

**อิทธิพลความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสามารถของผู้ประกอบการที่มีผลต่อ
ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล**

**Influence of Competitive Advantage and Entrepreneur Ability Affecting the
Performance of Construction Business Operators in Bangkok and Perimeter**

ณัฐวุฒิ แสนขันติวิโรจน์ (Nuttavut Sankhantiviroj)¹

ศุมาลี รามานุญ (Sumalee Ramanust)²

¹นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์

Students, Master of Business Administration, Graduate school, South East Asia University

²ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร., ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์

Asst. Prof., Master of Business Administration Program, Graduate school, South East Asia University

E-mail: nature9design@gmail.com

Received: 3 July 2020

Revised: 28 July 2020

Accepted: 29 July 2020

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) ระดับของความสามารถของผู้ประกอบการความได้เปรียบทางการแข่งขัน และผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และ (2) ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่อยู่ในฐานะตัวแปรคั่นกลางระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการและผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 200 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิจัยคือการวิเคราะห์ด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์สมการโครงสร้าง

ผลการวิจัยพบว่า (1) ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีระดับของความสามารถของผู้ประกอบการ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน และผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81, 3.81 และ 3.82 ตามลำดับ และมีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 0.756, 0.741, และ 0.809 ตามลำดับ และ (2) ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่อยู่ในฐานะตัวแปรคั่นกลางที่เชื่อมโยงระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการสู่ผล ต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีค่าขอบเขตล่างเท่ากับ 0.349 และขอบเขตบนเท่ากับ 0.602 ซึ่งจากผลการวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า ความสามารถของผู้ประกอบการจะเป็นปัจจัยที่สามารถทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันและสามารถส่งผลต่อผลการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น

คำสำคัญ: ความสามารถของผู้ประกอบการ, ความได้เปรียบทางการแข่งขัน, ผลการดำเนินงาน

Abstract

The objectives of this research were to study (1) the level of entrepreneur ability, the competitive advantage and the affecting results of construction business operators in Bangkok and perimeter areas and (2) the competitive advantage as the mediator between the operator ability and the affecting results of construction business operators in Bangkok and perimeter areas. The sample groups used in the research were 200 construction business operators in Bangkok and perimeter areas. The research tool was a designed questionnaire. The statistics used in the research consists of percentage, mean and standard deviation values as well as the structural equation analysis.

As results, it was found that (1) the construction business operators in Bangkok and perimeter areas have a level of competence of the operator, the competitive advantage and the effect on the performance of the construction business operators in Bangkok and perimeter areas with an average of a high level by the mean values of 3.81, 3.81 and 3.82 respectively, and the standard deviation of 0.756, 0.741, and 0.809 respectively, (2) the competitive advantage as the mediator between the entrepreneur ability and the affecting results of construction business operators in Bangkok and perimeter areas has the lower bound at 0.349 and the upper bound at 0.602. The obtained results revealed that the entrepreneur ability is a main factor that can make the construction business have a competitive advantage and affect the operating results to be more efficient.

Keywords: Entrepreneur ability, Competitive advantage, Performance

บทนำ

ปัจจุบันประเทศไทยต้องเผชิญกับความท้าทายทั้งปัจจัยภายในและภายนอก การเปลี่ยนแปลงของยุคดิจิทัลที่สามารถเชื่อมโยงถึงกันได้รวดเร็ว จึงทำให้ธุรกิจ และผู้ประกอบการของไทยต้องพยายามปรับตัวเพื่อให้สามารถอยู่รอดให้ได้ และต้องสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 - พ.ศ. 2564) ซึ่งเป็นแผนพัฒนาเศรษฐกิจของยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี โดยจะต้องเร่งพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี การวิจัยและนวัตกรรม ถือเป็นสิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนา รวมทั้งการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยผลักดันให้เกิดการค้าการลงทุนระหว่างประเทศ เพื่อการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในการขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ที่มีความสำคัญต่อการลงทุนของเศรษฐกิจภายในประเทศ ซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศไทย และยังเป็นตลาดการค้าสินค้าและบริการส่วนหนึ่งของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ที่มีรูปแบบการค้าแบบไร้พรมแดนตั้งแต่ในปี 2558 ขยายจาก 60 ล้านคนเป็น 600 ล้าน (ความรู้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน, 2559, หน้า 1) ซึ่งธุรกิจของคนไทยต้องเตรียมรับมือกับสภาพการแข่งขันที่เข้มข้นมากขึ้น

