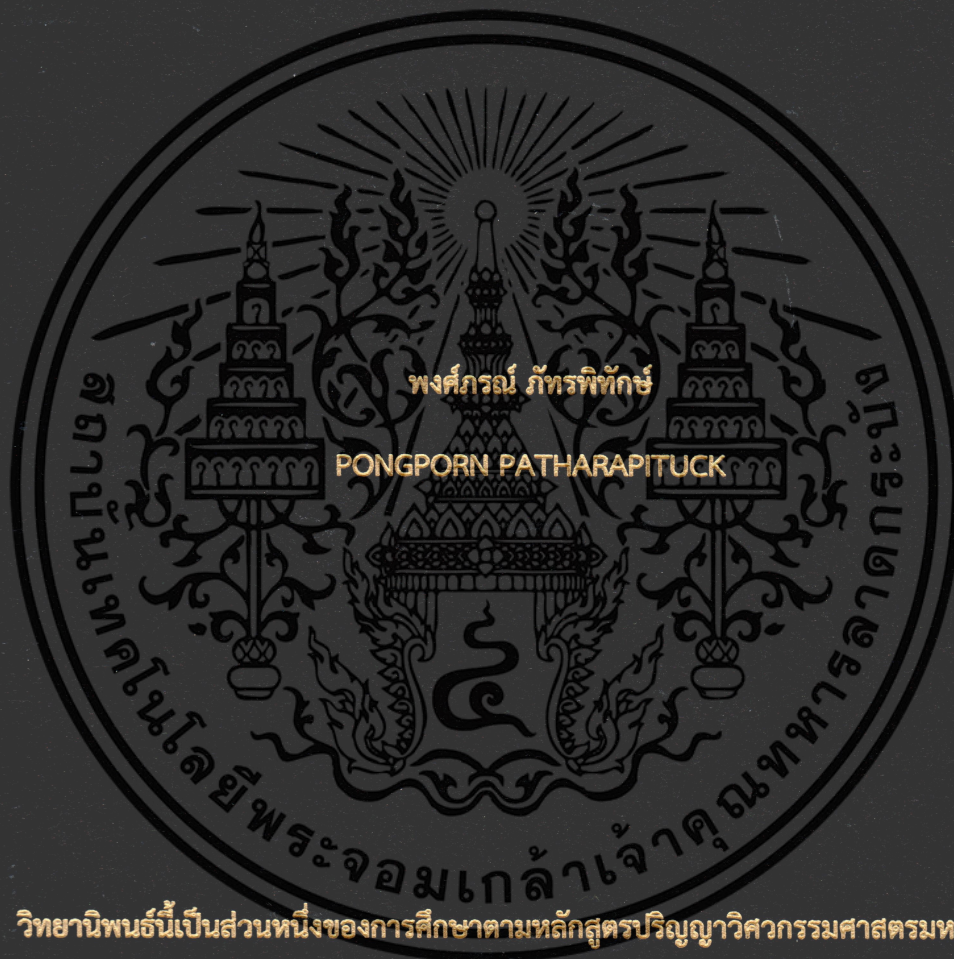


ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มี
อิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

FACTORS CREATING COMPETITIVE ADVANTAGE OF CONTRACTORS
AT CORPORATE LEVEL INFLUENCING PERFORMANCE OF ORGANIZATIONS



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาวิศวกรรมก่อสร้าง การจัดการและสิ่งแวดล้อม

คณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พ.ศ.2562

KMITL-2019-EN-M-090-063

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มี
อิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

FACTORS CREATING COMPETITIVE ADVANTAGE OF CONTRACTORS
AT CORPORATE LEVEL INFLUENCING PERFORMANCE OF ORGANIZATIONS



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาวิศวกรรมก่อสร้าง การจัดการและสิ่งแวดล้อม

คณะวิศวกรรมศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

พ.ศ.2562

KMITL-2019-EN-M-090-063

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

FACTORS CREATING COMPETITIVE ADVANTAGE OF CONTRACTORS
AT CORPORATE LEVEL INFLUENCING PERFORMANCE OF ORGANIZATIONS



PONGPORN PATHARAPITUCK

A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF

MASTER OF ENGINEERING IN CONSTRUCTION MANAGEMENT AND
ENVIRONMENTAL ENGINEERING

FACULTY OF ENGINEERING

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

2019

KMITL-2019-EN-M-090-063

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2019

FACULTY OF ENGINEERING

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
นักศึกษา	นายพงศ์ภรณ์ ภัทรพิทักษ์
รหัสประจำตัว	61601018
ปริญญา	วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	วิศวกรรมก่อสร้าง การจัดการและสิ่งแวดล้อม
พ.ศ.	2562
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	รศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง

บทคัดย่อ

ในอุตสาหกรรมก่อสร้างปัจจุบัน เกิดบริษัทรับเหมาก่อสร้างขึ้นมากมาย ซึ่งสวนทางกับปริมาณงานที่เกิดขึ้นในตลาดก่อสร้างทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น ดังนั้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงจำเป็นต้องรู้ถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมนั้นพบว่ามีหลายงานวิจัยศึกษาปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับผู้รับเหมา แต่ยังไม่พบบางงานวิจัยที่ศึกษาถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังนั้นงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยดังกล่าว โดยการออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจความคิดเห็นของบริษัทรับเหมาหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกลยุทธ์ของบริษัท จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยวิธีการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างดังนี้ (1) ยืนยันโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาและ (2) ทหารดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ผลการวิจัยแนะนำให้แบ่งปัจจัยออกเป็น 6 ปัจจัยหลักพร้อมน้ำหนักความสำคัญดังนี้ “ทรัพยากรมนุษย์” (18.30%) “การบริหารองค์กร” (18.22%) “องค์กร” (17.14%) “การตลาดในงานก่อสร้าง” (16.26%) “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” (15.28%) และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (14.80%) และปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรใน 6 ด้านดังนี้ “การเรียนรู้และการเติบโต” (18.82%) “กระบวนการภายใน” (17.36%) “ความพึงพอใจของลูกค้า” (16.78%) “สิ่งแวดล้อม” (16.66%) “ความพึงพอใจของสาธารณะ” (15.48%) และ “การเงิน” (14.90%) งานวิจัยนี้ช่วยให้ผู้รับเหมาตระหนักถึงปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการสร้างได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มผลสัมฤทธิ์ขององค์กรยิ่งขึ้น

คำสำคัญ: ปัจจัย, ความได้เปรียบในการแข่งขัน, ผู้รับเหมา, องค์กร, แบบจำลองสมการโครงสร้าง

Thesis	Factors Creating Competitive Advantage of Contractors at Corporate Level Influencing Performance of Organizations
Student	Mr. PONGPORN PATHARAPITUCK
Student ID.	61601018
Degree	Master of Engineering
Program	Construction Management and Environmental Engineering
Year	2019
Thesis Advisor	Assoc. Prof. Dr. Jakrapong Pongpeng

Abstract

In construction industry nowadays, there are increasing number of construction companies; while, number of construction projects decrease. This results in higher competition in construction market. Thus, contractors should know the factors creating competitive advantage of contractors at corporate level influencing performance of their organizations. From the literature review, there are various research works on factors creating competitive advantage for contractors, but there are few studies about factors creating competitive advantage of contractors influencing performance of their organizations. As such, the objective was to find those factors by surveying opinions of the contractors, or their personnel involved in implementing the companies' strategies. The data were analyzed by structural equation modeling (SEM) to (1) confirm the structure of factors creating competitive advantage and (2) find the influence of these factors on performance of organizations. The result suggests to classify the factors into six group with their importance weight, which are "human resources" (18.30%), "organization management"(18.22%), "organization" (17.14%), "marketing" (16.26%), "organization technology and innovation" (15.28%) and "financial strength"(14.80%).These factors influence performance of organizations in terms of "learning and growth" (18.82%), "internal business process" (17.36%), "customer satisfaction" (16.78%), "environment" (16.66%), and "public satisfaction" (15.48%) "financial aspect" (14.90%). This research helps contractor companies know what important factors should be focused on to gain competitive advantage that increases performance of organizations.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ||
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Keywords: Factors, Competitive Advantage, Contractor, Organization, Structural Equation Modeling (SEM)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จได้อย่างดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์ช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากรศ.ดร.จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาให้คำปรึกษาปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง ตลอดจนให้ความรู้ เอาใจใส่ ให้คำแนะนำช่วยเหลือมาโดยตลอด ข้าพเจ้ารู้สึกซาบซึ้งในความอนุเคราะห์จากท่านอาจารย์ และขอขอบพระคุณอย่างสูง

ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่าน ทั้งวิศวกรโครงการ ผู้บริหารองค์กรและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร ที่ได้กรุณาให้ข้อมูลตามความเป็นจริงและครบถ้วน

สำหรับคุณงามความดีอันใดที่เกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ข้าพเจ้าขอมอบให้กับบิดามารดาอันเป็นที่รักและเคารพยิ่ง ตลอดจนครูอาจารย์ที่เคารพทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ และถ่ายทอดประสบการณ์ที่ดีให้แก่ข้าพเจ้า



พงศ์ภรณ์ ภัทรพิทักษ์

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	IV
สารบัญ.....	V
สารบัญตาราง.....	VIII
สารบัญรูป.....	IX
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ.....	1
1.2 ปัญหางานวิจัย.....	6
1.3 วัตถุประสงค์.....	6
1.4 วิธีการวิจัย.....	6
1.5 ผลที่ได้รับ.....	7
1.6 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย.....	7
1.7 ขอบเขตการวิจัย.....	7
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม.....	8
2.1 บทนำ.....	8
2.2 ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	8
2.2.1 ความหมายของความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	8
2.2.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	9
2.2.3 ความหมายของผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	10
2.2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	11
2.3 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	11
2.4 ปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	21
2.5 บทวิเคราะห์.....	29
2.6 กรอบแนวความคิด.....	29

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย.....	31
3.1 รูปแบบการวิจัย.....	31
3.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	31
3.2.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย.....	31
3.2.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	31
3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง.....	32
3.3 เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	32
3.3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	32
3.3.2 การทดสอบเครื่องมือ.....	35
3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	37
3.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของบุคคลและองค์กร.....	37
3.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยในระดับองค์กร.....	37
3.4.3 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3: อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับ เหมาในระดับองค์กรต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	40
3.5 สรุป.....	42
บทที่ 4 ผลการวิจัย.....	43
4.1 บทนำ.....	43
4.2 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล.....	44
4.3 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2: กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบ ของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	48
4.3.1 ทดสอบโครงสร้างกลุ่มปัจจัย.....	49
4.4 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3	52

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4.1 ทดสอบกลุ่มปัจจัย.....	52
4.5 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ 3.....	54
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	60
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	60
5.1.1 การทดสอบโครงสร้างปัจจัย.....	61
5.1.2 การหาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย.....	62
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	63
5.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง.....	63
5.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป.....	63
เอกสารอ้างอิง.....	64
ภาคผนวก.....	67
ภาคผนวก ก. คำนิยามปฏิบัติการ.....	68
ภาคผนวก ข. แบบสอบถาม.....	73
ภาคผนวก ค. ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด.....	87
ภาคผนวก ง. ค่าสหสัมพันธ์ของ Spearman (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ.....	96
ภาคผนวก จ. ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด.....	101
ภาคผนวก ช. ผลงานที่ได้รับการตีพิมพ์เผยแพร่.....	122
ประวัติผู้เขียน.....	132

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบจากการทบทวนวรรณกรรม.....	20
ตารางที่ 2.2 ตารางแสดงความถี่ของปัจจัยบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรจากการทบทวนวรรณกรรม....	28
ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยในระดับองค์กร.....	33
ตารางที่ 3.2 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	34
ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนของแบบสอบถาม.....	43
ตารางที่ 4.2 แสดงตำแหน่งปัจจุบันและระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม..	44
ตารางที่ 4.3 แสดงหน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	45
ตารางที่ 4.4 แสดงสาขาการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	46
ตารางที่ 4.5 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปี.....	47
ตารางที่ 4.6 แสดงลักษณะของงานหรือโครงการ.....	48
ตารางที่ 4.7 หน้าที่นักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบ.....	57
ตารางที่ 4.8 หน้าที่นักความสำคัญของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	58
ตารางที่ ค.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด	88
ตารางที่ ง.1 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ในระดับองค์กร.....	97
ตารางที่ ง.2 ค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน (The Spearman's Rank Correlation Coefficient) ของทุกปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ในระดับโครงการ.....	100
ตารางที่ จ.1 แสดงข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้วิเคราะห์ จำนวน 96 ชุด	102

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 2.1 แสดงกรอบแนวคิดของปัจจัย.....	30
รูปที่ 3.1 ตัวอย่างการขึ้นรูปการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในโปรแกรมAmos...38	
รูปที่ 3.2 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1 st Order CFA) ในโปรแกรม Amos.....	39
รูปที่ 3.3 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับสอง (2 nd Order CFA) ในโปรแกรม Amos.....	40
รูปที่ 3.4 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างในโปรแกรม Amos.....	41
รูปที่ 4.1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1 st Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	50
รูปที่ 4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2 st Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร.....	51
รูปที่ 4.3 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2 nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร.....	53
รูปที่ 4.4 การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม.....	59

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ในอุตสาหกรรมการก่อสร้างปัจจุบัน เกิดบริษัทรับเหมาก่อสร้างขึ้นมากมาย ซึ่งสวนทางกับปริมาณงานที่เกิดขึ้นในตลาดก่อสร้างเนื่องด้วยสภาพเศรษฐกิจที่ฝืดเคือง พฤติกรรมของผู้บริโภค สถานการณ์ในตลาดโลกทำให้เจ้าของโครงการเลือกลงทุนในโครงการที่มีความเสี่ยงน้อยเท่านั้น ด้วยสภาพที่กล่าวมาข้างต้นนี้จึงทำให้เกิดการแข่งขันในการได้งานของบริษัทผู้รับเหมา ดังนั้นผู้รับเหมาจะต้องเรียนรู้และสร้างความได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง เพื่อเพิ่มโอกาสในการชนะการแข่งขัน ความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจในการสร้างสรรค์คุณค่า ความพึงพอใจต่อลูกค้า ได้รับการยอมรับด้วยดีมากกว่าคู่แข่ง และสามารถทำกำไรได้สูงกว่าคู่แข่งอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกันต่อเนื่องกันเป็นระยะเวลาหลายปี กิงพร และคณะ [1] ได้อ้างอิงถึง แนวคิดของ ฮิลล์และโจนส์ ซึ่งได้เสนอแนะไว้ว่าการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันควรพิจารณาในองค์ประกอบพื้นฐานสี่ด้าน ดังนี้ ประสิทธิภาพที่เหนือกว่า (Superior Efficiency) คุณภาพที่เหนือกว่า (Superior Quality) นวัตกรรมที่เหนือกว่า (Superior Innovation) และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เหนือกว่า (Superior Customer Responsiveness) ในส่วนของผลสัมฤทธิ์ขององค์กรนั้นจะแสดงถึงสถานภาพในการดำเนินธุรกิจขององค์กรนั้นๆ เพื่อใช้เป็นมาตรฐานในการติดตามและตรวจสอบผลการดำเนินการตามเป้าหมายที่องค์กรวางไว้ ซึ่งปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรนั้นไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัว เนื่องจากนักวิจัยจะพัฒนาปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรที่ขึ้นอยู่กับกรอบของผลสัมฤทธิ์ในการวัด และจากสถานที่ที่แตกต่างกันออกไป บางส่วนของปัจจัยบ่งชี้วัดถูกพัฒนาบนพื้นฐานภายใต้กรอบของตัวบ่งชี้สมรรถนะหลัก (Key Performance Indicator : KPIs) ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อวัตถุประสงค์ในการเปรียบเทียบและพิจารณาในแง่มุมต่างๆ ของการบริหารจัดการ ส่วนปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรอื่นๆ ถูกพัฒนาบนพื้นฐานภายใต้กรอบของการบริหารเชิงดุลยภาพ (Balanced Scorecard : BSC) ที่พิจารณาปัจจัยหลักสี่ด้าน คือ ด้านการเงิน ด้านกระบวนการภายใน ด้านลูกค้า และด้านการเรียนรู้และการเติบโต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นักวิจัยหลายท่านได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขันระดับองค์กร ดังนี้ พิระพงษ์และจักรพงษ์ [2] ได้ทำการศึกษาความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมา และปัจจัยที่มีผลต่อการบวกเปอร์เซ็นต์กำไรเพิ่ม ซึ่งได้ระบุปัจจัยการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับขององค์กร ได้แก่ ชื่อเสียงของบริษัท นโยบายของบริษัท ประวัติของบริษัท และการจัดองค์กร Orozco et al. [3] ได้ทำการศึกษาปัจจัยและตัวบ่งชี้ความได้เปรียบในการแข่งขันสำหรับบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศชิลี โดยมีปัจจัยความได้เปรียบต่อองค์กรดังนี้ ความเป็นผู้นำ ภาพพจน์และชื่อเสียงบริษัท การมุ่งเน้นลูกค้าและคุณภาพ การสร้างและใช้กลยุทธ์ และการบริหาร และการดำเนินการ Tan et al. [4] ได้เสนอตัวบ่งชี้ความเข้าใจในการแข่งขันซึ่งมีส่วนสำคัญในการช่วยผู้รับเหมากำหนดกลยุทธ์การแข่งขันที่ได้เปรียบและยังจะช่วยลูกค้าในการเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสม โดยมีตัวบ่งชี้หลักดังนี้ ภาพพจน์องค์กร ความสามารถทางเทคนิค ความสามารถด้านการเงิน ความสามารถด้านการตลาด ความสามารถทางด้านทักษะและการเจรจา และความเข้มแข็งทางด้านทรัพยากรมนุษย์ Handayani. [5] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่พัฒนาประสิทธิภาพของผู้รับเหมาในระดับกลางและระดับเล็กในตลาดอาเซียนโดยมีปัจจัย เช่น ในระดับกลางจะมีปัจจัยดังนี้ ความน่าเชื่อถือขององค์กร ประสิทธิภาพขององค์กร และคุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ ส่วนในระดับเล็กมีปัจจัยดังนี้ คุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ การเงิน และการทำงานเป็นทีม Lu et al. [6] ได้ทำการศึกษาปัจจัยวิกฤตสำหรับสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา โดยมีปัจจัยดังนี้ การบริหารโครงการ โครงสร้างองค์กร ทรัพยากรองค์กร กลยุทธ์การแข่งขัน ความสัมพันธ์ การประมูล การตลาด และเทคโนโลยี

นอกจากนี้นักวิจัยหลายท่านให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรดังนี้ Hany et al. [7] ได้ศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้สำหรับที่ใช้วัดประสิทธิภาพองค์กรก่อสร้างอาคารในซาอุดีอาระเบีย ซึ่งงานวิจัยนี้ได้มุ่งเน้นในการจัดระบบ KPI สำหรับการนำไปใช้ดำเนินงานโดยผู้บริหารระดับสูงในการวัดผลสัมฤทธิ์ที่ระดับองค์กร ซึ่งได้แบ่งการวัด KPIs เป็น 3 ด้าน มี 10 ปัจจัย ด้านการเงินมีปัจจัยดังนี้ ความสามารถในการหากำไร การเติบโต ความมั่นคงทางการเงิน กระแสเงินสด ด้านลูกค้ามีปัจจัยดังนี้ คุณภาพของงานและการบริการ ความพึงพอใจของลูกค้า ส่วนแบ่งทางการตลาด ด้านกระบวนการภายในมีปัจจัยดังนี้ ความปลอดภัย ประสิทธิภาพทางธุรกิจ ความมีประสิทธิภาพในการวางแผน Julison et al. [8] ได้ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพทางนวัตกรรมของผู้รับเหมารายใหญ่ในอินโดนีเซียที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยและผลกระทบต่อประสิทธิภาพขององค์กร ซึ่งแบ่งเป็นสามด้านส่งผลถึงปัจจัยอีกสี่ด้านโดย ด้านปัจจัยผลักดันมีปัจจัยย่อยดังนี้ ความต้องการของเจ้าของ ปัญหาความต้องการ ความพร้อมใช้งานของเทคโนโลยีใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านปัจจัยภายในมีปัจจัยย่อยดังนี้ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของพนักงาน ผู้จัดการที่รู้และเข้าใจนวัตกรรม ความสามารถทางเทคโนโลยี การสนับสนุนทางการเงิน วัฒนธรรมองค์กร ด้านปัจจัยภายนอกมีปัจจัยดังนี้ กฎระเบียบทางกฎหมายและมาตรฐาน รัฐบาลและเอกชน โครงสร้างของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ความสัมพันธ์ภายในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ด้านความสำเร็จทางนวัตกรรมที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางโครงการมีปัจจัยดังนี้ ความถี่ของนวัตกรรม การปรับปรุงคุณภาพของโครงการ เร่งโครงการให้เสร็จตามแผนงาน ลดต้นทุนของโครงการ เพิ่มความพึงพอใจของเจ้าของด้านประสิทธิภาพความสามารถทางการแข่งขันของบริษัทมีปัจจัยดังนี้ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ การเพิ่มกำไร การเพิ่มขึ้นในมูลค่าโครงการ การเพิ่มขึ้นของจำนวนโครงการ การเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทมีปัจจัยดังนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยม กำไรที่ดีเยี่ยม ส่วนแบ่งการตลาดที่ดีเยี่ยม การเติบโตที่ดีเยี่ยม ด้านการรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทมีปัจจัยดังนี้ การรักษาผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยม การรักษากำไรที่ดีเยี่ยม การรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดที่ดีเยี่ยม และการรักษาการเติบโตที่ดีเยี่ยม Mohamad et al. [9] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การประมูลงาน ความสัมพันธ์ระหว่างผลสัมฤทธิ์ของโครงการและองค์กรในการก่อสร้าง ซึ่งงานวิจัยนี้มีเป้าหมายในการวิเคราะห์ อิทธิพลของกลยุทธ์การประมูลงานบนผลสัมฤทธิ์ของโครงการและองค์กรและเพื่อระบุปัจจัยที่แน่นอนของแต่ละตัวแปร โดยแบ่งปัจจัยเป็น 3 กลุ่มหลัก 24 ปัจจัยย่อยดังนี้ ด้านกลยุทธ์ในการประมูลมีปัจจัยดังนี้ ผลกำไร สถานการณ์การประมูล คุณลักษณะของลูกค้า คุณลักษณะขององค์กร ประสบการณ์องค์กร การแข่งขัน ประสิทธิภาพขององค์กร สัญญา สภาวะเศรษฐกิจ ประสิทธิภาพของโครงการ ลักษณะของโครงการ สภาวะทางการเงินของโครงการ ด้านผลสัมฤทธิ์ขององค์กรมีปัจจัยดังนี้ ลูกค้า สิ่งแวดล้อม การเงิน กระบวนการภายใน การเรียนรู้และการเติบโต ด้านผลสัมฤทธิ์ของโครงการมีปัจจัยดังนี้ คุณภาพขององค์กร ต้นทุน สภาพแวดล้อมโครงการ ผลิตภัณฑ์ คุณภาพ ความปลอดภัย และเวลา Vasquez et al. [10] ได้ศึกษาเกี่ยวกับการพิจารณาทางสังคมอย่างยั่งยืนระหว่างขั้นตอนการวางแผนและการออกแบบภายใต้กรอบกระบวนการสำหรับโครงการก่อสร้าง โดยระบุทั้งหมด 50 กระบวนการ จัดกลุ่มเป็น 6 กลุ่มดังนี้ กลุ่มที่หนึ่งการมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีกระบวนการย่อยดังนี้ กำหนดความคาดหวังของเจ้าของผู้ออกแบบและสาธารณะ ตั้งแต่เริ่มโครงการ ตอบสนองต่อความกังวลและการรับรู้ของชุมชนอย่างรวดเร็ว การมีส่วนร่วมของหน่วยงานท้องถิ่นในการออกแบบเพื่อให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสามารถเข้าใจและตรงตามความต้องการ สร้างแผนการจัดการผู้มีส่วนได้เสียที่ส่งเสริมการมีปฏิสัมพันธ์ การบูรณาการและการทำงานร่วมกันระหว่างผู้มีส่วนได้เสีย แจ้งผู้มีส่วนได้เสียเกี่ยวกับข้อจำกัดของโครงการ (เช่นงบประมาณ กำหนดการสถานที่ตั้ง ขนาด การออกแบบและมาตรฐานการก่อสร้าง) สร้างความมั่นใจว่าการมีส่วนร่วมของผู้ใช้สุดท้ายในการออกแบบเพื่อให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสามารถเข้าใจและตรงตามความคาดหวัง กำหนดกล

