

การพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
โครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
The Development of Guidelines for Management in Crisis of Small and Medium-
Sized Project Construction Businesses in Bangkok and Metropolitan Region

ธนพัฒน์ วิริต¹ และ ภัครดา เกิดประทุม²

Tanapat Virit¹ and Pakrada Kerdprathum²

หลักสูตรบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเวสเทิร์น

Master of Arts, Collage of Social Innovation, Western University, Thailand

Corresponding Author, E-mail: 1pao7000@gmail.com

Received April 28, 2023; Revised December 19, 2024; Accepted December 22, 2024

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 2) ศึกษาความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ทางธุรกิจต่อแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤต และ 3) พัฒนาแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากผู้แทนบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลาง และผู้แทนบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดย่อม โดยรวมทั้งสิ้นจำนวน 24 คน พร้อมทั้งการสนทนากลุ่มจำนวน 10 คน แล้วนำมาพรรณนาหาข้อสรุปอย่างเป็นระบบวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ ตรวจสอบ ความถูกต้องของข้อมูล และนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า 1) สภาพการณ์ปัจจุบันจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม และปัจจัยด้านเทคโนโลยีเป็นบทสะท้อนแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในสภาวะวิกฤตจากสถานการณ์ปัจจุบัน 2) แรงกดดันการแข่งขันในภาวะวิกฤต ได้แก่ 2.1) สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ 2.2) คุณลักษณะผู้ประกอบการ และ 2.3) กลยุทธ์ทางธุรกิจ ส่งผลต่อความสัมพันธ์ทางพันธมิตรใน

รูปแบบเครือข่ายและ 3) แนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤต โดยอิงสิ่งที่ค้นพบจากการวิจัยดังนี้ 3.1) พันธมิตรธุรกิจในกลุ่มธุรกิจก่อสร้าง 3.2) กระบวนการจัดการภายในองค์กร 3.3) การจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงของธุรกิจก่อสร้าง 3.4) เทคโนโลยีที่เพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง 3.5) แหล่งเงินทุนเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน และ 3.6) ทักษะฝีมือแรงงานตามลำดับ

คำสำคัญ: การพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการ; ภาวะวิกฤตของธุรกิจ; บริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อม

Abstract

The purposes of this research aimed: 1) to study business environment, entrepreneurs' characteristics, business strategy and competitive pressure during crisis of small and medium-sized project construction businesses in Bangkok and metropolitan region; 2) to examine relationship of business environment, entrepreneurs' characteristics and business strategy during the crisis of competitive pressure; and 3) to develop guidelines for management in crisis of small and medium-sized project construction businesses in Bangkok and metropolitan region. Qualitative research used in-depth interviews with 24 people from representatives of small and medium-sized construction companies along with group discussions of 10 people, then systematically draw conclusions, analyze the data by analyzing the content and presented a descriptive form.

The finding indicated that: 1) the current situation from the factors of economic, social, cultural and technological reflects competitive pressure during crisis of small and medium-sized project construction businesses in Bangkok and metropolitan region in order to prepare for changes in crisis from the current situation; 2) the crisis of competitive pressure including (2.1) business environment, (2.2) entrepreneurs' characteristics, (2.3) business strategy affects partnership relationships in the form of a network; and 3) guidelines for management in crisis based on research findings including (3.1) business partners in the construction, (3.2) internal management process, (3.3) preparation of risk management plan for the construction business, (3.4) construction's technology, (3.5) funding sources, and (3.6) labor skills, respectively.

Keywords: Factors Influencing the Success; Small And Medium Construction Business of Entrepreneurs; The Covid-19 Pandemic Situation

บทนำ

อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนในการพัฒนาประเทศทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม โดยนอกจากจะก่อให้เกิดการจ้างงาน และการสร้างรายได้จากตัวอุตสาหกรรมและภาคธุรกิจอื่น ๆ อีกจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมการผลิต การขนส่ง พลังงาน และภาคการเงินและการธนาคาร เป็นต้น (Jiratunyasakul, 2021) จึงมีผลในทางอ้อมต่อรายได้และการจ้างงานของอุตสาหกรรมและภาคธุรกิจที่เชื่อมโยงเหล่านั้นด้วย อีกทั้งยังเป็นภาคอุตสาหกรรมที่มีผลโดยตรงต่อเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา-19 จากผลของวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศทำให้ธุรกิจในการก่อสร้างได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงโดยเฉพาะ “บริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อม” โดยอาศัยการผสมผสานระหว่างเทคนิคต่าง ๆ (Imprasert, 2021) ในงานก่อสร้างมาประกอบเข้ากันกับหลักการบริหารงานก่อสร้างโดยมีจุดประสงค์ให้สำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยให้อยู่ภายใต้เงื่อนไขซึ่งผู้ที่มิบทบาทสำคัญอย่างมากในการทำงานให้สำเร็จ ได้แก่ บริษัทก่อสร้างต่าง ๆ มีคุณสมบัติและความสามารถที่จะทำงานว่าจะไม่เกิดการทิ้งงานจากทางบริษัทก่อสร้าง (Chaimali and Untachai, 2021) ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องมีการบริหารจัดการบริษัทรับเหมาก่อสร้างในการบริหารจัดการ พร้อมทั้งมีการวางแผนด้านกลยุทธ์ในการหาลูกค้า (Kaewjunant and Pongpeng, 2021)

กรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีโรงงานขนาดใหญ่เป็นจำนวนมากจากสภาพแวดล้อมและสังคมเมืองส่งผลให้ได้มีการพัฒนาเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา-19 ในปัจจุบัน “บริษัทรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวที่ต้องเผชิญกับสถานะความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อมการดำเนินธุรกิจซึ่งรวมถึงสถานะการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องกะทันหันรุนแรงและการแข่งขันที่ซับซ้อนขึ้นทำให้ธุรกิจจำนวนมากดำเนินธุรกิจล้มเหลวและออกจากตลาดไป โดยส่วนใหญ่บริษัทที่จะสามารถพยุงกิจการหรือประกอบธุรกิจให้สามารถยืนหยัดอยู่ได้จึงจำเป็นที่จะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์จัดการด้านการตลาดหรือโครงการที่ดีมีประสิทธิภาพเท่านั้นจึงจะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งต่าง ๆ จากความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการบางคนอาจมีพรสวรรค์ บางคนเรียนรู้ฝึกหัดจากความสำเร็จของครอบครัว บางคนศึกษาเรียนรู้จากระบบการศึกษา หรือบางคนศึกษาฝึกหัดจากความสำเร็จของผู้ประกอบการท่านอื่น ๆ (Kaewjunant and Pongpeng, 2021) ซึ่งล้วนมีความสัมพันธ์ทางการตลาดทั้งสิ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำการตลาดยุคใหม่ที่นักการตลาดจะต้องหาวิธีการในการทำตลาดเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด การคิดค้นนวัตกรรมทางการตลาดเพื่อการพัฒนาของธุรกิจนั้นซึ่งแต่ละองค์กรสามารถมีเทคโนโลยีที่ใกล้เคียงกันในที่สุดแล้วสิ่งที่จะเป็นตัวตัดสินความสำเร็จทางธุรกิจโดยวัดจากคุณภาพการ

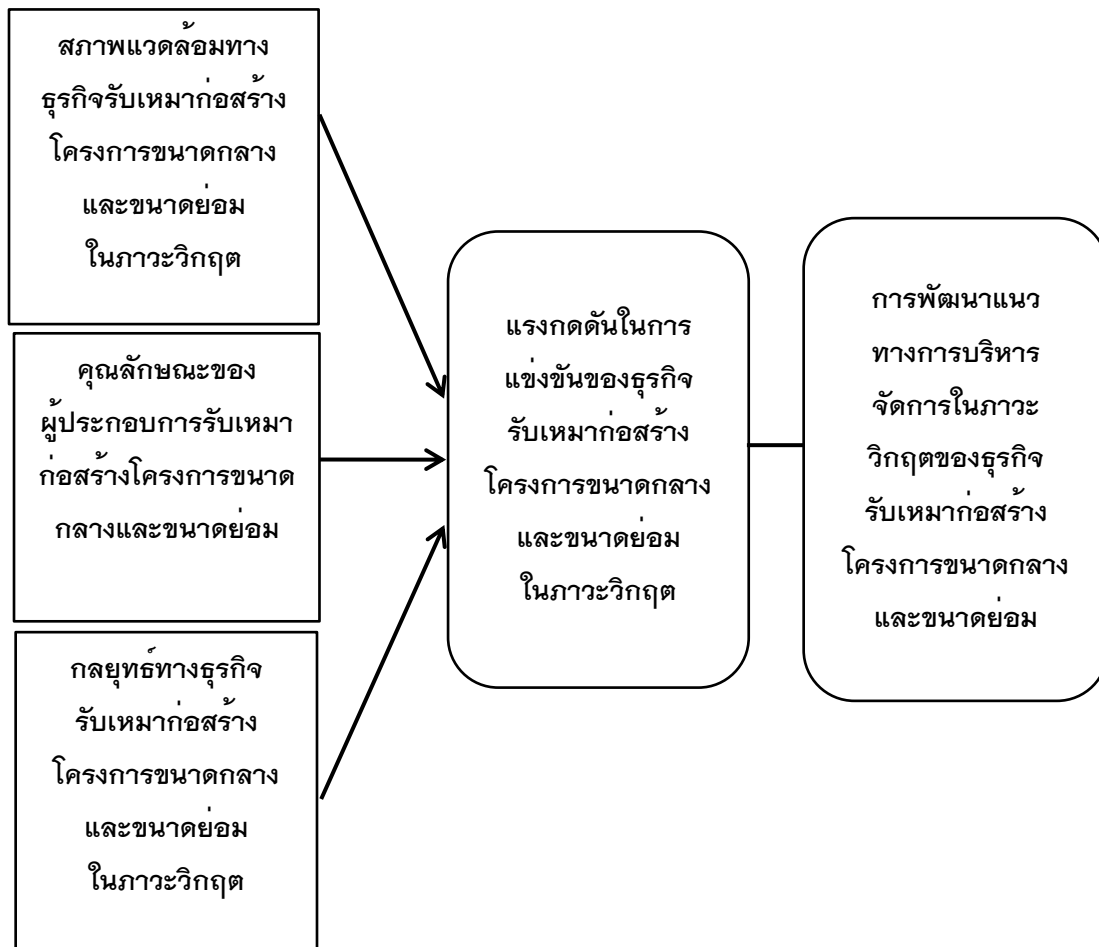
บริการทางการตลาดจึงเป็นสิ่งท้าทายของนักการตลาดยุคสมัยได้มีการคิดค้นเครื่องมือต่าง ๆ ซึ่งถือเป็นกุญแจสำคัญที่จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จนอกจากผู้ประกอบการที่จะเป็นผู้กำหนดทิศทางวิสัยทัศน์ นโยบาย และกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับธุรกิจที่ตนดำเนินอยู่เพื่อผลักดันให้ธุรกิจสามารถผลิตสินค้าหรือบริการได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค (Imprasert, 2021) ดังนั้นจากความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาดังกล่าวข้างต้น เป็นประเด็นที่ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาเรื่อง “การจัดการจัดการในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” เพื่อเป็นการศึกษาจากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจสังคมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน มาใช้ในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพทางการตลาดที่เพิ่มมากขึ้น นำข้อมูลไปใช้ในการพัฒนากลยุทธ์ วางแผนการตลาดรวมทั้งเป็นแนวทางในการปรับปรุงเพื่อให้เป็นบริษัทที่อยู่ในใจของผู้บริโภค เพื่อประโยชน์ต่อภาพรวมและแนวโน้มที่ดีในการสื่อสารกับผู้บริโภคให้ตรงเป้าหมายและเพื่อสร้างโอกาสที่จะประสบความสำเร็จการดำเนินธุรกิจของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ทางธุรกิจ ต่อแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
3. เพื่อพัฒนาแนวทางการจัดการในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

