

SCOM

**ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง  
บ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา  
บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)**

**นางสาวนันทกา จุณณวัตต์**

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

พ.ศ. 2551

**Factors Affecting Contractors' Decisions Making of Housing Project Securing  
under High Construction Cost Situation : A Case Study of  
Property Perfect Public Company Limited**

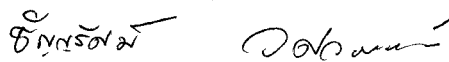
**Miss Nantaka Chunnawatt**

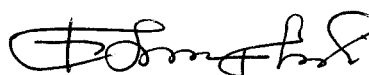
An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for  
the Degree of Master of Business Administration  
School of Management Science  
Sukhothai Thammathirat Open University

2008


หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ      ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้าง  
บ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง  
: กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)  
ชื่อและนามสกุล      นางสาวนันทกา จุณณวัตต์  
แขนงวิชา      บริหารธุรกิจ  
สาขาวิชา      วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
อาจารย์ที่ปรึกษา      รองศาสตราจารย์ชัยยุทธศรี วิศวกรรมวัฒน์

คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระได้ให้ความเห็นชอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ  
ฉบับนี้แล้ว

  
..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ชัยยุทธศรี วิศวกรรมวัฒน์)

  
..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพวรรณ บุญยเพิ่ม)

คณะกรรมการบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช อนุมัติให้รับการศึกษา  
ค้นคว้าอิสระฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

  
.....

(รองศาสตราจารย์ ดร. รังสรรค์ ประเสริฐศรี)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ

วันที่ 30 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2552

**ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ** ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร  
 ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก  
 จำกัด (มหาชน)

**ผู้ศึกษา** นางสาวนันทกา จุณณวัตต์ **ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
**อาจารย์ที่ปรึกษา** รองศาสตราจารย์ธัญญรัศม์ วศวรรณวัฒน์ **ปีการศึกษา** 2551

### บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1)ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง 2)เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรและข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร และ3)เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)

ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ และขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมากับบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) จำนวน 55 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือแบบสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางด้านสังคมศาสตร์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ด้วยวิธีเชฟเฟ

ผลการศึกษาพบว่า 1)ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง มากที่สุดคือ ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร รองลงมาคือปัจจัยด้านแรงจูงใจและปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ตามลำดับ โดยในส่วนของปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร พบว่าคุณสมบัติด้านการเงินมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด ส่วนปัจจัยด้านแรงจูงใจ พบว่าแรงจูงใจภายในมีผลต่อการตัดสินใจมากกว่าแรงจูงใจภายนอก และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมพบว่า ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด 2) ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นพบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มี เพศ อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา และตำแหน่งแตกต่างกันมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันแต่ถ้ามี ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน จำนวนสาขา และรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 แตกต่างกันพบว่ามีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และ3) ปัญหาที่พบมากที่สุดคือ ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการปรับสูงขึ้นมาก ทำให้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานต่ำ ทั้งนี้ข้อเสนอแนะที่สำคัญของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรคือ แบบก่อสร้างและรายการประกอบแบบควรมีความชัดเจนและเสร็จสมบูรณ์ก่อนทำสัญญา

**คำสำคัญ** ต้นทุนงานก่อสร้างสูง บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาเป็นอย่างยิ่งจาก รองศาสตราจารย์ธัญญรัตน์ วศวรรณวัฒน์ และ รองศาสตราจารย์ ดร.ทิพวรรณ บุญย์เพิ่ม ที่ได้กรุณา ให้คำแนะนำ คำปรึกษา และตรวจแก้ข้อบกพร่องเพื่อให้รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระนี้มีความ ถูกต้องสมบูรณ์ที่สุด นับตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งสำเร็จเรียบร้อยสมบูรณ์ รวมถึงคณาจารย์ทุกท่าน ของสาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ ให้จนสามารถดำเนินการศึกษาค้นคว้าอิสระในครั้งนี้สำเร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณ ใน ความกรุณาเป็นอย่างยิ่ง

ผู้ศึกษาขอขอบคุณ บริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ที่ส่งเสริมและให้ โอกาสในการศึกษา และขอขอบคุณผู้รับเหมางานก่อสร้างของ บริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ทุกท่าน ที่กรุณาสละเวลาและให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการศึกษาครั้งนี้

ผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งในพระคุณของทุกท่านเป็นอย่างยิ่ง หากรายงานการศึกษาค้นคว้า อิสระฉบับนี้ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ใด ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณคุณคุณคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครู อาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่านที่มีส่วนช่วยสนับสนุนและเป็นกำลังใจในการศึกษาของ ผู้ศึกษาด้วยดีเสมอมา

นันทกา จุณณวัตต์

ตุลาคม 2551

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
กิตติกรรมประกาศ .....	จ
สารบัญตาราง .....	ช
สารบัญภาพ .....	ฉ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย .....	5
ขอบเขตของการวิจัย .....	5
กรอบแนวคิดการวิจัย .....	8
นิยามศัพท์เฉพาะ .....	9
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	11
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง .....	12
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง .....	12
แนวคิดเกี่ยวกับการบริหาร โครงการก่อสร้าง .....	19
ต้นทุนงานก่อสร้าง .....	29
ข้อมูลบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) .....	31
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	41
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย .....	43
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	43
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	44
การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	46
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	47
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	49
สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม .....	49
ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร .....	55

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัย ที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน .....	65
ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะ ในการดำเนินงานก่อสร้างบ้านจัดสรร .....	74
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	77
สรุปผลการวิจัย .....	77
อภิปรายผล .....	82
ข้อเสนอแนะ .....	85
บรรณานุกรม .....	88
ภาคผนวก .....	91
ก แบบสอบถาม .....	92
ประวัติผู้ศึกษา .....	99

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1	ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง ปีพ.ศ. 2543- เดือน มิถุนายน 2551 ..... 2
ตารางที่ 1.2	จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ..... 3
ตารางที่ 2.1	โครงการของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 ..... 32
ตารางที่ 2.2	โครงสร้างรายได้ของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ปีพ.ศ. 2548-2550 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 ..... 35
ตารางที่ 2.3	เกณฑ์การประเมินคุณสมบัติผู้รับเหมา ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ..... 39
ตารางที่ 4.1	ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 50
ตารางที่ 4.2	ข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ..... 52
ตารางที่ 4.3	ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายใน ..... 55
ตารางที่ 4.4	ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายนอก ..... 57
ตารางที่ 4.5	ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ..... 59
ตารางที่ 4.6	ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ในด้านการเงิน ..... 60
ตารางที่ 4.7	ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ในด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง ..... 61
ตารางที่ 4.8	ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ในด้านการบริหารจัดการ ..... 62
ตารางที่ 4.9	ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ในด้านบุคลากร ..... 63
ตารางที่ 4.10	การจัดลำดับปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน ของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ..... 64
ตารางที่ 4.11	สรุปปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน ของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ..... 64
ตารางที่ 4.12	ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามเพศ ..... 65



สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา.....	66
ตารางที่ 4.14 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามอายุ.....	67
ตารางที่ 4.15 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม ระดับการศึกษา.....	68
ตารางที่ 4.16 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามตำแหน่ง.....	69
ตารางที่ 4.17 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม ประเภทธุรกิจ.....	70
ตารางที่ 4.18 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม ทุนจดทะเบียน.....	70
ตารางที่ 4.19 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม สถานที่ตั้งของกิจการ.....	71
ตารางที่ 4.20 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกจำนวนตามสาขา.....	72
ตารางที่ 4.21 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม ระยะเวลาดำเนินกิจการ.....	72
ตารางที่ 4.22 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามบุคลากรประจำ.....	73

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 4.23 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตาม รายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550.....	74
---	----

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยนับเป็นหนึ่งในความจำเป็นพื้นฐานของการดำรงชีวิตนอกเหนือจาก อาหาร เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค ซึ่งความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละปีย่อมมีอย่างต่อเนื่องตามภาวะการเพิ่มขึ้นของครัวเรือนและรายได้ที่เติบโตตามภาวะเศรษฐกิจ ดังนั้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างนับเป็นภาคธุรกิจที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังก่อให้เกิดรายได้ในรูปของ กำไรและค่าจ้างงาน จะเห็นได้ว่าภาคอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคธุรกิจหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญ ต่อการพัฒนาประเทศ จึงไม่เป็นที่แปลกใจว่าเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจขึ้น ปัญหาของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศและประชาชน ซึ่ง ปัญหาของการเกิดวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ในอดีตที่ผ่านมา เกิดจากความไม่สมดุลของระดับอุปสงค์และ อุปทาน โดยเฉพาะการผลิตอุปทานเกินขนาด (Oversupply) และพฤติกรรมเก็งกำไร (Speculative Behavior) (<http://www.thailand-china.com>)

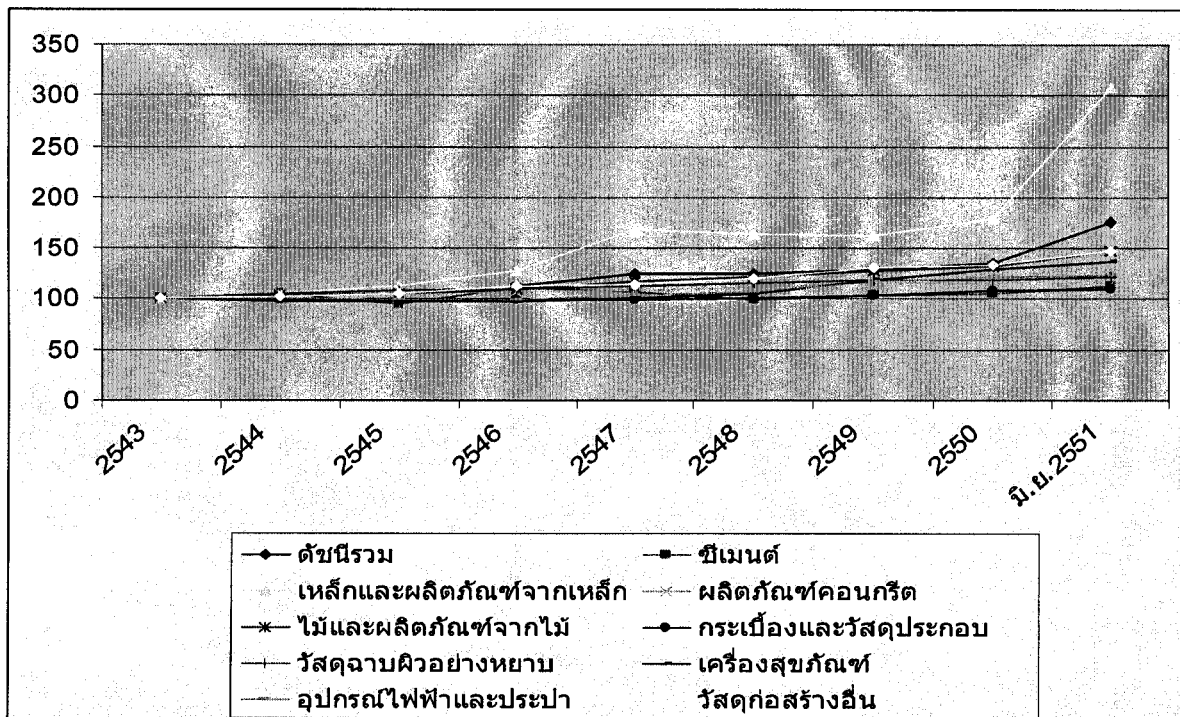
สภาวะแวดล้อมทางธุรกิจของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปีพ.ศ. 2551 ในขณะที่เงินเฟ้อ ราคา น้ำมันและสินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ ปรับตัวสูงขึ้น ได้ส่งผลให้ค่าครองชีพปรับตัวสูงขึ้น รวมทั้งอัตรา ดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้นมีผลทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ขณะที่เศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมือง ไม่มีแนวโน้มที่จะปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจน ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลงและเกิดการชะลอการตัดสินใจ อีกทั้งการอนุมัติสินเชื่อซึ่งปรับความสามารถการกู้ลดลงตามค่าครองชีพที่สูงขึ้นนั้น จะทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยสามารถกู้ได้น้อยลง หรือไม่สามารถกู้ได้เลย โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้น้อย ใน ส่วนของผู้ประกอบการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงประสบปัญหากำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง อัตราการทำกำไรจึงมีแนวโน้มลดลงแม้ว่าจะได้รับผลประโยชน์จากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ที่ สำคัญ เช่น การลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย การลดหย่อนค่าธรรมเนียมการจด จานองการกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย และการลดหย่อนค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ และปัญหาที่สำคัญคือต้นทุนการ ผลิตที่ปรับสูงขึ้น โดยดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2551 เทียบกับต้นปี เพิ่มขึ้นร้อยละ 29.7 โดยเฉพาะดัชนีราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กที่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 72.9 ซึ่งส่งผลให้

