มีเกณฑ์ในการประเมินความสอดคล้องของโมเดล ดังแสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 การประเมินความสอดคล้องของโมเดล

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์
ρ value	> 0.05
CMIN/DF	< 3
GFI	เข้าใกล้ 1
RMSEA	< 0.08

ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้

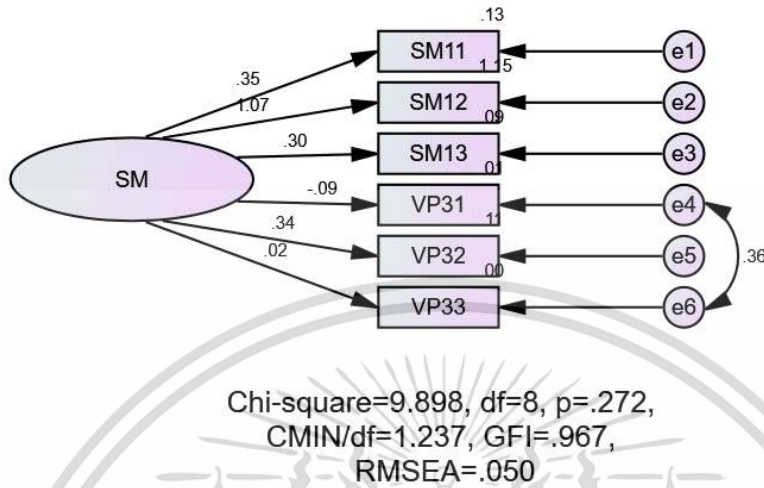
ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ตามกรอบแนวคิดของงานวิจัยจากบทที่ 2 ได้แบ่งกลุ่มปัจจัยได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก, การแข่งขันแบบเชิงรุก, ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง, และ การจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล

1. การวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยทั้ง 4 กลุ่ม ผลการวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุกแสดงดังรูปที่ 4.4 ผลการวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบ

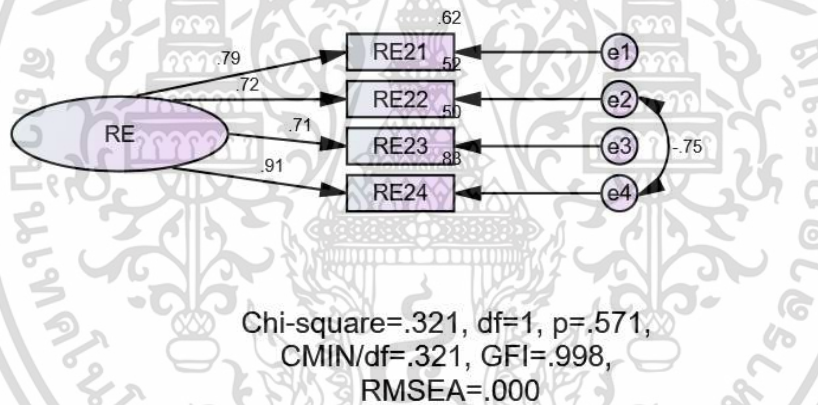
เข้าถึงแสดงดังรูปที่ 4.5 ผลการวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบ

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

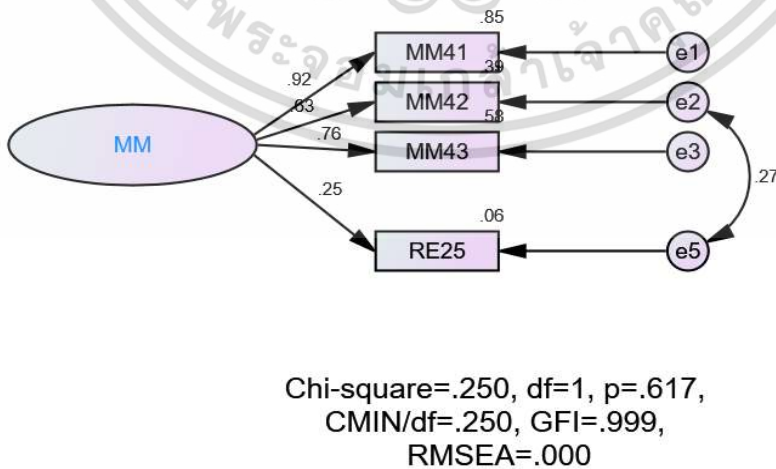
เน้นผลแสดงดังรูปที่ 4.6 ผลการวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยปัจจัยการแข่งขันแบบเชิงรุกแสดงดังรูปที่ 4.7 ผลปรากฏว่าทุกกลุ่มปัจจัยผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้น สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต



รูปที่ 4.4 การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก จากโปรแกรม Amos

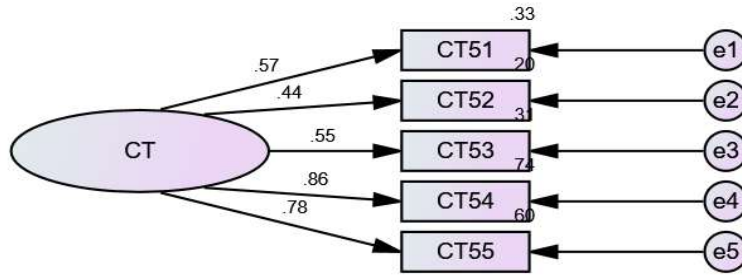


รูปที่ 4.5 การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง จากโปรแกรม Amos



รูปที่ 4.6 การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล จากโปรแกรม Amos

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



Chi-square=5.895, df=5, p=.317,
CMIN/df=1.179, GFI=.976,
RMSEA=.044

รูปที่ 4.7 การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยการแข่งขันแบบเชิงรุก จากโปรแกรม Amos

2. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย ผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครผลการวิเคราะห์แสดงดังรูปที่ 4.8 ซึ่งเป็นดังตารางที่ 4.8 นี้

ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์	ค่าสถิติที่ได้จากการวิเคราะห์	ผล
p value	> 0.05	0.075	ผ่าน
CMIN/DF	< 3	1.189	ผ่าน
GFI	เข้าใกล้ 1	0.863	ผ่าน
RMSEA	< 0.08	0.045	ผ่าน

ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต

3. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองใช้เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยที่มีต่อผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครผลการวิเคราะห์แสดงดังรูปที่ 4.9 ซึ่งเป็นดังตารางที่ 4.9 นี้

ตารางที่ 4.9 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองเพื่อยืนยัน

โครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์	ค่าสถิติที่ได้จากการวิเคราะห์	ผล
ρ value	> 0.05	0.06	ผ่าน
CMIN/DF	< 3	1.202	ผ่าน
GFI	เข้าใกล้ 1	0.865	ผ่าน
RMSEA	< 0.08	0.046	ผ่าน

ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้สามารถบ่งชี้ความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร จากการวิเคราะห์ข้างต้นสามารถหาโดยการหาน้ำหนักความสำคัญของกลุ่มปัจจัยและปัจจัยใช้สมการที่ (4.1) และ (4.2)

$$\text{น้ำหนักความสำคัญของกลุ่มปัจจัย} = \frac{\text{ค่าน้ำหนักถดถอยของกลุ่มปัจจัย}}{\text{ผลรวมน้ำหนักถดถอยของทุกกลุ่มปัจจัย}} \quad (4.1)$$

$$\text{น้ำหนักความสำคัญของปัจจัย} = \frac{\text{ค่าน้ำหนักถดถอยของปัจจัยนั้น}}{\text{ผลรวมของน้ำหนักถดถอยของทุกปัจจัย}} \quad (4.2)$$

4.5 วิเคราะห์ผล

จากการวิเคราะห์ผลข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดย่อมที่ทำการก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 95 ท่าน มีค่าเฉลี่ยของระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งอยู่ที่ประมาณ 10 ปี หน้าที่ในปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คือ บริหารองค์กร ระดับการศึกษาสูงสุดส่วนใหญ่คือปริญญาตรี คณะที่ศึกษาส่วนใหญ่คือ คณะวิศวกรรมศาสตร์ ระยะเวลาก่อตั้งรวมขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 21 ปี และรายได้รวมขององค์กรต่อปีเฉลี่ย 190 ล้านบาท

จากผลการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง พบว่าปัจจัยพร้อมน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่ใช้ในการประเมินความยั่งยืนของการก่อสร้างอาคารของผู้รับเหมา มีดังนี้ ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดคือ “การแข่งขันแบบเชิงรุก” 1.12 (35.33%)

(Deegan, [23]) “ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก” 0.84 (26.50%) “ด้านการจัดการ
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล” 0.62 (19.56%) และ “ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง” 0.59 (18.61%) ตามลำดับ จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นพบว่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมามากที่สุด

กลุ่มปัจจัยที่มีความสำคัญลำดับที่หนึ่งคือ “การแข่งขันแบบเชิงรุก” อาจเป็นเพราะในปัจจุบันผู้รับเหมาขนาดย่อมมีจำนวนมากจึงทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงในการเอาชนะคู่แข่งผู้รับเหมาแต่ละรายจึงต้องสร้างความแตกต่างเพื่อเอาชนะคู่แข่ง และเพิ่มประสิทธิภาพของตนเองให้ดียิ่งขึ้นเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น โดยปัจจัยย่อยที่มีลำดับความสำคัญมากที่สุดของกลุ่มปัจจัยการแข่งขันแบบเชิงรุก ได้แก่ การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง หมายถึง การที่องค์กรมีกลยุทธ์และกิจกรรมที่ดีในการบริการลูกค้าที่จะทำให้เอาชนะคู่แข่งรายอื่นในตลาดได้ เช่น เมื่อลูกบ้านพบปัญหาหลังจากเข้าอยู่บริษัทจะดำเนินการแก้ไขภายใน 24 ชม. เป็นต้น เนื่องจากในปัจจุบันมีการแข่งขันอย่างรุนแรงในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง การที่องค์กรมีการบริการที่ดี มีกิจกรรมที่สามารถพัฒนาการบริการและอำนวยความสะดวกสบายให้กับลูกค้ามากกว่าคู่แข่งในกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยก็จะส่งผลดีกับองค์กรอย่างมาก

กลุ่มปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่สองคือ “ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก” เนื่องจากผู้รับเหมาจำเป็นต้องมีการกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารงานอาจมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญในการวิเคราะห์และวางแผนสภาพองค์กรภายในและภายนอกไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์ทางการเงิน กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง การวางแผนกลยุทธ์ที่ดีจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และจะต้องมีวิสัยทัศน์ที่ดีโดยมีชื่อเสียงในการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าวจนเป็นที่กล่าวถึงในวงกว้างในกลุ่มธุรกิจ มีการลงมือปฏิบัติที่ดีในงานต่างๆ เพื่อเตรียมรับมือกับปัญหาและอุปสรรคเพื่อให้บรรลุเป้าหมายบริษัท โดยปัจจัยย่อยที่มีลำดับความสำคัญมากที่สุดของกลุ่มปัจจัยด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก ได้แก่ สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย หมายถึง สภาพแวดล้อมภายในองค์กรและการกระทำกิจกรรมเคลื่อนไหวต่าง ๆ และสวัสดิการที่ดีเพื่อส่งผลให้องค์กรบรรลุเป้าหมาย เนื่องจากบริษัทที่มีความก้าวร้าวในการแข่งขันย่อมควรที่จะมีสภาพแวดล้อมที่ดี และการปฏิบัติ หรือการกระทำต่างๆที่มีประสิทธิภาพสูงต่อการพัฒนาองค์กร เพื่อที่จะสามารถทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้ได้

