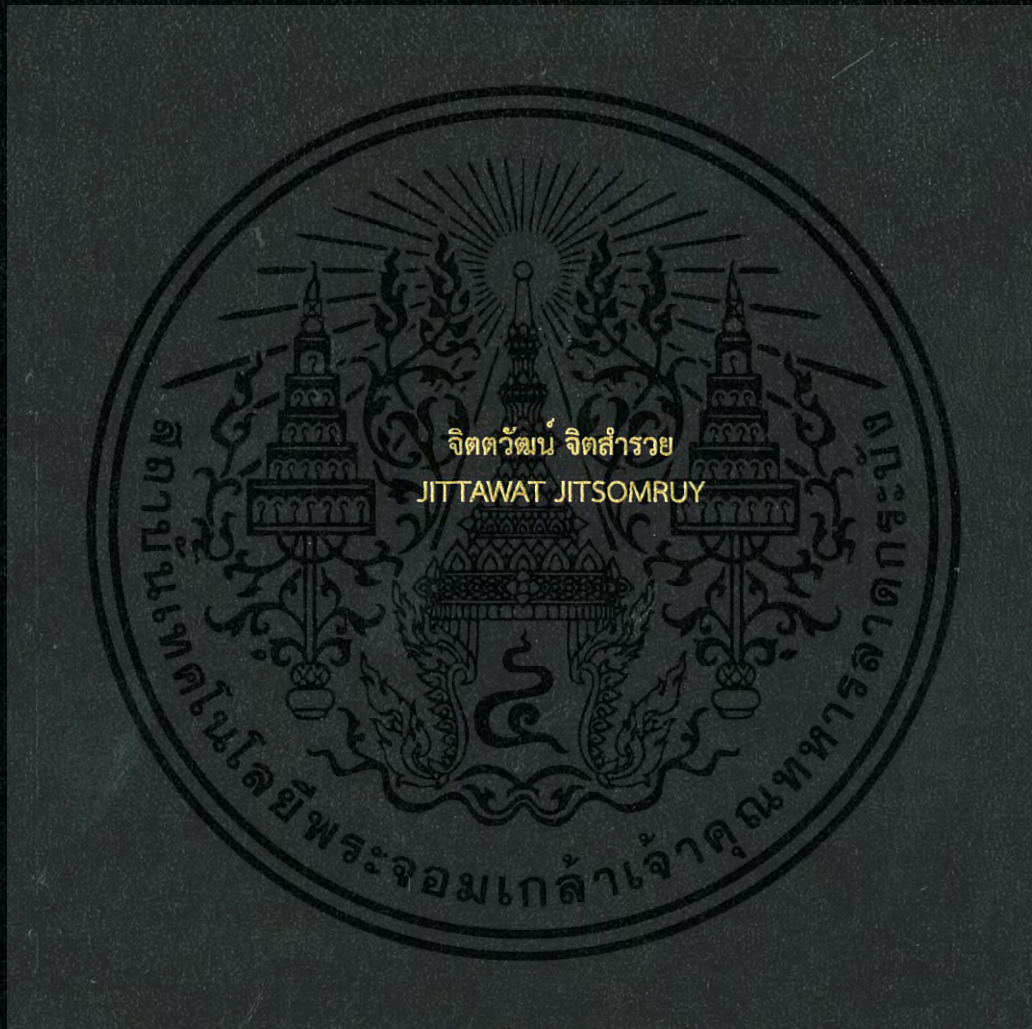


ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง  
: มุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ

FACTORS AFFECTING THE SUCCESS OF NEW BUILDING  
CONTRACTORS : A VIEW FROM EXECUTIVES AND PROJECT  
ENGINEERS



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาวิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ  
คณะวิศวกรรมศาสตร์  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
พ.ศ.2560  
KMITL-2017-EN-M-090-125

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง  
: มุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ

FACTORS AFFECTING THE SUCCESS OF NEW BUILDING  
CONTRACTORS : A VIEW FROM EXECUTIVES AND PROJECT  
ENGINEERS



เลขที่ 148673  
เลขทะเบียน  
ในเดือนปี 14 ๗๒, 2560

b. 00266932  
i. ....

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาวิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ  
คณะวิศวกรรมศาสตร์  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
พ.ศ.2560

KMITL-2017-EN-M-090-125

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

FACTORS AFFECTING THE SUCCESS OF NEW BUILDING CONTRACTORS:  
A VIEW FROM EXECUTIVES AND PROJECT ENGINEERS



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT  
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF  
MASTER OF ENGINEERING IN CONSTRUCTION ENGINEERING AND MANAGEMENT  
FACULTY OF ENGINEERING  
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG  
2017

KMITL-2017-EN-M- 090-125

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2017

FACULTY OF ENGINEERING

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คณะวิศวกรรมศาสตร์  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
ใบรับรองวิทยานิพนธ์

หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง  
: มุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ  
Thesis Title Factors Affecting the Success of new Building Contractors : A View from  
Executives and Project Engineers  
นักศึกษา นายจิตตวัฒน์ จิตสำรวย  
รหัสประจำตัว 55612901  
ปริญญา วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชา วิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ  
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รศ.สุวัฒน์ อภิระษฎ์  
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ (ร่วม) รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง  
หมายเลขวิทยานิพนธ์ KMITL-2017-EN-M-090-125

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์	ลายมือชื่อ
ดร.พิมพ์คณากาญจน์ กุลชาติชัย	
รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง	
ดร.จรัส พิทักษ์ศฤงคาร	
ผศ.ดร.วุฒิชัย ชาติพัฒนานันท์	
รศ.สุวัฒน์ อภิระษฎ์	

วัน / เดือน / ปี ที่สอบ วันศุกร์ที่ 21 กรกฎาคม พ.ศ. 2560 เวลา 09.00-11.00 น.  
สถานที่สอบ ณ อาคาร A ชั้น 5 ห้องประชุม 1

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
KING MONKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

คณะวิศวกรรมศาสตร์ รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์ ดร. คมสัน มาลีสี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
โดยไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้  
วันที่ 21 กรกฎาคม พ.ศ. 2560

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง : มุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ
นักศึกษา	นายจิตตวัฒน์ จิตสำรวย
รหัสประจำตัว	55612901
ปริญญา	วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	วิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ
พ.ศ.	2560
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	รศ.สุวัฒน์ ธิรเศรษฐ์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม	รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง

### บทคัดย่อ

ในปัจจุบันประเทศไทยมีการก่อสร้างบ้านพักอาศัยบนที่ดินเดิมของผู้ว่าจ้างเองจำนวนมาก ทำให้มีผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยหน้าใหม่ซึ่งยังไม่มีเสถียรภาพในหลายๆด้านเกิดขึ้นจำนวนมาก และจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่ายังไม่พบนักวิจัยท่านใดแสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งในมุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยลักษณะองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยการใช้แบบสอบถามในการสำรวจและสัมภาษณ์ ผู้ปฏิบัติงานก่อสร้างทั้งกลุ่มผู้บริหารและวิศวกร โดยนำข้อมูลประมวลวิเคราะห์ผลระดับความมีอิทธิพลเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง จากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบความเหมือนและความแตกต่างในการเลือกปัจจัยของผู้ตอบทั้งสองระดับ โดยการเปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพล และทดสอบสมมติฐานโดยใช้สถิติทดสอบ Mann-Whitney U Test เพื่อเปรียบเทียบความเห็นของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่ม ผลการวิจัย พบว่า ทั้งกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งเหมือนกันถึงร้อยละ 98 ดังนั้นสามารถหาปัจจัยร่วมพร้อมน้ำหนักความสำคัญระหว่างกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มได้ดังนี้ ด้านองค์กร (50%) ด้านโครงการ (30%) และด้านภายนอก (20%) ซึ่งจากผลการศึกษาวิจัยดังกล่าวนี้เป็นประโยชน์ในการนำไปปรับปรุงการดำเนินงานขององค์กรรับเหมาก่อสร้างหน้าใหม่ มากขึ้น

**คำสำคัญ:** ปัจจัย, ความสำเร็จ, การก่อสร้างอาคาร, ผู้รับเหมาที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

Thesis Title	Factors affecting the success of new building contractors: a view from executives and project engineers
Student	Mr. Jittawat Jitsomruy
Student ID.	55612901
Degree	Master of Engineering
Program	Construction Engineering and Management
Year	2017
Thesis Advisor	Assoc. Prof. Suwat Dhirasedh
Thesis Co Advisor	Assoc. Prof. Dr. Jakrapong Pongpeng

### Abstract

At present, there are many housing projects on the land of owners in Thailand. As a result, the businesses of building houses vastly grow and the number of new housing contractors dramatically increases. Based on the literature review, few research studies on the factors that contribute to success of new building contractors, a view from executives and project engineers. Hence, the main aim of this research was to study such the factors affecting to success of new building contractors. Questionnaire were used in the survey asked a random both group of executives and engineer. The data processing analysis of opinion on the factor affecting the success of new building contractors. Then analyzed the data to test the similarities and differences in the selection of factors for answerer at both levels. These data will be compared level of influence and used hypothesis testing by Mann-Whitney U Test to compare the opinions of both groups. The results show that both group of executives and engineers had the same opinion on factors affecting the success of new building contractors of 98%. Therefore, it is able to find the factors with the significance weights between the two groups; organizational area (50%), project area (30%) and external area (20%). The results of these studies are useful in applied and adapted to the new or unstable building contractors to drive the organization to succeed in its operations.

**Keywords:** factor, success, building contractors, new building contractor

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจาก รศ.สุวัฒน์ ธีรเศรษฐ์ อาจารย์ที่ปรึกษา วิทยานิพนธ์ และรศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์พิง อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม ซึ่งคอยให้ความชี้แนะ ความรู้ หลักการดำเนินงานวิจัย ตลอดจนให้ความช่วยเหลือจนงานวิจัยสำเร็จได้ด้วยดี ข้าพเจ้า ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่ช่วยให้คำแนะนำ ข้อเสนอแนะที่สำคัญเพื่อ ปรับปรุงให้วิทยานิพนธ์มีความครบถ้วน สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และคณาจารย์ประจำสาขาวิชาวิศวกรรม ก่อสร้างและการจัดการทุกท่าน ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ ประสบการณ์ และให้คำแนะนำสำหรับการ ทำวิทยานิพนธ์ให้แก่ข้าพเจ้า

ขอขอบคุณ สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านและสมาคมไทยรับสร้างบ้าน ในการกระจายและเก็บ รวบรวมแบบสอบถาม รวมทั้งขอขอบคุณผู้บริหารและวิศวกรจากกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่กรุณาตอบ แบบสอบถามและช่วยให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

ขอขอบคุณพี่ๆ และเพื่อนๆ ทุกคนที่ช่วยเหลือในการเรียนและการศึกษาวิจัยครั้งนี้

สุดท้ายสำหรับคุณงามความดีอันใดที่เกิดจากวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ข้าพเจ้าขอมอบให้บิดามารดา ซึ่งเป็นที่รักและเคารพยิ่งและผู้มีพระคุณทุกท่าน ตลอดจนครูบาอาจารย์ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชา ความรู้ให้แก่ข้าพเจ้า

จิตต์วัฒน์ จิตสำรวย

# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ .....	IV
สารบัญตาราง.....	VI
สารบัญรูป.....	VII
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ .....	1
1.2 ปัญหางานวิจัย.....	2
1.3 วัตถุประสงค์.....	2
1.4 ขอบเขตการวิจัย .....	2
1.5 วิธีการวิจัย.....	3
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
1.7 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	4
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม.....	5
2.1 บทนำ .....	5
2.2 แนวคิดความสำเร็จขององค์กร/โครงการ.....	5
2.3 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กร/โครงการ .....	6
2.4 ปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จขององค์กร /โครงการ .....	9
2.5 บทวิเคราะห์.....	17
2.6 กรอบแนวความคิด.....	17
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	19
3.1 รูปแบบการวิจัย .....	19
3.2 การออกแบบสอบถามความคิดเห็นเพื่อการเก็บข้อมูล.....	19
3.2.1 การกำหนดวัตถุประสงค์.....	19
3.2.2 การกำหนดหัวข้อหรือประเด็นหลักของเนื้อหางานวิจัย.....	20
3.2.3 ชนิดของแบบสอบถาม.....	20

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และ IV ต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล .....	22
3.3.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย .....	22
3.3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	22
3.3.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง .....	22
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	23
3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลและการประเมินผลข้อมูล .....	24
3.5.1 ตรวจสอบความน่าเชื่อถือโดยวิธี Cronbach's Alpha .....	24
3.5.2 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย .....	25
3.5.3 ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและกลุ่มปัจจัย .....	26
3.5.4 การหาปัจจัยร่วมระหว่างผู้บริหารและผูปฏิบัติงาน .....	28
3.6 สรุป .....	30
บทที่ 4 ผลการวิจัย .....	31
4.1 บทนำ .....	31
4.2 คุณลักษณะของข้อมูล .....	31
4.3 การวิเคราะห์คุณภาพของข้อมูล .....	32
4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	38
4.5 สรุป .....	58
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะผลการวิจัย .....	61
5.1 สรุปผลการวิจัย .....	61
5.2 ข้อเสนอแนะ .....	64
5.3 ข้อจำกัดของงานวิจัย .....	64
เอกสารอ้างอิง .....	65
ภาคผนวก ก. คำนิยามปฏิบัติการ .....	67
ภาคผนวก ข. แบบสอบถาม .....	77
ภาคผนวก ค. ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 57 ชุด .....	92
ภาคผนวก ง. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ Spearman .....	127
เอกสารการเข้าร่วมประชุมวิชาการวิศวกรรมโยธาแห่งชาติ ครั้งที่ 22 .....	176
ประวัติผู้เขียน .....	183

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1	สรุปลักษณะของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 31
4.2	แสดงคุณลักษณะ โดยแยกตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 32
4.3	แสดงคุณลักษณะ โดยแยกตามอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 32
4.4	แสดงข้อมูลตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 33
4.5	แสดงคุณลักษณะ ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม..... 33
4.6	แสดงคุณลักษณะ หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 34
4.7	แสดงคุณลักษณะ คุณวุฒิทางการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 34
4.8	แสดงลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่ของผู้ตอบแบบสอบถาม ... 36
4.9	แสดงระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 36
4.10	แสดงจำนวนโครงการที่รับต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 37
4.11	แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรรับดำเนินการต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 37
4.12	แสดงค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งทั้งหมด 59 ปัจจัย..... 39
4.13	แสดงค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยจากกลุ่มผู้บริหารทั้งหมด 26 คน ..... 44
4.14	แสดงค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยจากกลุ่มวิศวกรทั้งหมด 31 คน..... 46
4.15	แสดงผลการวิเคราะห์ ทดสอบค่า p value ของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมา ก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยมุมมองของผู้บริหารและวิศวกรทั้งหมด 59 ปัจจัย..... 49
4.16	แสดงค่าปัจจัยที่แสดงความเหมือนและความแตกต่างของความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกร (โดยค่าระดับนัยสำคัญที่น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าปัจจัยนั้นมีความแตกต่างกัน)..... 51
4.17	แสดงข้อมูลกลุ่มปัจจัยและปัจจัยพร้อมทั้งน้ำหนักความสำคัญ..... 55

## สารบัญรูป

รูปที่

หน้า

- 2.1 โครงสร้างของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผิรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง.. 18



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และ VII อ้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ในปัจจุบันประเทศไทยมีการก่อสร้างบ้านพักอาศัยบนที่ดินเดิมของผู้ว่าจ้างเองจำนวนมาก เนื่องจากลักษณะครอบครัวในปัจจุบันเป็นครอบครัวขนาดเล็กทำให้ผู้ที่มีที่ดินอยู่แล้วต้องการขยายระหว่างคนสองรุ่น และอีกส่วนหนึ่งมีความต้องการสร้างบ้านหลังใหม่แทนบ้านหลังเดิมเพื่อให้มีความเหมาะสมกับสถานะความเป็นอยู่ในปัจจุบันมากขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัย และทำให้เกิดผู้รับเหมาสร้างบ้านพักอาศัยหน้าใหม่ที่ยังไม่มีเสถียรภาพในหลายๆ ด้านขึ้นจำนวนมาก อีกทั้งยังเกิดการแข่งขันในตลาดรับสร้างบ้าน ซึ่งมีผู้รับเหมาที่มีความพร้อมมากกว่าอยู่แล้ว พร้อมทั้งธรรมชาติในการแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันที่สูงมาก จึงทำให้เกิดการล้มเหลวของผู้รับสร้างบ้านหน้าใหม่ขึ้นบ่อยครั้ง อีกทั้งธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัยมีความละเอียดอ่อนมากเป็นพิเศษ รวมทั้งมีหลายๆ ปัจจัยที่ซับซ้อนและต่อเนื่องกัน หากผู้รับเหมาหน้าใหม่ขาดความรู้ในการประกอบการและมีมุมมองต่อบัจจัยความสำเร็จไม่เหมาะสมกับลักษณะองค์กรจะส่งผลกระทบต่อองค์กรอย่างมาก

ในส่วนของปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพมีข้อจำกัดและความแตกต่างจากปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาทั่วไป ซึ่งถ้าหากเราทราบถึงความเสี่ยงและศักยภาพขององค์กรอย่างแท้จริงจะทำให้ทราบถึงปัจจัยที่เราควรคำนึงถึง ตัวอย่างเช่น การเลือกเช่าเครื่องมือ เครื่องจักรบางประเภทแทนการซื้อขาด ถึงแม้จะประเมินได้ว่าการซื้อขาดนั้นจะมีความคุ้มค่ากว่า แต่เนื่องจากจำนวนเงินหมุนเวียนที่มีจำกัดขององค์กร และการให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นหลักเพราะในธุรกิจรับสร้างบ้าน ปัจจัยความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมาก หากซึ่งการเลือกที่ผิดพลาดอาจส่งผลกระทบต่อองค์กรเป็นอย่างยิ่ง จากตัวอย่างข้างต้นจะเห็นได้ว่าปัจจัยความสำเร็จขององค์กรลักษณะที่ยังไม่มีเสถียรภาพจะมีความแตกต่างจากองค์กรทั่วไป ซึ่งเมื่อทราบถึงปัจจัยที่เหมาะสมจะเปรียบเสมือนเข็มทิศที่จะทำให้ผู้รับเหมาหน้าใหม่มุ่งหน้าสู่ความสำเร็จอย่างแท้จริงได้ ดังนั้นจึงมีผู้วิจัยได้กล่าวถึงปัจจัยความสำเร็จขององค์กรโดยแบ่งออกเป็นด้านต่างๆตามปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น Tang et al. [1] ได้กล่าวถึงปัจจัยของความสำเร็จของผู้รับเหมาที่เน้นด้านแรงงานซึ่งวิเคราะห์ความสำเร็จด้านประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทางการเงิน และประสิทธิภาพการทำงาน และจำนวนแรงงาน Jorge Lopes et al. [2] ได้กล่าวถึงปัจจัยความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง โดย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใช้ปัจจัยในการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 6 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มปัจจัยภายนอก กลุ่มปัจจัยภายในองค์กร กลุ่มปัจจัยภายในโครงการ กลุ่มที่เกี่ยวข้องกับบุคลากร กลุ่มปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้จัดการโครงการ และกลุ่มปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า Arditi and Gunaydin [3] ได้อธิบายปัจจัยความสำเร็จในการก่อสร้างด้วยระบบคุณภาพซึ่งจะสะท้อนถึงความสำเร็จของอุตสาหกรรมในด้านต่างๆ

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นนั้น พบว่า ผู้วิจัยได้แนะนำปัจจัยกว้างๆที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้างทั่วไป แต่ไม่พบปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพหรือเพิ่งเริ่มก่อตั้งจากมุมมองของผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกร ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งซึ่งยังไม่มีเสถียรภาพในการดำเนินงาน โดยการสำรวจความคิดเห็นจาก 2 มุมมอง ซึ่งได้แก่ เจ้าของหรือผู้บริหาร และวิศวกรหรือพนักงานด้วยแบบสอบถามความคิดเห็นถึงระดับความมีอิทธิพลของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการประเมินความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างที่เพิ่มเริ่มก่อตั้งในประเทศไทย

## 1.2 ปัญหาวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของนักวิจัยแต่ละท่านข้างต้น พบว่า เนื้อหาเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จขององค์กรที่จำเพาะเจาะจงถึงผู้รับจ้างสร้างบ้านพักอาศัย องค์กรที่มีทรัพยากรจำกัดและขาดเสถียรภาพนั้นมีน้อย ทำให้ยากต่อการนำไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะกับองค์กรและในสถานการณ์จริง

## 1.3 วัตถุประสงค์

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย โดยลักษณะองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

## 1.4 ขอบเขตการวิจัย

การศึกษานี้ครอบคลุมกระบวนการประเมินปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยโดยลักษณะองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง ซึ่งนิยามของลักษณะองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งดังกล่าวคือ มีระยะเวลาในการก่อตั้งขององค์กรจนถึงปัจจุบันอยู่ในช่วง 1-5 ปี ขนาดขององค์กรมีขนาดเล็กหรือขนาดกลางและมักจะมีเจ้าของเป็นผู้บริหารกิจการเอง ไม่มีการแบ่งงานกันอย่างชัดเจนโดยเน้นการทำงานเป็นทีมเป็นหลัก และมีความเป็นทางการน้อยโดยจะเน้นการสื่อสารที่ไม่เป็นทางการ โดยใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การนี้ได้ศึกษาวิจัยรวมไปถึงข้อจำกัดและรายละเอียดของแต่ละปัจจัยจากเจ้าของหรือผู้บริหาร และวิศวกรหรือพนักงานในองค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านในเขตกรุงเทพมหานคร

## 1.5 วิธีการวิจัย

1.5.1 ศึกษาปัจจัยความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาในมุมมองต่างๆ จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากวิทยานิพนธ์ในประเทศไทยและงานวิจัยในต่างประเทศตาม [1–13]

1.5.2 วางกรอบแนวความคิดของโครงสร้างปัจจัยและกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือยังไม่มีเสถียรภาพจากการทบทวนวรรณกรรมตามข้อที่ 1.4.1

1.5.3 ออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจระดับความมีอิทธิพลของแต่ละปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยลักษณะองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ

1.5.4 ดำเนินการทดสอบแบบสอบถามกับผู้รับเหมาหลัก ในการประเมินปัจจัยความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้าง เพื่อพิจารณาปรับปรุงแบบสอบถามให้กระชับ ชัดเจน และตรงประเด็นยิ่งขึ้น

1.5.5 พิจารณาแจกแบบสอบถามกับสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน สมาคมไทยรับสร้างบ้าน และกลุ่มผู้บริหาร วิศวกร ในธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัย

1.5.6 ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ด้วยโปรแกรม SPSS โดยเริ่มต้นด้วยการทดสอบความน่าเชื่อถือของสเกลและการวิเคราะห์ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยและกลุ่มปัจจัย หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูล 3 วิธี ดังนี้

วิธีที่ 1 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญของปัจจัยและกลุ่มปัจจัย

วิธีที่ 2 ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและกลุ่มปัจจัย โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman s Rank Correlation Coefficient) เพื่อหาว่าปัจจัยและกลุ่มปัจจัยมีความสัมพันธ์กันมากน้อยเพียงใด

วิธีที่ 3 หาปัจจัยร่วมที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยเปรียบเทียบมุมมองระหว่างผู้บริหารและวิศวกรโครงการ โดยใช้วิธี Mann Whitney (The Wilcoxon Mann Whitney Test)

## 1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

โครงสร้างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย : ลักษณะองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ พร้อมด้วยคำอธิบายรายละเอียดและข้อจำกัดที่ควรคำนึงถึงเพื่อสะท้อนต่อความสำเร็จอย่างแท้จริง

## 1.7 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย

จากโครงสร้างปัจจัยนี้จะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาแบบจำลองโครงสร้างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย : ลักษณะองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ซึ่งสามารถนำไปปรับใช้ต่อองค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย ผู้รับเหมาหน้าใหม่ รวมถึงผู้ที่สนใจทั่วไปได้อย่างเหมาะสม และเมื่อมีการนำความรู้ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ไปปรับใช้อย่างมีประสิทธิภาพแล้วนั้น จะสามารถช่วยยกระดับขององค์กรสู่ความสำเร็จ และลดความเสี่ยงในการล้มเหลวได้อย่างแท้จริง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### การทบทวนวรรณกรรม

#### 2.1 บทนำ

ในบทนี้จะกล่าวสรุปการทบทวนวรรณกรรม วารสาร วิทยานิพนธ์ รวมถึงตำราทั้งของไทยและต่างประเทศ ประกอบด้วยเนื้อหาที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรในรูปแบบต่างๆซึ่งได้แนะนำไว้แบบกว้างๆ แต่ทั้งนี้ยังขาดปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพหรือเพิ่งเริ่มก่อตั้ง เพื่อให้เป็นต้นแบบในการพัฒนาสู่ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับจ้างสร้างบ้านพักอาศัย องค์กรที่มีทรัพยากรจำกัดจากมุมมองของผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกร ประกอบด้วยเนื้อหาเกี่ยวกับแนวคิดความสำเร็จขององค์กร ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กร และปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จขององค์กร รวมถึงเนื้อหาสาระสำคัญที่นำมาสร้างกรอบแนวคิดของการศึกษาในครั้งนี้ โดยจะได้กล่าวรายละเอียดในหัวข้อถัดไป

#### 2.2 แนวคิดความสำเร็จขององค์กร/โครงการ

จากการทบทวนวรรณกรรม จะพบว่าการประเมินความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยมุมมองผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกรนั้น ยังไม่มีผู้วิจัยท่านใดที่ได้ทำการวิจัยไว้ นอกเสียจากจะเป็นผู้วิจัยจากหลากหลายสาขาวิชาได้เสนอแนะปัจจัยความสำเร็จขององค์กรก่อสร้างแบบทั่วไปในลักษณะเชิงกว้าง โดยแบ่งตามหลักการและตัวชี้วัดต่างๆ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับคุณลักษณะของแต่ละองค์กรนั้นๆ นำไปปรับใช้ โดยอาจทำให้ได้ผลการประเมินความสำเร็จที่ไม่ตรงกับลักษณะและรูปแบบขององค์กรได้ อีกทั้งอาจทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนด้านข้อมูลต่างๆตามมา ซึ่งในการประเมินความสำเร็จขององค์กรสิ่งสำคัญในการผลักดันให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น คือการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรซึ่งตัวชี้วัดสอดคล้องกับลักษณะขององค์กรนั้นๆ อันจะเป็นแนวทางสู่การบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ และบ่งชี้ถึงความสำเร็จขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพได้

## 2.3 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กร/โครงการ

ในการศึกษาปัจจัยความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างที่เน้นเครื่องจักรขนาดใหญ่ Palaneeswaran et al. [4] ได้ชี้ให้เห็นถึงปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จของผู้รับงานประเภทซึ่งแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. ตำแหน่งทางการตลาด
2. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์
3. ทรัพยากรบุคคล
4. รายได้
5. ความสามารถในการบริหารเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลง

โดยปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของโครงการ สามารถแจกแจงเป็น 2 ประเภทคือ

1. ปัจจัยภายนอก ซึ่งได้แก่ นโยบายของรัฐบาล, อัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาเงินกู้, ระยะเวลาประกัน, สภาพตลาด, การจัดซื้อของโครงการ, ราคาของเครื่องจักร โรงงาน และอุปกรณ์
2. ปัจจัยภายใน ซึ่งได้แก่ กระแสเงินสด, กำไร, การเติบโตของพนักงาน, การเติบโตของรายได้, ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาหลัก ลูกค้า และที่ปรึกษา, จำนวนสัญญาที่เคยทำสำเร็จ, ระดับของโครงการที่เคยทำสำเร็จ, ความสามารถและทักษะของพนักงาน, การฝึกพนักงาน, ความมุ่งมั่นและกำลังใจของพนักงาน, ประสิทธิภาพของพนักงาน, ความมีชื่อเสียง, ประวัติขององค์กร, การนำเทคโนโลยีและวิธีการใหม่ๆ เข้ามา, ระดับความเป็นผู้นำของฝ่ายบริหาร, ระบบการบริหารงานขององค์กร, ระบบคุณภาพขององค์กร, ประสิทธิภาพในการจัดการความปลอดภัยขององค์กร, ประสิทธิภาพในการจัดการสิ่งแวดล้อมขององค์กร, วิธีการชำระเงิน, ระยะเวลาในการสำเร็จโครงการ, การวางแผนโครงการ, ขอบเขตและระยะเวลาการทำงาน, ประสิทธิภาพของเครื่องจักร โรงงาน และอุปกรณ์

ส่วนผู้วิจัย Tang et al. [1] ได้ชี้ให้เห็นปัจจัยของความสำเร็จของผู้รับเหมาที่เน้นในด้านของแรงงาน โดยความสำเร็จของโครงการจากแนวความคิดของผู้วิจัยสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทางการเงิน
2. ประสิทธิภาพการทำงานและจำนวนแรงงาน

โดยยังจำแนกปัจจัยความสำเร็จขององค์กร ดังนี้ การทำงานเสร็จทันเวลาของระยะเวลาโครงการ, กำไร, การวางแผน, กระแสเงินสด, ผู้นำระดับผู้บริหาร, ความสัมพันธ์กับ ลูกค้า หลักผู้รับเหมา ที่ปรึกษา, กำลังใจในการทำงาน, คุณสมบัติและทักษะพนักงาน, การเจริญเติบโตของ รายได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

, ชื่อเสียง, นโยบายของรัฐบาล, สภาวะตลาด, วิธีการชำระเงิน, ความปลอดภัย, ระบบการจัดการ, เงื่อนไข การจ้างงาน, ประสิทธิภาพการทำงานของ พนักงาน, วิธีการ จัดซื้อจัดจ้าง โครงการ, การนำ เทคโนโลยี ใหม่, การฝึกอบรมพนักงาน,ระบบคุณภาพ, ขนาดของโครงการที่สร้าง, เงื่อนไข อัตรา ดอกเบี้ย พันธบัตร/เงินกู้, สัญญา, ตำแหน่งงานด้านสิ่งแวดล้อม, การเจริญเติบโตในการทำงานของ พนักงาน, เงื่อนไขการใช้บริการประกันภัย, สถานการณ์ทางการเมือง, ประวัติศาสตร์ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม Jorge Lopes et al. [2] ก็ได้กล่าวถึงปัจจัยความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง ทั่วไปในลักษณะเชิงกว้าง โดยปัจจัยที่ใช้วิเคราะห์โครงการนั้น สามารถแบ่งออกเป็น 7 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มปัจจัยภายนอก ซึ่งได้แก่ สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ, สภาพแวดล้อมทาง สังคม, สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย, สภาพแวดล้อมทางวัฒนธรรม, ธรรมชาติสภาพแวดล้อมระบบ นิเวศ
2. กลุ่มปัจจัยภายในองค์กร ซึ่งได้แก่ ใบอนุญาตก่อสร้าง, สินค้าและบริการที่ได้รับการ รับรอง, มาตรฐาน, วิธีการก่อสร้าง
3. กลุ่มปัจจัยภายในโครงการ ซึ่งได้แก่ มูลค่าโครงการ, ขนาดของโครงการ, วัตถุประสงค์ของโครงการ, กำไร, ความเสี่ยง, ทรัพยากร
4. กลุ่มที่เกี่ยวข้องกับบุคลากร/ทีมงาน ซึ่งได้แก่ ประสิทธิภาพของบุคลากร, การ แข่งขันภายในโครงการ/องค์กร, การจัดการกับความเสียง, ทักษะของบุคลากร, ปัญหาส่วนตัวของ บุคลากร
5. กลุ่มปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้จัดการโครงการ ซึ่งได้แก่ ความสามารถ, ประสิทธิภาพ, ทักษะ, การให้อำนาจ, การรับรู้บทบาทและความรับผิดชอบ, การเชื่อถือของทีมงาน, การจัดการกับ สัญญา
6. กลุ่มปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า ซึ่งได้แก่ ประสิทธิภาพ, สถานะ, ตำแหน่ง, วัตถุประสงค์,ทัศนคติที่มีต่อความเสี่ยงของลูกค้า, การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า
7. กลุ่มปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้รับเหมา ซึ่งได้แก่ ลักษณะของบริษัท, ทักษะและความ เป็นมืออาชีพ, ประสิทธิภาพ, สภาพการทำงาน, เทคโนโลยี, ขอบเขตของผู้รับเหมา/ผู้รับเหมาช่วง

ในการนี้ก็ได้มีผู้วิจัย Wethyavivorn Piyanut et al. [5] ศึกษาปัจจัยความสำเร็จของ โครงการการก่อสร้างในประเทศไทย โดยเฉพาะซึ่งมีเอกลักษณ์ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มปัจจัยได้ 6 กลุ่ม ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ความเป็นผู้นำและการมีวิสัยทัศน์ กล่าวคือ มีความสำคัญในการขึ้นนำการก่อสร้าง การแบ่งปันความรู้นโยบายที่ได้รับการยอมรับจากทุกคน ทุกระดับของสมาชิก รวมถึงการสร้างวัฒนธรรม และยังเกี่ยวเนื่องกับการดูแลทางการเงิน การแข่งขันทางการตลาด ผู้นำในงานก่อสร้างยังจำเป็นต้องมีความสามารถที่จะประเมินผู้รับเหมา คุณสมบัติของผู้ปฏิบัติงานซึ่งจะสะท้อนว่างานที่ออกมา มีคุณภาพหรือไม่

2. รางวัลหรือแรงจูงใจของพนักงาน กล่าวคือ ค่าจ้างผลตอบแทนและขนาดของบริษัท จะสามารถดึงดูดผู้ที่มีความสามารถมาทำงานให้กับองค์กรและรางวัลจะเป็นแรงกระตุ้นให้พนักงานมีกำลังใจมากยิ่งขึ้น

3. การร่วมมือภายในองค์กร ซึ่งเป็นหนึ่งในองค์ประกอบที่จะพัฒนาการทำงานให้มีคุณภาพ ความร่วมมือดังกล่าวจึงเป็นปัจจัยที่จะนำไปสู่การแบ่งปันความรู้ ข้อมูลและความคิดที่จะเกิดขึ้นต่อไปได้

4. การเชื่อถือหรือยอมรับผู้อื่น กล่าวคือ เมื่อมีการถ่ายโอนความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ สิ่งที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้การถ่ายโอนสมบูรณ์นั่นก็คือการเชื่อถือ และช่วยให้การทำงานราบรื่น ไม่ขัดแย้ง อีกทั้งเมื่อสมาชิกยอมรับในวัตถุประสงค์ขององค์กรจะทำให้องค์กรพัฒนาสู่เป้าหมายที่แท้จริงได้

5. เทคโนโลยีและการสื่อสาร การส่งต่อ/รับข้อมูลที่รวดเร็วจะช่วยป้องกันและแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพได้

6. ความสามารถของบุคลากรผู้ปฏิบัติงาน กล่าวคือ การเลือกใช้บุคลากรให้เหมาะสมกับทักษะที่มี และมีการพัฒนาความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง

การวิจัยนี้ได้นำเสนอปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญของโครงการหรือองค์กรในประเทศไทยเพราะมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ที่จะเน้นความสามารถของบุคลากรเป็นสำคัญและยังเป็นสังคมอุปถัมภ์ซึ่งสิ่งที่จะช่วยให้กระบวนการต่างๆถูกต้องและรวดเร็ว นั่นคือการพัฒนาระบบเทคโนโลยีและการสื่อสารภายในประเทศต่อไป

ซึ่งผู้วิจัย Peter Trkman [6] ก็เป็นอีกท่านหนึ่งที่ได้กล่าวถึงปัจจัยกระบวนการจัดการทางธุรกิจแบบเชิงกว้างเพื่อเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยได้กล่าวว่าการพัฒนาแนวคิดสามารถแบ่งออกเป็น 3 หลักการ ได้แก่

1. ความเหมาะสมของสภาพแวดล้อมของธุรกิจและกระบวนการขององค์กร โดยธุรกิจแต่ละประเภทจะมีเอกลักษณ์ที่เป็นของตนเอง เพราะฉะนั้นการเลือกวิธีการให้เหมาะสมกับธุรกิจนั้น

ถือเป็นสิ่งสำคัญ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การพัฒนาจุดบกพร่องอย่างต่อเนื่อง ในแง่ของธุรกิจมักมีการแข่งขันที่สูงการที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง

3. ความเหมาะสมของกระบวนการทางธุรกิจกับระบบสารสนเทศ ในยุคสมัยปัจจุบัน ข้อแตกต่างขององค์กรที่ประสบความสำเร็จกับล้มเหลว ส่วนหนึ่งมาจากการรู้จักใช้ระบบสารสนเทศกับเทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ซึ่งจากหลักการดังกล่าวยังสามารถจำแนกปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจได้ ดังนี้

- 1) การวางแผนยุทธศาสตร์ขององค์กร
- 2) ระดับของระบบสารสนเทศ
- 3) การวัดประสิทธิภาพการทำงาน
- 4) ความสามารถของพนักงาน
- 5) มุมมองปรับเปลี่ยนองค์กรอย่างเหมาะสม
- 6) การได้รับการสนับสนุนเพื่อการพัฒนา
- 7) ดำเนินการพัฒนาอย่างจริงจัง
- 8) ดำเนินการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- 9) มาตรฐานของกระบวนการที่ดี
- 10) การใส่ใจในทุกรายละเอียด
- 11) การใช้ระบบอัตโนมัติ
- 12) การฝึกอบรมและเพิ่มขีดความสามารถของพนักงาน

สำหรับ Arditi and Gunaydin [3] ก็ได้กล่าวถึงปัจจัยการก่อสร้างด้วยระบบคุณภาพซึ่งจะสะท้อนถึงความสำเร็จของอุตสาหกรรม ทั้งการลดต้นทุน ความสามารถทางการแข่งขัน ความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้ ได้แก่ การจัดการและผู้นำ, การอบรมพัฒนาพนักงาน, การติดตามตรวจสอบ, ความสัมพันธ์กับลูกค้า, การจัดการภายในโครงการ /องค์กร, สภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมก่อสร้าง, การทำงานเป็นทีม, การมีส่วนร่วมของผู้ผลิตและรายย่อย, การเงินค่าใช้จ่าย