ต้นทุนค่าก่อสร้างปรับตัวสูงถึงประมาณร้อยละ 10 (<http://www.indexpr.moc.go.th>) ดังตารางที่ 1.1 และภาพที่ 1.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 1.1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง ปีพ.ศ. 2543 - เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2551

รายการ (ดัชนี)	ปี พ.ศ.	2543	2544	2545	2546	2547	2548	2549	2550	มิ.ย.2551
ดัชนีรวม		100	103.9	104.8	112.8	124.3	124.3	128.9	135.2	175.3
ซีเมนต์		100	104.9	94.3	110.5	106	99.1	103.7	105.7	113.1
เหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก		100	105.4	112.7	127.9	168.9	163.8	161.5	178.1	308
ผลิตภัณฑ์คอนกรีต		100	105.6	106.3	106.9	108.2	110.8	115	116.5	124.4
ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้		100	104	105.8	110.1	117	121.1	127.6	132.9	147.2
กระเบื้องและวัสดุประกอบ		100	99.3	99.5	98.9	98.8	100.9	103.9	107.6	110.1
วัสดุฉนวนหุ้มอย่างหยาบ		100	104.9	108.7	109.9	112.3	115.7	119.2	118.3	121.2
เครื่องสุขภัณฑ์		100	97.9	97.7	97.6	99.9	104.8	118.1	129.5	137.1
อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา		100	100.5	98.9	99.1	103.9	106.4	116.8	121.2	123.9
วัสดุก่อสร้างอื่น		100	102.3	105.2	112	114.1	120.7	131.4	133.2	146.8

ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงพาณิชย์



ภาพที่ 1.1 แนวโน้มดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2551 (พ.ศ.2543 = 100)

ราคาวัสดุก่อสร้างในช่วงที่ผ่านมาของปี (พ.ศ.2551) ได้เพิ่มสูงขึ้นมากเป็นประวัติการณ์ และมีทิศทางปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในส่วนของภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างนับว่าเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากต้นทุนปัจจัยการผลิตต่างๆที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะต้นทุนวัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักในโครงสร้างต้นทุนของกิจกรรมการก่อสร้าง โดยผู้ผลิตเผชิญกับแรงกดดันจากภาวะต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งในด้านวัตถุดิบ รวมไปถึงค่าขนส่งและต้นทุนพลังงาน รวมไปถึงต้นทุนปัจจัยการผลิตอื่นๆ การที่ต้นทุนวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 29.7 ภายในช่วงระยะเวลาไม่ถึง 1 ปี ได้ส่งผลกระทบต่อโครงการก่อสร้างในด้านต่างๆ เนื่องจากต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งนั้น คิดเป็นสัดส่วนสูงถึงประมาณร้อยละ 60 ของมูลค่าโครงการก่อสร้างโดยเฉลี่ย นอกจากนี้ ต้นทุนค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน และต้นทุนแรงงาน ก็ปรับเพิ่มขึ้น ปัจจัยลบดังกล่าวได้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ต้องมีการปรับราคาขายเพิ่มขึ้น

ตลาดที่อยู่อาศัยในรอบ 5 ปี (พ.ศ. 2546-2550) มีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทุกประเภทในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลจำนวนสูงถึง 349,544 หน่วย โดยในปี พ.ศ. 2550 มีจำนวนประมาณ 74,000 หน่วย ลดลงจากปี พ.ศ. 2549 ที่มีประมาณ 78,000 หน่วย แต่มากกว่าปี พ.ศ. 2548 ที่มีประมาณ 72,000 หน่วย ถือว่าโดยภาพรวมของจำนวนที่อยู่อาศัยก่อสร้างเสร็จเป็นอุปทานที่แท้จริงใหม่ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาค่อนข้างมีเสถียรภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเทียบกับช่วงก่อนวิกฤตปี พ.ศ. 2540 ที่เคยมีมากถึง 170,000 หน่วยต่อปีในปี พ.ศ. 2538 และ 2539 ซึ่งจากข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในรอบ 5 ปีที่ผ่านมาแบ่งเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ จำนวน 289,618 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 83 ของที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2551) ดังตารางที่ 1.2

ตารางที่ 1.2 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน

เขตพื้นที่ พ.ศ.	2546	2547	2548	2549	2550
กรุงเทพมหานคร	30,960	42,886	30,435	39,096	38,453
แนวราบ	24,355	34,823	27,957	28,310	24,167
อาคารชุด	6,614	8,063	9,478	11,686	14,316
ปริมณฑล	25,116	26,164	34,637	38,120	35,768
แนวราบ	24,331	25,788	33,222	32,840	33,825
อาคารชุด	785	376	1,415	5,280	1,913
รวม กรุงเทพฯ / ปริมณฑล	56,085	69,050	72,072	78,116	74,221
แนวราบ	48,686	60,611	61,179	61,150	57,992
อาคารชุด	7,399	8,439	10,893	16,966	16,229

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ในปัจจุบันประชาชนที่พักอาศัยอยู่ในเมืองใหญ่ ๆ นิยมซื้อบ้านจากผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการพัฒนาพร้อมก่อสร้างให้เสร็จ มีระบบดูแลสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่อง ลูกค้านสามารถเลือกหรือกำหนดรูปแบบบ้านได้ตามความต้องการ การสร้างบ้านที่ตรงตามความต้องการและมีคุณภาพคุ้มค่าต่อการลงทุนซื้อเพื่ออยู่อาศัย จะต้องเกิดจากความร่วมมือระหว่างเจ้าของโครงการ เจ้าของบ้าน และผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีฝีมือดีและไว้วางใจได้ ในการก่อสร้างบ้านในโครงการบ้านจัดสรรที่มีการก่อสร้างบ้านหลายหลังพร้อมๆ กัน เจ้าของโครงการจำเป็นต้องจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างหลายราย ซึ่งถือว่าเป็น ซัพพลายเออร์ (Suppliers) หลักของโครงการบ้านจัดสรร ดังนั้นการจัดการและคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อให้ได้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่ดีและมีคุณภาพ ซึ่งจะต้องคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพและมีปริมาณเพียงพอกับโครงการเข้ามาดำเนินงาน สำหรับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ใดได้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความสามารถไม่เพียงพอเข้ามาดำเนินงาน จะส่งผลให้เกิดความล่าช้า เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม หรือเกิดปัญหาผู้รับเหมาก่อสร้างทิ้งงานได้ และทำให้เกิดปัญหาอื่น ๆ ตามมา การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อรับงานในโครงการบ้านจัดสรรในสถานะเศรษฐกิจที่มีความผันผวนสูง มีปัจจัยด้านต้นทุนงานก่อสร้างที่สูงขึ้น ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างบางรายชะลอการรับงาน หรือไม่รับงานต่อ ซึ่งส่งผลโดยตรงกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ทำให้บ้านแล้วเสร็จไม่ทันตามแผนงาน ส่งผลทำให้เกิดความเสียหายกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ และเศรษฐกิจของประเทศตามมา

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นหลัก บริษัทได้พัฒนาโครงการเพื่ออยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมแนวราบ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างถือได้ว่ามีความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น ย่อมส่งผลกระทบต่อตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง โดยศึกษากรณีบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ซึ่งผลการศึกษาที่ได้จะเป็นประโยชน์ในการนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จต่อองค์กร และเป็นประโยชน์กับผู้ที่ต้องการทราบข้อมูลดังกล่าวต่อไป

## 2. วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)
2. เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร
3. เพื่อศึกษาปัญหา และข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

## 3. ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษานี้มุ่งเน้นศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง โดยได้กำหนดขอบเขตการวิจัยดังนี้

### 3.1 ขอบเขตด้านประชากร (Population)

ประชากรที่ศึกษาคือ ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรซึ่งเป็นบริษัทจำกัด หรือห้างหุ้นส่วนจำกัดที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ และขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมากับบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จำนวน 110 บริษัท (ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2551)

### 3.2 ขอบเขตด้านตัวแปร (Variable)

#### 3.2.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variable)

##### 1) ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร

- เพศ
- อายุ
- ระดับการศึกษา
- สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา
- ตำแหน่ง

## 2) ข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

- ประเภทธุรกิจ
- ทุนจดทะเบียน
- สถานที่ตั้งกิจการ
- จำนวนสาขา
- ระยะเวลาดำเนินกิจการ
- จำนวนบุคลากรประจำ
- รายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550

## 3.2.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variable)

## 1) ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านแรงจูงใจ

- แรงจูงใจภายใน
- แรงจูงใจภายนอก

## 2) ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

- ราคาน้ำมัน
- ราคาวัสดุก่อสร้างหลัก
- ราคาวัสดุก่อสร้างรอง
- ค่าแรงของแรงงาน
- ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร
- อัตราดอกเบี้ย
- อัตราเงินเฟ้อ
- การขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP)
- ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค
- สถานการณ์การเมือง
- จำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในกรุงเทพฯ และ  
ปริมณฑล
- จำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในเขตกรุงเทพฯ และ  
ปริมณฑล
- จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่
- มาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์



### 3) ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน

#### โครงการบ้านจัดสรร

- ด้านการเงิน
- ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง
- ด้านการบริหารจัดการ
- ด้านบุคลากร

โดยความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ส่งผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