กลุ่มปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่สามคือ “ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล” อาจมีสาเหตุมาจากการดำเนินโครงการก่อสร้างจำเป็นหากผู้รับเหมาสามารถพัฒนาการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆที่ดี และได้มาตรฐาน มีการคัดเลือกผู้จัดหาวัตถุดิบที่ดี มีการนำเสนอสินค้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจและมีบริการที่ดีแก่ลูกค้า จะทำให้องค์กรสามารถจัดสรรทรัพยากรได้อย่างลงตัวมากยิ่งขึ้น โดยปัจจัยย่อยที่มีลำดับความสำคัญมากที่สุดของกลุ่มปัจจัยด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผลนี้ก็คือ องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิด

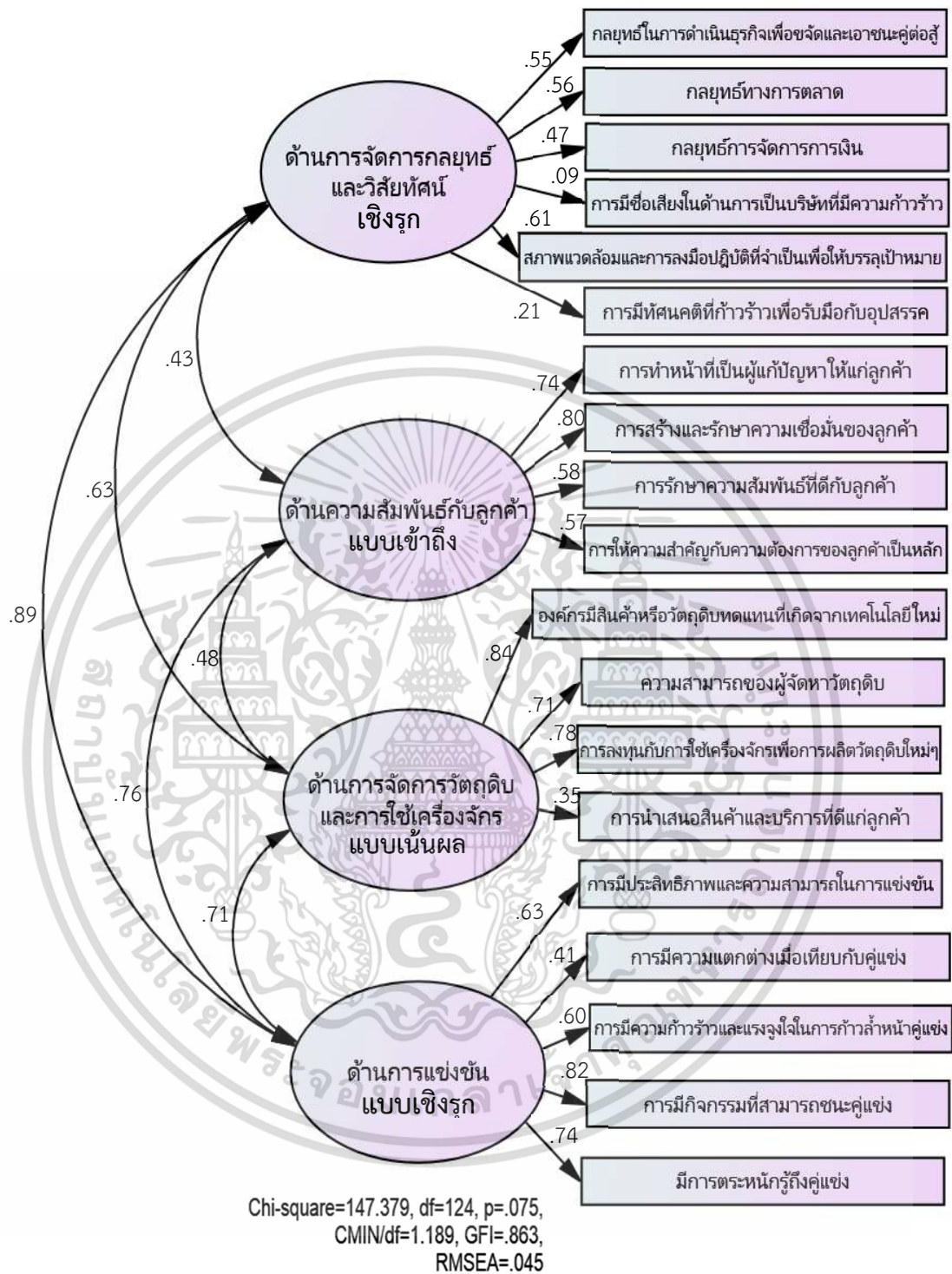
จากเทคโนโลยีใหม่ หมายถึง องค์กรมีการแสวงหาวัสดุ และเทคโนโลยีใหม่ เพื่อตอบสนองการเปลี่ยน
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แปลง และให้ทันสมัยมากขึ้น ซึ่งจะเป็นผลดีต่อองค์กรที่จะสามารถอยู่รอดในวงการนี้ต่อไปในภายหน้า

กลุ่มปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือ “ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง” เหตุผลอาจเนื่องมาจากเพียงแค่ผู้รับเหมาสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า สามารถแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าได้ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า โดยก่อสร้างให้ได้มาตรฐานและตรงตามแบบก่อสร้างก็สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้ โดยปัจจัยย่อยที่มีลำดับความสำคัญมากที่สุดของกลุ่มปัจจัยด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง ได้แก่ การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก หมายถึง องค์กรให้ความสำคัญกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการ และใส่ใจในรายละเอียดของความต้องการของลูกค้าในทุกมิติ เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงในวงการก่อสร้าง องค์กรที่มีความก้าวร้าวในการแข่งขันต้องคำนึงถึงลูกค้าขององค์กรด้วย โดยต้องคำนึงถึงความต้องการต่างๆของลูกค้า รวมถึงหากลูกค้ามีความพึงพอใจกับการที่องค์กรให้ความสำคัญเต็มที่กับลูกค้าจะสามารถทำให้ได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



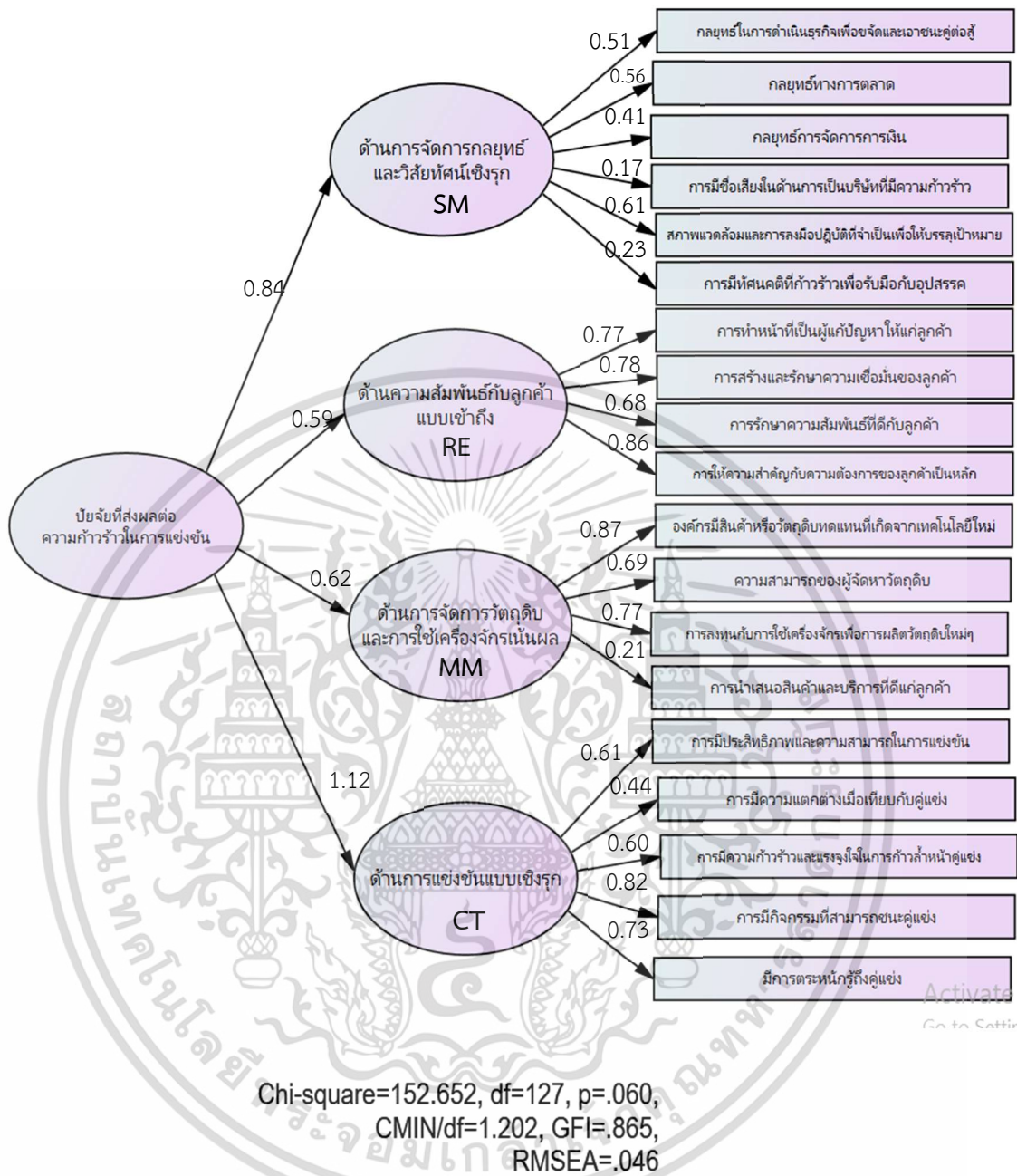
รูปที่ 4.8 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 1 ด้วยโปรแกรม Amos พร้อมแสดงผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.10 ผลการหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย

