

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยบูรพา
ต.แสนสุข อ.เมือง จ.ชลบุรี 20131

อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ
รับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

นาริน พรหมนรินทร์

23 ม.ค. 2558

347658

งานนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

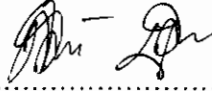
คณะการจัดการและท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยบูรพา

เมษายน 2557

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

อาจารย์ที่ปรึกษางานนิพนธ์และคณะกรรมการสอบงานนิพนธ์ ได้พิจารณางานนิพนธ์
ของ นาริน พรหมมุณีพันธ์ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม หลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ของมหาวิทยาลัย
บูรพาได้

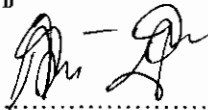
อาจารย์ที่ปรึกษางานนิพนธ์



.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ ชำรงสินถาวร)

คณะกรรมการสอบงานนิพนธ์



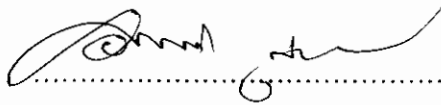
.....ประธาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ ชำรงสินถาวร)



.....กรรมการ

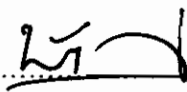
(ศาสตราจารย์ ดร.อุทิศ ศิริวรรณ)



.....กรรมการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.วุฒิชชาติ สุนทรสมัย)

คณะกรรมการจัดการและการท่องเที่ยวอนุมัติให้รับงานนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการ
ศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม ของมหาวิทยาลัยบูรพา



.....คณบดีคณะกรรมการจัดการและการท่องเที่ยว

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัชณี นนทศักดิ์)

วันที่ 9 เดือน เมษายน พ.ศ. 2557

ประกาศคุณูปการ

งานนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ ชำรงสินถาวร ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำแนวทางในการจัดทำ ทำให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ สาขาวิชาการจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม คณะการจัดการและการท่องเที่ยว ที่สอนในระดับปริญญาโททุกท่าน รวมทั้งเจ้าหน้าที่โครงการ ปริญญาโทที่ช่วยประสานงาน และอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ ให้แก่ข้าพเจ้าเสมอมา และทุกท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือในการตอบแบบสอบถามเพื่อความสมบูรณ์ของงานวิจัย นอกจากนี้ ขอขอบพระคุณผู้ที่ให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจในการจัดทำงานนิพนธ์ฉบับนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

งานนิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงด้วยดี ส่วนหนึ่งจากที่ได้รับคือกำลังใจ และความช่วยเหลือจากสมาชิกทุกคนในครอบครัว คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากการวิจัยนี้ ผู้วิจัยขอบพระคุณของบิดา มารดา รวมถึงคุณครู อาจารย์ และผู้มีพระคุณของผู้วิจัย ทุกท่าน และหวังว่างานนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาและผู้ประกอบการต่อการศึกษาและผู้ประกอบการต่อไป

นาริน พรหมนรินทร์

55921075: สาขาวิชา: การจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม; กจ.ม.

(การจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

คำสำคัญ: ปัจจัยทางธุรกิจ/ ปัญหาด้านการบริหารจัดการ/ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง/ อาคารพักอาศัยแนวราบ/ ชลบุรี

นาริน พรหมมุณี: อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (INFLUENCE OF BUSINESS FACTORS THAT AFFECT THE LEVEL OF MANAGEMENT PROBLEMS FOR CONSTRUCTION CONTRACTOR OF LOW-RISE RESIDENTIAL IN PATTAYA CITY CHONBURI) อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์: สมบัติ ช่างสินถาวร, D.B.A., 122 หน้า, ปี พ.ศ. 2557.

การวิจัยเรื่อง อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ประกอบการฯ เพื่อศึกษาถึงอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐานทั่วไป และปัจจัยธุรกิจของผู้ประกอบการฯ ที่ส่งผลกระทบต่อปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี และศึกษาระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้คือแบบสอบถาม

ผลการศึกษาวิจัย พบว่า ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน กิจการประเภทห้างหุ้นส่วนสามัญ ตั้งอยู่ที่พัทยาใต้ ทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 1 ล้านบาท ระยะเวลาในการดำเนินงาน 6-10 ปี และปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่า ไม่จำกัดวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) จำนวนพนักงานทั้งหมด 51 คนขึ้นไป ได้รับงานเฉลี่ยต่อปีจำนวน 6-10 งานหรือโครงการ และมีรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/ เท่ากับ 20 ล้านบาท และระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ พบว่ามีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง

โดยสรุปเป็นรายได้ คือ ด้านการเงินในภาพรวมมีระดับปัญหามากที่สุดส่วนใหญ่เป็นแนวโน้มทางการเงินโดยเป็นปัญหาแหล่งเงินทุนกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า ในภาพรวมมีปัญหาปานกลาง โดยส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับราคา ได้แก่เงื่อนไขการชำระเงินที่ให้กับลูกค้า ด้านกระบวนการภายในภาพรวมมีปัญหาปานกลาง เกี่ยวกับการจัดระบบและวิธีการแก้ไขปัญหางานเสร็จล่าช้า และด้านทรัพยากรบุคคลในภาพรวม มีปัญหาน้อยที่สุดส่วนใหญ่เป็นปัญหาด้านการจัดระบบ และการป้องกันปัญหาการเข้าออกของพนักงาน

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ประกอบการ และปัจจัยธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ต่างกัน ส่งผลกระทบต่อปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในภาพรวมแตกต่างกัน

55921075: MAJOR: SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES MANAGEMENT; M.M.
(SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES MANAGEMENT)

KEYWORDS: BUSINESS FACTORS/ MANAGEMENT PROBLEM/ CONSTRUCTION
CONTRACTOR/ LOW-RISE RESIDENCE/ CHONBURI

NARIN PROMMUNIN: INFLUENCE OF BUSINESS FACTORS THAT AFFECT
THE LEVEL OF MANAGEMENT PROBLEMS FOR CONSTRUCTION CONTRACTORS OF
LOW-RISE RESIDENCE IN PATTAYA CITY, CHONBURI PROVINCE. ADVISORY
COMMITTEE: SOMBAT TAMRONGSINTHAWORN, D.B.A., 122 P. 2014.

The study entitled 'Influence of Business factors that Affect the Level of Management Problem for Construction Contractors of Low-Rise Residence in Pattaya City, Chonburi' aimed to investigate general basic data of business operators, as well as identify an influence of their general basic factors and their business factors affecting the management problems for construction contractors of low-rise residence in Pattaya City, Chonburi province. It also aimed to determine the level of their management problems. Questionnaire was used as a research tool for this study.

The findings revealed that in regard to the general basic data, most of them were the operators registering in a partnership business located in south Pattaya areas with the capital of less than one million baths, and the operation periods of 6-10 years. Regarding the special factors for construction contract businesses, it was found that there were no financial limits (for each job) of their income. For their total employees, there were more than 51 persons with the average jobs obtained of 6-10 jobs or projects per year, as well as the average total income of less than or equal to 20 million baths per year. With regard to the level of management problems for the construction contractors of low-rise residence, it was rated, as a whole at the 'medium' level. When considering in terms of aspect, 'finance' was considered, as a whole, at the 'highest' level. Regarding this, most of them were the financial trend, particularly financial sources via loans from banks or financial institutes. For 'marketing and customers', it was considered, as a whole, at the 'medium' level. In this regard, most of them involved with 'the price', especially the payment conditions given to the customers. For the 'internal procedures', it was also considered, as a whole, at the 'medium' level dealing with system organization, and solutions for late completion of the assigned jobs. However, regarding 'personnel resource', it was considered, as a whole, at the 'lowest' level, related mainly with the problems of the system organization, and those of the protections for staffing employment and resignation.

In addition, the hypotheses testing revealed that the operators' different general basic factors and different construction contract business factors yielded, as a whole, different effect on the problems for both management aspects and the level of management problems for the construction contractors of low-rise residence in Pattaya City, Chonburi province.

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฐ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
สมมติฐานการวิจัย.....	5
ตัวแปรที่ศึกษา.....	6
ระเบียบวิธีวิจัย.....	7
ขอบเขตการวิจัย.....	7
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	8
คำศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย.....	9
2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	13
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ.....	13
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับปัญหา.....	25
ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ.....	29
ข้อมูลทั่วไปของเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี.....	38
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	41
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	48
รูปแบบการวิจัย.....	48
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	48
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	48
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	50

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
สถิติที่ใช้ในการวิจัย	50
4 ผลการวิจัย	52
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์	52
ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	52
ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้ตอบแบบสอบถาม	53
ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี	55
ตอนที่ 4 ผลการทดสอบสมมติฐาน	65
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	97
สรุปผลการวิจัย	97
อภิปรายผลการวิจัย	99
ข้อเสนอแนะ	104
บรรณานุกรม	107
ภาคผนวก	110
ภาคผนวก ก	112
ภาคผนวก ข	119
ประวัติย่อของผู้วิจัย	122

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2-1 จำนวนและขนาดพื้นที่ที่คลุมดินของอาคาร จำแนกตามประเภทและชนิดในเขตเมืองพัทยา.....	40
4-1 จำนวน และค่าร้อยละ จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	52
4-2 จำนวน และค่าร้อยละ จำแนกตามปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	53
4-3 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ.....	55
4-4 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน.....	56
4-5 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับแหล่งเงินทุน.....	56
4-6 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับแผนการเงิน.....	57
4-7 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับการใช้ไปของเงินทุน.....	58
4-8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงินเกี่ยวกับแนวโน้มทางการเงิน.....	58
4-9 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	59
4-10 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ.....	60

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-11 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับราคา.....	61
4-12 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย.....	61
4-13 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด.....	62
4-14 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านกระบวนการภายใน.....	63
4-15 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านทรัพยากรบุคคล.....	64
4-16 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามประเภทของการจดทะเบียนกิจการ.....	65
4-17 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม.....	66
4-18 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน.....	67
4-19 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	67
4-20 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล.....	68
4-21 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามที่ตั้งของสถานประกอบการ.....	69
4-22 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม.....	70

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-23 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน.....	71
4-24 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	72
4-25 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน.....	72
4-26 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามเงินทุนจดทะเบียน.....	73
4-27 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามระยะเวลาในการ ดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน).....	74
4-28 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวม..	75
4-29 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน ..	76
4-30 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	77
4-31 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน.....	78
4-32 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามวงเงินที่ได้รับ.....	79
4-33 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม.....	80
4-34 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน.....	81
4-35 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	81

สารบัญญัตินำ (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-36 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน.....	82
4-37 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล.....	83
4-38 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามจำนวนพนักงาน ทั้งหมด.....	84
4-39 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม.....	85
4-40 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน.....	86
4-41 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	87
4-42 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล.....	88
4-43 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี.....	89
4-44 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม.....	90
4-45 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน.....	91
4-46 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ย ต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า.....	92
4-47 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ย ต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน.....	93
4-48 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล.....	94

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-49 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี..	95
4-50 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามมูลค่างานใหญ่ สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือโครงการ).....	96

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1-1 กรอบแนวคิดของการวิจัย.....	8
2-1 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน.....	35
2-2 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า.....	36
2-3 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านการบริหารจัดการ.....	37
2-4 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคล.....	38

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

นับตั้งแต่ประเทศไทยได้เข้าสู่ความเป็นสมัยใหม่ทางด้านเศรษฐกิจ โดยมีแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 ในทศวรรษที่ 2500 เป็นจุดเริ่มต้น ที่ทำให้ประเทศไทยได้ผ่านวิกฤติเศรษฐกิจมาแล้วสองครั้งคือ วิกฤติจากราคาน้ำมันในครึ่งหลังของทศวรรษที่ 2510 และวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 ที่ยังอยู่ในบทเรียนของหลายธุรกิจ รวมถึงธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้น ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยมีภูมิคุ้มกันจากวิกฤติเศรษฐกิจโลก ทำให้มีความระมัดระวัง และไม่ประมาทกับสิ่งที่จะอาจเกิดขึ้นกับวิกฤติเศรษฐกิจ ส่งผลให้เกิดการเตรียมการเพื่อรองรับความเป็นไปได้ที่เลวร้ายที่สุด บทเรียนหนึ่งที่เคยเรียนรู้จากวิกฤติต้มยำกุ้งในปี 2540 คือหากวิกฤติเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและรุนแรง ย่อมทำให้ต้องดำเนินธุรกิจโดยเตรียมตัวรับมือวิกฤติที่อาจเกิดขึ้น (วิระชาติ ชูตินันท์ ไรดม, 2554)

จากการศึกษาภาวะวิกฤติเศรษฐกิจของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในช่วงวิกฤติต้มยำกุ้งที่เกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2540 ของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) (2541 อ้างถึงใน บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด, 2547, หน้า 21) พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยได้รับผลกระทบ จนส่งผลให้กิจการขนาดเล็กและขนาดกลางต้องเลิกกิจการจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัย มากกว่า 100 ราย ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีความเป็นมืออาชีพ และมีศักยภาพแข็งแกร่ง สามารถยืนหยัดอยู่ได้ประมาณ 30 กว่าบริษัทเท่านั้น ทั้งนี้สิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างยังคงดำเนินกิจการได้ คือความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ โดยการปรับมุมมอง เปลี่ยนวิกฤติให้เป็นโอกาส ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและประชาชน ตลอดจนภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการเงิน อุตสาหกรรมการผลิตวัสดุก่อสร้าง ผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ฯลฯ ที่ยังให้การสนับสนุนและมีส่วนช่วยให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยนั้นสามารถดำเนินธุรกิจให้เจริญเติบโตได้ และสามารถพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดรวมและลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยให้เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

ระบบเศรษฐกิจส่งผลต่อธุรกิจก่อสร้างค่อนข้างมาก แต่สิ่งสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจก่อสร้างสามารถเผชิญกับปัญหาที่เกิดจากระบบเศรษฐกิจ ได้โดยการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้

การสร้างมูลค่าองค์กรให้สูงสุดภายใต้สภาวะที่ไม่แน่นอนในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการจึงยอมรับว่าเหตุผลที่สนับสนุนช่วยลดความไม่แน่นอนได้ดี คือ องค์กรต้องพยายามสร้างหรือเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสีย แม้ว่าจะมีความไม่แน่นอนหลายประการที่อาจกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ มูลค่าขององค์กรเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้เพียงใดขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริหารในการบริหารจัดการธุรกิจ ทั้งนี้ความไม่แน่นอนทางธุรกิจนี้เป็นดาบสองคม คืออาจก่อให้เกิดผลลัพธ์ในทางบวกซึ่งเป็นการให้โอกาสแก่ธุรกิจ หรืออาจก่อให้เกิดผลลัพธ์ในทางลบซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยง ดังนั้นจึงเป็นสิ่งที่ท้าทายผู้บริหารให้ต้องสามารถใช้โอกาสให้เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์องค์กรเพื่อให้ธุรกิจเจริญเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ (สมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย, 2555, หน้า 2-3)

จากการวิเคราะห์สภาพปัญหาสำคัญของผู้รับเหมาก่อสร้าง หลังจากวิกฤติการณ์ต้มยำกุ้ง พบว่า ธุรกิจเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่มีการเพิ่มจำนวนและลดจำนวน ตามสภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงขึ้นลงอย่างเห็นได้ชัด เนื่องมาจากธรรมชาติของผู้ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีลักษณะเฉพาะ คือ เป็นธุรกิจที่เริ่มต้นง่าย แต่ผู้ประกอบการไม่เข้าใจเรื่องต้นทุนก่อสร้างอย่างแท้จริงส่งผลให้เกิดปัญหาการเงินหมุนเวียน เป็นสาเหตุแห่งความล้มเหลวของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยการประเมินผู้ประกอบการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบปัญหาในการบริหารที่สำคัญประกอบด้วย 1. ความสามารถในการบริหารงานไม่พอ 2. ขาดความรู้ในการบริหารงานก่อสร้าง 3. ขาดประสบการณ์ในธุรกิจ 4. ทำงานที่ขาดความชำนาญเฉพาะทาง 5. การดำเนินธุรกิจอย่างไม่จริงจัง 6. ภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุในงานก่อสร้าง บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547, หน้า 28) และจากการศึกษางานวิจัยของ สัมพันธ์ โยธกุลศิริ (2555) พบว่า ปัจจัยผลกระทบ 3 ประการ ที่กลุ่มผู้รับเหมามีความเห็นแตกต่างกันในระดับความสำคัญ คือ การขาดการวางแผนและบริหารการเงินที่ดี ในการดำเนินธุรกิจการขาดการวางแผน และควบคุมการใช้วัสดุที่ดี และการขาดการวางแผนเรื่องการใช้บุคลากรและการจัดอัตรากำลัง โดยกลุ่มผู้รับเหมาที่มีเงินทุนหมุนเวียนต่ำกว่า 5 ล้านบาท เห็นว่าปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวมีระดับความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมาที่มีเงินทุนหมุนเวียนสูงกว่า 5 ล้านบาท และยังพบปัญหาที่สำคัญคือ การขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการวางแผนจัดการ นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องเงินทุนไม่เพียงพอสำหรับใช้ในการดำเนินกิจการก่อให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่อง

จากการศึกษาสภาพปัญหาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่า ปัญหาที่สำคัญโดยรวมคือ ผู้ประกอบการขาดการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งการบริหารจัดการถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กร ไปสู่ทิศทางเป้าหมายที่ตั้งไว้ ประกอบกับการดำเนินธุรกิจจะเกิดผลสำเร็จได้นั้น ต้องอาศัยองค์ประกอบหรือปัจจัยหลักที่สำคัญในการดำเนินงาน ได้แก่ เงิน วัตถุดิบ เครื่องจักร

การตลาดและทรัพยากรมนุษย์ รวมถึงการบริหารจัดการ ดังนั้น เครื่องมือที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาองค์กรล้วนมาจากสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ที่ต้องมีการบริหารจัดการอย่างดี เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร เช่นเดียวกับ วิรัช วิรัชนิภาวรรณ (2552, หน้า 5) ได้กล่าวว่า การบริหารจัดการหมายถึง แนวทางการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานใด ๆ ที่หน่วยงาน และ/หรือ บุคลากรของหน่วยงานนำมาใช้ในการเปลี่ยนแปลง พัฒนา หรือสร้างความสุขความเจริญก้าวหน้าอย่างมั่นคงและยั่งยืนให้แก่ประชาชนและประเทศชาติ ซึ่งเกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ ได้แก่ 1. การบริหารนโยบาย 2. การบริหารอำนาจหน้าที่ 3. การบริหารคุณธรรม 4. การบริหารที่เกี่ยวข้องกับสังคม 5. การวางแผน 6. การจัดองค์กร 7. การบริหารทรัพยากรมนุษย์ 8. การอำนวยความสะดวก 9. การประสานงาน 10. การรายงาน และ 11. การงบประมาณ และจากทฤษฎีการจัดการเชิงบริหารของ ฟาโยล์ (Fayol, 1949 อ้างถึงใน สาคร สุขศรีวงศ์, 2550, หน้า 47) กล่าวถึงกิจกรรมหลักในองค์กรธุรกิจประกอบด้วย 1. เทคนิคและการผลิต (Technical and production) 2. การพาณิชย์ (Commercial) 3. การเงิน (Financial) 4. ความมั่นคงปลอดภัย (Security) 5. การบัญชี (Accounting) 6. การจัดการ (Management) และหน้าที่ทางการจัดการ แบ่งได้ดังนี้ 1. การวางแผน 2. การจัดองค์กร 3. การบังคับบัญชา 4. การประสานงาน และ 5. การควบคุม

จากความหมายการบริหารจัดการข้างต้น ผู้วิจัยเห็นว่าสามารถนำมาใช้ในการพัฒนา และแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ ทั้งนี้เนื่องจากการบริหารจัดการ เป็นการผสมผสานทรัพยากรที่มีอยู่ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เช่น คน เงิน วัสดุคิบบ เครื่องจักร สิ่งของให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน เพื่อให้การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล

ในที่นี้ขอกล่าวถึงพื้นที่เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี นั้นก็มีการเปลี่ยนแปลงในทุก ๆ ด้านอย่างรวดเร็ว เช่น มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเพิ่มขึ้นทุกปี มีสิ่งปลูกสร้างอาคารบ้านเรือน ที่พักอาศัย อาคารขนาดใหญ่ และสถานประกอบการเพิ่มขึ้นมาก โดยมีประชากรทั้งเป็นประชาชนเมืองพัทยาและประชาชนแฝงที่อยู่ในเมืองพัทยาซึ่งมาจากคนท้องถิ่นและจากหลายเชื้อชาติ ก่อให้เกิดความจำเป็นในการพัฒนาหลายด้าน เช่น การพัฒนาแก้ไขความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของประชาชน ทั้งในเมืองพัทยามีประชากรแฝง รวมทั้งชาวต่างชาติที่เข้ามาพักอาศัยและเข้ามาท่องเที่ยว เมืองพัทยาก็มีแผนแม่บทการพัฒนาเมืองพัทยาให้เป็นเมืองที่มีคุณภาพ มีทัศนียภาพชายหาดที่งดงาม มีการคมนาคมสะดวกรวดเร็ว ประชาชนมีคุณภาพ และพัฒนาให้เป็นเมืองท่องเที่ยวระดับโลก (World class) (สำนักงานเทศบาลเมืองพัทยา, 2552)

การเติบโตในธุรกิจก่อสร้างหิรมทรัพย์ของเมืองพัทยาก็เจริญก้าวหน้ามากขึ้น หลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ที่มีผู้ประสบอุทกภัยหลายรายหนีไปหาที่พักในต่างจังหวัด

เป็นจำนวนมาก และหนึ่งในพื้นที่ที่ไม่ได้รับผลกระทบน้ำท่วมและมีผู้หลบภัยไปพำนักอยู่เป็นจำนวนมาก เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เป็นเมืองท่องเที่ยวและมีอัตราการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยห้องชุดคอนโดมิเนียม อาคารพักอาศัยจากโครงการต่าง ๆ เป็นที่ต้องการของลูกค้านในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี และยังมีชาวต่างชาติที่สนใจเข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ต่างรุกเข้ามาพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในช่วงปี พ.ศ. 2555 กันอย่างต่อเนื่อง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2554) และปัจจัยเชิงบวกที่ส่งผลต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ที่สำคัญอันหนึ่งคือ นโยบายภาครัฐ ได้แก่ 1. มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก และราคาที่อยู่อาศัยไม่เกิน 5,000,000 บาท 2. การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท และเงินเดือนปริญญาตรี 15,000 บาท 3. การเร่งผลักดันโครงการขนาดใหญ่ อาทิ ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน และระบบป้องกันน้ำท่วม โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง 4. อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในภาวะทรงตัวประกอบกับการขยายตัวของโครงสร้างพื้นฐานเขตภาครัฐเขตภาคตะวันออก ได้แก่ โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง สายพัทยา-มาบตาพุด ระบบรถไฟรางคู่ สายฉะเชิงเทรา-แก่งคอย รถไฟฟ้าความเร็วสูง กรุงเทพฯ-ระยอง ท่าเรือแหลมฉบัง เฟส 3 เหล่านี้เป็นต้น ทำให้เกิดการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานทั้งในประเทศและการพัฒนาเส้นทางเชื่อมโยงระหว่างประเทศ ทำให้ความเป็นเมืองและชุมชนเกิดขึ้นตามมา ความต้องการที่อยู่อาศัย สถานที่ทำงาน ร้านค้าปลีก และโรงแรมเพิ่มขึ้น และการเติบโตของประชากรมากขึ้น ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัย และสิ่งปลูกสร้างต่าง ๆ เพิ่มขึ้นตามลำดับ ทำให้ธุรกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จึงมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2556)

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นซึ่งส่งผลที่ดีกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบ ผู้ประกอบการจึงต้องใช้หลักการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ เพื่อขับเคลื่อนให้ธุรกิจมีการเติบโตตามเป้าหมายที่ต้องการ ด้วยเหตุผลดังกล่าว ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับของปัญหาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ทั้งนี้เพื่อต้องการทราบข้อมูลพื้นฐานทั่วไป และข้อบ่งบอกประเภทธุรกิจของผู้ประกอบการ เพื่อศึกษาระดับของปัญหาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ และอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับของปัญหาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี และศึกษาอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับปัญหาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ประเภทการจดทะเบียนกิจการ ที่ตั้งของสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียน ปีที่ก่อตั้ง
2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่ส่งผลต่อปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยธุรกิจของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่ส่งผลต่อปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
4. เพื่อศึกษาถึงระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ประโยชน์ และผลที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษาวิจัยนี้

1. ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเฉพาะของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. ทราบถึงระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
4. นำไปใช้ในการแก้ไขปัญหาในการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

สมมติฐานการวิจัย

1. ประเภทของการจดทะเบียนกิจการต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน

2. ตำแหน่งที่ตั้งสถานประกอบการต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
3. จำนวนเงินทุนจดทะเบียนต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
4. ปีที่ก่อตั้งกิจการต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
5. วงเงินที่ได้รับต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
6. จำนวนพนักงานต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
7. จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีที่ต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
8. รายได้โดยรวมเฉลี่ยต่อปีต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน
9. มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน

ตัวแปรที่ศึกษา

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยประยุกต์ใช้จากโครงการศึกษาวิจัยธุรกิจบริการสู่ตลาดโลกประเภทธุรกิจก่อสร้างและซ่อมแซมอาคารของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547, หน้า 31-37) ดังนี้

1. ตัวแปรต้น ผู้วิจัยเลือกศึกษาจากตัวแปรต้น 2 ปัจจัย ดังนี้
 - 1.1 ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ได้แก่ ประเภทการจดทะเบียนกิจการ ที่ตั้งของสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียน และปีที่ก่อตั้ง
 - 1.2 ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่ วงเงินที่ได้รับ จำนวนพนักงานทั้งหมด จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี รายได้รวม โดยเฉลี่ยต่อปี และมูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ

2. ตัวแปรตาม ได้แก่ การบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านทรัพยากรบุคคล

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณใช้วิธีการสำรวจ (Survey research) ซึ่งเป็นการศึกษาหรือการวิจัยที่ให้ความสำคัญกับการเก็บรวบรวมข้อมูลสนามหรือวิจัยสนามเป็นหลัก การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นแนวทางในการสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ขอบเขตด้านเนื้อหาในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้วิจัยประยุกต์ใช้จาก โครงการศึกษาวิจัยธุรกิจบริการสู่ตลาดโลกประเภทธุรกิจก่อสร้างและซ่อมแซมอาคารของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547, หน้า 31-37) ดังนี้

1.1 ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ดังนี้

- 1.1.1 ประเภทการจดทะเบียนกิจการ
- 1.1.2 ที่ตั้งของสถานประกอบการ
- 1.1.3 เงินทุนจดทะเบียน
- 1.1.4 ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน)

1.2 ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ดังนี้

- 1.2.1 วงเงินที่ได้รับ
- 1.2.2 จำนวนพนักงานทั้งหมด
- 1.2.3 จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี
- 1.2.4 รายได้รวม โดยเฉลี่ยต่อปี
- 1.2.5 มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ

1.3 การบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ดังนี้

- 1.3.1 ด้านการเงิน
- 1.3.2 ด้านตลาดและลูกค้า

1.3.3 ด้านกระบวนการภายใน

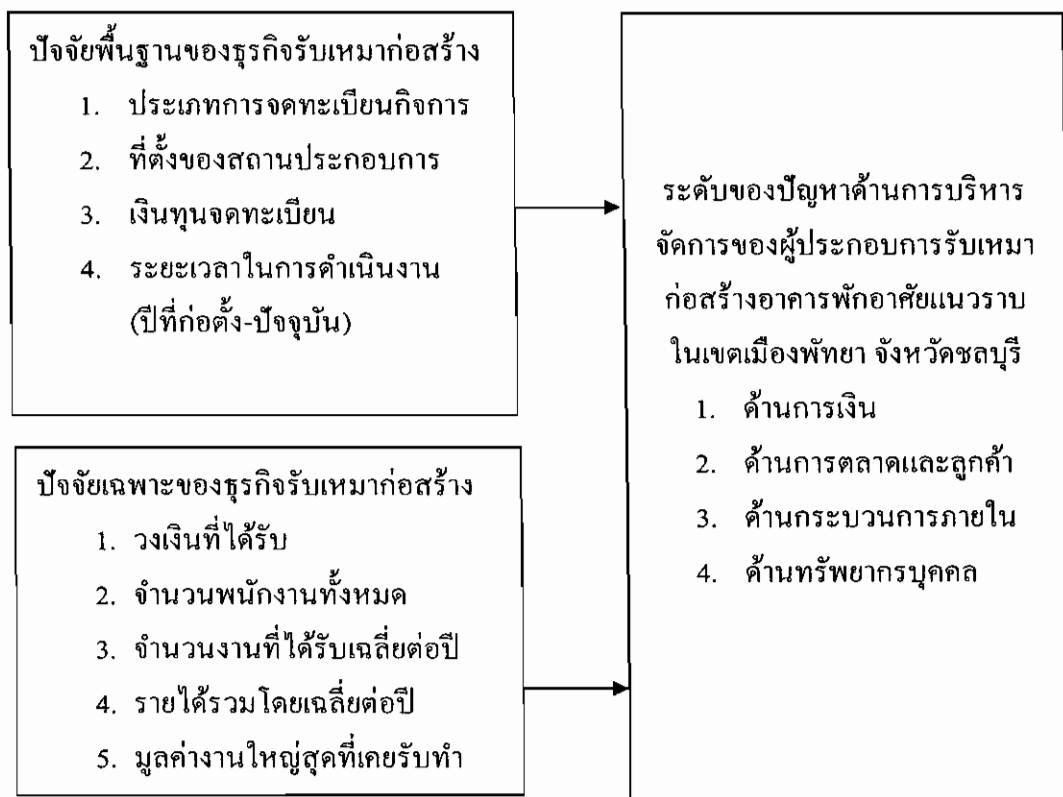
1.3.4 ด้านทรัพยากรบุคคล

2. ขอบเขตด้านประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

2.1 ประชากรที่ใช้ศึกษา คือ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ เป้าหมายทั้งหมดที่อยู่ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีทั้งเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียนและไม่จดทะเบียน ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน

2.2 กลุ่มตัวอย่าง การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง ตามความสะดวก (Convenience sampling) โดยศึกษากลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 150 ราย

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1-1 กรอบแนวความคิดในการวิจัย

คำศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย

การบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการของการมุ่งสู่เป้าหมายขององค์กรจากการทำงานร่วมกัน โดยผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในการดำเนินการด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านทรัพยากรบุคคล เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในแต่ละด้านอธิบายได้ดังนี้