## 2.4 ปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จขององค์กร /โครงการ

ในการบริหารโครงการก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งและยังไม่มีเสถียรภาพนั้น การให้ความสำคัญถึงปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จขององค์กร /โครงการ เป็นสิ่งสำคัญที่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะต้องคำนึงถึงปัจจัยเหล่านั้นเพื่อผลักดันให้องค์กรมุ่งสู่ความสำเร็จและมีเสถียรภาพเกิดขึ้นมากที่สุด และจากการศึกษาทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา มีผู้วิจัยหลายท่านได้เสนอแนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จขององค์กร /โครงการ ดังนี้

Huan Yang et al. [7] ได้นำเสนอการศึกษาการวัดผลความสำเร็จในงานก่อสร้าง โดยแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ ระดับโครงการ ระดับองค์กร และระดับของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ซึ่งขอบเขตสำคัญในการวัดผลการปฏิบัติงานนั้นจะประกอบด้วยระบบหลัก ดังนี้

#### 1. EFQM (European foundation for quality management excellence model)

ระบบการจัดการคุณภาพแห่งยุโรป โดยมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการวัดผลความสำเร็จของการดำเนินงานก่อสร้าง ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ได้แก่

- 1) ความเป็นผู้นำ
- 2) ความใส่ใจต่อลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- 3) การจัดการเชิงกลยุทธ์
- 4) ข้อมูลและการวิเคราะห์
- 5) บุคลากร
- 6) หุ้นส่วน
- 7) ผู้ขาย
- 8) ทรัพยากรทางกายภาพ
- 9) ทรัพยากรสินทางปัญญา
- 10) ความเสี่ยง
- 11) วัฒนธรรมในการทำงาน
- 12) การจัดการกระบวนการ

#### 2. BSC (Balanced scorecard model)

ระบบการบริหารงานและประเมินผลขององค์กร เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ และแผนกลยุทธ์ และทำการแปลผลที่ได้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานขององค์กรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยประกอบด้วย 4 ด้าน ดังนี้

1. ด้านการเงิน
2. ด้านลูกค้า
3. ด้านกระบวนการภายใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4. ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา

#### 3. KPI (Key performance indicators model)

ดัชนีชี้วัดผลงานหรือความสำเร็จของงานหรือเป้าหมาย โดยสามารถวัดผลทั้งระดับโครงการและองค์กรในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

KPI ระดับโครงการ ได้แก่

- 1) ค่าใช้จ่าย
- 2) เวลาในการก่อสร้าง
- 3) ค่าใช้จ่ายที่คาดการณ์ได้
- 4) เวลาในการก่อสร้างที่คาดการณ์ได้
- 5) ข้อผิดพลาด
- 6) ความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้า
- 7) ความพึงพอใจของลูกค้าต่อการให้บริการ

KPI ระดับองค์กร

- 1) ความปลอดภัย
- 2) ผลกำไร
- 3) ผลงาน

คณะผู้วิจัย Chan and Hiap [8] ได้กล่าวถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในอุตสาหกรรมก่อสร้างของประเทศมาเลเซีย โดยมีการกำหนดแผนแม่บทของอุตสาหกรรมก่อสร้างเพื่อใช้ในการวางแผนทิศทางเชิงกลยุทธ์ระดับภาคอุตสาหกรรมในระยะเวลา 10 ปี โดยใช้ Balanced Scorecard (BSC) เป็นกรอบในการดำเนินการ จัดการวัดผลประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถตรวจสอบความคืบหน้าในการดำเนินการตามแผนแม่บทให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ โดย BSC จะถูกนำมาประเมินปัจจัยความสำเร็จ และแรงผลักดันด้านกลยุทธ์ ซึ่งทำให้เกิดข้อเสนอแนะเพื่อเป็นการยืนยันว่าแผนแม่บท สามารถเพิ่มจุดยืนในการแข่งขันทางอุตสาหกรรมของประเทศมาเลเซียได้

โดย ปัจจัยความสำเร็จ ประกอบด้วย

- 1) การผลิต
- 2) คุณภาพ
- 3) ทรัพยากรมนุษย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 4) ความรู้
- 5) นวัตกรรม
- 6) เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- 7) ความยั่งยืนของอุตสาหกรรม
- 8) ความเป็นมืออาชีพ

แรงผลักดันด้านกลยุทธ์ ประกอบด้วย

- 1) การเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพ
- 2) การเสริมสร้างภาพลักษณ์อุตสาหกรรมที่แข็งแกร่ง
- 3) สร้างมาตรฐานด้านคุณภาพระดับสูง ทั้งความปลอดภัย สาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม
- 4) พัฒนาทรัพยากรมนุษย์และความสามารถด้านอุตสาหกรรมก่อสร้าง
- 5) ใช้นวัตกรรมใหม่ๆ ในการก่อสร้าง
- 6) ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในงานก่อสร้าง
- 7) ส่งออกผลิตภัณฑ์ทางการก่อสร้างและบริการ

ด้านคณะผู้วิจัย Nopadol Rompho และ Sakun Boon-itt [9] ได้นำเสนอผลความสำเร็จของระบบการวัดผลการปฏิบัติงานของบริษัทในประเทศไทย โดยการทำแบบสอบถามและสัมภาษณ์ผู้จัดการของแต่ละบริษัท ซึ่งองค์กรส่วนใหญ่จะใช้ระบบ BSC (Balanced Scorecard) เพื่อเป็นกรอบในการวัดผลการปฏิบัติงานในแต่ละองค์กร ตามด้วยกรอบที่องค์กรเป็นผู้กำหนด และกรอบที่ถูกกำหนดโดยรัฐบาล ตามลำดับ จากการศึกษาทั้งเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ พบว่าสามารถแบ่งความสำเร็จของระบบการวัดผลการปฏิบัติงานได้เป็น 2 ด้าน คือ

1. ความสำเร็จของการวางแผน : ระบบการวัดผลการปฏิบัติงานจะประสบความสำเร็จก็ต่อเมื่อมีการจัดเตรียมที่ถูกต้อง ครบถ้วนและครอบคลุมประเด็นสำคัญทั้งหมดขององค์กร ไม่มีมาตรการมากไปหรือน้อยไป และมีความรับผิดชอบในทุกมาตรการที่เกิดขึ้น
2. ความสำเร็จของการดำเนินการ : ระบบการวัดผลการปฏิบัติงานควรมีการจัดเตรียมรายงานที่ถูกต้อง พนักงานควรเข้าใจรายงานได้อย่างรวดเร็ว มีระบบการวิเคราะห์ที่ดี และมีความตรงต่อเวลาพร้อมทั้งมีความสอดคล้องกัน และสุดท้ายผลลัพธ์จากรายงานที่ได้ควรจะสามารถนำมาใช้งานได้จริง

การนิยามดังกล่าวนี้เป็นประโยชน์สำหรับทุกๆองค์กร โดยดัชนีความสำเร็จสามารถพัฒนาต่อไปได้ และแสดงให้เห็นถึงระดับความสำเร็จในแต่ละประเภทขององค์กรได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดัชนีความสำเร็จ ประกอบด้วย

- 1) ผลลัพธ์จากรายงานที่ถูกนำไปใช้จริง
- 2) ตรงเวลาและมีความสอดคล้อง
- 3) พนักงานเข้าใจรายงานได้อย่างรวดเร็ว
- 4) มีการจัดเตรียมข้อมูลที่ถูกต้อง
- 5) มีความรับผิดชอบต่อมาตรการที่กำหนด
- 6) มีมาตรการที่มากหรือน้อยเกินไป
- 7) มีระบบการวัดผลการปฏิบัติงานที่สมบูรณ์

ในส่วนของผู้วิจัย Herbert et al. [10] ได้กล่าวถึงข้อมูลเชิงลึกจากการวัดผลความสำเร็จของการปฏิบัติงานในองค์กรวิศวกรรมก่อสร้าง โดยสัดส่วนที่สำคัญขององค์กรคือมีการใช้ช่วงมาตรการทางการเงินและมาตรการที่ไม่เกี่ยวข้องทางการเงินในการประเมินผลการดำเนินงาน มีการนำรูปแบบความเป็นเลิศ (Excellence model) และ BSC มาใช้ในการวัดผลประสิทธิภาพการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับวิธีการที่มีโครงสร้างในการใช้กลยุทธ์เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในที่นี้จะระบุอุปสรรคในการใช้งานต้นแบบการวัดผลการดำเนินงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับวิศวกรรมก่อสร้าง

โดยมาตรการที่เกี่ยวข้องทางการเงิน สามารถแบ่งเป็นมาตรการที่วัดผล ดังนี้

- 1) ส่วนแบ่งทางการตลาด
- 2) ลูกค้านใหม่
- 3) ผลตอบแทนจากการลงทุน
- 4) ผลตอบแทนจากการจ้าง
- 5) ยอดขาย

มาตรการที่ไม่เกี่ยวข้องทางการเงิน สามารถแบ่งเป็นมาตรการที่วัดผล ดังนี้

- 1) ลูกค้ำ
- 2) กระบวนการ
- 3) บุคลากร
- 4) ผลงาน
- 5) สังคม

อุปสรรคในการดำเนินงานที่เกิดขึ้น ประกอบด้วยปัจจัยหลักๆ ดังนี้

- 1) การกำหนดตัวชี้วัดและการตรวจสอบ
- 2) ข้อมูลไม่เพียงพอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3) เวลา

4) ทรัพยากรทางการเงิน

โดยความแตกต่างของอุปสรรคที่เกิดขึ้นนี้จะถูกวิเคราะห์ในแง่ของ BSC และ Excellence model ในการดำเนินการทางธุรกิจสำหรับปรับปรุงโครงสร้างเชิงกลยุทธ์ และคาดว่าจะมีองค์กรธุรกิจก่อสร้างจำนวนมากใช้มาตรการการวัดผลประสิทธิภาพการดำเนินงานที่หลากหลายและนำต้นแบบ (Model) มาปรับใช้เพื่อสามารถแก้ปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นได้ รวมทั้งสามารถเพิ่มผลประโยชน์ให้มีอัตราสูงขึ้นต่อไป

ในส่วนของผู้วิจัย H. A. Bassioni et al. [11] ก็เป็นอีกท่านหนึ่งที่ได้กล่าวถึงกรอบหลักการของการวัดผลการปฏิบัติงานในงานก่อสร้างและการประยุกต์ใช้โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างในสหราชอาณาจักร โดยการดำเนินงานของกรอบการวัดประสิทธิภาพการทำงานนี้ในสหราชอาณาจักร มีอยู่ด้วยกัน 3 กรอบหลัก ได้แก่ 1.ดัชนีชี้วัดผลงานหรือความสำเร็จของงาน (KPI) 2. BSC (Balanced Scorecard) 3. การจัดการคุณภาพแห่งยุโรป (EFQM Excellence Model)

#### 1. ดัชนีชี้วัดผลงานหรือความสำเร็จของงาน (KPI)

ตัวบ่งชี้ประสิทธิภาพที่สำคัญสำหรับบริษัทก่อสร้างจะสามารถวัดผลได้ทั้งระดับโครงการและระดับองค์กร แต่อาจขาดความครอบคลุมและมุ่งเน้นในระดับองค์กร ซึ่งไม่สามารถให้ข้อมูลเชิงลึกในการปรับปรุงการวัดผลการปฏิบัติงานได้ ดังนั้นจึงมีข้อจำกัดในการใช้งาน สำหรับการตัดสินใจการจัดการภายในได้ อีกทั้งเมื่อมีการเปรียบเทียบกับ BSC และการจัดการคุณภาพแห่งยุโรป (EFQM Excellence Model) จากบริษัทที่เกี่ยวกับการก่อสร้างในสหราชอาณาจักรนั้น พบว่ามีความพึงพอใจที่น้อยกว่ากรอบการวัดผลอื่นๆ

รายละเอียดการวัดผลของ KPI ประกอบด้วย

#### 1) ประสิทธิภาพการทำงานระดับโครงการ

- (1) ต้นทุนการก่อสร้าง
- (2) เวลาในการก่อสร้าง
- (3) ราคาที่คาดการณ์ไว้ในการก่อสร้าง
- (4) เวลาที่คาดการณ์ไว้ในการก่อสร้าง
- (5) ข้อบกพร่อง
- (6) ความพึงพอใจของลูกค้าต่อชิ้นงาน
- (7) ความพึงพอใจของลูกค้าต่อการให้บริการ

#### 2) ประสิทธิภาพการทำงานระดับองค์กร

- (1) ความปลอดภัย
- (2) ผลกำไร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## (3) ผลงาน

## 2. BSC (Balanced Scorecard)

เป็นการวัดผลการปฏิบัติงานที่มีการนำไปใช้เป็นจำนวนมากในเชิงธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน

- 1) มุมมองด้านการเงิน
- 2) มุมมองด้านลูกค้า
- 3) มุมมองด้านกระบวนการภายใน และ
- 4) มุมมองด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้

โดยแต่ละมุมมองจะมีความเป็นเหตุและผลซึ่งกันและกัน นวัตกรรมและการเรียนรู้จะพัฒนากระบวนการและเทคโนโลยีใหม่ๆ และกระบวนการใหม่ๆนี้สามารถลดค่าใช้จ่าย ทำให้เกิดประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นในกระบวนการภายในทางธุรกิจได้ ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับลูกค้าและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ถูกเป้าหมาย สุดท้ายองค์กรก็จะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ประกอบกิจการที่ดีขึ้น

ถึงแม้ว่า BSC จะได้รับความนิยมในการดำเนินงานวิจัยหรือทางอุตสาหกรรม แต่ก็อาจมีข้อบกพร่องอยู่บ้าง โดย 4 ด้านของ BSC อาจยังไม่ครอบคลุมในบางประเด็น อย่างไรก็ตาม BSC ก็ได้รับความเชื่อมั่นสูงในมาตรการที่เกี่ยวข้องกับด้านการเงินและการวัดผลการปฏิบัติงานและการพัฒนา รวมทั้งค่อยๆเกิดวิวัฒนาการในการวัดผลอย่างต่อเนื่อง

## 3. การจัดการคุณภาพแห่งยุโรป (EFQM Excellence Model)

เป็นกระบวนการที่สามารถประเมินตนเองได้ โดยระบุประเด็นสำคัญในการปรับปรุงและเริ่มการดำเนินการนอกจากนี้ EFQM ถูกนำมาใช้เพื่อให้แน่ใจว่าทุกประเด็นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจะรวมอยู่ในการพัฒนาปัจจัยความสำเร็จและ KPI ได้ โดย EFQM Excellence Model ประกอบด้วย

- 1) ตัวแปรต้น
  - (1) ความเป็นผู้นำ
  - (2) ประชากร
  - (3) นโยบายและกลยุทธ์
  - (4) ความร่วมมือและทรัพยากร
  - (5) กระบวนการ
- 2) ตัวแปรตาม
  - (1) ผลลัพธ์ของประชากร
  - (2) ผลลัพธ์ของลูกค้า
  - (3) ผลลัพธ์ทางสังคม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## (4) ผลลัพธ์ประสิทธิภาพหลัก

โดยการจัดการเชิงกลยุทธ์จะเชื่อมโยงกับการวัดผลการปฏิบัติงานเพื่อให้สามารถควบคุมกลยุทธ์ทางธุรกิจได้ ซึ่ง BSC จะถูกนำมาใช้ในการจัดการกลยุทธ์ที่สำคัญ โดยต้นแบบการจัดการกลยุทธ์แบบพื้นฐานมีรายละเอียด ดังนี้

## 1) การสำรวจสิ่งแวดล้อม

## (1) ปัจจัยภายนอก

[1.] เศรษฐกิจมหภาค

[2.] อุตสาหกรรม

## (2) ปัจจัยภายใน

[1.] โครงสร้าง

[2.] วัฒนธรรม

[3.] ทรัพยากร

## 2) การกำหนดกลยุทธ์

## (1) หน้าที่

## (2) วัตถุประสงค์

## (3) กลยุทธ์

## (4) นโยบาย

## 3) การดำเนินการเชิงกลยุทธ์

## (1) โครงการ

## (2) งบประมาณ

## (3) กระบวนการ

## 4) การประเมินผลและการควบคุม

## (1) ระบบการวัดผลประสิทธิภาพ

วิบูลย์ สุรสาคร [12] ศึกษาเรื่องดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง โดยทำการศึกษาโครงการบ้านจัดสรร พบว่า ความสำเร็จของโครงการจากตัวชี้วัดทั้ง 5 ด้าน ซึ่งได้แก่ด้านเวลา ด้านค่าใช้จ่าย ด้านคุณภาพ ด้านความปลอดภัย และด้านความพอใจของลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง โดยผลที่ได้จากการวัดความสำเร็จของโครงการสามารถนำไปเป็นข้อมูลเพื่อใช้ในการพัฒนาสำหรับโครงการต่อไป

นันทนัช จินตพิทักษ์ [13] ศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินและระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินกับผู้บริหารของกิจการที่สำคัญ คือ ระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินมีความสัมพันธ์ที่ระดับนัยสำคัญกับระดับเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การศึกษาสูงสุด และในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินกับระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่าระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินมีความสัมพันธ์ที่ระดับนัยสำคัญ กับจำนวนพนักงานประจำ ทุนจดทะเบียน และรูปแบบการจดทะเบียนของกิจการนอกจากนี้ ยังพบว่าระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินไม่มีความสัมพันธ์กับ ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ

## 2.5 บทวิเคราะห์

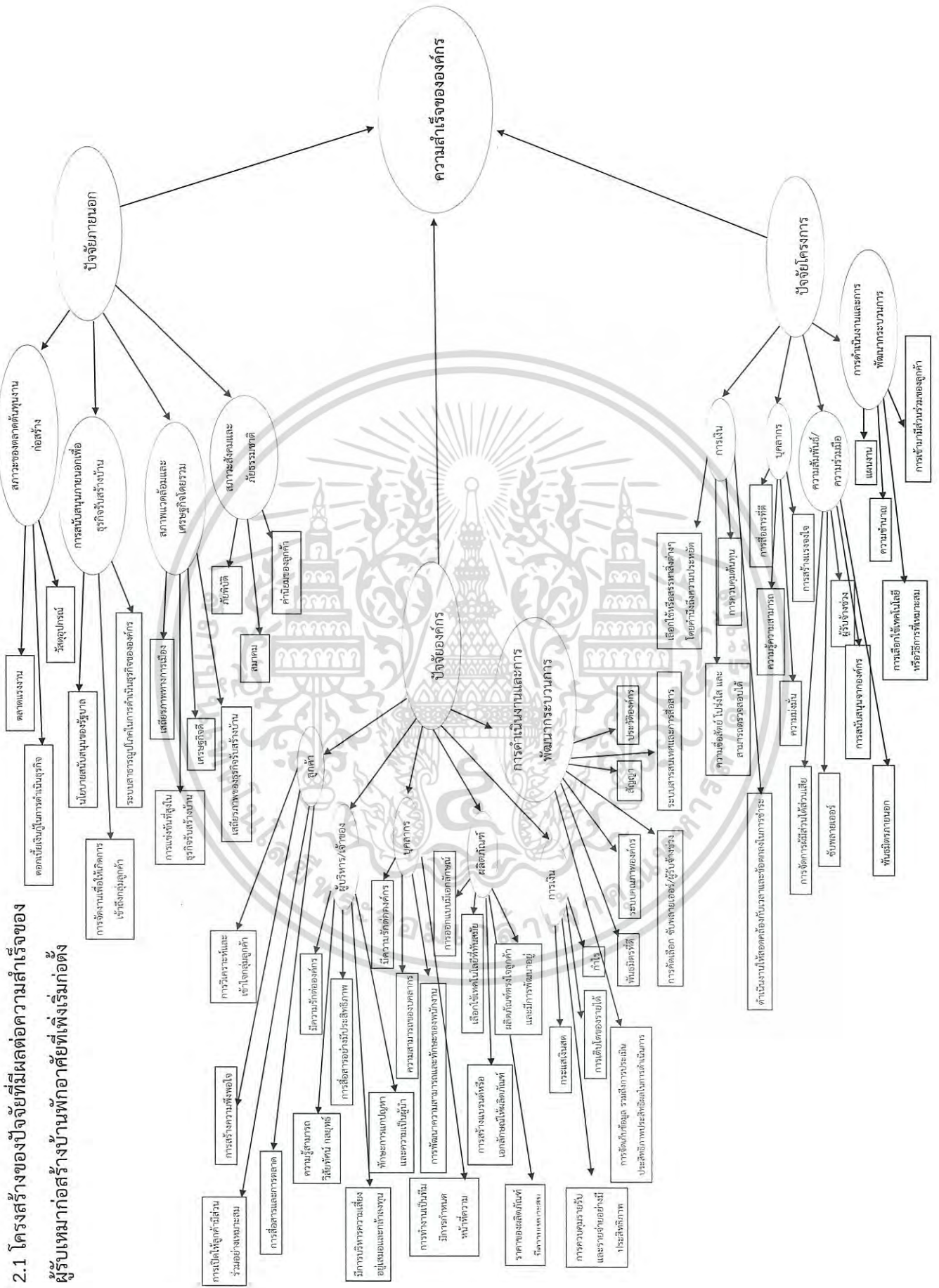
จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยความสำเร็จและความสำเร็จของผู้รับสร้างบ้าน ทั้งในส่วนของการจัดการทางธุรกิจและการจัดการภายในโครงการก่อสร้างบ้านพักอาศัย ตามที่นักวิจัยได้ทำการเสนอแนวความคิดนั้น พบว่าเนื้อหาที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรในรูปแบบต่างๆได้เสนอแนวความคิดไว้แบบเชิงกว้าง แต่ทั้งนี้ยังขาดปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพหรือเพิ่งเริ่มก่อตั้ง และทางผู้วิจัยจะแยกแยะระหว่างการจัดการทางธุรกิจกับการจัดการภายในโครงการก่อสร้างบ้านพักอาศัย ซึ่งในลักษณะของธุรกิจรับสร้างบ้านมีความอ่อนไหวมากและผู้รับสร้างบ้านส่วนใหญ่เป็นผู้รับงานรายย่อยจึงทำให้ไม่มีทรัพยากรเพียงพอต่อการอยู่รอดและการเติบโตอย่างแท้จริง จากเหตุที่กล่าวมาทั้งสิ้น ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีความมุ่งหวังเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง มุมมองผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกร เพื่อเป็นประโยชน์ต่อวงการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านต่อไป

## 2.6 กรอบแนวความคิด

วัตถุประสงค์: เพื่อพัฒนาปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง หรือองค์กรที่ไม่มีเสถียรภาพ

กรอบแนวความคิด : สามารถศึกษาคำอธิบายปัจจัยได้จากค่านิยมปฏิบัติการณ์ในภาคผนวก ก

รูปที่ 2.1 โครงสร้างของปัจจัยที่มีผลต่อความลำเอียงของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 3

# ระเบียบวิธีการวิจัย

### 3.1 รูปแบบการวิจัย

เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งนั้น โดยการดำเนินการวิจัยนี้ได้จัดทำแบบสอบถาม เพื่อให้เจ้าของหรือผู้บริหาร และวิศวกรหรือพนักงานที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัย โดยการวิเคราะห์และพิจารณาปัจจัยที่มีความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อความสำเร็จที่จะเกิดขึ้นในองค์กรหรือโครงการรับสร้างบ้าน แล้วจึงนำผลที่ได้มาพัฒนาโครงสร้างของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง มุมมองผู้บริหารเปรียบเทียบวิศวกร

### 3.2 การออกแบบสอบถามความคิดเห็นเพื่อการเก็บข้อมูล

ในการออกแบบสอบถามเพื่อทำการสอบถามความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกรมีขั้นตอนดังนี้

#### 3.2.1 การกำหนดวัตถุประสงค์

การกำหนดวัตถุประสงค์ของแบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัจจัยปัจจัยความสำเร็จของผู้รับสร้างบ้านพักอาศัย เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนาโครงสร้างของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยมีวัตถุประสงค์ของแบบสอบถามดังนี้

- 1) เพื่อทราบถึงระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย โดยมุมมองของผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกร
- 2) เพื่อทราบถึงมุมมองที่แตกต่างในการประเมินปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้าน ระหว่างผู้บริหารและวิศวกร
- 3) เพื่อทราบถึงความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย ของมุมมองผู้บริหารและวิศวกร
- 4) เพื่อทราบข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยนี้ และนำมาพัฒนาโครงสร้างปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ของผู้บริหารองค์กร กับวิศวกรโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.2.2 การกำหนดหัวข้อหรือประเด็นหลักของเนื้อหางานวิจัย

การกำหนดหัวข้อหรือประเด็นหลักของเนื้อหางานวิจัยนี้ ได้กำหนดเป็น 3 ส่วนหลักๆ โดยเนื้อหาจะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ข้างต้น

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นการถามถึงคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลทั่วไปขององค์กร เช่น ตำแหน่ง หน้าที่ คุณสมบัติ และระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้งขึ้น

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มปัจจัยและปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง เป็นการสอบถามระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จตั้งแต่ระดับต่ำมากถึงสูงมากในแต่ละกลุ่มปัจจัย เพื่อแสดงถึงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่เกิดจากประสบการณ์ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อปัจจัย

**ส่วนที่ 3** ข้อมูลเกี่ยวกับผลกระทบของปัจจัยที่มีต่อปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยผู้บริหารและวิศวกร เป็นการสอบถามระดับผลกระทบของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ รวมทั้งขอความคิดเห็นและคำแนะนำ ในการประเมินความสำเร็จขององค์กร

ซึ่งในแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ ส่วนที่ 3 ได้ถามถึงระดับความสำคัญหรือระดับผลกระทบของปัจจัย ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย โดยหลังจากการกำหนดหัวข้อหรือประเด็นหลักแล้ว ก็จะมีการแตกประเด็นหลักให้เป็นประเด็นย่อย ตามเนื้อหาที่สอดคล้องกับประเด็นหลักและตามกรอบแนวคิดที่ได้วางไว้ในบทที่ 3

### 3.2.3 ชนิดของแบบสอบถาม

ชนิดของแบบสอบถาม (Questionnaires Types) ที่ใช้ในการวิจัยต่าง ๆ นั้นมีหลายชนิดขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและวัตถุประสงค์ของแบบสอบถาม ชนิดของแบบสอบถามที่ใช้ในงานวิจัยนี้ มีรูปแบบคำถามดังนี้

#### 1) คำถามปลายเปิด (Open – ended response question)

เป็นคำถามที่ให้ผู้ตอบแบบสอบถาม ตอบโดยใช้คำพูดของตนเองในการตอบแบบสอบถาม เป็นคำถามที่ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured question) ซึ่งไม่มีการวางแผนหรือจัดแนวคำตอบไว้ ดังตัวอย่างในแบบสอบถามส่วนที่ 2 ข้อที่ 3 ถามว่า “ปัจจัยภายนอก ประกอบด้วย สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง ปัจจัยอื่นๆ โปรดระบุ”

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2) คำถามปลายปิด (Close - ended response question)

เป็นคำถามซึ่งมีทางเลือกให้ตอบกำหนดไว้คงที่ และให้ผู้ตอบคำถามตอบได้เองอีก 1 คำตอบ ซึ่งถือว่าเป็นคำถามที่มีโครงสร้าง (Structured question) เป็นคำถามที่มีการออกแบบเรียงตามลำดับไว้อย่างแน่นอน เพื่อให้ผู้ตอบคำถามตอบตามลำดับในแต่ละข้อ โดยคำถามปลายปิดที่เลือกใช้มีรูปแบบดังนี้

ก. คำถามแบบมีทางเลือกคงที่ (Determinant – choices question) หรือคำถามแบบหลายตัวเลือก (Multiple – choices question) เป็นคำถามซึ่งมีทางเลือกคงที่ และต้องการให้ผู้ตอบคำถามตอบเพียง 1 คำตอบ จากหลายคำตอบดังตัวอย่างคำถามส่วนที่ 1 ข้อที่ 1.4 “หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม”

- เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)
- ผู้บริหารโครงการ
- บริหารองค์กร
- อื่น ๆ .....

ข. คำถามแบบให้เลือกรับหลายข้อ (Checklist Question) เป็นคำถามที่มีทางเลือกกำหนดไว้คงที่ซึ่งให้ผู้ตอบคำถามตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังตัวอย่างคำถามส่วนที่ 1 ข้อที่ 2.1 “ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่”

- รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน
- รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท
- ใช้โครงสร้างหล่อในที่
- รับสร้างบ้านครบวงจร
- ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป
- อื่นๆ .....

ค. คำถามแบบใช้สเกลความสำคัญหรือสเกลความถี่ (Importance Scale or Frequency Scale) เป็นคำถามที่ให้สเกลความสำคัญหรือสเกลความถี่ แบ่งออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุดในแต่ละข้อผู้ตอบแบบสอบถามจะเลือกได้เพียงหนึ่งสเกลความสำคัญหรือสเกลความถี่เท่านั้น การตอบคำถามแบบนี้ เมื่อทำการรวบรวมข้อมูลทั้งหมดแล้ว ทำให้ทราบถึงความถี่ของสเกลความสำคัญหรือสเกลความถี่แต่ละลักษณะข้อมูล ซึ่งเมื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นำมาหาสัดส่วนต่อจำนวนข้อมูลที่พิจารณาทั้งหมดจะทำให้ทราบถึงสเกลความสำคัญหรือสเกลความถี่สัมพันธ์ของข้อมูลที่ในแต่ละข้อ

### 3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

#### 3.3.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

แหล่งข้อมูล (Source of data) แหล่งข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัยนี้ ประกอบด้วย

- 1) แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยตรง ซึ่งอาจจะมาจากการสัมภาษณ์หรือสังเกตการณ์ ที่ยังไม่ได้ผ่านการวิเคราะห์หรือสังเคราะห์ และสำหรับงานวิจัยนี้ได้เก็บข้อมูลปฐมภูมิเพื่อใช้ในแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นบุคลากรในองค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย ซึ่งได้แก่ผู้บริหาร เจ้าของกิจการ วิศวกรโครงการ จำนวน 80 คน แต่กลุ่มตัวอย่างตอบกลับเป็นจำนวน 57 คน
- 2) แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่ได้มาจากแหล่งข้อมูลที่มีผู้เก็บรวบรวมไว้และส่วนใหญ่จะเป็นข้อมูลที่ได้ผ่านการวิเคราะห์เบื้องต้นแล้ว สำหรับงานวิจัยนี้ข้อมูลดังกล่าวได้มาจากการศึกษาจากวารสารต่างประเทศ และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิทยานิพนธ์

#### 3.3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยนี้ได้มีการกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ไว้ดังนี้

- 1) ประชากร (Population) ประกอบด้วยเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารและวิศวกรหรือพนักงานที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานในองค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย และมีส่วนเกี่ยวข้องในการดำเนินการภายในองค์กรสู่ความสำเร็จ
- 2) กลุ่มตัวอย่าง (Sample) สำหรับใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย จำนวนเจ้าของกิจการโครงการหรือผู้บริหาร และจำนวนของวิศวกรโครงการ

#### 3.3.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

ในการสุ่มตัวอย่างสำหรับกรวิจัยนี้ เนื่องจากไม่สามารถเข้าถึงผู้บริหารหรือวิศวกรที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัยได้อย่างทั่วถึง จึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสโนว์บอลล์ (snowball sampling) ซึ่งเป็นการเลือกตัวอย่างในลักษณะการสร้างเครือข่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูล เรียกว่า snowball sampling โดยเลือกจากหน่วยตัวอย่างกลุ่มแรก (กลุ่มที่รู้จักอยู่แล้ว) และตัวอย่างกลุ่มนี้จะเสนอบุคคลอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงต่อไป

### 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บข้อมูลนั้นได้ทำการคัดเลือกผู้ทำการตอบแบบสอบถาม โดยเลือกองค์กรผู้รับสร้างบ้านพักอาศัยที่มีประสบการณ์และประสบความสำเร็จในธุรกิจรับสร้างบ้าน โดยการนำแบบสอบถามให้ผู้ตอบแบบสอบถามด้วยตัวเองหรือฝากให้กับบุคคลในองค์กรผู้รับเหมาหลักรู้จักหรือใกล้ชิดมากที่สุด แล้วให้ระยะเวลาในการตอบแบบสอบถามประมาณ 15 – 30 วัน จำนวนทั้งสิ้น 80 คน ได้รับตอบกลับมาจำนวน 57 คน โดยสอบถามความคิดเห็นถึงระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยให้ระดับความสำคัญ ดังนี้

- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จสูงมาก
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จสูง
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จปานกลาง
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จต่ำ
- 1 หมายถึง มีระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จต่ำมากหรือไม่มีเลย

โดยนอกจากนี้ ก่อนการแจกแบบสอบถามได้มีการทดสอบแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจรับสร้างบ้านพักที่อยู่อาศัยจำนวน 4 ท่าน โดยประกอบด้วยผู้บริหารและวิศวกรที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานเกี่ยวกับธุรกิจรับสร้างบ้านระยะเวลามากกว่า 10 ปี อย่างละ 2 ท่าน ซึ่งปัจจุบันทำงานภายใต้องค์กรบริษัทรับสร้างบ้านที่มีชื่อเสียง และผู้บริหารเพื่อตรวจสอบเบื้องต้นเกี่ยวกับความมีเหตุมีผล (Validity) ของตัวแบบสอบถาม หลังจากการทดสอบนี้ได้มีการปรับปรุงแบบสอบถาม เพื่อให้มีความกระชับและชัดเจนตรงกับแนวทางการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยขั้นตอนการพัฒนาปัจจัยและกลุ่มปัจจัยมีดังนี้

- 1) ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของต่างประเทศ (เช่น Tang et al. [1], Jorge Lopes et al. [2]; Nopadol Rompho and Sakun Boon-itt [9] และ Herbert S. et al. [10])

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 2) ใช้องค์ความรู้ของผู้เขียนที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมมากำหนดโครงสร้างของปัจจัยที่เป็นระบบที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง มุมมองผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกร
- 3) นำโครงสร้างของปัจจัยที่เป็นระบบดังกล่าวมาสร้างแบบสอบถาม
- 4) การทดสอบแบบสอบถามเพื่อให้มีความกระชับและชัดเจนตรงกับแนวทางการของเจ้าของหรือผู้บริหารและวิศวกรหรือพนักงาน ซึ่งประกอบด้วย
  - (1) ความตรงในเนื้อหา (Content Validity) โดยการทดสอบแบบสอบถามกับผู้ที่มีประสบการณ์ทำงานสูง 4 ท่าน โดยผู้เชี่ยวชาญได้เสนอแนะให้ปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามหัวข้อข้อมูลทั่วไปขององค์กรให้มีรายละเอียดครอบคลุมและครบถ้วน รวมถึงค่านิยมต่างๆของปัจจัยให้มีความชัดเจนตรงกับความต้องการของการดำเนินงานวิจัยมากยิ่งขึ้น
  - (2) ความตรงในตัวสร้าง (Construct Validity) โดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัย (Spearman Rank Correlation)
  - (3) ความเชื่อถือได้ของสเกล (Cronbach 's Alpha )

### 3.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลและการประเมินผลข้อมูล

หลังจากได้ข้อมูลในการสำรวจแล้วจึงนำข้อมูลทั้งหมดมาทำการวิเคราะห์ โดยทำการวิเคราะห์เป็นขั้นตอนตามหัวข้อหลักของแบบสอบถามที่ได้ตั้งไว้ด้วยโปรแกรม SPSS โดยข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์ได้ทดสอบความน่าเชื่อถือของสเกล (Reliability) ในแบบสอบถามโดยค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha ต้องมากกว่า 0.7 จึงจะแสดงให้เห็นว่าสเกลหรือเครื่องมือวัดมีความน่าเชื่อถือได้ SPSS [14] หลังจากนั้นจึงวิเคราะห์ค่าทางสถิติเพื่อ (1) เปรียบเทียบลำดับความมีอิทธิพลของปัจจัยโดยใช้ตัวชี้ระดับความสำคัญ (2) ตรวจสอบความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยโดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) (3) หาปัจจัยร่วมที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง มุมมองผู้บริหารเปรียบเทียบกับวิศวกร โดยใช้วิธี Mann Whitney (The Wilcoxon Mann Whitney Test) ดังจะกล่าวรายละเอียดในหัวข้อถัดไป ซึ่งประกอบด้วย

#### 3.5.1 ตรวจสอบความน่าเชื่อถือโดยวิธี Cronbach's Alpha

เนื่องจากการวัดซึ่งเป็นค่าที่เป็นตัวเลขแก่ตัวแปรเป็นประเด็นที่สำคัญมากของการวิจัยความถูกต้องและความเชื่อถือได้ของการวัด คือ ความสามารถของการวัดที่จะให้ผลของการวัดที่เหมือนกันและสอดคล้องกัน [15] นั่นคือ ความเชื่อถือได้ของการวัดคือการที่ผลที่ได้จากการวัดหลายๆครั้งที่มีความสอดคล้องกัน ซึ่งจะทราบก็ต่อเมื่อได้มีการวัดหลายๆครั้ง การวัดหลายๆครั้งนี้ให้ข้อมูลเชิง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประจักษ์ (Empirical data) ที่เราจะใช้ทดสอบความเชื่อถือได้ ประเภทการทดสอบความเชื่อถือได้ในงานวิจัยนี้เลือกใช้วิธีการวัดความสอดคล้องภายในซึ่งมีด้วยกันหลายวิธีแต่วิธีที่นิยมมากคือ Cronbach's Alpha

สูตรของ Cronbach's Alpha คือ

$$\alpha = \frac{N}{(N-1) [1 - \frac{\sum \sigma^2 (y_i)}{\sigma^2 x}]}$$
 (3.1)

หากนำมาใช้กับค่าสัมประสิทธิ์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรจะได้สูตร คือ

$$\alpha = \frac{Nr}{[1-r(N-1)]}$$
 (3.2)