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างถือเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทย เนื่องจากมีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่หลากหลาย อาทิ กลุ่มธุรกิจวัสดุก่อสร้างและกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้มูลค่าการลงทุนในภาคก่อสร้างมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยต่อปีประมาณ 8.5% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) การรับงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างสัญชาติไทยเกือบทั้งหมดเป็นงานก่อสร้างในประเทศ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ งานก่อสร้างภาครัฐและงานก่อสร้างภาคเอกชน ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนอยู่ที่ 55 : 45 งานก่อสร้างภาครัฐส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานคิดเป็นสัดส่วนกว่า 70% ของมูลค่าก่อสร้างงานภาครัฐทั้งหมด ส่วนที่เหลือเป็นโครงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน ที่พักข้าราชการ และโครงการอื่นๆ เช่น โครงการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำและการปรับปรุงระบบสาธารณสุขปโภค ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่มักจะได้เปรียบในการรับงานภาครัฐ โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ เนื่องจากมีความชำนาญ มีศักยภาพทางการเงิน และมีการพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีในงานก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง ส่วนผู้รับเหมา SMEs จะมีโอกาสรับงานภาครัฐในลักษณะของผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractors) งานก่อสร้างของภาคเอกชนมีหลากหลายประเภท แต่กระจุกตัวในงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยถึง 55% ของมูลค่าก่อสร้างงานภาคเอกชนทั้งหมด นอกจากนี้ยังมีงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมสัดส่วน 11% อาคารพาณิชย์ 10% และอื่นๆ อีก 24% อาทิ โรงแรมและสถานที่ท่องเที่ยว โดยผู้รับเหมารายใหญ่มักรับงานก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่เนื่องจากต้องอาศัยความมีศักยภาพทางการเงิน ระบบบริหารจัดการที่ดี และประสบการณ์ ขณะที่ผู้รับเหมา SMEs จะรับงานทั่วไปที่มีมูลค่า

ก่อสร้างไม่สูงนัก นอกจากนี้ที่ผ่านมาผู้รับเหมาก่อสร้างไทยยังขยายฐานลูกค้าออกไปรับงานก่อสร้างในต่างประเทศ (ส่วนมากเป็นผู้รับเหมารายใหญ่) ซึ่งปัจจุบันเน้นรับงานก่อสร้างในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เนื่องจากอยู่ในช่วงของการเร่งพัฒนาประเทศ มีการขยายลงทุนใน โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น โครงข่ายถนน อาคารที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ ขณะที่กลุ่มผู้รับเหมา SMEs มีการเข้าไปรับงานเหมาช่วงและงานก่อสร้างขนาดเล็ก เช่น การซ่อมแซมและตกแต่งที่อยู่อาศัย ซึ่งมักจะต้องมีพันธมิตรทางธุรกิจในแต่ละประเทศ (ข้อมูลจากศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา)

จากประเด็นข้างต้นแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ความสามารถของผู้ประกอบการเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของความสำเร็จทางการตลาด ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อเป็นแนวทางนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้ในดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับของความสามารถของผู้ประกอบการ ความได้เปรียบทางการแข่งขันและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. เพื่อศึกษาอิทธิพลความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสามารถของผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

สมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 (H1) ความสามารถของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน

สมมติฐานที่ 2 (H2) ความสามารถของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

สมมติฐานที่ 3 (H3) ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

สมมติฐานที่ 4 (H4) ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเป็นตัวแปรคั่นกลางระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยผู้วิจัยได้ศึกษาอิทธิพลความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสามารถของผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยการศึกษาครั้งนี้มุ่งเน้นตัวแปรที่ประกอบด้วย (1) ความสามารถของผู้ประกอบการ (Entrepreneur-EN) (2) ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive-CA) และ (3) ผลการดำเนินงาน (Performance-PF)

2. ขอบเขตด้านประชากร โดยการวิจัยครั้งนี้กำหนดขอบเขตด้านประชากร คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 200 คน โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างจากจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยผู้วิจัยพิจารณาเลือกขนาดตัวอย่างจากวิธีการกำหนดขนาดตัวอย่าง Guilford (1954) ที่ว่าด้วยขนาดตัวอย่างควรมีน้อยกว่า 200 ตัวอย่างขึ้นไป สำหรับกรณีที่ไม่เคยไม่ซับซ้อนมาก และใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

ทบทวนวรรณกรรม

จากการทบทวนวรรณกรรมแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้ทำการสรุปไว้ดังนี้