1. ด้านการเงิน หมายถึง การวางแผนให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ต้องมี แผนการเงิน แหล่งเงินทุน การใช้ไปของเงิน เงินทุนหมุนเวียน และแนวโน้มทางการเงิน ที่รวมกันเพื่อนำไปใช้ในการจัดการทางการเงิน
2. ด้านตลาดและลูกค้า หมายถึง การวางแผนให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ต้องมีแผนการตลาด แผนการขาย เพื่อใช้ในการศึกษาทำความเข้าใจถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อที่จะสามารถผลิตงานได้ตรงกับความต้องการของการขยายฐานลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเก่า การจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า การสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้า การส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า งานมีคุณภาพตรงตามความต้องการเสร็จทันตามกำหนด ความชำนาญของช่างผู้ดำเนินงาน เป็นต้น โดยมีส่วนประสมทางการตลาดเป็นแนวทางดังนี้ 1. ผลิตภัณฑ์ 2. ราคา 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย และ 4. การส่งเสริมการตลาด
3. ด้านกระบวนการภายใน หมายถึง การวางแผนให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ต้องมีการบริหารจัดการกระบวนการภายใน ได้แก่ 1. ลักษณะการจัดซื้อจัดหา คือ การจัดซื้อและอุปกรณ์ที่ใช้ 2. ลักษณะการดำเนินงานก่อสร้าง คือ ผู้รับเหมาภายในและผู้รับเหมาภายนอก 3. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการก่อสร้าง คือ เทคโนโลยีที่เลือกใช้และเหตุผลที่เลือกใช้ 4. การตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างและปัญหาในการดำเนินงานที่ล่าช้า
4. ด้านทรัพยากรบุคคล หมายถึง การวางแผนให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ต้องมีการบริหารทรัพยากรบุคคล ได้แก่
 1. บุคลากรที่มีอยู่ คือ พนักงานที่เข้าออกบ่อย และความพึงพอใจของพนักงาน
 2. การสรรหาคัดเลือก คือ การสรรหาพนักงาน และเกณฑ์การรับพนักงาน และช่าง
 3. การฝึกอบรม คือ การอบรมทักษะความรู้ และการฝึกอบรมก่อนการทำงาน
 4. การประเมิน คือระบบประเมินผลบุคคล อันเกี่ยวเนื่องมาจากผลการปฏิบัติงานเพื่อดำเนินการตัดสินใจ วินิจฉัย ปรับปรุง ส่งเสริม และพัฒนาพนักงานให้มีคุณภาพมาก

ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป หมายถึง ปัจจัยเบื้องต้นตามความต้องการเพื่อให้กิจการสามารถดำรงอยู่ได้ ตามความสะดวกรสบาย เมื่อมีปัจจัยเหล่านี้เพียงพอแล้วจะสามารถดำเนินการตามความต้องการได้ โดยมีปัจจัยเบื้องต้น ดังนี้

1. ประเภทการจดทะเบียนกิจการ หมายถึง กิจการที่กิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จดทะเบียนพาณิชย์ โดยแบ่งเป็น

- 1.1 กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ
- 1.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด
- 1.3 บริษัทจำกัด
- 1.4 บริษัท จำกัด (มหาชน)

2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ หมายถึง สถานที่ สำหรับประกอบธุรกิจ ในที่นี้เป็นสถานที่ตั้งกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยแบ่งเป็น

- 2.1 พัทยาเหนือ-พัทยากลาง
- 2.2 พัทยาใต้
- 2.3 เขาพัทยา
- 2.4 หาดจอมเทียน
- 2.5 อื่น ๆ

3. เงินทุนจดทะเบียน หมายถึง จำนวนเงินลงทุนของกิจการซึ่งผู้เป็นหุ้นส่วนนำมาลงเป็นเงินสด หรือสินทรัพย์ แจ้งรายละเอียดเงินทุนในการจดทะเบียนของกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยแบ่งเป็น

- 3.1 เงินทุนจดทะเบียน น้อยกว่า 1 ล้านบาท
- 3.2 1-10 ล้านบาท
- 3.3 มากกว่า 10 ล้านบาท -20 ล้านบาท
- 3.4 มากกว่า 20 ล้านบาท- 30 ล้านบาท
- 3.5 มากกว่า 30 ล้านบาท- 40 ล้านบาท
- 3.6 มากกว่า 40 ล้านบาท- 50 ล้านบาท
- 3.7 มากกว่า 50 ล้านบาท

4. ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) หมายถึง ระยะเวลาที่เปิดกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยแบ่งเป็น

- 4.1 น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี

4.2 มากกว่า 5 ปี-10 ปี

4.3 มากกว่า 10 ปี-15 ปี

4.4 มากกว่า 15 ปี-20 ปี

4.5 มากกว่า 20 ปี-25 ปี

4.6 25 ปีขึ้นไป

ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง หมายถึง ทรัพยากรและสิ่งทีก่อให้เกิดรายได้ใน
กิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยมีรายละเอียด
ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. วงเงินที่ได้รับ หมายถึง รายรับที่รับงานในแต่ละงานที่กิจการรับเหมาก่อสร้างอาคาร
พักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จะสามารถรับงานจากลูกค้าได้ แบ่งได้ ดังนี้

1.1 ไม่จำกัดวงเงิน

1.2 น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท

1.3 มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท

1.4 มากกว่า 15 ล้านบาท-25 ล้านบาท

1.5 มากกว่า 25 ล้านบาท -35 ล้านบาท

1.6 มากกว่า 35 ล้านบาท -50 ล้านบาท

1.7 มากกว่า 50 ล้านบาท

2. จำนวนพนักงานทั้งหมด หมายถึง จำนวนของผู้ปฏิบัติงานในกิจการรับเหมาก่อสร้าง
อาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยรวมพนักงานทุกประเภท ซึ่งแบ่งได้
ดังนี้

2.1 ไม่เกิน 10 คน

2.2 11-20 คน

2.3 21-30 คน

2.4 31-40 คน

2.5 41-50 คน

2.6 51 คนขึ้นไป

3. จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี หมายถึง ความสามารถในการรับงานจากลูกค้าของ
กิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยแบ่งการนับ
จำนวนที่สามารถรับงานได้ ดังนี้

3.1 น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ

- 3.2 6-10 งานหรือโครงการ
- 3.3 11-15 งานหรือโครงการ
- 3.4 16-20 งานหรือโครงการ
- 3.5 มากกว่า 21 งานหรือโครงการ
4. รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี หมายถึง ผลประโยชน์ในรูปของเงินที่กิจการได้รับจากการประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แบ่งได้ ดังนี้
 - 4.1 น้อยกว่า/ เท่ากับ 20 ล้านบาท
 - 4.2 มากกว่า 20 ล้านบาท- 40 ล้านบาท
 - 4.3 มากกว่า 40 ล้านบาท- 60 ล้านบาท
 - 4.4 มากกว่า 60 ล้านบาท- 80 ล้านบาท
 - 4.5 มากกว่า 80 ล้านบาท -100 ล้านบาท
 - 4.6 มากกว่า 100 ล้านบาท
5. มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ หมายถึง ผลประโยชน์ในรูปของเงินที่กิจการสามารถรับได้ในแต่ละงานหรือโครงการ แบ่งได้ ดังนี้
 - 5.1 น้อยกว่า/ เท่ากับ 10 ล้านบาท
 - 5.2 มากกว่า 10 ล้านบาท-20 ล้านบาท
 - 5.3 มากกว่า 20 ล้านบาท- 30 ล้านบาท
 - 5.4 มากกว่า 30 ล้านบาท -40 ล้านบาท
 - 5.5 มากกว่า 40 ล้านบาท- 50 ล้านบาท
 - 5.6 มากกว่า 50 ล้านบาท
6. เขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี หมายถึง พื้นที่ทางกายภาพ เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย
 - 6.1 พัทยาเหนือ-พัทยากลาง
 - 6.2 พัทยาใต้
 - 6.3 เขาพัทยา
 - 6.4 หาดจอมเทียน
 - 6.5 อื่น ๆ

อาคารพักอาศัยแนวราบ หมายถึง ที่พักอาศัยที่เป็นแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ ตึกแถว (ยกเว้นห้องชุด)

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัย เรื่อง อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับปัญหา
3. ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ
4. ข้อมูลทั่วไปของเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการ

ทุกองค์การไม่ว่าจะมีขนาด ประเภท หรือสถานที่ตั้งอย่างไร จำเป็นต้องมีการจัดการที่ดี ซึ่งการจัดการที่ดีเป็นจุดเริ่มต้นของการดำเนินงานขององค์การ การเติบโตและการดำรงอยู่ต่อไปขององค์การ โดยเฉพาะอย่างยิ่งองค์การในยุคศตวรรษที่ 21 ซึ่งต้องเผชิญกับปัจจัยแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นด้านสังคม เศรษฐกิจ โลกาภิวัตน์ และเทคโนโลยี ทำให้องค์การต้องมีแนวทางในการจัดการที่ทันสมัยเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วนี้อ เพื่อให้เข้าใจแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการและเป็นของนักบริหารที่ประสบความสำเร็จ (มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2552)

1. ความหมายขององค์การ

Barnard (1972) กล่าวว่า องค์การ คือ ระบบที่บุคคลสองคนหรือมากกว่าร่วมแรงร่วมใจกันทำงานอย่างมีจิตสำนึก

Hicks (1972) กล่าวว่า องค์การ คือ กระบวนการจัดโครงสร้างให้บุคคลเกิดปฏิสัมพันธ์ในการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การ องค์การ คือ กลุ่มบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป รวมกันขึ้นเพื่อที่จะดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยที่บุคคลคนเดียวไม่สามารถดำเนินการให้สำเร็จได้โดยลำพังซึ่งเราจะพบว่าองค์การจะเกิดขึ้นและมีอยู่ในสังคมมนุษย์ทุกหนทุกแห่ง และองค์การก็เป็นเครื่องมือสำหรับการดำเนินการให้เป็นไปตามเป้าหมายและความสำเร็จ ดังนั้นการจัดการ (Management) หรือการบริหาร (Administration) 2 คำนี้จึงเป็นคำที่คนส่วนใหญ่คุ้นเคยและ

ใช้กันอยู่เสมออย่างกว้างขวาง จึงมีความหมายคล้ายคลึงกันและใช้ทดแทนกันอยู่เสมอ เพราะฉะนั้น การจัดการ คือ การจัดการภารกิจภายในองค์กรให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป็นไปตามนโยบาย

แผนงานที่ได้กำหนดไว้หรือการจัดการหมายถึง ภารกิจของบุคคลหนึ่งบุคคลใด หรือหลายคนที่เข้ามาทำหน้าที่ประสานให้การทำงานของแต่ละบุคคลที่ต่างฝ่ายต่างทำไม่สามารถบรรลุผลสำเร็จได้ ส่วนการบริหารหมายถึง การบริหารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการในระดับและแผนงาน ซึ่งส่วนใหญ่ใช้กับการบริหารในภาครัฐหรือองค์กรขนาดใหญ่ จากความเห็นของนักวิชาการต่อคำทั้ง 2 จะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับเจตนารมณ์ของผู้ใช้ว่าจะมีความเหมาะสมไปในทางใด ซึ่งอาจใช้คำทั้ง 2 แทนกันได้

2. องค์ประกอบขององค์การ (Elements of organization) ที่สำคัญ 5 ประการ (มหาวิทยาลัยนเรศวร, 2553)

2.1 คน องค์การจะประกอบด้วยคนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ซึ่งส่วนใหญ่ขององค์การจะมีคนเป็นจำนวนมากปฏิบัติงานร่วมกัน หรือแบ่งงานกันทำ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนด โดยที่คนจะปฏิบัติงานร่วมกันได้ จำเป็นต้องอาศัย “ความรู้ทางพฤติกรรมศาสตร์” เพื่อทำความเข้าใจซึ่งกันและกัน

2.2 เทคนิค การบริหารองค์การต้องอาศัยเทคนิควิทยาการ หรือที่เรียกว่า เทคโนโลยี เพื่อการแก้ไขปัญหาหรือตัดสินใจ หรืออาจกล่าวได้ว่าในปัจจุบันนี้้องค์การไม่สามารถจะบริหารงานได้โดยอาศัยแต่เฉพาะประสบการณ์ ความเฉลียวฉลาดของนักบริหารเท่านั้น ในหลายกรณีผู้บริหารต้องอาศัย เทคนิคทางการบริหารเพื่อการแก้ไขปัญหาหรือการตัดสินใจ และในขณะเดียวกันก็เป็นการลดความเสี่ยงอีกด้วย

2.3 ความรู้ ข้อมูล ข่าวสาร หรือที่เรียกว่า สารสนเทศ ในการปฏิบัติงานและการแก้ไขปัญหา การอาศัยเทคนิคทางการบริหาร ยังไม่เพียงพอสำหรับการบริหารองค์การ นักบริหารยังต้องอาศัยความรู้ ข้อมูลข่าวสาร เพื่อความเข้าใจ เพื่อการวิเคราะห์ ตลอดจนการคาดคะเนแนวโน้มในอนาคตอีกด้วย ดังนั้นเทคนิคเพื่อการบริหารจึงควบคู่ไปกับ ความรู้ ข้อมูล ข่าวสาร

2.4 โครงสร้าง เป็นองค์ประกอบที่สำคัญไม่น้อยขององค์การ ซึ่งนักบริหารจะต้องจัดโครงสร้างให้สอดคล้องกับงาน เพื่อกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่เหมาะสม เพื่อให้งานขององค์การบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.5 เป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ มนุษย์จัดตั้งองค์การขึ้นมาเพื่อบรรลุเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่มนุษย์ต้อง ดังนั้น องค์การจึงต้องมีเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน

ความหมายของการบริหารจัดการ

มีนักวิชาการได้ให้ความหมายกันไว้มากมาย ตามแนวทางที่แต่ละท่านได้ศึกษามา เช่น Follett (1941) ให้ความหมายว่า การบริหารการจัดการเป็นเทคนิคการทำงานให้สำเร็จ โดยอาศัยผู้อื่น

Terry (1977) การบริหารการจัดการ คือ กระบวนการของการวางแผนการจัดองค์การ การกระตุ้นและการควบคุมให้บรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกัน โดยใช้ทรัพยากรบุคคล และ อื่น ๆ

Stoner (1982) การบริหารจัดการ คือ กระบวนการ (Process) ของการวางแผน (Planning) การจัดองค์การ (Organization) การสั่งการ (Leading) และการควบคุม (Controlling) ความพยายามของสมาชิกในองค์การและการใช้ทรัพยากรต่าง เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่องค์การกำหนดไว้

Griffin (1997, p. 4) การบริหารจัดการ หมายถึงชุดของหน้าที่ต่าง ๆ (A set of functions) ที่กำหนดทิศทางในการใช้ทรัพยากรทั้งหลายอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร

สุรัสวดี ราชกุลชัย (2543, หน้า 3) การบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการปฏิบัติตามข้อกำหนดคนโยบาย ให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) การบริหารจัดการ หมายถึง กิจกรรมการปฏิบัติงานขององค์กร ในการวางแผน การจัดองค์การ การนำพาองค์กร และการควบคุม ประสานงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายแห่งความสำเร็จขององค์กร

สรุปความหมายการบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการปฏิบัติงาน โดยใช้ปัจจัยต่าง ๆ ขององค์กร นำไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่องค์การกำหนดไว้

หน้าที่ในการจัดการ

Gulick and Urwick (1936) ได้กำหนดหน้าที่ของผู้บริหารในการจัดการไว้ 7 ประการด้วยกัน คือ

1. การวางแผน (Planning) หมายถึง การกำหนดเป้าหมายขององค์การว่าควรทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์อะไร และจะดำเนินการอย่างไร
2. การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง การจัดตั้งโครงสร้างอำนาจอย่างเป็นทางการภายในองค์การเพื่อประสานงาน หน่วยงานย่อยต่าง ๆ ให้สามารถบรรลุเป้าหมายขององค์การได้
3. การสั่งการ (Directing) หมายถึง การที่หัวหน้าฝ่ายบริหารมีหน้าที่ต้องตัดสินใจอยู่ตลอดเวลาโดยพยายามนำเอา การตัดสินใจดังกล่าวมาเปลี่ยนเป็นคำสั่งและคำแนะนำนอกจากนี้ ยังหมายถึงการที่หัวหน้าฝ่ายบริหารต้องทำหน้าที่เป็นผู้นำขององค์การ

4. การบรรจุ (Staffing) หมายถึง หน้าที่ด้านบริหารงานบุคคลเพื่อฝึกอบรมเจ้าหน้าที่และจัดเตรียมบรรยากาศในการทำงานที่ดีที่สุดไว้

5. การประสานงาน (Coordinating) หมายถึง หน้าที่สำคัญต่าง ๆ ในการประสานส่วนต่าง ๆ ของงานให้เข้าด้วยกันอย่างดี

6. การรายงาน (Reporting) หมายถึง การรายงานความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ในองค์การให้ทุกฝ่ายทราบ ทั้งนี้อาจใช้วิธีการต่าง ๆ เช่น การวิจัยและการตรวจสอบ

7. การงบประมาณ (Budgeting) หมายถึง หน้าที่ในส่วนที่เกี่ยวข้องของกับงบประมาณในรูปแบบของการวางแผนและการควบคุมด้านการเงินการบัญชี

ทั้งนี้การจัดการตามกระบวนการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพขึ้นอยู่กับความสามารถทางการจัดการ 3 ชนิดคือ

1. ความสามารถด้านความคิด (Conceptual skill) เป็นความสามารถในการมองภาพรวมทั้งทั้งองค์การ และความสามารถที่จะรวบรวมเอากิจกรรมและสถานการณ์ต่าง ๆ ตลอดจนเข้าใจในความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ ในองค์การ

2. ความสามารถด้านคน (Human skill) ความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่น การทำงานเป็นทีม การสร้างบรรยากาศในการทำงาน และการยอมรับความคิดเห็นของผู้ร่วมงาน

3. ความสามารถด้านงานเทคนิค (Technical skill) มีความรู้ ความชำนาญ กระบวนการวิธีการ ขั้นตอนต่าง ๆ ในการทำงาน และความสามารถในการประยุกต์ให้งานประสบความสำเร็จได้ดี

ทรัพยากรในการบริหารการจัดการ

ทรัพยากรในการบริหารจัดการ ควรดำเนินการตามวัตถุประสงค์ เพื่อให้้องค์การประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ทรัพยากรในการบริหารจัดการ ประกอบด้วยปัจจัยดังต่อไปนี้ คือ (มานิตย มัลลวงค์, 2550)

1. คน (Man) คือทรัพยากรบุคคลที่เป็นหัวใจขององค์การ ซึ่งมีผลต่อความสำเร็จในการจัดการ

2. เงิน (Money) คือ ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสนับสนุนให้กิจกรรมต่าง ๆ ขององค์การดำเนินการต่อไปได้

3. วัสดุ (Materials) คือ วัตถุดิบซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญ ไม่แพ้ปัจจัยอื่น จำเป็นต้องมีคุณภาพและมีต้นทุนที่ต่ำ เพราะมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต

4. เครื่องจักร (Machine) คือ เครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีศักยภาพที่ดีจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการผลิต

วิธีการบริหารหรือวิธีการปฏิบัติ (Management or method) การจัดการหรือการบริหารในองค์กรธุรกิจประกอบด้วยระบบการผลิตหรือระบบการให้บริการต่าง ๆ หากมีระบบที่ชัดเจนตลอดจนมีระเบียบขั้นตอน วิธีการต่าง ๆ ในการทำงานย่อมส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ดี

แนวความคิดการบริหารที่เป็นหลักเกณฑ์และมนุษย์สัมพันธ์เปรียบเทียบ สำหรับแนวคิดทางการบริหารการจัดการ ได้วิวัฒนาการเรื่อยมาเป็นลำดับ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ ดังนี้ (มานิตย์ มัลลวงค์, 2550)

1. แนวคิดก่อนยุคการจัดการแบบวิทยาศาสตร์ (Pre-scientific management) ในยุคเป็นยุคก่อนปี ค.ศ. 1880 ซึ่งการบริหารในยุคนี้อาศัยอำนาจหรือการบังคับให้คนงานทำงาน ซึ่งวิธีการบังคับอาจใช้การลงโทษ การใช้แค้น การทำงานในยุคนี้เปรียบเสมือนทาส คนในยุคนี้จึงต้องทำงานเพราะกลัวการลงโทษ

2. แนวคิดการจัดการแบบวิทยาศาสตร์ (Scientific management) แนวคิดนี้เริ่มในช่วงของการปฏิวัติอุตสาหกรรม คือประมาณปี ค.ศ 1880 เป็นต้นมาจนถึงปี 1930 ในยุคนี้ได้ใช้หลักวิธีการจัดการแบบวิทยาศาสตร์มาช่วยในการบริหารการจัดการ ทำให้ระบบบริหารการจัดการแบบโบราณได้เปลี่ยนแปลงไปมาก

สำหรับบุคคลที่มีชื่อเสียงในการบริหารในยุคนี้มี 2 ท่าน คือ Frederick W. Taylor และ Henri J. Fayol ดังนี้ (มานิตย์ มัลลวงค์, 2550)

Frederick W. Taylor ได้รับการยกย่องว่าเป็นบิดาแห่งการจัดการแบบวิทยาศาสตร์หรือบิดาของวิธีการจัดการที่มีหลักเกณฑ์ โดยได้ศึกษาหาวิธีเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคนงานในโรงงานอุตสาหกรรม โดย Taylor ได้เข้าทำงานครั้งแรกในโรงงานที่เพนซิลวาเนีย เมื่อปี ค.ศ.1878 ซึ่งเป็นช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำมาก การบริหารงานขาดประสิทธิภาพ ไม่มีมาตรฐานในการประเมินผลงานของคนงาน การแบ่งงานไม่เหมาะสม การตัดสินใจขาดหลักการและเหตุผล

Taylor ได้คัดค้านการบริหารงานแบบเก่าที่ใช้อำนาจ (Power) ว่าเป็นการบริหารที่ใช้ไม่ได้และมีความเชื่อว่า การบริหารที่ดีต้องมีหลักเกณฑ์ การทำงานไม่ได้เป็นไปตามยถากรรม Taylor จึงได้ศึกษาและวิเคราะห์เวลาการเคลื่อนไหวในขณะที่ทำงาน (Time and motion) เพื่อดูการทำงานและการเคลื่อนไหวของคนงาน ในขณะที่ทำงาน โดยได้คิดค้นและกำหนด วิธีการทำงานที่ดีที่สุด (One best way) สำหรับงานแต่ละอย่างที่ได้มอบหมายให้คนงานทำ ดังนั้น ผู้บริหารการจัดการ จึงต้องเน้นและปฏิบัติ ดังนี้

1. กำหนดวิธีการทำงานด้วยหลักเกณฑ์ที่ได้มีการทดลองแล้วว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุด
2. การคัดเลือกบุคลากรและการบริหารบุคลากร ต้องทำอย่างเป็นระบบเพื่อให้ได้

บุคลลากรที่เหมาะสม

3. ต้องมีการประสานร่วมมือระหว่างผู้บริหารกับคนงาน
4. ผู้บริหารต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ ในด้านการวางแผน และมีการมอบหมายงาน

ตามความถนัดด้วย

สำหรับการศึกษาที่ใช้หลักวิทยาศาสตร์ (The Scientific approach) มีส่วนประกอบสำคัญ 3 ลักษณะคือ (มานิตย์ มัลลวงค์, 2550)

1. มีแนวคิดที่ชัดเจน (Clear concept) แนวความคิดต้องชัดเจนแน่นอนในสิ่งที่จะวิเคราะห์

2. วิธีทางวิทยาศาสตร์ (Scientific) พิจารณาข้อเท็จจริงได้ทางวิทยาศาสตร์หรือสังเกตได้ แล้วนำข้อมูลดังกล่าวมาทำการทดสอบความถูกต้อง ถ้าเป็นจริงก็คือหลักเกณฑ์ (Principles)

3. ทฤษฎี (Theory) หมายถึง การจัดระบบความคิดและหลักเกณฑ์มารวมกันเพื่อให้ความรู้เรื่องใดเรื่องหนึ่ง

Henri J. Fayol เป็นวิศวกรเหมืองแร่ชาวฝรั่งเศส ได้สร้างผลงานทางแนวความคิดเกี่ยวกับการบริหารซึ่งมุ่งที่ผู้บริหารระดับสูง โดยศึกษากฎเกณฑ์ที่เป็นสากลและได้เขียนหนังสือชื่อ Industrial General Management ได้เสนอแนวคิดและกำหนดหลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหารดังนี้ (มานิตย์ มัลลวงค์, 2550)

หน้าที่ของนักบริหาร (Management functions) มีดังนี้

1. การวางแผน (Planning) หมายถึงการที่ผู้บริหารจะต้องเตรียมการวางแผนการทำงานขององค์การไว้ล่วงหน้า
2. การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึงการที่ผู้บริหารจะต้องเตรียมจัดโครงสร้างขององค์การให้เหมาะสมกับทรัพยากรทางการบริหาร
3. การสั่งการ (Directing) หมายถึงการที่ผู้บริหารจะต้องมีการวินิจฉัยสั่งการที่ดี เพื่อให้การดำเนินงานขององค์การดำเนินการไปตามเป้าหมาย
4. การประสานงาน (Coordinating) หมายถึงการที่มีผู้บริหารมีหน้าที่เชื่อมโยงต่าง ๆ ขององค์การให้ดำเนินไปอย่างสอดคล้องต้องกัน
5. การควบคุม (Controlling) หมายถึงการที่ผู้บริหารคอยควบคุมและกำกับกิจกรรมต่าง ๆ ภายในองค์การให้ดำเนินไปตามแผนที่วางไว้

หลักการบริหาร (Management principle) Fayol ได้วางหลักพื้นฐานทางการบริหารไว้ 14 ประการ ดังนี้

1. การแบ่งงานกันทำ (Division of work) การแบ่งงานกันทำจะทำให้คนเกิดความชำนาญเฉพาะอย่าง (Specialization) อันเป็นหลักการใช้ประโยชน์ของคนและกลุ่มคน ให้ทำงานเกิดประโยชน์สูงสุด
2. อำนาจหน้าที่ (Authority) เป็นเครื่องมือที่จะทำให้ผู้บริหารมีสิทธิที่จะสั่งให้ผู้อื่นปฏิบัติงานที่ต้องการได้โดยจะมีความรับผิดชอบ (Responsibility) เกิดขึ้นตามมาด้วย ซึ่งจะมีความสมดุลซึ่งกันและกัน
3. ความมีระเบียบวินัย (Discipline) บุคคลในองค์การจะต้องเคารพเชื่อฟัง และปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ กติกาและข้อบังคับต่าง ๆ ที่องค์การกำหนดไว้ ความมีระเบียบวินัยจะมาจากความเป็นผู้นำที่ดี
4. เอกภาพในการบังคับบัญชา (Unity of command) ในการทำงานได้บังคับบัญชาควรได้รับคำสั่งจากผู้บังคับบัญชาเพียงคนเดียวเท่านั้น ไม่เช่นนั้นจะเกิดการโต้แย้งสับสน
5. เอกภาพในการสั่งการ (Unity of direction) ควรอยู่ภายใต้การจัดการหรือการสั่งการโดยผู้บังคับบัญชาคนหนึ่งคนใด
6. ผลประโยชน์ขององค์การมาก่อนผลประโยชน์ส่วนบุคคล (Sub ordination of individual interest to the general interest) คำนึงถึงผลประโยชน์ขององค์การเป็นอันดับแรก
7. ผลตอบแทนที่ได้รับ (Remuneration of personnel) ต้องยุติธรรม และเกิดความพึงพอใจทั้งสองฝ่าย
8. การรวมอำนาจ (Centralization) ควรรวมอำนาจไว้ที่ศูนย์กลางเพื่อให้สามารถควบคุมได้
9. สายการบังคับบัญชา (Scalar chain) การติดต่อสื่อสารควรเป็นไปตามสายงาน
10. ความมีระเบียบเรียบร้อย (Order) ผู้บริหารต้องกำหนดลักษณะและขอบเขตของงานเพื่อประสิทธิภาพในการจัดระเบียบการทำงาน
11. ความเสมอภาค (Equity) ยุติธรรม และความเป็นกันเอง เพื่อให้เกิดความจงรักภักดี
12. ความมั่นคงในการทำงาน (Stability of tincture of personnel) การหมุนเวียนคนงานตลอดจนการเรียนรู้ และความมั่นคงในการจ้างงาน
13. ความคิดริเริ่ม (Initiative) เปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น ให้แสดงออกถึงความคิดริเริ่ม
14. ความสามัคคี (Esprit de corps) หลีกเลี่ยงการแบ่งพรรคแบ่งพวกในองค์การ

แนวคิดการจัดการบุคคลมนุษย์สัมพันธ์ (Human relation)

แนวคิดมนุษยสัมพันธ์เป็นแนวคิดที่ขัดแย้งกับแนวคิดการจัดการแบบวิทยาศาสตร์ ที่เน้นประสิทธิภาพของการทำงาน และมองข้ามความสำคัญของคน เห็นว่ามนุษย์ไม่มีชีวิตจิตใจ ไม่มีความต้องการมากนัก มีพฤติกรรมที่ง่ายต่อความเข้าใจ โดยอาศัยโครงสร้างขององค์การมาเป็นตัวกำหนดและควบคุมให้มนุษย์ทำงานให้บรรลุผลสำเร็จ ซึ่งบุคคลมนุษยสัมพันธ์นั้นเป็นแนวคิดที่อยู่ในช่วงระหว่างปี ค.ศ 1930-1950 เนื่องจากเล็งเห็นว่า การจัดการใด ๆ จะบรรลุผลสำเร็จได้นั้น จะต้องอาศัยคนเป็นหลัก ดังนั้นแนวคิดมนุษยสัมพันธ์ จึงได้ให้ความสำคัญในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (Interpersonal relations) จึงทำให้เรื่องราวของมนุษยสัมพันธ์ กลับมามีบทบาทสำคัญมากขึ้น