ยุทธการเป็นพันธมิตรในการแก้ไขความขัดแย้งระหว่างบุคคลในกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียของโครงการ ให้ความรู้แก่ประชาชนเกี่ยวกับความคืบหน้าการวางแผน การออกแบบ ส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการออกแบบ จัดทำเอกสารและแบ่งปันบทเรียนที่ได้เรียนรู้ระหว่างขั้นตอนการวางแผนและออกแบบกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสื่อสารสิ่งที่ส่งมอบและผลลัพธ์โครงการที่ตั้งใจไว้กับกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่ม สื่อสารเหตุผลสำหรับกระบวนการว่าจำเป็นให้ผู้มีส่วนได้เสีย กลุ่มที่สองการพิจารณาผู้ใช้ มีกระบวนการย่อยดังนี้ การใช้กระบวนการออกแบบที่อิงตามหลักฐานบนพื้นฐานการตัดสินใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่สร้างขึ้นในการวิจัยที่ถูกต้องและเชื่อถือได้ นำมาใช้ออกแบบที่เพิ่มสุขภาพและผลิตผลของผู้ใช้สุดท้าย จัดทำแผนเพื่อประเมินความคืบหน้าเกี่ยวกับอันตรายเป็นศูนย์หรือเป้าหมายอุบัติเหตุเป็นศูนย์สำหรับโครงการ รวบรวมข้อควรพิจารณาด้านความปลอดภัยสำหรับผู้ใช้สุดท้ายในการออกแบบโครงการ จัดตั้งข้อกำหนดเพื่อประเมินผลกระทบของโครงการที่มีต่อสุขภาพและความปลอดภัยของผู้ใช้สุดท้าย จัดทำแผนเพื่อลดการหยุดชะงักที่เกิดจากกระบวนการก่อสร้าง (เช่นความแออัดของการจราจร รุ่นละอองและเสียงรบกวน) ออกแบบเพื่อพิจารณาทักษะการทำงานของผู้หญิง คนหนุ่มสาว ผู้ว่างงาน ผู้ด้อยโอกาสคนต่างเชื้อชาติและชนกลุ่มน้อยในพื้นที่ และการติดตามและตอบสนองต่อเหตุการณ์ทุจริต กลุ่มที่สามการจัดตั้งทีมงาน มีกระบวนการย่อยดังนี้ เลือกทีมออกแบบที่มีความหลากหลายรวมถึงผู้เข้าร่วมจากหลากหลายอาชีพ เพศ เชื้อชาติและขนาดบริษัท รวบรวมผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพในทีมออกแบบเพื่อช่วยวิเคราะห์ผลกระทบต่อสุขภาพของผู้ใช้สุดท้ายและชุมชน เลือกบริษัทออกแบบและก่อสร้างที่มุ่งเน้นความยั่งยืน เลือกใช้ผู้ออกแบบและผู้เชี่ยวชาญในท้องถิ่น และการใช้กระบวนการออกแบบและการก่อสร้างแบบบูรณาการ กลุ่มที่สี่การพิจารณาการจัดการมีกระบวนการย่อยดังนี้ การออกแบบเพื่อให้สามารถใช้แรงงานก่อสร้างในท้องถิ่นได้ การฝึกอบรมผู้ออกแบบเพื่อช่วยรับมือกับอันตรายในอนาคตในระหว่างขั้นตอนการก่อสร้างและบำรุงรักษาของโครงการ การบ่มสร้างนิสัยอันตรายต้องเป็นศูนย์หรือเป้าหมายอุบัติเหตุต้องเป็นศูนย์สำหรับโครงการ รวบรวมเทคนิคการสร้างความปลอดภัยที่ป้องกันหรือลดอันตรายจากการทำงานและความเสี่ยงในระหว่างการก่อสร้าง(เช่นการวิเคราะห์ลำดับของกิจกรรมการก่อสร้างและการใช้เทคนิคการทำชิ้นส่วนสำเร็จรูป) ต้องมีแผนการจัดการเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของคณงานก่อสร้าง ต้องการโปรแกรมการศึกษาการฝึกอบรม การให้คำปรึกษา การป้องกันและการควบคุมความเสี่ยงเพื่อช่วยเหลือสมาชิกแรงงานและครอบครัวหรือสมาชิกในชุมชนเกี่ยวกับโรคร้ายแรง และการใช้ผู้จัดหาวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นสำหรับใช้ในโครงการ ด้านที่ทำการประเมินผลกระทบ ประกอบด้วยกระบวนการย่อยดังนี้ ทำการประเมินผลกระทบทางสังคมของโครงการ ดำเนินการวิเคราะห์ห่วงโซ่ชีวิตทางสังคมของผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้างที่คำนึงถึงความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน ทำการประเมินผลกระทบด้านสุขภาพ วิเคราะห์ผลกระทบของโครงการที่มีต่อทรัพยากรทางวัฒนธรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติศาสตร์และโบราณคดี รวบรวมข้อพิจารณาทางสังคม (เช่นสุขภาพ ผลผลิตและคุณภาพชีวิต) เข้ากับผลตอบแทนจากการวิเคราะห์การลงทุน (ROI) การประเมินผลกระทบของการแนะนำชนชั้นทางสังคมใหม่เข้าสู่ชุมชนโดยรอบ (เช่นชุมชนที่มีรายได้ต่ำที่อยู่อาศัยอาจถูกนำเสนอเพื่อรับรู้ชนชั้นทางสังคมใหม่ว่าเป็นภัยคุกคามตามแบบแผนและความเข้าใจผิด) วิเคราะห์ความต้องการโครงสร้างพื้นฐานชุมชนใหม่ เพิ่มเติมที่เป็นผลมาจากโครงการ (เช่นน้ำพลังงานและการตอบสนองฉุกเฉิน) ประเมินผลลัพธ์จากการประเมินความล่าช้าของโครงการที่คล้ายกัน วิเคราะห์ผลกระทบของโครงการที่มีต่อเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและชาติพันธุ์ของชุมชนโดยรอบ ประเมินการเปลี่ยนแปลงของประชากรตามฤดูกาลในชุมชนโดยรอบและผลกระทบต่อรูปแบบการจ้างงานธุรกิจ การปฏิบัติและโครงสร้างพื้นฐานของชุมชน และวิเคราะห์ผลกระทบของที่ตั้งโครงการเกี่ยวกับการเข้าถึงการขนส่งสาธารณะโอกาสในการช้อปปิ้ง เส้นทางเดินเท้าที่ปลอดภัยและพื้นที่สีเขียว ด้านที่หกบริบทของสถานที่ ประกอบด้วยกระบวนการย่อยดังนี้ ข้อควรพิจารณาความเป็นส่วนตัวสำหรับผู้สุดท้ายสร้างคุณสมบัติการออกแบบที่ปลูกฝังความภาคภูมิใจในความเป็นเจ้าของของผู้ใช้และชุมชนโดยรอบ การพิจารณาเกี่ยวกับการโต้ตอบของมนุษย์ (การเชื่อมต่อ) สำหรับผู้สุดท้ายในการออกแบบโครงการ ดำเนินการวิเคราะห์การออกแบบตามสินทรัพย์ของชุมชนโดยรอบเพื่อทางออกของการออกแบบสามารถแปลงหนี้สินของชุมชนเป็นสินทรัพย์ได้ ประเมินการวางแผนและการตัดสินใจแบ่งเขตขององค์กร สถาบันด้วยเขตอำนาจเหนือพื้นที่โครงการที่เสนอ พัฒนาแผนสำหรับการประเมินผลกระทบของโครงการที่มีต่อชุมชนโดยรอบเมื่อมีการดำเนินการ และการรักษาหรือคืนค่าที่อยู่อาศัยตามธรรมชาติซึ่งมีความสำคัญต่อผู้สุดท้ายและชุมชนโดยรอบ

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่างานวิจัยจำนวนมาก ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรและปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร แต่ยังไม่พบการแสดงผลวิจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.2 ปัญหางานวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่าในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ล้วนมีปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและปัจจัยบ่งชี้ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร แต่ยังไม่มียกวิจัยท่านใดที่แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.3 วัตถุประสงค์

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.4 วิธีการวิจัย

1.4.1 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของนักวิจัยและวารสารทั้งใน และต่างประเทศตาม [1-10]

1.4.2 วางกรอบแนวความคิดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและปัจจัยที่บ่งชี้ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.4.3 กำหนดรูปแบบของงานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยการสร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวความคิด เพื่อสำรวจปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.4.4 ทำการทดสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหาของแบบสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ เพื่อให้แบบสอบถามมีเนื้อหาที่ถูกต้อง สมบูรณ์ ครบคลุม และตรงประเด็นมากที่สุด

1.4.5 ส่งแบบสอบถามที่ถูกต้องสมบูรณ์แล้ว โดยเจาะจงไปที่กลุ่มอุตสาหกรรมการก่อสร้างของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและระดับโครงการ จำเป็นต้องทำการสำรวจกับผู้ปฏิบัติงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรง เพื่อให้การตอบแบบสอบถามนั้นเป็นจริงและสมบูรณ์มากที่สุด

1.4.6 วิเคราะห์ข้อมูล เพื่อหาปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.4.7 สรุปผลการวิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.5 ผลที่ได้รับ

ได้ทราบถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรมีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

1.6 ประโยชน์และคุณค่าที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย

เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรเพื่อบรรลุผลสัมฤทธิ์ขององค์กรและยังสามารถเพิ่มโอกาสในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

1.7 ขอบเขตการวิจัย

1.7.1 งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.7.2 ประชากร คือ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1.7.3 ช่วงเวลาในการดำเนินการเก็บข้อมูลเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 ถึง 31 มกราคม 2561

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

2.1 บทนำ

การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันมีทั้งสิ้นอยู่ 3 ระดับตามระดับของกลยุทธ์ (Levels of strategy) คือ ระดับองค์กรจะมุ่งพัฒนาธุรกิจขององค์กร ระดับธุรกิจจะมุ่งให้หน่วยธุรกิจมีความได้เปรียบในการแข่งขันเช่น โครงการก่อสร้าง และระดับหน้าที่จะมุ่งเน้นในการใช้ทรัพยากรขององค์กรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งในงานวิจัยนี้จะมุ่งเน้นการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันไปในระดับองค์กร ในการศึกษา “ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร” ได้มีการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องของนักวิจัย และบทความทั้งในและนอกประเทศ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ประกอบด้วยเนื้อหาเกี่ยวกับปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร รวมถึงเนื้อหาสาระสำคัญที่นำมาสร้างกรอบแนวคิดของการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งจะกล่าวรายละเอียดในหัวข้อถัดไป

2.2 ความหมายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 ความหมายของรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

พิบูล ทีปะปาล [11] ได้ให้ความหมายของรายได้เปรียบทางการแข่งขันไว้ว่า ข้อได้เปรียบที่เด่นชัดที่สุดคือการสร้างความแตกต่าง ความได้เปรียบนี้อาจอยู่ในรูปของความสามารถขององค์กรที่ทำได้ดีกว่า หรือที่องค์กรอื่นไม่สามารถทำได้ หรือข้อได้เปรียบที่เกิดจากทรัพย์สินหรือทรัพยากรบางอย่างที่องค์กรมี ซึ่งองค์กรอื่นไม่มี ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันจึงเป็นแนวความคิดหลัก (Key concept) ในการบริหารเชิงกลยุทธ์

Kimberly Amadeo [12] ได้กล่าวไว้ว่า สิ่งที่ถูกค่าคิดว่าองค์กรมีความสามารถมากกว่าองค์กรอื่น ซึ่งถูกนำไปใช้ในเชิงธุรกิจและสามารถใช้ได้กับทุกระดับตั้งแต่ระดับลูกจ้างไปจนถึงระดับประเทศ การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันให้องค์กรประสบความสำเร็จจะต้องแสดงให้เห็นตลาดเป้าหมายถึงประโยชน์ที่มอบให้ที่มากกว่าองค์กรอื่น

Barney [13] ได้ให้ความหมายไว้ว่า ความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advantage) คือผลลัพธ์ที่ได้จากการดำเนินการทางกลยุทธ์ที่สามารถสร้างคุณค่า (Value-creating Strategy) ให้เหนือกว่าคู่แข่งคือ โดยองค์กรคู่แข่งนั้นไม่ลอกเลียนกลยุทธ์แบบเดียวกันได้ ในช่วงเวลาเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เดียวกันดังนั้นการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันแบบยั่งยืนได้ก็จะต้องสร้างผลลัพธ์ที่ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้

เสนาะ ตีแยว [14] ความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถที่เป็นเลิศใน 4 ด้าน คือ ขายสินค้าและให้บริการที่ดีกว่า ขายสินค้าที่ถูกกว่า ตอบสนองต่อลูกค้าได้เร็วกว่าคู่แข่ง และการมุ่งตลาดเฉพาะส่วน หรือเป็นความสามารถที่องค์กรดำเนินธุรกิจของตัวเองได้ดีกว่าองค์กรอื่น เช่นการทำกำไรได้สูงกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมนั้นหรือองค์กรสามารถสร้างคุณค่าแก่องค์กรตัวเองมากกว่าคู่แข่ง

สุรกิจ จันท์แสงศรี [15] ความได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถขององค์กร ในการสร้างผลลัพธ์ของงานเหนือให้กว่าองค์กรอื่นๆ จากสินค้าหรือการบริการที่ลูกค้าต้องการด้วย ประสิทธิภาพที่เหนือกว่า พื้นฐานสำคัญของการสร้างการได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ ความเหนือ ในด้านประสิทธิภาพคุณภาพ นวัตกรรม และการตอบสนองต่อผู้บริโภค

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) องค์ประกอบเรื่องของ นวัตกรรมนั้น ฮิลล์และโจนส์ เห็นว่าควรได้รับการให้ความสำคัญมากที่สุดในบรรดาองค์ประกอบของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความได้เปรียบทางการแข่งขัน การมีนวัตกรรมที่ดีกว่า หมายถึง การมีสิ่งประดิษฐ์คิดค้นและวิธีการใหม่ๆ ซึ่งจะทำให้ธุรกิจมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว (uniqueness) ซึ่งคู่แข่งไม่มี การมีนวัตกรรมที่ดีและได้รับการยอมรับจากลูกค้า จะช่วยเพิ่มคุณค่ากับผลิตภัณฑ์และทำให้กิจการบรรลุเป้าหมายทั้งในด้านของการมีโครงสร้างต้นทุนที่ต่ำและความสามารถในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่สูงกว่าได้

2.2.2.4 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เหนือกว่า (Superior Customer Responsiveness) การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ दिनวันจะได้รับการมองถึงความสำคัญมากขึ้นโดยลำดับ ธุรกิจซึ่งทำหน้าที่ในองค์ประกอบส่วนนี้ได้ดี จะต้องมีความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในด้านของการสามารถระบุความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้ในทันที ในภาวะปัจจุบันลักษณะของความต้องการของลูกค้าจะแตกกลุ่มตัวเองออกไปเป็นกลุ่มเล็กๆ (customization)

2.2.3 ความหมายของผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

Helfect [16] ได้ระบุความหมายของผลสัมฤทธิ์ขององค์กรไว้ว่าเป็นความสำเร็จโดยรวมขององค์กรในช่วงระยะเวลาหนึ่งซึ่งส่งผลมาจากการดำเนินการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรทั้งหมดขององค์กร

Kotze [17] ได้ให้ความหมายไว้ว่าผลสัมฤทธิ์ขององค์กรคือ การกระทำในสิ่งที่ถูกต้อง ในเวลาที่เหมาะสม และขึ้นอยู่กับพฤติกรรม เป็นสำคัญ

Rampsey [18] กล่าวว่า ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรหมายถึง การบรรลุความต้องการตามที่ตั้งไว้ซึ่งเกิดขึ้นจากการใช้ความสามารถหรือทรัพยากรทั้งหลายเพื่อให้ได้ ผลลัพธ์นี้

Singer and Edmuondson [19] กล่าวว่าผลสัมฤทธิ์ขององค์กรคือ การบรรลุซึ่งเป้าหมายโดยผลสัมฤทธิ์ขององค์กรมักจะประกอบไปด้วย การชี้วัดด้วยมิติต่าง ๆ บางมิติอาจมีความสำคัญ กับองค์กรหนึ่งในขณะที่ไม่มีความสำคัญกับอีกองค์กรก็เป็นได้

Swanson and Holton [20] อธิบายเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ว่า นอกจากการให้ความสำคัญกับการวัดผลลัพธ์สุดท้าย อย่างผลประกอบการหรือกำไรอัตราส่วนต่างๆ นับเป็นตัวชี้วัดผลงานในอดีตที่ผ่านมา (lagging indicators) ซึ่งเป็นการศึกษาผลการปฏิบัติงานขององค์กรในระยะสั้นเท่านั้น องค์กรควรที่จะต้องให้ความสำคัญกับการศึกษาถึงปัจจัยระยะยาว (performance drivers) ซึ่ง จะเป็นปัจจัยที่นำองค์กรสู่ความสำเร็จในระยะยาวอย่างยั่งยืน (leading indicators) เช่น การเรียนรู้อย่างต่อเนื่องขององค์กร หรือ การบริหารการพัฒนา เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

พสุ เดชรินทร์ [21] ได้กล่าวไว้ว่า Balanced Scorecard (BSC) คือ ระบบหรือกระบวนการในการบริหารงานชนิดหนึ่งที่สำคัญการกำหนดตัวชี้วัด (KPI) เป็นกลไกสำคัญ Kaplan และ Norton ได้ให้นิยามล่าสุดของ Balanced Scorecard ไว้ว่า “เป็นเครื่องมือทางด้านการจัดการที่ช่วยในการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ (Strategic Implementation) โดยอาศัยการวัดหรือประเมิน (Measurement) ที่จะช่วยทำให้องค์กรเกิดความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และมุ่งเน้นในสิ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร (Alignment and focused) ”

แนวคิดแบบ Balanced Scorecard เกิดจาก Professor Robert Kaplan อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัย Harvard และ Dr. David Norton ที่ปรึกษาทางด้านการจัดการ โดยทั้งสอง ได้ศึกษาและสำรวจถึงสาเหตุของการที่ตลาดหุ้นของอเมริกาประสบปัญหาในปี 1987 และพบว่าองค์กรส่วนใหญ่ในอเมริกานิยมใช้แต่ตัวชี้วัดด้านการเงินเป็นหลัก ทั้งสองจึงได้เสนอแนวคิดในเรื่องของการประเมินผลองค์กร โดยพิจารณาตัวชี้วัดในสี่มุมมอง (Perspectives) แทนการพิจารณาเฉพาะมุมมองด้านการเงินเพียงอย่างเดียว

มุมมองทั้ง 4 ประกอบด้วย มุมมองด้านการเงิน (Financial Perspective) มุมมองด้านลูกค้า (Customer Perspective) มุมมองด้านกระบวนการภายใน (Internal Process Perspective) และมุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning and Growth Perspective)

2.3 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

จากการทบทวนวรรณกรรมโดยส่วนใหญ่พบว่าปัจจัยที่แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและปัจจัยที่บ่งชี้ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรแต่ยังคงไม่พบนักวิจัยท่านใดที่ได้ทำการวิจัยไว้ นอกเสียจากปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ซึ่งปัจจัยดังกล่าวสามารถนำมาเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรได้

Orozco et al. (2010) [3] ได้ทำการศึกษาปัจจัยความสามารถทางการแข่งขันและดัชนีชี้วัดบริษัทรับเหมาก่อสร้างในชิลี โดยสำรวจจากบริษัทรับเหมาทั่วไปในชิลีและผู้บริหารชั้นนำของประเทศ ซึ่งผู้เขียนเล็งเห็นถึงการแข่งขันทางอุตสาหกรรมในยุคโลกาภิวัตน์ จึงนำไปสู่การศึกษากลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างเร่งด่วนด้วยการตระหนักถึงปัจจัยบ่งชี้ทางการแข่งขัน ดังนั้นบทความนี้จะนำเสนอปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และดัชนีในการชี้วัด ดังนี้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการแข่งขัน

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

- 1) ดัชนีชี้วัดทางการเงิน
 - (1) ผลกำไร
 - (2) กระแสเงินสด/สภาพคล่อง
- 2) ความพึงพอใจของลูกค้า
 - (3) ความพอใจในบริการ
 - (4) เวลาส่งมอบงาน
 - (5) ความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์
- 3) ความพึงพอใจต่อสังคม
 - (6) เคารพกฎหมาย
 - (7) ตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม
- 4) ประสิทธิภาพการประมูล
 - (8) ปริมาณสัญญาที่เพิ่มขึ้น
 - (9) เปอร์เซนต์การชนะประมูล
- 5) ความก้าวหน้าในอนาคต
 - (10) ความสามารถในการลดค่าใช้จ่าย
 - (11) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในโครงการ
- 6) ความพึงพอใจส่วนบุคคล
 - (12) แรงจูงใจส่วนบุคคล
 - (13) โอกาสและความก้าวหน้าในอาชีพ
 - (14) บรรยากาศในองค์กร
- 7) ตัวชี้วัดประสิทธิภาพโครงการแบบดั้งเดิม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (15) ทุน
- (16) คุณภาพ
- (17) เวลา
- (18) สุขภาพและความปลอดภัย

Lu et al. (2008) [6] ได้ทำการศึกษาปัจจัยวิกฤตสำหรับสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในจีน 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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (19) ความมั่นคงทางการเงิน
- 4) ด้านกลยุทธ์ในการแข่งขัน
 - (20) กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันให้ชัดเจน
 - (21) เลือกกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์บริษัท
 - (22) การนำกลยุทธ์ไปใช้
 - (23) ทักษะคิดและการรับรู้เชิงกลยุทธ์
- 5) ด้านความสัมพันธ์
 - (24) ความสัมพันธ์กับลูกค้า/เจ้าของ
 - (25) ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมารายย่อย/คู่ค้า
 - (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] ได้ศึกษาตัวบ่งชี้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นสิ่งที่สำคัญที่ช่วยให้ผู้รับเหมากำหนดกลยุทธ์การแข่งขันให้มีประสิทธิภาพและเป็นตัวช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาอย่างเหมาะสมโดยทำการศึกษาปัจจัยจากอุตสาหกรรมก่อสร้างใน Hong Kong โดยแบ่งปัจจัยออกเป็น 6 ส่วน 36 ปัจจัยดังนี้

- 1) ตัวบ่งชี้การวัดด้านภาพพจน์บริษัท
 - (1) ความน่าเชื่อถือขององค์กร
 - (2) คำนิยมถึงระดับของบริษัท
 - (3) ศักยภาพด้านคุณภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (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
 - (15) ความสามารถในการชำระเงินกู้
- 4) ตัวบ่งชี้การวัดด้านความสามารถทางการตลาด
 - (16) รายการยื่นประมูลงานรัฐบาล
 - (17) ความสัมพันธ์กับภาครัฐและภาคเอกชน
 - (18) ความสัมพันธ์กับสถาปนิกและผู้ให้คำปรึกษา
 - (19) ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมารายย่อยและคู่ค้า
 - (20) ความสามารถในการทำนายการเปลี่ยนแปลงของตลาด
- 5) ตัวบ่งชี้การวัดด้านความทักษะการบริหาร
 - (21) ประสิทธิภาพด้านกระบวนการบริหารโครงการก่อสร้าง
 - (22) ประสิทธิภาพด้านการประสานกับผู้รับเหมารายย่อย
 - (23) ประสิทธิภาพด้านระบบการบริหารสัญญา
 - (24) ประสิทธิภาพด้านการจัดการความปลอดภัยภายในโครงการก่อสร้าง
 - (25) ประสิทธิภาพด้านการจัดการการเงิน
 - (26) ความรู้ทางด้านกฎหมายท้องถิ่น
 - (27) ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิภาพของระบบบริหารคุณภาพ
 - (28) ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิภาพด้านระบบบริหารความเสี่ยง
 - (29) ตัวเลขแสดงอุบัติเหตุย้อนหลัง 3 ปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (30) สัดส่วนความสำเร็จของสัญญา
- 6) ตัวบ่งชี้การวัดความเข้มแข็งทางทรัพยากรมนุษย์
 - (31) ความเหมาะสมในการจัดองค์กรและโครงสร้างบุคคลในองค์กร
 - (32) โอกาสในหน้าที่การงานของพนักงาน
 - (33) สัดส่วนช่างเทคนิคและช่างชำนาญการในองค์กร
 - (34) ความพร้อมในการใช้งานและประสิทธิผลของทรัพยากรและโปรแกรมการฝึกพนักงาน
 - (35) การรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพ
 - (36) ประสิทธิภาพของการทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหา

พิธีพงษ์ และ จักรพงษ์ (2016) [2] ได้ทำการศึกษาความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาและปัจจัยที่มีผลต่อการบวกเปอร์เซ็นต์กำไรเพิ่ม จำนวน 14 ปัจจัย ดังนี้

