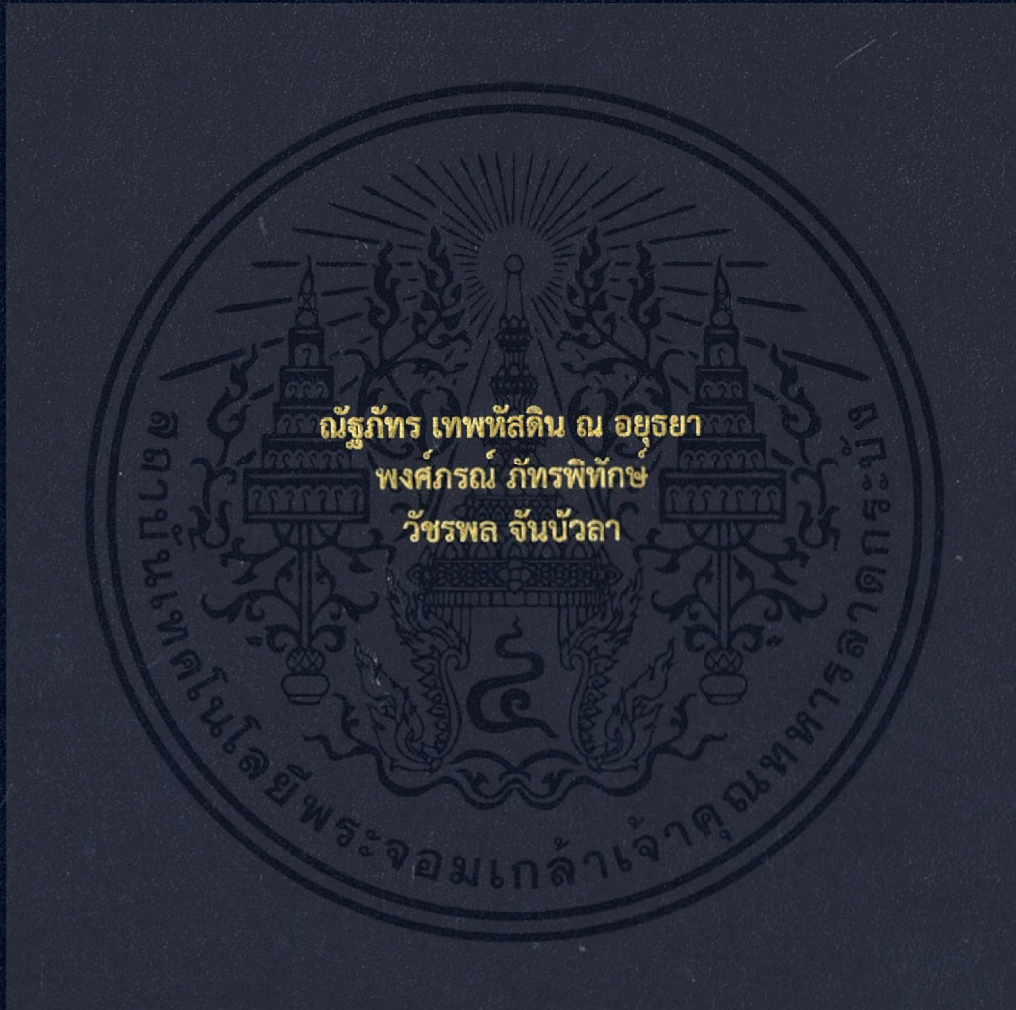


ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ
RELATIONSHIP BETWEEN FACTORS CREATING COMPETITIVE
ADVANTAGE OF CONTRACTORS AT ORGANIZATION AND
PROJECT LEVELS



ปริญญาานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต
ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ปีการศึกษา 2560

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ
RELATIONSHIP BETWEEN FACTORS CREATING COMPETITIVE
ADVANTAGE OF CONTRACTORS AT ORGANIZATION AND
PROJECT LEVELS



ปริญญานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต
ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ปีการศึกษา 2560

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

RELATIONSHIP BETWEEN FACTORS CREATING COMPETITIVE
ADVANTAGE OF CONTRACTORS AT ORGANIZATION AND
PROJECT LEVELS



A SPECIAL PROJECT SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF
THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF
BACHELOR OF CIVIL ENGINEERING
DEPARTMENT OF CIVIL ENGINEERING, FACULTY OF ENGINEERING
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG
ACADEMIC YEAR 2017

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ใบรับรองโครงการพิเศษ

หัวข้อโครงการพิเศษ ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของ
ผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ
RELATIONSHIP BETWEEN FACTORS CREATING COMPETITIVE
ADVANTAGE OF CONTRACTORS AT ORGANIZATION AND
PROJECT LEVELS

นักศึกษา นายณัฐภัทร เทพหัสติน ณ อยุธยา รหัสนักศึกษา 57010455
นายพงศ์ภรณ์ ภัทรพิทักษ์ รหัสนักศึกษา 57010814
นายวัชรพล จินบัวลา รหัสนักศึกษา 57011150
หลักสูตร วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต
สาขาวิชา วิศวกรรมโยธา
อาจารย์ที่ปรึกษา รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง

คณะกรรมการสอบโครงการพิเศษ		ลายมือชื่อ
รศ.ดร.นันทวัฒน์	จรัสโรจน์ธนเดช	
ผศ.สมเกียรติ	ขวัญพลกษ	
ผศ.ดร.วุฒิชัย	ชาติพัฒนานันท์	
รศ.ดร.จักรพงษ์	พงษ์เพ็ง	

ภาควิชาวิศวกรรมโยธารับรองแล้ว

(ผศ.ดร.อาทิตย์ เพชรศศิธร)

หัวหน้าภาควิชาวิศวกรรมโยธา
วันที่..... 4/6/61

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของ ผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ

นายณัฐภัทร	เทพหัสดิน ณ อยุธยา	รหัสนักศึกษา 57010455
นายพงศ์ภรณ์	ภัทรพิทักษ์	รหัสนักศึกษา 57010814
นายวัชรพล	จันบัวลา	รหัสนักศึกษา 57011150

อาจารย์ที่ปรึกษา รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง
ปีการศึกษา 2560

บทคัดย่อ

องค์กรผู้รับเหมาเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ซึ่งต้องมีหน้าที่ในการก่อสร้างให้เป็นไปตามความต้องการของเจ้าของโครงการหรือลูกค้า ในขณะที่องค์กรผู้รับเหมา มีอยู่เป็นจำนวนมาก จึงเกิดการแข่งขันระหว่างองค์กรเพื่อที่จะรับงานก่อสร้างจากลูกค้า ส่งผลให้การแข่งขันในตลาดผู้รับเหมา มีความรุนแรงมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน องค์กรจำเป็นต้องสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเอาชนะในการแข่งขันนี้ถึงจะสามารถดำรงธุรกิจให้อยู่ต่อไปได้ จากการทบทวนงานวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องมีนักวิจัยหลายท่านได้ทำการศึกษาถึง ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรหรือระดับโครงการ แต่ยังไม่มียานวิจัยใดแสดงถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยดังกล่าวในทั้งสองระดับ ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ โดยทำการสำรวจข้อมูลด้วยการออกแบบสอบถามไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้าง หรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมา เพื่อสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ และนำข้อมูลมาทำการวิเคราะห์โดย (1) การทดสอบโครงสร้างปัจจัยและ (2) ทหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการต่อระดับองค์กร ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยในระดับองค์กรสามารถแบ่งเป็น 6 กลุ่มปัจจัย พร้อมน้ำหนักความสำคัญดังนี้ “การบริหารองค์กร” (18.29%) “ทรัพยากรมนุษย์” (17.30%) “การตลาดในงานก่อสร้าง” (16.50%) “องค์กร” (16.10%) “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” (16.10%) และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (15.71%) ส่วนในระดับโครงการแบ่งได้ 4 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” (26.36%) “การบริหารโครงการก่อสร้าง” (25.54%) “ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ” (25.00%) และ “เทคโนโลยีและนวัตกรรมในโครงการก่อสร้าง” (23.10%) ซึ่งปัจจัยในระดับโครงการมีอิทธิพลต่อปัจจัยในระดับองค์กรที่ระดับเท่ากับ 0.93 ซึ่งงานวิจัยนี้จะช่วยสร้างความเข้าใจในโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการมากขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันขององค์กรผู้รับเหมาได้

คำสำคัญ: ความได้เปรียบทางการแข่งขัน, ปัจจัย, ผู้รับเหมา, ความสัมพันธ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Relationship between Factors Creating Competitive Advantage of Contractors at Organization and Project Levels

Mr.Nattapat	Tephadsadin Na Ayutthaya	Student ID.57010455
Mr.Pongporn	Pattharapituck	Student ID.57010814
Mr.Watcharaphon	Chanbuala	Student ID.57011150

Advisor: Assoc.Prof.Dr.Jakrapong Pongpeng
Academic Year 2017

Abstract

Contractor organizations are an important component in construction industry, which is responsible for construction as the needs of project owners or clients. There are a large number of contractors that lead to competition among organizations to get the jobs from clients and the competition in contractor market is fiercer at present. Thus, contractors must create the competitive advantage to win this competition and can keep running businesses. From the literature review, many researchers have studied about factors that create competitive advantage of contractors in organization or project levels. But few research works have shown the relationship of these factors at both levels. Therefore, this research has the objective to find the relationship between factors creating competitive advantage of contractors at organization and project levels by using a questionnaire to take opinions from persons who involve or work in project management or strategy management about the degree of importance of factors. After that, the data were analyzed by (1) testing the structure of factors and (2) finding the level of the influence of factors creating competitive advantage of contractors at the project level on that of organization level. The results show that the factors at the organization level can be grouped into 6 groups with relative weight of importance: "Organization management" (18.29%), "Human resources" (17.30%), "Construction marketing" (16.50%), "Organization" (16.10%), "Organization technology and innovation" (16.10%), and "Financial strength" (15.71%). The factors at project level can be classified into 4 groups: "Personnel in construction project" (26.36%), "Construction project management" (25.54%), "Relationships with stakeholders" (25.00%), and "Construction project technology and innovation" (23.10%). The factors at project level have influenced that of organization level with a value of 0.93. The research result provides more understanding of a structure of factors creating competitive advantage of contractors at organization and project levels and can be used for develop competitiveness of contractor organizations.

Keywords: Competitive advantage, Factors, Contractor, Relationship
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

ปริญญานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์ช่วยเหลืออย่างดี
ยิ่งจาก รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์พิง ที่กรุณาให้คำปรึกษาปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง ให้ความรู้ ความ
เข้าใจ เอาใจใส่ ให้ประสบการณ์ที่ดี ตลอดจนให้คำแนะนำช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหา อันเป็น
ประโยชน์อย่างยิ่งกับโครงการนี้ พวกเราคณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบคุณคณาจารย์ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระ
จอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่ให้ความรู้ในทุกๆรายวิชาที่ศึกษาเพื่อเป็นพื้นฐาน อันเป็น
ประโยชน์ยิ่งในการทำปริญญานิพนธ์เล่มนี้ให้สำเร็จลุล่วงตลอดจนอาจารย์ประจำภาควิชาท่านต่างๆ
ที่ให้คำแนะนำอย่างดียิ่ง

ขอขอบคุณเพื่อนๆ ที่คอยให้คำแนะนำ ช่วยเหลือในการให้คำแนะนำในการทำโครงการ
รวมถึงให้ความรู้ตลอดระยะเวลาที่ได้เรียนรู้ ศึกษาในภาควิชาวิศวกรรมโยธานี้ตลอดมา

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ได้กรุณาให้ข้อมูลโดยการตอบแบบสอบถามความ
เป็นจริงและครบถ้วน

สุดท้ายขอขอบพระคุณ บิดา มารดา อันเป็นที่เคารพรักยิ่ง ซึ่งเป็นผู้ให้ความรักและให้กำลังใจ
ในการสนับสนุนการศึกษาเล่าเรียนของคณะผู้จัดทำมาโดยตลอด ทำให้คณะผู้จัดทำมีวันนี้ได้ คณะ
ผู้จัดทำรู้สึกซาบซึ้งในพระคุณเป็นอย่างสูง

ณัฐภัทร เทพัสติน ณ อยุธยา
พงศ์ภรณ์ ภัทรพิทักษ์
วัชรพล จันบัวลา

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.....	3
1.3 วัตถุประสงค์.....	3
1.4 วิธีการวิจัย.....	3
1.5 ผลที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
1.6 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย.....	4
1.7 ขอบเขตการวิจัย.....	4
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม.....	5
2.1 บทนำ.....	5
2.2 ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	5
2.2.1 ความหมายของความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	5
2.2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	7
2.3 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	7
2.4 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ.....	14
2.5 บทวิเคราะห์.....	25
2.6 กรอบแนวความคิด.....	25
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย.....	28
3.1 รูปแบบการวิจัย.....	28
3.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	28
3.2.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย.....	28
3.2.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	28
3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง.....	28
3.3 เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	29
3.3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	29
3.3.2 การทดสอบเครื่องมือ.....	31

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และ IV ึ่งอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	33
3.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของบุคคลและองค์กร.....	34
3.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ 3: ปัจจัยในระดับองค์กรและระดับโครงการ.....	34
3.4.3 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ 3: ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยในระดับองค์กรและระดับโครงการ.....	36
บทที่ 4 ผลการวิจัย.....	38
4.1 บทนำ.....	38
4.2 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล.....	39
4.3 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2: กลุ่มปัจจัยในระดับองค์กรและโครงการ.....	43
4.3.1 ทดสอบโครงสร้างกลุ่มปัจจัย.....	43
4.4 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3.....	52
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	54
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	54
5.1.1 การทดสอบโครงสร้างปัจจัยเสี่ยง.....	55
5.1.2 การหาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย.....	56
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	56
5.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง.....	56
5.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป.....	56
เอกสารอ้างอิง.....	57
ภาคผนวก.....	59
ภาคผนวก ก. คำนิยามปฏิบัติการ.....	60
ภาคผนวก ข. แบบสอบถาม.....	67
ภาคผนวก ค. ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด.....	81
ภาคผนวก ง. ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ในระดับองค์กรและระดับโครงการ.....	92
ภาคผนวก จ. ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด.....	98
ประวัติผู้เขียน.....	124

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และแจ้งอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมก่อนทำการรวมปัจจัย.....	22
ตารางที่ 2.2 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมหลังทำการรวมปัจจัย.....	24
ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยในระดับองค์กร.....	30
ตารางที่ 3.2 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยในระดับโครงการ.....	31
ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนของแบบสอบถาม.....	38
ตารางที่ 4.2 แสดงตำแหน่งปัจจุบันและระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	39
ตารางที่ 4.3 แสดงหน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	40
ตารางที่ 4.4 แสดงสาขาการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	40
ตารางที่ 4.5 แสดงระยะเวลาก่อตั้งองค์กร.....	41
ตารางที่ 4.6 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปี.....	42
ตารางที่ 4.7 แสดงลักษณะของงานหรือโครงการ.....	42
ตารางที่ 4.8 นำหนักความสำคัญของปัจจัยในระดับองค์กร.....	50
ตารางที่ 4.9 นำหนักความสำคัญของปัจจัยในระดับโครงการ.....	51
ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด.....	82
ตารางที่ ง.1 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	93
ตารางที่ ง.2 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ.....	96
ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด.....	99

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 2.1 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยในระดับองค์กร.....	25
รูปที่ 2.2 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยในระดับองค์กร.....	26
รูปที่ 2.3 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยในระดับโครงการ.....	27
รูปที่ 3.1 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยเสี่ยงในโปรแกรม Amos.....	34
รูปที่ 3.2 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) ในโปรแกรม Amos.....	35
รูปที่ 3.3 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) ในโปรแกรม Amos.....	36
รูปที่ 3.4 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างในโปรแกรม Amos.....	37
รูปที่ 4.1 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	45
รูปที่ 4.2 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ.....	46
รูปที่ 4.3 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	47
รูปที่ 4.4 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	48
รูปที่ 4.5 การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม.....	53

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ผู้รับเหมาถือเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการก่อสร้างที่จะเข้ามาดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบแผนที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งการก่อสร้างจำเป็นจะต้องมีการแข่งขันเพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสมกับงาน ในปัจจุบันองค์กรผู้รับเหมาเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้เกิดการแข่งขันในตลาดผู้รับเหมามากยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้รับเหมาจำเป็นจะต้องมีการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการชนะการแข่งขัน ความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยความหมายคือ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจในการสร้างสรรค์คุณค่า ความพึงพอใจต่อลูกค้า ได้รับการยอมรับด้วยดีมากกว่าคู่แข่ง และสามารถทำกำไรได้สูงกว่าคู่แข่งอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน ต่อเนื่องกันเป็นระยะเวลาหลายปี กิงพร และคณะ [1] ได้อ้างอิงถึง แนวคิดของ ฮิลล์และโจนส์ ซึ่งได้เสนอแนะไว้ว่าการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันควรพิจารณาในองค์ประกอบพื้นฐาน 4 ด้าน ดังนี้ 1. ประสิทธิภาพที่เหนือกว่า (Superior Efficiency) 2. คุณภาพที่เหนือกว่า (Superior Quality) 3. นวัตกรรมที่เหนือกว่า (Superior Innovation) และ 4. การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เหนือกว่า (Superior Customer Responsiveness) โดยส่วนมากองค์กรผู้รับเหมาจะใช้โครงสร้างในรูปแบบโครงการสำหรับดำเนินการและแสวงหาผลกำไร การบริหารจัดการโครงการย่อมมีผลต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการและองค์กร ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถ ในการแข่งขันด้วยเช่นกัน ดังนั้นจึงทำการแบ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันออกเป็น 2 ระดับ คือ ระดับองค์กรและระดับโครงการ

นักวิจัยหลายท่านได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขันระดับองค์กรและระดับโครงการก่อสร้าง โดยความได้เปรียบในระดับองค์กร มีดังนี้ พิระพงษ์และจักรพงษ์ [2] ได้ทำการศึกษาความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมา และปัจจัยที่มีผลต่อการบวกเปอร์เซ็นต์กำไรเพิ่ม ซึ่งได้ระบุปัจจัยการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมา ในลักษณะขององค์กร ได้แก่ 1. ชื่อเสียงของบริษัท 2. นโยบายของบริษัท 3. ประวัติของบริษัท และ 4. การจัดองค์กร Orozco et al. [3] ได้ทำการศึกษาปัจจัยและตัวบ่งชี้ความได้เปรียบในการแข่งขันสำหรับบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศชิลี โดยมีปัจจัยความได้เปรียบต่อองค์กรดังนี้ 1. ความเป็นผู้นำ 2. ภาพพจน์และชื่อเสียงบริษัท 3. มุ่งเน้นลูกค้าและคุณภาพ 4. การสร้างและใช้กลยุทธ์ และ 5. การบริหารและการดำเนินการ Tan et al. [4] ได้เสนอตัวบ่งชี้ความเข้าใจในการแข่งขันซึ่งมีส่วนสำคัญในการช่วยผู้รับเหมากำหนดกลยุทธ์การแข่งขันที่ได้เปรียบและยังจะช่วยลูกค้าในการเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสม โดยมีตัวบ่งชี้หลักดังนี้ 1. ภาพพจน์องค์กร 2. ความสามารถทางเทคนิค 3. ความสามารถด้านการเงิน

4.ความสามารถด้านการตลาด 5.ความสามารถทางด้านทักษะและการเจรจา และ 6.ความเข้มแข็งทางด้านทรัพยากรมนุษย์ Handayani. [5] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่พัฒนาประสิทธิภาพของผู้รับเหมาในระดับกลางและระดับเล็กในตลาดอาเซียนโดยมีปัจจัย เช่น ในระดับกลาง 1.ความน่าเชื่อถือขององค์กร 2.ประสบการณ์ขององค์กร และ 3.คุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ ส่วนในระดับเล็ก เช่น 1.คุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ 2.การเงิน และ 3.การทำงานเป็นทีม Lu et al. [6] ได้ทำการศึกษาปัจจัยวิกฤตสำหรับสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา โดยมีหลายปัจจัย ดังนี้ 1.การบริหารโครงการ 2.โครงสร้างองค์กร 3.ทรัพยากรองค์ 4.กลยุทธ์การแข่งขัน 5.ความสัมพันธ์ 6.การประมูล 7.การตลาด และ 8.เทคโนโลยี ส่วนในด้านความได้เปรียบของโครงการมีดังนี้ พีระพงษ์และจักรพงษ์ [2] ได้ระบุปัจจัยการสร้างความได้เปรียบในการดำเนินโครงการดังต่อไปนี้ 1.ผลงานอ้างอิง 2.ประสบการณ์ที่หลากหลายในการทำงาน 3.เทคนิคการก่อสร้าง 4.ประสิทธิภาพในการดูแลความปลอดภัย 5.ประสิทธิภาพของเครื่องจักรและอุปกรณ์ 6.ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน และ 7.การให้บริการหลังเสร็จสิ้นโครงการ Isik et al. [7] ได้ทำการศึกษาผลกระทบจากจุดอ่อนจุดแข็งขององค์กรที่มีต่อสมรรถนะการบริหารโครงการ โดยแบ่งปัจจัยจุดอ่อนจุดแข็งออกเป็น 3 ด้าน คือ 1.ทรัพยากรและความสามารถขององค์กร 2.การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ และ 3.ความสัมพันธ์ที่ดีต่อทุกภาคส่วน Shen et al. [8] ได้ทำการศึกษาตัวบ่งชี้ความสามารถในการแข่งขันเพื่อประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมาในอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศจีน เช่น 1.การประกวดราคา 2.เวลาในการก่อสร้าง 3.แผนด้านคุณภาพ 4.แผนการก่อสร้าง และ 5.แผนการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม Omar and Fayek [9] ได้ทำการศึกษาสมรรถนะของโครงการและความสัมพันธ์ที่มีต่อประสิทธิภาพของโครงการ โดยงานวิจัยได้แบ่งสมรรถนะของโครงการไว้ 2 อย่างคือ สมรรถนะของการทำงาน และสมรรถภาพทางพฤติกรรม และได้ทำการแบ่งปัจจัยที่บ่งชี้ถึงประสิทธิภาพของโครงการเป็น 7 ด้าน ดังนี้ 1.ด้านต้นทุน 2.ด้านแผนงาน 3.ด้านการเปลี่ยนแปลง 4.ด้านคุณภาพ 5.ด้านกำลังการผลิต และ 6.ด้านความพึงพอใจ Martens and Carvalho [10] ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่สำคัญของความยั่งยืนในการบริหารโครงการโดยทำการสำรวจความคิดเห็นจากมุมมองของผู้จัดการโครงการ โดยแบ่งกลุ่มปัจจัยออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้ 1.นโยบายด้านสิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์ทรัพยากร 2.นโยบายด้านสิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์ทรัพยากร 3.การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และ 4.นวัตกรรมทางธุรกิจเพื่อความยั่งยืน Takim and Akintoye [11] ได้ทำการศึกษาตัวชี้วัดประสิทธิภาพสำหรับโครงการก่อสร้างที่ประสบความสำเร็จ ในกลุ่มของผู้รับเหมาที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับโครงการ ซึ่งพิจารณาใน 3 ช่วงเวลาของโครงการ ดังนี้ 1.ช่วงการจัดซื้อจัดจ้าง 2.ช่วงการดำเนินโครงการ และ 3.ช่วงหลังสิ้นสุดโครงการ

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่างานวิจัยจำนวนมาก ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรหรือระดับโครงการ แต่ยังไม่พบการแสดงถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยดังกล่าวในทั้งสองระดับ ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.2 ปัญหางานวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่าในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ล้วนมีปัจจัยที่มีผลต่อการได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาทั้งในระดับองค์กรและระดับโครงการ แต่ยังไม่มีการวิจัยท่านใดที่แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.3 วัตถุประสงค์

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.4 วิธีการวิจัย

1.4.1 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของนักวิจัยและวารสารทั้งใน และต่างประเทศตาม [1-11]

1.4.2 วางกรอบแนวความคิดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.4.3 กำหนดรูปแบบของงานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยการสร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวความคิด เพื่อสำรวจความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.4.4 ทำการทดสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหาของแบบสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ เพื่อให้แบบสอบถามมีเนื้อหาที่ถูกต้อง สมบูรณ์ ครอบคลุม และตรงประเด็นมากที่สุด

1.4.5 ส่งแบบสอบถามที่ถูกต้องสมบูรณ์แล้ว โดยเจาะจงไปที่กลุ่มอุตสาหกรรมการก่อสร้างของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ จำเป็นต้องทำการสำรวจกับผู้ปฏิบัติงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรง เพื่อให้การตอบแบบสอบถามนั้นเป็นจริงและสมบูรณ์มากที่สุด

1.4.6 วิเคราะห์ข้อมูล เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.4.7 สรุปผลการวิจัย

1.5 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ได้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

1.6 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย

เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาทั้งในระดับองค์กรและระดับโครงการ และเพิ่มโอกาสในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

1.7 ขอบเขตการวิจัย

1.7.1 งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.7.2 ประชากร คือ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.7.3 ช่วงเวลาในการดำเนินการเก็บข้อมูลเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 ถึง 31 มกราคม 2561



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

2.1 บทนำ

ในการศึกษา “ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ” ได้มีการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของนักวิจัยและวารสารทั้งในและต่างประเทศ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ประกอบด้วยเนื้อหาเกี่ยวกับปัจจัยที่บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและปัจจัยที่บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ รวมถึงเนื้อหาสาระสำคัญที่นำมาสร้างกรอบแนวคิดของการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งจะกล่าวรายละเอียดในหัวข้อถัดไป

2.2 ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน

2.2.1 ความหมายของความได้เปรียบทางการแข่งขัน

พิบูล ทีปะपाल [12] ได้ให้ความหมายของความได้เปรียบทางการแข่งขันไว้ว่า เป็นสิ่งที่ทำให้องค์กรมีความแตกต่างจากผู้อื่น นั่นคือข้อได้เปรียบที่เด่นชัด ข้อได้เปรียบนี้อาจอยู่ในรูปของขีดความสามารถขององค์กร ซึ่งองค์กรสามารถทำได้ในขณะที่ผู้อื่นทำไม่ได้ หรือองค์กรสามารถทำได้ดีกว่า หรือข้อได้เปรียบอาจเกิดจากสินทรัพย์หรือทรัพยากรบางอย่างที่องค์กรมี ซึ่งองค์กรอื่นไม่มี ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันจึงเป็นแนวความคิดหลัก (Key concept) ในการบริหารเชิงกลยุทธ์

Kimberly Amadeo [13] ได้กล่าวไว้ว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ สิ่งที่ทำให้เหนือกว่าคู่แข่งในการแข่งขัน จากความคิดของลูกค้า ซึ่งถูกนำไปใช้ในเชิงธุรกิจและสามารถใช้ได้กับทุกระดับตั้งแต่ระดับลูกจ้างไปจนถึงระดับประเทศ การที่จะประสบความสำเร็จได้ต้องสามารถแสดงถึงผลประโยชน์ที่มอบให้กับตลาดเป้าหมายว่าดีกว่าในการแข่งขัน นั่นก็คือ แสดงความได้เปรียบทางการแข่งขัน

Jay Barney [14] ได้ให้ความหมายไว้ว่า ผลลัพธ์ที่ได้จากการดำเนินการทางกลยุทธ์ที่สามารถสร้างคุณค่า (Value-creating Strategy) ให้เหนือกว่าคู่แข่งคือความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advantage) โดยคู่แข่งไม่สามารถดำเนินการทางกลยุทธ์แบบเดียวกันได้ ในช่วงเวลาเดียวกันด้วยเหตุนี้การได้เปรียบเชิงการแข่งขันจะยั่งยืนได้ก็ต่อเมื่อคู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบผลลัพธ์ผลประโยชน์หรือคุณค่าอันเนื่องมาจากการใช้กลยุทธ์ที่องค์กรได้กำหนดหรือสร้างขึ้น

วิทยา ด่านดำรงกุล [15] ได้ให้ความหมายไว้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึงความสามารถขององค์กรใดองค์กรหนึ่งในการสร้างผลงานเหนือองค์กรอื่นๆ จากการผลิตสินค้าหรือบริการที่ลูกค้านำมาพิจารณาด้วยประสิทธิภาพที่เหนือกว่าพื้นฐานสำคัญของความได้เปรียบทางการแข่งขันคือความเหนือในด้านประสิทธิภาพ คุณภาพ นวัตกรรม และการตอบสนองต่อผู้บริโภค

เอกสารนี้เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าพระยา โดยสงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปพฤกษ์ อุตสาหกรรมกิจ [16] ได้ให้ความหมายไว้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึงความสามารถของธุรกิจที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในผลิตภัณฑ์และบริการได้ในตลาดทั่วโลก

สมยศ นาวิการ [17] ได้ให้ความหมายไว้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง การที่บริษัทมีบางสิ่งบางอย่างที่คู่แข่งไม่มี กระทำบางอย่างได้ดีกว่าบริษัทอื่นหรือกระทำบางอย่างที่บริษัทอื่นไม่สามารถทำได้ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เป็นส่วนประสมที่จำเป็นต่อความสำเร็จและการอยู่รอดในระยะยาวขององค์กร

จารุณี วัฒนธรรักษ์ [18] ได้ให้ความหมายไว้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึงความสามารถเฉพาะตัวและความถนัดที่มีอยู่ในตัวผู้จัดการผู้นำหรือทำหน้าที่ผู้บริหารมาปรับใช้ในกระบวนการบริหารองค์กรมีตัวชี้วัด 4 ตัวได้แก่ การวางแผน การกำหนดแนวทางปฏิบัติ การติดต่อสื่อสาร และการให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ

เสนาะ ตีเยาว์ [19] กล่าวว่าปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้องค์กรประสบความสำเร็จทางธุรกิจคือการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) ซึ่งเป็นหัวใจของการวางแผนกลยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถที่องค์กรดำเนินธุรกิจของตัวเองได้ดีกว่าองค์กรอื่น นั่นคือทำกำไรได้สูงกว่ามาตรฐานของอุตสาหกรรมนั้นหรือองค์กรสามารถสร้างให้เกิดคุณค่าแก่องค์กรของตัวเองมากกว่าคู่แข่งความได้เปรียบทางการแข่งขันขึ้นอยู่กับความสามารถที่เป็นเลิศใน 4 ด้าน คือ ขายสินค้าและให้บริการที่ดีกว่า ขายสินค้าที่ถูกกว่า ตอบสนองต่อลูกค้าได้เร็วกว่าคู่แข่ง และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน

สุรกิจ จันทรแสงศรี [20] ความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถขององค์กรหนึ่งในการสร้างผลงานเหนือกว่าองค์กรอื่นๆจากการผลิตสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าต้องการด้วยประสิทธิภาพที่เหนือกว่าพื้นฐานสำคัญของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ ความเหนือในด้านประสิทธิภาพคุณภาพ นวัตกรรม และการตอบสนองต่อผู้บริโภค

พนิตสุภา ธรรมประมวล [21] ความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขัน สร้างความเป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และของกิจการ แต่ต้องอยู่บนพื้นฐานความต้องการและการยอมรับของลูกค้าแต่ละกลุ่ม

จากความหมายของความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ได้กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปได้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง การดำเนินธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างให้เหนือกว่าคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นการสร้างความแตกต่างในแง่การสร้างสรรค์คุณค่าและความพอใจ โดยเงื่อนไขสำคัญของข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ ลูกค้าจะต้องจับด้วยความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการของกิจการ ได้รับการยอมรับด้วยดีและมากกว่าคู่แข่ง และสามารถทำกำไรได้สูงกว่าคู่แข่งอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกันต่อเนื่องกันเป็นเวลาหลายปี

2.2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน

กึ่งพร และคณะ [1] ได้อ้างอิงถึง แนวคิดของ ฮิลล์และโจน ได้เสนอแนวคิดไว้ว่าการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันควรพิจารณาในองค์ประกอบพื้นฐาน 4 ด้าน ดังนี้ ประสิทธิภาพที่เหนือกว่า (Superior Efficiency) คุณภาพที่เหนือกว่า (Superior Quality) นวัตกรรมที่เหนือกว่า (Superior Innovation) และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เหนือกว่า (Superior Customer Responsiveness)

2.2.2.1 ประสิทธิภาพที่เหนือกว่า (Superior Efficiency) การดำเนินการที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้ธุรกิจมีโครงสร้างต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง คำว่า ประสิทธิภาพโดยความหมายที่ยอมรับกันทั่วไป หมายถึง ความสามารถในการใช้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้โดยมีการใช้ทรัพยากรต่ำสุด

2.2.2.2 คุณภาพที่เหนือกว่า (Superior Quality) การผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงจะช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ในสายตาของลูกค้า และเมื่อลูกค้าให้การยอมรับในเรื่องคุณค่าซึ่งได้รับจากผลิตภัณฑ์แล้วก็จะทำให้การตั้งราคาในราคาสูงกว่ามีความเป็นไปได้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อกำไรของกิจการ ขณะเดียวกันการเน้นคุณภาพที่เหนือกว่า จะมีผลต่อเนื่องทำให้ประสิทธิภาพของการผลิตและการดำเนินการดีขึ้นและมีผลนำไปสู่ต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลงตามไปด้วย

2.2.2.3 นวัตกรรมที่เหนือกว่า (Superior Innovation) องค์ประกอบเรื่องของนวัตกรรมนั้น ฮิลล์และโจนส์ เห็นว่าควรได้รับการให้ความสำคัญมากที่สุดในบรรดาองค์ประกอบของความได้เปรียบทางการแข่งขัน การมีนวัตกรรมที่ดีกว่า หมายถึง การมีสิ่งประดิษฐ์คิดค้นและวิธีการใหม่ๆ ซึ่งจะทำให้ธุรกิจมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว (uniqueness) ซึ่งคู่แข่งไม่มี การมีนวัตกรรมที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้า จะช่วยเพิ่มคุณค่ากับผลิตภัณฑ์และทำให้กิจการบรรลุเป้าหมายทั้งในด้านของการมีโครงสร้างต้นทุนที่ต่ำและความสามารถในการกำหนดราคาสผลิตภัณฑ์ที่สูงกว่าได้

2.2.2.4 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เหนือกว่า (Superior Customer Responsiveness) การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ตื่นวันจะได้รับการมองเห็นความสำคัญมากขึ้นโดยลำดับ ธุรกิจซึ่งทำหน้าที่ในองค์ประกอบส่วนนี้ได้ดี จะต้องมีความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในด้านของการสามารถระบุความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้ในทันที ในภาวะปัจจุบันลักษณะของความต้องการของลูกค้าจะแตกกลุ่มตัวเองออกไปเป็นกลุ่มเล็กๆ (customization)

2.3 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

จากการทบทวนวรรณกรรมโดยส่วนใหญ่ พบว่าปัจจัยที่แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ ยังคงไม่พบนักวิจัยท่านใดที่ได้ทำการวิจัยไว้นอกเสียจากปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร และสร้างความได้เปรียบในระดับโครงการซึ่งมีปัจจัยดังกล่าวสามารถนำมาเป็นปัจจัยในการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับโครงการได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

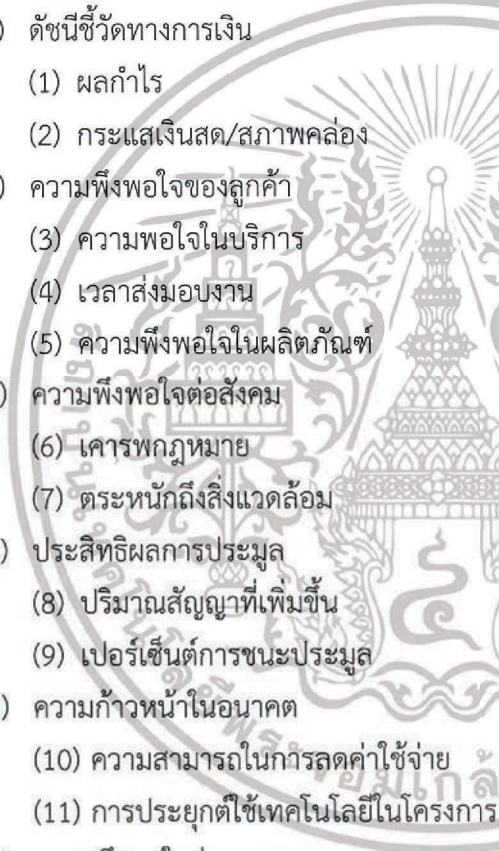
Orozco et al. (2010) [3] ได้ทำการศึกษาปัจจัยความสามารถทางการแข่งขันและดัชนีชี้วัดบริษัทรับเหมาก่อสร้างในชิลี โดยสำรวจจากบริษัทรับเหมาทั่วไปในชิลีและผู้บริหารชั้นนำของประเทศ ซึ่งผู้เขียนสังเกตเห็นถึงการแข่งขันทางอุตสาหกรรมในยุคโลกาภิวัตน์ จึงนำไปสู่การศึกษากลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างเร่งด่วนด้วยการตระหนักถึงปัจจัยบ่งชี้ทางการแข่งขัน ดังนั้นบทความนี้จึงนำเสนอปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และตัวบ่งชี้ความสำเร็จ ดังนี้

- ปัจจัยที่ส่งผลต่อการแข่งขัน
- 1) การจัดการกลยุทธ์ในองค์กร
 - (1) ความเป็นผู้นำ
 - (2) ชื่อเสียงและภาพพจน์
 - (3) ใสใจลูกค้า
 - (4) ใสใจคุณภาพ
 - (5) การใช้กลยุทธ์
 - (6) การจัดการและการดำเนินการ
 - 2) การจัดการกลยุทธ์ในโครงการ
 - (7) การจัดการสัญญา
 - (8) การจัดการความปลอดภัยและสุขภาพพนักงาน
 - (9) การจัดการค่าใช้จ่าย
 - (10) การจัดการความเสี่ยง
 - (11) การจัดการแรงงาน
 - 3) การจัดการทรัพยากรมนุษย์และวัฒนธรรมองค์กร
 - (12) ความสามัคคี
 - (13) การฝึกฝน
 - (14) ระบบรักษาทรัพยากรบุคคล
 - (15) สร้างแรงจูงใจในการทำงาน
 - 4) ความสามารถทางการเงิน
 - (16) ความมั่นคงทางการเงิน
 - (17) ความสามารถทางการเงิน
 - 5) ความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันธุรกิจ
 - (18) ความสัมพันธ์กับเจ้าของ
 - (19) ความสัมพันธ์กับคู่ค้า
 - (20) ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมารายย่อย
 - 6) ปัจจัยในการประมูล
 - (21) ประสบการณ์บริษัท
 - (22) ความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์สงวนสำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (23) จำนวนคู่แข่ง
- (24) ขาดแคลนผู้รับเหมาช่วงกับแรงงานที่เหมาะสม
- (25) กฎระเบียบและข้อจำกัดทางกฎหมาย
- (26) การเติบโตของเศรษฐกิจ
- 8) นวัตกรรมและเทคโนโลยี
 - (27) ความสามารถด้านเทคนิคและเทคโนโลยี
 - (28) นวัตกรรม (ผลิตภัณฑ์,บริการ)
 - (29) ความสามารถของเครื่องจักรในการก่อสร้าง

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

- 
- 1) ดัชนีชี้วัดทางการเงิน
 - (1) ผลกำไร
 - (2) กระแสเงินสด/สภาพคล่อง
 - 2) ความพึงพอใจของลูกค้า
 - (3) ความพอใจในบริการ
 - (4) เวลาส่งมอบงาน
 - (5) ความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์
 - 3) ความพึงพอใจต่อสังคม
 - (6) เคารพกฎหมาย
 - (7) ตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม
 - 4) ประสิทธิภาพการประมุล
 - (8) ปริมาณสัญญาที่เพิ่มขึ้น
 - (9) เปอร์เซนต์การชนะประมูล
 - 5) ความก้าวหน้าในอนาคต
 - (10) ความสามารถในการลดค่าใช้จ่าย
 - (11) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในโครงการ
 - 6) ความพึงพอใจส่วนบุคคล
 - (12) แรงจูงใจส่วนบุคคล
 - (13) โอกาสและความก้าวหน้าในอาชีพ
 - (14) บรรยากาศในองค์กร
 - 7) ตัวชี้วัดประสิทธิภาพโครงการแบบดั้งเดิม
 - (15) ทุน
 - (16) คุณภาพ
 - (17) เวลา
 - (18) สุขภาพและความปลอดภัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Lu et al. (2008) [6] ได้ทำการศึกษาปัจจัยวิกฤตสำหรับสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา โดยมีหลายปัจจัยที่สามารถสร้างรายได้เปรียบ อย่างไรก็ตามผู้บริหารระดับสูงในบริษัทรับเหมาสามารถจัดการปัจจัยพร้อมๆกันได้ โดยรวมปัจจัยใหญ่ต่างๆให้เหลือแค่ปัจจัยวิกฤตเพื่อง่ายต่อการจัดการ ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงศึกษาปัจจัยวิกฤตเพื่อความสำเร็จในการแข่งขันขององค์กร โดยแบ่งเป็น 8 ด้าน 35 ปัจจัยดังนี้

- 1) ด้านการจัดการโครงการ
 - (1) การจัดการโครงการก่อสร้าง
 - (2) การจัดการต้นทุน
 - (3) การจัดการคุณภาพ
 - (4) การจัดการเวลา
 - (5) การจัดการสัญญา
 - (6) ทักษะการเจรจา
 - (7) การจัดการความเสี่ยง
 - (8) การบริหารการจัดส่งและจัดหาวัสดุ
- 2) ด้านการจัดองค์กร
 - (9) ความเหมาะสมของโครงสร้างองค์กร
 - (10) การติดต่อและประสานงานของแต่ละแผนก
 - (11) การระบุหน้าที่และอำนาจที่ชัดเจนในแต่ละแผนก
 - (12) ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหารกับพนักงาน
 - (13) สิ่งจูงใจในการทำงาน
 - (14) บุคลิกความเป็นผู้นำและประสิทธิภาพ
- 3) ด้านทรัพยากรขององค์กร
 - (15) ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์
 - (16) ความเหมาะสมในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
 - (17) ทรัพยากรการเงิน
 - (18) ความสามารถทางการเงิน
 - (19) ความมั่นคงทางการเงิน
- 4) ด้านกลยุทธ์ในการแข่งขัน
 - (20) กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันให้ชัดเจน
 - (21) เลือกกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์บริษัท
 - (22) การนำกลยุทธ์ไปใช้
 - (23) ทิศนคติและการรับรู้เชิงกลยุทธ์
- 5) ด้านความสัมพันธ์
 - (24) ความสัมพันธ์กับลูกค้า/เจ้าของ
 - (25) ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมารายย่อย/คู่ค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (26) ความสัมพันธ์กับรัฐบาล
- (27) ความสัมพันธ์กับสาธารณะ
- 6) ด้านการประมูล
 - (28) กลยุทธ์การประมูล
 - (29) ประสบการณ์ในการประมูล
 - (30) ทรัพยากรที่ใช้ประมูล
- 7) ด้านการตลาด
 - (31) ความสามารถในการดำเนินการข้อมูลโครงการใหม่/สัญญา
 - (32) มีข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์ แรงงาน เครื่องจักร และอื่นๆ
 - (33) การติดตามข่าวทางธุรกิจ
- 8) ด้านเทคโนโลยี
 - (34) ความสามารถในการสร้างนวัตกรรมใหม่
 - (35) พัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสม

Tan et al. (2007) [4] ได้ศึกษาตัวบ่งชี้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นสิ่งที่สำคัญที่ช่วยให้ผู้รับเหมากำหนดกลยุทธ์การแข่งขันให้มีประสิทธิภาพ และเป็นตัวช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาอย่างเหมาะสมโดยทำการศึกษาปัจจัยจากอุตสาหกรรมก่อสร้างในฮ่องกงโดยแบ่งปัจจัยออกเป็น 5 ส่วน 36 ปัจจัยดังนี้

- 1) ตัวบ่งชี้การวัดด้านภาพพจน์บริษัท
 - (1) ความน่าเชื่อถือขององค์กร
 - (2) คำนึงถึงระดับของบริษัท
 - (3) ศักยภาพด้านคุณภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมของโครงการ
 - (4) อัตราความเชื่อถือของธนาคารต่อบริษัท
 - (5) ความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจ
 - (6) คุณสมบัติความชำนาญของผู้บริหารโครงการ
- 2) ตัวบ่งชี้การวัดด้านความสามารถทางเทคนิค
 - (7) ความสามารถของเครื่องมือเครื่องจักร
 - (8) ความชำนาญของช่างเทคนิคและช่างผู้ชำนาญการ
 - (9) ลักษณะงานแต่ละพื้นที่
 - (10) สัดส่วนเครื่องมือเครื่องจักร
 - (11) จุดยืนทางเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าในอุตสาหกรรม
- 3) ตัวบ่งชี้การวัดด้านความสามารถทางการเงิน
 - (12) การจ่ายเงินให้ผู้รับเหมาและคู่ค้าตรงเวลา
 - (13) ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรับรองจากสถาบันการเงิน
 - (14) สถานะการเงินขององค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสาร (15) ความสามารถในการชำระหนี้กู้ยืมศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 4) ตัวบ่งชี้การวัดด้านความสามารถทางการตลาด
 - (16) รายการยื่นประมุลงานรัฐบาล
 - (17) ความสัมพันธ์กับภาครัฐและภาคเอกชน
 - (18) ความสัมพันธ์กับสถาปนิกและผู้ให้คำปรึกษา
 - (19) ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมารายย่อยและคู่ค้า
 - (20) ความสามารถในการทำนายการเปลี่ยนแปลงของตลาด
- 5) ตัวบ่งชี้การวัดด้านความทักษะการบริหาร
 - (21) ประสิทธิภาพด้านกระบวนการบริหารโครงการก่อสร้าง
 - (22) ประสิทธิภาพด้านการประสานกับผู้รับเหมารายย่อย
 - (23) ประสิทธิภาพด้านระบบการบริหารสัญญา
 - (24) ประสิทธิภาพด้านการจัดการความปลอดภัยภายในโครงการก่อสร้าง
 - (25) ประสิทธิภาพด้านการจัดการการเงิน
 - (26) ความรู้ทางด้านกฎหมายท้องถิ่น
 - (27) ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิผลของระบบบริหารคุณภาพ
 - (28) ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิผลด้านระบบบริหารความเสี่ยง
 - (29) ตัวเลขแสดงอุบัติเหตุย้อนหลัง 3 ปี
 - (30) สัดส่วนความสำเร็จของสัญญา
- 6) ตัวบ่งชี้การวัดความเข้มแข็งทางทรัพยากรมนุษย์
 - (31) ความเหมาะสมในการจัดองค์กรและโครงสร้างบุคคลในองค์กร
 - (32) โอกาสในหน้าที่การงานของพนักงาน
 - (33) สัดส่วนช่างเทคนิคและช่างชำนาญการในองค์กร
 - (34) ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิผลของทรัพยากรและโปรแกรมการฝึกพนักงาน
 - (35) การรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพ
 - (36) ประสิทธิภาพของการทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหา

พีระพงษ์ ประยวรงค์ และ จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง (2016) [2] ได้ทำการศึกษาความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาและปัจจัยที่มีผลต่อการบวกเปอร์เซ็นต์กำไรเพิ่ม จำนวน 14 ปัจจัย ดังนี้

- 1) ความได้เปรียบในลักษณะขององค์กร
 - (1) ชื่อเสียงของบริษัท
 - (2) นโยบายของบริษัท
 - (3) ประวัติของบริษัท
 - (4) การจัดองค์กร
- 2) ความได้เปรียบในการดำเนินโครงการ
 - (5) ผลงานอ้างอิง

เอกสารนี้เป็นเอกสาร (6) ประสับการณ์ที่หลกักหลายในการทำงานนั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (7) เทคนิคการก่อสร้าง
 - (8) ประสิทธิภาพในการดูแลความปลอดภัย
 - (9) ประสิทธิภาพของเครื่องจักรและอุปกรณ์
 - (10) ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน
 - (11) การให้บริการหลังเสร็จสิ้นโครงการ
- 3) ความได้เปรียบในการเสนอราคา
- (12) การทำใบเสนอราคา
 - (13) ความรวดเร็วในการเตรียมการเสนอราคา
 - (14) การทำหนังสือคำประกัน

Handayani (2016) [5] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่พัฒนาประสิทธิภาพของผู้รับเหมาในระดับกลางและระดับเล็กในตลาดอาเซียนโดยมีปัจจัยดังนี้

ระดับกลาง

- (1) ความน่าเชื่อถือขององค์กร
- (2) ประสบการณ์ขององค์กร
- (3) คุณภาพของทรัพยากรมนุษย์
- (4) การวิเคราะห์ปัญหาและการตัดสินใจ
- (5) การควบคุมคุณภาพ
- (6) ระบบการควบคุม
- (7) อุปกรณ์และเครื่องจักร
- (8) การทำงานเป็นทีม
- (9) วัสดุ
- (10) การจัดองค์กร
- (11) ความเชื่อใจของลูกค้า
- (12) การสนับสนุนจากรัฐบาล
- (13) กฎหมายการก่อสร้าง
- (14) การเติบโตของตลาดภายในประเทศ
- (15) การปกครองของรัฐบาล
- (16) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้
- (17) อัตราการแลกเปลี่ยน
- (18) ภาวะเงินเฟ้อ
- (19) สถานการณ์การเมือง
- (20) การทุจริต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับเล็ก

- (1) คุณภาพของทรัพยากรมนุษย์
- (2) การเงิน
- (3) การทำงานเป็นทีม
- (4) ประสบการณ์และชื่อเสียง
- (5) เครือข่าย
- (6) การควบคุมคุณภาพ
- (7) วัสดุ
- (8) วิธีการก่อสร้าง
- (9) อุปกรณ์และเครื่องจักร
- (10) การสนับสนุนจากรัฐบาล
- (11) ความเชื่อใจของลูกค้า
- (12) กฎหมายการก่อสร้าง
- (13) การปกครองของรัฐบาล
- (14) การเติบโตของตลาดภายในประเทศ
- (15) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้
- (16) ปัญหาสิ่งแวดล้อม
- (17) นโยบายภาษี
- (18) การทุจริต
- (19) การลงทุนต่างประเทศ

2.4 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

Isik et al. (2008) [7] ได้ทำการศึกษาเพื่อทดสอบสมมติฐานที่ว่า จุดอ่อนจุดแข็งขององค์กร มีผลกระทบต่อสมรรถนะของการบริหารโครงการ โดยทำการสำรวจด้วยการใช้แบบสอบถามกับองค์กรก่อสร้าง 73 แห่งในประเทศตุรกี ซึ่งจุดอ่อนจุดแข็งขององค์กรสามารถแบ่งได้เป็น 3 ด้านและมีปัจจัยย่อยดังนี้

- 1) ทรัพยากรและความสามารถขององค์กร
 - (1) ทรัพยากรทางการเงิน
 - (2) สมรรถนะเชิงเทคนิค
 - (3) ความเป็นผู้นำ
 - (4) ประสบการณ์
 - (5) ภาพพจน์องค์กร
 - (6) ประสิทธิภาพของฝ่ายวิจัยและพัฒนา
 - (7) ประสิทธิภาพของนวัตกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่คัดลอกมาโดยไม่ได้รับอนุญาตให้เผยแพร่ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 2) การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ซึ่งงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (8) การแสดงให้เห็นถึงกลยุทธ์ที่แตกต่างกัน
 - (9) กลยุทธ์การเลือกตลาด
 - (10) กลยุทธ์การเลือกโครงการ
 - (11) กลยุทธ์การเลือกลูกค้า
 - (12) กลยุทธ์การเลือกหุ้นส่วน
 - (13) กลยุทธ์การบริหารโครงการ
 - (14) กลยุทธ์การลงทุน
 - (15) กลยุทธ์การบริหารขององค์กร
- 3) ความสัมพันธ์ที่ดีต่อทุกภาคส่วน
- (16) ความสัมพันธ์กับลูกค้า
 - (17) ความสัมพันธ์กับฝ่ายราชการ
 - (18) ความสัมพันธ์กับสหภาพแรงงาน

ในส่วนของสมรรถนะของการบริหารโครงการสามารถระบุเป็นปัจจัยความสำเร็จของการบริหารโครงการจากงานศึกษาจำนวนมาก ได้ดังนี้

- (19) การจัดการแผนงาน
- (20) การจัดการค่าใช้จ่าย
- (21) การจัดการคุณภาพ
- (22) การจัดการทรัพยากรบุคคล
- (23) การจัดการความเสี่ยง
- (24) การจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- (25) การจัดการข้อเรียกร้อง
- (26) การจัดการองค์ความรู้
- (27) การจัดการสุขภาพและความปลอดภัย

จากผลการศึกษาที่ถูกวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองสมการโครงสร้าง สามารถยืนยันสมมติฐานที่ว่าจุดอ่อนจุดแข็งขององค์กรมีผลต่อสมรรถนะของการบริหารโครงการ ซึ่งการปรับเปลี่ยนปัจจัยเหล่านี้ให้ดียิ่งขึ้นจะช่วยให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการในแต่ละโครงการได้ดียิ่งขึ้น และองค์กรจำเป็นต้องมองการณ์ไกลเพื่อที่จะอยู่รอดในสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมการก่อสร้างที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

บริษัทจะได้รับความได้เปรียบในการแข่งขันจากการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ประสบความสำเร็จ แต่ความล้มเหลวเพียงหนึ่งครั้งของโครงการก่อสร้างก็สามารถสร้างความเสียหายร้ายแรงให้กับผู้รับเหมาได้ ดังนั้น การบริหารโครงการก่อสร้างสามารถมองได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์สำคัญที่นำไปสู่การได้รับความได้เปรียบทางการแข่งขัน และจากการสำรวจในงานวิจัยนี้พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้น้ำหนักของความสำเร็จในด้านการบริหารโครงการต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมา และจากกลุ่มปัจจัยที่ได้ทำการแบ่งไว้ ได้มีการสร้างกรอบโครงสร้างในการตรวจสอบแต่ละปัจจัยและไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับความเกี่ยวข้องของปัจจัยต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมา ซึ่งผลการศึกษานำไปใช้เพื่อทำความเข้าใจในการจัดการความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมาภายในบริบทของอุตสาหกรรมก่อสร้างของประเทศไทย

Omar and Fayek (2016) [9] ทำการศึกษาเรื่องการสร้างแบบจำลองและการประเมินสมรรถนะของโครงการก่อสร้างและความสัมพันธ์ที่มีต่อประสิทธิภาพของโครงการ โดยใช้ข้อมูลจากโครงการก่อสร้างจำนวน 7 โครงการเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถนะของโครงการและดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการ รวมถึงประเมินผลของสมรรถนะของโครงการต่อดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการ ซึ่งแบ่งสมรรถนะของโครงการไว้ 2 อย่างคือ

- 1) สมรรถนะการทำงานที่เกี่ยวกับกระบวนการทำงานที่ทำให้โครงการบรรลุวัตถุประสงค์ ซึ่งประกอบด้วย 21 หัวข้อดังนี้
 - (1) การบริหารโครงการเชิงบูรณาการ
 - (2) การบริหารขอบเขตของโครงการ
 - (3) การบริหารเวลาของโครงการ
 - (4) การบริหารค่าใช้จ่ายของโครงการ
 - (5) การบริหารด้านวิศวกรรมและการจัดซื้อจัดจ้างของโครงการ
 - (6) การบริหารทรัพยากรของโครงการ
 - (7) การบริหารความเสี่ยงของโครงการ
 - (8) การบริหารการสื่อสารของโครงการ
 - (9) การบริหารความปลอดภัยของโครงการ
 - (10) การบริหารทรัพยากรมนุษย์ของโครงการ
 - (11) การบริหารคุณภาพของโครงการ
 - (12) การบริหารการเปลี่ยนแปลงของโครงการ
 - (13) การบริหารผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของโครงการ
 - (14) การบริหารสิ่งแวดล้อมของโครงการ
 - (15) การบริหารการวัดคุณภาพก่อนการใช้งานของโครงการ
 - (16) การบริหารนวัตกรรมของโครงการ
 - (17) การวางแผนระบบกำลังคนของโครงการ
 - (18) การบริหารสัญญาของโครงการ
 - (19) การสร้างทีมงานของโครงการ
 - (20) การพัฒนากำลังคนของโครงการ
 - (21) การบูรณาการเทคโนโลยีของโครงการ
- 2) สมรรถนะทางพฤติกรรม ที่เกี่ยวกับความสามารถในการทำงานของบุคคล ประกอบด้วย 20 หัวข้อ ดังนี้
 - (1) ความสามารถในการวิเคราะห์
 - (2) การอบรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สวทช.ให้บริการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (3) การประเมินความสามารถ
- (4) การตัดสินใจ
- (5) ความเป็นผู้นำ
- (6) การทำงานเป็นทีม
- (7) การให้คำปรึกษา
- (8) การจูงใจ
- (9) การต่อรองและการแก้วิกฤติ
- (10) จริยศาสตร์
- (11) การควบคุมตนเอง
- (12) ความไว้วางใจ
- (13) การแก้ไขปัญหา
- (14) ความมุ่งมั่น
- (15) ความสามารถในการปรับตัว
- (16) การสร้างความเชื่อใจ
- (17) ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์
- (18) ความกล้าแสดงออก
- (19) สมรรถนะเชิงวัฒนธรรม
- (20) ความคิดริเริ่ม

จากการทบทวนกรอบแนวคิดต่างๆสำหรับประเมินประสิทธิภาพของโครงการงานวิจัยได้ทำการพัฒนาดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการซึ่งครอบคลุมการวัดประสิทธิภาพของโครงการด้วยการวัดประสิทธิภาพ 7 ด้าน ดังนี้

- 1) ด้านต้นทุน
- 2) ด้านแผนงาน
- 3) ด้านการเปลี่ยนแปลง
- 4) ด้านความปลอดภัย
- 5) ด้านคุณภาพ
- 6) ด้านกำลังการผลิต
- 7) ด้านความพึงพอใจ

จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้าในการประเมินผล และการสร้างแบบจำลองของสมรรถนะ และประสิทธิภาพของโครงการ โดยองค์กรก่อสร้างจะสามารถพัฒนาด้านสมรรถนะของโครงการเพื่อที่จะทำการพัฒนาประสิทธิภาพของโครงการได้ และในท้ายที่สุดผลของการพัฒนาประสิทธิภาพของโครงการก่อสร้าง จะทำให้องค์กรมีการคาดหวังในการเพิ่มประสิทธิภาพโดยรวมและความสามารถในการแข่งขันตามมา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Shen et al. (2006) [8] ได้ทำการศึกษาตัวบ่งชี้ความสามารถในการแข่งขันเพื่อประเมินความสามารถในการแข่งขันของผู้รับเหมาในอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศจีน รวมถึงศึกษาการใช้ตัวบ่งชี้เหล่านี้ให้เหมาะสมกับโครงการก่อสร้างประเภทต่างๆ โดยแบ่งตัวบ่งชี้เป็นจำนวน 45 รายการดังนี้

- (1) การประกวดราคา
- (2) เวลาในการก่อสร้าง
- (3) แผนด้านคุณภาพ
- (4) แผนการก่อสร้าง
- (5) แผนการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
- (6) แผนด้านความปลอดภัย
- (7) วิธีการก่อสร้าง
- (8) ประสบการณ์ในการดำเนินการโครงการที่ใกล้เคียง
- (9) ความพร้อมในการใช้งานโรงงาน
- (10) ความพร้อมของบุคลากรที่สำคัญ
- (11) ความสามารถทางการเงิน
- (12) เสถียรภาพทางการเงิน
- (13) สถานะภาพทางการเงิน
- (14) เครดิตจากธนาคาร
- (15) ความสามารถทางเทคโนโลยี
- (16) แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี
- (17) ทรัพยากรของโรงงานและอุปกรณ์
- (18) เทคโนโลยีสารสนเทศ
- (19) ความสัมพันธ์กับหน่วยงานของภาครัฐ
- (20) ความสัมพันธ์กับลูกค้าโครงการ
- (21) ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า
- (22) ความสัมพันธ์กับสาธารณชน
- (23) ความพร้อมของระบบการจัดการคุณภาพ
- (24) ประสิทธิภาพของนโยบายด้านคุณภาพ
- (25) ประสิทธิภาพด้านคุณภาพในอดีต
- (26) ประสิทธิภาพของระบบการจัดการเวลา
- (27) ประสิทธิภาพการควบคุมเวลาในอดีต
- (28) ความพร้อมของระบบการจัดการค่าใช้จ่าย
- (29) ประสิทธิภาพในการควบคุมค่าใช้จ่ายในอดีต
- (30) ความพร้อมของระบบการบริหารสัญญา
- (31) ประสิทธิภาพในการบรรลุสัญญาในอดีต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรรมการแข่งขันเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (32) ความสามารถในการจัดการพื้นที่ก่อสร้าง
- (33) ความพร้อมและประสิทธิภาพของระบบรักษาความปลอดภัยและสุขภาพ
- (34) ประสิทธิภาพในการจัดการด้านความปลอดภัยในอดีต
- (35) ความพร้อมและประสิทธิภาพของระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม
- (36) ประสิทธิภาพในการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมในอดีต
- (37) ความพร้อมและประสิทธิภาพของระบบการจัดการด้านความเสี่ยง
- (38) ประสิทธิภาพในการจัดการด้านความเสี่ยงในอดีต
- (39) ทรัพยากรมนุษย์ที่ยังคงอยู่
- (40) แผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
- (41) ประสิทธิภาพของการดำเนินการองค์กร
- (42) ความเหมาะสมของโครงสร้างองค์กร
- (43) ขนาดขององค์กร
- (44) ระยะเวลาที่องค์กรได้ถูกจัดตั้งขึ้นมา
- (45) ภาพพจน์และชื่อเสียงขององค์กร