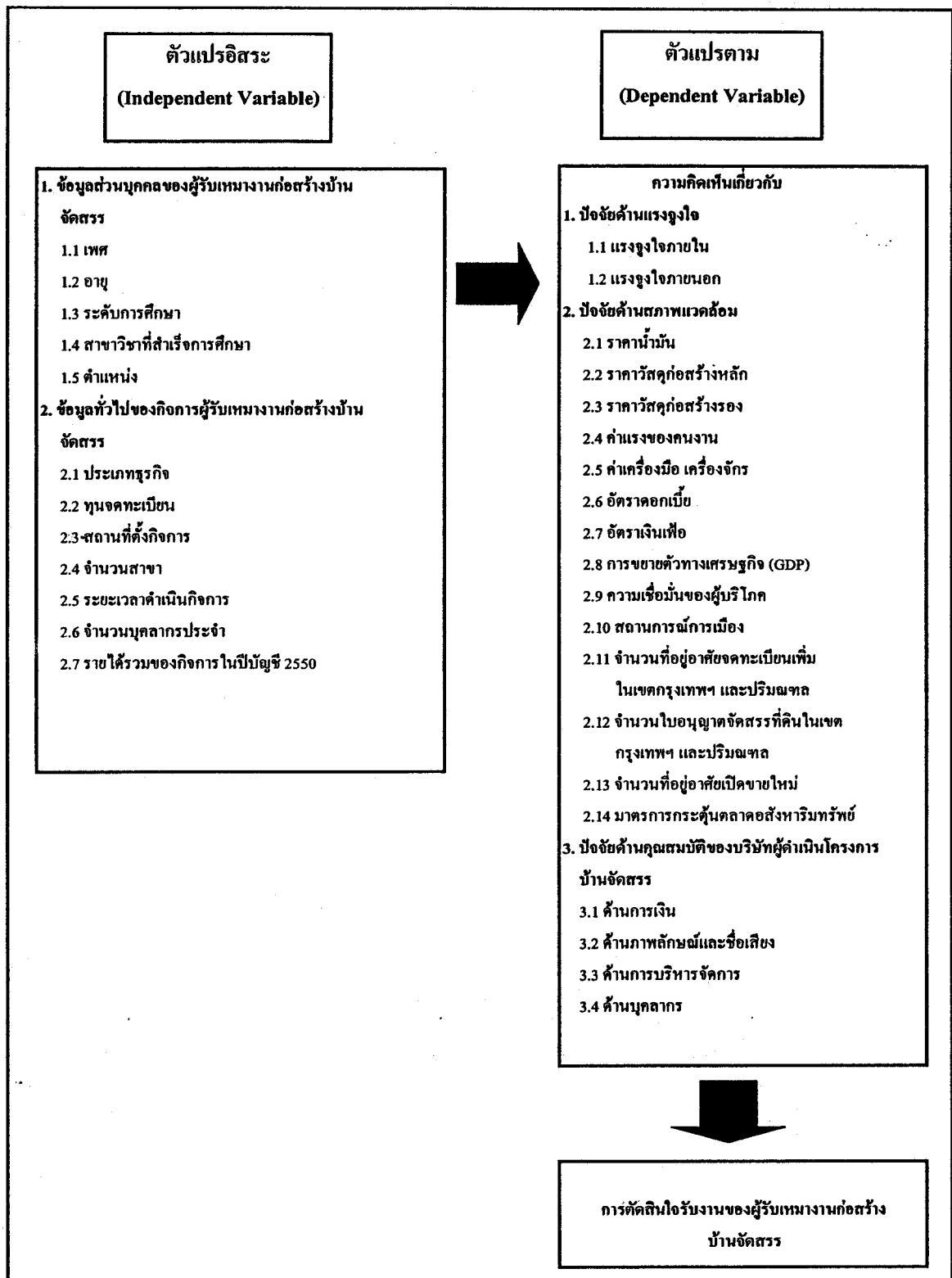
#### 3.3 ขอบเขตด้านสถานที่ (Place)

ศึกษาเฉพาะผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่ขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมาของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) เท่านั้น

#### 3.4 ขอบเขตด้านเวลา (Time)

การเก็บรวบรวมข้อมูล ตั้งแต่ 1 สิงหาคม – 15 กันยายน พ.ศ. 2551

## 4. กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1.2 กรอบแนวคิดการวิจัย

## 5. นิยามศัพท์เฉพาะ

5.1 โครงการบ้านจัดสรร หมายถึง ผู้ประกอบการจัดซื้อที่ดินเพื่อจัดสรรและสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ 2-3 ชั้น มีระบบสาธารณูปโภค สโมสร และพื้นที่ส่วนกลาง เพื่อขายให้แก่บุคคลทั่วไป ในการศึกษานี้ได้แก่ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) รวมถึงบริษัทในเครือ ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่โครงการจัดสรร ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงคอนโดมิเนียม

5.2 ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร หมายถึง บริษัท/ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ และขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างกับบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ที่ผ่านการคัดเลือกจากบริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟคจำกัด (มหาชน) รวมถึงบริษัทในเครือเพื่อรับงานก่อสร้างบ้านในโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ

5.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน หมายถึง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยออกมาจากความรู้สึกนึกคิดของผู้รับเหมา ซึ่งได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะของผู้รับเหมา และกระบวนการตัดสินใจของผู้รับเหมา ได้แก่ ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม และปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

5.4 ปัจจัยด้านแรงจูงใจ หมายถึงปัจจัยที่กระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมหรือกระทำกิจกรรมใด ๆ แบ่งเป็นแรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอก

แรงจูงใจภายใน ได้แก่ ความต้องการประสบความสำเร็จในงานก่อสร้าง ความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้าง ความรู้สึกท้าทายความสามารถในงาน ความรู้ความสามารถของพนักงานในงานก่อสร้างบ้าน ผลตอบแทนหรือผลกำไรที่เป็นที่น่าพอใจ ความรู้สึกมั่นคงในการดำเนินธุรกิจเมื่อรับงาน ความรู้สึกปลอดภัยในการทำงานหน้างาน การประสานงานระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรกับบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของพนักงาน ความรับผิดชอบในงานที่ทำ และการได้รับงานที่ตรงกับความรู้ความชำนาญ

แรงจูงใจภายนอก ได้แก่ การได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าผู้ซื้อบ้าน การได้รับความพึงพอใจจากบริษัทผู้จ้าง การได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การได้รับการยอมรับจากกลุ่มอาชีพเดียวกัน ระยะทางและเวลาในการเดินทางไปยังโครงการ การได้รับการพัฒนาศักยภาพจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การประกวดผลงานและให้รางวัลโดยบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การได้รับการดูแลสวัสดิการจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การได้รับความร่วมมือที่ดีจากพนักงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การมีสัมพันธภาพที่ดีกับ

วิศวกร / ผู้ควบคุมงาน ความรวดเร็วในการบริหารงานของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็นของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร การให้คำแนะนำ / ปรีกษาในการทำงานของวิศวกร / ผู้ควบคุมงาน และการไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร

5.5 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม หมายถึง สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรทั้งทางตรงและทางอ้อม ได้แก่ ราคาน้ำมัน ราคาวัสดุก่อสร้างหลัก (เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ ฯลฯ) ราคาวัสดุก่อสร้างรอง (กระเบื้อง สุขภัณฑ์ ฯลฯ) ค่าแรงของแรงงาน ค่าเครื่องมือเครื่องจักร อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สถานการณ์การเมือง จำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์

5.6 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร หมายถึง คุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร ได้แก่ คุณสมบัติด้านการเงิน คุณสมบัติด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง คุณสมบัติด้านการบริหารจัดการ และคุณสมบัติด้านบุคลากร

5.7 บริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร หมายถึง ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร โดยจัดซื้อที่ดินเพื่อจัดสรรและสร้างอาคารพักอาศัยแนวราบ 2-3 ชั้น มีระบบสาธารณูปโภค สโมสร และพื้นที่ส่วนกลาง เพื่อขายให้แก่บุคคลทั่วไป ในที่นี้หมายถึง บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

5.8 ภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง หมายถึง ช่วงที่ต้นทุนงานก่อสร้างมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งต้นทุนงานก่อสร้างประกอบด้วย ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน และค่าดำเนินการในงานก่อสร้าง โดยวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์คอนกรีต เหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ปูนซีเมนต์ กระเบื้องและวัสดุประกอบ วัสดุฉนวนผิวอย่างหยาบ เครื่องสุขภัณฑ์ อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ และวัสดุก่อสร้างอื่น ๆ ที่ปรับตัวสูงขึ้น

5.9 ข้อมูลส่วนบุคคล หมายถึง ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา และตำแหน่ง

5.10 ข้อมูลทั่วไปของกิจการ หมายถึง ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ได้แก่ ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน สถานที่ตั้งกิจการ จำนวนสาขา ระยะเวลาดำเนินกิจการ จำนวนบุคลากรประจำ และรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550

## 6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

6.1 ทำให้ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรของผู้รับเหมา เพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้รับเหมา

6.2 เป็นแนวทางสำหรับผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ได้นำผลการศึกษาไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาการดำเนินกิจการต่อไป

6.3 เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ นำผลการศึกษาไปปรับใช้ในการดำเนินงานของผู้ประกอบการต่อไป

## บทที่ 2

### วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ผู้ศึกษาได้ศึกษา ค้นคว้า รวบรวม แนวคิด ทฤษฎี และเอกสารวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
2. แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารโครงการก่อสร้าง
3. ต้นทุนงานก่อสร้าง
4. ข้อมูล บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 1. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในที่นี่ จะกล่าวถึง 4 ประเด็นคือ แรงจูงใจในการทำงาน ความต้องการและแรงขับ ความต้องการทำงานของมนุษย์ และ ทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจในการทำงานของมนุษย์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 1.1 แรงจูงใจในการทำงาน

“การจูงใจ” (Motivation) หมายถึง การที่บุคคลได้รับการกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมในการกระทำกิจกรรมต่าง ๆ อย่างมีพลัง มีคุณค่า มีทิศทางที่ชัดเจน ซึ่งแสดงออกถึงความตั้งใจ เต็มใจ ความพยายาม หรือพลังภายในตนเอง รวมทั้งการเพิ่มพูนความสามารถที่จะทุ่มเทในการทำงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามความต้องการและสร้างความสำเร็จสูงสุด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ 2541: 106) การจูงใจ จึงเป็นกุญแจสำคัญที่ผู้บริหารหรือเจ้าของโครงการนำมาใช้ในการบริหารงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยการปลุกเร้าให้พนักงานมีกำลังใจ มีความตั้งใจ เต็มใจในการทำงานอย่างเต็มความสามารถซึ่งจะมีผลดีต่อองค์กรในการเพิ่มผลผลิตทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ

### 1.1.1 กระบวนการจูงใจ (Motivation process)

กระบวนการจูงใจมีขั้นตอนดังนี้ (Robbins, 1996 : 213 อ้างถึงใน ธนพล สุริวรรณ 2550: 55)

- 1) ความต้องการที่ไม่ได้รับการตอบสนอง (Unsatisfied need)
- 2) ความตึงเครียด (Tension)
- 3) สิ่งเร้า (Drives)
- 4) การแสวงหาพฤติกรรม (Search behavior)
- 5) ความต้องการที่ได้รับการตอบสนอง (Satisfied need)
- 6) การลดความตึงเครียด (Reduction of tension)

### 1.1.2 ประเภทของการจูงใจ (Types of motivation)

นักจิตวิทยาได้แบ่งการจูงใจออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1) การจูงใจภายใน (Intrinsic motivation) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่มีความต้องการที่จะเรียนรู้หรือแสวงหาบางสิ่งบางอย่างด้วยตนเอง โดยมีต้องให้มีบุคคลอื่นเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น พนักงานตั้งใจทำงานด้วยความรู้สึกใฝ่ดีในตัวของเขาเอง ไม่ใช่เพราะถูกบิดามารดาบังคับ หรือเพราะมีสิ่งล่อใจใด ๆ แรงจูงใจภายใน ได้แก่

(1) ความต้องการ (Needs) มนุษย์ทุกคนมีความต้องการที่อยู่ภายใน อันจะทำให้เกิดแรงขับที่ก่อให้เกิดพฤติกรรมต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายและความพึงพอใจ เช่น พนักงานต้องการได้เลื่อนตำแหน่งซึ่งถือเป็นแรงจูงใจให้พยายามทำความเข้าใจกับงานเพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จที่ตนต้องการ

(2) ทักษะคติ (Attitude) คือความรู้สึกนึกคิดของบุคคลต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ทักษะคติที่ดีจะช่วยเป็นตัวกระตุ้นให้กระทำพฤติกรรมที่เหมาะสม เช่น พนักงานพึงพอใจในวิธีการทำงานของผู้จัดการทำให้ตั้งใจทำงานเป็นพิเศษ

(3) ความสนใจพิเศษ (Special Interest) เมื่อบุคคลมีความสนใจในเรื่องใดเป็นพิเศษ จะเป็นแรงจูงใจให้เกิดความเอาใจใส่ในสิ่งนั้น มากกว่าปกติ เช่น พนักงานมีความสนใจเกี่ยวกับเครื่องยนตร์กลไก จึงพยายามศึกษาและใช้เวลาว่างทดลองประดิษฐ์คิดค้นจนสามารถบรรลุเป้าหมายได้สำเร็จ

