

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถ
ทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง: มุมมองของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงาน

COMPETITIVE FACTORS TO CONSIDER IN EVALUATING THE
COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION CONTRACTORS: MANAGEMENT
AND PRACTITIONER PERSPECTIVES



ไววิทย์ โรจนธรรมวงศ์

WAIWIT ROJANATHAMWONG

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง
คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พ.ศ. 2566

KMITL-2023-EN-M-097-151

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

COMPETITIVE FACTORS TO CONSIDER IN EVALUATING THE
COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION CONTRACTORS: MANAGEMENT
AND PRACTITIONER PERSPECTIVES



WAIWIT ROJANATHAMWONG

INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENT FOR THE MASTER'S DEGREE OF ENGINEERING
IN CIVIL ENGINEERING ENVIRONMENTAL ENGINEERING
AND CONSTRUCTION MANAGEMENT

SCHOOL OF ENGINEERING

KING MONGKULT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

2023

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2023

SCHOOL OF ENGINEERING

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
แบบรับรองความถูกต้องของคั่นคว่ำอิสระ

หัวข้อคั่นคว่ำอิสระ

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถ
ทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง: มุมมองของผู้บริหารและ
ผู้ปฏิบัติงาน

INDEPENDENT STUDY Title

COMPETITIVE FACTORS TO CONSIDER IN EVALUATING THE
COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION CONTRACTORS:
MANAGEMENT AND PRACTITIONER PERSPECTIVES

นักศึกษา

นายไววิทย์ โรจนธรรมวงศ์

รหัสประจำตัว

64601238

หลักสูตร

วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชา

วิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง

อาจารย์ที่ปรึกษาคั่นคว่ำอิสระ

รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง

หมายเลขคั่นคว่ำอิสระ

KMITL-2023-EN-M- 097-151

ข้าพเจ้าในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ขอรับรองความถูกต้องของวิทยานิพนธ์ตามข้อบังคับ
สถาบันว่าด้วย การศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา ปี พ.ศ. ๒๕๖๕

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

(..... รศ.ดร. จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง.....)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

วันที่.....9.....เดือนพฤศจิกายน พ.ศ....๒๕๖๖..

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า



คำสั่งคณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ที่ 1026 /2566

เรื่อง แต่งตั้งกรรมการสอบค้นคว้าอิสระ นายไววิทย์ โจรจนธรรมวงศ์

ตามที่ นายไววิทย์ โจรจนธรรมวงศ์ รหัสประจำตัว 64601238 หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อมและการจัดการงานก่อสร้าง เรื่อง “ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง: มุมมองของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงาน (COMPETITIVE FACTORS TO CONSIDER IN EVALUATING THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION CONTRACTORS: MANAGEMENT AND PRACTITIONER PERSPECTIVES)” โดยมี รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ทั้งนี้ตามที่ประชุมคณะกรรมการประจำส่วนงานวิชาการ โดยผ่านการเวียนตามบันทึกข้อความที่ อว 7002(4)/e1720 ในวันที่ 17 ตุลาคม 2566 มีมติแต่งตั้งกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ดังนี้

- | | | |
|-------------------|---------------|---------------------|
| 1. รศ.ดร.ปรีดา | จาดรพงศ์ | ประธานกรรมการ |
| 2. ผศ.ดร.จรัส | พิทักษ์ศฤงคาร | กรรมการ |
| 3. รศ.ดร.จักรพงษ์ | พงษ์เพ็ง | กรรมการและเลขานุการ |

ทั้งนี้ ให้ดำเนินการจัดสอบในวันจันทร์ที่ 6 พฤศจิกายน พ.ศ. 2566 เวลา 10.00 – 12.00 น. ณ อาคาร ภาควิชาวิศวกรรมโยธา ห้อง CV - 201 (แบบ onsite)

สั่ง ณ วันที่ 18 ตุลาคม พ.ศ. 2566

(รองศาสตราจารย์ ดร.สมยศ เกียรติวนิชวิไล)

คณบดี คณะวิศวกรรมศาสตร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้าง: มุมมองของผู้บริหารและปฏิบัติงาน
นักศึกษา	นาย ไววิทย์ โจรจนธรรมวงศ์
รหัสประจำตัว	64601238
ปริญญา	วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	วิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง
พ.ศ.	2566
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เท็ง

บทคัดย่อ

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมก่อสร้างมีสถานะการแข่งขันที่สูงทำให้องค์กรที่ดำเนินกิจการมีความจำเป็นที่จะต้องปรับตัวและดำเนินการทางด้านปัจจัยต่าง ๆ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจอยู่ในสภาวะแวดล้อมของการแข่งขันได้ การตระหนักถึงตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน (Competitive Index, CI) ในงานก่อสร้าง เป็นแนวทางหนึ่งที่จะเป็นเครื่องมือวิเคราะห์ปัจจัยในด้านต่าง ๆ ขององค์กรและนำไปสู่การปรับปรุงองค์กรต่อไป เพื่อให้สามารถดำเนินกิจการภายใต้สภาวะการแข่งขันที่เกิดขึ้นสูงในตลาดอุตสาหกรรมก่อสร้างได้ มีนักวิจัยหลายท่านทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสำหรับประเมินความสามารถทางการแข่งขันที่มุ่งเน้นศึกษาเกี่ยวกับด้านปัจจัยภายนอก แต่พบว่ายังขาดการวิเคราะห์และทดสอบด้านปัจจัยภายในซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่บ่งชี้ถึงความสามารถด้านการแข่งขันของแต่ละองค์กร อีกทั้งยังขาดการวิเคราะห์ปัจจัยภายในที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมก่อสร้างซึ่งเป็นข้อมูลสนับสนุนที่มีความสำคัญต่อกระบวนการประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้าง งานวิจัยในครั้งนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อค้นหาปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้างโดยเฉพาะในงานประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม วิธีการวิจัยใช้การเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้บริหารและปฏิบัติงานในบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 89 ท่าน ผ่านทาง Google FORM จากนั้นข้อมูลที่ได้อาจวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของแต่ละปัจจัยโดยการวิเคราะห์โดยใช้วิธีของแมนน์ วิทนี (Mann Whitney) และผลการวิเคราะห์พบว่าผลการเปรียบเทียบของปัจจัย ทั้งมุมมองของฝ่ายบริหารและมุมมองฝ่ายปฏิบัติงาน ให้ความเห็นไม่แตกต่างกันทั้ง 19 ปัจจัยในทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยด้านการบริหาร

ปัจจัยด้านทรัพยากร ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์ทางการแข่งขัน และปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน ปัจจัย
ทั้งสี่ด้านนี้เป็นข้อมูลที่ช่วยสนับสนุนต่อกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมามีประสิทธิภาพ

คำสำคัญ: ปัจจัยด้านการแข่งขัน, การประเมินความสามารถ, ผู้รับเหมางานก่อสร้าง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

INDEPENDENT STUDY

COMPETITIVE FACTORS TO CONSIDER IN EVALUATING THE
COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION CONTRACTORS:
MANAGEMENT AND PRACTITIONER PERSPECTIVES

Name

Mr. Waiwit Rojanathamwong

Student No.

64601238

Degree

Master of Engineering

Civil Engineering Environmental Engineering and
Construction Management

Year

2023

Advisor

Assoc.Prof.Dr.Jakrapong Pongpeng

Abstract

At present, the construction industry is in a highly competitive environment, making it necessary for organizations that operate to adapt and implement various factors to be able to conduct business in a competitive environment. Awareness of competitive indicators (CI) in construction is one approach that will be a tool for analyzing factors in various aspects of the organization and leading to further improvement of the organization so that it can operate under the conditions of high competition in the construction industry. Many researchers have studied factors for evaluating competitiveness that focus on external factors. However, it was found that there was still a lack of analysis and testing of internal factors, which are important factors that indicate the competitiveness of each organization. There was also a lack of analysis of internal factors related to the construction industry, which is supporting information for the process of evaluating the competitiveness of construction contractors. Hence, the aim of this study is to identify competitive factors that should be considered when evaluating capabilities, especially in the work of residential buildings and industrial buildings. The research method used data collection from a sample of 89 executives and practitioners in real estate development companies in the categories of residential and industrial buildings in Bangkok and surrounding areas via Google Forms. The data were then analyzed to compare the similarities or differences of each factor using Mann-Whitney analysis. The results of the analysis found that the comparison results of the factors from both the management

perspective and the operations perspective gave no different opinions on all 19 factors in all 4 areas, namely, management factors, resource factors, factors supporting competitive strategies, and operational performance factors. These factors provide information to effectively support the contractor selection process.

Keywords: competitive factor, ability evaluation, construction contractors



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาจาก รศ.ดร. จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ซึ่งให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ ความอนุเคราะห์และช่วยเหลือรวมถึงช่วยถ่ายทอดความรู้ตลอดจนให้คำแนะนำในการแก้ไขปัญหาระหว่างการค้นคว้าอิสระครั้งนี้ ข้าพเจ้าจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณคณะกรรมการคุมสอบการค้นคว้าอิสระที่ช่วยให้คำแนะนำเพื่อปรับปรุงข้อบกพร่อง การค้นคว้าอิสระให้มีความถูกต้องและครบถ้วนสมบูรณ์ และคณาจารย์ประจำสาขาวิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้างทุกท่าน ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ ประสบการณ์ และคำแนะนำต่างๆ ทั้งในด้านการเรียน ด้านการทำงาน และ วิธีการดำรงชีวิตเพื่อให้เกิดความเจริญ

ขอขอบคุณมิตรภาพจากน้องๆ และ เพื่อนๆ ที่คอยให้คำแนะนำรวมถึงให้ความช่วยเหลือทั้งในด้านการเรียนรวมถึงช่วงเวลาในการทำวิจัย อีกทั้งยังช่วยในการแลกเปลี่ยนความรู้ตลอดระยะเวลาที่ข้าพเจ้าได้เข้ามาศึกษาในสาขาวิชานี้

ขอขอบคุณผู้ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาให้ข้อมูลอันมีค่าต่อการศึกษาค้นคว้าอิสระของข้าพเจ้าด้วยความครบถ้วนสมบูรณ์

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณบิดา มารดาและครอบครัวที่เป็นกำลังใจและให้การสนับสนุนในการศึกษาเล่าเรียนของข้าพเจ้า ขอขอบคุณงามความดีที่เกิดจากการศึกษาในครั้งนี้ให้แก่บิดามารดา ครอบครัว และ ครูบาอาจารย์ของข้าพเจ้า ที่คอยให้ความรู้แก่ข้าพเจ้ามาตั้งแต่เยาว์จนถึงปัจจุบัน

ไววิทย์ โรจนธรรมวงศ์

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	III
กิตติกรรมประกาศ.....	V
สารบัญ.....	VI
สารบัญตาราง.....	X
สารบัญรูป.....	XI
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 ปัญหาจากการวิจัย	2
1.3 วัตถุประสงค์	2
1.4 วิธีการวิจัย	3
1.5 ผลที่ได้รับ	3
1.6 ประโยชน์และคุณค่าจากงานวิจัย	4
1.7 ขอบเขตการวิจัย	4
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม	5
2.1 บทนำ	5
2.2 ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	5
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
2.4 บทวิเคราะห์	17
2.5 กรอบแนวความคิด	18
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย	19
3.1 รูปแบบการวิจัย	19

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	19
3.2.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย	19
3.2.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	19
3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง	20
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	21
3.3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	21
3.3.2 การทดสอบเครื่องมือ	27
3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	29
3.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1	29
3.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2	29
3.4.3 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัย	30
3.5 สรุป	31
บทที่ 4 ผลการวิจัย	33
4.1 บทนำ	33
4.2 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล	33
4.3 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2: ระดับความสำคัญของปัจจัย	36
4.3.1 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร	36
4.3.2 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน	38
4.3.3 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณา ในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้วิธี Mann Whitney	41

4.4 สรุปผล	42
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	45
5.1 สรุปผลการวิจัย	45
5.1.1 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน, ด้านการบริหาร	46
5.1.2 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน, ด้านทรัพยากร.....	47
5.1.3 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงานปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์ การแข่งขัน	47
5.1.4 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน, ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์ การดำเนินงาน	47
5.1.5 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณา ในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้วิธี ของ Mann Whitney	48
5.2 ข้อเสนอแนะ	48
5.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้าง	48
5.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป	48
บรรณานุกรม	50
ภาคผนวก	53
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	53
ภาคผนวก ข นิยามเชิงปฏิบัติการ.....	62
ภาคผนวก ค ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม.....	66

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อ **VIII** ศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient).....	71
ภาคผนวก จ ผลการวิเคราะห์ Mann-Whitney Test.....	74
ประวัติผู้เขียน.....	76



สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาในการแข่งขันที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม.....	16
ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามปัจจัยหลักและปัจจัยย่อย.....	22
ตารางที่ 4.1 ตารางแสดงตำแหน่งงานปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	34
ตารางที่ 4.2 ตารางแสดงประเภทธุรกิจที่องค์กรดำเนินการ.....	34
ตารางที่ 4.3 ตารางแสดงระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้ง.....	35
ตารางที่ 4.4 ตารางแสดงมูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี.....	36
ตารางที่ 4.5 ตารางแสดงค่าลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร.....	37
ตารางที่ 4.6 ตารางแสดงค่าลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน.....	39
ตารางที่ 4.7 ตารางแสดงการเปรียบเทียบความเหมือนและความต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน.....	41
ตารางที่ ง.1 ตารางแสดงค่าสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่ใช้ในการประเมิน.....	72

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 2.1 กรอบแนวความคิดของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของ
ผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม.....18



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมการก่อสร้างมีสถานะการแข่งขันที่สูงทำให้องค์กรที่ดำเนินกิจการมีความจำเป็นที่จะต้องปรับตัวและดำเนินการทางด้านปัจจัยต่างๆเพื่อให้เกิดการพัฒนาและสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ในสภาวะแวดล้อมของการแข่งขันได้ การตระหนักถึงตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน (Competitive Index, CI) ในงานก่อสร้าง เป็นกระบวนการที่จำเป็นต้องให้ความสำคัญเพื่อที่จะเป็นเครื่องมือวิเคราะห์ปัจจัยในด้านต่างๆขององค์กรและนำไปสู่การปรับปรุงองค์กรต่อไป

Wolter. (2011) [1] ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า การระบุถึงตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน (Competitive Index, CI) จากสมาคมแห่งการตระหนักได้ของสภาพการแข่งขันอาชีพ (SCIP) ว่าเป็นการวางแผนทางด้านการพิจารณาทางด้านจริยธรรมที่มีความเป็นระบบสำหรับการรวบรวม การวิเคราะห์ และการบริหารจัดการเกี่ยวกับการประสานกันทางด้านข้อมูล ข้อเท็จจริง และองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจซึ่งบริษัทหรือองค์กรใดๆมีความเกี่ยวข้อง เมื่อดำเนินการขบวนการดังกล่าวจะนำไปสู่ความได้เปรียบทางสภาพการแข่งขัน หรือการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพซึ่งสิ่งนี้เป็นกฎพื้นฐานของการแจ้งเตือนเบื้องต้นทางการกำหนดแผนกลยุทธ์

Badawy. (2018)) [2] กล่าวเกี่ยวกับทฤษฎีต่างๆที่เกี่ยวกับความสามารถทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมงานก่อสร้างโดยทฤษฎีหนึ่งที่ใช้วัดความสามารถในการแข่งขันในภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง คือ แรงขับเคลื่อนทางการแข่งขัน 5 ประเภทของ Porter ซึ่งศึกษาเกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์เพื่อยกหรือรักษาระดับในการแข่งขัน Porter ได้ทำการพัฒนาแบบจำลองเพื่อทดสอบกลยุทธ์ทางการแข่งขันซึ่งบริษัทได้นำมาใช้เพื่อนำไปสู่การพัฒนาให้ไปสู่การพัฒนาความสามารถ และความได้เปรียบในการแข่งขัน แบบจำลองดังกล่าวยังรวมไปถึง กลยุทธ์ 3 ประการในการแข่งขันdiamond model และ value chain (ห่วงโซ่คุณค่า) ซึ่งการวิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพการแข่งขันนั้น ต้องการการทดสอบทั้งในด้านปัจจัยภายนอก และ ภายใน ภายใต้แบบจำลองที่ผสมผสานสองสิ่งนี้เข้าด้วยกัน ซึ่งแบบจำลองของ Porter ขาดกลไกในการแปลงผลกระทบจากสิ่งไม่พึงประสงค์ภายนอก ต่อความสามารถหรือสมรรถภาพภายใน

Cavallo et al. (2020) [3] ได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ของกระบวนการระบุตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน ว่ามีความสัมพันธ์ในเชิงสนับสนุนต่อกระบวนการวางแผนกลยุทธ์องค์กรโดยผ่านกระบวนการดังนี้ การสำรวจสภาพแวดล้อมของการแข่งขัน และการพยากรณ์สภาพการแข่งขันในอนาคต การระบุและการทำให้เกิดการบรรเทาของจุดอ่อนที่เห็นได้ชัด ผ่านการวิเคราะห์ภายในต่างๆ ความท้าทายในการตั้งสมมุติฐานทางกลยุทธ์ การพิจารณาถึงแนวโน้มของรูปแบบ โดย สภาพภายนอกและกลยุทธ์ในสภาวะฉุกเฉิน การใช้กระบวนการตระหนักได้ในการดำเนินและปรับกลยุทธ์เพื่อปรับสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันโดยสร้างแผนรองรับเหตุไม่คาดคิดเพื่อสร้างแผนกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือก และการติดตามสภาพการใช้งานได้ของแผนกลยุทธ์ สามารถระบุได้เมื่อกลยุทธ์เกิดความไม่ยั่งยืน เช่น การศึกษาถึงข้อผิดพลาดที่ผ่านมา เป็นต้น

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่าในงานวิจัยแต่ละเรื่องนักวิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสำหรับประเมินความสามารถทางการแข่งขันที่มุ่งเน้นศึกษาเกี่ยวกับด้านปัจจัยภายนอก และพบว่ายังขาดการวิเคราะห์และทดสอบด้านปัจจัยภายในซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นสิ่งบ่งชี้ถึงความสามารถทางการแข่งขันของแต่ละองค์กร อีกทั้งยังขาดการวิเคราะห์ปัจจัยภายในที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมการก่อสร้างซึ่งเป็นข้อมูลสนับสนุนที่มีความสำคัญต่อกระบวนการประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง

จากปัญหาและความสำคัญดังกล่าวผู้วิจัยจึงได้สนใจศึกษาเพื่อค้นหาปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างโดยเฉพาะในงานประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรมเพื่อให้กระบวนการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาได้มาซึ่งข้อมูลที่มีคุณประโยชน์และมีประสิทธิภาพในบทบาทของการเป็นข้อมูลสนับสนุนต่อกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 ปัญหาจากการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่าองค์กรในภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างมีการนำมาปฏิบัติของกระบวนการในการตระหนักถึงตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน สำหรับการประเมินผู้รับเหมาก่อสร้างยังไม่เป็นที่แพร่หลาย รวมถึงยังไม่พบงานวิจัยใดในประเทศไทยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตระหนักถึงคุณสมบัติด้านการแข่งขันแล้วนำมาปรับใช้ในการประเมินความสามารถผู้รับเหมาก่อสร้างในแง่มุมมองการวิเคราะห์ร่วมกันของปัจจัยภายในด้านต่างๆที่ประกอบด้วย 1) ปัจจัยด้านการบริหารของปัจจัยภายในทั้ง 7 ด้านตามการวิเคราะห์บนทฤษฎี 7s McKinsey 2) ปัจจัยด้านทรัพยากรตามการวิเคราะห์บนทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource Base View, RBV) 3) ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขันตามการวิเคราะห์บนทฤษฎีปัจจัยภายในสำหรับพื้นฐานกลยุทธ์ทางการแข่งขันของ พอร์เตอร์ (Porter Generic Strategies) และ 4) ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินการตามการวิเคราะห์บนการกำหนดตัวชี้วัดด้านต่างๆอันเกิดจากการแปลงจากแผนกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ขององค์กรบนปัจจัยภายในทั้ง 4 ด้านตามทฤษฎีในการกำหนดตัวชี้วัด Balanced Scorecard, BSC เพื่อพิจารณาถึงสถานะที่แสดงภาพรวมของสถานะทางการแข่งขันขององค์กร และยังสามารถนำปัจจัยที่ถูกระบุจากการประเมินไปปรับปรุงและพัฒนาต่อไปได้สำหรับบทบาทของผู้ถูกประเมิน

1.3 วัตถุประสงค์

งานวิจัยครั้งนี้มีจุดประสงค์เพื่อค้นหาปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารประเภทอุตสาหกรรม โดยศึกษาผ่านกระบวนการตระหนักได้ถึงตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน บนการวิเคราะห์ระดับปัจจัยภายในทางด้านรายละเอียดปัจจัยภายในทั้ง 7 ด้านตามการวิเคราะห์บนทฤษฎี 7s McKinsey ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource base view, RBV) ทฤษฎีปัจจัยภายในสำหรับพื้นฐานกลยุทธ์ทางการแข่งขันของพอร์เตอร์ (Porter Generic Strategies) และการกำหนดตัวชี้วัดด้านต่างๆอันเกิดจากการแปลงจากแผนกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ขององค์กรบนปัจจัยภายในทั้ง 4 ด้านตามทฤษฎีในการบริหาร Balance Scorecard เพื่อเป็นแนวทางในการเป็นข้อมูลสนับสนุนในกระบวนการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คัดเลือกผู้รับเหมางานก่อสร้าง และทำให้เกิดการดำเนินการตัดสินใจที่มีประสิทธิผลบนพื้นฐานของผู้ที่ถูกคัดเลือกที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมที่สุด

1.4 วิธีการวิจัย

1.4.1 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งงานวิจัยจากต่างประเทศ และงานวิจัยภายในประเทศ