Martens and Carvalho (2016) [10] ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่สำคัญของความยั่งยืนในการบริหารโครงการ โดยทำการสำรวจความคิดเห็นจากมุมมองของผู้จัดการโครงการ ซึ่งผลการศึกษาที่ได้สามารถแบ่งกลุ่มปัจจัยออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

- 1) นโยบายด้านสิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์ทรัพยากร
 - (1) การจัดการนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม
 - (2) ทรัพยากรอากาศ
 - (3) การจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม
 - (4) ทรัพยากรน้ำ
 - (5) ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม
 - (6) แหล่งทรัพยากรธรรมชาติ
 - (7) ประสิทธิภาพเชิงนิเวศเศรษฐกิจ
 - (8) พลังงาน
 - (9) ผลประโยชน์ทางการเงินจากการกระทำที่ต่อต้านสิ่งแวดล้อมและสังคม
- 2) เศรษฐศาสตร์และความได้เปรียบในการแข่งขัน
 - (10) การจัดการค่าใช้จ่าย
 - (11) ประสิทธิภาพด้านการเงินและเศรษฐกิจ
 - (12) การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า
 - (13) การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
 - (14) จริยธรรมทางธุรกิจ
- 3) การจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

เอกสารนี้เป็นเอกสาร (15) ความสัมพันธ์กับสังคม เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (16) การจัดการด้านสิทธิมนุษยชน
 - (17) ความสัมพันธ์กับชุมชนท้องถิ่น
 - (18) ความสัมพันธ์กับคู่ค้าและผู้รับเหมา
 - (19) ความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์และบริการ
 - (20) ความผูกพันของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
 - (21) การปฏิบัติต่อแรงงาน
- 4) นวัตกรรมทางธุรกิจเพื่อความยั่งยืน
 - (22) การจัดการด้านวัฒนธรรมองค์กร
 - (23) การจัดการด้านนวัตกรรม

Takim and Akintoye (2002) [11] ได้ทำการศึกษาตัวชี้วัดประสิทธิภาพสำหรับโครงการก่อสร้างที่ประสบความสำเร็จ โดยแบ่งตัวชี้วัดตามกลุ่มของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของโครงการ ซึ่งตัวชี้วัดประสิทธิภาพของผู้รับเหมาพิจารณาใน 3 ช่วงเวลาของโครงการ ดังนี้

- 1) ช่วงการจัดซื้อจัดจ้าง
 - (1) ระดับของประสบการณ์
 - (2) เสถียรภาพทางการเงินและการจัดการทางการเงิน
 - (3) ประสิทธิภาพที่ผ่านมาในอดีต
 - (4) ความสามารถด้านการจัดการ
 - (5) ประสิทธิภาพของบุคลากรในโครงการ
 - (6) กำลังคนความสามารถด้านเทคนิค
 - (7) นวัตกรรมของโครงการ
- 2) ช่วงการดำเนินโครงการ
 - (8) มาตรฐานการปฏิบัติงาน
 - (9) ความสัมพันธ์ในการทำงานที่ดี
 - (10) วิถีเทคโนโลยีในการก่อสร้าง
 - (11) การใช้แรงงาน
 - (12) อัตราการผลิต
 - (13) ความปลอดภัย
 - (14) ความสามารถในการก่อสร้าง
 - (15) การสื่อสารและการรายงาน
 - (16) กลไกการควบคุมค่าใช้จ่าย
 - (17) ประสิทธิภาพ
- 3) ช่วงหลังสิ้นสุดโครงการ
 - (18) ความสามารถในการทำกำไร
 - (19) การบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ
 - (20) การเรียนรู้และการเติบโต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่เผยแพร่เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (21) การยุติข้อขัดแย้ง
- (22) การลดความเสี่ยงในการเกิดความขัดแย้ง
- (23) ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ
- (24) การเจาะตลาดใหม่
- (25) การสร้างชื่อเสียงที่ดี
- (26) การพัฒนาความรู้และความชำนาญ

ผลการวิเคราะห์ความถี่ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการจากการทบทวนวรรณกรรม แสดงดังตารางที่ 2.1 และได้ทำการรวมปัจจัยที่ใกล้เคียงเข้าไว้ด้วยกัน แสดงดังตารางที่ 2.2



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมก่อนทำการรวมปัจจัย

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ระดับองค์กร					ระดับโครงการ					ความถี่	ความถี่รวม		
		Tan et al. (2007)	Lu et al. (2008)	Orozco et al. (2010)	พิพิธร์ และ อัครพงษ์ (2012)	Fajar Sri Handayani. (2017)	คามถี่	Takin and Akinboye (2002)	Shen et al. (2006)	Isik et al. (2008)	Omar and Fayek (2016)			Martens and Carvalho (2016)	
ด้านองค์กร	ภาพพจน์และชื่อเสียง			1	1	1	3	1	1	1			3	6	
	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	1					2						0	2	
	อัตราความเชื่อถือของธนาคารต่อบริษัท	1					1						0	1	
	ความเหมาะสมในการจัดองค์กรและโครงสร้างบุคคลในองค์กร	1	1		1	1	4		1			1	2	6	
	การบริหารเป็นน่าย						0	1					1	1	
	วัฒนธรรมองค์กร						0				1		1	1	
	ขนาดขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ประสิทธิภาพขององค์กร						0		1				1	1	
	ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่าง ๆ	ความสัมพันธ์กับลูกค้าและเจ้าของ		1	1			2		1	1		1	3	5
		ความสัมพันธ์กับภาครัฐและเอกชน		1	1			1		1	1		1	2	3
ความสัมพันธ์กับสถาบันปึกและมหาวิทยาลัย			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับผู้บริหารและคณาจารย์			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับสาธารณชน			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับสหภาพแรงงาน			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับสื่อมวลชน			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับพันธมิตร			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับคู่แข่ง			1	1			1		1	1		1	2	3	
ความสัมพันธ์กับสังคม			1	1			1		1	1		1	2	3	
การเงิน	ทรัพยากรทางการเงิน		1	1			1		1	1		1	4		
	สถานะการเงินขององค์กร		1	1			1		1	1		1	3		
	ความสามารถทางการเงิน		1	1			1		1	1		1	3		
	เสถียรภาพทางการเงิน		1	1			1		1	1		1	3		
	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ดูจากร่องจากสถาบันการเงิน		1	1			1		1	1		1	2		
การตลาด	การจ่ายเงินในคืนใหม่และค่าคงที่เวลา		1	1			1		1	1		1	2		
	ความสามารถในการทำอะไร		1	1			1		1	1		1	2		
	กลยุทธ์การประมูล		1	1			1		1	1		1	2		
	ทรัพยากรที่ไม่ประมูล		1	1			1		1	1		1	2		
	ประสิทธิภาพการประมูล		1	1			1		1	1		1	2		
	ความสามารถในการแข่งขันด้านราคา		1	1			1		1	1		1	2		
	รายการยื่นประมูลจากรัฐบาล		1	1			1		1	1		1	2		
	ความสามารถในการนำขายการเปลี่ยนแปลงของตลาด		1	1			1		1	1		1	2		
	ความสามารถในการดำเนินการด้านข้อมูลโครงการ/สัญญาใหม่		1	1			1		1	1		1	2		
	มีข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์ แรงงาน เครื่องจักร และอื่นๆ		1	1			1		1	1		1	2		
การบริหาร	การติดตามข่าวสารทางธุรกิจ		1	1			1		1	1		1	2		
	การเติบโตของธุรกิจ		1	1			1		1	1		1	2		
	จำนวนคู่แข่ง		1	1			1		1	1		1	2		
	การเจาะตลาดใหม่		1	1			1		1	1		1	2		
	การจัดการและการดำเนินการ		1	1			1		1	1		1	2		
	กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันให้ชัดเจน		1	1			1		1	1		1	2		
	การเลือกใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมกับบริษัท		1	1			1		1	1		1	2		
	การนำกลยุทธ์ไปใช้		1	1			1		1	1		1	2		
	ทัศนคติและการรับรู้อะไรเกี่ยวกับ		1	1			1		1	1		1	2		
	ประสิทธิภาพฝ่ายวิจัยและพัฒนา		1	1			1		1	1		1	2		
	ประสิทธิภาพด้านการประสานกับผู้บริหารรายย่อย		1	1			1		1	1		1	2		
	ประสิทธิภาพด้านระบบการบริหารสัญญา		1	1			1		1	1		1	2		
	สัดส่วนความสำเร็จของสัญญา		1	1			1		1	1		1	2		
	ประสิทธิภาพด้านการจัดการการเงิน		1	1			1		1	1		1	2		
	การจัดการห่วงโซ่อุปทาน		1	1			1		1	1		1	2		
การจัดการความรู้		1	1			1		1	1		1	2			
การบริหารด้านการสื่อสาร		1	1			1		1	1		1	2			
การบริหารการเปลี่ยนแปลง		1	1			1		1	1		1	2			
การบริหารผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย		1	1			1		1	1		1	2			
การจัดการความขัดแย้ง		1	1			1		1	1		1	2			
ความรู้ทางด้านกฎหมายท้องถิ่น		1	1			1		1	1		1	2			
กฎระเบียบและข้อจำกัดทางกฎหมาย		1	1			1		1	1		1	2			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมก่อนทำการรวมปัจจัย (ต่อ)

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ระดับองค์กร							ระดับโครงการ				รวม	ความถี่รวม	
		Tan et al. (2007)	Lu et al. (2008)	Orozco et al. (2010)	พิพงษ์ และ จักรพงษ์ (2012)	Fajar Sri Handayani. (2017)	ความถี่	Takin and Akintoye (2002)	Shen et al. (2006)	Isik et al. (2008)	Omar and Fayek (2016)	Martens and Carvalho (2016)			ความถี่
ทรัพยากรมนุษย์	การบริหารทรัพยากรมนุษย์					1	1			1	1			2	3
	ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์		1				1	2	1	1				2	4
	ประสิทธิภาพของพนักงาน				1	1	2							0	2
	แผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์	1	1	1			3		1					1	4
	การสร้างทีมงาน						0				1			1	1
	โอกาสในหน้าที่การงานของพนักงาน	1					1							0	1
	การศึกษาศิลปะที่มีคุณภาพ	1					2							0	2
	สิ่งจูงใจในการทำงาน		1	1			2				1			1	3
	ประสิทธิผลของการทำงานเป็นทีมและการแก้ไขข้อขัดแย้ง	1	1				2				1			1	3
	สัดส่วนช่วงเทคนิคและช่างชำนาญการในองค์กร	1					1							0	1
	ความชำนาญของช่างเทคนิคและช่างผู้ชำนาญการ	1					1							0	1
	การจัดการแรงงาน			1			1	1						1	2
	การวางแผนระบบแรงงาน						0				1			1	1
	แผนการพัฒนาแรงงาน						0				1			1	1
	ความเป็นผู้นำ						0			1	1			2	2
	ทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์						0				1			1	1
	ความสามารถในการวิเคราะห์						0				1			1	1
	การอบรม						0				1			1	1
	จริยศาสตร์						0				1	1		2	2
	การตรวจสอบและการแก้ปัญหา						0				1			1	1
ความสามารถการปรับตัว						0				1			1	1	
การตัดสินใจ						0				1			1	1	
ด้านการบริหารโครงการ	การบริหารโครงการแบบบูรณาการ													1	1
	ประสิทธิภาพการบริหารโครงการก่อสร้าง	1	1				2							0	2
	กลยุทธ์การบริหารโครงการ						0			1				1	1
	การบริหารขอบเขตและแผนงาน						0	1		1	1			3	3
	แผนงานก่อสร้าง						0			1				1	1
	ลักษณะงานแต่ละพื้นที่	1					1							0	1
	การบริหารทรัพยากรในโครงการ			1			1				1			1	3
	ทรัพยากรของพื้นที่ก่อสร้างและเครื่องมือ					1	1			1	1			2	3
	ความสามารถของเครื่องจักร	1					1							0	1
	สัดส่วนเครื่องจักร	1					1	2						0	2
	ความพร้อมในการใช้งานพื้นที่ก่อสร้าง						0			1				1	1
	ความสามารถในการบริหารพื้นที่ก่อสร้าง						0			1				1	1
	การบริหารด้านวิศวกรรมและการจัดซื้อจัดจ้าง						0				1			1	1
	อัตรากำลัง						0	1						1	1
	ความสามารถในการก่อสร้าง						0	1						1	1
	เทคนิคการก่อสร้าง					1	1	1						1	2
	วิธีการก่อสร้าง						1	1	1	1				2	3
	การบริหารเวลา		1				1			1		1		2	3
	เวลาในการก่อสร้าง						0			1				1	1
	ประสิทธิภาพการควบคุมเวลาในอดีต						0			1				1	1
	การบริหารค่าใช้จ่าย			1	1		2	1	1	1	1			4	6
	ประสิทธิภาพการควบคุมค่าใช้จ่ายในอดีต						0			1				1	1
	ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิภาพด้านระบบบริหารความเสี่ยง	1	1	1			3		1	1	1			3	6
	ประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงในอดีต						0			1				1	1
	แผนความปลอดภัย						0			1				1	1
	ประสิทธิภาพด้านการจัดการความปลอดภัยภายในโครงการก่อสร้าง	1	1	1	1		4		1	1	1			3	7
	ประสิทธิภาพการบริหารความปลอดภัยในอดีต						0			1				1	1
	ตัวเลขแสดงอุบัติเหตุย้อนหลัง 3 ปี	1					1							0	1
	ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิภาพของระบบบริหารคุณภาพ	1	1				2		1	1	1			3	5
	แผนด้านคุณภาพ						0			1				1	1
	ประสิทธิภาพของนโยบายด้านคุณภาพ						0			1				1	1
	ประสิทธิภาพด้านคุณภาพในอดีต						0			1				1	1
	การบริหารด้านสิ่งแวดล้อม						0			1	1			2	2
	แผนการคุ้มครองสิ่งแวดล้อม						0			1				1	1
ประสิทธิภาพของการบริหารด้านสิ่งแวดล้อมในอดีต						0			1				1	1	
ศักยภาพด้านคุณภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมของโครงการ	1					1	2	1					1	3	
บริการหลังเสร็จโครงการ					1	1							0	1	
ผลงานอ้างอิง						1	1						0	1	
เทคโนโลยีและนวัตกรรม	ความสามารถทางเทคโนโลยี			1			1	1	1		1		3	4	
	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี		1				1	1					1	2	
	เทคโนโลยีสารสนเทศ						0		1				1	1	
	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	1	1				2	1		1	1	1	1	4	6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.2 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมหลังทำการรวมปัจจัย

ปัจจัยหลัก	ปัจจัยย่อย	ระดับองค์กร					ระดับโครงการ					ความถี่รวม		
		Tan et al. (2007)	Lu et al. (2008)	Orozco et al. (2010)	พิรพงษ์ และ อัครพงษ์ (2012)	Fajar Sri Handayani. (2017)	ความถี่	Takin and Akintoye (2002)	Shen et al. (2006)	Isik et al. (2008)	Omar and Fayek (2016)		Martens and Carvalho (2016)	ความถี่
ด้านองค์กร	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	2		1	1	2	6	1	1	1			3	9
	การจัดองค์กร	1	1		1	1	4		2		1	3	7	
	ประสิทธิภาพขององค์กร			1	2	1	4	1	1	1		3	7	
	ความสามารถขององค์กร	3	1	1			5	2				2	7	
	ลักษณะการทำงานขององค์กร		3	1		1	5				2	2	7	
ด้านความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ	ความสัมพันธ์กับลูกค้าและเจ้าของ		1	1			2		1	1		1	3	5
	ความสัมพันธ์กับภาครัฐและเอกชน	1	1			1	3		1	1		2	5	
	ความสัมพันธ์กับสถาบันและผู้ให้คำปรึกษา	1					1					0	1	
	ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	1	1	1			3		1			1	5	
	ความสัมพันธ์กับสาธารณชน		1				1		1			1	3	
	ความสัมพันธ์กับสหภาพแรงงาน						0			1		1	2	2
ด้านการเงิน	ทรัพยากรทางการเงิน		1	1		1	3			1		1	4	
	สถานะการเงินขององค์กร	1				1	2		1			1	3	
	ความสามารถทางการเงิน	1	1			1	3		1		1	2	5	
	เสถียรภาพทางการเงิน		1	1		1	3	1	1		1	3	6	
	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรับรองจากสถาบันการเงิน	1					1		1			1	2	
	การจ่ายเงินให้ผู้รับเหมาและผู้ค้าตรงเวลา	1					1					0	1	
ด้านการตลาด	ความสามารถทางการตลาด	1	1	2		1	5	3				3	8	
	ความสามารถในการประยุกต์	1	3	1			5		1			1	6	
	กรรมวิธีตลาดทางการตลาด		2				2					0	2	
	จำนวนคู่แข่ง			1			1					0	1	
ด้านการบริหารองค์กร	การจัดการเชิงกลยุทธ์		4	3	1		8		2			2	10	
	การบริหารสัญญา	2	1	1			4		2		1	3	7	
	การจัดการและการดำเนินการ	1	2	1		2	6	4	1	3	3	1	12	
	การจัดการห่วงโซ่มูลค่า	2		1		1	4			1		1	5	
ด้านทรัพยากรมนุษย์	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	2	1	1		1	5		1	1	2	4	9	
	ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	2	1	1	1	2	7	1	1		1	3	10	
	การใส่ใจ	2	1	2			5					1	6	
	การจัดการแรงงาน			1			1	1			2	1	4	
	พฤติกรรมของบุคลากร						0			1	8	1	10	
ด้านการบริหารโครงการ	การวางแผนและดำเนินการโครงการ	2	1		2		5	3	1	2	3		9	14
	การบริหารทรัพยากรในโครงการ	2		1	1	2	6		3	1	1		5	11
	เทคนิคการก่อสร้าง				1	1	2	4	1				5	7
	เวลา		1				1		3		1		4	5
	ค่าใช้จ่าย		1	1			2	1	2	1	1		5	7
	คุณภาพ	2	1				3		4	1	1		6	9
	ความปลอดภัย ความเสี่ยง และสิ่งแวดล้อม	4	2	2	1	1	10	1	8	2	3		14	24
ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	ความสามารถทางเทคโนโลยี			1			1	1	1		1		3	4
	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	1	1				2		1				1	3
	เทคโนโลยีสารสนเทศ						0		1				1	1
	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม		1	1			2	1		1	1	1	4	6

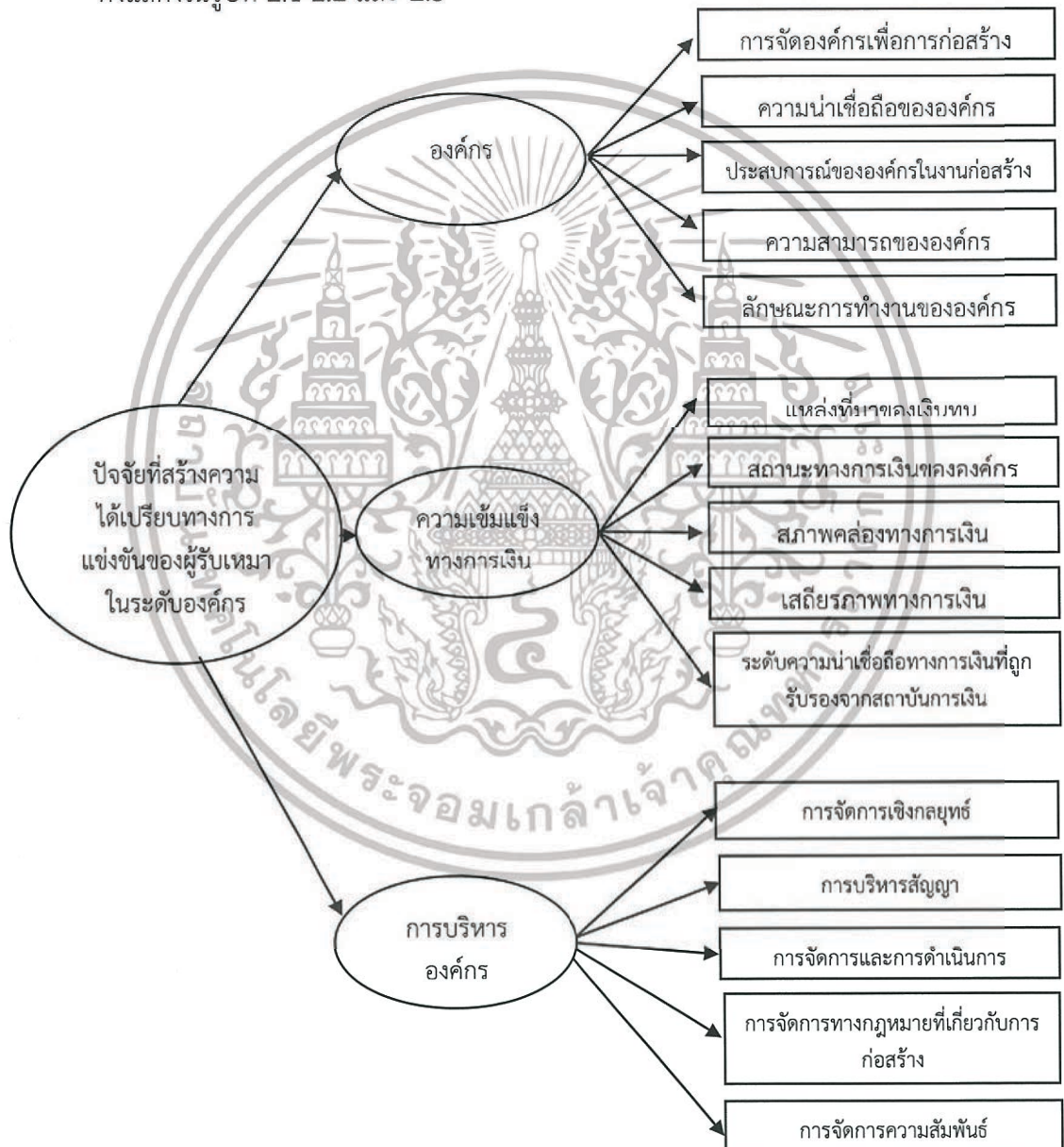
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.5 บทวิเคราะห์

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่างานวิจัยจำนวนมาก ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในด้านขององค์กรหรือโครงการเพียงด้านหนึ่งด้านเดียว แต่ยังไม่มึนักวิจัยท่านใด ที่แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ

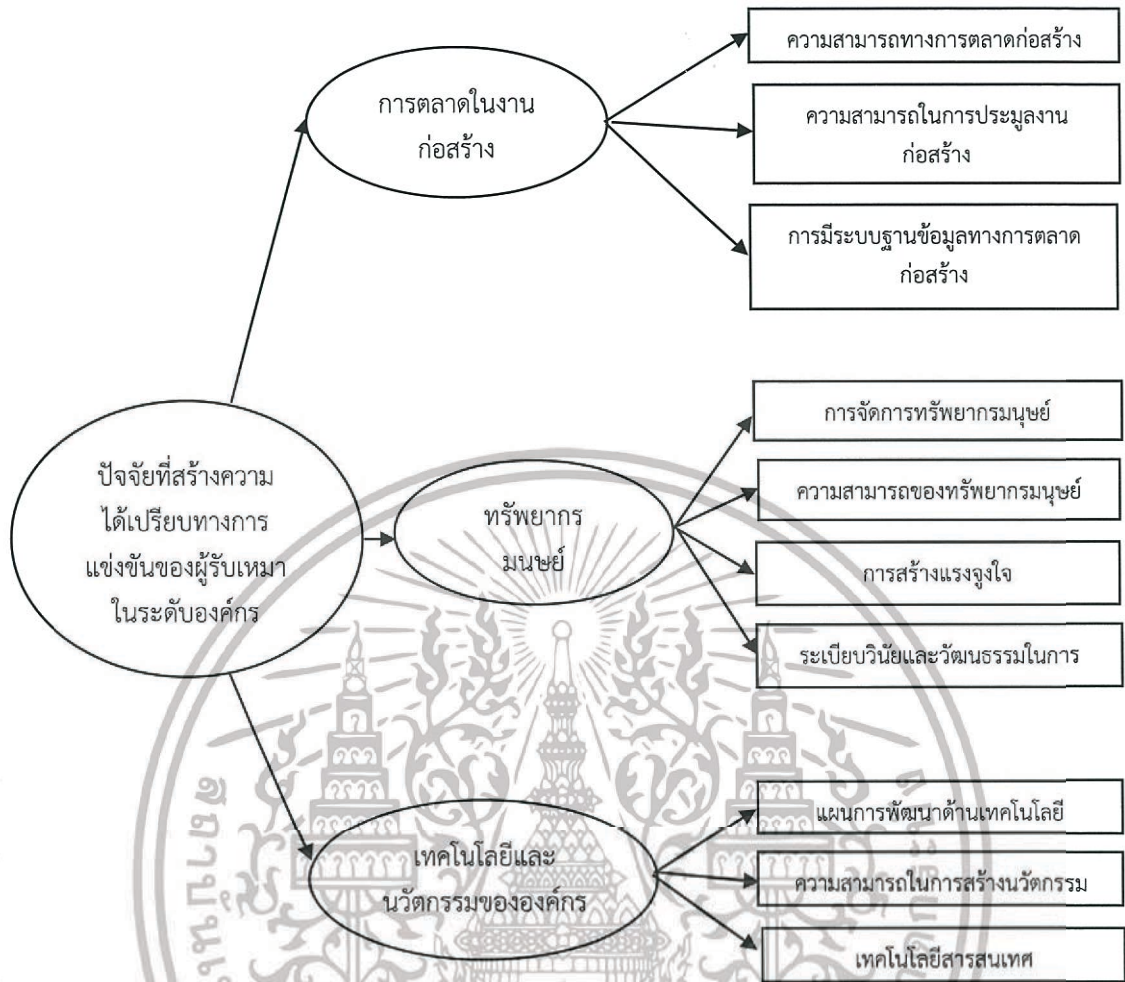
2.6 กรอบแนวความคิด

ดังแสดงในรูปที่ 2.1 2.2 และ 2.3



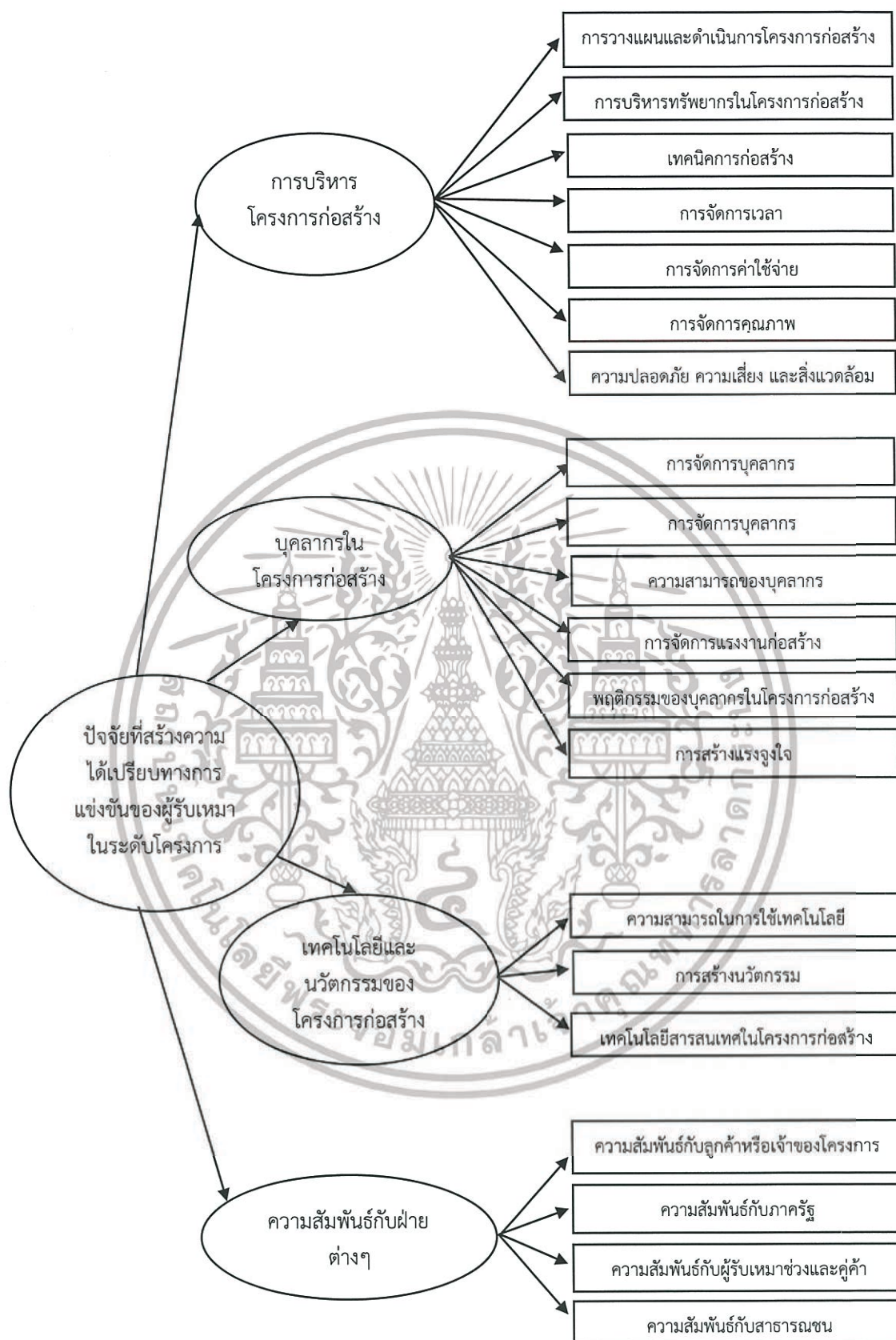
รูปที่ 2.1 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 2.2 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 2.3 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