- 1) ความได้เปรียบในลักษณะขององค์กร
 - (1) ชื่อเสียงของบริษัท
 - (2) นโยบายของบริษัท
 - (3) ประวัติของบริษัท
 - (4) การจัดองค์กร
- 2) ความได้เปรียบในการดำเนินโครงการ
 - (5) ผลงานอ้างอิง
 - (6) ประสบการณ์ที่หลากหลายในการทำงาน
 - (7) เทคนิคการก่อสร้าง
 - (8) ประสิทธิภาพในการดูแลความปลอดภัย
 - (9) ประสิทธิภาพของเครื่องจักรและอุปกรณ์
 - (10) ประสิทธิภาพการทำงาน of พนักงาน
 - (11) การให้บริการหลังเสร็จสิ้นโครงการ
- 3) ความได้เปรียบในการเสนอราคา
 - (12) การทำใบเสนอราคา
 - (13) ความรวดเร็วในการเตรียมการเสนอราคา
 - (14) การทำหนังสือค้ำประกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Handayani (2016) [5] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่พัฒนาประสิทธิภาพของผู้รับเหมาในระดับกลางและระดับเล็กในตลาดอาเซียนโดยงานวิจัยนี้ได้ระบุปัญหาที่พบในบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศอินโดนีเซียซึ่งงานวิจัยนี้จะมุ่งเน้นไปที่บริษัทขนาดเล็กถึงระดับกลางเท่านั้นโดยมีปัจจัยที่ศึกษาดังนี้

ระดับกลาง

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (18) ภาวะเงินเฟ้อ
- (19) สถานการณ์การเมือง
- (20) การทุจริต

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

ลำดับที่	ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ชื่อผู้แต่ง (ปี)					ความถี่
		Tan et al. (2007)	Lu et al. (2008)	Orozco et al. (2010)	พีรพงษ์ และ จักรพงษ์ (2012)	Fajar Sri Handayani. (2017)	
1	ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	✓	✓	✓	✓	✓	5
2	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	✓		✓	✓	✓	4
3	การจัดองค์กร	✓	✓		✓	✓	4
4	เสถียรภาพทางการเงิน	✓	✓	✓		✓	4
5	ความสามารถทางการตลาด	✓	✓	✓		✓	4
6	การจัดการและการดำเนินงาน	✓	✓	✓		✓	4
7	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	✓	✓	✓		✓	4
8	ประสบการณ์ขององค์กร			✓	✓	✓	3
9	ความสามารถขององค์กร	✓	✓	✓			3
10	ลักษณะการทำงานขององค์กร		✓	✓		✓	3
11	ความสัมพันธ์กับภาครัฐและเอกชน	✓	✓			✓	3
12	ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า	✓	✓	✓			3
13	ทรัพยากรทางการเงิน		✓	✓		✓	3
14	ความสามารถทางการเงิน	✓	✓			✓	3
15	ความสามารถในการประมูล	✓	✓	✓			3
16	การจัดการเชิงกลยุทธ์		✓	✓	✓		3
17	การบริหารสัญญา	✓	✓	✓			3
18	การจัดการทางกฎหมาย	✓				✓	3
19	การจูงใจ	✓	✓	✓			3
20	ความสัมพันธ์กับลูกค้าและเจ้าของ		✓	✓			2
21	สถานะการเงินขององค์กร	✓				✓	2
22	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	✓	✓				2
23	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม		✓	✓			2
24	ความสัมพันธ์กับสถาปนิกและผู้ให้คำปรึกษา	✓					1
25	ความสัมพันธ์กับสาธารณชน		✓				1
26	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรับรองจากสถาบันการเงิน	✓					1
27	การจ่ายเงินให้ผู้รับเหมาและคู่ค้าตรงเวลา	✓					1
28	การมีข้อมูลทางการตลาด		✓				1
29	จำนวนคู่แข่ง			✓			1
30	ความสามารถทางเทคโนโลยี			✓			1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่ไปยังบุคคลอื่นโดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 ปัจจัยที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

Hany et al. (2012) [7] ได้ศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้สำหรับที่ใช้วัดประสิทธิภาพองค์กรก่อสร้างอาคารในซาอุดีอาระเบีย ซึ่งงานวิจัยนี้ได้มุ่งเน้นในการจัดระบบ KPI สำหรับการนำไปใช้ดำเนินงานโดยผู้บริหารระดับสูงในการวัดผลสัมฤทธิ์ที่ระดับองค์กร ซึ่งได้แบ่งการวัด KPIs เป็น 3 ด้าน 10 ปัจจัยดังนี้

- 1) ด้านการเงิน
 - (1) ความสามารถในการหากำไร
 - (2) การเติบโต
 - (3) ความมั่นคงทางการเงิน
 - (4) กระแสเงินสด
- 2) ด้านลูกค้า
 - (5) คุณภาพของงานและการบริการ
 - (6) ความพึงพอใจของลูกค้า
 - (7) ส่วนแบ่งทางการตลาด
- 3) กระบวนการภายใน
 - (8) ความปลอดภัย
 - (9) ประสิทธิภาพทางธุรกิจ
 - (10) ความมีประสิทธิภาพในการวางแผน

Julison et.al. (2017) [8] ได้ศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิภาพทางนวัตกรรมของผู้รับเหมารายใหญ่ในอินโดนีเซียที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยและผลกระทบต่อประสิทธิภาพขององค์กร งานวิจัยนี้มีเป้าหมายเพื่อกำหนดปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อนวัตกรรมในองค์กรผู้รับเหมาขนาดใหญ่และส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรอย่างไร ซึ่งผลสัมฤทธิ์ขององค์กรนี้อาจรวมถึง ประสิทธิภาพของโครงการ ประสิทธิภาพทางการสร้างความได้เปรียบขององค์กร และการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืน ซึ่งแบ่งเป็น 3 ด้านส่งผลถึงปัจจัยอีก 4 ด้านโดยมีปัจจัยย่อยทั้งหมด 30 ปัจจัยดังนี้

- 1) ปัจจัยผลักดัน
 - (1) ความต้องการของเจ้าของ
 - (2) ปัญหาความต้องการ
 - (3) ความพร้อมใช้งานของเทคโนโลยีใหม่
- 2) ปัจจัยภายใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (4) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของพนักงาน
 - (5) ผู้จัดการที่รู้และเข้าใจนวัตกรรม
 - (6) ความสามารถทางเทคโนโลยี
 - (7) การสนับสนุนทางการเงิน
 - (8) วัฒนธรรมองค์กร
- 3) ปัจจัยภายนอก
- (9) กฎระเบียบทางกฎหมายและมาตรฐาน
 - (10) รัฐบาลและเอกชน
 - (11) โครงสร้างของอุตสาหกรรมก่อสร้าง
 - (12) ความสัมพันธ์ภายในอุตสาหกรรมก่อสร้าง
- 4) ความสำเร็จทางนวัตกรรมที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางโครงการ
- (13) ความถี่ของนวัตกรรม
 - (14) การปรับปรุงคุณภาพของโครงการ
 - (15) เร่งโครงการให้เสร็จตามแผนงาน
 - (16) ลดต้นทุนของโครงการ
 - (17) เพิ่มความพึงพอใจของเจ้าของ
- 5) ประสิทธิภาพความสามารถทางการแข่งขันของบริษัท
- (18) การปรับปรุงผลิตภัณฑ์
 - (19) การเพิ่มกำไร
 - (20) การเพิ่มขึ้นในมูลค่าโครงการ
 - (21) การเพิ่มขึ้นของจำนวนโครงการ
 - (22) การเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า
- 6) ความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท
- (23) ผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยม
 - (24) กำไรที่ดีเยี่ยม
 - (25) ส่วนแบ่งการตลาดที่ดีเยี่ยม
 - (26) การเติบโตที่ดีเยี่ยม
- 7) การรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท
- (27) การรักษาผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยม
 - (28) การรักษากำไรที่ดีเยี่ยม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(29) การรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดที่ดีเยี่ยม

(30) การรักษาการเติบโตที่ดีเยี่ยม

Mohamad et al. (2015) [9] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การประมูลงาน ความสัมพันธ์ระหว่างผลสัมฤทธิ์ของโครงการและองค์กรในการก่อสร้าง โดยความหมายของผลสัมฤทธิ์องค์กรคือการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรในช่วงระยะเวลาหนึ่งที่ส่งผลมาจากการดำเนินการใช้ทรัพยากรทั้งหมดที่มีของบริษัท ในขณะที่ผลสัมฤทธิ์ของโครงการคือการบันทึกผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ส่งออกไปในงานที่เฉพาะเจาะจงในช่วงเวลาที่กำหนดซึ่งผลสัมฤทธิ์ของโครงการนี้อยู่ในขั้นตอนของการประเมินองค์กรอีกด้วย ซึ่งงานวิจัยนี้มีเป้าหมายในการวิเคราะห์ อิทธิพลของกลยุทธ์การประมูลงานบนผลสัมฤทธิ์ของโครงการและองค์กรและเพื่อระบุปัจจัยที่แน่นอนของแต่ละตัวแปร โดยแบ่งปัจจัยเป็น 3 กลุ่มหลัก 24 ปัจจัยย่อยดังนี้

1. กลยุทธ์ในการประมูล
 - (1) ผลกำไร
 - (2) สถานการณ์การประมูล
 - (3) คุณลักษณะของลูกค้า
 - (4) คุณลักษณะขององค์กร
 - (5) ประสบการณ์องค์กร
 - (6) การแข่งขัน
 - (7) ประสิทธิภาพขององค์กร
 - (8) สัญญา
 - (9) สภาวะเศรษฐกิจ
 - (10) ประสิทธิภาพของโครงการ
 - (11) ลักษณะของโครงการ
 - (12) สภาพการเงินของโครงการ
2. ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
 - (13) ลูกค้า
 - (14) สิ่งแวดล้อม
 - (15) การเงิน
 - (16) กระบวนการภายใน
 - (17) การเรียนรู้และการเติบโต
3. ผลสัมฤทธิ์ของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (18) คุณภาพขององค์กร
- (19) ต้นทุน
- (20) สภาพแวดล้อมโครงการ
- (21) ผลិតภักดิ์
- (22) คุณภาพ
- (23) ความปลอดภัย
- (24) เวลา

Vasquez et al. (2013) [10] ได้ศึกษาเกี่ยวกับการพิจารณาทางสังคมอย่างยั่งยืนระหว่างขั้นตอนการวางแผนและการออกแบบภายใต้กรอบกระบวนการสำหรับโครงการก่อสร้าง โดยระบุทั้งหมด 50 กระบวนการ จัดกลุ่มเป็น 6 กลุ่มดังนี้

I. การมีส่วนร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีกระบวนการย่อยดังนี้

- (1) กำหนดความคาดหวังของเจ้าของผู้ออกแบบและสาธารณะตั้งแต่เริ่มโครงการ
- (2) ตอบสนองต่อความกังวลและการรับรู้ของชุมชนอย่างรวดเร็ว
- (3) การมีส่วนร่วมของหน่วยงานท้องถิ่นในการออกแบบเพื่อให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสามารถเข้าใจและตรงตามความต้องการ
- (4) สร้างแผนการจัดการผู้มีส่วนได้เสียที่ส่งเสริมการมีปฏิสัมพันธ์ การบูรณาการและการทำงานร่วมกันระหว่างผู้มีส่วนได้เสีย
- (5) แจ้งผู้มีส่วนได้เสียเกี่ยวกับข้อจำกัดของโครงการ (เช่นงบประมาณ กำหนดการ สถานที่ตั้ง ขนาด การออกแบบและมาตรฐานการก่อสร้าง)
- (6) สร้างความมั่นใจว่าการมีส่วนร่วมของผู้ใช้สุดท้ายในการออกแบบเพื่อให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจสามารถเข้าใจและตรงตามความคาดหวัง
- (7) กำหนดกลยุทธ์การเป็นพันธมิตรในการแก้ไขความขัดแย้งระหว่างบุคคลในกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียของโครงการ
- (8) ให้ความรู้แก่ประชาชนเกี่ยวกับความคืบหน้าการวางแผน การออกแบบ
- (9) ส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการออกแบบ
- (10) จัดทำเอกสารและแบ่งปันบทเรียนที่ได้เรียนรู้ระหว่างขั้นตอนการวางแผนและออกแบบกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- (11) สื่อสารสิ่งที่ส่งมอบและผลลัพธ์โครงการที่ตั้งใจไว้กับกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่ม
- (12) สื่อสารเหตุผลสำหรับกระบวนการว่าจำเป็นให้ผู้มีส่วนได้เสีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

II. การพิจารณาผู้ใช้ มีกระบวนการย่อยดังนี้

- (13) การใช้กระบวนการออกแบบที่อิงตามหลักฐานบนพื้นฐานการตัดสินใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่สร้างขึ้นในการวิจัยที่ถูกต้องและเชื่อถือได้
- (14) นำมาใช้ออกแบบที่เพิ่มสุขภาพและผลผลิตของผู้ใช้สุดท้าย
- (15) จัดทำแผนเพื่อประเมินความคืบหน้าเกี่ยวกับอันตรายเป็นศูนย์หรือเป้าหมายอุบัติเหตุเป็นศูนย์สำหรับโครงการ
- (16) รวบรวมข้อควรพิจารณาด้านความปลอดภัยสำหรับผู้ใช้สุดท้ายในการออกแบบโครงการ
- (17) จัดตั้งข้อกำหนดเพื่อประเมินผลกระทบของโครงการที่มีต่อสุขภาพและความปลอดภัยของผู้ใช้สุดท้าย
- (18) จัดทำแผนเพื่อลดการหยุดชะงักที่เกิดจากกระบวนการก่อสร้าง(เช่นความแออัดของการจราจรฝุ่นละอองและเสียงรบกวน)
- (19) ออกแบบเพื่อพิจารณาทักษะการทำงานของผู้หญิง คนหนุ่มสาว ผู้ว่างงาน ผู้ด้อยโอกาส คนต่างเชื้อชาติและชนกลุ่มน้อยในพื้นที่
- (20) ติดตามและตอบสนองต่อเหตุการณ์ทุจริต

III. การจัดตั้งทีมงานมีกระบวนการย่อยดังนี้

- (21) เลือกทีมออกแบบที่มีความหลากหลายรวมถึงผู้เข้าร่วม จากหลากหลายอาชีพ เพศ เชื้อชาติและขนาดบริษัท
- (22) รวบรวมผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพในทีมออกแบบเพื่อช่วยวิเคราะห์ผลกระทบต่อสุขภาพของผู้ใช้สุดท้ายและชุมชน
- (23) เลือกบริษัทออกแบบและก่อสร้างที่มุ่งเน้นความยั่งยืน
- (24) เลือกใช้ผู้ออกแบบและผู้เชี่ยวชาญในท้องถิ่น
- (25) ใช้กระบวนการออกแบบและการก่อสร้างแบบบูรณาการ

IV. การพิจารณาการจัดการมีกระบวนการย่อยดังนี้

- (26) ออกแบบเพื่อให้สามารถใช้แรงงานก่อสร้างในท้องถิ่นได้
- (27) ฝึกอบรมผู้ออกแบบเพื่อช่วยรับมือกับอันตรายในอนาคตในระหว่างขั้นตอนการก่อสร้างและบำรุงรักษาของโครงการ
- (28) บ่มสร้างนิสัยอันตรายต้องเป็นศูนย์หรือเป้าหมายอุบัติเหตุต้องเป็นศูนย์สำหรับโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (29) รวบรวมเทคนิคการสร้างความปลอดภัยที่ป้องกันหรือลดอันตรายจากการทำงานและความเสี่ยงในระหว่างการก่อสร้าง(เช่นการวิเคราะห์ลำดับของกิจกรรมการก่อสร้างและการใช้เทคนิคการทำให้ขึ้นส่วนสำเร็จรูป)
- (30) ต้องมีแผนการจัดการเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของคณงานก่อสร้าง
- (31) ต้องการโปรแกรมการศึกษาการฝึกอบรม การให้คำปรึกษา การป้องกันและการควบคุมความเสี่ยงเพื่อช่วยเหลือสมาชิกแรงงานและครอบครัวหรือสมาชิกในชุมชนเกี่ยวกับโรคภัยร้ายแรง
- (32) ใช้ผู้จัดหาวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นสำหรับใช้ในโครงการ

V. การประเมินผลกระทบ ประกอบด้วยกระบวนการย่อยดังนี้

- (33) ทำการประเมินผลกระทบทางสังคมของโครงการ
- (34) ดำเนินการวิเคราะห์วงจรชีวิตทางสังคมของผลิตภัณฑ์และวัสดุก่อสร้างที่คำนึงถึงความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน
- (35) ทำการประเมินผลกระทบด้านสุขภาพ
- (36) วิเคราะห์ผลกระทบของโครงการที่มีต่อทรัพยากรทางวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์และโบราณคดี
- (37) รวบรวมข้อพิจารณาทางสังคม(เช่นสุขภาพผลผลิตและคุณภาพชีวิต) เข้ากับผลตอบแทนจากการวิเคราะห์การลงทุน (ROI)
- (38) การประเมินผลกระทบของการแนะนำขนชั้นทางสังคมใหม่เข้าสู่ชุมชนโดยรอบ (เช่นชุมชนที่มีรายได้ต่ำที่อยู่อาศัยอาจถูกนำเสนอเพื่อรับรู้ขนชั้นทางสังคมใหม่ว่าเป็นภัยคุกคามตามแบบแผนและความเข้าใจผิด)
- (39) วิเคราะห์ความต้องการโครงสร้างพื้นฐานชุมชนใหม่ เพิ่มเติมที่เป็นผลมาจากโครงการ (เช่นน้ำพลังงานและการตอบสนองฉุกเฉิน)
- (40) ประเมินผลลัพธ์จากการประเมินความล่าช้าของโครงการที่คล้ายกัน
- (41) วิเคราะห์ผลกระทบของโครงการที่มีต่อเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและชาติพันธุ์ของชุมชนโดยรอบ
- (42) ประเมินการเปลี่ยนแปลงของประชากรตามฤดูกาลในชุมชนโดยรอบและผลกระทบต่อรูปแบบการจ้างงานธุรกิจ การปฏิบัติและโครงสร้างพื้นฐานของชุมชน
- (43) วิเคราะห์ผลกระทบของที่ตั้งโครงการเกี่ยวกับการเข้าถึงการขนส่งสาธารณะโอกาสในการขี่จักรยาน เส้นทางเดินเท้าที่ปลอดภัยและพื้นที่สีเขียว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

VI.บริบทของสถานที่ ประกอบด้วยกระบวนการย่อยดังนี้

- (44) รวมถึงข้อควรพิจารณาความเป็นส่วนตัวสำหรับผู้ผู้สุดท้าย
- (45) สร้างคุณสมบัติการออกแบบที่ปลูกฝังความภาคภูมิใจในความเป็นเจ้าของของผู้ใช้และชุมชนโดยรอบ
- (46) รวมถึงข้อควรพิจารณาเกี่ยวกับการโต้ตอบของมนุษย์ (การเชื่อมต่อ) สำหรับผู้ผู้สุดท้ายในการออกแบบโครงการ
- (47) ดำเนินการวิเคราะห์การออกแบบตามสิทธิ์ของชุมชนโดยรอบเพื่อทางออกของการออกแบบสามารถแปลงหนี้สินของชุมชนเป็นสินทรัพย์ได้
- (48) ประเมินการวางแผนและการตัดสินใจแบ่งเขตขององค์กร สถาบันด้วยเขตอำนาจเหนือพื้นที่โครงการที่เสนอ
- (49) พัฒนาแผนสำหรับการประเมินผลกระทบของโครงการที่มีต่อชุมชนโดยรอบเมื่อมีการดำเนินการ
- (50) รักษาหรือคืนค่าที่อยู่อาศัยตามธรรมชาติซึ่งมีความสำคัญต่อผู้ผู้สุดท้ายและชุมชนโดยรอบ

ตารางที่ 2.2 ปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ลำดับที่	ปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร	ชื่อผู้แต่ง (ปี)				
		Hany et al. (2012)	Julison et al. (2017)	Mohamad et al. (2015)	Vasquez et al. (2013)	ความถี่
1	ความสามารถในการทำกำไร	✓	✓	✓		3
2	การเติบโต	✓	✓	✓		3
4	กระแสเงินสด	✓	✓	✓		3
6	ความพึงพอใจของลูกค้า	✓	✓	✓		3
8	ความปลอดภัย	✓		✓	✓	3
3	ความมั่นคงทางการเงิน	✓		✓		2
5	คุณภาพและการบริการ	✓	✓			2
7	ส่วนแบ่งทางการตลาด	✓	✓			2
13	ประสิทธิภาพความสามารถทางการแข่งขันของบริษัท	✓	✓			2
14	ความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท	✓	✓			2
16	สภาพแวดล้อม			✓	✓	2
9	ประสิทธิภาพทางธุรกิจ	✓				1
10	ประสิทธิภาพในการวางแผน	✓				1
11	ความพร้อมในการใช้เทคโนโลยีใหม่		✓			1
12	ความสำเร็จทางนวัตกรรมที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางโครงการ		✓			1
15	การรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท		✓			1
17	ผลกระทบต่อสาธารณชน				✓	1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.5 บทวิเคราะห์

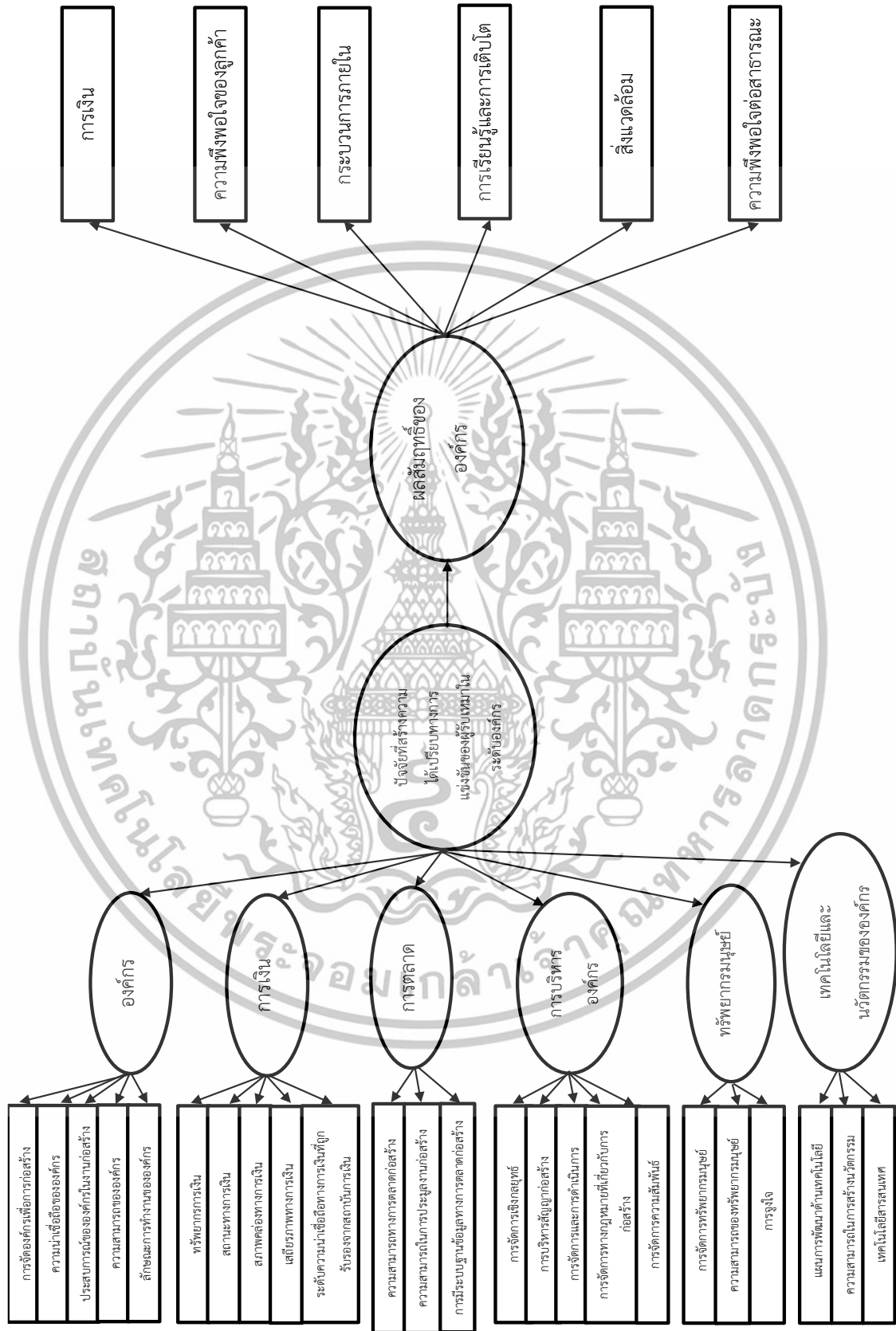
จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นจะเห็นได้ว่างานวิจัยจำนวนมาก ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในด้านขององค์กรหรือปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรเพียงอย่างเดียว แต่ยังไม่มียกวิจัยท่านใด ที่แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

2.6 กรอบแนวความคิด

วัตถุประสงค์: เพื่อพัฒนาปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

กรอบแนวความคิด: (สามารถศึกษาคำอธิบายปัจจัยได้จากคำนิยามปฏิบัติการในภาคผนวก ก.)