1.4.2 วางกรอบแนวความคิดของปัจจัยภายใต้กรอบทฤษฎีอันประกอบด้วย 1) ปัจจัยภายในทั้ง 7 ด้านตามการวิเคราะห์บนทฤษฎี 7s McKinsey 2) ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource base view, RBV) 3) ทฤษฎีปัจจัยภายในสำหรับพื้นฐานกลยุทธ์ทางการแข่งขันของพอร์เตอร์ (Porter Generic Strategies) และ 4) การกำหนดตัวชี้วัดด้านต่างๆ อันเกิดจากการแปลงจากแผนกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ขององค์กรบนปัจจัยภายในทั้ง 4 ด้านตามทฤษฎีในการบริหาร Balanced Scorecard ในแง่มุมที่เกี่ยวข้องบนขั้นตอนของกระบวนการคัดเลือกในอุตสาหกรรมก่อสร้างโดยอาศัยทฤษฎีและการวิจัยจากผลการทบทวนวรรณกรรมจากข้อ 1.4.1

1.4.3 กำหนดรูปแบบของงานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยสร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวความคิดที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม เพื่อสำรวจปัจจัยภายในตามที่ได้กล่าวจากข้างต้น เพื่อเป็นแนวทางที่นำไปสู่การพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการตัดสินใจคัดเลือกผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ

1.4.4 ก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจได้ทำการทดสอบแบบสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับปัจจัยภายในตามทฤษฎีปัจจัยภายในทั้งหมดตามที่ได้กล่าวตามข้างต้นมาใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง จำนวน 5 ท่านเพื่อปรับปรุงแบบสอบถามให้กระชับ ชัดเจน ตรงประเด็นมากยิ่งขึ้นและเพื่อทดสอบความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม

1.4.5 การแจกแบบสอบถามนั้นจะเป็นการแจกแบบสุ่มอย่างง่ายให้กับผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานด้านการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง จำนวน 89 คน โดยทำการสำรวจกับพนักงานระดับผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างโดยตรงเพื่อให้การตอบแบบสอบถามนั้นมีความเป็นจริงมากที่สุด

1.4.6 วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ ผ่านวิธีการทางสถิติ โดยเริ่มต้นด้วยการทดสอบความน่าเชื่อถือของมาตรวัดและการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัจจัย

1.4.7 สรุปการวิจัย

1.5 ผลที่ได้รับ

ทำให้ทราบถึงปัจจัยภายในที่บ่งชี้หรือแสดงถึงสถานะขององค์กรทางด้านการแข่งขันด้านการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ในระบบอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง โดยศึกษาผ่านกระบวนการตระหนักถึงตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน บนการวิเคราะห์ระดับปัจจัยภายในผ่านทฤษฎีต่างๆ อันประกอบด้วย 1) ปัจจัยภายในทั้ง 7 ด้านตามการวิเคราะห์บนทฤษฎี 7s McKinsey 2) ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource base view, RBV) 3) ทฤษฎีปัจจัยภายในสำหรับพื้นฐานกลยุทธ์ทางการแข่งขันของพอร์

เตอร์ (Porter Generic Strategies) และ 4) การกำหนดตัวชี้วัดด้านต่างๆอันเกิดจากการแปลงจากแผนกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ขององค์กรบนปัจจัยภายในทั้ง 4 ด้านตามทฤษฎีในการบริหาร Balance Scorecard เพื่อเป็นแนวทางในการเป็นข้อมูลสนับสนุนในกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง และทำให้เกิดการดำเนินการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

1.6 ประโยชน์และคุณค่าจากงานวิจัย

1.6.1 ผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในองค์กรด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอุตสาหกรรมการก่อสร้างมีความตระหนักถึงการพัฒนาและปรับปรุงองค์กรโดยอาศัยผลบ่งชี้จากการวิเคราะห์ผ่านกระบวนการในการตระหนักได้เกี่ยวกับคุณสมบัติทางด้านการแข่งขัน (Competitive Index, CI) ภายใต้กรอบทฤษฎีปัจจัยภายในทั้ง 4 ชนิดตามที่ได้กล่าวข้างต้น

1.6.2 มีการวางแผนทางร่วมกันในการวางกลยุทธ์ของการพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างแก่องค์กรผ่านบุคลากรในระดับผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.7 ขอบเขตการวิจัย

1.7.1 งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยสำรวจข้อมูลจากบริษัทด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภาคอุตสาหกรรมการก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารประเภทอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 1,000 ล้านบาทขึ้นไป ในพื้นที่เขตกรุงเทพ และ ปริมณฑล

1.7.2 ประชากร และ กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารอุตสาหกรรมที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 1,000 ล้านบาทขึ้นไปในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 89 คน จากจำนวนบริษัท 8 บริษัท

1.7.3 ช่วงเวลาในการดำเนินการเก็บข้อมูลเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2566 ถึง 31 สิงหาคม 2566

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

2.1 บทนำ

คุณสมบัติทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมมาก่อนสร้าง เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการระบุถึงความได้เปรียบทางการแข่งขันและยังสามารถระบุถึงประสิทธิภาพขององค์กรนั้นๆ ในการศึกษา“ ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม” เป็นส่วนที่จำเป็นต้องให้ความสำคัญเพื่อที่จะเป็นเครื่องมือวิเคราะห์ปัจจัยในด้านต่างๆขององค์กร และนำไปสู่การปรับปรุงในปัจจัยที่เป็นปัจจัยภายในขององค์กรซึ่งในการศึกษานี้ได้มีการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของนักวิจัยจากบทความทั้งในและนอกประเทศเพื่อประโยชน์ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยในด้านต่างๆที่ระบุถึงปัจจัยภายในขององค์กรในการแข่งขัน รวมถึงเนื้อหาสาระสำคัญที่เป็นที่มาทำให้เกิดกรอบแนวคิดของการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งจะถูกล่ารายชื่อรายละเอียดในหัวข้อถัดไป

2.2 ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 ความหมายของการตระหนักได้เกี่ยวกับคุณสมบัติทางการแข่งขัน (Competitive Index, CI)

Wolter. (2011) [1] ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า ความตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน (Competitive Index, CI) จากสมาคมแห่งการตระหนักได้ของสภาพการแข่งขันอาชีพ (SCIP) ว่า เป็นการวางแผนทางการพิจารณาทางด้านจริยธรรมที่มีความเป็นระบบสำหรับการรวบรวม การวิเคราะห์ และการบริหารจัดการเกี่ยวกับการประสานกันทางด้านข้อมูลข้อเท็จจริง และ องค์ความรู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจซึ่งบริษัทหรือองค์กรใดมีความเกี่ยวข้อง เมื่อดำเนินการขบวนการดังกล่าวจะนำไปสู่ความได้เปรียบทางสภาพการแข่งขันหรือ การตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพซึ่งสิ่งนี้เป็นกฎพื้นฐานของการแจ้งเตือนเบื้องต้นทางการกำหนดแผนกลยุทธ์

Blenkhorn and Fleisher (2013) [4] ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า ความตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน ไว้ว่า“ เป็นขั้นตอนตามหลักจริยธรรมและหลักกฎหมายในการค้นพบ การวิเคราะห์และการส่งมอบการตระหนักได้จากการยอมรับจากสาธารณะ แหล่งที่มาของข้อมูลชนิดที่มีและไม่มีกรรมสิทธิ์เพื่อจุดประสงค์ของการกลายเป็นผู้ที่มีสภาพการแข่งขันที่มากกว่าในตลาด” อีกนัยหนึ่ง“ ความตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันเป็นกฎระเบียบทางจริยธรรมที่จำเป็นสำหรับการพิจารณาตัดสินใจบนพื้นฐานความเข้าใจในสภาพแวดล้อมของการแข่งขัน” ข้อมูลดังกล่าวเกี่ยวกับความสามารถของผู้รับเหมาที่มีศักยภาพและ ความปรารถนาที่จะช่วยทีมงานของโครงการในการกำหนดกลยุทธ์ในการตัดสินใจที่ถูกต้อง มันเป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งที่ทีมงานของโครงการได้เข้าถึงวิวัฒนาการขององค์ความรู้และคำแนะนำในส่วนของผู้ตัดสินใจที่ต้องคงไว้ซึ่งความเชี่ยวชาญในการตระหนักได้เกี่ยวกับคุณสมบัติทางการแข่งขัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Safa et al. (2015) [5] ได้ให้ความหมายตามวัตถุประสงค์ของแบบจำลองความตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันไว้ว่า เป็นกระบวนการเพื่อที่จะสนับสนุนแก่ผู้ที่ทำการตัดสินใจและพัฒนากระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมา แบบจำลองนี้มีกรอบความคิดโดยการใช้ข้อมูลเดิมที่มีผ่านกระบวนการจัดเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ และการแปลความหมายข้อมูลเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดในการคัดเลือก อาจกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า แบบจำลองดังกล่าวมีขั้นตอนเริ่มจากการรวบรวมข้อเท็จจริงรวบรวมเป็นข้อมูลไปเป็นการตระหนักได้ การตระหนักได้ เป็นผลลัพธ์จากกระบวนการตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันและส่งผลเกี่ยวกับการแปลความบางอย่างจากข้อมูลที่มีลักษณะรวมอยู่ด้วยกัน และข้อมูลผ่านทางทฤษฎีการวิเคราะห์ผลลัพธ์จากแบบจำลองกระบวนการตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันเป็นที่นิยมในการถูกเลือกใช้เป็นข้อมูลในการป้อนเข้าของวิธีต่างๆที่ถูกเลือกใช้ เช่น วิธีการตัดสินใจจากการพิจารณาความเหมาะสมจากคุณสมบัติหลายประการ (MADM) ในการเลือกใช้แบบจำลองจะทำให้เกิดประโยชน์ในการลดผลกระทบอันเนื่องมาจากความไม่เที่ยงตรงที่เกิดขึ้นในกระบวนการคัดเลือก (ทั้งทางด้านลบและด้านบวก)

Zavadskas et al. (2008) [17] ได้ศึกษาถึงปัจจัยสำคัญในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บ่อยครั้งมักเกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาดจากการละเลยบางปัจจัยที่ไม่ได้คำนึงถึง กระบวนการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เกิดข้อมูลประกอบการตัดสินใจเพื่อป้องกันการตัดสินใจที่ผิดพลาดดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่มีปัจจัยที่ไม่แน่นอนที่มากมาย เวลาในการดำเนินการกระบวนการคัดเลือกที่ไม่เพียงพอ, ความซับซ้อนของกระบวนการคัดเลือก หรือ ความไม่เพียงพอของข้อมูลประกอบการตัดสินใจ สิ่งเหล่านี้ อาจทำให้เกิดความผิดพลาดต่อกระบวนการตัดสินใจดังกล่าว หากไม่มีเครื่องมือกระบวนการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันเป็นเครื่องมือสนับสนุน

Deep et al. (2018) [18] ได้ศึกษาเกี่ยวกับความแตกต่างของข้อดีและข้อเสียของการประเมินงานโดยการใช้กรอบแนวความคิดของการใช้เกณฑ์ราคาต่ำสุดเป็นเกณฑ์ สภาวะการแข่งขันระหว่างผู้รับเหมาที่สูงขึ้นเป็นส่วนที่เจ้าของโครงการจะได้ประโยชน์ของกระบวนการดังกล่าว สิ่งนี้เป็นปัจจัยที่ผลักดันผู้รับเหมาให้เสนอราคาที่ต่ำเพื่อให้ได้มาซึ่งชัยชนะในขั้นตอนของการประมูล บ่อยครั้งที่ไม่มีเครื่องยืนยันว่าผู้รับเหมาที่ชนะการประมูลจะได้รายได้สุทธิตามที่คาดการณ์ไว้ นอกจากนี้กระบวนการดังกล่าวยังสร้างคุณประโยชน์โดยตรงให้กับทางเจ้าของโครงการอย่างมาก การสร้างความมั่นคงของกระบวนการ, การสร้างความโปร่งใส และ การดำเนินการกระบวนการดังกล่าวอย่างมืออาชีพ อย่างไรก็ตามระบบดังกล่าวมีข้อเสียในด้านการพิจารณาเพียงผู้ที่เสนอราคาที่ต่ำที่สุดมักพบกับผู้ที่ได้รับการคัดเลือกที่มีความไม่สมบูรณ์, การใช้ข้อมูลเกี่ยวกับข้อกำหนดของโครงการในการประกอบการพิจารณาทำให้ผู้เสนอราคาที่มีคุณภาพและข้อเสนอมีความสอดคล้องกับข้อกำหนดของโครงการมีราคาที่สูงกว่าผู้เข้าร่วมประมูลที่เสนอราคาที่ไม่มีความสอดคล้องกับข้อกำหนด การใช้กระบวนการในการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน เป็นสิ่งที่ช่วยพัฒนาการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีความเสี่ยงที่ต่ำที่จะเกิดขึ้นกับโครงการที่ดำเนินการนั้นๆ

Asri et al. (2020) [19] ได้ศึกษาเกี่ยวกับการทดสอบและการรวบรวมผลการปฏิบัติกระบวนการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันรวมถึงความสัมพันธ์ต่อการส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพขององค์กร โดยได้อธิบายเกี่ยวกับกระบวนการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันว่า เป็นกระบวนการที่เกิดจากขั้นตอนการจัดตั้งและดำเนินการอย่างเหมาะสมในด้านการเก็บรวบรวมข้อมูล, ประเมินข้อมูล และ การจัดการเกี่ยวกับข้อมูลภายนอก นอกจากนี้ยังเป็นเครื่องมือช่วยในการติดตามสภาวะการแข่งขันทั้งสิ่งแวดล้อมภายในและสิ่งแวดล้อมภายนอก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้กระบวนการดังกล่าวยังสามารถอธิบายโดยแยกส่วนของ “ สภาวะการแข่งขัน ” และ “ การตระหนักได้ ” โดยกระบวนการนี้ผู้ที่เข้าร่วมสามารถมีที่มาได้จากหลายระดับและหลายส่วนภายในองค์กร

Toit et al. (2014) [20] ได้ให้คำจำกัดความของกระบวนการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันว่าเป็นกระบวนการทางด้านการรวบรวม และการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสามารถ, ข้อดีข้อเสีย และ จุดประสงค์ทางธุรกิจของคู่แข่งโดยใช้ข้อมูลประเภทที่สามารถเปิดเผยได้และอยู่บนหลักจริยธรรม, ประสิทธิภาพ, ความมีระบบขององค์กร และ ข้อมูลทางเศรษฐศาสตร์ที่ผ่านการรวบรวม, วิเคราะห์ และการนำข้อมูลที่ผ่านมาประกอบการตัดสินใจ เพื่อหลีกเลี่ยงการตัดสินใจเลือกใช้เพียงแคผู้รับจ้างที่เคยใช้เท่านั้น

ดังนั้นสรุปได้ว่ากระบวนการตระหนักได้ในด้านตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขันเป็นกระบวนการทางจริยธรรมผ่านขั้นตอนของการรวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลที่มีลักษณะเป็นข้อเท็จจริงและสามารถเปิดเผยต่อสาธารณะได้ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อองค์กรในการดำเนินการตัดสินใจและการกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันรวมถึงเพื่อลดความไม่เที่ยงตรงที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการคัดเลือก

2.2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการตระหนักได้ของตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน (Competitive Index, CI)

Safa et al. (2015) [5] ได้นำเสนอการพิจารณาจากปัจจัยภายในและภายนอกจากเครื่องมือ 3 ประเภทเพิ่มเติมในกระบวนการตระหนักได้ในตัวบ่งชี้การแข่งขัน (Competitive Index, CI) เพื่อการพิจารณาในหลายด้านที่เกี่ยวข้องกับบริษัทและสามารถให้ข้อมูลแนะนำในระยะยาวของประสิทธิภาพของโครงการและอนาคตของบริษัทอันได้แก่ SWOT (การวิเคราะห์จุดอ่อน-จุดแข็ง) ปัจจัยของแรงขับเคลื่อน 5 ประเภทของ Porter และวิธีการวิเคราะห์ PEST ถูกเลือกใช้สำหรับกรณีศึกษาเพื่อให้ได้มาซึ่งมุมมองในเชิงลึกและภาพกว้างของการวิเคราะห์ที่ต้องการ

2.2.2.1 SWOT Analysis (การวิเคราะห์จุดอ่อน-จุดแข็ง)

เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่างๆในด้านของปัจจัยภายใน และ ปัจจัยภายนอกดังนี้

- จุดแข็ง เป็นปัจจัยภายในที่แสดงการได้เปรียบทางการหาประโยชน์
- จุดอ่อน เป็นปัจจัยภายในที่แสดงจุดด้อยที่ต้องการการพัฒนา
- โอกาส เป็นปัจจัยภายนอกที่แสดงถึงความได้เปรียบในสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรม
- ภัยคุกคาม เป็นปัจจัยภายนอกที่แสดงให้เห็นถึงอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรม

2.2.2.2 ปัจจัยของแรงขับเคลื่อน 5 ประเภทของพอร์เตอร์

เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยต่างๆในด้านของ ปัจจัยภายนอก 5 ประเภทดังนี้

- แรงจากปัจจัยภายนอกอันเนื่องมาจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน
- แรงจากปัจจัยภายนอกอันเนื่องมาจากอำนาจการต่อรองจากซัพพลายเออร์
- แรงจากปัจจัยภายนอกอันเนื่องมาจากอำนาจการต่อรองจากลูกค้า
- แรงจากปัจจัยภายนอกอันเนื่องมาจากภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- แรงจากปัจจัยภายนอกอันเนื่องมาจากภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

2.2.2.3 วิธีกรวิเคราะห์ PEST

เป็นเครื่องมือวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ เป็นการวิเคราะห์สิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้ ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัจจัยภายนอกอะไรบ้างทั้ง 4 ด้านที่เป็นโอกาสและอุปสรรคต่อองค์กร ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยภายนอก 4 ประการ ดังนี้

- แรงจากปัจจัยภายนอกทางการเมือง (Political)
- แรงจากปัจจัยภายนอกทางด้านเศรษฐกิจ (Economics)
- แรงจากปัจจัยภายนอกทางด้านสังคม (Social)
- แรงจากปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวกับเทคโนโลยี (Technology)

Cavallo et al. (2020) [3] ได้กล่าวว่ากระบวนการ Competitive Index, CI สามารถสนับสนุนกระบวนการพัฒนากลยุทธ์ในการแข่งขันได้โดยอาศัยกระบวนการดังต่อไปนี้

- การพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมในปัจจุบันของการแข่งขัน และการคาดการณ์สภาวะในอนาคต (Porter, 1980)
- การระบุ และการบรรเทาในปัจจัยที่เป็นจุดอ่อน - การวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายใน Barney (1991)
- ความท้าทายในการกำหนดสมมติฐานเพื่อประกอบการวางกลยุทธ์ - การพิจารณารูปแบบของการเกิดผลกระทบโดยปัจจัยจากสภาพแวดล้อมภายนอกและการกำหนดกลยุทธ์ในสถานการณ์ที่ทันใด Mintzberg and Waters (1985)
- การใช้กระบวนการตระหนักได้ในการดำเนินการและปรับกลยุทธ์เพื่อการปรับสภาพแวดล้อมในการแข่งขัน - การสร้างแผนสำรองเช่นการกำหนดกลยุทธ์ทางเลือกของช่วงเวลานั้นๆ Armstrong (1982)
- การติดตามความเป็นไปได้ของกลยุทธ์ การกำหนดเมื่อกลยุทธ์เกิดความไม่ยั่งยืน เช่น การช่วยเหลือในช่วงของการควบคุม - ศึกษาจากสิ่งที่ทำผิดพลาดไป Lorange (1980)

Somiah et al. (2021) [6] ได้กล่าวว่า ในการอธิบายถึงกระบวนการตระหนักได้ในด้านสภาพการแข่งขัน (Competitive Index, CI) ทฤษฎีแรงขับเคลื่อน 5 ประเภทของพอร์เตอร์ ถูกนำมาพิจารณา จากทฤษฎีของพอร์เตอร์ (1980, 1985) ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีที่มาจากกลยุทธ์ในการรับมือกับแรงขับเคลื่อน 5 ประเภทตามทฤษฎีของพอร์เตอร์ กล่าวคือ ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่ อำนาจการต่อรองจากซัพพลายเออร์ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนหรือบริการ อำนาจการต่อรองจากทางลูกค้า และ สภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรม ความตระหนักได้ที่เกิดขึ้นเนื่องจากทฤษฎีแรงขับเคลื่อน 5 ประเภททำให้องค์กรตระหนักได้ถึงกลยุทธ์ที่ควรปฏิบัติภายใต้สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมในเวลาดังกล่าว

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Amiri et al. (2017) [7] ได้ทำการศึกษาเรื่อง Competitive Intelligence and Developing Sustainable Competitive Advantage ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่เกิดผลกระทบต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน โดยทำการสำรวจผ่านบุคลากรในระดับกลางถึงระดับผู้จัดการอาวุโสในตลาดอุตสาหกรรมในเมืองเตฮราน ประเทศอิหร่าน จำนวน 123 ท่านโดยทำการสำรวจข้อมูลผ่านการทำแบบสอบถามและทำการวิเคราะห์ผ่านแบบจำลอง Structural Equation Model (SEM) ผลที่ได้พบว่ากระบวนการระบุตัวบ่งชี้ด้านการแข่งขัน ได้รับผลทางด้านบวกต่อการเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันโดยการจัดตั้งให้มีหน่วยงานสำหรับติดตามทางด้านกลยุทธ์เพื่อดำเนินการ รวบรวม วิเคราะห์ และ ส่งต่อข้อมูลของผลจากการดำเนินกระบวนการการตระหนักได้ซึ่งถูกวิเคราะห์ผ่านปัจจัยภายนอก