3.1 รูปแบบการวิจัย

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการนั้น การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้จึงเลือกใช้การวิจัยการสำรวจ (Survey Research) โดยการจัดทำแบบสอบถามขึ้นมาเพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ และพัฒนาเป็นความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

3.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

แหล่งข้อมูล (Source of Data) ซึ่งจำแนกตามแหล่งที่มาของข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัยนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

(1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) หมายถึง ข้อมูลที่ไม่ได้เก็บรวบรวมจากแหล่งข้อมูลโดยตรง ในที่นี้คือข้อมูลที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขันและปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์หรือสังเคราะห์ แล้วนำมาสร้างกรอบแนวความคิดการวิจัยครั้งนี้

(2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) หมายถึง เป็นข้อมูลที่ได้เก็บรวบรวมขึ้นมาเป็นครั้งแรกจากกลุ่มตัวอย่างโดยตรงซึ่งยังไม่ได้ผ่านการวิเคราะห์หรือสังเคราะห์เป็นเอกสาร สำหรับงานวิจัยนี้ได้เก็บข้อมูลปฐมภูมิจากแบบสอบถามที่ได้ถามกลุ่มตัวอย่างที่เกี่ยวข้อง

3.2.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

งานวิจัยนี้ได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้สำรวจดังนี้

(1) ประชากร (Population) ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

(2) กลุ่มตัวอย่าง (Sample) ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ จำนวนอย่างน้อย 80 รายที่ปฏิบัติงานอยู่ในบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างภายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่างนั้นกระทำโดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยการเก็บข้อมูลกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยช่วงเวลาในการดำเนินเก็บข้อมูล เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 ถึง 31 มกราคม 2561 ซึ่งแบบสอบถามจะไปหาผู้ตอบโดยวิธีการดังนี้

- (1) ทำการแจกแบบสอบถามโดยตรงโดยตัวผู้วิจัยเอง
- (2) ส่งแบบสอบถามให้กับพนักงานฝ่ายบุคคลประจำโครงการ

3.3 เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย หรือเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถามซึ่งได้กำหนดเป็น 2 ส่วนหลักๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนนี้เป็นการถามถึงคุณสมบัติของผู้ทำแบบสอบถาม ตำแหน่งปัจจุบัน ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ สาขาการศึกษา รวมไปถึงข้อมูลขององค์กร ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง มูลค่าเฉลี่ยขององค์กร และลักษณะงานที่ดำเนินการ โดยคำถามส่วนใหญ่เป็นการผสมระหว่างคำถามแบบปลายปิด (Close – End Response Question) กับคำถามแบบปลายเปิด (Open – End Response Question) เข้าไว้ด้วยกัน คำถามแบบปลายปิด (Close – End Response Question) จะมีทางเลือกของคำตอบกำหนดไว้คงที่ และให้ผู้ตอบคำถามเลือกคำตอบเอง 1 คำตอบ ซึ่งถือว่าเป็นคำถามที่มีโครงสร้าง (Structured Question) เป็นคำถามที่มีจัดเรียงตามลำดับไว้แน่นอน ส่วนคำถามที่เป็นแบบปลายเปิด (Open – End Response Question) ให้ผู้ตอบแบบสอบถามใช้คำพูดและความคิดเห็นของตนเองในการตอบแบบสอบถามมีอิสระในการตอบ ซึ่งจะไม่มีการจัดแนวทางเลือกของคำตอบไว้ ซึ่งถือว่าเป็นคำถามที่ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Question) ดังตัวอย่างคำถามที่ผสมระหว่างคำถามแบบปลายปิดกับคำถามแบบปลายเปิดที่ถามถึงในข้อ 1.4 “สาขาการศึกษา”

- วิศวกรรมศาสตร์ โพรดระบุสาขา.....
- สถาปัตยกรรม
- อื่นๆ

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ส่วนนี้แยกคำถามออกกลุ่มปัจจัย 6 ปัจจัยและแยกปัจจัยย่อยตามกลุ่มของปัจจัยนั้นๆ โดยเป็นการสอบถามระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ในส่วนนี้เป็นลักษณะคำถามปลายปิด (Close - end response Question) ที่ใช้สเกลความมีอิทธิพลหรือสเกลความถี่ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 5 ระดับ

- 1 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำมาก หรือไม่มีความสำคัญของการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร
- 2 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำ ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร
- 3 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง ในการส่งผลต่อความ

ได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

4 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูง ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

5 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูงมาก ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยในระดับองค์กร

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ในระดับองค์กร	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
● การตลาดในงานก่อสร้าง					
○ ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง เช่น การเติบโตของธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไร ความสามารถในการแข่งขันด้านราคา การทำนายการเปลี่ยนแปลงของตลาด การเจาะตลาดใหม่ที่เหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง เช่น กลยุทธ์ในการประมูล ทรัพยากรที่ใช้ประมูล ประสิทธิภาพการประมูล ประวัติการยื่นประมูลงานรัฐบาลที่เหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง เช่น มีระบบฐานข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์ แรงงาน เครื่องจักรและตลาดก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ อื่นๆ โปรดระบุ	1	2	3	4	5
.....					

ส่วนที่ 3: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ ส่วนนี้แยกคำถามออกกลุ่มปัจจัย 4 ปัจจัยและแยกปัจจัยย่อยตามกลุ่มของปัจจัยนั้นๆ โดยเป็นการสอบถามระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ในส่วนนี้เป็นลักษณะคำถามปลายปิด (Close - end response Question) ที่ใช้สเกลความมีอิทธิพลหรือสเกลความถี่ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 5 ระดับ

- 1 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำมาก หรือไม่มีความสำคัญของการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ
- 2 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำ ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ
- 3 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ
- 4 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูง ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ
- 5 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูงมาก ในการส่งผลต่อความได้เปรียบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ
ตารางที่ 3.2 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยในระดับโครงการ

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
● เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง					
○ ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี หมายถึง ความสามารถในการเลือกและการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารโครงการก่อสร้างที่เหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ การสร้างนวัตกรรม หมายถึง การใช้ความรู้สร้างสรรค์สิ่งใหม่ให้เกิดขึ้นเพื่อพัฒนาการบริหารโครงการและวิธีการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพที่สูงกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดระบบให้กับข้อมูลเพื่อความสะดวกต่อการนำข้อมูลไปใช้งานในการบริหารโครงการก่อสร้าง	1	2	3	4	5
○ อื่นๆ โปรดระบุ	1	2	3	4	5

3.3.2 การทดสอบเครื่องมือ

ก่อนที่จะนำแบบสอบถามไปสำรวจนั้น จะต้องทำการทดสอบหาความตรง (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ดังนี้

3.3.2.1 ความตรง (Validity) หมายถึง ความถูกต้องแม่นยำของแบบสอบถามที่สามารถวัดได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ หรือแบบสอบถามมีความสามารถที่จะสะท้อนความหมายที่แท้จริงของแนวคิดที่ต้องการศึกษาได้อย่างสมบูรณ์และถูกต้อง โดยกำหนดการทดสอบความตรงเป็น 2 ประเด็นคือ

(1) การทดสอบความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยการนำแบบสอบถามไปทดสอบผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง ที่มีประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า 10 ปี จำนวน 3 ท่าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- ทดสอบว่าข้อความในแบบสอบถามมีความเข้าใจหรือไม่(ถ้าไม่ควรแก้ไขอย่างไร)
- ปัจจัยที่แสดงในแบบสอบถามเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรงหรือไม่
- มีปัจจัยอื่นๆเพิ่มเติมหรือไม่
- ท่านเห็นด้วยกับการจัดกลุ่มปัจจัยตามแบบสอบถามหรือไม่ (ถ้าไม่ควรปรับปรุงอย่างไร)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงเนื้อหากับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์สูง แล้วทำการปรับแก้ไข แบบสอบถามตามคำแนะนำ แล้วนำแบบสอบถามไปที่ปรักษงานวิจัยดูอีกครั้งหนึ่งก่อนที่จะส่งแบบสอบถามไปยังตัวอย่างวิจัยจำนวน 50 ชุด เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัยต่อ

(2) การทดสอบออบความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทำการตรวจสอบการแจกแจงความถี่ด้วยข้อมูลด้วยค่าความเบี่ยงเบ้ (Skewness) ดังแสดงในสมการที่ 3.1 เพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติหรือมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ

$$\text{ความเบ้ของตัวอย่าง} = \frac{n \sum (x_i - \bar{x})^2}{(n-1)(n-2) s^3} \quad (3.1)$$

โดยที่ถ้าค่าความเบ้ที่คำนวณได้เป็นศูนย์แสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติ

ถ้าค่าความเบ้ที่คำนวณได้เป็นบวกแสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ

ถ้าค่าความเบ้ที่คำนวณได้เป็นลบแสดงว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติ

ซึ่งจากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS พบว่าข้อมูลมีการแจกแจงแบบไม่ปกติจึงใช้เทคนิคการวิเคราะห์ทางสถิติแบบไม่ใช้พารามิเตอร์ (Non-parametric) ตามคำกล่าวของ Siegel and Castellan โดยทำการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้วยการหาค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยและตรวจสอบความมีเหตุผลของปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นดังสมการที่ 3.2 ซึ่ง $-1 \leq r_s \leq +1$ โดยที่ $r_s =$ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2-1)} \quad (3.2)$$

โดยที่ $r_s =$ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของ Spearman

$d_i =$ ผลต่างของลำดับที่ของตัวอย่างที่ i

$n =$ จำนวนของข้อมูล

ถ้าค่า r_s เป็นบวกแสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

ถ้าค่า r_s เป็นลบแสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกัน

ถ้าค่า r_s มีความใกล้เคียง +1 หรือ -1 แสดงว่าปัจจัยมีความสัมพันธ์มาก

ถ้าค่า r_s มีค่าใกล้ 0 แสดงว่าปัจจัยไม่มีความสัมพันธ์กันเลยหรือมีความสัมพันธ์กันน้อยมาก

ซึ่งผลการวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัย ด้วยโปรแกรม SPSS แสดงดังตารางภาคผนวก ง. ซึ่งพบว่า ทุกปัจจัยมีความสัมพันธ์กัน แสดงว่าปัจจัยทั้งหมดมีความตรงต่อโครงสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.3.2.2 การทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) ซึ่งทำการวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha (Cronbach's Alpha Coefficient) ดังแสดงในสมการ 3.3 ซึ่งเป็นเทคนิควัดความสอดคล้องภายในชุดเดียวกัน (Internal Consistency) ดังแสดงในสมการที่ 3.3

$$\text{Cronbach's Alpha} = \frac{k \overline{\text{Covariance}} / \overline{\text{Variance}}}{1+(k-1)\overline{\text{Covariance}} / \overline{\text{Variance}}} \quad (3.3)$$

โดยที่ k = จำนวนคำถาม

Covariance = ค่าเฉลี่ยของค่าของค่าแปรปรวนร่วมระหว่างคำถามต่างๆ

Variance = = ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนของคำถาม

ในกรณีที่มีการ Standized แต่ละคำถามค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha จะกลายเป็นดังแสดง

ในสมการที่ 3.4

$$\text{Cronbach's Alpha} = \frac{k \bar{r}}{1+(k-1)\bar{r}} \quad (3.4)$$

โดยที่ค่า \bar{r} = ค่าเฉลี่ยของค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างคำถามต่างๆ

จากการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS ได้ค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha เท่ากับ 0.961 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงให้เห็นว่าสเกลหรือเครื่องมือวัดมีความน่าเชื่อถือได้ดังที่ระบุใน SPSS Training หรือค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha มีความเข้าใกล้ 1 มากก็จะถือว่าสเกลหรือเครื่องมือวัดมีความน่าเชื่อถือได้สูงมาก

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลผ่านแล้วก็เข้าสู่ขั้นตอนการสำรวจแบบสอบถามจากตัวอย่างวิจัยต่อไป

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากได้ข้อมูลจากการสำรวจแล้วได้นำมาทำการวิเคราะห์ โดยทำการวิเคราะห์เป็นส่วนๆ ตามหัวข้อหลักของแบบสอบถามที่ตั้งไว้ดังนี้

3.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของบุคคลและองค์กร

โดยทำการวิเคราะห์ข้อคำถามในส่วนที่ 1 ด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ เปรียบเทียบและการวิจารณ์ผลที่ได้

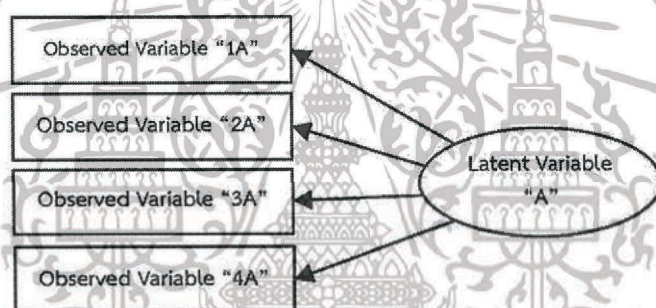
3.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ 3: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

- ทดสอบโครงสร้างปัจจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์หาระดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรในการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้โปรแกรม SPSS ร่วมกับโปรแกรม Amos (Analysis of Moment Structures) ในการสร้างโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรโดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่ามีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต คือ (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, $GFI > 0.90$ (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$ และ (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, $RMSEA < 0.08$ ซึ่งการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม Amos มีขั้นตอนโดยเรียงลำดับดังนี้

- (1) การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร
- (2) ที่ละกลุ่มตามกรอบแนวคิดการวิจัย โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างใน รูปที่ 3.1



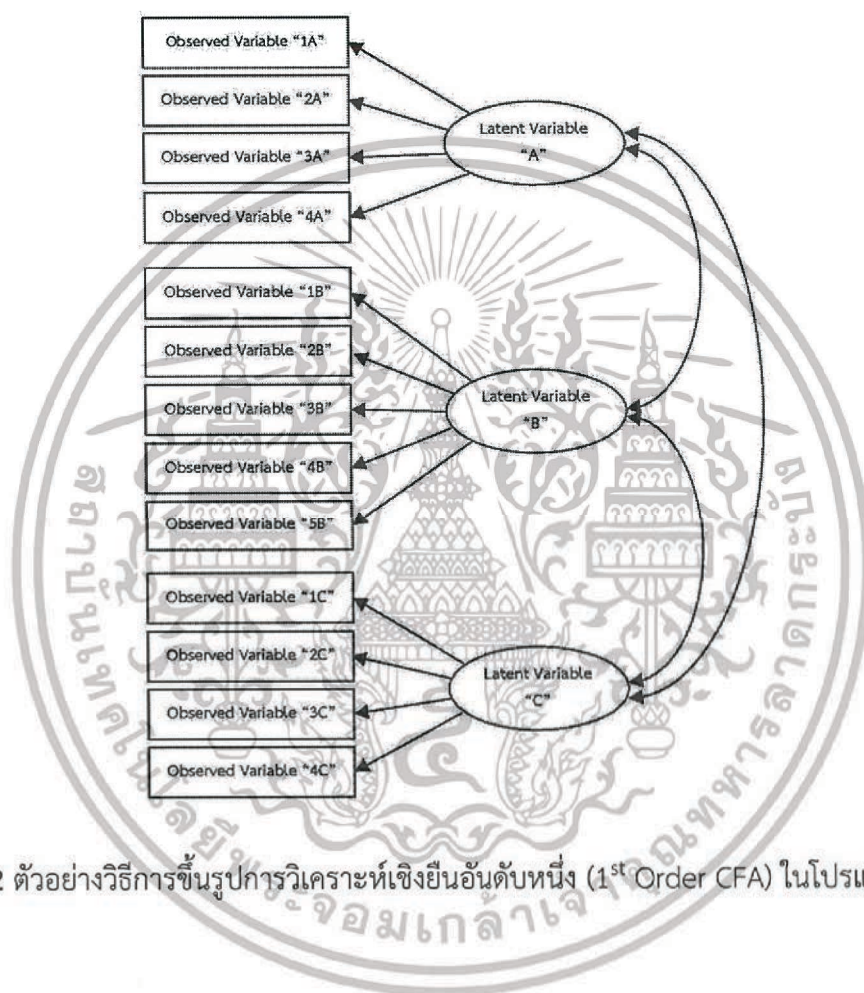
รูปที่ 3.1 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยเสี่ยงในโปรแกรม Amos

เมื่อขึ้นรูปโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงด้วยโปรแกรม Amos แล้วเสร็จ ทำการวิเคราะห์ซึ่งจะได้ผลตัวเลขค่าสถิติต่างๆ แสดงบนแบบจำลองโครงสร้าง โดยพิจารณาดูที่ค่า $p > 0.05$ แต่ถ้าค่า $p < 0.05$ จะต้องปรับแก้แบบจำลองจนกว่าจะได้ ค่า $p > 0.05$ และค่าอื่นๆ ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมดแล้วเสร็จจึงสามารถรายงานผลการวิเคราะห์ได้

- (3) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่นำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 3.2
- (4) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ โดยทำการขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 3.3

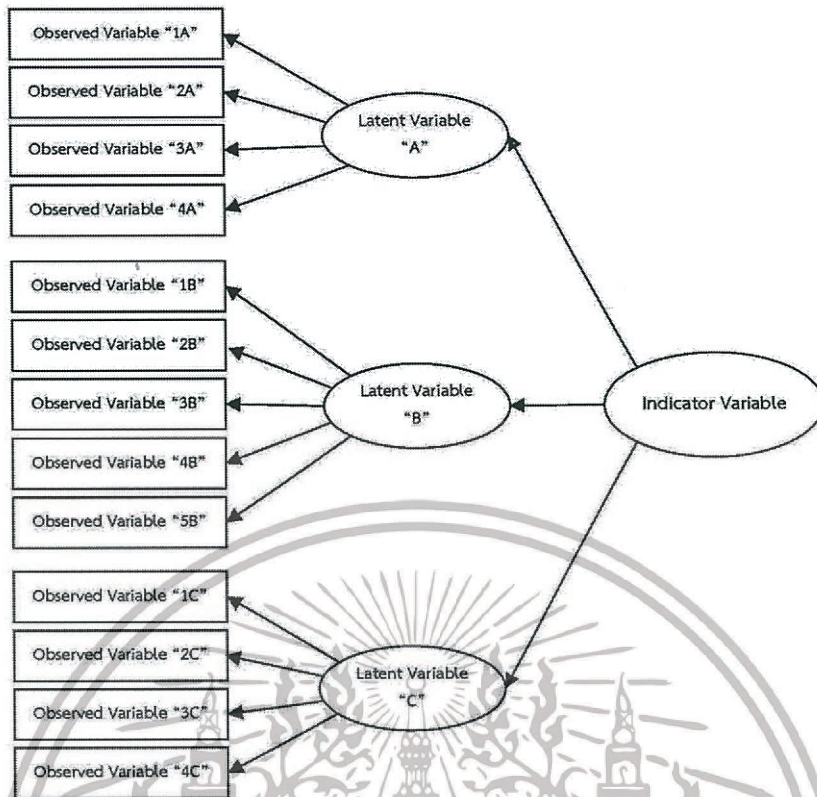
- (5) หาน้ำหนักความสำคัญจากค่าน้ำหนักถดถอย (Regression Weight) จากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง ดังแสดงในสมการที่ 3.4

$$\text{น้ำหนักความสำคัญ} = \frac{\text{น้ำหนักถดถอย}}{\text{ผลรวมของน้ำหนัก}} \times 100 \quad (3.4)$$



รูปที่ 3.2 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) ในโปรแกรม Amos

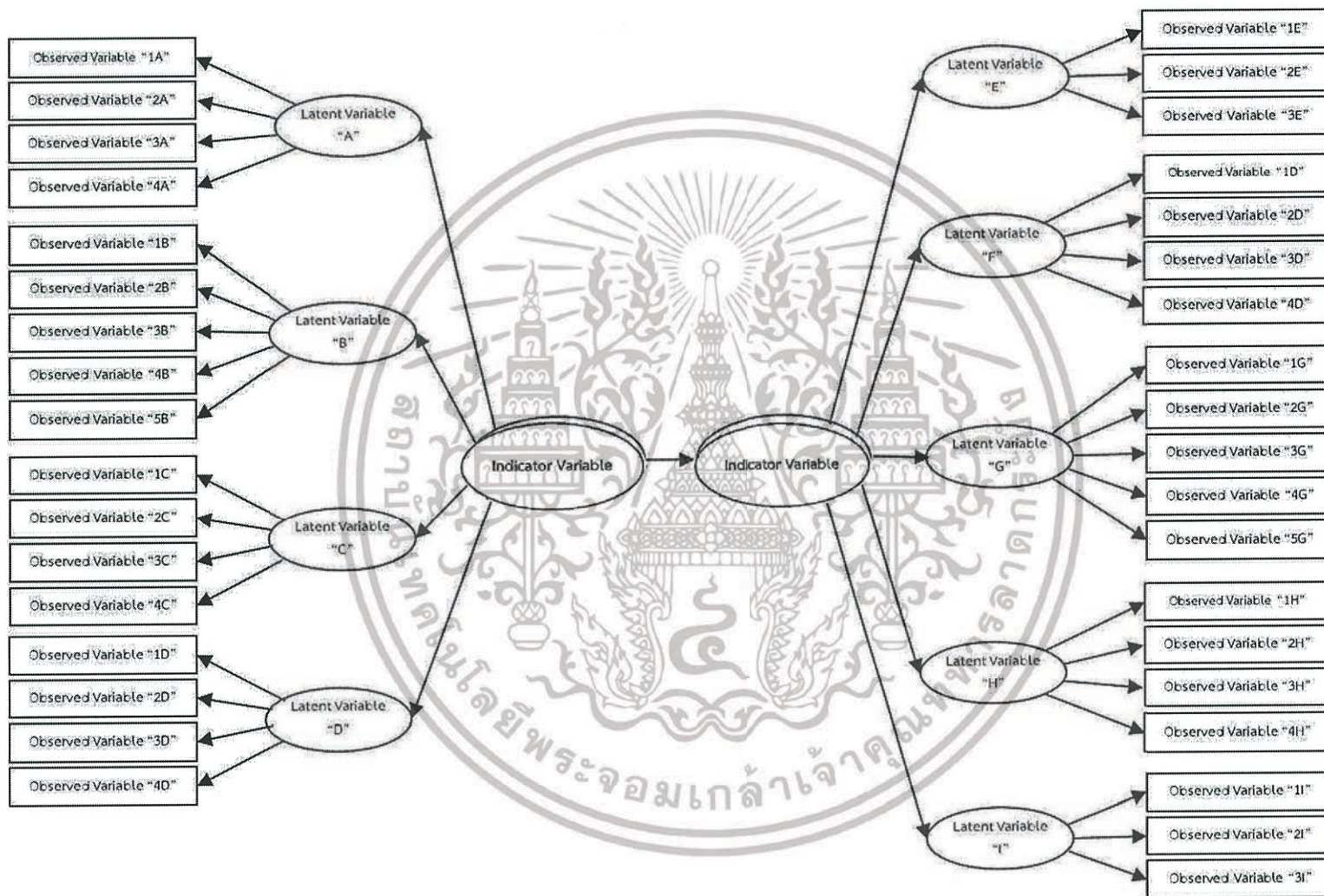
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.3 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) ในโปรแกรม Amos

3.4.3 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ 3: ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ด้วยการหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการต่อโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equations Modeling, SEM) ด้วยโปรแกรม Amos โดยเขียนแบบจำลองกรอบแนวความคิดทั้งหมด ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 3.4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.4 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างในโปรแกรม Amos

บทที่ 4

ผลการวิจัย

4.1 บทนำ

จากบทที่ผ่านมาหลังจากทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่เกี่ยวข้องกับ บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยตรงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยทำการวิเคราะห์เป็นส่วนๆ ตามหัวข้อหลักของแบบสอบถามที่ตั้งไว้ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS ซึ่งจำนวนแบบสอบถามที่ใช้สำรวจมีทั้งสิ้น 150 ชุด ได้รับการตอบ 96 ชุด คิดเป็น 64.00 % ซึ่งถือว่าดี โดยแบบสอบถามถูกส่งไปด้วยวิธีการ ดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนของแบบสอบถาม

วิธีการ	จำนวนทั้งหมด (ชุด)	ได้คืนหรือตอบคำถาม		ไม่ได้คืนหรือไม่ตอบคำถาม	
		(ชุด)	(%)	(ชุด)	(%)
ทำการแจกแบบสอบถามโดยตรงกับผู้ที่เกี่ยวข้อง	70	60	85.71%	10	14.29%
ทำการส่งแบบสอบถามให้กับผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคลเป็นผู้ดำเนินการ	80	36	45%	44	55%
รวมทั้งหมด	150	96	64%	54	36%

จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ค่าทางสถิติโดยแยกเป็นส่วนๆ ประกอบด้วย ดังนี้

- (1) วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคลโดยทำการหาค่าความถี่และร้อยละ
- (2) วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2 : ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ
- (3) วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 3 : หาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับโครงการที่มีผลต่อระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.2 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล

เป็นการวิเคราะห์โดยการหาค่าความถี่และร้อยละ ซึ่งคำถามเหล่านี้ได้ถามเพื่อต้องการทราบ ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาใน ระดับองค์กรและระดับโครงการ โดยแสดงในข้อย่อยของคำถาม ดังนี้

คำถามข้อที่ 1. ขอทราบคุณสมบัติของท่านดังนี้

คำถามข้อที่ 1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ

คำถามข้อที่ 1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน

ตารางที่ 4.2 แสดงตำแหน่งปัจจุบันและระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตำแหน่งปัจจุบัน	จำนวน(คน)	ร้อยละ	ระยะเวลาดำรงตำแหน่งเฉลี่ย (ปี)
วิศวกรสนาม	26	27.10	3.30
วิศวกรโครงการ	9	9.40	9.33
ผู้รับเหมา	5	5.20	12.33
สถาปนิก	2	2.10	7.50
วิศวกรประมาณราคา	3	3.10	5.33
ผู้บริหาร	9	9.40	7.89
ช่างเทคนิค	7	7.30	12.96
นักบัญชี	1	1.00	1.00
พนักงานขาย	2	2.10	2.50
ผู้ช่วยผู้จัดการ	4	4.20	3.25
วิศวกรสำนักงาน	1	1.00	0.75
ผู้จัดการ	27	28.1	11.27
รวม	96	100.00	6.45

จากตารางที่ 4.2 ตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามนั้นมีความแตกต่างกันและมีอยู่ด้วยกันหลายระดับ ซึ่งแต่ละระดับล้วนมีส่วนเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการก่อสร้างและเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทั้งสิ้น โดยมีระยะดำรงตำแหน่งสูงสุด 31 ปี 1 เดือน และต่ำสุด 4 เดือน ส่วนระยะเวลาดำรงตำแหน่งเฉลี่ย คือ 6.45 ปี ซึ่งจะเห็นได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้จัดการ มีจำนวนถึง ร้อยละ 28.10% แสดงว่าผลลัพธ์ที่ได้จะเกิดจากตัวผู้จัดการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.4 แสดงสาขาการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ประกอบด้วย วิศวกรรมโยธา 61 คน (63.50%) สถาปัตยกรรม 8 คน (8.30%) และสาขาการศึกษาอื่นๆ 25 คน (26.00%)

คำถามที่ 2 ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้

คำถามข้อที่ 2.1 ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง.....ปี

จากแบบสอบถามระยะเวลาขององค์กรผู้ตอบแบบสอบถามได้ก่อตั้ง โดยมีระยะเวลาสูงสุด 100 ปีต่ำสุด 1 ปี และระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้งโดยเฉลี่ย 24.5 ปี

ตารางที่ 4.5 แสดงระยะเวลาก่อตั้งองค์กร

ระยะเวลาก่อตั้งองค์กร (ปี)	จำนวน(บริษัท)	ร้อยละ
0-20	50	52.10
21-40	33	34.40
41-60	2	2.10
61-80	1	1.00
81-100	8	8.30
ไม่ตอบ	2	2.10
รวม	96	100.00

จากตารางที่ 4.5 แสดงระยะเวลาก่อตั้งองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ประกอบด้วย ระยะเวลา 0-20 ปี จำนวน 50 บริษัท (52.10%) 21-40 ปี จำนวน 33 บริษัท (34.40%) 41-60 ปี จำนวน 2 บริษัท (2.10%) 61-80 ปี จำนวน 1 บริษัท (1.00%) และ 81-100 ปี จำนวน 8 บริษัท (8.30%)

คำถามข้อที่ 2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี
ล้านบาท

จากแบบสอบถามมูลค่าโดยประมาณของงานที่องค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามทำต่อปี มีมูลค่าสูงสุด 10,000 ล้านบาทต่อปี มูลค่าต่ำสุด 300,000 บาทต่อปี และมูลค่าเฉลี่ย 1,019 ล้านบาทต่อปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.6 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปี

มูลค่าเฉลี่ยที่องค์กรดำเนินงานต่อปี (บาท)	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	3	3.10
1 ล้านบาท - 10 ล้านบาท	32	33.30
10 ล้านบาท - 100 ล้านบาท	24	25.00
100 ล้านบาท - 1,000 ล้านบาท	21	21.90
สูงกว่า 1,000 ล้านบาท	13	13.50
ไม่ตอบ	3	3.10
รวม	96	100.00

จากตารางที่ 4.6 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถามปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ประกอบด้วย มูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านบาท จำนวน 3 บริษัท (3.10%) 1 ล้านบาท – 10 ล้านบาท จำนวน 32 บริษัท (33.30%) 10 ล้านบาท – 100 ล้านบาท จำนวน 24 บริษัท (25.00%) 100 ล้านบาท – 1,000 ล้านบาท จำนวน 21 บริษัท (21.90%) และมูลค่าสูงกว่า 1,000 ล้านบาท จำนวน 13 บริษัท (13.50%) แสดงว่าองค์กรผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ดำเนินงานรับจ้างที่มีมูลค่า 1 ล้านบาท – 10 ล้านบาท