รหัส	ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	น้ำหนักถดถอย	น้ำหนักความสำคัญ
CT	การแข่งขันแบบเชิงรุก	1.12	35%
CT1	การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	0.61	19%
CT2	การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	0.44	14%
CT3	การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	0.6	19%
CT4	การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	0.82	26%
CT5	มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	0.73	23%
SM	ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก	0.84	26%
SM1	กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง	0.51	20%
SM2	กลยุทธ์ทางการตลาด	0.56	22%
SM3	กลยุทธ์การจัดการการเงิน	0.41	16%
SM4	การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	0.17	7%
SM5	สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	0.61	24%
SM6	การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	0.23	9%
MM	ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล	0.62	20%
MM1	องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	0.87	34%
MM2	ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	0.69	27%
MM3	การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	0.77	30%
MM4	การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	0.21	8%
RE	ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง	0.59	19%
RE1	การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	0.77	25%
RE2	การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	0.78	25%
RE3	การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	0.68	22%
RE4	การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	0.86	28%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.9 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับที่ 2 ด้วยโปรแกรม Amos พร้อมแสดงผลการวิเคราะห์ ของโครงสร้างของปัจจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นสิ่งสำคัญของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ต้องตระหนักถึง มีบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากมายที่ต้องยุติกิจการ เนื่องจากไม่มีความรู้มากพอ จากสถานการณ์ต่างๆ โดยเฉพาะในบริษัทขนาดย่อม ผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องมีการจัดการงานก่อสร้างไม่ว่าจะเป็น คน วัสดุ เครื่องจักร และ การเงิน เพื่อให้การดำเนินการก่อสร้างเป็นไปตามขั้นตอนที่ได้วางแผนไว้ มีความก้าวร้าวในการทำกิจกรรมต่างๆ ด้วยความพยายามล้ำหน้าคู่แข่ง เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษางานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ได้ตรวจสอบประเมินความสอดคล้องของแต่ละปัจจัยจากผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์สูงมากกว่า 10 ปี จำนวน 3 ท่าน ผลปรากฏว่าปัจจัยทั้งหมดนั้นมีความสอดคล้องกันกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยมีปัจจัยหลักจำนวน 4 ปัจจัย ซึ่งประกอบด้วย ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง และ การแข่งขันแบบเชิงรุก แล้วนำแบบสอบถามส่งไปยังผู้ตอบแบบสอบถาม จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาทำการทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) และทดสอบความเชื่อถือได้ (Reliability) ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัย ซึ่งผลการทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้าง โดยการหาสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมนได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมของปัจจัย พบว่าทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กันหมดแสดงว่าทุกปัจจัยมีความตรงต่อการใช้ในการประเมินความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร และผลการทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล โดยใช้การพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.865 ถือว่าผ่าน และทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากโปรแกรม AMOS ผลที่ได้คือปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุด คือ “การแข่งขันแบบเชิงรุก” (35.33%) “ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก” (26.50%) “ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักรแบบเน้นผล” (19.56%) และ “ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง” (18.61%) ตามลำดับ โดยปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการแข่งขันแบบเชิงรุก คือ การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์เชิงรุก คือ สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เครื่องจักรแบบเน้นผล คือ องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่ ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในด้านความสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเข้าถึง คือ การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

จากการวิเคราะห์โครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครสามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงองค์กรของผู้รับเหมาใช้เป็นแนวทางหนึ่งในการปฏิบัติและการบริหารองค์กร เพื่อเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ และการวางแผนกลยุทธ์ต่างๆภายในองค์กร โดยให้ความสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านของความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมา ถ้าหากได้ศึกษาและทำความเข้าใจในด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันอย่างดี และเป็นประโยชน์อย่างมากในอุตสาหกรรมก่อสร้างจากการพัฒนาปัจจัยเหล่านี้ให้ดียิ่งขึ้น

5.2 อภิปรายผล

จากวัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้เพื่อที่วิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์หาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยพบว่า ปัจจัยในการแข่งขันแบบเชิงรุก มีผลมากที่สุดทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะว่าในปัจจุบันผู้รับเหมาขนาดย่อมในกรุงเทพมหานครมีจำนวนมากจึงทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงในการเอาชนะคู่แข่งผู้รับเหมาแต่ละรายจึงต้องสร้างความแตกต่างเพื่อเอาชนะคู่แข่ง และเพิ่มประสิทธิภาพของตนเองให้ดียิ่งขึ้นเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นเพื่อให้บริษัทมีความก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลของผู้วิจัยหลายท่าน ที่มีผลว่าปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันมีค่าน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดมากกว่าปัจจัยที่เกี่ยวกับด้านอื่นๆ

5.3 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป มีดังนี้

1) สำหรับงานวิจัยในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาสามารถนำโครงสร้างปัจจัยนี้ไปศึกษาถึงความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาในประเภทสิ่งก่อสร้างที่แตกต่างกันไป หรืออาจจะนำไปพัฒนาปัจจัย วิเคราะห์ เรียบเรียงให้ดียิ่งขึ้นก็สามารถนำไปใช้ในแวดวงอุตสาหกรรมอื่นๆ หรือกลุ่มธุรกิจอื่นได้เป็นอย่างดี เนื่องจากความก้าวร้าวในการแข่งขันนั้นเป็นหนึ่งในสิ่งที่ผู้ประกอบการในแต่ละองค์กรควรจะมีจึงไม่เป็นเรื่องที่ยากที่จะนำไปใช้ได้ และเมื่อผู้ศึกษาพัฒนาปัจจัยให้เป็นมาตรฐานที่ใช้ในงานก่อสร้าง ก็ยังสามารถศึกษาผลกระทบที่มีต่อองค์กรในด้านอื่นๆ รวมถึงอาจมีการศึกษาจากมุมมองของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องฝ่ายอื่นๆเพิ่มเติมเพื่อเป็นประโยชน์ในการศึกษาต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2) สำหรับงานวิจัยในอนาคตที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดย่อมที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ผู้ที่ต้องการศึกษาสามารถศึกษาเพิ่มเติมในมิติอื่นๆ อีก 4 มิติของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการทั้ง 5 มิติ ได้เพิ่มเติม ซึ่งได้แก่ การมีนวัตกรรม (Innovativeness), การกล้าเสี่ยง (Risk Taking), การทำงานเชิงรุก (Proactiveness) และ การมีอิสระ (Autonomy)

3) งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งเป็นชุมชนเมืองที่รายล้อมไปด้วยอุตสาหกรรมการก่อสร้างซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับในจังหวัดอื่นที่เป็นเมืองใหญ่หรือที่เป็นเมืองหลักได้ เช่น เชียงใหม่ ชลบุรี ภูเก็ต และหากเมืองใดๆ ในต่างประเทศมีระบบอุตสาหกรรมการก่อสร้างคล้ายคลึงกับกรุงเทพมหานครก็สามารถนำโครงสร้างปัจจัยนี้ไปศึกษาต่อไปและพัฒนาปัจจัยให้เป็นมาตรฐาน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

- [1] Abdullahi, U., Kunya, S.U. and Bustanman, S.A. 2019. "Impact of Competitive Aggressiveness on Performance of Small and Medium Construction Firms in Nigeria." **FUTY Journal of the Environment**. 13(1) : 65-74.
- [2] Lumpkin, G.T. and Dess, G.G. 1996. "Clarifying the entrepreneurial construct and linking it to performance." **The Academy of Management Review**. 21(1) : 135-172.
- [3] Porter, M.E. 1985. "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance." **New York: Free Press**.
- [4] Lumpkin, G.T. and Dess, G.G. 2001. "Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle." **Journal of Business Venturing**. 16(5) : 429-451.
- [5] Vij, S. and Bedi, H.S. 2012. "Relationship between Entrepreneurial Orientation and Business Performance". **The IUP Journal of Business Strategy**. 9(3): 17-31.
- [6] ถนอมนวล ลีกุลพิทักษ์ . 2560. "องค์ประกอบของความเป็นผู้ประกอบการองค์กรธุรกิจไม่อย่างพาราในประเทศไทย". **วารสารมหาวิทยาลัยคริสเตียน**. 24(1) : 71-84.
- [7] วรกรรม นามวงศ์, ประภัสสร วรณสถิต, กัญญพัสดุ ก่อมงเจริญ และ ชัยวัฒน์ ไบไม้. 2562. "คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ของเจ้าของธุรกิจค้าปลีกที่เข้าร่วมโครงการธงฟ้าประชารัฐ กรณีศึกษา : พื้นที่ภาคเหนือตอนบนของประเทศไทย", **วารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้**, ปีที่ 1(1): 48-59.
- [8] Rahman, A., Civelek, M. and Kozubíková, L. 2016. "Proactiveness, Competitive Aggressiveness and Autonomy: A Comparative Study from the Czech Republic", **Quarterly Journal of Economics and Economic Policy**.11(3): 631-650.
- [9] Ključnikov, A., Belás, J. and Smrčka, L. 2016. "The Role Of Risk-Taking And Competitive Aggressiveness In Management Of Smes". **Polish Journal of Management Studies**. 14(1): 129-139.
- [10] Setiawan, H., Erdogan, B. and Ogunlana, S.O. 2015. "Competitive aggressiveness of contractors: A study of Indonesia". **Procedia Engineering**. 125: 68-74.
- [11] วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์. 2558. "คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้า ในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม". **วารสารอิเล็กทรอนิกส์วิริเตียน** .8(2): 967-988.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง (ต่อ)

- [12] Linyiru, B. M., Ketyenya, R. P. 2017. “Influence Of Competitive Aggressiveness On Performance Of State Corporations In Kenya”. **International Journal of Entrepreneurship**. 2(1) :1-14.
- [13] Aroyeun, Taiwo F., Adefulu, Adesoga D., Asikhia, and Olalekan U. 2018. “Effect of Competitive Aggressiveness on Competitive Advantage of Selected Small and Medium Scale Enterprises in Ogun State, Nigeria”, **European Journal of Business and Management**. 10(35) : 124-135.
- [14] Muhonen, S. 2017. “The Profitability of Competitive Aggressiveness: The Moderating Effect of Industry-Related and Organizational Factors”. Aalto University School of Business.
- [15] Covin G. J., Covin T. 1990. Competitive Aggressiveness, Environmental Context, and Small Firm Performance”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.14, No.4, pp.35-50, 1990.
- [16] Yamane, T. 1967. **Statistic: An Introductory Analysis**. 2nd ed. New York: Harper and Row.
- [17] Siegel, S., Castellan, N. J. Jr. 1998. **Nonparametric statistics for the behavioral sciences**. McGraw-Hill. Singapore.
- [18] สุขชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธ์. 2546. **ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์**. พิมพ์ครั้งที่ 12. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เฟื่องฟ้า พรินติ้ง จำกัด.
- [19] SPSS Training. 2001. **SPSS Training Series. IT Services**. Queensland University of Technology.
- [20] Rangsungoen, G.. 2011.**Factor analysis by SPSS and Amos for research**. Thailand : Se-Education.
- [21] Songsrirote,N. 2009. Factor analysis. Mahasarakram. (Mimeographed)
- [22] Silpcharu T. 2012. **Research and statistical data analysis by SPSS and AMOS**. 13th ed. Thailand: S.R. Printing Mas Product.
- [23] Berdie, D.R, Anderson, JIF, and Niebuhr, MA. 1986. **Questionnaires: design and use**. Metuchen. NJ: Scarecrow Press.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- [24] Deegan, J. Jr. 1978. “On the Occurrence of Standardized Regression Coefficients Greater Than One”, *Educational and Psychological Measurement*. 38(4) : 873-888.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

1. สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน. 2563. [Online]. Available : <https://www.hba-th.org/เกี่ยวกับสมาคม/ประวัติความเป็นมาสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน> .
2. กรมสรรพากร. 2559. [Online]. Available : <https://www.rd.go.th/publish/38056.0.html/> .



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและ
ขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

Factors Influencing Competitive Aggressiveness of Small and Medium
Contractors in Bangkok

แบบประเมินนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต ณ สถาบัน
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีจุดประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลในหัวข้อปัจจัยที่
ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพัก
อาศัยในกรุงเทพมหานคร

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะถูกใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ
จะไม่มีการระบุหรืออ้างอิงถึงผู้ตอบแบบสอบถามเลย หลังจากที่คุณสำเร็จเสร็จสิ้น
ลงข้อมูลที่ท่านได้ให้มาจะถูกทำลายทิ้งทันที การตอบแบบสอบถามนี้แบ่งเป็น 2 ส่วน ใช้
เวลาประมาณ 10 ถึง 15 นาที

ขอบพระคุณอย่างสูงในการตอบแบบสอบถามของท่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลคุณสมบัติของท่าน

คำแนะนำ : กรุณาเติมคำตอบในช่องว่างและเขียน ✓ ใน ตามความเป็นจริง
หน้าข้อความ (อาจเขียนมากกว่า 1 แห่ง ถ้าเหมาะสม)

1. คุณสมบัติของท่าน

1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรของท่านคือ.....