Badawy (2018) [2] ได้ทำการศึกษาเรื่อง An Evaluation Model for Competitiveness Index of Construction Companies ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างแบบจำลองที่สามารถทำการประเมินผ่านกรณีศึกษาจำนวน 5 กรณีซึ่งทำให้เห็นภาพในการวิเคราะห์ในระดับรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยทางด้านความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยแสดงผลออกมาเป็นลักษณะของดัชนีความสามารถในการแข่งขันสำหรับบริษัทก่อสร้างต่างๆรวมถึงจัดลำดับของบริษัทต่างๆโดยสัมพันธ์กับบริษัทอื่นๆในระบบที่ถูกพิจารณาแบบจำลองดังกล่าวสามารถช่วยในกระบวนการตัดสินใจของบุคลากรส่วนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับโครงการ ในส่วนของบริษัทผู้รับเหมาสามารถใช้แบบจำลองการประเมินในการสร้างการตัดสินใจที่ดีเพื่อก่อให้เกิดผลกำไรที่ดีต่อโครงการในทำนองเดียวกันในส่วนของผู้ว่าจ้างก็สามารถใช้แบบจำลองในการประเมินประสิทธิภาพของผู้รับเหมาได้เช่นกัน ผลการวิจัยพบว่าในภาคส่วนของอุตสาหกรรมงานก่อสร้างควรเน้นให้ความสำคัญในการประเมินในปัจจัยบางประการ เช่น 1) ประสิทธิภาพของโครงสร้างองค์กร 2) ประสิทธิภาพของการดำเนินโครงการ 3) การให้ความสำคัญในด้านลูกค้าและสิ่งแวดล้อม 4) นวัตกรรมในการดำเนินการ และ 5) การพัฒนาโครงสร้างองค์กร

Cavallo et al. (2020) [3] ได้ทำการศึกษาเรื่อง Competitive intelligence and strategy formulation ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาว่ากระบวนการตระหนักได้ในด้านสภาพการแข่งขัน (Competitive Index, CI) มีความสัมพันธ์อย่างไรต่อกระบวนการในการตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรทำการศึกษาผ่านกรณีศึกษาจำนวน 4 กรณี โดยมีขั้นตอนการศึกษาโดย

การออกแบบวิธีการในการทำการวิจัย

- ศึกษาผ่านกรณีศึกษาโดยการตั้งคำถามที่เหมาะสมกับการสำรวจผ่านปรากฏการณ์ที่มีความร่วมมือและในบริบทที่มีความไม่ชัดเจนผ่านที่มาของข้อมูลหลายแหล่ง
- กรณีศึกษาที่มีความสัมพันธ์กับจุดประสงค์ของการศึกษาคั้งนี้ ที่ซึ่งก่อให้เกิดองค์ความรู้ที่ลึกซึ้งเกี่ยวกับการระบุปัญหาที่ไม่ชัดเจน จุดประสงค์เพื่อที่จะพัฒนาความเข้าใจ การนำเสนอสมมุติฐานและคำถาม หรือการพัฒนาทฤษฎีต่างๆ
- การเปรียบเทียบให้เห็นข้อแตกต่างผ่านกรณีศึกษาที่แสดงออกถึงปรากฏการณ์ผ่านการ ตรวจสอบข้อเท็จจริงภายใต้ทฤษฎี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

- การเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านแหล่งข้อมูลหลัก: ในรูปแบบของการสัมภาษณ์ และ แหล่งข้อมูลรอง (เช่น เว็บไซต์บริษัท รายงานต่างๆ หรือสำนักข่าว) แหล่งข้อมูลนี้ทำให้มีความหนักแน่น และความน่าเชื่อถือของข้อมูลที่เพิ่มขึ้น รวมถึงคุณภาพของข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

- การบันทึกผลของการสัมภาษณ์จะถูกแปลความ และเมื่อจำเป็น ผู้ถูกสัมภาษณ์อาจถูกติดต่อในภายหลังเพื่อสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดของข้อมูลที่เพิ่มขึ้น แต่ละกรณีเป็นไปตามบริบท และสามารถใช้ในการอธิบายได้อย่างกว้างขวางผ่านส่วนที่เกี่ยวข้องที่ถูกแนะนำโดยคำถามจากงานวิจัยและวรรณกรรมที่มีอยู่ เช่น

- ข้อมูลจากภาคอุตสาหกรรมที่จะช่วยบรรยายภาพของบรรยากาศในการแข่งขัน
- แผนกลยุทธ์ทั่วไป และสถานะของบริษัท
- ผังองค์กร และ โครงสร้างของการดำเนินการทางด้านกระบวนการ Competitive Index, CI
- การสนับสนุนของกระบวนการ Competitive Index, CI ที่ส่งผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ของ

องค์กร

ผลของการทำการศึกษาพบว่า กระบวนการ Competitive Index, CI มีส่วนช่วยสนับสนุนกระบวนการกำหนดแผนกลยุทธ์ในด้านต่างๆ ดังนี้

- 1) การสำรวจสภาพแวดล้อมของการแข่งขัน และ การพยากรณ์สภาพการแข่งขันในอนาคต
- 2) การระบุ และการทำให้เกิดการบรรเทาของจุดอ่อนที่เห็นได้ชัด ผ่านการวิเคราะห์ภายในต่างๆ
- 3) ความท้าทายในการตั้งสมมติฐานทางกลยุทธ์ การพิจารณาถึงแนวโน้มของรูปแบบ โดย สภาวะภายนอกและกลยุทธ์ในสภาวะฉุกเฉิน
- 4) การใช้กระบวนการตระหนักได้ในการดำเนินและปรับกลยุทธ์ เพื่อปรับสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน สร้างแผนรองรับเหตุไม่คาดคิดเพื่อสร้างแผนกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือก
- 5) ติดตามสภาพการใช้งานได้ของแผนกลยุทธ์ สามารถระบุได้เมื่อกลยุทธ์เกิดความไม่ยั่งยืน เช่น การศึกษาถึงข้อผิดพลาดที่ผ่านมา

Woojoong et al. (2020) [8] ได้ทำการศึกษาเรื่อง Evaluating the Competitiveness of Asian Construction Companies through Patent Analysis ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อทำการประเมินคุณสมบัติทางการแข่งขันของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านก่อสร้างและการพัฒนากลยุทธ์ขององค์กรผ่านการรวบรวมข้อมูลสิทธิบัตรเพื่อรวบรวมข้อมูลทางด้านเทคโนโลยีทางการก่อสร้างที่ทันสมัยขององค์กรโดยรวบรวมข้อมูลผ่านบริษัทก่อสร้างจำนวน 15 บริษัท (เป็นบริษัทจากประเทศญี่ปุ่น จีน และเกาหลีใต้ ประเทศละ 5 บริษัท) โดยแบ่งหมวดหมู่ของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องเป็น 6 กลุ่มจำแนกตามคำจำกัดความ และใช้วิธีการวิเคราะห์ผ่านข้อมูลสิทธิบัตร ผลจากการศึกษาพบว่า แต่ละประเทศมีความได้เปรียบทางเทคโนโลยีที่แตกต่างกันไป ประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้นำในตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุตสาหกรรมจนกระทั่งทศวรรษ 1990 ประเทศเกาหลีใต้และจีนอยู่ในช่วงของการพัฒนาในช่วงเวลาดังกล่าว โดยเฉพาะประเทศจีนแสดงให้เห็นถึงการพัฒนารวดเร็วของการเพิ่มขึ้นของการจดสิทธิบัตร ประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีใต้สร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการรักษาภาวะการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีเฉพาะทางเพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือประเทศคู่แข่ง (ปัจจัยด้านสิทธิบัตร)

สุรพี เทศสมบุรณ์ และคณะ (2018) [9] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ แนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนในการบริหารสถานศึกษาเพื่อฟื้นฟูศีลธรรมตามวิถีพุทธ กรณีศึกษาโรงเรียนระวันชัยวิทยา ” ตามกรอบทฤษฎี 7-S McKinsey โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาความคิดเห็นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารโรงเรียนระวันชัยวิทยา 2) ศึกษาแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนในการบริหารโรงเรียนระวันชัยวิทยาเพื่อฟื้นฟูศีลธรรมตามวิถีพุทธ การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงผสมผสาน มี 2 ขั้นตอน ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาความคิดเห็นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารโรงเรียนระวันชัยวิทยาจากกลุ่มตัวอย่าง 4 กลุ่ม คือ 1) กรรมการสถานศึกษาและที่ปรึกษา 7 คน 2) ครูและบุคลากร 17 คน 3) ผู้ปกครอง 83 คน 4) ผู้สนับสนุนสถานศึกษา 98 คน รวมจำนวน 205 คน เครื่องมือที่ใช้ คือแบบสัมภาษณ์เชิงลึกและแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า วิเคราะห์เนื้อหาและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติ โดยหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัยพบว่าความคิดเห็นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารโรงเรียนระวันชัยวิทยาโดยรวม เห็นว่าควรปฏิบัติในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าควรปฏิบัติในระดับมากที่สุดทั้ง 7 ด้าน เรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ด้านบุคลากร ด้านทักษะ และด้านกลยุทธ์ ขั้นตอนที่ 2 ศึกษาแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนโดยการสนทนากลุ่ม ประกอบด้วยผู้แทนผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง จำนวน 10 ท่าน เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา สรุปแนวทางได้ ดังนี้ 1) ด้านบุคลากร ต้องให้ความสำคัญต่อการคัดกรองบุคลากร และการพัฒนามาตรฐานศีลธรรมและวิชาชีพ สร้างทัศนคติที่ดีในการพัฒนาผู้เรียนและบุคลากรที่เป็นต้นแบบ 2) ด้านทักษะ บุคลากรควรฝึกทักษะด้านจิตวิทยา เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้เรียนใฝ่ดี ใฝ่รู้อย่างต่อเนื่อง 3) ด้านกลยุทธ์ ควรสร้างสิ่งแวดล้อมที่ส่งเสริมการพัฒนา การเรียนรู้โดยความดีสากล การสอนศีลธรรมทั้งทางทฤษฎีและปฏิบัติต้องสอดคล้องกับวิถีชีวิตชาวพุทธ 4) ด้านระบบ ต้องสอดคล้องกับมาตรฐานความดีสากล และเป็นแรงบันดาลใจผู้เรียนเกิดการยอมรับด้วยความศรัทธา 5) ด้านรูปแบบ ต้องสร้างแบบแผนพฤติกรรมองค์กรที่เน้นความเอาใจใส่ในการปลูกฝังความดีสากลจนเป็นเอกลักษณ์ของโรงเรียน 6) ด้านค่านิยมร่วม ควรกำหนดมาตรฐานความดีสากล สร้างแรงบันดาลใจและความร่วมมือในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง 7) ด้านโครงสร้าง ควรเพิ่มหน่วยงานรองรับการพัฒนาผู้เรียนด้านทักษะชีวิตและมาตรฐานศีลธรรม และเครือข่ายความร่วมมือทางการศึกษา

อุมาพร คุณชื่น (2016) [10] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ ความสัมพันธ์ระหว่าง การจัดการ 7s ของ McKinsey กับผลการดำเนินงานของธุรกิจน้ำดื่มในจังหวัดมหาสารคาม ” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) การจัดการ 7s ของ McKinsey 2) ผลการดำเนินงาน และ 3) ความสัมพันธ์ระหว่างการจัดการ 7s ของ McKinsey กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจน้ำดื่มในจังหวัดมหาสารคาม จำนวน 100 คน การวิจัยครั้งนี้ใช้ประชากรทั้งหมด เครื่องมือที่ใช้ คือแบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน ผลการวิจัย พบว่า 1. การจัดการ 7s ของ McKinsey ของธุรกิจน้ำดื่มในจังหวัดมหาสารคาม โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.65$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านระบบ ($\mu = 3.75$) ด้านกลยุทธ์ ($\mu = 3.69$) ด้านค่านิยมร่วม ($\mu = 3.67$) ด้านทักษะ ($\mu = 3.64$) ด้านบุคลากร ($\mu = 3.62$) ด้านโครงสร้าง ($\mu = 3.60$) และด้านรูปแบบ ($\mu = 3.59$)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตามลำดับ 2. ผลการดำเนินงานของธุรกิจน้ำดื่มในจังหวัดมหาสารคาม โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.89$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านความยืดหยุ่น ($\mu = 3.99$) ด้านศักยภาพทางการแข่งขัน ($\mu = 3.90$) ด้านคุณภาพการให้บริการ ($\mu = 3.86$) และด้านการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ($\mu = 3.81$) ตามลำดับ 3. การจัดการ 7s ของแมคคินซีซี มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับผลการดำเนินงานของธุรกิจน้ำดื่ม ในจังหวัดมหาสารคาม อยู่ในระดับปานกลาง ($p = .403$)

ธนตรี เอี่ยมอร่าม (2013) [11] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร แหล่งกำเนิดความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืนของผู้ประกอบการ SMEs” โดยมีจุดประสงค์เพื่อสร้างความเข้าใจในความสัมพันธ์ระหว่างทรัพยากร ความสามารถ ความได้เปรียบในการแข่งขัน และ ความสามารถในการทำกำไร โดยเฉพาะความเข้าใจในเรื่องกลไกที่ส่งผ่านความได้เปรียบในการแข่งขันที่จะทำให้เกิดความยั่งยืนตลอดไป โดยได้ข้อสรุปจากการประเมินทรัพยากรขององค์กรที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบ (The Appraisal of Advantage Generating Resources) ว่าความสามารถหลัก (Core Competencies) ที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันจะเกิดขึ้นจากกระบวนการภายในองค์กรโดยการสะสมความรู้ในการจัดสรรและนำทรัพยากรไปใช้ในการดำเนินธุรกิจส่งผลให้ธุรกิจมีความสามารถเหนือคู่แข่งและการสร้างคุณค่าที่แตกต่างให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจ โดยสรุปคุณสมบัติในการสร้างทรัพยากรที่ทำให้เกิดการได้เปรียบนั้นจำเป็นต้องมีคุณสมบัติดังนี้ 1. ทรัพยากรที่มีอยู่นั้นก่อให้เกิดมูลค่าในการดำเนินการ (Value) 2. ทรัพยากรที่มีอยู่นั้นจำกัดหรือค่อนข้างหายาก (Rareness) ธุรกิจคู่แข่งไม่สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้ 3. ทรัพยากรที่มีอยู่นั้นธุรกิจคู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบหรือทำซ้ำได้ (Inimitability) 4. ทรัพยากรที่มีอยู่นั้นธุรกิจคู่แข่งไม่สามารถใช้ทรัพยากรอื่นมาทดแทนได้ (Non-substitutability)

บัณฑิต อ้าวสถาพร, จักรกฤษณ์ โปณะทอง และ จตุพล ยงศรี (2564) [21] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “สภาพปัจจุบันและความคาดหวังที่มีต่อการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนของสมาคมศิษย์เก่าในสถาบันอุดมศึกษา” โดยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันและความคาดหวังที่มีต่อการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนของสมาคมศิษย์เก่าในสถาบันอุดมศึกษา โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อการศึกษาสภาพการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนของสมาคมจากผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 ท่าน และทำการวิเคราะห์ข้อมูลหาความต้องการจำเป็นในการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนของสมาคมศิษย์เก่าในสถาบันอุดมศึกษาโดยใช้ดัชนีความสำคัญของลำดับความต้องการจำเป็น (Modified Priority Needs Index: PNI) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยจำนวน 400 ตัวอย่างประกอบด้วย ผู้บริหาร, คณาจารย์ และ บุคลากร จำนวน 100 ตัวอย่าง นิสิตที่กำลังศึกษาในชั้นปีที่ 4 จำนวน 100 ตัวอย่าง และ ศิษย์เก่าจำนวน 200 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามความต้องการจำเป็นที่มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.894 และสัมภาษณ์แบบเชิงลึก สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าเฉลี่ย ค่าความต้องการจำเป็น และการวิเคราะห์เนื้อหา ผลการวิจัยพบว่า การบริหารประกอบไปด้วย ด้านกลยุทธ์, ด้านโครงสร้าง, ด้านระบบ, ด้านรูปแบบ, ด้านบุคลากร, ด้านทักษะ และ ด้านค่านิยมร่วม จากการจัดลำดับความต้องการจำเป็นที่มีค่า PNI สูงสุดในด้านกลยุทธ์คือ สมาคมมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อหาจุดอ่อน และ จุดแข็ง และสมาคมมีการวางแผนกลยุทธ์ที่ส่งเสริมการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืน ด้านโครงสร้างคือ สมาคมมีการจัดโครงสร้างการบริหารงานที่เหมาะสมต่อการบริหารการจัดการเพื่อความยั่งยืน ด้านโครงสร้าง คือ สมาคมมีระบบการบริหารจัดการเพื่อรองรับความยั่งยืนที่ชัดเจน ด้านรูปแบบ คือ ผู้บริหารสมาคมมีการทบทวนการดำเนินงานและผลการดำเนินงานในทุกด้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อย่างชัดเจน ด้านบุคคล คือ สมาคมเปิดโอกาสให้บุคลากรและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกระดับเข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยผลักดันการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย ด้านทักษะ คือ มีการฝึกทบทวนผลการปฏิบัติงานของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง และ ด้านค่านิยมร่วม คือ สมาคมมีระบบที่เกิดขึ้น และใช้เป็นแนวทางในการกำหนดพฤติกรรมกรรมกรมีส่วนร่วมของบุคลากรในสมาคม

Goh et al. (2017) [12] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “The impacts of industrialization on construction subcontractors: a resource base view” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและสร้างความเข้าใจในเทคโนโลยีอุตสาหกรรมบนฐานะของผู้รับเหมาย่อยในตลาดธุรกิจอาคารพักอาศัยในประเทศออสเตรเลีย ที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น เพื่อให้เกิดการอภิปรายที่ซึ่งสามารถอธิบายความสำคัญของทรัพยากรทางด้านปัญญา ด้านการเงิน ด้านทรัพยากรมนุษย์ และ ทรัพยากรทางด้านสังคมที่เป็นนวัตกรรมในภาคอุตสาหกรรมอาคารพักอาศัย งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นถึงคุณค่าของทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร (Resource Base View) ขององค์กรบนพื้นฐานของทฤษฎีที่จะช่วยสร้างความเข้าใจที่ดีผ่านทรัพยากรของผู้รับเหมาย่อยซึ่งถูกส่งผลกระทบต่อเทคโนโลยีใหม่ การจัดเตรียมกลยุทธ์ใหม่สำหรับผู้รับเหมาย่อยควรปรับ การศึกษาถูกดำเนินการผ่านวิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบอาชีพด้านการก่อสร้างจำนวน 6 กลุ่มบนภูมิหลังของแต่ละกลุ่มที่มีความแตกต่างกัน บทสัมภาษณ์ถูกแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ส่วนแรกเกี่ยวกับการเก็บรวบรวมข้อมูลทางด้าน ประวัติองค์กร สภาพการซื้อขาย ขนาด และภาคการดำเนินการขององค์กร ส่วนที่สองเป็นการออกแบบเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์สายงานขององค์กร ส่วนที่สามเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับด้าน ทรัพยากรทางการเงิน ทรัพยากรด้านกายภาพ ทรัพยากรด้านปัญญา ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรด้านสังคม และ ทรัพยากรด้านเงินทุน จากการศึกษาสามารถอธิบายผลของการศึกษาในด้านของแต่ละทรัพยากรได้ดังนี้

- ด้านทรัพยากรทางกายภาพ พบว่า ผู้รับเหมาย่อยมีความต้องการที่จะดำเนินการในแบบจำลองใดที่สามารถช่วยให้งานเสร็จได้ทันเวลาพอดี เช่น การสั่งซื้อวัสดุใหม่ เครื่องมือเครื่องจักร บนพื้นฐานที่องค์กรต้องการ
- ด้านทรัพยากรทางการเงิน พบว่า ธรรมชาติการเงินที่ส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาย่อยมีส่วนที่อาจคาดไม่ถึง เช่น องค์กรสามารถคงสถานะขององค์กรในสภาวะห่วงโซ่คุณค่าใหม่ที่อาจจะเกิดขึ้นมาใหม่ นวัตกรรมต่างๆ เช่น การใช้ชิ้นส่วนสำเร็จรูปจะสร้างให้เกิดผู้แพ้และผู้ชนะให้เกิดขึ้น และจะส่งผลกระทบในระยะยาว อีกทั้งยังสร้างคุณประโยชน์ให้เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมก่อสร้างอีกด้วย
- ด้านทรัพยากรมนุษย์ พบว่า ในปัจจุบันยังไม่พบการตระหนักถึงสวัสดิการทางด้านจิตใจที่ถูกพิจารณา ร่วมกับการเพิ่มขึ้นจากการทำซ้ำและการควบคุมสิ่งที่ตกทอดสืบกันมาทางด้านสิ่งแวดล้อมที่ถูกเปรียบเทียบกับเตรียมงานในรูปแบบดั้งเดิม
- ด้านทรัพยากรทางด้านสังคม พบว่า ในการประสานงานระดับระหว่างห่วงโซ่อุปทานต้องการระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องกับโครงการเพื่อให้ประสบความสำเร็จในการใช้ระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูปให้เกิดประโยชน์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ด้านทรัพยากรทางปัญญา พบว่า การให้ความสำคัญในการพัฒนาองค์ความรู้หรือการให้ความสำคัญของทรัพยากรทางด้านปัญญาเป็นทางสู่การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาย่อย
- ด้านทรัพยากรทางด้านโครงสร้างองค์กร พบผลที่สะท้อนให้เห็นว่าไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของทรัพยากรองค์กรในรูปแบบของการปรับโครงสร้างโดยธรรมชาติ