ในที่นี้

$N$	=	จำนวนของรายการ
$\sigma^2 x$	=	ค่าความแปรผันทั้งหมด
$\sum \sigma^2 (y_i)$	=	ผลรวมของค่าความผันแปรของแต่ละรายการ
$r$	=	ผลรวมของค่าสัมประสิทธิ์ความสัมพันธ์ระหว่างรายการแต่ละรายการรวมกัน

การพิจารณาค่าอัลฟาเนื่องจากค่าที่ได้ขึ้นอยู่กับค่าเฉลี่ยของค่าสัมประสิทธิ์ความสัมพันธ์ระหว่างรายการ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นค่าที่เกิดจากการสมมุติว่าทุกรายการมีความน่าเชื่อถือได้เท่ากันหรือทุกรายการขนานกัน (แบ่งครึ่งหรือทดสอบแล้วทดสอบอีก) ค่าอัลฟาจึงเป็นค่าประมาณต่ำ (Lower bound) ของค่าความเชื่อถือได้ จากสูตรที่ใช้จะเห็นได้ว่าค่าของอัลฟานี้ขึ้นอยู่กับค่าเฉลี่ยของความสัมพันธ์ระหว่างรายการและจำนวนรายการในมาตรวัดเมื่อค่าเฉลี่ยของความสัมพันธ์สูงขึ้นและจำนวนรายการมากขึ้นค่าอัลฟาจะมากขึ้นตามด้วยการเพิ่มรายการ โดยทั่วไปจึงเป็นการเพิ่มค่าความเชื่อถือได้ อย่างไรก็ตามการเพิ่มรายการจะให้ผลตอบแทนน้อยลงตามลำดับ นอกจากนั้นบางครั้งการเพิ่มรายการที่ไม่ดีพอจะทำให้ค่าเฉลี่ยของความสัมพันธ์ระหว่างรายการลดลงและค่าความน่าเชื่อถือได้จะลดลง ในทางปฏิบัติเมื่อทดสอบความเชื่อถือได้ หากพบว่าค่าอัลฟาอยู่ระหว่าง 0.50-0.65 กล่าวได้ว่า เชื่อถือได้ปานกลาง หากมีค่าตั้งแต่ 0.70 ขึ้นไป กล่าวได้ว่า เชื่อถือได้ค่อนข้างสูง และถ้าค่าต่ำกว่าระดับ 0.50 ถือว่าเชื่อถือได้น้อย [15]

### 3.5.2 เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย

การเปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง มุมมองผู้บริหารเปรียบเทียบวิศวกร โดยใช้ตัวชี้ระดับความมีอิทธิพลดังแสดงใน

#### สมการที่ 3.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$\text{ตัวชี้ระดับความมีอิทธิพล} = \frac{\text{ค่าเฉลี่ยระดับมีอิทธิพล}}{\text{ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน}} \quad (3.3)$$

โดยที่ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญจะหาได้จาก ผลรวมของคะแนนของข้อมูลทั้งหมดหารด้วยจำนวนข้อมูล โดยจะหาได้จากสมการที่ 3.4

$$X = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_N}{N} = (\sum_{i=1}^N X_i) / N \quad (3.4)$$

เมื่อ	X	=	ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ
	N	=	จำนวนข้อมูลทั้งหมด
	X <sub>i</sub>	=	คะแนนดิบ
	i	=	1, 2, 3, .....N

และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) เป็นการวัดการกระจายที่นิยมใช้กันมากที่สุด โดยการคำนวณได้จากสมการ 4.5

$$\text{S.D. หรือ } \delta = \sqrt{\sum \frac{(x - \mu)^2}{N}} \quad (3.5)$$

เมื่อ	S.D	=	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	X	=	คะแนน
	μ	=	ค่าเฉลี่ย
	N	=	จำนวนข้อมูลทั้งหมด

### 3.5.3 ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและกลุ่มปัจจัย

ก่อนการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและกลุ่มปัจจัยได้ทำการตรวจสอบการแจกแจงความถี่ของข้อมูลด้วยค่าความเบ้ (Skewness) เพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติ (Normal Distribution) หรือมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ (Un-normal Distribution) พบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ จึงใช้การเทคนิคการวิเคราะห์ทางสถิติแบบไม่ใช้พารามิเตอร์ (Non-เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

parametric) จึงทำการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยและกลุ่มปัจจัยโดยใช้วิธีการของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างกลุ่มปัจจัยและเพื่อตรวจสอบความมีเหตุมีผลของปัจจัยที่พัฒนาขึ้นว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างไร [16] โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าตั้งแต่ 1.00 ถึง -1.00 ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยดังนี้

1) ความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ประกอบด้วย 2 ลักษณะคือ (1) ความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ทางบวกหรือไปในทิศทางเดียวกันคือถ้าค่าสัมประสิทธิ์มีค่าเป็น 1 กล่าวคือถ้าปัจจัยใดมีค่าเพิ่มขึ้นเท่าใดอีกตัวหนึ่งก็จะเพิ่มขึ้นนั้น (2) ความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ไปทางลบหรือไปในทิศทางตรงกันข้ามกันคือถ้าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าเป็น -1 ถ้าปัจจัยใดมีค่าเพิ่มขึ้นเท่าใดอีกปัจจัยก็จะลดลงเท่านั้น

2) ความสัมพันธ์กันอย่างไม่สมบูรณ์ประกอบด้วย 2 ลักษณะคือ (1) ความสัมพันธ์กันอย่างไม่สมบูรณ์ทางบวกหรือมีความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยไปในทิศทางเดียวกันโดยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยไปในทิศทางเดียวกันโดยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าอยู่ระหว่าง 0 กับ 1 และ (2) ความสัมพันธ์กันอย่างไม่สมบูรณ์ทางด้านลบหรือมีความสัมพันธ์กันระหว่างปัจจัยไปในทิศทางตรงข้ามกันในกรณีนี้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าอยู่ระหว่าง -1 ถึง 0

3) การไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างข้อมูลในกรณีข้อมูลของปัจจัยไม่มีความสัมพันธ์กันเลยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์จะมีค่าเป็น 0 นั่นคือลักษณะการกระจายข้อมูลจะมีรูปแบบไม่แน่นอนการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของปัจจัยหนึ่งจะไม่สามารถทำให้ปัจจัยอีกตัวหนึ่งเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้

จากการวิจัยครั้งนี้ได้เลือกใช้การหาสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ด้วยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ซึ่งเป็นการหาค่าความสัมพันธ์ของข้อมูล 2 ตัวที่อยู่ในมาตราเรียงอันดับ (Ordinal scale) บางครั้งจึงเรียกว่าสหสัมพันธ์เชิงอันดับ (Rank correlation) สูตรที่ใช้ในการคำนวณคือ

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)} \quad (3.6)$$

เมื่อ  $\rho$  = สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบ Spearman  
 $D$  = ผลต่างลำดับที่ของข้อมูลแต่ละคู่  
 $N$  = จำนวนข้อมูล

การหาเมตริกความสัมพันธ์จะเป็นเครื่องมือที่ช่วยวิเคราะห์ปัจจัยในขั้นแรกวิธีหนึ่ง เพื่อจะ  
 เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่บนสื่อออนไลน์  
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ช่วยตรวจสอบความมีเหตุผลของตัวแปรที่พัฒนาขึ้นและช่วยให้สามารถตัดสินใจได้ว่าควรพิจารณา  
ลดตัวแปรใด

### 3.5.4 การหาปัจจัยร่วมระหว่างผู้บริหารและปฏิบัติงาน

การหาปัจจัยร่วมระหว่างผู้บริหารและวิศวกรโดยวิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test เพื่อทดสอบ เปรียบเทียบ คุณลักษณะบางประการของกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่มที่เป็นอิสระต่อกัน ข้อมูลมีระดับการวัดค่าตั้งแต่ Ordinal Scale ขึ้นไป และมีคุณสมบัติที่ไม่สามารถใช้สถิติพารามิเตอร์ทดสอบได้ [16]

วิธีการทางสถิติ The Wilcoxon Mann Whitney Test สามารถนำมาทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างขนาดเล็กๆ จนถึงขนาดใหญ่ โดยมีขั้นตอนดังนี้

- หาค่า  $m$  และ  $n$  เมื่อ  $m$  คือจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าน้อยที่สุด หรือจำนวนข้อมูลชุด  $X_i$  และ  $n$  คือจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีค่ามาก หรือจำนวนข้อมูลชุด  $Y_i$
  - นำข้อมูลทั้งสองกลุ่มมารวมกันและมาแจกแจงความถี่รวมกันและจัดลำดับที่ใหม่ให้  $N$  คือจำนวนข้อมูลทั้งหมด  $N = m + n$  กรณีที่มีตำแหน่งซ้ำ ๆ กันก็หาค่าเฉลี่ยของลำดับที่นั้น ๆ
  - หาผลรวมของลำดับที่ในกลุ่มชุด  $X_i$  โดยกำหนดให้มีค่าเป็น  $W_x$  หรือ  $W_x = \sum_{i=1}^m R_i$  เมื่อ  $R_i$  คือลำดับที่ในกลุ่มชุด  $X_i$
  - การหาค่า  $p$  value
    - ช่วงที่ 1 เมื่อ  $m < 10$  และ  $n < 10$  (หรือ  $n < 12$  เมื่อ  $m = 3, 4$ ) ใช้ค่า  $W_x$  หาค่า  $p$  value จากตารางสำเร็จ ตัวอย่างเช่น จากตารางสำเร็จ  $m = 4, n = 5, W_x = 11, C_u = 11$  ดังนั้น  $p(W_x \leq 11) = 0.0159$ 
      - การทดสอบทิศทางเดียว ให้นำค่า  $p$  ไปเปรียบเทียบกับ  $\alpha$
      - การทดสอบสองทิศทาง ให้นำค่า  $2p$  ไปเปรียบเทียบกับ  $\alpha$
    - ช่วงที่ 2 เมื่อ  $m > 10$  และ  $n > 10$  การใช้ตารางสำเร็จไม่มีค่า  $p$  value ใช้วิธีหาค่า  $Z$  จาก  $W_x, \mu_x$  และ  $\sigma_{W_x}$  โดยยอมรับว่า  $Z$  มีการแจกแจงแบบโค้งปกติ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0 และมีค่าความแปรปรวนเท่ากับ 1
  - เมื่อได้ค่า  $p$  value ให้นำมาทดสอบสมมุติฐานของการวิจัย โดย  $H_0 =$  ค่าเฉลี่ยของระดับ
- ความสำคัญของปัจจัยผู้บริหารและปฏิบัติการณ์เหมือนกัน แล้วนำค่า  $p$  ไปเปรียบเทียบกับ

$\alpha$   
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- o ถ้าค่า  $p \leq \alpha$  ก็คัดค้าน  $H_0$  สำหรับการทดสอบทิศทางเดียว
- o ถ้าค่า  $2p \leq \alpha$  ก็คัดค้าน  $H_0$  สำหรับการทดสอบสองทิศทาง

การวิจัยครั้งนี้เป็นการหาปัจจัยร่วมระหว่างผู้บริหารและวิศวกร โดยวิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test เพื่อศึกษาเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคุณลักษณะของข้อมูลกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรที่มีระดับการวัดที่สูงกว่าระดับ Ordinal Scale โดยมีสูตรที่ใช้คำนวณ คือ

$$\text{Mean} = \mu_{W_x} = \frac{m(N+1)}{2} \quad (3.7)$$

$$\text{Variance} = \sigma_{W_x}^2 = \frac{mn^2(N+1)}{12} \quad (3.8)$$

$$Z = \frac{W_x \pm 0.5 - \mu_{W_x}}{\sigma_{W_x}} \quad (3.9)$$

เมื่อ  $m$  = จำนวนข้อมูลในชุด  $X_i$   
 $n$  = จำนวนข้อมูลในชุด  $Y_i$   
 $N$  = จำนวนข้อมูลทั้งหมด  
 $W_x$  = ผลรวมของลำดับที่ในกลุ่มชุด  $X_i$

กรณีที่ลำดับที่ซ้ำกัน อาจมีผลทำให้ค่า  $Z$  เปลี่ยนค่าไปเล็กน้อย เนื่องจากค่าความแปรปรวนอาจเปลี่ยนไป การปรับค่าการแปรปรวนใหม่ ใช้สูตรคำนวณดังนี้

$$\sigma_{W_x}^2 = \frac{mn}{N(N-1)} \left[ \frac{N^3 - N}{12} - \sum_{j=1}^g \frac{t_j^3 - t_j}{12} \right] \quad (3.10)$$

เมื่อ  $N$  =  $m + n$   
 $G$  = จำนวนกลุ่มของลำดับที่ที่เป็นกลุ่มซ้ำกัน  
 $t_j$  = จำนวนลำดับที่ในกลุ่มที่  $j$

การใช้ The Wilcoxon Mann Whitney Test เป็นการทดสอบสมมุติฐานของการวิจัย เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างคุณลักษณะด้านจิตวิทยาของกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่มที่เป็นอิสระต่อกัน ระดับการวัดข้อมูลต้องมีค่าตั้งแต่ระดับ Ordinal Scale ขึ้นไป ประสิทธิภาพของการใช้มีสูงถึง 95.5% เมื่อ  $N$  มีค่ามาก ๆ แต่ถ้า  $N$  มีค่าระดับกลาง ๆ พอดีไม่มากหรือน้อยเกินไป ประสิทธิภาพจะ ได้ 95% [16]

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.6 สรุป

งานวิจัยได้เริ่มจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยความสำเร็จขององค์กรหรือโครงการก่อสร้าง ซึ่งมีผู้วิจัยและสมาคมวิชาชีพต่าง ๆ ได้เสนอแนวความคิดและปัจจัยกว้าง ๆ เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจทั่วไป และปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จขององค์กรจากวารสารทั้งในและต่างประเทศ หลังจากนั้นจึงได้วางโครงสร้างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยอาศัยปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น เพื่อที่จะกำหนดรายละเอียดของปัจจัยสำหรับประเมินผลกระทบของปัจจัยที่มีต่อปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งได้ชัดเจนขึ้น จากนั้นได้ออกแบบสอบถาม เพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ซึ่งก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจนั้น ได้มีการนำแบบสอบถามไปทดสอบกับพนักงานในองค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานและประสบความสำเร็จในองค์กร จำนวน 4 คน เพื่อปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามให้กระชับและตรงประเด็นยิ่งขึ้น

ในการแจกแบบสอบถามได้สำรวจความคิดเห็นจากผู้บริหารหรือเจ้าขององค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยและกลุ่มวิศวกรโครงการที่มีประสบการณ์ในธุรกิจรับสร้างบ้านจำนวน 57 ฉบับ จากการส่งแบบสอบถามทั้งหมด 80 ฉบับ ซึ่งข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสอบถามจะถูกนำไปวิเคราะห์ข้อมูลในบทถัดไป

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

#### 4.1 บทนำ

เมื่อเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของกลุ่มผู้บริหารและวิศวกรโครงการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง แล้วนั้น จะนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS ซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์คุณลักษณะของข้อมูล คุณภาพของข้อมูล และค่าทางสถิติ ซึ่งแบบสอบถามที่ส่งออกไปมีอัตราการส่งคืน 71.25% ของจำนวนแบบสอบถามที่ส่งออกไปทั้งหมด ซึ่งถือว่าได้การตอบกลับดีมาก [16] โดยข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์หลังจากทดสอบความน่าเชื่อถือของสเกลแล้ว จึงนำไปวิเคราะห์ค่าทางสถิติประกอบด้วย

- 1) เปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยความสำเร็จขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย ระหว่างมุมมองของผู้บริหารและวิศวกรโครงการ
- 2) ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient)
- 3) หาปัจจัยร่วมที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง ระหว่างผู้บริหารและวิศวกรโครงการ โดยใช้วิธี Mann Whitney (The Wilcoxon Mann Whitney Test)

#### 4.2 คุณลักษณะของข้อมูล

จากการสำรวจข้อมูลแบบเจาะจงสามารถสรุปลักษณะของผู้ตอบแบบสอบถามได้ ดังแสดงในตาราง

ตารางที่ 4.1 สรุปลักษณะของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวนแบบสอบถาม		ร้อยละที่ส่งคืน
	ที่ส่ง	ที่ส่งคืน	
บุคลากรในองค์กร ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย	80	57	71.25

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากข้อมูลในตารางที่ 4.1 การส่งคืนแบบสอบถามคิดเป็นร้อยละ 71.25 ซึ่งถือว่าดีเยี่ยม สามารถนำไปวิเคราะห์ผลต่อได้ ซึ่ง Babbie [17] แนะนำว่าอัตราการตอบกลับมากกว่า 50% สามารถรายงานได้ ถ้ามากกว่า 60% ถือว่าดี และถ้ามากกว่า 70% นั้นถือว่าดีเยี่ยม

#### 4.3 การวิเคราะห์คุณภาพของข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนที่ 1 จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ซึ่งประกอบด้วยคำถามที่ 1 คือ ขอทราบคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถามและองค์กร คำถามจากส่วนนี้ได้ถามเพื่อรวบรวมคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วยคำถามข้อย่อยดังนี้

##### 1.1 เพศ

ตารางที่ 4.2 แสดงคุณลักษณะ โดยแยกตามเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	51	89.5
หญิง	6	10.5
รวม	57	100

จากตารางที่ 4.2 แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ คือ เพศชาย จำนวน 51 คน (89.5%) และมีเพศหญิงที่ตอบแบบสอบถามเพียงจำนวน 6 คน (10.5%) จะเห็นว่าในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยจะมีบุคลากรเพศชายเป็นจำนวนมาก ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเพศชายตอบแบบสอบถามมากที่สุด

##### 1.2 อายุ

ตารางที่ 4.3 แสดงคุณลักษณะ โดยแยกตามอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

ช่วงอายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25 ปี	4	7
25 - 35 ปี	29	50.9
36 - 45 ปี	21	36.8
มากกว่า 45 ปี	3	5.3
รวม	57	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.3 ได้แสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถามโดยแบ่งเป็นช่วงอายุ ได้แก่ ช่วงอายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวน 4 คน (7%) ช่วงอายุ 25-35 ปี จำนวน 29 คน (50.9) ช่วงอายุ 36-45 ปี จำนวน 21 คน (36.8%) และช่วงอายุมากกว่า 45 ปี จำนวน 3 คน (5.3%) ซึ่งจะพบว่าช่วงอายุ 25-35 ปีมีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด รองลงมาคือช่วงอายุ 36-45 ปี

### 1.3 ตำแหน่งปัจจุบันในบริษัทของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.4 แสดงข้อมูลตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
กลุ่มผู้บริหาร	26	45.6
- เจ้าของบริษัท	2	7.7
- กรรมการผู้จัดการ	5	19.2
- ผู้จัดการศูนย์/ฝ่ายฯ	15	57.7
- อื่นๆ	4	15.4
กลุ่มวิศวกร	31	54.4
- วิศวกรโครงการ	31	100

จากตารางที่ 4.4 ได้แสดงข้อมูลตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คือกลุ่มวิศวกร จำนวน 31 คน (54.4%) ซึ่งมีจำนวนใกล้เคียงกับกลุ่มผู้บริหาร จำนวน 26 คน (45.6%)

### 1.4 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน

ตารางที่ 4.5 แสดงคุณลักษณะ ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

ช่วงระยะเวลาดำรงตำแหน่ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	5	8.8
1-5 ปี	28	49.1
6-10 ปี	18	31.6
มากกว่า 10 ปี	6	10.5
รวม	57	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.5 ซึ่งแสดงระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามโดยแบ่งเป็นช่วงๆ ซึ่งพบว่า ช่วงระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี มีจำนวน 5 คน (8.8%) ช่วงระยะเวลา 1-5 ปี จำนวน 28 คน (49.1%) ช่วงระยะเวลา 6-10 ปี จำนวน 18 คน (31.6%) และช่วงระยะเวลามากกว่า 10 ปี จำนวน 6 คน (10.5%) โดยพบว่าระยะเวลาที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งนานที่สุดคือ ช่วงระยะเวลา 1-5 ปี ส่วนระยะเวลาที่ผู้ตอบแบบสอบถามดำรงตำแหน่งสั้นที่สุดคือช่วงระยะเวลาที่น้อยกว่า 1 ปี

#### 1.5 หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

- เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)                       ผู้บริหารโครงการ/วิศวกร
- บริหารองค์กร                               อื่นๆ .....

#### ตารางที่ 4.6 แสดงคุณลักษณะ หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

หน้าที่	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)	6	10.6
บริหารองค์กร	21	36.8
ผู้บริหารโครงการ/วิศวกร	28	49.1
อื่นๆ	2	3.5
รวม	57	100

จากตารางที่ 4.6 ซึ่งแสดงหน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามในธุรกิจของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย ซึ่งประกอบด้วยหน้าที่บริหารโครงการหรือวิศวกร ซึ่งมีจำนวนสูงสุดคือ 28 คน (49.1%) รองลงมาคือบริหารองค์กร จำนวน 21 คน (36.8%) เจ้าของบ้าน (ลูกค้า) จำนวน 6 คน (10.6%) และอื่นๆซึ่งมีจำนวนต่ำที่สุด คือ 2 คน (3.5%)

#### 1.6 คุณวุฒิการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

#### ตารางที่ 4.7 แสดงคุณลักษณะ คุณวุฒิทางการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

คุณวุฒิ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	5	8.8
- อื่นๆ	3	60
- วิศวกรรมโยธา	2	40

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ปริญญาตรี	41	71.9
- วิศวกรรมโยธา	36	87.8
- บริหารธุรกิจ	1	2.4
- อื่นๆ	4	9.8
ปริญญาโทหรือสูงกว่า	11	19.3
- วิศวกรรมโยธา	1	9.1
- บริหารธุรกิจ	8	72.7
- อื่นๆ	2	18.2

จากตารางที่ 4.7 ซึ่งแสดงให้เห็นคุณสมบัติของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีตอบแบบสอบถามมากที่สุด จำนวน 41 คน (71.9%) ซึ่งจบการศึกษาจากคณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมโยธามากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะขององค์กรที่บุคลากรส่วนใหญ่จบการศึกษาด้านการก่อสร้างอาคารหรือที่อยู่อาศัย และระดับคุณสมบัติรองลงมาของผู้ตอบแบบสอบถามคือ ระดับปริญญาโทหรือสูงกว่า จำนวน 11 คน (19.3%) ซึ่งจบการศึกษาจากคณะบริหารธุรกิจมากที่สุด โดยส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนนี้จะพบได้มากในกลุ่มผู้บริหาร ส่วนระดับคุณสมบัติที่มีจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามน้อยที่สุด คือต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 5 คน (8.8%) โดยจบจากคณะที่แตกต่างกัน แต่หนึ่งในนั้นก็คือคณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมโยธา

คำถามที่ 2 ขอทราบข้อมูลทั่วไปขององค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยคำถามนี้สอบถามเพื่อรวบรวมคุณสมบัติองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วยคำถามย่อย ๆ ดังนี้

#### 2.1 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน        | <input type="checkbox"/> รับสร้างบ้านครบวงจร   |
| <input type="checkbox"/> รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท | <input type="checkbox"/> ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป |
| <input type="checkbox"/> ใช้โครงสร้างหล่อในที่       | <input type="checkbox"/> อื่นๆ .....           |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 แสดงลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะของงานหรือโครงการ	ความถี่	ร้อยละ
รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน	12	13.3
รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท	22	24.5
ใช้โครงสร้างหล่อในที่	12	13.3
รับสร้างบ้านครบวงจร	30	33.4
ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป	12	13.3
อื่นๆ	2	2.2
รวม	90	100

จากตารางที่ 4.8 ซึ่งแสดงลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามดำเนินการอยู่ โดยผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ตัวเลือก แสดงให้เห็นว่าลักษณะของงานส่วนใหญ่ขององค์กรรับเหมาก่อสร้าง คือการรับสร้างบ้านแบบครบวงจร ซึ่งมีจำนวน 30 องค์กร (33.4%) รองลงมาคือรับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท จำนวน 22 องค์กร (24.5%)

#### 2.2 ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง

ตารางที่ 4.9 แสดงระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้งของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระยะเวลา	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	7	12.2
1-5 ปี	26	45.6
6-10 ปี	12	21.1
มากกว่า 10 ปี	12	21.1
รวม	57	100

จากตารางที่ 4.9 แสดงให้เห็นระยะเวลารวมทั้งองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามได้ก่อตั้งซึ่งแบ่งเป็นช่วงๆ ประกอบด้วย ช่วงระยะเวลาก่อตั้งที่น้อยกว่า 1 ปี จำนวน 7 องค์กร (12.2%) ช่วงระยะเวลา 1-5 ปี จำนวน 26 องค์กร (45.6%) ช่วงระยะเวลา 6-10 ปีและมากกว่า 10 ปี จำนวน 12 องค์กร (21.1%) ซึ่งจะพบว่าช่วงระยะเวลา 1-5 ปี เป็นช่วงระยะเวลาที่องค์กรส่วนใหญ่ได้ก่อตั้งขึ้นมาของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีความสอดคล้องกับการวิจัยสำหรับองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2.3 จำนวนโครงการที่รับต่อปี

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนโครงการที่รับต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม

จำนวนโครงการ ต่อ ปี	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 10 หลัง	28	49.1
10-30 หลัง	17	29.8
30-50 หลัง	5	8.8
มากกว่า 50 หลัง	7	12.3
รวม	57	100

จากตารางที่ 4.10 แสดงให้เห็นจำนวนโครงการที่องค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามรับดำเนินการต่อปี ซึ่งได้แก่จำนวนน้อยกว่า 10 หลัง จำนวน 28 องค์กร (49.1%) จำนวน 10-30 หลัง จำนวน 17 องค์กร (29.8%) จำนวน 30-50 หลัง จำนวน 5 องค์กร (8.8%) และมากกว่า 50 หลัง จำนวน 7 องค์กร (12.3%) โดยจะพบว่าองค์กรส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถามรับดำเนินการต่อปี คือ น้อยกว่า 10 หลัง ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยที่สุดในช่วงของแบบสอบถาม รวมทั้งองค์กรส่วนใหญ่ในการทำวิจัยดังกล่าวนี้เป็นองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง จึงมีจำนวนโครงการที่รับดำเนินการน้อย

## 2.4 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี

ตารางที่ 4.11 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรรับดำเนินการต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม

มูลค่าเฉลี่ย ต่อ ปี	ความถี่	ร้อยละ
น้อยกว่า 20 ล้านบาท	17	29.8
20-50 ล้านบาท	23	40.4
51-100 ล้านบาท	8	14.0
มากกว่า 100 ล้านบาท	9	15.8
รวม	57	100

จากตารางที่ 4.11 ซึ่งแสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณขององค์กรรับดำเนินการต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งสามารถจำแนกได้ ดังนี้ มูลค่าเฉลี่ยน้อยกว่า 20 ล้านบาทต่อปี จำนวน 17 องค์กร (29.8%) มูลค่าเฉลี่ย 20-50 ล้านบาทต่อปี จำนวน 23 องค์กร (40.4%) มูลค่าเฉลี่ย 51-100 ล้านบาทต่อปี จำนวน 8 องค์กร (14%) และมูลค่าเฉลี่ยมากกว่า 100 ล้านบาทต่อปี จำนวน 9 องค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(15.8%) จะเห็นว่ามูลค่าเฉลี่ยรวมต่อปีขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ คือ 23 องค์กร คิดเป็น 40.4%

#### 4.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนที่ 2 จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยทดสอบการกระจายตัวของข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งว่าเป็นแบบปกติหรือไม่ (Normal) โดยใช้การทดสอบค่าความเบ้ด้วยการหาค่าความเบ้ (Skewness) แล้วพบว่า ข้อมูลมีการกระจายตัวดังแสดงในตารางที่ 4.12 ไม่เป็นแบบปกติ (Normal distribution) ดังนั้นการวิจัยนี้จึงเลือกใช้วิธีการวิเคราะห์แบบนอนพาราเมตริก (Non-parametric) ในคำถามส่วนที่ 2 ที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยมุมมองของผู้บริหารและวิศวกรโครงการ ซึ่งได้ทดสอบความน่าเชื่อถือของสเกล ด้วยค่าสถิติ Cronbach's Alpha ซึ่งได้ค่าเท่ากับ 0.95 ถือว่าสเกลมีความน่าเชื่อถือมาก เนื่องจากค่า Cronbach's Alpha ที่ระบุว่าสเกลมีความน่าเชื่อถือมากควรมีค่ามากกว่า 0.7 [14] และในส่วนผลของการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อความสำเร็จได้ดำเนินการวิเคราะห์โดยแบ่งเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

##### 4.4.1 เปรียบเทียบลำดับความสำคัญ

เปรียบเทียบลำดับความสำคัญในการเลือกปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งของกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรโครงการ โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพล (เทียบเคียง Lehmann [18]) ดังนี้

$$\text{ตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพล} = \frac{\text{ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ}}{\text{ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน}} \quad (4.1)$$

จากผลการเปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพลแสดงดังตารางที่ 4.12 ซึ่งจากการเลือกปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือยังไม่มีเสถียรภาพของบุคลากรกลุ่มตัวอย่าง 5 อันดับแรกที่มีอิทธิพลมากที่สุด คือ “ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ” “ความชำนาญ” “ความรู้ความสามารถ” “การสร้างสัมพันธ์” และ “มีความรักต่อองค์กร” ส่วน 5 อันดับสุดท้ายที่มีอิทธิพลน้อยที่สุดคือ “เศรษฐกิจดี” “เสถียรภาพทางการเมือง” เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ภัยพิบัติ” “ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ” และ “นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล” จากข้อมูลจะเห็นได้ว่าในบุคลากรในองค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยส่วนใหญ่ได้ให้ความสำคัญกับ “ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ” เป็นลำดับแรก อาจเป็นเพราะว่าในองค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยคำนึงถึงผู้นำขององค์กรเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากกลุ่มผู้บริหารขององค์กรรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้บริหารจัดการการก่อสร้าง และวางแผนในการดำเนินงาน ดังนั้นกระบวนการแก้ปัญหา และทักษะต่างๆของผู้นำจึงเป็นสิ่งสำคัญที่บุคลากรในองค์กรของผู้รับเหมาก่อสร้างให้ความสำคัญสูงสุด ส่วนปัจจัยที่บุคลากรในองค์กรรับเหมาก่อสร้างให้ความสำคัญน้อยที่สุดคือ นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล ซึ่งอาจเนื่องมาจากนโยบายที่สนับสนุนโดยภาครัฐนั้นส่งผลเพียงเล็กน้อยต่อองค์กรที่เพิ่งก่อตั้งหรือองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งทั้งหมด 59 ปัจจัย

ปัจจัย	ค่าความเบ้	ตัวชี้ระดับความมีอิทธิพล	ลำดับที่
ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	-0.66	7.08	1
ความชำนาญ	-0.578	6.77	2
ความรู้ความสามารถ	-0.763	6.5	3
การสร้างความพึงพอใจ	-0.551	6.28	4
มีความรักต่อองค์กร	-0.601	6.27	5
การสื่อสารและการตลาด	-0.279	6.24	6
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	-0.54	6.21	7
ความสามารถของบุคลากร	-0.32	6.2	8
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	-0.2	6.15	9
การสื่อสารที่ดี	-0.645	6.05	10
การสนับสนุนจากองค์กร	-0.277	6.05	11
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	-0.747	6.04	12
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	-0.747	6.04	13
การสร้างแรงจูงใจ	-0.695	6.04	14
การควบคุมต้นทุน	-0.358	5.98	15

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

พันธมิตรที่ดี	-0.147	5.87	16
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการ ชำระเงิน	-0.306	5.84	17
การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ที่เหมาะสม	-0.562	5.69	18
ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	-0.562	5.69	19
วัสดุอุปกรณ์	-0.479	5.62	20
ระบบคุณภาพองค์กร	-0.197	5.62	21
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	-0.539	5.53	22
สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	-1.307	5.51	23
ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้	-1.089	5.51	24
กำไร	-0.562	5.5	25
ความมุ่งมั่น	-0.428	5.42	26
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	-0.378	5.41	27
สัญญา	-0.185	5.32	28
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	-0.842	5.29	29
กระแสเงินสด	-0.401	5.29	30
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	0	5.29	31
ผู้รับจ้างช่วง	-1.161	5.25	32
พันธมิตรภายนอก	-0.276	5.23	33
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	-0.095	5.14	34
ซัพพลายเออร์	-1.3	5.13	35
แผนงาน	-0.689	5.12	36
ตลาดแรงงาน	-0.28	5.04	37
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	-0.403	5.03	38
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	-1.588	4.97	39
เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	-0.332	4.82	40

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

มีความรักต่อองค์กร	-0.558	4.78	41
การเติบโตของรายได้	-0.537	4.66	42
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	-0.498	4.66	43
ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร	-0.195	4.57	44
การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	-0.38	4.55	45
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	-0.797	4.51	46
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	-0.894	4.5	47
สมาคม	-0.09	4.49	48
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	-0.664	4.49	49
ประวัติองค์กร	-0.606	4.47	50
ออกแบบมีเอกลักษณ์	-0.832	4.43	51
การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	-0.925	4.34	52
ค่านิยมของลูกค้า	-0.18	4.16	53
การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	-0.306	4.03	54
เศรษฐกิจดี	-0.36	3.57	55
เสถียรภาพทางการเมือง	-0.091	3.52	56
ภัยพิบัติ	-0.024	3.46	57
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	-0.131	3.39	58
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	-0.687	3.33	59

#### 4.4.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัย

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์และมีเหตุมีผลของปัจจัยที่ได้ดำเนินงานวิจัย โดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัย (Spearman Rank Correlation) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยนั้นใช้วิธีการของ Spearman (The Spearman's Rank) เพื่อตรวจสอบความสัมพันธ์กันระหว่างปัจจัยต่างๆว่ามีความสัมพันธ์กันมากหรือน้อยเพียงใด โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าตั้งแต่ 1.00 ถึง -1.00 ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 1) ความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ประกอบด้วย 2 ลักษณะคือ
  - (1) ความสัมพันธ์อย่างสมบูรณ์ทางบวกหรือไปในทิศทางเดียวกันคือถ้าค่าสัมประสิทธิ์มีค่าเป็น 1 กล่าวคือถ้าปัจจัยใดมีค่าเพิ่มขึ้นเท่าใดอีกตัวหนึ่งก็จะเพิ่มขึ้นนั้น
  - (2) ความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ไปทางลบหรือไปในทิศทางตรงกันข้ามกันคือถ้าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าเป็น -1 ถ้าปัจจัยใดมีค่าเพิ่มขึ้นเท่าใดอีกปัจจัยก็จะลดลงเท่านั้น
- 2) ความสัมพันธ์กันอย่างไม่สมบูรณ์ประกอบด้วย 2 ลักษณะคือ
  - (1) ความสัมพันธ์อย่างไม่สมบูรณ์ทางบวกหรือมีความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยไปในทิศทางเดียวกัน โดยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยไปในทิศทางเดียวกันโดยสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าอยู่ระหว่าง 0 กับ 1 และ
  - (2) ความสัมพันธ์กันอย่างไม่สมบูรณ์ทางด้านลบหรือมีความสัมพันธ์กันระหว่างปัจจัยไปในทิศทางตรงกันข้ามกันในกรณีนี้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าอยู่ระหว่าง -1 ถึง 0
- 3) การไม่มีความสัมพันธ์กันระหว่างข้อมูลในกรณีข้อมูลของปัจจัยไม่มีความสัมพันธ์กันเลย ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์จะมีค่าเป็น 0 นั่นคือลักษณะการกระจายตัวของข้อมูลจะมีรูปแบบไม่แน่นอน การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของปัจจัยหนึ่งจะไม่สามารถทำให้อีกปัจจัยหนึ่งเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้

สำหรับการวิจัยครั้งนี้ได้เลือกใช้การหาสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ด้วยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ซึ่งเป็นการหาค่าความสัมพันธ์ของข้อมูล 2 ตัวที่อยู่ในมาตราเรียงอันดับ (Ordinal scale) บางครั้งจึงเรียกว่าสหสัมพันธ์เชิงอันดับ (Rank correlation) สัญลักษณ์คือ  $\rho$  (Rho) อ่านว่า โร ซึ่งผลการวิเคราะห์จากตารางที่ 1ง ในภาคผนวก ๑ พบว่าทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กันแสดงว่าทุกปัจจัยมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย (ดูความถูกต้องของตัวสร้าง (Construct validity [15]) และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุด คือ “การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ” และ “การควบคุมต้นทุน” โดยปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยอื่นมากที่สุด 5 อันดับแรกคือ “มีความรักต่อองค์กร” “เสถียรภาพทางการเมือง” “เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย” “ภัยพิบัติ” และ “การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่”

#### 4.4.3 ทดสอบสมมติฐานเพื่อหาปัจจัยร่วมที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยระหว่างผู้บริหารและวิศวกร

การหาปัจจัยร่วมระหว่างกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรโดยวิธี The Wilcoxon Mann Whitney Test เพื่อทำการทดสอบ เปรียบเทียบ คุณลักษณะของทั้งสองกลุ่มซึ่งเป็นอิสระต่อกัน โดยการจำแนกกลุ่มข้อมูลออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริหารหรือเจ้าของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มที่มีตำแหน่งเจ้าของบริษัท กรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการฝ่าย และผู้จัดการศูนย์ รวมจำนวน 26 คน และกลุ่มวิศวกร เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คือ กลุ่มที่มีตำแหน่ง วิศวกรโครงการ รวมจำนวน 31 คน ดังนั้นรวมทั้ง 2 กลุ่ม เป็นจำนวนทั้งสิ้น 57 คน โดยมีสมมุติฐานในการวิจัย ดังนี้