นักวิชาการได้หลายท่านให้การสนับสนุนและศึกษาแนวคิดนี้คือ George Elton Mayo ได้ทำการทดลองวิจัยที่เรียกว่า “Hawthorne Experiment” เมื่อปี ค.ศ. 1924-1927 ณ Western Electric Company ในเมืองชิคาโก มลรัฐอิลลินอยส์ จุดประสงค์คือ ต้องการเข้าใจพฤติกรรมของคนในหน้าที่งานที่จัดไว้ให้ ปรากฏว่าคนงานมิใช่ทำงานเพื่อหวังผลตอบแทนด้วยตัวเงินเพียงอย่างเดียว แต่คนงานต้องการด้านสังคมภายในกลุ่ม ที่เกิดขึ้นอย่างไม่เป็นทางการ ที่เป็นเรื่องของจิตใจ ตลอดจนความสัมพันธ์ทางสังคมระหว่างคนงานด้วยกัน (มานิตย์ มัลลวงค์, 2550) ซึ่งการศึกษาวิจัยดังกล่าวได้ศึกษาทดลองออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. การศึกษาทดลองภายในห้อง (Room studies) ได้ทดลองเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของแสงสว่างภายในห้องทำงาน เพื่อสังเกตประสิทธิภาพของการทำงานว่าเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร
2. การศึกษาโดยการสัมภาษณ์ (Interviewing studies) การทดลองนี้ก็เพื่อค้นหาความเปลี่ยนแปลง ในการทำงานเกี่ยวกับสภาวะแวดล้อมของการทำงานและการบังคับบัญชา
3. การศึกษาโดยการสังเกต (Observation studies) เป็นการสังเกตการณ์ทำงานของคนและปัจจัยอื่น ๆ จากการทดลองนี้ได้ประโยชน์หลายประการ คือ
 - 3.1 คนมิใช่วัตถุสิ่งของ คนมีชีวิตจิตใจ จะซื้อด้วยเงินอย่างเดียวมิได้
 - 3.2 การแบ่งงานกันทำตามลักษณะเฉพาะตัว มิใช่มีประสิทธิภาพสูงสุดเสมอ
 - 3.3 เจ้าหน้าที่ระดับสูง การจูงใจด้วยจิตใจมีความสำคัญ และมีความหมายมากกว่าการจูงใจด้วยเงินตรา
 - 3.4 ประสิทธิภาพการทำงานหาได้ขึ้นอยู่กับ สภาพแวดล้อมเพียงอย่างเดียวไม่ยังขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ภายในองค์การด้วย

จากการศึกษาแนวคิดมนุษยสัมพันธ์ ทำให้ได้มีการศึกษาพฤติกรรมศาสตร์ทางการจัดการมากขึ้น โดยนำเอาหลักการจัดการมาผสมผสานกับพฤติกรรมของมนุษย์ในองค์การ ทำให้ได้

ความรู้ที่หลากหลายมากขึ้น เช่น นักวิชาการ Abram Maslow ได้ศึกษาการแสวงหาความต้องการของมนุษย์ ว่ามนุษย์เราแสวงหาอะไร โดยเขาได้เสนอ ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการ (Hierarchy of Need) ส่วน Frederick Herzberg ได้ศึกษารูปแบบของการจูงใจ โดยได้เสนอ ทฤษฎี Two Factor Theory Of Motivation เป็นต้น

แนวคิดการจัดการยุคการบริหารสมัยใหม่ (Modern management)

แนวคิดในยุคนี้เริ่มตั้งแต่ปี ค.ศ 1950-ปัจจุบัน ซึ่งในขณะนี้เศรษฐกิจ และธุรกิจขยายตัวอย่างรวดเร็ว ความสลับซับซ้อนในการบริหารการจัดการก็มากขึ้น เพราะฉะนั้นการจัดการสมัยใหม่จึงต้องใช้หลักทางคณิตศาสตร์มาช่วยในการตัดสินใจ ตลอดจนการจัดการเชิงระบบมาช่วย แต่อย่างไรก็ตาม การบริหารการจัดการสมัยใหม่ก็ยังมิได้ทิ้งหลักเกณฑ์ทางวิทยาศาสตร์และแนวคิดในด้านมนุษยสัมพันธ์เสียทีเดียว

การจัดการเชิงระบบ (System approach) ความหมายของระบบ (System) “ a set of interdependent, interaction element “ ตัวอย่างเช่น คนเป็นระบบ เพราะในร่างกายของคนเรานั้นประกอบด้วย อวัยวะ ซึ่งมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันอย่างอัตโนมัติ ระบบจึงถือเป็น Grand Theory เป็นทฤษฎีขนาดใหญ่ เพราะมีระบบย่อยหรือสิ่งต่าง ๆ มากมาย เนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ ขององค์การไม่ว่าภายใน หรือภายนอก ล้วนแต่มีความสัมพันธ์ เกี่ยวเนื่องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ดังนั้นการบริหารการจัดการจึงต้องปรับตัวให้มีความสมดุลอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์กับปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าว จึงจะทำให้องค์การเติบโต อยู่รอด และสัมฤทธิ์ผลตามเป้าหมาย

การจัดการ โดยใช้คณิตศาสตร์ หรือเชิงปริมาณมาช่วยในการตัดสินใจ (Quantitative or decision making approach) การศึกษาในแนวนี้จะใช้เครื่องมือสมัยใหม่มาช่วยในการตัดสินใจ เช่น การวิเคราะห์เชิงปริมาณ การวิจัย การใช้คอมพิวเตอร์ เป็นต้น ทำให้ต้องมีหลักการและเหตุผลมีหลักมีเกณฑ์ และเป็นการบริหารการจัดการที่สามารถลดความเสี่ยงขององค์การได้ในระดับหนึ่ง

แนวคิดการบริหารจัดการองค์การ แบ่งเป็น 4 มุมมอง

1. มุมมองการบริหารจัดการองค์การด้านการเงิน

การบริหารจัดการด้านการเงินหมายถึง การอธิบายถึงหลักการ วิธีการและขั้นตอนการทำงานในการบริหารจัดการด้านการเงินและการบัญชี ตลอดจนการพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการทำงานด้านการบริหารการเงินและด้านการบัญชีให้มีประสิทธิภาพต่อองค์กร ซึ่งอธิบายในด้านต่าง ๆ ได้ดังนี้

1.1 แผนการเงิน ผู้บริหารการเงินจะมีหน้าที่ในการประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ ขององค์กรเพื่อรับข้อมูลอันเป็นประโยชน์วางแผนทางการเงิน สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1. การวางแผนการเงินระยะสั้น 2. การวางแผนการเงินระยะยาว เพื่อคาดการณ์เกี่ยวกับการรับ

และจ่ายเงินสดของกิจการว่าเป็นอย่างไร ในแต่ละเดือนมีเงินสดส่วนเกินหรือเงินสดขาดมือจำนวนเท่าใด ซึ่งช่วยให้ผู้บริหารสามารถวางแผนว่าถ้าในเดือนที่กิจการมีเงินสดส่วนเกินควรนำเงินไปลงทุนอย่างไร หรือเดือนใดที่เงินสดขาดมือ ควรจัดหาเงินสดมาจากแหล่งใด

การวางแผนการเงินช่วยให้กิจการได้ใช้เงินทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุดและรักษาสภาพคล่องของกิจการอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการพิจารณาการตัดสินใจลงทุน ซึ่งกิจการต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง โดยให้ผลตอบแทนในระยะยาว จึงจำเป็นต้องทำการพิจารณาให้รอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน ข้อมูลที่นำมาประกอบการตัดสินใจต้องเป็นข้อมูลที่มีความแม่นยำ เพื่อให้การวิเคราะห์นั้นตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด จึงสามารถนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 จัดหาเงินทุน มีหลักการว่า เงินทุนควรเป็นแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำที่สุดและความเสี่ยงต่ำที่สุด โดยเงินทุนจะได้อาจมาจากหนี้สิน ซึ่งเงินทุนจากหนี้สินนั้นจะมีต้นทุนในรูปของดอกเบี้ยจ่าย และเงินทุนที่ได้มาจากส่วนของเจ้าของ จะมีต้นทุนในรูปของเงินปันผลหรือกำไร (ขาดทุน) นอกจากนี้จะมีความเสี่ยงต่ำกว่าเงินทุนที่ได้มาจากหนี้สิน การตัดสินใจนำเงินไปใช้แบ่งออกเป็น 2 ทางคือ ใช้ลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน และการลงทุนในทรัพย์สินถาวร

1.3 การใช้ไปของเงินทุน ในการปฏิบัติงานผู้บริหารการเงินจะต้องประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินกิจการเพื่อมั่นใจว่ากิจการจะมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ การตัดสินใจทุก ๆ ด้านของกิจการจะต้องมีส่วนร่วมสัมพันธ์หรือมีผลกับเรื่องของการเงินเสมอ

1.4 แนวโน้มทางการเงิน การดำเนินงานนี้จะเกิดประสิทธิภาพได้จะต้องอาศัยการประสานงานกันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะนำข้อมูลมาประมวลผลเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ขณะเดียวกันก็สามารถควบคุมการดำเนินงานโดยการตรวจสอบและประเมินผลตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้หรือไม่ อย่างไร

2. มุมมองด้านการตลาดและลูกค้า

การตลาด หมายถึง การกระทำกิจกรรมต่าง ๆ ที่จะนำสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคคนเพื่อให้เกิดความพึงพอใจและบรรลุตามวัตถุประสงค์ของบริษัท โดยมีส่วนประสมทางการตลาดเป็นแนวทางดังนี้

2.1 ผลิตภัณฑ์ คือสินค้าหรือบริการที่เราจะเสนอให้กับลูกค้า การกำหนดผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมก็ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร แต่โดยทั่วไปแนวทางที่จะทำสินค้าให้ขายได้มีอยู่สองอย่างคือ สินค้าที่มีความแตกต่าง และสินค้าที่มีราคาต่ำ

2.2 ราคา การกำหนดราคาเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญในการตลาด โดยจะต้องคำนึงถึงลูกค้า ต้นทุนรวม ต้นทุนแปรผัน ส่วนแบ่งทางการตลาด เป็นต้น

วิธีกำหนดราคา

2.2.1 กำหนดราคาตามลูกค้า ลูกค้าจะเต็มใจจ่าย

2.2.2 กำหนดราคาตามตลาด ซึ่งอาจจะต่ำมากจนเราจะมีกำไรน้อย ดังนั้นควร

หาทางลดต้นทุนลง

2.2.3 กำหนดราคาตามต้นทุน+กำไร วิธีนี้เป็นการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด

2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย วิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า ซึ่งก็ควรเลือกที่ให้เหมาะสมกับสินค้าของเรา วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความสำคัญมากหลักของการเลือกวิธีกระจายสินค้านั้น ไม่ใช่ขายให้มากสถานที่ที่สุดจะดีเสมอ เพราะมันขึ้นอยู่กับว่า สินค้าของท่านคืออะไรกลุ่มเป้าหมายท่านคือใคร นั่นเป็นสิ่งสำคัญที่ควรพิจารณา

2.4 การส่งเสริมการตลาด คือการทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาในสื่อต่าง ๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การลดราคาประจำปี เป็นต้น

ลูกค้า หมายถึง ผู้ที่เป็นผู้ใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการขององค์กร หรืออาจจะเป็นในอนาคตรวมทั้งผู้ใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยตรง และผู้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อจำหน่ายต่อ เช่น ผู้ค้าส่ง ตัวแทนธุรกิจ หรือบริษัทที่ใช้ผลิตภัณฑ์ขององค์กรเป็นส่วนประกอบหนึ่งของผลิตภัณฑ์นั้น

กล่าวโดยสรุปมุมมองด้านการตลาดและลูกค้านี้เป็นมุมมองที่มีความสำคัญที่จะบอกถึงทิศทางทางการตลาดและกลุ่มลูกค้า และแนวทางในการบริหารจัดการขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นในด้านการเลือกตลาด กลุ่มลูกค้า และส่วนแบ่งตลาด การรักษาลูกค้าเก่า การเพิ่มขึ้นของลูกค้าใหม่ และกำไรต่อลูกค้า เป็นต้น

3. มุมมองด้านกระบวนการภายใน

มุมมองด้านกระบวนการภายในมีความสำคัญต่อผู้บริหารทุกคนในการพัฒนาองค์กรให้มุ่งไปสู่ความมีประสิทธิภาพ ผู้บริหารสามารถดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรได้ โดยผู้บริหารจะต้องมีความสามารถในการจัดหาแรงงานและพนักงานเพื่อมาปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้ภารกิจในองค์กรลุล่วงไปได้ ผู้จัดการแต่ละฝ่ายอาจมีพื้นฐานความรู้ทางการบริหารแตกต่างกันและมีการศึกษาที่แตกต่างกันหลายหลายที่จะต้องทำงานร่วมกันเพื่อบรรลุความสำเร็จในวัตถุประสงค์ขององค์กร ซึ่งไม่เฉพาะเป็นการกระทำเพื่อองค์กรเท่านั้น แต่เป็นการกระทำที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริหารในระดับต่าง ๆ และจะต้องมีความรู้เบื้องต้นในงานทางด้านการบริหาร (Management task) และกระบวนการบริหาร (Management process) เพื่อความสำเร็จตามเป้าหมาย

(Goal Attainment) ภายใต้การจัดการทรัพยากรการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล กระบวนการภายในของการบริหารงานก่อสร้าง ประกอบด้วย

1. การจัดซื้อ จัดหา อุปกรณ์ที่ใช้ โดยต้องคำนึงถึงต้นทุน ประโยชน์ใช้สอยสูงสุดเป็นสิ่งสำคัญ
2. การดำเนินงานก่อสร้าง แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ดำเนินการก่อสร้างโดยผู้รับเหมา

ภายในองค์กร และดำเนินการก่อสร้างโดยผู้รับเหมาภายนอกองค์กร ซึ่งจะพิจารณาจากความเหมาะสมเฉพาะหน้านั้น ๆ เช่น ดูจากความรู้ความสามารถของพนักงานในองค์กร ในงานก่อสร้างบางงานอาจต้องใช้ผู้ที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทางและเครื่องมือเฉพาะอย่าง ถ้าเทียบกับต้องนำพนักงานในองค์กร ไปฝึกอบรมและจัดหาเครื่องมือเฉพาะทางกับว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกที่มีความชำนาญและมีเครื่องมือในการปฏิบัติงานนั้นอยู่แล้ว ก็จะเห็นต้นทุน และเวลาการทำงานที่แตกต่างกันเป็นข้อสรุปในการพิจารณาดำเนินงาน

3. นำเทคโนโลยีมาใช้ในการก่อสร้าง การแสวงหาเทคโนโลยีและความรู้ใหม่ ๆ ในการดำเนินงานก่อสร้างเพื่อช่วยแบ่งเบาภาระในการเรื่องของกระบวนการก่อสร้าง ระยะเวลาดำเนินงาน และต้นทุน นอกจากจะสามารถได้งานที่ดีขึ้น ผลกำไรที่เทียบเท่าหรือมากกว่าเดิม ยังเป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับองค์กรอีกด้วย

4. การตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้าง และปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า เป็นขั้นตอนที่ใช้ประมวลผลให้ทราบถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขเพื่อที่จะใช้เป็นมาตรฐานในการพัฒนาองค์กรต่อไป

กล่าวโดยสรุปมุมมองด้านกระบวนการภายในของการบริหารงานก่อสร้าง เป็นมุมมองที่สะท้อนถึงประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของการจัดการองค์กรที่สามารถนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ เช่น ประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กร กระบวนการขั้นตอนการดำเนินงาน การรักษาเวลาและควบคุมคุณภาพ

4. มุมมองด้านทรัพยากรบุคคล

คณิต พูนผล (2547, หน้า 79-81) ได้กล่าวถึง การบริหารงานบุคคล และการพัฒนาบุคลากรไว้ว่า การบริหารงานบุคคลเป็นการบริหารด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้สามารถใช้บุคลากรได้เหมาะสมกับงานตามวัตถุประสงค์และความต้องการ ของหน่วยงาน ซึ่งการบริหารงานบุคคลนั้นมีขอบข่ายกว้างขวาง ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การแสวงหาและการเลือกสรรตัวบุคคล เพื่อเข้าทำงานในหน่วยงาน จนถึงกระทั่งการปฏิบัติตามตำแหน่งหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายไว้ด้วย เมื่อพิจารณาในแง่ของกระบวนการแล้ว การบริหารงานบุคคลจึงเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกันเป็นลูกโซ่ ดังนี้

- 4.1 บุคลากรที่มีอยู่ โดยพิจารณาถึงการเข้าออกของพนักงาน ความรู้ความสามารถในการดำเนินงานของพนักงาน และความพึงพอใจของพนักงาน

4.2 การสรรหาคัดเลือก เกณฑ์การรับพนักงาน โดยคำนึงถึงลักษณะผู้ชำนาญงานที่องค์กรขาดแคลน และความต้องการของตลาด

4.3 การฝึกอบรม จัดให้มีการอบรมพนักงานเก่าและพนักงานใหม่ให้มีความรู้ความสามารถเฉพาะทางให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน ก่อให้เกิดเป็นมาตรฐานขององค์กร แนะนำเทคโนโลยีการก่อสร้างไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือทุ่นแรง เพื่อผลิตงานฝีมือให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

4.4 การประเมินผล จะช่วยสร้างและรักษาไว้ซึ่งระดับของการทำงานให้อยู่ในระดับที่น่าพอใจ ทำให้ผู้ประเมินทราบว่า พนักงานผู้นั้นต้องการอะไร มีโอกาสที่จะก้าวหน้าและพัฒนาตัวเองอย่างไร ทำให้เกิดความเข้าใจและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ยังเป็นช่องทางขยับขยายเปลี่ยนแปลง หน้าที่การงาน ช่วยในการพิจารณา เกี่ยวกับการเลื่อนตำแหน่ง โยกย้าย เลิกจ้าง และปลดออกจากการมวมองด้านทรัพยากรบุคคลนั้น เป็นมุมมองที่ผู้บริหารจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาฝีมือของบุคลากรในองค์กร เพื่อให้การดำเนินงานขององค์กรมีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพสูงสุด

แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับปัญหา

ความหมายของปัญหา

ความหมายและที่มาของปัญหา (2556) หมายถึง ประเด็นที่เป็นอุปสรรค ความยากลำบาก ความต้านทาน หรือความท้าทาย หรือเป็นสถานการณ์ใด ๆ ที่ต้องมีการแก้ปัญหา ซึ่งการแก้ปัญหาจะรับรู้ได้จากผลลัพธ์ของการแก้ปัญหาหรือผลงานที่นำไปสู่วัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย ประเด็นปัญหาแสดงถึงทางออกที่ต้องการควบคู่กับความบกพร่อง ข้อสงสัย หรือความไม่สอดคล้องที่ปรากฏขึ้น ซึ่งขัดขวางมิให้ ผลลัพธ์ประสบผลสำเร็จ

ปัญหาคือความแตกต่างระหว่าง (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, 2555, หน้า 4)

1. สิ่งที่เป็นอยู่ กับสิ่งที่ต้องการหรือมาตรฐานที่ได้วางเอาไว้
2. สิ่งที่เป็นอยู่ กับความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลาย ซับซ้อน และเฉพาะเจาะจงมากขึ้น
3. สิ่งที่เป็นอยู่ กับนวัตกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว
4. สิ่งที่เป็นอยู่ กับ ความจำเป็นและความต้องการที่มีมากขึ้น กว่าแต่ก่อน
5. สิ่งที่เป็นอยู่ กับ

“สิ่งที่น่ากลัวสำหรับการแก้ปัญหาก็คือ...ความเคยชินที่คิดว่ามันไม่ใช่ปัญหา”

McClelland (2010 อ้างถึงใน สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, 2555, หน้า 4-5)

ได้เปรียบเทียบความหมายของสมรรถนะโดยอธิบายบุคลิกลักษณะ (Characteristic) ของคนเปรียบเสมือนภูเขาน้ำแข็ง ส่วนที่อยู่เหนือน้ำ สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย

1. ทักษะ (Skills) หมายถึง สิ่งที่บุคคลรู้และสามารถทำได้เป็นอย่างดี เช่น ทักษะการอ่าน ทักษะการฟัง ทักษะในการขับรถ เป็นต้น

2. ความรู้ (Knowledge) หมายถึง สิ่งที่บุคคลรู้และเข้าใจในหลักการ แนวคิดเฉพาะด้าน เช่น มีความรู้ ด้านบัญชี มีความรู้ด้านการตลาด การเมือง เป็นต้น
ส่วนที่อยู่ใต้น้ำ สังเกตเห็นได้ยาก

3. บทบาททางสังคม (Social role) หมายถึง สิ่งที่บุคคลต้องการสื่อให้บุคคลอื่นในสังคมเห็นว่าตัวเขามีบทบาทอย่างไรต่อสังคม เช่น ชอบช่วยเหลือผู้อื่น เป็นต้น

4. ภาพพจน์ที่รับรู้ตัวเอง (Self image) หมายถึง ภาพพจน์ที่บุคคลสมองตัวเองว่าเป็นอย่างไร เช่น เป็นผู้นำ เป็นผู้เชี่ยวชาญ เป็นศิลปิน เป็นต้น

5. อุปนิสัย (Traits) หมายถึง ลักษณะนิสัยใจคอของบุคคลที่เป็นพฤติกรรมถาวร เช่น เป็นนักกีฬาที่ดี เป็นคนใจเย็น เป็นคนอ่อนน้อมถ่อมตน เป็นต้น

6. แรงกระตุ้น (Motive) หมายถึง พลังขับเคลื่อนที่เกิดจากภายในจิตใจของบุคคล ที่จะส่งผลกระทบต่อกรกระทำ เช่น เป็นคนที่มีความต้องการผลสำเร็จ การกระทำสิ่งต่าง ๆ จึงออกมาในลักษณะของการมุ่งไปสู่ความสำเร็จตลอดเวลา

ประเภทของปัญหา

ประเภทของปัญหาแบ่งตามลักษณะทั่วไป และเฉพาะกิจ ได้ 4 ประเภท (Drucker, 1971, pp. 332-334) ดังนี้

1. ปัญหาทั่วไปโดยแท้จริง เกิดขึ้นได้บ่อยและทั่วไปในหลายโอกาส ผู้ที่เกี่ยวข้องอาจสร้างแบบจำลองเพื่อรับมือกับปัญหา ปัญหาจึงสามารถแก้ไขได้ง่าย

2. ปัญหาทั่วไป แต่เฉพาะกิจในสถานการณ์เอกเทศ เมื่อแบบจำลองสำหรับรับมือกับปัญหาไม่สามารถแก้ไขได้ จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์เพิ่มเติมเพื่อแก้ปัญหาเป็นเรื่อง ๆ ไป ปัญหาลักษณะนี้อาจเกิดซ้ำได้อีกแต่รายละเอียดจะไม่เหมือนกัน

3. ปัญหาเฉพาะกิจ โดยแท้จริง รายละเอียดของปัญหาแตกต่างจากปัญหาอื่น โดยสิ้นเชิง เกิดขึ้นได้น้อยและต้องการการวิเคราะห์อย่างสูง เมื่อปัญหาได้รับการแก้ไขอาจจะไม่เกิดปัญหาแบบเดิมอีก

4. ปัญหาทั่วไปที่คิดไว้ล่วงหน้าเป็นปัญหาใหม่ เป็นการเตรียมรับมือปัญหาทั่วไปที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยผู้ที่เกี่ยวข้อง แม้ปัญหานั้นจะยังไม่เกิด

ประเภทของปัญหาแบ่งตามรากฐานกำเนิด โดย Theyagu (2007 อ้างถึงใน ความหมาย และที่มาของปัญหา, 2556) แบ่งเป็น 4 ประเภทได้แก่

1. ปัญหาที่มาจากคำถาม เกิดขึ้นเมื่อมีคำถามที่ต้องการคำตอบ และบางครั้งมันก็อาจจะยากที่จะให้คำตอบ เพราะอาจต้องรวบรวมข้อมูลและข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาตอบคำถามหรือตัดสินใจ
2. ปัญหาที่มาจากสถานการณ์ เกิดขึ้นเมื่อสถานการณ์ปัจจุบันประสบภาวะลำบาก ต้องกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อแก้ปัญหา บางครั้งปัญหาเกิดขึ้นเมื่อจำเป็นต้องเลือกสิ่งหนึ่ง และจำใจต้องละทิ้งอีกสิ่งหนึ่ง ซึ่งสิ่งที่ถูกละทิ้งก็อาจจะกลายเป็นปัญหาใหม่
3. ปัญหาที่มาจากการ โน้มน้าว การโน้มน้าวใจจากเพื่อนร่วมงาน เจ้านาย ลูกค้า หรือคนในครอบครัว อาจก่อให้เกิดปัญหา เนื่องจากหากเห็นใจและทำตามการ โน้มน้าว อาจจะส่งผลกระทบต่อตัวเองหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือหากไม่ทำตามก็จะถูกตำหนิหรือถูกตราหน้าจากเพื่อนร่วมงาน ฯลฯ ดังกล่าว
4. ปัญหาที่มาจากการแก้ปัญหา เป็นปัญหาที่จำเป็นต้องได้รับการแก้ไขปัญหา หากไม่แก้ปัญหาก็ไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ควรมีการวางแผนเพื่อรับมือกับปัญหาเดิมที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต

ประเภทของปัญหาแบ่งตามความคงอยู่ โดย Juran (2007) แบ่งเป็น 2 ประเภทได้แก่

1. ปัญหาครั้งคราว เกิดขึ้นไม่บ่อย ไม่สามารถคาดการณ์ได้ แต่สามารถทำให้ปัญหาหมดไปได้
2. ปัญหาเรื้อรัง เกิดขึ้นได้ตลอดเวลา สามารถคาดการณ์ได้ อาจแก้ไขให้หมดไปไม่ได้ แต่สามารถลดความรุนแรงให้น้อยลงได้

ประเภทของปัญหาแบ่งตามความซับซ้อน โดย Emery and Trist (1965) แบ่งเป็น 4 ประเภท ได้แก่

1. ปัญหาไม่ซับซ้อนและแก้ได้ด้วยตัวเอง เป็นปัญหาที่ง่ายต่อการจัดการและกำจัดให้หมดสิ้นไป ด้วยพลังกำลังที่ตัวเองมีอยู่
2. ปัญหาไม่ซับซ้อนและต้องรวมกลุ่มเพื่อแก้ปัญหา เป็นปัญหาที่ยากมากขึ้น ไม่สามารถแก้ได้ด้วยพลังกำลังของตัวเอง จำเป็นต้องมีการรวมกลุ่มกับหน่วยอื่นเพื่อแก้ปัญหาร่วมกัน
3. ปัญหาซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงไปตามวิสัย เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นหลังจากหรือในระหว่างการแก้ปัญหาอื่น ซึ่งผลลัพธ์ของการแก้ปัญหาก่อให้เกิดปัญหาใหม่ตามมา อาจต้องมีการรวมกลุ่มเพื่อแก้ปัญหา

4. ปัญหาซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวร้าว เป็นปัญหาที่มีความซับซ้อนมากที่สุด เนื่องจากไม่สามารถคาดการณ์ได้ มีความไม่แน่นอนและความเสี่ยงสูง

ปัญหาเป็นอุปสรรค หรือความยากลำบากที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ต่าง ๆ ทั้งนี้ระดับปัญหาที่เกิดขึ้น เกิดจากการวัดระดับจากน้อยหรือมาก ขึ้นอยู่กับสภาพปัญหาในประเด็นนั้น ๆ ที่เกิดขึ้นเมื่อทราบประเด็นปัญหาแล้ว จำเป็นต้องพยายามหาวิธีทางแก้ปัญหาก็เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด

ปัญหาของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในจังหวัดชลบุรี

1. การแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น

ธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่เริ่มต้นง่าย ไม่มีมาตรฐานแน่นอนในเรื่องค่าแรงงานทำให้เกิดการเกิดของผู้ประกอบการฯ ใหม่อยู่เสมอและมีการตัดราคาตลาดทำให้เกิดภาวะการแข่งขันในด้านการประมูลราคา

2. ขาดแคลนแหล่งเงินทุนจากธนาคาร

เนื่องจากธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่มีรายได้ไม่แน่นอน และผู้ประกอบการฯ ยังขาดการจัดทำระบบการเงิน การบัญชี และภาษี ทำให้ขาดความน่าเชื่อถือเมื่อยื่นขอสินเชื่อ หรือยื่นขอเอกสารทางการเงินเพื่อประมูลงานของภาครัฐ และหน่วยงานเอกชนรายใหญ่

3. ต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ด้วยเหตุที่อุปสงค์ก่อสร้างขยายตัวต่อเนื่อง ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้น ซึ่งหากราคาปรับตัวสูงขึ้นไปมาก จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคที่อาจลดลง

4. การชำระเงินจากลูกค้าและการจำกัดเงินเชื่อจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

เนื่องด้วยเงื่อนไขในการเบิกจ่าย หรืออุปสรรคปัญหาหน้างานอาจทำให้การก่อสร้างบางโครงการ ไม่สำเร็จตามระยะเวลาที่กำหนดส่งผลให้ไม่สามารถเบิกจ่ายค่างวดก่อสร้างได้ นอกจากนี้ผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างท้องถิ่นบางราย อาจจำกัดสัดส่วนเงินเชื่อ ทำให้ผู้ประกอบการฯ อาจไม่สามารถเบิกจ่ายเงิน เพื่อนำมาซื้อวัสดุก่อสร้างด้วยเงินสดสำหรับงวดงานต่อไปได้ทัน

5. การปรับขึ้นค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน

ส่งผลให้ค่าจ้างพนักงานทุกตำแหน่งปรับตัวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย อาทิ โฟร์แมน วิศวกร หรือเสมียน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการฯ ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นอีกส่วนหนึ่ง

6. การขาดแคลนแรงงาน

นับว่าที่ผ่านมาแรงงานไทยเริ่มขาดแคลน จึงใช้แรงงานต่างด้าวทดแทน แต่ปัจจุบันแรงงานต่างด้าวเริ่มกลับประเทศของตน ทำให้ทุกภาคส่วนต่างเริ่มประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน นอกจากนี้กำลังแรงงานส่วนใหญ่ยังอยู่ในอุตสาหกรรมอื่น อาทิเช่น กลุ่มเกษตรกรรม ประมง และ

กลุ่มค้าส่งและปลีก

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ถือเป็นธุรกิจบริการที่มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากประมาณการของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) (2541 อ้างถึงใน บริษัท เพอร์เฟ็คท์แพลน ซัพพลาย จำกัด, 2547, หน้า 21) เกี่ยวกับค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าในช่วงพิษวิกฤติเศรษฐกิจมีมูลค่าหายไปจากระบบเศรษฐกิจไทยถึง 179,573 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 52.6 โดยการส่งเสริมให้เกิดการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างก็จะส่งเสริมการขยายตัวของระบบเศรษฐกิจไทยด้วย นอกจากนี้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ถือเป็นธุรกิจที่มีส่วนช่วยให้ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโต และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะสามารถแบ่งลักษณะของธุรกิจได้ตามข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของธุรกิจได้ โดยสามารถอธิบายรายละเอียดตามข้อมูลพื้นฐานทั่วไปดังนี้ (บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด, 2547, หน้า 21- 23)