รูปที่ 2.1 กรอบแนวคิดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

3.1 รูปแบบการวิจัย

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้จึงเลือกใช้การวิจัยการสำรวจ (Survey Research) โดยการจัดทำแบบสอบถามขึ้นมาเพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ และพัฒนาเป็นความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

3.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.2.1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

แหล่งข้อมูล (Source of Data) ซึ่งจำแนกตามแหล่งที่มาของข้อมูลที่ใช้ในงานวิจัยนี้ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

(1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) หมายถึง ข้อมูลที่ไม่ได้เก็บรวบรวมจากแหล่งข้อมูลโดยตรง ในที่นี้คือข้อมูลที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน และปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์หรือสังเคราะห์ แล้วนำมาสร้างกรอบแนวคิดการวิจัยครั้งนี้

(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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2.3 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่างนั้นกระทำโดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยการเก็บข้อมูลกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัท ผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยช่วงเวลาในการดำเนินเก็บข้อมูล เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2560 ถึง 31 มกราคม 2561 ซึ่งแบบสอบถามจะไปหาผู้ตอบโดยวิธีการดังนี้

- (1) ทำการแจกแบบสอบถามโดยตรงโดยตัวผู้วิจัยเอง
- (2) ส่งแบบสอบถามให้กับพนักงานฝ่ายบุคคลประจำองค์กร

3.3 เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย หรือเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถามซึ่งได้กำหนดเป็น 2 ส่วนหลักๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนนี้เป็นการถามถึงคุณสมบัติของผู้ทำแบบสอบถาม ตำแหน่งปัจจุบัน ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ สาขาการศึกษา รวมไปถึงข้อมูลขององค์กร ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง 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) เป็นคำถามที่มีจัดเรียงตามลำดับไว้อย่างแน่นอน ส่วนคำถามที่เป็นแบบปลายเปิด (Open – End Response Question) ให้ผู้ตอบแบบสอบถามใช้คำพูดและความคิดเห็นของตนเองในการตอบแบบสอบถามมีอิสระในการตอบ ซึ่งจะไม่มีการจัดแนวทางเลือกของคำตอบไว้ ซึ่งถือว่าเป็นคำถามที่ไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Question) ดังตัวอย่างคำถามที่ผสมระหว่างคำถามแบบปลายปิดกับคำถามแบบปลายเปิดที่ถามถึงในข้อ 1.4 “สาขาการศึกษา”

- วิศวกรรมศาสตร์ โปรระบุสาขา.....
- 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 ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร
- 4 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูง ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร
- 5 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูงมาก ในการส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยในระดับองค์กร

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 3: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ส่วนนี้แยกคำถามออกกลุ่มปัจจัย 6 ปัจจัย โดยเป็นการสอบถามระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ในส่วนนี้เป็นลักษณะคำถามปลายปิด (Close - end response Question) ที่ใช้สเกลความมีอิทธิพลหรือสเกลความถี่ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 5 ระดับ

- 1 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำมาก หรือไม่มีความสำคัญของการส่งผลต่อการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 2 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับต่ำ ในการส่งผลต่อการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 3 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในระดับปานกลาง ในการส่งผลต่อการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 4 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูง ในการส่งผลต่อการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- 5 หมายถึง ความสำคัญของปัจจัยอยู่ในสูงมาก ในการส่งผลต่อการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ตารางที่ 3.2 ตัวอย่างแบบสอบถามกลุ่มปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ปัจจัยบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรผู้รับเหมา	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก
<p><input type="radio"/> ประเด็นทางด้านสิ่งแวดล้อม</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การสร้างนโยบายที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการบรรลุนโยบายสิ่งแวดล้อม การรับรองจากสถาบันที่เกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p><input type="radio"/> ประเด็นทางด้านความพึงพอใจของสาธารณะ</p> <p>เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านความพึงพอใจของสาธารณะ เช่น การเข้าไปให้ความรู้กับชุมชนในเรื่องการก่อสร้าง การเข้าไปช่วยเหลือเมื่อเกิดภัยพิบัติ</p>	<p>1 2 3 4 5</p>
<p><input type="radio"/> อื่นๆ โปรดระบุ</p> <p>.....</p>	<p>1 2 3 4 5</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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)

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงเนื้อหากับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์สูง แล้วทำการปรับแก้ไข แบบสอบถามตามคำแนะนำ แล้วนำแบบสอบถามให้ที่ปรึกษางานวิจัยคู่อีกครั้งหนึ่งก่อนที่จะส่งแบบสอบถามไปยังตัวอย่างวิจัยจำนวน 30 ชุด เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัยต่อไป

(2) การทดสอบความตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยการตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทำการตรวจสอบการแจกแจงความถี่ของข้อมูลด้วยค่าความเบี่ยงเบ้ (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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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 แสดงว่าปัจจัยทั้งหมดมีความตรงต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

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

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

โดยที่ k = จำนวนคำถาม

Covariance = ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนร่วมระหว่างคำถามต่างๆ

Variance = ค่าเฉลี่ยของค่าแปรปรวนของคำถาม

ในกรณีที่มีการ Standized แต่ละคำถามค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha จะกลายเป็น
ดังแสดง

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 ของปัจจัยที่
สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเท่ากับ 0.974 และปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร เท่ากับ
0.934 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.7 แสดงให้เห็นว่าสเกลหรือเครื่องมือวัดมีความน่าเชื่อถือได้ SPSS Training
[22] หรือค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha มีความเข้าใกล้ 1 มากก็จะถือว่าสเกลหรือเครื่องมือวัด
มีความน่าเชื่อถือได้สูงมาก กัลยา วานิชย์บัญชา [23]

หลังจากการทดสอบความตรงเชิงโครงสร้างและความเชื่อถือได้ของสเกลผ่านแล้วก็เข้าสู่
ขั้นตอนการสำรวจแบบสอบถามจากตัวอย่างวิจัยต่อไป

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากได้ข้อมูลจากการสำรวจแล้วได้นำมาทำการวิเคราะห์ โดยทำการวิเคราะห์เป็นส่วนๆ
ตามหัวข้อหลักของแบบสอบถามที่ตั้งไว้ดังนี้

3.4.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของบุคคลและองค์กร

โดยทำการวิเคราะห์ข้อคำถามในส่วนที่ 1 ด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ
เปรียบเทียบและการวิจารณ์ผลที่ได้

3.4.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการ แข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

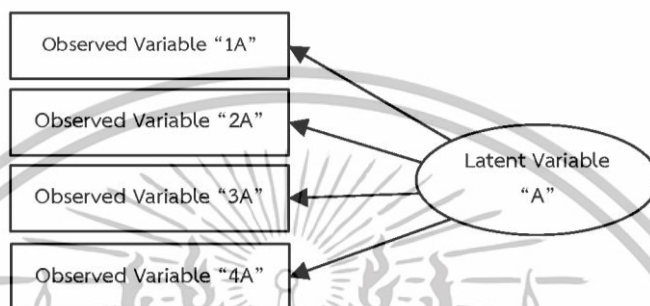
- ทดสอบโครงสร้างปัจจัย

การวิเคราะห์หาระดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการ
แข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรในการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้โปรแกรม SPSS ร่วมกับ
โปรแกรม Amos (Analysis of Moment Structures) ในการสร้างโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผล
ต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรโดยการวิเคราะห์
องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง
ขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่ามีความสอดคล้อง
กับข้อมูลเชิงสังเกต คือ (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัด
ความสอดคล้อง, $GFI > 0.90$ (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$ และ (4) ค่าดัชนีราก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, RMSEA < 0.08 ชารินทร์ ศิลป์จารุ [24] ซึ่งการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม Amos มีขั้นตอนโดยเรียงลำดับดังนี้

- (1) การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- (2) ที่ละกลุ่มตามกรอบแนวความคิดการวิจัย โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างใน รูปที่ 3.1



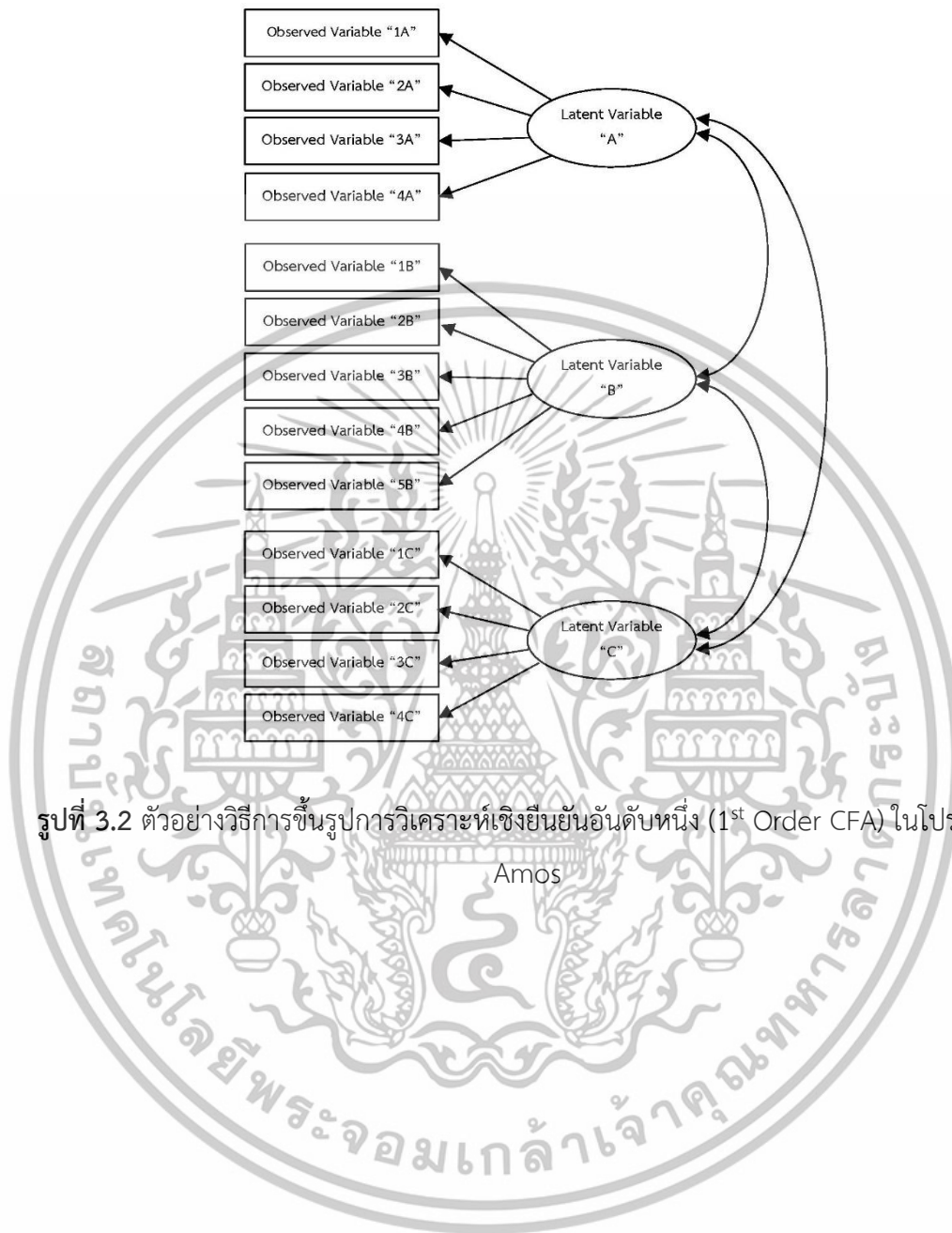
รูปที่ 3.1 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์ที่ละกลุ่มปัจจัยในโปรแกรม Amos

เมื่อขึ้นรูปโครงสร้างปัจจัยด้วยโปรแกรม Amos แล้วเสร็จ ทำการวิเคราะห์ซึ่งจะได้ผลตัวเลขค่าสถิติต่างๆ แสดงบนแบบจำลองโครงสร้าง โดยพิจารณาจากค่า $p > 0.05$ แต่ถ้าค่า $p < 0.05$ จะต้องปรับแก้แบบจำลองจนกว่าจะได้ ค่า $p > 0.05$ และค่าอื่นๆ ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมดแล้วเสร็จจึงสามารถรายงานผลการวิเคราะห์ได้

- (3) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่นำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 3.2
- (4) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและปัจจัยบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร โดยทำการขึ้นรูปในโปรแกรม Amos ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 3.3
- (5) หาน้ำหนักความสำคัญจากค่าน้ำหนักถดถอย (Regression Weight) จากผลแบบจำลองโมเดลสมการโครงสร้าง (SEM) ดังแสดงในสมการที่ 3.4

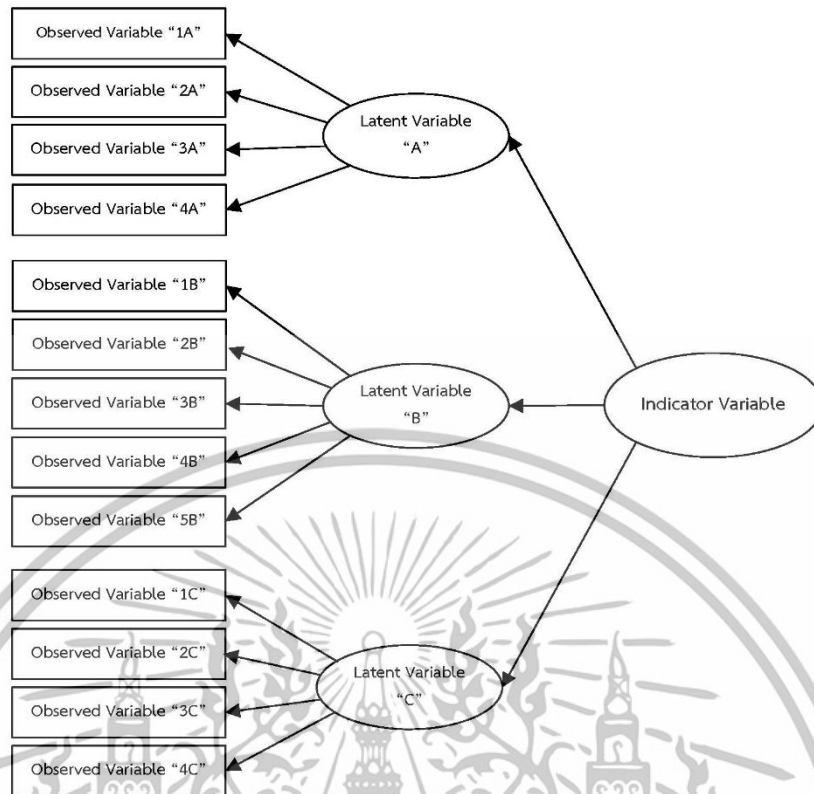
$$\text{น้ำหนักความสำคัญ} = \frac{\text{น้ำหนักถดถอย}}{\text{ผลรวมของน้ำหนัก}} \times 100 \quad (3.4)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.2 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) ในโปรแกรม Amos

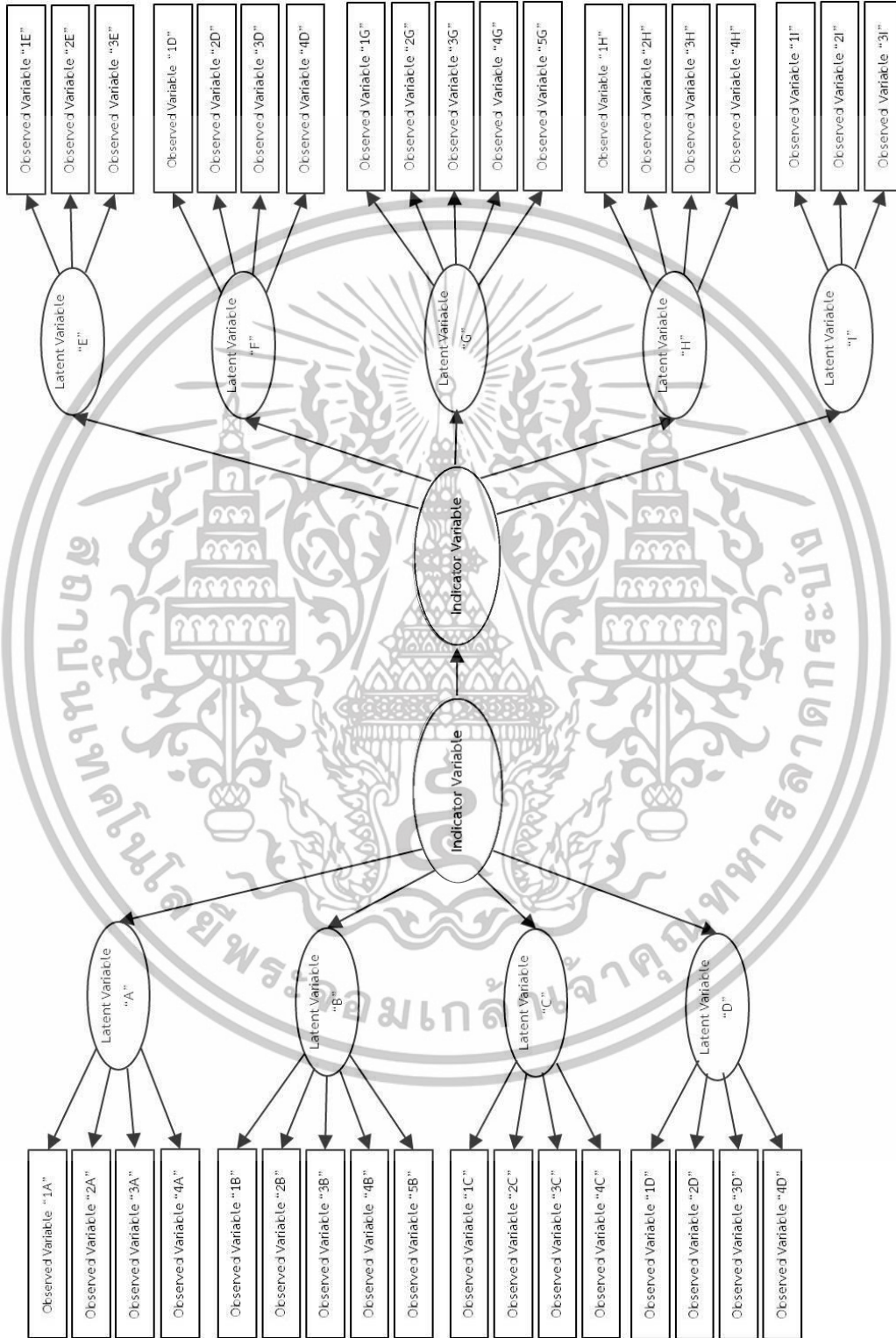
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.3 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์เชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) ในโปรแกรม Amos

3.4.3 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3: อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร (ส่วนที่ 2) ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ด้วยการหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร โดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equations Modeling, SEM) ด้วยโปรแกรม Amos โดยเขียนแบบจำลองกรอบแนวคิดทั้งหมด ดังแสดงตัวอย่างในรูปที่ 3.4



รูปที่ 3.4 ตัวอย่างวิธีการขึ้นรูปการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างในโปรแกรม Amos

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.5 สรุป

เริ่มด้วยการทบทวนวรรณกรรมจากวารสาร ตำราต่างประเทศและวิทยานิพนธ์ของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร และทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้งบชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร แต่ยังคงไม่พบนักวิจัยท่านใดที่ได้ทำการวิจัยไว้ หลังจากนั้นวางกรอบแนวคิดหลัก เกี่ยวกับอิทธิพลของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรและแนวความคิดรองของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรและปัจจัยที่ใช้งบชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร โดยใช้วรรณกรรมเป็นพื้นฐาน จากนั้นได้ออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ซึ่งก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจนั้นได้ทำการทดสอบความตรง (Content Validity) ของแบบสอบถามโดยทำการทดสอบกับผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กรและผู้มีความเชี่ยวชาญทางด้านการวางกลยุทธ์ 3 คนที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับโครงการก่อสร้าง 10 ปี เพื่อปรับปรุงแบบสอบถามให้กระชับชัดเจนและเข้าใจตรงประเด็นกับสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร จากนั้นจึงทำการแจกแบบสอบถาม ซึ่งข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสอบถามจะถูกนำไปวิเคราะห์ในบทถัดไป

บทที่ 4

ผลการวิจัย

4.1 บทนำ

จากบทที่ที่ผ่านมาหลังจากทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่เกี่ยวข้องกับ บริษัทผู้รับเหมา ก่อสร้าง โดยตรงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยทำการวิเคราะห์ เป็นส่วนๆ ตามหัวข้อหลักของแบบสอบถามที่ตั้งไว้ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS ซึ่งจำนวน แบบสอบถามที่ใช้สำรวจมีทั้งสิ้น 150 ชุด ได้รับการตอบ 96 ชุด คิดเป็น 64.00 % ซึ่งถือว่าดี [25] โดย แบบสอบถามถูกส่งไปด้วยวิธีการ ดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนของแบบสอบถาม

วิธีการ	จำนวน ทั้งหมด (ชุด)	ได้คืนหรือตอบคำถาม		ไม่ได้คืนหรือไม่ตอบ คำถาม	
		(ชุด)	(%)	(ชุด)	(%)
ทำการแจกแบบสอบถาม โดยตรงกับผู้ที่เกี่ยวข้อง	70	60	85.71%	10	14.29%
ทำการส่งแบบสอบถามให้กับ ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล เป็นผู้ดำเนินการ	80	36	45%	44	55%
รวมทั้งหมด	150	96	64%	54	36%

จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ค่าทางสถิติโดยแยกเป็นส่วนๆ ประกอบด้วย ดังนี้

- (1) วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคลโดยทำการหาค่าความถี่และร้อยละ
- (2) วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2 : ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของ ผู้รับเหมาในระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- (3) วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 3 : หาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความ
ได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

4.2 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนบุคคล

เป็นการวิเคราะห์โดยการหาค่าความถี่และร้อยละ ซึ่งคำถามเหล่านี้ได้ถามเพื่อต้องการทราบ
ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาใน
ระดับองค์กรและปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร โดยแสดงในข้อย่อยของคำถาม ดังนี้

คำถามข้อที่ 1. ขอทราบคุณสมบัติของท่านดังนี้

คำถามข้อที่ 1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ

คำถามข้อที่ 1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบัน

ตารางที่ 4.2 แสดงตำแหน่งปัจจุบันและระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตำแหน่งปัจจุบัน	จำนวนผู้ตอบ แบบสอบถาม(คน)	ร้อยละ	ระยะเวลาดำรง ตำแหน่งเฉลี่ย (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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

คำถามข้อที่ 1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ

- บริหารโครงการก่อสร้าง ควบคุมงานก่อสร้าง
 เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร อื่นๆ

ตารางที่ 4.3 แสดงหน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถาม

หน้าที่ปัจจุบัน	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
บริหารงานก่อสร้าง	55	57.30
ควบคุมงานก่อสร้าง	21	21.90
เกี่ยวกับกลยุทธ์ก่อสร้าง	7	7.30
อื่นๆ	13	13.50
รวม	96	100.00

จากตารางที่ 4.3 แสดงหน้าที่ปัจจุบันของผู้ตอบแบบสอบถามปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ประกอบด้วยบริหารงานก่อสร้าง 55 คน (57.30%) ควบคุมงานก่อสร้าง 21 คน (21.90%) เกี่ยวกับกลยุทธ์ก่อสร้าง 7 คน (7.30%) อื่นๆ 13 คน (13.50%) โดยมีหน้าที่ปัจจุบันมากที่สุดคือ บริหารงานก่อสร้าง 55 คน (57.30%)

คำถามข้อที่ 1.4 สาขาการศึกษา

- วิศวกรรมศาสตร์ โปรระบุสาขา.....
 สถาปัตยกรรม
 อื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 แสดงสาขาการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

สาขาการศึกษา	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	ร้อยละ
วิศวกรรมโยธา	61	63.50
สถาปัตยกรรม	8	8.30
อื่นๆ	25	26.00
ไม่ตอบ	9	2.10
รวม	96	100.00

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

คำถามที่ 2 ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้

คำถามข้อที่ 2.1 ระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง.....ปี

จากแบบสอบถามระยะเวลาที่ก่อตั้งขององค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามได้ก่อตั้งมีระยะเวลารวมที่องค์กรได้ก่อตั้งโดยเฉลี่ย 24.5 ปี