2) การจูงใจภายนอก (Extrinsic motivation) หมายถึง สภาวะของบุคคลที่ได้รับแรงกระตุ้นจากภายนอกให้มองเห็นเป้าหมายและนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงหรือการแสดงพฤติกรรมของบุคคล แรงจูงใจภายนอก ได้แก่

(1) เป้าหมายหรือความคาดหวังของบุคคล บุคคลที่มี เป้าหมายหรือ

วัตถุประสงค์ในการกระทำใด ๆ จะเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจให้มีพฤติกรรมที่ดี และเหมาะสม เช่น พนักงานทดลองงานมีเป้าหมายที่จะได้รับการบรรจุเป็นพนักงานประจำ จึงพยายามตั้งใจทำงานด้วยความขยันขันแข็ง เป็นต้น

(2) *ความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้า* ผู้ที่มีโอกาสทราบถึงความก้าวหน้าจากการกระทำของตนเองจะเป็นแรงจูงใจให้มีความตั้งใจและแสดงพฤติกรรมได้ เช่น นักเรียนเห็นเพื่อนได้รับรางวัลจากการประกวดวาดภาพจึงพยายามฝึกหัดวาดภาพเพื่อที่จะได้รับรางวัล เป็นต้น

(3) *บุคลิกภาพ* ความรู้สึกประทับใจในบุคลิกภาพสามารถเป็นแรงจูงใจให้เกิดการกระทำใด ๆ ได้เช่น ข้าราชการรู้สึกประทับใจในความซื่อสัตย์และมีคุณธรรมของผู้บังคับบัญชา ทำให้เกิดแรงจูงใจในการปฏิบัติตาม เป็นต้น

(4) *เครื่องล่อใจอื่น ๆ* สิ่งที่ล่อใจให้บุคคลแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ ได้แก่ การให้รางวัล (Rewards) เป็นเครื่องกระตุ้นให้อยากกระทำ การลงโทษ (Punishment) เป็นเครื่องกระตุ้นไม่ให้กระทำในสิ่งที่ไม่ถูกต้อง การชมเชย (Praise) การติเตียน (Blame) การประกวด (Contest) การแข่งขัน (Competition) และ การทดสอบ (Test)

## 1.2 ความต้องการและแรงขับ ได้แก่

**1.2.1 ความต้องการ (Needs)** หมายถึง สภาวะที่อินทรีย์ขาดความสมดุล ขาดบางสิ่งบางอย่างแล้วต้องการได้รับสิ่งนั้น เช่น มนุษย์ขาดอาหารทำให้หิว ต้องการอาหารเพื่อรับประทาน มนุษย์รู้สึกเหนื่อย เพลียเนื่องจากพักผ่อนไม่เพียงพอจึงต้องการนอนหลับพักผ่อน บุคคลที่ไม่มีเงินก็ต้องการเงินเพื่อใช้จ่ายใช้สอย รวมทั้งต้องการการยอมรับ ชื่อเสียง เกียรติยศ จึงสรุปได้ว่ามนุษย์มีความต้องการทางร่างกายและความต้องการทางจิตใจ

**1.2.2 แรงขับ (Drive)** หมายถึง สภาพความเครียดที่เกิดขึ้นภายในร่างกายในขณะที่เกิดความต้องการเพื่อจะให้บรรลุความต้องการ หรือเรียกว่า ความต้องการของร่างกายทำให้เกิดแรงขับ ซึ่งแรงขับเป็นกระบวนการภายในที่จะเพิ่มพลังให้แก่พฤติกรรม พลังแรงขับอาจจะได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมเช่น อุณหภูมิ อากาศ ซึ่งมีผลทำให้มนุษย์เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเป็นกระตือรือร้น ขยัน เฉื่อยชา หรือเกิดอารมณ์รุนแรงได้ แรงขับมีทั้งส่วนดีและส่วนไม่ดี แรงขับส่วนดีคือ จะสร้างกำลัง พลังกำลังใจ ทะเยอทะยาน และใช้ความสามารถของตนเต็มที่เพื่อให้ได้รับสิ่งที่ต้องการ แรงขับส่วนไม่ดีคือ หากมีแรงขับมากเกินไปจะทำให้เกิดความเครียด ความทุกข์ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อร่างกายและจิตใจตามมา

ประเภทของแรงขับ (Types of drives) มี 2 ประเภทคือ

1) *แรงขับปฐมภูมิ (Primary drive)* เป็นแรงขับที่เกิดขึ้นภายในตัวเราเอง ได้แก่ ความหิว ความกระหาย ความรู้สึกทางเพศ ความอยากรู้อยากเห็น ความรัก ความกลัว เป็นต้น



แรงขับประเภทนี้เป็นแรงผลักดันที่เกิดจากความต้องการหรือสภาวะภายในร่างกาย ซึ่งอวัยวะของร่างกายจะไปกระตุ้นให้บุคคลแสดงพฤติกรรมหรือปฏิบัติในสิ่งที่ร่างกายต้องการ

2) แรงขับทุติยภูมิ (*Secondary drive*) เป็นแรงขับที่เกิดจากการรับรู้ทางกิจกรรมหรือแรงกดดันทางจิตใจ (*Social motives*) เช่น ความต้องการมีชื่อเสียง ความต้องการมีฐานะความต้องการตำแหน่งหน้าที่การงาน ความต้องการความสำเร็จ ความต้องการการยอมรับ เป็นต้น

### 1.3 ความต้องการทำงานของมนุษย์

พฤติกรรมเรื่องมนุษย์กับการทำงาน เป็นข้อมูลพื้นฐานที่ผู้บริหาร โครงการจะต้องให้ความสำคัญและจะต้องศึกษาให้รู้ถึงความรู้สึกของมนุษย์ต่อการอยากทำงาน ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความพึงพอใจต่อการทำงาน สาเหตุและปัจจัยเกื้อหนุนที่จะก่อให้เกิดความกระตือรือร้นอยากทำงานหรือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร รวมทั้งรู้จักวางแผนการจูงใจคนทำงานให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

### 1.4 ทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการ และแรงจูงใจในการทำงานของมนุษย์

1.4.1 ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow (*Maslow's hierarchy of needs*) กล่าวถึงความต้องการของมนุษย์เป็นจุดเริ่มต้นของกระบวนการจูงใจ และความต้องการของมนุษย์จะเกิดขึ้นเป็นลำดับขั้น ดังนี้

1) ขั้นที่ 1 ความต้องการทางกายภาพ (*Basic or Physiological needs*) เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต เช่น ปัจจัยสี่ การพักผ่อน การขับถ่าย เป็นต้น จากนั้นจึงจะมีความต้องการในระดับต่อ ๆ ไป

2) ขั้นที่ 2 ความต้องการความมั่นคงหรือความปลอดภัย (*Security or safety needs*) เป็นความต้องการความปลอดภัยในชีวิต ร่างกาย ทรัพย์สิน หน้าที่การงาน เช่น มีความเป็นอยู่ที่ปลอดภัย ไม่มีอันตรายจากโจรผู้ร้ายหรือภัยธรรมชาติ ไม่มีความเสี่ยงหรือภาวะคุกคามทั้งทางร่างกายและจิตใจ ตลอดจนมีความมั่นคงในหน้าที่การงาน มีรายได้สม่ำเสมอ มีสวัสดิการ ได้รับความเป็นธรรม เป็นต้น

3) ขั้นที่ 3 ความต้องการการยอมรับ (*Acceptance needs*) เป็นความต้องการความรัก ความอบอุ่น ความหวังใจ ความช่วยเหลือ ความเอื้ออาทร จากบุคคลรอบข้างและการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มหรือสังคมไม่ว่าจะเป็นจากคนในครอบครัว เพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงานและผู้บังคับบัญชา

4) ขั้นที่ 4 ความต้องการการยกย่อง (*Esteem needs*) เป็นความต้องการได้รับการยอมรับนับถือ ความมีชื่อเสียง เกียรติยศ เพื่อทำให้เกิดความรู้สึกภาคภูมิใจในตนเอง

บุคคลจึงพยายามทำสิ่งต่าง ๆ ให้ประสบความสำเร็จจนเป็นที่ยอมรับของผู้อื่น

5) **ขั้นที่ 5 ความต้องการความสำเร็จในชีวิต (Need for self actualization)**

เป็นความต้องการที่จะใช้ความสามารถสูงสุดที่ตนมีอยู่ทำในสิ่งที่สามารถจะทำได้ เช่น ต้องการเป็นเจ้าของกิจการ เป็นนักเขียนที่มีชื่อเสียง เป็นต้น

**1.4.2 ทฤษฎีความต้องการ : ทฤษฎีสองปัจจัยของ Herzberg (Need theories : Herzberg's two-factor theory)** แนวคิดนี้เกิดขึ้นโดย Frederick Herzberg เมื่อ ค.ศ. 1960 และยังนิยมใช้ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน Herzberg ได้แบ่งปัจจัยการจูงใจออกเป็น 2 องค์ประกอบ คือ

1) **ปัจจัยกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจ (Motivation factor)** หมายถึง ปัจจัยที่กระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น และทำให้บุคคลเกิดความพึงพอใจในการทำงาน ปัจจัยที่หลักคั้นให้เกิดแรงจูงใจ ได้แก่ ความสำเร็จในการทำงาน การได้รับการยกย่องชมเชย การยอมรับจากเพื่อนร่วมงาน ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบงานในขั้นสูงขึ้นไปมีโอกาสในความก้าวหน้า การเลื่อนขั้นหรือเลื่อนตำแหน่ง การมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวทำให้บุคคลมีความรู้สึกนึกคิดในด้านดี ซึ่งจัดเป็นความต้องการในขั้นที่ 1 และขั้นที่ 5 ของทฤษฎีความต้องการของ Maslow คือ ความต้องการการยกย่องนับถือและต้องการความสำเร็จ

2) **ปัจจัยสุขอนามัย (Hygiene factor)** หมายถึง ปัจจัยที่ป้องกันไม่ให้เกิดความรู้สึกไม่พึงพอใจในงานที่ทำไม่ใช่ ปัจจัยจูงใจโดยตรงในการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ได้แก่ นโยบายและการบริหารงานขององค์กร การบังคับบัญชา ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลากรในองค์กร อัตราค่าจ้าง ความมั่นคง สภาพการทำงาน สถานภาพในการทำงาน ปัจจัยสุขอนามัยมีความสัมพันธ์กับความต้องการทางกาย ความต้องการความปลอดภัย และความต้องการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ตามทฤษฎีความต้องการของ Maslow ปัจจัยกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้บุคคลมีความกระตือรือร้น และพยายามทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนั้นเมื่อต้องการจูงใจการทำงานของบุคคล ผู้บริหารจึงควรมอบหมายงานที่ท้าทายให้บุคคลมีความรับผิดชอบสูงขึ้น สนับสนุนให้เลื่อนตำแหน่งสูงขึ้น จะทำให้บุคลากรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แต่หากขาดปัจจัยสุขอนามัยอาจก่อให้เกิดความไม่พอใจแก่บุคลากรได้ เช่น การนัดหยุดงานของพนักงานเพื่อเรียกร้องค่าจ้างแรงงานองค์กรจึงต้องจัดโครงการด้านผลประโยชน์พิเศษต่าง ๆ เพื่อให้บุคลากรพึงพอใจ ซึ่งเป็นการชำระรักษาหรือป้องกันไม่ให้เกิดความไม่พอใจแล้วรวมตัวกันเรียกร้องเท่านั้น ในทำนองเดียวกัน ปัจจัยสุขอนามัยก็ไม่ใช่เป็นสิ่งจูงใจที่จะทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น แต่เป็นข้อกำหนดเบื้องต้นที่จะป้องกันไม่ให้เกิดความไม่พอใจในงานที่ทำอยู่เท่านั้น แม้ว่าปัจจัยด้านนี้จะไม่ได้เป็นสิ่งจูงใจบุคลากรในองค์กรได้ แต่หาก

