

# ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการ แข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ กรณีศึกษา ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี

Factors Affecting the Survival and Competitiveness of New Contractors :  
A Case Study of Contractors Located in the Area of Nakhon Udon Thani Municipality

## วัชรพงศ์ ดีวงษ์

อาจารย์ สาขาวิชาโยธาสถาปัตยกรรม คณะเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี  
อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41000

## Watcharapong Deewong

Lecturer, Civil Architecture Program, Faculty of Technology,  
Udon Thani Rajabhat University, Udon Thani, 41000

Email: dwatchr@udru.ac.th

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ในพื้นที่เขตเทศบาลนครอุดรธานี เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interviews) จากกลุ่มตัวอย่างบุคลากรระดับผู้บริหารของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจำนวน 11 คน ซึ่งคัดเลือกด้วยวิธีเจาะจง (Purposive Sampling) ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) ร่วมกับดัชนีความสำคัญสัมพันธ์ (Relative Important Index; RII) ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง จัดตั้งใหม่มากที่สุดตามทัศนคติของกลุ่มตัวอย่างมี 6 ปัจจัย (RII = ร้อยละ 90.91) ได้แก่ (1) ความสามารถในการทำงานร่วมกันเป็นทีม (2) ความสามารถในการเสนอราคาการก่อสร้างที่เป็นธรรม เหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ (3) ความสามารถของผู้บริหารโครงการ (4) ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วง และผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์ (5) ความสามารถในการบริหารกระแสเงินสดโครงการ และ (6) ชื่อเสียงและประวัติผลงานของโครงการที่ผ่านมา

**คำสำคัญ:** ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่, ความอยู่รอดทางธุรกิจ, ความสามารถทางการแข่งขัน,  
ดัชนีความสำคัญสัมพันธ์

## Abstract

This research was aimed to study the factors affecting the survival and competitiveness of the new contractors located in the area of Nakhon Udon Thani Municipality. Structured Interviews were conducted with 11 respondents in charge of management level in the construction firms, selected based on a purposive sampling method. The data was analyzed by descriptive statistics, i.e., Percentage and

The findings revealed that, based on the viewpoints of respondents, there were 6 critical factors affecting the survival and competitiveness of the new contractors (RII = 90.91%) , i.e., (1) ability to work together as teams, (2) fair and reasonable pricing for the conditions of each project, (3) ability of project manager, (4) timely payment to subcontractors/suppliers, (5) ability to manage cash flow of every projects on hand, and (6) reputation and track record over previous projects.

**Key words:** New Contractor, Business Survival, Competitiveness, Relative Important Index

**Received:** March 27, 2020; **Revised:** April 8, 2020; **Accepted:** April 13, 2020

## 1. บทนำ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาประเทศและระบบเศรษฐกิจมาช้านาน โดยในแต่ละปีจะมีผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่ก็มีผู้ประกอบการรายเดิมที่เลิกกิจการเป็นจำนวนมากด้วยเช่นกัน ซึ่งจากข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (2561) พบว่า ธุรกิจที่มีจำนวนการจดทะเบียนจัดตั้งใหม่สูงสุด 3 อันดับแรกในเดือนมกราคม ปี 2561 ได้แก่ (1) ธุรกิจก่อสร้างอาคารทั่วไป มีจำนวน 626 ราย คิดเป็นร้อยละ 9 ของธุรกิจที่จัดตั้งใหม่ทั้งหมด (2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีจำนวน 413 ราย คิดเป็นร้อยละ 6 และ (3) ภัตตาคารร้านอาหาร มีจำนวน 197 รายคิดเป็นร้อยละ 3 และในช่วงเวลาเดียวกัน พบว่า ธุรกิจที่มีจำนวนการจดทะเบียนเลิกกิจการสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ (1) ธุรกิจก่อสร้างอาคารทั่วไป มีจำนวน 157 ราย คิดเป็นร้อยละ 12 ของธุรกิจที่เลิกประกอบกิจการทั้งหมด (2) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีจำนวน 91 ราย คิดเป็นร้อยละ 7 และ (3) ธุรกิจค้าปลีก มีจำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 3