- $H_0$  : ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยระหว่างผู้บริหารและวิศวกรการมีค่าที่เหมือนกัน
- $H_1$  : ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยระหว่างผู้บริหารและวิศวกรมีค่าที่ไม่เหมือนกัน
- ระดับความมีนัยสำคัญ ( $\alpha$ ) = 0.05
- ทดสอบสมมุติฐานการวิจัย โดยนำค่า p value เปรียบเทียบกับระดับความมีนัยสำคัญ ( $\alpha$ )
  - ถ้า  $2p \leq \alpha$  ก็ตัดค่าน  $H_0$  สำหรับการทดสอบสองทิศทาง
  - ถ้า  $2p \geq \alpha$  ก็ยอมรับ  $H_0$  สำหรับการทดสอบแบบสองทิศทาง

จากตารางที่ 4.13 ซึ่งแสดงระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งของกลุ่มผู้บริหาร สามารถจัดเรียง 5 อันดับที่มีความสำคัญมากที่สุดได้ดังนี้ คือ “ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้” “การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน” “สัญญา” “มีความรักต่อองค์กร” และ “การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ” ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้บริหารองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยให้ความสำคัญและคำนึงถึงปัจจัย “ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้” เป็นลำดับแรก ซึ่งอาจเป็นเพราะว่า ในมุมมองของผู้บริหารในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยนั้น พิจารณาว่าการดำเนินงานรับเหมาก่อสร้างในช่วงที่องค์กรเพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือองค์กรยังไม่มีเสถียรภาพนั้น การดำเนินงานของบุคลากรในองค์กรควรประกอบด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานและก้าวสู่ความสำเร็จต่อไปได้ ปัจจัยดังกล่าวนี้จึงเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยมากที่สุด ในมุมมองของกลุ่มผู้บริหาร

ส่วนในตารางข้อมูลที่ 4.14 พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งในกลุ่มของวิศวกรสามารถจัดอันดับ 5 ปัจจัยแรกได้ คือ “ความชำนาญ” “ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ” “ความรู้ความสามารถ” “การสร้างความพึงพอใจ” และ “การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม” สำหรับกลุ่มวิศวกรโครงการในองค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยได้พิจารณาปัจจัย “ความชำนาญ” เป็นอันดับที่หนึ่งนั้น อาจเนื่องมาจากวิศวกรโครงการซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติการในองค์กรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับความเชี่ยวชาญและความชำนาญในกระบวนการดำเนินงาน กระบวนการบริหารจัดการ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในการปฏิบัติงานเพื่อให้โครงการสำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และจะเห็นได้ว่ากลุ่มวิศวกรให้ความสำคัญกับปัจจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ดอกเบียเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ” น้อยที่สุด ซึ่งอาจเนื่องมาจากกลุ่มวิศวกรคำนึงถึงกระบวนการในการทำงานมากกว่าจะคำนึงถึงภาพรวมในการบริหารจัดการองค์กร

ตารางที่ 4.13 แสดงค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยจากกลุ่มผู้บริหารทั้งหมด 26 คน

ปัจจัย	ตัวชี้ระดับความมี	
	อิทธิพล	ลำดับที่
ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้	8.08	1
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	6.99	2
สัญญา	6.97	3
มีความรักต่อองค์กร	6.9	4
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	6.88	5
ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	6.88	6
ความสามารถของบุคลากร	6.5	7
การสื่อสารที่ดี	6.34	8
ความรู้สึกรับผิดชอบ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	6.29	9
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	6.29	10
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	6.16	11
การสนับสนุนจากองค์กร	6.10	12
พันธมิตรที่ดี	6.04	13
การสื่อสารและการตลาด	5.96	14
ความชำนาญ	5.96	15
ระบบคุณภาพองค์กร	5.92	16
แผนงาน	5.89	17
การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม	5.84	18
ความรู้ความสามารถ	5.83	19
การคัดเลือก ชับพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	5.78	20
การควบคุมต้นทุน	5.78	21
ความมุ่งมั่น	5.59	22

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

การสร้างความพึงพอใจ	5.49	23
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	5.48	24
การสร้างแรงจูงใจ	5.46	25
สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	5.45	26
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	5.38	27
ประวัติองค์กร	5.35	28
วัสดุอุปกรณ์	5.23	29
มีความรักต่อองค์กร	5.23	30
ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	5.23	31
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	5.22	32
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระ เงิน	5.22	33
ตลาดแรงงาน	5	34
กระแสเงินสด	4.98	35
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4.93	36
กำไร	4.93	37
การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	4.93	38
การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	4.93	39
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	4.9	40
พันธมิตรภายนอก	4.81	41
เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	4.75	42
ซัพพลายเออร์	4.71	43
ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร	4.65	44
สมาคม	4.62	45
การเติบโตของรายได้	4.41	46
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4.4	47

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ผู้รับจ้างช่วง	4.36	48
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	4.32	49
ออกแบบมีเอกลักษณ์	4.21	50
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	4.1	51
การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	3.89	52
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	3.81	53
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3.74	54
ภัยพิบัติ	3.74	55
ค่านิยมของลูกค้า	3.52	56
เศรษฐกิจดี	3.51	57
เสถียรภาพทางการเมือง	3.27	58
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	2.98	59

ตารางที่ 4.14 แสดงค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยจากกลุ่มวิศวกรทั้งหมด 31 คน

ปัจจัย	ตัวชี้ระดับความมีอิทธิพล	ลำดับที่
ความชำนาญ	7.93	1
ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	7.17	2
ความรู้ความสามารถ	7.17	3
การสร้างความพึงพอใจ	7.13	4
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	6.98	5
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	6.62	6
การสร้างแรงจูงใจ	6.58	7
กำไร	6.58	8
การสื่อสารและการตลาด	6.41	9
ผู้รับจ้างช่วง	6.41	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

การควบคุมต้นทุน	6.16	11
การสนับสนุนจากองค์กร	6.16	12
ราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม	6.16	13
ความสามารถของบุคลากร	6.14	14
ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	6.13	15
วัสดุอุปกรณ์	5.98	16
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	5.96	17
มีความรักต่อองค์กร	5.84	18
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	5.84	19
ความรู้สึกรับรู้ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	5.77	20
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	5.77	21
การสื่อสารที่ดี	5.77	22
พันธมิตรที่ดี	5.71	23
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	5.60	24
การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม	5.60	25
พันธมิตรภายนอก	5.59	26
ซัพพลายเออร์	5.55	27
กระแสเงินสด	5.51	28
สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	5.47	29
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	5.36	30
ระบบคุณภาพองค์กร	5.34	31
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	5.27	32
ความมุ่งมั่น	5.22	33
ตลาดแรงงาน	4.99	34
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	4.94	35
เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	4.93	36

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ค่านิยมของลูกค้า	4.93	37
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความปลอดภัย	4.88	38
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	4.84	39
การเติบโตของรายได้	4.84	40
ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร	4.82	41
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	4.77	42
การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4.76	43
สัญญา	4.61	44
ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้	4.59	45
แผนงาน	4.59	46
ออกแบบมีเอกลักษณ์	4.56	47
มีความรักต่อองค์กร	4.42	48
สมาคม	4.38	49
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	4.24	50
การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	4.24	51
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	3.97	52
ประวัติองค์กร	3.95	53
เสถียรภาพทางการเมือง	3.81	54
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	3.65	55
เศรษฐกิจดี	3.58	56
การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	3.53	57
ภัยพิบัติ	3.32	58
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3.17	59

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.15 แสดงผลการวิเคราะห์ ทดสอบค่า p value ของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ  
ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยมุมมองของผู้บริหารและวิศวกร  
ทั้งหมด 59 ปัจจัย

ปัจจัย	p value
ตลาดแรงงาน	0.694
วัสดุอุปกรณ์	0.380
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	0.412
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	0.391
การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	0.858
ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร	0.014
เศรษฐกิจดี	0.658
เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	0.166
เสถียรภาพทางการเมือง	0.132
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	0.912
ภัยพิบัติ	0.286
ค่านิยมของลูกค้า	0.960
สมาคม	0.357
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	0.207
การสื่อสารและการตลาด	0.791
การสร้างความพึงพอใจ	0.666
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	0.993
มีความรักต่อองค์กร	0.290
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	0.770
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	0.289
ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	0.529
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	0.348
มีความรักต่อองค์กร	0.568
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	0.577
การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม	0.213
ความสามารถของบุคลากร	0.098
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	0.887

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.15 (ต่อ)

ราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม	0.562
สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	0.815
ออกแบบมีเอกลักษณ์	0.986
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	0.952
กระแสเงินสด	0.655
กำไร	0.025
ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	0.360
การเติบโตของรายได้	0.616
ระบบคุณภาพองค์กร	0.622
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	0.291
ประวัติองค์กร	0.414
พันธมิตรที่ดี	0.390
การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพประสิทธิผลในการดำเนินการ	0.320
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	0.720
สัญญา	0.087
การควบคุมต้นทุน	0.261
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	0.159
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	0.036
ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้	0.127
ความมุ่งมั่น	0.679
การสร้างแรงจูงใจ	0.665
ความรู้ความสามารถ	0.537
การสื่อสารที่ดี	0.550
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	0.154
ซัพพลายเออร์	0.273
ผู้รับจ้างช่วง	0.846
พันธมิตรภายนอก	0.697
การสนับสนุนจากองค์กร	0.109
แผนงาน	0.924
ความชำนาญ	0.126

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.15 (ต่อ)

การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	0.885
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	0.640

หมายเหตุ: ถ้า  $p$  value  $< 0.05$  แสดงว่าทั้งกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรมีความเห็นต่อปัจจัยนั้นแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.16 แสดงค่าปัจจัยที่แสดงความเหมือนและความแตกต่างของความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกร (โดยค่าระดับนัยสำคัญที่น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าปัจจัยนั้นมีความแตกต่างกัน)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพล		ความแตกต่างระหว่างผู้บริหารและวิศวกร	p value
	ผู้บริหาร	วิศวกร		
ตลาดแรงงาน	4.00	4.06	ไม่แตกต่าง	0.694
วัสดุอุปกรณ์	4.19	4.06	ไม่แตกต่าง	0.380
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3.27	3.45	ไม่แตกต่าง	0.412
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	3.38	3.61	ไม่แตกต่าง	0.391
การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4.04	4.06	ไม่แตกต่าง	0.858
ระบบสาธารณสุขในภาคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร	3.54	4.03	แตกต่าง	0.014
เศรษฐกิจดี	3.88	3.77	ไม่แตกต่าง	0.658
เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	3.81	4.10	ไม่แตกต่าง	0.166
เสถียรภาพทางการเมือง	3.31	3.71	ไม่แตกต่าง	0.132
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	4.04	4.06	ไม่แตกต่าง	0.912
ภัยพิบัติ	3.23	3.52	ไม่แตกต่าง	0.286
ค่านิยมของลูกค้า	3.77	3.84	ไม่แตกต่าง	0.960
สมาคม	3.77	3.55	ไม่แตกต่าง	0.357
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	3.92	4.19	ไม่แตกต่าง	0.207
การสื่อสารและการตลาด	4.23	4.19	ไม่แตกต่าง	0.791

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

การสร้างความพึงพอใจ	4.27	4.39	ไม่แตกต่าง	0.666
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	4.12	4.03	ไม่แตกต่าง	0.993
มีความรักต่อองค์กร	4.46	4.26	ไม่แตกต่าง	0.290
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	4.42	4.35	ไม่แตกต่าง	0.770
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	4.42	4.16	ไม่แตกต่าง	0.289
ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	4.38	4.48	ไม่แตกต่าง	0.529
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	4.15	4.26	ไม่แตกต่าง	0.348
มีความรักต่อองค์กร	4.19	4.03	ไม่แตกต่าง	0.568
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	4.12	4.19	ไม่แตกต่าง	0.577
การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม	4.42	4.19	ไม่แตกต่าง	0.213
ความสามารถของบุคลากร	4.08	4.35	ไม่แตกต่าง	0.098
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	4.38	4.39	ไม่แตกต่าง	0.887
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	4.23	4.45	ไม่แตกต่าง	0.562
สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	4.38	4.42	ไม่แตกต่าง	0.815
ออกแบบมีเอกลักษณ์	4.04	4.06	ไม่แตกต่าง	0.986
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	3.96	4.03	ไม่แตกต่าง	0.952
กระแสเงินสด	4.15	4.26	ไม่แตกต่าง	0.655
กำไร	3.92	4.39	ไม่แตกต่าง	0.025
ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	4.19	4.39	ไม่แตกต่าง	0.360
การเติบโตของรายได้	4.04	4.16	ไม่แตกต่าง	0.616
ระบบคุณภาพองค์กร	4.08	4.16	ไม่แตกต่าง	0.622

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

การคัดเลือก ชับพลายเออร์/ผู้รับจ้าง ช่วง	4.12	3.90	ไม่แตกต่าง	0.291
ประวัติองค์กร	4.00	3.77	ไม่แตกต่าง	0.414
พันธมิตรที่ดี	4.19	4.03	ไม่แตกต่าง	0.390
การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมิน ประสิทธิภาพประสิทธิผลในการ ดำเนินการ	3.92	3.61	ไม่แตกต่าง	0.320
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	4.04	3.94	ไม่แตกต่าง	0.720
สัญญา	4.31	3.94	ไม่แตกต่าง	0.087
การควบคุมต้นทุน	4.12	4.32	ไม่แตกต่าง	0.261
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและ ข้อตกลงในการชำระเงิน	4.04	4.32	ไม่แตกต่าง	0.159
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความปลอดภัย	3.65	4.13	ไม่แตกต่าง	0.036
ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถ ตรวจสอบได้	4.62	4.23	ไม่แตกต่าง	0.127
ความมุ่งมั่น	4.19	4.26	ไม่แตกต่าง	0.679
การสร้างแรงจูงใจ	4.31	4.42	ไม่แตกต่าง	0.665
ความรู้ความสามารถ	4.35	4.48	ไม่แตกต่าง	0.537
การสื่อสารที่ดี	4.31	4.39	ไม่แตกต่าง	0.550
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	3.92	4.26	ไม่แตกต่าง	0.154
ชับพลายเออร์	4.00	4.23	ไม่แตกต่าง	0.273
ผู้รับจ้างช่วง	4.08	4.19	ไม่แตกต่าง	0.846
พันธมิตรภายนอก	3.96	4.06	ไม่แตกต่าง	0.697
การสนับสนุนจากองค์กร	4.04	4.32	ไม่แตกต่าง	0.109
แผนงาน	4.27	4.23	ไม่แตกต่าง	0.924
ความชำนาญ	4.23	4.52	ไม่แตกต่าง	0.126
การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	3.92	3.94	ไม่แตกต่าง	0.885
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่ เหมาะสม	4.08	4.19	ไม่แตกต่าง	0.640

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากผลการวิเคราะห์ในตารางที่ 4.15 แสดงให้เห็นว่าปัจจัยทั้ง 58 ปัจจัย มีค่า p value มากกว่าระดับความมีนัยสำคัญ 0.05 ซึ่งสรุปได้จากสมมุติฐานการวิจัย  $2p \geq \alpha$  ยอมรับ  $H_0$  : ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยผู้บริหารและวิศวกรมีค่าที่เหมือนกัน ยกเว้นปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ซึ่งมีค่า p value น้อยกว่าระดับความมีนัยสำคัญ 0.05 ปฏิเสธ  $H_0$  ซึ่งคือการยอมรับ  $H_1$  : ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยผู้บริหารและวิศวกรมีค่าที่ไม่เหมือนกัน และจากตารางแสดงข้อมูลดังกล่าว ปัจจัยที่มีค่า p value มากที่สุดคือ “การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม” ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรส่วนใหญ่ต่างมีความเห็นสอดคล้องกันมากต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของการเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม ซึ่งอาจเป็นเพราะทั้งผู้บริหารและวิศวกรส่วนใหญ่ต่างให้ความสำคัญต่อลูกค้าในการแสดงความคิดเห็นและมีส่วนร่วมกับผลิตภัณฑ์ เพื่อทำให้ลูกค้าเกิดความพอใจและตรงตามความต้องการได้มากที่สุด

ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งที่มีค่า p value น้อยที่สุด คือ “ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร” ซึ่งแสดงว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรส่วนใหญ่ต่างมีความเห็นสอดคล้องกันน้อยที่สุดต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ซึ่งอาจเนื่องมาจากในกลุ่มผู้บริหารนั้นให้ความสำคัญกับระบบการบริหาร การตลาด รวมถึงการสร้างแบรนด์ให้มีเอกลักษณ์ การเข้าถึงในพื้นที่ที่องค์กรฐานลูกค้าเดิมและพื้นที่เด่นเชิงธุรกิจขององค์กร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งแตกต่างกับกลุ่มวิศวกรที่ส่วนมากจะให้ความสำคัญกับขั้นตอนในการทำงาน ระบบสาธารณูปโภคที่อำนวยความสะดวกมากกว่าจึงอาจทำให้เกิดความแตกต่างต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กรได้

จากตารางที่ 4.16 ซึ่งแสดงข้อมูลปัจจัยที่แสดงความเหมือนและความแตกต่างของความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกร โดยเป็นวิธีที่ใช้ทดสอบว่าข้อมูลทั้ง 2 ชุดมีค่ากลางอยู่ที่ตำแหน่งเดียวกันหรือไม่ จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยเลือกปัจจัยทั้งหมด 58 ปัจจัยไม่แตกต่างกัน ยกเว้นระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กรซึ่งเป็นปัจจัยที่ผู้บริหารและวิศวกรเห็นแตกต่างกัน อาจเป็นเพราะมุมมองผู้บริหารขององค์กรที่เพิ่งก่อตั้งมีการคิดวิเคราะห์ในเชิงกว้าง วางแผนการเติบโตและการขยายของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นความเข้มแข็งขององค์กร ในทางกลับกันวิศวกรจะให้ความสำคัญกับกระบวนการดำเนินงาน ความชำนาญในทักษะต่างๆ แต่ปัจจัยส่วนใหญ่จากการวิเคราะห์แล้วนั้น พบว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรมีมุมมองต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งนั้น ไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้บริหารและวิศวกรย่อมคำนึงถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จต่อองค์กรทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ

โดยปัจจัยทั้งหมดที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งจะถูกจัดกลุ่มตามการทดสอบแบบสอบถามดังตารางที่ 4.17 ซึ่งผลจากการจัดกลุ่มปัจจัยตามโครงสร้างได้แบ่งปัจจัยออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ ด้านองค์กร ด้านโครงการ และด้านภายนอกจากนั้นสามารถคำนวณน้ำหนักความสำคัญจากตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยได้ ดังนี้

$$\text{น้ำหนักความสำคัญของกลุ่มปัจจัย} = \frac{\text{ตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพลของกลุ่มปัจจัย}}{\text{ผลรวมของตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพลทุกกลุ่มปัจจัย}} \quad (5.2)$$

และ

$$\text{น้ำหนักความสำคัญของปัจจัย} = \frac{\text{ตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพลของกลุ่มปัจจัยนั้น}}{\text{ผลรวมของตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพลของกลุ่มที่ปัจจัยนั้นอยู่}} \quad (5.3)$$

ตารางที่ 4.17 แสดงข้อมูลกลุ่มปัจจัยและปัจจัยพร้อมกัน้ำหนักความสำคัญ

ที่	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย	น้ำหนักความสำคัญ
1.	ด้านองค์กร	121.09	50%
	การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน	27.95	12%
	ระบบคุณภาพองค์กร	4.12	15%
	พันธมิตรที่ดี	4.11	15%
	สัญญา	4.11	15%
	การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	4.00	14%
	ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	3.98	14%
	ประวัติองค์กร	3.88	14%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมิน ประสิทธิภาพประสิทธิผลในการดำเนินการ	3.75	13%
<b>ผู้บริหาร/เจ้าของ</b>	<b>21.67</b>	<b>9%</b>
ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	4.44	21%
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	4.39	20%
มีความรักต่อองค์กร	4.35	20%
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	4.28	20%
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	4.21	19%
<b>ผลิตภัณฑ์</b>	<b>21.19</b>	<b>8%</b>
สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	4.40	21%
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	4.39	21%
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	4.35	20%
ออกแบบมีเอกลักษณ์	4.05	19%
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	4.00	19%
<b>บุคลากร</b>	<b>16.80</b>	<b>7%</b>
การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความ รับผิดชอบที่เหมาะสม	4.30	26%
ความสามารถของบุคลากร	4.23	25%
การพัฒนาความสามารถและทักษะของ พนักงาน	4.16	25%
มีความรักต่อองค์กร	4.11	24%
<b>การเงิน</b>	<b>16.80</b>	<b>7%</b>
ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมี ประสิทธิภาพ	4.30	26%
กระแสเงินสด	4.21	25%
กำไร	4.18	25%
การเติบโตของรายได้	4.11	24%
<b>ลูกค้า</b>	<b>16.68</b>	<b>7%</b>
การสร้างความพึงพอใจ	4.33	27%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

	การสื่อสารและการตลาด	4.21	25%
	การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4.07	24%
	การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	4.07	24%
2.	ด้านโครงการ	71.39	30%
	<i>ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ</i>	20.58	9%
	การสนับสนุนจากองค์กร	4.19	21%
	ผู้รับจ้างช่วง	4.14	20%
	ซัพพลายเออร์	4.12	20%
	การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4.11	20%
	พันธมิตรภายนอก	4.02	19%
	<i>บุคลากร</i>	17.37	7%
	ความรู้ความสามารถ	4.42	26%
	การสร้างแรงจูงใจ	4.37	25%
	การสื่อสารที่ดี	4.35	25%
	ความมุ่งมั่น	4.23	24%
	<i>การเงิน</i>	16.73	7%
	ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้	4.40	26%
	การควบคุมต้นทุน	4.23	26%
	ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	4.19	25%
	เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความปลอดภัย	3.91	23%
	<i>การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน</i>	16.71	7%
	ความชำนาญ	4.39	26%
	แผนงาน	4.25	25%
	การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	4.14	25%
	การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	3.93	24%
3.	ด้านภายนอก	49.11	20%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

<i>สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม</i>	<i>15.36</i>	<i>6%</i>
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	4.05	26%
เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	3.96	26%
เศรษฐกิจดี	3.82	25%
เสถียรภาพทางการเมือง	3.53	23%
<i>สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง</i>	<i>11.53</i>	<i>5%</i>
วัสดุอุปกรณ์	4.12	36%
ตลาดแรงงาน	4.04	35%
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3.37	29%
<i>การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน</i>	<i>11.37</i>	<i>5%</i>
การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4.05	36%
ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร	3.81	33%
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	3.51	31%
<i>สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ</i>	<i>10.85</i>	<i>4%</i>
ค่านิยมของลูกค้า	3.81	35%
สมาคม	3.65	34%
ภัยพิบัติ	3.39	31%

#### 4.5 สรุป

จากการแจกแบบสอบถามเพื่อศึกษาและทำการวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง เปรียบเทียบมุมมองของผู้บริหารและวิศวกร โดยการนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้นั้นมาทำการวิเคราะห์ค่าทางสถิติ ซึ่งประกอบด้วย

- การเปรียบเทียบลำดับความมีอิทธิพลของปัจจัย โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความมีอิทธิพล
- การตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย โดยใช้ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman
- การหาปัจจัยร่วมระหว่างผู้บริหารและวิศวกร โดยใช้วิธี Mann Whitney

โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว สามารถสรุปผลได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.5.1 ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง 5 อันดับแรกที่มีอิทธิพลมากที่สุด คือ “ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ” “ความชำนาญ” “ความรู้ความสามารถ” “การสร้างความพึงพอใจ” และ “มีความรักต่อองค์กร” ส่วน 5 อันดับสุดท้ายที่มีอิทธิพลน้อยที่สุดคือ “เศรษฐกิจดี” “เสถียรภาพทางการเมือง” “ภัยพิบัติ” “ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ” และ “นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล”

4.5.2 ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัย จากการวิเคราะห์พบว่าทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กันแสดงว่าทุกปัจจัยมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ (ดูความถูกต้องของตัวสร้าง (Construct validity [15]) และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุด คือ “การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ” และ “การควบคุมต้นทุน” โดยปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยอื่นมากที่สุด 5 อันดับแรกคือ “มีความรักต่อองค์กร” “เสถียรภาพทางการเมือง” “เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย” “ภัยพิบัติ” และ “การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่”

4.5.3 ปัจจัยทั้งหมด 59 ปัจจัย โดยจำนวน 58 ปัจจัย มีค่า p value มากกว่าระดับความมีนัยสำคัญ 0.05 ซึ่งสรุปได้จากสมมติฐานการวิจัย  $2p \geq \alpha$  ยอมรับ  $H_0$ : ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยผู้บริหารและวิศวกรมีค่าที่เหมือนกัน และปัจจัยที่มีค่า p value มากที่สุดคือ “การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม” แสดงถึงผู้บริหารและวิศวกรส่วนใหญ่ต่างมีความเห็นสอดคล้องกันมากต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยการเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม ส่วนปัจจัยที่มีค่า p value น้อยที่สุดนั่นคือ “ปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร” แสดงว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรส่วนใหญ่เห็นต่างมีความเห็นสอดคล้องกันค่อนข้างน้อย ต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของระบบสาธารณูปโภคและจากข้อมูลได้ทดสอบว่า ข้อมูลทั้ง 2 ชุดมีค่ากลางอยู่ที่ตำแหน่งเดียวกันหรือไม่ จากผลการวิเคราะห์ พบว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งมีปัจจัยทั้ง 58 ปัจจัย ไม่แตกต่างกัน อาจเป็นเพราะว่าผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ตระหนักถึงความสำคัญของปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จของขององค์กร เพื่อให้้องค์กรสามารถดำเนินงานได้อย่างมีคุณภาพ มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจ องค์กรมีความมั่นคง สามารถบริหารงานให้เกิดผลกำไรอย่างคุ้มค่าได้ จึงทำให้ผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย เลือกปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งไม่แตกต่างกัน นอกจากนี้จากการวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งผลการจัดกลุ่มปัจจัยตามโครงสร้างออกเป็น 3 กลุ่มหลัก พร้อมน้ำหนักความสำคัญตามตารางที่ 4.17 ดังนี้ 1. “ด้านองค์กร” (50%) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยการดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน (12%), ผู้บริหาร/เจ้าของ (9%), ผลិតภัณฑ์ (8%), บุคลากร เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(7%), การเงิน (7%), ลูกค้า (7%) 2.“ด้านโครงการ” (30%) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยความสัมพันธ์/ความร่วมมือ (9%), บุคลากร (7%), การเงิน (7%), การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน (7%), และ 3.“ด้านภายนอก” (20%) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยสภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม (6%), สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง (5%), การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน (5%), สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ (4%) โดยการจัดกลุ่มนี้เป็นประโยชน์ในการพัฒนาระบบสำหรับการดำเนินการของธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัยเพื่อให้ประสบผลสำเร็จในอุตสาหกรรมการก่อสร้างของไทยต่อไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สรุปและข้อเสนอแนะ

### 5.1 สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยดังกล่าวนี้เกิดขึ้นเนื่องจากปัจจุบันมีการก่อสร้างบ้านพักอาศัยบนที่ดินเดิมของผู้ว่าจ้างเองจำนวนมาก ทำให้มีผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยรุ่นใหม่ซึ่งยังไม่มีเสถียรภาพในหลายๆด้านเกิดขึ้นจำนวนมาก และจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่ายังไม่พบนักวิจัยท่านใดแสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งในมุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยลักษณะองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยการออกแบบแบบสอบถามในการสำรวจความคิดเห็นจากผู้ปฏิบัติงานก่อสร้างทั้งกลุ่มผู้บริหารและวิศวกร ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ดังนี้ 1) ด้านองค์กร ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยการดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน, ผู้บริหาร/เจ้าของ, ผลิตภัณฑ์, บุคลากร, การเงิน และ ลูกค้า 2) ด้านโครงการ ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยความสัมพันธ์/ความร่วมมือ, บุคลากร, การเงิน และการดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน 3.) ด้านภายนอก ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยสภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม, สภาพตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง, การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน และสถานะสังคมและภัยธรรมชาติ โดยปัจจัยดังกล่าวนี้สามารถใช้ในการพัฒนาโครงสร้างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพที่เป็นระบบสำหรับองค์กรก่อสร้างในอนาคตของประเทศไทย และสามารถลดความล้มเหลวที่จะเกิดขึ้นในองค์กรได้

โดยการศึกษางานวิจัยนี้มีขั้นตอนการพัฒนาโครงสร้างปัจจัยความสำเร็จดังกล่าว เริ่มต้นด้วยการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จแบบกว้างๆ แต่ยังไม่พบการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง ซึ่งจะสามารถลดความล้มเหลวที่จะเกิดขึ้นในองค์กรและนำองค์กรรุ่นใหม่ไปสู่ความสำเร็จได้

จากนั้นวางกรอบแนวความคิดของโครงสร้างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง เพื่อพัฒนาโครงสร้างของปัจจัยดังกล่าวโดยได้อาศัยปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมเพื่อกำหนดรายละเอียดของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จให้ชัดเจนและครอบคลุมปัจจัยต่างๆได้อย่างครบถ้วน จากนั้นจึงสร้างแบบสอบถามเพื่อสำรวจระดับความมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง ซึ่งก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจได้ทำการทดสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหาโดยนำไปทดสอบกับผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ จำนวน 4 ท่าน โดยได้ปรับปรุงแก้ไข

แบบสอบถามหัวข้อข้อมูลทั่วไปขององค์กรให้มีรายละเอียดครอบคลุมและครบถ้วน รวมถึงคำนิยามเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต่างๆของปัจจัยให้มีเนื้อหาถูกต้อง ครบคลุม ตรงประเด็นกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งมากยิ่งขึ้น

การแจกแบบสอบถามที่พัฒนาขึ้นนั้น ได้ทำการสำรวจความคิดเห็นจากกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยจากสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านและสมาคมไทยรับสร้างบ้าน รวมทั้งกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรที่มีประสบการณ์และอยู่ในองค์กรธุรกิจรับสร้างบ้านอื่นๆ ซึ่งในการสำรวจข้อมูลนั้นได้แจกแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 80 ชุด ซึ่งได้รับการตอบกลับจำนวน 57 ชุด คิดเป็น 71.25% ถือว่ามีการตอบกลับดีมาก โดยได้มีการนำข้อมูลดังกล่าวทดสอบความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยใช้การวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ ซึ่งพบว่า ปัจจัยทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กัน แสดงว่าปัจจัยทั้งหมดมีความถูกต้องเชิงโครงสร้าง [15] และได้ทดสอบความน่าเชื่อถือได้ของสเกลโดยวิธี Cronbach's Alpha ซึ่งได้ค่าเท่ากับ 0.95 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงว่าสเกลมีความน่าเชื่อถือ SPSS [14] จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

5.1.1 ระดับความมีอิทธิพลของทุกปัจจัย พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งก่อตั้ง ในมุมมองของผู้บริหารสามารถจัดเรียงได้ 5 อันดับที่มีความสำคัญมากที่สุด ดังนี้ “ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้” “การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน” “สัญญา” “มีความรักต่อองค์กร” และ “การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ” ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งก่อตั้ง ในมุมมองของวิศวกรโครงการ 5 อันดับแรกคือ “ความชำนาญ” “ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ” “ความรู้ความสามารถ” “การสร้างสภาพพึงพอใจ” และ “การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม” จากจำนวนปัจจัยทั้งหมด 59 ปัจจัย

5.1.2 ความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัย พบว่าปัจจัยทุกตัวมีความสัมพันธ์กันด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) แสดงให้เห็นว่าปัจจัยทุกตัวบ่งบอกความสำเร็จต่อผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งและปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กันมากที่สุด คือ “การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ” และ “การควบคุมต้นทุน” โดยปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับปัจจัยอื่นมากที่สุด 5 อันดับแรก คือ “มีความรักต่อองค์กร” “เสถียรภาพทางการเมือง” “เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย” “ภัยพิบัติ” และ “การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่”

5.1.3 ผลการหาปัจจัยร่วมที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง พบว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรให้ความสำคัญต่อปัจจัย “นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล”

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

น้อยที่สุด ซึ่งอาจเนื่องมาจากนโยบายที่สนับสนุนโดยภาครัฐนั้น ส่งผลเพียงเล็กน้อยต่อองค์กรที่เพิ่งก่อตั้งหรือองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพ

สำหรับข้อมูลปัจจัยที่แสดงความเหมือนและความแตกต่างของความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกร โดยเป็นวิธีที่ใช้ทดสอบว่าข้อมูลทั้ง 2 ชุดมีค่ากลางอยู่ที่ตำแหน่งเดียวกันหรือไม่ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยเลือกปัจจัยทั้งหมด 58 ปัจจัยไม่แตกต่างกัน ยกเว้นระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กรซึ่งเป็นปัจจัยที่ผู้บริหารและวิศวกรเห็นแตกต่างกัน อาจเป็นเพราะมุมมองผู้บริหารขององค์กรที่เพิ่งก่อตั้งมีการคิดวิเคราะห์ที่ในเชิงกว้าง วางแผนการเติบโตและการขยายของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นความเข้มแข็งขององค์กร ในทางกลับกันวิศวกรจะให้ความสำคัญกับกระบวนการดำเนินงาน ความชำนาญในทักษะต่างๆ แต่ปัจจัยส่วนใหญ่จากการวิเคราะห์แล้วนั้น พบว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรมีมุมมองต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งนั้น ไม่แตกต่างกัน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้บริหารและวิศวกรยอมรับค่านึงถึงปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จต่อองค์กรทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ

ในการวิเคราะห์ทดสอบค่า p value พบว่าทั้งหมด 58 ปัจจัยมีค่าระดับความมีนัยสำคัญมากกว่า 0.05 ซึ่งสรุปได้จากสมมติฐานการวิจัย  $2p > \alpha$  ยอมรับ  $H_0$  : ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยผู้บริหารและวิศวกรมีค่าที่เหมือนกัน และปัจจัยที่มีค่า p value มากที่สุดคือ “การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม” แสดงถึงผู้บริหารและวิศวกรส่วนใหญ่ต่างมีความเห็นสอดคล้องกันมากต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยการเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม ส่วนปัจจัยที่มีค่า p value น้อยที่สุดนั้นคือ “ปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร” แสดงว่าทั้งผู้บริหารและวิศวกรส่วนใหญ่เห็นสอดคล้องกันค่อนข้างน้อยต่อค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของระบบสาธารณูปโภค และจากการทดสอบค่ากลางของข้อมูลทั้ง 2 ชุดพบว่า ทั้งผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งมีปัจจัยทั้ง 58 ปัจจัย ไม่แตกต่างกัน อาจเป็นเพราะว่าผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ตระหนักถึงความสำคัญของปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จของขององค์กร เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานได้อย่างมีคุณภาพ มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจ องค์กรมีความมั่นคง สามารถบริหารงานให้เกิดผลกำไรอย่างคุ้มค่าได้ จึงทำให้ผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย เลือกปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งไม่แตกต่างกัน นอกจากนี้จากการวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งผลการจัดกลุ่มปัจจัยตามโครงสร้างออกเป็น 3 กลุ่มหลัก พร้อมน้ำหนักความสำคัญตามตารางที่ 4.17 ดังนี้ 1. “ด้านองค์กร” (50%) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยการดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน (12%), ผู้บริหาร/เจ้าของ (9%), ผลผลิตภัณฑ์ (8%), บุคลากร (7%), การเงิน (7%), ลูกค้า (7%) 2. “ด้านโครงการ” (30%) ซึ่ง

ประกอบด้วยปัจจัยความสัมพันธ์/ความร่วมมือ (9%), บุคลากร (7%), การเงิน (7%), การดำเนินงาน (7%) ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน (7%), และ 3. “ด้านภายนอก” (20%) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยสภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม (6%), สภาพตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง (5%), การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน (5%), สภาพสังคมและภัยธรรมชาติ (4%) โดยการจัดกลุ่มปัจจัยดังกล่าวนี้สามารถใช้ในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการองค์กรหรือโครงการก่อสร้างที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือยังไม่มีเสถียรภาพ เพื่อให้ประสบความสำเร็จและดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนมั่นคงต่อไป

## 5.2 ข้อจำกัดของงานวิจัย

จากข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการตอบแบบสอบถามอาจมีกลุ่มตัวอย่างอื่นๆที่ไม่ใช่เพียงผู้บริหารและวิศวกรเท่านั้น เนื่องจากผู้วิจัยได้สำรวจความคิดเห็นกับกลุ่มตัวอย่างอื่นๆที่จะส่งผลกระทบต่อปัจจัยความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยด้วย เพื่อให้ได้ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งอย่างแท้จริงและสอดคล้องกับงานวิจัยที่ต้องการพัฒนาปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย แล้วจึงนำข้อมูลดังกล่าวมาเปรียบเทียบมุมมองระหว่าง 2 กลุ่ม ซึ่งได้แก่ กลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกร โดยผู้วิจัยได้นำข้อมูลการตอบแบบสอบถามของกลุ่มอื่นๆที่ไม่จัดอยู่ในกลุ่มกลุ่มวิศวกร จัดเป็นกลุ่มผู้บริหาร เนื่องจากตระหนักว่ามุมมองจากทุกกลุ่มตัวอย่างมีผลต่อการบริหารองค์กรให้ประสบความสำเร็จได้

## 5.3 ข้อเสนอแนะ

### 5.3.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

เมื่อโครงสร้างของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จได้ถูกพัฒนาขึ้น สามารถนำโครงสร้างดังกล่าวไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งหรือองค์กรที่ยังขาดเสถียรภาพทั้งในระดับผู้บริหารและระดับปฏิบัติการ และสามารถกำหนดแนวทางในการดำเนินงานภายในองค์กร เพื่อลดความล้มเหลวที่จะเกิดขึ้นและนำไปสู่ความสำเร็จในองค์กรต่อไปได้

### 5.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป

น้ำหนักความสำคัญของแต่ละปัจจัยสามารถผันเปลี่ยนได้ตามขนาดขององค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย จึงควรมีการวิจัยเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงปัจจัยให้เหมาะสมกับขนาดขององค์กร เพื่อใช้พัฒนาโครงสร้างของปัจจัย