คำถามข้อที่ 2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่

- ที่พักอาศัย สะพาน โรงงาน อาคารพาณิชย์
 สถานบริการ ถนน สนามกีฬา ระบบ

สาธารณูปโภค

- อื่นๆ.....(โปรดระบุ)

ตารางที่ 4.7 แสดงลักษณะของงานหรือโครงการ

ลักษณะของงานหรือโครงการ	จำนวน (บริษัท)	ร้อยละ
ที่พักอาศัย	55	19.57%
สะพาน	35	12.46%
โรงงาน	32	11.39%
อาคารพาณิชย์	44	15.65%
สถานบริการ	7	2.49%
ถนน	49	17.43%
สนามกีฬา	16	5.70%
ระบบสาธารณูปโภค	27	9.60%
อื่นๆ	16	5.69%
รวม	281	100%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นไว้สำหรับบริการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 4.7 แสดงประเภทลักษณะของงานหรือโครงการของธุรกิจองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ประกอบไปด้วย ที่พักอาศัย 55 บริษัท (19.57%) สะพาน 35 บริษัท (12.46%) โรงงาน 32 บริษัท (11.39%) อาคารพาณิชย์ 44 บริษัท (15.65%) สถานบริการ 7 บริษัท (2.49%) ถนน 49 บริษัท (17.43%) สนามกีฬา 16 บริษัท (5.70%) ระบบสาธารณูปโภค 27 บริษัท (9.60%) อื่นๆ 16 บริษัท (5.69%)

4.3 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2: กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ

จากจุดมุ่งหมายของแบบสอบถามนี้เพื่อต้องการทราบถึงระดับความสำคัญของ ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ และขอทราบถึงปัจจัยอื่นๆ เพิ่มเติมที่ไม่ได้แสดงไว้ในแบบสอบถามซึ่งทางผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีความคิดเห็นเพิ่มเติมมาแสดงว่าปัจจัยในแบบสอบถามนี้ครอบคลุมถึง ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

ข้อจำกัดของข้อมูลส่วนบุคคลอาจจะส่งผลต่อข้อมูลในการตอบแบบสอบถามในส่วนที่ 2 นี้ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามมาจากองค์กรธุรกิจทั้งภาครัฐและภาคเอกชน อาจมีมุมมองต่อปัจจัยที่แตกต่างกันในการตอบแบบสอบถาม ซึ่งความแตกต่างกันของมุมมองนี้อยู่นอกขอบเขตของการศึกษาคำนี้ โดยในส่วนของการวิเคราะห์แบบสอบถามมีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

4.3.1 ทดสอบโครงสร้างกลุ่มปัจจัย

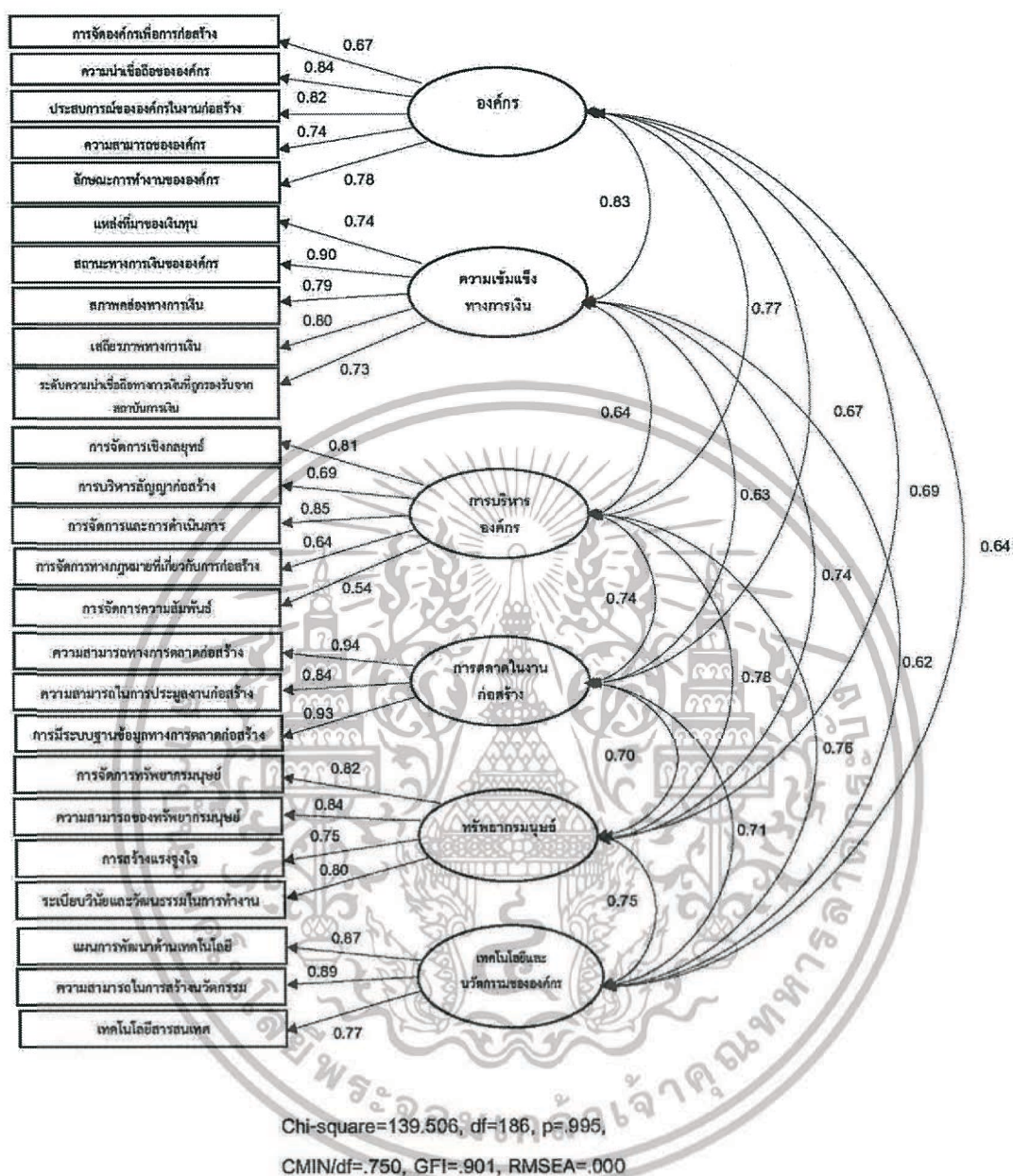
โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่า โครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต คือ (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, $GFI > 0.90$ (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$ และ (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, $RMSEA < 0.08$ ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้

1) การวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัย ตามกรอบแนวคิดของการวิจัย ประกอบด้วย (1) กลุ่มของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร แบ่งได้ 6 กลุ่ม คือ “องค์กร” “ความเข้มแข็งทางการเงิน” “การบริหารองค์กร” “การตลาดในการก่อสร้าง” “ทรัพยากรมนุษย์” และ “เทคโนโลยีและนวัตกรรม” (2) กลุ่มของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ แบ่งได้ 4 กลุ่ม คือ “การบริหารโครงการก่อสร้าง” “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” “เทคโนโลยีและนวัตกรรมในโครงการก่อสร้าง” และ “ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ” ปรากฏว่าทุกกลุ่มปัจจัยผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมด

2) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัยผลการวิเคราะห์ของ โครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความสำเร็จได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรดังแสดงในรูปที่ 4.1 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.995$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 0.75$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.901$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.00$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด และโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการดังแสดงในรูปที่ 4.2 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.268$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 1.082$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.903$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.029$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด

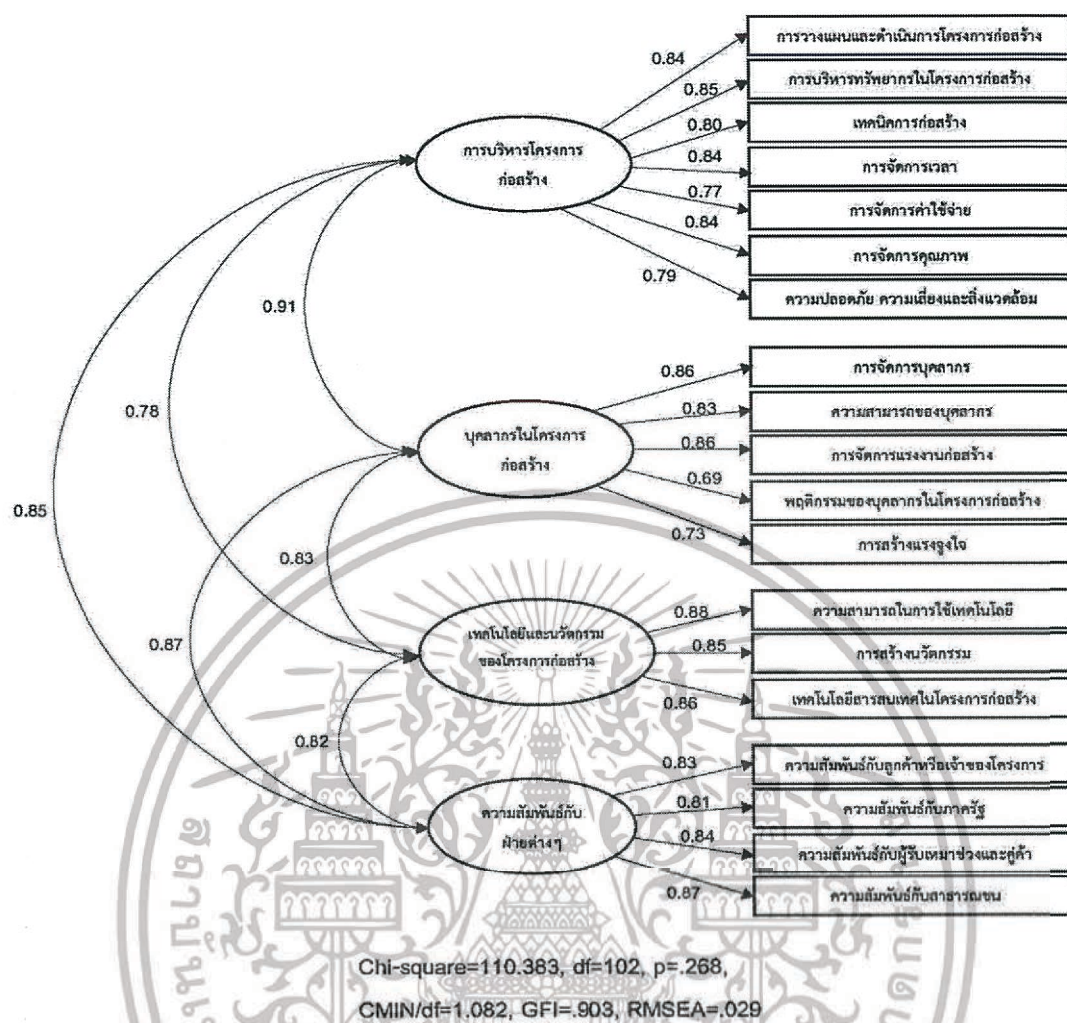
3) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของ โครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรผลการวิเคราะห์ ดังแสดงในรูปที่ 4.3 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.995$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 0.754$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.901$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด และโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความสำเร็จได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ ผลการวิเคราะห์ ดังแสดงในรูปที่ 4.4 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.398$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 1.030$ ซึ่งน้อยกว่า 3 , $GFI = 0.904$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.018$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต





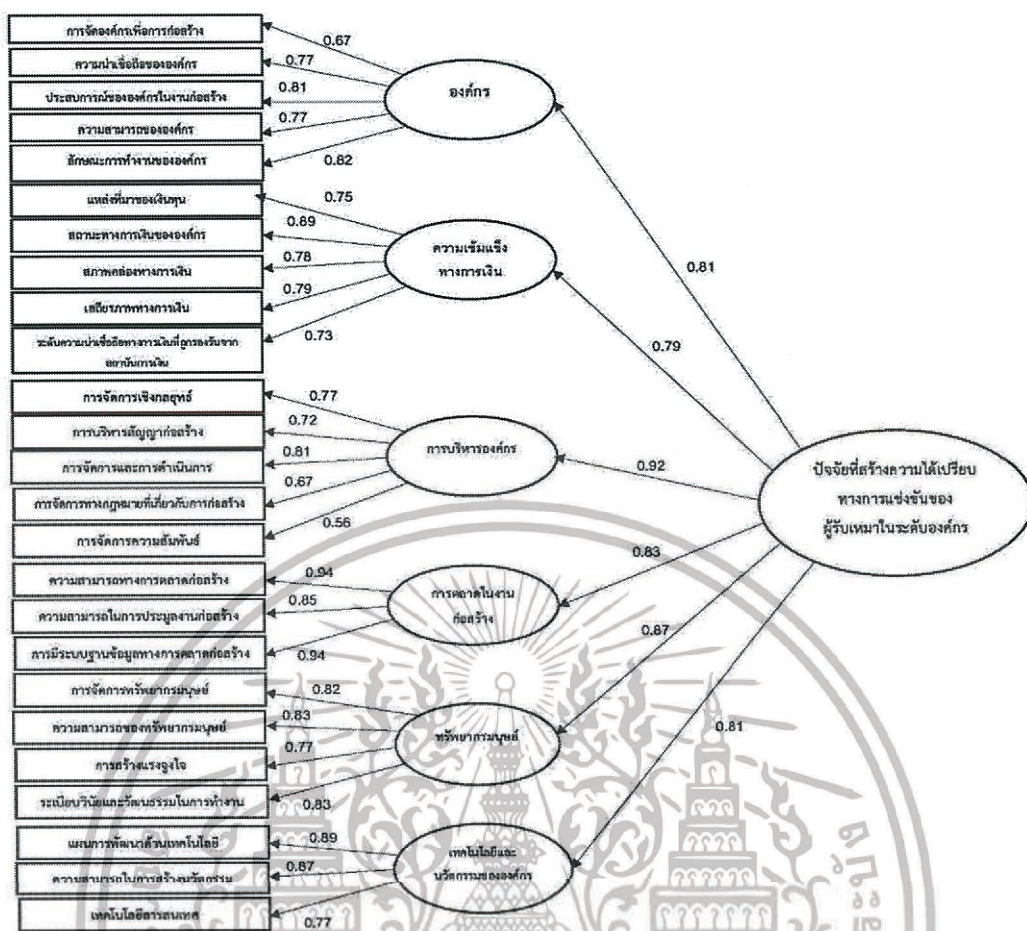
รูปที่ 4.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

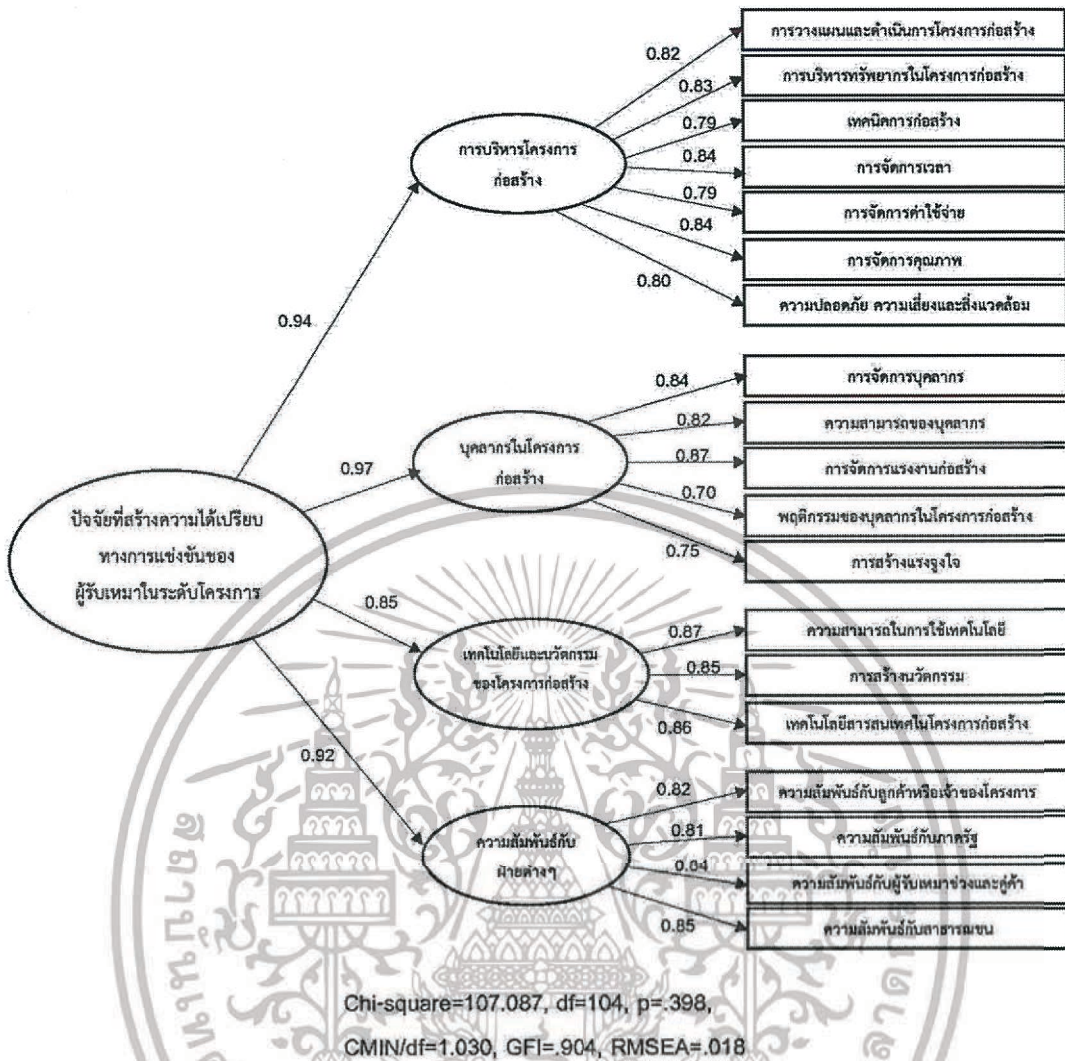
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



Chi-square=141.741, df=188, p=.995,
 CMIN/df=.754, GFI=.901, RMSEA=.000

รูปที่ 4.3 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.4 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

น้ำหนักความสำคัญจากค่าน้ำหนักถดถอย (Regression Weight) จากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง พบว่า น้ำหนักความสำคัญและน้ำหนักถดถอยของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ดังแสดงในตารางที่ 4.6 ซึ่งพบว่าปัจจัยมีน้ำหนักความสำคัญใกล้เคียงกันและมีค่าน้ำหนักถดถอยอยู่ระหว่าง 0.79 - 0.92 เมื่อพิจารณาทีละกลุ่มปัจจัยเริ่มจาก “การบริหารองค์กร” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.92 (18.29%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.56 - 0.81 (15.86% - 22.95%) “ทรัพยากรมนุษย์” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.87 (17.30%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.77 - 0.83 (23.69% - 25.54%) “การตลาดในงานก่อสร้าง” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.83 (16.50%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.85 - 0.94 (31.14% - 34.43%) “องค์กร” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.81 (16.10%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.67 - 0.82 (17.45% - 21.35%) “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.81 (16.10%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.77 - 0.89 (30.43% - 35.18%) “ความเข้มแข็งทางการเงิน” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.79 (15.71%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.73 - 0.89 (18.53% - 22.59%) จะเห็นได้ว่าปัจจัย “การบริหารองค์กร” เป็นปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุดในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร อาจเป็นเพราะการบริหารองค์กรสามารถกำหนดทิศทางขององค์กรได้ทั้งในระยะสั้นและการวางกลยุทธ์ในระยะยาว ซึ่งจะสามารถทำให้ตัวองค์กรช่วงชิงความได้เปรียบทางการแข่งขันจากองค์กรอื่นได้อย่างมาก

นอกจากนั้นยังพบว่า น้ำหนักความสำคัญและน้ำหนักถดถอยของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับโครงการ ดังแสดงในตารางที่ 4.7 ซึ่งพบว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบมีน้ำหนักความสำคัญใกล้เคียงกันและมีค่าน้ำหนักถดถอยอยู่ระหว่าง 0.97 - 0.85 เมื่อพิจารณาทีละกลุ่มปัจจัยเริ่มจาก “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.97 (26.36%) มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.70 - 0.87 (17.59%-21.86%) “การบริหารโครงการก่อสร้าง” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.94 (25.54%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.79 - 0.84 (13.84% - 14.71%) “ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.92 (25.00%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.81 - 0.85 (24.40% - 25.60%) “เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการ” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.85 (23.10%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.85 - 0.87 (32.95% - 33.72%) จะเห็นได้ว่าปัจจัย “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” เป็นปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีความสำคัญสูงสุดในระดับโครงการ อาจเป็นเพราะคุณภาพของงานในโครงการนั้นขึ้นอยู่กับบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการทำงาน การจัดบุคลากรให้เหมาะสมกับตำแหน่ง การจัดแรงงานให้เพียงพอรวมถึงการสร้างแรงจูงใจต่อบุคลากร ปัจจัยเหล่านี้ล้วนทำให้โครงการออกมาดีและสร้างความได้เปรียบให้กับโครงการนั้น

ตารางที่ 4.8 น้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	น้ำหนัก ถดถอย	น้ำหนัก ความสำคัญ
การบริหารองค์กร	0.92	18.29%
การจัดการเชิงกลยุทธ์	0.77	21.81%
การบริหารสัญญาก่อสร้าง	0.72	20.40%
การจัดการและการดำเนินการ	0.81	22.95%
การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	0.67	18.98%
การจัดการความสัมพันธ์	0.56	15.86%
ทรัพยากรมนุษย์	0.87	17.30%
การจัดการทรัพยากรมนุษย์	0.82	25.23%
ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	0.83	25.54%
การสร้างแรงจูงใจ	0.77	23.69%
ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	0.83	25.54%
การตลาดในงานก่อสร้าง	0.83	16.50%
ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	0.94	34.43%
ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	0.85	31.14%
การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	0.94	34.43%
องค์กร	0.81	16.10%
การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	0.67	17.45%
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	0.77	20.05%
ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	0.81	21.09%
ความสามารถขององค์กร	0.77	20.05%
ลักษณะการทำงานขององค์กร	0.82	21.35%
เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร	0.81	16.10%
แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	0.89	35.18%
ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	0.87	34.39%
เทคโนโลยีสารสนเทศ	0.77	30.43%
ความเข้มแข็งทางการเงิน	0.79	15.71%
แหล่งที่มาของเงินทุน	0.75	19.04%
สถานะทางการเงินขององค์กร	0.89	22.59%
สภาพคล่องทางการเงิน	0.78	19.80%
เสถียรภาพทางการเงิน	0.79	20.05%
ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	0.73	18.53%
รวม		100.00%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้รวมเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้หรือเผยแพร่ในด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.9 น้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความสำเร็จเปรียบเทียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

ปัจจัยที่สร้างความสำเร็จเปรียบเทียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ในระดับโครงการ	น้ำหนัก ถดถอย	น้ำหนัก ความสำคัญ
บุคลากรในโครงการก่อสร้าง	0.97	26.36%
การจัดการบุคลากร	0.84	21.11%
ความสามารถของบุคลากร	0.82	20.60%
การจัดการแรงงานก่อสร้าง	0.87	21.86%
พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	0.70	17.59%
การสร้างแรงจูงใจ	0.75	18.84%
การบริหารโครงการก่อสร้าง	0.94	25.54%
การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	0.82	14.36%
การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	0.83	14.54%
เทคนิคการก่อสร้าง	0.79	13.84%
การจัดการเวลา	0.84	14.71%
การจัดการค่าใช้จ่าย	0.79	13.84%
การจัดการคุณภาพ	0.84	14.71%
ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	0.80	14.01%
ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ	0.92	25.00%
ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	0.82	24.70%
ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	0.81	24.40%
ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	0.84	25.30%
ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	0.85	25.60%
เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง	0.85	23.10%
ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	0.87	33.72%
การสร้างนวัตกรรม	0.85	32.95%
เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	0.86	33.33%
รวม		100.00%

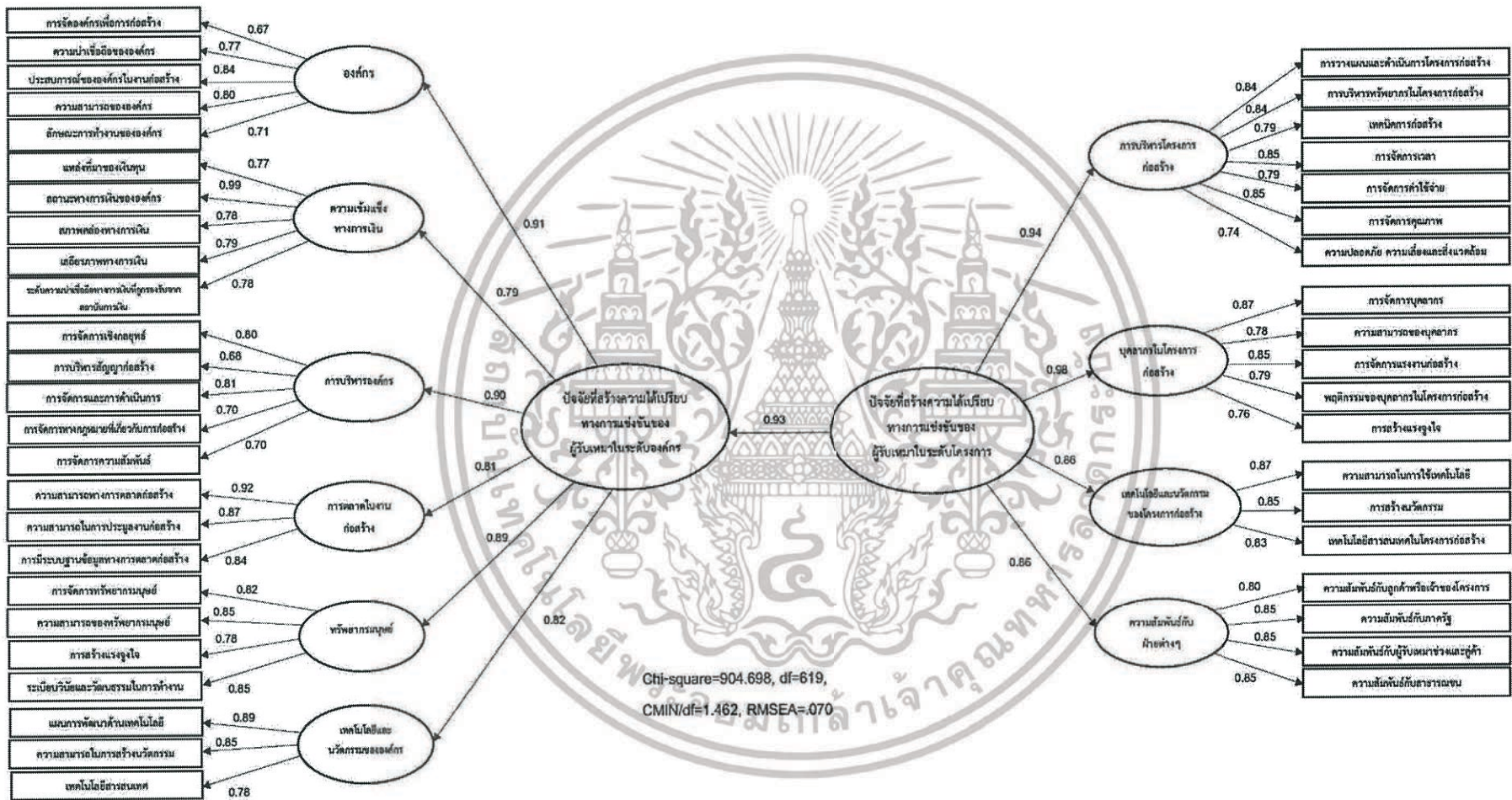
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.4 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3: ทหารดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับโครงการที่มีผลต่อระดับองค์กร

การทหารดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่ส่งผลต่อระดับองค์กร ทำโดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม Amos

จากผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง ดังแสดงในรูปที่ 4.5 พบว่าค่า $CMIN/DF = 1.462$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $RMSEA = 0.070$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งถือว่าผ่านเกณฑ์ หมายความว่าแบบจำลองสมการโครงสร้างของปัจจัยเสี่ยงนี้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต โดยโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่ส่งผลต่อระดับองค์กรเท่ากับ 0.93





รูปที่ 4.5 การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้เกิดขึ้นเนื่องจากปัจจุบันเกิดโครงการก่อสร้างขึ้นมา ทำให้เกิดการแข่งขันในตลาดของผู้รับเหมา ดังนั้นเพื่อเพิ่มโอกาสในการได้งานของผู้รับเหมา องค์กรผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ โดยทำการสำรวจข้อมูลด้วยการออกแบบสอบถาม ไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมา เพื่อสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ซึ่งแบ่งตามระดับดังนี้ (1) ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยปัจจัยในระดับองค์กรสามารถแบ่งเป็น 6 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “การบริหารองค์กร” “ทรัพยากรมนุษย์” “การตลาดในงานก่อสร้าง” “องค์กร” “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (2) ระดับโครงการแบ่งได้ 4 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” “การบริหารโครงการก่อสร้าง” “ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ” และ “เทคโนโลยีและนวัตกรรมในโครงการก่อสร้าง” เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ ซึ่งโครงสร้างปัจจัยนี้จะช่วยให้ผู้รับเหมาตระหนักถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของโครงการ ที่ส่งผลต่อระดับองค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือคู่แข่ง

งานวิจัยนี้มีขั้นตอนการศึกษาโครงสร้างปัจจัยดังกล่าว โดยเริ่มด้วยการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบหรือปัจจัยที่บ่งชี้ถึงสมรรถนะของผู้รับเหมาทั้งในระดับองค์กรและโครงการ ตัวชี้วัดประสิทธิภาพการก่อสร้างภายในโครงการ การสร้างแบบจำลองและการประเมินสมรรถนะของโครงการก่อสร้างและความสัมพันธ์ที่มีต่อประสิทธิภาพของโครงการ ทั้งจากในประเทศไทยและต่างประเทศ