ข้อมูลทางสถิติดังกล่าวเป็นตัวบ่งชี้เบื้องต้นที่แสดงว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งขึ้นไม่ยาก แต่การจะประกอบธุรกิจให้อยู่รอดและแข่งขันได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ทั้งนี้เนื่องจากมีปัจจัยหลายอย่างส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงินทุน การบริหารจัดการ ทีมงาน และบุคลากร รวมไปถึงปัจจัยภายนอกอื่น ๆ เช่น สภาพเศรษฐกิจ การเมือง และเทคโนโลยี เป็นต้น

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเกิดความสนใจที่จะรวบรวมและจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอด และความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ โดยเลือกผู้ประกอบการที่มีสถานประกอบการตั้งอยู่ในพื้นที่เขตเทศบาลนครอุดรธานีเป็นกรณีศึกษา ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ในการกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจ กำหนดยุทธศาสตร์ให้สามารถอยู่รอด และแข่งขันได้ต่อไป

## 2. การทบทวนวรรณกรรมและกรอบแนวคิดของการวิจัย

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิดจากทฤษฎีและงานวิจัยในอดีตเพื่อทบทวนความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดทางธุรกิจ (Business Survival) ความสำเร็จธุรกิจ (Business Success) ความล้มเหลว (Business Failure) และ ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) ของผู้ประกอบการทั้งที่เป็นงานศึกษาของอุตสาหกรรมทั่วไป และของอุตสาหกรรมก่อสร้างโดยเฉพาะ จากนั้น ผู้วิจัยได้ประยุกต์แนวคิดของ Wethyavivorn, Charoenngam, and Teerajetgul (2009) ซึ่งมีการจำแนกทรัพยากรและความสามารถก่อให้เกิดความสามารถทางการแข่งขันที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างเป็น 6 กลุ่ม มากำหนดเป็นกรอบแนวคิดกรอบความของการวิจัย ดังแสดงในภาพที่ 1

### 2.1. กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการตลาด (Marketing Capability)

ความสามารถด้านการตลาด จะเกี่ยวข้องกับกระบวนการเสนอและการเสนอสินค้าหรือบริการ ให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภค (พีรญา กัณชบุตร, 2559) ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรม

(Wethyavivorn, Charoenngam, & Teerajetgul, 2009; Arslan & Kivrak, 2009; Orozco, Serpell, & Monlenaar, 2011; Lu, Shen, & Yam, 2008) ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยความสามารถด้านการตลาดเป็น 11 ปัจจัย ได้แก่ (1) ชื่อเสียง และประวัติผลงานของโครงการที่ผ่านมา (2) ความสามารถในการเสนอราคา (3) ความสามารถในการยื่นเสนองานหรือจัดทำเอกสารประมูล (4) การใส่ใจติดตามดูแลผลงานของลูกค้ารายเก่า (5) การมีเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาด้วยกัน (6) ความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่รัฐบางหน่วยงาน (7) การมีเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นผู้ออกแบบหรือบริษัทที่ปรึกษา (8) การเป็นสมาชิกหรือมีส่วนร่วมในกิจกรรมศิษย์เก่าสถาบันชมรมหรือสมาคมต่าง ๆ (9) การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต (10) การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์บริษัทผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ และ (11) การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุโทรทัศน์



ภาพที่ 1 กรอบความคิดของปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่

ที่มา: ปรับปรุงจาก Wethyavivorn, Charoenngam, and Teerajetgul, 2009

## 2.2 กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement Capability)

จากการทบทวนวรรณกรรม (ธนายุทธ ไชยธงรัตน์ และณรงค์ เหลืองบุตรนาค, 2562; Wethyavivorn, Charoenngam, & Teerajetgul, 2009; Lu, Shen, & Yam, 2008) ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้างเป็น 4 ปัจจัย ได้แก่ (1) ความสามารถในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ การก่อสร้างที่เหมาะสมตามแผนงานหรือความต้องการ (2) ความสามารถในการจัดหาเครื่องมือเครื่องจักรที่เหมาะสม เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงาน (3) ความสามารถในการจัดหาแรงงานก่อสร้างที่มีทักษะฝีมือเหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ และ (4) ความสามารถในการจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสนับสนุนการปฏิบัติงาน

### 2.3. กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ (Construction and Project Management Capability)

จากการทบทวนวรรณกรรม (Wethyavivorn, Charoenngam, & Teerajetgul, 2009; Arslan & Kivrak, 2009; Orozco, Serpell, & Montenaar, 2011; Lu, Shen, & Yam, 2008; Mahmood, Shahrukh, & Sajid, 2012) ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการเป็น 4 ปัจจัย ได้แก่ (1) ความสามารถในการทำงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา (2) ความสามารถในการควบคุมคุณภาพงาน (3) ความสามารถในการบริหารกระแสสดโครงการ (4) ความเหมาะสมของระบบการวางแผน การติดตาม และการควบคุมการปฏิบัติงานโครงการ (5) ความสามารถของผู้บริหารโครงการ (6) การมีบุคลากรระดับโพรมานหรือช่างเทคนิคมีความรู้ความสามารถ (7) ความสามารถในการทำงานร่วมกันเป็นทีม (8) การมีแรงงานก่อสร้างประจำบริษัทที่มีทักษะฝีมือ และ (9) การมีเครื่องมือเครื่องจักรของบริษัทในจำนวนที่เหมาะสมเพียงพอ

### 2.4. กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการเงิน (Financial Capability)

จากการทบทวนวรรณกรรม (Wethyavivorn, Charoenngam, & Teerajetgul, 2009; Arslan & Kivrak, 2009; Orozco, Serpell, & Montenaar, 2011; Mahmood, Shahrukh, & Sajid, 2012) ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยความสามารถด้านการเงินเป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ (1) ความสามารถในการหาแหล่งเงินทุน (2) การมีเงินสำรองไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉิน/ จำเป็น (3) การมีเครดิตที่ดีกับธนาคารหรือสถาบันทางการเงิน เช่น มีประวัติการชำระหนี้ที่มีดี (4) ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วงและผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์ และ (5) การมีหนี้สินและสินทรัพย์ในสัดส่วนที่เหมาะสม

### 2.5. กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ (Business Management Capability)

จากการทบทวนวรรณกรรม (Wethyavivorn, Charoenngam, & Teerajetgul, 2009; Orozco, Serpell, & Montenaar, 2011; Mahmood, Shahrukh, & Sajid, 2012) ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยความสามารถด้านการบริหารธุรกิจเป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ (1) การจัดสรรเงินเดือน และสวัสดิการที่เหมาะสมเป็นธรรมแก่พนักงานบริษัท (2) การสนับสนุนการมีส่วนร่วมของพนักงานบริษัท (3) การมีวิสัยทัศน์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทที่ชัดเจน (4) ความสามารถในการปรับปรุงกลยุทธ์/ วิธีการดำเนินงานของบริษัทให้สอดคล้องสถานการณ์ และ (5) การประเมินสถานการณ์ และผลการดำเนินงานของบริษัทเป็นระยะ ๆ

### 2.6. กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการเรียนรู้และนวัตกรรม (Learning and Innovation Capability)

จากการทบทวนวรรณกรรม (Wethyavivorn, Charoenngam, & Teerajetgul, 2009; Orozco, Serpell, & Montenaar, 2011; Mahmood, Shahrukh, & Sajid, 2012) ผู้วิจัยได้สรุปปัจจัยความสามารถด้านการเรียนรู้และนวัตกรรมเป็น 5 ปัจจัย ได้แก่ (1) การมีมาตรฐานหรือแนวทางการปฏิบัติงานภายในบริษัท (2) การมีระบบการถ่ายทอดความรู้ หรือ การสอนงานภายในบริษัท (3) การคิดค้น/แสวงหาเทคนิควิธีการก่อสร้างใหม่ๆ ที่เหมาะสมสำหรับบริษัท (4) การนำเทคนิคการก่อสร้างที่องค์กรอื่นใช้ได้ดี มาประยุกต์ใช้ในบริษัท และ (5) การสนับสนุนพนักงานให้เข้าอบรมสัมมนาเพื่อเพิ่มความรู้