ไม่มีปัจจัยเหล่านี้แล้วจะก่อให้เกิดความไม่พอใจได้ ปัจจัยสุขอนามัยที่มีในองค์กรทั่วไปได้แก่ การลาป่วย การลาพักร้อน โครงการสวัสดิการและสุขภาพ เป็นต้น ความสัมพันธ์ของสองปัจจัยตามทฤษฎีของ Herzberg

#### 1.4.3 ทฤษฎีแรงจูงใจอื่น ๆ ได้แก่

1) ทฤษฎีลำดับความต้องการ (Need theories) : ทฤษฎีการจูงใจของ Alerfer (Alderfer's ERG theory) แบ่งความต้องการของบุคคลออกเป็น 3 ประการ คือ ความต้องการมีชีวิตอยู่ (Existence theory) ความต้องการมีสัมพันธภาพ (Relatedness needs) และความต้องการความก้าวหน้า (Growth needs)

2) ทฤษฎี X และทฤษฎี Y ของ McGregor (McGregor Theory X and Theory Y)

##### (1) สมมติฐานและการจูงใจตามทฤษฎี X ได้แก่

- ก. บุคคลโดยเฉลี่ยไม่ชอบทำงานและมักจะหลบเลี่ยงการทำงาน
- ข. เมื่อไม่ชอบทำงานบุคคลจึงต้องถูกบังคับ มีการควบคุม มีการชี้นำ หรือข่มขู่ว่าจะลงโทษ เพื่อเป็นการจูงใจให้มีความอดทนในการทำงานให้บรรลุผลสำเร็จ
- ค. บุคคลโดยเฉลี่ยมีความชอบที่จะได้รับการชี้นำเพื่อหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบ มีความทะเยอทะยานน้อยแต่ต้องการความมั่นคงและความปลอดภัยในอาชีพ

##### (2) สมมติฐานและการจูงใจตามทฤษฎี Y มีดังนี้

- ก. โดยพื้นฐานของบุคคลแล้วจะให้ความร่วมมือ สนับสนุน มีความขยันหมั่นเพียร มีความรับผิดชอบ และมักจะปฏิบัติงานมากกว่ากำหนด
- ข. คนโดยทั่วไปไม่ใช่คนที่มีความเกียจคร้าน ไร้ความสนใจไม่ได้
- ค. คนโดยพื้นฐานแล้วสามารถตั้งการและมีความคิดริเริ่มในการทำงานด้วยตัวเอง ถ้าหากได้รับการจูงใจอย่างถูกต้อง
- ง. คนโดยพื้นฐานแล้วจะพยายามพัฒนาวิธีการทำงานหรือพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

3) ทฤษฎีความต้องการของ McClelland (McClelland's acquired-needs theory) แมคเคลนแลนดได้แบ่งความต้องการออกเป็น 3 ประการ คือ

(1) ความต้องการความสำเร็จ (Need for achievement (nAche))

(2) ความต้องการความผูกพัน (Need for affiliation (nAff))

(3) ความต้องการอำนาจ (Need for power (nPow))

4) ทฤษฎีประเมินความรู้ความเข้าใจ (Cognitive evaluation theory)

ทฤษฎีประเมินความรู้ความเข้าใจทฤษฎีนี้เน้นถึงกระบวนการทางเขาวนปัญญาและโครงสร้างเชิงทฤษฎีของเขาวนปัญญาในการทำความเข้าใจพัฒนาการทางเขาวนปัญญาของมนุษย์ โครงสร้างเชิงทฤษฎีที่กล่าวถึงเป็นเหตุการณ์ซึ่งไม่อาจสังเกตได้ด้วยตาเปล่า เช่น การคิดของมนุษย์ มีคำถามข้อหนึ่งว่าแท้จริงแล้วเขาวนปัญญากับความรู้เป็นสิ่งเดียวกันหรือไม่ คำว่าความรู้ความเข้าใจ โดยความหมาย หมายถึง การกระทำเพื่อการเรียนรู้หรือเพื่อการรับรู้

5) ทฤษฎีการกำหนดเป้าหมาย (Goal-Setting Theory) เป็นทฤษฎีซึ่งระบุเป้าหมายเฉพาะอย่างและเป็นเป้าหมายที่ยากลำบาก ซึ่งจะนำไปสู่การทำงานที่สูงขึ้น จากการวิจัยทฤษฎีนี้ระบุถึงความประทับใจที่มีต่อผลกระทบของการระบุเป้าหมาย ความท้าทาย และการป้อนกลับจากการทำงาน

6) ทฤษฎีความคาดหวัง (Expectancy theory) Vroom มุ่งเน้นที่ความสัมพันธ์ 3 ประการคือ

(1) ความสัมพันธ์ระหว่างความพยายาม-การทำงาน (Effort - Performance Relationship)

(2) ความสัมพันธ์ระหว่างการทำงาน-รางวัล (Performance-Reward Relationship)

(3) ความสัมพันธ์ระหว่างรางวัล-เป้าหมายส่วนบุคคล (Rewards-Personal Goals Relationship)

7) ทฤษฎีเสริมแรงจูงใจ (Reinforcement theories of motivation) B.F. Skinner ได้นำเสนอตัวเสริมแรง 2 ประการคือ ตัวเสริมแรงทางบวก (Positive reinforce) และตัวเสริมแรงทางลบ (Negative reinforces)

8) ทฤษฎีการจูงใจของ Lyman W. Porter and Edward E. Lawler หรือเรียกว่า ทฤษฎีเกี่ยวกับผลผลิตและการตอบสนองความพอใจ (Productivity and Satisfaction Porter and Lawler's Model) ทฤษฎีนี้มีความเชื่อว่าผลตอบแทนเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดความพอใจ และการปฏิบัติงานย่อมจะก่อให้เกิดผลตอบแทน ตามแนวความเชื่อนี้ได้แบ่งผลตอบแทนออกเป็น 2 แบบคือ ผลตอบแทนภายใน (Intrinsic rewards) ได้แก่ ความรู้สึกที่เกี่ยวกับความสำเร็จของงาน และผลตอบแทนภายนอก (Extrinsic rewards) ได้แก่ เงินเดือน และความมั่นคงของงาน

## 2. แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารโครงการก่อสร้าง

การก่อสร้าง คือกิจกรรม การกระทำให้เกิด การประกอบ หรือการติดตั้ง ให้เกิดเป็น อาคาร โครงสร้าง ระบบสาธารณูปโภค หรือส่วนประกอบของสิ่งที่กล่าวข้างต้น และมักจะหมายถึง งานทางด้านโยธาเป็นส่วนใหญ่ งานก่อสร้างจึงถือว่าเป็นงานที่จำเป็นเพื่อตอบสนองกิจกรรมต่าง ๆ ของมนุษย์ เช่น สร้างเพื่อกิจกรรมทางการศึกษา ด้านการพยาบาล ด้านการคมนาคม ด้านการพาณิชย์ ด้านการสาธารณูปโภค และด้านการอุตสาหกรรม จากกิจกรรมต่าง ๆ ดังกล่าวทำให้เกิด การก่อสร้างประเภทต่าง ๆ

### 2.1 ประเภทของงานก่อสร้าง

วิสูตร จิระคำเกิง (2544:3-7) ได้แบ่งประเภทของงานก่อสร้างเป็นกลุ่มตามลักษณะของงานได้ 4 ประเภทดังนี้

#### 2.1.1 งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย (Residential construction)

ที่อยู่อาศัยในปัจจุบันประชาชนโดยทั่วไปมักนิยมซื้อจากผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ที่มีการพัฒนาที่ดิน พร้อมก่อสร้างให้เสร็จ ทั้งนี้มีรูปแบบที่แตกต่างกันออกไปแล้วแต่ความต้องการของลูกค้า ได้แก่ แบบบ้านเดี่ยว แบบบ้านแถว หรือทาวน์เฮ้าส์ แบบอาคารชุดพักอาศัย หรือห้องเช่า

#### 2.1.2 งานก่อสร้างเพื่อธุรกิจการค้า (Building construction for business)

งานก่อสร้างประเภทนี้ จะหมายถึง งานอาคารเพื่อวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจการค้า เช่น ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน เป็นต้น โดยขนาดของอาคารอาจเล็ก หรือใหญ่ แล้วแต่ขนาดโครงการ แต่ส่วนใหญ่จะมีภาคเอกชนเป็นผู้ลงทุน การออกแบบอาคารเพื่อธุรกิจการค้า มักจะทำโดยสถาปนิก และวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในแต่ละระบบ ตั้งแต่งานสถาปัตยกรรม งานโครงสร้าง งานระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง งานระบบไฟฟ้าและสื่อสาร งานระบบปรับอากาศ และงานอื่นๆ ในงานก่อสร้างมักนิยมมีผู้รับเหมาก่อสร้างหลัก (Main contractor หรือ General contractor) รับผิดชอบงานโครงสร้างและสถาปัตยกรรม โดยมีผู้รับเหมาเฉพาะทาง (Specialist contractor) เป็นผู้รับผิดชอบงานระบบต่างๆ ทั้งนี้อาจอยู่ภายใต้ผู้รับเหมาก่อสร้างหลัก หรือเจ้าของงานอาจจ้างโดยตรงก็ได้ แล้วแต่ความเหมาะสม และนโยบายของเจ้าของงาน

#### 2.1.3 งานก่อสร้างด้านอุตสาหกรรม (Industrial construction)

งานก่อสร้างอาคารโรงงาน งานระบบการผลิต ที่เกี่ยวข้องกับงานด้านอุตสาหกรรม ถือได้ว่าอยู่ในงานประเภทนี้ ทั้งนี้งานก่อสร้างด้านอุตสาหกรรม อาจใช้เทคโนโลยีที่ไม่สูงมากนัก ซึ่งผู้ออกแบบที่มีความชำนาญโดยทั่วไปสามารถทำได้ และการก่อสร้างก็สามารถ

ดำเนินงานโดยผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วไปได้ สำหรับงานอาคารด้านอุตสาหกรรม ที่มีความล้าหน้าด้านเทคโนโลยีการผลิตมากๆ เช่น โรงงานปิโตรเคมี ต้องการผู้ออกแบบที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะในการผลิตนั้นๆ และการก่อสร้างในส่วนสำคัญในกระบวนการผลิตก็ต้องใช้ผู้รับเหมาเฉพาะทางด้วย เพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ได้ ในประเทศไทยงานก่อสร้างด้านที่อยู่อาศัย อาคารเพื่อการพาณิชย์กรรม และงานก่อสร้างด้านอุตสาหกรรม มีสัดส่วนการเพิ่มลดที่ค่อนข้างสอดคล้องกัน

#### 2.1.4 งานก่อสร้างขนาดใหญ่ หรืองานด้านสาธารณูปโภค (Heavy engineering or Infrastructure construction)

โครงการสาธารณูปโภคพื้นฐาน โดยทั่วไปแล้วจะลงทุนโดยภาครัฐ ทั้งนี้เพราะความต้องการเงินทุนจำนวนมาก แต่ในปัจจุบันมีการเปิดให้ภาคเอกชนที่มีความสามารถในการระดมทุนเข้ามาลงทุนได้ ในลักษณะการแบ่งปันผลประโยชน์กับภาครัฐ และเมื่อมีการใช้งานไปครบช่วงระยะเวลาที่กำหนดแล้ว โครงการดังกล่าวก็จะตกเป็นของรัฐต่อไป เช่น โครงการทางด่วนหรือระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ เป็นต้น การออกแบบงานด้านสาธารณูปโภคขนาดใหญ่มักจะดำเนินงาน โดยมีวิศวกรผู้เชี่ยวชาญเป็นแกนนำในการออกแบบ โดยผู้ออกแบบส่วนอื่นๆ ร่วมทีม ส่วนงานก่อสร้างจะทำโดยผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ และเทคโนโลยีของบริษัทเพียงพอ โดยส่วนใหญ่จะมีการร่วมทุนกันระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้างระดับใหญ่จากภายในประเทศไทย กับผู้รับเหมาก่อสร้างระดับแนวหน้าจากต่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อความมั่นใจในความสำเร็จของโครงการตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