1. ลักษณะสถานประกอบการ จากรายงานสำมะโนธุรกิจการค้าและธุรกิจทางการบริการ พ.ศ. 2545 ทั่วประเทศจากจำนวนสถานประกอบการก่อสร้างรวม 23,832 แห่งนั้น ร้อยละ 75.0 มีรูปแบบการจัดตั้งเป็นส่วนบุคคล รองลงมาประมาณร้อยละ 12.7 เป็นสถานประกอบการที่มีรูปแบบการจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด และที่เหลือร้อยละประมาณ 11.8 และ 0.5 อยู่ในรูปแบบการจัดตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล และองค์การรัฐวิสาหกิจ และสหกรณ์ ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 98.4 เป็นสำนักงานแห่งเดียว รองลงมาเป็นสำนักงานสาขาและสำนักงานใหญ่ มีประมาณร้อยละ 1.2 และ 0.4 ตามลำดับ
2. การจัดแบ่งขนาดสถานประกอบการ การจัดแบ่งขนาดสถานประกอบการแบ่งตามวงเงินรับเหมาก่อสร้างจำแนกเป็นน้อยกว่า 1 ล้านบาท 1-9 ล้านบาท 10-49 ล้านบาท และมากกว่า 50 ล้านบาท
3. สภาพแรงงาน สัดส่วนของการมีงานทำในภาคการก่อสร้างเมื่อเทียบกับทุกสาขา พบว่าแรงงานในภาคการก่อสร้างคิดเป็นร้อยละ 5.6 ของการมีงานทำรวมทั่วประเทศ (ข้อมูลปี 2546)
4. โครงสร้างต้นทุน ปัจจัยการผลิตที่สำคัญในกิจกรรมด้านการก่อสร้าง ได้แก่ วัสดุ ก่อสร้าง โดยเฉพาะสินค้าวัสดุก่อสร้างประเภทซีเมนต์ เหล็ก คอนกรีต และวัสดุจำพวกหิน ดิน ทราย คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 และค่าตอบแทนมีสัดส่วนร้อยละ 11 ของมูลค่าผลผลิตรวมของการก่อสร้าง

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะเห็นได้ว่าธุรกิจนี้มีความแตกต่างกันตามประเภทของการจดทะเบียน การจัดแบ่งขนาดสถานประกอบการ โดยใช้งบการเงินในการรับเหมาก่อสร้าง จำนวนแรงงานที่ใช้ รวมถึง โครงสร้างของต้นทุนของกิจการ เป็นพื้นฐานทั่วไปที่ใช้ในการกำหนด

สภาพทั่วไปของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ในปี 2546 พบว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีส่วนต่อมูลค่าตลาดธุรกิจในแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์มวลรวมของธุรกิจก่อสร้างคิดเป็นร้อยละ 3.74 เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น ในการวิเคราะห์อุปสงค์ พบว่า การขยายตัวต่อเนื่องของเศรษฐกิจส่งผลให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจก่อสร้าง ทั้งก่อสร้างและซ่อมแซม นอกจากนี้ ความต้องการ โดยเฉพาะ ด้านที่อยู่อาศัยพื้นตัวต่อเนื่อง โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2546 เครื่องชี้ภาวะธุรกิจ บ่งชี้มูลค่าการซื้อขายที่ดิน (+35.9 %) พื้นที่ได้รับอนุญาตก่อสร้าง (+19.8 %) และยอดคงค้างสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ (+11.7 %) เพิ่มขึ้น สอดคล้องกับการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งประเภทบ้านจัดสรรและบ้านสร้างเอง และจากการขยายตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการส่งเสริมจากภาครัฐ ส่งผลให้ผู้ประกอบการลงทุนและทยอยเปิดโครงการใหม่สู่ตลาดทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดใจกลางเมือง ตั้งแต่ปลายปี 2545 ทั้งในรูปของการขยายเฟสใหม่ในโครงการเดิมและเปิดโครงการใหม่ แต่จะเน้นโครงการขนาดเล็ก-ปานกลาง เพื่อให้ปิดยอดขายได้เร็วขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ทั้งธุรกิจวัสดุก่อสร้างเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า อาทิ ธุรกิจกระเบื้องปูพื้น มีการขยายกำลังการผลิตจาก 11 ล้านตารางเมตรต่อเดือน ณ สิ้นปี 2542 เป็น 12 ล้านตารางเมตรต่อเดือน ณ ครั้งแรกของปี 2546 เป็นต้น นอกจากนี้ การขยายตัวต่อเนื่องโดยเฉพาะจาก โครงการบ้านเอื้ออาทรและบ้านออมสินซึ่งประมาณการก่อสร้างในช่วงปี 2546-2550 สูงถึง 600,000 และ 400,000 หน่วยตามลำดับ ทำให้มีอุปทานเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง (บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด, 2547, หน้า 24-26)

จากการศึกษาข้อมูลของ Builder News (2013) พบว่า ด้านอุปสงค์ของภาควัสดุก่อสร้าง ในปี 2555 ตลาดมีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก จึงได้มีการเตรียมความพร้อมด้านกำลังผลิตไว้อย่างเต็มที่ เพื่อไม่ให้สินค้าขาดตลาด รวมถึงมีความพยายามควบคุมต้นทุนการผลิต เพื่อให้สามารถตั้งราคาไว้จูงกว่าสถานการณ์ตลาดจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ ทั้งนี้กำลังซื้อที่สูงขึ้น เนื่องจากปลายปี 2554 เกิดสถานการณ์น้ำท่วม ทำให้ความต้องการซื้อสินค้าเฟอร์นิเจอร์เพื่อใช้ป้องกันน้ำเข้าบ้าน และ โรงงานมีสูงขึ้น อีกทั้งการขยายตลาดในต่างประเทศเป็นไปตามเป้าหมาย จึงส่งผลให้อัตราการเติบโตสูงถึง 35 % ถึงแม้ยอดขายจะชะลอลดลงเล็กน้อยในไตรมาส 4 จากผลกระทบวิกฤตน้ำท่วม และในปี 2555 ตลาดก่อสร้าง จะเน้นไปในเรื่องของกรมซ่อมแซม และ

ก่อสร้างเป็นหลัก และจากการศึกษาแนวโน้มการตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2556 พบว่า การขยายตัวของโครงการคมนาคมและการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ในปัจจุบันอุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมีการพัฒนาขีดความสามารถในด้านงาน รับเหมาก่อสร้างมากขึ้น โดยเฉพาะผู้รับเหมารายใหญ่ที่เติบโตเร็ว ทำให้ผู้รับเหมารายย่อยเกิดผลกระทบการถูกช่วงชิงงานรับเหมาก่อสร้างไปค่อนข้างมาก เนื่องจากผู้รับเหมารายใหญ่มีความได้เปรียบทางด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ สภาพคล่องและอัตราการครองที่มีมากกว่า ทำให้ผู้รับเหมารายย่อยถูกจำกัดตลาดให้แคบลง โดยในช่วงครึ่งปีแรกจากจำนวนงานก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัยทั้งหมด มีผู้รับเหมารายใหญ่ที่ได้งานไปมากกว่า 50 % และจากข้อมูลของธนาคารกสิกรไทย (2556) กล่าวว่า การขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมในพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองหลักอย่างต่อเนื่อง ได้ส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด ทั้งในส่วนของ การแข่งขันประมูลงาน หรือการจัดซื้อวัสดุเพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการให้เสร็จตามสัญญา กับ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นสถาบันการเงินจึงมีแนวคิดที่จะให้วงเงินกู้แก่ผู้รับเหมาเป็นกรณี พิเศษเพื่อแก้ปัญหาสภาพคล่องของผู้รับเหมารายย่อย ทั้งนี้ปัญหาผู้รับเหมารายย่อยขาดสภาพคล่องจนเป็นเหตุให้เกิดปัญหาอื่น ๆ ตามมา อีกมากมาย ทำให้ธนาคารกสิกรไทยเปิดโอกาสในการให้บริการสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการค้าเงินธุรกิจพร้อม ๆ กับการสนับสนุนจากพันธมิตรที่มีคุณภาพเพื่อให้สามารถรับมือกับการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นในการพัฒนางานรับเหมาก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ดังนั้น ธนาคารจึงมุ่งเน้นไปที่การส่งเสริมธุรกิจของลูกค้าในลักษณะ Value Chain คือ ช่วยสนับสนุนในทุกธุรกิจให้เชื่อมโยงกัน อาทิ เช่น การพิจารณาให้สินเชื่อแก่ผู้รับเหมาที่มีเครือข่ายหรือเป็นซัพพลายเชนของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่

จากการคาดการณ์ธุรกิจที่สามารถเติบโตได้ในปี 2556 ของ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2555) เห็นว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้รับปัจจัยหนุนเฉพาะมาเป็นแรงขับเคลื่อนให้สามารถเติบโตได้อย่างโดดเด่น เนื่องจากโครงการก่อสร้างภาครัฐหลายโครงการ การก่อสร้างในภาคเอกชนที่ขยายตัวในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเกิดจากการขยายการลงทุนของภาคธุรกิจขนาดใหญ่ไปยังจังหวัดสำคัญ ๆ มากขึ้น อาทิ ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ การขยายฐานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการรายใหญ่จากกรุงเทพฯ ไปยังพื้นที่ต่างจังหวัด โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม การเติบโตของโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า ฯลฯ

ทั้งนี้จากการศึกษาอัตราการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ของธนาคารแห่งประเทศไทย (2556) พบว่า ในช่วงไตรมาสที่ 2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด เริ่มชะลอตัวลงในทุกภูมิภาค ทั้งนี้เกิดจากปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ทำให้ผู้ประกอบการ และผู้รับเหมาบางราย

จำเป็นต้องเลื่อนการลงทุนออกไป นอกจากนั้นยังเกิดจากสถาบันการเงิน ได้เพิ่มความเข้มงวดมาตรฐานการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพราะมีความกังวลเพิ่มขึ้นต่อความเสี่ยง ด้านเครดิตของผู้กู้ และความเสี่ยงด้านฟองสบู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ แต่การคาดการณ์ของผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเมินว่าความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบจะปรับดีขึ้น โดยเฉพาะทาวน์เฮาส์ในเขตชานเมืองที่มีระดับราคาใกล้เคียงกับอาคารชุดในเมือง ส่วนหนึ่งจากผู้บริโภคคลายความกังวลเกี่ยวกับปัญหาอุทกภัย อีกทั้งให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าของพื้นที่ใช้สอยต่อราคา

จากการศึกษาแนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พบว่าผู้บริโภคมีความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ดีในการแข่งขันสำหรับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบที่จะสามารถดำเนินการให้เจริญก้าวหน้าต่อไปได้ยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องใช้หลักการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพซึ่งจะช่วยขับเคลื่อนองค์กรไปสู่ทิศทางเป้าหมายที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ

ปัญหาและสาเหตุแห่งความล้มเหลวของผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่มีการเพิ่มจำนวนและลดจำนวนตาม สภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงขึ้นลงอย่างเห็น ได้ชัด เนื่องมาจากธรรมชาติของผู้ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีลักษณะเฉพาะ ดังต่อไปนี้ (บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด, 2547, หน้า 27)

1. เริ่มต้นง่าย
2. ไม่เข้าใจเรื่องต้นทุนก่อสร้างอย่างแท้จริง
3. ปัญหาการเงินหมุนเวียน

ส่วนสาเหตุแห่งความล้มเหลวของผู้รับเหมาก่อสร้าง ประกอบด้วย (บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด, 2547, หน้า 28)

1. ความสามารถในการบริหารงานไม่พอ
2. ขาดความรู้ในการบริหารงานก่อสร้าง
3. ขาดประสบการณ์ในธุรกิจ
4. ทำงานที่ขาดความชำนาญเฉพาะทาง
5. การดำเนินธุรกิจอย่างไม่จริงจัง
6. ภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุในงานก่อสร้าง

จากการศึกษาปัญหาและสาเหตุแห่งความล้มเหลวของผู้รับเหมาก่อสร้างเกิดจาก ผู้ประกอบการขาดปัจจัยหลักที่สำคัญต่าง ๆ ในการประกอบธุรกิจ ทั้งนี้ถือเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินการอย่างมาก และเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความพร้อมในปัจจัยหลักด้านต่าง ๆ อย่างถูกต้อง และนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ

ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่เป็นอาคารพักอาศัยแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ (Town house) ดึกแถว (ยกเว้นห้องชุด) (Shop house) โดยมีรายละเอียดของที่พักอาศัยแนวราบ ดังนี้ (ศูนย์พัฒนาทรัพยากรการศึกษา มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 2555)

1. บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ที่อยู่อาศัยในลักษณะนี้จะถูกปลูกสร้างขึ้นเป็นหลังหากเป็นหลังเดี่ยวอิสระ จะถือว่าเป็น “บ้านเดี่ยว” หากมีผนังที่ใช้ร่วมกันด้านหนึ่ง จะถือว่าเป็น “บ้านแฝด” ซึ่งบ้านทั้งสองลักษณะนี้มักจะมีบริเวณบ้านและรั้วรอบขอบชิดเป็นสัดส่วนที่ชัดเจน

2. ดึกแถว หมายถึง อาคารที่สร้างเป็นแถวติดต่อกันเกิน 2 หน่วย (Unit) ขึ้นไป อาจแบ่งได้เป็น 3 ประเภทคือ

2.1 อาคารแถวแบบพักอาศัยล้วน ๆ

2.2 อาคารพาณิชย์หรือร้านค้าล้วน ๆ

2.3 อาคารกึ่งที่อยู่อาศัย กึ่งพาณิชย์ หรือดึกแถว

เมื่อมองอย่างผิวเผิน ลักษณะภายนอกของอาคารเหล่านี้คล้ายคลึงกันมาก แต่เมื่อมองลึกเข้าไปจะมีความแตกต่างกันเรื่องประโยชน์ใช้สอย ซึ่งจุดนี้เองเป็นข้อแบ่งแยกประเภทของอาคาร มักจะพบเห็นในเขตเมือง เนื่องจากที่ดินมีราคาแพง ผู้คนหลังไหลเข้ามาอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยค่อนข้างสูง ดึกแถวจึงเป็นที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม เพราะการปลูกสร้างทำเป็นหลายคูหา มีผนังเสา ฐานรากร่วมกัน ช่วยประหยัดพื้นที่ วัสดุ และแรงงานก่อสร้างได้มาก โดยทั่วไป มักทำให้ดึกแถวเป็นอาคารสารพัดประโยชน์หรืออเนกประสงค์ (Multipurpose) เพื่อประโยชน์ใช้สอยในพื้นที่อย่างคุ้มค่า จึงมักพบว่าดึกแถวที่มีคูหาต่อ ๆ กันไป จะเป็นโรงงาน ร้านค้า นานาชนิด ร้านจำหน่ายอาหาร และใช้เป็นที่อยู่อาศัยไปในตัว แต่ลักษณะดึกแถว จะมีพื้นที่จำกัด มีความกว้างด้านหน้าเพียง 3.5-4 เมตร ส่วนลึกประมาณ 12-16 เมตร เท่านั้น ด้านหน้าอยู่ชิดทางเท้าและถนน ส่วนด้านหลังจะมีเพียงลานซักล้างเพียงแคบ ๆ เท่านั้น จึงทำให้ไม่ได้รับความสะดวกเท่าที่ควร อีกทั้งไม่ได้รับแสงสว่างอย่างเพียงพอ การระบายอากาศมีน้อย ไม่มีพื้นที่สำหรับปลูกต้นไม้เลย

3. ทาวน์เฮาส์ หมายถึง บ้านแถวที่ปลูกเป็นแนวยาว อาจมีตั้งแต่ชั้นเดียวขึ้นไป จนถึง 3-4 ชั้น บ้านลักษณะนี้ใช้เนื้อที่ในการก่อสร้างน้อย ที่ดินแต่ละหน่วยมีขนาดเล็กมากเพียง 16-28 ตารางวาเท่านั้น ตัวบ้านตั้งอยู่ตรงกลางมีที่ดินเหลืออยู่เล็กน้อย โดยหน้าบ้านอาจจัดเป็นสวนหย่อม ส่วนด้านหลังบ้านเป็นลานตากผ้า ทำสวนครัว บริเวณด้านหน้าบ้านติดถนนหรือทางเท้า แต่ละหน่วยของอาคารจะใช้ผนังร่วมกัน ยกเว้นหน่วยแรกและหน่วยสุดท้ายของแถว ทำให้ช่วยประหยัด

ค่าวัสดุก่อสร้างอีกทางหนึ่ง จึงทำให้ราคาของบ้านต่อหน่วยไม่สูงมากนัก อยู่ในงบประมาณที่คนมีฐานะปานกลางจะซื้อหรือผ่อนส่งได้

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบเป็นผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยแบ่งได้ 3 ประเภท ได้แก่ 1. บ้านเดี่ยว บ้านแฝด 2. ตึกแถว (ยกเว้นห้องชุด) และ 3. ทาวน์เฮาส์ ทั้งนี้อาคารพักอาศัยแนวราบในปัจจุบันกำลังเป็นที่ต้องการของลูกค้ายิ่งขึ้น และมีแนวโน้มการเจริญเติบโตที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ เท่านั้น

ข้อมูลธุรกิจก่อสร้าง

ในการศึกษาวิจัยธุรกิจก่อสร้างของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547, หน้า 32) ได้ศึกษาจากผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้าง ประกอบด้วยข้อมูลสองส่วน ดังนี้

ข้อมูลส่วนที่ 1 แบ่งได้ 2 ประการ ดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป ได้แก่

- 1.1 ชื่อเจ้าของ/ กิจการ
- 1.2 ประเภทการจดทะเบียนกิจการ
- 1.3 ที่ตั้งของสถานประกอบการ
- 1.4 ลักษณะของธุรกิจ ได้แก่ เป็นกิจการเดี่ยว หรือมีสาขา หรือเป็นแฟรนไชส์
- 1.5 เงินทุนจดทะเบียน ปีที่ก่อตั้ง

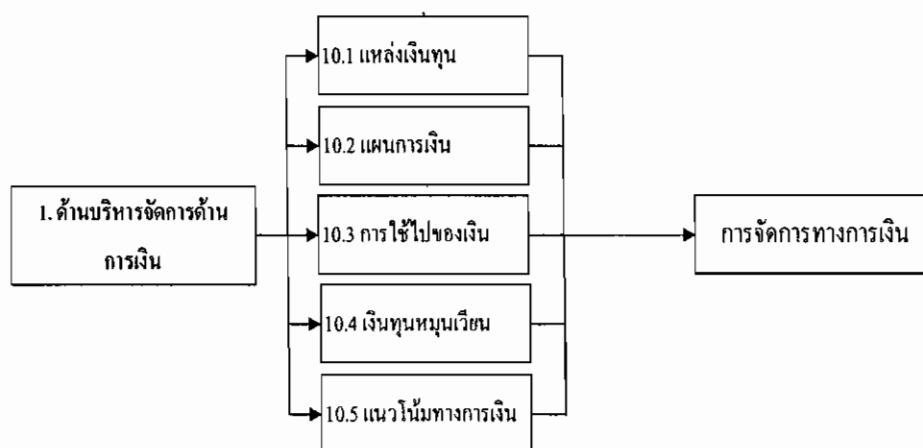
2. ประเภทการให้บริการ เป็นประเภทของธุรกิจ ได้แก่ การก่อสร้าง การซ่อมแซมต่อเติม การเตรียมสถานที่ก่อสร้าง งานระบบสาธารณูปโภคภายในอาคาร และอื่น ๆ พร้อมระบุสัดส่วนในการให้บริการดังกล่าว โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 2.1 รางวัลที่เคยได้รับ
- 2.2 วงเงินของงานที่รับ ซึ่งจะเป็นตัวบ่งบอกถึงขนาดของธุรกิจ
- 2.3 จำนวนพนักงานทั้งหมด
- 2.4 ประเภทของสิ่งก่อสร้าง ซ่อมแซมที่รับ
- 2.5 จำนวนงานที่ท่านได้รับ เฉลี่ยต่อปี
- 2.6 รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปีประมาณเท่าใด
- 2.7 มูลค่างานที่ใหญ่สุดที่เคยรับทำ

ข้อมูลธุรกิจก่อสร้าง ข้างต้นเป็นข้อมูลที่แสดงให้เห็นถึงประเภทของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทั้งในด้านของการบริหารจัดการทางการเงิน ลูกค้านักค้าปลีก บุคลากร และกระบวนการดำเนินงานภายในของการประกอบการ ซึ่งเป็นการแยกประเภทของผู้ประกอบการ ที่จะนำมาใช้ใน

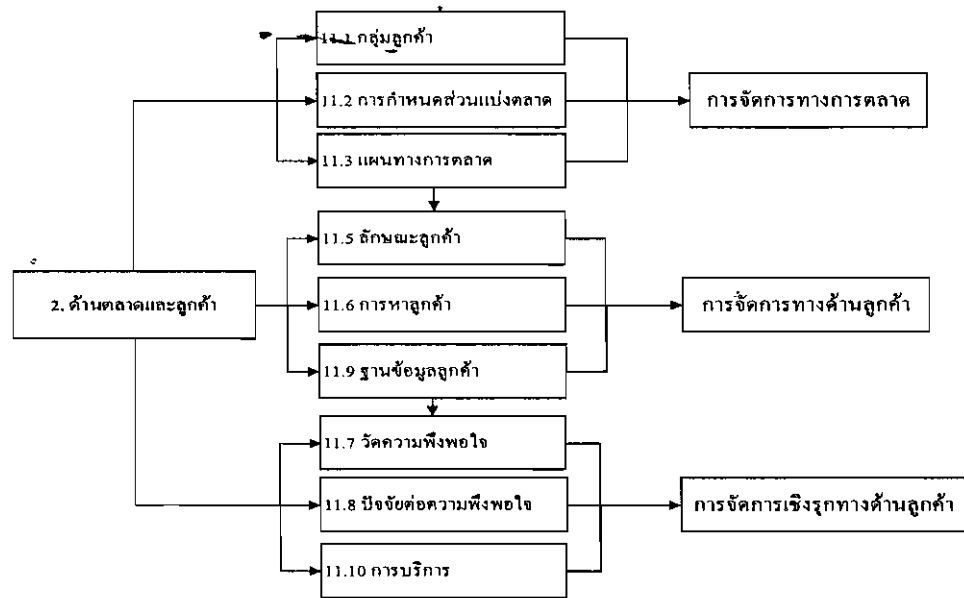
การศึกษาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบได้อย่างชัดเจน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้เลือกศึกษาปัจจัยการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547, หน้า 37-45) ซึ่งกำหนดปัจจัยการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างไว้หลายประการ โดยเลือกปัจจัยที่ใช้ในการศึกษา 4 ด้าน ดังนี้

1. ด้านการเงิน เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างซึ่งจะวิเคราะห์ถึงแหล่งเงินทุน แผนการเงิน การใช้ไปของเงิน เงินทุนหมุนเวียน และแนวโน้มทางการเงิน ที่รวมกันเพื่อนำไปใช้ในการจัดการทางการเงิน



ภาพที่ 2-1 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน

2. ด้านตลาดและลูกค้า เป็นแนวทางการวิเคราะห์ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับแผนการตลาด แผนการขาย เพื่อใช้ศึกษาทำความเข้าใจถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อที่จะสามารถผลิตงานได้ตรงกับความต้องการของการขยายฐานลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเก่า การจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า การสร้างความพึงพอใจต่อลูกค้า การส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า งานมีคุณภาพตรงตามความต้องการ เสร็จทันตามกำหนด ความชำนาญของช่างผู้ดำเนินงาน มีรายละเอียดดังนี้ คือ การจัดการทางการตลาด การจัดการทางด้านลูกค้า และการจัดการเชิงลูกทางด้านลูกค้า



ภาพที่ 2-2 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า

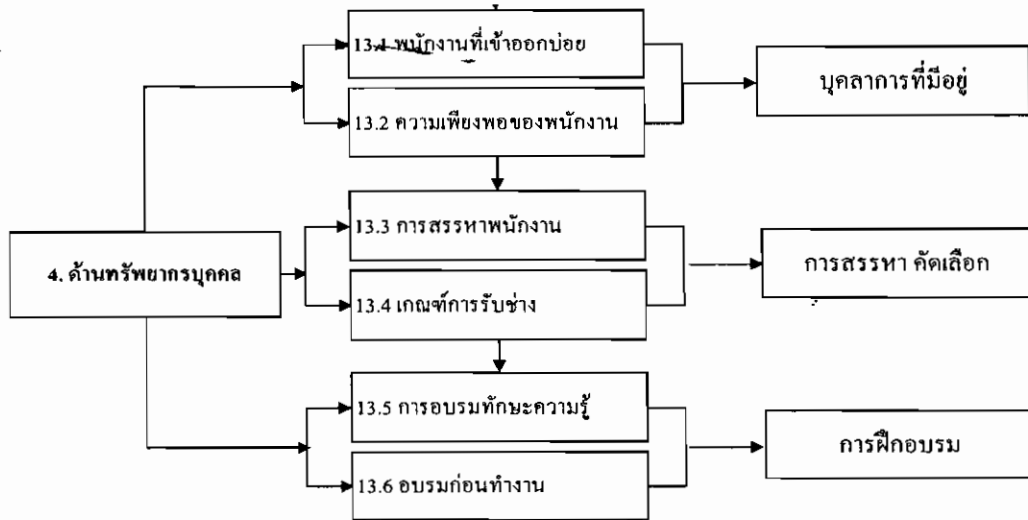
3. ด้านกระบวนการภายใน การศึกษาวิเคราะห์ข้อบกพร่องของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับการบริหารจัดการกระบวนการภายใน ได้แก่

3.1 ลักษณะการดำเนินงานภายใน คือ ลักษณะการดำเนินงานผู้รับเหมาภายใน และผู้รับเหมาภายนอก

3.2 ลักษณะการจัดซื้อจัดหา คือ การจัดซื้อและอุปกรณ์ที่ใช้

3.3 การนำเทคโนโลยีมาใช้ คือ เทคโนโลยีที่เลือกใช้และเหตุผลที่เลือกใช้

3.4 การตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้าง และการปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า



ภาพที่ 2-4 แนวทางการวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคล

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคาร จำเป็นต้องบริหารจัดการปัจจัยที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ ซึ่งปัจจัยที่สำคัญที่ผู้วิจัยเลือกศึกษามีดังนี้ คือ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านทรัพยากรบุคคล ทั้งนี้ปัจจัยข้างต้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องรู้มีความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนองค์กรไปสู่ทิศทางเป้าหมายที่ตั้งไว้ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงนำไปใช้เป็นตัวแปรที่สำคัญในการศึกษาวิจัยเรื่องอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ข้อมูลทั่วไปของเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

เมืองพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศ และเป็นเมืองที่ได้รับการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลักของภาคตะวันออกกิจกรรมทางเศรษฐกิจส่วนใหญ่จึงเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวและบริการ โดยประชากรส่วนใหญ่ร้อยละ 87 ประกอบอาชีพด้านการค้าและการบริการนักท่องเที่ยวในรูปแบบต่าง ๆ นอกนั้นประกอบอาชีพเกษตรกรรม อุตสาหกรรม การประมง และการค้าขาย ประชาชนมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 270,000 บาท/คน/ปี โดยมีรายละเอียด ดังนี้ (เทศบาลเมืองพัทยา, 2555)

1. การอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดของเมืองพัทยา ปัจจุบันมีการจ้างแรงงานในภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวมากกว่าร้อยละ 90 ของแรงงานใน

ภาคอุตสาหกรรม โดยกิจกรรมต่าง ๆ เช่น โรงแรม บังกะโล ในทึกลับ เป็นต้น มีโรงงาน อุตสาหกรรมร้อยละ 3 เช่น โรงงานทำคอนกรีต อิฐบล็อก แผ่นพื้นคอนกรีต วงกบประตูหน้าต่าง โรงงานแป้งมันสำปะหลัง โรงงานอัดมันเส้น เป็นต้น

2. การเกษตรกรรม

พื้นที่เกษตรกรรมของเมืองพัทธยาอยู่ในบริเวณตำบลห้วยใหญ่ และตำบลหนองปลาไหล เช่น มีการปลูกมันสำปะหลัง สับปะรดและมะพร้าว เป็นต้น ประชากรประกอบอาชีพด้านนี้ ประมาณร้อยละ 3 เพราะปัจจุบันที่ดินมีราคาสูงทำให้การลงทุนด้านการเกษตรมีน้อย

3. การพาณิชย์กรรมและการบริการ

การประกอบการด้านพาณิชย์กรรม ประมาณร้อยละ 4 เช่น การทำธุรกิจ การค้าปลีก ธุรกิจ นำเข้า-ส่งออก และการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว ประเภทขายหรือเช่าอุปกรณ์ในการอำนวยความสะดวก และความบันเทิงแก่นักท่องเที่ยว เช่น การให้เช่ารถจักรยานยนต์ เรือเจ็ทสกี เรือนำเที่ยว เรือลากอรั่ม เรือลากกล้วย นอกจากนี้ยังมีธุรกิจการบริการอื่น ๆ ดังนี้

- 3.1 โรงแรม จำนวน 517 แห่ง
- 3.2 รีสอร์ท จำนวน 86 แห่ง
- 3.3 เกสต์เฮาส์ จำนวน 136 แห่ง
- 3.4 คอนโดมิเนียม จำนวน 172 แห่ง
- 3.5 หมู่บ้านจัดสรร จำนวน 100 แห่ง
- 3.6 ธนาคาร จำนวน 20 แห่ง 150 สาขา
- 3.7 สถานีบริการน้ำมัน จำนวน 19 แห่ง
- 3.8 สถานีบริการ LPG จำนวน 2 แห่ง
- 3.9 สถานีบริการ NGV จำนวน 4 แห่ง
- 3.10 ศูนย์การค้า (ห้างสรรพสินค้า) จำนวน 39 แห่ง
- 3.11 ร้านอาหาร จำนวน 1,165 แห่ง
- 3.12 สถานบันเทิง (รวมบาร์เบียร์ สปา นวดแผนโบราณ) จำนวน 698 แห่ง
- 3.13 สถานที่ท่องเที่ยว จำนวน 329 แห่ง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของเมืองพัทธยา

จากรายงานการศึกษาฉบับสุดท้ายโครงการประเมินผลและปรับปรุงผังเมืองรวมเมือง พัทธยา (เมษายน, 2553) ได้อธิบายจำนวนและขนาดพื้นที่กลุ่มดินของอาคาร จำแนกตามประเภท และชนิดในเขตผังเมืองรวมเมืองพัทธยา ปี พ.ศ. 2550 ดังนี้