## 3. วิธีการศึกษา

### 3.1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรของการศึกษาในครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีสถานประกอบการตั้งอยู่ในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ซึ่งผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีเจาะจง (Purposive sampling) จากเกณฑ์ตำแหน่งงานคือ ต้องเป็นเจ้าของกิจการ หรือบุคลากรในระดับบริหาร เช่น ผู้จัดการแผนก หรือผู้จัดการโครงการ ประกอบกับความเต็มใจในการให้ข้อมูล โดยกลุ่มตัวอย่างผู้ให้ข้อมูลมีจำนวนทั้งสิ้น 11 คน

### 3.2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เป็นการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interviews) โดยชุดคำถามแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ (1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลและสถานประกอบการ ซึ่งคำถามส่วนใหญ่จะเป็นคำถามปลายเปิด เช่น ตำแหน่งงานของให้ข้อมูล และลักษณะงานที่ให้บริการของสถานประกอบการ และ (2) ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ ประกอบด้วยคำถามปลายปิด แบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Likert Scale) จำนวน 39 ข้อ เพื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยตามมุมมองของผู้ให้ข้อมูล

### 3.3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูล ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเป็นรายบุคคลด้วยตนเอง โดยผู้วิจัยจะแนะนำตัวเอง อธิบายวัตถุประสงค์ของการวิจัย พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลและสถานประกอบการ หลังจากนั้นจึงสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง จัดตั้งใหม่ตามรายการข้อคำถามจนครบทั้ง 39 ข้อ โดยระหว่างการสอบถามมีการให้คำอธิบายเพิ่มเติมแก่ผู้ให้ข้อมูลบางรายที่มีข้อสงสัยเกี่ยวกับปัจจัยหรือข้อคำถาม ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ให้ข้อมูลจะตอบคำถามได้อย่างถูกต้องตรงตามความเป็นจริงในสถานประกอบการของตนเอง

### 3.4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับข้อคำถามส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลและสถานประกอบการ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าร้อยละ (Percentage) และ ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนข้อคำถามส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการคำนวณค่าดัชนีความสำคัญสัมพันธ์ (Relative Important Index: RII) ซึ่งมีสูตรการคำนวณดังแสดงในสมการที่ 1 (Somiah, Osei-Poku, & Aidoo, 2015)

$$RII = \frac{\sum_{i=1}^5 W_i \cdot X_i}{A \cdot N} \cdot 100 \quad (1)$$

เมื่อ	$W_i$	=	เกณฑ์วัดระดับความสำคัญ มีค่าตั้งแต่ 1-5
	$X_i$	=	จำนวนผู้ให้ข้อมูลที่เลือกตอบในแต่ละเกณฑ์
	$A$	=	เกณฑ์วัดระดับความสำคัญที่มีค่าสูงสุด คือ 5
	$N$	=	จำนวนผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด

## 4. ผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูล และสถานประกอบการ พบว่า ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นผู้จัดการ หรือเจ้าของกิจการ (ร้อยละ 63.6) และเป็นเพศหญิง (ร้อยละ 72.7) ทั้งนี้เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของธุรกิจคู่สามีภรรยา ที่ดูแลกิจการร่วมกัน โดยสามีมักมีหน้าที่ดูแลด้านการก่อสร้าง และการบริหารโครงการ จึงไม่ค่อยอยู่ประจำสถานประกอบการ ส่วนภรรยามักดูแลงานที่ต้องอยู่ประจำสำนักงานสถานประกอบการ เช่น การจัดซื้อจัดจ้าง การเงิน และการตลาด เป็นต้น ดังนั้น เมื่อผู้วิจัยลงพื้นที่ไปสัมภาษณ์ที่สถานประกอบการจึงพบผู้ให้ข้อมูลเพศหญิงเป็นส่วนใหญ่ อายุเฉลี่ยของผู้ให้ข้อมูลเท่ากับ 35.7 ปี โดยมีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจก่อสร้างเฉลี่ยเท่ากับ 9.1 ปี และมีระดับการศึกษาสูงสุดที่ระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 72.7) สำหรับข้อมูลสถานประกอบการนั้น พบว่า ส่วนใหญ่เป็นสถานประกอบการประเภทบริษัทจำกัด (ร้อยละ 54.5) มีทุนจดทะเบียนของธุรกิจเฉลี่ยเท่ากับ 1.5 ล้านบาท และมีอายุการจัดตั้งธุรกิจเฉลี่ยเท่ากับ 5.9 ปี