คำถามข้อที่ 2.2 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี
ล้านบาท

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปี

มูลค่าเฉลี่ยที่องค์กรดำเนินงานต่อปี (บาท)	จำนวนผู้ตอบ แบบสอบถาม(คน)	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 แสดงมูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถามปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร 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 ซึ่งการวิเคราะห์มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรดำเนินงานต่อปีนี้จะให้ผลของการวิจัยนี้โน้มเอียงไปในองค์กรขนาดเล็ก (มูลค่า 1 ล้านบาท – 10 ล้านบาท)

คำถามข้อที่ 2.3 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่

- ที่พักอาศัย สะพาน โรงงาน อาคารพาณิชย์
 สถานบริการ ถนน สนามกีฬา ระบบ

สาธารณูปโภค

- อื่นๆ.....(โปรดระบุ)

ตารางที่ 4.6 แสดงลักษณะของงานหรือโครงการ

ลักษณะของงานหรือโครงการ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม (คน)	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%

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

4.3 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 2: กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

จากจุดมุ่งหมายของแบบสอบถามนี้เพื่อต้องการทราบถึงระดับความสำคัญของ ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร และขอทราบถึงปัจจัยอื่นๆ เพิ่มเติมที่ไม่ได้แสดงไว้ในแบบสอบถามซึ่งทางผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีความคิดเห็นเพิ่มเติมมา แสดงว่าปัจจัยในแบบสอบถามนี้ครอบคลุมถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

ข้อจำกัดของข้อมูลส่วนบุคคลอาจจะส่งผลต่อข้อมูลในการตอบแบบสอบถามในส่วนที่ 2 นี้ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามมาจากองค์กรธุรกิจทั้งภาครัฐและภาคเอกชน อาจมีมุมมองต่อปัจจัยที่แตกต่างกันในการตอบแบบสอบถาม ซึ่งความแตกต่างกันของมุมมองนี้อยู่นอกขอบเขตของการศึกษาครั้งนี้ โดยในส่วนของผลการวิเคราะห์แบบสอบถามมีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

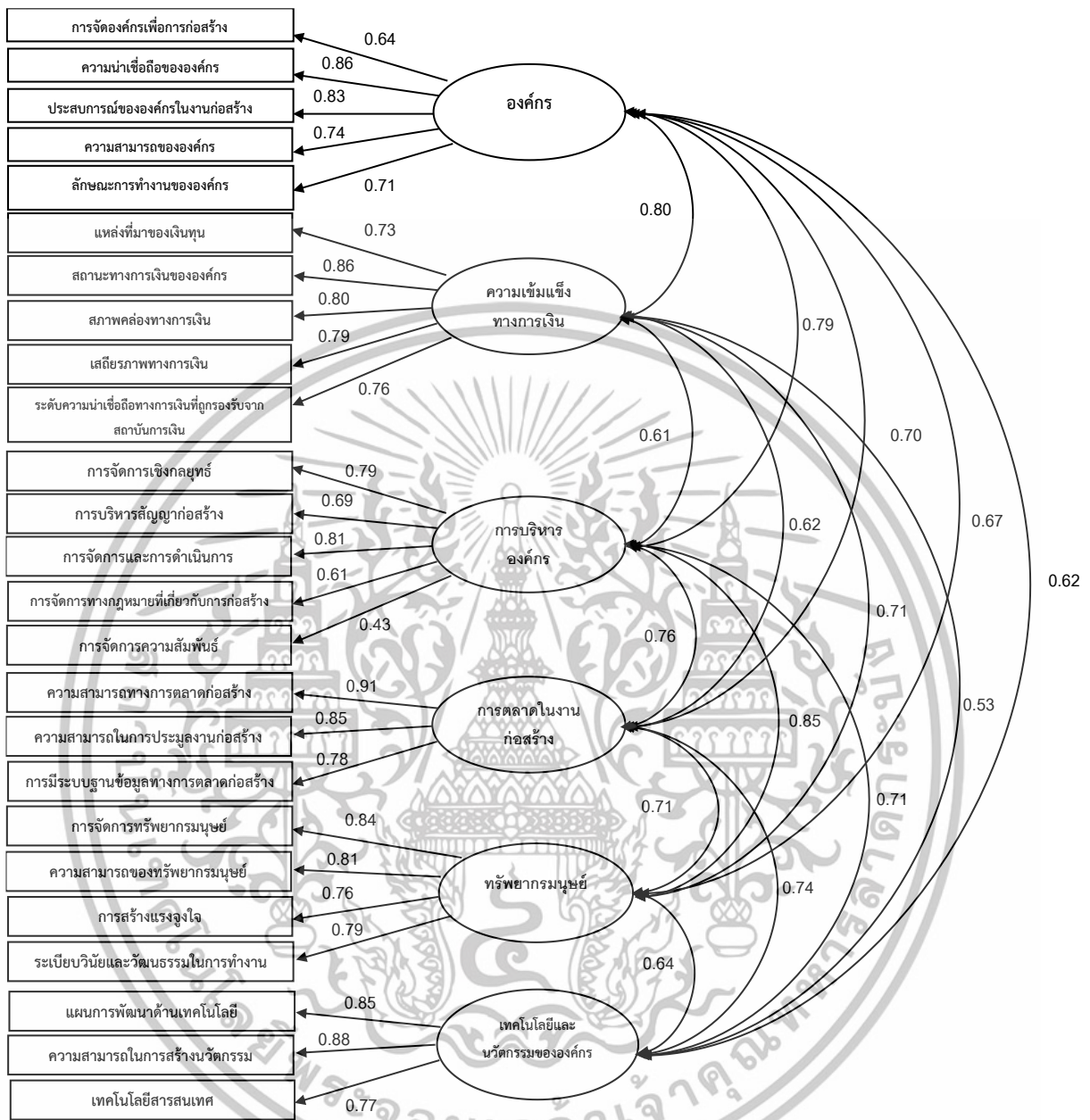
4.3.1 ทดสอบโครงสร้างกลุ่มปัจจัย

โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่า โครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต คือ (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, $GFI > 0.90$ หรือยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี [26] (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$ และ (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, $RMSEA < 0.08$ ธานินทร์ ศิลป์จารุ [24] ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้

1) การวิเคราะห์ทีละกลุ่มปัจจัย ตามกรอบแนวคิดของการวิจัย ประกอบด้วย กลุ่มของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร แบ่งได้ 6 กลุ่ม คือ “องค์กร” “ความเข้มแข็งทางการเงิน” “การบริหารองค์กร” “การตลาดในการก่อสร้าง” “ทรัพยากรมนุษย์” และ “เทคโนโลยีและนวัตกรรม” ปรากฏว่าทุกกลุ่มปัจจัยผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมด

2) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัยผลการวิเคราะห์ของ โครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาระดับองค์กรดังแสดงในรูปที่ 4.1 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.962$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 0.828$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.906$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.00$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด

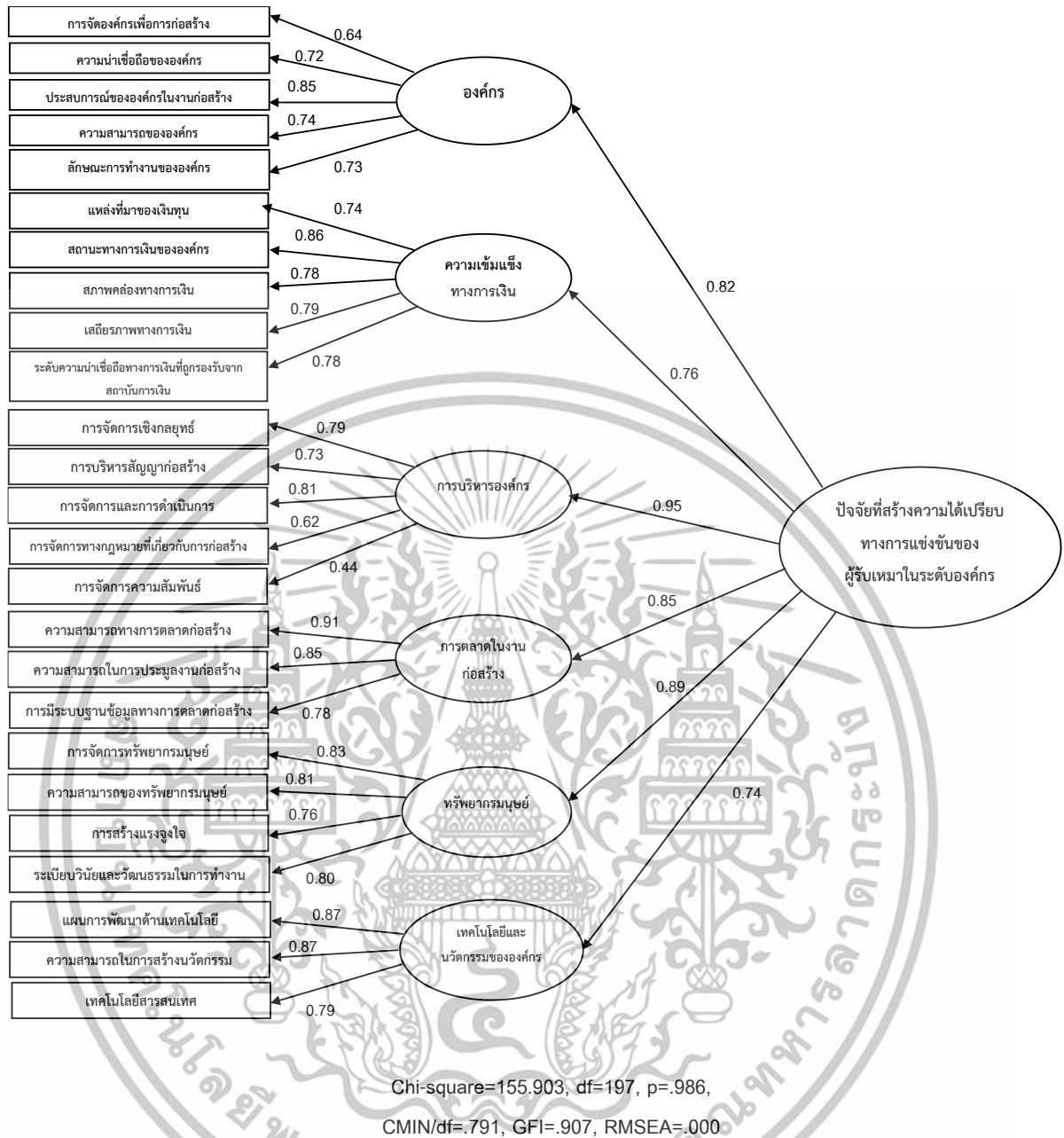
3) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัย ผลการวิเคราะห์ของ โครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาระดับองค์กรผลการวิเคราะห์ ดังแสดงในรูปที่ 4.2 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.986$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 0.791$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.907$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขัน



Chi-square=161.427, df=195, p=.962,
CMIN/df=.828, GFI=.906, RMSEA=.000

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.4 วิเคราะห์แบบสอบถามส่วนที่ 3: กลุ่มปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

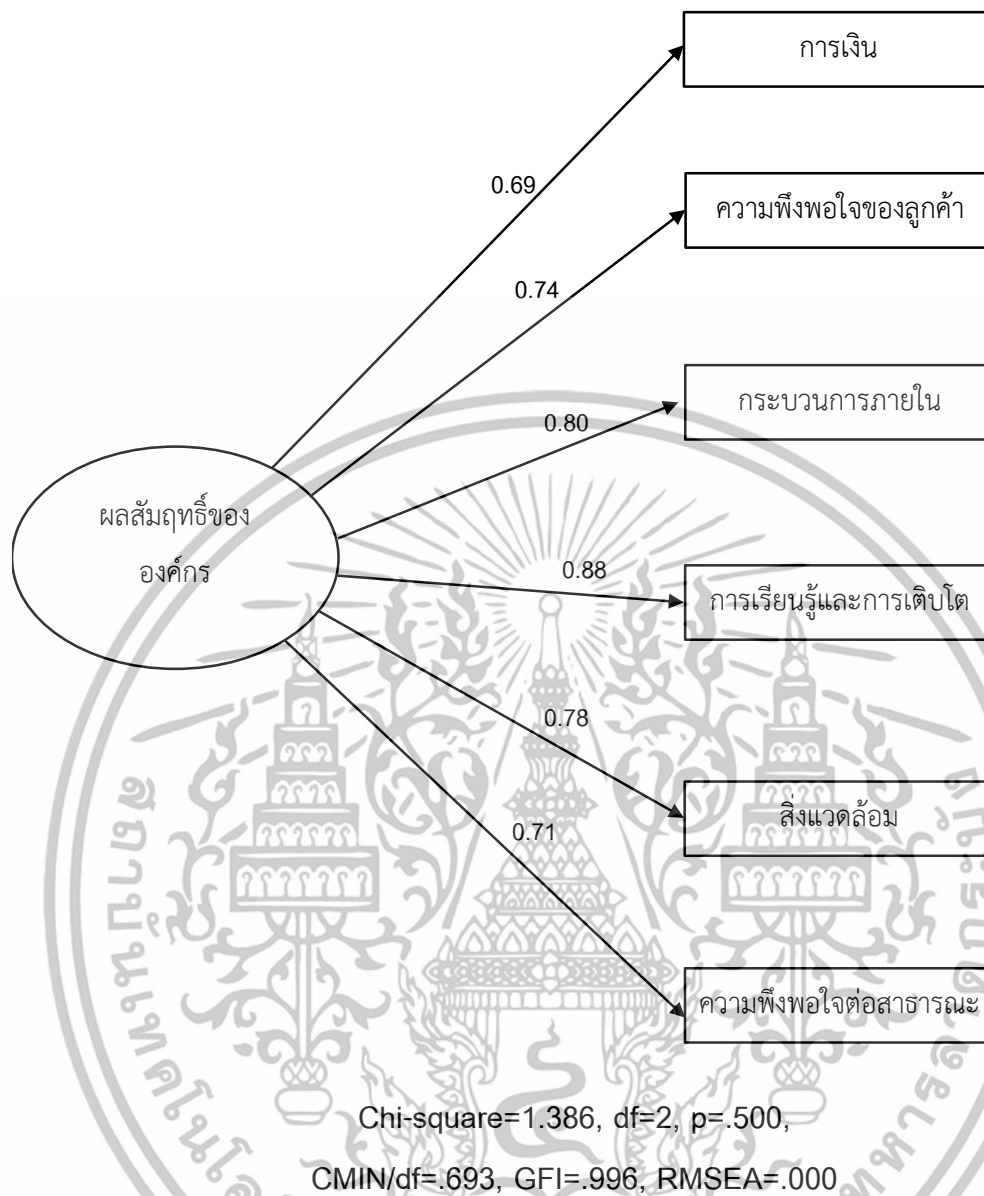
จากจุดมุ่งหมายของแบบสอบถามนี้เพื่อต้องการทราบถึงระดับความสำคัญของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร และขอทราบถึงปัจจัยอื่นๆ เพิ่มเติมที่ไม่ได้แสดงไว้ในแบบสอบถามซึ่งทางผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีความคิดเห็นเพิ่มเติมมา แสดงว่าปัจจัยในแบบสอบถามนี้ครอบคลุมถึงปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ข้อจำกัดของข้อมูลส่วนบุคคลอาจจะส่งผลต่อข้อมูลในการตอบแบบสอบถามในส่วนที่ 3 นี้ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามมาจากองค์กรธุรกิจทั้งภาครัฐและภาคเอกชน อาจมีมุมมองต่อปัจจัยที่แตกต่างกันในการตอบแบบสอบถาม ซึ่งความแตกต่างกันของมุมมองนี้อยู่นอกขอบเขตของการศึกษาคำนี้ โดยในส่วนของ การวิเคราะห์แบบสอบถามมีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

4.4.1 ทดสอบโครงสร้างกลุ่มปัจจัย

โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวความคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่า โครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต คือ (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, $GFI > 0.90$ หรือยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี [27] (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$ และ (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, $RMSEA < 0.08$ ธาณินทร์ ศิลป์จารุ [24] ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้

- 1) การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัย ผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ผลการวิเคราะห์ ดังแสดงในรูปที่ 4.3 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.500$ ซึ่งมากกว่า 0.05 , $CMIN/DF = 0.693$ ซึ่งน้อยกว่า 3 , $GFI = 0.996$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่า โครงสร้างของปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร



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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.5 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2 และ 3: ทหารระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

การทหารระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ทำโดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling, SEM) ด้วยโปรแกรม Amos

จากผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง ดังแสดงในรูปที่ 4.4 พบว่าค่า $p = 0.993$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.808$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.895$ ยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี [26] $RMSEA = 0.070$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งถือว่าผ่านเกณฑ์ หมายความว่าแบบจำลองสมการโครงสร้างของปัจจัยนี้ สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกตและพบว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรนี้มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรเท่ากับ 0.84 ซึ่งเป็นค่าค่อนข้างสูง

4.5.1 เปรียบเทียบน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยจากการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง

จากผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างแสดงในรูปที่ 4.5 สามารถหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย ดังตารางที่ 1 และ 2 โดยการหาน้ำหนักความสำคัญของกลุ่มปัจจัยและปัจจัยโดยใช้สมการที่ (1) และ (2)

$$\text{น้ำหนักความสำคัญของกลุ่มปัจจัย} = \frac{\text{ค่าน้ำหนักถดถอยของกลุ่มปัจจัยนั้น}}{\text{ผลรวมของน้ำหนักถดถอยของทุกกลุ่มปัจจัย}} \quad (1)$$

$$\text{น้ำหนักความสำคัญของปัจจัย} = \frac{\text{ค่าน้ำหนักถดถอยของปัจจัยนั้น}}{\text{ผลรวมของน้ำหนักถดถอยของทุกปัจจัย}} \quad (2)$$

น้ำหนักความสำคัญจากค่าน้ำหนักถดถอย (Regression Weight) จากผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (SEM) พบว่า น้ำหนักความสำคัญและน้ำหนักถดถอยของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ดังแสดงในตารางที่ 4.8 ซึ่งพบว่าปัจจัยมีน้ำหนักความสำคัญใกล้เคียงกันและมีค่าน้ำหนักถดถอยอยู่ระหว่าง 0.74 - 0.91 เมื่อพิจารณาที่ละกลุ่มปัจจัยเริ่มจาก “ทรัพยากรมนุษย์” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.91 (18.30%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.78 - 0.82 (24.15% - 25.39%) ซึ่งผลวิจัยนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ Orozco et al. (2010) [3] ในการวิเคราะห์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรนั้นแบ่งออกเป็น 3 ส่วนประกอบหลักคือ ปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน และตัวบ่งชี้ถึงความได้เปรียบ โดยปัจจัยภายในที่ต้องให้ความสำคัญและมุ่งเน้นมากที่สุด คือการทำงานเป็นทีมของทรัพยากรมนุษย์ภายในองค์กร รวมถึงความเต็มใจที่จะเสียสละและปรับตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อยู่เสมอของทรัพยากรมนุษย์ที่จะสร้างจุดแข็งให้กับองค์กร “การบริหารองค์กร” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.91 (18.22%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.62 - 0.84 (17.97% - 24.35%) โดยน้ำหนักความสำคัญของการบริหารองค์กรนี้สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Tan et al. (2007) [4] ที่กล่าวว่า ทักษะการบริหารจะสะท้อนความสามารถของตัวองค์กรผู้รับเหมาเพื่อที่จะมอบผลิตภัณฑ์หรือการบริการที่มีคุณภาพสูงแก่ลูกค้า การจัดการความก้าวหน้าของโครงการ การประสานงานกับผู้รับเหมาช่วง การจัดการระบบสัญญา การบริหารคุณภาพ การบริหารความปลอดภัย และการบริหารความเสี่ยงที่ดีจะช่วยให้องค์กรผู้รับเหมาปรับปรุงและรักษาการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพ และสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันในการประมูลอีกด้วย “องค์กร” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.86 (17.14%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.66 - 0.85 (17.60% - 22.67%) โดยในกลุ่มปัจจัยขององค์กรนี้ได้สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ พิระพงษ์ และ จักรพงษ์ (2016) [2] พบว่า องค์กรที่มีชื่อเสียง มีประวัติบริษัทที่เหนือกว่าสามารถสร้างความไว้วางใจให้แก่เจ้าของโครงการได้และการจัดองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพทำให้องค์กรทำงานได้อย่างมีระเบียบและแบบแผนส่งผลให้ทำงานได้ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ ลักษณะองค์กรที่ดีนี้จึงสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง “การตลาดในงานก่อสร้าง” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.81 (16.26%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.78 - 0.91 (30.59% - 35.69%) พบว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของ Lu et al. (2008) [6] การตลาดถูกจัดให้เป็นบทบาทหลักในการบริหารกลยุทธ์ในองค์กรก่อสร้างเมื่อพยายามที่จะบรรลุผลในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.76 (15.28%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.76 - 0.88 (30.40% - 35.20%) พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของ Lu et al. (2008) [6] ที่ว่าเทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญในธุรกิจ กล่าวคือเทคโนโลยีและนวัตกรรมจะสร้างความเป็นไปได้ในการเป็นผู้นำทางด้านกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างในอุตสาหกรรมก่อสร้าง “ความเข้มแข็งทางการเงิน” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.74 (18.53%) ภายในกลุ่มปัจจัยนี้มีค่าน้ำหนักถดถอยและน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยอยู่ระหว่าง 0.73 - 0.85 (18.53% - 20.30%) ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยของ Orozco et al. (2010) [3] ที่ว่าความสามารถทางการเงิน ฐานะการเงินที่แข็งแกร่งและมั่นคงได้รับการยอมรับจากผู้จัดการระดับสูงทุกคนว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่สุดสำหรับความสามารถในการแข่งขัน จากค่าน้ำหนักถดถอยจะเห็นได้ว่าปัจจัยด้าน “ทรัพยากรมนุษย์” เป็นปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญสูงสุดในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร เนื่องจากทรัพยากรมนุษย์คือบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถและความคิดสร้างสรรค์ที่จะดำเนินกิจกรรมขององค์กรให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่องค์กรตั้งเป้าไว้ ซึ่งนอกจากความรู้ความสามารถแล้ว ยังรวมถึงการสร้างแรงจูงใจ การปลูกฝังระเบียบวินัยที่ดีและการจัดการบุคลากรให้เหมาะสมกับหน้าที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์ได้มากยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ยังพบว่า น้ำหนักความสำคัญและน้ำหนักถดถอยของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังแสดงในตารางที่ 4.9 ซึ่งพบว่าปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรมีน้ำหนักความสำคัญใกล้เคียงกันและมีค่าน้ำหนักถดถอยอยู่ระหว่าง 0.69 - 0.88 เมื่อพิจารณาทีละกลุ่มปัจจัยเริ่มจาก “การเรียนรู้และการเติบโต” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.88 (18.82%) “กระบวนการภายใน” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.81 (17.36%) “ความพึงพอใจของลูกค้า” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.78 (16.78%) “สิ่งแวดล้อม” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.78 (16.66%) “ความพึงพอใจต่อสาธารณะ” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.72 (15.48%) “การเงิน” มีค่าน้ำหนักถดถอยเท่ากับ 0.69 (14.90%) โดยจากผลวิเคราะห์จะเห็นว่า “การเรียนรู้และการเติบโต” เป็นปัจจัยอันดับหนึ่ง เนื่องจากการศึกษาปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรพบว่าปัจจัยที่ให้ ความสำคัญมาเป็นอันดับแรกคือทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งทรัพยากรมนุษย์จะเกิดการเรียนรู้และปรับตัวอยู่เสมอ ดังนั้นการเรียนรู้และการเติบโตจึงมีอิทธิพลที่สูงที่สุดในการบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ตัวองค์กร จำเป็นต้องเรียนรู้และปรับตัวให้เข้ากับตลาดเพื่อความอยู่รอดต่อตัวองค์กรทั้งยังสามารถเรียนรู้เพื่อ สร้างความได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่งให้กับองค์กรและสามารถเติบโตในตลาดอุตสาหกรรมได้อย่าง ยั่งยืน