สำหรับผู้ที่สนใจในงานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยหรือองค์กรก่อสร้างต่างๆที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง สามารถนำโครงสร้างปัจจัยดังกล่าวนี้พัฒนาแบบจำลองของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรก่อสร้างได้ โดยทำการทดสอบในวงที่กว้างขึ้น และเพิ่มจำนวนประชากรให้มากขึ้น เพื่อประสิทธิภาพในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

## เอกสารอ้างอิง

- [1] Ziwei, T. and Thomas, N. "Labour-intensive construction sub-contractors: Their critical success factors" *International Journal of Project Management*, vol. 28, 2009. pp. 732-740.
- [2] Lopesb, J., Gudien, N., Banaitis, A., and Banaitien, N. "Development of a Conceptual Critical Success Factors Model for Construction Projects: a Case of Lithuania" *Procedia Engineering*, vol. 57, 2013. pp.392-397
- [3] Arditi, D. and Gunaydin, H. M. "Total quality management in the construction process" *International Journal of Project Management*, vol. 15, 1997. pp.235-243
- [4] Ekambaram, P., Thomas, N. and Ziwei, T. "Factors contributing to the success of equipment-intensive subcontractors in construction" *International Journal of Project Management*, vol. 27, 2008. pp.736-744.
- [5] Piyanut, W., Charoenngam, C. and Teerajetgul, W. "Strategic Assets Driving Organizational Capabilities of Thai Construction Firms" *Journal of Construction Engineering and Management*, vol. 135, 2009. pp.711-714.
- [6] Trkman, P. "The Critical Success Factors of Business Process Management" *International Journal of Information Management*, vol. 30, 2010. pp.125-134.
- [7] Yang, H., John F.Y. Yeung, Albert P.C. Chan, Y.H. Chiang and Daniel W.M. Chan "A critical review of performance measurement in construction" *Journal of Facilities Management*, vol. 8, 2010. pp.269-284.
- [8] Yang, H., John F.Y. Yeung, Albert P.C. Chan, Y.H. Chiang and Daniel W.M. Chan "A balanced scored approach to measuring performance" *Journal of Construction in Developing Countries*, vol. 107, 2010. pp.415-427.
- [9] Rompho, N. and Boon-itt, S. "Measuring the success of a performance measurement system in Thai firms" *International Journal of Productivity and Performance Management*, vol. 61, 2012. pp. 548-562.
- [10] Herbert S. Robinson, Chimay J. Anumba, Patricia M. Carrillo and Ahmed M. Al-Ghassani. "Insights from research Business performance measurement practices in construction engineering organisations" *Measuring Business Excellence*, vol. 9, 2005. pp. 13-22.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- [11] Bassion, H. A. i, Price, A. D. F. and Hassan, T. M. “Theoretical Formulation of A Framework For Measuring Business Performance In Construction” *Journal of Management in Engineering*, vol. 18, 2005. pp. 120-128.
- [12] วิบูลย์ สุรสาคร. “ดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง: กรณีศึกษาโครงการบ้านจัดสรร” *การประชุมวิชาการสหวิทยาการเอเชียอาคเนย์, กรุงเทพฯ, 30 เมษายน 2557, หน้า 941-949.*
- [13] นันทนัช จินตพิทักษ์ และ อนิรุทธ์ ธงไชย. “ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินและระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่” *วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต , มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. 2551.*
- [14] SPSS 1998. SPSS training service by IT service in 2001 Queensland University of Technology.
- [15] สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธ์. *ระเบียบวิธีทางสังคมศาสตร์. ครั้งที่ 12.* กรุงเทพฯ: บริษัทเฟื่องฟ้าพรินต์ติ้งจำกัด. 2546.
- [16] อำนวย เลิศขยันดี. *สถิตินอนพาราเมตริก. ครั้งที่ 1.* กรุงเทพฯ : ศิลปะสองการพิมพ์. 2539.
- [17] Babbie, E.). *The Practice of Social Research. 5th ,* Belmont, CA : Wadsworth Publishing. 1989.
- [18] Lehmann, D.R. *Market research and analysis, 3rd .* USA: Irwin. 1989.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ก.  
คำนิยามปฏิบัติการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## คำนิยามปฏิบัติการ

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย สามารถจำแนกและอธิบายรายละเอียดของปัจจัยต่างๆได้ ดังนี้

### 1. ด้านภายนอก

#### ● สภาพตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง

##### ตลาดแรงงาน

ความสามารถของผู้มีส่วนร่วมขององค์กร ในการหาแรงงาน ให้เพียงพอต่อความต้องการและสอดคล้องกับการดำเนินกิจการขององค์กร รวมถึงสามารถจ้างงานในราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนผลิตภัณฑ์

##### วัสดุอุปกรณ์

ความสามารถของผู้มีส่วนร่วมขององค์กร ในการหาวัสดุอุปกรณ์ ให้เพียงพอต่อการใช้งานและสอดคล้องกับการดำเนินกิจการขององค์กร รวมถึงสามารถซื้อในราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนผลิตภัณฑ์

##### ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ

มีนโยบายสนับสนุนการกู้เงินธุรกิจการรับสร้างบ้านจากผู้ให้กู้ และความสามารถในการเข้าถึงเงินกู้ยืม

#### ● การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน

##### นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล

มีนโยบายที่ส่งผลต่อการดำเนินของธุรกิจรับสร้างบ้านทั้งแง่การลงทุนขององค์กร และการส่งผลต่อความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค

##### การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

มีการรวมกลุ่มจากภายนอกเพื่อจัดกิจกรรมให้รายละเอียดต่างๆของการดำเนินงานธุรกิจรับสร้างบ้าน เพื่อก่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า

##### ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร

มีการพัฒนา ปรับปรุงสาธารณูปโภคเข้าถึงในพื้นที่ที่องค์กรฐานลูกค้าเดิมและพื้นที่เด่นเชิงธุรกิจขององค์กร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจรับสร้างบ้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- **สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม**

#### เศรษฐกิจดี

เศรษฐกิจของประเทศมีเสถียรภาพ มีการลงทุน ร่วมทุน ทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงประชากรส่วนใหญ่มีสภาพคล่องทางการเงิน

#### เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน

คุณภาพของอุตสาหกรรมธุรกิจรับสร้างบ้าน สร้างความเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภค และมีการแข่งขันในตลาดธุรกิจที่เหมาะสม

#### เสถียรภาพทางการเมือง

ระบบทางการเมืองของประเทศมีการเคลื่อนไหวน้อยที่สุดหรือไม่ปรากฏขึ้นเลย

#### การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน

การมีผู้รับจ้างหน้าใหม่ในธุรกิจรับสร้างบ้านที่สูงขึ้นมาก ก่อให้เกิดการแข่งขัน และการลงทุนในธุรกิจสูงขึ้นตามมา

- **อื่นๆ**

#### ภัยพิบัติ

ภัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิต และทรัพย์สิน โดยส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจ และวิถีชีวิตของผู้คนในสังคมทั้งในระยะสั้น และระยะยาว

#### ค่านิยมของลูกค้า

พฤติกรรมหรือทัศนคติของประชาชนโดยรวมที่มีต่อการสร้างบ้านพักอาศัย ณ ช่วงเวลานั้น

#### สมาคม

การรวมกลุ่มกัน ที่มีการสร้างผลประโยชน์ที่ร่วมกันของแต่ละองค์กร

## 2. ด้านองค์กร

- **ลูกค้า**

#### การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า

มีการประเมินความเสี่ยงต่อเนื่อง และการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย ปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เกิดความพอใจมากยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การสื่อสารและการตลาด

มีการดำเนินการที่เข้าถึงลูกค้า สามารถถ่ายทอดข้อมูลต่างๆที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กรและมีการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจแก่ลูกค้า

### การสร้างความพึงพอใจ

สามารถสร้างความประทับใจให้ลูกค้าเดิม หรือลูกค้าใหม่ที่ได้รับบริการ สามารถกลับมาใช้บริการใหม่อีกครั้งได้

### การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม

การให้ลูกค้าสามารถออกความคิดเห็นและมีส่วนร่วมกับผลิตภัณฑ์ของตน เพื่อทำให้เกิดความพอใจและตรงตามความต้องการของลูกค้า

#### ● ผู้บริหาร/เจ้าของ

#### มีความรักต่อองค์กร

ผู้บริหารมีความต้องการที่จะทุ่มเททำงานหนักเพื่อองค์กรที่เขารัก เพื่อให้องค์กร มีผลผลิตและผลกำไรเพิ่มขึ้น มองผลลบที่องค์กรเป็นสำคัญ

#### ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์

นักบริหารที่ดีต้องคิดสร้างสรรค์ให้บังเกิดสิ่งที่เป็นไปได้ และต้องมีความสามารถในการจัดระบบความคิดให้เชื่อมโยง มองถึงองค์การรวมของปัญหาทั้งหมด นอกจากการคิดอย่างมีระบบแล้ว ยังต้องรู้จักวิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ได้ชัดเจน มีความสามารถในการคิดแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

มีการถ่ายทอดข้อมูลที่ตรงกับเป้าหมายที่ต้องการ โดยมีเทคนิคที่ช่วยประหยัดเวลาและทรัพยากรอื่น ๆ มิให้สิ้นเปลือง ซึ่งเทคนิคที่ดีไม่ควรมีความสลับซับซ้อนมากเกินไป และสามารถเข้าใจได้ง่าย

#### ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ

ผู้บริหารต้องมีศิลปะในการครองใจสมาชิกในองค์กร สามารถจูงใจสมาชิกในองค์กร ให้เต็มใจร่วมมือหรือให้การสนับสนุน เป็นนักประสานความเข้าใจของทุกฝ่าย สามารถบริหารความขัดแย้งระหว่างบุคคลและประสานประโยชน์ให้เกิดกับองค์กรได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน

นักบริหารที่ดีต้องคิดสร้างสรรค์ให้บังเกิดสิ่งที่เป็นไปได้ และต้องมีความสามารถในการจัดระบบความคิดให้เชื่อมโยง มองถึงองค์กรรมของปัญหาทั้งหมด นอกจากการคิดอย่างมีระบบแล้ว ยังต้องรู้จักวิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ได้ชัดเจน มีความสามารถในการคิดแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และกล้าตัดสินใจ

### ● บุคลากร

#### มีความรักต่อองค์กร

พนักงานมีความต้องการที่จะทุ่มเททำงานหนักเพื่อองค์กร เพื่อให้องค์กร มีผลผลิตและผลกำไรเพิ่มขึ้น มุ่งสู่ผลลัพธ์ขององค์กรเป็นสำคัญ

#### การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน

การพัฒนาความรู้และความสามารถของพนักงานสม่ำเสมอ โดยการจัดอบรมหลักสูตรต่างๆที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาทักษะในด้านต่างๆที่มีประโยชน์ต่อองค์กรและก่อให้เกิดศักยภาพ

#### การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม

สมาชิกทุกคนจะต้องมีเป้าหมายเดียวกัน รู้จักหน้าที่ของตนและมีการวางแผนการทำงานร่วมกัน เพื่อความสำเร็จขององค์กร

#### ความสามารถของบุคลากร

ความรู้ความสามารถเฉพาะด้านของแต่ละบุคคลที่เหมาะสมกับงานในด้านต่างๆขององค์กร

### ● ผลิตภัณฑ์

#### ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ

การสร้างสรรคผลิตภัณฑ์ได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และมีการพัฒนา แก้ไขเพิ่มเติม ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งก้าวทันเทคโนโลยีใหม่ๆอยู่เสมอ

#### ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม

มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนการผลิต มีผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับและความคุ้มค่ามากที่สุด ซึ่งจะมีความสำคัญต่อกำไรขององค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์

การสร้างการรับรู้ ให้ลูกค้าจดจำ และเข้าใจในสิ่งที่นักการตลาด หรือ เจ้าของธุรกิจต้องการจะสื่อออกไปได้

### การออกแบบมีเอกลักษณ์

การออกแบบภาพลักษณ์ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ขององค์กรเพื่อให้เกิดเอกลักษณ์เฉพาะ สามารถทำให้เกิดการจดจำของลูกค้าได้

### เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย

องค์กรมีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เหมาะสม โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องและมีความเชี่ยวชาญ สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าได้

- การเงิน

#### กระแสเงินสด

สภาพคล่องในการดำเนินงานขององค์กรที่สอดคล้องกันระหว่างเงินทุน รายรับและรายจ่าย

#### กำไร

ผลต่างของรายรับและรายจ่ายต่างๆ รวมทั้งต้นทุนค่าเสียโอกาสต่างๆขององค์กร

#### การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

การบริหารจัดการงบประมาณโดยดำเนินการตามแผนงานที่กำหนดไว้เป็นหลัก และมีการจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายอย่างชัดเจน ซึ่งจะทำให้ระบบการเงินขององค์กรมีประสิทธิภาพสามารถตรวจสอบได้

#### การเติบโตของรายได้

การขยายตัวของผลประกอบการขององค์กร และก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น

- การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน

#### ระบบคุณภาพองค์กร

ระบบโครงสร้างการจัดการภายในองค์กร ขั้นตอนการทำงาน วิธีการทำงาน หน้าที่ความรับผิดชอบ และทรัพยากรอื่นๆ ในองค์กร สำหรับการบริหารให้เกิดคุณภาพ ซึ่งระบบคุณภาพต้องครอบคลุมทั้งองค์กร พนักงานทุกคนต้องรู้หน้าที่และความรับผิดชอบของตนเอง มีความเข้าใจตรงกันภายในองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง

กระบวนการที่องค์การใช้เครื่องมือต่างๆ มาดำเนินการพิจารณาคัดเลือกซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วงจำนวนมากให้เหลือตามจำนวนที่องค์การต้องการ ดังนั้นการคัดเลือกจำเป็นที่จะต้องมีความชัดเจนขึ้นเพื่อเป็นกรอบในการพิจารณาให้ได้ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วงที่มีคุณสมบัติตรงกับงานที่เปิดรับ

### ประวัติองค์กร

ความเป็นมาของการจัดตั้งองค์กร เป้าหมาย วิสัยทัศน์ และพันธกิจที่สำคัญซึ่งเป็นแก่นสาระในการดำเนินงานขององค์กรให้ประสบความสำเร็จได้

### พันธมิตรที่ดี

มีการดำเนินการตกลงให้ความร่วมมือกันในการทำธุรกิจระหว่างองค์กร ตั้งแต่ 2 องค์กรขึ้นไป โดยให้ความร่วมมือกันในการขายสินค้า การซื้อวัตถุดิบ การส่งเสริมการขาย การแลกเปลี่ยนความรู้ทางเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือในเรื่องอื่นๆ เพื่อค้ำจุนกันและเป็นการเสริมความแข็งแกร่งแก่องค์กรให้สามารถอยู่รอดได้

### การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพประสิทธิผลในการดำเนินการ

มีการรวบรวม และประมวลผลข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาคุณภาพขององค์กรและผลกระทบต่างๆที่เกิดขึ้นได้

### ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร

มีระบบที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยการนำความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างหรือจัดการสารสนเทศอย่างเป็นระบบและรวดเร็ว โดยอาศัยเทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้การดำเนินงานในองค์กรสะดวก มีคุณภาพสูง สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

### สัญญา

มีการจัดทำข้อตกลงระหว่างบุคคลสองฝ่ายขึ้นไปว่าจะกระทำการหรืองดเว้นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งส่วนมากสัญญาจะเป็นรูปแบบเอกสารลายลักษณ์อักษร ระบุเงื่อนไขและข้อตกลงต่าง ๆ ลงท้ายด้วยลายมือชื่อของทั้งสองฝ่าย โดยมีเนื้อหาที่ครอบคลุมและมีความชัดเจนทุกประเด็นในการดำเนินงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. ด้านโครงการ

- การเงิน

#### การควบคุมต้นทุน

มีการควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ของงบประมาณโครงการเพื่อให้แน่ใจว่า การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโครงการเป็นไปอย่างเหมาะสม และได้นำไปปรับปรุงบรรทัดฐานต้นทุน

#### ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน

มีการดำเนินโครงการตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่ได้กำหนดไว้ โดยมีการกำหนดระยะเวลาและการชำระเงินในแต่ละงวดอย่างชัดเจน

#### เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด

การคัดสรรทรัพยากรต่างๆในการดำเนินโครงการตามความจำเป็น มีการใช้อย่างคุ้มค่าและเหมาะสม สามารถลดต้นทุน รวมทั้งก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรได้

#### ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้

กระบวนการในการดำเนินงาน ระบบการเงินและข้อมูลต่างๆในองค์กร มีการจัดการอย่างเป็นระบบ โปร่งใส สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ พนักงานทุกคนมีจรรยาบรรณในการทำงาน

- บุคลากร

#### ความมุ่งมั่น

บุคลากรมีความตั้งใจจริง และตั้งเป้าหมายอย่างชัดเจนเพื่อให้การดำเนินงานลุล่วงตามเป้าหมายที่วางไว้ประสบความสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ

#### การสร้างแรงจูงใจ

มีการสร้างแรงขับหรือสิ่งกระตุ้นให้บุคลากร มุ่งแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการหรือจุดมุ่งหมายที่ต้องการ โดยใช้ความพยายามในการกระทำไปสู่เป้าหมายโดยไม่ลดละ

#### ความรู้ความสามารถ

บุคลากรมีความสามารถในการดำเนินโครงการโดยใช้ศักยภาพ ความรู้ ความสามารถในการบริหารจัดการ เพื่อให้งานลุล่วงตามเป้าหมาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การสื่อสารที่ดี

การมีทักษะในการเจรจา ตอรอง และบรรยายเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน โดยให้ความสำคัญกับผู้ฟังเป็นหลัก

- ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ

### การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ความสามารถในการบริหารจัดการกลุ่มผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องใกล้ชิดกับธุรกิจ ได้รับประโยชน์ มีปฏิสัมพันธ์กับองค์กรและอาจมีอำนาจอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลง การส่งเสริมการพัฒนาปรับปรุง การสนับสนุนปฏิบัติให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย

### ซัพพลายเออร์

การมีคนหรือองค์กรที่จัดหาสินค้าและบริการในการดำเนินโครงการ ซึ่งการมีซัพพลายเออร์ที่ดี ให้ราคาถูกกว่ารายอื่น เป็นความสำเร็จในการดำเนินงานโครงการประการหนึ่ง เนื่องจากสามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิต และนำไปสู่การเพิ่มผลกำไรในที่สุดได้

### ผู้รับจ้างช่วง

การมีบุคคล หรือคณะบุคคล บริษัทใดๆ ที่ได้รับมอบหมายให้ดำเนินการส่วนใดส่วนหนึ่งของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญา โดยได้รับการยินยอมอย่างเป็นทางการจากผู้ว่าจ้าง และสามารถดำเนินงานได้ลุล่วงตามเป้าหมาย มีคุณภาพ และตรงต่อเวลานัดส่งงาน

### พันธมิตรภายนอก

การมีความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร หรือบุคคล ซึ่งอาจดำเนินธุรกิจคนละประเภท แต่มีการช่วยเหลือและเกื้อกูลซึ่งกันและกัน สนับสนุนการดำเนินงานของโครงการให้สำเร็จตามเป้าหมาย

### การสนับสนุนจากองค์กร

มีการกระจายการบริหารจัดการจากองค์กร เพื่ออำนวยความสะดวก และสนับสนุนการดำเนินงานโครงการให้ประสบความสำเร็จ ลุล่วงตามเป้าหมาย

- การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน

#### แผนงาน

มีการกำหนดแนวทางในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และครอบคลุมรายละเอียดกิจกรรมต่างๆ ของโครงการ เพื่อให้เกิดผลสำเร็จและเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุดในการดำเนินงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ความชำนาญ

การมีความสามารถและเชี่ยวชาญในการวางแผนดำเนินการ ซึ่งอาจต้องอาศัยประสบการณ์ในการคิดพัฒนาเพื่อปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานต่างๆ ให้ดียิ่งขึ้น และมุ่งสู่เป้าหมายได้

### การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า

มีการร่วมแสดงความคิดเห็น เสนอแนะแนวทางระหว่างลูกค้ากับองค์กร เพื่อให้การดำเนินงานตรงตามความต้องการของลูกค้า และสามารถแก้ไข ปรับปรุงแผนการดำเนินงานให้สำเร็จตามแผนที่วางไว้ อย่างมีประสิทธิภาพ

### การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม

ความสามารถในการคัดเลือกเทคโนโลยีเพื่อนำไปใช้ในการวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งคำนึงถึงการตอบสนองความต้องการ ความปลอดภัย ความเหมาะสมกับสภาพโครงการ และผลกระทบต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง : มุมมอง  
ผู้บริหารและวิศวกรโครงการ

Factors affecting the success of new building contractors  
: a view from executives and project engineers

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ

คณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต ณ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีจุดประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะถูกใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ไม่มีทางเป็นไปได้ที่จะระบุหรืออ้างอิงถึงท่านผู้ตอบแบบสอบถามได้เลย หลังจาก que การศึกษานี้เสร็จสิ้นลง ข้อมูลที่ได้จากท่านจะถูกทำลายทันที การตอบแบบสอบถามนี้แบ่งเป็น 3 ส่วน ใช้เวลาประมาณ 15-20 นาที

ขอขอบคุณอย่างสูงในการตอบแบบสอบถามของท่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ก. คุณสมบัติของท่านและองค์กร

คำแนะนำการตอบ : กรุณาเติมคำในช่องว่างและทำเครื่องหมาย ✓ ใน  ที่ตรงกับความเป็นจริง  
(อาจตอบมากกว่า 1 ตัวเลือก หากมีความเหมาะสม)

#### 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1 เพศ  ชาย  หญิง

1.2 อายุ  ต่ำกว่า 25 ปี  25-35 ปี  
 36-45 ปี  45 ปีขึ้นไป

1.3 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม .....

1.4 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน .....ปี.....เดือน

1.5 หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

- เจ้าของบริษัท (ลูกค้า)  ผู้บริหารโครงการ/วิศวกร  
 บริหารองค์กร  อื่นๆ .....

1.6 คุณวุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี (โปรดระบุคณะและสาขา).....  
 ปริญญาโทหรือสูงกว่า (โปรดระบุคณะและสาขา).....  
 อื่นๆ .....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2. ข้อมูลทั่วไปขององค์กร

2.1 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน        | <input type="checkbox"/> รับสร้างบ้านครบวงจร   |
| <input type="checkbox"/> รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท | <input type="checkbox"/> ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป |
| <input type="checkbox"/> ใช้โครงสร้างหล่อในที่       | <input type="checkbox"/> อื่นๆ .....           |

2.2 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง ..... ปี

2.3 จำนวนโครงการที่รับต่อปี ..... หลัง

2.4 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี ..... ล้านบาท

### ข. กลุ่มปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่ เกิดจากประสบการณ์ของท่านต่อระดับความสำคัญ ของปัจจัยเสี่ยง ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย สำหรับองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

\* กรุณาทำเครื่องหมาย  ล้อมรอบตัวเลข 1 - 5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย โดยตัวเลขที่ระบุ

- 1 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ต่ำมาก หรือไม่มีเลย
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ต่ำ
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ ปานกลาง
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ สูง
- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ สูงมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย ดังแสดงข้างล่าง

โดยขอทราบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย และขอทราบปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออื่นๆที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
ปัจจัยภายนอก					
● สถานะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง					
- ตลาดแรงงาน ความสามารถของผู้มีส่วนร่วมขององค์กร ในการหาแรงงานให้เพียงพอ ต่อความต้องการและสอดคล้องกับการดำเนินกิจการขององค์กร รวมถึงสามารถจ้างงานในราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนธุรกิจรับสร้างบ้าน	1	2	3	4	5
- วัสดุอุปกรณ์ ความสามารถของผู้มีส่วนร่วมขององค์กร ในการหาวัสดุอุปกรณ์ ให้เพียงพอต่อการใช้งานและสอดคล้องกับการดำเนินกิจการขององค์กร รวมถึงสามารถซื้อในราคาที่เหมาะสมกับต้นทุนธุรกิจรับสร้างบ้าน	1	2	3	4	5
- ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ นโยบายสนับสนุนการกู้เงินธุรกิจการรับสร้างบ้านจากผู้ให้กู้ และความสามารถในการเข้าถึงเงินกู้ยืม	1	2	3	4	5
- อื่นๆ ..... .....	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก
<b>ปัจจัยภายนอก</b>	
● การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน	
- นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล นโยบายที่ส่งผลต่อการดำเนินของธุรกิจรับสร้างบ้านทั้งแง่การลงทุนขององค์กร และการส่งผลต่อความสามารถในการซื้อของลูกค้า	1 2 3 4 5
- การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า การรวมกลุ่มจากภายนอกเพื่อจัดกิจกรรมให้รายละเอียดต่างๆของการดำเนินงานธุรกิจรับสร้างบ้านเพื่อก่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	1 2 3 4 5
- ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร การพัฒนา ปรับปรุงสาธารณูปโภคเข้าถึงในพื้นที่ท้องที่ฐานลูกค้าเดิมและพื้นที่เด่นเชิงธุรกิจขององค์กร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจรับสร้างบ้าน	1 2 3 4 5
- อื่นๆ .....	1 2 3 4 5
● สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม	
- เศรษฐกิจดี เศรษฐกิจของประเทศมีเสถียรภาพ มีการลงทุน ร่วมทุน ทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงประชากรส่วนใหญ่มีสภาพคล่องทางการเงิน	1 2 3 4 5
- เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน คุณภาพของอุตสาหกรรมธุรกิจรับสร้างบ้าน สร้างความเชื่อถือให้แก่ผู้บริโภค และมีการแข่งขันในตลาดธุรกิจที่เหมาะสม	1 2 3 4 5
- เสถียรภาพทางการเมือง ระบบทางการเมืองของประเทศมีการเคลื่อนไหวน้อยที่สุด หรือไม่ปรากฏขึ้นเลย	1 2 3 4 5
- การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน การมีผู้รับจ้างหน้าใหม่ในธุรกิจรับสร้างบ้านที่สูงขึ้นมาก ก่อให้เกิดการแข่งขัน และการลงทุนในธุรกิจสูงขึ้นตามมา	1 2 3 4 5
- อื่นๆ .....	1 2 3 4 5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
<b>ปัจจัยภายนอก</b>					
● <b>สภาพสังคมและภัยธรรมชาติ</b>					
- <b>ภัยพิบัติ</b>	1	2	3	4	5
ภัยที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิต และทรัพย์สิน โดยส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจ และวิถีชีวิตของผู้คนในสังคมทั้งในระยะสั้น และระยะยาว					
- <b>ค่านิยมของลูกค้า</b>	1	2	3	4	5
พฤติกรรมหรือทัศนคติของประชาชนโดยรวมที่มีต่อการสร้างบ้านพักอาศัย ณ ช่วงเวลานั้น					
- <b>สมาคม</b>	1	2	3	4	5
การรวมกลุ่มกัน ที่มีการสร้างผลประโยชน์ที่ร่วมกันของแต่ละองค์กร					
- <b>อื่นๆ .....</b>	1	2	3	4	5
<b>ปัจจัยองค์กร</b>					
● <b>ลูกค้า</b>					
- <b>การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า</b>	1	2	3	4	5
มีการประเมินความเสี่ยงต่อเนื้อง และการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย ปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เกิดความพอใจมากยิ่งขึ้น					
- <b>การสื่อสารและการตลาด</b>	1	2	3	4	5
มีการดำเนินการที่เข้าถึงลูกค้า สามารถถ่ายทอดข้อมูลต่างๆที่เป็นประโยชน์ต่อองค์กร และมีการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจแก่ลูกค้า					
- <b>การสร้างความพึงพอใจ</b>	1	2	3	4	5
สามารถสร้างความประทับใจให้ลูกค้าเดิม หรือลูกค้าใหม่ที่ได้รับบริการ สามารถกลับมาใช้บริการใหม่อีกครั้งได้					
- <b>การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม</b>	1	2	3	4	5
การให้ลูกค้าสามารถออกความคิดเห็นและมีส่วนร่วมกับผลิตภัณฑ์ของตน เพื่อทำให้เกิดความพอใจและตรงตามความต้องการของลูกค้า					
- <b>อื่นๆ .....</b>	1	2	3	4	5
<b>.....</b>					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก
ปัจจัยองค์กร	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ผู้บริหาร/เจ้าของบริษัทผู้รับเหมา</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีความรักต่อองค์กร ผู้บริหารทุ่มเททำงานหนักเพื่อองค์กรที่เขารัก เพื่อให้องค์กร มีผลผลิตและผลกำไรเพิ่มขึ้น มองผลลัพธ์ที่องค์กรเป็นสำคัญ</li> </ul>	<p style="text-align: center;">1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ ผู้บริหารใช้ความคิดสร้างสรรค์ให้บังเกิดสิ่งที่เป็นไปได้ และสามารถจัดระบบความคิดให้เชื่อมโยง มองถึงองค์รวมของปัญหาทั้งหมด รู้จักวิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ได้ชัดเจน และแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> </ul>	<p style="text-align: center;">1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้บริหารถ่ายทอดข้อมูลที่ตรงกับเป้าหมายที่ต้องการ โดยมีเทคนิคที่ช่วยประหยัดเวลา และทรัพยากรอื่น ๆ มิให้สิ้นเปลือง ซึ่งเทคนิคที่ดีไม่ควรมีความสลับซับซ้อนมากเกินไป และสามารถเข้าใจได้ง่าย</li> </ul>	<p style="text-align: center;">1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ ผู้บริหารใช้ศิลปะในการครองใจสมาชิกใน องค์กร สามารถจูงใจสมาชิกในองค์กร ให้เต็มใจร่วมมือหรือให้การสนับสนุน เป็นนัก ประสานความเข้าใจของทุกฝ่าย สามารถบริหารความขัดแย้งระหว่างบุคคลและประสานประโยชน์ให้เกิดกับองค์กรได้</li> </ul>	<p style="text-align: center;">1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน ผู้บริหารคิดสร้างสรรค์ให้บังเกิดสิ่งที่เป็นไปได้ สามารถจัดระบบความคิดให้เชื่อมโยง มองถึงองค์รวมของปัญหาทั้งหมด นอกจากการคิดอย่างมีระบบแล้ว ยังต้องรู้จักวิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ได้ชัดเจน มีความสามารถในการคิดแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพและกล้าตัดสินใจ เพื่อป้องกันความเสี่ยง รวมถึงลงทุนอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ</li> </ul>	<p style="text-align: center;">1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	<p style="text-align: center;">1    2    3    4    5</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก																									
ปัจจัยองค์กร																										
● บุคลากรในองค์กร																										
<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีความรักต่อองค์กร พนักงานทุ่มเททำงานหนักเพื่อองค์กร เพื่อให้องค์กร มีผลผลิตและผลกำไรเพิ่มขึ้น มุ่งสู่ผลลัพธ์ขององค์กรเป็นสำคัญ</li> <li>- การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน การพัฒนาความรู้และความสามารถของพนักงานสม่ำเสมอ โดยการจัดอบรมหลักสูตรต่างๆที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาทักษะในด้านต่างๆที่มีประโยชน์ต่อองค์กรและก่อให้เกิดศักยภาพ</li> <li>- การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม สมาชิกทุกคนมีเป้าหมายเดียวกัน รู้จักหน้าที่ของตนและมีการวางแผนการทำงานร่วมกันเพื่อความสำเร็จขององค์กร</li> <li>- ความสามารถของบุคลากร ความรู้ความสามารถเฉพาะด้านของแต่ละบุคคลที่เหมาะสมกับงานในด้านต่างๆขององค์กร</li> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	<table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
● ผลិតภัณฑ์																										
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ สร้างสรรค์บ้านพักอาศัยได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และมีการพัฒนา แก้ไข เพิ่มเติม ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งก้าวทันเทคโนโลยีใหม่ๆอยู่เสมอ</li> <li>- ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม กำหนดราคาที่เหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนการผลิต มีผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับและความคุ้มค่ามากที่สุด ซึ่งจะมีความสำคัญต่อกำไรขององค์กร</li> <li>- สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์ สร้างการรับรู้ ให้ลูกค้าจดจำ และเข้าใจในสิ่งที่เน้นการตลาด หรือ เจ้าของธุรกิจต้องการจะสื่อออกไปได้</li> <li>- ออกแบบมีเอกลักษณ์ ออกแบบภาพลักษณ์ที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ขององค์กรเพื่อให้เกิดเอกลักษณ์เฉพาะ สามารถทำให้เกิดการจดจำของลูกค้าได้</li> </ul>	<table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานั้น ไม่อนุญาตให้แก้ไขหรือใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก
<b>ปัจจัยองค์กร</b>	
● <b>ผลิตภัณฑ์</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย</li> </ul> <p>องค์กรมีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เหมาะสม โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง และมีความเชี่ยวชาญ สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าได้</p>	<p>1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	<p>1    2    3    4    5</p>
● <b>การเงินขององค์กร</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- กระแสเงินสด</li> </ul> <p>สภาพคล่องในการดำเนินงานขององค์กรที่สอดคล้องกันระหว่างเงินทุน รายรับและรายจ่าย</p>	<p>1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำไร</li> </ul> <p>ผลต่างของรายรับและรายจ่ายต่างๆ รวมทั้งต้นทุนค่าเสียโอกาสต่างๆขององค์กร</p>	<p>1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ</li> </ul> <p>บริหารจัดการงบประมาณโดยดำเนินการตามแผนงานที่กำหนดไว้เป็นหลัก และจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายอย่างชัดเจน ซึ่งจะทำให้ระบบการเงินขององค์กรมีประสิทธิภาพ สามารถตรวจสอบได้</p>	<p>1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- การเติบโตของรายได้</li> </ul> <p>การขยายตัวของผลประกอบการขององค์กร และก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น</p>	<p>1    2    3    4    5</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	<p>1    2    3    4    5</p>
● <b>การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงานขององค์กร</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระบบคุณภาพองค์กร</li> </ul> <p>ระบบโครงสร้างการจัดการภายในองค์กร ขั้นตอนการทำงาน วิธีการทำงาน หน้าที่ความรับผิดชอบ และทรัพยากรอื่นๆ ในองค์กร สำหรับการบริหารให้เกิดคุณภาพ ซึ่งระบบคุณภาพต้องครอบคลุมทั้งองค์กร พนักงานทุกคนต้องรู้หน้าที่และความรับผิดชอบของตนเอง มีความเข้าใจตรงกันภายในองค์กร</p>	<p>1    2    3    4    5</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
ปัจจัยองค์กร					
<ul style="list-style-type: none"> <li>● การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงานขององค์กร</li> </ul>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง</li> </ul> <p>กระบวนการที่องค์กรใช้เครื่องมือต่างๆ มาดำเนินการพิจารณาคัดเลือกซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วงจำนวนมากให้เหลือตามจำนวนที่องค์กรต้องการ ดังนั้นการคัดเลือกจำเป็นที่จะต้องมีการกำหนดขึ้นเพื่อเป็นกรอบในการพิจารณาให้ได้ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วงที่มีคุณสมบัติตรงกับงานที่ได้รับ</p>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ประวัติองค์กร</li> </ul> <p>ความเป็นมาของการจัดตั้งองค์กร เป้าหมาย วิสัยทัศน์ และพันธกิจที่สำคัญซึ่งเป็นแก่นสาระในการดำเนินงานขององค์กรให้ประสบความสำเร็จได้</p>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- พันธมิตรที่ดี</li> </ul> <p>การดำเนินการตกลงให้ความร่วมมือกันในการทำธุรกิจระหว่างองค์กร ตั้งแต่ 2 องค์กรขึ้นไป โดยให้ความร่วมมือกันในการขายสินค้า การซื้อวัตถุดิบ การส่งเสริมการขาย การแลกเปลี่ยนความรู้ทางเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือในเรื่องอื่นๆ เพื่อค้ำจุนกันและเป็นการเสริมความแข็งแกร่งแก่องค์กรให้สามารถอยู่รอดได้</p>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- การจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพประสิทธิผลในการดำเนินการ</li> </ul> <p>การรวบรวม และประมวลผลข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาคุณภาพขององค์กรและผลกระทบต่างๆที่เกิดขึ้นได้</p>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร</li> </ul> <p>มีระบบที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน โดยการนำความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์มาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างหรือจัดการสารสนเทศอย่างเป็นระบบและรวดเร็ว โดยอาศัยเทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้การดำเนินงานในองค์กรสะดวก มีคุณภาพสูง สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น</p>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- สัญญา</li> </ul> <p>การจัดทำข้อตกลงระหว่างบุคคลสองฝ่ายขึ้นไปว่าจะกระทำการหรืองดเว้นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งส่วนมากสัญญาจะเป็นรูปแบบเอกสารลายลักษณ์อักษร ระบุเงื่อนไขและข้อตกลงต่าง ๆ ลงท้ายด้วยลายมือชื่อของทั้งสองฝ่าย โดยมีเนื้อหาที่ครอบคลุมและมีความชัดเจนทุกประเด็นในการดำเนินงาน</p>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก																									
ปัจจัยโครงการ																										
● การเงินของโครงการ																										
<ul style="list-style-type: none"> <li>- การควบคุมต้นทุน การควบคุมการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ของงบประมาณโครงการเพื่อให้แน่ใจว่า การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโครงการเป็นไปอย่างเหมาะสม และได้นำไปปรับปรุงบรรทัด ฐานต้นทุน</li> <li>- ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน การดำเนินโครงการตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่ได้กำหนดไว้ โดยมีการกำหนดระยะเวลา และการชำระเงินในแต่ละงวดอย่างชัดเจน</li> <li>- เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด การคัดสรรทรัพยากรต่างๆในการดำเนินโครงการตามความจำเป็น มีการใช้อย่างคุ้มค่า และเหมาะสม สามารถลดต้นทุน รวมทั้งก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรได้</li> <li>- ความซื่อสัตย์ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ กระบวนการในการดำเนินงาน ระบบการเงินและข้อมูลต่างๆในองค์กร มีการจัดการอย่าง เป็นระบบ โปร่งใส สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ พนักงานทุกคนมีจรรยาบรรณใน การทำงาน</li> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 15%;">1</td> <td style="width: 15%;">2</td> <td style="width: 15%;">3</td> <td style="width: 15%;">4</td> <td style="width: 15%;">5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						
1	2	3	4	5																						