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอด และความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ในทัศนะของผู้ให้ข้อมูลทั้ง 11 คน โดยการคำนวณค่าดัชนีความสำคัญสัมพัทธ์ (Relative Importance Index: RII) สามารถเรียงอันดับจากค่า RII สูงสุดไปหาต่ำสุดและจัดอันดับความสำคัญของปัจจัยได้ ดังแสดงในตารางที่ 1

**ตารางที่ 1** ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการ จัดตั้งใหม่ เรียงอันดับตามค่า RII จากมากไปหาน้อย

	รายการปัจจัย	RII	อันดับ (Rank)	กลุ่มปัจจัย
1	ความสามารถในการทำงานร่วมกันเป็นทีม	90.91%	1	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
2	ความสามารถในการเสนอราคาการก่อสร้างที่เป็นธรรม เหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ	90.91%	1	ความสามารถด้านการตลาด
3	ความสามารถของผู้บริหารโครงการ	90.91%	1	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
4	ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วงและผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์	90.91%	1	ความสามารถด้านการเงิน
5	ความสามารถในการบริหารกระแสสดโครงการ	90.91%	1	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
6	ชื่อเสียงและประวัติผลงานของโครงการที่ผ่านมา	90.91%	1	ความสามารถด้านการตลาด
7	ความสามารถในการควบคุมคุณภาพงาน	89.09%	7	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
8	ความเหมาะสมของระบบการวางแผน การติดตาม และการควบคุมการปฏิบัติงานโครงการ	89.09%	7	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
9	ความสามารถในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การก่อสร้างที่เหมาะสมตามแผนงานหรือความต้องการ	89.09%	7	ความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้าง
10	ความสามารถในจัดหาแรงงานก่อสร้างที่มีทักษะฝีมือเหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ	89.09%	7	ความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้าง
11	ความสามารถในการยื่นเสนองานหรือจัดทำเอกสารการประมูล	89.09%	7	ความสามารถด้านการตลาด

ตารางที่ 1 (ต่อ)

	รายการปัจจัย	RII	อันดับ (Rank)	กลุ่มปัจจัย
12	การจัดสรรเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมเป็นธรรมแก่พนักงานบริษัท	89.09%	7	ความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ
13	การสนับสนุนการมีส่วนร่วมของพนักงานบริษัท	89.09%	7	ความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ
14	การมีวิสัยทัศน์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทที่ชัดเจน	89.09%	7	ความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ
15	การใส่ใจติดตามดูแลผลงานของลูกค้ารายเก่า	89.09%	7	ความสามารถด้านการตลาด
16	ความสามารถในการทำงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา	87.27%	16	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
17	การมีมาตรฐานหรือแนวทางการปฏิบัติงานภายในบริษัท	87.27%	16	ความสามารถด้านการเรียนรู้และนวัตกรรม
18	ความสามารถในการจัดหาเครื่องมือเครื่องจักรที่เหมาะสมมาสนับสนุนการปฏิบัติงาน	87.27%	16	ความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้าง
19	ความสามารถในจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีคุณสมบัติเหมาะสมมาสนับสนุนการปฏิบัติงาน	87.27%	16	ความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้าง
20	การมีเครดิตที่ดีกับธนาคารหรือสถาบันทางการเงิน (เช่น มีประวัติการชำระหนี้ที่มีดี)	87.27%	16	ความสามารถด้านการเงิน
21	ความสามารถในการปรับปรุงกลยุทธ์/วิธีการดำเนินงานของบริษัทให้สอดคล้องสถานการณ์	87.27%	16	ความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ
22	การมีแรงงานก่อสร้างประจำบริษัทที่มีทักษะฝีมือ	85.45%	22	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ
23	การมีระบบการถ่ายทอดความรู้ หรือ การสอนงานภายในบริษัท	83.64%	23	ความสามารถด้านการเรียนรู้และนวัตกรรม
24	การมีเครื่องมือเครื่องจักรของบริษัทในจำนวนที่เหมาะสมเพียงพอ	83.64%	23	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ

ตารางที่ 1 (ต่อ)

	รายการปัจจัย	RII	อันดับ (Rank)	กลุ่มปัจจัย
25	การมีเงินสำรองไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉิน/จำเป็น	83.64%	23	ความสามารถด้านการเงิน
26	การมีบุคลากรระดับโพรแมนหรือช่างเทคนิค มีความรู้ความสามารถ	83.64%	23	ความสามารถด้านการก่อสร้างและ การบริหารโครงการ
27	การมีเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาด้วย กัน	82.00%	27	ความสามารถด้านการตลาด
28	การคิดค้น/แสวงหาเทคนิควิธีการก่อสร้าง ใหม่ ๆ ที่เหมาะสมสำหรับบริษัท	81.82%	28	ความสามารถด้านการเรียนรู้และ นวัตกรรม
29	ความสามารถในหาแหล่งเงินทุน	81.82%	28	ความสามารถด้านการเงิน
30	การนำเทคนิคการก่อสร้างที่องค์กรอื่นใช้ได้ ผลดี มาประยุกต์ใช้ในบริษัท	80.00%	30	ความสามารถด้านการเรียนรู้และ นวัตกรรม
31	การประเมินสถานการณ์และผลการดำเนินงาน ของบริษัทเป็นระยะ ๆ	78.18%	31	ความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ
32	การมีหนี้สินและสินทรัพย์ในสัดส่วนที่เหมาะสม	78.00%	32	ความสามารถด้านการเงิน
33	การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ อินเทอร์เน็ต	78.00%	32	ความสามารถด้านการตลาด
34	การสนับสนุนพนักงานให้เข้าอบรมสัมมนา เพื่อเพิ่มความรู้	76.00%	34	ความสามารถด้านการเรียนรู้และ นวัตกรรม
35	ความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่รัฐบางหน่วย งาน	75.56%	35	ความสามารถด้านการตลาด
36	การมีเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นผู้ออกแบบหรือ บริษัทที่ปรึกษา	67.27%	36	ความสามารถด้านการตลาด
37	การเป็นสมาชิกหรือมีส่วนร่วมในกิจกรรม ศิษย์เก่าสถาบันชมรมหรือสมาคมต่าง ๆ	66.00%	37	ความสามารถด้านการตลาด
38	การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์บริษัทผ่านสื่อสิ่ง พิมพ์	66.00%	37	ความสามารถด้านการตลาด
39	การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์บริษัทผ่านสื่อวิทยุ โทรทัศน์	57.78%	39	ความสามารถด้านการตลาด

เมื่อพิจารณาเฉพาะปัจจัยที่มีอันดับความสำคัญสูงสุด 15 อันดับแรกจะพบว่า ปัจจัยอันดับที่ 1-6 มีค่า RII เท่ากับ 90.91% และ ปัจจัยอันดับที่ 7-15 มีค่า RII เท่ากับ 89.09% ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีอันดับความสำคัญสูงสุด 15 อันดับแรก ได้แก่ (1) ความสามารถในการทำงานร่วมกันเป็นทีม (2) ความสามารถในการเสนอราคาการก่อสร้างที่เป็นธรรม เหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ (3) ความสามารถของผู้บริหารโครงการ (4) ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วงและผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์ (5) ความสามารถในการบริหารกระแสสดโครงการ (6) ชื่อเสียงและประวัติผลงานของโครงการที่ผ่านมา (7) ความสามารถในการควบคุมคุณภาพงาน (8) ความเหมาะสมของระบบการวางแผน การติดตาม และการควบคุมการปฏิบัติงานโครงการ (9) ความสามารถในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การก่อสร้างที่เหมาะสมตามแผนงานหรือความต้องการ (10) ความสามารถในการจัดหาแรงงานก่อสร้างที่มีทักษะฝีมือเหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ (11) ความสามารถในการยื่นเสนองานหรือจัดทำเอกสารการประมูล (12) การจัดสรรเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมเป็นธรรมแก่พนักงานบริษัท (13) การสนับสนุนการมีส่วนร่วมของพนักงานบริษัท (14) การมีวิสัยทัศน์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทที่ชัดเจน และ (15) การใส่ใจติดตามดูแลผลงานของลูกค้ารายเก่า