ตารางที่ 4.7 น้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

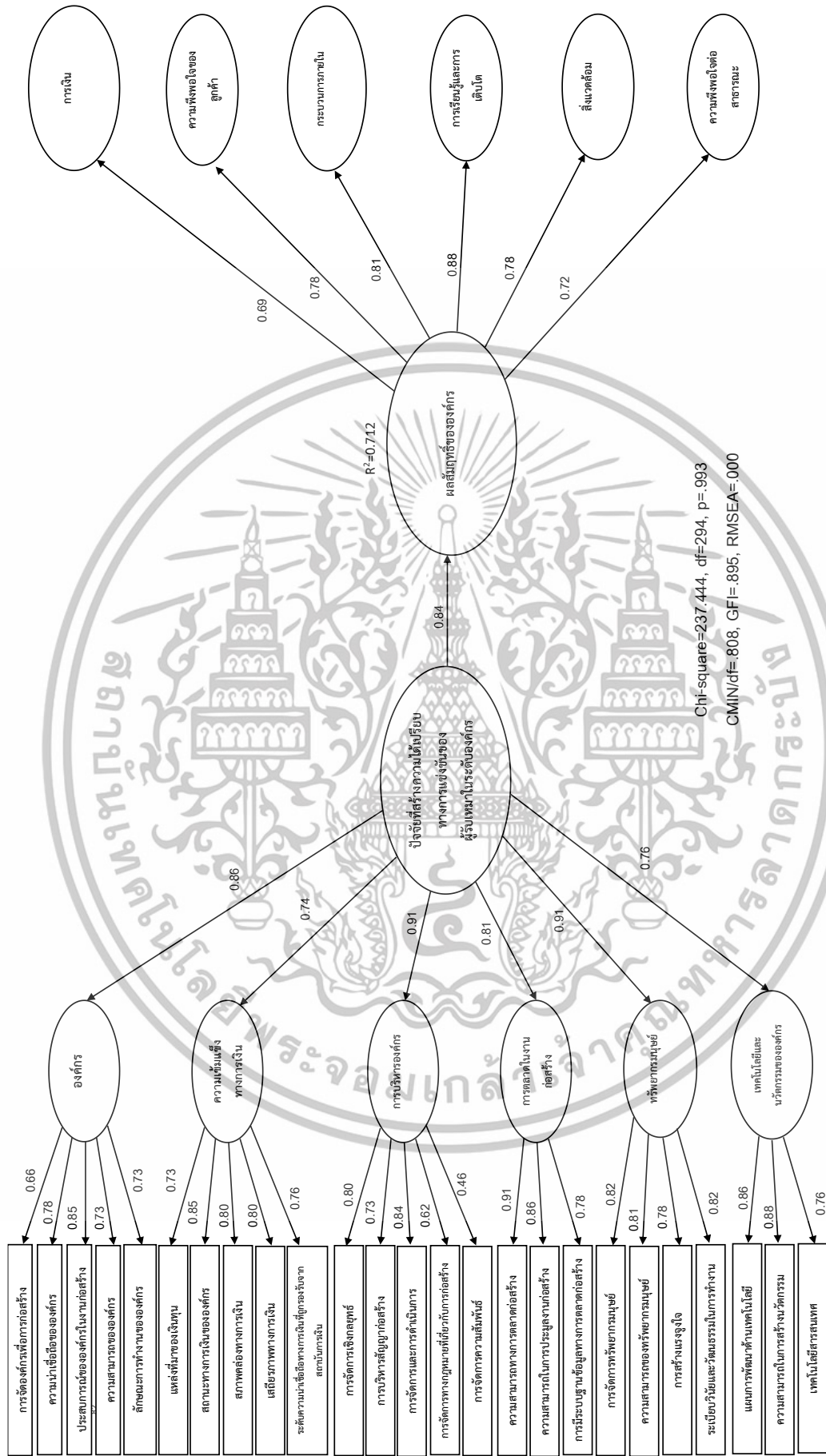
ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	น้ำหนัก ถดถอย	น้ำหนัก ความสำคัญ
ทรัพยากรมนุษย์	0.91	18.30%
การจัดการทรัพยากรมนุษย์	0.82	25.39%
ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	0.82	25.39%
ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	0.81	25.08%
การสร้างแรงจูงใจ	0.78	24.15%
การบริหารองค์กร	0.91	18.22%
การจัดการและการดำเนินการ	0.84	24.35%
การจัดการเชิงกลยุทธ์	0.80	23.19%
การบริหารสัญญาก่อสร้าง	0.73	21.16%
การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	0.62	17.97%
การจัดการความสัมพันธ์	0.46	13.33%
องค์กร	0.86	17.14%
ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	0.85	22.67%
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	0.78	20.80%
ความสามารถขององค์กร	0.73	19.47%
ลักษณะการทำงานขององค์กร	0.73	19.47%
การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	0.66	17.60%
การตลาดในงานก่อสร้าง	0.81	16.26%
ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	0.91	35.69%
ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	0.86	33.73%
การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	0.78	30.59%
เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร	0.76	15.28%
ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	0.88	35.20%
แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	0.86	34.40%
เทคโนโลยีสารสนเทศ	0.76	30.40%
ความเข้มแข็งทางการเงิน	0.74	14.80%
สถานะทางการเงินขององค์กร	0.85	21.57%
สภาพคล่องทางการเงิน	0.80	20.30%
เสถียรภาพทางการเงิน	0.80	20.30%
ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	0.76	19.29%
แหล่งที่มาของเงินทุน	0.73	18.53%
รวม	4.99	100.00%

เอกสารนี้เป็นเอกสารทงสวนวศสำหรับกรใชงานเพอการศกษาเท่านั้น ไมอนุญาตให้นำไปใชประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 น้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ที่มีผลสัมฤทธิ์ต่อองค์กรผู้รับเหมา	น้ำหนัก ถดถอย	น้ำหนัก ความสำคัญ
การเรียนรู้และการเติบโต	0.88	18.82%
กระบวนการภายใน	0.81	17.36%
ความพึงพอใจของลูกค้า	0.78	16.78%
สิ่งแวดล้อม	0.78	16.66%
ความพึงพอใจต่อสาธารณะ	0.72	15.48%
การเงิน	0.69	14.90%
รวม	4.66	100.00%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.4 การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม Amos

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

งานวิจัยนี้เกิดขึ้นเนื่องมาจากปัจจุบันเกิดโครงการก่อสร้างขึ้นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันในตลาดของผู้รับเหมา ดังนั้นเพื่อเพิ่มโอกาสในการได้งานและเพิ่มความสำเร็จขององค์กร ผู้รับเหมา องค์กรผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เหนือกว่าคู่แข่ง และเพิ่มผลสัมฤทธิ์ขององค์กร งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร โดยทำการสำรวจข้อมูลด้วยการออกแบบสอบถาม ไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการก่อสร้างหรือบริหารด้านกลยุทธ์ของบริษัทผู้รับเหมา เพื่อสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ซึ่งแบ่งได้ดังนี้ (1) ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยปัจจัยในระดับองค์กรสามารถแบ่งเป็น 6 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “ทรัพยากรมนุษย์” “การบริหารองค์กร” “องค์กร” “การตลาดในงานก่อสร้าง” “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (2) ปัจจัยบ่งชี้ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรแบ่งได้ 6 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “การเรียนรู้และการเติบโต” “กระบวนการภายใน” “ความพึงพอใจของลูกค้า” “สิ่งแวดล้อม” “ความพึงพอใจต่อสาธารณะ” และ “การเงิน” เพื่อหาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ซึ่งโครงสร้างปัจจัยนี้จะช่วยให้ผู้รับเหมาตระหนักถึงปัจจัยที่จะทำให้องค์กรได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งและเพิ่มผลสัมฤทธิ์ให้กับตัวองค์กรเองมากยิ่งขึ้น

งานวิจัยนี้มีขั้นตอนการศึกษาโครงสร้างปัจจัยดังกล่าว โดยเริ่มด้วยการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบหรือปัจจัยที่บ่งชี้ถึงสมรรถนะของผู้รับเหมาในระดับองค์กรตัวชี้วัดผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ทั้งจากในประเทศไทยและต่างประเทศ

จากนั้นวางกรอบแนวความคิดของ โครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร และปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร เพื่อหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยดังกล่าว โดยอาศัยปัจจัยจากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น กำหนดรายละเอียดของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในระดับองค์กรและปัจจัยบ่งชี้ต่อผลสัมฤทธิ์แล้วนำมาสร้างแบบสอบถามเพื่อสำรวจระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรและระดับความสำคัญของปัจจัยที่บ่งชี้ต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ซึ่งก่อนนำแบบสอบถามไปสำรวจได้ทำการทดสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหาโดยนำไปทดสอบกับผู้เชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ จำนวน 3 คน

เพื่อปรับปรุงแบบสอบถามให้มีเนื้อหาถูกต้อง ครบคลุม ตรงประเด็นมากขึ้น ต่อมา นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงสำรวจกับกลุ่มตัวอย่าง 30 ชุด เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) และทดสอบความเชื่อถือได้ (Reliability) ของสเกลที่ใช้วัดปัจจัย ซึ่งผลการทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้างโดยการหาค่าสหสัมพันธ์ของสเปียร์แมน ได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ร่วมระหว่างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบ พบว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทั้งหมดมีความสัมพันธ์กัน แสดงว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทุกปัจจัยมีความถูกต้องเชิงโครงสร้าง และผลการทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล โดยวิธี Cronbach's Alpha ของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันเท่ากับ 0.974 และปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร เท่ากับ 0.934 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 การทดสอบโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร

1) การทดสอบโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) ด้วยโปรแกรม Amos เริ่มจากการวิเคราะห์ทีละกลุ่มปัจจัยตามกรอบแนวคิดของการวิจัย ซึ่งประกอบด้วย (1) กลุ่มของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร โดยปัจจัยสามารถแบ่งเป็น 6 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “ทรัพยากรมนุษย์” “การบริหารองค์กร” “องค์กร” “การตลาดในงานก่อสร้าง” “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” ปรากฏว่าทุกกลุ่มปัจจัยเหล่านี้ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดทั้งหมด

ต่อมาวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของ ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.962$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.828$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.906$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.00$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นนี้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงให้เห็นว่าปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร และทำการวิเคราะห์องค์ประกอบ

เชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาระดับองค์กรผลการวิเคราะห์ ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.986$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.791$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.907$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขัน และโครงสร้างของปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ผลการวิเคราะห์พบว่าค่า $p = 0.500$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.693$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.996$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

น้ำหนักความสำคัญจากค่าน้ำหนักถดถอย (Regression Weight) จากผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (SEM) พบว่าน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรเป็นดังนี้ “ทรัพยากรมนุษย์” (18.30%), “การบริหารองค์กร” (18.22%), “องค์กร” (17.14%), “การตลาดในงานก่อสร้าง” (16.26%), “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” (15.28%) และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (14.80%) และปัจจัยบ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรแบ่งได้ 6 กลุ่มปัจจัย ดังนี้ “การเรียนรู้และการเติบโต” (18.82%), “กระบวนการภายใน” (17.36%), “ความพึงพอใจของลูกค้า” (16.78%), “สิ่งแวดล้อม” (16.66%), “ความพึงพอใจต่อสาธารณะ” (15.48%) และ “การเงิน” (14.90%)

5.1.2 การหาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กรต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

จากการหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ทำโดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม Amos ผลการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง พบว่าค่า $CMIN/DF = 0.808$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.895$ ยิ่งมีค่าเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งถือว่าผ่านเกณฑ์ หมายความว่าแบบจำลองสมการโครงสร้างของปัจจัยสร้างความได้เปรียบนี้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต โดยโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรเท่ากับ 0.84 ซึ่งเป็นค่าค่อนข้างสูง

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรนั้น องค์กรผู้รับเหมาสามารถนำไปประกอบการดำเนินการขององค์กร เพื่อสร้างความได้เปรียบจากองค์กรคู่แข่งในอุตสาหกรรมก่อสร้าง และสามารถนำไปประกอบการวางแผนและการวางกลยุทธ์เพื่อทุ่มทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดไปที่ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อให้ได้ผลสัมฤทธิ์ต่อองค์กรมากที่สุด

5.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป

- 1) สำหรับผู้สนใจในงานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรนี้ สามารถนำโครงสร้างปัจจัยนี้ไปพัฒนาต่อในการพัฒนาประสิทธิภาพองค์กรต่อไป
- 2) ควรมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีจำนวนมากกกว่านี้เพื่อหาข้อสรุปของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรที่เป็นตัวแทนของทั้งอุตสาหกรรมต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- [1] กิ่งพร ทองใบ.(2557). **การจัดการเชิงกลยุทธ์และการจัดการเพื่อสร้างมรดกนะ**. 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)s: 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] Hany Abd Elshakour M. Ali, Ibrahim A. Al-Sulaihi And Khalid S. Al-Gahtani. (2013) **Indicators for measuring performance of building construction companies in Kingdom of Saudi Arabia**. Journal of King Saud University – Engineering Sciences, 25, pp.125-134.
- [8] Julison B., Wardani, S.P.R. and Wibowo, M.A. (2017). **Innovation performance of large contractor in Indonesia: influencing factors and impact on firm’s performance**. Journal of Procedia Engineering 171(2017), pp.370-378.
- [9] Wibowo, M.A., Astana, N.Y. and Rusdi, H.A. (2015). **An analysis of bidding strategy, project performance and company performance relationship in construction**. Journal of Procedia Engineering 125. pp.95-102.
- [10] Valdes-Vasquez R., Ph.D., Aff.M.ASCE and Leidy E. Klotz, Ph.D. M.ASCE. (2013) **Social Sustainability Considerations during Planning and Design: Framework of**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง (ต่อ)

- Processes for Construction Projects. Journal of Construction Engineering and Management 139. pp.80-89.
- [11] พิบูล ทีปะपाल. (2547). กลยุทธ์การตลาด : การตลาดสมัยใหม่. กรุงเทพฯ : อมรินทร์การพิมพ์.
- [12] Kimberly Amadeo. (2012). **Competitive Advantage and Entrepreneurship Effect to Marketing Success of Thailand Tourism Business.** Master of Business Administration.
- [13] Jay Barney. (2012). **Competitive Advantage and Entrepreneurship Effect to Marketing Success of Thailand Tourism Business.** Master of Business Administration.
- [14] เสนาะ ตีเยาว์. (2546). การบริหารกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- [15] สุทธิกิจ จันทรแสงศรี. (2550). กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่าย. การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. การจัดการการตลาด มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- [16] E.A. Helfect. (1996). **Guide to Measuring Business Performance**, 9th ed. McGraw-Hill.
- [17] Kotze, Robin. (2006). **Performance: the Secrets of Successful Behavior.** Great Britain : Pearson Education.
- [18] Rampsey, Phil. (2008) “Learning and Performance: Rethinking the Dance “**Learning and Performace Matter.** Kumar, Prem and Rampsey, Phil, Editor. Singapore: World Scientific Publishing.
- [19] Singer, Sara J. and Edmuondson, Amy C. (2008) “When Learning and Performance are at odds: Confronting the Tension” **Learning and Performace Matter.** Prem, Kumar and Phil, Rampsey , Editor . Singapore: World Scientific Publishing.
- [20] Swanson, Richard and Holton III, Elwood. (1999) **Results: How to Assess Performance, Learning, and Perceptions in Organizations.** San Francisco: Berrett- Kohler.
- [21] พสุ เดชะรินทร์. (2545). **ประมวลจากกลยุทธ์สู่การปฏิบัติด้วย Balanced Scorecard และ Key Performance Indicators :** โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กทม.
- [22] SPSS Training. (2001). **SPSS Training Series.** IT Services, Queensland University of Technology.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง (ต่อ)

- [23] กัลยา วานิชย์บัญชา. 2551. การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. พิมพ์ครั้งที่ 11. กรุงเทพมหานคร : ธรรมสาร.
- [24] ธาณิชทร์ ศิลป์จารุ. 2555. การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS และ AMOS. เอส. อาร์. พรินติ้ง แมสโปรดักส์.
- [25] Babbie,E. 1989. The Practice of Social Research. 5th ed. United States : Wadsworth Publishing,
- [26] กริช แร่งสูงเนิน. 2554. การวิเคราะห์ปัจจัยด้วย SPSS และ AMOS เพื่อการวิจัย. ซีเอ็ดยูเคชั่น.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่านิยมปฏิบัติการ

ปัจจัยต่างๆ ในระดับองค์กรสามารถอธิบายได้ดังนี้

- องค์กร
 - การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง

หมายถึง ความเหมาะสมในการจัดองค์กรและโครงสร้างบุคคลในองค์กร รวมถึงขนาดขององค์กรเพื่อการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง
 - ความน่าเชื่อถือขององค์กร

หมายถึง ภาพพจน์ ชื่อเสียงองค์กรที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวเกี่ยวกับการก่อสร้าง ในมุมมองของลูกค้าที่เหนือกว่าคู่แข่ง และรวมถึงได้รับความน่าเชื่อถือขององค์กรต่อสถาบันทางการเงิน
 - ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง

หมายถึง ประวัติความเป็นมาในการดำเนินงานต่างๆขององค์กร อายุขององค์กร อัตราความสำเร็จของงานก่อสร้างเด่นๆที่ผ่านมาที่มากกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถขององค์กร

หมายถึง ความสามารถในการสร้างผลงานการก่อสร้างเหนือกว่าคู่แข่งอื่น เช่น การบรรลุเป้าหมายตามจุดประสงค์ที่องค์กรวางไว้ รวมถึงความรู้ ความสามารถ และความชำนาญของผู้บริหาร
 - ลักษณะการทำงานขององค์กร

หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ดีของหัวหน้ากับพนักงาน การติดต่อสื่อสารที่ดีของแต่ละแผนกการทำงานเป็นทีม 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 หรือดำเนินการต่างๆให้เป็นไปตามเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญาก่อสร้าง รวมถึงสัดส่วนความสำเร็จของสัญญาให้มีประสิทธิผลเหนือกว่าคู่แข่ง
 - การจัดการและการดำเนินการ

เช่น ความเหนือกว่าในด้านกระบวนการควบคุมการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ เช่น การจัดการด้านการสื่อสาร ความรู้ ที่ดีกว่าคู่แข่ง
 - การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง

เช่น ความรู้ทางกฎหมายของท้องถิ่นต่างๆ กฎระเบียบและข้อบังคับทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างที่ดีกว่า
 - การจัดการความสัมพันธ์

เช่น มีความสัมพันธ์ที่ดีกับภาครัฐ เอกชนและสาธารณชนที่เหนือกว่าคู่แข่ง
- การตลาดในงานก่อสร้าง
 - ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง

เช่น การเติบโตของธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไร ความสามารถในการแข่งขันด้านราคา การทำนายการเปลี่ยนแปลงของตลาด การเจาะตลาดก่อสร้างใหม่ที่เหนือกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง

เช่น กลยุทธ์ในการประมูล ทรัพยากรที่ใช้ประมูล ประสบการณ์การประมูล ประวัติการยื่นประมูลงานก่อสร้างที่เหนือกว่าคู่แข่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา 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 มีวัฒนธรรมในการรักษาเวลาที่เหนือกว่าคู่แข่ง
- เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร
 - แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี
 - หมายถึง การวางแผนเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในองค์กรและงานก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่ง
 - ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม
 - หมายถึง ความสามารถในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ขึ้นเพื่อนำไปพัฒนาการบริหารองค์กรและการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งเป็นความสามารถที่คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้
 - เทคโนโลยีสารสนเทศ
 - หมายถึง กระบวนการจัดระบบข้อมูลเพื่อความสะดวกในการนำข้อมูลไปใช้ในองค์กรและงานก่อสร้างให้ดีกว่าคู่แข่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเด็นของผลสัมฤทธิ์องค์กร อธิบายโดยปัจจัยดังนี้

- ประเด็นทางการเงิน : เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านการเงิน เช่น การเพิ่มรายได้ ประสิทธิภาพในการผลิตที่มีต้นทุนต่ำและมีการสูญเสียระหว่างการผลิตน้อยทำให้สร้างผลกำไรได้มากขึ้น การหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ รวมถึงสภาพคล่องและความมั่นคงทางการเงิน
- ประเด็นทางด้านลูกค้า : เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านลูกค้า เช่น จำนวนลูกค้า การกลับมาใช้ซ้ำของลูกค้า ความพึงพอใจของลูกค้า ภาพลักษณ์ขององค์กร กระบวนการทางการตลาด การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า เป็นต้น
- ประเด็นทางด้านกระบวนการทำงานภายในองค์กร : เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านกระบวนการทำงานภายในองค์กร เช่น การจัดโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพ การประสานงานภายในองค์กร การจัดการทรัพยากรมนุษย์ให้คงอยู่ การทำงานเป็นทีม
- ประเด็นทางการเรียนรู้และการเติบโต : เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านการเรียนรู้และการเติบโต เช่น การพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน ความพึงพอใจของพนักงาน การพัฒนาระบบอำนวยความสะดวกในการทำงาน การสร้างนวัตกรรมและนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้
- ประเด็นทางด้านสิ่งแวดล้อม : เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การสร้างนโยบายที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการบรรลุนโยบายสิ่งแวดล้อม การรับรองจากสถาบันที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- ประเด็นด้านความพึงพอใจต่อสาธารณะ : เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านความพึงพอใจต่อสาธารณะ เช่น การเข้าไปให้ความรู้กับชุมชนในเรื่องการก่อสร้าง การตอบสนองต่อความกังวลของชุมชนอย่างรวดเร็ว กำหนดนโยบายที่เป็นมิตรในการแก้ไขความขัดแย้งต่อสาธารณะ จัดทำแผนเพื่อลดการหยุดชะงักของกระบวนการก่อสร้างที่มีสาเหตุมาจากการความแออัดในการจราจร ปัญหาฝุ่นละอองจากการก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



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. อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
4. อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง

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

ขอขอบคุณอย่างสูงในการตอบแบบสอบถามของท่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของคณะวิศวกรรมศาสตร์ และอยู่ภายใต้การคุ้มครองตามกฎหมาย
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 1 คุณสมบัติของท่านและองค์กร

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

1. ขอรบกวนคุณสมบัติของท่านดังนี้

1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ

1.2 ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่งปัจจุบันปี.....เดือน

1.3 หน้าที่ปัจจุบันของท่านเกี่ยวข้องกับ

- บริหารโครงการก่อสร้าง ควบคุมงานก่อสร้าง
 เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร อื่นๆ

1.4 สาขาการศึกษา

- วิศวกรรมศาสตร์ โพรดระบุสาขา.....
 สถาปัตยกรรม
 อื่นๆ

2. ขอรบกวนคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้

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 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา 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 และขอทราบปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันแก่ผู้รับเหมาอื่นๆที่ไม่ได้แสดงไว้ 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

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ขอสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ขอสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ องค์กร					
<p>○ ลักษณะการทำงานขององค์กร</p> <p>หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ดีของหัวหน้ากับพนักงาน การติดต่อสื่อสารที่ดีของแต่ละแผนก การทำงานเป็นทีม รวมถึงวัฒนธรรมภายในองค์กรซึ่งจะสร้างความเข้มแข็งและนำมาซึ่งความได้เปรียบขององค์กร</p> <p>○ อื่นๆ โปรดระบุ</p> <p>.....</p>	1	2	3	4	5
▽ ความเข้มแข็งทางการเงิน					
<p>○ แหล่งที่มาของเงินทุน</p> <p>เช่น แหล่งของเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง</p>	1	2	3	4	5
<p>○ สถานะทางการเงินขององค์กร</p> <p>หมายถึง อัตราส่วนทางการเงินของบริษัทที่ดีกว่าเทียบกับบริษัทในอุตสาหกรรมก่อสร้าง</p>	1	2	3	4	5
<p>○ สภาพคล่องทางการเงิน</p> <p>หมายถึง ความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในการหาเงินสดเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการขององค์กร เช่น ความสามารถในการชำระหนี้ขององค์กรได้ตรงเวลา</p>	1	2	3	4	5
<p>○ เสถียรภาพทางการเงิน</p> <p>หมายถึง ความสามารถที่ดีกว่าคู่แข่งในด้านการปรับตัวทางการเงินเมื่อเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจ เช่น การปรับอัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ</p>	1	2	3	4	5
<p>○ ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน</p> <p>เช่น การให้เครดิตเงินกู้จากสถาบันทางการเงินซึ่งสร้างความได้เปรียบให้กับองค์กร</p>	1	2	3	4	5
<p>○ อื่นๆ โปรดระบุ</p> <p>.....</p>	1	2	3	4	5
▽ การบริหารองค์กร					
<p>○ การจัดการเชิงกลยุทธ์</p> <p>หมายถึง กระบวนการเลือกทางเลือกในการจัดการกับโอกาสและอุปสรรคที่เหมาะสมโดยอาศัยการวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งภายในและภายนอกเพื่อนำไปปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ในระยะยาวซึ่งจะสร้างความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งให้กับองค์กร</p>	1	2	3	4	5

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 การอำนวยการและระบบ 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 ประสิทธิภาพการประมูล 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 ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	ระดับของความสำคัญ 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 มีระบบการรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้อยู่กับองค์กรเพื่อสร้างรายได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน เช่น มีความซื่อสัตย์ในการทำงาน มีความตรงต่อเวลา มีวัฒนธรรมในการรักษาเวลาที่เหนือกว่าคู่แข่ง	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 	1	2	3	4	5

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 3 กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่ เกิดจากประสบการณ์ของท่านต่อระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการในแต่ละปัจจัย *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

4. มีปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมา**ระดับโครงการ** ดังแสดงข้างล่าง ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย เพื่อนำไปวิเคราะห์ และขอทราบปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันแก่ผู้รับเหมาในระดับโครงการอื่น ๆ ที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	ระดับของความสำคัญ ต่ำมาก.....สูงมาก				
▽ การบริหารโครงการก่อสร้าง					
<ul style="list-style-type: none"> ○ การวางแผนและดำเนินการโครงการก่อสร้าง หมายถึง กระบวนการในการวางแผนและการดำเนินการตามแผนของโครงการก่อสร้างที่ดีกว่าคู่แข่ง เช่น การเลือกใช้กลยุทธ์ของโครงการก่อสร้างได้อย่างเหมาะสม ประสิทธิภาพของระบบการทำงานในโครงการก่อสร้างที่สูงกว่าคู่แข่ง ○ การบริหารทรัพยากรในโครงการก่อสร้าง หมายถึง การจัดการทรัพยากรต่างๆเพื่อนำไปใช้ในโครงการก่อสร้างอย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่ง เช่น ความพร้อมในการใช้งานและความสามารถของเครื่องมือเครื่องจักรที่มากกว่าคู่แข่ง ○ เทคนิคการก่อสร้าง หมายถึง ความสามารถของผู้รับเหมาในการทำงานก่อสร้างที่เหนือกว่า เช่น วิธีการในการก่อสร้างมีประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง การมีเทคนิคเฉพาะในการก่อสร้าง 	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา 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
<p>เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า</p> <p>ไม่ก่อคดีใดๆ ทั้งสิ้น และต้องแจ้งเรื่องถึงผู้เกี่ยวข้องก่อน</p>					

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ	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 การระบายน้ำที่ดีเพื่อป้องกันน้ำท่วมขัง	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ○ ความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้า หมายถึง การจัดการความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาช่วงและคู่ค้าที่ดีกว่าคู่แข่ง 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 ที่ส่งผลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

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

*กรุณาเขียนวงกลม O 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 ความสัมพันธ์ของระบบการทำงานต่างๆในองค์กร</p>	1	2	3	4	5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<p style="text-align: center;">ปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรผู้รับเหมา</p>	<p style="text-align: center;">ระดับความมีอิทธิพลของปัจจัย ในข้อที่ 3 ที่มีอิทธิพลต่อ ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ต่ำมาก.....สูงมาก</p>				
<p>○ การเรียนรู้และการเติบโต เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านการเรียนรู้และการเติบโต เช่น การพัฒนาความรู้ ความสามารถของพนักงาน ความพึงพอใจของพนักงาน การพัฒนาระบบอำนวยความสะดวก ในการทำงาน การสร้างนวัตกรรมและนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้</p>	1	2	3	4	5
<p>○ สิ่งแวดล้อม เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การสร้างนโยบายที่ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการบรรลุนโยบายสิ่งแวดล้อม การรับรองจากสถาบันที่เกี่ยวข้อง ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</p>	1	2	3	4	5
<p>○ ความพึงพอใจของสาธารณะ เป็นตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในด้านความพึงพอใจต่อสาธารณะ เช่น การเข้าไปให้ ความรู้กับชุมชนในเรื่องการก่อสร้าง การเข้าไปช่วยเหลือเมื่อเกิดภัยพิบัติ</p>	1	2	3	4	5
<p>○ อื่นๆ โปรดระบุ</p> <p>.....</p>	1	2	3	4	5

**ส่วนที่ 5 อิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับ
โครงการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง**

คำแนะนำการตอบ: เพื่อแสดงทัศนคติหรือความคิดเห็นที่ เกิดจากประสบการณ์ของท่านว่าปัจจัยที่สร้าง
ความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับโครงการ (ตามส่วนที่ 3 ข้อที่ 4) มีอิทธิพลต่อ
ความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง 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 ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. มีปัจจัยในการบ่งชี้ความสำเร็จของโครงการ ดังแสดงข้างล่าง ขอทราบระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยในข้อที่ 4 ที่มีอิทธิพลต่อปัจจัยเหล่านี้ เพื่อนำไปวิเคราะห์ และขอทราบปัจจัยที่บ่งชี้ความสำเร็จของโครงการก่อสร้างอื่นๆที่ไม่ได้แสดงไว้ แต่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการบ่งชี้ความสำเร็จของโครงการก่อสร้าง

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก ค.

ข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ทดสอบ จำนวน 30 ชุด

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. ขอบข่ายข้อมูลคุณสมบัติของท่านดังนี้															
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	Site Engineer	Site Engineer	วิศวกรสนาม	วิศวกรสนาม	ผู้จัดการโครงการ	วิศวกรอาวุโส	Site Engineer	MD/BIM Manager	วิศวกร	Project engineer	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกผลิต	วิศวกร	วิศวกรโยธา	พนักงาน	พนักงาน
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. ขอบข่ายคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้															
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. ขอบข่ายข้อมูลคุณสมบัติของท่านดังนี้															
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. ขอบข่ายคุณสมบัติขององค์กรของท่านดังนี้															
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
- 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. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างรายได้เปรียบของ ผู้รับเหมาในระดับองค์กร															
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
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	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. ขอทราบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความสำเร็จของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																
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	
- ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	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	
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	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. ขอบทราบบระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร															
- การเงิน	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	3	5	5	5	4
- ความพึงพอใจของลูกค้า	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4
- กระบวนการภายในองค์กร	5	4	5	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4
- การเรียนรู้และการเติบโต	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	5
- สิ่งแวดล้อม	5	3	4	4	3	3	4	5	4	5	3	4	5	3	5
- ความพึงพอใจของสาธารณะ	5	4	4	4	2	3	5	4	4	5	3	4	4	3	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. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร															
- การเงิน	5	4	4	3	3	4	5	5	4	5	4	3	5	3	4
- ความพึงพอใจของลูกค้า	5	4	4	3	4	5	4	5	4	5	5	4	4	3	4
- กระบวนการภายในองค์กร	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
- การเรียนรู้และการเติบโต	4	3	4	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	3	4
- สิ่งแวดล้อม	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	4	2	4	3	5
- ความพึงพอใจของสาธารณชน	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	3	4	5	3	5



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

	การจัดองค์กรเพื่อก่อสร้าง	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	ความสามารถขององค์กร	ลักษณะการทำงานขององค์กร	แหล่งที่มาของเงินทุน	สถานะทางการเงินขององค์กร	สภาพคล่องทางการเงิน	เสถียรภาพทางการเงิน	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	การจัดวงเงินกредิต	การบริหารสัญญาก่อสร้าง	การจัดการและบริหารดำเนินการ	การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	การจัดความสัมพันธ์	ความสัมพันธ์ทางตลาดก่อสร้าง	ความสามรถในการประมูลงานก่อสร้าง	การมีระบบฐานข้อมูลเชิงธุรกิจการตลาดก่อสร้าง	การจัดการทรัพยากรบุคคล	ความสามรถของทรัพยากรมนุษย์	การวิจัยและพัฒนา	แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	เทคโนโลยีสารสนเทศ	
การจัดองค์กรเพื่อ การก่อสร้าง	1.000	.545**	.618**	.387*	.528**	.204	.403*	.324	.457*	.435*	.684**	.728**	.539**	.577**	.386*	.551**	.524**	.638**	.609**	.440*	.544**	.545**	.510**	.447*	.549**
ความน่าเชื่อถือของ องค์กร	.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**
ประสบการณ์ของ องค์กรในงาน ก่อสร้าง	.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**
ความสามารถของ องค์กร	.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**
ลักษณะการทำงาน ขององค์กร	.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
สถานะทางการเงิน ขององค์กร	.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*
สภาพคล่องทาง การเงิน	.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
เสถียรภาพทาง การเงิน	.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*
ระดับความน่าเชื่อถือ ทางการเงินที่ถูกรองรับ จากสถาบันการเงิน	.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)

	การจัดตั้งทีมเพื่อโครงการก่อสร้าง	ความน่าเชื่อถือขององค์กร	ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	ความสามารถขององค์กร	ลักษณะการทำงานขององค์กร	แหล่งที่มาของเงินทุน	สถานะทางการเงินขององค์กร	สภาพคล่องทางการเงิน	เสถียรภาพทางการเงิน	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่มีต่อการรับค่าก่อสร้าง	การวัดความเสี่ยงเครดิต	การบริหารสัญญาก่อสร้าง	การจัดการและบริหารการเงิน	การจัดการทรัพยากรบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	การจัดการความสัมพันธ์	ความสัมพันธ์ทางการตลาด	ความสัมพันธ์กับลูกค้า	การจัดการทรัพยากรบุคคล	ความสัมพันธ์กับคู่ค้า	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	ความสัมพันธ์กับสังคม	ระเบียบวิธีและวัฒนธรรมในการทำงาน	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**
การบริหารสัญญาก่อสร้าง	.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**
การจัดการและดำเนินการ	.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**
การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	.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**
การจัดการความสัมพันธ์	.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**
ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	.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**
ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	.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
การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	.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**
การจัดการทรัพยากรมนุษย์	.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**
ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	.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	ประสิทธิภาพขององค์กรในงานก่อสร้าง	ความสามารถขององค์กร	ลักษณะการทำงานขององค์กร	แหล่งที่มาของเงินทุน	สถานะทางการเงินขององค์กร	สภาพคล่องทางการเงิน	เสถียรภาพทางการเงิน	ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่มีต่อการรับค่าก่อสร้าง	การจัดการความเสี่ยงกลยุทธ์	การบริหารสัญญาก่อสร้าง	การจัดการและบริหารดำเนินการ	การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	การจัดการความสัมพันธ์	ความสัมพันธ์ทางการตลาด	ความสัมพันธ์ในการประมูลงานก่อสร้าง	การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	การจัดการทรัพยากรมนุษย์	ความสัมพันธ์ของทรัพยากรมนุษย์	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) ของทุกปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

	การเงิน	ความพึงพอใจของลูกค้า	กระบวนการภายในองค์กร	การเรียนรู้และการเติบโต	สิ่งแวดล้อม	ความพึงพอใจของสาธารณะ
การเงิน	1.000	.791**	.398	.469**	.536**	.525**
ความพึงพอใจของลูกค้า	.791**	1.000	.532**	.580**	.483**	.456*
กระบวนการภายในองค์กร	.398	.532**	1.000	.746**	.510**	.467**
การเรียนรู้และการเติบโต	.469**	.580**	.746**	1.000	.596**	.537**
สิ่งแวดล้อม	.536**	.483**	.510**	.596**	1.000	.815**
ความพึงพอใจของสาธารณะ	.525**	.456*	.467**	.537**	.815**	1.000

(* 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. ขอทราบข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	Site Engineer	Site Engineer	วิศวกรสนาม	วิศวกรสนาม	ผู้จัดการโครงการ	วิศวกรอาวุโส	Site Engineer	MD/PM Manager/Consultant	วิศวกร	Project engineer	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกผลิต	วิศวกร	วิศวกรโยธา	พนักงาน	พนักงานขาย	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. ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
2.1 ระยะเวลาารวมที่องค์กรได้ก่อตั้ง (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	ผู้จัดจ้าง	วิศวกรระบบ	ผู้จัดการโครงการ	เทศบาลตำบลและแม่	นายช่างประจำโรงงาน	ผู้ช่วยผู้จัดการแผนกผลิต	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ	ผู้จัดการ
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 มูลค่าเฉลี่ยโดยประมาณที่องค์กรท่านรับดำเนินการต่อปี (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. ขอทราบข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
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
- สถาปัตยกรรม		1			1			1												
- อื่นๆ	1			1			1		1		1				1			1		1
2. ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
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	เจ้าของธุรกิจ	สถาบันวิศวกรรมอาวุโส	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	
- ควบคุมงานก่อสร้าง													1		1			1		1
- เกี่ยวกับกลยุทธ์องค์กร				1																
- อื่นๆ																				
1.4 สาขาการศึกษา																				
- วิศวกรรมศาสตร์	1	1	1	1	1	1	1					1	1		1			1		1
- สถาปัตยกรรม									1							1		1		
- อื่นๆ								1		1			1							
2. ขอรบคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
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. ขอทราบข้อมูลคุณสมบัติของผู้ตอบดังนี้																				
1.1 ตำแหน่งปัจจุบันในองค์กรหรือตำแหน่งในโครงการ	วิศวกรไฟฟ้า	วิศวกร	วิศวกร	นายช่างโยธา	ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายก่อสร้าง	นายช่างโยธา	วิศวกรประเมินราคา	นายช่างโยธาชำนาญงาน	วิศวกรประเมินราคา	นายช่างโยธาชำนาญการ	วิศวกรโยธา	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร	กรรมการบริษัท	ผู้จัดการ	ผู้รับเหมาก่อสร้าง	ผู้จัดการโครงการ				
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. ขอทราบคุณสมบัติขององค์กรดังนี้																				
2.1 ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้ง (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 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่																				
- 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. ขอบทราบดีระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
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	
- สะพาน	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	
- สถานบริการ																1				
- ถนน	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. ขอบทราบดีระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
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	
- สะพาน	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	
- สถานบริการ																1				
- ถนน	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. ขอบทรากระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
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. ขอบทราบดีระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
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 ลักษณะของงานหรือโครงการที่องค์กรท่านดำเนินการอยู่																				
- ที่พักอาศัย	1	1	1	1	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	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			1				
- ระบบสาธารณูปโภค				1	1		1		1	1	1		1	1	1	1				
- อื่น ๆ		1			1															
3. ขอบทราบดีระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยในการสร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาในระดับองค์กร																				
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
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	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
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	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
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	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
- การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง	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. ขอบทาระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร																				
- การเงิน	5	5	4	4	3	5	4	4	5	5	3	5	5	5	4	5	4	4	3	3
- ความพึงพอใจของลูกค้า	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	3	4
- กระบวนการภายในองค์กร	5	4	5	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4
- การเรียนรู้และการเติบโต	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	5	4	3	4	3	4
- สิ่งแวดล้อม	5	3	4	4	3	3	4	5	4	5	3	4	5	3	5	4	4	4	3	4
- ความพึงพอใจของสาธารณะ	5	4	4	4	2	3	5	4	4	5	3	4	4	3	5	4	4	4	3	4

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. ขอบข่ายระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่บ่งชี้ ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร																				
- การเงิน	4	5	3	5	2	4	1	4	3	3	5	4	4	5	5	3	4	4	4	4
- ความพึงพอใจของลูกค้า	5	4	3	5	2	4	1	4	3	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4
- กระบวนการภายในองค์กร	5	5	3	4	2	4	1	4	4	3	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4
- การเรียนรู้และการเติบโต	5	5	3	4	2	3	1	4	3	3	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4
- สิ่งแวดล้อม	5	4	3	4	2	4	1	5	3	3	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4
- ความพึงพอใจของสาธารณะ	4	4	4	4	2	3	1	5	3	3	5	5	3	5	5	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. ขอบرابระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่บ่งชี้ ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร																				
- การเงิน	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
- ความพึงพอใจของลูกค้า	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
- กระบวนการภายในองค์กร	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
- การเรียนรู้และการเติบโต	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
- สิ่งแวดล้อม	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
- ความพึงพอใจของสาธารณะ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	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
3.5 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. ขอบทราประดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร																				
- การเงิน	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	2	4	4	5	5	4	5	4	4	3
- ความพึงพอใจของลูกค้า	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	2
- กระบวนการภายในองค์กร	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	3
- การเรียนรู้และการเติบโต	5	3	4	4	4	4	4	2	5	4	3	4	4	5	4	4	3	4	4	3
- สิ่งแวดล้อม	5	3	4	4	4	4	4	1	5	4	3	4	4	5	4	4	3	4	4	2
- ความพึงพอใจของสาธารณะ	5	3	4	4	4	4	4	1	5	4	4	4	4	5	3	4	3	5	4	3

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. ขอบทการระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่บ่งชี้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร																				
- การเงิน	4	5	3	4	4	5	5	5	5	4	4	3	4	5	3	5				
- ความพึงพอใจของลูกค้า	5	5	3	3	5	5	4	5	4	3	4	3	5	5	3	5				
- กระบวนการภายในองค์กร	4	5	3	3	5	5	4	5	4	2	4	3	4	4	3	4				
- การเรียนรู้และการเติบโต	5	4	3	3	5	4	5	3	5	3	4	3	4	4	3	4				
- สิ่งแวดล้อม	5	4	3	4	5	5	4	3	4	4	5	3	3	5	3	2				
- ความพึงพอใจของสาธารณะ	5	4	4	3	5	5	3	3	4	4	5	3	3	5	3	4				



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เกียรติบัตรมอบให้เพื่อแสดงว่า

นายพงศ์กรณ์ กัทรพิทักษ์

ได้นำเสนอบทความในหัวข้อ

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา ในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ในการประชุมวิชาการ วิศวกรรมโยธาแห่งชาติ ครั้งที่ 23
ซึ่งจัดขึ้นระหว่างวันที่ 18-20 กรกฎาคม 2561 ณ โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า

Low Ann

(รองศาสตราจารย์ เอก ศิริพานิชกร)
ประธานสาขาวิศวกรรมโยธา
วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์

พจนอก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวัน จันทวงษ์)
ผู้อำนวยการกองวิชาวิศวกรรมโยธา
ส่วนการศึกษา โรงเรียนนายร้อยพระจุลจอมเกล้า

ว่าที่ พันตรี

(รองศาสตราจารย์ ดร.อภิศร ศิริสวัสดิ์)
หัวหน้าภาควิชาวิศวกรรมโยธาและสิ่งแวดล้อม
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร ที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

Factors Creating Competitive Advantage of Contractors at Corporate Level Influencing Performance of Organizations

พงศ์ภรณ์ ภัทรพิทักษ์¹ จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง¹ และ อุกฤษฏ์ ศรีเสือขาม²

¹ ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

² กองแผนงานอาชีวกรรมการ สำนักงานยุทธศาสตร์ตำรวจ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ

*Corresponding author; E-mail address: pongporn.kmit57@gmail.com

บทคัดย่อ

ในอุตสาหกรรมก่อสร้างปัจจุบัน เกิดบริษัทรับเหมาก่อสร้างขึ้นมากมาย ซึ่งสวนทางกับปริมาณงานที่เกิดขึ้นในตลาดก่อสร้างทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น ดังนั้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงจำเป็นต้องรู้ถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมนั้นพบว่ามียุทธศาสตร์ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับผู้รับเหมา แต่ยังไม่พบบงานวิจัยที่ศึกษาถึงปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังนั้นงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยดังกล่าว โดยการออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจความคิดเห็นของบริษัทรับเหมาหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกลยุทธ์ของบริษัท จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยวิธีการวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้างดังนี้ (1) ยืนยันโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบของผู้รับเหมาและ (2) หาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ผลการวิจัยแนะนำให้แบ่งปัจจัยออกเป็น 6 ปัจจัยหลักพร้อมน้ำหนักความสำคัญดังนี้ “ทรัพยากรมนุษย์” (18.30%) “การบริหารองค์กร” (18.22%) “องค์กร” (17.14%) “การตลาดในงานก่อสร้าง” (16.26%) “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” (15.28%) และ “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (14.80%) และปัจจัยเหล่านี้มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรใน 6 ด้านดังนี้ “การเรียนรู้และการเติบโต” (18.82%) “กระบวนการภายใน” (17.36%) “ความพึงพอใจของลูกค้า” (16.78%) “สิ่งแวดล้อม” (16.66%) “ความพึงพอใจของสาธารณะ” (15.48%) และ “การเงิน” (14.90%) งานวิจัยนี้ช่วยให้ผู้รับเหมาตระหนักถึงปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการสร้างได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มผลสัมฤทธิ์ขององค์กรยิ่งขึ้น

คำสำคัญ: ปัจจัย, ความได้เปรียบในการแข่งขัน, ผู้รับเหมา, องค์กร, แบบจำลองสมการโครงสร้าง

Abstract

In construction industry nowadays, there are increasing number of construction companies; while, number of construction projects decrease. This results in higher competition in construction market. Thus, contractors should know the factors creating competitive advantage of contractors at corporate level influencing performance of their organizations. From the literature review, there are various research works on factors creating competitive advantage for contractors, but there is few study about factors creating competitive advantage of contractors influencing performance of their organizations. As such, the objective was to find those factors by surveying opinions of the contractors or their personnel involved in implementing the companies' strategies. The data were analyzed by structural equation modeling (SEM) to (1) confirm the structure of factors creating competitive advantage and (2) find the influence of these factors on performance of organizations. The result suggests to classify the factors into six group with their importance weight, which are “ human resources” (18.30%), “ organization management” (18.22%), “organization” (17.14%), “ marketing” (16.26%), “ organization technology and innovation” (15.28%) and “financial strength”(14.80%). These factors influence performance of organizations in terms of “ learning and growth” (18.82%), “ internal business process” (17.36%), “ customer satisfaction” (16.78%), “ environment” (16.66%), and “ public satisfaction” (15.48%) “ financial aspect”

(14.90%). This research helps contractor companies know what important factors should be focused on to gain competitive advantage that increases performance of organizations.

Keywords: Factors, Competitive Advantage, Contractor, Organization, Structural Equation Modeling (SEM)

1. บทนำ

ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง องค์กรผู้รับเหมาถือเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการก่อสร้างที่เข้ามาดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของเจ้าของโครงการ ในปัจจุบันภาคอุตสาหกรรมกำลังเติบโตรวมถึงอุตสาหกรรมก่อสร้าง ทำให้เกิดการแข่งขันในกลุ่มขององค์กรผู้รับเหมาเพื่อในได้งาน ทำให้องค์กรผู้รับเหมาต้องสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อเพิ่มโอกาสในการชนะการประมูลงาน

ดังนั้นจึงมีนักวิจัยต่าง ๆ ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรตัวอย่างเช่น Orozco et al. [1] ได้ทำการศึกษาปัจจัยความสามารถทางการแข่งขันและดัชนีชี้วัดบริษัทรับเหมาก่อสร้างในชิลี โดยสำรวจจากบริษัทรับเหมาทั่วไปในชิลีและผู้บริหารชั้นนำของประเทศ ซึ่งผู้เขียนสังเกตเห็นการแข่งขันทางอุตสาหกรรมในยุคโลกาภิวัตน์ จึงนำไปสู่การศึกษากลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างเร่งด่วนด้วยการตระหนักถึงปัจจัยบ่งชี้ทางการแข่งขัน Lu et al. (2008) [2] ได้ทำการศึกษาปัจจัยวิกฤตความสำเร็จสำหรับสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาเพื่อเป็นแนวทางให้องค์กรรับเหมาในการบริหารทรัพยากรเพื่อปรับปรุงความได้เปรียบในการแข่งขัน Tan et al. [3] ได้ศึกษาตัวบ่งชี้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญที่ช่วยให้ผู้รับเหมากำหนดกลยุทธ์การแข่งขันให้มีประสิทธิภาพ และเป็นตัวช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาอย่างเหมาะสม พีระพงษ์ ประยูรวงศ์ และ จักรพงษ์ พงษ์เพ็ง [4] ได้ทำการศึกษาความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้รับเหมาและปัจจัยที่มีผลต่อการบวกเปอร์เซ็นต์กำไรเพิ่มเพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันและมีผลกำไรที่คุ้มค่าในการลงทุนซึ่งมีความสำคัญอย่างมากในการประกอบธุรกิจการก่อสร้าง Handayani [5] ได้ศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์ที่พัฒนาประสิทธิภาพของผู้รับเหมาในระดับกลางและระดับเล็กในตลาดอาเซียนซึ่งผู้ใช้ต้องประยุกต์เข้ากับหลักการเชิงกลยุทธ์ในการวิเคราะห์สถานการณ์และสถานการณ์ในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์

นอกจากนี้ยังมีนักวิจัยหลายท่านได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กรก่อสร้างเพื่อเพิ่มความสำเร็จให้กับตัวองค์กร ยกตัวอย่างเช่น Hany et al. [6] ได้ศึกษาตัวบ่งชี้สำหรับชี้วัดประสิทธิภาพ บริษัทก่อสร้างอาคารได้แบ่งการวัดตาม Key performance indicators (KPIs) ประกอบด้วย "การเงิน" "ลูกค้า" และ "ธุรกิจภายใน" เป็นต้น Julison et al. [7] ได้ศึกษาประสิทธิภาพนวัตกรรมของผู้รับเหมารายใหญ่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลและมีผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ซึ่งประกอบด้วย "ปัจจัยผลิตภัณฑ์" "ปัจจัยภายใน" "ปัจจัยภายนอก" "ความสำเร็จทางนวัตกรรมที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการ" "ประสิทธิภาพความสามารถทางการแข่งขันขององค์กร" "ความได้เปรียบทางการแข่งขันขององค์กร" "การรักษาค่าได้เปรียบ

