

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

Factors Influencing Competitive Aggressiveness of Small and Medium Housing Contractors in Bangkok

ศตพร วัฒนาวัตถุ^{1*} และ แหลมทอง เหล่าคงถาวร²

^{1,2}ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

Sattaporn Watthanawatthu¹ and Laemthong Laokhongthavorn²

^{1,2}Department of Civil Engineering, Faculty of Engineering, King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang

*Corresponding Author E-mail: owen.stp1998@gmail.com

Received: February 8, 2021 Revised: March 22, 2021 Accepted: March 24, 2021

บทคัดย่อ

ในปัจจุบันนี้การก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบทางสังคม เศรษฐกิจและอีกหลากหลายด้าน มีบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากมายที่ต้องยุติกิจการ เนื่องจากไม่มีความรู้มากพอในการจัดการจากสถานการณ์ต่างๆ โดยเฉพาะในบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลาง ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงโดยมาจากคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ ผู้รับเหมาจึงจำเป็นต้องมีเพื่อเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จ จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ยังไม่พบงานวิจัยที่กล่าวถึงปัจจัยที่ส่งผลความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยดังกล่าว โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพด้วยแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวกับการบริหารบริษัทรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยถึงระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยทำการทดสอบโครงสร้างปัจจัย โดยโครงสร้างปัจจัยสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์, ด้านการแข่งขัน, ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า, และ การจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร จากผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดคือ ด้านการแข่งขัน (35.33%), ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ (26.50%) และ ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร (19.56%) ตามลำดับ

คำสำคัญ: ปัจจัย ความก้าวร้าวในการแข่งขัน การก่อสร้างบ้านพักอาศัย องค์กรประกอบเชิงยั่งยืน

Abstract

Nowadays, construction is one of the industries that are impacted by society, economy etc. Many contractors went out of business due to their poor administration. Especially in small and medium companies. Competitive aggressiveness is regarded as one of the Entrepreneurial orientations. Contractors must have competitive aggressiveness to increase their chances of success in business. The literature review shows that no researches did about factors influencing competitive aggressiveness of small and medium contractors in Thailand. Thus, this research aims to study these factors. It is qualitative research method by using a questionnaire to collect data from people who have involve in management of housing construction contractors about the degree of importance of factors influencing competitive aggressiveness of small and medium housing contractors in Bangkok. The data were analyzed by testing the structure of factors. The factors are divided into 4 groups: Vision and Strategic management, Competitive performance, Client relationship, and Machines and raw materials management. By the results, it finds that the main factors that weigh the most importance are Competitive performance (35.33%), Vision and Strategic management (26.5%), Machines and raw materials management (19.56%), respectively.

Keywords: factors, competitive aggressiveness, housing construction, Confirmatory Factor Analysis

1. บทนำ

ในปัจจุบันมีบริษัทที่ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในประเทศไทยมากมายนับพันบริษัท จนทำให้เกิดการแข่งขันอย่างสูงเพราะความต้องการในการสร้างบ้านของคนไม่ได้เพิ่มมากเพียงพอกับความต้องการในการก่อสร้างบ้านพักอาศัยของบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีผู้รับเหมานานเล็กและขนาดกลางหลายรายมากมายที่ต้องยุติกิจการ เนื่องจากไม่มีความรู้ ความสามารถ และความเป็นมืออาชีพเพียงพอจึงควรที่จะพัฒนาศักยภาพขององค์กรของตนเองให้ดียิ่งขึ้นเพราะฉะนั้น ปัจจัยใดต่างๆที่สามารถจะนำพาทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยสามารถเติบโตและสามารถเอาชนะบริษัทรับเหมาก่อสร้างคู่แข่งรายอื่นได้ จึงเป็นสิ่งที่ควรค่าแก่การศึกษาและปฏิบัติตาม

โดยสิ่งที่ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลาง นั้นต้องเผชิญคือการที่มีองค์กรประสิทธิภาพต่ำและมีทักษะการเอาตัวรอดต่ำเพราะว่าความไม่แน่นอนของ