เมื่อพิจารณาปัจจัยที่ค้นพบทั้ง 15 ปัจจัยโดยละเอียดจะพบว่า เป็นปัจจัยในกลุ่มความสามารถด้านการก่อสร้างและบริหารโครงการจำนวน 5 ปัจจัย กลุ่มความสามารถด้านการตลาด จำนวน 4 ปัจจัย กลุ่มความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ จำนวน 3 ปัจจัย กลุ่มความสามารถด้านจัดซื้อจัดจ้างจำนวน 2 ปัจจัย และ กลุ่มความสามารถด้านการเงินจำนวน 1 ปัจจัย รายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 2 ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นว่า ความสามารถด้านการก่อสร้างและบริหารโครงการ ความสามารถด้านการตลาด และความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ เป็นกลุ่มปัจจัย 3 ลำดับแรกที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่

**ตารางที่ 2** ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการ จัดตั้งใหม่ จัดหมวดหมู่ปัจจัยและค่า RII

ลำดับ	กลุ่มปัจจัย	รายการปัจจัย	RII	อันดับ (Rank)
1	ความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการ	1) ความสามารถในการทำงานร่วมกันเป็นทีม	90.91%	1
		2) ความสามารถของผู้บริหารโครงการ	90.91%	1
		3) ความสามารถในการบริหารกระแสโครงการ	90.91%	1
		4) ความสามารถในการควบคุมคุณภาพงาน	89.09%	7
		5) ความเหมาะสมของระบบการวางแผน การติดตาม และการควบคุมการปฏิบัติงานโครงการ	89.09%	7
2	ความสามารถด้านการตลาด	1) ความสามารถในการเสนอราคา การก่อสร้างที่เป็นธรรม เหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ	90.91%	1
		2) ชื่อเสียงและประวัติผลงานของโครงการที่ผ่านมา	90.91%	1
		3) ความสามารถในการยื่นเสนองานหรือจัดทำเอกสารการประมูล	89.09%	7
		4) การใส่ใจติดตามดูแลผลงานของลูกค้ารายเก่า	89.09%	7
3	ความสามารถด้านการบริหารธุรกิจ	1) การจัดสรรเงินเดือนและสวัสดิการที่เหมาะสมเป็นธรรมแก่พนักงานบริษัท	89.09%	7
		2) การสนับสนุนการมีส่วนร่วมของพนักงานบริษัท	89.09%	7
		3) การมีวิสัยทัศน์และเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทที่ชัดเจน	89.09%	7

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ลำดับ	กลุ่มปัจจัย	รายการปัจจัย	RII	อันดับ (Rank)
1	ความสามารถด้านการจัดซื้อจัดจ้าง	1) ความสามารถในการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์การก่อสร้างที่เหมาะสมตามแผนงานหรือความต้องการ	89.09%	7
		2) ความสามารถในการจัดหาแรงงานก่อสร้างที่มีทักษะฝีมือเหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ	89.09%	7
5	ความสามารถด้านการเงิน	1) ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วงและผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์	90.91%	1

## 5. สรุปและอภิปรายผล

ในแต่ละปีมีผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ขึ้นเป็นจำนวนมาก และในแต่ละปีก็มีผู้ประกอบการที่เลิกกิจการเป็นจำนวนมากด้วยเช่นกัน ข้อเท็จจริงนี้จึงเป็นเครื่องบ่งชี้เบื้องต้นว่าการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้อยู่รอด และแข่งขันได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย จึงเป็นเหตุให้ผู้วิจัยทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ โดยเริ่มต้นจากกรณีศึกษาผู้ประกอบการซึ่งมีที่ตั้งสถานประกอบการในเขตเทศบาลนครอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่มากที่สุดมีจำนวน 6 ปัจจัย ได้แก่ (1) ความสามารถในการทำงานร่วมกันเป็นทีม (2) ความสามารถในการเสนอราคาการก่อสร้างที่เป็นธรรม เหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ (3) ความสามารถของผู้บริหารโครงการ (4) ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วงและผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์ (5) ความสามารถในบริหารกระแสเงินสดโครงการ และ (6) ชื่อเสียงและประวัติผลงานของโครงการที่ผ่านมา และเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับปัจจัยที่ค้นพบ 15 อันดับแรก กับตัวแปรในงานศึกษาของ Mahmood, Shahrukh, and Sajid (2012) พบว่า มีสอดคล้องกันในหลายส่วน เช่น ปัจจัย “ความสามารถในการเสนอราคาการก่อสร้างที่เป็นธรรม เหมาะสมกับเงื่อนไขโครงการ” สอดคล้องกับตัวแปรราคาค่าก่อสร้างตามสัญญา (Contract Prices) และ ปัจจัย “ความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมาช่วงและผู้ค้าวัสดุอุปกรณ์” สอดคล้องกับตัวแปรความมีชื่อเสียงในการเป็นผู้ชำระเงินที่ดี (Reputation as Pay Master)