#### 2.2 วงจรชีวิตของโครงการ (Project life cycle)

วงจรชีวิตของโครงการ มี 4 ช่วง คือ ช่วงกำหนดโครงการ ช่วงวางแผน ช่วงปฏิบัติโครงการ และช่วงปิดโครงการ

##### ช่วงที่ 1 กำหนดโครงการ (Defining the Project)

ในช่วงนี้กิจกรรมที่เกิดขึ้นเป็นการเริ่มโครงการศึกษาและวิเคราะห์โครงการ เพื่อดูความเป็นไปได้ รวมถึงการประเมินเลือกแนวทางต่าง ๆ ในการดำเนินโครงการรวมถึงการจัดทำข้อเสนอโครงการ เพื่อการรับรอง หรืออนุมัติ

##### ช่วงที่ 2 วางแผน (Planning)

หลังจากมีการตัดสินใจที่จะดำเนินโครงการแล้ว ทีมบริหารโครงการจะต้องทำงานหนักในขั้นตอนนี้ คือ การวางแผนปฏิบัติโครงการ โดยครอบคลุมด้าน เวลาของกิจกรรมต่างๆ และเวลาของโครงการ ต้นทุนหรืองบประมาณ และคุณภาพ ทั้งนี้จะรวมถึงการจัดบุคลากรเพื่อรับผิดชอบงานต่าง ๆ ที่ได้วางแผนไว้ด้วย

### ช่วงที่ 3 ปฏิบัติโครงการ (Implementing)

แผนที่ได้จัดทำอย่างดี จะถูกนำไปปฏิบัติ เพื่อให้ได้ผลตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ช่วงนี้จะประกอบด้วย 3 กิจกรรมหลัก ได้แก่ การเริ่มปฏิบัติโครงการ การติดตาม ตรวจสอบ และควบคุมการปฏิบัติงาน และการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ในการดำเนินงาน รวมถึงการแก้ไขข้อขัดแย้งระหว่างผู้เกี่ยวข้องต่าง ๆ ระหว่างนั้นด้วย

### ช่วงที่ 4 ปิดโครงการ (Project Closing)

งานที่ทำในช่วงปิดโครงการจะครอบคลุมตั้งแต่ การส่งมอบ และการตรวจรับงาน ในบางกรณีอาจมีการฝึกอบรมการใช้งาน โดยมีคู่มือวิธีการใช้งานประกอบด้วย นอกจากนี้ผู้บริหารโครงการควรจัดทำรายงานปิดโครงการ เพื่อเป็นการบันทึกปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น และการแก้ไขระหว่างการปฏิบัติโครงการรวมถึงเทคโนโลยีที่ได้พัฒนาขึ้นมาใหม่ และอื่น ๆ ที่คิดว่ามีประโยชน์กับโครงการก่อสร้างต่อไปในอนาคต

#### 2.3 ขั้นตอนของโครงการก่อสร้าง

กวี หวังนิเวศน์กุล (2547) กล่าวว่าขั้นตอนของโครงการก่อสร้างประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ

2.3.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) เพื่อให้ทราบถึงความคุ้มค่าในการลงทุน

2.3.2 การออกแบบและทำรายละเอียด (Design & Details) เป็นการออกแบบรายละเอียดทั้งด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมเพื่อประกวดราคา

2.3.3 การประกวดราคา (Bidding) เป็นการสรรหาหรือคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเหมาะสมมาทำการก่อสร้าง

2.3.4 การก่อสร้าง (Construction) เป็นการลงมือก่อสร้างตามแบบรูปและรายละเอียดที่กำหนดไว้ให้เสร็จสิ้นด้วยการบริหารจัดการของผู้รับเหมาก่อสร้าง และการควบคุมดูแลของเจ้าของโครงการหรือตัวแทนฝ่ายเจ้าของโครงการ โดยยึดเอารูปแบบรายการและสัญญาเป็นเกณฑ์ รวมถึงมาตรฐานตามหลักวิชาชีพและจรรยาบรรณที่ดีของผู้ร่วมงานทุกฝ่าย

#### 2.4 การบริหารงานโครงการก่อสร้าง

กวี หวังนิเวศน์กุล (2548-2549) กล่าวว่าการบริหารโครงการก่อสร้าง แบ่งออกเป็น 2 ช่วง

### 2.4.1 ช่วงก่อนเริ่มงานก่อสร้าง

เริ่มจากการแจ้งให้ผู้รับเหมาก่อสร้างทราบเป็นทางการถึงผลการตัดสินใจการประกวดราคาหรือผลการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้บริหาร โครงการซึ่งเป็นตัวแทนเจ้าของโครงการจะต้องจัดเตรียมความพร้อมในทุกด้าน ดังนี้

1) เอกสารประกอบสัญญาต่าง ๆ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ ข้อขัดแย้งต่าง ๆ และแจ้งให้ผู้ออกแบบได้แก้ไขล่วงหน้าเพื่อป้องกันการเพิ่มหรือลดงาน ข้อขัดแย้งต่าง ๆ รวมทั้งเริ่มกำหนดรูปแบบการประชุมก่อนที่จะเริ่มงานก่อสร้าง

2) จัดทำผังองค์กรของสำนักงานสนาม เพื่อให้ทราบสมาชิกในหน่วยงานและสายการบังคับบัญชา

3) จัดเตรียมคู่มือ แบบฟอร์มต่าง ๆ ที่ใช้ในการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง

4) จัดประชุมก่อนเริ่มงานก่อสร้าง (*Pre-Construction Meeting*) โดยทีมผู้บริหารโครงการจะออกหนังสือเรียกผู้รับเหมาทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องมาประชุมเพื่อแนะนำให้รู้จักกัน แนะนำผังองค์กรและสมาชิกของแต่ละกลุ่มการประสานงาน การตรวจสอบคุณภาพงาน การขอเบิกงวดงาน การส่งมอบงาน เป็นต้น และให้ถือเป็นวันเริ่มต้นนับเวลาก่อสร้างตามสัญญา

5) การกำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างจัดทำผังบริเวณหน่วยงาน เพื่อกำหนดขอบเขตของอาคารที่จะก่อสร้างให้เหมาะสม สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 2.4.2 ช่วงดำเนินงานก่อสร้าง

ผู้บริหาร โครงการก่อสร้างจะต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการบริหารจัดการ และรู้จักนำเครื่องมือช่วยในการบริหาร ได้แก่

1) การกำหนดเป้าหมายของโครงการก่อสร้าง (*Project Objective*) เพื่อกำหนดความก้าวหน้าที่จะต้องทำให้เสร็จทันในช่วงเวลาที่กำหนด การกำหนดเงื่อนไขการจ่ายค่างวดงานให้มีความสัมพันธ์กับเป้าหมายเวลาเป็นหลัก

2) การวางแผนงานก่อสร้าง (*Planning & Scheduling*) แผนงานเป็นเครื่องมือที่จะทำงานให้ถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ แผนงานที่ดีจะต้องได้รับการวางแผน จากผู้มีประสบการณ์สูงในการกำหนดกิจกรรมต่าง ๆ และการวางแผนการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสม

3) การจัดองค์การ (*Organizing*) โดยมีการจัดทรัพยากรต่าง ๆ ให้สามารถดำเนินการไปตามแผนงานได้สำเร็จ โดยการกำหนดรูปแบบโครงการองค์กรที่ชัดเจน กระจายอำนาจความรับผิดชอบที่เหมาะสม และมีวิธีการสื่อสารภายในหน่วยงานที่สะดวกราบรื่น



4) การควบคุมโครงการ (Controlling) เพื่อการควบคุมต้นทุน เวลาให้เสร็จแล้วตามแผนงาน และควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง ซึ่งจะต้องอาศัยการประสานงานจากหลาย ฝ่ายและลดความขัดแย้งให้เกิดขึ้นน้อยที่สุด

5) การประเมินผล (Evaluating) เป็นการรวบรวมและศึกษาผลการรายงาน เพื่อนำมาศึกษาหาแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของการปฏิบัติงานทั้งก่อนและหลังเพื่อนำมาใช้ในการคิดราคา การวางแผนงานและดำเนินงานของโครงการใหม่ต่อไป

## 2.5 ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจงานก่อสร้าง

การก่อสร้างอาคารในอดีตใช้เพื่อการอยู่อาศัยเท่านั้น เมื่อภาวะเศรษฐกิจและสังคมเจริญก้าวหน้า การทำธุรกิจการค้าย่อมต้องอาศัยอาคารที่ใหญ่โตเพียงพอที่จะทำการค้าและรองรับผู้คนได้ มีการตัดถนนทำให้เกิดย่านธุรกิจการค้ามากมายหลายแห่ง ทำให้เกิดการลงทุนก่อสร้างอาคารเพื่อผลประโยชน์ตอบแทนในลักษณะและรูปแบบต่าง ๆ ธุรกิจงานก่อสร้างจึงเกิดขึ้น และมีผู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจก่อสร้างหลายฝ่าย เพื่อให้โครงการก่อสร้างนั้นประสบผลสำเร็จ

### 2.5.1 เจ้าของงาน (Owner / Client / Developer)

เป็นผู้ริเริ่มก่อให้เกิดโครงการก่อสร้างขึ้น เป็นนักธุรกิจลงทุนก่อสร้างเพื่อหวังผลประโยชน์ตอบแทน อาจจะเป็นนักพัฒนาที่ดินหรือพัฒนาอาคารก่อให้เกิดประโยชน์ทางการค้าหรืออาจจะเป็นหน่วยงานของรัฐที่ต้องการสร้างหรือพัฒนาท้องถิ่นให้เจริญ เจ้าของงานนี้อาจจะอยู่ในรูปของบุคคลธรรมดา นิติบุคคล เอกชน หน่วยงานราชการต่าง ๆ

### 2.5.2 ผู้ออกแบบ (Designer)

เป็นผู้รับแนวความคิดจากเจ้าของงาน แล้วนำมาพัฒนาให้เป็นรูปแบบตรงตามความประสงค์ อยู่ในงบประมาณที่ตั้งไว้ ตอบสนองต่อการใช้สอย มั่นคงแข็งแรง ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่าตามที่เจ้าของงานต้องการ ในการออกแบบอาคารก่อสร้างประกอบด้วยทีมงานผู้ออกแบบหลายสาขา เช่น สถาปนิก ภูมิสถาปนิก นักตกแต่งภายใน นักผังเมือง วิศวกรโยธา วิศวกรไฟฟ้า วิศวกรเครื่องกล นักสุขาภิบาลหรือสิ่งแวดล้อม ผู้ออกแบบจะต้องมีความรู้ในด้านการออกแบบ ทั้งในด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมระบบต่าง ๆ การจัดทำข้อกำหนดงานก่อสร้างทั้งหมด การประมาณราคาก่อสร้างเพื่อจัดทำงบประมาณขั้นต้น ทั้งนี้ ผู้ออกแบบจะต้องทำงานร่วมกับเจ้าของงานอย่างใกล้ชิด เพื่อทำความเข้าใจและเกิดความมั่นใจว่าโครงการก่อสร้างที่ออกแบบนั้นตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ของเจ้าของงาน

### 2.5.3 ที่ปรึกษาโครงการ (Consultant)

เป็นผู้ดูแลผลประโยชน์แทนเจ้าของโครงการ ช่วยให้คำแนะนำ ปรึกษาแทนเจ้าของโครงการ ช่วยประสานงาน กำหนดนโยบายและวัตถุประสงค์ของโครงการ

#### 2.5.4 ผู้บริหารงานก่อสร้าง (Professional Contract Manager)

เป็นผู้มีหน้าที่จัดการงานก่อสร้างที่มีความชำนาญด้านการบริหารจัดการ โดยเฉพาะและทำหน้าที่ดูแลและประสานงานแทนเจ้าของโครงการ