สิ่งแวดล้อมของอุตสาหกรรมการก่อสร้าง [1] บริษัทจะต้องตอบสนองโดยกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่ทำให้แน่ใจว่าจะสามารถอยู่รอดและประสบความสำเร็จ ทำทางที่ก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในแนวทางขององค์กรที่เหมาะสมที่สุดสำหรับธุรกิจ ในสภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวยโดยมีการแข่งขันเพื่อหาลูกค้าและทรัพยากร ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในห้ามิติของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ (EO) [2]

การศึกษาเกี่ยวกับห้ามิติของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ (EO) โดยเฉพาะในมิติด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน มีนักวิจัยหลายท่านได้ทำการวิจัยแล้วบ้างบางส่วนในต่างประเทศ[1][4][5][6][7][9][10][11] แต่การนำความก้าวร้าวในการแข่งขันเพียงด้านเดียวมาศึกษาในผู้รับเหมานานเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในประเทศไทยยังไม่พบ

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร
- 2.2 เพื่อให้ทราบแนวทางในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย

3. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)

Lumpkin and Dess [2][3] ความก้าวร้าวในการแข่งขัน เป็นหนึ่งในสิ่งที่ดีที่สุดในการขับเคลื่อนขององค์กร สำหรับธุรกิจสภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวย การแข่งขันที่สูงทั้งในด้านลูกค้าและทรัพยากร ความก้าวร้าวในการแข่งขันเป็นหนึ่งในห้ามิติของคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation หรือ EO) มันเป็นลักษณะท่าทางที่แข็งแกร่งหรือการตอบสนองอย่างมุ่งมั่นต่อการกระทำของคู่แข่ง ท่าทางที่ก้าวร้าวในเชิงแข่งขันที่แข็งแกร่งช่วยให้ บริษัท สามารถเป็นผู้เล่นที่เด็ดขาดในแวดวงคู่แข่งและดำเนินการอย่างแข็งขันเพื่อปกป้องตำแหน่งหรือก้าวสู่ตำแหน่งของตน การเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็วอาจรวมถึงการลดราคา การเพิ่มการลงทุนในตลาด และพัฒนาคุณภาพและกำลังการผลิตที่ดีขึ้น

คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ 5 มิติ มีดังนี้

1. การมีนวัตกรรม (Innovativeness)
2. การกล้าเสี่ยง (Risk Taking)
3. การทำงานเชิงรุก (Proactiveness)
4. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)
5. การมีอิสระ (Autonomy)

Vij and Vedi [4] ความก้าวร้าวในการแข่งขันหมายถึงความโน้มเอียงของ บริษัท ที่จะท้าทายคู่แข่งโดยตรงและรุนแรงเพื่อประสบความสำเร็จหรือปรับปรุงตำแหน่งของตน นั่นคือเพื่อเอาชนะคู่แข่งในตลาดใดเมื่อนำอย่างเช่นงานวิจัยของ

Abdullahi, et al. [1] ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับอิทธิพลของความก้าวร้าวในการแข่งขันของบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศไนจีเรียทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีผลต่อประสิทธิภาพของบริษัท จากการศึกษาพบว่า แต่ละบริษัทย่อมมีกลยุทธ์ที่ใช้เพื่ออยู่รอดและเพื่อประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมความก้าวร้าวในการแข่งขันก็ถือว่าเป็นหนึ่งในสิ่งที่เหมาะสมต่อการดำเนินการของธุรกิจ ความก้าวร้าวในการแข่งขันมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับประสิทธิภาพของบริษัทก่อให้เกิดประโยชน์สำหรับบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลาง Rahman et al. [5] ได้ใช้ความสามารถเชิงรุกความก้าวร้าวในการแข่งขันในการศึกษาผู้ประกอบการ (EO) ระหว่างวิสาหกิจขนาดเล็กกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ดังนั้นจากการทบทวนวรรณกรรมจึงทำให้ผู้วิจัยสามารถสรุปความหมายของความก้าวร้าวในการแข่งขันคือ การที่องค์กรมีลักษณะท่าทางที่แข็งแกร่งหรือตอบสนองในการที่จะท้าทายคู่แข่ง เพื่อความอยู่รอดเติบโต และประสบความสำเร็จ

4. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย

งานวิจัยนี้ได้ศึกษาเกี่ยวกับความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยศึกษาและพัฒนาโครงสร้างปัจจัย [1][4][5][6][7][8][9][10][11][12]โดยอ้างอิงจากปัจจัยที่ได้มาจากการทบทวนวรรณกรรมต่างๆ ซึ่งสามารถนำมาตั้งสมมติฐานและกำหนดกลุ่มปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัย ในกรุงเทพมหานครโดยแบ่งออกมาได้ 4 ด้านดังนี้

1. ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์
 - 1.1 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง
 - 1.2 กลยุทธ์ทางการตลาด
 - 1.3 กลยุทธ์การจัดการการเงิน
 - 1.4 ความมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวหน้า
 - 1.5 สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
 - 1.6 การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค
2. ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า
 - 2.1 การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า
 - 2.2 การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า
 - 2.3 การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
 - 2.4 การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
3. ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร
 - 3.1 องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่
 - 3.2 ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ
 - 3.3 การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ
 - 3.4 การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า
4. ด้านการแข่งขัน
 - 4.1 การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน
 - 4.2 การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง
 - 4.3 การมีความก้าวหน้าและแรงจูงใจในการก้าวล้ำนำคู่แข่ง
 - 4.4 การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง
 - 4.5 มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง

5. วิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากประชากรกลุ่มเป้าหมายและนำข้อมูลมาวิเคราะห์และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวหน้าในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครโดยผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางคือ มีการจ้างงานไม่เกินกว่า 100 คน และรายได้ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี ประชากรที่ใช้ในการศึกษาจึงใช้ บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารองค์กร หรือโครงการก่อสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร โดยควรมีจำนวนตัวอย่างไม่น้อยกว่า 95 ราย ดำรงตำแหน่งเกี่ยวกับการบริหารองค์กร บริหารโครงการ บริหารกลยุทธ์ขององค์กรโดยกำหนดมาจากสูตรการหาจำนวนกลุ่มตัวอย่างกรณีมีกลุ่มประชากรแน่นอนของ Yamane [13] ดังสมการที่ 1

$$n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad (1)$$

เมื่อ n = จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

e = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง (0.1)

N = ขนาดของประชากร (2210)

แบบสอบถามถูกออกแบบเป็น 2 ส่วนหลักๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลส่วนนี้เป็นการถามถึงคุณสมบัติของผู้ทำแบบสอบถามได้แก่ ตำแหน่งปัจจุบัน ระยะเวลาที่ดำรงตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ สาขาการศึกษา รวมไปถึงข้อมูลขององค์กร ระยะเวลารวมทั้งองค์กรได้ก่อตั้งมูลค่าเฉลี่ยขององค์กร และลักษณะงานที่ดำเนินการ

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวหน้าในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ส่วนนี้แยกคำถามออกเป็นกลุ่มปัจจัย 4 ปัจจัยและแยกปัจจัยย่อยตามกลุ่มของปัจจัยนั้นๆ โดยกำหนดช่วงวัดที่มีค่าต่อเนื่อง 5 ระดับ(น้อยที่สุด, น้อย, ปานกลาง, มาก, มากที่สุด) และจะต้องทำการทดสอบหาความตรง (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ของเนื้อหา ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์ Cronbach's alpha เท่ากับ $0.865 > 0.70$ ถือว่ามีความน่าเชื่อถือได้ [14]

6. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลจากการสำรวจที่ได้มาทำการวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS และ Amos

6.1 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบและองค์กร

โดยทำการวิเคราะห์ข้อคำถามในส่วนที่ 1 ด้วยการหาค่าความถี่ ร้อยละ ด้วยฟังก์ชันในโปรแกรม SPSS จากนั้นจึงทำการเปรียบเทียบและวิจารณ์ผลที่ได้