จากนั้นวางกรอบแนวความคิดของ โครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร และปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ เพื่อหาความสัมพันธ์โครงสร้างของปัจจัยดังกล่าว โดยอาศัยปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น กำหนดรายละเอียดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทั้งสองระดับแล้วนำมาสร้างแบบสอบถาม เพื่อสำรวจระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันทั้งในระดับองค์กรและโครงการ ซึ่งก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจได้ทำการทดสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหา โดยนำไปทดสอบกับผู้เชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ จำนวน 3 คน เพื่อปรับปรุงแบบสอบถามให้มีเนื้อหาถูกต้อง ครบคลุม ตรงประเด็นมากขึ้น ต่อมานำแบบสอบถามที่ปรับปรุงสำรวจกับกลุ่มตัวอย่าง 30 ชุด เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) และทดสอบความเชื่อถือได้ (Reliability) ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัย ซึ่งผลการทดสอบความถูกต้องเชิง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงสร้างโดยการหาค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน ได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบ พบว่าปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทั้งหมดมีความสัมพันธ์กันแสดงว่าปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทุกปัจจัยมีความถูกต้องเชิงโครงสร้าง และผลการทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล โดยวิธี Cronbach's Alpha ของโครงสร้างปัจจัยเสี่ยง มีค่าเท่ากับ 0.961 แสดงว่าสเกลมีความน่าเชื่อถือมาก (ค่า Cronbach's Alpha ที่ชี้ว่าสเกลน่าเชื่อถือมีค่ามากกว่า 0.70 หรือค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha มีความเข้าใกล้ 1 มากก็จะถือว่าสเกลหรือเครื่องมือวัดมีความน่าเชื่อถือได้สูงมาก)

ทำการสำรวจข้อมูลด้วยการออกแบบสอบถามไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมา จำนวน 150 ชุด ได้รับการตอบกลับ 96 ชุด คิดเป็น 64.00% ถือว่ามีการตอบกลับที่ดี ซึ่งจากผลของแบบสอบถามที่วิเคราะห์สามารถสรุปได้ ดังนี้

5.1.1 การทดสอบโครงสร้างปัจจัยเสี่ยง

1) การทดสอบโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงโดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) ด้วยโปรแกรม Amos เริ่มจากการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยตามกรอบแนวคิดของการวิจัย ซึ่งประกอบด้วย (1) กลุ่มของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยปัจจัยในระดับองค์กรสามารถแบ่งเป็น 6 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “การบริหารองค์กร” “ทรัพยากรมนุษย์” “การตลาดในงานก่อสร้าง” “องค์กร” “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (2) กลุ่มของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ แบ่งได้ 4 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” “การบริหารโครงการก่อสร้าง” “ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ” และ “เทคโนโลยีและนวัตกรรมในโครงการก่อสร้าง”” ปรากฏว่าทุกกลุ่มปัจจัยเสี่ยงผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมด

ต่อมาวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของ ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.995$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.75$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.901$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.00$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด และโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.268$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 1.082$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.903$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.029$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด และทำการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรผลการวิเคราะห์ ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.995$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.754$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.901$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด และโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ ผลการวิเคราะห์ ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.398$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 1.030$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.904$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.018$ ซึ่งน้อยกว่า

0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของปัจจัยเสี่ยงที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต

จากผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) พบว่าน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรเป็นดังนี้ “การบริหารองค์กร” (18.29%), “ทรัพยากรมนุษย์” (17.30%), “การตลาดในงานก่อสร้าง” (16.50%), “องค์กร” (16.10%), “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” (16.10%), “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (15.71%) และน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับโครงการเป็นดังนี้ “บุคลากรในโครงการก่อสร้าง” (26.36%), “การบริหารโครงการก่อสร้าง” (25.54%), “ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ” (25.00%), “เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการ” (23.10%)

5.1.2 การหาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับโครงการที่มีผลต่อระดับองค์กร

จากการหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่ส่งผลต่อระดับองค์กร ทำโดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม Amos ผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง พบว่าค่า $CMIN/DF = 1.462$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $RMSEA = 0.070$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งถือว่าผ่านเกณฑ์ หมายความว่าแบบจำลองสมการโครงสร้างของปัจจัยเสี่ยงนี้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต โดยโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่ส่งผลต่อระดับองค์กรเท่ากับ 0.93

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและโครงการ องค์กรผู้รับเหมาสามารถนำไปประกอบการดำเนินการขององค์กร เพื่อสร้างความได้เปรียบจากองค์กรคู่แข่งในอุตสาหกรรมก่อสร้าง และสามารถนำไปประกอบการวางแผนและการวางกลยุทธ์ในระดับธุรกิจในระยะยาวขององค์กรต่อไป

5.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป

1) สำหรับผู้สนใจในงานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาสามารถนำโครงสร้างปัจจัยนี้มาหาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรว่าส่งผลอย่างไรกับระดับโครงการ

2) ควรมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีจำนวนมากกว่านี้เพื่อหาข้อสรุปของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาทั้งในระดับองค์กรและระดับโครงการที่เป็นตัวแทนของทั้งอุตสาหกรรมต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

- [1] กิ่งพร ทองใบ.(2557). การจัดการเชิงกลยุทธ์และการจัดการเพื่อสร้างมรรถนะ. สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- [2] Prayulawong, P. and Pongpeng, J. (2012). **Contractor competitive advantage and factors affecting percent bid mark-up.** The 21ST National Convention on Civil Engineering.
- [3] Orozco, F., Serpell, A. and Molenaar, K. (2010). **Competitiveness factors and indexes for construction company: findings of Chile.** Journal of Revista de la construction pp. 91-107
- [4] Tan, Y., Shen, L., Michael, C.H. Yam. and Ann, A.C. Lo. (2007). **Contractor /key /competitiveness Indicators (KCI): a Hong Kong Study.** Journal of Surveyind and Built Environment Vol 18 (2), 33-46.
- [5] Fajar, S.H. (2017). **Strategy for small-medium scale contractor performance improvement in ASEAN competitive market.** Journal of Procedia Engineering 171(2017) 387-395.
- [6] Lu, W., Shen, L. and Michael C.H. Yam. (2008). **Critical Success Factors for Competitiveness of Contractors: China Study.** Journal of construction engineering and management.2008.134:972-982.
- [7] Isik, Z., Arditi, D., Dikmen, I. and Birgonul, T.M. (2008). **Impact of coporate strenths/weaknesses on project management competencies.** International Journal of Project Management 27 (2009) 629-637.
- [8] Shen, L., Lu, W. and Michael, C.H. Yam. (2006). **Contractor Key Competitiveness Indicators: A China Study.** J. Constr.Eng. Manage.2006.132:416:416-424.
- [9] Omar, M.N. and Fayek, A.R. (2016). **Modeling and evaluating construction project competencies and their relationship to project performance.** Journal of Automation in construction 69 (2016) 115-130.
- [10] Martens, M.L. and Carvalho, M.M. (2016). **Key factors of Sustainability in project management context: A survey exploring the project managers' perspective.** International Journal of Project Management 35 (2017) 1084-1102.
- [11] Takim, R. and Akintoye, A. (2002). **Performance indicators for successful construction project performance.** In: Greenwood, D (Ed.), 18th Annual ARCOM Conference, 2 - 4 September 2002, University of Northumbria. Association of Researchers in Construction Management, Vol. 2, 545-55.
- [12] พิบูล ทีปะปาล. (2547). **กลยุทธ์การตลาด : การตลาดสมัยใหม่.** กรุงเทพฯ : อมรินทร์การพิมพ์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง (ต่อ)

- [13] Kimberly Amadeo. (2012). *Competitive Advantage and Entrepreneurship Effect to Marketing Success of Thailand Tourism Business*. Master of Business Administration.
- [14] Jay Barney. (2012). *Competitive Advantage and Entrepreneurship Effect to Marketing Success of Thailand Tourism Business*. Master of Business Administration.
- [15] วิทยา ตำนันดำรงกุล. (2555). *ความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสามารถของผู้ประกอบการต่อความสำเร็จทางการตลาดธุรกิจการท่องเที่ยวของประเทศไทย*. นครราชสีมา : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน.
- [16] ปพฤกษ์ อุตสาหะวานิชกิจ. (2547). *ศักยภาพในการแข่งขันระดับโลก : Global competitiveness*. มหาสารคาม : คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- [17] สมยศ นาวิการ. (2550). *การบริหาร*. กรุงเทพมหานคร : คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- [18] จารุณี วัฒนทราธิ์. (2548). *ความได้เปรียบทางการแข่งขัน*. กรุงเทพฯ.
- [19] เสนาะ ดีเยาว์. (2546). *การบริหารกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- [20] สุรกิจ จันทรแสงศรี. (2550). *กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่าย การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. การจัดการการตลาด มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*.
- [21] พนิดสุภา ธรรมประมวล. (2559). *การวิจัยเพื่อการตัดสินใจทางการตลาดและการวิจัยทางธุรกิจ*.ลพบุรี : มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ก.

คำนิยามปฏิบัติการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยามปฏิบัติการ

ปัจจัยต่างๆ ในระดับองค์กรสามารถอธิบายได้ดังนี้

- องค์กร
 - การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง

หมายถึง ความเหมาะสมในการจัดองค์กรและโครงสร้างบุคคลในองค์กร รวมถึงขนาดขององค์กรเพื่อการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง
 - ความน่าเชื่อถือขององค์กร

หมายถึง ภาพพจน์ ชื่อเสียงองค์กรที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวเกี่ยวกับการก่อสร้าง ในมุมมองของลูกค้าที่เหนือกว่าคู่แข่ง และรวมถึงได้รับความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อสถาบันทางการเงิน
 - ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง

หมายถึง ประวัติความเป็นมาในการผ่านงานต่างๆขององค์กร อายุขององค์กร อัตราความสำเร็จของงานก่อสร้างเด่นๆที่ผ่านมาที่มากกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถขององค์กร

หมายถึง ความสามารถในการสร้างผลงานการก่อสร้างเหนือกว่าคู่แข่งชั้นอื่น เช่น การบรรลุเป้าหมายตามจุดประสงค์ที่องค์กรวางไว้ รวมถึงความรู้ ความสามารถ และความชำนาญของผู้บริหาร
 - ลักษณะการทำงานขององค์กร

หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ดีของหัวหน้ากับพนักงาน การติดต่อสื่อสารที่ดีของแต่ละแผนก การทำงานเป็นทีม รวมถึงวัฒนธรรมภายในองค์กรซึ่งจะสร้างความเข้มแข็งและนำมาซึ่งความได้เปรียบขององค์กร
- ความเข้มแข็งทางการเงิน
 - แหล่งที่มาของเงินทุน

เช่น แหล่งของเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง
 - สถานะทางการเงินขององค์กร

หมายถึง อัตราส่วนทางการเงินของบริษัทที่ดีกว่าเทียบกับบริษัทในอุตสาหกรรมก่อสร้าง
 - สภาพคล่องทางการเงิน

หมายถึง ความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในการหาเงินสดเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการขององค์กร เช่น ความสามารถในการชำระหนี้ขององค์กรได้ตรงเวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เสถียรภาพทางการเงิน
หมายถึง ความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในด้านการปรับตัวทางการเงินเมื่อเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจ เช่น การปรับอัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน
เช่น การให้เครดิตเงินกู้จากสถาบันทางการเงินซึ่งสร้างความได้เปรียบให้กับองค์กร
- การบริหารองค์กร
 - การจัดการเชิงกลยุทธ์
หมายถึง กระบวนการเลือกทางเลือกในการจัดการกับโอกาสและอุปสรรคที่เหมาะสม โดยอาศัยการวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งภายในและภายนอกเพื่อนำไปปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ในระยะยาวซึ่งจะสร้างความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งให้กับองค์กร
 - การบริหารสัญญาก่อสร้าง
หมายถึง การควบคุม หรือดำเนินการต่างๆ ให้เป็นไปตามเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญาก่อสร้าง รวมถึงสัดส่วนความสำเร็จของสัญญาให้มีประสิทธิผลเหนือกว่าคู่แข่ง
 - การจัดการและการดำเนินการ
เช่น ความเหนือกว่าในด้านกระบวนการควบคุมการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ เช่น การจัดการด้านการสื่อสาร ความรู้ ที่ดีกว่าคู่แข่ง
 - การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง
เช่น ความรู้ทางกฎหมายของท้องถิ่นต่างๆ กฎระเบียบและข้อบังคับทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้างที่ดีกว่า
 - การจัดการความสัมพันธ์
เช่น มีความสัมพันธ์ที่ดีกับภาครัฐ เอกชนและสาธารณชนที่เหนือกว่าคู่แข่ง
- การตลาดในงานก่อสร้าง
 - ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง
เช่น การเติบโตของธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไร ความสามารถในการแข่งขันด้านราคา การทำนายการเปลี่ยนแปลงของตลาด การเจาะตลาดก่อสร้างใหม่ที่เหนือกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง
เช่น กลยุทธ์ในการประมูล ทรัพยากรที่ใช้ประมูล ประสบการณ์การประมูล ประวัติการยื่นประมูลงานก่อสร้างที่เหนือกว่าคู่แข่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง
เช่น มีระบบฐานข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์ แรงงาน เครื่องจักรและตลาดก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง
- **ทรัพยากรมนุษย์**
 - การจัดการทรัพยากรมนุษย์
หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดการพนักงานขององค์กรให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น มีแผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (เช่น การจัดฝึกอบรม การส่งไปดูงาน) ที่ดีกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์
เช่น ประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์ การทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหา ความชำนาญของช่างเทคนิคและช่างชำนาญการที่มีคุณภาพเหนือคู่แข่ง
 - การสร้างแรงจูงใจ
เช่น การเพิ่มโอกาสในหน้าที่ของพนักงาน การเพิ่มโบนัส มีระบบการรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้อยู่กับองค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง
 - ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน
เช่น มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน มีความตรงต่อเวลา มีวัฒนธรรมในการรักษาเวลาที่ดีกว่าคู่แข่ง
- **เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร**
 - แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี
หมายถึง การวางแผนเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในองค์กรและงานก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม
หมายถึง ความสามารถในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ขึ้นเพื่อนำไปพัฒนาการบริหารองค์กรและการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งเป็นความสามารถที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้
 - เทคโนโลยีสารสนเทศ
หมายถึง กระบวนการจัดระบบข้อมูลเพื่อความสะดวกในการนำข้อมูลไปใช้ในองค์กรและงานก่อสร้างให้ดีกว่าคู่แข่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และปัจจัยต่างๆ ในระดับโครงการสามารถอธิบายได้ดังนี้

- **การบริหารโครงการก่อสร้าง**

- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง

หมายถึง กระบวนการในการวางแผนและการดำเนินการตามแผนของโครงการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การเลือกใช้กลยุทธ์ของโครงการก่อสร้างได้อย่างเหมาะสม ประสิทธิภาพของระบบการทำงานในโครงการก่อสร้างที่สูงกว่าคู่แข่ง

- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง

หมายถึง การจัดการทรัพยากรต่างๆ เพื่อนำไปใช้ในโครงการก่อสร้างอย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง เช่น ความพร้อมในการใช้งานและความสามารถของเครื่องมือเครื่องจักรที่มากกว่าคู่แข่ง

- เทคนิคการก่อสร้าง

หมายถึง ความสามารถของผู้รับเหมาในการทำงานก่อสร้างที่เหนือกว่า เช่น วิธีการในการก่อสร้างมีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง การมีเทคนิคเฉพาะในการก่อสร้าง

- การจัดการเวลา

หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการที่ทำให้โครงการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้ภายในเวลาที่กำหนดไว้ เช่น การวางแผนและจัดสรรเวลาในการทำงานให้น้อยกว่าคู่แข่ง

- การจัดการค่าใช้จ่าย

หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการที่ทำการวางแผนและควบคุมงบประมาณของโครงการก่อสร้างให้ได้ตามที่กำหนดไว้ เช่น การควบคุมค่าใช้จ่ายให้น้อยกว่าคู่แข่ง

- การจัดการคุณภาพ

หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการปรับปรุงคุณภาพในการดำเนินงานทุกอย่างของโครงการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ผลผลิตที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การวางแผนและการควบคุมคุณภาพให้ตอบสนองลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่ง

- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม

หมายถึง ความเหนือกว่าในด้านการจัดการความปลอดภัย ความเสี่ยง และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของโครงการก่อสร้าง เช่น ประสิทธิภาพของระบบความปลอดภัยของโครงการที่สูงกว่าคู่แข่ง การตรวจสอบและควบคุมความเสี่ยงในการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง ประสิทธิภาพในการควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สูงกว่าคู่แข่งบุคลากรในโครงการก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- บุคลากรในโครงการก่อสร้าง
 - การจัดการบุคลากร

เช่น ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดการบุคลากรของโครงการและควบคุมการทำงาน
ของบุคลากรให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ เช่น การวางแผนการพัฒนาบุคคลที่มี
มีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง การสร้างทีมงานได้อย่างเหมาะสมกับงาน
 - ความสามารถของบุคลากร

หมายถึง ความสามารถในการทำงานของบุคลากรในโครงการที่เหนือกว่าคู่แข่ง เช่น
ประสิทธิภาพในการทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหาได้ดีกว่าคู่แข่ง บุคลากรมีภาวะ
ความผู้นำ
 - การจัดการแรงงานก่อสร้าง

หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการที่ทำให้แรงงานสามารถทำงานได้มีประสิทธิภาพ
มากขึ้น เช่น การวางแผนระบบการทำงานและการวางแผนพัฒนาแรงงานที่มี
ประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง
 - พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง

หมายถึง ความสามารถในการแสดงพฤติกรรมของบุคลากรในการทำงานที่ดีกว่าคู่แข่ง
เช่น บุคลากรมีทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์และจริยศาสตร์ที่สูงกว่าคู่แข่ง
 - การสร้างแรงจูงใจ

หมายถึง การผลักดันให้บุคลากรในโครงการก่อสร้างมีความต้องการที่จะทำงานให้บรรลุ
ตามเป้าหมายที่วางไว้ได้ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การทำให้บุคลากรมีความรู้สึกที่ดีต่อการทำงาน
กับโครงการ การให้ค่าตอบแทนที่คุ้มค่า การชื่นชม
- เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง
 - ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี

หมายถึง ความสามารถในการเลือกและการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารโครงการ
ก่อสร้างที่เหนือกว่าคู่แข่ง
 - การสร้างนวัตกรรม

หมายถึง การใช้ความรู้สร้างสรรค์สิ่งใหม่ให้เกิดขึ้นเพื่อพัฒนาการบริหารโครงการและ
วิธีการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพที่สูงกว่าคู่แข่งการจัดการแรงงานก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง
หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดระบบให้กับข้อมูลเพื่อความสะดวกต่อการนำข้อมูลไปใช้งานในการบริหารโครงการก่อสร้าง

- ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ

- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการก่อสร้าง
หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ที่มีต่อลูกค้าหรือเจ้าของโครงการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การสร้างความพึงพอใจในผลงานก่อสร้างให้กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการก่อสร้างได้ดีกว่าคู่แข่ง
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ
หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ต่อภาครัฐที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐที่ส่งผลดีต่อโครงการก่อสร้างในด้านการจราจร การระบายน้ำที่ดีเพื่อป้องกันน้ำท่วมขัง
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า
หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ต่อผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้าที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การได้รับความร่วมมือในการทำงานจากผู้รับเหมาและคู่ค้าที่ดีกว่าคู่แข่ง
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน
หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ต่อสาธารณชนที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การคำนึงถึงผลกระทบของการจัดทำโครงการก่อสร้างต่อสาธารณชนที่มากกว่าคู่แข่ง การบำเพ็ญประโยชน์อย่างการกวาดและล้างทำความสะอาดถนนในบริเวณใกล้เคียงหน่วยงานก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ข.

แบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จของ
ผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ
Relationship between Factors Creating Competitive Advantage of Contractors
and the Success at Organization and Project Levels

วิศวกรรมศาสตรบัณฑิตสาขาวิชาวิศวกรรมโยธา

วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิตสาขาวิศวกรรมก่อสร้าง การจัดการและสิ่งแวดล้อม

คณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิตและวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต ณ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งมีจุดประสงค์เพื่อเก็บข้อมูลในสี่หัวข้อ ดังนี้

1. ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร
2. ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ
3. อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
4. อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะถูกใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น และจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ไม่มีทางเป็นไปได้ที่จะระบุหรืออ้างอิงถึงท่านผู้ตอบแบบสอบถามได้เลย หลังจากที่คุณศึกษาเสร็จสิ้นลง ข้อมูลที่ได้จากท่านจะถูกทำลายทันที การตอบแบบสอบถามนี้แบ่งเป็น 3 ส่วน ใช้เวลาประมาณ 15-20 นาที

เอกสาร

ขอขอบคุณอย่างสูงในการตอบแบบสอบถามของท่าน

การคำ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 1 คุณสมบัติของท่านและองค์กร

คำแนะนำการตอบ: กรุณาเติมคำในช่องว่างและเขียน ✓ ใน ตามความเป็นจริง (อาจเขียนมากกว่า 1 แห่ง ถ้าเหมาะสม)

1. ขอรบคุณสมบัติของท่านดังนี้

1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ

1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันปี.....เดือน

1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ

- บริหารโครงการก่อสร้าง ควบคุมงานก่อสร้าง
 เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร อื่นๆ

1.4 สาขาการศึกษา

- วิศวกรรมศาสตร์ โปรระบุสาขา.....
 สถาปัตยกรรม
 อื่นๆ

2. ขอรบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้

2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้งปี

2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปีล้านบาท

2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่ (อาจเขียนมากกว่า 1 แห่ง ถ้าเหมาะสม)

- ที่พักอาศัย สะพาน โรงงาน อาคารพาณิชย์
 สถานบริการ ถนน สนามกีฬา ระบบสาธารณูปโภค
 อื่นๆ (โปรดระบุ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่เกิดจากประสบการณ์ของท่านต่อระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรในแต่ละปัจจัย

*กรุณาเขียนวงกลม O รอบตัวเลข 1 - 5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย โดยตัวเลขนี้หมายถึง

- 1 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น ต่ำมาก หรือไม่มีความสำคัญต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น ต่ำ ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น ปานกลาง ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น สูง ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น สูงมาก ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3. มีปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ดังแสดงข้างล่าง ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย เพื่อนำไปวิเคราะห์ และขอทราบปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันแก่ผู้รับเหมาอื่น ๆ ที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ระดับของความสำคัญ				
	ต่ำมาก.....				สูงมาก
▽ องค์กร					
○ การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง หมายถึง ความเหมาะสมในการจัดองค์กรและโครงสร้างบุคคลในองค์กร รวมถึงขนาดขององค์กรเพื่อการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ ความน่าเชื่อถือขององค์กร หมายถึง ภาพพจน์ ชื่อเสียงองค์กรที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวเกี่ยวกับการก่อสร้าง ในมุมมองของลูกค้าที่เหนือกว่าคู่แข่ง และรวมถึงได้รับความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อสถาบันทางการเงิน	1	2	3	4	5
○ ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง หมายถึง ประวัติความเป็นมาในการผ่านงานต่างๆขององค์กร อายุขององค์กร อัตราความสำเร็จของงานก่อสร้างเด่นๆที่ผ่านมาที่มากกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
○ ความสามารถขององค์กร หมายถึง ความสามารถในการสร้างผลงานการก่อสร้างเหนือกว่าคู่แข่งอื่น เช่น การบรรลุเป้าหมายตามจุดประสงค์ที่องค์กรวางไว้ รวมถึงความรู้ ความสามารถ และความชำนาญของผู้บริหาร	1	2	3	4	5

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ องค์กร					
<ul style="list-style-type: none"> ○ ลักษณะการทำงานขององค์กร หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ดีของหัวหน้ากับพนักงาน การติดต่อสื่อสารที่ดีของแต่ละแผนก การทำงานเป็นทีม รวมถึงวัฒนธรรมภายในองค์กรซึ่งจะสร้างความเข้มแข็งและนำมาซึ่งความได้เปรียบขององค์กร ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5
▽ ความเข้มแข็งทางการเงิน					
<ul style="list-style-type: none"> ○ แหล่งที่มาของเงินทุน เช่น แหล่งของเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ สถานะทางการเงินขององค์กร หมายถึง อัตราส่วนทางการเงินของบริษัทที่ดีกว่าเทียบกับบริษัทในอุตสาหกรรมก่อสร้าง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ สภาพคล่องทางการเงิน หมายถึง ความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในการหาเงินสดเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการขององค์กร เช่น ความสามารถในการชำระหนี้ขององค์กรได้ตรงเวลา 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ เสถียรภาพทางการเงิน หมายถึง ความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในด้านการปรับตัวทางการเงินเมื่อเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจ เช่น การปรับอัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน เช่น การให้เครดิตเงินกู้จากสถาบันทางการเงินซึ่งสร้างความได้เปรียบให้กับองค์กร 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5
▽ การบริหารองค์กร					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายถึง กระบวนการเลือกทางเลือกในการจัดการกับโอกาสและอุปสรรคที่เหมาะสมโดยอาศัยการวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งภายในและภายนอกเพื่อนำไปปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ในระยะยาวซึ่งจะสร้างความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งให้กับองค์กร 	1	2	3	4	5

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ การบริหารองค์กร					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การบริหารสัญญาก่อสร้าง หมายถึง การควบคุม หรือดำเนินการต่างๆให้เป็นไปตามเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญา ก่อสร้าง รวมถึงอัตราความสำเร็จของสัญญามากกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการและการดำเนินการ เช่น ความเหนือกว่าในด้านกระบวนการควบคุมการดำเนินงานขององค์กรให้มี ประสิทธิภาพ เช่น การจัดการด้านการสื่อสาร ความเป็นผู้นำ การอำนวยความสะดวกและระบบ การประสานงานของฝ่ายต่างๆ ที่ดีกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง เช่น ความรู้ทางกฎหมายของท้องถิ่นต่างๆ กฎระเบียบและข้อบังคับทางกฎหมายที่ เกี่ยวกับการก่อสร้างที่ดีกว่า 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการความสัมพันธ์ เช่น มีความสัมพันธ์กับภาครัฐ เอกชนและสาธารณชนที่ดีกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5
▽ การตลาดในงานก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง เช่น การเติบโตของธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไร ความสามารถในการแข่งขันด้าน ราคา การทำนายการเปลี่ยนแปลงของตลาด การเจาะตลาดก่อสร้างใหม่ที่เหนือกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง เช่น กลยุทธ์ในการประมูล ทรัพยากรที่ใช้ประมูล ประสบการณ์การประมูล ประวัติการ ยื่นประมูลงานก่อสร้างที่เหนือกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง เช่น มีระบบฐานข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์ แรงงาน เครื่องจักรและตลาดก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ระดับของความสำเร็จ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ ทรัพยากรมนุษย์					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดการพนักงานขององค์กรให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น มีแผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (เช่น การจัดฝึกอบรม การส่งไปดูงาน) ที่ดีกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์ เช่น ประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์ การทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหา ความชำนาญของช่างเทคนิคและช่างชำนาญการที่มีคุณภาพเหนือคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การสร้างแรงจูงใจ เช่น การเพิ่มโอกาสในหน้าที่ของพนักงาน การเพิ่มโบนัส มีระบบการรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้อยู่กับองค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน เช่น มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน มีความตรงต่อเวลา มีวัฒนธรรมในการรักษาเวลาที่ดีเหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5
▽ เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร					
<ul style="list-style-type: none"> ○ แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี หมายถึง การวางแผนเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในองค์กรและงานก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม หมายถึง ความสามารถในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ขึ้นเพื่อนำไปพัฒนาการบริหารองค์กร และการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งเป็นความสามารถที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ เทคโนโลยีสารสนเทศ หมายถึง กระบวนการจัดระบบข้อมูลเพื่อความสะดวกในการนำข้อมูลไปใช้ในองค์กรและงานก่อสร้างให้ดีกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า	1	2	3	4	5

ส่วนที่ 3 กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่ เกิดจากประสบการณ์ของท่านต่อระดับ ความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการในแต่ละปัจจัย *กรุณาเขียนวงกลม O รอบตัวเลข 1 - 5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย โดยตัวเลขนี้หมายถึง

- 1 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น ต่ำมาก หรือไม่มีความสำคัญต่อการสร้างความได้เปรียบ ทางการแข่งขัน
- 2 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น ต่ำ ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 3 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น ปานกลาง ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 4 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น สูง ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- 5 หมายถึง ระดับความสำคัญของปัจจัยนั้น สูงมาก ต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

4. มีปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ ดังแสดงข้างล่าง ขอทราบระดับ ความสำคัญของแต่ละปัจจัย เพื่อนำไปวิเคราะห์ และขอทราบปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการ แข่งขันแก่ผู้รับเหมาในระดับโครงการอื่นๆที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ การบริหารโครงการก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง หมายถึง กระบวนการในการวางแผนและการดำเนินการตามแผนของโครงการก่อสร้างที่ ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การเลือกใช้กลยุทธ์ของโครงการก่อสร้างได้อย่างเหมาะสม ประสิทธิภาพ ของระบบการทำงานในโครงการก่อสร้างที่สูงกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง หมายถึง การจัดการทรัพยากรต่างๆเพื่อนำไปใช้ในโครงการก่อสร้างอย่างเหมาะสม และมี ประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง เช่น ความพร้อมในการใช้งานและความสามารถของเครื่องมือ เครื่องจักรที่มากกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ เทคนิคการก่อสร้าง หมายถึง ความสามารถของผู้รับเหมาในการทำงานก่อสร้างที่เหนือกว่า เช่น วิธีการในการ ก่อสร้างมีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง การมีเทคนิคเฉพาะในการก่อสร้าง	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญตาเห็นไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ การบริหารโครงการก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการเวลา หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการที่ทำให้โครงการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้ภายในเวลาที่กำหนดไว้ เช่น การวางแผนและจัดสรรเวลาในการทำงานให้น้อยกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการค่าใช้จ่าย หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการที่ทำการวางแผนและควบคุมงบประมาณของโครงการก่อสร้างให้ได้ตามที่กำหนดไว้ เช่น การควบคุมค่าใช้จ่ายให้น้อยกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการคุณภาพ หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการปรับปรุงคุณภาพในการดำเนินงานทุกอย่างของโครงการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ผลผลิตที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การวางแผนและการควบคุมคุณภาพให้ตอบสนองลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม หมายถึง ความเหนือกว่าในด้านการจัดการความปลอดภัย ความเสี่ยง และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของโครงการก่อสร้าง เช่น ประสิทธิภาพของระบบความปลอดภัยของโครงการที่สูงกว่าคู่แข่ง การตรวจสอบและควบคุมความเสี่ยงในการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง ประสิทธิภาพในการควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สูงกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ	1	2	3	4	5
▽ บุคลากรในโครงการก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการบุคลากร เช่น ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดการบุคลากรของโครงการและควบคุมการทำงานของบุคลากรให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ เช่น การวางแผนการพัฒนาบุคคลที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง การสร้างทีมงานได้อย่างเหมาะสมกับงาน	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสามารถของบุคลากร หมายถึง ความสามารถในการทำงานของบุคลากรในโครงการที่เหนือกว่าคู่แข่ง เช่น ประสิทธิภาพในการทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหาได้ดีกว่าคู่แข่ง บุคลากรมีภาวะความผู้นำ	1	2	3	4	5
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้					