ตารางที่ 2-1 จำนวนและขนาดพื้นที่กลุ่มดินของอาคาร จำแนกตามประเภทและชนิดในเขต
เมืองพัทยา

ประเภทอาคาร	จำนวน อาคาร (หลัง)	บ้าน เดี่ยว	อาคาร เดี่ยว	ทาว เฮ้าส์	ห้อง แถว	คิกแถว	โรงแรม	อาคารที่	อาคาร	เรือน แพ	ท่าเรือ	อาคาร สำนักงาน	อื่น ๆ
								ไม่จอด ทะเบียน	ที่จอด ทะเบียน				
ที่อยู่อาศัย	69,788	42,572	1,071	9,486	6,723	4,218	3,143	1,617	262	476	5	-	215
พาณิชยกรรม	12,553	2,844	1,209	542	2,048	3,623	1,962	-	-	19	4	179	123
อุตสาหกรรมและ คลังสินค้า	1,122	631	314	13	104	17	-	-	-	-	-	-	43
สถาบันการศึกษา	610	442	126	-	29	8	-	-	-	-	-	-	5
ศาสนสถาน	869	426	138	4	5	3	-	-	-	-	-	-	293
สถาบันราชการ	623	456	124	3	11	20	-	-	-	-	-	-	9
การนันทนาการ	217	112	40	-	4	-	-	-	-	-	-	-	61
อื่น ๆ	3,035	462	1,998	-	13	21	13	40	-	-	-	-	483
รวม	88,817	47,945	5,020	10,048	8,937	7,910	5,118	1,657	262	498	9	181	1,232

ที่มา: รายงานการศึกษาฉบับสุดท้าย โครงการประเมินผลและปรับปรุงผังเมืองรวมเมืองพัทยา
(เมษายน, 2553)

จากนโยบายในการผลักดันให้พัทยายเป็นเมืองท่องเที่ยวชั้นนำของโลก ทำให้พัทยาได้รับความสนใจในการดำเนินธุรกิจและลงทุนเป็นอย่างมาก ทั้งจากนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างชาติ เมืองพัทยาได้อำนวยความสะดวกและส่งเสริมการลงทุนให้กับนักลงทุนทุกท่าน โดยจัดเตรียมความพร้อมในการให้บริการจดทะเบียนพาณิชย์ การขออนุญาตก่อสร้าง การบริการข้อมูลและสถิติต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจลงทุน เช่น สถิตินักท่องเที่ยว ดัชนีบ่งชี้ทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยว สถิติโรงแรม ที่พัก การขออนุญาตก่อสร้าง และข้อมูลการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น (เทศบาลเมืองพัทยา, 2555) ทั้งนี้ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ในเมืองพัทยา ช่วงปี 2556 และคาดว่าจะเติบโตไปจนถึงกลางปี 2557 ที่ได้รับปัจจัยบวกตั้งแต่วิกฤติการณ์น้ำท่วมในกรุงเทพมหานคร เมื่อปี 2554 และการเติบโตภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดชลบุรี ทำให้มีผู้สนใจที่จะซื้อบ้านในเมืองพัทยามากขึ้น ซึ่งเป็นทั้งนักลงทุน ผู้สนใจซื้อบ้านหลังที่ 2 ซึ่งมีบ้านหลังแรกอยู่ในกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงผู้ซื้อบ้านที่เป็นกลุ่มแรงงานต่างถิ่นที่ย้ายเข้ามาตามการลงทุนภาคอุตสาหกรรมในจังหวัดชลบุรี จึงส่งผลให้ธุรกิจที่อยู่อาศัยในเมืองพัทยา เติบโตกว่าพื้นที่อื่น แม้ปัจจุบันรัฐบาลจะหยุดสนับสนุนการลงทุนด้านที่อยู่อาศัยก็ตาม (บริษัท ไดอานา กรุ๊ป จำกัด, 2555)

สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยเห็นว่า ได้ว่า เมืองพัทยามีแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มากขึ้นซึ่งเกิดจากปัจจัยบวกที่ช่วยส่งเสริมให้ตลาดที่อยู่อาศัยในเมืองพัทยามีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ มีการขยายการค้าเนิ่นการเพื่อสามารถแข่งขันในการประกอบธุรกิจ โดยการบริหารจัดการทรัพยากรในองค์กรให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547) ศึกษาวิจัยธุรกิจบริการสู่ตลาดโลก ประเภทธุรกิจก่อสร้างและซ่อมแซมอาคาร โดยผู้ใช้บริการคัดเลือกผู้ประกอบการจากที่เคยใช้บริการ โดยใช้เป็นเกณฑ์ 3 ลำดับแรก คือ ปัจจัยอันดับที่ 1 ได้แก่ คุณภาพงานดีปัจจัยอันดับที่ 2 ได้แก่ ราคาเหมาะสม และปัจจัยอันดับที่ 3 ได้แก่ ความรวดเร็ว เสร็จตามเวลา และผลการวิเคราะห์ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ พบว่า เป็นประเภทที่มีการจดทะเบียนเป็น บริษัทจำกัด โดยที่มีลักษณะของธุรกิจเป็น กิจการเดียวไม่มีสาขา โดยให้บริการด้านการก่อสร้าง มีประเภทของสิ่งก่อสร้าง คือ อาคารพาณิชย์/ สำนักงาน และวงเงินของงานที่รับ น้อยกว่า 1 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นส่วนของผู้ประกอบขนาดเล็ก ในการบริหารจัดการแต่ละด้าน พบว่า 1. ด้านการเงิน ส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนในการดำเนินงานในแต่ละงานโดยส่วนใหญ่จะมาจากการกู้ธนาคาร โดยกำหนดเงินทุนของผู้ประกอบการตัวอย่างที่มีขนาดวงเงินต่ำกว่า 500 ล้านบาท และแนวโน้มทางการเงินของผู้ประกอบการตัวอย่างในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ยังคงตัวอยู่ได้ (อยู่ในจุดคุ้มทุน) 2. ด้านตลาดและลูกค้า ส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ประกอบการมีขนาดวงเงินต่ำกว่า 9 ล้านบาท จะมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าทั่วไปในประเทศ โดยไม่มีการกำหนดและประเมินส่วนแบ่งตลาด ไม่มีการวางแผนการขยายตลาด ลักษณะลูกค้าที่มารับบริการจะเป็นลูกค้าเดิม มีขนาดวงเงินต่ำกว่า 9 ล้านบาท ส่วนความพึงพอใจของลูกค้า ส่วนใหญ่เห็นว่างานมีคุณภาพตรงตามความต้องการ เสร็จทันตามกำหนด และช่างผู้ดำเนินงานมีความชำนาญ 3. ด้านกระบวนการภายใน พบว่า ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีขนาดวงเงินต่ำกว่า 999 ล้านบาท โดยผู้ประกอบการทำงานเอง มากกว่าจ้างบริษัทภายนอกทำ หรือให้รับช่วงงานจากผู้รับเหมาอื่น ส่วนปัญหาที่พบในกระบวนการงานคือทำงานเสร็จล่าช้าไม่ทันตามกำหนด ซึ่งเกิดปัญหามาจากลูกค้าขอเปลี่ยนแปลงแก้ไข ช่างขาดความชำนาญ ความล่าช้าในการจัดซื้อวัสดุคิบ และจำนวนคนไม่เพียงพอ 4. ด้านทรัพยากรบุคคล พบปัญหาส่วนใหญ่ คือพนักงานมีการเข้าออกบ่อย

อรุณ ศิริจานุสรณ์ (2548) การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการบริษัท ดำเนินงานก่อสร้างขนาดเล็ก ที่จัดตั้งใหม่ งานศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาวิธีการ

บริหารจัดการภายในบริษัทดำเนินงานก่อสร้างขนาดเล็ก ที่จัดตั้งใหม่ และเพื่อให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในการบริหารงานภายในของบริษัทฯ พร้อมทั้งศึกษาแนวทางวิธีการแก้ไขปัญหาจากผู้บริหาร โดยแบ่งลักษณะของการศึกษาการบริหารจัดการออกเป็น 3 หมวดใหญ่ ๆ คือ การบริหารจัดการทางการเงิน การตลาด และการผลิต ส่วนของการบริหารจัดการด้านการผลิต ได้แบ่งแยกย่อยเป็นการศึกษาด้านควบคุมเวลา ด้านควบคุมต้นทุน ด้านควบคุมวัสดุ ด้านควบคุมแรงงาน และด้านควบคุมคุณภาพของงาน เพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาการดำเนินงาน และการบริหารจัดการของบริษัทฯ ต่อไป วิธีการศึกษาเป็นการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริหารบริษัทฯ แบบเจาะจงจำนวนทั้งสิ้น 30 บริษัท ซึ่งเป็นบริษัทฯ ที่มีอายุระหว่าง 1-4 ปี และอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยใช้เครื่องมือในการเก็บข้อมูลภาคสนามนี้ เป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ผลการศึกษาวิจัยพบว่า ผู้บริหารของบริษัทดำเนินงานก่อสร้างขนาดเล็ก ที่จัดตั้งใหม่มีวิธีการในการบริหารจัดการงานภายในบริษัทฯ และการบริหารจัดการงานก่อสร้าง ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ส่วนประเด็นปัญหาที่เกิดจากการบริหารจัดการภายในบริษัทฯ พบว่า บุคลากรในตำแหน่งผู้ควบคุมงาน ถูกระบุว่า เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ นั้นประสบกับปัญหามากที่สุด ซึ่งเป็นภาระหน้าที่ของผู้บริหารของบริษัทฯ ในการที่จะอบรมและเพิ่มเติมความรู้ให้กับพนักงานเหล่านี้ ดังนั้น บริษัทดำเนินงานก่อสร้างขนาดเล็กที่จัดตั้งใหม่ทุกแห่ง ควรให้ความสำคัญและมีการพัฒนาด้านการบริหารจัดการภายในบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยเพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาไปได้อย่างรวดเร็ว มั่นคง และตั้งสถาปนาหรือวิวัฒนาการเองควรมีการพัฒนาพื้นฐานทั้ง 2 ด้าน เพื่อเป็นความรู้เบื้องต้นในการประกอบกิจการอีกด้วย

บัวทิพย์ พรหมสร (2551) ศึกษากลยุทธ์การตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษากลยุทธ์การตลาด คุณลักษณะของผู้บริโภค คุณลักษณะทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ปัจจัยความสำเร็จขององค์กร และความสัมพันธ์ของปัจจัยที่เกี่ยวกับการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ผลการวิจัยพบว่า 1. กลยุทธ์การตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร ตัวผลิตภัณฑ์ เป็นบ้านเดี่ยว แบบบ้านทันสมัยพื้นที่สร้างบ้าน 50-70 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยของบ้าน 100-160 ตารางเมตร ขนาด 3 ห้องนอน ราคา 1-2 ล้านบาท โครงการอยู่ติดถนนใหญ่ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด โดยไม่ต้องชำระเงินค่าจองซื้อบ้าน และเงินค่าทำสัญญา และผ่อนเงินค่างวด 10,000-20,000 บาท 2. คุณลักษณะผู้บริโภค ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง สมรสแล้ว อายุ 25-30 ปี สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ รับจ้างบริษัทเอกชน รายได้ไม่เกิน 30,000 บาท ต่อเดือนต่อครัวเรือน 3. ปัจจัยการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ ความเหมาะสมของราคาบ้าน ความน่าเชื่อถือของโครงการ การบริการก่อนและหลังการขาย ความ

สะดวกของการคมนาคม สภาพแวดล้อมที่ดี การให้ความสำคัญกับลูกค้า ความสุภาพเรียบร้อย และความน่าเชื่อถือของพนักงานขาย 4. คุณลักษณะทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงาน 301-500 คน แต่ละรายมีโครงการที่กำลังดำเนินการอยู่ 10-15 โครงการ ผู้ประกอบการให้ความสนใจในการดำเนินธุรกิจ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม และผู้ประกอบการแต่ละรายมีทุนจดทะเบียนองค์กร 1,000-2,000 ล้านบาท 5. ปัจจัยที่สำคัญมากต่อความสำเร็จขององค์กร ประกอบด้วย คุณภาพผลิตภัณฑ์ ความน่าเชื่อถือในการบริหารการเติบโตขององค์กร และการพัฒนาและวิจัยธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ศิริมนัส อินตะแก้ว (2551) ศึกษาเรื่อง ประสิทธิภาพผลการบริหารงานของสำนักหอสมุดมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผลวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการบริหารงานสำนักหอสมุด พบว่า ระดับความคิดเห็นสูงสุดในระดับมากของผู้ปฏิบัติงาน ได้แก่ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย นโยบายการปรับลดกำลังคนภาครัฐทำให้บุคลากรปฏิบัติงานในลักษณะที่ต้องใช้ทักษะความรู้ความสามารถหลายด้าน บุคลากรต้องรับผิดชอบภาระงานที่เพิ่มขึ้น นโยบายการปฏิรูปการศึกษาทำให้บุคลากรต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา และบุคลากรต้องพัฒนาแนวคิด และวิธีการในการปฏิบัติงานให้รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี สำหรับระดับความคิดเห็นสูงสุดในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่งของผู้บริหาร ได้แก่ปัจจัยด้านลักษณะสภาพแวดล้อมของงาน ประกอบด้วย การแสวงหาความร่วมมือระหว่างห้องสมุดมหาวิทยาลัยของรัฐและมหาวิทยาลัยเอกชน ความไม่แน่นอนของงบประมาณที่ได้รับมีผลต่อการบริหารจัดการอย่างมาก มหาวิทยาลัยจัดสรรงบประมาณให้ห้องสมุดกลาง และแยกย่อยให้คณะจัดสรรให้ห้องสมุดคณะมีผลต่อการพัฒนาสำนักหอสมุดให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ควรมีการพัฒนาทักษะเชิงบริหารจัดการให้กับผู้บริหารระดับหัวหน้าฝ่าย หัวหน้างาน การให้รางวัลแก่บุคลากรเป็นภารกิจที่สำคัญของผู้บริหาร เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจแก่บุคลากร มีมาตรการป้องกันภัยและความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและทั่วถึง และบุคลากรสร้างบรรยากาศการทำงานมีลักษณะของการเคารพ ให้เกียรติ เหมือนพี่กับน้อง

ไชยสิทธิ์ กองตา (2552) ศึกษาวิจัย เรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี มีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษาถึงข้อมูลพื้นฐานขององค์กรที่มีผลต่อความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี และเพื่อศึกษาถึงปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร ที่มีผลต่อความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นผู้บริหารของสถานประกอบการ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในเขตจังหวัดปทุมธานี จำนวน 370 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม ผลของการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานขององค์กรกับความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัด

ปทุมธานี สรุปได้ว่า จำนวนพนักงานและระยะเวลาดำเนินงาน มีผลต่อความยั่งยืนของธุรกิจด้านเศรษฐกิจโดยรวมขององค์กร รายได้เฉลี่ยต่อเดือนและขีดความสามารถในการรับงาน มีผลต่อความยั่งยืนของธุรกิจด้านความรับผิดชอบต่อสังคม ข้อมูลพื้นฐานขององค์กรไม่มีผลต่อความยั่งยืนด้านการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเลย และจำนวนพนักงาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และขีดความสามารถในการรับงาน จะมีผลต่อความยั่งยืนโดยรวมขององค์กร ส่วนผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญของปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร ด้านต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี พบว่า ปัจจัยส่วนใหญ่ส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของธุรกิจในระดับมาก ยกเว้นเฉพาะด้านค่านิยมทางสังคมและวัฒนธรรมเท่านั้น ที่ส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของธุรกิจ ในระดับปานกลาง และผลการวิเคราะห์เพื่อหาความสัมพันธ์ของปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร กับความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี ในรูปของสมการถดถอยพหุคูณเชิงเส้น ได้ผลสรุปคือ เมื่อค่าเป็นความยั่งยืนขององค์กรโดยรวม เป็นปัจจัยด้านบุคลากร ด้านกฎหมายและข้อกำหนด ด้านตลาดผู้ซื้อและกลุ่มลูกค้า ความต้องการด้านเทคโนโลยี เป็นปัจจัยจากสภาวะทางเศรษฐกิจ ด้านการเมือง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ โดยสามารถทำนายค่าสมการของการวิเคราะห์ได้เท่ากับร้อยละ 24.1 และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ (R) เท่ากับ 0.506

โสรัตน์ มงคลมะไฟ (2554) ศึกษารูปแบบการบริหารจัดการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดไทย การวิจัยครั้งนี้ศึกษาจากสถานประกอบการในอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดในประเทศไทย ที่จดทะเบียนธุรกิจการค้า และมีสถานะคงอยู่ จำนวน 50 แห่ง ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดไทย ใน 3 อันดับแรก ได้แก่ ด้านการจัดการคุณภาพ ด้านการวางแผนกลยุทธ์ และด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยมีปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง จำนวน 3 ปัจจัยเรียงตามลำดับ ได้แก่ ด้านการจัดการวัตถุดิบ ด้านการจัดการการตลาด และด้านการจัดการความสัมพันธ์ในกลุ่มอุตสาหกรรม ส่วนปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการสำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดไทย พบว่า ประสิทธิภาพการบริหารจัดการ คิดเป็นร้อยละ 84.40 สามารถแสดงในรูปสมการความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการสำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมแปรรูปสับปะรดไทย ใน 3 อันดับแรก ได้แก่ ด้านการจัดการกระบวนการผลิต ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และด้านการจัดการความสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

สัมพันธ์ โยษกุลสิริ (2555) ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้รับเหมาในจังหวัดเชียงใหม่ การค้นคว้าแบบอิสระ ทำการศึกษาโดยวิธีใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจจากผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในจังหวัดเชียงใหม่ ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า มีปัจจัยผลกระทบ 3 ประการที่กลุ่มผู้รับเหมา มีความเห็นแตกต่างกันในระดับความสำคัญคือ การขาดการวางแผนและบริหารการเงินที่ดีในการ ดำเนินธุรกิจการขาดการวางแผนและควบคุมการใช้วัสดุที่ดี และการขาดการวางแผนเรื่องการใช้ บุคลากรและการจัดอัตรากำลัง โดยกลุ่มผู้รับเหมาที่มีเงินทุนหมุนเวียนต่ำกว่า 5 ล้านบาทเห็นว่า ปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวมีระดับความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมาที่มีเงินทุนหมุนเวียนสูงกว่า 5 ล้าน บาทกลุ่มผู้รับเหมาที่มีผลตอบแทนจากการประกอบธุรกิจขาดทุนหรือเท่าทุนเห็นว่ามีระดับ ความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมาที่มีกำไร และกลุ่มผู้รับเหมาที่รับเหมางานก่อสร้างอาคารเป็น ส่วนใหญ่เห็นว่ามีระดับความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมาที่รับเหมางานอื่น ๆ อย่างไรก็ตามในการ เปรียบเทียบระหว่างกลุ่มผู้รับเหมาที่มีปัญหาส่งมอบงานล่าช้าน้อยกว่ากลุ่มผู้รับเหมาที่มีปัญหาส่ง มอบงานล่าช้ามากพบว่า ไม่มีความเห็นแตกต่างกันอย่างชัดเจน ข้อมูลและผลการวิเคราะห์ใน การศึกษานี้แสดงให้เห็นว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนมากในจังหวัดเชียงใหม่เป็นผู้รับเหมาขนาด ค่อนข้างเล็กที่มีเงินทุนหมุนเวียนต่ำกว่า 5 ล้านบาท มักมีปัญหาดขาดบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในการวางแผนจัดการ นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องเงินทุนไม่เพียงพอสำหรับใช้ในการ ดำเนินกิจการก่อให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่อง ดังนั้นควรจะมีการกำหนดแผนและมาตรการแก้ไข ปัญหาธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ดังนี้ 1. ส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันในรูปแบบสมาคม ผู้รับเหมาเพื่อเป็นองค์กรกลางสำหรับช่วยเหลือกัน 2. สถาบันการศึกษาควรจัดหลักสูตรเฉพาะ เพื่อบรรยายให้ความรู้ หรือการฝึกอบรมบุคลากรให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างต่าง ๆ 3. หน่วยงานรัฐ ควรกำหนดรูปแบบสัญญาก่อสร้างให้ยืดหยุ่นมากขึ้นพร้อมมีมาตรการช่วยเหลือผู้รับเหมาให้มี สภาพคล่อง เช่น กำหนดเงินงวด เงินประกันต่าง ๆ ให้เหมาะสม

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการจำเป็นต้องบริหารจัดการ ปัจจัยด้านต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า ปัจจัยในการ บริหารจัดการมีหลายด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านการจัดการวัตถุดิบ ด้านการผลิต ด้านควบคุมเวลา ด้านควบคุมต้นทุน ด้านควบคุมวัสดุ ด้านควบคุมแรงงาน และด้านควบคุมคุณภาพของงาน และยังพบว่า ปัจจัยพื้นฐาน ส่งผลและสัมพันธ์กับประสิทธิภาพการบริหารจัดการ ทั้งนี้ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ตัวแปรตามงานวิจัย ของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547) เพื่อใช้ประกอบการศึกษาครั้งนี้ โดยแบ่ง ปัจจัยการบริหารจัดการที่ใช้ศึกษา 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการ ภายใน ด้านทรัพยากรบุคคล

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยศึกษา อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. รูปแบบการวิจัย
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างในการวิจัย
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูล
6. สถิติที่ใช้ในการวิจัย

รูปแบบการวิจัย

การศึกษาวิจัย ครั้งนี้ ผู้วิจัยออกแบบการวิจัยเชิงพรรณนา โดยใช้วิธีการสำรวจ (Survey) โดยใช้เครื่องมือเป็นแบบสอบถามในการศึกษา

ประชากรและกลุ่ม ตัวอย่าง

ประชากร

ประชากรที่ใช้ศึกษา คือ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ เป้าหมายทั้งหมดที่อยู่ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียน รวมทั้งสิ้น 227 ราย (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า, 2556)

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการเปิดตารางจำนวนประชากรและจำนวนกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie and Morgan (1970 อ้างถึงใน วุฒิชชาติ สุนทรสมัย, 2555, หน้า 138) ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 144 คน เพื่อกันข้อมูลผิดพลาดในกรณีนี้จึงขอกำหนดกลุ่มตัวอย่างเพิ่ม 6 คน รวมเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 150 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยเลือกเครื่องมือในการวิจัยโดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล มีวิธีการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

ศึกษาเทคนิคและวิธีการสร้างแบบสอบถามจากงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับปัจจัยหรือตัวแปรที่ศึกษา โดยประยุกต์ใช้จากงานวิจัย ธุรกิจบริการสู่ตลาดโลกประเภทธุรกิจก่อสร้างและซ่อมแซมอาคารของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547, หน้า 31-37) โดยกำหนดตัวแปรต้น มี 2 ปัจจัย คือ

1. ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ได้แก่ ประเภทการจดทะเบียนกิจการ ที่ตั้งของสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียน และปีที่ก่อตั้ง
2. ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่ วงเงินที่ได้รับ จำนวนพนักงานทั้งหมด จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี และมูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ ตัวแปรตาม เกี่ยวกับปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านทรัพยากรบุคคล
 1. สร้างแบบสอบถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับปัจจัยหรือตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา โดยนำแบบสอบถามฉบับร่าง ไปให้อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัยตรวจสอบ และแนะนำข้อบกพร่อง
 2. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ด้านการบริหาร จำนวน 5 คน พิจารณาความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) โดยหาค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามกับลักษณะเฉพาะกลุ่มพฤติกรรม (index of item objective congruence: IOC)
 3. นำแบบสอบถามกลับมาแก้ไขให้ถูกต้อง ก่อนนำไปทดสอบกับตัวอย่าง (Try out) ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ตัวอย่าง เพื่อหาความเชื่อมั่น (Reliability) โดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Coefficient) ของครอนบาค (Cronbach)
 4. นำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยการแจกแบบสอบถาม แบ่งกลุ่มเป็น 3 กลุ่ม โดยกลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างฯ ที่เป็นผู้รับเหมาช่วงกับบริษัท นารินดีไซน์ จำกัด กลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างฯ ที่รับงานกับโครงการหมู่บ้าน โชคชัย 7, 8, 9 และ 10 ตามลำดับ และกลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างฯ ที่มาติดต่อกับทางร้านวัสดุก่อสร้าง โอเอสคอนสตรัคชั่น จำกัด จนครบตามจำนวน จากนั้นทำการลงรหัส

เพื่อนำไปประมวลผลโดยคอมพิวเตอร์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อวิเคราะห์และแปรผลข้อมูลทางสถิติต่อไป

5. แบบสอบถามที่สมบูรณ์ ประกอบด้วยคำถาม ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ประเภทการจัดทะเบียนกิจการ ที่ตั้งของสถานประกอบการ ลักษณะของธุรกิจ เงินทุนจดทะเบียน และปีที่ก่อตั้ง มีลักษณะเป็นแบบสอบถามปลายปิด (Close-ended response question) ข้อคำถามเลือกแบบหลายคำตอบ

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่ รางวัลที่เคยได้รับ เงินที่ได้รับ จำนวนพนักงานทั้งหมด ประเภทของสิ่งก่อสร้าง หรือการซ่อมแซมที่ได้รับ จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี และมูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ มีลักษณะเป็นแบบสอบถามปลายปิด ข้อคำถามเลือกแบบหลายคำตอบ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ (สำหรับผู้ประกอบการในภาพรวม) ในเขตเมืองพัทยา ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านทรัพยากรบุคคล เป็นแบบสอบถามปลายปิด โดยลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบใช้สเกลความสำคัญ (Importance scale) โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval scale) มีคะแนน 5 ระดับ โดยมีการกำหนดให้คะแนนดังต่อไปนี้ (วุฒิชชาติ สุนทรสมัย, 2555, หน้า 201)

ระดับ 1 หมายถึง ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯน้อยที่สุด

ระดับ 2 หมายถึง ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯน้อย

ระดับ 3 หมายถึง ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯปานกลาง

ระดับ 4 หมายถึง ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯมาก

ระดับ 5 หมายถึง ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯมากที่สุด

โดยมีเกณฑ์การอภิปรายผลการวิจัยของลักษณะแบบสอบถามที่ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น โดยคำนึงถึงระยะห่างที่เท่ากัน โดยถือว่าระยะห่างระหว่างจุดต่าง ๆ บนมาตรวัดเท่ากัน โดยตลอด (วุฒิชชาติ สุนทรสมัย, 2555, หน้า 196)

แปลความหมายของค่าคะแนน ได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.80 แสดงว่า ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯน้อยที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 1.81-2.60 แสดงว่า ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯน้อย

คะแนนเฉลี่ย 2.61-3.40 แสดงว่า ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯ ปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 3.41-4.20 แสดงว่า ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯ มา

คะแนนเฉลี่ย 4.21-5.00 แสดงว่า ระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการฯ มากที่สุด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามทั้งหมดมาวิเคราะห์ โดย

1. เมื่อได้รับแบบสอบถามกลับคืนมาแล้ว ผู้วิจัยได้นำมาแจกแจงความถี่ของคำตอบแต่ละข้อ ด้วยการลงรหัสคำตอบในแต่ละข้อ ให้เป็นตัวเลขประจำแบบสอบถามทั้งหมด เพื่อเตรียมนำไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป
2. นำข้อมูลที่ลงรหัสแล้วกรอกลงในแบบฟอร์มการลงรหัสทั่วไป จากนั้นทำการบันทึกลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ และวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูป SPSS

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. การวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงพรรณนา

สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) เป็นการอธิบายข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

1.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป และส่วนที่ 2 ข้อมูลประเภทธุรกิจ นำมาแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

1.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 3 การบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านทรัพยากรบุคคล โดยนำมาคำนวณค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

2. การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเชิงอนุมาน (Inferential analysis)

2.1 ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1 อิทธิพลของปัจจัยพื้นฐานทั่วไปต่างกัน ส่งต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน ซึ่งตัวแปรไม่เกิน 2 ตัว ผู้วิจัยใช้การเปรียบเทียบโดยใช้ t-Test และข้อที่มีมากกว่า 2 ตัวทุกรายการ ผู้วิจัยจึงเลือกใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One way analysis of variance: ANOVA) ซึ่งหากพบว่ามียุทธศาสตร์ทางสถิติจะทดสอบรายคู่ด้วย

วิธี LSD

2.2 ทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2 อิทธิพลของปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างต่างกัน ส่งต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัย แนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน ซึ่งตัวแปรไม่เกิน 2 ตัว ใช้การเปรียบเทียบ โดยใช้ t-Test และข้อที่มีมากกว่า 2 ตัวทุกรายการ เลือกใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ซึ่งหากพบว่า มีนัยสำคัญทางสถิติจะทดสอบรายคู่ด้วยวิธี LSD

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับงานวิจัยเรื่องอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติวิเคราะห์ตามสมมติฐานของการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลความหมายของผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้แจกกลุ่มเป้าหมายจำนวน 150 ตัวอย่าง และนำเสนอข้อมูล ดังนี้

- ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
- ตอนที่ 4 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการแปลความหมายจากผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยจึงกำหนดความหมายของสัญลักษณ์ดังนี้

- n แทน จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
- \bar{x} แทน ค่าคะแนนเฉลี่ย
- SD แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มตัวอย่าง
- F แทน ค่าที่ใช้พิจารณา F-distribution
- t แทน ค่าที่ใช้พิจารณา t-distribution
- * แทน ค่าแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4-1 จำนวน และค่าร้อยละ จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทการจดทะเบียนกิจการ		
กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ	67	45.3
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	43	28.7
บริษัทจำกัด	39	26.0
รวม	150	100.0
ที่ตั้งของสถานประกอบการ		
พหยาเหนือ-พหยากลาง	39	26.0
พหยาใต้	55	36.7
เขาพหยา	21	14.0
หาดจอมเทียน	35	23.3
รวม	150	100.0
เงินทุนจดทะเบียน		
น้อยกว่า 1 ล้านบาท	82	54.7
1-10 ล้านบาท	68	45.3
รวม	150	100.0
ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน)		
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี	44	29.3
6-10 ปี	76	50.7
มากกว่า 10 ปี-15 ปี	27	18.0
มากกว่า 15 ปี-20 ปี	3	2.0
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 4-1 จำนวนและค่าร้อยละ ของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา จำแนกตามปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนทั้งสิ้น 150 คน สามารถอธิบายได้ดังนี้

ประเภทการจดทะเบียนกิจการ พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีประเภทการจดทะเบียนกิจการแบบกิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ คิดเป็นร้อยละ 45.7 รองลงมาคือห้างหุ้นส่วนจำกัด คิดเป็นร้อยละ 28.7 และบริษัทจำกัด คิดเป็นร้อยละ 26