6.2 วิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามส่วนที่ 2: ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

การวิเคราะห์หาระดับความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลที่บันทึกจากโปรแกรม SPSS เข้ามาร่วมกับโปรแกรม Amos (Analysis of Moment Structures) ในการสร้างโครงสร้างปัจจัย โดยการวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis, CFA) เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวคิดของการวิจัยที่วางไว้ว่ามีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกตหรือไม่ ซึ่งมีเกณฑ์วัดระดับความสอดคล้องดังตารางที่ 1

1. การวิเคราะห์กลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ทีละกลุ่มตามกรอบแนวความคิดการวิจัย โดยขึ้นรูปในโปรแกรม Amos
2. การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่ง (1st Order CFA) เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย
3. การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสอง (2nd Order CFA) เพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัย

7. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อตรวจสอบความถูกต้องขององค์ประกอบเชิงสำรวจตามกรอบแนวความคิดว่าโครงสร้างปัจจัยมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต [15] คือ

- (1) ค่าระดับความน่าจะเป็นของไคสแควร์, $p > 0.05$
 - (2) ค่าไคสแควร์สัมพัทธ์, $CMIN/DF < 3$
 - (3) ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง, GFI ยิ่งเข้าใกล้ 1 ยิ่งดี
 - (4) ค่าดัชนีรากของค่าเฉลี่ยกำลังสองของการประมาณค่าความคลาดเคลื่อน, $RMSEA < 0.08$
- ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การประเมินความสอดคล้องของโมเดล
ผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้ [15][16]

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์
ρ value	> 0.05
CMIN/DF	< 3
GFI	เข้าใกล้ 1
RMSEA	< 0.08

7.1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

7.1.1 การวิเคราะห์หองค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย ผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นดังตารางที่ 2 นี้

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับหนึ่งเพื่อยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มปัจจัย

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์	ค่าสถิติที่ได้จากการวิเคราะห์
ρ value	> 0.05	0.075
CMIN/DF	< 3	1.189
GFI	เข้าใกล้ 1	0.863
RMSEA	< 0.08	0.045

ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต

7.1.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองเพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครผลการวิเคราะห์แสดงดังรูปที่ 1 ซึ่งเป็นดังตารางที่ 3 นี้

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองเพื่อยืนยันโครงสร้างปัจจัยผลการวิเคราะห์ของโครงสร้างปัจจัย

การประเมินความสอดคล้องของโมเดล	เกณฑ์	ค่าสถิติที่ได้จากการวิเคราะห์
ρ value	> 0.05	0.06
CMIN/DF	< 3	1.202
GFI	เข้าใกล้ 1	0.865
RMSEA	< 0.08	0.046

ซึ่งผ่านเกณฑ์ทั้งหมดหมายความว่าโครงสร้างของกลุ่มปัจจัยที่ได้พัฒนาขึ้นสอดคล้องกับข้อมูลเชิงสังเกต แสดงว่าปัจจัยเหล่านี้สามารถบ่งชี้ความก้าวร้าวในการแข่งขัน

ของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

จากการวิเคราะห์ข้างต้นสามารถหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัยแต่ละปัจจัยจากสมการที่ 2

$$\text{น้ำหนักความสำคัญ} = \frac{\text{ค่าน้ำหนักถดถอยนั้น}}{\text{ผลรวมของน้ำหนักถดถอย}} \quad (2)$$

และผลการหาน้ำหนักความสำคัญ[17]แสดงดังตารางที่ 4 นี้

ตารางที่ 4 ผลการหาน้ำหนักความสำคัญของปัจจัย

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	น้ำหนักถดถอย	น้ำหนักความสำคัญ
ด้านการแข่งขัน	1.12	35.33%
การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน	0.61	19.06%
การมีความแตกต่างเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	0.44	13.75%
การมีความก้าวร้าวและแรงจูงใจในการก้าวล้ำหน้าคู่แข่ง	0.6	18.75%
การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง	0.82	25.63%
มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง	0.73	22.81%
ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์	0.84	26.50%
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง	0.51	20.48%
กลยุทธ์ทางการตลาด	0.56	22.49%
กลยุทธ์การจัดการการเงิน	0.41	16.47%
การมีชื่อเสียงในด้านการเป็นบริษัทที่มีความก้าวร้าว	0.17	6.83%
สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย	0.61	24.5%
การมีทัศนคติที่ก้าวร้าวเพื่อรับมือกับอุปสรรค	0.23	9.24%