1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน.....ปี.....เดือน

1.3 หน้าที่ปัจจุบัน (เขียนได้มากกว่า1แห่ง)

บริหารองค์กร

บริหารโครงการก่อสร้าง

บริหารเชิงกลยุทธ์

อื่นๆ(โปรดระบุ).....

1.4 วุฒิการศึกษา

ต่ำกว่าปริญญาตรี

ปริญญาตรี โปรตรระบุสาขา.....

ปริญญาโท โปรตรระบุสาขา.....

ปริญญาเอก โปรตรระบุสาขา.....

อื่นๆ(โปรดระบุ).....

2. คุณสมบัติองค์กรของท่าน

2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง.....ปี

2.2 รายได้เฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับต่อปี.....ล้านบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 กลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและ ขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครในแต่ละปัจจัย และหากท่านคิดว่ามีปัจจัยอื่นใดที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย สามารถใส่เพิ่มเติมและให้ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นได้

*กรุณาเขียนวงกลม ○ รอบตัวเลข 1-5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย โดยตัวเลขนี้หมายถึง

- 1 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **ต่ำมาก** หรือไม่มีความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **ต่ำ** ต่อความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **ปานกลาง** ต่อความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **สูง** ต่อความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย
- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น **สูงมาก** ต่อความสำคัญที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยใน กรุงเทพมหานคร ที่แสดงในข้างล่าง เพื่อนำไปวิเคราะห์ในการวิจัยฉบับนี้

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของ ผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยใน กรุงเทพมหานคร	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
ด้านการจัดการกลยุทธ์					
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง ต่อสู้ หมายถึง กลยุทธ์ที่ใช้ในการเอาชนะในการดำเนิน ธุรกิจในการแข่งขันกับผู้อื่น เช่น ราคา คุณภาพ เป็น ต้น	1	2	3	4	5
กลยุทธ์ทางการตลาด หมายถึง กลยุทธ์ที่ใช้ในการวางตำแหน่งทางการตลาด เพื่อการเสาะหาโอกาสและแนวโน้มที่ดีในการเพิ่มส่วน แบ่งการตลาด และมีการคาดการณ์การเปลี่ยนแปลง ทางการตลาดและการขยายสินค้าและบริการไปยัง ตลาดใหม่	1	2	3	4	5
กลยุทธ์การจัดการการเงิน หมายถึง กลยุทธ์ที่ใช้ในการแสวงหาเงินทุนที่มีต้นทุน ต่ำและ/หรือการจัดการให้กิจการมีต้นทุนที่ต่ำกว่าที่ อื่น	1	2	3	4	5
ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า					
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า หมายถึง องค์กรสามารถแก้ปัญหาต่างๆให้กับลูกค้าได้ เป็นอย่างดีรวดเร็วและมีประสิทธิภาพในช่วงที่เกิด ปัญหา	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<p>การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า หมายถึง องค์กรสามารถสร้างความเชื่อมั่น ชื่อสัตย์ และยังคงรักษาความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง</p>	1	2	3	4	5
<p>การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า หมายถึง องค์กรสามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าโดยมีการดูแล เอาใจใส่ ทั้งในเวลาดำเนินการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง</p>	1	2	3	4	5
<p>การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก หมายถึง องค์กรให้ความสำคัญกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการ และใส่ใจในรายละเอียดของความต้องการของลูกค้าในทุกมิติ</p>	1	2	3	4	5
<p>การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า หมายถึง องค์กรมีสินค้าและบริการโดยองค์กรจะนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีและมีประโยชน์ต่อตัวลูกค้า ไม่เอาर्डเอาเปรียบ เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และยังรักษาความลับของลูกค้าเป็นสำคัญ</p>	1	2	3	4	5
<p>ด้านวิสัยทัศน์และชื่อเสียงขององค์กร</p>					
<p>การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว หมายถึง องค์กรเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าวในการแข่งขันสูงจนเป็นที่กล่าวถึงในวงกว้างในกลุ่มธุรกิจและสาธารณะ</p>	1	2	3	4	5
<p>สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย หมายถึง สภาพแวดล้อมภายในองค์กรและการกระทำกิจกรรมเคลื่อนไหวต่าง ๆ และสวัสดิการที่ดีเพื่อส่งผลให้องค์กรบรรลุเป้าหมาย</p>	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<p>การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค หมายถึง องค์กรมีทัศนคติที่ก้าวร้าว และเตรียมรับมือกับปัญหาที่อุปสรรคต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น ที่มีผลในด้านลบต่อองค์กร</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร</p>	
<p>องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่ หมายถึง องค์กรมีการแสวงหาวัสดุ และเทคโนโลยีใหม่ เพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลง และให้ทันสมัยมากขึ้น</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ หมายถึง องค์กรมีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิตสินค้าและบริการได้เป็นอย่างดี และเหมาะสมกับการใช้งาน</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ หมายถึง องค์กรมีการลงทุนกับเครื่องมือ เครื่องจักร หรือเทคโนโลยีที่ทันสมัย และได้มาตรฐาน เพื่อลดเวลาก่อสร้าง ลดต้นทุนในการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าที่ดีขึ้น</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>ด้านการแข่งขัน</p>	
<p>การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง องค์กรมีประสิทธิภาพและความสามารถเป็นอันดับต้นๆ ในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น</p>	<p>1 2 3 4 5</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<p>การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง</p> <p>หมายถึง องค์กรมีการสร้างความแตกต่างกับคู่แข่งรายอื่นเพื่อความได้เปรียบที่มากขึ้น เช่น เป็นองค์กรที่มีคุณธรรมทำเพื่อสังคม เป็นต้น</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง</p> <p>หมายถึง องค์กรมีการสร้างความก้าวร้าวและมีแรงจูงใจภายในองค์กรเพื่อเป็นการพัฒนาองค์กรให้ดียิ่งขึ้น และมั่นคง</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง</p> <p>หมายถึง องค์กรมีกลยุทธ์และกิจกรรมที่ดีที่จะทำให้เอาชนะคู่แข่งรายอื่นในตลาดได้ เช่น เมื่อมีปัญหาจะเข้าดำเนินการแก้ไขภายใน 24 ชม. เป็นต้น</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง</p> <p>หมายถึง องค์กรจำเป็นต้องรู้ถึงความสามารถในการแข่งขันหรือความสามารถในด้านต่าง ๆ ของคู่แข่งเป็นอย่างดี เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุง วางแผนในการแข่งขัน</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>อื่น ๆ</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1 2 3 4 5</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ข.

ข้อมูลของแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบจำนวน 30 ชุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ข.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่นำมาใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด

รายละเอียด	ข้อมูลและควมที่ที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. ขอรบกวนสมบัติของท่านดังนี้															
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร	Manager	Sales	Managing Director	ผู้จัดการ	Sales	ManagerSales	Manager	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	ผู้จัดการการตลาด	Managing Director	Director	Sales	Manager	Project Manager	Senior Manager
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	8	11	11	10	13	18	8	20	9	7	10	5	1	29	9
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ															
บริหารองค์กร	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1			1	
บริหารโครงการก่อสร้าง			1											1	1
บริหารกลยุทธ์	1		1						1					1	
อื่นๆ		1	1		1							1	1		1
1.4 ระดับการศึกษา															
ต่ำกว่าปริญญาตรี									1					1	
ปริญญาตรี	1	1	1	1	1		1	1		1	1	1			1
ปริญญาโท						1								1	
ปริญญาเอก															
1.5 คณะที่ได้ศึกษา															
วิศวกรรมโยธา			1	1			1		1		1				
สถาปัตยกรรม												1		1	1
อื่นๆ	1	1			1	1		1		1			1	1	

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและความถี่ที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1. ขอบข่ายคุณสมบัติของท่านดังนี้																
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร	project owner	เจ้าของโครงการ	General Manager	Sales	Architect	วิศวกรฝ่ายอาคาร	Sales	ผู้จัดการโครงการ	Director	Vice President	Sale project	Project manager	ผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ	Project manager	วิศวกร	
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	11	19	6	1	2	10	1	9	8	10	10	9	4	6	12	
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																
บริหารองค์กร	1	1	1			1			1	1					1	
บริหารโครงการก่อสร้าง			1					1	1			1	1	1		
บริหารกลยุทธ์			1						1	1						
อื่นๆ				1	1		1				1					
1.4 ระดับการศึกษา																
ต่ำกว่าปริญญาตรี				1				1	1							
ปริญญาตรี	1				1	1	1			1	1	1	1			
ปริญญาโท		1	1											1	1	
ปริญญาเอก																
1.5 คณะที่ได้ศึกษา																
วิศวกรรมโยธา	1	1				1		1				1	1	1	1	
สถาปัตยกรรม																
อื่นๆ			1	1	1		1		1	1	1					

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	12	32	11	10	30	18	8	40	6	10	60	15	3	35	30	
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	100	1500	5	5	1	30	60	20	5	2	250	700	1	50	500	
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง	5	3	5	5	5	5	4	4	5	2	3	3	5	5	3	
กลยุทธ์ทางการตลาด	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	3	
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	4	3	5	3	3	5	4	4	3	5	4	4	5	5	3	
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	5	3	3	4	4	4	4	3	1	4	3	4	3	3	4	
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	5	4	5	5	5	5	4	3	5	4	4	4	3	3	4	
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	1	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	5	5	5	4	
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	3	4	5	5	4	
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	4	4	5	5	4	
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	3	3	5	5	4	
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	3	4	5	5	4	

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและความคิดเห็นที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																
2.1 ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	11	19	15	1	32	30	4	9	8	30	15	30	29	19	30	
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	200	200	12	1	15	10	1	1	10	40	400	500	450	100	500	
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	3	4	4	5	5	
กลยุทธ์ทางการตลาด	5	4	3	5	5	3	3	3	4	5	3	5	5	5	4	
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	5	5	4	5	3	4	5	4	4	4	3	5	4	5	4	
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	4	5	4	3	5	3	2	4	4	4	3	5	5	5	3	
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	5	4	3	3	4	3	2	4	4	4	3	5	5	5	4	
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	4	4	4	4	3	3	2	5	3	4	5	4	5	4	4	
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	5	5	3	5	4	3	4	5	5	5	3	5	5	5	5	
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	5	5	3	4	3	3	4	5	3	4	5	5	5	5	5	
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร															
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	5	5	5	2	5	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	5	5	5	5	5	4	4	3	5	3	3	4	5	5	4
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	3	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	3	5	5	4
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	5	5	3
3.4 ด้านการแข่งขัน															
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	5	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	3	3	3	4
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	5	4	3	3	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	4	4	5	5	5	4	4	3	5	4	3	4	4	4	4
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	5	4	5	5	5	5	4	3	5	4	3	3	3	3	4
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	5	4	5	5	5	5	4	3	5	4	3	4	3	3	4