กรอบแนวคิดของการวิจัย

โดยผู้วิจัยได้พัฒนากรอบแนวคิดการวิจัย นำเสนอได้ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยศึกษาเอกสารและสัมภาษณ์ ตามขั้นตอนในการดำเนินการดังต่อไปนี้

1. การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลที่ต้องการครอบคลุมกับความเป็นจริงมากที่สุด
2. ประชากรกลุ่มเป้าหมาย สามารถสะท้อนความเป็นจริงได้ดีที่สุดจากประชากรที่มีความรู้ความสามารถมีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ ความรอบรู้ความชำนาญและประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้แทนบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลาง ซึ่งเป็นตัวแทนจังหวัด

ละ 2 คน รวมจำนวน 12 คน และจากผู้แทนบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดย่อม ซึ่งเป็นตัวแทน จังหวัดละ 2 คน รวมจำนวน 12 คน โดยรวมทั้งสิ้นจำนวน 24 คน พร้อมทั้งการสนทนากลุ่มรวม (focus group) ผู้บริหารระดับสูงธุรกิจรับเหมาที่ประสบความสำเร็จ 6 ราย(ที่เคยผ่านวิกฤตต้มยำกุ้ง/และโควิด จังหวัดละ 1 ราย) ผู้เชี่ยวชาญการด้านบริหารธุรกิจหรือด้านธุรกิจก่อสร้าง จำนวน 4 ราย เพื่อพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขต กรุงเทพมหานคร โดยรวมทั้งสิ้นจำนวน 10 คน

3. ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ ตามประเด็นของคำถามในการวิจัย

4. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการนัดหมายและกำหนดวันสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) และโดยการสนทนากลุ่ม (Focus group) ที่เกี่ยวกับการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อให้การวิเคราะห์ข้อมูลมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้นต่อไป

5. การวิเคราะห์ข้อมูลเชื่อมโยงกับข้อสรุปย่อยใหม่จากความสอดคล้องความเชื่อมโยงระหว่างข้อมูลพรรณนา (Cheawjindakarn, 2018)

6. การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลในการวิจัย ผู้วิจัยจึงต้องคำนึงถึงจรรยาบรรณของนักวิจัยอย่างเคร่งครัดเพื่อเป็นการเก็บรักษาความลับ ความปลอดภัย และเคารพสิทธิของผู้ให้ข้อมูลการวิจัย

ผลการวิจัย

โดยผู้วิจัยจึงขอสรุปผลการวิจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยสรุปว่าในปัจจุบันการบริหารงานก่อสร้างของโครงการต่าง ๆ จากการบริหารจัดการการตลาดในภาวะวิกฤติของบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ และการก่อสร้างเป็นดัชนีชี้วัดภาวะเศรษฐกิจของประเทศส่วนหนึ่ง เพราะผลต่อเนื่องจากการก่อสร้างมีผลถึงอุตสาหกรรมต่าง ๆ รวมถึงการขยายตัวของตลาดแรงงานทำให้ลดอัตราว่างงานทั้งคนงานระดับล่างจนไปถึงคนงานระดับสูง อีกทั้งอาชีพวิศวกร สถาปนิก ตลอดจนธุรกิจร้านค้าวัสดุ ก่อสร้างประเภทต่าง ๆ โดยสภาพแวดล้อมในการดำเนินงานทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท การวางแผนจะไม่ประสบความสำเร็จ หากจากปราศจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรในอุตสาหกรรมหรือตลาดเป้าหมายช่วยให้

ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนของอุตสาหกรรม และทำให้เกิดการปรับตัวและควบคุมการจัดการสภาพแวดล้อม อยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังทำให้รู้สถานการณ์ในอุตสาหกรรมดีขึ้นหรือกำลังถดถอยลงการวิเคราะห์ปัจจัย การบริหารงานก่อสร้างทำให้รู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบริหารงานก่อสร้าง นั่นคือปัญหาความล่าช้า ซึ่งเกิดขึ้นบ่อย ๆ โดยสาเหตุความล่าช้าในงานก่อสร้างเกิดขึ้นจากผู้รับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไปมาจากหลัก ในการบริหารงานก่อสร้างหรือ 5M ซึ่งได้แก่ วัสดุ เงินทุน กำลังคน เครื่องจักร และการจัดการซึ่งในแต่ละ ส่วนมีความสัมพันธ์กันถ้าหากขาดส่วนใดส่วนหนึ่งก็จะส่งผลกระทบต่อส่วนอื่น ๆ ไปด้วยวัสดุอุปกรณ์เป็น ปัจจัยหลักของงานก่อสร้างหากวัสดุอุปกรณ์เสียหายก็จะทำให้งานเสียหาย ทำให้แผนงานที่ได้วางเอาไว้ เกิดผลกระทบ ส่งงานไม่ทันตามที่ตกลงกันไว้ เงินทุนเป็นปัจจัยหลักในการสนับสนุนงานก่อสร้างถ้าขาด เงินทุนก็จะไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ จะต้องมีการตรวจสอบและจัดการการเงินให้เกิดสภาพคล่อง มนุษย์เป็นกำลังสำคัญในงานก่อสร้างทำให้งานประสบความสำเร็จ โดยการก่อสร้างต้องอาศัยกำลังคน จำนวนมาก และในส่วนของการขึ้นตอนวิธีการก่อสร้างนั้นการก่อสร้างต่าง ๆ ต้องมีขั้นตอนวิธีการทางเทคนิค หรือการวางแผนงานก่อสร้าง โดยสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ส่วนบุคคลซึ่งสามารถแยกพิจารณาได้ดังนี้

การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลผู้แทนจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลาง, พศุฉิกายน 2565 ได้แสดงความคิดเห็นว่า “ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประสบการณ์จากภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ต่าง ๆ ทั้งด้านการเมืองระหว่างประเทศ ด้านโรคระบาด ผลกระทบด้าน พลังงานต่อเศรษฐกิจระหว่างประเทศ โดยเฉพาะในช่วงวิกฤตการณ์โรคระบาดโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบ ทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคมในวงกว้างโดยสภาพแวดล้อมโดยรวมในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โครงการขนาดกลางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”

การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลผู้แทนจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดย่อม, พศุฉิกายน 2565 ได้แสดงความคิดเห็นว่า “สภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเกิดจากทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมืองและกฎหมาย เทคโนโลยี ซึ่งทั้งหมดจะมีความเชื่อมโยงและสัมพันธ์กันผ่านกลไกทาง เศรษฐกิจ ที่สะท้อนกลับมายังธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อมในทุกมิติ เช่น ค่าวัสดุ อุปกรณ์ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง และที่สำคัญก็คือความต้องการของตลาดในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ที่จะได้รับ ผลกระทบไปตามกลไกตลาดที่เกิดจากปัญหาทางเศรษฐกิจ ซึ่งหากผู้ประกอบการไม่สามารถวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมเหล่านั้นได้ และไม่สามารถปรับตัวให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลง ธุรกิจก็จะได้รับผลกระทบ และบางรายก็ต้องถึงขั้นปิดตัว”

2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ ทางธุรกิจ ต่อแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและ ขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยสรุปว่าการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการ ธุรกิจ มีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการบริหารจัดการธุรกิจเพราะธุรกิจมีความเสี่ยงเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา

ต้องมีการเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกในปัจจุบันนี้ต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลาการปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันจึงเป็นสิ่งที่ต้องติดตามและทำความเข้าใจเพื่อจะได้กำหนดแนวทางให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมโดยปกติ ก่อนเริ่มมีการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ จะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกก่อนปัจจัยที่ได้นำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี หลังจากนั้นจึงวิเคราะห์สภาพแวดล้อมนอกใน ซึ่งปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์หลักทรัพยากรในการก่อสร้างโรงงานขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ส่วนบุคคลซึ่งสามารถแยกพิจารณาได้ดังนี้

การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลผู้แทนจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลาง, พศุติกาญจน์ 2565 ได้แสดงความคิดเห็นว่า “สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานทางธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท การวางแผนจะไม่ประสบความสำเร็จ หากจากปราศจากการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลหรือตลาดเป้าหมาย ช่วยให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อน และทำให้เกิดการปรับตัวและควบคุมการจัดการ สภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังทำให้รู้สถานการณ์ในอุตสาหกรรมโตขึ้นหรือกำลังถดถอยลง โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียม ที่มีแนวโน้มเปิดโครงการใหม่ลดลง แต่โครงการที่กำลังก่อสร้างก็เร่งก่อสร้าง เพื่อเร่งส่งมอบกันอย่างเต็มที่นอกจากนี้ ยังมี ปัญหาแรงงานหนักกลับต่างจังหวัด ต่างประเทศ หลังมาตรการล็อกดาวน์ การสะดุดของซัพพลายเชนวัสดุก่อสร้างนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งเป็นเพียงระยะสั้น”

การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลผู้แทนจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดย่อม, พศุติกาญจน์ 2565 ได้แสดงความคิดเห็นว่า “ในช่วงภาวะวิกฤตที่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมต้องเผชิญ ผู้ประกอบทุกรายต่างพยายามดิ้นรน ขวนขวายเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดและผ่านพ้นในสถานการณ์วิกฤต ดังนั้นบทบาทผู้บริหารหรือผู้ประกอบการจึงถือว่ามีสำคัญ โดยธุรกิจที่มีผู้บริหารมีทักษะและความสามารถในการบริหารธุรกิจด้วยกลยุทธ์และกลวิธีต่าง ๆ ก็ย่อมจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการอื่นที่จะต้องหาวิธีการหรือกลยุทธ์ในการตอบโต้ ซึ่งเป็นเหตุให้บรรยากาศในการแข่งขันมีความรุนแรง และเกิดแรงกดดันแก่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยผู้ประกอบการที่จะสามารถนำธุรกิจให้อยู่รอดในสภาวะแรงกดดันด้านการแข่งขัน”

3. เพื่อพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยสรุปว่าการดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนับเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายนอก อาทิ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี

และปัจจัยภายใน อาทิวิเคราะห์ด้านการตลาด วิเคราะห์ด้านเทคนิค วิเคราะห์ ด้านการเงิน เป็นต้น ในการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการการตลาดในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผล ที่เหมาะสมต่อไป โดยสอดคล้องกับการสัมภาษณ์ส่วนบุคคลซึ่งสามารถแยกพิจารณาได้ดังนี้

การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลผู้แทนจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลาง, พฤศจิกายน 2565 ได้แสดงความคิดเห็นว่า “สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานทางธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาการบริหารจัดการภายในสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายนอก อาทิ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยภายใน อาทิวิเคราะห์ด้านการตลาด วิเคราะห์ด้านเทคนิค วิเคราะห์ ด้านการเงิน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ อย่างละเอียดรอบคอบในการตัดสินใจในทุกขั้นตอน พร้อมทั้งต้องอาศัยเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง”

การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลผู้แทนจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดย่อม, พฤศจิกายน 2565 ได้แสดงความคิดเห็นว่า “การสร้างความสัมพันธ์ทางเครือข่าย นั้นจะสามารถทำให้บุคคลในองค์กรมีการเชื่อมโยงประสานงานกันและกันที่ดีขึ้น เพราะมีองค์ประกอบหลายส่วน ได้แก่ ต้นทุนราคาวัตถุดิบ และการให้บริการส่วนประสมทางการตลาดของการใช้บริการ โดยศึกษาหาส่วนประสมทางการตลาด เพื่อทำความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค และการตัดสินใจจะได้นำข้อมูลไปใช้ในการพัฒนากลยุทธ์วางแผนการตลาดรวมทั้งเป็นแนวทางในการปรับปรุงเพื่อให้เป็นบริษัทที่อยู่ในใจของผู้บริโภค เพื่อประโยชน์ต่อภาพรวมและแนวโน้มที่ดีในการสื่อสารกับผู้บริโภคให้ตรงเป้าหมายและเพื่อสร้างโอกาสที่จะประสบความสำเร็จการดำเนินธุรกิจ”

4. การวิจัยเชิงคุณภาพการสนทนากลุ่ม (Focus group) เพื่อหาแนวทางการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยนำเสนอรายละเอียดได้ดังนี้

4.1) ด้านคู่แข่งชั้นสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลสูงมาก โดยเฉพาะด้านราคาของแต่ละบริษัทจะต้องแข่งขันกันย่นประกวราคาเพื่อจะให้ได้งาน ในปัจจุบันลูกค้าก็หันมาให้ความสำคัญกับคุณภาพผู้รับเหมาที่ต้องแข่งขันสร้างงานที่มีคุณภาพมากขึ้น และการส่งมอบงานให้ทันเวลาที่กำหนด

4.2) ด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ โดยเฉพาะคู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในอุตสาหกรรมได้ยาก เนื่องจากธุรกิจรับเหมาใช้ต้นทุนที่สูง และในการรับงานจำเป็นต้องใช้ความน่าเชื่อถือค่อนข้างสูง การที่จะเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ต้องใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างและลดต้นทุนเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานในภาวะวิกฤติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขต

กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

4.3) ด้านการคุกคามของผลิตภัณฑ์ทดแทน มีสินค้าทดแทนแต่ยังไม่ได้รับความนิยมมากเท่าไร เนื่องจากผู้บริโภคยังไม่เชื่อมั่นคุณภาพของสินค้า ราคาสูงกว่าปกติ เช่น บ้านสำเร็จรูป บ้านที่ทำจากตู้คอนเทนเนอร์ บ้านสำเร็จ และผู้บริโภคไม่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบได้ตามความต้องการในปัจจุบัน

4.4) ด้านอำนาจการเจรจาต่อรองของผู้ซื้อ โดยผู้บริโภคมีทางเลือกในการว่าจ้างผู้รับเหมาที่หลากหลาย อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อจะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น ขนาดของโครงการ ขนาดของบริษัท สภาพเศรษฐกิจขณะนั้น ในการเจรจาต่อรองของผู้ขายมีมากกว่าผู้ซื้อ สุดท้ายแล้ว ลูกค้าจะเป็นคนเลือกบริการที่คิดว่าเหมาะสมกับงานของเขามากที่สุด ซึ่งในปัจจุบันสามารถหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตได้