ทางการแข่งขันขององค์กร" Mohamad et al. [8] ได้ศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์กลยุทธ์การประมูล, ความสัมพันธ์ของประสิทธิภาพโครงการและประสิทธิภาพองค์กรในการก่อสร้าง โดยในส่วนของผลสัมฤทธิ์ขององค์กรสามารถบ่งชี้ได้ด้วยปัจจัยเหล่านี้ ได้แก่ "การเงิน" "กระบวนการทำงานภายในองค์กร" "การเรียนรู้และการเติบโต" "ความพึงพอใจของลูกค้า" และ "สิ่งแวดล้อม"

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นพบว่า มีนักวิจัยหลายท่านที่ทำการศึกษาค้นคว้าที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมา แต่ยังไม่พบงานวิจัยใดที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อหาปัจจัยดังกล่าว

2. ระเบียบวิธีการศึกษาวิจัย

การดำเนินการวิจัยนี้เลือกใช้การวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยการจัดทำแบบสอบถามกับบุคคลที่มีประสบการณ์หรือมีส่วนเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบหรือปัจจัยที่บ่งชี้ถึงสมรรถนะของผู้รับเหมา เพื่อสำรวจระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและระดับความมีอิทธิพลที่มีผลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรโดยแบ่งระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันแบ่งออกเป็น 5 ระดับ คือ 1 ถึง 5 (ระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันนั้นต่ำมากหรือไม่มีผลสำคัญเลย 5: ระดับความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันนั้นสูงมาก) โดยมีขั้นตอนการพัฒนาโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันดังนี้

- ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ทั้งจากในประเทศไทยและต่างประเทศตาม [1-8]
- วางกรอบแนวความคิดของโครงสร้างปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร
- สร้างแบบสอบถามตามกรอบแนวความคิด
- ทดสอบ ความถูกต้องเชิงเนื้อหา (Content Validity) ของแบบสอบถามกับผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่านที่มีประสบการณ์ไม่น้อยกว่า 10 ปี เพื่อให้แบบสอบถามมีเนื้อหาถูกต้อง ครบคลุม ตรงประเด็นมากขึ้น
- ทดสอบความถูกต้องเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยวิธีการหาค่าสหสัมพันธ์ ของสเปียร์แมน (Spearman's Rank Correlation Coefficient) ซึ่งผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรทั้งหมดมีความสัมพันธ์กัน แสดงว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันทุกปัจจัยมีความถูกต้องเชิงโครงสร้าง [9]
- ทดสอบความเชื่อถือได้ของสเกล (Reliability) โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's Alpha ซึ่งปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน เท่ากับ 0.974 และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร เท่ากับ 0.934 ซึ่งทั้งสองส่วนมีค่ามากกว่า 0.70 แสดงว่าปัจจัยที่สร้างขึ้นมีความน่าเชื่อถือได้ของสเกล [10]
- การรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม

ทำการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 150 ชุด ได้รับการตอบกลับ 112 ชุด คิดเป็น 74.67% ซึ่งถือว่าดีมาก [11]

- การวิเคราะห์ข้อมูลที่สำรวจได้จากกลุ่มตัวอย่างมีดังนี้
 - (1) ทดสอบโครงสร้างปัจจัยโดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) ด้วยการวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและกลุ่มปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรที่ละกลุ่มตามกรอบแนวความคิด หลังจากนั้นวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งและอันดับสอง (1st and 2nd Order CFA) โดยโปรแกรม Amos
 - (2) ทหาระดับความมีอิทธิพลของโครงสร้างปัจจัยปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรโดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equations Modeling, SEM) ด้วยโปรแกรม Amos และหาน้ำหนักความสำคัญจากค่าน้ำหนักถดถอย (Regression Weight)

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การทดสอบโครงสร้างปัจจัย

การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน ซึ่งวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม Amos เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวความคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่าโครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต คือ [12] (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$ (2) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, GFI ยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี [13] (3) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$ และ (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, $RMSEA < 0.08$ ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

- การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย ผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.962$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.828$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.906$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้สามารถบ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ผลการวิเคราะห์ดังแสดงในรูปที่ 1 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.986$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.791$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.907$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3.1.2 ผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

- การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ดังแสดงในรูปที่ 2 ซึ่งพบว่าค่า $p = 0.500$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.693$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.996$ ซึ่งมากกว่า 0.90, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้บ่งชี้ถึงผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

3.2 ทหาระดับความมีอิทธิพล

การทหาระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรโดยวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling, SEM) ด้วยโปรแกรม Amos ดังแสดงในรูปที่ 3 จากการวิเคราะห์ พบว่าค่า $p = 0.993$ ซึ่งมากกว่า 0.05, $CMIN/DF = 0.808$ ซึ่งน้อยกว่า 3, $GFI = 0.895$ ยิ่งมีค่าเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี, $RMSEA = 0.000$ ซึ่งน้อยกว่า 0.08 ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมด หมายความว่าแบบจำลองสมการโครงสร้างของปัจจัยนี้สอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกตและพบว่าปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร เท่ากับ 0.84 ซึ่งเป็นค่าค่อนข้างสูง

จากการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างข้างต้นสามารถหาค่าน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย ดังตารางที่ 1 และ 2

ตารางที่ 1 น้ำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กร

ปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	น้ำหนักถดถอย	น้ำหนักความสำคัญ
ทรัพยากรมนุษย์	0.91	18.30%
การจัดการทรัพยากรมนุษย์	0.82	25.39%
ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์	0.81	25.08%
การสร้างแรงจูงใจ	0.78	24.15%
ระเบียบวินัยและวัฒนธรรมในการทำงาน	0.82	25.39%
การบริหารองค์กร	0.91	18.22%
การจัดการเชิงกลยุทธ์	0.80	23.19%
การบริหารสัญญาก่อสร้าง	0.73	21.16%
การจัดการและการดำเนินการ	0.84	24.35%
การจัดการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง	0.62	17.97%
การจัดการความสัมพันธ์	0.46	13.33%
องค์กร	0.86	17.14%
การจัดองค์กรเพื่อการก่อสร้าง	0.66	17.60%
ความน่าเชื่อถือขององค์กร	0.78	20.80%
ประสบการณ์ขององค์กรในงานก่อสร้าง	0.85	22.67%
ความสามารถขององค์กร	0.73	19.47%
ลักษณะการทำงานขององค์กร	0.73	19.47%

ตารางที่ 1 นำหนักความสำคัญของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับองค์กร (ต่อ)

ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร	น้ำหนักถดถอย	น้ำหนักความสำคัญ
การตลาดในงานก่อสร้าง	0.81	16.26%
ความสามารถทางการตลาดก่อสร้าง	0.91	35.69%
ความสามารถในการประมูลงานก่อสร้าง	0.86	33.73%
การมีระบบฐานข้อมูลทางการตลาดก่อสร้าง	0.78	30.59%
เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร	0.76	15.28%
แผนการพัฒนาด้านเทคโนโลยี	0.86	34.40%
ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม	0.88	35.20%
เทคโนโลยีสารสนเทศ	0.76	30.40%
ความเข้มแข็งทางการเงิน	0.74	14.80%
แหล่งที่มาของเงินทุน	0.73	18.53%
สถานะทางการเงินขององค์กร	0.85	21.57%
สภาพคล่องทางการเงิน	0.80	20.30%
เสถียรภาพทางการเงิน	0.80	20.30%
ระดับความน่าเชื่อถือทางการเงินที่ถูกรองรับจากสถาบันการเงิน	0.76	19.29%
รวม	4.99	100.00%

ตารางที่ 2 นำหนักความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร

ปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร	น้ำหนักถดถอย	น้ำหนักความสำคัญ
การเรียนรู้และการเติบโต	0.88	18.82%
กระบวนการภายใน	0.81	17.36%
ความพึงพอใจของลูกค้า	0.78	16.78%
สิ่งแวดล้อม	0.78	16.66%
ความพึงพอใจต่อสาธารณะ	0.72	15.48%
การเงิน	0.69	14.90%
รวม	4.66	100.00%

4. บทสรุป

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร ซึ่งโครงสร้างของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาที่วิเคราะห์โดยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองสามารถแบ่งปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบเป็น 6 กลุ่ม พร้อมน้ำหนักความสำคัญ ดังนี้ “ทรัพยากรมนุษย์” (18.30%), “การบริหารองค์กร” (18.22%), “องค์กร” (17.14%), “การตลาดในงานก่อสร้าง” (16.26%), “เทคโนโลยีและนวัตกรรมขององค์กร” (15.28%), “ความเข้มแข็งทางการเงิน” (14.80%) จากผล

การวิเคราะห์ข้างต้นพบว่าความสำคัญของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรอันดับหนึ่ง คือ “ทรัพยากรมนุษย์” เนื่องจากมนุษย์คือบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ที่จะดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งนอกจากความรู้ความสามารถของทรัพยากรมนุษย์แล้ว ยังรวมถึงการสร้างแรงจูงใจ การปลูกฝังระเบียบวินัยที่ดี และการจัดการบุคคลากรให้เหมาะสมกับหน้าที่ที่จะทำให้เพิ่มประสิทธิภาพของทรัพยากรมนุษย์มากยิ่งขึ้น ส่วนโครงสร้างปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรสามารถแบ่งปัจจัยเป็น 6 กลุ่ม พร้อมน้ำหนักความสำคัญ ดังนี้ “การเรียนรู้และการเติบโต” (18.82%) “กระบวนการภายใน” (17.36%) “ความพึงพอใจของลูกค้า” (16.78%) “สิ่งแวดล้อม” (16.66%) “ความพึงพอใจของสาธารณะ” (15.48%) และ “การเงิน” (14.90%) โดยจากผลวิเคราะห์จะเห็นว่า “การเรียนรู้และการเติบโต” เป็นปัจจัยอันดับหนึ่ง เนื่องจากต้องจำเป็นต้องเรียนรู้และปรับตัวให้เข้ากับตลาดเพื่อความอยู่รอดต่อตัวองค์กรทั้งยังสามารถเรียนรู้เพื่อสร้างรายได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่งให้กับองค์กรและสามารถเติบโตในตลาดอุตสาหกรรมได้อย่างมั่นคง

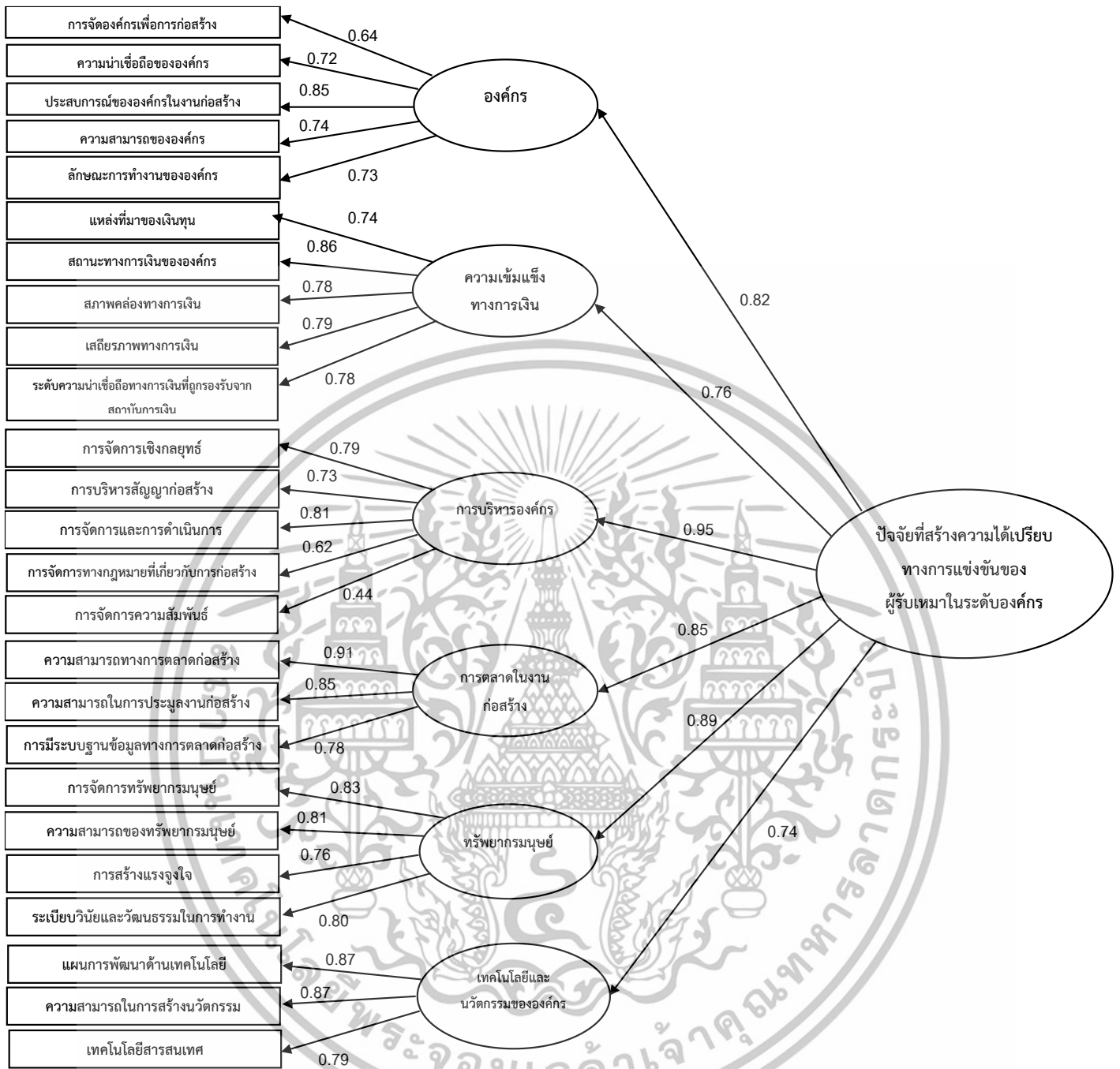
นอกจากนี้ผลการหาค่าระดับความมีอิทธิพลของปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร โดยการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้าง (SEM) ได้ค่าระดับความมีอิทธิพลเท่ากับ 0.84 แสดงว่าโครงสร้างปัจจัยที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กรนี้มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กรในระดับที่สูง นอกจากนี้ค่า R^2 ของแบบจำลองสมการโครงสร้างมีค่าเท่ากับ 0.712 หมายความว่าผลลัพธ์ที่ได้จะมีความถูกต้องแม่นยำอยู่ที่ 71.2% ซึ่งโครงสร้างปัจจัยนี้จะช่วยเป็นแนวทางให้กับองค์กรผู้รับเหมาในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อมุ่งทรัพยากรสำหรับสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- [1] 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.
- [2] 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, pp.972-982.
- [3] Tan, Y., Shen, L., Michael, C.H. Yam. and Ann, A.C. Lo. (2007). Contractor key competitiveness Indicators (KCIs): a Hong Kong Study. *Journal of Surveying and Built Environment Vol 18 (2)*, pp.33-46.
- [4] Prayulawong, P. and Pongpeng, J. (2012). Contractor competitive advantage and factors affecting percent bid mark-up. *The 21st National Convention on Civil Engineering.* Songkhla Thailand, 28-30 June 2016, pp.917-925.
- [5] Fajar, S.H. (2017). “Strategy for small-medium scale contractor performance improvement in ASEAN competitive

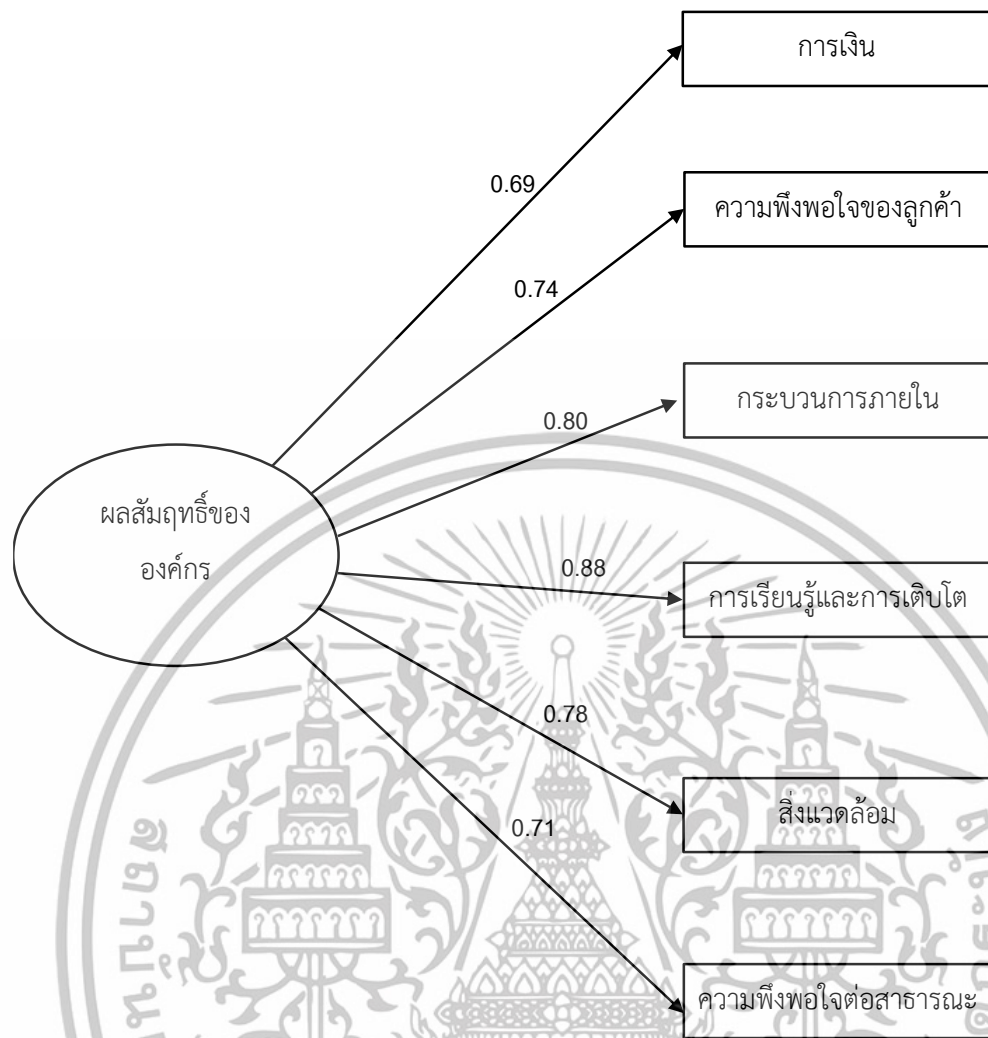
market." *Journal of Procedia Engineering* 171(2017), pp.387-395.

- [6] Hany Abd Elshakour M. Ali., Ibrahim A. Al-Sulaihi. And Khalid S. Al-Gahtani. (2013). Indicators for measuring performance of building construction companies in Kingdom of Saudi Arabia. *Journal of King Saud University – Engineering Sciences*, 25, pp.125-134.
- [7] Julison B., Wardani, S.P.R. and Wibowo, M.A. (2017). Innovation performance of large contractor in Indonesia: influencing factors and impact on firm's performance. *Journal of Procedia Engineering* 171(2017), pp.370-378.
- [8] Wibowo, M.A., Astana, N.Y. and Rusdi, H.A. An analysis of bidding strategy, project performance and company performance relationship in construction. *Journal of Procedia Engineering* 125(2015). pp.95-102.
- [9] สุชาติ ประสิทธิ์รัฐสินธ์ (2546). *ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์*. สำนักพิมพ์เพื่อองฟ้าพรินติ้ง.
- [10] กัลยาพานิชย์บัญชา (2551). *การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล*. สำนักพิมพ์ธรรมสาร.
- [11] Babbie E (1989). *The Practice of Social Reswarch*, 5th edn., Wadsworth Publishing, Belmont, CA.
- [12] ธาณินทร์ ศิลป์จารุ (2555). *การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS และ AMOS*. สำนักพิมพ์เอส. อาร์. พรินติ้ง แมสโปรดักส์.
- [13] กริช แรงสูงเนิน (2554). *การวิเคราะห์ปัจจัยด้วย SPSS และ Amos*. กรุงเทพฯ, ซีเอ็ดดูเคชั่น.



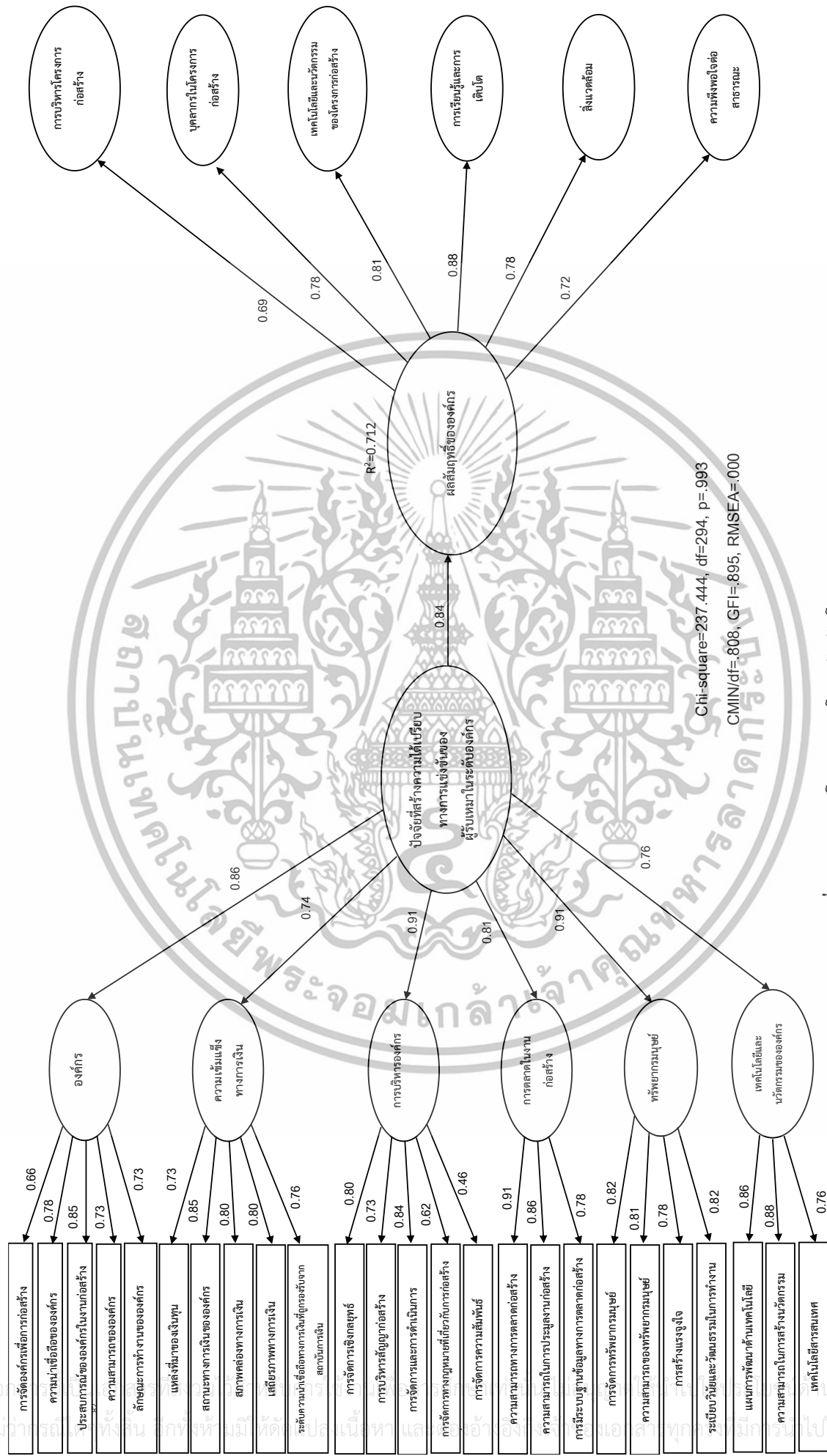
Chi-square=155.903, df=197, p=.986,
CMIN/df=.791, GFI=.907, RMSEA=.000

รูปที่ 1 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้รับเหมาในระดับองค์กร



Chi-square=1.386, df=2, p=.500,
CMIN/df=.693, GFI=.996, RMSEA=.000

รูปที่ 2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) จากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ขององค์กร



รูปที่ 3 การวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างด้วยโปรแกรม Amos



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล	นายพงศ์ภรณ์ ภัทรพิทักษ์	
วัน เดือน ปีเกิด	06 กันยายน 2538 ที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	
ที่อยู่	105 หมู่ 1 ตำบลนุ อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13000	
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2551 – 2556	โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยราชภัฏ พระนครศรีอยุธยา
	พ.ศ. 2557 – 2560	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง (เกียรตินิยมอันดับสอง)
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2561-ปัจจุบัน	บริษัท ซินเท็ค คอนสตรัคชั่น จำกัด(มหาชน)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้