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร																
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	4	3	3	3	3	4	3	5	5	5	5	4	5	4	4	
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	4	4	3	3	4	4	3	5	5	5	5	3	5	5	4	
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	3	3	3	3	2	3	3	4	5	5	3	4	5	5	3	
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	4	5	3	4	4	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	
3.4 ด้านการแข่งขัน																
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	5	5	3	5	4	3	2	4	4	5	4	5	5	5	4	
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	5	4	4	3	4	4	2	5	5	5	4	4	5	5	3	
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	5	5	3	3	3	3	2	4	4	5	3	4	5	5	4	
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	4	4	4	3	3	4	2	4	4	5	4	4	5	4	5	
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	5	4	3	3	2	4	3	4	4	5	4	5	5	4	4	



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ค.1 ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

	กลยุทธ์ในการดำเนินงานธุรกิจและเอาชนะคู่แข่ง	กลยุทธ์ทางการตลาด	กลยุทธ์การจัดการการเงิน	การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	การทำงานที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	การสร้างและรักษาความสัมพันธ์ของลูกค้า	การรักษาคำมั่นสัญญาที่ให้กับลูกค้า	การให้ความสำคัญกับความพึงพอใจของลูกค้า	การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกื้อจากเทคโนโลยีใหม่	ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ ๆ	การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวร้าวหน้าคู่แข่ง	การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	มีการตระหนักถึงคู่แข่ง
กลยุทธ์ในการดำเนินงานธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง	1.000	.410**	.235*	.001	.124	.168	.269**	.484**	.112	.170	.310**	.363**	.424**	.260*	.398**	.107	.447**	.409**	.314**	
กลยุทธ์ทางการตลาด	.410**	1.000	.313**	-.089	.375**	.062	.210*	.355**	.089	.108	.349**	.402**	.221*	.255*	.450**	.211*	.324**	.158	.349**	
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	.235*	.313**	1.000	-.035	.011	.094	.049	.331**	.143	.085	.305**	.206*	.274**	.143	.283**	.196	.177	.172	.281**	
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	.001	-.089	-.035	1.000	.227*	.222*	-.042	.105	.121	.015	-.020	.015	.030	-.089	.076	.267**	.194	.135	-.120	
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	.124	.375**	.011	.227*	1.000	.182	.185	.238*	.166	.269**	.231*	.365**	.260*	.226*	.385**	.276**	.382**	.384**	.507**	
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	.168	.062	.094	.222*	.182	1.000	.167	.228*	.262*	.173	.280**	.316**	.278**	.132	.085	.140	.432**	.337**	.121	

** มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%, * มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

	กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง	กลยุทธ์ทางการตลาด	กลยุทธ์การจัดการเงิน	การมีชื่อเสียงในด้านความเป็นบริษัทที่มีความก้าวหน้า	สภาพแวดล้อมและการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเพื่อให้บริการ	การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	องค์กรมีสินค้าหรือนวัตกรรมที่แตกต่างจากเทคโนโลยีใหม่	ความสามารถของผู้จัดทำนวัตกรรม	การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตนวัตกรรมใหม่ๆ	ความสามรถของผู้จัดทำนวัตกรรม	การนำเสนอสินค้าและบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง	การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	การมีความก้าวหน้าและแรงจูงใจในการก้าวข้ามคู่แข่ง	การมีกิจกรรมที่สามารถระบุคู่แข่ง	มีการตระหนักถึงคู่แข่ง
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	.269**	.210*	.049	-.042	.185	.167	1.000	.611**	.511**	.649**	.259*	.424**	.245*	.494**	.335**	.328**	.383**	.471**	.458**
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	.484**	.355**	.331**	.105	.238*	.228*	.611**	1.000	.490**	.466**	.294**	.413**	.358**	.502**	.554**	.400**	.414**	.540**	.476**
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	.112	.089	.143	.121	.166	.262*	.511**	.490**	1.000	.680**	.191	.342**	.174	.305**	.367**	.140	.328**	.399**	.315**
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	.170	.108	.085	.015	.269**	.173	.649**	.466**	.680**	1.000	.157	.270**	.174	.256*	.274**	.167	.254*	.469**	.420**
องค์กรมีสินค้าหรือนวัตกรรมที่แตกต่างจากเทคโนโลยีใหม่	.310**	.349**	.305**	-.020	.231*	.280**	.259*	.294**	.191	.157	1.000	.665**	.679**	.300**	.357**	.281**	.359**	.472**	.297**
ความสามารถของผู้จัดทำนวัตกรรม	.363**	.402**	.206*	.015	.365**	.316**	.424**	.413**	.342**	.270**	.665**	1.000	.529**	.384**	.390**	.398**	.475**	.491**	.508**
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตนวัตกรรมใหม่ๆ	.424**	.221*	.274**	.030	.260*	.278**	.245*	.358**	.174	.174	.679**	.529**	1.000	.264**	.367**	.184	.554**	.484**	.377**

** มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%, * มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

	กลยุทธ์ในการดำเนินงานธุรกิจเพื่อจัดและ เอาชนะคู่แข่ง	กลยุทธ์ทางการตลาด	กลยุทธ์การจัดการการเงิน	การมีชื่อเสียงในด้านความเป็น บริษัทที่มีความก้าว	สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็น เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับ อุปสรรค	การทำหน้าที่เป็นคู่แข่งให้ถูกค่า	การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	การให้ความสำคัญกับความต้องการของ ลูกค้าเป็นหลัก	องค์กรมีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจาก เทคโนโลยีใหม่	ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิต วัตถุดิบใหม่ๆ	การนำเสนอสินค้าและบริการที่แตกต่าง	การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการ แข่งขัน	การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าว ล้ำหน้าคู่แข่ง	การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ต่ำกว่า ลูกค้า	.260*	.255*	.143	-.089	.226*	.132	.494**	.502**	.305**	.256*	.300**	.384**	.264**	1.000	.203*	.223*	.172	.264**	.301**
การมีประสิทธิภาพและความสามารถ ในการแข่งขัน	.398**	.450**	.283**	.076	.385**	.085	.335**	.554**	.367**	.274**	.357**	.390**	.367**	.203*	1.000	.301**	.439**	.488**	.513**
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับ คู่แข่ง	.107	.211*	.196	.267**	.276**	.140	.328**	.400**	.140	.167	.281**	.398**	.184	.223*	.301**	1.000	.270**	.327**	.418**
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจใน การก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	.447**	.324**	.177	.194	.382**	.432**	.383**	.414**	.328**	.254*	.359**	.475**	.554**	.172	.439**	.270**	1.000	.588**	.461**
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	.409**	.158	.172	.135	.384**	.337**	.471**	.540**	.399**	.469**	.472**	.491**	.484**	.264**	.488**	.327**	.588**	1.000	.651**
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	.314**	.349**	.281**	-.120	.507**	.121	.458**	.476**	.315**	.420**	.297**	.508**	.377**	.301**	.513**	.418**	.461**	.651**	1.000

** มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%, * มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95



ภาคผนวก ง.
ข้อมูลของแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบจำนวน 95 ชุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่นำมาใช้ทดสอบ จำนวน 95 ชุด

รายละเอียด	ข้อมูลและความถี่ที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1. ขอบข่ายคุณสมบัติของท่านดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร	Manager	Sales	Managing Director	ผู้จัดการ	Sales	ManagerSales	Manager	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	ผู้จัดการการตลาด	Managing Director	Director	Sales	Manager	Project Manager	Senior Manager	project owner	เจ้าของโครงการ	General Manager	Sales	Architect
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	8	11	11	10	13	18	8	20	9	7	10	5	1	29	9	11	19	6	1	2
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
บริหารองค์กร	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1			1		1	1	1		
บริหารโครงการก่อสร้าง			1											1	1			1		
บริหารกลยุทธ์	1		1						1					1				1		
อื่นๆ		1	1		1							1	1		1				1	1
1.4 ระดับการศึกษา																				
ต่ำกว่าปริญญาตรี									1					1						1
ปริญญาตรี	1	1	1	1	1		1	1		1	1	1			1	1				1
ปริญญาโท						1								1			1	1		
ปริญญาเอก																				
1.5 คณะที่ได้ศึกษา																				
วิศวกรรมโยธา			1	1			1		1		1					1	1			
สถาปัตยกรรม												1		1	1					
อื่นๆ	1	1			1	1		1		1			1	1				1	1	1

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและควมามถี่ที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
1. ขอบทราบคุณสมบัติของท่านดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร	Owner	CEO	Managing Director	Project Manager	PE (Project Engineer)	Engineer	PE (Project Engineer)	Managing Director	Engineer	Manager	sales executive	Architect	sales executive	Managing Director	Engineer	Managing Director	Regional sale manager	Construction manager	Vice President	Vice President
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	2	8	9	10	10	1	7	16	1	15	5	2	10	9	9	10	13	1	8	10
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
บริหารองค์กร	1	1	1				1	1		1				1		1			1	1
บริหารโครงการก่อสร้าง			1	1		1	1		1					1	1	1		1		1
บริหารกลยุทธ์					1		1										1		1	1
อื่นๆ			1								1	1	1				1			
1.4 ระดับการศึกษา																				
ต่ำกว่าปริญญาตรี										1			1							
ปริญญาตรี		1	1	1	1			1	1		1	1		1		1		1		1
ปริญญาโท	1					1	1								1		1		1	
ปริญญาเอก																				
1.5 คณะที่ได้ศึกษา																				
วิศวกรรมโยธา		1				1	1		1						1				1	
สถาปัตยกรรม	1		1	1				1				1		1						
อื่นๆ					1					1	1		1			1	1		1	1

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและควมถี่ที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
1. ขอบข่ายคุณสมบัติของท่านดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร	Engineer Senior	Managing Director	Purchase engineer	Project manager	Lead Interior Design	senior project manager	project manager	Managing Director	Managing Director	Managing Director	Manager	Owner	Senior Manager	Project manager	Managing Director	architect project	Senior Manager	Managing Director	Senior Manager	project manager
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	1	1	1	5	3	30	13	15	16	9	8	7	10	10	4	4	7	18	10	17
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
บริหารองค์กร		1			1			1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
บริหารโครงการก่อสร้าง	1		1	1	1	1	1	1		1		1	1	1						
บริหารกลยุทธ์			1		1	1	1	1	1	1					1		1	1		1
อื่นๆ					1														1	
1.4 ระดับการศึกษา																				
ต่ำกว่าปริญญาตรี						1						1		1			1			
ปริญญาตรี	1		1	1	1		1	1			1				1			1	1	
ปริญญาโท	1	1							1	1				1		1	1			1
ปริญญาเอก																				
1.5 คณะที่ได้ศึกษา																				
วิศวกรรมโยธา	1	1	1				1			1			1					1		
สถาปัตยกรรม					1						1					1				
อื่นๆ				1		1		1	1			1			1		1		1	1