#### 2.5.5 ผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor)

กวี หวังนิเวศน์กุล 2547: 27-41 และ วิสูตร จิระคำเกิง 2546: 4-7 ให้ความหมายว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ที่สรรสร้างงานออกแบบให้เป็นตัวอาคารจริงขึ้นมาได้ ตอบสนองความต้องการของเจ้าของงาน ถูกต้องตามที่ออกแบบไว้ และสามารถใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์

พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน ให้ความหมายว่า ผู้รับเหมาก่อสร้าง หมายถึงบุคคลที่รับจ้างก่อสร้างอาคารหรือสิ่งก่อสร้างต่าง ๆ โดยวิธีเหมา

ในการศึกษานี้ขอกล่าวถึงผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นผู้รับจ้างงานก่อสร้างอาคารหรือสิ่งก่อสร้างต่าง ๆ ในโครงการบ้านจัดสรร

##### 1) ประเภทของผู้รับเหมาก่อสร้าง ได้แก่

(1) ผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) คือ ผู้รับเหมางานและทำสัญญาโดยตรงกับเจ้าของงานหรือเจ้าของโครงการเป็นส่วนใหญ่ หากโครงการก่อสร้างมีขนาดใหญ่ มีมูลค่าโครงการสูงมาก มีส่วนประกอบของอาคารหลายประเภท ผู้รับเหมาหลักจะต้องมีศักยภาพสูง มีความพร้อมในหลาย ๆ ด้าน เช่น การเงิน แรงงาน ทรัพยากร เครื่องมือเครื่องจักร เป็นต้น จึงจะได้รับการไว้วางใจให้เป็นผู้รับเหมาทั้งโครงการและเป็นผู้ทำสัญญากับเจ้าของโครงการโดยตรง

(2) ผู้รับเหมาช่วง (Sub Contractor) คือ ผู้รับเหมาที่งานบางส่วนของ ผู้รับเหมาหลักอีกต่อหนึ่ง และไม่ได้ทำสัญญาก่อสร้างโดยตรงกับเจ้าของโครงการ โดยทั่วไป ผู้รับเหมาหลักจะพิจารณาตัดงานบางงานที่ไม่มีความชำนาญมากพอหรือพิจารณาแล้วว่างานใดที่ตัวเองแล้วอาจจะควบคุมต้นทุนไม่ได้ จะคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงที่ชำนาญและราคายอมรับได้เป็นผู้รับงานไปทำแทน

(3) ผู้รับเหมาช่วงเฉพาะหรือผู้รับเหมารายย่อย (Nominated Sub Contractor) คือ ผู้รับเหมางานเฉพาะบางส่วน โดยตรงจากเจ้าของโครงการ หรือแยกประมูลงานที่มีลักษณะ เฉพาะเช่น งานระบบไฟฟ้า งานระบบสุขาภิบาล งานระบบลิฟต์ งานสระว่ายน้ำ เป็นต้น

2) ภาระหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้รับเหมาก่อสร้าง

กฤษฎกนก สุทัศน์ ณ อยุธยา (2549:30-31) อธิบายว่า ภาระหน้าที่ความรับผิดชอบ ตามพระราชบัญญัติการประกอบอาชีพงานก่อสร้าง พ.ศ. 2522 มีดังนี้

(1) ทำการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามแบบรูปรายการและข้อกำหนดงานก่อสร้าง

(2) จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ และอื่น ๆ ที่มีคุณภาพตามเงื่อนไขในสัญญาใช้ในการก่อสร้างตามข้อกำหนด

(3) ตรวจสอบการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงให้ความร่วมมือกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น

(4) ปรับปรุงแผนงานให้สอดคล้องกับการปฏิบัติงานของผู้รับจ้างช่วง และควบคุมคุณภาพของงานที่ผู้รับจ้างช่วงปฏิบัติ ให้เป็นไปตามแบบรูปรายการและข้อกำหนดของสัญญาจ้าง

(5) การเสนอราคางานก่อสร้างในการประกวดราคาจะต้องเป็นไปโดยสุจริต มีเหตุผล และยุติธรรม

(6) ผู้รับงานก่อสร้างต้องไม่ร่วมกันกำหนดราคาก่อสร้างในการประกวดราคา หรือกระทำการเพื่อให้ผู้รับงานก่อสร้างคนหนึ่งคนใดเป็นผู้ชนะการประกวดราคาโดยไม่สุจริต

(7) ผู้รับงานก่อสร้างต้องรักษามารยาทแห่งวิชาชีพตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของคณะกรรมการสถาบันผู้รับงานก่อสร้าง

(8) ให้ความร่วมมือ ประสานงานกับสถาปนิก วิศวกรผู้บริหารโครงการ ผู้จัดการงานก่อสร้าง และผู้รับงานช่วง เพื่อให้งานก่อสร้างได้ดำเนินไปด้วยดี บรรลุตามวัตถุประสงค์ของเจ้าของงานและผู้เกี่ยวข้อง

3) ลักษณะเฉพาะของผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่มีการจดทะเบียนเพิ่มและเลิกกิจการตามภาวะเศรษฐกิจและมีจำนวนผู้รับเหมาเพิ่มและลดลงเห็นได้อย่างชัดเจน เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีลักษณะเฉพาะ ดังนี้

(1) สามารถดำเนินธุรกิจได้ทันทีจากผู้ที่มีความรู้ด้านงานก่อสร้างพอสมควร มีเงินทุนบ้างเล็กน้อย มีช่างฝีมือจำนวนหนึ่ง ก็อาจจะเริ่มต้นเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเล็ก ๆ ได้ อาจจะเริ่มจากการรับเหมาค่าแรงแล้วจึงขยายขยับสูงขึ้นต่อไป

(2) ผู้รับเหมาที่เริ่มธุรกิจครั้งแรกส่วนใหญ่จะไม่เข้าใจเรื่องต้นทุนก่อสร้างที่ถูกต้อง ผู้รับเหมารายใหม่มักไม่มีข้อมูลด้านต้นทุนอย่างเพียงพอ เมื่อมีการขยายตัวของงานโดยอาจรับงานรวมค่าแรงและวัสดุ แต่การคำนวณต้นทุนอาจจะผิดพลาดไม่สมจริงและทำให้ขาดทุนได้

(3) ขาดเงินทุนหมุนเวียน ผู้รับเหมาก่อสร้างควรจะต้องมีสภาพคล่องทางการเงินหมุนเวียนอย่างเพียงพอและต้องมีอยู่ตลอดเวลา หากรับงานที่มีมูลค่าสูงขึ้นต้องใช้ทุนสำรองที่สูงขึ้นในการทำธุรกิจ ถ้าหมุนเงินไม่ทันและทำให้งานล่าช้าจะทำให้ขาดความเชื่อถือทางด้านการเงินจากผู้ที่เกี่ยวข้อง หากผู้รับเหมาก่อสร้างไม่สามารถเบิกเงินค่าก่อสร้างได้ด้วยสาเหตุใด ๆ ก็ตามจะทำให้ต้องหาเงินทุนสำรองมาหมุนเวียนเพื่อให้งานดำเนินการต่อไปได้ และหากไม่มีรายรับมากเพียงพอสำหรับชำระหนี้ผู้รับเหมาก็จะประสบกับความลำบากในการทำงานอย่างยิ่ง จนถึงไม่สามารถทำงานได้เนื่องจากไม่สามารถจัดหาวัสดุหรือแรงงานมาทำงานต่อหรืออาจถึงขั้นล้มเลิกกิจการไป นอกจากนี้ ยังเกิดผลกระทบต่อโครงการ เช่น หนี้ค้างในระบบงานได้แก่ ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน ค่าจ้างเหมาผู้รับเหมาช่วง การยึดเงินค้ำประกันการก่อสร้างค่าใช้จ่ายในการเปิดประมูลใหม่ เสียเวลาของโครงการ และที่สำคัญเป็นการเสียโอกาสในอนาคตซึ่งผลกระทบเหล่านี้จะเกิดต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ต่อไป (วิสูตร จิระคำเกิง 2545: 320-321)

#### 4) รูปแบบของการว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง

โครงการก่อสร้างเกิดขึ้นจากเจ้าของโครงการไปติดต่อกับผู้ออกแบบเพื่อจัดทำแบบรายละเอียดตามที่ต้องการ แล้วจึงมีการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดเพื่อทำการก่อสร้างต่อไป ผู้ที่มีความเกี่ยวข้องหลักในโครงการก่อสร้างอยู่ 3 ฝ่ายคือ เจ้าของโครงการ ผู้ออกแบบ และผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งทั้ง 3 ฝ่ายจะอยู่แยกกันตามหน้าที่ของตนเองแต่ในปัจจุบันธุรกิจการก่อสร้างต้องลงทุนค่อนข้างสูงมาก เจ้าของโครงการจึงต้องหากำไรหรือผลตอบแทนให้มากที่สุดและใช้ต้นทุนการก่อสร้างที่ต่ำที่สุด ฉะนั้นรูปแบบความสัมพันธ์ในการว่าจ้างในการก่อสร้างที่แยกกันอยู่จึงต้องเปลี่ยนไป (กวี หวังนิเวศน์กุล 2547) ดังนี้

(1) การว่าจ้างผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างหลักแยกกัน (Single Prime Contract) เจ้าของโครงการเป็นผู้ว่าจ้างผู้ออกแบบให้จัดทำรูปแบบและรายละเอียด เมื่อแบบเสร็จสมบูรณ์แล้วจึงดำเนินการจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างโดยการประกวดราคา โดยที่ทั้งผู้ออกแบบและผู้รับเหมาต่างก็ทำสัญญาว่าจ้างโดยตรงกับเจ้าของงาน ผู้ออกแบบอาจจะได้รับหน้าที่เพิ่มเติมให้เป็นที่ปรึกษาในระหว่างคัดเลือกผู้รับเหมา รวมทั้งจัดทำเงื่อนไขสัญญาและงวดงาน ตลอดจนการตรวจสอบงานก่อสร้างเป็นครั้งคราว ผู้รับเหมาหลักอาจจะจัดหาผู้รับเหมาช่วงมาทำงานงานบางส่วนตามเหมาะสม

(2) การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างมากกว่าหนึ่งราย (*Separate Prime Contractors*) เป็นการว่าจ้างที่คล้ายกับรูปแบบแรก แต่เจ้าของโครงการอาจตัดเนื้องานบางส่วนหรือบางรายการออกไปว่าจ้างแยกต่างหาก เพื่อให้ต้นทุนลดลงหรือได้ผู้รับเหมาที่ชำนาญงานเฉพาะด้าน การว่าจ้างแบบนี้จะเกิดประโยชน์ต่อเจ้าของโครงการมากขึ้น แต่จะต้องทำสัญญางานก่อสร้างกับผู้รับเหมาหลายราย และอาจเกิดความขัดแย้งในงานก่อสร้างระหว่างผู้รับเหมารายอื่น ๆ ซึ่งเจ้าของโครงการจะต้องรับภาระเป็นผู้ประสานงานและแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ด้วยตนเอง

(3) การว่าจ้างงานออกแบบและรวมการจัดการงานก่อสร้าง (*Design & Manage Contract*) จากความไม่สะดวกในสองรูปแบบข้างต้น เจ้าของโครงการสามารถกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ออกแบบเป็นผู้รับผิดชอบภาระงานแทนเกี่ยวกับการประสานงาน การตรวจสอบผลงาน การเบิกงวดงานให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละราย จะทำให้เกิดความคล่องตัวกับทุกฝ่ายแต่เจ้าของโครงการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายให้ผู้ออกแบบเพิ่ม

