บทที่ 4
สรุปผล

จากการวิเคราะห์ หจก. เชาวลิต เอ็นจิเนียริ่ง ก่อตั้ง เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2549 โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ด้วยทีมงานผู้มีประสบการณ์มานานดำเนินงานภายใต้วิสัยทัศน์ที่ว่า (Corporate Vision) สร้างความเป็นเลิศทางวัฒนธรรมการดำเนินงาน เพื่อความพอใจสูงสุดของลูกค้า ภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนด มีภารกิจ (Corporate Mission) 4 ด้านหลัก ๆ

1. ภารกิจของกิจการ (Entrepreneur Mission)
2. ภารกิจด้านลูกค้า (Customer Mission)
3. ภารกิจด้านทรัพยากรมนุษย์ (Human resource Mission)
4. ภารกิจต่อสังคม (Social Mission)

อัตราการรับงานของ หจก. เชาวลิต เอ็นจิเนียริ่ง ตั้งแต่ปี พ.ศ 2549 – 30 ตุลาคม 53 พบว่า อัตราร้อยละ 4 เป็นการรับงานจากการประมูลงานโดยหน่วยงานภาครัฐ อัตราร้อยละ 30 เป็นการรับงานจาการประมูลงานของหน่วยงานเอกชน และอัตราร้อยละ 66 เป็นการรับงานจากกลุ่มในเครือข่ายและลูกค้าที่ได้รับการแนะนำมา

จุดแข็ง (Strength) ขององค์กร มีฐานลูกค้าเดิมที่มีความเชื่อมั่นบริษัท และ มีบริการหลังการขายในการดูแลรักษา เปลี่ยนโครงสร้าง กิจการมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทเอกชนในพื้นที่ มีแหล่งวัตถุดิบที่ได้รับมาตราฐานจากโรงงานอุตสาหกรรม องค์กรเป็นองค์ขนาดเล็ก สามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ได้รวดเร็วกิจการให้บริการลูกค้าเป็นสำคัญ พูดคุยปัญหาระหว่างงานทำให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้า มีการกระจายอำนาจไปยังตามสถานที่ต่าง ๆ โดยใช้หัวหน้างานในการคงบคุมงานแต่ละพื้นทีสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างดี กิจการมีอำนาจการต่อรองราคาจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ

จุดอ่อน (Weakness) ยังขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี เป็นงานฝีมือต้องใช้ช่างที่มีประการณ์การทำงานทำให้บางครั้งขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ มีข้อจำกัดในด้านแหล่งเงินทุน ต้นทุนในการนำเทคโนโลยีมาใช้สูง

โอกาส (Opportunities) คือ อัตราการเจริญเติบโตของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตจังหวัดชลบุรีมีเพิ่มมากขึ้น มีการ ขยายพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง วัตถุดิบหรืออุปกรณ์บางประเภทมีราคาต่ำลงเนื่องจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นทำให้ราคาขายต่ำลง รัฐบาลมีโครงการไทย

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

เข้มแข็งเพิ่มขึ้น การก่อสร้างภาคเอกชนก็อาจได้รับแรงหนุนจากการฟื้นตัวของการก่อสร้างประเภทที่อยู่อาศัยและอุตสาหกรรมขนาดกลาง

อุปสรรค (Threats) ไตรมาสที่ 3/2553 การก่อสร้างลดน้อยลงเนื่องจากเข้าฤดูฝน อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา พบว่าในช่วงที่ผ่านมา ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งตัวขึ้นและผันผวนตลอดเวลามีผลต่อต้นทุนสินค้าที่ปรับขึ้นลง ทำให้กิจการต้องแบกรับภาระต้นทุนที่ไม่คงที่ นอกจากนี้ปัญหาการเมืองที่ไม่แน่นอนและค่าเงินแข็งตัวมีผลต่อการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ

สำหรับการประมูลงาน กรณีศึกษา หจก. เชาวลิต เอ็นจิเนียริ่ง สำหรับภาครัฐและเอกชน และสถิติการรับงาน งานส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการรับงานจากกลุ่มในเครือข่ายและลูกค้าที่ได้รับการแนะนำมาร้อยละ 66 อัตราร้อยละ 4 เป็นการรับงานจากการประมูลงานโดยหน่วยงานภาครัฐ อัตราร้อยละ 30 เป็นการรับงานจาการประมูลงานของหน่วยงาน

จุดแข็งสำหรับการเข้าประมูลงานในภาครัฐและเอกชนสำหรับกิจการพบว่ากิจการมีแหล่งวัตถุดิบที่ได้รับมาตรฐานจากโรงงานอุตสาหกรรม และเป็นที่ยอมรับในส่วนราชการและเอกชน สามารถปรับเปลี่ยนตาสถานการณ์ได้รวดเร็ว มีการกระจายอำนาจไปยังตามสถานที่ต่าง ๆ โดยใช้หัวหน้างานในการคงบคุมงานแต่ละพื้นทีสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างดี กิจการมีอำนาจการต่อรองราคาจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ

จุดอ่อนสำหรับการเข้าประมูลงานในภาครัฐ ความสัมพันธ์แบบเครือข่ายกับส่วนราชการยังไม่ดีพอกิจการควรเร่งสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานราชการเนื่องจากภาครัฐออกนโยบายโครงการไทยเข้มแข็งเพิ่มขึ้น การก่อสร้างทั้งภาครัฐและเอกชนได้รับแรงหนุนจากการฟื้นตัวของการก่อสร้างประเภทที่อยู่อาศัยและอุตสาหกรรมขนาดกลาง กิจการสามารถสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานราชการได้โดย การเป็นสปอร์นเซอร์ตามหน่วยงานภาครัฐ หรือ ยึดหลัก ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน (Exchange Theory) โดย Richard Emerson ซึ่งอธิบายถึงการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน เน้นสร้างความผูกพันและความรับผิดชอบต่อการสร้างเครือข่าย เครือข่ายจะประสบความสำเร็จก็ต่อเมื่อผู้ปฏิบัติงาน "เอาด้วย" ผู้บริหารต้องให้เวลากับการสร้างเครือข่าย หากไม่ไว้ใจว่ามีเวลาพอ อย่าเพิ่งเข้าไปสร้างเครือข่ายกับใคร เพราะการมีเครือข่ายมีความหมายมากกว่าการมารวมกันเพื่อทำงานให้สำเร็จตามเป้าหมายของกิจการเท่านั้น แต่ยังหมายถึงการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์และมีความเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ พึงระลึกไว้เสมอว่าองค์กรที่ร่วมเครือข่ายจะต้องได้รับประโยชน์จากการสร้างเครือข่าย ซึ่งอาจจะต้องยอมเสียสละบางอย่าง เพื่อให้การทำงานเครือข่ายประสบความสำเร็จ นอกจากนั้นภายในองค์กรเครือข่ายเอง ต้องหมั่นสรุปบทเรียนการทำงาน วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนต่าง ๆ ในกรณีที่การสร้างเครือข่าย ต้องแน่ใจว่าทั้งกิจการและองค์กรที่เป็นเครือข่ายมีความคาดหวังที่ตรงกันในการร่วมมือกันทำงานตลอดระยะเวลา

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University

ที่ตกลงจะร่วมงานกัน ตระหนักในความแตกต่างทางวัฒนธรรมทั้งในด้านพื้นที่และวัฒนธรรมองค์กร จุดอ่อนสำหรับการเข้าประมูลงานในหน่วยงานเอกชน เกิดจากงานมีมาก พนักงานไม่เพียงพอต่อการทำงาน บริษัทจำเป็นจะต้องรับพนักงานเพิ่ม หรือจ้างซัพ สำหรับทำงานเพื่อลดต้นทุนในเรื่องสวัสดิการที่จะต้องดูแลแก่พนักที่เพิ่มขึ้น

มหาวิทยาลัยบูรพา Burapha University