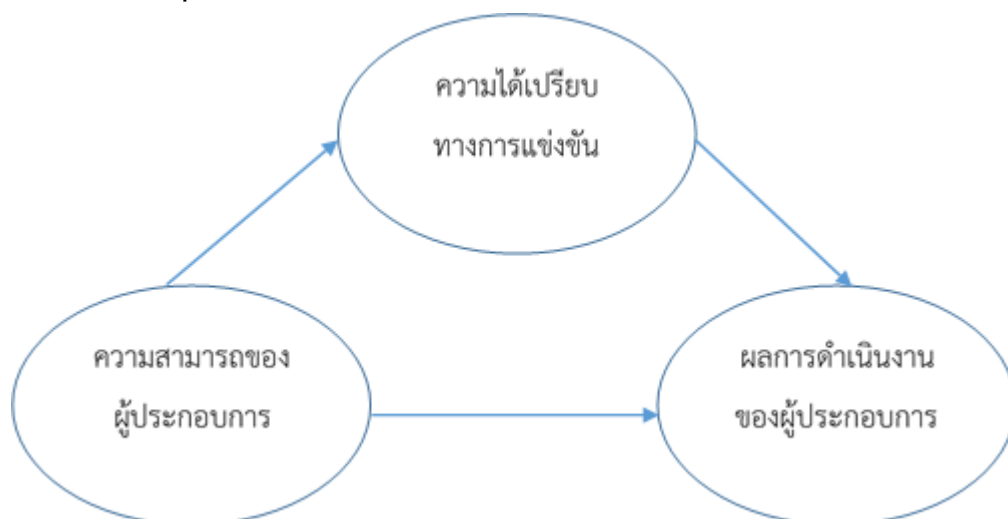
1. ความสามารถของผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่มุ่งเน้นกระบวนการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ที่แตกต่างด้วยคุณค่าหรือสิ่งที่เกิดจากความสามารถด้วยการอุทิศเวลา ความมานะ เงินทุน จิตวิทยา ความรู้ และความกล้าเสี่ยงที่มุ่งเน้นไปสู่ตลาดเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการพัฒนากระบวนการบริหารอย่างมั่นคงและยั่งยืนและเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลอย่างสูงสุด การเป็นผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานที่มุ่งเน้นการตลาด การเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะกล้าเผชิญกับความเสี่ยงและผลการดำเนินงานด้านผลิตภาพ มีปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานและการเป็นผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นการตลาด เชิงความสัมพันธ์ การเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะกล้าเผชิญกับความเสี่ยงจะมีส่งผลการดำเนินงาน ความสามารถของผู้ประกอบการ โดยนำนวัตกรรมและความได้เปรียบในการแข่งขัน จะสามารถนำพาให้องค์กรสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืนได้ ด้วยการจัดการความรู้และสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ในการพัฒนางาน พัฒนาคน และพัฒนาองค์กรทำให้บุคลากรมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนความรู้ความคิดประสบการณ์ผ่านการจัดเก็บและถ่ายโอนความรู้ที่ดีและสิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้บุคลากรมีการปฏิบัติงานที่ดี เมื่อบุคลากรมีการปฏิบัติงานที่ดีก็ย่อมส่งผลให้ผลการดำเนินงานดีขึ้น (ธัญนันท์ บุญอยู่, 2561) และจากการศึกษาการวิจัย บุญทววรรณ วิงวอน, ชุตินันต์ สะสอง (2558) ที่ว่าผู้ประกอบการมีการจัดการความเสี่ยงของกลุ่มวิสาหกิจ มีการทำงานเชิงรุกเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เน้นการสร้างสรรค์และแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ เน้นการคิดค้นนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในการผลิตสินค้า และนำ

กลยุทธ์มาใช้ในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องมีภาวะผู้ประกอบการองค์การที่มีภาวะผู้นำ กล่าวคือค้นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มีแรงจูงใจเชิงสร้างสรรค์ กล้าตัดสินใจและรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ ส่วนเสียเพื่อผลักดันให้การดำเนินงานไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ผลการดำเนินงานควรมีการแผนงาน จุดมุ่งหมาย วิสัยทัศน์ การสร้างพันธมิตร สร้างมนุษย์สัมพันธ์ คุณภาพและมีการจัดการที่ครอบคลุมทั้งแหล่งการเงิน การบัญชีเพื่อให้สอดคล้องกับโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (พีรญา กันทรบุตร, 2559) ความสามารถของผู้ประกอบการจะนำเครือข่ายธุรกิจ ไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขัน (อัจฉรา เมฆสุวรรณ และบุญทววรรณ วิงวอน, 2560) ความสามารถของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงาน โอกาสจากสภาพแวดล้อมภายนอกจะ ได้เปรียบของกลุ่มแข่งขันมีอำนาจต่อรองจากการซื้อสินค้ามากกว่าคู่แข่งรายใหม่ โดยความสามารถของผู้ประกอบการมีการจัดการความร่วมมือกันในการสร้างความสัมพันธ์กันปรับปรุงเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกทั้งความสามารถของผู้ประกอบการ มีใช้เทคนิคและความชำนาญเฉพาะด้านที่สามารถ ที่จะนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจก่อสร้างให้ศักยภาพสูงยิ่ง (นัทธมน อิ่มสมบัติ, 2561) จากการศึกษาวิจัยของ Nimsith, Rifas, & Cader (2016) ที่กล่าวว่า ความสามารถของผู้ประกอบการที่นำเทคนิคมาใช้จะนำไปสู่การดำเนินธุรกิจ ที่สามารถสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยบริษัทเงินทุนในศรีลังกา โดยมีความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการจะเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน การเป็นผู้ประกอบการจะต้องเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและความสัมพันธ์ระหว่าง การถ่ายโอนความรู้ การเป็นผู้ประกอบการและประสิทธิภาพต่อการเป็นผู้ประกอบการ เป็นการสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดการถ่ายโอนความรู้ ของความสามารถของผู้ประกอบการให้มีประสิทธิภาพ (Martinez, Galvan & Palacios, 2016)

2. ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) การที่ธุรกิจมีความสามารถที่แตกต่างจากผู้อื่น โดยมีการปรับใช้กลยุทธ์ทางการแข่งขันที่เหมาะสมแก่องค์การเพื่อให้มีผลการดำเนินงานที่เหนือกว่าคู่แข่ง อันนำไปสู่การเป็นผู้นำการตลาดและองค์การอื่นไม่สามารถเลียนแบบได้ ซึ่งความสามารถของผู้ประกอบการ เป็นหัวใจสำคัญในการที่ผู้บริหารจะใช้ในการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการมุ่งเน้นการกำหนดเป้าหมายเชิงรุกเป็นการกำหนดเป้าหมายของกิจการร่วมกัน เช่น เป้าหมายในการสร้างความแตกต่างด้านต้นทุนหรือเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกิจการให้เหนือกว่าคู่แข่ง ความสามารถของผู้ประกอบการจึงต้องเกิดจากความรู้ความสามารถของผู้บริหารกิจการ (กุลชญา แวนแก้ว, 2559) ความสามารถของผู้ประกอบการ จะมีความแตกต่างหรือเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลเพื่อที่จะมีการถ่ายทอดความรู้จากบุคคลสู่บุคคลเนื่องจากเป็นทักษะที่ต้องปฏิบัติในการถ่ายทอดความรู้ให้เกิดขึ้น ซึ่งต้องมีกระบวนการจัดการความรู้และนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการ (พรทิพย์ บุญทรง, ประชาตันเสนีย์ และนงลักษณ์ ลัคนทินากร, 2559) จากการศึกษาวิจัยของประภาศรี พงศ์ชนาพานิช และคณะ (2561) ที่ได้กล่าวว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีสภาพแวดล้อม ความพึงพอใจ การส่งมอบทันเวลาที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยนำนวัตกรรม มาพัฒนาคุณภาพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้

สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการจะ การตอบสนองที่รวดเร็ว โดยนำกลยุทธ์ต้นทุนและการสร้างความแตกต่าง ซึ่งสามารถสร้างการแข่งขันเชิงรุกความกล้าเสี่ยง ความเป็นตัวของตัวเองโดยมีนวัตกรรม มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างส่งเสริมการตลาดเพื่อรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน (วสุธิดา นักเกษม และประสพชัย พสุนนท์, 2561) ความสามารถหลักขององค์กรที่มีอิทธิพลเกี่ยวข้องกับผลการดำเนินงาน ที่มีแตกต่างกับคู่แข่ง ซึ่งทำให้ได้เปรียบในการแข่งขัน ความสามารถหลักของความสามารถของผู้ประกอบการที่ประกอบด้วย ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ทักษะความสามารถและประสบการณ์ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่าง มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย เป็นปัจจัยที่ทำให้องค์กรมีความได้เปรียบในการแข่งขัน และยากที่จะเลียนแบบโดยคู่แข่งและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานขององค์กร (Gurhan, 2007) เป็นคุณสมบัติจะนำไปสู่การเลือกความเชื่อมโยงระหว่างความได้เปรียบทางการแข่งขันและผลการดำเนินงานขององค์กร (Sadia, 2011) ความได้เปรียบทางการแข่งขันและผลการดำเนินงานขององค์กร มีความได้เปรียบในการแข่งขันและผลการดำเนินงานขององค์กรจะสามารถสร้างความยั่งยืน (Sabah, Laith & Manar, 2012) ซึ่งสอดคล้องกับ (Anwar, Ghani, Khan, Alsaqer, Rahma, & Mahmood, 2018) ความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นรูปแบบของตลาดที่จัดตั้งขึ้นใหม่ เพื่อสร้างทักษะและกลยุทธ์ทางการแข่งขัน เพื่อให้ดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืน โดยรวมถึงทุนทางปัญญาและกลยุทธ์การเป็นผู้ประกอบการเกี่ยวกับประสิทธิภาพของกิจการใหม่ เพื่อให้ได้เปรียบทางการแข่งขันที่ชี้ให้เห็นว่าความสามารถของผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยภายในที่มีบทบาทที่สำคัญต่อความสำเร็จด้านการลงทุนซึ่งอาจเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ

3. ผลการดำเนินงาน เป็นผลของการดำเนินงานที่มุ่งสู่เป้าหมายตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยมีการกำหนดแผนกลยุทธ์ ระยะเวลา การดำเนินกิจกรรม รวมทั้งการนำข้อมูลมาใช้ในการพัฒนาบุคลากร การประเมินการประกันคุณภาพ การบริหารจัดการของธุรกิจให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยจะมีขั้นตอน ระบบ วิธีการดำเนินงานเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายจึงกล่าวไว้ว่าผลการดำเนินงานนั้นเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจในด้านคุณภาพ ปริมาณ และเวลาที่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ ด้วยประสิทธิภาพและประสิทธิผล (ธกรศักดิ์ พรหมสาขา ณ สกลนคร, 2557) ดังนั้นจากการทบทวนวรรณกรรมผู้วิจัยได้สังเคราะห์สร้างเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัยดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

วิธีการวิจัย

การศึกษานี้ผู้วิจัยใช้วิธีการวิจัยเชิงปริมาณ ที่มุ่งเน้นข้อเท็จจริงและข้อสรุปเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือเพื่อยืนยันสมมติฐาน ซึ่งผู้วิจัยมีขั้นตอนวิธีการวิจัยดังนี้