ที่ตั้งของสถานประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พืชยาใต้ คิดเป็นร้อยละ 36.7 รองลงมาคือ พืชยาเหนือ-พืชยากลาง คิดเป็นร้อยละ 26 หากจอมเทียน คิดเป็นร้อยละ 23.3 และเขาพืชยา คิดเป็นร้อยละ 14 ตามลำดับ

เงินทุนจดทะเบียน พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเงินทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.7 และ 1-10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 45.3

ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 50.7 รองลงมาคือน้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.3 มากกว่า 10 ปี-15 ปี คิดเป็นร้อยละ และมากกว่า 15 ปี- 20 ปี คิดเป็นร้อยละ 2 ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4-2 จำนวน และค่าร้อยละ จำแนกตามปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	จำนวน	ร้อยละ
วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)		
ไม่จำกัดวงเงิน	105	70.0
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	21	14.0
มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท	24	16.0
รวม	150	100.0
จำนวนพนักงานทั้งหมด		
ไม่เกิน 10 คน	16	10.7
11-20 คน	14	9.3
21-30 คน	22	14.7
31- 40 คน	39	26.0
41-50 คน	3	2.0
51 คนขึ้นไป	56	37.3
รวม	150	100.0

ตารางที่ 4-2 (ต่อ)

ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี		
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ	16	10.7
6-10 งานหรือโครงการ	83	55.3
11-15 งานหรือโครงการ	45	30.0
16-20 งานหรือโครงการ	6	4.0
รวม	150	100.0
รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี		
น้อยกว่า/ เท่ากับ 20 ล้านบาท	133	88.7
มากกว่า 20 ล้านบาท-40 ล้านบาท	17	11.3
รวม	150	100.0
มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือโครงการ)		
น้อยกว่า/ เท่ากับ 10 ล้านบาท	98	65.3
มากกว่า 10 ล้านบาท-20 ล้านบาท	52	34.7
รวม	150	100.0

จากตารางที่ 4-2 จำนวนและค่าร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา จำแนกตามปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนทั้งสิ้น 150 คน สามารถอธิบายได้ดังนี้

วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีวงเงินที่ได้รับในแต่ละงานคือไม่จำกัดวงเงิน คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาคือ มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16 และน้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14 ตามลำดับ

จำนวนพนักงานทั้งหมด พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 51 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 37.3 รองลงมาคือ 31-40 คน คิดเป็นร้อยละ 26 21-30 คน คิดเป็นร้อยละ 14.7 ไม่เกิน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.7 11-20 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3 และ 41-50 คน คิดเป็นร้อยละ 2 ตามลำดับ

จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปีจำนวน 6-10 งานหรือโครงการ คิดเป็นร้อยละ 55.3 รองลงมาคือ

11-15 งานหรือโครงการ คิดเป็นร้อยละ 30 น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ คิดเป็นร้อยละ 10.7 และ 16-20 งานหรือโครงการคิดเป็นร้อยละ 4 ตามลำดับ

รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี พบว่า ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/ เท่ากับ 20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 88.7 และมากกว่า 20 ล้านบาท-40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.3

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 4-3 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. ด้านการเงิน	4.05	0.49	มาก	1
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.61	0.55	ปานกลาง	3
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.70	0.76	ปานกลาง	2
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.82	0.53	น้อย	4
เฉลี่ย	2.98	0.44	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-3 พบว่า ประเภที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (\bar{X} = 2.98)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการเงิน (\bar{X} = 4.05) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการมากที่สุด รองลงมาคือด้านกระบวนการภายใน (\bar{X} = 2.70) ด้านการตลาดและลูกค้า (\bar{X} = 2.61) และด้านทรัพยากรบุคคล (\bar{X} = 1.82) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-4 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. แหล่งเงินทุน	4.37	0.56	มากที่สุด	2
2. แผนการเงิน	4.10	0.65	มาก	3
3. การใช้ไปของเงินทุน	3.18	0.76	ปานกลาง	4
4. แนวโน้มทางการเงิน	4.54	0.49	มากที่สุด	1
เฉลี่ย	4.05	0.49	มาก	-

จากตารางที่ 4-4 พบว่า ประเภตอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 4.05)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า แนวโน้มทางการเงิน (\bar{X} = 4.54) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน มากที่สุด รองลงมาคือแหล่งเงินทุน (\bar{X} = 4.37) แผนการเงิน (\bar{X} = 4.10) และการใช้ไปของเงินทุน (\bar{X} = 3.18) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-5 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับแหล่งเงินทุน

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. เงินทุนจากหุ้นหรือเงินของผู้ประกอบการ ฯ	4.36	0.56	มากที่สุด	2
2. เงินทุนจากการกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน	4.42	0.57	มากที่สุด	1
3. เงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ	4.33	0.63	มากที่สุด	3
เฉลี่ย	4.37	0.56	มากที่สุด	-

จากตารางที่ 4-5 พบว่า ประเภตอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน เกี่ยวกับแหล่งเงินทุน ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (\bar{X} = 4.37)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า เงินทุนจากการกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน (\bar{X} = 4.42) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน มากที่สุด รองลงมาคือ เงินทุนจากหุ้นหรือเงินของผู้ประกอบการ ฯ (\bar{X} = 4.36) และเงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ (\bar{X} = 4.33) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-6 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับแผนการเงิน

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การวางแผนการลงทุนของผู้ประกอบการฯ	3.87	0.81	มาก	2
2. วางแผน และการจัดทำงานประมาณรายรับ รายจ่าย	3.87	0.81	มาก	2
3. การวางแผนทางการเงิน-บัญชี และการเสียภาษี	4.55	0.61	มากที่สุด	1
เฉลี่ย	4.10	0.65	มาก	-

จากตารางที่ 4-6 พบว่า ประเภที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน เกี่ยวกับแผนการเงิน ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (\bar{X} = 4.10)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การวางแผนทางการเงิน-บัญชี และการเสียภาษี (\bar{X} = 4.55) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินเกี่ยวกับแผนการเงินมากที่สุด รองลงมาคือ การวางแผนการลงทุนของผู้ประกอบการฯ กับเงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (\bar{X} = 3.87)

ตารางที่ 4-7 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ
ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับการใช้
ไปของเงินทุน

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การจัดซื้อราคาก่อสร้างในแต่ละโครงการ	3.10	0.76	ปานกลาง	3
2. การควบคุมราคา และต้นทุนของงานในแต่ละโครงการ	3.26	0.85	ปานกลาง	1
3. การตรวจสอบราคา และการใช้ไปของเงินทุนในงานแต่ละโครงการ	3.18	0.77	ปานกลาง	2
เฉลี่ย	3.18	0.76	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-7 พบว่า ประเภที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน เกี่ยวกับการใช้ไปของเงินทุน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}= 3.18$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การควบคุมราคา และต้นทุนของงานในแต่ละโครงการ ($\bar{X}= 3.26$) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินเกี่ยวกับการใช้ไปของเงินทุนมากที่สุด รองลงมาคือการตรวจสอบราคา และการใช้ไปของเงินทุนในงานแต่ละโครงการ ($\bar{X}= 3.18$) และการจัดซื้อราคาก่อสร้างในแต่ละโครงการ ($\bar{X}= 3.10$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-8 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ
ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการเงิน เกี่ยวกับแนวโน้ม
ทางการเงิน

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. แนวโน้มเงินสดของกิจการ	4.51	0.56	มากที่สุด	2
2. แนวทางการขยายการลงทุน	4.47	0.56	มากที่สุด	3
3. การจัดหาเงินสด หรือเงินทุนเพื่อเพิ่มทุน หรือขยายกิจการ	4.66	0.48	มากที่สุด	1
เฉลี่ย	4.54	0.49	มากที่สุด	-

จากตารางที่ 4-8 พบว่า ประชกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน เกี่ยวกับแนวโน้มทางการเงิน ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด (\bar{X} = 4.37)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การจัดหาเงินสด หรือเงินทุนเพื่อเพิ่มทุน หรือขยายกิจการ (\bar{X} = 4.66) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินเกี่ยวกับแนวโน้มทางการเงินมากที่สุด รองลงมาคือ แนวโน้มเงินสดของกิจการ (\bar{X} = 4.51) และแนวทางการขยายการลงทุน (\bar{X} = 4.47) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-9 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้า

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	2.79	0.56	ปานกลาง	3
2. ราคา	3.08	0.71	ปานกลาง	1
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย	3.04	0.72	ปานกลาง	2
4. การส่งเสริมการตลาด	1.67	0.77	น้อยที่สุด	4
เฉลี่ย	2.61	0.56	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-9 พบว่า ประชกอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ทางด้านการตลาดและลูกค้า ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (\bar{X} = 2.61)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าราคา (\bar{X} = 3.08) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้ามากที่สุด รองลงมาคือช่องทางการจัดจำหน่าย (\bar{X} = 3.04) ผลิตภัณฑ์หรือบริการ (\bar{X} = 2.79) และการส่งเสริมการตลาด (\bar{X} = 1.67) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-10 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ
ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้า
เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การคัดเลือกวัสดุ อุปกรณ์ก่อสร้างที่มีมาตรฐาน ตามข้อกำหนดในสัญญา	2.70	0.63	ปานกลาง	2
2. ความสามารถของบุคลากรที่ปฏิบัติงานก่อสร้าง ที่ มีคุณภาพ	2.62	0.59	ปานกลาง	4
3. มาตรฐานการก่อสร้างตามข้อตกลง และสัญญากับ ลูกค้า	2.65	0.52	ปานกลาง	3
4. การรับประกัน หรือให้ บริการหลังการก่อสร้าง	3.19	0.95	ปานกลาง	1
เฉลี่ย	2.79	0.56	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-10 พบว่า ประเภชการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหา
ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ ในภาพรวมอยู่ใน
ระดับปานกลาง (\bar{X} = 3.19)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การรับประกัน หรือให้ บริการหลังการก่อสร้าง
(\bar{X} = 3.19) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือ
บริการมากที่สุด รองลงมาคือ การคัดเลือกวัสดุ อุปกรณ์ก่อสร้างที่มีมาตรฐานตามข้อกำหนดใน
สัญญา (\bar{X} = 2.70) มาตรฐานการก่อสร้างตามข้อตกลง และสัญญากับลูกค้า (\bar{X} = 2.65) และ
ความสามารถของบุคลากรที่ปฏิบัติงานก่อสร้าง ที่มีคุณภาพ (\bar{X} = 2.62) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-11 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับราคา

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การกำหนดราคาค่าก่อสร้างในแต่ละโครงการ	2.53	0.72	ปานกลาง	3
2. เงื่อนไขการชำระเงินที่ตกลงกับลูกค้า	3.27	0.82	ปานกลาง	2
3. วิธีการชำระเงินที่ให้กับลูกค้า เช่น ชำระด้วยเงินสด หรือบัตรเครดิต	3.45	1.00	มาก	1
เฉลี่ย	3.08	0.71	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-11 พบว่า ประเภทรอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า เกี่ยวกับราคา ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}= 3.08$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า วิธีการชำระเงินที่ให้กับลูกค้า เช่น ชำระด้วยเงินสด หรือบัตรเครดิต ($\bar{X}= 3.45$) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับราคามากที่สุด รองลงมาคือ เงื่อนไขการชำระเงินที่ตกลงกับลูกค้า ($\bar{X}= 3.27$) และ การกำหนดราคาค่าก่อสร้างในแต่ละโครงการ ($\bar{X}= 2.53$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-12 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การความสามารถของพนักงานขายในการเข้าหา กลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	2.17	0.83	น้อย	4
2. ทำเลที่ตั้งของสำนักงาน	1.85	0.93	น้อย	6
3. การให้บริการโดยตรง ไม่ผ่านตัวแทน หรือ นายหน้า	2.15	0.95	น้อย	5
4. การร่วมลงทุนกับคู่ค้าในโครงการใหญ่ ๆ	3.80	1.20	มาก	3

ตารางที่ 4-12 (ต่อ)

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
5. การประมุลงานในโครงการงานของภาครัฐ	4.25	1.00	มาก	1
6. การประมุลงานในโครงการงานของบริษัทเอกชน	4.04	1.18	มาก	2
เฉลี่ย	3.05	0.72	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-12 พบว่า ประอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหา ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย ในภาพรวมอยู่ใน ระดับปานกลาง (\bar{X} = 3.05)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การประมุลงานในโครงการงานของภาครัฐ (\bar{X} = 4.25) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย มากที่สุด รองลงมาคือการประมุลงานในโครงการงานของบริษัทเอกชน (\bar{X} = 4.04) การร่วมลงทุน กับคู่ค้าในโครงการใหญ่ ๆ (\bar{X} = 3.80) การความสามารถของพนักงานขายในการเข้าหา กลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (\bar{X} = 2.17) การให้บริการโดยตรง ไม่ผ่านตัวแทน หรือนายหน้า (\bar{X} = 2.15) และทำเลที่ตั้งของสำนักงาน (\bar{X} = 1.85) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-13 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านการตลาดและลูกค้า เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตาม กิจกรรมโฆษณาผ่านสื่อที่เลือกใช้ เช่น วิทยุ เคเบิล ท้องถิ่น	1.66	0.78	น้อยที่สุด	3
2. การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตาม กิจกรรมการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น ใบปลิว แผ่นพับ หรือ โบชัวร์	1.66	0.78	น้อยที่สุด	3
3. การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตาม กิจกรรมโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต	1.70	0.78	น้อยที่สุด	1

ตารางที่ 4-13 (ต่อ)

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
4. การจัดพนักงานแนะนำโครงการตามงานแฟร์ หรืองานโครงการหมู่บ้านต่าง ๆ	1.70	0.78	น้อยที่สุด	1
5. กิจกรรมการลดราคา เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจ ใช้บริการกับโครงการ	1.66	0.78	น้อยที่สุด	3
เฉลี่ย	1.68	0.77	น้อยที่สุด	-

จากตารางที่ 4-13 พบว่า ประสิทธิภาพที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหา
ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด ในภาพรวมอยู่ใน
ระดับน้อยที่สุด ($\bar{X}=1.68$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตามกิจกรรม
โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต กับการจัดพนักงานแนะนำโครงการตามงานแฟร์ หรือ
งานโครงการหมู่บ้านต่าง ๆ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{X}=1.70$) มีระดับของปัญหาด้านการบริหาร
จัดการด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด มากที่สุด รองลงมาคือการเข้าถึงของ
กลุ่มเป้าหมายจากการติดตามกิจกรรม โฆษณาผ่านสื่อที่เลือกใช้ เช่น วิทยุ เคเบิลท้องถิ่น กับ
การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตามกิจกรรมการโฆษณาผ่านสิ่งพิมพ์ เช่น ใบปลิว แผ่น
พับ หรือ โบชัวร์ กับกิจกรรมการลดราคา เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการกับโครงการ ซึ่งมี
ค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{X}=1.66$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-14 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ
ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านกระบวนการภายใน

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การจัดระบบการบริหารงานภายในองค์กร	2.49	0.85	น้อย	3
2. การจัดระบบการควบคุมงาน และการตรวจสอบ การทำงานของผู้รับเหมาภายนอก	2.53	0.73	น้อย	2
3. การจัดขั้นตอน หรือกระบวนการจัดซื้อ หรือเลือก ซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน	2.40	0.78	น้อย	5

ตารางที่ 4-14 (ต่อ)

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
4. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงานในสำนักงาน	2.37	0.92	น้อย	6
5. การจัดระบบการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง	2.49	1.02	น้อย	3
6. การจัดระบบและวิธีการแก้ไขปัญหางานเสร็จล่าช้า	3.93	0.92	มาก	1
เฉลี่ย	2.70	0.76	ปานกลาง	-

จากตารางที่ 4-14 พบว่า ประสิทธิภาพที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านกระบวนการภายใน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}=2.70$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การจัดระบบและวิธีการแก้ไขปัญหางานเสร็จล่าช้า ($\bar{X}=3.93$) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด มากที่สุด รองลงมาคือการจัดระบบการควบคุมงาน และการตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาภายนอก ($\bar{X}=2.53$) การจัดระบบการบริหารงานภายในองค์กร กับการจัดระบบการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{X}=2.49$) การจัดขึ้นตอน หรือกระบวนการจัดซื้อ หรือเลือกซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน ($\bar{X}=2.40$) และการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงานในสำนักงาน ($\bar{X}=2.37$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4-15 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ด้านทรัพยากรบุคคล

ประเด็น	\bar{X}	SD	ระดับ	ลำดับที่
1. การจัดระบบ และการป้องกันปัญหาการเข้าออกของพนักงาน	2.69	0.80	ปานกลาง	1
2. การกำหนดเกณฑ์รับสมัครช่างทำงาน	1.78	0.85	น้อยที่สุด	2
3. การกำหนดเกณฑ์รับสมัครพนักงานในสำนักงาน	1.40	0.57	น้อยที่สุด	3
4. การจัดฝึกอบรมทักษะความรู้ก่อนการทำงานหรือการพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง	1.40	0.57	น้อยที่สุด	3
เฉลี่ย	1.82	0.53	น้อย	-

จากตารางที่ 4-15 พบว่า ประอบการที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับของปัญหา ด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลในภาพรวมอยู่ในระดับน้อย (\bar{X} = 1.82)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า การจัดระบบ และการป้องกันปัญหาการเข้าออกของ พนักงาน (\bar{X} = 2.69) มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลมากที่สุด รองลงมาคือ การกำหนดเกณฑ์รับสมัครช่างทำงาน (\bar{X} = 1.78) และการกำหนดเกณฑ์รับสมัคร พนักงานในสำนักงาน กับการจัดฝึกอบรมทักษะความรู้ก่อนการทำงานหรือการพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (\bar{X} = 1.40) ตามลำดับ

ตอนที่ 4 ผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ประเภทของการจดทะเบียนกิจการต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้าน การบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-16 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามประเภทของการ จดทะเบียนกิจการ

ระดับของปัญหาด้านการบริหาร จัดการ	กิจการเจ้าของคน		ห้างหุ้นส่วนจำกัด		บริษัทจำกัด		F	Sig.
	เดี่ยว / ห้าง		หุ้นส่วนสามัญ					
	(n=68)	(n=43)	(n=39)					
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ด้านการเงิน	4.47	0.23	3.88	0.24	3.49	0.28	203.760	.000*
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.97	0.39	2.51	0.42	2.11	0.48	53.142	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.77	0.81	2.59	0.74	2.70	0.68	.822	.442
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.92	0.62	1.55	0.42	1.94	0.33	8.790	.000*
เฉลี่ย	3.29	0.29	2.83	0.36	2.59	0.34	62.257	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-16 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านทรัพยากรบุคคล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านกระบวนการภายใน พบว่าไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน เป็นรายคู่ ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) เพื่อตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตาราง ที่ 4-17-4-20

ตารางที่ 4-17 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม

ประเภทของการจดทะเบียนกิจการ	\bar{x}	กิจการเจ้าของคนเดียว	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	บริษัทจำกัด
		(n=68)	(n=43)	(n=39)
กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ	3.29	-	.46*	.70*
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2.83		-	.24*
บริษัทจำกัด	2.59			-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-17 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวมพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทกิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด และบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.46 และ 0.70 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.24

ตารางที่ 4-18 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการ
แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน

ประเภทของการจดทะเบียนกิจการ	กิจการเจ้าของคนเดียว / ห้างหุ้นส่วนสามัญ			
	(n=68)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n=43)	บริษัทจำกัด (n=39)	
	\bar{x}	4.47	3.88	3.49
กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ	4.47	-	0.59*	0.98*
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	3.88	-	-	.39*
บริษัทจำกัด	3.49	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-18 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทกิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด และบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.59 และ 0.98 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.39

ตารางที่ 4-19 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการ
แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า

ประเภทของการจดทะเบียนกิจการ	กิจการเจ้าของคนเดียว / ห้างหุ้นส่วนสามัญ			
	(n=68)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n=43)	บริษัทจำกัด (n=39)	
	\bar{x}	2.97	2.51	2.11
กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ	2.97	-	.46*	.86*
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2.51	-	-	.40*
บริษัทจำกัด	2.11	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-19 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทกิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด และบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.46 และ 0.86 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.40

ตารางที่ 4-20 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล

ประเภทของการจดทะเบียนกิจการ	กิจการเจ้าของคนเดียว / ห้างหุ้นส่วนสามัญ		
	(n=68)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด (n=43)	บริษัทจำกัด (n=39)
	\bar{x}		
กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ	1.92	-	.37*
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	1.55	-	-.39*
บริษัทจำกัด	1.94	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-20 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีประเภทของการจดทะเบียนกิจการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคลพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทกิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.37

2. ผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนกิจการประเภทบริษัทจำกัด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.39

สมมติฐานที่ 2 ตำแหน่งที่ตั้งสถานประกอบการต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-21 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามที่ตั้งของสถานประกอบการ

ระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ	พทยาเหนือ-พทยากลาง (n=39)		พทยาใต้ (n=55)		เขาพทยา (n=21)		หาดจอมเทียน (n=35)		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
	1. ด้านการเงิน	3.96	0.25	4.08	0.55	3.56	0.38	4.38		
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.81	0.32	2.66	0.61	1.90	0.20	2.76	0.56	18.900	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	3.16	0.56	3.05	0.65	1.80	1.80	2.18	0.48	45.468	.000*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.90	0.46	1.81	0.51	1.69	0.37	1.82	0.70	.701	.553
เฉลี่ย	3.11	0.25	3.06	0.47	2.37	0.15	3.07	0.38	22.858	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-21 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านกระบวนการภายใน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านทรัพยากรบุคคลพบว่าไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน เป็นรายคู่ ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) เพื่อตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตาราง ที่ 4-22-4-26

ตารางที่ 4-23 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน

ที่ตั้งของสถานประกอบการ	พญาเหนือ- พญากลาง (n=39)	พญาใต้ (n=55)	เขาพญา (n=21)	หาด จอมเทียน (n=35)	
	\bar{x}	3.96	4.08	3.56	4.38
พญาเหนือ-พญากลาง	3.96	-	.12	.40*	-.42*
พญาใต้	4.08	4.08	-	.52*	-.30*
เขาพญา	3.56	3.56	3.56	-	-.82*
หาดจอมเทียน	4.38	4.38	4.38	4.38	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-23 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พญาเหนือ-พญากลาง มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพญา และหาดจอมเทียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.40 และ 0.42 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พญาใต้ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพญา และหาดจอมเทียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.52 และ 0.30 ตามลำดับ
3. ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพญา มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่หาดจอมเทียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.82

ตารางที่ 4-24 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า

ที่ตั้งของสถานประกอบการ	\bar{x}	พืชยาเหนือ- พืชยากลาง	พืชยาใต้	เขาพืชยา	หาด จอมเทียน
		(n=39)	(n=55)	(n=21)	(n=35)
	\bar{x}	2.81	2.66	1.90	2.76
พืชยาเหนือ-พืชยากลาง	2.81	-	.15	.91*	.05
พืชยาใต้	2.66		-	.76*	-.10
เขาพืชยา	1.90			-	-.86*
หาดจอมเทียน	2.76				-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-24 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พืชยาเหนือ-พืชยากลาง พืชยาใต้ และหาดจอมเทียน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพืชยา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.91 0.76 และ 0.86 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-25 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน

ที่ตั้งของสถานประกอบการ	\bar{x}	พืชยาเหนือ- พืชยากลาง	พืชยาใต้	เขาพืชยา	หาด จอมเทียน
		(n=39)	(n=55)	(n=21)	(n=35)
	\bar{x}	3.16	3.05	1.80	2.18
พืชยาเหนือ-พืชยากลาง	3.16	-	.11	1.36*	.98*
พืชยาใต้	3.05		-	1.25*	.87*
เขาพืชยา	1.80			-	-.38*
หาดจอมเทียน	2.18				-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-25 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายในพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พญาเหนือ-พญากลาง มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านกระบวนการภายในสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพญา และหาดจอมเทียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 1.36 และ 0.98 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พญาใต้ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านกระบวนการภายในสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพญา และหาดจอมเทียน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 1.25 และ 0.87 ตามลำดับ
3. ผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่หาดจอมเทียน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านกระบวนการภายในสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่เขาพญา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.38

สมมติฐานที่ 3 จำนวนเงินทุนจดทะเบียนต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพญา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-26 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามเงินทุนจดทะเบียน

ระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ	น้อยกว่า 1 ล้านบาท (n=82)		1-10 ล้านบาท (n=68)		t	Sig.
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD		
1. ด้านการเงิน	4.32	0.42	3.72	0.33	9.824	.000*
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.85	0.49	2.33	0.79	6.466	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.82	0.77	2.55	0.71	2.196	.031*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.89	0.62	1.73	0.38	2.004	.057
เฉลี่ย	3.19	0.38	2.72	0.36	7.746	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-26 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนจดทะเบียนต่างกัน มีระดับของปัญหา ด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับ สมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนจดทะเบียนต่างกัน มีระดับของ ปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านกระบวนการภายใน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านทรัพยากรบุคคลพบว่าไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 4 ปีที่ก่อตั้งกิจการต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-27 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามระยะเวลาในการ ดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน)

ระดับของปัญหาด้านการ บริหารจัดการ	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี (n=44)		6-10 ปี (n=76)		มากกว่า 10 ปี- 15 ปี (n=27)		มากกว่า 15 ปี- 20 ปี (n=3)		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. ด้านการเงิน	4.33	0.38	3.92	0.52	3.99	0.39	3.67	0.00	8.204	.000*
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	3.01	0.43	2.35	0.43	2.82	0.37	1.44	0.00	29.966	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.83	0.73	2.54	0.77	2.96	0.72	2.33	0.00	2.966	.034*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.76	0.65	1.83	0.48	1.80	0.41	2.50	0.00	1.922	.129
เฉลี่ย	3.25	0.37	2.80	0.42	3.09	0.31	2.35	0.00	16.406	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-27 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง- ปัจจุบัน) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญ ทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและ ลูกค้า และด้านกระบวนการภายใน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้าน ทรัพยากรบุคคลพบว่าไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน เป็นรายคู่ ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) เพื่อตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตาราง ที่ 4-28-4-31

ตารางที่ 4-28 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม

ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน)	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี (n=44)	6-10 ปี (n=76)	มากกว่า 10 ปี- 15 ปี (n=27)	มากกว่า 15 ปี-20 ปี (n=3)	
	\bar{x}	3.25	2.80	3.09	2.35
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี	3.25	-	.45*	.16	.90*
6-10 ปี	2.80	-	-	-.29*	.45*
มากกว่า 10 ปี-15 ปี	3.09	-	-	-	.74*
มากกว่า 15 ปี-20 ปี	2.35	-	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-28 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวมพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี และมากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.45 และ 0.90 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) มากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.45
3. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) มากกว่า 10 ปี-15 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาใน

การดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี และมากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.29 และ 0.74 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-29 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน

ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน)	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี (n=44)	6-10 ปี (n=76)	มากกว่า 10 ปี - 15 ปี (n=27)	มากกว่า 15 ปี- 20 ปี (n=3)	
	\bar{x}	4.33	3.92	3.99	3.67
น้อยกว่า / เท่ากับ 5 ปี	4.33	-	.41*	.34*	.66*
6-10 ปี	3.92	-	-	-.07	.25
มากกว่า 10 ปี-15 ปี	3.99	-	-	-	.32
มากกว่า 15 ปี-20 ปี	3.67	-	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-29 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน พบว่า

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี มากกว่า 10 ปี-15 ปี และมากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.41 0.34 และ 0.66 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-30 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด และลูกค้า

ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง - ปัจจุบัน)	น้อยกว่า / เท่ากับ 5 ปี (n=44)	6-10 ปี (n=76)	มากกว่า 10 ปี - 15 ปี (n=27)	มากกว่า 15 ปี-20 ปี (n=3)
\bar{x}	3.01	2.35	2.83	1.44
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี	3.01	.66*	.18	1.57*
6-10 ปี	2.35	-	-.48*	.91*
มากกว่า 10 ปี-15 ปี	2.83		-	1.39*
มากกว่า 15 ปี-20 ปี	1.44			-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-30 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้าพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี และมากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.66 และ 1.57 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) มากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.91
3. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) มากกว่า 10 ปี-15 ปี มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปี และมากกว่า 15 ปี-20 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.48 และ 1.39 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-31 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน

ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน)	น้อยกว่า / เท่ากับ 5 ปี (n=44)	6-10 ปี (n=76)	มากกว่า 10 ปี - 15 ปี (n=27)	มากกว่า 15 ปี- 20 ปี (n=3)	
	\bar{x}	2.83	2.54	2.96	2.33
น้อยกว่า / เท่ากับ 5 ปี	2.83	-	.29*	-.13	.50
6-10 ปี	2.54	-	-.42*	.21	
มากกว่า 10 ปี-15 ปี	2.96		-	.63	
มากกว่า 15 ปี-20 ปี	2.33			-	

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-31 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายในพบว่า

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ปี และมากกว่า 10 ปี-15 ปีมีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านกระบวนการภายในสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) 6-10 ปีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.29 และ 0.42 ตามลำดับ

สมมติฐานที่ 5 วงเงินที่ได้รับต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-32 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการงานเนกตามวงเงินที่ได้รับ
(ในแต่ละงาน)

ระดับของปัญหาด้านการบริหาร จัดการ	ไม่จำกัดวงเงิน		น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท		มากกว่า 5 ล้าน บาท-15 ล้านบาท		F	Sig.
	(n=105)		(n=21)		(n=24)			
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. ด้านการเงิน	4.00	0.54	4.47	0.16	3.89	0.09	11.150	.000*
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.46	0.55	3.20	0.16	2.77	0.39	21.604	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.58	0.82	2.76	0.40	3.19	0.45	6.968	.001*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.70	0.48	2.55	0.38	1.69	0.25	33.218	.000*
เฉลี่ย	2.86	0.45	3.45	0.07	3.06	0.22	20.346	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-32 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านกระบวนการภายใน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านทรัพยากรบุคคล พบว่าไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน เป็นรายคู่ ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) เพื่อตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตาราง ที่ 4-33-4-37

ตารางที่ 4-33 การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม

วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)	\bar{x}	ไม่จำกัดวงเงิน	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5	มากกว่า 5 ล้านบาท-
		(n=105)	ล้านบาท (n=21)	15 ล้านบาท (n=24)
	\bar{x}	2.86	3.45	3.06
ไม่จำกัดวงเงิน	2.86	-	-.59*	-.20*
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	3.45		-	.39*
มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท	3.06			-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-33 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวมพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือไม่จำกัดวงเงิน และมากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.59 และ 0.39 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือไม่จำกัดวงเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.20