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร	น้ำหนักถดถอย	น้ำหนักความสำคัญ
ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร	0.62	
องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่	0.87	34.25%
ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ	0.69	27.17%
การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ	0.77	30.31%
การนำเสนอสินค้าและบริการที่ดีแก่ลูกค้า	0.21	8.27%
ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า	0.59	18.61%
การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า	0.77	24.92%
การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า	0.78	25.24%
การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	0.68	22.01%
การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก	0.86	27.83%

8. วิเคราะห์ผล

จากการศึกษาชี้ให้เห็นถึงปัจจัยใดบ้างที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครและทราบแนวทางในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านพักอาศัย

ปัจจัยหลักที่สำคัญมากที่สุดตามลำดับ ได้แก่

1. ด้านการแข่งขัน
2. ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์
3. ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร
4. ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านการแข่งขัน

3 อันดับ ได้แก่

1. การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง
2. มีการตระหนักถึงคู่แข่ง
3. การมีประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ 3 อันดับ ได้แก่

1. สภาพแวดล้อมและการลงมือปฏิบัติที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
2. กลยุทธ์ทางการตลาด
3. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดและเอาชนะคู่แข่ง

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร 3 อันดับ ได้แก่

1. องค์กรมีสินค้าหรือวัตถุดิบทดแทนที่เกิดจากเทคโนโลยีใหม่
2. การลงทุนกับการใช้เครื่องจักรเพื่อการผลิตวัตถุดิบใหม่ๆ
3. ความสามารถของผู้จัดหาวัตถุดิบ

ปัจจัยที่สำคัญมากที่สุดของด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า

3 อันดับ ได้แก่

1. การให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
2. การสร้างและรักษาความเชื่อมั่นของลูกค้า
3. การทำหน้าที่เป็นผู้แก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า