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวนทั้งสิ้น 200 คน ซึ่งได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามสูตรของ Guilford (1954) ที่มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีความเหมาะสมของการวิเคราะห์สำหรับกรณีที่ไม่เคลไม่ซับซ้อนมาก และในใช้การสุ่มตัวอย่างจึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบกลุ่มชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) และวิธีการแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ในการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม ซึ่งแบ่งเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 แบบสอบถามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check List) ส่วนที่ 2-4 แบบสอบถามเพื่อวัดระดับความสามารถของผู้ประกอบการ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน และผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยลักษณะของข้อคำถามเป็นมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ ตามแบบของ Likert (1932)

3. การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ (1) การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาโดยขอเพื่อพิจารณาความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับตัวแปรที่ต้องการวัด โดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ที่มากกว่าหรือเท่ากับ 0.5 มาเป็นข้อคำถาม และ (2) การตรวจสอบความเที่ยงเป็นการตรวจสอบเพื่อวัดความสอดคล้องภายในของคุณภาพโดยรวมของเครื่องมือทั้งฉบับ ด้วยวิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของ Cronbach's Alpha Coefficient ซึ่งผลการวิเคราะห์สัมประสิทธิ์แอลฟา ดังตารางที่ 1

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์แอลฟา (α)
1. ความสามารถของผู้ประกอบการ	
ด้านนวัตกรรม	0.907
ด้านการกล้าเผชิญกับความเสี่ยง	0.899
ด้านการทำงานเชิงรุก	0.881
2. ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	
ด้านการสร้างความแตกต่าง	0.921
ด้านผู้นำทางต้นทุน	0.837
ด้านการตอบสนองลูกค้าอย่างรวดเร็ว	0.886
3. ผลการดำเนินงาน	
ด้านผลิตภาพ	0.917
ด้านความสามารถทำกำไรทางการเงิน	0.852
ด้านความสามารถทำกำไรทางการตลาด	0.893

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวนทั้งสิ้น 200 คน และการเก็บรวบรวมข้อมูลกระทำในระหว่างเดือนมีนาคม - พฤษภาคม 2563 ซึ่งมีการตอบกลับครบทุกฉบับ

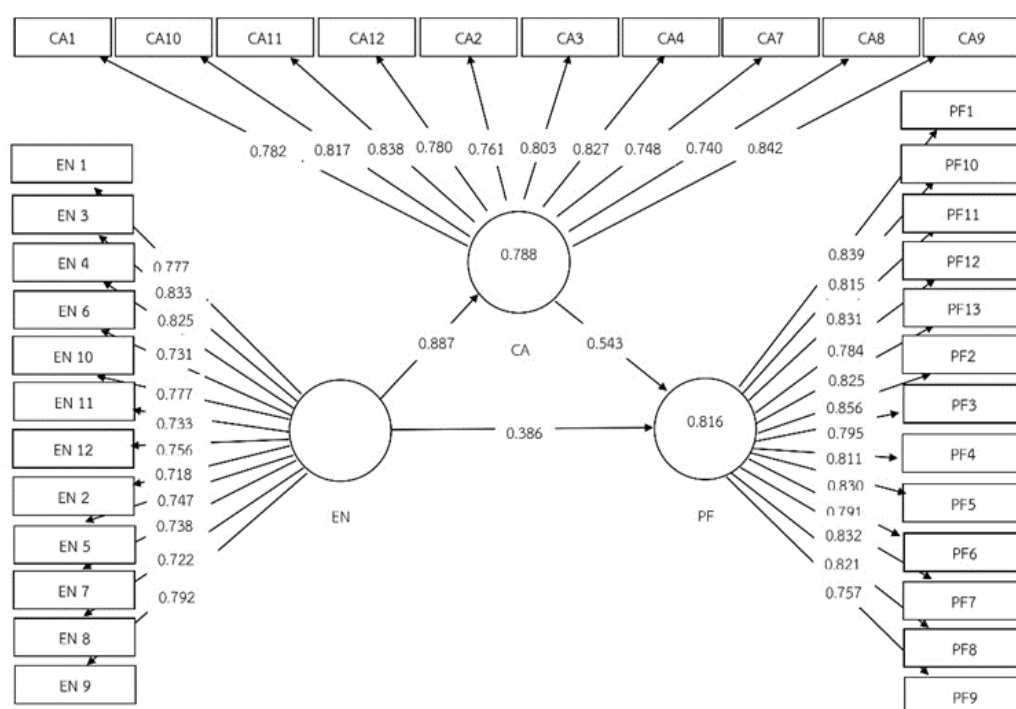
5. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ทางสถิติ โดยสถิติที่ใช้ คือ (1) สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (2) สถิติอนุมาน หรือสถิติอ้างอิง (Inferential Statistics) เป็นการนำวิธีทางสถิติมาใช้สำหรับทดสอบสมมติฐาน (Hypothesis Testing) เพื่อหาความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงสาเหตุและหาระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อตัวแปรทั้งทางตรงและทางอ้อม ด้วยตัวแบบสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling--SEM) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ

ผลการศึกษา

1. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เพศชาย (ร้อยละ 65.50) มีอายุ 50 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 36.00) มีระดับการศึกษาปริญญาตรี (ร้อยละ 67.50) มีลักษณะการประกอบกรแบบบริษัทจำกัด (ร้อยละ 62.00) มีทุนการจดทะเบียน 1,00,001-3,500,000 บาท (ร้อยละ 43.00) และมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ มากกว่า 15 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 31.00)

2. ผลการวิเคราะห์ระดับความสามารถของผู้ประกอบการ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน และผลการดำเนินงานพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากทุกประเด็น โดยมีปัจจัยผลการดำเนินงานอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 3.82$, $SD = 0.809$) รองลงมาคือ ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการ ($\bar{x} = 3.81$, $SD = 0.756$) และปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน ($\bar{x} = 3.81$, $SD = 0.741$)

3. ผลการวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้างในภาพรวม ซึ่งเป็นผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์โดยสัมประสิทธิ์ความถดถอยอิทธิพลทางตรงที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการเป็นสมาชิกที่ดี โดยผลการวิเคราะห์เป็นดังนี้



ภาพที่ 2 เส้นทางความสัมพันธ์ตัวแบบสมการโครงสร้าง

จากภาพที่ 2 แสดงเส้นทางความสัมพันธ์ตัวแบบสมการโครงสร้างที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรซึ่งผลการวิเคราะห์ตัวแบบสมการโครงสร้างสามารถอธิบายได้ พบว่า ปัจจัยที่มีผลโดยรวมต่อผลการดำเนินงาน (PF) พบว่า (1) ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) และความสามารถของผู้ประกอบการ (EN) มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน (PF) มีค่าเท่ากับ 0.543 และ 0.386 ตามลำดับ ส่วนความสามารถของผู้ประกอบการ (EN) มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน (PF) มีค่าเท่ากับ 0.887 ส่วนความสามารถของผู้ประกอบการ (EN) มีอิทธิพลทางอ้อมต่อผลการดำเนินงาน (PF) มีค่าเท่ากับ 0.481 (2) ปัจจัยที่มีผลโดยรวม

ต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) พบว่า ความสามารถของผู้ประกอบการ (EN) มีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน (CA) มีค่าเท่ากับ 0.887

1. ผลการทดสอบสมมติฐานจากผลการวิเคราะห์ตัวแบบสมการ โครงสร้างปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานได้ดังนี้

ตารางที่ 2 สรุปผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

	สมมติฐานการวิจัย (hypothesis)	สัมประสิทธิ์	ค่า t test	ผลลัพธ์
		เส้นทาง (Coef.)		
H1	ความสามารถของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน	0.887***	53.034	สนับสนุน
H2	ความสามารถของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	0.386***	5.593	สนับสนุน
H3	ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	0.543***	8.311	สนับสนุน

หมายเหตุ : * หมายถึง $p\text{-value} \leq 0.10$ หรือ $t \geq 1.65$

** หมายถึง $p\text{-value} \leq 0.05$ หรือ $t \geq 1.96$

*** หมายถึง $p\text{-value} \leq 0.01$ หรือ $t \geq 2.58$

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่าความสามารถของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทาง 0.887 และ 0.386 และความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.543

1. ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรคั่นกลางซึ่งเป็นตัวแปรที่เข้ามาเปลี่ยนความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ซึ่งผลการทดสอบจะปรากฏดังตารางทางที่ 3

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรคั่นกลาง

	สมมติฐานการวิจัย	Effect	Boot	Boot	Boot
			SE	LLCI	ULCI
H4	ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเป็นตัวแปรคั่นกลางระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	0.481	0.063	0.349	0.602

จากตาราง 3 แสดงให้เห็นว่า (1) ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเป็นตัวแปรคั่นกลางระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีค่าผลคูณของสัมประสิทธิ์ขอบเขตล่าง (Boot LLCI) และขอบเขตบน (Boot ULCL) ที่ช่วงของความเชื่อมั่นไม่คลุม 0 แสดงว่า ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเป็นตัวแปรคั่นกลางระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยมีค่าสัมประสิทธิ์ขอบเขตล่างเท่ากับ 0.349 และ 0.602 ตามลำดับ

อภิปรายผล

1. ความสามารถของผู้ประกอบการ จากผลการวิจัยพบว่าความสามารถของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากการประยุกต์ใช้นวัตกรรมเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ การกล้าตัดสินใจภายใต้สภาวะการณ์ต่างๆ ในการทำงานเชิงรุกที่ต้องการให้กิจการมีความมั่นคงและสร้างกำไรอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของบุญทวรรณ วิงวอน, ชุตินันต์ สะสง (2558) ที่ว่า ผู้ประกอบการมีการจัดการความเสี่ยงของกลุ่มวิสาหกิจ มีการทำงานเชิงรุกเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เน้นการสร้างสรรค์และแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ เน้นการคิดค้นนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในการผลิตสินค้า และนำกลยุทธ์มาใช้ในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องมีภาวะผู้ประกอบการที่มีภาวะผู้นำ กล้าคิดค้นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จูงใจเชิงสร้างสรรค์ กล้าตัดสินใจและรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้-ส่วนเสียเพื่อผลักดันให้การดำเนินงานไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พรทิพย์ บุญทรง, ประชา ตันเสนีย์ และนงลักษณ์ ถิ่นทินาการ (2559) ที่ว่า ความสามารถของผู้ประกอบการ จะมีความแตกต่างหรือเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลเพื่อให้มีการถ่ายทอดความรู้จากบุคคลสู่บุคคลเนื่องจากเป็นทักษะที่ต้องปฏิบัติในการถ่ายทอดความรู้ ให้เกิดขึ้นใน