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
ปัจจัยโครงการ					
<ul style="list-style-type: none"> <li>● บุคลากรในโครงการ</li> </ul>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ความมุ่งมั่น บุคลากรมีความตั้งใจจริง และตั้งเป้าหมายอย่างชัดเจนเพื่อให้การดำเนินงานลุล่วงตามเป้าหมายที่วางไว้ประสบความสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>- การสร้างแรงจูงใจ การสร้างแรงจูงใจหรือสิ่งกระตุ้นให้บุคลากร มุ่งแสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการหรือจุดมุ่งหมายที่ต้องการ โดยใช้ความพยายามในการกระทำไปสู่เป้าหมายโดยไม่ลดละ</li> <li>- ความรู้ความสามารถ บุคลากรมีความสามารถในการดำเนินโครงการโดยใช้ศักยภาพ ความรู้ ความสามารถในการบริหารจัดการ เพื่อให้งานลุล่วงตามเป้าหมาย</li> <li>- การสื่อสารที่ดี มีทักษะในการเจรจา ตีตรง และบรรยายเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน โดยให้ความสำคัญกับผู้ฟังเป็นหลัก</li> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ</li> </ul>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ความสามารถในการบริหารจัดการกลุ่มผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องใกล้ชิดกับธุรกิจ ได้รับประโยชน์ มีปฏิสัมพันธ์กับองค์กรและอาจมีอำนาจอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลง การส่งเสริมการพัฒนาปรับปรุง การสนับสนุนปฏิบัติให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย</li> <li>- ซัพพลายเออร์ มีคนที่หรือองค์กรที่จัดหาสินค้าและบริการในการดำเนินโครงการ ซึ่งการมีซัพพลายเออร์ที่ดี ให้อัตราต่ำกว่ารายอื่น เป็นความสำเร็จในการดำเนินงานโครงการประการหนึ่ง เนื่องจากสามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิต และนำไปสู่การเพิ่มผลกำไรในที่สุดได้</li> </ul>	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ระดับความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
ปัจจัยโครงการ					
<p>● <b>ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้รับจ้างช่วง มีบุคคล หรือคณะบุคคล บริษัทใดๆ ที่ได้รับมอบหมายให้ดำเนินการส่วนใดส่วนหนึ่งของโครงการตามที่ระบุไว้ในสัญญา โดยได้รับการยินยอมอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์จากผู้ว่าจ้าง และสามารถดำเนินงานได้คล่องตามเป้าหมาย มีคุณภาพ และตรงต่อเวลาดำเนินงาน</li> <li>- พันธมิตรภายนอก มีความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร หรือบุคคล ซึ่งอาจดำเนินธุรกิจคนละประเภท แต่มีการช่วยเหลือและเกื้อกูลซึ่งกันและกัน สนับสนุนการดำเนินงานของโครงการให้สำเร็จตามเป้าหมาย</li> <li>- การสนับสนุนจากองค์กร มีการกระจายการบริหารจัดการจากองค์กร เพื่ออำนวยความสะดวก และสนับสนุนการดำเนินงานโครงการให้ประสบความสำเร็จ คล่องตามเป้าหมาย</li> <li>- อื่นๆ .....</li> </ul>	1	2	3	4	5
<p>● <b>การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงานของโครงการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แผนงาน กำหนดแนวทางในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และครอบคลุมรายละเอียดกิจกรรมต่างๆ ของโครงการ เพื่อให้เกิดผลสำเร็จและเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุดในการดำเนินงาน</li> <li>- ความชำนาญ ความสามารถและเชี่ยวชาญในการวางแผนดำเนินการ ซึ่งอาจต้องอาศัยประสบการณ์ในการคิด พัฒนาเพื่อปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานต่างๆ ให้ดียิ่งขึ้น และมุ่งสู่เป้าหมายได้</li> <li>- การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า การเปิดโอกาสการร่วมแสดงความคิดเห็น เสนอแนะแนวทางระหว่างลูกค้ากับองค์กร เพื่อให้การดำเนินงานตรงตามความต้องการของลูกค้า และสามารถแก้ไข ปรับปรุงแผนการดำเนินงานให้สำเร็จตามแผนที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>- การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม ความสามารถในการคัดเลือกเทคโนโลยีเพื่อนำไปใช้ในการวางแผนการดำเนินงาน ซึ่งคำนึงถึงการตอบสนองความต้องการ ความปลอดภัย ความเหมาะสมกับสภาพโครงการ และผลกระทบต่างๆที่จะเกิดขึ้น</li> </ul>	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้





เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ค. 1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 57 ชุด

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.1 เพศ	ช	ช	ช	ช	ญ	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ญ	ช	ญ
1.2 อายุ															
- ต่ำกว่า25 ปี															
- 25-35 ปี			1								1		1		1
- 36-45 ปี		1		1	1	1	1	1	1	1		1		1	
- มากกว่า45 ปี	1														
1.3 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม															
1.4 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง															
- น้อยกว่า1 ปี			1												
- 1-5 ปี		1		1	1			1	1		1		1	1	1
- 6-10 ปี							1	1		1		1			
- มากกว่า10	1														
1.5 หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม															
- เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)															
- ผู้บริหารโครงการ/วิศวะ			1												
- บริหารองค์กร	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1.1 เพศ	ช	ช	ช	ญ	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ญ	ช	ช	ช	ช	
1.2 อายุ																
- ต่ำกว่า25 ปี										1						
- 25-35 ปี	1	1			1				1		1	1		1	1	
- 36-45 ปี				1		1	1	1					1			
- มากกว่า45 ปี			1													
1.3 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม																
1.4 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง																
- น้อยกว่า1 ปี										1	1					
- 1-5 ปี	1	1			1				1			1		1	1	
- 6-10 ปี							1	1	1				1			
- มากกว่า10			1	1												
1.5 หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม																
- เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)						1				1	1					
- ผู้บริหารโครงการ/วิศวะ	1	1										1	1	1	1	
- บริหารองค์กร			1	1		1	1	1	1							

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
1.1 เพศ	ญ	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช
1.2 อายุ															
- ต่ำกว่า25 ปี															
- 25-35 ปี	1			1	1	1	1		1		1	1	1		
- 36-45 ปี		1	1					1		1				1	
- มากกว่า45 ปี															1
1.3 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม															
1.4 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง															
- น้อยกว่า1 ปี															
- 1-5 ปี	1			1		1		1		1		1		1	1
- 6-10 ปี		1	1					1	1			1			
- มากกว่า10					1					1					1
1.5 หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม															
- เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)															
- ผู้บริหารโครงการ/วิศวะ	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- บริหารองค์กร															

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
1.1 เพศ	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช	ช
1.2 อายุ												
- ต่ำกว่า25 ปี						1			1			1
- 25-35 ปี	1	1	1	1	1		1	1		1		
- 36-45 ปี											1	
- มากกว่า45 ปี												
1.3 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม												
1.4 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง												
- น้อยกว่า1 ปี									1			1
- 1-5 ปี	1	1	1					1		1		
- 6-10 ปี				1	1	1	1				1	
- มากกว่า10												
1.5 หน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม												
- เจ้าของบ้าน (ลูกค้า)				1					1			1
- ผู้บริหารโครงการ/วิศวะ	1	1	1					1		1	1	
- บริหารองค์กร					1	1	1					

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.6 คุณวุฒิการศึกษา															
- ปริญญาตรี															
- ปริญญาโทหรือสูงกว่า	1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1	1	
- อื่นๆ					1		1								1
2. ข้อมูลทั่วไปขององค์กร															
2.1 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่															
- รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน			1				1	1							1
- รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท				1					1						
- ใช้โครงสร้างหล่อในที่			1	1				1					1	1	1
- รับสร้างบ้านครบวงจร	1	1		1	1	1	1			1		1			1
- ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป			1		1			1	1	1		1			1
- อื่นๆ											1				
2.2 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง															
- น้อยกว่า 1 ปี															
- 1-5 ปี		1	1	1				1	1	1	1		1	1	1

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1.6 คุณวุฒิการศึกษา																
- ปริญญาตรี										1	1					
- ปริญญาโทหรือสูงกว่า	1	1		1	1	1	1		1			1	1	1	1	
- อื่นๆ			1					1								
2. ข้อมูลทั่วไปขององค์กร																
2.1 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่																
- รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน		1								1	1					
- รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท	1					1	1	1	1			1		1	1	
- ใช้โครงสร้างหล่อในที่				1		1										
- รับสร้างบ้านครบวงจร			1			1	1	1				1	1	1		
- ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป		1		1	1											
- อื่นๆ									1							
2.2 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง																
- น้อยกว่า 1 ปี									1	1	1				1	
- 1-5 ปี	1	1		1	1							1				

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
1.6 คุณวุฒิการศึกษา																
- ปริญญาตรี																
- ปริญญาโทหรือสูงกว่า						1	1	1	1	1		1		1	1	
- อื่นๆ	1	1		1	1						1		1			
2. ข้อมูลทั่วไปขององค์กร																
2.1 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่																
- รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน					1											
- รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท	1		1		1	1			1		1	1	1	1		
- ใช้โครงสร้างหล่อในที่												1				
- รับสร้างบ้านครบวงจร		1		1		1	1	1	1	1		1	1	1	1	
- ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป																
- อื่นๆ																
2.2 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง																
- น้อยกว่า 1 ปี																
- 1-5 ปี	1	1			1	1				1		1	1	1		

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)												
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	
1.6 คุณวุฒิการศึกษา													
- ปริญญาตรี						1			1			1	
- ปริญญาโทหรือสูงกว่า	1	1	1	1	1		1	1		1	1		
- อื่นๆ													
2. ข้อมูลทั่วไปขององค์กร													
2.1 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรของท่านดำเนินการอยู่													
- รับสร้างเฉพาะตัวบ้าน		1	1			1						1	
- รับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท				1				1	1				
- ใช้โครงสร้างหล่อในที่	1						1			1			
- รับสร้างบ้านครบวงจร	1		1		1						1		
- ใช้โครงสร้างสำเร็จรูป			1					1					
- อื่นๆ													
2.2 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง													
- น้อยกว่า 1 ปี						1			1			1	
- 1-5 ปี	1	1		1									

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
- 6-10 ปี					1	1	1								
- มากกว่า 10 ปี	1											1			
2.3 จำนวนโครงการที่รับต่อปี															
- น้อยกว่า 10 หลัง			1		1	1	1	1	1	1			1	1	1
- 10-30 หลัง		1		1								1	1		
- 30-50 หลัง															
- มากกว่า 50 หลัง	1														
2.4 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)															
- น้อยกว่า 20								1			1			1	
- 70			1	1	1	1	1		1	1		1	1		1
- 151		1													
- มากกว่า 100	1														

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
- 6-10 ปี						1		1						1		
- มากกว่า 10 ปี			1				1						1			
2.3 จำนวนโครงการที่รับต่อปี																
- น้อยกว่า 10 หลัง	1				1				1	1	1	1		1	1	
- 10-30 หลัง			1	1												
- 30-50 หลัง						1		1								
- มากกว่า 50 หลัง		1					1						1			
2.4 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)																
- น้อยกว่า20	1			1					1	1	1	1			1	
-70					1											
-151						1		1						1		
- มากกว่า100		1	1				1						1			

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
- 6-10 ปี				1					1							
- มากกว่า 10 ปี			1				1	1			1				1	
2.3 จำนวนโครงการที่รับต่อปี																
- น้อยกว่า 10 หลัง	1	1			1	1			1				1			
- 10-30 หลัง			1	1						1		1		1		
- 30-50 หลัง											1					
- มากกว่า 50 หลัง								1	1						1	
2.4 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)																
- น้อยกว่า20		1			1	1									1	
-70	1		1	1								1	1			
-151									1	1						
- มากกว่า100							1	1			1				1	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
- 6-10 ปี					1		1			1	1	
- มากกว่า 10 ปี			1					1				
2.3 จำนวนโครงการที่รับต่อปี												
- น้อยกว่า 10 หลัง	1					1			1			1
- 10-30 หลัง		1		1	1		1	1			1	
- 30-50 หลัง			1							1		
- มากกว่า 50 หลัง												
2.4 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)												
- น้อยกว่า20						1			1			1
-70	1	1		1	1		1			1	1	
-151			1					1				
- มากกว่า100												

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
3. ขอทราบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย															
1) ปัจจัยภายนอก															
1.1 สภาพะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง															
- ตลาดแรงงาน	5	4	4	5	4	3	5	4	4	5	5	3	3	3	4
- วัสดุอุปกรณ์	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	3	3	4
- ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	5	3	4	3	3	3	3	4	4	2	2	4	3	2	4
1.2 การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน															
- นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	4	1	4	4	5	2	2	5	4	4	4	4	3	3	3
- มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4	2	4	5	5	3	4	5	3	3	4	5	4	1	4
- การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่ในการทำธุรกิจ	4	3	3	4	4	3	4	3	3	3	5	3	2	4	3
1.3 สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม															
- เศรษฐกิจของประเทศดี	2	5	5	5	5	2	4	5	2	3	4	2	4	3	4
- การมีเสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	4	3	5	5	4	3	5	3	3	2	5	3	4	4	4
- เสถียรภาพทางการเมือง	2	4	4	3	4	2	4	4	2	2	2	2	3	3	4
- การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	3	5	4	3	3	4	5	4	5	4	5	3	4	4	5

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
3. ขอบทาระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย																
1) ปัจจัยภายนอก																
1.1 สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง																
- ตลาดแรงงาน	4	5	5	5	3	3	4	3	4	3	4	5	5	4	5	
- วัสดุอุปกรณ์	4	4	5	5	2	5	4	4	3	5	5	4	5	4	4	
- ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3	4	3	4	2	2	4	3	3	5	3	4	5	1	3	
1.2 การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน																
- นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	5	3	1	5	3	2	3	4	3	3	4	4	5	4	3	
- มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4	5	5	5	3	4	5	4	4	5	5	5	5	4	3	
- การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่ในการทำธุรกิจ	3	5	3	5	3	4	3	3	4	4	4	4	5	4	4	
1.3 สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม																
- เศรษฐกิจของประเทศดี	5	5	3	5	3	5	4	4	4	5	3	4	5	5	2	
- การมีเสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	4	4	3	4	3	4	4	3	5	4	4	4	5	4	3	
- เสถียรภาพทางการเมือง	5	3	3	5	3	3	3	3	3	5	5	3	5	3	4	
- การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	4	5	3	5	3	5	5	4	3	3	4	4	3	3	4	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
3. ขอรอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย																
1) ปัจจัยภายนอก																
1.1 สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง																
- ตลาดแรงงาน	3	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	3	4	3	
- วัสดุอุปกรณ์	3	4	3	4	5	4	4	5	4	5	4	5	3	5	4	
- ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3	3	3	4	5	4	4	5	1	3	4	3	3	2	2	
1.2 การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน																
- นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	4	3	4	3	5	4	5	4	4	1	4	4	4	4	5	
- มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	5	5	4	4	5	5	5	4	4	2	4	5	5	4	5	
- การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่ในการทำธุรกิจ	4	5	2	4	3	4	5	5	4	3	4	5	5	4	5	
1.3 สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม																
- เศรษฐกิจของประเทศดี	5	5	2	4	3	4	5	5	3	3	5	4	5	4	5	
- การมีเสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	4	5	2	5	
- เสถียรภาพทางการเมือง	4	5	2	3	3	3	5	5	3	3	5	4	4	3	2	
- การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	4	5	3	4	5	4	4	3	4	4	5	5	4	5	3	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)												
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	
3. ขอบทราบดีระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย													
1) ปัจจัยภายนอก													
1.1 สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง													
- ตลาดแรงงาน	3	2	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	
- วัสดุอุปกรณ์	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3	4	5	
- ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3	5	3	4	3	4	5	3	5	3	4	3	
1.2 การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน													
- นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	4	2	2	4	4	4	3	2	3	4	2	4	
- มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	3	4	3	3	4	5	4	3	4	3	3	4	
- การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่ในการทำธุรกิจ	2	3	4	4	4	4	3	4	5	4	4	5	
1.3 สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม													
- เศรษฐกิจของประเทศดี	4	2	2	3	3	3	4	3	4	3	5	3	
- การมีเสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	4	5	3	4	4	4	3	4	3	3	5	3	
- เสถียรภาพทางการเมือง	4	5	3	3	4	5	3	2	4	4	5	4	
- การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	3	5	4	3	3	4	4	5	5	5	5	4	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (จุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.4 สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ															
- ภัยพิบัติ	2	4	5	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	2	3
- ค่านิยมของลูกค้า	2	4	5	5	4	2	3	2	3	3	5	3	4	2	3
- สมาคม	4	4	4	4	5	4	4	3	5	4	2	4	4	4	3
2) ปัจจัยภายนอก															
2.1 ลูกค้า															
- การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	4	3	5
- การสื่อสารและการตลาด	4	4	5	5	5	4	4	5	3	3	4	4	4	4	4
- การสร้างความพึงพอใจ	4	4	5	5	5	3	5	5	4	3	4	3	4	4	4
- การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3
2.2 ผู้บริหาร/เจ้าของ															
- ความรักต่อองค์กร	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4
- ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	4	5	5	5	5	3	5	4	4	4	5	4	5	4	4
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4
- ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
- มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	4	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1.4 สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ																
- ภัยพิบัติ	4	3	1	5	3	3	3	3	3	4	3	3	5	3	1	
- ค่านิยมของลูกค้า	5	4	4	5	3	5	4	5	4	5	4	4	4	3	3	
- สมาคม	3	4	5	5	3	3	3	3	3	3	5	4	5	3	3	
2) ปัจจัยภายนอก																
2.1 ลูกค้า																
- การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4	4	5	5	3	5	5	4	5	4	3	4	5	5	4	
- การสื่อสารและการตลาด	3	5	5	5	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	
- การสร้างความพึงพอใจ	5	4	5	5	3	5	4	5	5	3	5	4	5	5	3	
- การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	3	5	5	5	3	5	5	5	5	4	4	4	5	4	2	
2.2 ผู้บริหาร/เจ้าของ																
- ความรักต่อองค์กร	3	4	5	5	3	5	4	4	5	5	4	4	5	5	3	
- ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	5	5	5	5	3	5	5	5	4	4	3	5	5	5	3	
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	5	5	5	5	3	4	5	5	4	5	4	4	5	5	3	
- ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	4	4	5	5	3	4	5	5	5	3	5	4	5	5	3	
- มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	3	5	5	5	3	5	5	5	4	4	4	5	5	5	2	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
1.4 สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ															
- ภัยพิบัติ	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	2	2
- ค่านิยมของลูกค้า	3	5	3	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4
- สมาคม	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	2	2
2) ปัจจัยภายนอก															
2.1 ลูกค้า															
- การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	5	4	5
- การสื่อสารและการตลาด	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	5	5
- การสร้างความพึงพอใจ	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5
- การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	5	5	3	4	1	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5
2.2 ผู้บริหาร/เจ้าของ															
- ความรักต่อองค์กร	5	5	4	4	5	4	3	4	5	3	4	4	5	4	5
- ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	5	5	3	4	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	5
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	5	5	5	4	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	5
- ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5
- มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	4	5	2	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
1.4 สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ												
- ภัยพิบัติ	4	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5
- ค่านิยมของลูกค้า	4	5	4	3	3	5	3	5	3	3	3	3
- สมาคม	4	5	3	4	4	4	4	2	4	4	5	4
2) ปัจจัยภายนอก												
2.1 ลูกค้า												
- การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4	5	3	3	4	4	3	3	5	5	4	4
- การสื่อสารและการตลาด	4	5	4	4	3	3	4	5	4	4	3	5
- การสร้างความพึงพอใจ	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	4	4
- การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	4	5	4	3	4	5	3	5	3	3	4	3
2.2 ผู้บริหาร/เจ้าของ												
- ความรักต่อองค์กร	4	5	3	4	4	3	4	5	5	4	5	5
- ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	4	5	3	4	3	4	5	5	4	4	4	4
- การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	3	5	3	4	4	5	4	5	3	3	5	3
- ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	5	5	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4
- มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	5	5	4	3	4	5	3	5	4	4	4	3

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2.3 บุคลากร															
- มีความรักต่อองค์กร	4	4	5	5	5	3	4	5	3	3	5	3	5	4	5
- การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	5	3	4	4	5
- การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ที่เหมาะสม	5	4	5	5	5	4	5	5	5	3	5	3	5	4	5
- ความสามารถของบุคลากร	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	3	4
2.4 ผลิตภัณฑ์															
- ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	3	5	4	4
- ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	4	3	3	3	5
- การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	3	5	4	4
- ออกแบบมีเอกลักษณ์	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	5	3	5	4	3
- เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	5	5	5	3	4	4	4	5	5	3	3	3	5	4	3
2.5 การเงิน															
- กระแสเงินสด	4	4	5	4	4	3	5	5	4	3	5	3	3	3	5
- กำไร	4	4	5	4	4	2	4	4	4	3	4	3	3	3	4
- การควบคุมรายรับรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	4	5	5	4	5	3	4	5	4	3	4	3	3	4	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
2.3 บุคลากร																
- มีความรักต่อองค์กร	4	4	4	5	3	3	4	4	5	5	5	4	5	5	2	
- การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	4	4	4	5	3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	3	
- การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ที่เหมาะสม	4	5	4	5	3	5	5	4	4	3	5	5	5	5	3	
- ความสามารถของบุคลากร	5	4	4	5	3	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	
2.4 ผลิตภัณฑ์																
- ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	3	5	5	5	3	4	5	5	4	5	4	5	5	3	3	
- ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	1	5	5	5	3	5	5	5	4	4	5	5	5	4	2	
- การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	2	5	5	5	3	4	4	4	5	5	5	5	5	4	3	
- ออกแบบมีเอกลักษณ์	1	4	5	5	3	4	4	4	5	4	3	5	5	4	3	
- เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	1	4	3	5	3	3	4	4	5	5	5	4	5	4	4	
2.5 การเงิน																
- กระแสเงินสด	5	5	5	5	3	4	5	5	4	4	3	5	5	5	3	
- กำไร	3	5	5	5	3	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	
- การควบคุมรายรับรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	3	5	5	5	3	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
2.3 บุคลากร															
- มีความรักต่อองค์กร	3	5	2	4	5	4	3	4	4	5	5	3	4	5	4
- การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	3	5	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4
- การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ที่เหมาะสม	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	3	3	4
- ความสามารถของบุคลากร	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5
2.4 ผลิตภัณฑ์															
- ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	5	5	3	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4
- ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	5	5	3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4
- การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	5	5	2	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5
- ออกแบบมีเอกลักษณ์	5	5	2	4	3	5	4	5	4	3	5	4	4	3	5
- เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	4	4	4	4	3	4	4	3	3	2	5	5	4	3	5
2.5 การเงิน															
- กระแสเงินสด	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	5	4
- กำไร	5	5	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5
- การควบคุมรายรับรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
2.3 บุคลากร												
- มีความรักต่อองค์กร	5	5	3	3	3	5	4	4	4	4	4	5
- การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	5	5	3	4	4	3	3	4	5	3	4	4
- การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม	3	5	4	3	5	4	4	5	3	4	4	5
- ความสามารถของบุคลากร	5	5	3	3	5	5	3	4	4	4	5	3
2.4 ผลิตภัณฑ์												
- ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	5	5	4	3	4	5	4	5	5	4	3	5
- ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5
- การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	5	5	5	5	4	5	4	5	3	3	4	4
- ออกแบบมีเอกลักษณ์	5	5	3	3	4	3	4	5	5	4	3	4
- เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	3
2.5 การเงิน												
- กระแสเงินสด	5	5	3	4	4	3	3	5	3	4	3	5
- กำไร	5	5	3	4	4	4	4	4	5	3	4	5
- การควบคุมรายรับรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	5	5	4	3	3	4	4	5	4	4	3	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
- การเติบโตของรายได้	3	4	5	5	5	3	3	4	4	3	2	3	4	4	4
2.6 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน															
- ระบบคุณภาพองค์กร	5	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	3	5	4	4
- การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	5	5	5	5	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4
- ประวัติองค์กร	5	4	3	4	4	4	4	3	5	4	4	4	5	4	4
- การมีพันธมิตรที่ดี	5	5	4	4	5	4	4	3	5	4	5	4	5	4	4
- มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	5	4	5	4	4	4	3	3	5	3	3	4	4	4	4
- ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	5	4	5	4	5	4	4	4	4	3	3	4	5	4	4
- สัญญา	5	4	5	4	4	4	5	4	5	3	5	4	5	4	4
3) ปัจจัยโครงการ															
3.1 การเงิน															
- การควบคุมต้นทุน	4	5	5	4	4	3	4	5	4	3	4	3	4	4	4
- ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการ ชำระเงิน	4	5	4	3	5	4	4	5	4	3	3	3	4	4	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
- การเติบโตของรายได้	3	5	5	5	3	5	5	4	4	5	5	4	5	4	3	
2.6 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน																
- ระบบคุณภาพองค์กร	3	4	5	5	3	4	4	5	5	4	3	4	5	4	4	
- การคัดเลือก ชับพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	4	5	5	5	3	3	4	4	5	4	4	5	5	3	3	
- ประวัติองค์กร	2	4	5	5	3	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	
- การมีพันธมิตรที่ดี	3	4	5	5	3	4	5	3	4	4	4	4	4	3	3	
- มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	3	4	5	5	3	3	4	3	5	3	5	2	4	4	3	
- ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	2	4	5	5	3	4	4	3	4	5	4	4	5	3	4	
- สัญญา	5	4	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	
3) ปัจจัยโครงการ																
3.1 การเงิน																
- การควบคุมต้นทุน	3	5	5	5	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4	3	
- ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการ ชำระเงิน	3	5	5	5	3	4	4	3	5	5	4	4	5	4	5	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
- การเติบโตของรายได้	4	4	2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4
2.6 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน															
- ระบบคุณภาพองค์กร	3	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5
- การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	3	5	3	4	4	5	4	4	4	3	5	3	3	3	5
- ประวัติองค์กร	3	5	2	3	2	4	3	3	4	2	5	2	4	5	5
- การมีพันธมิตรที่ดี	4	5	4	3	4	4	3	4	4	5	5	5	4	5	4
- มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	3	5	4	4	5	2	2	3	3	2	5	2	3	2	4
- ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	4	5	2	4	4	4	4	5	3	2	5	5	3	3	4
- สัญญา	5	5	3	4	3	5	4	3	4	3	5	3	3	3	3
3) ปัจจัยโครงการ															
3.1 การเงิน															
- การควบคุมต้นทุน	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5
- ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการ ชำระเงิน	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
- การเติบโตของรายได้	5	5	3	3	3	5	3	4	4	3	5	5
2.6 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน												
- ระบบคุณภาพองค์กร	5	5	3	3	4	5	3	4	3	4	3	3
- การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	3	5	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4
- ประสิทธิภาพ	3	5	4	4	4	4	4	3	5	4	4	5
- การมีพันธมิตรที่ดี	4	5	4	3	5	5	4	3	4	4	3	4
- มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผลในการดำเนินการ	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	3
- ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	3	5	3	3	5	3	4	5	5	4	4	5
- สัญญา	4	5	4	5	5	4	3	5	3	3	3	4
3) ปัจจัยโครงการ												
3.1 การเงิน												
- การควบคุมต้นทุน	4	5	4	4	4	5	4	5	3	3	4	3
- ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการ ชำระเงิน	5	5	5	4	4	3	3	5	4	4	3	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
- เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความปลอดภัย	4	3	5	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4
- มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4
3.2 บุคลากร															
- มีความมุ่งมั่น	4	4	5	5	5	4	4	5	5	3	3	3	5	4	4
- การสร้างแรงจูงใจ	4	4	5	5	4	3	4	5	5	3	3	3	5	4	4
- มีความรู้ความสามารถ	4	4	5	5	5	3	4	5	5	3	4	3	5	4	4
- มีการสื่อสารที่ดี	4	4	5	5	4	4	4	5	4	3	5	3	5	4	4
3.3 ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ															
- การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4	4	5	5	3	3	3	3	4	3	2	3	4	4	4
- ชับพลายเออร์	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4
- ผู้รับจ้างช่วง	4	5	4	5	5	4	4	5	4	3	5	3	4	3	5
- พันธมิตรภายนอก	4	4	4	4	3	4	4	3	5	3	4	3	4	4	4
- การสนับสนุนจากองค์กร	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
- เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความปลอดภัย	1	4	5	5	3	4	4	4	3	3	3	4	5	4	3	
- มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	5	5	5	5	3	5	4	4	5	5	5	5	5	3	2	
3.2 บุคลากร																
- มีความมุ่งมั่น	5	3	5	5	3	4	4	4	5	4	4	5	5	5	3	
- การสร้างแรงจูงใจ	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	
- มีความรู้ความสามารถ	5	4	5	5	3	5	5	5	4	5	4	4	5	5	3	
- มีการสื่อสารที่ดี	5	4	5	5	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	
3.3 ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ																
- การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4	5	5	5	3	5	4	5	4	3	5	4	5	4	3	
- ชับปลายเออร์	1	5	5	5	3	4	4	4	4	4	3	5	5	4	2	
- ผู้รับจ้างช่วง	1	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	
- พันธมิตรภายนอก	2	5	5	5	3	3	5	4	4	5	5	4	5	3	4	
- การสนับสนุนจากองค์กร	4	5	5	5	3	4	5	4	4	3	5	4	5	4	4	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
- เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความปลอดภัย	4	5	3	4	2	4	5	5	4	5	5	3	4	5	5
- มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	4	5	3	4	5	5	5	4	3	3	5	3	4	5	5
3.2 บุคลากร															
- มีความมุ่งมั่น	4	5	3	4	5	5	4	4	5	5	5	3	4	5	5
- การสร้างแรงจูงใจ	5	5	3	4	5	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5
- มีความรู้ความสามารถ	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	3	5
- มีการสื่อสารที่ดี	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	5	4	3	5	5
3.3 ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ															
- การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4	5	3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5
- ชับพลายเออร์	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4
- ผู้รับจ้างช่วง	4	5	3	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5
- พันธมิตรภายนอก	5	5	4	4	3	4	3	4	4	5	5	3	4	5	5
- การสนับสนุนจากองค์กร	5	5	3	4	4	4	4	5	4	5	5	3	4	3	5

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
- เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความปลอดภัย	5	5	3	4	3	4	4	5	5	4	3	4
- มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	5	5	3	5	5	5	3	5	4	4	4	5
3.2 บุคลากร												
- มีความมุ่งมั่น	5	5	3	5	4	4	4	5	3	3	4	3
- การสร้างแรงจูงใจ	5	5	3	5	5	5	3	4	4	4	4	4
- มีความรู้ความสามารถ	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5
- มีการสื่อสารที่ดี	5	5	4	5	3	4	3	5	4	5	3	4
3.3 ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ												
- การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	5	5	3	5	4	3	4	4	5	5	3	5
- ชับพลายเออร์	5	5	3	4	5	4	3	4	3	5	4	5
- ผู้รับจ้างช่วง	4	5	3	4	3	4	4	4	4	5	3	4
- พันธมิตรภายนอก	4	5	4	4	4	4	3	3	4	5	4	3
- การสนับสนุนจากองค์กร	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	3	5

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
3.4 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน															
- แผนงาน	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	3	4	4	4
- ความชำนาญ	5	4	5	5	4	4	4	4	5	3	5	3	4	4	4
- การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	5	2	3	4	4	4	4	4	5	3	3	3	4	4	4
- การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	5	4	5	4	4	4	4	4	5	2	4	3	5	4	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
3.4 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน															
- แผนงาน	3	4	5	5	3	4	4	4	5	4	3	5	5	4	2
- ความชำนาญ	5	4	5	5	3	4	5	4	4	5	3	4	5	5	4
- การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	4	4	5	5	3	4	5	4	4	5	3	4	5	4	3
- การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	4	4	5	5	3	4	5	4	4	4	3	4	5	4	3

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
3.4 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน															
- แผนงาน	3	5	4	4	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	4
- ความชำนาญ	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
- การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	5	5	2	4	2	4	4	3	3	3	5	5	4	4	4
- การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)											
	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57
3.4 การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน												
- แผนงาน	5	5	3	4	3	4	3	5	3	5	3	5
- ความชำนาญ	5	5	3	4	5	4	4	4	5	5	4	5
- การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	5	5	3	4	4	5	3	4	5	5	3	3
- การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	3	4



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัย ความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งก่อตั้ง

ปัจจัย	ตลาดแรงงาน	วัสดุอุปกรณ์	ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า
ตลาดแรงงาน	1.000	.411**	.149	.116	.180
วัสดุอุปกรณ์	.411**	1.000	.191	.076	.206
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.149	.191	1.000	.083	.291*
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.116	.076	.083	1.000	.460**
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.180	.206	.291*	.460**	1.000
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.274*	.148	.010	.224	.337*
เศรษฐกิจของประเทศดี	.040	.189	.066	.250	.416**
การมีเสถียรภาพ	.098	-.067	.125	.103	.283*
เสถียรภาพทางการเมือง	-.080	.102	.329*	.139	.244
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.103	.080	.074	-.263*	-.102
ภัยพิบัติ	-.036	.141	.362**	.022	-.128
ค่านิยมของลูกค้า	.049	.262*	-.046	.056	.332*
สมาคม	.055	.068	.332*	.057	.066
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	-.022	.060	.133	.094	.407**
การสื่อสารและการตลาด	.186	.532**	.096	.092	.381**
การสร้างความพึงพอใจ	.218	.390**	-.049	.170	.266*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	เศรษฐกิจของประเทศดี	การมีเสถียรภาพ	เสถียรภาพทางการเมือง	การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน
ตลาดแรงงาน	.274*	.040	.098	-.080	.103
วัสดุอุปกรณ์	.148	.189	-.067	.102	.080
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.010	.066	.125	.329*	.074
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.224	.250	.103	.139	-.263*
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.337*	.416**	.283*	.244	-.102
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	1.000	.366**	.362**	.294*	.100
เศรษฐกิจของประเทศดี	.366**	1.000	.465**	.457**	.064
การมีเสถียรภาพ	.362**	.465**	1.000	.329*	-.035
เสถียรภาพทางการเมือง	.294*	.457**	.329*	1.000	.149
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.100	.064	-.035	.149	1.000
ภัยพิบัติ	.101	.225	.111	.478**	.156
ค่านิยมของลูกค้า	.239	.397**	.350**	.279*	.182
สมาคม	-.043	-.103	-.015	.279*	-.106
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.202	.251	.257	.237	-.001
การสื่อสารและการตลาด	.171	.252	.107	.008	-.050
การสร้างความพึงพอใจ	.250	.307*	.390**	.246	.067

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ภัยพิบัติ	ค่านิยมของลูกค้า	สมาคม	การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	การสื่อสารและการตลาด
ตลาดแรงงาน	-.036	.049	.055	-.022	.186
วัสดุอุปกรณ์	.141	.262*	.068	.060	.532**
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.362**	-.046	.332*	.133	.096
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.022	.056	.057	.094	.092
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	-.128	.332*	.066	.407**	.381**
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.101	.239	-.043	.202	.171
เศรษฐกิจของประเทศดี	.225	.397**	-.103	.251	.252
การมีเสถียรภาพ	.111	.350**	-.015	.257	.107
เสถียรภาพทางการเมือง	.478**	.279*	.279*	.237	.008
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.156	.182	-.106	-.001	-.050
ภัยพิบัติ	1.000	.117	.238	-.013	.050
ค่านิยมของลูกค้า	.117	1.000	-.191	.117	.335*
สมาคม	.238	-.191	1.000	-.036	-.034
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	-.013	.117	-.036	1.000	.394**
การสื่อสารและการตลาด	.050	.335*	-.034	.394**	1.000
การสร้างความพึงพอใจ	.191	.428**	-.005	.418**	.445**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การสร้างความพึงพอใจ	การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	มีความรักต่อองค์กร	ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
ตลาดแรงงาน	.218	.023	.047	.172	.257
วัสดุอุปกรณ์	.390**	.228	.247	.207	.297*
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	-.049	-.028	.037	-.032	.202
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.170	-.051	.001	.154	.115
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.266*	.382**	.193	.431**	.362**
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.250	.265*	.167	.154	-.016
เศรษฐกิจของประเทศดี	.307*	.314*	.287*	.537**	.376**
การมีเสถียรภาพ	.390**	.373**	.226	.285*	.303*
เสถียรภาพทางการเมือง	.246	.075	.006	.035	.128
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.067	.045	.135	.311*	.042
ภัยพิบัติ	.191	-.108	.166	.051	.039
ค่านิยมของลูกค้า	.428**	.544**	-.002	.486**	.319*
สมาคม	-.005	.016	.114	-.109	.082
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.418**	.298*	.339**	.257	.195
การสื่อสารและการตลาด	.445**	.298*	.398**	.357**	.392**
การสร้างความพึงพอใจ	1.000	.403**	.297*	.339**	.269*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอ และกล้าลงทุน	มีความรักต่อองค์กร	การพัฒนาความสามารถและ ทักษะของพนักงาน	การทำงานเป็นทีม
ตลาดแรงงาน	.243	.070	.004	.274*	.336*
วัสดุอุปกรณ์	.320*	.272*	.311*	.317*	.289*
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.022	.151	.143	.115	.150
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.192	-.078	.148	.111	.069
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึง กลุ่มลูกค้า	.230	.237	.262*	.161	.249
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.113	.113	.052	.062	.054
เศรษฐกิจของประเทศดี	.222	.350**	.349**	.265*	.151
การมีเสถียรภาพ	.430**	.297*	.322*	.399**	.350**
เสถียรภาพทางการเมือง	.051	.198	.351**	.137	.039
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.013	.287*	.074	.235	.275*
ภัยพิบัติ	.007	.086	.236	.117	.170
ค่านิยมของลูกค้า	.334*	.487**	.335*	.318*	.121
สมาคม	.090	-.083	-.064	-.068	.088
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.277*	.366**	.236	.328*	.101
การสื่อสารและการตลาด	.361**	.338*	.334*	.347**	.240
การสร้างความพึงพอใจ	.623**	.380**	.320*	.408**	.387**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ความสามารถของบุคลากร	ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	ออกแบบมีเอกลักษณ์
ตลาดแรงงาน	-.118	.097	.174	.223	.102
วัสดุอุปกรณ์	-.090	.291*	.479**	.387**	.125
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.017	.317*	.361**	.174	.181
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.246	.048	.144	.083	.019
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.251	.343**	.344**	.291*	.187
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.059	.126	.129	.185	.242
เศรษฐกิจของประเทศดี	.463**	.265*	.303*	.151	.298*
การมีเสถียรภาพ	.492**	.168	.191	.336*	.249
เสถียรภาพทางการเมือง	.421**	.236	.361**	.061	.044
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.126	.290*	.302*	-.031	.063
ภัยพิบัติ	.069	.223	.080	.042	.187
ค่านิยมของลูกค้า	.455**	.375**	.283*	.317*	.143
สมาคม	-.054	.095	.241	.096	.107
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.368**	.127	.190	-.040	.190
การสื่อสารและการตลาด	.016	.341**	.278*	.244	.237
การสร้างความพึงพอใจ	.304*	.221	.314*	.317*	.218