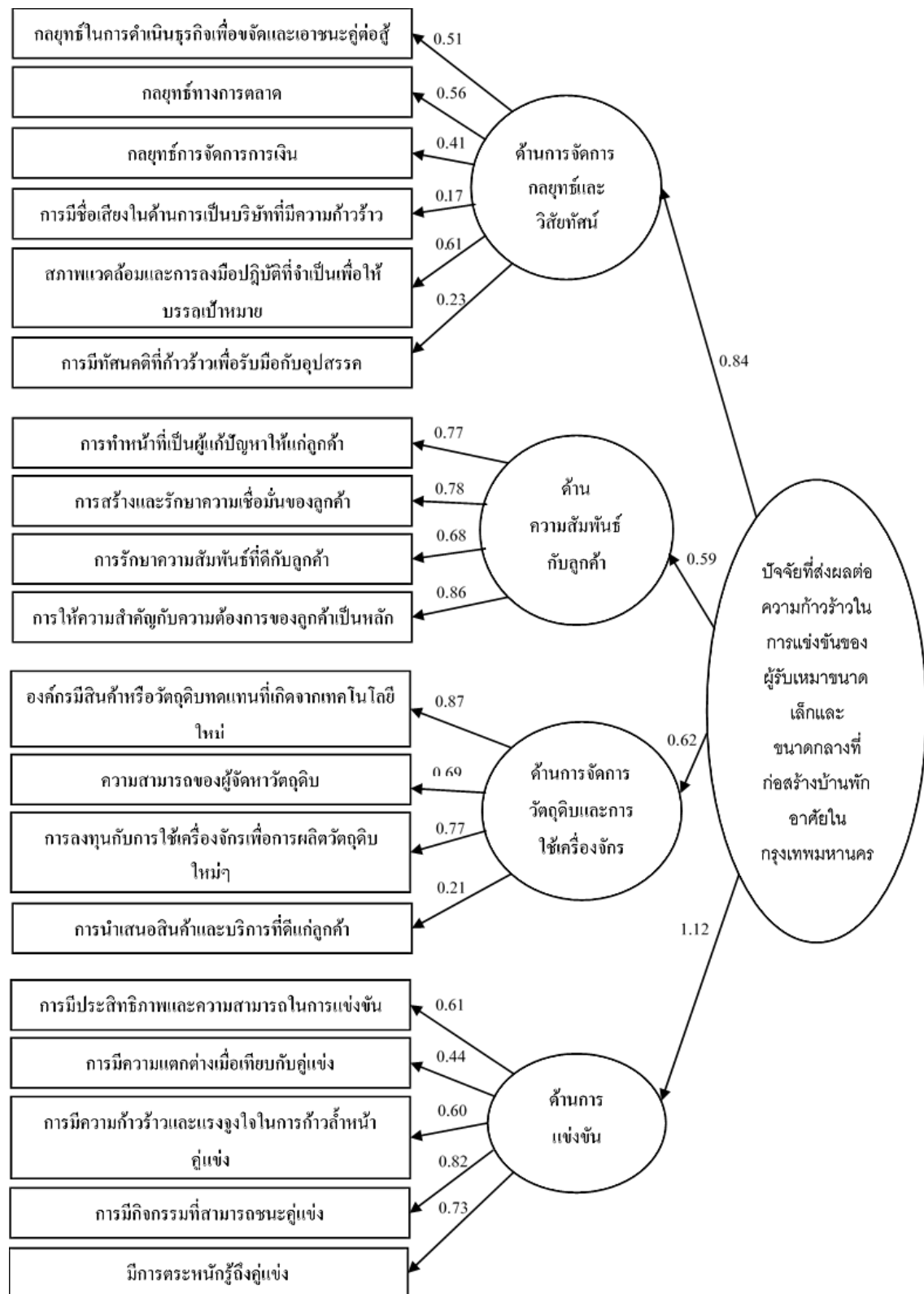
9. สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร จากผลการศึกษาวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างสามารถสรุปได้ว่าปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดคือ “ด้านการแข่งขัน” (35.33%) ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญมากเป็นอันดับถัดไป คือ ด้านการจัดการกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ (26.5%) และ ด้านการจัดการวัตถุดิบและการใช้เครื่องจักร (19.56%) ตามลำดับ

ปัจจัยหลักที่มีน้ำหนักความสำคัญน้อยที่สุด คือ ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า (18.61%) จากการที่ด้านการแข่งขันมีความสำคัญมากที่สุดอาจเป็นเพราะในปัจจุบันผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางมีจำนวนมากจึงทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงในการเอาชนะคู่แข่งผู้รับเหมาแต่ละรายจึงต้องสร้างความแตกต่าง และเพิ่มประสิทธิภาพของตนเองให้ดียิ่งขึ้นเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ส่วนปัจจัยที่มีน้ำหนักความสำคัญมากที่สุดของด้านการแข่งขันคือ “การมีกิจกรรมที่สามารถชนะคู่แข่ง(25.63%)” หมายถึง การที่องค์กรมีกลยุทธ์และกิจกรรมที่ดีในการบริการลูกค้าที่จะทำให้เอาชนะคู่แข่งรายอื่นในตลาดได้ เช่น เมื่อลูกค้าพบปัญหาหลังจากเข้าอยู่บริษัทจะดำเนินการแก้ไขภายใน 24 ชม. เป็นต้น “มีการตระหนักรู้ถึงคู่แข่ง(22.81%)” หมายถึง องค์กรจำเป็นต้องรู้ถึงความสามารถในการแข่งขันหรือความสามารถในด้านต่าง ๆ ของคู่แข่งเป็นอย่างดี เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุง วางแผนในการแข่งขัน หากผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครเลยปัจจัยต่างๆเหล่านี้ อาจจะส่งผลทำให้องค์กรของท่านมีความก้าวร้าวในการแข่งขันน้อยกว่าองค์กรอื่นได้

10. กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้ขอขอบคุณภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และท่านอาจารย์แหลมทอง เหล่าคงถาวร ที่สนับสนุน มอบโอกาส และให้คำปรึกษา เพื่อให้งานวิจัยนี้ลุล่วงไปด้วยดี



Chi-square=152.652, df=127, p=0.060, CMIN/df=1.202, GFI=0.865, RMSEA=0.046

รูปที่ 1 การวิเคราะห์หองค้ประกอบเชิงยืนยันอันดับสองจากโปรแกรม Amos ของปัจจัยที่ส่งผลต่อความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้รับเหมาขนาดเล็กและขนาดกลางที่ก่อสร้างบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานครบ้านพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร

11. เอกสารอ้างอิง

- [1] U. Abdullahi., S.U. Kunya and S.A. Bustanman, "Impact of Competitive Aggressiveness on Performance of Small and Medium Construction Firms in Nigeria", FUTY Journal of the Environment, Vol.13, No.1, pp.65-74, 2019.
- [2] G.T. Lumpkin and G.G. Dess, "Clarifying the entrepreneurial construct and linking it to performance", The Academy of Management Review, Vol. 21, No. 1, pp.135-172, 1996.
- [3] G.T. Lumpkin and G.G. Dess, "Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle", Journal of Business Venturing, Vol. 16, No. 5, pp.429-451, 2001.
- [4] S. Vij and H.S. Bedi., "Relationship between Entrepreneurial Orientation and Business Performance", The IUP Journal of Business Strategy, Vol. 9, No. 3, pp.17-31, 2012.
- [5] A. Rahman, M. Civelek and L. Kozubíková, "Proactiveness, Competitive Aggressiveness and Autonomy: A Comparative Study from the Czech Republic", Quarterly Journal of Economics and Economic Policy, Vol.11, No.3, pp.631-650, 2016.
- [6] A. Ključnikov, J. Belás, L. Smrčka, "The Role Of Risk-Taking And Competitive Aggressiveness In Management Of Smes", Polish Journal of Management Studies, Vol.14, No.1, 2016.
- [7] H. Setiawan, B. Erdogan and S. O. Ogunlana, "Competitive aggressiveness of contractors: A study of Indonesia", Procedia Engineering, Vol.125, pp.68-74, 2015.
- [8] W. Chokpromanan, "The affect entrepreneur characteristic on business success of store entrepreneur in Don Wai floating market, Nakhon Pathom province", 2014.
- [9] B. M. Linyiru, R. P. Ketyenya, "Influence Of Competitive Aggressiveness On Performance Of State Corporations In Kenya", International Journal of Entrepreneurship, Vol.2, No.1, pp.1-14, 2017.
- [10] Aroyeun, F. Taiwo, Adefulu, D. Adesoga , Asikhia, and U. Olalekan, "Effect of Competitive Aggressiveness on Competitive Advantage of Selected Small and Medium Scale Enterprises in Ogun State, Nigeria", European Journal of Business and Management, Vol.10, No.35, pp.124-135, 2018.
- [11] S. Muhonen, "The Profitability of Competitive Aggressiveness: The Moderating Effect of Industry-Related and Organizational Factors", Aalto University School of Business, 2017.
- [12] T. Leekulpitak, "The Components of Corporate Entrepreneurship of Rubber-Wood Businesses in Thailand", Christian University of Thailand, 2017.
- [13] T. Yamane, "Statistic: An Introductory Analysis", 2nd ed., New York:Harper and Row, 1967.
- [14] SPSS Training, "SPSS Training Series. IT Services", Queensland University of Technology, 2001.
- [15] T. Silpcharu, "Research and statistical data analysis by SPSS and AMOS", 13th ed., S.R. Printing Mas Product, Thailand, 2012.
- [16] G. Rangsunгноen, "Factor analysis by SPSS and Amos for research", Se-Education, Thailand, 2011.
- [17] J. Jr. Deegan, "On the Occurrence of Standardized Regression Coefficients Greater Than One", Educational and Psychological Measurement, Vol.38, No. 4, pp.873-888, 1978.