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและควมที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)														
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
1. ขอบข่ายคุณสมบัติของท่านดังนี้															
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร	project manager	project manager	Managing Director	Managing Director	Managing Director	Managing Director	Managing Director	Managing Director	Vice President	Managing Director	General Manager	Vice President	Manager	Manager	Manager
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	15	22	10	21	17	14	15	14	18	11	8	12	24	10	9
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ															
บริหารองค์กร	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	
บริหารโครงการก่อสร้าง						1									
บริหารกลยุทธ์			1		1	1	1		1			1		1	
อื่นๆ						1	1	1					1		1
1.4 ระดับการศึกษา															
ต่ำกว่าปริญญาตรี								1							
ปริญญาตรี		1		1	1	1						1		1	1
ปริญญาโท	1		1				1		1	1	1		1		
ปริญญาเอก															
1.5 คณะที่ได้ศึกษา															
วิศวกรรมโยธา				1						1	1				1
สถาปัตยกรรม		1			1				1						
อื่นๆ	1		1			1	1	1				1	1	1	

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	12	32	11	10	30	18	8	40	6	10	60	15	3	35	30	11	19	15	1	32
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	100	1500	5	5	1	30	60	20	5	2	250	700	1	50	500	200	200	12	1	15
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																				
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																				
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่งต่อสู้	5	3	5	5	5	5	4	4	5	2	3	3	5	5	3	4	5	4	5	5
กลยุทธ์ทางการตลาด	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	3	5	4	3	5	5
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	4	3	5	3	3	5	4	4	3	5	4	4	5	5	3	5	5	4	5	3
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	5	3	3	4	4	4	4	3	1	4	3	4	3	3	4	4	5	4	3	5
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	5	4	5	5	5	5	4	3	5	4	4	4	3	3	4	5	4	3	3	4
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	1	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	5	5	5	4	4	4	4	4	3
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																				
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	5	3
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	4	4	5	5	4	5	5	3	5	4
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	3	3	5	5	4	5	5	3	4	3
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	3	4	5	5	4	5	4	3	4	4

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและควมที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	30	4	9	8	30	15	30	29	19	30	10	25	30	20	8	10	27	13	17	20
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	10	1	1	10	40	400	500	450	100	500	20	500	475	100	10	50	60	400	50	10
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																				
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																				
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อขจัดและเอาชนะคู่แข่ง	4	5	5	4	5	3	4	4	5	5	3	4	4	3	5	5	5	5	4	5
กลยุทธ์ทางการตลาด	3	3	3	4	5	3	5	5	5	4	3	2	2	4	3	4	5	5	3	3
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	4	5	4	4	4	3	5	4	5	4	3	2	5	5	5	5	3	4	5	3
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	3	2	4	4	4	3	5	5	5	3	4	4	3	1	5	3	1	3	5	4
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	3	2	4	4	4	3	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	4	3	4
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	3	2	5	3	4	5	4	5	4	4	4	3	4	1	1	3	1	5	4	5
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																				
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	3	4	5
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	3	4	5	5	5	3	5	5	5	5	3	4	5	5	5	3	5	4	5	5
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	3	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	3	4	5

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	2	8	10	15	10	8	50	16	25	17	106	15	30	9	33	20	25	20	8	26
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	5	20	20	50	100	30	400	10	700	3	1000	1	100	10	3	10	3700	2000	25	15
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																				
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																				
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อขจัดและเอาชนะคู่แข่ง	2	5	1	3	3	3	4	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5
กลยุทธ์ทางการตลาด	3	4	3	3	3	5	4	5	3	5	5	3	3	4	5	4	5	4	4	4
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	2	4	4	4	3	5	4	3	5	3	5	4	3	4	5	4	5	4	4	2
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	3	4	4	3	5	4	5	4	5	4	3	3	3	4	3	5	5	2	4	3
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	3	4	4	3	5	4	5	3	3	4	4	3	3	4	4	5	3	3	4	3
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	4	4	3	4	5	4	5	1	5	4	4	5	3	4	3	5	4	2	4	4
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																				
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	3	5	3	4	5	5	5	3	4	5
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	4	5	4	3	5	5	5	5	5	4	4	5	3	5	5	5	4	4	4	5
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	4
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	5	5	4	3	5	5	5	5	5	4	3	5	3	4	5	5	5	3	4	4

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	18	35	15	18	10	38	35	20	40	12	30	7	30	10	4	30	7	30	8	30
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	1	90	200	150	10	90	70	30	100	10	5	1	3	4	12	6	50	93		67
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																				
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																				
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อขจัดและเอาชนะคู่แข่ง	4	5	3	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	3	5	3
กลยุทธ์ทางการตลาด	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	3
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	4	4	5	2	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	3
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	3	3	4	3	4	1	3	4	4	1	3	4	1	4	4	4	4	1	4	4
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	4	3	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	4	4	4	3	4	1	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																				
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	4
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	4	5	3	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	5	5	5	5	5

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและความคิดเห็นที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)															
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	
2.ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	15	26	30	21	17	30	15	26	35	11	11	28	24	15	12	
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	163	154	20	61	55	150	63	101	48	172	119	17	89	90	31	
3. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร																
3.1 ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์																
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่ต่อสู้	4	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	3	
กลยุทธ์ทางการตลาด	2	2	2	3	5	5	3	3	4	5	4	3	5	5	3	
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	2	5	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	5	4	3	
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	4	3	1	5	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	4	4	4	3	5	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	3	4	2	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	
3.2 ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า																
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	4	5	5	4	5	3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	4	5	5	5	5	4	5	3	5	5	5	3	5	5	3	
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	4	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร																				
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	5	5	5	2	5	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	3	3	3	3
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	5	5	5	5	5	4	4	3	5	3	3	4	5	5	4	4	4	3	3	4
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	3	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	3	5	5	4	3	3	3	3	2
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	4	4	5	5	3	4	5	3	4	4
3.4 ด้านการแข่งขัน																				
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	5	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	3	3	3	4	5	5	3	5	4
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	5	4	3	3	5	5	4	3	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	4	4	5	5	5	4	4	3	5	4	3	4	4	4	4	5	5	3	3	3
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	5	4	5	5	5	5	4	3	5	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	5	4	5	5	5	5	4	3	5	4	3	4	3	3	4	5	4	3	3	2

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร																				
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	4	3	5	5	5	5	4	5	4	4	3	4	4	4	5	3	3	4	3	5
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	4	3	5	5	5	5	3	5	5	4	3	3	4	4	5	4	3	4	4	4
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	3	3	4	5	5	3	4	5	5	3	3	5	5	4	5	3	3	4	3	5
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	3	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	3	5	3	5	5
3.4 ด้านการแข่งขัน																				
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	3	2	4	4	5	4	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4	5	5	4	4
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	4	2	5	5	5	4	4	5	5	3	3	3	5	4	5	3	5	5	4	4
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	3	2	4	4	5	3	4	5	5	4	3	4	5	1	1	4	3	4	4	5
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	4	2	4	4	5	4	4	5	4	5	3	4	5	4	5	3	3	4	4	5
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	4	3	4	4	5	4	5	5	4	4	3	3	5	5	5	4	5	5	4	4

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร																				
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	3	3	4	4	1	5	5	4	5	4	5	4	3	4	5	4	5	4	4	3
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	4	3	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	3	4	5	5	4	3	4	3
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	3	3	4	4	1	5	5	3	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	3
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	5	5	4	4	5	3	5	5	3	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	4
3.4 ด้านการแข่งขัน																				
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	2	4	3	3	1	4	5	4	5	4	4	3	3	4	4	5	5	3	4	4
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	4	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	5	4	2	4	4
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	2	4	3	4	3	4	5	1	4	5	4	5	3	4	4	5	5	2	4	5
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	3	5	3	3	5	5	5	3	5	4	4	5	3	4	4	5	4	3	4	4
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	3	4	3	3	5	5	5	3	3	4	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและความถี่ที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร																				
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	4	3	3	5	5	4	4	3	4	5	4	4	5	3	4	4	4	4	4	3
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	4	3	3	5	5	5	5	3	5	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	3
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	3	3	4	5	5	5	3	3	5	5	4	3	5	3	3	5	5	4	5	3
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	4	3	4	5	5	3	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4
3.4 ด้านการแข่งขัน																				
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	4	5	3	5	4	4	5	3	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	3
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	4	3	5	2	5	5	4	3	4	5	3	3	3	5	5	4	4	4	4	3
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	4	4	3	5	5	5	4	4	5	4	3	4	3	5	5	5	5	1	5	3
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	4	5	3	5	5	5	4	4	4	4	2	4	5	4	4	4	4	4	4	3
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	2	3	5	5	3	5	5	5	5	3

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลและค่าที่ได้จากแบบสอบถาม(ชุด)														
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
3.3 ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร															
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	4	4	2	5	5	5	4	3	4	5	4	3	5	4	3
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	3	4	4	4	5	5	4	3	4	5	4	3	5	4	3
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	5	5	2	5	5	5	5	3	5	5	5	3	5	5	3
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	4	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4
3.4 ด้านการแข่งขัน															
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	4	5	4	5	5	4	3	3	4	4	4	3	5	4	3
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	3	5	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	4	5	1	4	5	4	5	3	4	5	4	3	5	4	3
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	4	5	4	5	5	4	5	3	4	5	4	3	5	4	3
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	3	5	5	3	5	5	5	3	4	5	4	3	5	4	3



ภาคผนวก จ.

ผลงานวิจัยที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิศวกรรมลาดกระบัง

LADKRABANG ENGINEERING JOURNAL

คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
School of Engineering, King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang

ปีที่ 38 ฉบับที่ 1
มีนาคม 2564




1. การวิเคราะห์ระบบเก็บค่าผ่านทางแบบผสมผสานโดยใช้แบบจำลองสภาพจราจรระดับจุลภาค
กรณีศึกษาด่านเก็บค่าผ่านทางพิเศษดินแดง 1
ธีรรัตน์ อินดี และ จรรย์ส พิทักษ์สูงคาร
2. การกำจัดสัญญาณรบกวนการสั่นในการชั่งด้วยตัวกรองแบบปรับตัวได้ ที่อาศัยสัญญาณอ้างอิง
AC จากเซนเซอร์ความเร่ง และ DC จากค่าคงที่ 15
นทีกานต์ มูลทองน้อย สุรพล บุญจันทร์ ปราโมทย์ วาดเขียน และ อัญชลี มโนสี
3. สายอากาศไดโพลแผ่นวงจรพิมพ์แถบกว้างพร้อมร่องสี่เหลี่ยมสำหรับการรับสัญญาณโทรทัศน์
ระบบดิจิทัล 23
สมภพ พิมพล และ รังสรรค์ วงศ์สรณ์
4. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้าง
บ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร 34
ศตพร วัฒนาวัตถุ และ แผลมทอง เหล่าคงถาวร

วิศวกรรมลาดกระบัง
GLOBAL ENGINEER



ISSN 0125-1724 (Print)
ISSN 2730-3888 (Online)

รูปที่ ค.1 รูปแสดงการตีพิมพ์วิศวกรรมลาดกระบัง ปีที่ 38 ฉบับที่ 1 ประจำเดือนมกราคม-มีนาคม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง
เล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
**Factors Influencing Competitive Aggressiveness of Small and
Medium Housing Contractors in Bangkok**

ศศพร วัฒนาวัดดู¹ และ แผลมทอง เหล่าคงถาวร²

¹ ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
Sattaporn Wattanasawatdu and Loemthong Lookhongthavorn²

Department of Civil Engineering, Faculty of Engineering, King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang

*Corresponding Author E-mail: owenarp1993@gmail.com

Received: February 8, 2021 / Revised: March 22, 2021 / Accepted: March 23, 2021

บทคัดย่อ

ในปัจจุบันการก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบทางสังคม เศรษฐกิจและอีกหลากหลายด้าน มีบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากมายที่คอยบริการ เนื่องจากไม่มีความรู้มากพอในการจัดการจากสถานการณ์ต่างๆ โดยเฉพาะในบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลาง ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงโดยมาจากคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ ผู้รับเหมาก่อสร้างจำเป็นต้องมีเพื่อเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จ จากกรอบทฤษฎีวงจรชีวิตที่เกี่ยวข้อง อันไม่เพียงสนใจที่กล่าวถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยดังกล่าว โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพด้วยแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารบริษัทรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยถึงระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยทำการทดสอบโครงสร้างปัจจัย โดยโครงสร้างปัจจัยสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์, ด้านการแข่งขัน, ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า, และ การจัดการวิกฤติและการใช้เครื่องจักร จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดคือ ด้านการแข่งขัน (35.33%), ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ (26.50%) และ ด้านการจัดการวิกฤติและการใช้เครื่องจักร (19.56%) ตามลำดับ

คำสำคัญ: ปัจจัย, ความก้าวร้าวในการแข่งขัน, การก่อสร้างบ้านพักอาศัย, องค์ประกอบเชิงอื่นอัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Abstract

Nowadays, construction is one of the industries that are impacted by society, economy etc. Many contractors went out of business due to their poor administration. Especially in small and medium companies. Competitive aggressiveness is regarded as one of the Entrepreneurial orientations. Contractors must have competitive aggressiveness to increase their chances of success in business. The literature review shows that no researcher did about factors influencing competitive aggressiveness of small and medium contractors in Thailand. Thus, this research aims to study these factors. It is qualitative research method by using a questionnaire to collect data from people who have involve in management of housing construction contractors about the degree of importance of factors influencing competitive aggressiveness of small and medium housing contractors in Bangkok. The data were analyzed by testing the structure of factors. The factors are divided into 4 groups: Vision and Strategic management, Competitive performance, Client relationship, and Machines and raw materials management. By the results, it finds that the main factors that weigh the most importance are Competitive performance (35.33%), Vision and Strategic management (26.5%), Machines and raw materials management (19.56%), respectively.

Keywords: factors, competitive aggressiveness, housing construction, Confirmatory Factor Analysis

1. บทนำ

ในปัจจุบันมีบริษัทที่ทำการรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในประเทศไทยมากมายนับพันบริษัท จนทำให้เกิดการแข่งขันอย่างสูงเพราะความต้องการในการสร้างบ้านของคนไม่ได้เพิ่มมากเพียงเท่ากับความต้องการในการก่อสร้างบ้านพักอาศัยของผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางหลายรายมากมายที่ออกอยู่คือการ เนื่องจากไม่มีความรู้ ความสามารถ และความ เป็นมืออาชีพเพียงพอจึงควรที่จะพัฒนาศักยภาพขององค์กรของตนเองให้ดียิ่งขึ้นเพราะฉะนั้น มีข้อใดบ้างที่สามารถจะนำพาให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยสามารถเติบโตและสามารถเอาชนะบริษัทรับเหมาก่อสร้างคู่แข่งรายอื่นได้ จึงเป็นสิ่งที่ดีควรค่าแก่การศึกษาและปฏิบัติ

โดยสิ่งที่ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลาง นั้นต้องเผชิญคือการที่มีองค์กรประสิทธิภาพต่ำและมีทักษะการเอาตัวรอดต่ำเพราะว่าความไม่แน่นอนของ

สิ่งแวดล้อมของอุตสาหกรรมก่อสร้าง [1] บริษัทจะต้องคอยสนองโดยหากกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่ทำให้แน่ใจว่าจะสามารถอยู่รอดและประสบความสำเร็จ ทำทางที่ก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในแนวทางขององค์กรที่เหมาะสมที่สุดสำหรับธุรกิจในตลาดแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวย โดยมีการแข่งขันเพื่อหาลูกค้าและทรัพยากร ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในห้ามิติของ คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ (EO) [2]

การศึกษาเกี่ยวกับห้ามิติของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ (EO) โดยเฉพาะในมิติด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน มีนักวิจัยหลายท่าน ได้ทำการวิจัยแล้วบ้างบางส่วนในต่างประเทศ[1][4][5][6][7][9][10][11] แต่ถ้ามองความก้าวร้าวในการแข่งขันเพียงด้านเดียวมาศึกษาในผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในประเทศไทยยังไม่พบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
- 2.2 เพื่อให้ทราบแนวทางในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย

3. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)

Lumpkin and Dess [2][3] ความก้าวร้าวในการแข่งขัน เป็นหนึ่งในสิ่งที่ดีที่สุดในการขับเคลื่อนขององค์กร สำหรับธุรกิจในตลาดที่ไม่เอื้ออำนวยมีการแข่งขันที่สูงทั้งในด้านลูกค้าและทรัพยากร ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในห้ามิติดึงดูดลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation หรือ EO) มันเป็นลักษณะท่าทางที่เชิงก้าวร้าวหรือการตอบสนองอย่างมุ่งมั่นต่อภาระหน้าที่ของคู่แข่ง ท่าทางที่ก้าวร้าวในเชิงแข่งขันที่เชิงก้าวร้าวช่วยให้ บริษัท สามารถเป็นผู้เล่นที่คิดขาดในเวทาคงคู่แข่งและดำเนินการอย่างแข็งขันเพื่อปกป้องตำแหน่งหรือก้าวสู่ตำแหน่งของคน การเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็วรวมถึงการลดราคา การเพิ่มการลงทุนในการตลาด และพัฒนาคุณภาพและคำสั่งการผลิตภัณฑ์ขึ้น

- คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ 5 มิติ มีดังนี้
1. การมีนวัตกรรม (Innovativeness)
 2. การกล้าเสี่ยง (Risk Taking)
 3. การทำงานเชิงรุก (Proactiveness)
 4. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)
 5. การมีอิสระ (Autonomy)

Vij and Vedi [4] ความก้าวร้าวในการแข่งขันหมายถึงความโน้มเอียงของ บริษัท ที่จะทำทุกอย่างโดยครบและรุนแรงเพื่อประสบความสำเร็จหรือปรับปรุงตำแหน่งของคน นั่นคือเพื่อเอาชนะคู่แข่งในตลาด โดเมนอย่างเช่นงานวิจัยของ

Abdullahi, et al. [1] ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันของบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศไนจีเรียทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีผลต่อประสิทธิภาพของบริษัท จากการศึกษาพบว่า แต่ละบริษัทย่อมมีกลยุทธ์ที่ใช้เพื่ออยู่รอดและเพื่อประสบความสำเร็จ ในอุตสาหกรรมความก้าวร้าวในการแข่งขันก็ถือว่าเป็นหนึ่งในสิ่งที่เหมาะสมต่อการดำเนินการของธุรกิจ ความก้าวร้าว ในการแข่งขันมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพของบริษัทก่อให้เกิดประโยชน์สำหรับบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลาง Rahman et al. [5] ได้ใช้ความสามารถเชิงรุกความก้าวร้าวในการแข่งขันในการศึกษาผู้ประกอบการ (EO) ระหว่างเจ้าพนักงานเล็กกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ดังนั้นจากการทบทวนวรรณกรรมจึงทำให้ผู้วิจัยสามารถสรุปความหมายของความก้าวร้าวในการแข่งขันคือ ภาวะที่องค์กรมีลักษณะท่าทางที่เชิงก้าวร้าวหรือตอบสนองในการที่จะทำทุกอย่าง เพื่อความอยู่รอดเติบโต และประสบความสำเร็จ

4. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย

งานวิจัยนี้ได้ศึกษาเกี่ยวกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาและพัฒนาโครงสร้างปัจจัย [1][4][5][6][7][8][9][10][11][12] โดยอ้างอิงจากปัจจัยที่ได้มาจากกรอบทบทวนวรรณกรรมต่างๆ ซึ่งสามารถนำมาตั้งสมมติฐานและกำหนดกลุ่มปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย ในกรุงเทพมหานคร โดยแบ่งออกมาได้ 4 ด้านดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<ol style="list-style-type: none"> 1. ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ <ol style="list-style-type: none"> 1.1 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง 1.2 กลยุทธ์ทางการตลาด 1.3 กลยุทธ์การจัดการการเงิน 1.4 ความมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว 1.5 สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย 1.6 การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค 	<p>การเก็บข้อมูลจากประชากรกลุ่มเป้าหมายและนำข้อมูลมาวิเคราะห์และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางคือ มีการจ้างงานไม่เกินกว่า 100 คน และรายได้ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี ประชากรที่ใช้ในการศึกษาจึงใช้ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือ โครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยตัวนี้มีจำนวนตัวอย่างไม่น้อยกว่า 95 ราย ดำรงตำแหน่งเกี่ยวกับการบริหารองค์กร บริหารโครงการ บริหารกลยุทธ์ขององค์กร โดยกำหนดมาจากสุทธการหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างกรณีมีกลุ่มประชากรแน่นอนของ Yamane [13] ดังสมการที่ 1</p>
<ol style="list-style-type: none"> 2. ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า <ol style="list-style-type: none"> 2.1 การทำหน้าที่เป็นคู่ค้ากับลูกค้าให้แก่ลูกค้า 2.2 การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า 2.3 การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า 2.4 การให้ความสำคัญกับลูกค้าคือการของลูกค้านเป็นหลัก 	$n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad (1)$ <p>เมื่อ n = จำนวนกลุ่มตัวอย่าง e = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง (0.1) N = ขนาดของประชากร (2230)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 3. ด้านการจัดการวิกฤติและการใช้เครื่องจักร <ol style="list-style-type: none"> 3.1 องค์กรมีสินค้าหรือวัสดุทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่ 3.2 ความสามารถของผู้จัดการวิกฤติ 3.3 การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัสดุทดแทนใหม่ 3.4 การนำเสนอสินดีและบริการที่ดีแก่ลูกค้า 	<p>แบบสอบถามถูกออกแบบเป็น 2 ส่วนหลักๆ ดังนี้</p> <p>ส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนนี้เป็นคำถามถึงคุณสมบัติของผู้ทำแบบสอบถาม ได้แก่ ตำแหน่งปัจจุบัน ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ สาขาการศึกษา รวมไปถึงข้อมูลขององค์กร ระยะเวลารวมทั้งองค์กร ไล่คือถึงมูลค่าเฉลี่ยขององค์กร และลักษณะงานที่ดำเนินการ</p>
<ol style="list-style-type: none"> 4. ด้านการแข่งขัน <ol style="list-style-type: none"> 4.1 การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน 4.2 การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง 4.3 การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง 4.4 การมีกิจกรรมที่เสนอขอชนะคู่แข่ง 4.5 มีการตระหนักถึงคู่แข่ง 	<p>ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ส่วนนี้แยกคำถามออกเป็นกลุ่มปัจจัย 4 ปัจจัยและแยกปัจจัยย่อยตามกลุ่มของปัจจัยนั้นๆ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 5 ระดับ (น้อยที่สุด, น้อย, ปานกลาง, มาก, มากที่สุด) และจะต้องทำการทดสอบหาความตรง (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ของเนื้อหา ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's alpha เท่ากับ 0.865 > 0.70 ถือว่ามีความน่าเชื่อถือได้ [14]</p>
<p>5. วิธีการวิจัย</p> <p>การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือใน</p>	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลจากการสำรวจที่ได้มาทำการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS และ Amos