4.5) ด้านอำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ จากแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้จำหน่ายมาก ปัจจุบันมีห้างใหญ่ ๆ เป็นผู้จำหน่ายเอง โดยเฉพาะในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

อภิปรายผลการวิจัย

โดยผู้วิจัยโดยสามารถอภิปรายผลได้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยมีรายละเอียดในการนำเสนอได้ดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยมีผลมาจากการดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนับเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายนอก อาทิ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยภายใน อาทิ วิเคราะห์ด้านการตลาด วิเคราะห์ด้านเทคนิค วิเคราะห์ ด้านการเงิน โดยในประเด็นนี้สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Sirithunyakorn, Veerayannon and Thamchalai (2022) ศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางการจัดการเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการวิจัยพบว่า (1)สภาพปัจจุบันของธุรกิจก่อสร้างที่อยู่อาศัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ด้านการเมืองการเปลี่ยนแปลงของรัฐบาล ด้านเศรษฐกิจ ด้านเทคโนโลยี ด้านกฎหมายและประสบการณ์ในธุรกิจมีผลกระทบโดยรวมกับทุกส่วนงาน ควรดำเนินนโยบายธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในลักษณะที่ครบวงจร และสร้างเครือข่ายที่เชื่อมโยงสนับสนุนทางธุรกิจ พร้อมทั้งผลงานวิจัยของ Chaisinson (2021) ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่ใช้ในการประเมินความยั่งยืนของการก่อสร้างอาคารของ

ผู้รับเหมาที่ส่งผลกระทบต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน พบว่าจากยุคโลกาภิวัตน์การก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม เพื่อลดผลกระทบที่เกิดขึ้นผู้รับเหมาจึงต้องพัฒนาการก่อสร้างอย่างยั่งยืน พร้อมทั้งผลงานวิจัยของ Deewong (2020) ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความอยู่รอดและความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจัดตั้งใหม่ ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจความเป็นประกอบการเครือข่ายธุรกิจและนวัตกรรมมีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันโดยปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีอิทธิพลต่อปัจจัยด้านเครือข่ายธุรกิจในการแข่งขัน และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Thanprasert (2018) ศึกษาวิจัยเรื่องปัญหาที่ส่งผลกระทบทางด้านการเงินต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม ผลการวิจัยพบว่าเงินทุนที่มีจำกัดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง ความผันผวนทางเศรษฐกิจ และดอกเบี้ยเงินกู้ที่ปรับตัวสูงขึ้นเป็นปัญหาที่มีความรุนแรงมากที่สุดของผู้รับเหมาก่อสร้างตามลำดับ

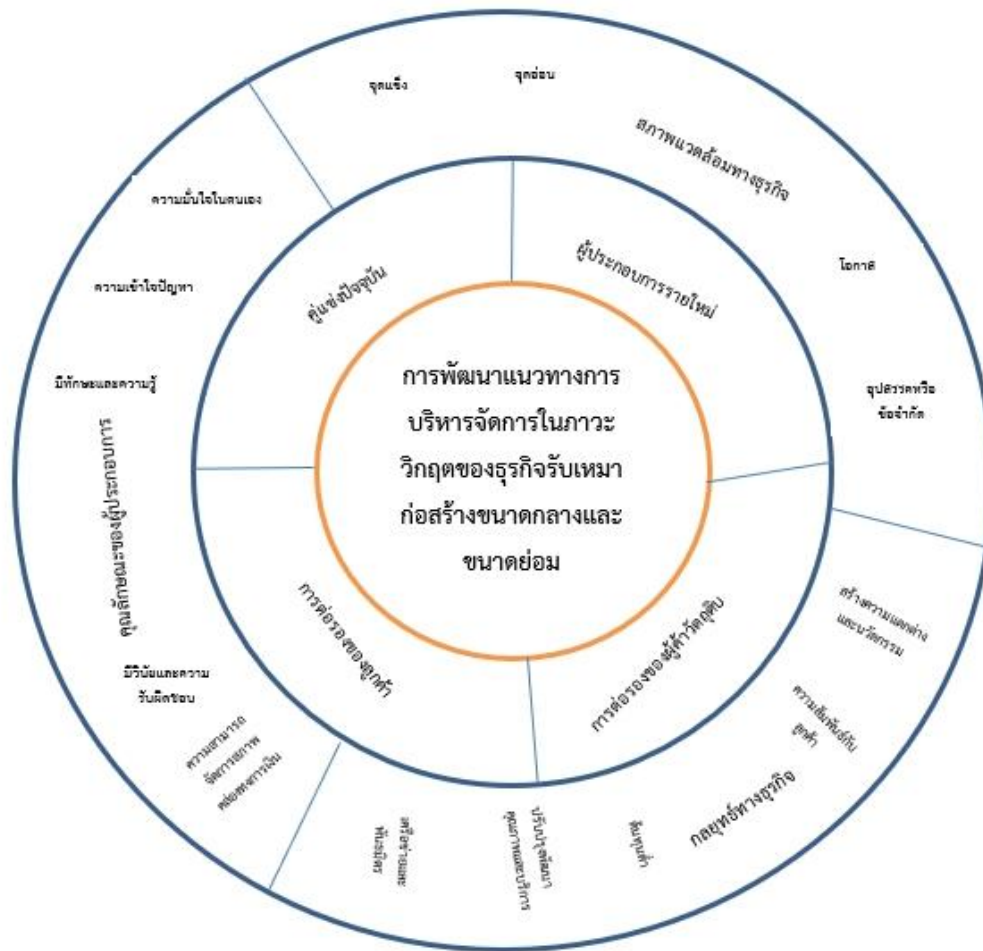
ประเด็นที่ 2 ความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คุณลักษณะผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ทางธุรกิจ ต่อแรงกดดันในการแข่งขันในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ได้แก่ ความต้องการความสำเร็จ การยอมรับความเสี่ยง ความมั่นใจในตนเอง ความรู้ความสามารถความใฝ่รู้ การบริหารจัดการ และความคิดเชิงนวัตกรรม พร้อมทั้งกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการ ด้านกลยุทธ์สร้างความแตกต่าง ด้านกลยุทธ์ปรับปรุงสินค้าและบริการ ด้านกลยุทธ์ต้นทุนต่ำ ด้านกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และด้านกลยุทธ์นวัตกรรม ส่งผลต่อการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการการตลาดในภาวะวิกฤติของบริษัทรับเหมาก่อสร้างโรงงานขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในประเด็นนี้สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Srirayub (2022) ศึกษาวิจัยเรื่องการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจปัจจัยความสำเร็จของการบริหารธุรกิจก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงผลการวิจัยปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการบริหารธุรกิจอุตสาหกรรมก่อสร้าง ได้แก่ ด้านหลักการบริหาร ด้านแรงงาน ด้านการบริหาร ด้านการเงิน/การบัญชี และด้านเศรษฐกิจ พร้อมทั้งด้านความรู้ ด้านคุณธรรม และด้านการมี ภูมิคุ้มกันตามลำดับ อีกทั้งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Labmala (2021) ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยความเสี่ยงในการก่อสร้างอาคารสูงคือ ด้านเศรษฐกิจและการเมือง อีกทั้งงานวิจัยของ Watthanawatthu and Laokhongthavorn (2021) ผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะผู้ประกอบการ การรับรู้เทคโนโลยี และความตั้งใจที่จะใช้เทคโนโลยีส่งผลต่อพฤติกรรมการยอมรับเทคโนโลยีตามลำดับ