Pulaj et al. (2015) [13] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “The Impact of Generic Competitive Strategies on Organizational Performance: The Evidence from Albanian Context” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและทดสอบเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ในการแข่งขันและประสิทธิผลที่เกิดจากโครงสร้างองค์กรโดยทำการทดสอบความเหมาะสมของทฤษฎีกลยุทธ์ทางการแข่งขันของ Porter (Porter Generic Strategies) ซึ่งทำให้สามารถอธิบายถึงความแตกต่างในด้านประสิทธิภาพและสร้างความเข้าใจว่าทำให้เกิดความได้เปรียบทางด้านประสิทธิภาพเหนือคู่แข่งได้อย่างไร โดยทำการศึกษาผ่านเทคนิคการสุ่มตัวอย่างโดยเลือกตัวอย่างจากบริษัทจำนวน 110 บริษัท ข้อมูลถูกทำการรวบรวมผ่านการทำแบบสอบถามและทำการวิเคราะห์โดยการใช่วิธี แบบจำลองทางสถิติ ANOVA การศึกษาครั้งนี้พบความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ทางการแข่งขันของ Porter (Porter Generic Strategies) และ ประสิทธิภาพขององค์กร ผลของการศึกษาค้นพบปัจจัยเชิงบวกของ การเป็นผู้นำทางด้านราคา (Cost Leadership) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) และ กลยุทธ์ในการให้ความสนใจด้านผลสัมฤทธิ์ (Focus Strategies on Performance) ผลจากการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นส่วนช่วยให้ผู้ที่อยู่ในระดับผู้บริหารสามารถออกแบบกลยุทธ์ทางการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการศึกษาที่มีลักษณะวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ

Abonda et al. (2018) [14] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “Competitive Strategies and Performance of Construction Companies in Kisumu Country, Kenya” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อระบุถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิผลขององค์กรผ่านการสำรวจข้อมูลที่สามารถอธิบายได้ โดยข้อมูลที่ถูกรวบรวมแบบสุ่มจากบริษัททางการก่อสร้างจำนวน 84 บริษัทโดยใช้โครงสร้างของแบบสอบถามและการวิเคราะห์โดยวิธีสมการถดถอยชนิดหลายตัวแปร จากการศึกษาพบว่าบริษัทที่มีการดำเนินการทางด้านความเป็นผู้นำทางด้านราคา การมีความแตกต่างทางด้านผลผลิต การกำหนดกลยุทธ์ทางการเจริญเติบโต และ มีการกำหนดกลยุทธ์ที่ดี การศึกษาในครั้งนี้ยังบ่งชี้ถึงความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้านบวกระหว่างกลยุทธ์ทางการแข่งขันและประสิทธิผลของบริษัท การกำหนดกลยุทธ์ที่ดีเป็นสาเหตุของการทำให้เกิดความแตกต่างของประสิทธิผลซึ่งทำให้เกิดกลยุทธ์ทั่วไป และ กลยุทธ์ทางการเติบโตตามลำดับ ความแตกต่างของกลยุทธ์ก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมากต่อประสิทธิผลที่เกิดขึ้น และติดตามมาด้วยส่วนแบ่งการตลาด กลยุทธ์ทางการสร้างความเชื่อมั่น และนวัตกรรมที่เกิดขึ้นตามลำดับโดยเกิดขึ้นอย่างอิสระต่อกัน ผลจากการศึกษาครั้งนี้จะช่วยสนับสนุนสมมติฐานของทฤษฎีเกมและแบบจำลองการขัดแย้งของกลยุทธ์ตั้งทฤษฎีการทอดสมอ (Anchoring Theory)

Dobovic J. et. al. (2018) [15] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “Balanced Scorecard Concept as a Tool of Strategic Management and its Usage in the Construction Industry” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาถึงสถานะในปัจจุบันในการใช้วิธีการ Balanced Scorecard, BSC ในบริษัทด้านการก่อสร้างในประเทศสโลวาเกีย มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมุติฐาน 2 ประเด็นที่ถูกตั้งขึ้นในการศึกษารั้งนี้ซึ่งถูกวิเคราะห์โดยใช้วิธีของสัดส่วนของการเกิดปรากฏการณ์ในประชากรและการทดสอบแบบการแจกแจงแบบไค- สแควร์เพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์ ส่วนอื่นของงานวิจัยถูกระบุถึงอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการใช้วิธี Balanced Scorecard, BSC ซึ่งถูกศึกษาผ่านการพิจารณาค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและวิธีการทางสถิติอื่นๆ จากการศึกษาดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าวิธี Balanced Scorecard, BSC มีการใช้จากบริษัทก่อสร้างในประเทศสโลวาเกียที่ไม่สม่ำเสมอ มีปริมาณถึง 15% วัตถุประสงค์ส่วนหนึ่งเพื่อหาข้อสำคัญทางสถิติที่บ่งชี้ถึงความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ตัวบ่งชี้ที่ไม่เกี่ยวข้องกับด้านการเงินในการบริหาร และการใช้แนวคิดของวิธี Balanced Scorecard, BSC ตั้งแต่มีการกำหนดให้วิธี Balanced Scorecard, BSC ถูกปฏิบัติบนระดับความสำคัญเดียวกับปัจจัยทางการเงิน การศึกษานี้นำเสนอภาพรวมเกี่ยวกับการใช้วิธี Balanced Scorecard, BSC ในสภาวะปัจจุบันในภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างและหาคำตอบเพื่ออธิบายแนวคิดบนพื้นฐานของเครื่องมือในการบริหารธุรกิจในยุคปัจจุบันที่ให้ความสำคัญของสิ่งบ่งชี้ทางการเงิน และทางด้านที่ไม่ใช่การเงินอย่างเท่าเทียมกัน

Torgautov et.al. (2022) [16] ได้ทำการศึกษาเรื่อง “Performance Assessment of construction companies for the circular economy: A balanced scorecard approach” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างกรอบความคิดในการพัฒนาด้านกลยุทธ์เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดเฉพาะเจาะจงถึงการดำเนินการในระบบธุรกิจหมุนเวียนและทำการบ่งชี้เมื่อระบุเกี่ยวกับปัญหาทางด้านความสูญเสียของวัสดุในภาคธุรกิจงานก่อสร้าง ระเบียบวิธีการถูกกำหนดบนพื้นฐานของการใช้วิธี Balanced Scorecard, BSC สำหรับบริษัททางด้านก่อสร้างในภาคธุรกิจ โดยการศึกษาผ่านกรณีศึกษาของประเทศคาซัคสถาน ลำดับแรกทำการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวัดค่าเกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องที่มีความหลากหลายที่ถูกระบุและให้ความสำคัญในภาคของสำคัญโดยตัวอย่างจากมืออาชีพในภาคธุรกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามโดยระบุว่าดำเนินการธุรกิจหมุนเวียนถูกดำเนินการปฏิบัติสำหรับบริษัทพวกเขา ถัดมาเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อที่จะประเมินในมุมมองของธุรกิจทางด้านผู้ถือหุ้นบนพื้นฐานธุรกิจทางการก่อสร้าง ทำได้ดี เครื่องมือวิธี Balanced Scorecard, BSC ถูกพัฒนาและกลยุทธ์ในการศึกษาความเป็นไปได้ถูกนำเสนอสามารถนำสู่การปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในภาพรวม เครื่องมือถูกพัฒนาจากการวิจัยครั้งนี้เป็นจุดริเริ่มถูกกำหนดใช้จากการชี้วัดประสิทธิผลของการควบคุมปริมาณความสูญเสียของวัสดุในภาคธุรกิจงานก่อสร้างที่เกิดขึ้นในตลาดของอุตสาหกรรมในประเทศคาซัคสถาน วิธีปฏิบัติที่มีความสำคัญได้แก่ ต้นทุนในการขนส่งวัสดุสูญเสีย ($x=3.15$) การปฏิบัติระบบธุรกิจหมุนเวียนเพื่อลดวัสดุสูญเสีย ($x=3.14$) การบริหารของผู้รับเหมาแต่ละรายในการควบคุมวัสดุสูญเสีย ($x=3.39$) ความถูกต้องในการประมาณการวัสดุ ($x=3.84$) การแบ่งปันองค์ความรู้ภายใน ($x=3.59$) วิธีปฏิบัติที่ถูกระบุว่ามีการใช้ในค่าที่สูง คือ ค่าใช้จ่ายเนื่องจากค่าปรับสำหรับการจัดการวัสดุสูญเสียที่ไม่เหมาะสม (89%) การปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายทางด้านสิ่งแวดล้อม (91%) การปฏิบัติตามวิธีการและลำดับของงานที่เหมาะสม (94%)

จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องทำให้ทราบว่าในการพิจารณาปัจจัยสำหรับการประเมินความสามารถขององค์กรในอุตสาหกรรมบนพื้นฐานของความสามารถในการแข่งขันมีปัจจัยหลากหลายประการที่มีความเกี่ยวข้อง โดยพบว่าปัจจัยภายในที่บ่งชี้เกี่ยวกับความสามารถของแต่ละองค์กรได้แก่ ปัจจัยด้านการบริหาร ปัจจัยด้านทรัพยากร ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน และ ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน ซึ่งสามารถสรุปความถี่ของการแนะนำปัจจัยดังกล่าวได้ดังตารางที่ 2.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 แสดงความถี่ของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาในการแข่งขันที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรม

ปัจจัย	ปัจจัยในการประเมิน ความสามารถด้านการ แข่งขัน	ธนุตร์ เอี่ยมอร่าม (2013)	Pulaj et al. (2015)	อุมพร คุณชื่น (2016)	Goh et al. (2017)	สุรพี เทศศมบูรณ์ (2018)	Badawy (2018)	Abonda et al. (2018)	Dobovic J. et. al. (2018)	Angelo et al. (2020)	Woojoong et al. (2020)	Beibut et.al. (2022)	ความถี่
ปัจจัย ด้าน การ บริหาร	โครงสร้างองค์กร			1		1	1						3
	กลยุทธ์องค์กร			1		1				1			3
	ระบบการดำเนินงาน			1		1							2
	รูปแบบการบริหาร			1		1							2
	การพัฒนาบุคลากร			1		1							2
	ทักษะของบุคลากร			1		1							2
	ค่านิยมร่วมในองค์กร			1		1							2
ปัจจัย ด้าน ทรัพยากร	ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดมูลค่า	1			1								2
	ความมีจำกัด ความหายาก ของทรัพยากร	1			1								2
	ความทำซ้ำได้ยากของ ทรัพยากรที่มี	1			1								2
	ความสามารถทดแทนได้ ของทรัพยากร	1			1								2
ปัจจัยที่ สนับสนุน กลยุทธ์ การแข่งขัน	ความเป็นผู้นำทางด้าน ราคา		1					1					2
	การสร้างความแตกต่าง		1					1			1		3
	กลยุทธ์ในการให้ความ สนใจด้านผลสัมฤทธิ์		1				1	1		1			4
	การประสานงานในองค์กร		1				1	1		1			4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ปัจจัยในการประเมิน ความสามารถด้านการ แข่งขัน	ธนทร์ เอี่ยมอร่าม (2013)	Pulaj et al. (2015)	อุมาพร คุณมชื่น (2016)	Goh et al. (2017)	สุรพี เทศสมบุรณ์ (2018)	Badawy (2018)	Abonda et al. (2018)	Dobovic J. et. al. (2018)	Angelo et al. (2020)	Woojoong et al. (2020)	Beibut et.al. (2022)	ความถี่
ปัจจัย ด้านผล สัมฤทธิ์ การ ดำเนิน งาน	การบริหารทางการเงิน								1			1	2
	การจัดการด้านลูกค้า						1		1			1	3
	กระบวนการดำเนินงานใน องค์กร								1		1	1	3
	การเรียนรู้และนวัตกรรม ขององค์กร						1		1		1	1	4

จากตารางที่ 2.1 แสดงความถี่ของปัจจัยในการประเมินความสามารถด้านการแข่งขัน จากการทบทวนวรรณกรรมก่อนทำการรวมปัจจัยค่าความถี่ของปัจจัยที่ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องผู้วิจัยจึงนำปัจจัยที่มีค่าความถี่ตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไปมาพิจารณา

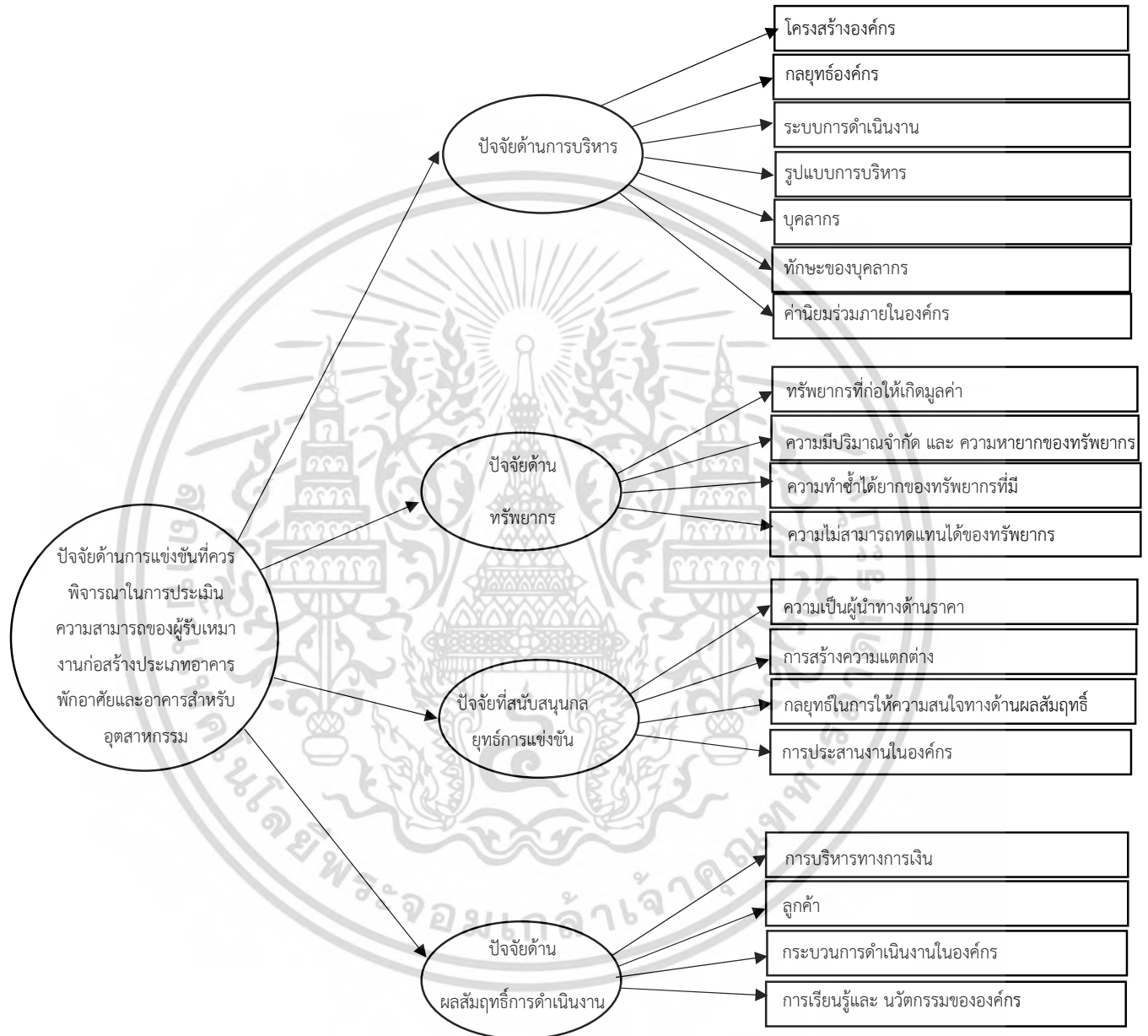
2.4 บทวิเคราะห์

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยในการประเมินความสามารถด้านการแข่งขันที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรม พบว่ามีงานวิจัยจำนวนหนึ่งที่ได้ทำการศึกษาและค้นหาปัจจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยของการพิจารณาประเมินความสามารถด้านการแข่งขันและเป็นลักษณะปัจจัยภายนอก อีกทั้งผู้วิจัยเล็งเห็นว่ายังไม่พบงานวิจัยใดที่กล่าวถึงการพิจารณาค้นคว้าเกี่ยวกับปัจจัยภายในด้านการแข่งขันที่พิจารณานปัจจัยหลักที่ครอบคลุมทั้ง 4 ปัจจัยหลักรวมถึงเป็นการศึกษาในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ซึ่งหากสามารถทำการพิจารณาร่วมของปัจจัยภายในแต่ละด้านร่วมกันจะช่วยให้เกิดการพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมาก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะเป็นการสร้างคุณประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมการก่อสร้าง สิ่งนี้สะท้อนให้เห็นว่าหากขาดขั้นตอนของการพิจารณาปัจจัยทั้ง 4 ประเภทร่วมกันอาจส่งผลต่อความมีประสิทธิภาพในขั้นตอนของการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นข้อมูลที่มีความสำคัญต่อขั้นตอนในการสร้างการตัดสินใจของกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมา ดังนั้นงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรมเพื่อให้กระบวนการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมามีข้อมูลที่มีคุณประโยชน์และมีประสิทธิภาพในการใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนแก่กระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.5 กรอบแนวความคิด

วัตถุประสงค์ : เพื่อหาปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม



รูปที่ 2.1 กรอบแนวความคิดของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

3.1 รูปแบบการวิจัย

เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม การดำเนินการวิจัยนี้จึงเลือกใช้การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ด้วยวิธีการสำรวจ (Survey Method) โดยการจัดทำแบบสอบถามขึ้นมาเพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์และระบุถึงน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่บ่งชี้ถึงสภาวะของการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม

3.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

แหล่งข้อมูล (Source of Data) ซึ่งจำแนกตามแหล่งที่มาของข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัยนี้ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) หมายถึง ข้อมูลที่ไม่ได้เก็บรวบรวมจากแหล่งข้อมูลโดยตรง ในที่นี้คือข้อมูลที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้าง เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์หรือสังเคราะห์แล้วนำมาสร้างกรอบแนวความคิดการวิจัยครั้งนี้

(2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) หมายถึง เป็นข้อมูลที่ได้เก็บรวบรวมขึ้นมาเป็นครั้งแรกจากกลุ่มตัวอย่างโดยตรง ซึ่งยังไม่ได้ผ่านการวิเคราะห์หรือสังเคราะห์เป็นเอกสาร สำหรับงานวิจัยนี้ได้เก็บข้อมูลปฐมภูมิจากแบบสอบถามที่ได้ถามกลุ่มผู้มีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานในองค์กรที่มีความเกี่ยวข้องและดำเนินการทางด้านอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

3.2.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในงานวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่างไว้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(1) ประชากร (Population) ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในบริษัท ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 47,904 คน จากจำนวน 50 บริษัท ที่มีทุนจดทะเบียนบริษัท 1000 ล้านบาทขึ้นไป (อ้างอิงข้อมูลจาก: SET กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์/Property & Construction: PROP CON)

(2) กลุ่มตัวอย่าง (Sample) ที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้คือผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในบริษัท ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 800 คน จากจำนวนบริษัท 8 บริษัท ที่มีทุนจดทะเบียนบริษัท 1,000 ล้านบาทขึ้นไป บริษัทละ 100 คน รวมทั้งสิ้น 800 คน การหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้โดยใช้สูตรคำนวณของ Taro Yamane เนื่องจากทราบขนาดของประชากรที่แน่นอน ($N = 800$) และกำหนดระดับความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้คือ ($e = 10\%$) จำนวนกลุ่มตัวอย่างสามารถคำนวณได้ดังนี้

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

$$n = \frac{800}{1 + (800)(0.10^2)} = 89 \text{ คน}$$

ดังนั้นจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานในบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 89 คน

3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยนี้ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) ซึ่งก็คือผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานในบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 89 คน โดยช่วงเวลาในการดำเนินการเก็บข้อมูล เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2566 ถึง 31 สิงหาคม 2566 ซึ่งมีวิธีการส่งแบบสอบถามไปยังผู้ตอบ ดังนี้

1. ส่งแบบสอบถาม Google Form ผ่าน Gmail
2. แจกแบบสอบถามโดยตรงกับผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานของแต่ละบริษัท

3.3 เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยหรือเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งได้แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล เป็นการถามถึงคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถาม ชนิดปลายปิด (Close - end response Question) และปลายเปิด (Open response Question) ที่มีทางเลือกของคำตอบกำหนดไว้คงที่ และให้ผู้ตอบคำถามได้เลือกเองเพียง 1 คำตอบ หรือเป็นคำถามที่คำตอบไม่ได้กำหนดไว้คงที่ซึ่งคำตอบขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้ตอบคำถาม

ส่วนที่ 2: ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม ส่วนนี้แยกคำถามออกตามกลุ่มของปัจจัยหลัก 4 ปัจจัยและแยกเป็นปัจจัยย่อยตามกลุ่มของปัจจัยหลักนั้น ๆ โดยเป็นการสอบถามระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ในส่วนนี้เป็นคำถามลักษณะปลายปิด (Close - end response Question) ที่ใช้สเกลความสำคัญ (Importance Scale) โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่องกัน 5 ระดับแบบ ไลเคิร์ท (Likert Scale) ดังนี้

- 1 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับต่ำมากหรือไม่มีมีความสำคัญเลยต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับต่ำต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับปานกลางต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับสูงต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับสูงมากต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง

โดยข้อมูลปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม ดังแสดงในตารางตัวอย่างที่ 3.1 เพื่อขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยเพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปวิเคราะห์ในลำดับต่อไป และในส่วนนี้ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเพิ่มเติมปัจจัยอื่น ๆ หากเห็นว่าปัจจัยที่กำหนดไว้ยังไม่ครบถ้วน

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามปัจจัยหลักและปัจจัยย่อย

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านการบริหาร						
1	โครงสร้างองค์กร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากการจัดโครงสร้างองค์กร การกำหนดขอบเขตของอำนาจหน้าที่ รวมถึง กฎระเบียบที่บุคลากรในองค์กรต้องปฏิบัติในธุรกิจภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้างที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น)	5	4	3	2	1
2	กลยุทธ์องค์กร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากการวางแผนการขององค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน และ เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงขององค์กรภายใต้สภาวะปัจจุบันที่ดำเนินธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง)	5	4	3	2	1
3	ระบบการดำเนินงาน (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากสภาวะทางการมุ่งเน้นการปฏิบัติอย่างต่อเนื่องจริงจังในการจัดระบบต่างๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำให้การดำเนินงานโครงการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามปัจจัยหลักและปัจจัยย่อย (ต่อ)