ธุรกิจ ซึ่งต้องมีกระบวนการจัดการความรู้และนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับอัจฉรา เมฆสุวรรณ และบุญทวรรณ วิงวอน (2560) ที่ว่าความสามารถของผู้ประกอบการจะนำองค์การหรือเครือข่ายธุรกิจ ไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขัน เช่นเดียวกับงานวิจัยของวสุธิดา นักเกษม และ ประสพชัย พสุนนท์ (2561) ที่ว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการจะการตอบสนองที่รวดเร็ว โดยนำกลยุทธ์ต้นทุนและการสร้างความแตกต่าง ซึ่งสามารถสร้างการแข่งขันเชิงรุกความกล้าเสี่ยง ความเป็นตัวของตัวเองโดยมีนวัตกรรม มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างส่งเสริมการตลาดเพื่อความสามารถได้เปรียบทางการแข่งขัน และสอดคล้องกับงานวิจัยของงานวิจัยของ Nimsith, Rifas, & Cader (2016) ความสามารถของผู้ประกอบการที่นำเทคนิคมาใช้จะนำไปสู่การดำเนินธุรกิจ ที่สามารถสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยบริษัทเงินทุนในศรีลังกา โดยมีความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการจะเป็นตัวแปรที่ส่งผลสู่ความได้เปรียบในการแข่งขัน

2. ความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเป็นตัวแปรคั่นกลางระหว่างความสามารถของผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงาน ซึ่งเป็นไปตามสมมุติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้เนื่องจากกิจการที่มีความเติบโตอย่างต่อเนื่องจะมีการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าเพื่อลดความผิดพลาดในการตอบสนองความต้องการของและยังสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกุลชญา แวนแก้ว (2559) ว่าความสามารถของผู้ประกอบการ เป็นหัวใจสำคัญในการที่ผู้บริหารจะใช้ในการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการมุ่งเน้นการกำหนดเป้าหมายเชิงรุกเป็นการกำหนดเป้าหมายของกิจการร่วมกัน เช่น เป้าหมายในการสร้างความแตกต่างด้านต้นทุนหรือเป้าหมายในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกิจการให้เหนือกว่าคู่แข่ง ความสามารถของผู้ประกอบการจึงต้องเกิดจากความรู้ความสามารถของผู้บริหารกิจการ ซึ่งสอดคล้องกับเดิยวงานวิจัยของธัญนันท์ บุญอยู่ (2561) ว่า ความสามารถของผู้ประกอบการ โดยนำนวัตกรรมและความได้เปรียบในการแข่งขัน จะสามารถนำพาให้ธุรกิจสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืนได้ ด้วยการจัดการความรู้และสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ในการพัฒนางาน พัฒนาคน และพัฒนาองค์กรทำให้บุคลากรมีโอกาสดำเนินการเปลี่ยนแปลงความรู้ความคิดประสบการณ์ผ่านการจัดเก็บและถ่ายโอนความรู้ที่ดีและสิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้บุคลากรมีการปฏิบัติงานที่ดี และสอดคล้องกับงานวิจัยของของนัทธมน อิมสมบัติ (2561) ว่า ความสามารถของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงาน โอกาสจากสภาพแวดล้อมภายนอกจะได้เปรียบของกลุ่มแข่งขันมีอำนาจต่อรองจากการซื้อสินค้ามากกว่าคู่แข่งรายใหม่ โดยความสามารถของผู้ประกอบการมีการจัดการ การร่วมมือกันในการสร้างความสัมพันธ์กันปรับปรุงเพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกทั้งความสามารถของผู้ประกอบการ มีใช้เทคนิคและความชำนาญเฉพาะด้านสามารรถ ที่จะนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจก่อสร้างให้ศักยภาพสูงยิ่ง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

1.1 จากผลการศึกษาข้อมูลของตัวชี้วัดของความสามารถของผู้ประกอบการ เมื่อพิจารณาจากผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรแฝงของความสามารถของผู้ประกอบการ พบว่า การนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในการทำงานเชิงบูรณาการทั้งการกล้าเผชิญกับความเสี่ยงในสภาวะการต่างๆจะสามารถสร้างความมั่นคงและยั่งยืนต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

1.2 จากผลการศึกษาข้อมูลของตัวชี้วัดของความสามารถได้เปรียบทางการแข่งขัน เมื่อพิจารณาจากผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรแฝงของความสามารถได้เปรียบทางการแข่งขัน พบว่า การสร้างความแตกต่างให้กับลูกค้าจะถือเป็นจุดแข็งของธุรกิจ รวมทั้งการเป็นผู้นำด้านต้นทุนจะส่งผลถึงโอกาสให้เกิดความเชื่อมั่นต่อการประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ต้องมุ่งเน้นความรวดเร็วเพื่อตอบสนองความรวดเร็วให้กับลูกค้าและทันเวลาตามที่กำหนด