## 6. ข้อเสนอแนะ

เนื่องจากผลการศึกษาบ่งชี้ว่า กลุ่มปัจจัยความสามารถด้านการก่อสร้างและการบริหารโครงการมีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถทางการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่มากที่สุด ดังนั้น เจ้าของกิจการหรือผู้เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการดังกล่าว จึงควรให้ความสำคัญกับการสร้างทีมงานและบุคลากรประจำโครงการ การบริหารกระแสเงินสดโครงการ ตลอดจนพัฒนากลไกและกระบวนการในการวางแผนและควบคุมการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกำหนดเวลา งบประมาณ และระดับคุณภาพงานที่โครงการกำหนด

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างของการศึกษารั้งนี้เป็นกลุ่มตัวอย่างเฉพาะที่มีจำนวนจำกัด ผลการศึกษาที่ได้จึงเป็นเพียงทัศนะของคนบางกลุ่ม ไม่อาจเป็นตัวแทนของประชากรซึ่งเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ทั้งหมดได้ ดังนั้น จึงควรมีการศึกษาเพิ่มเติมโดยการขยายขนาดกลุ่มตัวอย่างให้มากขึ้น

## 7. เอกสารอ้างอิง

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2561). *ข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจ*. [ออนไลน์]. ได้จาก: [www.kpi.msu.ac.th](http://www.kpi.msu.ac.th) [สืบค้นเมื่อ 15 มกราคม 2562].
- ธนายุทธ ไชยจงรัตน์ และณรงค์ เหลืองบุตรนาถ. (2562). โมเดลสมการโครงสร้างหลักธรรมาภิบาลในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ. *วารสารสถาปัตยกรรม การออกแบบและการก่อสร้าง*, 1(1), 47-63.
- พีรญา กัณฑบุตร. (2559). ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก : SMEs. *วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยเวสเทิร์น มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์*, 2(1), 59-76.
- Arslan, G., & Kivrak, S. (2009). Critical Factors to Company Success in the Construction Industry. *International Journal of Human & Social Sciences*, 4(8), 561-564.
- Lu, W. S., Shen, L. Y., & Yam, M. C. H. (2008). Critical Success Factors for Competitiveness of Contractors: China Study. *Journal of Construction Engineering & Management*, 134(12), 972-982.
- Mahmood, S., Shahrukh, A., & Sajid, A. (2012). Exploring the Critical Success Factors of Construction Companies of Developing Countries. *Research Journal of Social Science & Management*, 1(12), 8-16.
- Orozco, F., Serpell, A., & Monlenaar, K. (2011). Competitiveness Factors and Indexes for Construction Companies: Findings of Chile. *Revista de la construcción*, 10(1), 91-107.
- Somiah, M. K., Osei-Poku, G., & Aidoo, I. (2015) Relative Importance Analysis of Factors Influencing Unauthorized Siting of Residential Buildings in the Sekondi-Takoradi Metropolis of Ghana. *Journal of Building Construction and Planning Research*, 3, 117-126.
- Wethyavivorn, P., Charoenngam, C., & Teerajetgul, W. (2009). Strategic Assets Driving Organizational Capabilities of Thai Construction Firms. *Journal of Construction Engineering & Management*, 135(11), 1222-1231.