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ บุคลากรในโครงการก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดการแรงงานก่อสร้าง หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการที่ทำให้แรงงานสามารถทำงานได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การวางแผนระบบการทำงานและการวางแผนพัฒนาแรงงานที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง หมายถึง ความสามารถในการแสดงพฤติกรรมของบุคลากรในการทำงานที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น บุคลากรมีทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์และจริยศาสตร์ที่สูงกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การสร้างแรงจูงใจ หมายถึง การผลักดันให้บุคลากรในโครงการก่อสร้างมีความต้องการที่จะทำงานให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ได้ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การทำให้บุคลากรมีความรู้สึกที่ดีต่อการทำงานกับโครงการ การให้ค่าตอบแทนที่คุ้มค่า การชื่นชม	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5
▽ เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี หมายถึง ความสามารถในการเลือกและการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารโครงการก่อสร้างที่เหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ การสร้างนวัตกรรม หมายถึง การใช้ความรู้สร้างสรรค์สิ่งใหม่ให้เกิดขึ้นเพื่อพัฒนาการบริหารโครงการและวิธีการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพที่สูงกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง หมายถึง ความเหนือกว่าในกระบวนการจัดระบบให้กับข้อมูลเพื่อความสะดวกต่อการนำข้อมูลไปใช้งานในการบริหารโครงการก่อสร้าง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5

ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ					
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการก่อสร้าง หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ที่มีต่อลูกค้าหรือเจ้าของโครงการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การสร้างความพึงพอใจในผลงานก่อสร้างให้กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการก่อสร้างได้ดีกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสัมพันธ์กับภาครัฐ หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ต่อภาครัฐที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การได้รับความสนับสนุนจากภาครัฐที่ส่งผลดีต่อโครงการก่อสร้างในด้านการจราจร การระบายน้ำที่ตีเพื่อป้องกันน้ำท่วมขัง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ต่อผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้าที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การได้รับความร่วมมือในการทำงานจากผู้รับเหมาและคู่ค้าที่ดีกว่าคู่แข่ง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสัมพันธ์กับสาธารณชน หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์ต่อสาธารณชนที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การคำนึงถึงผลกระทบของการจัดทำโครงการก่อสร้างต่อสาธารณชนที่มากกว่าคู่แข่ง การบำเพ็ญประโยชน์อย่างการกวาดและล้างทำความสะอาดถนนในบริเวณใกล้เคียงหน่วยงานก่อสร้าง 	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ อื่นๆ โปรดระบุ 	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 4 อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่ เกิดจากประสบการณ์ของท่านว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร (ตามส่วนที่ 2 ข้อที่ 3) มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ในระดับใด โดย

*กรุณาเขียนวงกลม ○ รอบตัวเลข 1 - 5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย โดยตัวเลขนี้หมายถึง

- 1 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 3 นั้น ต่ำมาก หรือไม่มีอิทธิพลเลย
- 2 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 3 นั้น ต่ำ ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 3 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 3 นั้น ปานกลาง ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 4 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 3 นั้น สูง ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 5 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 3 นั้น สูงมาก ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

5. มีปัจจัยในการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังแสดงข้างล่าง ขอทราบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในข้อที่ 3 ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยเหล่านี้ เพื่อนำไปวิเคราะห์ และขอทราบปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรอื่นๆที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรผู้รับเหมา

ปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรผู้รับเหมา	ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย ในข้อที่ 3 ที่มีอิทธิพลต่อ ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ต่ำมาก.....สูงมาก				
<p>○ การเงิน</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านการเงิน เช่น การเพิ่มรายได้ ประสิทธิภาพในการผลิตที่มีต้นทุนต่ำและมีการสูญเสียระหว่างการผลิตน้อยทำให้สร้างผลกำไรได้มากขึ้น การหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ รวมถึงสภาพคล่องและความมั่นคงทางการเงิน</p>	1	2	3	4	5
<p>○ ความพึงพอใจของลูกค้า</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ เช่น จำนวนลูกค้า การกลับมาใช้ซ้ำของลูกค้า ความพึงพอใจของลูกค้า ภาพลักษณ์ขององค์กร กระบวนการทางการตลาด การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า</p>	1	2	3	4	5
<p>○ กระบวนการภายในองค์กร</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านกระบวนการทำงานภายในองค์กร เช่น การจัดโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพ การประสานงานภายในองค์กร การจัดการทรัพยากรมนุษย์ให้คงอยู่ การทำงานเป็นทีม ความสัมพันธ์ของระบบการทำงานต่างๆภายในองค์กร</p>	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรผู้รับเหมา

ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย
ในข้อที่ 3 ที่มีอิทธิพลต่อ
ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
ต่ำมาก.....สูงมาก

<p>○ การเรียนรู้และการเติบโต</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านการเรียนรู้และการเติบโต เช่น การพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน ความพึงพอใจของพนักงาน การพัฒนาระบบอำนวยความสะดวกในการทำงาน การสร้างนวัตกรรมและนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>○ สิ่งแวดล้อม</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การสร้างนโยบายที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการบรรลุนโยบายสิ่งแวดล้อม การรับรองจากสถาบันที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>○ ความพึงพอใจของสาธารณะ</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านความพึงพอใจต่อสาธารณะ เช่น การเข้าไปให้ความรู้กับชุมชนในเรื่องการก่อสร้าง การเข้าไปช่วยเหลือเมื่อเกิดภัยพิบัติ</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p>○ อื่นๆ โปรดระบุ</p> <p>.....</p>	<p>1 2 3 4 5</p>

**ส่วนที่ 5 อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับ
โครงการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง**

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่เกิดจากประสบการณ์ของท่านว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ (ตามส่วนที่ 3 ข้อที่ 4) มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง ในระดับใด โดย

*กรุณาเขียนวงกลม ○ รอบตัวเลข 1 - 5 ที่กำหนดให้เพียงหนึ่งตัวต่อหนึ่งปัจจัย โดยตัวเลขนี้หมายถึง

- 1 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 4 นั้น ต่ำมาก หรือไม่มีอิทธิพลเลย
- 2 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 4 นั้น ต่ำ ต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง
- 3 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 4 นั้น ปานกลาง ต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง
- 4 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 4 นั้น สูง ต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง
- 5 หมายถึง ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยตามข้อที่ 4 นั้น สูงมาก ต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. มีปัจจัยในการบ่งชี้ความสำเร็จของโครงการ ดังแสดงข้างล่าง ขอทราบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในข้อที่ 4 ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยเหล่านี้ เพื่อนำไปวิเคราะห์ และขอทราบปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จของโครงการก่อสร้างอื่นๆที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการบ่งชี้ความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง

ปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง	ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในข้อที่ 4 ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของโครงการ ต่ำมาก.....สูงมาก				
<p>○ ค่าใช้จ่ายของโครงการ หมายถึง โครงการสามารถบริหารควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการให้อยู่ภายใต้งบประมาณที่จัดสรรไว้</p>	1	2	3	4	5
<p>○ เวลาของโครงการ หมายถึง โครงการสามารถบริหารเวลาในการทำงานและกำหนดการต่างๆ ให้โครงการมีระยะเวลาในการดำเนินงานจนประสบผลสำเร็จภายในเวลาที่กำหนดไว้</p>	1	2	3	4	5
<p>○ คุณภาพของโครงการ หมายถึง โครงการสามารถควบคุมการดำเนินงานให้มีผลลัพธ์เป็นไปตามข้อกำหนดหรือวัตถุประสงค์ของโครงการ</p>	1	2	3	4	5
<p>○ ขอบเขตของโครงการ หมายถึง โครงการมีการวางแผนและกำหนดขอบเขตในการดำเนินงานในทุกกระบวนการของโครงการอย่างครบถ้วน และสามารถทำงานได้สำเร็จคล่องตามขอบเขตที่วางไว้</p>	1	2	3	4	5
<p>○ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของโครงการ หมายถึง ปฏิสัมพันธ์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่มีต่อโครงการ เช่น ความพึงพอใจของลูกค้า ขวัญกำลังใจในการทำงานของทีมงาน ผลกระทบต่อชุมชนใกล้เคียง</p>	1	2	3	4	5
<p>○ อื่นๆ โปรดระบุ</p> <p>.....</p>	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. ขอรบข้อมูลคุณสมบัติของท่านดังนี้															
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	Site Engineer	Site Engineer	วิศวกรสนาม	วิศวกรสนาม	ผู้จัดการโครงการ	วิศวกรอาวุโส	Site Engineer	MD/BIM Manager	วิศวกร	Project engineer	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกผลิต	วิศวกร	วิศวกรโยธา	พนักงาน	พ.นง.ชาย
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	1.00	0.33	0.67	2.00	5.00	5.00	0.50	2.00	8.00	2.00	1.00	6.00	1.00	4.00	1.00
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ															
- บริหารโครงการก่อสร้าง					1			1	1	1		1			
- ควบคุมงานก่อสร้าง	1	1	1	1		1	1						1		
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร															
- อื่นๆ											1			1	1
1.4 สาขาการศึกษา															
- วิศวกรรมศาสตร์	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
- สถาปัตยกรรม															
- อื่นๆ															1
2. ขอรบว่าคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้															
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	25	60	85	9	20	87	30	2	35	20	60	40	98	30	13
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	1000	20	100	10	10000	8000	10000	5	500	3000	500	400	7000	0.3	30

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1. ขอรบข้อมูลคุณสมบัติของท่านดังนี้																
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	ผู้บริหาร	ผู้จัดการฝ่ายซ่อมบำรุง	Mechanical Engineer	engineer	MC Engineer	บัญชี	Engineer	กรรมการบริหาร	Operation engineer	Engineer	วิศวกร	ผู้จัดการส่วน	วิศวกร	วิศวกร	ลูกจ้าง	
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	13.00	5.00	4.00	1.00	0.00	1.00	2.67	15.00	2.00	10.00	4.00	2.00	3.00	3.00	8.00	
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																
- บริหารโครงการก่อสร้าง				1				1		1						
- ควบคุมงานก่อสร้าง													1	1		
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร	1											1			1	
- อื่นๆ		1	1		1	1	1		1		1					
1.4 สาขาการศึกษา																
- วิศวกรรมศาสตร์		1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	1		
- สถาปัตยกรรม																
- อื่นๆ	1					1		1							1	
2. ขอรบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้																
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	13	22	21	20	23	23	21	15	22	20	21	20	21	21	23	
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	50	100	1000	6	10000	120	6	100	1000	100	4816.35	1	100	100	35	

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่															
- ที่พักอาศัย	1	1	1	1	1		1	1		1	1				1
- สะพาน			1												
- โรงงาน			1	1		1			1	1			1	1	1
- อาคารพาณิชย์			1	1									1		1
- สถานบริการ				1										1	
- ถนน			1												1
- สนามกีฬา				1						1				1	1
- ระบบสาธารณูปโภค		1	1									1			
- อื่น ๆ								1							
3. ขอบทาระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร															
3.1 องค์กร															
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	5	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	4	3	4	5
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5
- ประสิทธิภาพขององค์กรในงานก่อสร้าง	5	5	5	4	3	4	4	4	3	5	5	4	4	5	5
- ความสามารถขององค์กร	4	5	4	3	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	5	5	4	3	4	5	5	3	4	4	4	4	5	4	5

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่															
- ที่พักอาศัย								1							
- สะพาน															1
- โรงงาน	1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1	
- อาคารพาณิชย์					1			1							
- สถานบริการ															
- ถนน								1							1
- สนามกีฬา															
- ระบบสาธารณูปโภค		1						1				1			1
- อื่น ๆ						1			1						
3. ขอบทราบดีระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร															
3.1 องค์กร															
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	4	3	3	4	4	4	3	5	3	3	1	4	3	3	5
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	4	3	3	4	5	5	4	5	1	5	1	4	3	3	5
- ประสิทธิภาพขององค์กรในงานก่อสร้าง	4	4	3	4	5	5	4	4	1	3	1	4	4	3	4
- ความสามารถขององค์กร	5	4	3	4	5	5	4	4	1	4	1	4	3	3	4
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	4	4	3	3	5	5	4	5	3	4	3	4	4	3	4

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน															
- แหล่งที่มาของเงินทุน	4	4	4	3	5	4	4	2	5	4	5	4	5	3	5
- สถานะทางการเงินขององค์กร	5	4	4	3	5	4	4	3	5	3	4	5	5	4	5
- สภาพคล่องทางการเงิน	5	4	3	3	5	4	4	5	5	4	4	4	5	3	5
- เสถียรภาพทางการเงิน	5	4	4	4	5	5	4	2	5	3	4	4	5	4	5
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5
3.3 การบริหารองค์กร															
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	5	4	4	3	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	5
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	5	4	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	3	4	5
- การจัดการและการดำเนินการ	5	4	4	2	3	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	5	4	4	5	4	5	5	3	4	3	5	5	5	5	5
- การจัดการความสัมพันธ์	4	4	4	4	4	5	3	4	4	3	5	5	5	5	5
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง															
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	5	5	4	2	5	5	5	4	3	3	5	5	5	5	5
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	3	5	4	3	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	5
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	4	4	4	4	5	5	5	4	3	4	5	3	5	4	5

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน															
- แหล่งที่มาของเงินทุน	5	4	3	4	5	5	4	5	2	4	3	3	4	3	4
- สถานะทางการเงินขององค์กร	5	4	3	4	5	5	4	5	1	4	1	4	3	3	5
- สภาพคล่องทางการเงิน	5	4	3	3	5	5	4	5	3	4	3	4	4	3	5
- เสถียรภาพทางการเงิน	4	4	3	4	5	4	3	5	3	3	3	4	3	3	4
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	3	4	3	4	5	5	3	5	3	4	3	4	4	3	4
3.3 การบริหารองค์กร															
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	3	4	3	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	3	4	3	4	5	5	3	5	1	3	3	4	4	3	4
- การจัดการและการดำเนินการ	3	4	3	3	5	4	3	4	3	3	3	5	3	3	4
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	3	4	3	4	5	4	3	5	3	4	1	4	4	3	4
- การจัดการความสัมพันธ์	4	4	3	3	5	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง															
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	4	3	3	3	5	4	2	4	1	3	1	4	4	3	4
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	4	4	3	4	5	4	2	5	1	3	1	4	4	3	4
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	4	3	3	4	5	4	3	5	1	3	1	3	3	3	4

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
3.5 ทรัพยากรมนุษย์															
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	5	4	4	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	5	5
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	5	4	4	2	4	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5
- การสร้างแรงจูงใจ	5	4	4	3	4	5	5	3	4	3	4	4	5	4	5
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	5	4	4	5	5	5	5	3	3	3	4	4	5	5	5
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร															
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	5	4	3	5	3	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	5	4	3	4	4	5	3	5	4	3	5	4	5	4	5
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	5	4	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	3	5	5
4. ขอบทราบริดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ															
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง															
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	5	5	4	3	4	5	5	4	3	4	5	4	3	5	5
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	5
- เทคนิคการก่อสร้าง	5	4	4	2	3	5	5	5	3	4	5	4	5	3	5
- การจัดการเวลา	4	4	4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5
- การจัดการค่าใช้จ่าย	5	4	4	2	2	5	4	4	4	3	5	5	4	5	5
- การจัดการคุณภาพ	3	4	4	4	3	5	4	4	3	3	5	4	3	4	5
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	5	4	4	5	5	5	5	3	5	3	4	5	3	5	5

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)															
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
3.5 ทรัพยากรมนุษย์																
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	4	4	3	3	5	5	3	4	2	4	3	3	3	3	4	
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	4	4	3	3	5	5	3	4	2	4	3	4	4	3	4	
- การสร้างแรงจูงใจ	4	4	3	3	4	5	3	4	2	3	3	3	3	3	4	
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	4	4	3	3	5	5	3	4	2	3	3	5	3	3	4	
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร																
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	3	4	3	4	5	4	4	4	2	4	1	4	3	3	4	
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	3	4	3	4	5	4	4	4	2	3	1	4	3	3	4	
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	4	4	3	4	5	5	4	3	2	4	1	4	3	3	4	
4. ขอบทาระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ																
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง																
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	4	4	3	3	5	4	4	5	1	3	1	4	3	3	5	
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	3	3	5	4	4	5	1	3	1	4	3	3	4	
- เทคนิคการก่อสร้าง	4	4	3	3	5	4	3	4	1	3	1	3	3	3	4	
- การจัดการเวลา	4	4	3	3	5	4	4	5	1	4	1	4	4	3	4	
- การจัดการค่าใช้จ่าย	4	4	3	3	5	5	4	5	1	4	1	4	3	3	5	
- การจัดการคุณภาพ	4	4	3	4	5	5	4	4	1	4	1	4	3	3	5	
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	5	5	3	4	5	4	4	4	1	4	1	5	4	3	3	

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง															
- การจัดการบุคลากร	5	5	4	3	5	4	5	4	3	3	5	4	5	5	5
- ความสามารถของบุคลากร	5	5	4	2	5	5	3	5	4	4	5	5	5	4	5
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	5	4	4	3	4	5	5	3	4	3	5	4	3	5	4
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	2	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	5	4
- การสร้างแรงจูงใจ	3	4	4	2	5	4	5	3	4	4	4	4	4	5	4
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง															
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	5	4
- การสร้างนวัตกรรม	5	4	4	5	4	5	3	5	3	3	5	5	4	5	4
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	5	4	4	4	3	5	4	5	3	3	4	4	3	4	4
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ															
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	3	4	4	5	3	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	3	5	4	2	3	4	5	3	4	3	5	5	3	5	5
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	5	4	4	5	5	4	5	4	4	3	5	4	3	5	5
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	5	4	4	4	3	4	5	5	5	3	4	5	3	4	4

ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)														
	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง															
- การจัดการบุคลากร	4	4	3	4	5	4	2	4	1	3	1	4	3	3	4
- ความสามารถของบุคลากร	4	3	3	4	5	4	3	5	1	4	1	4	3	3	4
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	4	3	3	4	5	4	3	4	1	4	1	4	3	3	4
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	3	4	5	5	3	4	1	3	1	3	3	3	4
- การสร้างแรงจูงใจ	4	4	3	4	5	4	3	4	1	4	1	3	4	3	4
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง															
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	3	4	3	4	5	4	3	4	1	3	1	4	3	3	4
- การสร้างนวัตกรรม	3	4	3	4	5	4	3	4	1	4	1	4	3	3	4
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	4	4	3	3	5	3	3	4	1	4	1	4	3	3	4
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ															
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	4	4	3	3	5	5	3	5	1	4	1	4	3	3	4
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	3	3	3	4	5	4	3	4	1	3	1	4	3	3	5
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	4	3	3	4	5	4	3	4	1	4	1	4	3	3	5
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	4	4	3	4	5	4	3	4	1	3	1	4	3	3	5



ภาคผนวก ง.

ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient)
ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ ๑.1 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

	การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	ประสิทธิภาพขององค์กรในงานก่อสร้าง	ความสามารถขององค์กร	ลักษณะการทำงานขององค์กร	แหล่งที่มาของเงินทุน	สถานะทางการเงินขององค์กร	สภาพคล่องทางการเงิน	เสถียรภาพทางการเงิน	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรับจากสถาบัน	การจัดการเชิงกลยุทธ์	การบริหารสัญญาก่อสร้าง	การจัดการและการดำเนินงาน	การจัดการทรัพยากรมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	การจัดการความสัมพันธ์	ความสามารถทางการตลาด	ความสามารถในการประยุตงานก่อสร้าง	การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	การสร้างแรงจูงใจ	ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	เทคโนโลยีสารสนเทศ
การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	1.000	.545**	.618**	.387*	.528**	.204	.403*	.324	.457*	.435*	.684**	.726**	.539**	.577**	.386*	.551**	.524**	.638**	.609**	.440*	.544**	.545**	.510**	.447*	.549**
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	.545**	1.000	.450*	.591**	.629**	.543**	.677**	.680**	.481**	.650**	.606**	.558**	.535**	.567**	.561**	.585**	.520**	.552**	.521**	.568**	.591**	.398*	.647**	.600**	.497**
ประสิทธิภาพขององค์กรในงานก่อสร้าง	.618**	.450*	1.000	.479**	.569**	.331	.324	.234	.320	.642**	.556**	.686**	.638**	.477**	.463*	.562**	.408*	.535**	.610**	.622**	.496**	.505**	.498**	.490**	.592**
ความสามารถขององค์กร	.387*	.591**	.479**	1.000	.630**	.751**	.696**	.634**	.625**	.497**	.624**	.473**	.504**	.356	.607**	.606**	.535**	.605**	.667**	.635**	.649**	.471**	.387*	.569**	.587**
ลักษณะการทำงานขององค์กร	.528**	.629**	.569**	.630**	1.000	.663**	.677**	.611**	.684**	.617**	.597**	.509**	.665**	.631**	.510**	.711**	.688**	.623**	.637**	.779**	.829**	.654**	.425*	.479**	.332
แหล่งที่มาของเงินทุน	.204	.543**	.331	.751**	.663**	1.000	.796**	.693**	.677**	.558**	.373*	.302	.311	.407*	.439*	.458*	.485**	.587**	.455*	.605**	.646**	.363*	.197	.385*	.201
สถานะทางการเงินขององค์กร	.403*	.677**	.324	.696**	.677**	.796**	1.000	.765**	.791**	.530**	.440*	.332	.458*	.522**	.602*	.583**	.548**	.501**	.499**	.675**	.743**	.559**	.407*	.525**	.363*
สภาพคล่องทางการเงิน	.324	.680**	.234	.634**	.611**	.693**	.765**	1.000	.537**	.507**	.372*	.409*	.408*	.256	.428*	.466**	.464**	.480**	.439*	.499**	.564**	.364*	.334	.550**	.303
เสถียรภาพทางการเงิน	.457*	.481**	.320	.625**	.684**	.677**	.791**	.537**	1.000	.608**	.542**	.441*	.570**	.733**	.650**	.620**	.594**	.658**	.480**	.639**	.775**	.727**	.483**	.618**	.397*
ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรับจากสถาบัน	.435*	.650**	.642**	.497**	.617**	.558**	.530**	.507**	.608**	1.000	.614**	.684**	.714**	.667**	.585**	.529**	.467**	.582**	.537**	.721**	.569**	.495**	.587**	.607**	.450*

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

ตารางที่ ง.1 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร (ต่อ)

	การจัดองค์การก่อสร้าง	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	ประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่ในงานก่อสร้าง	ความสามารถขององค์กร	ลักษณะการดำเนินงานขององค์กร	แหล่งที่มาของเงินทุน	สถานะทางการเงินขององค์กร	สภาพคล่องทางการเงิน	เสถียรภาพทางการเงิน	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบัน	การจัดการเงินและทรัพย์สิน	การบริหารสัญญาก่อสร้าง	การจัดการและการทำงาน	การจัดการกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	การจัดการความสัมพันธ์	ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	การมีระบบข้อมูลทาง การตลาดก่อสร้าง	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	ความสามารถของ ทรัพยากรมนุษย์	การดำเนินงาน	ระดับการควบคุมและระดับความรับผิดชอบต่อสังคม	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	เทคโนโลยีสารสนเทศ
การจัดการเชิงกลยุทธ์	.684**	.606**	.556**	.624**	.597**	.373*	.440*	.372*	.542**	.614**	1.000	.757**	.713**	.613**	.511**	.652**	.482**	.596**	.808**	.644**	.607**	.505**	.551**	.568**	.644**
การบริหารสัญญา ก่อสร้าง	.728**	.558**	.686**	.473**	.509**	.302	.332	.409*	.441*	.684**	.757**	1.000	.654**	.580**	.496**	.503*	.466**	.544**	.620**	.548**	.497**	.448*	.638**	.672**	.684**
การจัดการและการ ดำเนินการ	.539**	.535**	.638**	.504**	.665**	.311	.458*	.408*	.570**	.714**	.713**	.654**	1.000	.614**	.709**	.715**	.542**	.514**	.575**	.805**	.657**	.593**	.648**	.688**	.483**
การจัดการทาง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง การก่อสร้าง	.577**	.567**	.477**	.356	.631**	.407*	.522**	.256	.733**	.667**	.613**	.580**	.614**	1.000	.709**	.702**	.562**	.644**	.545**	.694**	.668**	.742**	.768**	.622**	.538**
การจัดการ ความสัมพันธ์	.386*	.561**	.463*	.607**	.510**	.439*	.602**	.428*	.650**	.585**	.511**	.496**	.709**	.709**	1.000	.698**	.517**	.533**	.568**	.778**	.623**	.649**	.764**	.734**	.633**
ความสามารถทาง การตลาดก่อสร้าง	.551**	.585**	.562**	.606**	.711**	.458*	.583**	.466**	.620**	.529**	.652**	.503*	.715**	.702**	.698**	1.000	.691**	.715**	.745**	.813**	.762**	.711**	.570**	.600**	.492**
ความสามารถในการ ประมูลงานก่อสร้าง	.524**	.520**	.408*	.535**	.688**	.485**	.548**	.464**	.594**	.467**	.482**	.466**	.542**	.562**	.517**	.691**	1.000	.616**	.439*	.572**	.630**	.514**	.408*	.423*	.207
การมีระบบ ฐานข้อมูลทาง การตลาดก่อสร้าง	.638**	.552**	.535**	.605**	.623**	.587**	.501**	.480**	.658**	.582**	.596**	.544**	.514**	.644**	.533**	.715**	.616**	1.000	.688**	.535**	.671**	.667**	.502**	.600**	.479**
การจัดการทรัพยากร มนุษย์	.609**	.521**	.610**	.667**	.637**	.455*	.499**	.439*	.480**	.537**	.808**	.620**	.575**	.545**	.568**	.745**	.439*	.688**	1.000	.726**	.720**	.640**	.459*	.467**	.677**
ความสามารถของ ทรัพยากรมนุษย์	.440*	.568**	.622**	.635**	.779**	.605**	.675**	.499**	.639**	.721**	.644**	.548**	.805**	.694**	.778**	.813**	.572**	.535**	.726**	1.000	.801**	.656**	.575**	.573**	.488**

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

ตารางที่ ง.1 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร (ต่อ)

	การจัดองค์การก่อสร้าง	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	ความสามารถขององค์กร	ลักษณะการทำงานขององค์กร	แหล่งที่มาของเงินทุน	สถานะทางการเงินขององค์กร	สภาพคล่องทางการเงิน	เครือข่ายทางการเงิน	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรับจากสถาบัน	การจัดการเชิงกลยุทธ์	การบริหารสัญญาก่อสร้าง	การจัดการและกาจัดดำเนินการ	การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	การจัดการความสัมพันธ์	ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	การจัดการทรัพยากรบุคคลที่มี	ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	การสร้างแรงจูงใจ	ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	เทคโนโลยีสารสนเทศ
การสร้างแรงจูงใจ	.544**	.591**	.496**	.649**	.829**	.646**	.743**	.564**	.775**	.569**	.607**	.497**	.657**	.668**	.623**	.762**	.630**	.671**	.720**	.801**	1.000	.742**	.492**	.537**	.468**
ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	.545**	.398*	.505**	.471**	.654**	.363*	.559**	.364*	.727**	.495**	.505**	.448*	.593**	.742**	.649**	.711**	.514**	.667**	.640**	.656**	.742**	1.000	.573**	.558**	.599**
แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	.510**	.647**	.498**	.387*	.425*	.197	.407*	.334*	.483**	.587**	.551**	.638**	.648**	.768**	.764**	.570**	.408*	.502**	.459*	.575**	.492**	.573**	1.000	.867**	.759**
ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	.447*	.600**	.490**	.569**	.479**	.385*	.525**	.550**	.618**	.607**	.568**	.672**	.688**	.622**	.734**	.600**	.423*	.600**	.467**	.573**	.537**	.558**	.867**	1.000	.706**
เทคโนโลยีสารสนเทศ	.549**	.497**	.592**	.587**	.332	.201	.363*	.303	.397*	.450*	.644**	.684**	.483**	.538**	.633**	.492**	.207	.479**	.677**	.488**	.468**	.599**	.759**	.706**	1.000

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

ตารางที่ ง.2 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

	การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	เทคนิคการก่อสร้าง	การจัดการเวลา	การจัดการค่าใช้จ่าย	การจัดการคุณภาพ	ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	การจัดการบุคลากร	ความสามารถของบุคลากร	การจัดการแรงงานก่อสร้าง	พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	การสร้างแรงจูงใจ	ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	การสร้างนวัตกรรม	เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาร่วม และคู่ค้า	ความสัมพันธ์กับสาธารณชน
การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	1.000	.835**	.706**	.670**	.788**	.667**	.453	.735**	.610**	.758**	.477**	.522**	.634**	.537**	.716**	.616**	.732**	.678**	.603**
การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	.835**	1.000	.739**	.762**	.721**	.718**	.463	.662**	.678**	.576**	.539**	.429	.678**	.633**	.677**	.748**	.557**	.580**	.469**
เทคนิคการก่อสร้าง	.706**	.739**	1.000	.701**	.689**	.524**	.230	.704**	.701**	.527**	.237	.415	.466**	.485**	.649**	.542**	.507**	.408	.569**
การจัดการเวลา	.670**	.762**	.701**	1.000	.845**	.581**	.384	.578**	.684**	.576**	.460	.536**	.476**	.557**	.569**	.740**	.655**	.372	.443
การจัดการค่าใช้จ่าย	.788**	.721**	.689**	.845**	1.000	.727**	.404	.587**	.643**	.724**	.531**	.425	.517**	.618**	.665**	.695**	.733**	.543**	.653**
การจัดการคุณภาพ	.667**	.718**	.524**	.581**	.727**	1.000	.375	.449	.407	.590**	.683**	.396	.621**	.583**	.627**	.744**	.692**	.583**	.546**
ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	.453	.463	.230	.384	.404	.375	1.000	.476**	.287	.634**	.506**	.458	.501**	.449	.530**	.507**	.390	.616**	.537**
การจัดการบุคลากร	.735**	.662**	.704**	.578**	.587**	.449	.476**	1.000	.720**	.716**	.466**	.641**	.543**	.595**	.552**	.495**	.644**	.697**	.512**
ความสามารถของบุคลากร	.610**	.678**	.701**	.684**	.643**	.407	.287	.720**	1.000	.578**	.392	.441	.508**	.658**	.553**	.439	.520**	.489**	.448
การจัดการแรงงานก่อสร้าง	.758**	.576**	.527**	.576**	.724**	.590**	.634**	.716**	.578**	1.000	.539**	.641**	.600**	.564**	.635**	.586**	.757**	.788**	.636**
พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	.477**	.539**	.237	.460	.531**	.683**	.506**	.466**	.392	.539**	1.000	.638**	.627**	.513**	.340	.666**	.633**	.549**	.466**

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

ตารางที่ ๖.2 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ (ต่อ)

	การวางแผนและดำเนินการก่อสร้างโครงการ	การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	เทคนิคการก่อสร้าง	การจัดการเวลา	การจัดการค่าใช้จ่าย	การจัดการคุณภาพ	ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	การจัดการบุคลากร	ความสามารถของบุคลากร	การจัดการแรงงานก่อสร้าง	พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	การสร้างแรงจูงใจ	ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	การสร้างนวัตกรรม	เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วง และคู่ค้า	ความสัมพันธ์กับสาธารณชน
การสร้างแรงจูงใจ	.522**	.429*	.415*	.536**	.425*	.396*	.458*	.641**	.441*	.641**	.638**	1.000	.386*	.256	.251	.509**	.644**	.498**	.331
ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	.634**	.678**	.466**	.476**	.517**	.621**	.501**	.543**	.508**	.600**	.627**	.386*	1.000	.812**	.686**	.704**	.549**	.710**	.672**
การสร้างนวัตกรรม	.537**	.633**	.485**	.557**	.618**	.583**	.449*	.595**	.658**	.564**	.513**	.256	1.000	.759**	.601**	.427*	.652**	.570**	
เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	.716**	.677**	.649**	.569**	.665**	.627**	.590**	.552**	.553**	.635**	.340	.251	.812**	1.000	.759**	.594**	.456*	.634**	.718**
ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	.616**	.748**	.542**	.740**	.695**	.744**	.507**	.495**	.439*	.586**	.666**	.509**	.704**	.601**	.594**	1.000	.661**	.590**	.566**
ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	.732**	.557**	.507**	.655**	.733**	.692**	.390*	.644**	.520**	.757**	.633**	.644**	.549**	.427*	.456*	.661**	1.000	.606**	.642**
ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	.678**	.580**	.408*	.372*	.543**	.583**	.616**	.697**	.489*	.788**	.549**	.498**	.710**	.652**	.634**	.590**	.606**	1.000	.669**
ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	.603**	.469**	.569**	.443*	.653**	.546**	.537**	.512**	.448*	.636**	.466**	.331	.672**	.570**	.718**	.566**	.642**	.669**	1.000
การสร้างแรงจูงใจ	.522**	.429*	.415*	.536**	.425*	.396*	.458*	.641**	.441*	.641**	.638**	1.000	.386*	.256	.251	.509**	.644**	.498**	.331

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



ภาคผนวก จ.

ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1. ขอบข่ายข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	Site Engineer	Site Engineer	วิศวกรสนาม	วิศวกรสนาม	ผู้จัดการโครงการ	วิศวกรอาวุโส	Site Engineer	MD/BIM Manager/Consultant	วิศวกร	Project engineer	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกผลิต	วิศวกร	วิศวกรโยธา	พนักงาน	พนักงาน	ผู้บริหาร	ผู้จัดการฝ่ายซ่อมบำรุง	Mechanical Engineer	engineer	MC Engineer
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	1.00	0.33	0.67	2.00	5.00	5.00	0.50	2.00	8.00	2.00	1.00	6.00	1.00	4.00	1.00	13.00	5.00	4.00	1.00	0.00
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
- บริหารโครงการก่อสร้าง					1			1	1	1		1							1	
- ควบคุมงานก่อสร้าง	1	1	1	1		1	1						1							
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร																1				
- อื่นๆ											1			1	1		1	1		1
1.4 สาขาการศึกษา																				
- วิศวกรรมศาสตร์	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			1	1	1	1
- สถาปัตยกรรม																				
- อื่นๆ																1	1			
2. ขอบข่ายคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	25	60	85	9	20	87	30	2	35	20	60	40	98	30	13	13	22	21	20	23
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	1000	20	100	10	10000	8000	10000	5	500	3000	500	400	7000	0.3	30	50	100	1000	6	10000

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
1. ขอรบข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	บัญชี	Engineer	กรรมการบริหาร	Operation engineer	Engineer	วิศวกร	ผู้จัดการส่วน	วิศวกร	วิศวกร	ลูกจ้าง	วิทยากร	ผู้จัดการโครงการ	อาสาสมัคร	พนักงานประจำ	ผู้จัดการบริหาร	ผู้จัดการ	רכז	רכז	רכז	רכז
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	1.00	2.67	15.00	2.00	10.00	4.00	2.00	3.00	3.00	8.00	1.00	10.00	14.00	2.00	4.00	3.00	12.00	21.00	4.00	5.00
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
- บริหารโครงการก่อสร้าง			1		1							1				1	1	1	1	
- ควบคุมงานก่อสร้าง								1	1		1			1						1
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร							1			1			1		1					
- อื่นๆ	1	1		1		1														
1.4 สาขาการศึกษา																				
- วิศวกรรมศาสตร์		1		1	1	1	1	1	1		1	1	1			1			1	
- สถาปัตยกรรม																				1
- อื่นๆ	1		1							1					1		1	1		1
2. ขอรบคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	23	21	15	22	20	21	20	21	21	23	6	30	29	30	10	3	12	21	4	5
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรทำรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	120	6	100	1000	100	4816.4	1	100	100	35	400	200	30	20	300	6	5	3	3	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
1. ขอรบข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	Office Engineer
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	15.00	7.00	3.00	11.00	3.00	7.00	25.00	2.00	9.00	13.00	4.00	9.00	13.00	14.00	22.00	4.00	13.00	18.00	17.00	0.75
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
- บริหารโครงการก่อสร้าง	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
- ควบคุมงานก่อสร้าง																				
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร																				1
- อื่นๆ																				
1.4 สาขาการศึกษา																				
- วิศวกรรมศาสตร์			1			1				1		1	1	1		1		1		1
- สถาปัตยกรรม		1			1			1												
- อื่นๆ	1			1			1		1		1				1		1		1	
2. ขอรบว่าคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	15	7	3	11	3	7	25	2	9	13	4	9	13	14	22	4	13	18	17	13
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	4	5	4	5	4	6	6	2	5	6	3	4	6	6	6	10	4	5	4	0.25

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
1. ขอรบข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	ผู้จัดการโครงการ	ประธานกรรมการบริษัท	วิศวกรโครงการ	Process Engineer	ผู้ช่วยผู้จัดการโครงการ	กรรมการบริษัท	วิศวกรโครงการ	หุ้นส่วนผู้จัดการ	project manager	ผู้จัดการ	ผู้จัดการโครงการ	Project manager	ผู้รับเหมาก่อสร้าง	Project manager	ผู้รับเหมาก่อสร้าง	Architect	เจ้าของเงิน	สถาปนิกโครงการอาวุโส	หุ้นส่วนผู้จัดการ	วิศวกร
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	17.00	5.00	5.00	1.00	4.00	5.00	2.00	16.00	5.00	17.25	10.00	5.00	17.67	15.00	10.00	15.00	20.00	0.00	0.00	2.08
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																				
- บริหารโครงการก่อสร้าง	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- ควบคุมงานก่อสร้าง													1		1			1		1
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร				1																
- อื่นๆ																				
1.4 สาขาการศึกษา																				
- วิศวกรรมศาสตร์	1	1	1	1	1	1	1				1	1		1			1		1	1
- สถาปัตยกรรม									1							1		1		
- อื่นๆ								1		1			1							
2. ขอรบว่าคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	20	5	20	20	5	5	2	30	91	25	87	86	17	20	10	20	23	29	0.33	20
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	200	100	100	100	100	100	15	100	250	5	8000	8000	5	1000	10	1500	100	300	10	100

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																		
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96			
1. ขอรบราข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																			
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	วิศวะไฟฟ้า	วิศวะ	วิศวะ	นายช่างโยธา	ผู้ช่วยผู้จัดจ่ายค่าก่อสร้าง	ช่างโยธา	วิศวกรโยธา	นายช่างโยธา	วิศวกรโยธา	นายช่างโยธา	วิศวกรโยธา	นายช่างโยธา	วิศวกรโยธา	นายช่างโยธา	วิศวกรโยธา	นายช่างโยธา	วิศวกรโยธา	นายช่างโยธา	วิศวกรโยธา
1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน (ปี)	1.00	3.67	7.00	1.50	4.00	31.08	13.00	22.17	2.00	12.00	10.00	5.00	10.00	30.00	10.00	15.00			
1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ																			
- บริหารโครงการก่อสร้าง		1	1		1					1		1	1	1		1			
- ควบคุมงานก่อสร้าง				1		1		1			1					1			
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร																			
- อื่นๆ	1						1		1										
1.4 สาขาการศึกษา																			
- วิศวกรรมศาสตร์	1		1				1		1	1	1	1	1				1		
- สถาปัตยกรรม					1														
- อื่นๆ		1				1		1						1	1				
2. ขอรบราคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																			
2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (ปี)	30	23	29		20	30	30	40		40	50	29	10	100	5	85			
2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (ล้านบาท)	0	100	250	0	1500	20	1000	419	0	800	1500	1000	140	800	15	9000			

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่าน ดำเนินการอยู่																				
- ที่พักอาศัย	1	1		1	1		1	1		1	1				1					
- สะพาน			1																	
- โรงงาน			1	1		1			1	1			1	1	1	1	1	1	1	1
- อาคารพาณิชย์			1	1									1		1					1
- สถานบริการ				1										1						
- ถนน			1												1					
- สนามกีฬา				1						1				1	1					
- ระบบสาธารณูปโภค		1	1									1						1		
- อื่น ๆ								1												
3. ขอบทระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการ สร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
3.1 องค์กร																				
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	5	4	4	4	3	5	5	4	3	4	4	4	3	4	5	4	3	3	4	4
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4	3	3	4	5
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	5	5	5	4	3	4	4	4	3	5	5	4	4	5	5	4	4	3	4	5
- ความสามารถขององค์กร	4	5	4	3	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	3	4	5
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	5	5	4	3	4	5	5	3	4	4	4	4	5	4	5	4	4	3	3	5

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่																				
- ที่พักอาศัย	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- สะพาน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- โรงงาน																1			1	
- อาคารพาณิชย์	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- สถานบริการ																1				
- ถนน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1
- สนามกีฬา																1	1			
- ระบบสาธารณสุขโรค																1				
- อื่น ๆ																				1
3. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
3.1 องค์กร																				
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ความสามารถขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่																				
- ที่พักอาศัย	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- สะพาน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- โรงงาน																1			1	
- อาคารพาณิชย์	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
- สถานบริการ																1				
- ถนน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1
- สนามกีฬา																1	1			
- ระบบสาธารณูปโภค																1				
- อื่น ๆ																				1
3. ขอบทระระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
3.1 องค์กร																				
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ความสามารถขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่																				
- ที่พักอาศัย							1	1	1			1	1	1	1	1		1	1	1
- สะพาน								1				1			1					
- โรงงาน	1						1	1				1		1		1		1		
- อาคารพาณิชย์												1			1	1		1		
- สถานบริการ															1					
- ถนน							1	1		1		1			1	1			1	
- สนามกีฬา																1				
- ระบบสาธารณูปโภค							1	1		1		1		1	1	1				
- อื่น ๆ		1	1	1	1	1			1		1	1				1	1		1	
3. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
3.1 องค์กร																				
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	4	4	5	3	4	4	3	5	4	3	5	4	4	4	5	5	4	3	4	4
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	4	3	4
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	1	5
- ความสามารถขององค์กร	4	4	4	4	5	4	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	3	4	2	5
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	5	4	4	3	5	4	2	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	3	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96				
2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่าน ดำเนินการอยู่																				
- ที่พักอาศัย	1	1	1		1		1		1	1		1								
- สะพาน						1	1	1		1	1									
- โรงงาน	1				1		1									1				
- อาคารพาณิชย์	1	1	1		1		1		1											
- สถานบริการ					1		1					1				1				
- ถนน		1		1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1				
- สนามกีฬา					1		1	1		1		1	1			1				
- ระบบสาธารณสุขโรค				1	1		1		1	1	1		1	1	1	1				
- อื่น ๆ		1			1															
3. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการ สร้างรายได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
3.1 องค์กร																				
- การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	5	3	3	4	4	4	4	5	2	4	1	4	2	1	4	4				
- ความน่าเชื่อถือขององค์กร	5	4	4	5	5	5	3	5	3	4	1	4	2	1	4	5				
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	5	4	4	5	5	4	3	4	3	4	3	4	2	3	5	4				
- ความสามารถขององค์กร	5	5	4	3	5	5	5	5	3	4	4	5	4	4	5	4				
- ลักษณะการทำงานขององค์กร	4	4	3	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4				

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน																				
- แหล่งที่มาของเงินทุน	4	4	4	3	5	4	4	2	5	4	5	4	5	3	5	5	4	3	4	5
- สถานะทางการเงินขององค์กร	5	4	4	3	5	4	4	3	5	3	4	5	5	4	5	5	4	3	4	5
- สภาพคล่องทางการเงิน	5	4	3	3	5	4	4	5	5	4	4	4	5	3	5	5	4	3	3	5
- เสถียรภาพทางการเงิน	5	4	4	4	5	5	4	2	5	3	4	4	5	4	5	4	4	3	4	5
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	3	4	3	4	5
3.3 การบริหารองค์กร																				
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	5	4	4	3	4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	5	3	4	3	4	5
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	5	4	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	3	4	5	3	4	3	4	5
- การจัดการและการดำเนินการ	5	4	4	2	3	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	3	4	3	3	5
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	5	4	4	5	4	5	5	3	4	3	5	5	5	5	5	3	4	3	4	5
- การจัดการความสัมพันธ์	4	4	4	4	4	5	3	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	3	3	5
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง																				
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	5	5	4	2	5	5	5	4	3	3	5	5	5	5	5	4	3	3	3	5
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	3	5	4	3	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	5	4	4	3	4	5
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	4	4	4	4	5	5	5	4	3	4	5	3	5	4	5	4	3	3	4	5

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน																				
- แหล่งที่มาของเงินทุน	5	4	5	2	4	3	3	4	3	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4
- สถานะทางการเงินขององค์กร	5	4	5	1	4	1	4	3	3	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4
- สภาพคล่องทางการเงิน	5	4	5	3	4	3	4	4	3	5	3	4	5	5	3	5	4	4	4	4
- เสถียรภาพทางการเงิน	4	3	5	3	3	3	4	3	3	4	5	4	5	5	3	5	4	4	4	4
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	5	3	5	3	4	3	4	4	3	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4
3.3 การบริหารองค์กร																				
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	5	3	5	1	3	3	4	4	3	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4
- การจัดการและการดำเนินการ	4	3	4	3	3	3	5	3	3	4	5	4	4	5	2	5	4	4	4	4
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	4	3	5	3	4	1	4	4	3	4	5	5	4	5	3	5	4	4	4	4
- การจัดการความสัมพันธ์	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	5	4	4	5	3	5	4	4	4	4
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง																				
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	4	2	4	1	3	1	4	4	3	4	5	3	4	5	4	4	4	4	4	4
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	4	2	5	1	3	1	4	4	3	4	5	3	4	5	3	4	4	4	4	4
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	4	3	5	1	3	1	3	3	3	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน																				
- แหล่งที่มาของเงินทุน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- สถานะทางการเงินขององค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- สภาพคล่องทางการเงิน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- เสถียรภาพทางการเงิน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
3.3 การบริหารองค์กร																				
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- การจัดการและการดำเนินการ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
- การจัดการความสัมพันธ์	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง																				
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน																				
- แหล่งที่มาของเงินทุน	5	4	4	4	5	4	2	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4
- สถานะทางการเงินขององค์กร	5	4	5	3	5	4	2	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	3	4
- สภาพคล่องทางการเงิน	5	4	5	3	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4
- เสถียรภาพทางการเงิน	5	4	5	3	5	4	2	5	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	2	4
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	5	4	5	4	5	4	1	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4
3.3 การบริหารองค์กร																				
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	3	4	4	4	4	4	2	5	4	4	5	4	5	4	4	1	3	4	1	4
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	3	3	4	3	4
- การจัดการและการดำเนินการ	3	4	5	4	5	4	3	5	4	3	5	4	5	4	5	2	3	4	2	4
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	3	4	5	4	5	4	2	5	3	5	4	5	5	3	5	5	2	4	3	5
- การจัดการความสัมพันธ์	3	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	3	5
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง																				
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	3	4	4	3	4	4	2	5	3	3	4	3	4	5	5	1	4	3	3	4
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	3	4	4	3	4	4	3	5	3	5	5	3	4	5	5	1	4	4	4	5
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	3	4	4	3	5	4	2	5	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	3	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96				
3.2 ความเข้มแข็งทางการเงิน																				
- แหล่งที่มาของเงินทุน	5	4	4	5	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3				
- สถานะทางการเงินขององค์กร	5	3	4	5	5	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	4				
- สภาพคล่องทางการเงิน	5	4	4	4	5	4	5	5	3	4	4	3	2	4	4	4				
- เสถียรภาพทางการเงิน	5	4	5	3	5	3	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4				
- ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	5	4	4	3	5	4	3	5	4	5	4	3	2	4	5	4				
3.3 การบริหารองค์กร																				
- การจัดการเชิงกลยุทธ์	4	4	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	3	4	4	3				
- การบริหารสัญญาก่อสร้าง	5	4	3	5	3	5	5	4	3	4	4	5	4	4	3	4				
- การจัดการและการดำเนินการ	5	4	3	5	4	4	4	4	3	4	4	4	2	4	4	4				
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	4	4	4	5	5	4	3	5	4	5	4	3	2	4	4	3				
- การจัดการความสัมพันธ์	4	4	4	5	5	5	3	4	4	4	4	3	4	4	4	5				
3.4 การตลาดในงานก่อสร้าง																				
- ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	4	4	3	5	3	4	3	4	3	4	4	4	2	4	3	5				
- ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	4	4	3	4	3	5	4	5	2	5	4	4	2	4	3	5				
- การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	4	4	3	4	3	4	5	4	4	4	4	4	2	4	4	5				

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
3.5 ทรัพยากรมนุษย์																				
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	5	4	4	3	5	5	5	4	3	4	5	4	3	5	5	4	4	3	3	5
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	5	4	4	2	4	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	5
- การสร้างแรงจูงใจ	5	4	4	3	4	5	5	3	4	3	4	4	5	4	5	4	4	3	3	4
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	5	4	4	5	5	5	5	3	3	3	4	4	5	5	5	4	4	3	3	5
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร																				
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	5	4	3	5	3	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5	3	4	3	4	5
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	5	4	3	4	4	5	3	5	4	3	5	4	5	4	5	3	4	3	4	5
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	5	4	4	5	4	5	4	5	4	3	5	4	3	5	5	4	4	3	4	5
4. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ																				
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง																				
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	5	5	4	3	4	5	5	4	3	4	5	4	3	5	5	4	4	3	3	5
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	3	3	5
- เทคนิคการก่อสร้าง	5	4	4	2	3	5	5	5	3	4	5	4	5	3	5	4	4	3	3	5
- การจัดการเวลา	4	4	4	3	3	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	5
- การจัดการค่าใช้จ่าย	5	4	4	2	2	5	4	4	4	3	5	5	4	5	5	4	4	3	3	5
- การจัดการคุณภาพ	3	4	4	4	3	5	4	4	3	3	5	4	3	4	5	4	4	3	4	5
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	5	4	4	5	5	5	5	3	5	3	4	5	3	5	5	5	5	3	4	5

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
3.5 ทรัพยากรมนุษย์																				
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	5	3	4	2	4	3	3	3	3	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	5	3	4	2	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
- การสร้างแรงจูงใจ	5	3	4	2	3	3	3	3	3	4	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	5	3	4	2	3	3	5	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร																				
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	4	4	4	2	4	1	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	4	4	4	2	3	1	4	3	3	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	4
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	5	4	3	2	4	1	4	3	3	4	3	4	5	5	2	4	4	4	4	4
4. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ																				
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง																				
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	4	4	5	1	3	1	4	3	3	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	5	1	3	1	4	3	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
- เทคนิคการก่อสร้าง	4	3	4	1	3	1	3	3	3	4	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4
- การจัดการเวลา	4	4	5	1	4	1	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4
- การจัดการค่าใช้จ่าย	5	4	5	1	4	1	4	3	3	5	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4
- การจัดการคุณภาพ	5	4	4	1	4	1	4	3	3	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4	4
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	4	4	4	1	4	1	5	4	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
3.5 ทรัพยากรมนุษย์																				
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
- การสร้างแรงจูงใจ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร																				
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
4. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ																				
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง																				
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- เทคนิคการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
- การจัดการเวลา	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- การจัดการค่าใช้จ่าย	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
- การจัดการคุณภาพ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
3.5 ทรัพยากรมนุษย์																				
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	3	4	4	3	5	4	1	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	3	3
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	3	4	4	3	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	3	4
- การสร้างแรงจูงใจ	3	4	4	2	4	4	2	5	4	5	5	4	4	5	5	1	3	4	4	3
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	3	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	5	3	4	4	3	5
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร																				
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	3	4	3	4	5	4	3	5	5	3	4	4	4	5	5	3	4	4	3	3
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	3	4	3	4	5	4	1	5	5	2	4	4	3	3	5	1	5	4	2	3
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	3	4	3	3	5	4	1	4	5	5	4	4	5	4	5	3	4	3	2	3
4. ขอบทระบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ																				
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง																				
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	4	4	4	3	4	4	5	4	4	2	5	4	4	5	5	5	4	4	3	5
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	2	5
- เทคนิคการก่อสร้าง	3	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	3	3	5
- การจัดการเวลา	3	4	5	3	5	4	3	4	4	3	4	4	4	5	5	4	5	4	3	4
- การจัดการค่าใช้จ่าย	3	4	5	3	4	4	5	4	3	5	5	4	4	5	5	1	5	4	2	4
- การจัดการคุณภาพ	3	4	5	3	4	4	3	4	3	5	5	4	5	5	5	4	4	4	3	4
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	3	4	4	3	4	4	3	4	5	3	4	5	5	5	5	5	4	4	3	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96				
3.5 ทรัพยากรมนุษย์																				
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์	5	3	2	5	5	3	4	5	2	4	4	3	4	4	4	3				
- ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	5	4	3	5	5	4	5	5	3	4	4	4	3	4	5	4				
- การสร้างแรงจูงใจ	5	4	2	5	5	5	5	4	1	5	4	4	4	4	5	4				
- ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	5	4	2	5	5	5	5	5	2	5	4	4	4	4	4	3				
3.6 เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร																				
- แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	4	3	3	4	4	4	4	5	3	5	4	3	2	4	4	5				
- ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	4	3	3	5	3	5	3	5	2	4	4	3	3	4	4	5				
- เทคโนโลยีสารสนเทศ	4	3	3	4	3	4	4	5	3	5	4	3	4	4	4	3				
4. ขอบทราบริดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาระดับโครงการ																				
4.1 การบริหารโครงการก่อสร้าง																				
- การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง	4	4	3	5	5	4	3	4	3	5	4	5	3	4	4	4				
- การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง	4	3	3	5	5	4	4	4	2	4	4	4	4	4	5	3				
- เทคนิคการก่อสร้าง	5	4	4	5	5	5	4	4	3	5	4	4	2	4	5	4				
- การจัดการเวลา	5	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	5				
- การจัดการค่าใช้จ่าย	5	4	3	4	4	4	4	5	3	4	4	4	3	4	5	3				
- การจัดการคุณภาพ	5	4	3	5	5	5	5	4	3	4	4	3	3	4	5	4				
- ความปลอดภัย ความเสี่ยงและสิ่งแวดล้อม	4	3	3	5	5	4	4	4	4	4	5	3	5	5	4	4				

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง																				
- การจัดการบุคลากร	5	5	4	3	5	4	5	4	3	3	5	4	5	5	5	4	4	3	4	5
- ความสามารถของบุคลากร	5	5	4	2	5	5	3	5	4	4	5	5	5	4	5	4	3	3	4	5
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	5	4	4	3	4	5	5	3	4	3	5	4	3	5	4	4	3	3	4	5
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	2	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	5	4	4	4	3	4	5
- การสร้างแรงจูงใจ	3	4	4	2	5	4	5	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	5
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง																				
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	3	5	4	3	4	3	4	5
- การสร้างนวัตกรรม	5	4	4	5	4	5	3	5	3	3	5	5	4	5	4	3	4	3	4	5
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	5	4	4	4	3	5	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	5
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ																				
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	3	4	4	5	3	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	3	3	5
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	3	5	4	2	3	4	5	3	4	3	5	5	3	5	5	3	3	3	4	5
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	5	4	4	5	5	4	5	4	4	3	5	4	3	5	5	4	3	3	4	5
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	5	4	4	4	3	4	5	5	5	3	4	5	3	4	4	4	4	3	4	5

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง																				
- การจัดการบุคลากร	4	2	4	1	3	1	4	3	3	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	4
- ความสามารถของบุคลากร	4	3	5	1	4	1	4	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	4	3	4	1	4	1	4	3	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	5	3	4	1	3	1	3	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
- การสร้างแรงจูงใจ	4	3	4	1	4	1	3	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง																				
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	4	3	4	1	3	1	4	3	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4
- การสร้างนวัตกรรม	4	3	4	1	4	1	4	3	3	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	3	3	4	1	4	1	4	3	3	4	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ																				
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	5	3	5	1	4	1	4	3	3	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	4	3	4	1	3	1	4	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	4	3	4	1	4	1	4	3	3	5	5	4	5	5	3	4	4	4	4	4
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	4	3	4	1	3	1	4	3	3	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง																				
- การจัดการบุคลากร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ความสามารถของบุคลากร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2
- การสร้างแรงจูงใจ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง																				
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
- การสร้างนวัตกรรม	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ																				
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง																				
- การจัดการบุคลากร	4	4	4	3	4	4	2	5	3	2	4	4	5	4	5	5	5	4	3	4
- ความสามารถของบุคลากร	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	2	4
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	3	4	5	3	4	4	2	5	3	5	5	4	5	5	5	3	5	4	3	4
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	4	4	5	4	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	5	3	4	4	2	4
- การสร้างแรงจูงใจ	3	4	5	3	4	4	1	5	4	5	4	4	5	5	5	3	4	4	3	3
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง																				
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	3	4	4	3	4	4	3	5	5	3	4	3	4	4	4	5	4	4	2	3
- การสร้างนวัตกรรม	3	4	4	4	4	4	2	5	4	2	4	3	4	4	4	1	5	4	3	4
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	3	4	4	3	4	4	2	5	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ																				
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	4	4	3	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	2	5
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	3	4	3	3	4	4	3	5	5	5	4	4	4	5	5	5	3	4	3	5
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	5	4	3	3	4	4	3	5	5	4	4	4	5	5	5	5	3	4	4	5
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	3	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	5	3	4	3	5

ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด (ต่อ)

รายละเอียด	ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม (ชุด)																			
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96				
4.2 บุคลากรในโครงการก่อสร้าง																				
- การจัดการบุคลากร	4	3	2	5	5	4	3	4	3	4	4	3	4	4	5	3				
- ความสามารถของบุคลากร	4	4	3	5	5	4	4	5	3	4	4	4	4	4	5	3				
- การจัดการแรงงานก่อสร้าง	5	4	3	5	5	4	3	4	3	3	4	3	4	4	5	3				
- พฤติกรรมของบุคลากรในโครงการก่อสร้าง	5	3	3	5	5	3	3	4	2	4	4	3	4	4	4	3				
- การสร้างแรงจูงใจ	4	4	2	4	5	4	5	5	2	4	4	4	4	4	5	4				
4.3 เทคโนโลยีและนวัตกรรมของโครงการก่อสร้าง																				
- ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี	5	3	3	5	5	4	4	4	2	5	4	3	5	4	3	5				
- การสร้างนวัตกรรม	5	3	2	5	5	5	3	4	2	4	4	3	5	4	3	4				
- เทคโนโลยีสารสนเทศในโครงการก่อสร้าง	4	3	3	5	4	4	4	5	2	5	4	3	5	4	2	3				
4.4 ความสัมพันธ์กับฝ่ายต่างๆ																				
- ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ	5	4	3	5	4	5	5	4	3	4	5	5	5	5	4	5				
- ความสัมพันธ์กับภาครัฐ	5	4	3	5	5	3	4	5	3	4	5	4	5	5	4	4				
- ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	5	4	3	5	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	5				
- ความสัมพันธ์กับสาธารณชน	5	4	3	5	5	5	4	4	3	4	4	5	5	4	4	4				



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - นามสกุล นายณัฐภัทร เทพหัสดิน ณ อยุธยา
 วัน เดือน ปีเกิด 04 พฤศจิกายน 2539 ที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
 ที่อยู่ 15 ซอย 4สามัคคีการแพทย์ ถนนพิทักษ์ชาติ ตำบลประจวบคีรีขันธ์
 อำเภอเมืองฯ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77000
 ประวัติการศึกษา พ.ศ. 2551 - 2556 โรงเรียนประจวบวิทยาลัย
 พ.ศ. 2557 - 2560 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร
 ลาดกระบัง

ชื่อ - นามสกุล นายพงศธรณ์ ภัทรพิทักษ์
 วัน เดือน ปีเกิด 06 กันยายน 2538 ที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
 ที่อยู่ 105 หมู่ 1 ตำบลธนู อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13000
 ประวัติการศึกษา พ.ศ. 2551 - 2556 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยราชภัฏ
 พระนครศรีอยุธยา
 พ.ศ. 2557 - 2560 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร
 ลาดกระบัง

ชื่อ - นามสกุล นายวัชรพล จันบัวลา
 วัน เดือน ปีเกิด 07 มิถุนายน 2538 ที่จังหวัดมหาสารคาม
 ที่อยู่ 38 หมู่ 10 ตำบลกำแพง อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม 44130
 ประวัติการศึกษา พ.ศ. 2551 - 2556 โรงเรียนบรบือวิทยาคาร
 พ.ศ. 2557 - 2560 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร
 ลาดกระบัง