ตารางที่ 4-34 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)
แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน

วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)	\bar{x}	ไม่จำกัดวงเงิน	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5	มากกว่า 5 ล้าน
		(n=105)	ล้านบาท (n=21)	บาท-15 ล้านบาท (n=24)
	\bar{x}	4.00	4.47	3.89
ไม่จำกัดวงเงิน	4.00	-	-.47*	.11
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	4.47		-	.58*
มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท	3.89			-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-34 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน พบว่า

ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือ ไม่จำกัดวงเงิน และมากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.47 และ 0.58 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-35 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)
แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า

วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)	\bar{x}	ไม่จำกัดวงเงิน	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5	มากกว่า 5 ล้าน
		(n=105)	ล้านบาท (n=21)	บาท-15 ล้านบาท (n=24)
	\bar{x}	2.46	3.21	2.77
ไม่จำกัดวงเงิน	2.46	-	-.75*	-.31*
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	3.21		-	.44*
มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท	2.77			-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-35 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือไม่จำกัดวงเงิน และมากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.75 และ 0.44 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือไม่จำกัดวงเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.31

ตารางที่ 4-36 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน

วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)	\bar{x}	ไม่จำกัดวงเงิน	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	มากกว่า 5 ล้านบาท- 15 ล้านบาท
		(n=105)	(n=21)	(n=24)
ไม่จำกัดวงเงิน	2.58	-	-1.18	-0.61*
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	2.76	-	-	-0.43
มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท	3.19	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-36 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายในพบว่า

ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านกระบวนการภายในสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือไม่จำกัดวงเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.61

ตารางที่ 4-37 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล

วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)	\bar{x}	ไม่จำกัดวงเงิน	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	มากกว่า 5 ล้านบาท
		(n=105)	(n=21)	(n=24)
		1.70	2.55	1.69
ไม่จำกัดวงเงิน	1.70	-	-0.85*	.01
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาท	2.55		-	.86*
มากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท	1.69			-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-37 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคลพบว่า

ผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 ล้านบาทมีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีวงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) คือไม่จำกัดวงเงิน และมากกว่า 5 ล้านบาท-15 ล้านบาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.85 และ 0.86 ตามลำดับ

สมมติฐานที่ 6 จำนวนพนักงานต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-38 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามจำนวนพนักงานทั้งหมด

ระดับของปัญหาด้านการ บริหารจัดการ	ไม่เกิน 10 คน (n=16)		11-20 คน (n=14)		21-30 คน (n=22)		31-40 คน (n=39)		41-50 คน (n=3)		51 คนขึ้นไป (n=56)		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
	1. ด้านการเงิน	4.46	0.19	4.55	0.11	4.55	0.04	3.98	0.47	3.33	0.00	3.69		
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	3.25	0.16	2.91	0.28	2.71	0.51	2.45	0.52	2.17	0.00	2.45	0.56	9.121	.000*
3. ด้านกระบวนการ ภายใน	2.58	0.26	2.69	0.77	2.50	1.09	2.71	0.77	2.00	0.00	2.85	0.68	1.324	.257
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	2.48	0.42	1.95	0.69	1.43	0.42	1.63	0.44	1.00	0.00	1.92	0.36	15.355	.000*
เฉลี่ย	3.44	0.07	3.28	0.32	3.10	0.37	2.87	0.46	2.38	0.00	2.83	0.40	10.544	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-38 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านทรัพยากรบุคคล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านกระบวนการภายในพบว่าไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน เป็นรายคู่ ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) เพื่อตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตารางที่ 4-39-4-42

ตารางที่ 4-39 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกัน
ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม

จำนวนพนักงานทั้งหมด	\bar{x}	ไม่เกิน 10 คน	11-20 คน	21-30 คน	31-40 คน	41-50 คน	51 คน ขึ้นไป
		(n=16)	(n=14)	(n=22)	(n=39)	(n=3)	(n=56)
ไม่เกิน 10 คน	3.44	-	.16	.34*	.57*	1.06*	.61*
11-20 คน	3.28		-	.18	.41*	.90*	.45*
21-30 คน	3.10			-	.23*	.72*	.27*
31-40 คน	2.87				-	.49*	.04
41-50 คน	2.38					-	-.45*
51 คนขึ้นไป	2.83						-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-39 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวมพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดไม่เกิน 10 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 21-30 คน 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.34 0.57 1.06 และ 0.61 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 11-20 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.41 0.90 และ 0.45 ตามลำดับ

3. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 21-30 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.23 0.72 และ 0.27 ตามลำดับ

4. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 41-50 คน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.49

5. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 51 คนขึ้นไป มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 41-50 คน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.45

ตารางที่ 4-40 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน

จำนวนพนักงานทั้งหมด	\bar{x}	ไม่เกิน 10 คน	11-20 คน	21-30 คน	31-40 คน	41-50 คน	51 คนขึ้นไป
		(n=16)	(n=14)	(n=22)	(n=39)	(n=3)	(n=56)
ไม่เกิน 10 คน	4.46	-	-.09	-.09	.48*	1.13*	.77*
11-20 คน	4.55		-	.00	.57*	1.22*	.86*
21-30 คน	4.55			-	.57*	1.22*	.86*
31-40 คน	3.98				-	.65*	.29*
41-50 คน	3.33					-	-.36
51 คนขึ้นไป	3.69						-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-40 แสดงการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดไม่เกิน 10 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.48 1.13 และ 0.77 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 11-20 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงิน สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน 41-50 คน

และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.57 1.22 และ 0.86 ตามลำดับ

3. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 21-30 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.57 1.22 และ 0.86 ตามลำดับ

4. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.65 และ 0.29 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-41 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกัน ต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า

จำนวนพนักงานทั้งหมด	\bar{x}	ไม่เกิน 10 คน	11-20 คน	21-30 คน	31-40 คน	41-50 คน	51 คน ขึ้นไป
		(n=16)	(n=14)	(n=22)	(n=39)	(n=3)	(n=56)
ไม่เกิน 10 คน	3.25	-	.34	.54*	.80*	1.08*	.80*
11-20 คน	2.91		-	.20	.46*	.74*	.46*
21-30 คน	2.71			-	.26*	.54	.26*
31-40 คน	2.45				-	.28	-.00
41-50 คน	2.17					-	-.28
51 คนขึ้นไป	2.45						-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-41 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้าพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดไม่เกิน 10 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 21-30 คน 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.54 0.80 1.08 และ 0.80 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 11-20 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.46 0.74 และ 0.46 ตามลำดับ

3. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 21-30 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.26 และ 0.26 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-42 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล

จำนวนพนักงานทั้งหมด	\bar{x}	ไม่เกิน 10 คน	11-20 คน	21-30 คน	31-40 คน	41-50 คน	51 คน ขึ้นไป
		(n=16)	(n=14)	(n=22)	(n=39)	(n=3)	(n=56)
ไม่เกิน 10 คน	2.48	-	.53*	1.05*	.85*	1.48*	.56*
11-20 คน	1.95		-	.52*	.32*	.95*	.03
21-30 คน	1.43			-	-.20	.43	-.49
31-40 คน	1.63				-	.63*	-.29
41-50 คน	1.00					-	-.92*
51 คนขึ้นไป	1.92						-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-42 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคลพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมดไม่เกิน 10 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 11-20 คน 21-30 คน 31-40 คน 41-50 คน และ 51 คนขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 1.05 0.85 1.48 และ 0.56 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 11-20 คน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 21-30 คน 31-40 คน และ 41-50 คน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.52 0.32 และ 0.95 ตามลำดับ

3. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 31-40 คน และ 51 คนขึ้นไป มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด 41-50 คน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.63 และ 0.92 ตามลำดับ

สมมติฐานที่ 7 จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีที่ต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-43 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี

ระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ	น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งาน หรือโครงการ (n=16)		6-10 งาน หรือโครงการ (n=83)		11-15 งาน หรือโครงการ (n=46)		16-20 งาน หรือโครงการ (n=6)		F	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
1. ด้านการเงิน	4.46	0.19	4.24	0.41	3.66	0.61	3.21	0.14	43.827	.000*
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	3.25	0.16	2.81	0.44	2.11	0.37	1.97	0.21	51.391	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.58	0.26	2.99	0.80	2.29	0.58	2.17	0.18	11.616	.000*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	2.48	0.42	1.76	0.50	1.71	0.40	1.75	0.82	11.577	.000*
เฉลี่ย	3.44	0.07	3.16	0.33	2.56	0.28	2.35	0.03	62.895	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-43 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปีต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมและรายด้านทุกด้านแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เพื่อให้ทราบว่าพบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปีต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการแตกต่างกัน เป็นรายคู่ ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบความ

แตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ ด้วยวิธีผลต่างนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) เพื่อตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตาราง ที่ 4-44-4-48

ตารางที่ 4-44 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี
แตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวม

จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี	\bar{x}	น้อยกว่า/เท่ากับ 5	6-10 งานหรือ	11-15 งาน	16-20 งาน
		งานหรือโครงการ (n=16)	โครงการ (n=83)	หรือโครงการ (n=46)	หรือโครงการ (n=6)
		3.44	3.16	2.56	2.35
น้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ	3.44	-	.28*	.88*	1.09*
6-10 งานหรือโครงการ	3.16		-	.60*	.81*
11-15 งานหรือโครงการ	2.56			-	.21
16-20 งานหรือโครงการ	2.35				-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-44 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านภาพรวมพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.28 0.88 และ 1.09 ตามลำดับ

2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านภาพรวมสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.60 และ 0.81 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-45 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน

จำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี	\bar{x}	น้อยกว่า/เท่ากับ	6-10 งานหรือ	11-15 งาน	16-20 งาน
		5 งานหรือ โครงการ (n=16)	โครงการ (n=83)	หรือโครงการ (n=46)	หรือโครงการ (n=6)
น้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ	4.46	-	.22*	.80*	1.25*
6-10 งานหรือโครงการ	4.24	-	-	.58*	1.03*
11-15 งานหรือโครงการ	3.66	-	-	-	.45*
16-20 งานหรือโครงการ	3.21	-	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-45 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน พบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.22 0.80 และ 1.25 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.58 และ 1.03 ตามลำดับ
3. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 11-15 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการเงินสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.45

ตารางที่ 4-46 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้า

จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี	น้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ (n=16)	6-10 งานหรือ โครงการ (n=83)	11-15 งาน หรือโครงการ (n=46)	16-20 งาน หรือโครงการ (n=6)
\bar{x}	3.25	2.81	2.11	1.97
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือ โครงการ	3.25	-	0.44*	1.14*
6-10 งานหรือโครงการ	2.81	-	.70*	.84*
11-15 งานหรือโครงการ	2.11	-	-	.14
16-20 งานหรือโครงการ	1.97	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-46 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดและลูกค้าพบว่า

1. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.44 1.14 และ 1.28 ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.70 และ 0.84 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-47 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายใน

จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี	\bar{x}	น้อยกว่า/ เท่ากับ	6-10 งานหรือ	11-15 งาน	16-20 งาน
		5 งานหรือ โครงการ (n=16)	โครงการ (n=83)	หรือโครงการ (n=46)	หรือโครงการ (n=6)
น้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือ โครงการ	2.58	-	- .41*	.29	.41
6-10 งานหรือโครงการ	2.99		-	.70*	.82*
11-15 งานหรือโครงการ	2.29			-	.12
16-20 งานหรือโครงการ	2.17				-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 4-47 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการภายในพบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/ เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.41 0.70 และ 0.82 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-48 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคล

จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี	น้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ (n=16)	6 – 10 งานหรือโครงการ (n=83)	11 – 15 งานหรือโครงการ (n=46)	16 – 20 งานหรือโครงการ (n=6)
\bar{x}	2.48	1.76	1.71	1.75
น้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ	2.48	-	.72*	.77*
6-10 งานหรือโครงการ	1.76	-	.05	.01
11-15 งานหรือโครงการ	1.71	-	-	-.04
16-20 งานหรือโครงการ	1.75	-	-	-

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-48 เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่ของผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีแตกต่างกันต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านทรัพยากรบุคคลพบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปี 6-10 งานหรือโครงการ 11-15 งานหรือโครงการ และ 16-20 งานหรือโครงการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีผลต่างค่าเฉลี่ย 0.72 0.77 และ 0.73 ตามลำดับ

สมมติฐานที่ 8 รายได้โดยรวมเฉลี่ยต่อปีต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-49 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี

ระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ	น้อยกว่า/ เท่ากับ 20 ล้านบาท (n=133)		มากกว่า 20 ล้านบาท -40 ล้านบาท (n=17)		t	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
	1. ด้านการเงิน	4.14	0.43	3.32		
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.72	0.49	1.77	0.23	7.857	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.78	0.76	2.07	0.19	3.814	.000*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.81	0.54	1.91	0.48	-.847	.441
เฉลี่ย	3.07	0.39	2.30	0.10	8.134	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-49 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปีต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปีต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านกระบวนการภายใน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านทรัพยากรบุคคลพบว่าไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 9 มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำต่างกันส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-50 เปรียบเทียบระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการจำแนกตามมูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือ โครงการ)

ระดับของปัญหาด้านการบริหาร จัดการ	น้อยกว่า/ เท่ากับ 10 ล้านบาท (n=98)		มากกว่า 10 ล้านบาท -20 ล้านบาท (n=52)		t	Sig.
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD		
	1. ด้านการเงิน	4.26	0.41	3.64		
2. ด้านการตลาดและลูกค้า	2.81	0.50	2.24	0.45	6.803	.000*
3. ด้านกระบวนการภายใน	2.85	0.80	2.41	0.58	3.545	.001*
4. ด้านทรัพยากรบุคคล	1.77	0.57	1.91	0.42	-1.676	.128
เฉลี่ย	3.15	0.39	2.65	0.34	7.731	.000*

* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.05

จากตารางที่ 4-50 พบว่า ผู้ประกอบการที่มีมูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือ โครงการ) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งยอมรับสมมติฐานการวิจัย

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีมูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือ โครงการ) ต่างกัน มีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ ด้านการเงิน ด้านการตลาดและลูกค้า และด้านกระบวนการภายใน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านทรัพยากรบุคคลพบว่าไม่แตกต่างกัน

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษางานวิจัยเรื่อง อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี การศึกษาถึงระดับปัญหาด้านการบริหารจัดการ การศึกษาอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อปัญหาด้านการบริหารจัดการ และอิทธิพลของปัจจัยธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ส่งผลต่อปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการเปิดตารางจำนวนผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 150 คน ซึ่งผู้วิจัยจะดำเนินการสรุปผล อภิปรายผลงานวิจัย และข้อเสนอแนะ ดังนี้

สรุปผลงานวิจัย

ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ส่วนใหญ่ พบว่า ผู้ประกอบการจดทะเบียนกิจการแบบกิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วนสามัญ ที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ที่พัทยาได้ โดยมีเงินทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 1 ล้านบาท และมีระยะเวลาในการดำเนินงาน 6-10 ปี

ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ส่วนใหญ่ พบว่า ไม่จำกัดที่ได้รับในแต่ละงาน จำนวนพนักงานทั้งหมด 51 คนขึ้นไป มีจำนวนงานที่ได้รับเฉลี่ยต่อปีจำนวน 6-10 งานหรือโครงการ และมีรายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปีน้อยกว่า/ เท่ากับ 20 ล้านบาท

ระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ พบว่ามีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยส่วนใหญ่มีระดับของปัญหาด้านการเงินเป็นประเด็นปัญหาการบริหารจัดการมากที่สุด รองลงมาคือด้านกระบวนการภายใน ด้านการตลาดและ และด้านทรัพยากรบุคคล ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดในแต่ละด้าน สรุปได้ดังนี้

1. ด้านการเงิน ในภาพรวมมีระดับปัญหามาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ส่วนใหญ่ พบว่าเป็นแนวโน้มทางการเงิน โดยเป็นปัญหาแหล่งเงินทุนกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน แผนการเงินส่วนใหญ่เป็นปัญหาการวางแผนทางการเงิน-บัญชี และการเสียภาษี และการใช้ไปของ

เงินทุนส่วนใหญ่เป็นปัญหาที่เกิดจากการควบคุมราคา และต้นทุนของงานในแต่ละโครงการ แนวโน้มทางการเงิน ส่วนใหญ่เป็นปัญหาในการจัดหาเงินสด หรือเงินทุนเพื่อเพิ่มทุน หรือขยายกิจการ ตามลำดับ

2. ด้านการตลาดและลูกค้า ในภาพรวมมีปัญหาปานกลาง โดยส่วนใหญ่เกี่ยวกับราคา ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับวิธีการชำระเงินที่ให้กับลูกค้า เช่น ชำระด้วยเงินสด หรือบัตรเครดิต รองลงมาคือช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นปัญหาการประมูลงานในโครงการงานของภาครัฐผลิตภัณฑ์หรือบริการส่วนใหญ่เป็นปัญหาการรับประกัน หรือให้บริการหลังการก่อสร้าง และการส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่เป็นปัญหาการเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตามกิจกรรม โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต กับการจัดพนักงานแนะนำโครงการตามงานแฟร์ หรือ งานโครงการหมู่บ้านต่าง ๆ ตามลำดับ

3. ด้านกระบวนการภายใน ในภาพรวมมีปัญหาปานกลาง พบว่า ส่วนใหญ่เป็นปัญหา มากที่สุดเกี่ยวกับการจัดระบบและวิธีการแก้ไขปัญหางานเสร็จล่าช้า รองลงมา ปัญหาการจัดระบบ การควบคุมงาน และการตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาภายนอก การจัดระบบการบริหารงาน ภายในองค์กร กับการจัดระบบการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง การจัดชั้นตอน หรือกระบวนการ จัดซื้อ หรือเลือกซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน และการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงานใน สำนักงาน ตามลำดับ

4. ด้านทรัพยากรบุคคลในภาพรวม มีปัญหาน้อย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นปัญหามากที่สุด ในการจัดระบบ และการป้องกันปัญหาการเข้าออกของพนักงาน รองลงมาคือปัญหาในการกำหนด เกณฑ์รับสมัครช่างทำงาน และปัญหาการกำหนดเกณฑ์รับสมัครพนักงานในสำนักงาน กับการจัด ฝึกอบรมทักษะความรู้ก่อนการทำงานหรือการพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง ตามลำดับ

สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ประเภทของการจดทะเบียนกิจการ ตำแหน่งที่ตั้ง สถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียน ที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) วงเงินที่ ได้รับ (ในแต่ละงาน) จำนวนพนักงานทั้งหมด จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี รายได้รวมโดยเฉลี่ย ต่อปี มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือโครงการ) ต่างกัน ส่งผลต่อระดับของปัญหาด้าน การบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในภาพรวมแตกต่างกัน

อภิปรายผลงานวิจัย

ระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ พบว่ามีระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งผู้วิจัย ได้อภิปรายผลงานวิจัยในแต่ละด้าน สรุปได้ดังนี้

1. ด้านการเงิน ในภาพรวมมีระดับปัญหามาก เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าสอดคล้องกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า (2556) พบว่า ผู้รับเหมารายใหญ่เติบโตเร็วขึ้น ทำให้ผู้รับเหมารายย่อยเกิดผลกระทบการถูกช่วงชิงงานรับเหมาก่อสร้างไปค่อนข้างมาก เนื่องจากผู้รับเหมารายใหญ่มีความได้เปรียบทางด้านชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ สภาพคล่องและอัตราการต่อรองที่มีมากกว่า ทำให้ผู้รับเหมารายย่อยถูกจำกัดตลาดให้แคบลง ทั้งนี้ผู้วิจัยสามารถอภิปรายประเด็นสำคัญ ๆ ดังนี้

1.1 ปัญหาแนวโน้มทางการเงิน เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน ทั้งนี้สามารถศึกษาแนวทางการจัดหาแหล่งเงินทุนกู้ยืมจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน เพื่อช่วยลดปัญหาแนวโน้มทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ หลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหาร ของ มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) โดยผู้ประกอบการ สามารถใช้วิธีการจัดการเชิงระบบ เพื่อให้องค์กรสามารถรองรับกับสภาพแวดล้อมภายนอก โดยมีความสัมพันธ์ เกี่ยวเนื่องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ซึ่งช่วยให้การบริหารจัดการสามารถปรับตัวให้มีความสมดุลอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์กับปัจจัยต่าง ๆ รวมถึงมองเห็นแนวโน้มทางการเงิน เพื่อให้องค์กรเติบโต อยู่รอด และสัมฤทธิ์ผลตามเป้าหมาย จากนั้นใช้หลักการบริหารจัดการด้านการเงิน โดยกำหนดขั้นตอนการทำงานในการบริหารจัดการด้านการเงินและการบัญชีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้การดำเนินงานแนวโน้มทางการเงินเกิดประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการจะต้องอาศัยการประสานงานกันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะนำข้อมูลมาประมวลผลเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ขณะเดียวกันก็สามารถควบคุมการดำเนินงาน โดยการตรวจสอบและประเมินผลตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ เพื่อนำข้อมูลที่ประมวลได้โดยจัดทำเป็นเอกสารที่ชัดเจน และใช้ประกอบการทำแผนธุรกิจเพื่อเป็นส่วนประกอบในการขอเงินกู้กับธนาคารหรือสถาบันการเงิน ทั้งนี้สอดคล้องกับข้อมูลของธนาคารกสิกรไทย (2556) กล่าวว่า การขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง ได้ส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด ดังนั้นสถาบันการเงินจึงมีแนวคิดที่จะให้วงเงินกู้แก่ผู้รับเหมาเป็นกรณี พิเศษเพื่อแก้ปัญหาสภาพคล่องของผู้รับเหมารายย่อย ธนาคารจึงเปิดโอกาสในการให้บริการสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการค้าเงินธุรกิจ พร้อม ๆ กับการสนับสนุนจาก

พันธมิตรที่มีคุณภาพเพื่อให้สามารถรับมือกับการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นในการพัฒนางานรับเหมาก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ดังนั้น ธนาคารจึงมุ่งเน้นไปที่การส่งเสริมธุรกิจของลูกค้าในลักษณะ Value Chain คือช่วยสนับสนุนในทุกธุรกิจให้เชื่อมโยงกัน อาทิ การพิจารณาให้สินเชื่อแก่ผู้รับเหมาที่มีเครือข่ายหรือเป็นซัพพลายเชนของ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ ดังนั้นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบจึงควรเข้ากลุ่มเครือข่ายซัพพลายเชน เพื่อได้โอกาสโครงการเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ง่าย และยังช่วยให้เกิดความสะดวกและลดข้อยุ่งยากในการขอสินเชื่อเงินกับธนาคารและสถาบันการเงินได้

1.2 ปัญหาแผนการเงิน เกี่ยวกับบัญชี และการเสียภาษี เพื่อให้ลดปัญหาแผนการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ หลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหาร ของ มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) โดยผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญในการกำหนดแผนการเงิน ซึ่งผู้ประกอบการ อาจว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินและบัญชี โดยผู้ประกอบการอาจจะดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารการเงิน เพื่อทำหน้าที่ในการประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ ขององค์กรเพื่อรับข้อมูลอันเป็นประโยชน์วางแผนทางการเงิน โดยต้องกำหนดและจัดทำแผนการเงินระยะสั้น และแผนการเงินระยะยาว เพื่อคาดการณ์เกี่ยวกับการรับและจ่ายเงินสดของกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในขณะนี้ว่าเป็นอย่างไร ในแต่ละเดือนมีเงินสดส่วนเกินหรือเงินสดขาดมือจำนวนเท่าใด ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ สามารถวางแผนเงินสด หรือการนำเงินไปลงทุนได้อย่างไร หรือเดือนใดที่เงินสดขาดมือ จะได้สามารถจัดเตรียมแหล่งเงินสดที่จะนำมาใช้หมุนเวียนในกิจการได้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่วางแผนการเงินตามข้างต้นจะช่วยให้กิจการได้ใช้เงินทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุดและรักษาสภาพคล่องอย่างมีประสิทธิภาพ สิ่งสำคัญคือต้องทำการพิจารณาให้รอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุนในกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ โดยการหาข้อมูลที่เชื่อถือได้ เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการนำไปประกอบการตัดสินใจเพื่อนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในสถานประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 ปัญหาการใช้ไปของเงินทุนส่วนใหญ่ เกี่ยวกับการควบคุมราคา และต้นทุนของงานในแต่ละโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ หลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหารของ มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) โดยผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญกับการบริหารการใช้ไปของเงินทุน โดยผู้ประกอบการ หรือหุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งอาจดำรงตำแหน่งผู้บริหารการเงิน โดยต้องประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ รวมถึงฝ่ายรับเหมา และฝ่ายจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ เพื่อสามารถควบคุมราคาและต้นทุนงานในแต่ละโครงการ และลดความเสี่ยงในการประกอบการ เพื่อให้เกิดความมั่นใจได้ว่ากิจการมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้มีข้อเสนอแนะที่สำคัญซึ่งผู้ประกอบการ

ควรตระหนักไว้ก็คือการตัดสินใจทุก ๆ ด้านของกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบจะต้องมีส่วนสัมพันธ์หรือมีผลกับเรื่องของการเงินเสมอ

1.4 ปัญหาแนวโน้มทางการเงิน เกี่ยวกับการจัดหาเงินสด หรือเงินทุนเพื่อเพิ่มทุนหรือขยายกิจการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของหลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหารของ มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) โดยผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญการบริหารแนวโน้มทางการเงิน ซึ่งการดำเนินงานนี้จะเกิดประสิทธิภาพได้ผู้ประกอบการต้องอาศัยการประสานงานกันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะนำข้อมูลมาประมวลผลเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ขณะเดียวกันก็สามารถควบคุมการดำเนินงานโดยการตรวจสอบและประเมินผลตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงาน ทั้งนี้สามารถประเมินผลเพื่อใช้เป็นแนวทางในการหาเงินทุนเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับกับการขยายกิจการให้ได้ตามแผนงานที่วางไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ด้านการตลาดและลูกค้า ในภาพรวมมีปัญหาปานกลาง ซึ่งผู้วิจัยอภิปรายประเด็นสำคัญ ๆ ดังนี้

2.1 ปัญหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับการรับประกัน หรือให้บริการหลังการก่อสร้าง ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าควรประยุกต์ใช้ปัจจัยการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547) ช่วยแก้ไขปัญหาด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการรับเหมาก่อสร้าง โดยมุ่งเน้นการตรวจสอบงานทุกขั้นตอนให้มีมาตรฐาน การจัดระบบส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้งานที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการก่อสร้างตามมาภายหลังจากที่ลูกค้าได้รับมอบงานไปแล้ว จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมุ่งเน้นมาตรฐานในการตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างอย่างละเอียด

2.2 ปัญหาราคา ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับวิธีการชำระเงินที่ให้กับลูกค้า เช่น ชำระด้วยเงินสด หรือบัตรเครดิต ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ หลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหารของ มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) โดยผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญการกำหนดราคา โดยจะต้องคำนึงถึงลูกค้า ต้นทุนรวม ต้นทุนแปรผัน ส่วนแบ่งทางการตลาด ทั้งนี้ในการกำหนดราคา ควรกำหนดราคาตามลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเต็มใจจ่าย การหาวิธีการในการลดต้นทุนลง และการกำหนดราคาตามต้นทุน+กำไร วิธีนี้เป็นวิธีการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด นอกจากนั้นผู้ประกอบการควรกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน โดยจัดทำเป็นสัญญาในการส่งมอบงานแต่ละขั้นตอนและการชำระเงินเป็นงวด ๆ เพื่อลดความเสี่ยงและเกิดผลดีทั้งต่อผู้ประกอบการและลูกค้า เพื่อช่วยลดปัญหาการชำระเงิน นอกจากนั้นควรให้ทางเลือกในการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น รับเป็นเงินสด ชำระโดยบัตรเครดิต แคชเชียร์เช็ค หรือการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร เป็นต้น

2.3 ปัญหาช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับการประมูลงานในโครงการงานของภาครัฐ เมื่อพิจารณาแล้วพบว่าสอดคล้องกับข้อมูลของธนาคารกสิกรไทย (2556) ที่อธิบายว่า การขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัยอาจเกิดปัญหากับรับเหมารายย่อย เช่น การขาดสภาพคล่อง ทำให้เกิดปัญหาการประมูลงานในโครงการใหญ่ของรัฐจึงเห็นว่าผู้ประกอบการมุ่งการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย โดยประยุกต์ใช้ปัจจัยการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของบริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547) ช่วยแก้ไขปัญหโดยวิเคราะห์เกี่ยวกับแผนการตลาด แผนการขาย เพื่อใช้ในการการศึกษาทำความเข้าใจถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย เพื่อที่จะสามารถผลิตงานได้ตรงกับความต้องการของการขยายฐานลูกค้าใหม่ รักษา ลูกค้าเก่า การจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า โดยมุ่งเน้นการให้บริการกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยเท่านั้นเพื่อลดปัญหาการแข่งขันประมูลงาน โครงการใหญ่ ๆ กับคู่แข่งชั้นรายใหญ่ที่มีสภาพคล่องทางการเงินที่มาก และมีเงินทุนหมุนเวียนมากกว่า

2.4 ปัญหาการส่งเสริมการตลาด ส่วนใหญ่เป็นปัญหาการเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมาย จากการติดตามกิจกรรมโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต กับการจัดพนักงานแนะนำโครงการตามงานแฟร์ หรืองานโครงการหมู่บ้านต่าง ๆ ทั้งนี้สามารถศึกษาแนวทางการจัดหาแหล่งเงินทุนกู้ยืมจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน เพื่อให้ลดปัญหาการส่งเสริมการตลาด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ หลักเกณฑ์ในการบริหารของผู้บริหาร ของ มานิตย์ มัลลวงค์ (2550) โดยผู้ประกอบการ สามารถจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาในสื่อต่าง ๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การทำการลดราคาประจำปี เป็นต้น เมื่อพิจารณาต่อไปผู้วิจัยเห็นว่า การกำหนดกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด สามารถนำกิจกรรมที่ได้จากข้อค้นพบจากงานวิจัยของ บัวทิพย์ พรหมสร (2551) กลยุทธ์การตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดที่สำคัญคือ สามารถผ่อนเงินค่างวด 10,000-20,000 บาท ได้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ต้องมีมุมมองด้านการตลาดและลูกค้า นั้นเป็นมุมมองที่มีความสำคัญที่จะบอกถึงทิศทางทางการตลาดและกลุ่มลูกค้า และแนวทางในการบริหารจัดการขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นในด้านการเลือกตลาด กลุ่มลูกค้า และส่วนแบ่งตลาด การรักษาลูกค้าเก่า การเพิ่มขึ้นของลูกค้าใหม่และกำไรต่อลูกค้า เป็นต้น เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับการเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์การก่อสร้างเพื่อให้ลูกค้าเห็นความชัดเจนในการเปรียบเทียบระดับราคากับคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเลือกใช้ให้เหมาะสมกับระดับราคาและคุณภาพที่แต่ละคนสามารถจ่ายได้ นอกจากนั้นสามารถใช้กลยุทธ์การผ่อนชำระค่างานเป็นงวด โดยอาจจะแบ่งรอบการจ่ายเพิ่มขึ้น แต่จ่ายครั้งละไม่มาก เพื่อเพิ่มอำนาจการตัดสินใจให้บริการให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีความสามารถในการชำระเงินในแต่ละครั้งได้ไม่มากนัก