6.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร

โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลค่าภายในส่วนที่ 1 ด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ ด้วยฟังก์ชันในโปรแกรม SPSS จากนั้นจึงทำการเปรียบเทียบและวิจารณ์ผลที่ได้

6.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กระหว่างกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

การวิเคราะห์หาค่าระดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลที่บันทึกจากโปรแกรม SPSS เข้ามาร่วมกับโปรแกรม Amos (Analytic of Moment Structure) ในการสร้างโครงสร้างปัจจัย โดยการใช้วิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analytic, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของกรวิจัยที่วางไว้ว่ามีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกตหรือไม่ ซึ่งมีเกณฑ์วัดระดับความสอดคล้องดังตารางที่ 1

1. การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กระหว่างกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ที่ละกลุ่มตามกรอบแนวคิดการวิจัย โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos
2. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยัน ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย
3. การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยัน โครงสร้างปัจจัย

7. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดที่ว่า โครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต [15] คือ

- (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$
- (2) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$
- (3) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, GFI ยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี
- (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, RMSEA < 0.05

ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การประเมินความสอดคล้องของโมเดลผลการวิเคราะห์ที่มีรายละเอียดดังนี้ [15][16]

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์
p value	> 0.05
CMIN/DF	< 3
GFI	เข้าใกล้ 1
RMSEA	< 0.08

7.1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กระหว่างกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

7.1.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย ผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กระหว่างกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นดังตารางที่ 2 นี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์	ค่าสถิติได้จาก การวิเคราะห์
p value	> 0.05	0.075
CMIN/DF	< 3	1.189
GFI	ค่าใกล้ 1	0.865
RMSEA	< 0.08	0.045

ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต

7.1.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองเพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครผลการวิเคราะห์แสดงดังรูปที่ 1 ซึ่งเป็นดังตารางที่ 3 นี้

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองเพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัย

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์	ค่าสถิติได้จาก การวิเคราะห์
p value	> 0.05	0.06
CMIN/DF	< 3	1.202
GFI	ค่าใกล้ 1	0.865
RMSEA	< 0.08	0.046

ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้สามารถบ่งชี้ความก้าวร้าวในการแข่งขัน

ของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

จากการวิเคราะห์ข้างต้นสามารถหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยแต่ละปัจจัยจากสมการที่ 2

$$\text{น้ำหนักความสำคัญ} = \frac{\text{สภาพปกติขององค์ประกอบของปัจจัย}}{\text{การรวมเอาทั้งปัจจัยขององค์ประกอบ}} \quad (2)$$

และผลการหาน้ำหนักความสำคัญ[17]แสดงดังตารางที่ 4 นี้

ตารางที่ 4 ผลการหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	น้ำหนัก	น้ำหนักความสำคัญ
ต้นทุนแข่งขัน	1.32	35.53%
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	0.61	19.06%
การมีความกล้าหาญเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	0.44	13.75%
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวร้าวหน้าคู่แข่ง	0.6	19.75%
การมีกิจกรรมการตลาดที่เหมาะสม	0.82	25.63%
มีการกระหน่ำคู่แข่ง	0.73	22.81%
ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์	0.84	26.50%
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อขจัดและเอาชนะคู่แข่ง	0.51	20.48%
กลยุทธ์ทางการตลาด	0.56	22.49%
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	0.41	16.47%
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	0.17	6.83%
สภาพแวดล้อมและภาระงานปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	0.61	24.5%
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	0.23	9.24%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	น้ำหนัก	น้ำหนัก
ค่าบริหารจัดการวัสดุสิ้นเปลืองและการใช้เครื่องจักร	0.62	
องค์กรมีสินค้าหรือวัสดุที่ทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	0.87	34.25%
ความสามารถของผู้จัดหาวัสดุ	0.69	27.17%
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรที่ก่อการผลึกวัสดุใหม่ ๆ	0.77	30.31%
การนำเสนอสินค้าและบริการที่แตกต่าง	0.21	8.27%
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	0.59	23.61%
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	0.77	30.31%
การสร้างความเชื่อมั่นของลูกค้าน	0.78	31.24%
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	0.68	27.01%
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	0.86	34.25%

8. วิเคราะห์ผล

จากการศึกษาชี้ให้เห็นถึงปัจจัยใดบ้างที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครและทราบแนวทางในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย

ปัจจัยหลักที่สำคัญมากที่สุดตามลำดับ ได้แก่

1. ด้านการแข่งขัน
2. ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์
3. ด้านการจัดการวัสดุสิ้นเปลืองและการใช้เครื่องจักร
4. ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านการแข่งขัน

3 อันดับ ได้แก่

1. การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง
2. มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง
3. การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ 3 อันดับ ได้แก่

1. สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
2. กลยุทธ์ทางการตลาด
3. กลยุทธ์ในการดำเนินงานธุรกิจเพื่อขัดและเอาชนะคู่แข่ง

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านการจัดการวัสดุสิ้นเปลืองและการใช้เครื่องจักร 3 อันดับ ได้แก่

1. องค์กรมีสินค้าหรือวัสดุที่ทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่
2. การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลึกวัสดุใหม่ ๆ
3. ความสามารถของผู้จัดหาวัสดุ

ปัจจัยที่สำคัญที่สุดของด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า

3 อันดับ ได้แก่

1. การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
2. การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า
3. การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า

9. สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร จากผลการศึกษาระยะที่ไม่ผลสมการโครงสร้างสามารถสรุปได้ว่าปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดคือ "ด้านการแข่งขัน" (35.33%) ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากเป็นอันดับถัดไป คือ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ (26.5%) และ ด้านการจัดการวัสดุสิ้นเปลืองและการใช้เครื่องจักร (19.56%) ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญน้อยที่สุด คือ ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า (18.61%) จากการศึกษาการแข่งขันมีความสำคัญมากที่สุดอาจเป็นเพราะในปัจจุบันผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางมีจำนวนมากจึงทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงในการเอาชนะคู่แข่งผู้รับเหมาแต่ละรายจึงต้องสร้างความแตกต่าง และเพิ่มประสิทธิภาพของตนเองให้ดีขึ้นเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ส่วนปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดของด้านการแข่งขันคือ "การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง (25.63%)” หมายถึง การที่องค์กรมีกลยุทธ์และกิจกรรมที่ดี ในการบริหารลูกค้าที่จะทำให้เอาชนะคู่แข่งรายอื่นในตลาดได้ เช่น เมื่อลูกค้าพบปัญหาหลังจากเข้าอยู่บริษัทจะดำเนินการแก้ไขภายใน 24 ชม. เป็นต้น "มีการควมเหนือคู่แข่ง (22.81%)” หมายถึง องค์กรจำเป็นต้องรู้ถึงความสามารถในการแข่งขันหรือความสามารถในด้านค่าของคู่แข่งเป็นอย่างดี เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุง วางแผนในการแข่งขัน หากผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีปัจจัยค่าเหล่านี้ อาจส่งผลทำให้องค์กรของท่านมีความก้าวร้าวในการแข่งขันน้อยกว่าองค์กรอื่นได้

10. กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้ขอขอบคุณศาสตราจารย์ ดร. อโยธา คอระวิตรธรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และท่านอาจารย์แพทย์ทองเพ็ญกลางวร ที่สนับสนุน มอบ โอกาส และให้คำปรึกษา เพื่อให้งานวิจัยนี้ลงเอยไปด้วยดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

11. เอกสารอ้างอิง

- [1] U. Abdullahi, S.U. Kunya and S.A. Burtauman, "Impact of Competitive Aggressiveness on Performance of Small and Medium Construction Firm: in Nigeria", *FUTY Journal of the Environment*, Vol.13, No.1, pp.65-74, 2019.
- [2] G.T. Lumpkin and G.G. Dess, "Clarifying the entrepreneurial construct and linking it to performance", *The Academy of Management Review*, Vol. 21, No. 1, pp.135-172, 1996.
- [3] G.T. Lumpkin and G.G. Dess, "Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle", *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, No. 5, pp.429-451, 2001.
- [4] S. Vij and H.S. Bedi, "Relationship between Entrepreneurial Orientation and Business Performance", *The IUP Journal of Business Strategy*, Vol. 9, No. 3, pp.17-31, 2012.
- [5] A. Rahman, M. Civelek and L. Kozubkova, "Proactiveness, Competitive Aggressiveness and Autonomy: A Comparative Study from the Czech Republic", *Quarterly Journal of Economic and Economic Policy*, Vol.11, No.3, pp.631-650, 2016.
- [6] A. Ključnikov, J. Belić, L. Smrčka, "The Role Of Risk-Taking And Competitive Aggressiveness In Management Of SMEs", *Polish Journal of Management Studies*, Vol.14, No.1, 2016.
- [7] H. Setiawan, B. Erdogan and S. O. Ogunlana, "Competitive aggressiveness of contractor: A study of Indonesia", *Procedia Engineering*, Vol.125, pp.68-74, 2015.
- [8] W. Chokpromanan, "The affect entrepreneur characteristic on business success of store entrepreneur in Don Wai floating market, Nakhon Pathom province", 2014.
- [9] B. M. Linyini, R. P. Kereyaya, "Influence Of Competitive Aggressiveness On Performance Of State Corporation: In Kenya", *International Journal of Entrepreneurship*, Vol.2, No.1, pp.1-14, 2017.
- [10] Aroyean, F. Taiwo, Adefulu, D. Aderoga, Arakha, and U. Olalekan, "Effect of Competitive Aggressiveness on Competitive Advantage of Selected Small and Medium Scale Enterprises in Ogun State, Nigeria", *European Journal of Business and Management*, Vol.10, No.35, pp.124-135, 2018.
- [11] S. Muhonen, "The Profitability of Competitive Aggressiveness: The Moderating Effect of Industry-Related and Organizational Factors", *Aalto University School of Business*, 2017.
- [12] I. Leekulpitak, "The Components of Corporate Entrepreneurship of Rubber-Wood Businesses in Thailand", *Christian University of Thailand*, 2017.
- [13] I. Yamane, "Statistic: An Introductory Analysis", 2nd ed., New York:Harper and Row, 1967.
- [14] SPSS Training, "SPSS Training Series: IT Service", *Queensland University of Technology*, 2004.
- [15] T. Silpcharu, "Research and statistical data analysis by SPSS and AMOS", 13thed., S.R. Printing Mart Product, Thailand, 2012.
- [16] G. Rangzungnoen, "Factor analysis by SPSS and Amos for research", 5e-Education, Thailand, 2011.
- [17] J. Jr. Deegan, "On the Occurrence of Standardized Regression Coefficient Greater Than One", *Educational and Psychological Measurement*, Vol.38, No. 4, pp.873-888, 1978.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

ชื่อ – นามสกุล นาย ศตพร วัฒนาวัตถุ
 วัน เดือน ปีเกิด เกิดวันที่ 28 ธันวาคม พุทธศักราช 2541 เกิดที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร
 ประวัติการศึกษา
 พ.ศ.2559-2562 คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมโยธา สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
 เจ้าคุณทหารลาดกระบัง
 พ.ศ. 2563 – ปัจจุบัน คณะวิศวกรรมศาสตร์ หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา
 วิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้