1.3 จากผลการศึกษาข้อมูลของตัวชี้วัดของผลการดำเนินงาน เมื่อพิจารณาจากผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรแฝงของผลการดำเนินงาน พบว่า ผลผลิตของการทำงานจะสามารถลดความผิดพลาดในการทำงาน อีกทั้งยังสามารถเพิ่มความสามารถในการทำกำไรทางการเงินให้ธุรกิจรวมทั้งการบริการที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการทำการตลาดที่จะสามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าในระยะยาวต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาเรื่องอิทธิพลความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสามารถของผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไปดังนี้

2.1 ควรศึกษาปัจจัยอื่นที่มีผลต่อผลการดำเนินงานเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

2.2 ควรนำตัวแบบสมการ โครงสร้างปัจจัยของผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างไป

รายการอ้างอิง

- ธัญนันท์ บุญอยู่. (2561). อิทธิพลคั่นกลางของทุนโครงสร้างและการเป็นผู้ประกอบการในการถ่ายทอดทุนเชิงความสัมพันธ์สู่ผลิตภาพสำหรับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับไทย. *วารสารปัญญาภิวัฒน์*, 10(1), 41-53.
- พิรุณ กัณหาบุตร. (2559). ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก : SMEs. *วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยเวสเทิร์น มนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์*, 2(1), 59-76.
- บุญทววรรณ วิงวอน และชุติมันต์ สะสอง. (2558). แนวทางการเข้าสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์ด้วยกระบวนการมีส่วนร่วมของเครือข่ายผู้ประกอบการ OTOP จังหวัดแม่ฮ่องสอน. ใน *การประชุมทางวิชาการของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ครั้งที่ 53*. (หน้า 476-483). วันที่ 3-6 ก.พ. 2558 กรุงเทพมหานคร.
- อঞ্জรา เมฆสุวรรณ และบุญทววรรณ วิงวอน. (2560). ส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานทางการเงินตามมุมมองของผู้ประกอบการตลาดนัดจังหวัดลำปาง. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทิร์น*, 11(3), 147-160.
- นัทธมน อิ่มสมบัติ. (2561). การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม. *วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยศิลปากร*.
- กุลชญา แวนแก้ว. (2559). ศึกษาผลกระทบของกลยุทธ์การบริหารต้นทุนที่เหมาะสมที่มีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและความได้เปรียบทางการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตการค้าชายแดนภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง. *วารสารวิทยาการจัดการสมัยใหม่*, 9(1), 46-64.
- พรทิพย์ บุญทรง, ประชา ดันเสนีย์ และนงลักษณ์ ลัคนทินกร. (2559). รูปแบบการจัดการความรู้เพื่อความได้เปรียบในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ตลาดน้ำลำพญา จังหวัดนครปฐม. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์.
- ประภาศรี พงศ์ธนาพานิช และคณะ. (2561). รายงานการวิจัยเรื่องการศึกษาความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป OTOP จังหวัดนนทบุรี. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- วสุธิดา นักเกษม และประสพชัย พสุนนท์. (2561). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบริการในเขตกรุงเทพมหานคร. *Veridian E-Journal, Silpakorn University ฉบับภาษาไทย สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ*, 11(1), 2148-2167.
- ธกรศักดิ์ พรหมสาขา ณ สกลนคร. (2557). ปัจจัยที่มีผลต่อผลการปฏิบัติงานของพนักงาน กรณีศึกษาสถานีวิจัยโทรทัศน์กองทัพบก. การค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรมนุษย์, วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ, มหาวิทยาลัยศรีปทุม.

- Guilford, J. P. (1954). *Psychometric Methods*. New York: McGraw-Hill.
- Gurhan, V., Page, K. L., & Gürhan-Canli, Z. (2007). “My” brand or “our” brand: The effects of brand relationship dimensions and self-construal on brand evaluations. *Journal of consumer research*, 34(2), 248-259.
- Nimsith, S. I., Rifas, A. H., & Cader, M. J. A. (2016). Impact of core competency on competitive advantage of banking firms in Sri Lanka. *International Journal of Scientific Research and Innovative Technology*, 3(7), 64-72.
- Sabah, S., Alrubaiee, L., & Jamhour, M. (2012). Effect of core competence on competitive advantage and organizational performance. *International Journal of Business and management*, 7(1), 192.
- Anwar, K., Ali, I., Ghani, A., Khan, N., Alsaqer, M., Rahma, A. U., & Mahmood, H. (2018). Routing Protocols for Underwater Wireless Sensor Networks: Taxonomy, Research Challenges. *Routing Strategies and Future Direction. Sensor Journal*, 18(5), 1619.
- Sadia M., (2011). The Impact of Competitive Advantage on Organizational Performance. *European Journal of Business and Management*, 3(4), 191-196.
- Martinez, A., Galvan, D., & Palacios, J., (2016). Differentiation for Competitive Advantage in a Small Business. *International Journal of Operation and Production Management*, 9(1), 46-64.