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านการบริหาร						
4	รูปแบบการบริหาร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากรูปแบบหรือวิธีการบริหารที่ผู้นำองค์กรมีการนำมาปรับใช้เพื่อสร้างความเป็นเลิศในการดำเนินงานประกอบด้วย การวางแผน การจัดการองค์กร การควบคุมสั่งการให้พนักงานร่วมกันปฏิบัติงานตามเป้าหมายที่กำหนดไว้)	5	4	3	2	1
5	บุคลากร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารหรือพัฒนาบุคลากรในองค์กร โดยการพัฒนาพนักงานให้มีศักยภาพในการพัฒนาความรู้ ความคิดในการทำงาน โดยมีการนำเอาความรู้จากในอดีตที่ผ่านมาไปประยุกต์ใช้ได้ อย่างถูกต้อง)	5	4	3	2	1
6	ทักษะของบุคลากร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางด้านความสามารถในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ เช่น ความชำนาญ ความรู้เรื่องบัญชี การเงิน และ ความรู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการทำงานที่เกิดข้อผิดพลาดให้ลดลงทำให้เกิดความสูญเสียให้น้อยที่สุดต่อองค์กร)	5	4	3	2	1
7	ค่านิยมร่วมภายในองค์กร (หมายถึง มีการกำหนดค่านิยมร่วมภายในองค์กร เพื่อเป็นแนวทางในการทำงานร่วมกันของทุกคนในองค์กรซึ่งจะทำให้การปฏิบัติงานทั้งส่วนภายในองค์กรและส่วนโครงการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงขึ้น)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามปัจจัยหลักและปัจจัยย่อย (ต่อ)

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านทรัพยากร						
8	ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า (หมายถึง ปัจจัยของ ทรัพยากรที่ช่วยส่งเสริมให้องค์กรมีคุณค่าทางด้าน กลยุทธ์ที่เพิ่มขึ้นในตลาดอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง หรือช่วยลดสิ่งที่เป็นปัจจัยทางด้านภัยคุกคามต่อ องค์กรในตลาดอุตสาหกรรมก่อสร้าง)	5	4	3	2	1
9	ความมีปริมาณจำกัด และ ความหายากของ ทรัพยากร (หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากร ดังกล่าวมีความเป็นอัตลักษณ์และสร้างความ ได้เปรียบในสภาวะการแข่งขันโดยการสร้างกล ยุทธ์ทางการดำเนินงานในอุตสาหกรรมงาน ก่อสร้างที่เป็นเอกลักษณ์เมื่อเปรียบเทียบกับ บริษัทที่เป็นคู่แข่งในตลาดเดียวกัน)	5	4	3	2	1
10	ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี (หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรที่มีโครงสร้างที่ซับซ้อน และส่งผลให้การลอกเลียนแบบทรัพยากรนั้นทำ ได้ยากทำให้เกิดความลำบากในการจัดหา ทรัพยากรดังกล่าวของคู่แข่งซึ่งมีแนวโน้มว่าจะทำ ให้องค์กรมีความสามารถเหนือคู่แข่ง)	5	4	3	2	1
11	ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร (หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรที่ส่งผลให้ คู่แข่งในตลาดอุตสาหกรรมงานก่อสร้างไม่สามารถ ทดแทนทรัพยากรดังกล่าวโดยทรัพยากรทางเลือก ได้และส่งผลให้คู่แข่งไม่สามารถบรรลุผลลัพธ์ใน ระดับเดียวกันได้)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามปัจจัยหลักและปัจจัยย่อย (ต่อ)

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน						
12	ความเป็นผู้นำทางด้านราคา (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการลดต้นทุนในการดำเนินการด้านผลิตภัณฑ์บนพื้นฐานขององค์ความรู้หรือนวัตกรรมทางด้านการก่อสร้างเพื่อให้ราคาในภาพรวมมีราคาที่ต่ำที่สุดและเกิดความได้เปรียบทางศักยภาพที่ดีกว่าค่าเฉลี่ยในอุตสาหกรรม)	5	4	3	2	1
13	การสร้างความแตกต่าง (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการมอบผลประโยชน์ต่อเจ้าของจากผลงานที่มีความเป็นเอกลักษณ์ซึ่งจะเกิดได้จากการมีองค์ความรู้ทางด้านนวัตกรรมขององค์กรที่มีความถูกต้องและหนักแน่น รวมถึงด้านภาพลักษณ์องค์กร เทคโนโลยีทางการก่อสร้าง และ อื่นๆ)	5	4	3	2	1
14	กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์ (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการกำหนดผลสัมฤทธิ์และให้ความสนใจต่อกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ภาคส่วนทางการตลาดจำแนกตามกลุ่มลักษณะงาน เพื่อให้เกิดเป้าหมายการดำเนินการที่ชัดเจนซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสการบรรลุผลสัมฤทธิ์ที่กำหนดไว้)	5	4	3	2	1
15	การประสานงานในองค์กร (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการกำหนดมาตรฐานในการดำเนินงานร่วมกันเพื่อให้เป็นวิถีปฏิบัติในมาตรฐานเดียวกันภายในองค์กร)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามปัจจัยหลักและปัจจัยย่อย (ต่อ)

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน						
16	การบริหารทางการเงิน (หมายถึง การดำเนินการ แปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์ และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัยทางการเงิน ขององค์กรก่อสร้าง เช่น อัตราการเติบโตของ รายได้ อัตราการลดต้นทุน การใช้สินทรัพย์และ ผลตอบแทนที่ได้)	5	4	3	2	1
17	ลูกค้า (หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัด ความสำเร็จของปัจจัยทางด้านลูกค้าขององค์กร เช่น ความพึงพอใจของลูกค้า การรักษาลูกค้าเก่า ลูกค้าใหม่ และ ส่วนแบ่งการตลาด)	5	4	3	2	1
18	กระบวนการดำเนินงานในองค์กร (หมายถึง การ ดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็น วัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัย ทางด้านระบบการทำงานภายในองค์กร เช่น องค์กรพัฒนาและมีการบริหารการทำงานภายใน ที่ดีจะส่งผลให้ทำการก่อสร้างอาคารได้รวดเร็ว มี คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า สะท้อนให้ เห็นถึงความสามารถองค์กร)	5	4	3	2	1
19	การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร (หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมา เป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของ ปัจจัยทางการพัฒนาขององค์กร ด้านองค์ ความรู้และเทคโนโลยีการก่อสร้างต่างๆ ซึ่งการ เรียนรู้และพัฒนาของพนักงานในองค์กร จะเป็น ดัชนีที่ส่งผลต่อกระบวนการทำงานภายในองค์กร)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.3.2 การทดสอบเครื่องมือ

ก่อนที่จะนำแบบสอบถามไปทำการสำรวจจะต้องทำการทดสอบหาความตรง (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ดังนี้

3.3.2.1 ความตรง (Validity) หมายถึง ความถูกต้องแม่นยำของแบบสอบถามที่สามารถวัดได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ หรือเป็นความสามารถของแบบสอบถามที่สามารถสะท้อนความหมายที่แท้จริงของแนวคิดที่ต้องการศึกษาได้อย่างสมบูรณ์และถูกต้อง โดยกำหนดการทดสอบความตรงเป็น 2 ประเด็น คือ

(1) การทดสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยการนำแบบสอบถามไปทดสอบกับผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรม ที่มีประสบการณ์การทำงานไม่ต่ำกว่า 15 ปี จำนวน 5 ท่าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- ทดสอบว่าข้อความในแบบสอบถามมีความเข้าใจหรือไม่ (ถ้าไม่ควรแก้ไขอย่างไร)
- ปัจจัยที่แสดงในแบบสอบถามเป็นปัจจัยที่บ่งชี้ถึงถึงสถานะของการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม
- มีปัจจัยอื่น ๆ เพิ่มเติมหรือไม่
- ท่านเห็นด้วยกับการจัดกลุ่มปัจจัยตามแบบสอบถามหรือไม่ (ถ้าไม่ควรปรับปรุงอย่างไร)

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงเนื้อหากับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์สูงแล้ว จึงทำการปรับแก้ไขแบบสอบถามตามคำแนะนำ แล้วนำแบบสอบถามให้ที่ปรึกษางานวิจัยพิจารณาอีกครั้งหนึ่งก่อนที่จะส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างงานวิจัยจำนวน 89 ชุด เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัยต่อไป

(2) การทดสอบความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยก่อนการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย โดยขั้นแรกจะทำการตรวจสอบการแจกแจงความถี่ของข้อมูลด้วยค่าความเบ้ (Skewness) ดังแสดงในสมการที่ 3.1 เพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติ (Normal Distribution) หรือมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ (Un-normal Distribution)

$$\text{ความเบ้ของตัวอย่าง} = \frac{n\sum[X_i - \bar{X}]^3}{(n-1)(n-2)S^3} \quad (3.2)$$

ถ้าการกระจายตัวของข้อมูลไม่ได้มีการแจกแจงแบบปกติจะทำการหาความสัมพันธ์โดยใช้เครื่องมือทางสถิติแบบไร้พารามิเตอร์ (Nonparametric Statistics) โดยทำการตรวจสอบความสัมพันธ์

ระหว่างปัจจัยด้วยการหาค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยและตรวจสอบความมีเหตุผลของปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้น ซึ่ง $-1 \leq r_s \leq +1$ โดยที่ r_s = สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Spearman

(3) การตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้วยการหาค่าการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้วยการหาค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (Spearman's Rank Correlation Coefficient) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยและตรวจสอบความมีเหตุผลของปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นดังสูตรต่อไปนี้

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

โดยที่ r_s = สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Spearman

d_i = ผลต่างของลำดับที่ของตัวอย่างที่ i

n = จำนวนข้อมูล

ถ้าค่า r_s เป็นบวกแสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ถ้าค่า r_s เป็นลบแสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน

ถ้าค่า r_s มีค่าใกล้เคียง +1 หรือ -1 แสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์กันมาก

ถ้าค่า r_s มีค่าใกล้ 0 แสดงว่าปัจจัยไม่มีความสัมพันธ์กันเลยหรือมีความสัมพันธ์

น้อย

3.3.2.2 การทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) ซึ่งทำการวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha Coefficient) ซึ่งเป็นเทคนิคที่ใช้ในการวัดความสอดคล้องภายในชุดเดียวกัน (Internal Consistency) ดังสูตรต่อไปนี้

$$\alpha = \frac{k \text{ covariance/variance}}{1+(k-1)\text{covariance/variance}} \quad (3.4)$$

โดยที่ k = จำนวนคำถาม

Covariance = ค่าเฉลี่ยของความแปรปรวนระหว่างคำถามต่างๆ

Variance = ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนของคำถาม

ในกรณีที่มีการ Standardize แต่ละคำถามค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha จะกลายเป็นดังแสดงในสูตรต่อไปนี้

$$\alpha = \frac{k\bar{r}}{1+(k-1)\bar{r}} \quad (3.5)$$

โดยที่ \bar{r} = ค่าเฉลี่ยของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคำถามต่างๆ

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลผ่านแล้ว ก็เข้าสู่ขั้นตอนการสำรวจแบบสอบถามจากตัวอย่างวิจัยต่อไป

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อได้ข้อมูลจากการสำรวจแล้วทำการวิเคราะห์ โดยวิเคราะห์เป็นส่วน ๆ ดังนี้

3.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล

ทำการวิเคราะห์ในทุกข้อคำถามในส่วนที่ 1 โดยการหาค่าความถี่ ร้อยละ เปรียบเทียบและรวมถึงการวิจารณ์ผลที่ได้

3.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม

- เปรียบเทียบลำดับความมีอิทธิพลของแต่ละปัจจัยโดยการใช้ตัวชี้วัดระดับความมีความสำคัญ (Importance Index) ตามทฤษฎีเทียบเคียงของ Lehmann ดังแสดงในสูตรต่อไปนี้

$$\text{ตัวชี้วัดระดับความสำคัญ} = \frac{\text{ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ}}{\text{ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน}} \quad (3.6)$$

สำหรับค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญซึ่งเป็นการวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลาง (Measures of Central Tendency) ของระดับความสำคัญของปัจจัยจะหาได้จากผลรวมของระดับความสำคัญของปัจจัยหารด้วยจำนวนข้อมูลทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่างดังแสดงในสูตรต่อไปนี้

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} \quad (3.7)$$

โดยที่ \bar{X} = ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ

X_i = ระดับความสำคัญของปัจจัยของกลุ่มตัวอย่างที่ i

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

i = กลุ่มตัวอย่างที่ 1, 2, 3, ..., n

n = จำนวนข้อมูลทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ซึ่งเป็นการวัดการกระจายของข้อมูล (Measures of Variability) ถ้าข้อมูลที่มีการกระจายมากจะมีประสิทธิภาพน้อยกว่าข้อมูลที่มีการกระจายน้อย ดังสูตรต่อไปนี้

$$S.D. = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}} \quad (3.8)$$

โดยที่ S.D. = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง

\bar{X} = ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ

X_i = ระดับความสำคัญของปัจจัยของกลุ่มตัวอย่างที่ i

i = กลุ่มตัวอย่างที่ 1, 2, 3, ..., n

n = จำนวนข้อมูลทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่าง

3.4.3 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัย

การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรมโดยใช้วิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test เพื่อทดสอบเปรียบเทียบคุณลักษณะบางประการของกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่มที่เป็นอิสระต่อกัน ข้อมูลมีระดับการวัดค่า ตั้งแต่ Ordinal Scale ขึ้นไป และมีคุณสมบัติที่ไม่สามารถใช้สถิติพารามิเตอร์ทดสอบได้วิธีการทางสถิติ The Wilcoxon Mann Whitney Test สามารถนำมาทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ โดยมีขั้นตอนดังนี้

1) หาค่า m และ n เมื่อ m คือจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าน้อยที่สุด หรือจำนวนข้อมูลชุด X_i และ n คือจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีค่ามาก หรือจำนวนข้อมูลชุด Y_i

2) นำข้อมูลทั้งสองกลุ่มมารวมกันและมาแจกแจงความถี่รวมกันและจัดลำดับที่ใหม่ให้ N คือจำนวนข้อมูลทั้งหมด $N = m + n$ กรณีที่มีตำแหน่งซ้ำๆกัน ก็หาค่าเฉลี่ยของลำดับที่นั้นๆ

3) หาผลรวมของลำดับที่ในกลุ่มชุด X_i โดยกำหนดให้มีค่าเป็น W_x หรือ $W_x = \sum_{i=1}^m R_i$ เมื่อ R_i คือ ลำดับที่ในกลุ่มชุด X_i

4) การหาค่า p value ช่วงที่ 1 เมื่อ $m < 10$ และ $n < 10$ (หรือ $n < 12$ เมื่อ $m = 3, 4$) ใช้ค่า W_x หาค่า p value

4.1) การทดสอบทิศทางเดียว ให้นำค่า p ไปเปรียบเทียบกับ α

4.2) การทดสอบสองทิศทาง ให้นำค่า $2p$ ไปเปรียบเทียบกับ α ช่วงที่ 2 เมื่อ $m > 10$ และ $n > 10$ การใช้ตารางสำเร็จไม่มีค่า p value ใช้วิธีหาค่า Z จาก W_x , μ_x และ α_{wx} โดยยอมรับว่า Z มีการแจกแจงแบบโค้งปกติ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0 และมีค่าความแปรปรวนเท่ากับ 1

5) เมื่อได้ค่า p value ให้นำมาทดสอบสมมติฐานของการวิจัย โดย $H_0 =$ ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยที่เป็นปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างไม่แตกต่างกันระหว่างระดับผู้บริหารและผู้บริหารและให้ $H_1 =$ ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญที่เป็นปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างแตกต่างกันระหว่างระดับผู้บริหารและผู้บริหาร

5.1) ถ้า $p < \alpha$ ก็คัดค้าน H_0

5.2) ถ้า $p \geq \alpha$ ก็ยอมรับ H_0

3.5 สรุป

เริ่มต้นจากการทบทวนวรรณกรรมจากบทความทางวิชาการจากทั้งในประเทศและนอกประเทศที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้าง แต่ยังไม่พบบทความใดที่กล่าวถึงการพิจารณาค้นคว้าเกี่ยวกับปัจจัยภายในด้านการแข่งขันที่พิจารณานปัจจัยหลักที่ครอบคลุมทั้ง 4 ปัจจัยหลักรวมถึงเป็นการศึกษาในส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกันอุตสาหกรรมก่อสร้างซึ่งหากสามารถทำการพิจารณาร่วมของปัจจัยภายในแต่ละด้านร่วมกันจะช่วยให้เกิดการพิจารณาพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากนั้นทำการกำหนดกรอบแนวความคิดหลักที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยหลักและปัจจัยรองของปัจจัยในการประเมินความสามารถด้านการแข่งขันที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ขั้นตอนต่อมาเป็นการทำการออกแบบสอบถามเพื่อทดสอบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ซึ่งแบบสอบถามต้องผ่านการทดสอบความถูกต้อง (Content Validity) ก่อนการนำแบบสอบถามไปทดสอบโดยผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง จำนวน 5 ท่าน เพื่อทดสอบ/ แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัจจัย/ ตรวจสอบข้อความในแบบสอบถามว่ามีความถูกต้อง ครบถ้วน ง่ายต่อความเข้าใจหรือไม่ หลังจากนั้นทำการแจก

แบบสอบถามให้กับกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการทดสอบและรวบรวมข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์ในบทถัดไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการวิจัย

4.1 บทนำ

จากบทที่ที่ผ่านมาหลังจากทำการเก็บข้อมูลปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้จำนวนแบบสอบถามกับฝ่ายบริหาร จำนวน 50 ชุด ได้รับการตอบรับจำนวน 41 ชุด คิดเป็น 82.0%, แบบสอบถามที่ใช้กับฝ่ายปฏิบัติงาน จำนวน 60 ชุด ได้รับการตอบรับจำนวน 48 ชุด คิดเป็น 80.0% และ แบบสอบถามรวมฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน จำนวน 110 ชุด ได้รับการตอบรับจำนวน 89 ชุด คิดเป็น 80.90% โดยส่งแบบสอบถาม Google form ผ่าน Gmail และวิธีแจกแบบสอบถามโดยตรงกับผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานของแต่ละบริษัท

จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ค่าทางสถิติโดยแยกเป็นส่วนๆ ประกอบด้วย

1. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคลทำการวิเคราะห์ในทุกข้อคำถามในส่วนที่ 1 โดยการหาค่าความถี่ ร้อยละ เปรียบเทียบและการวิจารณ์ผลที่ได้
2. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน โดยเปรียบเทียบลำดับความมีอิทธิพลของแต่ละปัจจัยโดยใช้ตัวชี้ระดับความสำคัญ
3. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3: เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้วิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test

4.2 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล

เป็นการวิเคราะห์โดยการหาค่าความถี่และร้อยละ ซึ่งคำถามเหล่านี้ได้ถามเพื่อต้องการทราบข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน

ส่วนที่ 1 คุณสมบัติของท่านและองค์กร ขอทราบคุณสมบัติของท่านและองค์กรท่านดังต่อไปนี้

คำถามข้อ 1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรของท่าน และคำถามข้อที่ 1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง

ตารางที่ 4.1 แสดงตำแหน่งงานปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานะ	ตำแหน่งงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ระยะเวลาดำรงตำแหน่งเฉลี่ย (ปี)
ฝ่ายบริหาร	ผู้บริหารองค์กร	17	19.10	5.82
	ผู้จัดการโครงการ	14	15.73	6.93
	ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง	10	11.24	6.70
ฝ่ายปฏิบัติงาน	เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง	8	8.99	6.00
	วิศวกร/ สถาปนิกโครงการ	14	15.73	7.50
	วิศวกร/ สถาปนิกสำนักงาน(ทุกสาขา)	26	29.21	6.00
รวม		89	100.00	6.39

จากตารางที่ 4.1 แสดงตำแหน่งงานปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า มีฝ่ายบริหารประกอบด้วย ตำแหน่งผู้บริหารองค์กร จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 19.10 ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งเฉลี่ย 5.82 ปี ตำแหน่งผู้จัดการโครงการจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 15.73 ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งเฉลี่ย 6.93 ปี และ ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.24 ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งเฉลี่ย 6.70 ปี ส่วนฝ่ายปฏิบัติงาน ประกอบด้วย ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 8.99 ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งเฉลี่ย 6.00 ปี ตำแหน่งวิศวกร/ สถาปนิกโครงการ จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 15.73 ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งเฉลี่ย 7.50 ปี และ ตำแหน่งวิศวกร/ สถาปนิกสำนักงาน (ทุกสาขา) จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 29.21 ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งเฉลี่ย 6.00 ปี

คำถามข้อ 1.5 ประเภทธุรกิจที่องค์กรดำเนินการ

ตารางที่ 4.2 แสดงประเภทธุรกิจที่องค์กรดำเนินการ

สถานะ	ลักษณะของสิ่งก่อสร้าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ฝ่ายบริหาร	ธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอาคารพักอาศัย	26	29.21
	ธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอาคารภาคอุตสาหกรรม	15	16.85
ฝ่ายปฏิบัติงาน	ธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอาคารพักอาศัย	20	22.47
	ธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอาคารภาคอุตสาหกรรม	28	31.47
รวม		89	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.2 แสดงประเภทของธุรกิจขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการ พบว่า ใน ส่วนของฝ่ายบริหารที่ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัย จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 29.21, ฝ่ายบริหารที่ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคาร ภาคอุตสาหกรรม จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 16.85, ฝ่ายปฏิบัติงานที่ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัย จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 22.47 และ ฝ่ายปฏิบัติงานที่ประกอบ ธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารภาคอุตสาหกรรม จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 31.47