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	เด็กใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	กระแสเงินสด	กำไร	การควบคุมรายรับและรายจ่าย อย่างมีประสิทธิภาพ	การเติบโตของรายได้
ตลาดแรงงาน	-.100	.388**	.145	.207	-.038
วัสดุอุปกรณ์	.008	.289*	.344**	.442**	.465**
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.300*	.084	.203	.168	.179
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.020	.244	.127	.137	.050
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึง กลุ่มลูกค้า	.044	.312*	.344**	.389**	.362**
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.058	.043	.370**	.176	.227
เศรษฐกิจของประเทศดี	.158	.284*	.372**	.374**	.416**
การมีเสถียรภาพ	.190	.233	.346**	.306*	.315*
เสถียรภาพทางการเมือง	.233	.108	.352**	.213	.464**
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.057	.238	.170	.068	.115
ภัยพิบัติ	.248	.133	.121	.047	.129
ค่านิยมของลูกค้า	.058	.343**	.413**	.412**	.515**
สมาคม	.270*	-.186	.034	-.097	.217
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	-.090	.279*	.383**	.320*	.313*
การสื่อสารและการตลาด	.033	.450**	.398**	.519**	.362**
การสร้างความพึงพอใจ	.068	.362**	.427**	.495**	.389**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบคุณภาพองค์กร	การคัดเลือก ชีวปลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	ประวัตติองค์กร	การมีพันธมิตรที่ดี	มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ
ตลาดแรงงาน	.004	.203	-.041	.082	.032
วัสดุอุปกรณ์	.086	.170	.066	.145	-.028
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.020	.477**	.023	.036	.254
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.104	.085	-.119	-.076	-.100
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.195	.377**	.095	.167	-.030
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	-.004	.150	.247	.006	-.147
เศรษฐกิจของประเทศดี	.111	.248	-.091	-.095	-.176
การมีเสถียรภาพ	.345**	.267*	-.113	.085	.085
เสถียรภาพทางการเมือง	.054	.218	.026	.029	-.001
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.015	.033	.151	.229	.019
ภัยพิบัติ	-.184	.176	-.037	-.096	.189
ค่านิยมของลูกค้า	.387**	.251	-.038	.220	-.091
สมาคม	-.140	.256	.236	.237	.312*
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.450**	.209	.112	.073	.082
การสื่อสารและการตลาด	.341**	.260	.024	.023	.075
การสร้างความพึงพอใจ	.317*	.253	-.085	.002	.139

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	สัญญา	การควบคุมต้นทุน	ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลา และข้อตกลงในการชำระเงิน	เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด
ตลาดแรงงาน	.186	.172	.269*	.168	.011
วัสดุอุปกรณ์	.341**	.034	.443**	.407**	.190
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.438**	.136	.282*	.073	.164
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	-.054	.039	.057	-.084	.033
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึง กลุ่มลูกค้า	.290*	.154	.412**	.116	.075
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.289*	.011	.169	.158	.281*
เศรษฐกิจของประเทศดี	.177	.009	.319*	.114	.220
การมีเสถียรภาพ	.159	.240	.357**	.092	.268*
เสถียรภาพทางการเมือง	.334*	.130	.254	.188	.149
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.094	.026	.153	.113	.141
ภัยพิบัติ	.331*	.177	.040	.023	.136
ค่านิยมของลูกค้า	.079	.197	.478**	.186	.254
สมาคม	.370**	.202	-.010	-.091	.023
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.226	-.156	.109	.239	.288*
การสื่อสารและการตลาด	.343**	-.013	.441**	.461**	.361**
การสร้างความพึงพอใจ	.177	.140	.387**	.331*	.316*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	มีความเชื่อถือได้ และ ตรวจสอบได้	มีความมุ่งมั่น	การสร้างแรงจูงใจ	มีความรู้ความสามารถ	มีการสื่อสารที่ดี
ตลาดแรงงาน	.121	.053	-.059	-.125	.143
วัสดุอุปกรณ์	.264*	.244	.083	.238	.170
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.214	.072	.130	.081	-.082
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.302*	.221	.174	.107	.257
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึง กลุ่มลูกค้า	.384**	.171	.283*	.161	.167
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.167	-.149	.046	.096	.033
เศรษฐกิจของประเทศดี	.247	.282*	.335*	.383**	.179
การมีเสถียรภาพ	.283*	.336*	.387**	.314*	.174
เสถียรภาพทางการเมือง	.176	.076	.337*	.238	.067
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.022	-.107	-.040	-.072	.000
ภัยพิบัติ	.194	.081	.089	.370**	.048
ค่านิยมของลูกค้า	.358**	.288*	.292*	.333*	.297*
สมาคม	.135	-.042	-.007	-.012	-.078
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.028	.228	.398**	.298*	.203
การสื่อสารและการตลาด	.291*	.239	.167	.370**	.357**
การสร้างความพึงพอใจ	.249	.447**	.369**	.548**	.307*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ซัพพลายเออร์	ผู้รับจ้างช่วง	พันธมิตรภายนอก	การสนับสนุนจากองค์กร
ตลาดแรงงาน	.028	.260	.254	-.043	.037
วัสดุอุปกรณ์	.280*	.156	.432**	-.024	.038
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.100	.144	.096	.145	.179
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.160	.170	.076	-.158	-.031
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.199	.248	.376**	.121	.154
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.220	.181	.262*	.144	.308*
เศรษฐกิจของประเทศดี	.211	.111	.309*	.034	.089
การมีเสถียรภาพ	.126	.218	.161	.248	.324*
เสถียรภาพทางการเมือง	.200	.170	.113	.170	.303*
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.187	.199	.245	.158	.147
ภัยพิบัติ	.201	.166	-.009	-.046	.308*
ค่านิยมของลูกค้า	.317*	.102	.341**	.165	.200
สมาคม	.126	.313*	.009	.142	.171
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.355**	.252	.307*	.203	.303*
การสื่อสารและการตลาด	.408**	.247	.479**	.147	.193
การสร้างความพึงพอใจ	.418**	.162	.291*	-.001	.346**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	แผนงาน	ความชำนาญ	การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม
ตลาดแรงงาน	.300*	.082	-.139	-.067
วัสดุอุปกรณ์	.381**	.216	-.023	.011
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	.041	.061	.250	.212
นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	.114	.200	.073	.039
มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	.119	.123	.308*	.103
การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	.093	.279*	.204	.036
เศรษฐกิจของประเทศดี	.185	.244	.172	.074
การมีเสถียรภาพ	.240	.300*	.134	.198
เสถียรภาพทางการเมือง	.050	.231	.274*	.138
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	.193	.042	.112	.138
ภัยพิบัติ	.186	.227	.102	.231
ค่านิยมของลูกค้า	.297*	.292*	.201	.324*
สมาคม	.017	-.028	.177	.179
การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	.188	.433**	.320*	.211
การสื่อสารและการตลาด	.417**	.200	.024	.117
การสร้างความพึงพอใจ	.317*	.264*	.105	.182

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ตลาดแรงงาน	วัสดุอุปกรณ์	ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินงานธุรกิจ	นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.023	.228	-.028	-.051	.382**
มีความรักต่อองค์กร	.047	.247	.037	.001	.193
ความรู้สึกรับผิดชอบ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.172	.207	-.032	.154	.431**
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.257	.297*	.202	.115	.362**
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.243	.320*	.022	.192	.230
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.070	.272*	.151	-.078	.237
มีความรักต่อองค์กร	.004	.311*	.143	.148	.262*
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.274*	.317*	.115	.111	.161
การทำงานเป็นทีม	.336*	.289*	.150	.069	.249
ความสามารถของบุคลากร	-.118	-.090	.017	.246	.251
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.097	.291*	.317*	.048	.343**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.174	.479**	.361**	.144	.344**
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.223	.387**	.174	.083	.291*
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.102	.125	.181	.019	.187
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	-.100	.008	.300*	.020	.044

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานานาชาติเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	เศรษฐกิจของประเทศไทย	การมีเสถียรภาพ	เสถียรภาพทางการเมือง	การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.265*	.314*	.373**	.075	.045
มีความรักต่อองค์กร	.167	.287*	.226	.006	.135
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.154	.537**	.285*	.035	.311*
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	-.016	.376**	.303*	.128	.042
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.113	.222	.430**	.051	.013
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.113	.350**	.297*	.198	.287*
มีความรักต่อองค์กร	.052	.349**	.322*	.351**	.074
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.062	.265*	.399**	.137	.235
การทำงานเป็นทีม	.054	.151	.350**	.039	.275*
ความสามารถของบุคลากร	.059	.463**	.492**	.421**	.126
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.126	.265*	.168	.236	.290*
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.129	.303*	.191	.361**	.302*
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.185	.151	.336*	.061	-.031
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.242	.298*	.249	.044	.063
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.058	.158	.190	.233	.057

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ภัยพิบัติ	ค่านิยมของลูกค้า	สมาคม	การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	การสื่อสารและการตลาด
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	-.108	.544**	.016	.298*	.298*
มีความรักต่อองค์กร	.166	-.002	.114	.339**	.398**
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.051	.486**	-.109	.257	.357**
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.039	.319*	.082	.195	.392**
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.007	.334*	.090	.277*	.361**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.086	.487**	-.083	.366**	.338*
มีความรักต่อองค์กร	.236	.335*	-.064	.236	.334*
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.117	.318*	-.068	.328*	.347**
การทำงานเป็นทีม	.170	.121	.088	.101	.240
ความสามารถของบุคลากร	.069	.455**	-.054	.368**	.016
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.223	.375**	.095	.127	.341**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.080	.283*	.241	.190	.278*
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.042	.317*	.096	-.040	.244
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.187	.143	.107	.190	.237
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.248	.058	.270*	-.090	.033

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การสร้างความพึงพอใจ	การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	มีความรักต่อองค์กร	ความรู้สึกรับรู้ ทัศนคติ กลยุทธ์	การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.403**	1.000	.187	.372**	.384**
มีความรักต่อองค์กร	.297*	.187	1.000	.459**	.350**
ความรู้สึกรับรู้ ทัศนคติ กลยุทธ์	.339**	.372**	.459**	1.000	.541**
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.269*	.384**	.350**	.541**	1.000
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.623**	.402**	.326*	.374**	.395**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.380**	.577**	.223	.502**	.386**
มีความรักต่อองค์กร	.320*	.155	.338*	.311*	.285*
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.408**	.188	.249	.318*	.293*
การทำงานเป็นทีม	.387**	.211	.319*	.338*	.303*
ความสามารถของบุคลากร	.304*	.528**	.129	.359**	.394**
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.221	.366**	.361**	.419**	.191
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.314*	.473**	.199	.282*	.308*
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.317*	.440**	.313*	.286*	.279*
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.218	.359**	.567**	.407**	.159
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.068	.268*	.363**	.053	.188

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานานาชาติเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	มีความรักต่อองค์กร	การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	การทำงานเป็นทีม
การเปิดให้ลูกคามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.402**	.577**	.155	.188	.211
มีความรักต่อองค์กร	.326*	.223	.338*	.249	.319*
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.374**	.502**	.311*	.318*	.338*
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.395**	.386**	.285*	.293*	.303*
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	1.000	.407**	.329*	.563**	.270*
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.407**	1.000	.440**	.451**	.374**
มีความรักต่อองค์กร	.329*	.440**	1.000	.525**	.440**
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.563**	.451**	.525**	1.000	.408**
การทำงานเป็นทีม	.270*	.374**	.440**	.408**	1.000
ความสามารถของบุคลากร	.349**	.517**	.358**	.413**	.191
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.360**	.629**	.437**	.318*	.362**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.394**	.626**	.366**	.337*	.433**
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.404**	.424**	.405**	.177	.370**
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.406**	.414**	.242	.200	.319*
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.195	.166	.163	.106	.148

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ความสามารถของบุคลากร	ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	ออกแบบมีเอกลักษณ์
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.528**	.366**	.473**	.440**	.359**
มีความรักต่อองค์กร	.129	.361**	.199	.313*	.567**
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.359**	.419**	.282*	.286*	.407**
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.394**	.191	.308*	.279*	.159
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.349**	.360**	.394**	.404**	.406**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.517**	.629**	.626**	.424**	.414**
มีความรักต่อองค์กร	.358**	.437**	.366**	.405**	.242
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.413**	.318*	.337*	.177	.200
การทำงานเป็นทีม	.191	.362**	.433**	.370**	.319*
ความสามารถของบุคลากร	1.000	.286*	.354**	.100	.186
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.286*	1.000	.599**	.574**	.605**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.354**	.599**	1.000	.476**	.303*
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.100	.574**	.476**	1.000	.533**
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.186	.605**	.303*	.533**	1.000
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.254	.262*	.195	.368**	.482**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางธุรกิจ

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	กระแสเงินสด	กำไร	การควบคุมรายรับและรายจ่าย อย่างมีประสิทธิภาพ	การเติบโตของรายได้
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่าง เหมาะสม	.268*	.221	.520**	.425**	.526**
มีความรักต่อองค์กร	.363**	.242	.230	.293*	.161
ความรู้สึกรับผิดชอบ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.053	.541**	.391**	.394**	.288*
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.188	.428**	.270*	.348**	.260
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.195	.364**	.558**	.579**	.368**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและ กล้าลงทุน	.166	.483**	.519**	.676**	.559**
มีความรักต่อองค์กร	.163	.373**	.314*	.546**	.487**
การพัฒนาความสามารถและทักษะ ของพนักงาน	.106	.629**	.480**	.449**	.393**
การทำงานเป็นทีม	.148	.468**	.166	.355**	.229
ความสามารถของบุคลากร	.254	.336*	.494**	.305*	.398**
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่ เสมอ	.262*	.407**	.534**	.525**	.478**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.195	.443**	.654**	.577**	.663**
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ ผลิตภัณฑ์	.368**	.192	.339**	.544**	.394**
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.482**	.282*	.400**	.444**	.174
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	1.000	.037	.133	.264*	.163

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบคุณภาพองค์กร	การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	ประวัตินิติองค์กร	การมีพันธมิตรที่ดี	มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.513**	.276*	.129	.314*	.046
มีความรักต่อองค์กร	.277*	.266*	.355**	.199	.318*
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.356**	.381**	.121	.223	-.012
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.300*	.459**	.066	.208	.316*
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.409**	.279*	-.038	.262*	.289*
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.630**	.335*	.057	.328*	.148
มีความรักต่อองค์กร	.488**	.401**	.233	.281*	.231
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.451**	.123	.040	.317*	.190
การทำงานเป็นทีม	.237	.358**	.171	.322*	.308*
ความสามารถของบุคลากร	.544**	.123	.018	.218	.059
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.419**	.317*	.072	.484**	.048
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.316*	.353**	.096	.361**	.056
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.392**	.421**	.181	.413**	.209
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.372**	.450**	.327*	.313*	.223
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.246	.345**	.215	.105	.430**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	สัญญา	การควบคุมต้นทุน	ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลา และข้อตกลงในการชำระเงิน	เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่าง เหมาะสม	.175	.150	.488**	.315*	.407**
มีความรักต่อองค์กร	.457**	.244	.209	.259	.198
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.199	.266*	.388**	.132	.270*
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.248	.255	.491**	.141	.120
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.183	.095	.364**	.283*	.414**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและ กล้าลงทุน	.176	.175	.686**	.399**	.544**
มีความรักต่อองค์กร	.212	.163	.452**	.278*	.289*
การพัฒนาความสามารถและทักษะ ของพนักงาน	.168	.092	.383**	.327*	.374**
การทำงานเป็นทีม	.375**	.514**	.378**	.150	.173
ความสามารถของบุคลากร	.028	.165	.333*	.149	.354**
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่ เสมอ	.432**	.226	.562**	.397**	.429**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.291*	.154	.603**	.319*	.434**
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ ผลิตภัณฑ์	.267*	.369**	.685**	.499**	.210
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.550**	.419**	.349**	.342**	.507**
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.429**	.288*	.365**	.398**	.122

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	มีความมุ่งมั่น	การสร้างแรงจูงใจ	มีความรู้ความสามารถ	มีการสื่อสารที่ดี
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่าง เหมาะสม	.280*	.319*	.379**	.310*	.095
มีความรักต่อองค์กร	.343**	.318*	.209	.411**	.145
ความรู้สึกรับผิดชอบ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.315*	.447**	.261*	.360**	.364**
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.330*	.365**	.265*	.226	.284*
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.089	.333*	.211	.405**	.339**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและ กล้าลงทุน	.290*	.461**	.351**	.344**	.253
มีความรักต่อองค์กร	.452**	.512**	.321*	.331*	.216
การพัฒนาความสามารถและทักษะ ของพนักงาน	.216	.397**	.286*	.320*	.302*
การทำงานเป็นทีม	.445**	.372**	.274*	.273*	.239
ความสามารถของบุคลากร	.239	.422**	.560**	.363**	.236
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่ เสมอ	.348**	.254	.247	.459**	.123
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.354**	.277*	.280*	.243	.104
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ ผลิตภัณฑ์	.446**	.502**	.367**	.376**	.255
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.389**	.367**	.242	.398**	.330*
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.254	.223	.211	.173	.140

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ซัพพลายเออร์	ผู้รับจ้างช่วง	พันธมิตรภายนอก	การสนับสนุนจากองค์กร
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.309*	.263*	.387**	.380**	.303*
มีความรักต่อองค์กร	.165	.321*	.253	.111	.128
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.393**	.349**	.457**	.059	.175
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.143	.226	.195	.248	.181
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.404**	.176	.327*	.185	.384**
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.432**	.454**	.462**	.370**	.442**
มีความรักต่อองค์กร	.288*	.263*	.462**	.227	.270*
การพัฒนาความสามาถและทักษะของพนักงาน	.451**	.349**	.394**	.244	.166
การทำงานเป็นทีม	.194	.471**	.383**	.117	.406**
ความสามารถของบุคลากร	.273*	.212	.166	.360**	.339**
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.287*	.522**	.505**	.304*	.440**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.425**	.517**	.504**	.287*	.321*
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.202	.409**	.508**	.345**	.259
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.265*	.436**	.458**	.296*	.377**
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.125	.209	.115	.287*	.108

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	แผนงาน	ความชำนาญ	การเข้าร่วมร่วมของลูกค้า	การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	.276*	.259	.477**	.449**
มีความรักต่อองค์กร	.389**	.301*	.180	.237
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	.424**	.306*	.241	.348**
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	.215	.208	.194	.181
ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	.358**	.351**	.136	.298*
มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	.546**	.331*	.321*	.463**
มีความรักต่อองค์กร	.514**	.360**	.167	.245
การพัฒนาความสามารถและทักษะของพนักงาน	.474**	.573**	.214	.313*
การทำงานเป็นทีม	.393**	.173	.102	.263*
ความสามารถของบุคลากร	.123	.461**	.371**	.382**
ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	.604**	.341**	.373**	.521**
ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	.436**	.204	.278*	.282*
การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	.479**	.147	.250	.308*
ออกแบบมีเอกลักษณ์	.481**	.379**	.489**	.511**
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	.138	.066	.376**	.444**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้า ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ตลาดแรงงาน	วัสดุอุปกรณ์	ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินงานธุรกิจ	นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า
กระแสเงินสด	.388**	.289*	.084	.244	.312*
กำไร	.145	.344**	.203	.127	.344**
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.207	.442**	.168	.137	.389**
การเติบโตของรายได้	-.038	.465**	.179	.050	.362**
ระบบคุณภาพองค์กร	.004	.086	.020	.104	.195
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	.203	.170	.477**	.085	.377**
ประวัติองค์กร	-.041	.066	.023	-.119	.095
การมีพันธมิตรที่ดี	.082	.145	.036	-.076	.167
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	.032	-.028	.254	-.100	-.030
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.186	.341**	.438**	-.054	.290*
สัญญา	.172	.034	.136	.039	.154
การควบคุมต้นทุน	.269*	.443**	.282*	.057	.412**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.168	.407**	.073	-.084	.116
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.011	.190	.164	.033	.075

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	เศรษฐกิจของประเทศ	การมีเสถียรภาพ	เสถียรภาพทางการเมือง	การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน
กระแสเงินสด	.043	.284*	.233	.108	.238
กำไร	.370**	.372**	.346**	.352**	.170
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.176	.374**	.306*	.213	.068
การเติบโตของรายได้	.227	.416**	.315*	.464**	.115
ระบบคุณภาพองค์กร	-.004	.111	.345**	.054	.015
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	.150	.248	.267*	.218	.033
ประวัติองค์กร	.247	-.091	-.113	.026	.151
การมีพันธมิตรที่ดี	.006	-.095	.085	.029	.229
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	-.147	-.176	.085	-.001	.019
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.289*	.177	.159	.334*	.094
สัญญา	.011	.009	.240	.130	.026
การควบคุมต้นทุน	.169	.319*	.357**	.254	.153
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.158	.114	.092	.188	.113
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.281*	.220	.268*	.149	.141

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ภัยพิบัติ	ค่านิยมของลูกค้า	สมาคม	การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่ม ลูกค้า	การสื่อสารและการตลาด
กระแสเงินสด	.133	.343**	-.186	.279*	.450**
กำไร	.121	.413**	.034	.383**	.398**
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่าง มีประสิทธิภาพ	.047	.412**	-.097	.320*	.519**
การเติบโตของรายได้	.129	.515**	.217	.313*	.362**
ระบบคุณภาพองค์กร	-.184	.387**	-.140	.450**	.341**
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง ช่วง	.176	.251	.256	.209	.260
ประวัติองค์กร	-.037	-.038	.236	.112	.024
การมีพันธมิตรที่ดี	-.096	.220	.237	.073	.023
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการ ประเมินประสิทธิภาพ	.189	-.091	.312*	.082	.075
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.331*	.079	.370**	.226	.343**
สัญญา	.177	.197	.202	-.156	-.013
การควบคุมต้นทุน	.040	.478**	-.010	.109	.441**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและ ข้อตกลงในการชำระเงิน	.023	.186	-.091	.239	.461**
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด	.136	.254	.023	.288*	.361**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การสร้างภาพเชิงพอใจ	การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	มีความรักต่อองค์กร	ความรู้สามารถ วิทยาลัยศัน กลยุทธ์	การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
กระแสเงินสด	.362**	.221	.242	.541**	.428**
กำไร	.427**	.520**	.230	.391**	.270*
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.495**	.425**	.293*	.394**	.348**
การเติบโตของรายได้	.389**	.526**	.161	.288*	.260
ระบบคุณภาพองค์กร	.317*	.513**	.277*	.356**	.300*
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง ช่วง	.253	.276*	.266*	.381**	.459**
ประวัติองค์กร	-.085	.129	.355**	.121	.066
การมีพันธมิตรที่ดี	.002	.314*	.199	.223	.208
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการ ประเมินประสิทธิภาพ	.139	.046	.318*	-.012	.316*
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.177	.175	.457**	.199	.248
สัญญา	.140	.150	.244	.266*	.255
การควบคุมต้นทุน	.387**	.488**	.209	.388**	.491**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและ ข้อตกลงในการชำระเงิน	.331*	.315*	.259	.132	.141
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด	.316*	.407**	.198	.270*	.120

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอ และกล้าลงทุน	มีความรักต่อองค์กร	การพัฒนาความสามารถและ ทักษะของพนักงาน	การทำงานเป็นทีม
กระแสเงินสด	.364**	.483**	.373**	.629**	.468**
กำไร	.558**	.519**	.314*	.480**	.166
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่าง มีประสิทธิภาพ	.579**	.676**	.546**	.449**	.355**
การเติบโตของรายได้	.368**	.559**	.487**	.393**	.229
ระบบคุณภาพองค์กร	.409**	.630**	.488**	.451**	.237
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง ช่วง	.279*	.335*	.401**	.123	.358**
ประวัติองค์กร	-.038	.057	.233	.040	.171
การมีพันธมิตรที่ดี	.262*	.328*	.281*	.317*	.322*
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการ ประเมินประสิทธิภาพ	.289*	.148	.231	.190	.308*
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.183	.176	.212	.168	.375**
สัญญา	.095	.175	.163	.092	.514**
การควบคุมต้นทุน	.364**	.686**	.452**	.383**	.378**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและ ข้อตกลงในการชำระเงิน	.283*	.399**	.278*	.327*	.150
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด	.414**	.544**	.289*	.374**	.173

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไมอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ความสามารถของบุคลากร	ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	ออกแบบมีเอกลักษณ์
กระแสเงินสด	.336*	.407**	.443**	.192	.282*
กำไร	.494**	.534**	.654**	.339**	.400**
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.305*	.525**	.577**	.544**	.444**
การเติบโตของรายได้	.398**	.478**	.663**	.394**	.174
ระบบคุณภาพองค์กร	.544**	.419**	.316*	.392**	.372**
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	.123	.317*	.353**	.421**	.450**
ประวัติองค์กร	.018	.072	.096	.181	.327*
การมีพันธมิตรที่ดี	.218	.484**	.361**	.413**	.313*
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	.059	.048	.056	.209	.223
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.028	.432**	.291*	.267*	.550**
สัญญา	.165	.226	.154	.369**	.419**
การควบคุมต้นทุน	.333*	.562**	.603**	.685**	.349**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.149	.397**	.319*	.499**	.342**
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.354**	.429**	.434**	.210	.507**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	เลือกใช้เทคโนโลยีทันสมัย	กระแสเงินสด	กำไร	การควบคุมรายรับและรายจ่าย อย่างมีประสิทธิภาพ	การเติบโตของรายได้
กระแสเงินสด	.037	1.000	.472**	.519**	.238
กำไร	.133	.472**	1.000	.598**	.679**
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่าง มีประสิทธิภาพ	.264*	.519**	.598**	1.000	.604**
การเติบโตของรายได้	.163	.238	.679**	.604**	1.000
ระบบคุณภาพองค์กร	.246	.385**	.432**	.505**	.369**
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง ช่วง	.345**	.232	.288*	.443**	.319*
ประวัติองค์กร	.215	-.124	.126	.061	.118
การมีพันธมิตรที่ดี	.105	.118	.252	.222	.249
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการ ประเมินประสิทธิภาพ	.430**	.004	-.016	.132	.007
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.429**	.120	.320*	.239	.330*
สัญญา	.288*	.319*	.078	.111	-.005
การควบคุมต้นทุน	.365**	.442**	.489**	.745**	.537**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและ ข้อตกลงในการชำระเงิน	.398**	.349**	.406**	.633**	.347**
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด	.122	.360**	.676**	.531**	.411**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบคุณภาพองค์กร	การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง	ประวัตติงค์กร	การมีพันธมิตรที่ดี	มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ
กระแสเงินสด	.385**	.232	-.124	.118	.004
กำไร	.432**	.288*	.126	.252	-.016
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.505**	.443**	.061	.222	.132
การเติบโตของรายได้	.369**	.319*	.118	.249	.007
ระบบคุณภาพองค์กร	1.000	.359**	.150	.432**	.243
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง	.359**	1.000	.380**	.201	.432**
ประวัตติงค์กร	.150	.380**	1.000	.473**	.379**
การมีพันธมิตรที่ดี	.432**	.201	.473**	1.000	.273*
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	.243	.432**	.379**	.273*	1.000
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.155	.467**	.377**	.330*	.417**
สัญญา	.134	.398**	.297*	.197	.346**
การควบคุมต้นทุน	.512**	.480**	.051	.347**	.158
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.458**	.173	.128	.282*	.217
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.453**	.273*	.223	.191	.089

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	สัญญา	การควบคุมต้นทุน	ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด
กระแสเงินสด	.120	.319*	.442**	.349**	.360**
กำไร	.320*	.078	.489**	.406**	.676**
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.239	.111	.745**	.633**	.531**
การเติบโตของรายได้	.330*	-.005	.537**	.347**	.411**
ระบบคุณภาพองค์กร	.155	.134	.512**	.458**	.453**
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	.467**	.398**	.480**	.173	.273*
ประวัติองค์กร	.377**	.297*	.051	.128	.223
การมีพันธมิตรที่ดี	.330*	.197	.347**	.282*	.191
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	.417**	.346**	.158	.217	.089
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	1.000	.340**	.303*	.363**	.273*
สัญญา	.340**	1.000	.212	.074	.164
การควบคุมต้นทุน	.303*	.212	1.000	.567**	.383**
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.363**	.074	.567**	1.000	.324*
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.273*	.164	.383**	.324*	1.000

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	มีความมุ่งมั่น	การสร้างแรงจูงใจ	มีความรู้ความสามารถ	มีการสื่อสารที่ดี
กระแสเงินสด	.379**	.383**	.269*	.301*	.438**
กำไร	.200	.279*	.467**	.453**	.236
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่าง มีประสิทธิภาพ	.333*	.531**	.377**	.356**	.371**
การเติบโตของรายได้	.288*	.352**	.476**	.415**	.208
ระบบคุณภาพองค์กร	.317*	.547**	.471**	.249	.225
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้าง ช่วง	.522**	.423**	.324*	.188	.190
ประวัติองค์กร	.337*	.117	.077	.091	.090
การมีพันธมิตรที่ดี	.238	.131	.111	.078	-.018
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการ ประเมินประสิทธิภาพ	.288*	.263*	.218	.151	.035
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.369**	.126	.183	.226	.072
สัญญา	.585**	.404**	.338*	.268*	.397**
การควบคุมต้นทุน	.399**	.493**	.347**	.238	.283*
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและ ข้อตกลงในการชำระเงิน	.219	.358**	.384**	.262*	.219
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความประหยัด	.250	.376**	.233	.412**	.301*

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่บนสื่อออนไลน์  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ซัพพลายเออร์	ผู้รับจ้างช่วง	พันธมิตรภายนอก	การสนับสนุนจากองค์กร
กระแสเงินสด	.392**	.578**	.460**	.121	.178
กำไร	.601**	.368**	.463**	.416**	.518**
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.367**	.386**	.558**	.347**	.361**
การเติบโตของรายได้	.463**	.333*	.367**	.298*	.324*
ระบบคุณภาพองค์กร	.353**	.428**	.424**	.400**	.266*
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	.365**	.326*	.407**	.318*	.406**
ประวัติองค์กร	.258	.179	.234	.460**	.282*
การมีพันธมิตรที่ดี	.154	.433**	.386**	.451**	.296*
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	.281*	.185	-.058	.274*	.415**
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.309*	.408**	.262*	.170	.408**
สัญญา	.116	.286*	.116	.242	.346**
การควบคุมต้นทุน	.342**	.398**	.555**	.411**	.306*
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.311*	.409**	.480**	.365**	.237
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.430**	.328*	.451**	.388**	.555**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	แผนงาน	ความชำนาญ	การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม
กระแสเงินสด	.601**	.434**	.255	.374**
กำไร	.313*	.553**	.339**	.330*
การควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	.543**	.313*	.177	.270*
การเติบโตของรายได้	.332*	.352**	.277*	.309*
ระบบคุณภาพองค์กร	.540**	.462**	.325*	.544**
การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	.329*	.153	.294*	.307*
ประวัติองค์กร	.062	.233	.322*	.185
การมีพันธมิตรที่ดี	.404**	.406**	.325*	.461**
มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ	.074	.096	.214	.304*
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	.246	.277*	.385**	.349**
สัญญา	.144	.093	.349**	.343**
การควบคุมต้นทุน	.507**	.207	.174	.306*
ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	.439**	.230	.257	.274*
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	.403**	.465**	.422**	.497**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น99%)

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ตลาดแรงงาน	วัสดุอุปกรณ์	ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินงาน	นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	มีการจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.121	.264*	.214	.302*	.384**
มีความมุ่งมั่น	.053	.244	.072	.221	.171
การสร้างแรงจูงใจ	-.059	.083	.130	.174	.283*
มีความรู้ความสามารถ	-.125	.238	.081	.107	.161
มีการสื่อสารที่ดี	.143	.170	-.082	.257	.167
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.028	.280*	.100	.160	.199
ซับซ้อนหลายเออร์	.260	.156	.144	.170	.248
ผู้รับจ้างช่วง	.254	.432**	.096	.076	.376**
พันธมิตรภายนอก	-.043	-.024	.145	-.158	.121
การสนับสนุนจากองค์กร	.037	.038	.179	-.031	.154
แผนงาน	.300*	.381**	.041	.114	.119
ความชำนาญ	.082	.216	.061	.200	.123
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	-.139	-.023	.250	.073	.308*
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	-.067	.011	.212	.039	.103

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การมีสาธารณูปโภคเข้าถึงพื้นที่	เศรษฐกิจของประเทศดี	การมีเสถียรภาพ	เสถียรภาพทางการเมือง	การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.167	.247	.283*	.176	.022
มีความมุ่งมั่น	-.149	.282*	.336*	.076	-.107
การสร้างแรงจูงใจ	.046	.335*	.387**	.337*	-.040
มีความรู้ความสามารถ	.096	.383**	.314*	.238	-.072
มีการสื่อสารที่ดี	.033	.179	.174	.067	.000
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.220	.211	.126	.200	.187
ซัพพลายเออร์	.181	.111	.218	.170	.199
ผู้รับจ้างช่วง	.262*	.309*	.161	.113	.245
พันธมิตรภายนอก	.144	.034	.248	.170	.158
การสนับสนุนจากองค์กร	.308*	.089	.324*	.303*	.147
แผนงาน	.093	.185	.240	.050	.193
ความชำนาญ	.279*	.244	.300*	.231	.042
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.204	.172	.134	.274*	.112
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.036	.074	.198	.138	.138

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ภัยพิบัติ	ค่านิยมของลูกค้า	สมาคม	การวิเคราะห์และเข้าใจกลุ่มลูกค้า	การสื่อสารและการตลาด
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.194	.358**	.135	.028	.291*
มีความมุ่งมั่น	.081	.288*	-.042	.228	.239
การสร้างแรงจูงใจ	.089	.292*	-.007	.398**	.167
มีความรู้ความสามารถ	.370**	.333*	-.012	.298*	.370**
มีการสื่อสารที่ดี	.048	.297*	-.078	.203	.357**
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.201	.317*	.126	.355**	.408**
ซัพพลายเออร์	.166	.102	.313*	.252	.247
ผู้รับจ้างช่วง	-.009	.341**	.009	.307*	.479**
พันธมิตรภายนอก	-.046	.165	.142	.203	.147
การสนับสนุนจากองค์กร	.308*	.200	.171	.303*	.193
แผนงาน	.186	.297*	.017	.188	.417**
ความชำนาญ	.227	.292*	-.028	.433**	.200
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.102	.201	.177	.320*	.024
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.231	.324*	.179	.211	.117

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การสร้างค่านิยมพอใจ	การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	มีความรักต่อองค์กร	ความรู้ความสามารถ ทัศนคติ บุคลิกภาพ	การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.249	.280*	.343**	.315*	.330*
มีความมุ่งมั่น	.447**	.319*	.318*	.447**	.365**
การสร้างแรงจูงใจ	.369**	.379**	.209	.261*	.265*
มีความรู้ความสามารถ	.548**	.310*	.411**	.360**	.226
มีการสื่อสารที่ดี	.307*	.095	.145	.364**	.284*
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.418**	.309*	.165	.393**	.143
ซัพพลายเออร์	.162	.263*	.321*	.349**	.226
ผู้รับจ้างช่วง	.291*	.387**	.253	.457**	.195
พันธมิตรภายนอก	-.001	.380**	.111	.059	.248
การสนับสนุนจากองค์กร	.346**	.303*	.128	.175	.181
แผนงาน	.317*	.276*	.389**	.424**	.215
ความชำนาญ	.264*	.259	.301*	.306*	.208
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.105	.477**	.180	.241	.194
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.182	.449**	.237	.348**	.181