ประเด็นที่ 3 แนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัยทั้งปัจจัยภายในนอก อาทิ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยภายใน อาทิวิเคราะห์ด้านการตลาด วิเคราะห์ด้านเทคนิค วิเคราะห์ ด้านการเงิน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อย่างละเอียดรอบคอบในการตัดสินใจในทุกขั้นตอน พร้อมทั้งต้องอาศัยเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น บริษัทค้า วัสดุก่อสร้าง ส่วนงานติดตั้งกระจก บริษัทปูนซีเมนต์ ช่างรับเหมา ฯลฯ ซึ่งการสร้างความสัมพันธ์ทางเครือข่าย นั้นจะสามารถทำให้บุคคลในองค์กรมีการเชื่อมโยงประสานงานกันและกันที่ดีขึ้น เพราะมีองค์ประกอบหลายส่วน ได้แก่ ต้นทุนราคาวัตถุดิบและการให้บริการส่วนประสมทางการตลาดของการให้บริการ ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Jiratunyasakul (2021) ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวหน้าในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่าในปัจจุบันนี้การก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบทางสังคมเศรษฐกิจและอีกหลากหลายด้าน มีบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากมายที่ต้องยุติกิจการ เนื่องจากไม่มีความรู้มากพอในการจัดการจากสถานการณ์ต่าง ๆ พร้อมทั้งผลงานวิจัยของ Suwanrangsima and Jadesadalug (2017) ผลการวิจัยพบว่าโอกาสจากสภาพแวดล้อมภายนอก ได้แก่ ปัจจัยด้านการเมืองการปกครองและปัจจัยด้านเศรษฐกิจได้รับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถส่งเสริมศักยภาพระหว่างกันโดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันเสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่เพราะดำเนินการร่วมกันเพื่อประโยชน์ร่วมกันตามลำดับ

องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย

การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนับเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายนอก อาทิ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยภายใน อาทิวิเคราะห์ด้านการตลาด วิเคราะห์ด้านเทคนิค วิเคราะห์ ด้านการเงิน ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ในการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการการตลาดในภาวะวิกฤติของบริษัทรับเหมาก่อสร้างโรงงานขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลผล ที่เหมาะสมต่อไป นำเสนอได้ดังภาพที่ 2 นำเสนอได้ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2 โมเดลแนวทางการบริหารจัดการในภาวะวิกฤตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลาง และขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงการบริหารจัดการ

1.1) จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการจัดการธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รวมทั้งอุปสรรคจากการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลบ่อยครั้งทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุนต่อไป

1.2) การสร้างเครือข่ายเพื่อประกอบธุรกิจหรือทำงานที่ได้รับมอบหมาย โดยผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นตัวกลางของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจในการกระจายงานให้กับเครือข่ายธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องต่อไป

1.3) การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในอุตสาหกรรมได้ยากเนื่องจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโรงงานขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลใช้ต้นทุนที่สูง เพื่อสร้างความแตกต่างและลดต้นทุนเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานเพื่อให้งานนั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ

2.1) จากผลการวิจัยพบว่า ความต้องการความสำเร็จ การบริหารจัดการ และการสร้างนวัตกรรม เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาดเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบันอย่างรวดเร็ว โดยต้องสร้างสินค้าบริการแปลกใหม่ มีวิสัยทัศน์ มีเอกลักษณ์ ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภคต่อไป

2.2) จากผลการวิจัยพบว่า เพื่อลดปัญหาการเลิกกิจการลงได้พร้อมปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ มองหาช่องทางธุรกิจใหม่ ๆ ขยายหรือเพิ่มช่องทางความหลากหลายทางการตลาดเน้นคุณภาพ และมีการวางแผนเพื่อเตรียมรับมือความไม่แน่นอนในปัจจุบันและอนาคต

2.3) จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานด้านช่างฝีมือโดยตรง เพื่อเพิ่มทักษะในการทำงานและคุณภาพของงานรวมถึงสวัสดิการที่เหมาะสมเพื่อสร้างขวัญ และกำลังใจให้ผู้ปฏิบัติงาน พร้อมทั้งส่งเสริมให้พนักงานได้ศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น

3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

3.1) ควรมีการศึกษาวิจัยทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพเพิ่มเติม เพื่อต่อยอดในงานวิจัยครั้งนี้ โดยเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจในพื้นที่จังหวัดอื่น ๆ หรือภูมิภาคเพื่อให้ผลที่ได้จากการวิจัยสามารถนำไปใช้อ้างอิงได้ครอบคลุมทั่วประเทศ

3.2) การศึกษางานวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาความสำเร็จของธุรกิจกว้างขึ้น โดยไม่ใช่แค่บริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดย่อม และกระจายออกไปยังจังหวัดอื่นและภูมิภาคอื่น ๆ หรือใช้สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูลที่สูงขึ้นต่อไป

3.3) ควรเปลี่ยนเครื่องมือหรือเทคนิคในการวิจัย เพราะอาจจะทำให้ได้ข้อค้นพบที่น่าสนใจอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากการวิจัยในครั้งนี้ พร้อมทั้งการร่วมกันทำความเข้าใจปัญหา นำมาเชื่อมโยงกับความสามารถและกำหนดทางเลือกใหม่ ๆ และควรมีการปรับปรุงประเด็นข้อคำถามให้เหมาะสมกับบริบทที่จะทำการวิจัยต่อไป

References

Chaimali, C. and Untachai, S. (2021). The Factors Influencing on the Success of Small and Medium Enterprises in Udon Thani Province. *NEU Academic and Research Journal*, 11(1), 14–28.

- Chaisinson, S. (2021). The Causal Factors of Entrepreneurial Characteristics and Awareness Regarding Technology Affecting Commercial Smart Warehouse Technology Recognition Behavior in Administrators of Small and Medium-sized Enterprises in Thailand. *Journal of Applied Statistics and Information Technology*, 6(1), 21–36
- Cheawjindakarn, B. (2018). Qualitative Case Study Research Techniques. *Liberal Arts Review*, 13(25), 103–118.
- Deewong, W. (2020). Factors Affecting the Survival and Competitiveness of New Contractors: A Case Study of Contractors Located in the Area of Nakhon Udon Thani Municipality. *Journal of Architecture, Design and Construction, Faculty of Architecture, Urban Design & Creative Arts, MSU*, 3(3), 71–82.
- Imprasert, K. (2021). Innovation Model for Growth of medium Enterprises in Nonthaburi Province. *Humanities and Social Sciences Journal, Ubon Ratchathani Rajabhat University*, 11(2), 244–254.
- Jiratunyasakul, S. (2021). Medium construction business operation approach and relationship between construction business performance and expectation of construction business. *Journal of MCU Buddhapanya Review*, 6(1), 164–175.
- Kaewjunant, S. and Pongpeng, J. (2021). Factors for Evaluating Building Sustainability of Contractors Affecting Competitive Advantage. *Ladkrabang Engineering Journal*, 37(4), 26–35.
- Labmala, S. (2021). The Efficiency of Risk Management for High-Rise Building Construction in Chonburi Province. *Journal of Social Science and Buddhistic Anthropology*, 6(3), 455–471.
- Sengpanich, U. (2021). Causal Factors Affecting Operating Constraints and Access to Finance from Financial Institutions of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Phitsanulok. *Humanities and Social Sciences Journal of Pibulsongkram Rajabhat University*, 15(1), 13–26.
- Sirithunyakorn, C., Veerayannon, K., and Thamchalai, A. (2022). Guidelines for survival management of residential construction business in Bangkok and vicinities. *Journal of Educational Innovation and Research*, 6(2), 321–335.
- Srirayub, C. (2022). Exploratory Component Analysis of Success Factors of Small and Medium Sized Construction Business Management according to the Sufficiency Economy Philosophy. *Journal of Social Science and Buddhistic Anthropology*, 7(3), 539–554.
- Suwanrangsima, I. and Jadesadalug, W. (2017). The Relationship Among Construction Business Networks in Chonburi Province. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 10(2), 2820–2842.

- Thanprasert, T. (2018). Factors Having Financial Impact on Business Expansion of Building Contractors in Nakhon Pathom Province. *Journal of Educational Innovation and Research*, 2(1), 47–58.
- Wathanawatthu, S. and Laokhongthavorn, L. (2021). Factors Influencing Competitive Aggressiveness of Small and Medium Housing Contractors in Bangkok. *Ladkrabang Engineering Journal*, 38(1), 34–41.