คำถามข้อ 1.6 ระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้ง

ตารางที่ 4.3 แสดงระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้ง

สถานะ	ระยะเวลาที่ตั้ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ฝ่ายบริหาร	ต่ำกว่า 10 ปี	6	6.74
	11 – 20 ปี	9	10.11
	21 – 30 ปี	16	17.98
	31 ปีขึ้นไป	10	11.24
ฝ่ายปฏิบัติงาน	ต่ำกว่า 10 ปี	10	11.24
	11 – 20 ปี	10	11.24
	21 – 30 ปี	10	11.24
	31 ปีขึ้นไป	18	20.21
รวม		89	100.00

จากตารางที่ 4.3 แสดงระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้งพบว่า ในส่วนของฝ่ายบริหาร ระยะเวลาที่องค์กร ได้ก่อตั้งเป็นเวลาต่ำกว่า 10 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.74, 11-20 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 10.11, 21-30 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 17.98 และ 31ปีขึ้นไป จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.24 ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติงาน ระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้งเป็นเวลาต่ำกว่า 10 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.24, 11-20 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.24, 21-30 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.24 และ 31ปีขึ้นไป จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 20.21

คำถามข้อ 1.7 มูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 แสดงมูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี

สถานะ	มูลค่าโดยประมาณ/ปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ฝ่ายบริหาร	ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท	0	0.00
	1,001 – 5,000 ล้านบาท	18	20.21
	5,001 – 10,000 ล้านบาท	2	2.25
	10,001 – 15,000 ล้านบาท	6	6.74
	15,001 – 20,000 ล้านบาท	10	11.24
	25,000 ล้านบาทขึ้นไป	5	5.61
ฝ่ายปฏิบัติงาน	ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท	0	0.00
	1,001 – 5,000 ล้านบาท	24	26.97
	5,001 – 10,000 ล้านบาท	7	7.87
	10,001 – 15,000 ล้านบาท	7	7.87
	15,001 – 20,000 ล้านบาท	3	3.37
	25,000 ล้านบาทขึ้นไป	7	7.87
รวม		89	100.00

จากตารางที่ 4.4 แสดงมูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี พบว่า ส่วนฝ่ายบริหารมีมูลค่า 1,001 – 5,000 ล้านบาท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 20.22, มูลค่า 5,001 – 10,000 ล้านบาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.25, มูลค่า 10,001 – 15,000 ล้านบาท จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.74, มูลค่า 15,001 – 20,000 ล้านบาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 11.24 และ 25,000 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 5.61 ส่วนฝ่ายปฏิบัติงานมีมูลค่า 1,001 – 5,000 ล้านบาท จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 26.97, มูลค่า 5,001 – 10,000 ล้านบาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.87, มูลค่า 10,001 – 15,000 ล้านบาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.87, มูลค่า 15,001 – 20,000 ล้านบาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.37 และ 25,000 ล้านบาทขึ้นไป จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7.87

4.3 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2: ระดับความสำคัญของปัจจัย

4.3.1 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 แสดงค่าลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้าง	ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ตัวชี้วัดระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ปัจจัยด้านการบริหาร			28.51*	
โครงสร้างองค์กร	4.66	0.74	5.99	6
กลยุทธ์องค์กร	4.56	0.55	8.29	1
ระบบการดำเนินงาน	4.66	0.57	8.10	4
รูปแบบการบริหาร	4.49	0.55	8.11	3
บุคลากร	4.54	0.55	8.22	2
ทักษะของบุคลากร	4.46	0.67	6.62	5
ค่านิยมร่วมภายในองค์กร	4.15	0.91	4.56	7
ปัจจัยด้านทรัพยากร			20.83	
ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า	4.32	0.79	5.47	1
ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร	4.27	0.81	5.29	2
ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี	4.22	0.85	4.95	4
ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร	4.24	0.83	5.11	3
ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน			28.65	
ความเป็นผู้นำทางด้านราคา	4.61	0.67	6.92	3
การสร้างความแตกต่าง	4.49	0.60	7.52	2
กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์	4.51	0.60	7.56	1
การประสานงานในองค์กร	4.49	0.68	6.65	4
ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน			29.70	
การบริหารทางการเงิน	4.59	0.84	5.49	4
ลูกค้า	4.68	0.57	8.25	1
กระบวนการดำเนินงานในองค์กร	4.61	0.59	7.86	3
การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร	4.39	0.54	8.10	2

หมายเหตุ: เนื่องจากปัจจัยโดยทั่วไปมี 4 หัวข้อ แต่ปัจจัยด้านการบริหารมี 7 หัวข้อ จึงใช้สัดส่วน *0.571428

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.5 พบว่าปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในมุมมองของฝ่ายบริหาร โดยเรียงลำดับตัวชี้วัดระดับความสำคัญของปัจจัยหลักที่มีค่ามากไปหาน้อยได้ดังนี้

ลำดับที่หนึ่ง ด้านปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ลูกค้ำ ลำดับที่สอง คือ การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร ลำดับที่สาม คือ กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และ ลำดับที่สี่ คือ การบริหารทางการเงิน

ลำดับที่สอง ด้านปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์ ลำดับที่สอง คือ การสร้างความแตกต่าง ลำดับที่สาม คือ ความเป็นผู้นำทางด้านราคา และ ลำดับที่สี่ คือ การประสานงานในองค์กร

ลำดับที่สาม ด้านปัจจัยการบริหาร เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ กลยุทธ์องค์กร ลำดับที่สอง คือ บุคลากร ลำดับที่สาม คือ รูปแบบการบริหาร ลำดับที่สี่ คือ ระบบการดำเนินงาน ลำดับที่ห้า คือ ทักษะของบุคลากร ลำดับที่หก คือ โครงสร้างองค์กร และ ลำดับที่เจ็ด คือ ค่านิยมร่วมภายในองค์กร

ลำดับที่สี่ ด้านปัจจัยทรัพยากร เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่าลำดับที่สอง คือ ความมีปริมาณจำกัด และ ความหายากของทรัพยากร ลำดับที่สาม คือ ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร และ ลำดับที่สี่ คือ ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี

จากผลของค่าตัวชี้วัดระดับความสำคัญของปัจจัยในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในมุมมองของฝ่ายบริหารให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงานสูงสุด เนื่องจากผู้บริหารมีแนวทางที่มุ่งเน้นสร้างความสำเร็จให้กับองค์กรซึ่งต้องอาศัยการตอบสนองต่อลูกค้าได้ทันท่วงทีซึ่ง นวัตกรรมองค์กร, กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และ การบริหารทางการเงินนั้นเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยสนับสนุนให้การตอบสนองดังกล่าวเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนปัจจัยที่มีค่าตัวชี้วัดระดับความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ คือ ปัจจัยด้านทรัพยากรเนื่องจากปัจจัยด้านดังกล่าวมีปัจจัยย่อยที่เกี่ยวกับการบริหารและพัฒนาทรัพยากรซึ่งเป็นสิ่งที่มีความเกี่ยวข้องต่อผู้บริหารค่อนข้างน้อย

4.3.2 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน

ตารางที่ 4.6 แสดงค่าลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้าง	ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ตัวชี้วัดระดับความสำคัญ	ลำดับที่
ปัจจัยด้านการบริหาร			29.10*	
โครงสร้างองค์กร	4.40	0.57	7.66	2
กลยุทธ์องค์กร	4.44	0.58	7.65	3
ระบบการดำเนินงาน	4.58	0.61	7.48	4
รูปแบบการบริหาร	4.38	0.70	6.22	6
บุคลากร	4.52	0.65	6.93	5
ทักษะของบุคลากร	4.65	0.48	9.61	1
ค่านิยมร่วมภายในองค์กร	4.06	0.76	5.38	7
ปัจจัยด้านทรัพยากร			24.31	
ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า	4.29	0.65	6.59	1
ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร	4.29	0.65	6.59	2
ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี	4.31	0.72	6.00	3
ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร	4.19	0.82	5.13	4
ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน			28.33	
ความเป็นผู้นำทางด้านราคา	4.44	0.62	7.21	2
การสร้างความแตกต่าง	4.29	0.65	6.90	4
กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์	4.31	0.62	7.27	1
การประสานงานในองค์กร	4.19	0.62	6.95	3
ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน			32.09	
การบริหารทางการเงิน	4.54	0.54	8.35	2
ลูกค้า	4.58	0.50	9.20	1
กระบวนการดำเนินงานในองค์กร	4.50	0.58	7.71	3
การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร	4.38	0.64	6.84	4

หมายเหตุ: เนื่องจากปัจจัยโดยทั่วไปมี 4 หัวข้อ แต่ปัจจัยด้านการบริหารมี 7 หัวข้อ จึงใช้สัดส่วน *0.571428

จากตารางที่ 4.6 พบว่าปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้าง ในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน มีดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลำดับที่หนึ่ง ด้านปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ลูกค้ำ ลำดับที่สอง คือ การบริหารทางการเงิน ลำดับที่สาม คือ กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และ ลำดับที่สี่ คือ การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร

ลำดับที่สอง ด้านปัจจัยการบริหาร เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ทักษะของบุคลากร ลำดับที่สอง คือ โครงสร้างองค์กร ลำดับที่สาม คือ กลยุทธ์องค์กร ลำดับที่สี่ คือ ระบบการดำเนินงาน ลำดับที่ห้า คือ บุคลากร ลำดับที่หก คือ รูปแบบการบริหาร และ ลำดับที่เจ็ด คือ ค่านิยมร่วมภายในองค์กร

ลำดับที่สาม ด้านปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์ ลำดับที่สอง คือ ความเป็นผู้นำทางด้านราคา ลำดับที่สาม คือ การประสานงานในองค์กร และ ลำดับที่สี่ คือ การสร้างความแตกต่าง

ลำดับที่สี่ ด้านปัจจัยทรัพยากร เรียงลำดับปัจจัยย่อยได้ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่าลำดับที่สอง คือ ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร ลำดับที่สาม คือ ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี และ ลำดับที่สี่ คือ ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร

จากผลของค่าตัวชี้วัดระดับความสำคัญของปัจจัยในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้าง ในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงานให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงานสูงที่สุดเนื่องมาจากฝ่ายปฏิบัติงานมีแนวคิดเช่นเดียวกับฝ่ายบริหารคือมีแนวทางที่มุ่งเน้นสร้างความสำเร็จให้กับองค์กรซึ่งต้องอาศัยการตอบสนองต่อลูกค้าได้ทันท่วงทีซึ่ง นวัตกรรมองค์กร,กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และ การบริหารทางการเงินนั้นเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยสนับสนุนให้การตอบสนองดังกล่าวเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนปัจจัยที่มีค่าตัวชี้วัดระดับความสำคัญของปัจจัยดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ คือ ปัจจัยด้านทรัพยากรเนื่องจากฝ่ายปฏิบัติงานมีความเกี่ยวข้องต่อทรัพยากรในบทบาทเป็นเพียงผู้ใช้ทรัพยากรเท่านั้น การพัฒนาทรัพยากรอาจไม่ใช่หน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายปฏิบัติการ จึงทำให้มุมมองฝ่ายปฏิบัติการคำนึงเฉพาะแต่การใช้ทรัพยากร

4.3.3 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติการ โดยใช้วิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test

ตารางที่ 4.7 แสดงการเปรียบเทียบความเหมือนและความต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติการ

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่พิจารณา	ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ		p-value	ความเหมือนและความต่างของปัจจัย
	ฝ่ายบริหาร	ฝ่ายปฏิบัติการ		
ด้านการบริหาร				
โครงสร้างองค์กร	4.66	4.40	0.320	ไม่แตกต่าง
กลยุทธ์องค์กร	4.56	4.44	0.306	ไม่แตกต่าง
ระบบการดำเนินงาน	4.66	4.58	0.537	ไม่แตกต่าง
รูปแบบการบริหาร	4.49	4.38	0.575	ไม่แตกต่าง
บุคลากร	4.54	4.52	0.879	ไม่แตกต่าง
ทักษะของบุคลากร	4.46	4.65	0.259	ไม่แตกต่าง
ค่านิยมร่วมภายในองค์กร	4.15	4.06	0.381	ไม่แตกต่าง
ด้านทรัพยากร				
ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า	4.32	4.29	0.629	ไม่แตกต่าง
ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร	4.27	4.29	0.875	ไม่แตกต่าง
ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี	4.22	4.31	0.731	ไม่แตกต่าง
ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร	4.24	4.19	0.703	ไม่แตกต่าง
ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน				
ความเป็นผู้นำทางด้านราคา	4.61	4.44	0.099	ไม่แตกต่าง
การสร้างความแตกต่าง	4.49	4.29	0.793	ไม่แตกต่าง
กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์	4.51	4.31	0.966	ไม่แตกต่าง
การประสานงานในองค์กร	4.49	4.19	0.098	ไม่แตกต่าง
ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน				
การบริหารทางการเงิน	4.59	4.54	0.163	ไม่แตกต่าง
ลูกค้า	4.68	4.58	0.211	ไม่แตกต่าง
กระบวนการดำเนินงานในองค์กร	4.61	4.50	0.307	ไม่แตกต่าง
การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร	4.39	4.38	0.941	ไม่แตกต่าง

หมายเหตุ: ถ้า p - value มีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าข้อมูลทั้งสองกลุ่มมีความเห็นต่อปัจจัยแตกต่างกัน
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ไม่ควรเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
แม้ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.7 พบว่าปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงานที่ได้จากการทดสอบด้วยวิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test พบว่าค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยที่เป็นปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างแตกต่างกันระหว่างระดับผู้บริหารและระดับปฏิบัติงาน มีความไม่แตกต่างกันในทุกปัจจัยย่อย จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความเห็นต่อปัจจัยย่อยต่างๆที่ผู้ปฏิบัติงานที่ระดับต่างกันแต่อยู่ในองค์กรเดียวกันควรจะมีความเห็นต่อปัจจัยย่อยที่ไม่แตกต่างกัน

4.4 สรุปผล

จากบทที่ 3 ผลจากการทำแบบสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญทั้ง 5 ท่านเห็นด้วยกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงสร้างของปัจจัยมีความถูกต้องครบถ้วน และสามารถนำไปสำรวจสอบถามต่อผู้ที่ปฏิบัติงานในองค์กรผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างได้ จากนั้นผลจากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามและได้นำมาวิเคราะห์ค่าทางสถิติ อันประกอบด้วย

1. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล โดยการหาค่าความถี่ ร้อยละ เปรียบเทียบ และการวิจารณ์ผลที่ได้
2. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน โดยเปรียบเทียบลำดับความมีอิทธิพลของแต่ละปัจจัยโดยการใช้ตัวชี้ระดับความมีความสำคัญ
3. วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3: เปรียบเทียบความเหมือนและแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้วิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้เป็นดังนี้

4.4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลโดยการหาค่าความถี่และร้อยละในด้านตำแหน่งงานปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม, ประเภทธุรกิจที่องค์กรดำเนินการ, ระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้ง, มูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี จากผลการวิเคราะห์พบว่า ในส่วนของฝ่ายบริหาร มีทั้งตำแหน่งผู้บริหารองค์กร, ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง และ ผู้จัดการโครงการ โดยส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งเฉลี่ยเป็นเวลา 6.48 ปี ส่วนใหญ่ดำเนินการในธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัย โดยระยะเวลาที่ได้ก่อตั้งของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 21 – 30 ปี มูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี มีตั้งแต่ 1,001 ล้านบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถึง 25,000 ล้านบาทขึ้นไป ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติการมีทั้งตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง, วิศวกรโครงการ, วิศวกรฝ่ายวิศวกรรมสำนักงาน (ทุกสาขา) และ ตำแหน่งอื่นๆ โดยส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งเฉลี่ยเป็นเวลา 6.50 ปี ส่วนใหญ่ดำเนินการในธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารภาคอุตสาหกรรม โดยระยะเวลาที่ได้ก่อตั้งของบริษัทส่วนใหญ่ตั้งแต่ 31 ปีขึ้นไป มูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรดำเนินการต่อปี มีตั้งแต่ 1,001 – 5,000 ล้านบาท ถึง และมูลค่าสูงสุดของโครงการที่องค์กรดำเนินการ 25,000 ล้านบาทขึ้นไป

4.4.2 การวิเคราะห์ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน

จากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความสำคัญและพิจารณาเรียงลำดับจากมากไปน้อย พบว่า

- 1) ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ลูกค้า ลำดับที่สอง คือ การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร ลำดับที่สาม คือ กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และลำดับที่สี่ คือ การบริหารทางการเงิน
- 2) ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ กลยุทธ์ในการให้ความสนใจในด้านผลสัมฤทธิ์ ลำดับที่สอง คือ การสร้างความแตกต่าง ลำดับที่สาม คือ ความเป็นผู้นำทางด้านราคา และลำดับที่สี่ คือ การประสานงานในองค์กร
- 3) ปัจจัยด้านการบริหาร เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ กลยุทธ์ขององค์กร ลำดับที่สอง คือ บุคลากร ลำดับที่สาม คือ รูปแบบบริหาร ลำดับที่สี่ คือ ระบบการดำเนินงาน ลำดับที่ห้า คือ ทักษะของบุคลากร ลำดับที่หก คือ โครงสร้างองค์กร และลำดับที่เจ็ด คือ ค่านิยมร่วมภายในองค์กร
- 4) ปัจจัยด้านทรัพยากร เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า ลำดับที่สอง คือ ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร ลำดับที่สาม คือ ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร และลำดับที่สี่ คือ ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี

จากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความสำคัญและพิจารณาเรียงลำดับจากมากไปน้อย พบว่า

- 1) ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ลูกค้ำ ลำดับที่สอง คือ การบริหารทางการเงิน ลำดับที่สาม คือ กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และ ลำดับที่สี่ คือ การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร
- 2) ปัจจัยด้านการบริหาร เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ทักษะของบุคลากร ลำดับที่สอง คือ โครงสร้างองค์กร ลำดับที่สาม คือ กลยุทธ์องค์กร ลำดับที่สี่ คือ ระบบการดำเนินงาน ลำดับที่ห้า คือ บุคลากร ลำดับที่หก คือ รูปแบบการบริหาร และ ลำดับที่เจ็ด คือ ค่านิยมร่วมภายในองค์กร
- 3) ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ กลยุทธ์ในการให้ความสนใจในด้านผลสัมฤทธิ์ ลำดับที่สอง คือ ความเป็นผู้นำทางด้านราคา ลำดับที่สาม คือ การประสานงานในองค์กร และลำดับที่สี่ คือ การสร้างความแตกต่าง
- 4) ปัจจัยด้านทรัพยากร เรียงลำดับจากระดับความสำคัญของปัจจัยย่อย ดังนี้ ลำดับที่หนึ่ง คือ ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า ลำดับที่สอง คือ ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร ลำดับที่สาม คือ ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี และลำดับที่สี่ คือ ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร

4.4.3 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้วิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test จากการวิเคราะห์สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหาร และฝ่ายปฏิบัติงานซึ่งทั้งสองมุมมองนั้นให้ความเห็นไม่แตกต่างกันทั้ง 19 ปัจจัย แสดงว่าทั้งสองฝ่ายมองปัจจัยด้านการแข่งขันที่พิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างคล้ายคลึงกัน

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากสถานะในปัจจุบันอุตสาหกรรมการก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีสถานะการแข่งขันสูงองค์กรที่ดำเนินกิจการมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินการปรับตัวโดยการพัฒนา, ปรับปรุงทางด้านปัจจัยต่างๆให้เกิดการพัฒนาเพื่ออยู่ในสถานะที่สามารถแข่งขันอยู่ได้ในสภาพแวดล้อมดั่งที่กล่าวข้างต้น ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาปัจจัยต่างๆทางการแข่งขันเพื่อให้เกิดภาวะความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างที่ควรถูกพิจารณาประกอบในขั้นตอนของการพิจารณาคัดเลือกผู้ดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีคุณสมบัติที่เหมาะสมที่สุดของทางผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่านักวิจัยหลายท่านได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยด้านต่างๆที่เกี่ยวกับการแข่งขันที่ควรถูกพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้ดำเนินการทั้งในประเทศและต่างประเทศ และยังไม่มีพบนักวิจัยท่านใดได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรถูกพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้าง อีกทั้งยังขาดการวิเคราะห์ปัจจัยภายในที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมการก่อสร้างซึ่งเป็นข้อมูลสนับสนุนที่มีความสำคัญต่อกระบวนการประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ศึกษาปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้างโดยเฉพาะในงานประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม โดยการวิเคราะห์สามารถจัดกลุ่มปัจจัยได้ 4 ด้าน อันได้แก่ 1) ด้านการบริหาร 2) ด้านทรัพยากร 3) ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์ทางการแข่งขัน และ 4) ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน

การศึกษาเริ่มจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งจากวารสาร, วิทยานิพนธ์ในประเทศและต่างประเทศ รวมไปถึงปัจจัยในการพิจารณาเพื่อประเมินความสามารถด้านต่างๆ ซึ่งจากการศึกษายังไม่พบนักวิจัยท่านใดได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถในงานก่อสร้างในประเทศไทย

หลังจากนั้นทำการวางกรอบแนวความคิดของโครงสร้างของปัจจัยในแต่ละด้าน เพื่อพัฒนาโครงสร้างของปัจจัยดังกล่าวโดยอาศัยปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นและความรู้ที่มีมาก่อนหน้าของตัวผู้วิจัยเอง จากนั้นได้ทำการออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ซึ่งก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจนั้น ได้ทำการทดสอบความตรงเชิงเนื้อหาโดยนำไปทดสอบกับผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์สูงจำนวน 5 ท่านเพื่อปรับปรุงแบบสอบถามให้กระชับและให้เกิดความเข้าใจได้โดยง่ายของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรถูกพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้างในมุมมองของผู้บริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน จากนั้นทำการแจกแบบสอบถามจำนวน 30 ชุด เพื่อต้องการนำผลมา

ทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลก่อน ซึ่งผลการทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างโดยการหาค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman พบว่าทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งอธิบายได้ว่าปัจจัยทุกตัวบ่งชี้ถึงปัจจัยที่มีผลด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง และผลการทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกลโดยใช้วิธี Cronbach' s Alpha ของฝ่ายบริหารได้ค่า 0.897 และฝ่ายปฏิบัติการได้ค่า 0.875 แสดงว่าสเกลของแบบสอบถามนี้มีความเชื่อถือได้