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ	มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอ และกล้าลงทุน	มีความรักต่อองค์กร	การพัฒนาความสามารถและ ทักษะของพนักงาน	การทำงานเป็นทีม
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	.089	.290*	.452**	.216	.445**
มีความมุ่งมั่น	.333*	.461**	.512**	.397**	.372**
การสร้างแรงจูงใจ	.211	.351**	.321*	.286*	.274*
มีความรู้ความสามารถ	.405**	.344**	.331*	.320*	.273*
มีการสื่อสารที่ดี	.339**	.253	.216	.302*	.239
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.404**	.432**	.288*	.451**	.194
ซัพพลายเออร์	.176	.454**	.263*	.349**	.471**
ผู้รับจ้างช่วง	.327*	.462**	.462**	.394**	.383**
พันธมิตรภายนอก	.185	.370**	.227	.244	.117
การสนับสนุนจากองค์กร	.384**	.442**	.270*	.166	.406**
แผนงาน	.358**	.546**	.514**	.474**	.393**
ความชำนาญ	.351**	.331*	.360**	.573**	.173
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.136	.321*	.167	.214	.102
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่ เหมาะสม	.298*	.463**	.245	.313*	.263*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ความสามารถของบุคลากร	ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	การสร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	ออกแบบมีเอกลักษณ์
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.239	.348**	.354**	.446**	.389**
มีความมุ่งมั่น	.422**	.254	.277*	.502**	.367**
การสร้างแรงจูงใจ	.560**	.247	.280*	.367**	.242
มีความรู้ความสามารถ	.363**	.459**	.243	.376**	.398**
มีการสื่อสารที่ดี	.236	.123	.104	.255	.330*
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.273*	.287*	.425**	.202	.265*
ซัพพลายเออร์	.212	.522**	.517**	.409**	.436**
ผู้รับจ้างช่วง	.166	.505**	.504**	.508**	.458**
พันธมิตรภายนอก	.360**	.304*	.287*	.345**	.296*
การสนับสนุนจากองค์กร	.339**	.440**	.321*	.259	.377**
แผนงาน	.123	.604**	.436**	.479**	.481**
ความชำนาญ	.461**	.341**	.204	.147	.379**
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.371**	.373**	.278*	.250	.489**
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.382**	.521**	.282*	.308*	.511**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	กระแสเงินสด	กำไร	การควบคุมรายรับและรายจ่าย อย่างมีประสิทธิภาพ	การเติบโตของรายได้
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	.254	.379**	.200	.333*	.288*
มีความมุ่งมั่น	.223	.383**	.279*	.531**	.352**
การสร้างแรงจูงใจ	.211	.269*	.467**	.377**	.476**
มีความรู้ความสามารถ	.173	.301*	.453**	.356**	.415**
มีการสื่อสารที่ดี	.140	.438**	.236	.371**	.208
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.125	.392**	.601**	.367**	.463**
ซับซ้อนแอร์	.209	.578**	.368**	.386**	.333*
ผู้รับจ้างช่วง	.115	.460**	.463**	.558**	.367**
พันธมิตรภายนอก	.287*	.121	.416**	.347**	.298*
การสนับสนุนจากองค์กร	.108	.178	.518**	.361**	.324*
แผนงาน	.138	.601**	.313*	.543**	.332*
ความชำนาญ	.066	.434**	.553**	.313*	.352**
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.376**	.255	.339**	.177	.277*
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่ เหมาะสม	.444**	.374**	.330*	.270*	.309*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบคุณภาพองค์กร	การคัดเลือก ซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	ประวัตติองค์กร	การมีพันธมิตรที่ดี	มีการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพ
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.317*	.522**	.337*	.238	.288*
มีความมุ่งมั่น	.547**	.423**	.117	.131	.263*
การสร้างแรงจูงใจ	.471**	.324*	.077	.111	.218
มีความรู้ความสามารถ	.249	.188	.091	.078	.151
มีการสื่อสารที่ดี	.225	.190	.090	-.018	.035
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.353**	.365**	.258	.154	.281*
ซัพพลายเออร์	.428**	.326*	.179	.433**	.185
ผู้รับจ้างช่วง	.424**	.407**	.234	.386**	-.058
พันธมิตรภายนอก	.400**	.318*	.460**	.451**	.274*
การสนับสนุนจากองค์กร	.266*	.406**	.282*	.296*	.415**
แผนงาน	.540**	.329*	.062	.404**	.074
ความชำนาญ	.462**	.153	.233	.406**	.096
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.325*	.294*	.322*	.325*	.214
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.544**	.307*	.185	.461**	.304*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	สัญญา	การควบคุมต้นทุน	ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลา และข้อตกลงในการชำระเงิน	เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดย คำนึงถึงความปลอดภัย
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	.369**	.585**	.399**	.219	.250
มีความมุ่งมั่น	.126	.404**	.493**	.358**	.376**
การสร้างแรงจูงใจ	.183	.338*	.347**	.384**	.233
มีความรู้ความสามารถ	.226	.268*	.238	.262*	.412**
มีการสื่อสารที่ดี	.072	.397**	.283*	.219	.301*
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.309*	.116	.342**	.311*	.430**
ซัพพลายเออร์	.408**	.286*	.398**	.409**	.328*
ผู้รับจ้างช่วง	.262*	.116	.555**	.480**	.451**
พันธมิตรภายนอก	.170	.242	.411**	.365**	.388**
การสนับสนุนจากองค์กร	.408**	.346**	.306*	.237	.555**
แผนงาน	.246	.144	.507**	.439**	.403**
ความชำนาญ	.277*	.093	.207	.230	.465**
การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	.385**	.349**	.174	.257	.422**
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่ เหมาะสม	.349**	.343**	.306*	.274*	.497**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	มีความมุ่งมั่น	การสร้างแรงจูงใจ	มีความรู้ความสามารถ	มีการสื่อสารที่ดี
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และ ตรวจสอบได้	1.000	.512**	.437**	.237	.308*
มีความมุ่งมั่น	.512**	1.000	.592**	.495**	.427**
การสร้างแรงจูงใจ	.437**	.592**	1.000	.529**	.380**
มีความรู้ความสามารถ	.237	.495**	.529**	1.000	.385**
มีการสื่อสารที่ดี	.308*	.427**	.380**	.385**	1.000
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.337*	.339**	.409**	.380**	.342**
ซัพพลายเออร์	.464**	.327*	.282*	.169	.115
ผู้รับจ้างช่วง	.300*	.352**	.222	.164	.327*
พันธมิตรภายนอก	.171	.190	.328*	.208	.265*
การสนับสนุนจากองค์กร	.267*	.189	.397**	.433**	.275*
แผนงาน	.406**	.477**	.139	.274*	.260
ความชำนาญ	.203	.323*	.426**	.504**	.294*
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.359**	.258	.426**	.351**	.218
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่ เหมาะสม	.286*	.323*	.323*	.471**	.329*

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ซัพพลายเออร์	ผู้รับจ้างช่วง	พันธมิตรภายนอก	การสนับสนุนจากองค์กร
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.337*	.464**	.300*	.171	.267*
มีความมุ่งมั่น	.339**	.327*	.352**	.190	.189
การสร้างแรงจูงใจ	.409**	.282*	.222	.328*	.397**
มีความรู้ความสามารถ	.380**	.169	.164	.208	.433**
มีการสื่อสารที่ดี	.342**	.115	.327*	.265*	.275*
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	1.000	.387**	.394**	.338*	.504**
ซัพพลายเออร์	.387**	1.000	.487**	.298*	.289*
ผู้รับจ้างช่วง	.394**	.487**	1.000	.397**	.277*
พันธมิตรภายนอก	.338*	.298*	.397**	1.000	.496**
การสนับสนุนจากองค์กร	.504**	.289*	.277*	.496**	1.000
แผนงาน	.321*	.681**	.630**	.199	.176
ความชำนาญ	.447**	.364**	.347**	.385**	.390**
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.353**	.437**	.317*	.444**	.326*
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.352**	.437**	.314*	.342**	.421**

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ง.1 (ต่อ)

ปัจจัย	แผนงาน	ความชำนาญ	การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม
มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส และตรวจสอบได้	.406**	.203	.359**	.286*
มีความมุ่งมั่น	.477**	.323*	.258	.323*
การสร้างแรงจูงใจ	.139	.426**	.426**	.323*
มีความรู้ความสามารถ	.274*	.504**	.351**	.471**
มีการสื่อสารที่ดี	.260	.294*	.218	.329*
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	.321*	.447**	.353**	.352**
ซัพพลายเออร์	.681**	.364**	.437**	.437**
ผู้รับจ้างช่วง	.630**	.347**	.317*	.314*
พันธมิตรภายนอก	.199	.385**	.444**	.342**
การสนับสนุนจากองค์กร	.176	.390**	.326*	.421**
แผนงาน	1.000	.434**	.208	.477**
ความชำนาญ	.434**	1.000	.463**	.567**
การเข้ามาส่วนร่วมของลูกค้า	.208	.463**	1.000	.672**
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	.477**	.567**	.672**	1.000

(\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 95%, \*\* มีความสัมพันธ์ร่วมที่ระดับความเชื่อมั่น 99%)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารประกอบการประชุมวิชาการวิศวกรรมโยธาแห่งชาติ ครั้งที่ 22

PROCEEDINGS OF THE 22<sup>nd</sup> NATIONAL CONVENTION ON CIVIL ENGINEERING

“เทคโนโลยีเขียวเพื่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างยั่งยืน”

GREEN TECHNOLOGY FOR SUSTAINABLE INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

VOLUME 1:

วิศวกรรมโครงสร้างและวิศวกรรมการบริหารงานก่อสร้าง  
(Structural Engineering & Construction Engineering and Management)

18-20 กรกฎาคม 2560

ณ เดอะกรีนเนอรี รีสอร์ท เขาใหญ่  
อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา

จัดโดย

สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์และสถาปัตยกรรมศาสตร์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

สาขาวิชาวิศวกรรมโยธา สำนักวิชาวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

และสมาคมวิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์

ผู้สนับสนุนหลักอย่างเป็นทางการ

บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
หากมีการฉีกขาด หักสั้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

CEM286	กลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้รับเหมาในการประมูลงานที่มีผลกระทบต่อภาระประมูลงาน Effect of contractor business strategies on winning a contract รัฐวิชัย ชนานรินทร์กุล และ จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง	738
CEM287	ปัจจัยสำคัญสำหรับการจัดการทรัพยากรที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง The Important Factors for Resources Management Influencing Success of Construction Projects อดิเทพ กุลสอน และ วุฒิชัย ชาติพัฒนานันท์	745
CEM293	ผลกระทบของความเครียดในการทำงานต่อประสิทธิภาพการทำงานและแนวทางจัดการความเครียดใน การทำงานของบุคลากรในสายงานก่อสร้างกรณีศึกษา: องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ในเขตอำเภอเมือง อุตรดิตถ์ The Effect of Work Stress on the Job Performance and Work stress Management of Construction Professionals: A Case Study of Local Administrative Organizations, Amphoe Mueang Uttaradit, Thailand เอกพิสิษฐ์ บรรจงเกลี้ยง	754
CEM303	การเปรียบเทียบระบบรางกว้าง 1.0 เมตร (Meter Gauge) และระบบรางกว้าง 1.435 เมตร (Standard Gauge) ด้วยการประยุกต์ใช้วิธีไวโกรม์และกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ Comparison of Advantage and Disadvantage between the 1.0 meter Rail Width (Meter Gauge) and 1.435 meter Rail Width (STD Gauge) using VIKOR and AHP เทอดธิดา ทิพย์รัตน์ และ วิสิทธิ์ อดิศยพงศา	765
CEM304	ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในงานก่อสร้างสะพานและทางลอดกรมทางหลวง Factor of Construction Delay: The Project of Bridge and Underpass of Department of Highways ปริญญาชัย โสมบุตร และ สรกานต์ ศรีทองอ่อน	770
CEM311	การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีแบบจำลองสารสนเทศอาคาร (Building Information Modeling) ในการ ตรวจสอบความถูกต้องของแบบก่อสร้างในช่วงการก่อสร้างของผู้รับเหมา The Application of Building Information Modeling Technology to Verify the Construction Drawings during Construction Phase of Contractors พิเชษฐ สุขเสกสรรค์, ถลชนันท์ เย็นประเสริฐ, ปรีชา เชื้อวชิรินทร์ และ ธนกิจ รอดเย็น	779
CEM319	การพัฒนาเกณฑ์คะแนนแบบชี้แจงเพื่อการประเมินความสูญเสียการติดตั้งระบบสุขาภิบาล Scoring Rubrics Development for Evaluating Installation Loss of Sanitary Systems ฉิติ สังข์ทองด่าง, เด่นชัย วรเดชจำเริญ, และ วิรัช เลิศไพฑูรย์พันธ์	785
CEM323	การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจการทุจริตคอร์รัปชันการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ Exploratory Factors Analysis of the Corruption Government Procurement ธนายุทธ ไชยทรงรัตน์, ณรงค์ เหลืองบุตรนาถ และ พีรณิธิ อักษร	792
CEM325	การพัฒนาโครงข่ายประสาทเทียมเพื่อประเมินการสูญเสียงานระบบสุขาภิบาล Neural Networks Development for Loss Evaluation of Sanitary System Installation ไพจิตร ผาวัน และ เด่นชัย วรเดชจำเริญ	797
CEM338	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง : มุมมองผู้บริหารและ วิศวกรโครงการ Factors Affecting the Success of New Building Contractors: A View from Executives and Project Engineers จิตตวัฒน์ จิตสำรวย, จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง และ สุวัฒน์ ธีรเศรษฐ์	804
CEM342	การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานบำรุงสะพานในเขตชุมชนในภูมิภาคด้วยระบบ DRR-BMMS 4.0 Efficiency Enhancement of Maintenance Management for Provincial Bridges using DRR-BMMS 4.0 System กิตติ มโนคุณ, วิศว์ รตนโชติ, ครรชิต อัมสมบติ, วิศณุ ทรัพย์สมผล และ ทศพล บีนแก้ว	810



## ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

: มุมมองผู้บริหารและวิศวกรโครงการ

Factors Affecting the Success of New Building Contractors

: A View from Executives and Project Engineers

จิตตวัฒน์ จิตสำรวย<sup>\*</sup> จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง<sup>\*</sup> และ สุวัฒน์ ธีรเศรษฐ์

<sup>1</sup> สาขาวิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
กรุงเทพมหานคร

<sup>\*</sup>Corresponding author, E-mail address: Trokchangman@gmail.com

### บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยลักษณะองค์กรที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยใช้แบบสอบถามในการสำรวจและสอบถามผู้ปฏิบัติงานก่อสร้างทั้งกลุ่มผู้บริหารและวิศวกร โดยนำข้อมูลวิเคราะห์ผลระดับความมีอิทธิพลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง และจากนั้นวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทดสอบความเหมือนและความแตกต่างในการเลือกปัจจัยของผู้ตอบทั้งสองระดับ โดยการเปรียบเทียบระดับความมีอิทธิพล และทดสอบสมมติฐานโดยใช้สถิติทดสอบ Mann-Whitney U Test เพื่อเปรียบเทียบความเห็นของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่ม ผลการวิจัย พบว่า ทั้งกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งเหมือนกันถึงร้อยละ 98 ดังนั้นสามารถหาปัจจัยร่วมพร้อมน้ำหนักความสำคัญระหว่างกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มได้ดังนี้ ด้านองค์กร (50%) ด้านโครงการ (30%) และด้านภายนอก (20%) ซึ่งจากผลการศึกษายังคงกล่าวนี้เป็นประโยชน์ในการนำไปปรับปรุงการดำเนินงานขององค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง รวมถึงองค์กรรับเหมาก่อสร้างทุกประเภทได้

คำสำคัญ: ปัจจัย, ความสำเร็จ, การก่อสร้างอาคาร, ผู้รับเหมาที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง

### Abstract

The main aim of this research aims to study such the factors affecting to success of new building contractors. Questionnaire were used in the survey asked a random both group of executives and engineer. The data processing analysis of opinion on the factor affecting the success of new building contractors. Then analyzed the data to test the similarities and differences in the selection of factors for answerer at both levels. These data

will be compared level of influence and used hypothesis testing by Mann-Whitney U Test to compare the opinions of both groups. The results show that both group of executives and engineers had the same opinion on factors affecting the success of new building contractors of 98%. Therefore, it is able to find the factors with the weights between the two groups; organizational area (50%), project area (30%) and external area (20%). The results of these studies are useful in applied and adapted to the building contractors and all types of construction organizations to drive the organization to succeed in its operations.

Keywords: factor, success, building, new building contractor

### 1. คำนำ

ในปัจจุบันประเทศไทยมีการก่อสร้างบ้านพักอาศัยบนที่ดินเดิมของผู้ว่าจ้างเองจำนวนมาก เนื่องจากลักษณะครอบครัวในปัจจุบันเป็นครอบครัวขนาดเล็กทำให้ผู้ที่มิที่ดินอยู่แล้วต้องการขยายระหว่างคนสองรุ่นหรือมีความต้องการสร้างบ้านหลังใหม่แทนหลังเดิม เพื่อให้มีความเหมาะสมกับสถานะความเป็นอยู่ในปัจจุบันมากขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อเจริญเติบโตของธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัย และมีผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยหน้าใหม่ซึ่งยังไม่มีเสถียรภาพในหลายๆด้าน เกิดขึ้นจำนวนมาก

ดังนั้นการศึกษปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยลักษณะองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพนั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญในบริหารจัดการธุรกิจรับสร้างบ้านพักอาศัย เนื่องจากปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยหน้าใหม่ที่ยังไม่มีเสถียรภาพนั้น มีข้อจำกัดและความแตกต่างจากปัจจัยความสำเร็จของผู้รับเหมาทั่วไป ซึ่งถ้าหากผู้รับเหมาที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งทราบถึงปัจจัยเหล่านั้นจะช่วยให้สามารถเลือกวิธีการดำเนินการที่สอดคล้องกับปัจจัยนั้น แล้วเพิ่มโอกาสในการประสบผลสำเร็จต่อองค์กรมากขึ้น



### 3. ผลการศึกษาและอภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการและวิศวกรโครงการ จำนวนทั้งหมด 57 คน ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กร ระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งปัจจุบัน และคุณวุฒิทางการศึกษา ส่วนข้อมูลลักษณะทั่วไปขององค์กร ได้แก่ ประเภทของงานหรือโครงการที่ดำเนินการอยู่ ระยะเวลารวมทั้งองค์กรก่อตั้ง จำนวนโครงการที่รับและมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณต่อปีขององค์กร ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 89.5 ซึ่งอยู่ในช่วงอายุ 25-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.9 และตำแหน่งงานในองค์กรส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 54.4 คือวิศวกรโครงการ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมโยธา ร้อยละ 77.2 และมีระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งส่วนใหญ่ คือ 1-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 49.1

ลักษณะงานหรือโครงการส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ การรับสร้างบ้านครบวงจร คิดเป็นร้อยละ 33.4 รองลงมาคือการรับเหมาก่อสร้างงานทุกประเภท คิดเป็นร้อยละ 24.5 โดยการรับสร้างเฉพาะตัวบ้าน การใช้โครงสร้างหล่อในที่ และการใช้โครงสร้างสำเร็จรูปมีสัดส่วนที่เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 13.3 ส่วนระยะเวลาขององค์กรจนถึงปัจจุบัน ร้อยละ 45.6 คือ ช่วงระยะเวลา 1-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 45.6 โดยจำนวนโครงการที่รับต่อปีส่วนใหญ่มีจำนวนน้อยกว่า 10 หลัง ซึ่งมีมูลค่าเฉลี่ยรวม 20-50 ล้านบาทต่อปี คิดเป็น ร้อยละ 40.4

ผลการวิเคราะห์ระดับความมีอิทธิพลของแต่ละปัจจัยและทดสอบสมมติฐานเพื่อเปรียบเทียบความเหมือนและแตกต่างของความคิดเห็นของกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรที่มีต่อปัจจัย แสดงดังตารางที่ 1

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของ ผู้รับเหมาก่อสร้าง บ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่ม ก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความ มีอิทธิพล		ความ แตกต่าง ระหว่าง ผู้บริหารและ วิศวกร	p- value
	ผู้บริหาร	วิศวกร		
ตลาดแรงงาน	4.00	4.06	ไม่แตกต่าง	0.694
วัสดุอุปกรณ์	4.19	4.06	ไม่แตกต่าง	0.380
ดอกเบี้ยเงินกู้ในการ ดำเนินธุรกิจ	3.27	3.45	ไม่แตกต่าง	0.412
นโยบายสนับสนุนของ รัฐบาล	3.38	3.61	ไม่แตกต่าง	0.391
การจัดงานเพื่อให้เกิด การเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4.04	4.06	ไม่แตกต่าง	0.858
ระบบสาธารณูปโภคใน การดำเนินธุรกิจ	3.54	4.03	แตกต่าง	0.014

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่แสดงความเหมือนและแตกต่างของความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกรต่อความสำเร็จขององค์กรก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อ ความสำเร็จของ ผู้รับเหมาก่อสร้าง บ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่ม ก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความ มีอิทธิพล		ความ แตกต่าง ระหว่าง ผู้บริหาร และวิศวกร	p- value
	ผู้บริหาร	วิศวกร		
เศรษฐกิจดี	3.88	3.77	ไม่แตกต่าง	0.658
เสถียรภาพของธุรกิจรับ สร้างบ้าน	3.81	4.1	ไม่แตกต่าง	0.166
เสถียรภาพทางการเมือง	3.31	3.71	ไม่แตกต่าง	0.132
การแข่งขันที่สูงในธุรกิจ รับสร้างบ้าน	4.04	4.06	ไม่แตกต่าง	0.912
ภัยพิบัติ	3.23	3.52	ไม่แตกต่าง	0.286
ค่านิยมของลูกค้า	3.77	3.84	ไม่แตกต่าง	0.96
สมาคม	3.77	3.55	ไม่แตกต่าง	0.357
การวิเคราะห์และเข้าใจ กลุ่มลูกค้า	3.92	4.19	ไม่แตกต่าง	0.207
การสื่อสารและ การตลาด	4.23	4.19	ไม่แตกต่าง	0.791
การสร้างความพึงพอใจ	4.27	4.39	ไม่แตกต่าง	0.666
การเปิดให้ลูกค้ามีส่วน ร่วมอย่างเหมาะสม	4.12	4.03	ไม่แตกต่าง	0.993
มีความรักต่อองค์กร	4.46	4.26	ไม่แตกต่าง	0.29
ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	4.42	4.35	ไม่แตกต่าง	0.77
การเจรจาและสื่อสาร อย่างมีประสิทธิภาพ	4.42	4.16	ไม่แตกต่าง	0.289
ทักษะการแก้ปัญหาและ ความเป็นผู้นำ	4.38	4.48	ไม่แตกต่าง	0.529
มีการบริหารความเสี่ยง อยู่เสมอและกล้าลงทุน	4.15	4.26	ไม่แตกต่าง	0.348
มีความรักต่อองค์กร	4.19	4.03	ไม่แตกต่าง	0.568
การพัฒนา ความสามารถและทักษะ	4.12	4.19	ไม่แตกต่าง	0.577
การทำงานเป็นทีมและ กำหนดหน้าที่ที่เหมาะสม	4.42	4.19	ไม่แตกต่าง	0.213
ความสามารถของ บุคลากร	4.08	4.35	ไม่แตกต่าง	0.098
ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และพัฒนาอยู่เสมอ	4.38	4.39	ไม่แตกต่าง	0.887
ราคาของผลิตภัณฑ์มี ความเหมาะสม	4.23	4.45	ไม่แตกต่าง	0.562
สร้างแบรนด์หรือ เอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	4.38	4.42	ไม่แตกต่าง	0.815
ออกแบบมีเอกลักษณ์	4.04	4.06	ไม่แตกต่าง	0.986
เลือกใช้เทคโนโลยีที่ ทันสมัย	3.96	4.03	ไม่แตกต่าง	0.952

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่แสดงความเหมือนและแตกต่างของความคิดเห็นจากผู้บริหารและวิศวกรต่อความสำเร็จขององค์กรก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง (ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพล		ความแตกต่างระหว่างผู้บริหารและวิศวกร	p-value
	ผู้บริหาร	วิศวกร		
กระแสนเงินสด	4.15	4.26	ไม่แตกต่าง	0.655
กำไร	3.92	4.39	ไม่แตกต่าง	0.025
ควบคุมรายรับ/รายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	4.19	4.39	ไม่แตกต่าง	0.360
การเติบโตของรายได้	4.04	4.16	ไม่แตกต่าง	0.616
ระบบคุณภาพองค์กร	4.08	4.16	ไม่แตกต่าง	0.622
การคัดเลือกซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	4.12	3.90	ไม่แตกต่าง	0.291
ประวัติองค์กร	4.00	3.77	ไม่แตกต่าง	0.414
พันธมิตรที่ดี	4.19	4.03	ไม่แตกต่าง	0.390
การจัดเก็บข้อมูล/การประเมินผลดำเนินการ	3.92	3.61	ไม่แตกต่าง	0.320
ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	4.04	3.94	ไม่แตกต่าง	0.720
สัญญา	4.31	3.94	ไม่แตกต่าง	0.087
การควบคุมต้นทุน	4.12	4.32	ไม่แตกต่าง	0.261
การสอดคล้องเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	4.04	4.32	ไม่แตกต่าง	0.159
เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่าง ๆ อย่างประหยัด	3.65	4.13	ไม่แตกต่าง	0.036
ข้อสัติย์โปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้	4.62	4.23	ไม่แตกต่าง	0.127
ความมุ่งมั่น	4.19	4.26	ไม่แตกต่าง	0.679
การสร้างแรงจูงใจ	4.31	4.42	ไม่แตกต่าง	0.665
ความรู้ความสามารถ	4.35	4.48	ไม่แตกต่าง	0.537
การสื่อสารที่ดี	4.31	4.39	ไม่แตกต่าง	0.550
การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	3.92	4.26	ไม่แตกต่าง	0.154
ซัพพลายเออร์	4.00	4.23	ไม่แตกต่าง	0.273
ผู้รับจ้างช่วง	4.08	4.19	ไม่แตกต่าง	0.846
พันธมิตรภายนอก	3.96	4.06	ไม่แตกต่าง	0.697
การสนับสนุนจากองค์กร	4.04	4.32	ไม่แตกต่าง	0.109
แผนงาน	4.27	4.23	ไม่แตกต่าง	0.924
ความชำนาญ	4.23	4.52	ไม่แตกต่าง	0.126
การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้	3.92	3.94	ไม่แตกต่าง	0.885
การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	4.08	4.19	ไม่แตกต่าง	0.640

\* ถ้า p-value น้อยกว่า 0.05 แสดงว่าความคิดเห็นของกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรที่มีต่อปัจจัยนั้นแตกต่างกัน

จากตาราง ที่ 1 พิจารณาค่าเฉลี่ยของปัจจัยต่างๆ จำนวน 59 ปัจจัย ที่มีผลต่อความสำเร็จขององค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพหรือเพิ่งเริ่มก่อตั้ง โดยเปรียบเทียบมุมมองระหว่างผู้บริหารและวิศวกร พบว่า ทั้งผู้บริหารและวิศวกรในองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยมีความคิดเห็นต่อ 58 ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จไม่แตกต่างกัน ยกเว้นเพียงปัจจัยเดียวคือ ปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ที่ทั้งสองกลุ่มมีความเห็นแตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่ากลุ่มวิศวกรให้ความสำคัญกับระบบสาธารณูปโภคอำนวยความสะดวกในการดำเนินงานมากกว่ากลุ่มผู้บริหารที่อาจให้ความสำคัญในการบริหารจัดการ การแข่งขันทางการตลาด การเจริญเติบโตของธุรกิจ อย่างไรก็ตามผลข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ทั้งสองกลุ่มมีความเห็นต่อปัจจัยดังกล่าวเหมือนกันถึงร้อยละ 98 ดังนั้นจึงสามารถหาปัจจัยร่วมระหว่างทั้งสองกลุ่มได้ ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 กลุ่มปัจจัยและปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จพร้อมกับน้ำหนักความสำคัญ

ที่	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย	น้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบ
1	ด้านองค์กร	121.09	50%
	การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน	27.95	12%
	ระบบคุณภาพองค์กร	4.12	15%
	พันธมิตรที่ดี	4.11	15%
	สัญญา	4.11	15%
	การคัดเลือกซัพพลายเออร์/ผู้รับจ้างช่วง	4.00	14%
	ระบบสารสนเทศและการสื่อสาร	3.98	14%
	ประวัติองค์กร	3.88	14%
	การจัดเก็บข้อมูล/การประเมินผลดำเนินการ	3.75	13%
	ผู้บริหาร/เจ้าของ	21.67	9%
	ทักษะการแก้ปัญหาและความเป็นผู้นำ	4.44	21%
	ความรู้สามารถ วิสัยทัศน์ กลยุทธ์	4.39	20%
	มีความรักต่อองค์กร	4.35	20%
	การเจรจาและสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	4.28	20%
	มีการบริหารความเสี่ยงอยู่เสมอและกล้าลงทุน	4.21	19%
	ผลิตภัณฑ์	21.19	8%
	สร้างแบรนด์หรือเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์	4.40	21%
	ผลิตภัณฑ์ตรงใจลูกค้า และมีการพัฒนาอยู่เสมอ	4.39	21%
	ราคาของผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสม	4.35	20%
	ออกแบบมีเอกลักษณ์	4.05	19%

ตารางที่ 2 กลุ่มปัจจัยและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จพร้อมกับน้ำหนักความสำคัญ (ต่อ)

ที่	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย	น้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบ
	เลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย	4.00	19%
	บุคลากร	16.80	7%
	การทำงานเป็นทีม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม	4.30	26%
	ความสามารถของบุคลากร	4.23	25%
	การพัฒนาความสามารถและทักษะ	4.16	25%
	มีความรักต่อองค์กร	4.11	24%
	การเงิน	16.80	7%
	ควบคุมรายรับและรายจ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ	4.30	26%
	กระแสเงินสด	4.21	25%
	กำไร	4.18	25%
	การเติบโตของรายได้	4.11	24%
	ลูกค้า	16.68	7%
	การสร้างความพึงพอใจ	4.33	27%
	การสื่อสารและการตลาด	4.21	25%
	การวิเคราะห์และการเข้าใจกลุ่มลูกค้า	4.07	24%
	การเปิดให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอย่างเหมาะสม	4.07	24%
2	<b>ด้านโครงการ</b>	<b>71.39</b>	<b>30%</b>
	ความสัมพันธ์/ความร่วมมือ	20.58	9%
	การสนับสนุนจากองค์กร	4.19	21%
	ผู้รับจ้างช่วง	4.14	20%
	ซัพพลายเออร์	4.12	20%
	การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	4.11	20%
	พันธมิตรภายนอก	4.02	19%
	บุคลากร	17.37	7%
	ความรู้ความสามารถ	4.42	26%
	การสร้างแรงจูงใจ	4.37	25%
	การสื่อสารที่ดี	4.35	25%
	ความมุ่งมั่น	4.23	24%
	การเงิน	16.73	7%
	ข้อสัติย์โปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้	4.40	26%
	การควบคุมต้นทุน	4.23	26%
	ดำเนินงานให้สอดคล้องกับเวลาและข้อตกลงในการชำระเงิน	4.19	25%
	เลือกใช้หรือสรรหาสิ่งต่างๆโดยคำนึงถึงความประหยัด	3.91	23%
	การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน	16.71	7%
	ความชำนาญ	4.39	26%
	แผนงาน	4.25	25%

ตารางที่ 2 กลุ่มปัจจัยและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จพร้อมกับน้ำหนักความสำคัญ (ต่อ)

ที่	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง	ค่าเฉลี่ยระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย	น้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบ
	การเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการที่เหมาะสม	4.14	25%
	การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้า	3.93	24%
3	<b>ด้านภายนอก</b>	<b>49.11</b>	<b>20%</b>
	สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม	15.36	6%
	การแข่งขันที่สูงในธุรกิจรับสร้างบ้าน	4.05	26%
	เสถียรภาพของธุรกิจรับสร้างบ้าน	3.96	26%
	เศรษฐกิจดี	3.82	25%
	เสถียรภาพทางการเมือง	3.53	23%
	สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง	11.53	5%
	วัสดุอุปกรณ์	4.12	36%
	ตลาดแรงงาน	4.04	35%
	ดอกเบี้ยเงินกู้ในการดำเนินธุรกิจ	3.37	29%
	การสนับสนุนภายนอกเพื่อธุรกิจรับสร้างบ้าน	11.37	5%
	การจัดงานเพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	4.05	36%
	ระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจ	3.81	33%
	นโยบายสนับสนุนของรัฐบาล	3.51	31%
	สภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ	10.85	4%
	ค่านิยมของลูกค้า	3.81	35%
	สมาคม	3.65	34%
	ภัยพิบัติ	3.39	31%

จากตารางที่ 2 ซึ่งพิจารณากลุ่มปัจจัยและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จขององค์กรพร้อมกับน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยนั้นๆ โดยแบ่งกลุ่มปัจจัยออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ซึ่งได้แก่ 1. ปัจจัยภายนอก 2. ปัจจัยองค์กร และ 3. ปัจจัยโครงการ โดยแต่ละปัจจัยจะถูกจำแนกปัจจัยย่อยๆตามลำดับ ดังแสดงในตาราง ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลน้ำหนักของแต่ละปัจจัย พบว่า ปัจจัยด้านองค์กร มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุด ถึง 50% ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยการดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน (12%), ผู้บริหาร/เจ้าของ (9%), ผลิตรภัณฑ์ (8%), ลูกค้า (7%), บุคลากร (7%) และ การเงิน (7%) ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากองค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งให้ความสำคัญกับปัจจัยต่างๆที่เกิดขึ้นภายในองค์กร กระบวนการและกลยุทธ์ในดำเนินงาน เพื่อนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ ปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญลำดับรองลงมา คือ ปัจจัยด้านโครงการ คิดเป็น 30% ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยความสัมพันธ์/ความร่วมมือ (8%), การเงิน (7%),

การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน (7%) และบุคลากร (7%) ส่วนปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านภายนอก คิดเป็น 20% ประกอบด้วยปัจจัย สภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจโดยรวม (6%), สภาวะตลาดของต้นทุนงานก่อสร้าง (5%) และสภาวะสังคมและภัยธรรมชาติ (4%) ซึ่งจากน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยภายนอกที่ได้แสดงในตารางข้างต้น แสดงให้เห็นว่าองค์กรรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งนั้น ให้ความสำคัญกับปัจจัยภายนอกน้อยที่สุด โดยจะมีปัจจัยการมุ่งเน้นขององค์กรในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานภายในองค์กรให้แข็งแกร่งแล้วจึงพัฒนาปัจจัยต่างๆของโครงการ และปัจจัยภายนอกตามลำดับ

#### 4. บทสรุป

งานวิจัยนี้ได้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง รวมถึงข้อจำกัดและรายละเอียดของแต่ละปัจจัย โดยการเปรียบเทียบมุมมองระหว่างกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกร ซึ่งจากผลการศึกษารายวิจัย โดยการใช้แบบสอบถามเพื่อสอบถามความคิดเห็นจากผู้บริหารจำนวน 26 คนและวิศวกรจำนวน 31 คน

เมื่อพิจารณาผลการทดสอบสมมติฐานความแตกต่างของระดับความมื่อทธิพลของปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จขององค์กร โดยวิธีสถิติ Mann-Whitney U Test ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.05 พบว่า ทั้งกลุ่มผู้บริหารและกลุ่มวิศวกรมีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จไม่แตกต่างกัน ยกเว้นปัจจัยระบบสาธารณูปโภคในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ซึ่งเป็นปัจจัยที่ผู้บริหารและวิศวกรเห็นแตกต่างกัน และจากการพิจารณากลุ่มปัจจัยและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จขององค์กรพร้อมกับน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยนั้นๆ จะพบว่าปัจจัยด้านองค์กรมีน้ำหนักความสำคัญสูงสุด รองลงมาคือปัจจัยด้านโครงการ และปัจจัยด้านภายนอก ตามลำดับ โดยเมื่อพิจารณาปัจจัยองค์กรซึ่งมีน้ำหนักความสำคัญสูงสุด จะประกอบด้วยปัจจัยย่อยต่างๆ เรียงลำดับตามน้ำหนักความสำคัญ ดังนี้ การดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการดำเนินงาน ผู้บริหาร/เจ้าของผลิตภัณฑ์ ลูกค้า บุคลากร และการเงิน ซึ่งจากผลการศึกษารายวิจัยดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าในองค์ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งให้ความสำคัญต่อกระบวนการดำเนินงานและการพัฒนากระบวนการภายในองค์กร ซึ่งเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการพัฒนาของธุรกิจต่อไป โดยผลจากการศึกษารายวิจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งสามารถที่จะนำข้อมูลและผลการวิเคราะห์ต่างๆ ไปประยุกต์ใช้สำหรับองค์กรผู้รับเหมาก่อสร้างหน้าใหม่หรือองค์กรที่ยังไม่มีเสถียรภาพให้เกิดการปรับปรุงการดำเนินงานตามลำดับความสำคัญของปัจจัยแล้วนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กรต่อไป

#### กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณ สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านและสมาคมไทยรับสร้างบ้าน ในการกระจายและเก็บรวบรวมแบบสอบถาม รวมทั้งขอขอบคุณผู้บริหารและวิศวกรจากกลุ่มตัวอย่างทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม และช่วยให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

#### เอกสารอ้างอิง

- [1] วิบูลย์ สุรสาคร (2557). ดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง: กรณีศึกษาโครงการบ้านจัดสรร. *การประชุมวิชาการสหวิทยาการเอเชียอาคเนย์*, กรุงเทพฯ, 30 เมษายน 2557, หน้า 941-949.
- [2] นันทนัช จินตพิทักษ์ และ อนิรุทธ์ ธงไชย (2551). ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินและระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, ประเทศไทย.
- [3] Ekambaram, P., Thomas, N. and Ziwei, T. (2008). Factors contributing to the success of equipment-intensive subcontractors in construction. *International Journal of Project Management*, 27, pp. 736-744.
- [4] Ziwei, T. and Thomas, N. (2009). Labour-intensive construction sub-contractors: Their critical success factors. *International Journal of Project Management*, 28, pp. 732-740
- [5] สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธุ์ (2546). *ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์*. สำนักพิมพ์เฟื่องฟ้าพรินติ้ง, หน้า 265-295.
- [6] SPSS 1998. SPSS training service by IT service in 2001 Queensland University of Technology.

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นายจิตตวัฒน์ จิตสำรวย  
 วัน เดือน ปีเกิด 6 มีนาคม 2533 ที่จังหวัดนครศรีธรรมราช  
 ที่อยู่ 176/25 The tree Interchange ถ.ประชาราษฎร์สาย 2 บาง  
 ชื่อ กทม. 10800  
 ประวัติการศึกษา 2554 วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมโยธา  
 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

ใบอนุญาตผู้ประกอบ

วิชาชีพวิศวกรรมควบคุม

ระดับภาคีวิศวกร สาขาวิศวกรรมโยธา

เลขทะเบียน ทย.61492

ประสบการณ์ ทำงาน

พ.ศ. 2557 – ปัจจุบัน

ตำแหน่ง วิศวกรปฏิบัติการ

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้