3. ด้านกระบวนการภายใน ในภาพรวมมีปัญหากลาง พบว่า ส่วนใหญ่เป็นปัญหา มากที่สุดเกี่ยวกับการจัดระบบและวิธีการแก้ไขปัญหางานเสร็จล่าช้า รองลงมา ปัญหาการจัดระบบ การควบคุมงาน และการตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาภายนอก การจัดระบบการบริหารงาน ภายในองค์กร กับการจัดระบบการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง การจัดขั้นตอน หรือกระบวนการ จัดซื้อ หรือเลือกซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน และการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงานใน สำนักงาน ทั้งนี้สามารถลดปัญหาและสาเหตุแห่งความล้มเหลวของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เกิดจาก ปัญหาของกระบวนการภายใน โดยใช้ตามแนวคิดของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547) โดยผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ขอบเขตของการรับเหมาก่อสร้าง โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับการบริหารจัดการกระบวนการภายใน ได้แก่ ลักษณะการดำเนินงานภายใน คือ ลักษณะการดำเนินงานผู้รับเหมาภายใน และผู้รับเหมาภายนอก ลักษณะการจัดซื้อจัดหา คือ การจัดซื้อ และอุปกรณ์ที่ใช้ การนำเทคโนโลยีมาใช้ คือ เทคโนโลยีที่เลือกใช้ และเหตุผลที่เลือกใช้ การตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้าง และปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า เมื่อพิจารณาต่อไปพบว่า ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ สิริมนัส อินตะแก้ว (2551) ศึกษาเรื่อง ประสิทธิภาพการบริหารงานของ สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พบว่า ใช้วิธีการในการปฏิบัติงานให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง ของเทคโนโลยี ทั้งนี้เพื่อให้การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถพัฒนาการบริหาร จัดการกระบวนการภายใน โดยปรับวิธีการบริหารจัดการและนำเทคโนโลยีแนวใหม่มาใช้ใน กระบวนการภายใน เพื่อให้กิจการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่ทิศทางเป้าหมายที่ตั้งไว้

4. ด้านทรัพยากรบุคคลในภาพรวม มีปัญหาน้อย ซึ่งพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้ บุคลากรที่เป็นแรงงานต่างด้าว และจ้างงานผู้รับเหมาภายนอกทำให้ปัญหาด้านทรัพยากรบุคคลใน ภาพรวมมีปัญหาน้อย โดยพบว่า ด้านทรัพยากรบุคคลที่มีปัญหามากที่สุดคือการจัดระบบ และการ ป้องกันปัญหาการเข้าออกของพนักงาน รองลงมาคือปัญหาในการกำหนดเกณฑ์รับสมัครช่าง ทำงาน และปัญหาการกำหนดเกณฑ์รับสมัครพนักงานในสำนักงาน กับการจัดฝึกอบรมทักษะ ความรู้ก่อนการทำงานหรือการพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้สามารถลดปัญหาและสาเหตุแห่ง ความล้มเหลวของผู้รับเหมาก่อสร้างที่เกิดจากปัญหาด้านทรัพยากรบุคคล โดยใช้ตามแนวคิดของ บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด (2547) โดยผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการ วิเคราะห์ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรบุคคล ได้แก่ บุคลากรที่มีอยู่โดยการสร้างความพึงพอใจของพนักงาน การสรรหาพนักงาน และการกำหนด เกณฑ์การรับพนักงาน และช่าง รวมถึงการฝึกอบรม คือ การอบรมทักษะความรู้ และการฝึกอบรม ก่อนการทำงาน เมื่อพิจารณาต่อไปพบว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของ สิริมนัส อินตะแก้ว (2551) ศึกษาเรื่อง ประสิทธิภาพการบริหารงานของสำนักหอสมุด มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ พบว่า การให้

รางวัลแก่บุคลากรเป็นภารกิจที่สำคัญของผู้บริหารเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจแก่บุคลากร มีมาตรการป้องกันภัยและความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและทั่วถึง และการสร้างบรรยากาศการทำงานมีลักษณะของการเคารพ ให้เกียรติเหมือนพี่กับน้อง นอกจากนี้การใช้นโยบายการปรับลดกำลังคนทำให้บุคลากรปฏิบัติงานในลักษณะที่ต้องใช้ทักษะความรู้ความสามารถหลายด้าน บุคลากรต้องรับผิดชอบภาระงานที่เพิ่มขึ้น นโยบายการปฏิรูปการศึกษาทำให้บุคลากรต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา และบุคลากรต้องพัฒนาแนวคิด และวิธีการในการปฏิบัติงานให้รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ทั้งนี้เพื่อให้บุคลากรขององค์กรสามารถดำเนินการตามมีระเบียบขั้นตอน วิธีการต่าง ๆ ในการทำงาน รวมถึงการสร้างบรรยากาศการทำงานที่ดี มีโอกาสที่จะส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ดี

สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ประเภทของการจดทะเบียนกิจการ ตำแหน่งที่ตั้งสถานประกอบการ เงินทุนจดทะเบียน ที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง-ปัจจุบัน) วงเงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน) จำนวนพนักงานทั้งหมด จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือ โครงการ) ต่างกัน ส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ในภาพรวมแตกต่างกัน เมื่อพิจารณาแล้วพบว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของ ไชยสิทธิ์ กองดา (2552) ศึกษาวิจัย เรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี พบว่า ความยั่งยืนขององค์กรโดยรวม สัมพันธ์และมีอิทธิพลต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในด้านบุคลากร ด้านกฎหมายและข้อกำหนดด้านตลาดผู้ซื้อและกลุ่มลูกค้า ความต้องการด้านเทคโนโลยี เป็นปัจจัยจากสภาวะทางเศรษฐกิจ ด้านการเมือง จึงเห็นว่าการบริหารจัดการปัจจัยด้านต่างๆ ส่งผลและสัมพันธ์กับประสิทธิภาพการบริหารจัดการที่แตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัยครั้งนี้

1. ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจในเรื่องระบบการเงิน การบัญชี และการเสียภาษี โดยอาจจ้างที่ปรึกษาทางด้านการเงินและบัญชีเพื่อจัดทำแผนในการบริหารระบบการเงิน การบัญชี และการเสียภาษีให้เกิดประสิทธิภาพ และเพิ่มความน่าเชื่อถือให้ผู้ประกอบการ เพื่อสร้างอำนาจในการแข่งขันกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ รวมถึงการเพิ่มโอกาสในโครงการเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ง่าย และยังช่วยให้เกิดความสะดวกและลดข้อยุ่งยากในการขอกู้เงินกับธนาคารและสถาบันการเงินได้ และช่วยให้กิจการได้ใช้เงินทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุด รักษาสภาพคล่องอย่างมีประสิทธิภาพ สิ่งสำคัญคือต้องพิจารณาให้รอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุนในกิจการ

รับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ โดยการหาข้อมูลที่เชื่อถือได้ เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการนำไปประกอบการตัดสินใจและนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนให้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในสถานประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้สิ่งที่ผู้ประกอบการควรตระหนักไว้ก็คือการตัดสินใจทุก ๆ ด้านของกิจการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ จะต้องมีส่วนสัมพันธ์หรือมีผลกับเรื่องของการเงินเสมอ และควรมุ่งเน้นการประสานงานกันระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะนำข้อมูลมาประมวลผลเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน ขณะเดียวกันก็สามารถควบคุมการดำเนินงานโดยการตรวจสอบและประเมินผลตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงาน ทั้งนี้ยังสามารถประเมินผลเพื่อใช้เป็นแนวทางในการหาเงินทุนเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับกับการขยายกิจการให้ได้ตามแผนงานที่วางไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ผู้ประกอบการควรมุ่งเน้นการตรวจสอบงานทุกขั้นตอนให้มีมาตรฐาน การจัดระบบส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้งานที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการ การกำหนดราคาตามลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเต็มใจจ่าย โดยหาวิธีการในการลดต้นทุนลง และกำหนดราคาตามต้นทุน+กำไร นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรกำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน โดยจัดทำเป็นสัญญาในการส่งมอบงานแต่ละขั้นตอนและการชำระเงินเป็นงวด ๆ เพื่อลดความเสี่ยงและเกิดผลดีทั้งต่อผู้ประกอบการและลูกค้า เพื่อช่วยลดปัญหาการชำระเงิน นอกจากนี้ควรให้ทางเลือกในการชำระเงินที่หลากหลาย ทั้งยังควรทำความเข้าใจถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อที่จะสามารถผลิตงานได้ตรงกับความต้องการของการขยายฐานลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเก่า การจัดเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า โดยมุ่งเน้นการให้บริการกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยเท่านั้นเพื่อลดปัญหาการแข่งขันประมูลงาน โครงการใหญ่ ๆ กับคู่แข่งรายใหญ่ที่มีสภาพคล่องทางการเงินที่มาก และมีเงินทุนหมุนเวียนมากกว่า และการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาในสื่อต่าง ๆ หรือการทำกิจกรรมที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การทำการลดราคาประจำปี โดยผู้ประกอบการต้องมีมุมมองด้านการตลาดและลูกค้านั้นเป็นมุมมองที่มีความสำคัญที่จะบอกถึงทิศทางทางการตลาดและกลุ่มลูกค้า และแนวทางในการบริหารจัดการขององค์กรไม่ว่าจะเป็นในด้านการเลือกตลาด กลุ่มลูกค้า และส่วนแบ่งตลาด การรักษาลูกค้าเก่า การเพิ่มขึ้นของลูกค้าใหม่และกำไรต่อลูกค้าเป็นต้น

3. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ขอบเขตของการรับเหมาก่อสร้าง โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับการบริหารจัดการกระบวนการภายใน ได้แก่ ลักษณะการดำเนินงานภายใน คือ ลักษณะการดำเนินงานผู้รับเหมาภายใน และผู้รับเหมาภายนอก ลักษณะการจัดซื้อจัดหา คือ การจัดซื้อ และอุปกรณ์ที่ใช้ การนำเทคโนโลยีมาใช้ คือ เทคโนโลยีที่เลือกใช้ และเหตุผลที่เลือกใช้

การตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้าง และการปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า ทั้งนี้เพื่อให้การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถขับเคลื่อนองค์กรไปสู่ทิศทางเป้าหมายที่ตั้งไว้

4. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรบุคคล ได้แก่ บุคลากรที่มีอยู่ โดยการสร้างความพึงพอใจของพนักงาน การสรรหาพนักงาน และการกำหนดเกณฑ์การรับพนักงานและช่าง รวมถึงการฝึกอบรมคือ การอบรมทักษะความรู้ และการฝึกอบรมก่อนการทำงาน ทั้งนี้เพื่อให้บุคลากรขององค์กรสามารถดำเนินการตามมีระเบียบขั้นตอน วิธีการต่าง ๆ ในการทำงาน เพื่อส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ดี

ข้อเสนอแนะการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาความพึงพอใจต่อการให้บริการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
2. ควรศึกษาด้านมาตรฐานการประมาณราคาการก่อสร้างที่ส่งผลต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
3. ควรศึกษาแนวโน้มการจ้างแรงงานต่างด้าวเพื่อทดแทนแรงงานไทยส่งผลต่อการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
4. ควรศึกษาด้านคุณภาพและความปลอดภัยในงานก่อสร้างที่ส่งผลต่อผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

บรรณานุกรม

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า. (2556). วันที่ค้นข้อมูล 16 พฤศจิกายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.dbd.go.th/HH100078.pdf>
- คณิต พูนผล. (2547). *คู่มือเจ้าของกิจการ*. กรุงเทพฯ: ดีจิง.
- ไชยสิทธิ์ กองตา. (2552). *ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความยั่งยืนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตจังหวัดปทุมธานี*. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาการจัดการวิศวกรรมธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- บริษัท เพอร์เฟ็คท์ แพลน ซัพพลาย จำกัด. (2547). *ศึกษาวิจัยธุรกิจบริการสู่ตลาดโลก ประเภทธุรกิจก่อสร้างและซ่อมแซมอาคาร*. กรุงเทพฯ: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์.
- บัวทิพย์ พรหมศร. (2551). กลยุทธ์การตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม*, 2(3), 32-37.
- ปรีชา เทศนอก. (2555). *เศรษฐกิจ: คอลัมน์เด็ด*. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.komchadluek.net/detail>.
- พระพรหมคุณากรณ์. (2547). *ชีวิตที่สร้างสรรค์ สดใส และสุขสันต์*. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.portal.in.th>.
- พัฒน์ สุจ้านง. (2531). *หลักการฝึกอบรมแบบใหม่*. กรุงเทพฯ: ทิพย์อักษรการพิมพ์.
- เทศบาลเมืองพัทยา. (2553). *แผนแม่บทเมืองพัทยา 10 ปี*. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.pattaya.go.th>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2556). *การจ่ายชำระเงิน*. วันที่ค้นข้อมูล 11 สิงหาคม 2556, เข้าถึงได้จาก http://www.bot.or.th/Thai/PaymentSystems/Others/PSFAQ/Pages/ps_meaning.aspx
- มหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์ราชวิทยาลัย. (2552). *หลักการบริหาร*. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.mcucr.com/home>
- มหาวิทยาลัยนเรศวร. (2556) *โครงการจัดทำข้อมูลองค์ความรู้*. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.nice.nu.ac.th/MT1190.doc>
- มานิตย์ มัลลวงค์. (2550). *หลักการบริหารจัดการ องค์ประกอบของระบบ*. เชียงใหม่: รัตนกุลการพิมพ์

- วัชรระ บุญธีรวร. (2553). อาหารเมนูที่ให้เช้า: ธุรกิจเสียนอนกิน. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.portal.in.th/V00186.pdf>
- วิรัช วิรัชนิภาวรรณ. (2552). การจัดทำแผนการตลาด. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์ เน็ทบุคส์.
- วีระชาติ ชูตินันทน์ ไรดม. (2554). การรับมือวิกฤติเศรษฐกิจ. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.tsi-thailand.org>
- วุฒิชชาติ สุนทรสมัย. (2555). การวิจัยการตลาดและระบบสารสนเทศทางการตลาด. กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น.
- ศิริมนัส อินตะแก้ว. (2551). การศึกษาประสิทธิภาพการบริหารงานของสำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. ศูนย์สารสนเทศการวิจัย (ศสจ.).
- ศุภชัย เจริญวงศ์. (2544). ถอดรหัสการพัฒนา. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์เดือนตุลา.
- ศูนย์พัฒนาทรัพยากรการศึกษา มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. การบริหารจัดการ. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.elearning.msu.ac.th/MI381003.doc>
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2554). ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.kasikornresearch.com/EPP1175.pdf>
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2555). ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556 เข้าถึงได้จาก <http://www.kasikornresearch.com/EEM00262.pdf>
- สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ. (2555). เกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติปี 2555-2556. กรุงเทพฯ: พงษ์วารินการพิมพ์.
- สมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย. (2555). สัมมนาประจำปีและงานแสดงผลผลิตภัณฑ์เครื่องกลไฟฟ้า ครั้งที่ 28. วันที่ค้นข้อมูล 26 เมษายน 2556, เข้าถึงได้จาก <http://www.temcathai.com/committee>
- สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน. (2553). สถานการณ์แนวโน้มธุรกิจรับสร้างบ้าน. ข้อมูลออนไลน์. <http://www.ghbhomecenter.com/journal/1724Jun10dEn71oN/> สถานการณ์แนวโน้มธุรกิจรับสร้างบ้านในประเทศไทย.pdf
- สัญญา สัญญาวิวัฒน์. (2540). ทฤษฎีและกลยุทธ์การพัฒนาสังคม. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สัมพันธ์ โยธกุลศิริ. (2555). ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้รับเหมาในจังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิศวกรรมและการบริหารการก่อสร้าง, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

- สาคร สุขศรีวงศ์. (2550). *การจัดการจากมุมมองนักบริหาร* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เสรี พงศ์พิศ. (2552). *แนวคิดปฏิบัติ ยุทธศาสตร์พัฒนาท้องถิ่น*. กรุงเทพฯ: พลังปัญญา.
- โสรัตน์ มงคลมะไฟ. (2554). *เอกสารประกอบการสอน วิชาการเพิ่มผลผลิต*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์.
- อมร รักษาสัตย์. (2541). *การใช้ทรัพยากรและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรุณ ศิริงานุสรณ์. (2548). *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารจัดการบริษัท ดำเนินงานก่อสร้างขนาดเล็กที่จัดตั้งใหม่*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- Barnard, C. I. (1972). *The functions of the executives*. Boston: Harvard University Press.
- Builder New*. (2013). from http://www.buildernews.in.th/ AC_100B.pdf
- Drucker, P. F. (1971). *The practice of management*. New York: Harper & Row, Publishers.
- Emery, F. & Trist, E. (1965). The causal texture of organisations. *Human Relations*, 18, 21-32.
- Gulick, L. & Urwick, L. (1936). *Manangement organizations human resources*. from <http://www.krucenter.net./ 001MET92.pdf>
- Hickst, H. G. (1972). *The Management of organization: A systems and human resources. Approach* (12 nd ed.) New York: Appleton-Century-Crofts.
- Juran, J. M. (2007). *Quality planning and analysis for enterprise quality* (5 th ed.) New York: McGraw-Hill.
- Parker, F. M. (1941). *Dynamic administration*. New York: Harper and Row.
- Stoner, J. A. F. (1982). *Management* (2 nd ed). Englewood Cliffs, NJ.: Prentice Hall.
- Terry, G. R. (1977). *Principle of management*. Homewood, III: Richard D. Irwin.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

**เรื่อง อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ
ของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี**

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ปัจจัยเฉพาะธุรกิจ และระดับปัญหาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี และศึกษาอิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งการศึกษาครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของการจัดทำงานนิพนธ์ตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต คณะการจัดการและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยบูรพา ในการเก็บข้อมูลครั้งนี้จะไม่มี การนำเสนอหรือเปิดเผยเป็นรายบุคคล ข้อมูลที่ได้จะนำไปเพื่อประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้แบ่งเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานทั่วไป ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของ
ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ในการตอบแบบสอบถามนี้ ใช้เพื่อการศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามจะไม่มีผลกระทบจาก การตอบแบบสอบถามแต่ประการใด และการเสนอผลการวิจัยเป็นภาพโดยรวมเท่านั้น

ผู้ทำวิจัย ขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง ผู้ตอบแบบสอบถามโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง โดยเลือกตอบเพียงข้อละ 1 คำตอบ ที่ตรงกับท่านมากที่สุด

1. ประเภทการจดทะเบียนกิจการ

1. กิจการเจ้าของคนเดียว / ห้างหุ้นส่วนสามัญ 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 3. บริษัทจำกัด 4. บริษัท จำกัด (มหาชน)

2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ

1. พัทยาเหนือ-พัทยากลาง 2. พัทยาใต้
 3. เขาพัทยา 4. หาดจอมเทียน
 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. เงินทุนจดทะเบียน

1. น้อยกว่า 1 ล้านบาท 2. 1 – 10 ล้านบาท
 3. มากกว่า 10 ล้านบาท - 20 ล้านบาท 4. มากกว่า 20 ล้านบาท – 30 ล้านบาท
 5. มากกว่า 30 ล้านบาท – 40 ล้านบาท 6. มากกว่า 40 ล้านบาท – 50 ล้านบาท
 7. มากกว่า 50 ล้านบาท

4. ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปีที่ก่อตั้ง – ปัจจุบัน)

1. น้อยกว่า / เท่ากับ 5 ปี 2. 6 – 10 ปี
 3. มากกว่า 10 ปี – 15 ปี 4. มากกว่า 15 ปี – 20 ปี
 5. มากกว่า 20 ปี – 25 ปี 6. มากกว่า 25 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ปัจจัยเฉพาะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง ผู้ตอบแบบสอบถามโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง โดยเลือกตอบเพียงข้อละ 1 คำตอบ ที่ตรงกับท่านมากที่สุด

1. เงินที่ได้รับ (ในแต่ละงาน)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ไม่จำกัดวงเงิน | <input type="checkbox"/> 2. น้อยกว่า/เท่ากับ 5 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 5 ล้านบาท – 15 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 15 ล้านบาท – 25 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 5. มากกว่า 25 ล้านบาท – 35 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 35 ล้านบาท – 50 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 7. มากกว่า 50 ล้านบาท | |

2. จำนวนพนักงานทั้งหมด

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ไม่เกิน 10 คน | <input type="checkbox"/> 2. 11 – 20 คน |
| <input type="checkbox"/> 3. 21 – 30 คน | <input type="checkbox"/> 4. 31 – 40 คน |
| <input type="checkbox"/> 5. 41 – 50 คน | <input type="checkbox"/> 6. 51 คนขึ้นไป |

3. จำนวนงานที่ได้รับ เฉลี่ยต่อปี

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า/เท่ากับ 5 งานหรือโครงการ | <input type="checkbox"/> 2. 6 – 10 งานหรือโครงการ |
| <input type="checkbox"/> 3. 11 – 15 งานหรือโครงการ | <input type="checkbox"/> 4. 16 – 20 งานหรือโครงการ |
| <input type="checkbox"/> 5. มากกว่า 21 งานหรือโครงการ | |

4. รายได้รวมโดยเฉลี่ยต่อปี

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า / เท่ากับ 20 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 2. มากกว่า 20 ล้านบาท – 40 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 40 ล้านบาท – 60 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 60 ล้านบาท – 80 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 5. มากกว่า 80 ล้านบาท – 100 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 100 ล้านบาท |

5. มูลค่างานใหญ่สุดที่เคยรับทำ (ต่อ 1 งานหรือโครงการ)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. น้อยกว่า / เท่ากับ 10 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 2. มากกว่า 10 ล้านบาท – 20 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 3. มากกว่า 20 ล้านบาท – 30 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 30 ล้านบาท – 40 ล้านบาท |
| <input type="checkbox"/> 5. มากกว่า 40 ล้านบาท – 50 ล้านบาท | <input type="checkbox"/> 6. มากกว่า 50 ล้านบาท |

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ
รับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ (สำหรับผู้ประกอบการในภาพรวม) ในเขต
เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

คำชี้แจง ผู้ตอบแบบสอบถามโปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับระดับความคิดเห็น
ของท่านมากที่สุด

ปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านการเงิน					
1.1 แหล่งเงินทุน					
1.1.1 เงินทุนจากหุ้นหรือเงินของผู้ประกอบการฯ					
1.1.2 เงินทุนจากการกู้เงินจากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน					
1.1.3 เงินทุนจากการกู้ยืมนอกระบบ					
1.2 แผนการเงิน					
1.2.1 การวางแผนการลงทุนของผู้ประกอบการฯ					
1.2.2 การวางแผน และการจัดทำงบประมาณรายรับ รายจ่าย					
1.2.3 การวางแผนทางการเงิน – บัญชี และการเสียภาษี					
1.3 การใช้ไปของเงินทุน					
1.3.1 การจัดซื้อราคาก่อสร้างในแต่ละโครงการ					
1.3.2 การควบคุมราคา และต้นทุนของงานในแต่ละโครงการ					
1.3.3 การตรวจสอบราคา และการใช้ไปของเงินทุนในงานแต่ละโครงการ					

ส่วนที่ 3 (ต่อ)

ปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมา ก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.4 แนวโน้มทางการเงิน					
1.4.1 แนวโน้มเงินสดของกิจการ					
1.4.2 แนวทางการขยายการลงทุน					
1.4.3 การจัดหาเงินสด หรือเงินทุนเพื่อเพิ่มทุน หรือขยายกิจการ					
2. ด้านการตลาดและลูกค้า					
2.1 ผลิตภัณฑ์หรือบริการ					
2.1.1 การคัดเลือกวัสดุ อุปกรณ์ก่อสร้างที่มี มาตรฐานตามข้อกำหนดในสัญญา					
2.1.2 ความสามารถของบุคลากรที่ปฏิบัติงาน ก่อสร้าง ที่มีคุณภาพ					
2.1.3 มาตรฐานการก่อสร้างตามข้อตกลง และ สัญญากับลูกค้า					
2.1.4 การรับประกัน หรือให้ บริการหลังการ ก่อสร้าง					
2.2 ราคา					
2.2.1 การกำหนดราคาค่าก่อสร้างในแต่ละ โครงการ					
2.2.2 เงื่อนไขการชำระเงินที่ตกลงกับลูกค้า					
2.2.3 วิธีการชำระเงินที่ให้กับลูกค้า เช่น ชำระ ด้วยเงินสด หรือบัตรเครดิต					

ส่วนที่ 3 (ต่อ)

ปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมา ก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ	ระดับปัญหา				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย					
2.3.1 การความสามารถของพนักงานขายในการเข้า หากลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง					
2.3.2 ท่าเลที่ตั้งของสำนักงาน					
2.3.3 การให้บริการโดยตรง ไม่ผ่านตัวแทน หรือ นายหน้า					
2.3.4 การร่วมลงทุนกับคู่ค้าในโครงการใหญ่ ๆ					
2.3.5 การประมูลงานในโครงการงานของภาครัฐ					
2.3.6 การประมูลงานในโครงการงานของ บริษัทเอกชน					
2.4 การส่งเสริมการตลาด					
2.4.1 การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตาม กิจกรรมโฆษณาผ่านสื่อที่เลือกใช้ เช่น วิทยุ เคเบิลท้องถิ่น					
2.4.2 การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตาม กิจกรรมการโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น ใบปลิว แผ่นพับ หรือโบชัวร์					
2.4.3 การเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมายจากการติดตาม กิจกรรมโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต					
2.4.4 การจัดพนักงานแนะนำโครงการตามงานแฟร์ หรืองานโครงการหมู่บ้านต่าง ๆ					
2.4.5 กิจกรรมการลดราคา เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้า ตัดสินใจใช้บริการกับโครงการ					

ส่วนที่ 3 (ต่อ)

ปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรับเหมา ก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ	ระดับปัญหา				
	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
3. ด้านกระบวนการภายใน					
3.1 การจัดระบบการบริหารงานภายในองค์กร					
3.2 การจัดระบบการควบคุมงาน และการตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาภายนอก					
3.3 การจัดขั้นตอน หรือกระบวนการจัดซื้อ หรือเลือกซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน					
3.4 การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงานในสำนักงาน					
3.5 การจัดระบบการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง					
3.6 การจัดระบบและวิธีการแก้ไขปัญหางานเสร็จล่าช้า					
4. ด้านทรัพยากรบุคคล					
4.1 การจัดระบบ และการป้องกันปัญหาการเข้าออกของพนักงาน					
4.2 การกำหนดเกณฑ์รับสมัครช่างทำงาน					
4.3 การกำหนดเกณฑ์รับสมัครพนักงานในสำนักงาน					
4.4 การจัดฝึกอบรมทักษะความรู้ก่อนการทำงานหรือการพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง					

ภาคผนวก ข

การหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อและค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

การหาค่าความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC)

ข้อ	คณะกรรมการ (คนที่)					IOC	ข้อ	คณะกรรมการ (คนที่)					IOC
	1	2	3	4	5			1	2	3	4	5	
1.1.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.3.2	+1	+1	+1	+1	0	.80
1.1.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.3.3	+1	+1	+1	+1	0	.80
1.1.3	+1	+1	+1	+1	0	.80	2.3.4	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.2.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.3.5	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.2.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.3.6	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.2.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.4.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.3.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.4.2	+1	+1	+1	+1	0	.80
1.3.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.4.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.3.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	2.4.4	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.4.1	-1	+1	+1	+1	-1	1.00	2.4.5	+1	+1	+1	+1	0	.80
1.4.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	3.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
1.4.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	3.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.1.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	3.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.1.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	3.4	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.1.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	3.5	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.1.4	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	3.6	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.2.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	4.1	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.2.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00	4.2	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.2.3	+1	+1	+1	0	+1	.80	4.3	+1	+1	+1	+1	+1	1.00
2.3.1	+1	+1	+1	0	+1	.80	4.4	+1	+1	+1	+1	+1	1.00

หมายเหตุ ค่า IOC ที่ทำได้ ผ่านตามเกณฑ์ทุกข้อ โดยมีค่า IOC ตั้งแต่ .80 ขึ้นไป

การหาค่าอำนาจจำแนกรายข้อและค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม
เรื่อง อิทธิพลของปัจจัยทางธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อระดับของปัญหาด้านการบริหารจัดการ
ของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัด
ชลบุรี

ข้อที่	ค่า (r)	ข้อที่	ค่า (r)
1.1.1	.95	2.3.1	.601
1.1.2	.87	2.3.2	.614
1.1.3	.88	2.3.3	.430
1.1.1-1.1.3	.95	2.3.4	.710
1.2.1	.91	2.3.5	.751
1.2.2	.91	2.3.6	.675
1.2.3	.52	2.3.1-2.3.6	.89
1.2.1-1.2.3	.86	2.4.1	.99
1.3.1	.92	2.4.2	.99
1.3.2	.94	2.4.3	.98
1.3.3	.93	2.4.4	.98
1.3.1-1.3.3	.98	2.4.5	.99
1.4.1	.89	2.4.1-2.4.5	.99
1.4.2	.94	3.1	.60
1.4.3	.70	3.2	.61
1.4.1-1.4.3	.95	3.3	.43
2.1.1	.77	3.4	.71
2.1.2	.90	3.5	.75
2.1.3	.91	3.6	.68
2.1.4	.52	3.1-3.6	.89
2.1.1-2.1.4	.94	4.1	.46
2.2.1	.42	4.2	.65
2.2.2	.84	4.3	.65
2.2.3	.84	4.4	.66
2.2.1-2.2.3	.89	4.1-4.4	.87

ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับ (Alpha) เท่ากับ .85 โดยมีค่าอำนาจจำแนกรายข้อมากกว่า .20 ผ่านเกณฑ์