การแจกแจงแบบสอบถามโดยการออกแบบสอบถามเพื่อวัดระดับความสำคัญของปัจจัยจากกลุ่มตัวอย่าง (Sample) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือเก็บข้อมูลจากฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงานขององค์กรผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง ซึ่งจำนวนแบบสอบถามที่ใช้กับฝ่ายบริหารได้รับการตอบรับจำนวน 41 ชุด คิดเป็นร้อยละ 82.00 และแบบสอบถามที่ใช้กับฝ่ายปฏิบัติการได้รับการตอบรับ 48 ชุด คิดเป็นร้อยละ 80.00 ซึ่งจากผลของแบบสอบถามที่มาวิเคราะห์สามารถสรุปได้ดังนี้

5.1.1 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน

ปัจจัยด้านการบริหาร

ผลการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน ปัจจัยด้านการบริหาร ลำดับที่หนึ่งในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ กลยุทธ์องค์กร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติการ คือ ทักษะของบุคลากร ทั้งนี้อาจเป็นเพราะฝ่ายบริหารคำนึงถึงความสำคัญของการกำหนดทิศทางกรบริหารงานขององค์กร ส่วนฝ่ายปฏิบัติงานให้ความสำคัญกับทักษะส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อการปฏิบัติงาน ลำดับที่สองในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ บุคลากร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ โครงสร้างองค์กร ทั้งนี้อาจเป็นเพราะฝ่ายบริหารคำนึงถึงภาพรวมของระดับคุณภาพของบุคลากรส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ในการบริหารงาน ส่วนฝ่ายปฏิบัติงานให้ความสำคัญกับลักษณะโครงสร้างองค์กร ลำดับที่สามในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ รูปแบบการบริหาร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ กลยุทธ์องค์กร ลำดับที่สี่ในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติการ คือ ระบบการดำเนินงาน ลำดับที่ห้าในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ ทักษะของบุคลากร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ บุคลากร ลำดับที่หกในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ โครงสร้างองค์กร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ รูปแบบการบริหาร และ ลำดับที่เจ็ดในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ค่านิยมร่วมภายในองค์กรซึ่งเหตุผลที่ทั้งสองกลุ่มมีความคิดเห็นเหมือนกันเพราะเนื่องมาจากมีความคิดที่ว่าค่านิยมร่วมในองค์กรเป็นสิ่งที่ไม่ส่งผลทางตรงต่อประสิทธิภาพของความสามารถของผู้รับเหมาโดยคิดว่าเป็นปัจจัยเสริมเท่านั้น

5.1.2 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน ปัจจัยด้านทรัพยากร

ผลการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน ปัจจัยด้านทรัพยากร ลำดับที่หนึ่งในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า ลำดับที่สองในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของทรัพยากร ลำดับที่สามในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี และลำดับที่สี่ในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร

5.1.3 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน

ผลการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน เกี่ยวกับปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน ลำดับที่หนึ่งในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ กลยุทธ์ในการให้ความสนใจด้านผลสัมฤทธิ์ ลำดับที่สองในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ การสร้างความแตกต่าง ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ความเป็นผู้นำทางด้านราคา ลำดับที่สามในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ ความเป็นผู้นำทางด้านราคา ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ การประสานงานในองค์กร และลำดับที่สี่ในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ การประสานงานในองค์กร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ การสร้างความแตกต่าง

5.1.4 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน

ผลการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน เกี่ยวกับปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน ลำดับที่หนึ่งในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ลูกค้านำ ลำดับที่สองในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ การบริหารทางการเงิน ลำดับที่สามในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ กระบวนการดำเนินงานในองค์กร และลำดับที่สี่

ในมุมมองของฝ่ายบริหาร คือ การบริหารทางการเงิน ส่วนในมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน คือ การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร

5.1.5 เปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน โดยใช้วิธีของ The Wilcoxon Mann Whitney Test

ผลการเปรียบเทียบปัจจัยจากมุมมองของทั้งสองฝ่ายที่ได้จากการทดสอบโดย Mann Whitney ทั้งมุมมองของฝ่ายบริหารและมุมมองของฝ่ายปฏิบัติงาน ให้ความเห็นในทุกปัจจัยย่อยมีความไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้เป็นเพราะปฏิบัติงานอยู่ในลักษณะองค์กรหรือลักษณะอุตสาหกรรมที่มีความเหมือนกันส่งผลให้จุดประสงค์ของการดำเนินงานมีความคล้ายคลึงกัน

อย่างไรก็ตามข้อมูลที่ได้ในการวิจัยนี้สำรวจมาจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารประเภทอุตสาหกรรมที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 1,000 ล้านบาทขึ้นไปเท่านั้น ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่แตกต่างกันแหล่งข้อมูลของงานวิจัยนี้อาจจะให้ผลลัพธ์ที่แตกต่างกัน ดังนั้นหากต้องการนำผลการวิจัยนี้ไปใช้ในบริบทที่แตกต่างจากลักษณะของข้อมูลของงานวิจัยนี้ควรมีการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลอีกครั้งเพื่อยืนยันผลลัพธ์ด้วย

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้าง

จากการวิจัยที่ได้ทำการวิเคราะห์และเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการพิจารณาปัจจัยด้านการแข่งขันต่อการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง โดยงานวิจัยนี้ได้แสดงถึงมุมมองของทั้งสองฝ่ายอันได้แก่ ฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน เมื่อทำการจัดลำดับตามค่าความสำคัญของปัจจัยแล้วพบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถด้านการแข่งขันของผู้รับเหมางานก่อสร้างมากที่สุดในมุมมองของฝ่ายบริหารและฝ่ายปฏิบัติงาน คือ ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน ซึ่งการเปรียบเทียบจากทั้งสองมุมมองเป็นข้อมูลสำคัญในการนำไปสู่การปรับปรุงเพื่อพัฒนาและก่อให้เกิดประโยชน์กับทั้งสองฝ่าย อีกทั้งยังทำให้เกิดคุณประโยชน์ต่อองค์กรผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างที่จะเกิดแนวทางปฏิบัติร่วมกันเพื่อให้องค์กรเกิดการพัฒนาย่างยั่งยืน และสามารถดำเนินกิจการได้ภายใต้สภาวะการแข่งขันสูงในปัจจุบัน

5.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1) สำหรับผู้สนใจในงานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้างมาใช้ในองค์กร สามารถนำปัจจัยดังกล่าวไปศึกษาวิเคราะห์เพื่อพัฒนากระบวนการที่เกี่ยวข้องมาปรับใช้ในองค์กรได้

2) สำหรับผู้สนใจในงานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง สามารถนำเครื่องมือการวิจัยปรับใช้ หรือ เลือกใช้วิธีการอื่นๆเพิ่มเติมได้

3) สำหรับผู้ที่สนใจในงานวิจัยนี้สามารถนำปัจจัยของงานวิจัยนี้ไปศึกษางานวิจัยอื่นที่มีความคล้ายคลึงกันได้ เช่น นำไปศึกษาปัจจัยด้านการแข่งขันที่พิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานสาธารณูปโภคได้ หรือ ในองค์กรประเภทอื่นๆ เป็นต้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

- [1] K. Wolter (2011). Competitive Intelligence. Steinbeis Research Center Ressource Development, Steinbeis- Hochschule Berlin, 185-215, 291115870.
- [2] A. Badawy (2018). An Evaluation Model for Competitiveness Index of Construction Companies, A thesis In the Department Of Building, Civil, and Environmental Engineering, Concordia University Montreal, Quebec, Canada, 7-9.
- [3] A. Cavallo, S. Sanasi, A. Ghezzi and A. Rangone (2020). Competitive intelligence and strategy formulation: connecting the dots, <https://www.emerald.com/insight/1059-5422.htm>, 1059-5422, 252-255.
- [4] D. L. Blenkhorn and C. S. Fleisher (2013). Matching Intelligence Teaching Methods with Different Learners' Needs. Journal of Strategic Security, Vol. 6, No. 3 (Fall 2013), pp. 61-72.
- [5] M. Safa, A. Shahi, C. T. Haas, D. Fiander-McCann, M. Safa, K. Hipel, S. MacGillivray (2015). Competitive intelligence (CI) for evaluation of construction contractors. Automation in Construction, 59, 149-157.
- [6] M. K. Somiah, C. O. Aigbavboa & W. D. Thwala (2021). Validating elements of competitive intelligence for competitive advantage of construction firms in Ghana: A Delphi study, African Journal of Science, Technology, Innovation and Development, Vol. 13, No. 3, 377-386.
- [7] N. S. Amiri, S. Shirkavand, M. Chalak, N. Rezaeei (2017). Competitive Intelligence and Developing Sustainable Competitive Advantage. Researchgate, 173-194.
- [8] J. Woojoong, L. Dongmin, L. Hyunsu, P. Kiyoun, L. Dongyoun, L. Kak-Ju, P. Insung, K. Kyung-In (2020). Evaluating the Competitiveness of Asian Construction Companies through Patent Analysis. J. Korea Institute Building Construction Vol. 20, No. 2 : 199-212.

- [9] สุรพี เทศสมบุรณ์ และ พิฑูล ภูมิโคกรักษ์. (2561). แนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนในการบริหารสถานศึกษาเพื่อฟื้นฟูศีลธรรมตามวิถีพุทธ กรณีศึกษาโรงเรียนตะวันชัยวิทยา. วารสารราชพฤกษ์ ปีที่ 16 ฉบับที่ 1 (มกราคม – เมษายน 2561). 88-97.
- [10] อุมพร คุณชื่น. (2559). ความสัมพันธ์ระหว่าง การจัดการ 7s ของแมคคินซี กับผลการดำเนินงานของธุรกิจน้ำดื่มในจังหวัดมหาสารคาม. วารสารสยามวิชาการ ปีที่ 17 เล่มที่ 1 ฉบับที่ 28 (มีนาคม – กรกฎาคม 2559). 39-50.
- [11] ธนุตร์ เอี่ยมอร่าม. (2556). ทฤษฎีพื้นฐานของทรัพยากร: แหล่งกำเนิดความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืนของผู้ประกอบการ SMEs. วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ปีที่ 33 ฉบับพิเศษ 2556.
- [12] E. Goh and M. Loosemore (2017). The impacts of industrialization on construction subcontractors: a resource based view. *Construction Management and Economics*, 288-304.
- [13] E. Pulaj, V. Kume, A. Cipi. (2015). The Impact of Generic Competitive Strategies on Organizational Performance. The Evidence From Albanian Context. *European Scientific Journal* October 2015 edition vol.11, No.28, 273-284.
- [14] F. Abonda, V. N. Machuki. (2018). Competitive Strategies and Performance of Construction Companies in Kisumu Country, Kenya. *Journal of Management and Strategy* November 2015 edition vol.9, No. 4, 47-61.
- [15] Dobrovič J., Urbanški M., Gallo P., Benková E., Čabinová V. (2018). Blanced Scorecard Concept as a Tool of Strategic Management and its Usage in the Construction Industry. *Journal of Management Studies* September 2018 edition vol.18, No. 2, 59-72.
- [16] B. Torgautov, A. Zhanabayev, A. Tleuken, A. Turkyilmaz, C. Boruki, F. Karaca. (2022). Performance assessment of construction companies for the circular economy: A balance scorecard approach. *Sustainable Production and Construction* August 2022, 991-1004, 991-1004.
- [17] E. K. Zavadskas, Z. Turskis, J. Tamosaitiene, Contractor Selection of Construction in a Competitive Environment. *Journal of Business Economics and Management*, August 2008, 9(3), 181-187.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

[18] S. Deep, L. Simon, M. Asim, A. Rahimzadeh, S. Al-Hamdani, An analytical study of critical factors affecting contractor efficiency in construction projects in Indian scenario. *Organization, Technology and Management in Construction* 2018; 10: 1794–1802.

[19] Dian Aszyanti Atirah Mohd Asri, Ainul Mohsein Binti Abdul Mohsin, Competitive Intelligence Practices and Organizational Performance Linkage: A Review. *Journal Inteltek, Universiti Teknologi MARA Cawangan Perlis, Volume 15 Issue 2 (August) 2020, 101-115.*

[20] A.S.A. du Toit, N. Sewdass, Competitive Intelligence (CI) in Morocco. *Afr. J. Lib. Arch. & Inf. Sc. Vol. 24, No. 1 (2014) 3-13.*

[21] บัณฑิต อ่าวสถาพร, จักรกฤษณ์ ไปณะทอง และ จตุพล ยงศรี (2564). สภาพปัจจุบันและความคาดหวังที่มีต่อการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนของสมาคมศิษย์เก่าในสถาบันอุดมศึกษา. *วารสารวิชาการ คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ Journal of MCU Peace Studies Vol.10 No.6 (September-October 2022), 2530-2544.*



ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขัน
ของผู้รับเหมาก่อสร้าง: มุมมองของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงาน

วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิตสาขาวิศวกรรมโยธา สิ่งแวดล้อม และการจัดการงานก่อสร้าง

คณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต ณ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีจุดประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลในหัวข้อปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถทางการแข่งขันของผู้รับเหมาก่อสร้าง: มุมมองของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงาน

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะถูกใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ไม่มีทางเป็นไปได้ที่จะระบุหรืออ้างอิงถึงท่านผู้ตอบแบบสอบถามได้เลย หลังจากการศึกษาสำเร็จสิ้นลง ข้อมูลที่ได้จากท่านจะถูกทำลายทันที การตอบแบบสอบถามนี้แบ่งเป็น 3 ส่วน ใช้เวลาประมาณ 10-20 นาที

ขอบพระคุณอย่างสูงในการตอบแบบสอบถามของท่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 1 คุณสมบัติของท่านและองค์กร

คำแนะนำในการตอบ : กรุณาเติมคำในช่องว่างและเขียน / ใน ตามความเป็นจริง

1. ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรของท่าน

- ผู้บริหารองค์กร เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง อื่นๆ (โปรดระบุ)
- ผู้จัดการโครงการ วิศวกรโครงการ
- ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง วิศวกรฝ่ายวิศวกรรมสำนักงาน (ทุกสาขา)

2. ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง

- น้อยกว่า 1 ปี 1 – 5 ปี
- 6 – 10 ปี 11 ปีขึ้นไป

3. ประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการก่อสร้าง (โปรดระบุ)..... ปี

4. สาขาการศึกษาที่ท่านศึกษาสำเร็จที่ผ่านมา

- วิศวกรรมศาสตร์ โปรรตระบุสาขา.....
- สถาปัตยกรรมศาสตร์ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. ประเภทธุรกิจขององค์กร

- องค์กรที่ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารพักอาศัย
- องค์กรที่ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารภาคอุตสาหกรรม

6. ระยะเวลาที่องค์กรได้ก่อตั้ง

- ต่ำกว่า 10 ปี 11 – 20 ปี
- 21 – 30 ปี 31 ปีขึ้นไป

7. มูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรของท่านดำเนินการต่อปี

- ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท 1,001 – 5,000 ล้านบาท 5,001 – 10,000 ล้านบาท
- 10,001 – 15,000 ล้านบาท 15,001 – 20,000 ล้านบาท 25,000 ล้านบาทขึ้นไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภท
อาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม

คำแนะนำในการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่เกิดจากประสบการณ์ของท่านต่อระดับ
ความสำคัญของปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้าง
ประเภทอาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรม

*กรุณาเขียน รอบตัวเลข 1-5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย

- 1 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับต่ำมากหรือไม่มีความสำคัญ
เลยต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางาน
ก่อสร้าง
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับต่ำต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของ
การแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับปานกลางต่อการบ่งชี้ถึงสถานะ
ของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับสูงต่อการบ่งชี้ถึงสถานะของ
การแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง
- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้นอยู่ในระดับสูงมากต่อการบ่งชี้ถึงสถานะ
ของการแข่งขันในการประเมินความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง

คำนิยามเกี่ยวกับปัจจัยภายในด้านการแข่งขัน

ปัจจัยภายในด้านการแข่งขัน หมายถึง ส่วนประกอบหรือองค์ประกอบขององค์กรที่ส่งผลต่อสถานะ
ทางการแข่งขันขององค์กรนั้นๆ ที่สามารถควบคุมหรือพัฒนาได้โดยการพัฒนาหรือการพยายามปฏิบัติเพื่อให้
เกิดการพัฒนามตามแผนการกำหนดกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ขององค์กร

โดยมีปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมินความสามารถผู้รับเหมางานก่อสร้างประเภท
อาคารพักอาศัยและอาคารสำหรับอุตสาหกรรมด้านต่างๆ ดังแสดงต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านการบริหาร						
1	โครงสร้างองค์กร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณา สถานะทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการ พิจารณาจากการจัดโครงสร้างองค์กร การกำหนด ขอบเขตของอำนาจหน้าที่ รวมถึง กฎระเบียบที่ บุคลากรในองค์กรต้องปฏิบัติในธุรกิจ ภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้างที่ช่วยส่งเสริมการ ดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น)	5	4	3	2	1
2	กลยุทธ์องค์กร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะ ทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณา จากการวางแผนการขององค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพ ทางการแข่งขัน และ เพื่อตอบสนองต่อการ เปลี่ยนแปลงขององค์กรภายใต้สภาวะปัจจุบันที่ ดำเนินธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง)	5	4	3	2	1
3	ระบบการดำเนินงาน (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณา สถานะทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการ พิจารณาจากสภาวะทางการมุ่งเน้นการปฏิบัติ อย่างต่อเนื่องจริงจังในการจัดระบบต่างๆที่ เกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจใน ภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำให้การ ดำเนินงานโครงการมีประสิทธิภาพและ ประสิทธิผล)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านการบริหาร						
4	รูปแบบการบริหาร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณา สถานะทางด้านการบริหารขององค์กรผ่านการ พิจารณาจากรูปแบบหรือวิธีการบริหารที่ผู้นำ องค์กรมีการนำมาปรับใช้เพื่อสร้างความเป็นเลิศ ในการดำเนินงานประกอบด้วย การวางแผน การ จัดการองค์กร การควบคุมสั่งการให้พนักงาน ร่วมกันปฏิบัติงานตามเป้าหมายที่กำหนดไว้)	5	4	3	2	1
5	บุคลากร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะ ทางด้านการบริหารหรือพัฒนาบุคลากรในองค์กร โดยการพัฒนาพนักงานให้มีศักยภาพในการ พัฒนาความรู้ ความคิดในการทำงาน โดยมีการ นำเอาความรู้จากในอดีตที่ผ่านมาไปประยุกต์ใช้ได้ อย่างถูกต้อง)	5	4	3	2	1
6	ทักษะของบุคลากร (หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณา สถานะทางด้านความสามารถในการปฏิบัติงาน ตามหน้าที่ เช่น ความชำนาญ ความรู้เรื่องบัญชี การเงิน และ ความรู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งช่วยให้ ลดความเสี่ยงในการทำงานที่เกิดข้อผิดพลาดให้ ลดลงทำให้เกิดความสูญเสียให้น้อยที่สุดต่อ องค์กร)	5	4	3	2	1
7	ค่านิยมร่วมภายในองค์กร (หมายถึง มีการกำหนด ค่านิยมร่วมภายในองค์กร เพื่อเป็นแนวทางในการ ทำงานร่วมกันของทุกคนในองค์กรซึ่งจะทำให้การ ปฏิบัติงานทั้งส่วนภายในองค์กรและส่วนโครงการ มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงขึ้น)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านทรัพยากร						
8	ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า (หมายถึง ปัจจัยของ ทรัพยากรที่ช่วยส่งเสริมให้องค์กรมีคุณค่าทางด้าน กลยุทธ์ที่เพิ่มขึ้นในตลาดอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง หรือช่วยลดสิ่งที่เป็นปัจจัยทางด้านภัยคุกคามต่อ องค์กรในตลาดอุตสาหกรรมก่อสร้าง)	5	4	3	2	1
9	ความมีปริมาณจำกัด และความหายากของ ทรัพยากร (หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากร ดังกล่าวมีความเป็นอัตลักษณ์และสร้างความ ได้เปรียบในสถานะการแข่งขันโดยการสร้างกล ยุทธ์ทางการดำเนินงานในอุตสาหกรรมงาน ก่อสร้างที่เป็นเอกลักษณ์เมื่อเปรียบเทียบกับ บริษัทที่เป็นคู่แข่งในตลาดเดียวกัน)	5	4	3	2	1
10	ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี (หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรที่มีโครงสร้างที่ซับซ้อน และส่งผลให้การลอกเลียนแบบทรัพยากรนั้นทำ ได้ยากทำให้เกิดความลำบากในการจัดหา ทรัพยากรดังกล่าวของคู่แข่งซึ่งมีแนวโน้มว่าจะทำ ให้องค์กรมีความสามารถเหนือคู่แข่ง)	5	4	3	2	1
11	ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร (หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรที่ส่งผลให้ คู่แข่งในตลาดอุตสาหกรรมงานก่อสร้างไม่สามารถ ทดแทนทรัพยากรดังกล่าวโดยทรัพยากรทางเลือก ได้และส่งผลให้คู่แข่งไม่สามารถบรรลุผลลัพธ์ใน ระดับเดียวกันได้)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมางานก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน						
12	ความเป็นผู้นำทางด้านราคา (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการลดต้นทุนในการดำเนินการด้านผลิตภัณฑ์บนพื้นฐานขององค์ความรู้หรือนวัตกรรมทางด้านการก่อสร้างเพื่อให้ราคาในภาพรวมต่ำที่สุดและเกิดความได้เปรียบทางความสามารถและด้านศักยภาพที่ดีกว่าค่าเฉลี่ย)	5	4	3	2	1
13	การสร้างความแตกต่าง (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการมอบผลประโยชน์ต่อเจ้าของจากผลงานที่มีความเป็นเอกลักษณ์ซึ่งจะเกิดได้จากการมีองค์ความรู้ทางด้านนวัตกรรมขององค์กรที่ถูกคิดค้นขึ้นใหม่และสามารถนำไปปฏิบัติได้รวมถึงด้านภาพลักษณ์องค์กร เทคโนโลยีทางการก่อสร้าง และ อื่นๆ)	5	4	3	2	1
14	กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์ (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการกำหนดผลสัมฤทธิ์และให้ความสนใจต่อกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ภาคส่วนทางการตลาดจำแนกตามกลุ่มลักษณะงาน เพื่อให้เกิดเป้าหมายการดำเนินการที่ชัดเจนซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสการบรรลุผลสัมฤทธิ์ที่กำหนดไว้)	5	4	3	2	1
15	การประสานงานในองค์กร (หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการกำหนดมาตรฐานในการดำเนินงานร่วมกันเพื่อให้เป็นวิธีปฏิบัติในมาตรฐานเดียวกันภายในองค์กร)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านการแข่งขันที่ควรพิจารณาในการประเมิน ความสามารถของผู้รับเหมาก่อสร้าง		ระดับความสำคัญ				
		สูงมากต่ำมาก				
ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน						
16	การบริหารทางการเงิน (หมายถึง การดำเนินการ แปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์ และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัยทางการเงิน ขององค์กรก่อสร้าง เช่น อัตราการเติบโตของ รายได้ อัตราการลดต้นทุน การใช้สินทรัพย์และ ผลตอบแทนที่ได้)	5	4	3	2	1
17	ลูกค้า (หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัด ความสำเร็จของปัจจัยทางด้านลูกค้าขององค์กร เช่น ความพึงพอใจของลูกค้า การรักษาลูกค้าเก่า ลูกค้าใหม่ และ ส่วนแบ่งการตลาด)	5	4	3	2	1
18	กระบวนการดำเนินงานในองค์กร (หมายถึง การ ดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็น วัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัย ทางด้านระบบการทำงานภายในองค์กร เช่น องค์กรพัฒนาและมีการบริหารการทำงานภายใน ที่ดีจะส่งผลให้ทำการก่อสร้างอาคารได้รวดเร็ว มี คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า สะท้อนให้ เห็นถึงความสามารถองค์กร)	5	4	3	2	1
19	การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร (หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมา เป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของ ปัจจัยทางการพัฒนาขององค์กร ด้านองค์ ความรู้และเทคโนโลยีการก่อสร้างต่างๆ ซึ่งการ เรียนรู้และพัฒนาของพนักงานในองค์กร จะเป็น ดัชนีที่ส่งผลต่อกระบวนการทำงานภายในองค์กร)	5	4	3	2	1
	อื่นๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยภายในทางการแข่งขัน หมายถึง ส่วนประกอบหรือองค์ประกอบขององค์กรที่ส่งผลต่อสถานะทางการแข่งขันขององค์กรนั้นๆ ที่สามารถควบคุมหรือพัฒนาได้โดยการพัฒนาหรือการพยายามปฏิบัติเพื่อให้เกิดการพัฒนาตามแผนการกำหนดกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ขององค์กร

ความสามารถทางการแข่งขัน หมายถึง ความมีโอกาสในอุตสาหกรรมที่ดำเนินการอยู่เหนือองค์กรอื่นที่ดำเนินกิจการในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน หรือ เป็นสิ่งสะท้อนให้เห็นถึงสภาพความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยด้านการบริหาร หมายถึง หลักการในการนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนในการบริหารองค์กรภายใต้การดำเนินการธุรกิจในอุตสาหกรรมงานก่อสร้างภายใต้กรอบทฤษฎีการบริหาร 7-S McKinsey ทางด้านต่างๆ ทั้ง 7 ด้าน

โครงสร้างองค์กร หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากการจัดโครงสร้างองค์กร การกำหนดขอบเขตของอำนาจหน้าที่ รวมถึง กฎระเบียบที่บุคลากรในองค์กรต้องปฏิบัติในธุรกิจภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้างที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

กลยุทธ์ขององค์กร หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากการวางแผนการขององค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน และ เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงขององค์กรภายใต้สถานะปัจจุบันที่ดำเนินธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง

ระบบการดำเนินงาน หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากสถานะทางการมุ่งเน้นการปฏิบัติอย่างต่อเนื่องจริงจังในการจัดระบบต่างๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำให้การดำเนินงานโครงการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

รูปแบบการบริหาร หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารขององค์กรผ่านการพิจารณาจากรูปแบบหรือวิธีการบริหารที่ผู้นำองค์กรมีการนำมาปรับใช้เพื่อสร้างความเป็นเลิศในการดำเนินงานอันประกอบด้วย การวางแผน การจัดการองค์กร การควบคุมสั่งการชักจูงให้พนักงานร่วมกันปฏิบัติงานตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งจะก่อให้เกิดความสัมพันธอันดีในการทำงานร่วมกัน และยังช่วยสร้างโอกาสในการรู้จุดแข็งจุดอ่อนในตัวพนักงานในบริษัทเพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บุคลากร หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางการบริหารหรือพัฒนาบุคลากรในองค์กรโดยการพัฒนาพนักงานให้มีศักยภาพในการพัฒนาความรู้ ความคิดในการทำงาน โดยมีผู้นำเอาความรู้จากในอดีตที่ผ่านมาไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง ซึ่งการวางเส้นทางความก้าวหน้าในหน้าที่การทำงานยังเป็นการสร้างแรงจูงใจ และสร้างขวัญกำลังใจให้กับพนักงานในองค์กร

ทักษะของบุคลากร หมายถึง ปัจจัยที่พิจารณาสถานะทางด้านความสามารถในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ เช่น ความชำนาญ ความรู้เรื่องบัญชี การเงิน และ ความรู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการทำงานที่เกิดข้อผิดพลาดให้ลดลงทำให้เกิดความสูญเสียให้น้อยที่สุดต่อองค์กร

ค่านิยมร่วมภายในองค์กร หมายถึง มีการกำหนดค่านิยมร่วมภายในองค์กร เพื่อเป็นแนวทางในการทำงานร่วมกันของทุกคนในองค์กรซึ่งจะทำให้การปฏิบัติงานทั้งส่วนภายในองค์กรและส่วนโครงการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงขึ้น

ปัจจัยด้านทรัพยากร หมายถึง หลักในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างทรัพยากรเพื่อให้เกิดความสามารถและความได้เปรียบในการแข่งขันผ่านการใช้ประโยชน์สูงสุดในทรัพยากรที่มีลักษณะเฉพาะขององค์กรภายใต้กรอบทฤษฎีการบริหารทรัพยากร Resource Base View, RBV ทางด้านต่างๆ ทั้ง 4 ด้าน

ทรัพยากรที่ก่อให้เกิดคุณค่า หมายถึง ปัจจัยของทรัพยากรที่ช่วยส่งเสริมให้องค์กรมีคุณค่าทางด้านกลยุทธ์ที่เพิ่มขึ้นในตลาดอุตสาหกรรมงานก่อสร้างหรือช่วยลดสิ่งที่เป็นปัจจัยทางด้านภัยคุกคามต่อองค์กรในตลาดอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ความมีปริมาณจำกัด และ ความหายากของทรัพยากร หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรดังกล่าวมีความเป็นอัตลักษณ์และสร้างความได้เปรียบในสภาวะการแข่งขันโดยการสร้างกลยุทธ์ทางการดำเนินงานในอุตสาหกรรมงานก่อสร้างที่เป็นเอกลักษณ์เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทที่เป็นคู่แข่งในตลาดเดียวกัน

ความทำซ้ำได้ยากของทรัพยากรที่มี หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรที่มีโครงสร้างที่ซับซ้อนและส่งผลให้การลอกเลียนแบบทรัพยากรนั้นทำได้ยากทำให้เกิดความลำบากในการจัดหาทรัพยากรดังกล่าวของคู่แข่ง ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะทำให้องค์กรมีความสามารถเหนือคู่แข่ง

ความไม่สามารถทดแทนได้ของทรัพยากร หมายถึง ปัจจัยทางด้านทรัพยากรที่ส่งผลให้คู่แข่งในตลาดอุตสาหกรรมงานก่อสร้างไม่สามารถทดแทนทรัพยากรดังกล่าวโดยทรัพยากรทางเลือกได้และส่งผลให้คู่แข่งไม่สามารถบรรลุผลลัพธ์ในระดับเดียวกันได้

ปัจจัยที่สนับสนุนกลยุทธ์การแข่งขัน หมายถึง หลักในการบริหารกลยุทธ์ระดับองค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ภายใต้กรอบทฤษฎีแนวคิด Porter Generic Strategies ของ Michael E. Porter ทางด้านต่างๆ ทั้ง 4 ด้าน

ความเป็นผู้นำทางด้านราคา หมายถึง คุณสมบัติทางด้านต้นทุนในการดำเนินการด้านผลิตภัณฑ์บนพื้นฐานขององค์ความรู้หรือนวัตกรรมทางด้านก่อสร้างเพื่อที่จะทำให้อาชีพรวมมีราคาต่ำที่สุด ซึ่งทำให้เกิดสภาวะความได้เปรียบทางศักยภาพของธุรกิจที่ดีกว่าค่าเฉลี่ยในอุตสาหกรรม

การสร้างความแตกต่าง หมายถึง คุณสมบัติทางด้านกรอบผลประโยชน์ต่อเจ้าของจากผลงานที่มีความเป็นเอกลักษณ์ซึ่งจะเกิดได้จากการมีองค์ความรู้ทางด้านนวัตกรรมขององค์กรที่มีความถูกต้องและหนักแน่น รวมถึงด้านภาพลักษณ์องค์กร เทคโนโลยีทางการก่อสร้าง การดำเนินการในการส่งมอบงานก่อสร้าง และ อื่นๆ

กลยุทธ์ในการให้ความสนใจทางด้านผลสัมฤทธิ์ หมายถึง คุณสมบัติทางด้าน การกำหนดผลสัมฤทธิ์และให้ความสนใจต่อกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ภาคส่วนทางการตลาดจำแนกตามกลุ่มลักษณะงาน เพื่อให้เกิดเป้าหมายการดำเนินการที่ชัดเจนซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสการบรรลุผลสัมฤทธิ์ที่กำหนดไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประสานงานในองค์กร หมายถึง คุณสมบัติทางการกำหนดมาตรฐานในการดำเนินงานร่วมกัน เพื่อให้เป็นวิธีในการปฏิบัติงานในมาตรฐานเดียวกันภายในองค์กร

ปัจจัยด้านผลสัมฤทธิ์การดำเนินงาน หมายถึง หลักในการใช้เครื่องมือทางการจัดการที่ช่วยในการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ โดยอาศัยการวัดหรือประเมิน ที่จะช่วยทำให้องค์กรเกิดความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และ มุ่งเน้นในสิ่งที่มีมีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร ภายใต้กรอบทฤษฎีแนวคิด Balanced Scorecard ของ Professor Robert Kaplan และ Dr. David Norton ทางด้านต่างๆ ทั้ง 4 ด้าน

การบริหารทางการเงิน หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัยทางการเงินขององค์กรก่อสร้าง เช่น อัตราการเติบโตของรายได้ อัตราการลดต้นทุน การใช้สินทรัพย์และผลตอบแทนที่ได้

ลูกค้า หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัยทางด้านลูกค้าขององค์กร เช่น ความพึงพอใจของลูกค้า การรักษาลูกค้าเก่า ลูกค้าใหม่ และ ส่วนแบ่งการตลาด เป็นต้น

กระบวนการดำเนินงานในองค์กร หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัยทางด้านระบบการทำงานภายในองค์กร เช่น องค์กรพัฒนาและมีการบริหารการทำงานภายในที่ดีจะส่งผลให้ทำการก่อสร้างอาคารได้รวดเร็ว มีคุณภาพตามความต้องการของลูกค้า มีบริการหลังการส่งมอบ ส่งผลให้องค์กรมีการเติบโต สะท้อนให้เห็นถึงความสามารถขององค์กร

การเรียนรู้และนวัตกรรมขององค์กร หมายถึง การดำเนินการแปลงวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ให้ออกมาเป็นวัตถุประสงค์และตัวชี้วัดความสำเร็จของปัจจัยทางด้านการพัฒนาขององค์กรทางด้านองค์ความรู้และเทคโนโลยีการก่อสร้างต่างๆ ซึ่งการเรียนรู้และพัฒนาของพนักงานในองค์กร จะเป็นดัชนีที่ส่งผลต่อกระบวนการทำงานภายในองค์กร เช่น หากพนักงานเรียนรู้ มีการพัฒนาขีดความสามารถทางด้านก่อสร้างจะทำให้กระบวนการทำงานในองค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลต่อคุณภาพอาคารและบริการงานก่อสร้างที่ดีต่อลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
(ฝ่ายบริหาร)

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion base on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.897	.899	19

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Item- Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
M1ST	78.83	57.040	.704	.886
M2STA	78.70	60.976	.550	.892
M3SYS	78.53	62.671	.325	.897
M4MGR	78.73	62.202	.411	.895
M5STF	78.63	61.413	.500	.893
M6SKL	78.80	61.959	.331	.898
M7VALU	79.07	57.099	.592	.890
R8VALU	79.00	58.759	.529	.892
R9RARE	79.07	58.892	.510	.893
R10UNQ	79.13	57.223	.609	.889
R11NON	79.13	57.568	.614	.889
C12COS	78.57	60.599	.452	.894
C13DIF	78.67	59.885	.677	.889
C14EFF	78.73	58.754	.736	.887
C15CORD	78.70	58.079	.738	.886
R16FIN	78.70	57.252	.570	.891
R17CLN	78.57	62.875	.300	.898
R18PRO	78.60	60.938	.500	.893
R19INO	78.83	61.385	.529	.892

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
(ฝ่ายปฏิบัติงาน)

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion base on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.875	.879	19

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Item- Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
M1ST	78.10	41.472	.678	.862
M2STA	78.00	42.414	.602	.865
M3SYS	78.00	42.138	.522	.868
M4MGR	78.23	42.047	.456	.871
M5STF	77.97	42.516	.477	.869
M6SKL	77.90	44.162	.419	.871
M7VALU	78.53	43.361	.340	.875
R8VALU	78.17	42.971	.408	.872
R9RARE	78.30	43.252	.379	.873
R10UNQ	78.30	42.079	.473	.870
R11NON	78.37	40.723	.571	.866
C12COS	78.10	42.852	.496	.869
C13DIF	78.00	42.483	.530	.868
C14EFF	78.07	42.754	.502	.868
C15CORD	78.23	43.220	.439	.871
R16FIN	78.00	42.483	.593	.866
R17CLN	77.87	43.775	.485	.870
R18PRO	78.07	43.168	.505	.869
R19INO	78.20	42.993	.455	.870

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ง

ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่ใช้ในการประเมิน

			M1ST	M2STA	M3SYS	M4MGR	M5STF	M6SKL	M7VALU	R8VALU	R9RARE	R10UNQ	R11NON	C12COS	C13DIF	C14EFF	C15CORD	R16FIN	R17CLN	R18PRO	R19INO
Spearman's Rho	M1ST	Correlation Coefficient	1.000	.332**	.295**	.273**	.437**	.271*	.402**	.352**	.404**	.365**	.368**	.211*	.387**	.348**	.332**	.329**	.305**	.420**	.233*
	M2STA	Correlation Coefficient	.332**	1.000	.220*	.285**	.307**	.207	.355**	.333**	.272**	.308**	.294**	.280**	.255**	.356**	.328**	.298**	.403**	.261*	.189
	M3SYS	Correlation Coefficient	.295**	.220*	1.000	.469**	.237*	.270*	.257*	.081	.181	.054	.198	.059	.246*	.348**	.202	.112	.187	.305**	.268*
	M4MGR	Correlation Coefficient	.273**	.285**	.469**	1.000	.170	.114	.119	.173	.430**	.244*	.263*	.295**	.458**	.291**	.092	.288**	.075	.229*	.340**
	M5STF	Correlation Coefficient	.437**	.307**	.237*	.170	1.000	.408**	.202	.158	.098	.093	.129	.158	.176	.226*	.237*	.239*	.348*	.349*	.078
	M6SKL	Correlation Coefficient	.271*	.207	.270*	.114	.408**	1.000	.322**	.178	.055	.090	.161	.027	.299**	.294**	.126	.270*	.297**	.222*	.104
	M7VALU	Correlation Coefficient	.402**	.355**	.257*	.119	.202	.322**	1.000	.348**	.131	.300**	.271*	.173	.107	.277**	.320**	.163	.185	.309**	.248*
	R8VALU	Correlation Coefficient	.352**	.333**	.081	.173	.158	.178	.348**	1.000	.358**	.361**	.332**	.178	.030	.384**	.306**	.355**	.087	.206	.263*
	R9RARE	Correlation Coefficient	.404**	.272**	.181	.430**	.098	.055	.131	.358**	1.000	.372**	.468**	.286**	.349**	.235*	.164	.099	.033	.148	.364**
	R10UNQ	Correlation Coefficient	.365**	.308**	.054	.244*	.093	.090	.300**	.361**	.372**	1.000	.640**	.316**	.243*	.281**	.303**	.342**	.175	.230*	.309**
	R11NON	Correlation Coefficient	.368**	.294**	.198	.263*	.129	.161	.271*	.332**	.468**	.640**	1.000	.336**	.346**	.376**	.345**	.252*	.118	.251*	.421**
	C12COS	Correlation Coefficient	.211*	.280**	.059	.295**	.158	.027	.173	.178	.286**	.316**	.336**	1.000	.372**	.266*	.276**	.311**	.219*	.024	.130
	C13DIF	Correlation Coefficient	.387**	.255*	.246*	.458**	.176	.299**	.107	.030	.349**	.243*	.346**	.372**	1.000	.520**	.294**	.147	.227*	.203	.244*
	C14EFF	Correlation Coefficient	.348**	.356**	.348**	.291**	.226*	.294**	.277**	.384**	.235*	.281**	.376**	.266*	.520**	1.000	.458**	.365**	.210*	.413**	.272**
	C15CORD	Correlation Coefficient	.332**	.328**	.202	.092	.237*	.126	.320**	.306**	.164	.303**	.345**	.276**	.294**	.458**	1.000	.432**	.355**	.512**	.369**

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). * Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

ตารางที่ ๑.1 (ต่อ)

			M1ST	M2STA	M3SYS	M4MGR	M5STF	M6SKL	M7VALU	R8VALU	R9RARE	R10UNQ	R11NON	C12COS	C13DIF	C14EFF	C15CORD	R16FIN	R17CLN	R18PRO	R19INO
Spearman's Rho	R16FIN	Correlation Coefficient	.329**	.298**	.112	.288**	.239*	.270*	.163	.355**	.099	.342**	.252*	.311**	.147	.365**	.432**	1.000	.355**	.314**	.325**
	R17CLN	Correlation Coefficient	.305**	.403**	.187	.075	.348**	.297**	.185	.087	.033	.175	.118	.219*	.227*	.210*	.355**	.355**	1.000	.478**	.103
	R18PRO	Correlation Coefficient	.420**	.261*	.305**	.229*	.349**	.222*	.309**	.206	.148	.230*	.251*	.024	.203	.413**	.512**	.314**	.478**	1.000	.473**
	R19INO	Correlation Coefficient	.233*	.189	.268*	.340**	.078	.104	.248*	.263*	.364**	.309**	.421**	.130	.244*	.272**	.369**	.325**	.103	.473**	1.000

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). * Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).





ภาคผนวก จ

ผลการวิเคราะห์ Mann-Whitney Test

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Mann - Whitney Test

Test Statistics^a

	M1ST	M2STA	M3SYS	M4MGR	M5STF	M6SKL
Mann-Whitney U	876.500	875.000	922.500	923.500	968.000	866.500
Wilcoxon W	2052.500	2051.000	2098.500	2099.500	1829.000	1727.500
Z	-.994	-1.023	-.617	-.561	-.152	-1.129
Asymp. Sig. (2-tailed)	.320	.306	.537	.575	.879	.259

Test Statistics^a

	M7VALU	R8VALU	R9RARE	R10UNQ	R11NON	C12COS
Mann-Whitney U	885.000	930.500	966.500	945.500	941.000	810.000
Wilcoxon W	2061.000	2106.500	2142.500	1806.500	2117.000	1986.000
Z	-.875	-.483	-.158	-.344	-.381	-1.650
Asymp. Sig. (2-tailed)	.381	.629	.875	.731	.703	.099

Test Statistics^a

	C13DIF	C14EFF	C15CORD	R16FIN	R17CLN	R18PRO	R19INO
Mann-Whitney U	956.000	979.500	803.000	842.000	858.000	877.000	976.000
Wilcoxon W	1817.000	2155.500	1979.000	2018.000	2034.000	2053.000	1837.000
Z	-.262	-.042	-1.655	-1.396	-1.250	-1.022	-.074
Asymp. Sig. (2-tailed)	.793	.966	.098	.163	.211	.307	.941

$P \geq 0.05$

a. Grouping Variable: ตำแหน่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล	นาย ไววิทย์ โจรจนธรรมวงศ์
วัน เดือน ปีเกิด	25 มีนาคม 2523 เกิดที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ที่อยู่	บ้านเลขที่ 15 หมู่4 แขวงฉิมพลี เขตตลิ่งชัน จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10170
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2540 – 2545	วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
ประสบการณ์การทำงาน	
พ.ศ. 2561 – ปัจจุบัน	ผู้จัดการวางแผนต้นทุนโครงการ FRASERS PROPERTY INDUSTRIAL (THAILAND) CO., LTD.
พ.ศ. 2559 – 2560	ผู้จัดการแผนกวิศวกรรม NSL CONSTRUCTION CO., LTD.
พ.ศ. 2552 – 2559	วิศวกรโครงสร้างอาวุโส TAISEI (THAILAND) CO., LTD.
พ.ศ. 2550 – 2551	วิศวกรสำนักงาน THAI POLYCONS CO., LTD.
พ.ศ. 2545 – 2549	วิศวกรสนาม THAI ANDO CO., LTD.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้