(4) การว่าจ้างงานออกแบบและก่อสร้างรวมกัน (*Design & Construction Contract*) การว่าจ้างแบบนี้ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างจะทำงานร่วมกันและเสนอราคาค่าก่อสร้างรวมค่าออกแบบต่อเจ้าของโครงการ การว่าจ้างแบบนี้จะใช้กันมากในงานก่อสร้างที่ต้องออกแบบหรือก่อสร้างด้วยเทคนิคพิเศษเฉพาะทางเท่านั้น สำหรับส่วนงานใดของโครงการสามารถออกแบบหรือก่อสร้างด้วยวิธีทั่วไปได้ก็จะแยกดำเนินการได้เช่นกัน ข้อดีของการว่าจ้างแบบนี้จะทำให้เจ้าของโครงการติดต่อกับผู้ออกแบบและก่อสร้างเพียงรายเดียว ลดภาระในการติดต่อเรื่องต่าง ๆ ลงและมีหน้าที่เพียงเตรียมเงินสำหรับจ่ายตามผลงานที่เกิดขึ้น แต่มีข้อเสียคือเจ้าของโครงการไม่สามารถเข้าไปตรวจสอบรายละเอียดของงานได้อย่างลึกซึ้ง หากเจ้าของโครงการไม่มีความรู้หรือไม่มีประสบการณ์ในงานก่อสร้างจะทำให้เกิดความกังวลในด้านคุณภาพงานได้ แต่ปัญหานี้สามารถแก้ไขได้ด้วยการว่าจ้างที่ปรึกษาให้เข้ามาดูแลแทน

(5) การว่าจ้างงานออกแบบและก่อสร้างรวมกันพร้อมลงทุนก่อน (*Turnkey Contract*) การว่าจ้างในรูปแบบนี้มีความคล้ายกับการว่าจ้างงานออกแบบและก่อสร้างรวมกัน แต่แตกต่างกันที่ผู้ออกแบบและก่อสร้างเป็นผู้ที่ต้องลงทุนให้ก่อน อาจจะรวมทั้งการจัดหาสถานที่ที่ดิน และระบบสาธารณูปโภคให้พร้อมสรรพ หากเจ้าของโครงการพอใจ จะมีหน้าที่เตรียมเงินไว้จ่ายงวดงานตามที่ตกลงไว้ การว่าจ้างแบบนี้เจ้าของงานมักเป็นหน่วยงานของรัฐซึ่งเป็นที่มั่นใจของผู้ลงทุนให้ก่อน

(6) การว่าจ้างทีมผู้จัดการโครงการก่อสร้าง (*Construction Management Contract*) การว่าจ้างนี้คล้ายกับรูปแบบที่สาม (การว่าจ้างงานออกแบบและรวมการจัดการงานก่อสร้าง) ซึ่งเดิมเจ้าของโครงการจะมอบหมายงานตรวจสอบ การประสานงานต่าง ๆ ให้กับ

ผู้ออกแบบเป็นผู้ดูแลแทน แต่เมื่อโครงการมีมูลค่าสูงมากหรือมีความซับซ้อนมากขึ้น จะใช้วิธีจัดหาผู้จัดการงานก่อสร้างที่มีความชำนาญด้านการบริหารจัดการ โดยเฉพาะมาทำหน้าที่เสมือนเจ้าของโครงการ วิธีการนี้จะช่วยให้ผลกำไรตกอยู่กับเจ้าของโครงการและเป็นการลดต้นทุนของโครงการได้

### 5) การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

หลักการพื้นฐานในการประมูลงาน หรือการประกวดราคา ในส่วนของงานก่อสร้างจะมีอยู่สองช่วงหลัก ๆ คือ ช่วงแรก เป็นการประมูลงานของผู้รับเหมาหลักจากเจ้าของโครงการ ช่วงที่สอง คือ การประมูลงานของผู้รับเหมาช่วงจากผู้รับเหมาหลักอีกทีหนึ่ง โดยการแบ่งงานตามความชำนาญของงานแต่ละบริษัท (บุญประเสริฐ ละหุ่งเพชร 2545: 8-9) วิธีการจัดหาผู้รับเหมามี 3 วิธีใหญ่ ๆ คือ

#### (1) การประกวดราคาแบบไม่จำกัดผู้เข้าร่วมประมูล (Open tendering)

การเปิดการประมูล เป็นขั้นตอนที่ผู้รับเหมาจะต้องส่งเอกสารรายละเอียดต่างๆตามที่เจ้าของโครงการ หรือบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาหรือผู้รับเหมาหลักกำหนดไว้โดยเอกสารที่ต้องการจะประกอบไปด้วยข้อมูลทางเทคนิคและข้อมูลทั่วไป วิธีนี้ยังคงมีใช้ในหน่วยงานราชการบางหน่วยงานรวมทั้งหน่วยงานรัฐวิสาหกิจด้วย แต่เจ้าของโครงการที่เป็นเอกชนจะไม่นิยมใช้วิธีนี้มากนัก ซึ่งข้อเสียของวิธีนี้คืออาจจะได้ผู้รับเหมาที่ขาดคุณสมบัติเข้าสู่ขั้นตอนของการจัดหาได้ง่าย เนื่องจากการที่จะกำหนดคุณสมบัติของผู้รับเหมาอย่างรัดกุมเป็นไปได้ยาก

#### (2) การประกวดราคาแบบจำกัดผู้เข้าร่วมการประมูล (Selective tendering)

วิธีนี้จะใช้เพื่อลดข้อด้อยของวิธีแรก กล่าวคือการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อนการประมูลจะประกอบไปด้วยการจัดหารายชื่อผู้รับเหมาที่เจ้าของโครงการ หรือบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา หรือผู้รับเหมาหลักเห็นสมควรว่าจะสามารถดำเนินงานได้แล้วนำมาพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความสามารถเพียงพอจริง ๆ เข้ามาสู่ขั้นตอนต่อไป ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาจะพิจารณาคัดเลือกจากกลุ่มของเงื่อนไขที่เจ้าของโครงการและบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาดังไว้ การพิจารณาดังกล่าวนี้เรียกกันทั่วไปว่าการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อนการประมูล (Pre-qualifying)

#### (3) การเจรจาต่อรองกับผู้รับเหมา (Negotiated tendering)

วิธีการเจรจาดูเรื่องกับผู้รับเหมาจะเหมาะสมกับงานที่มีลักษณะเป็น โครงการที่งานส่วนใหญ่ไม่ได้เริ่มต้นพร้อมๆกัน โครงการที่ต้องการเริ่มงานให้เร็วกว่าปกติ และโครงการที่มีลักษณะงานที่ง่ายต่อการเข้าใจ

### 3. ต้นทุนงานก่อสร้าง

ต้นทุน (Cost) คือ รายจ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการ ซึ่งอาจจ่ายเป็นเงินสด สินทรัพย์อื่น หุ้นทุนหรือการให้บริการ หรือการก่อหนี้ ทั้งนี้ รวมถึงผลขาดทุนที่วัดค่าเป็นต้นทุนได้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการ

#### 3.1 ประโยชน์ของต้นทุน

ต้นทุนมีความสำคัญกับการประกอบธุรกิจเป็นอย่างมาก เพราะเป็นปัจจัยในการที่จะทำให้ธุรกิจได้รับผลตอบแทนหรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทน ประโยชน์ของต้นทุนพอจะจำแนกได้ดังนี้

**3.1.1 ใช้ในการวางแผนและควบคุมต้นทุนของธุรกิจ** ในการผลิตการมีต้นทุนต่ำสุดจะทำให้ธุรกิจได้เปรียบในการแข่งขัน การวางแผนด้านต้นทุนจะทำให้สามารถผลิตได้อย่างสม่ำเสมอ และได้ปัจจัยในการผลิตที่ราคาต่ำ เพราะสามารถให้เวลาผู้ขายในการจัดหาวัตถุดิบได้เพียงพอ ในราคาที่ต่ำเนื่องจากเป็นการซื้อในจำนวนมาก นอกจากนี้ยังทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีหลักเกณฑ์ โดยการเปรียบเทียบต้นทุนและหาสาเหตุ เพื่อติดตามแก้ไขให้ดีขึ้น การวางแผนและควบคุมดังกล่าว จะใช้วิธีการของงบประมาณและระบบบัญชีต้นทุน มาช่วยดำเนินงานได้อย่างดี

**3.1.2 การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์หรือบริการ** การทราบต้นทุนที่ถูกต้องจะทำให้ธุรกิจสามารถกำหนดราคาขายเพื่อให้ได้ผลตอบแทนตามเป้าหมายของบริษัทได้

**3.1.3 การพิจารณาผลกระทบจากปัจจัยการผลิต** การที่บริษัทมีข้อมูลในการคำนวณต้นทุน ซึ่งสามารถกำหนดเป็นสูตรของต้นทุนผลิตภัณฑ์หรือบริการได้

**3.1.4 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน** จุดคุ้มทุนจะทำให้ธุรกิจทราบว่าควรผลิตหรือรับงานนั้นหรือไม่ ถ้าราคาที่ได้ไม่ถึงจุดคุ้มทุนก็จะไม่ขายหรือรับงาน การคำนวณจุดคุ้มทุนจะต้องทราบต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ และราคาขายสุทธิ

สิทธิชัย จันทราวดี (2544:189-191) อธิบายว่า ต้นทุนของผลิตภัณฑ์โดยทั่วไปจะแยกได้เป็น 2 ลักษณะดังนี้

1. ต้นทุนผันแปร คือ ต้นทุนที่จะผันแปรไปกับจำนวนผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยตรง

2. ต้นทุนคงที่ คือ ต้นทุนที่มีลักษณะไม่ผันแปรตามจำนวนการผลิต แต่จะเป็นค่าใช้จ่ายประจำไม่ว่าจะผลิตมากหรือน้อยหรือไม่ผลิตเลย

**3.1.5 การได้เปรียบเชิงแข่งขัน** ถ้าธุรกิจสามารถวิเคราะห์ต้นทุนของกลุ่มแข่งขันได้ ก็จะทำให้สามารถได้เปรียบในเชิงแข่งขัน เช่น ในกรณีที่ต้นทุนธุรกิจต่ำกว่า ก็สามารถใช้วิธีการลดราคาได้ แต่ถ้าต้นทุนสูงกว่าต้องใช้วิธีการกำหนดผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย คือ ราคาสูงจะต้องขายกับลูกค้าที่มีฐานะดี เป็นต้น

**3.1.6 ใช้ในการกำหนดแผนการผลิตให้มีผลตอบแทนสูงสุด** กรณีเช่นนี้ ธุรกิจจะต้องทราบราคาขายสุทธิของสินค้าแต่ละประเภท เพื่อนำมาคำนวณว่าสินค้าใดให้กำไรเท่าไร และปริมาณที่ขายได้เป็นเท่าไร ก็จะรู้ว่าสินค้าใดควรผลิตในกรณีที่มีการผลิตจำกัด

### 3.2 องค์ประกอบต้นทุน

ต้นทุนผลิตภัณฑ์หรือบริการจะมียุทธศาสตร์ประกอบต้นทุนที่สำคัญ 3 ประเภทคือ

**3.2.1 วัสดุทางตรงในการก่อสร้างเรียกว่าวัสดุทางตรง** หมายถึง วัสดุคิบที่เป็นต้นทุนที่เป็นส่วนสำคัญของผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น วัสดุทางตรงจะสามารถคำนวณการใช้ต่อหน่วยผลิตภัณฑ์หรือบริการได้ชัดเจน

**3.2.2 ค่าแรงงานทางตรง** หมายถึง ค่าจ้างแรงงานคนงานที่ใช้ในการแปรสภาพวัสดุคิบ ให้เป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการซึ่งวัดเป็นค่าแรงงานต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ หรือบริการได้ง่าย และมีมูลค่าสม่ำเสมอ

**3.2.3 ค่าใช้จ่ายการผลิต** ในความหมายของการก่อสร้างเรียกว่า ค่าดำเนินการ หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในโรงงานหรือสถานที่ก่อสร้าง ยกเว้น ค่าวัสดุทางตรง และค่าแรงงานทางตรง ซึ่งผันแปรตามปริมาณการผลิต ค่าใช้จ่ายการผลิตได้แก่ ค่าแรงงานทางอ้อม ค่าซ่อมแซม ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

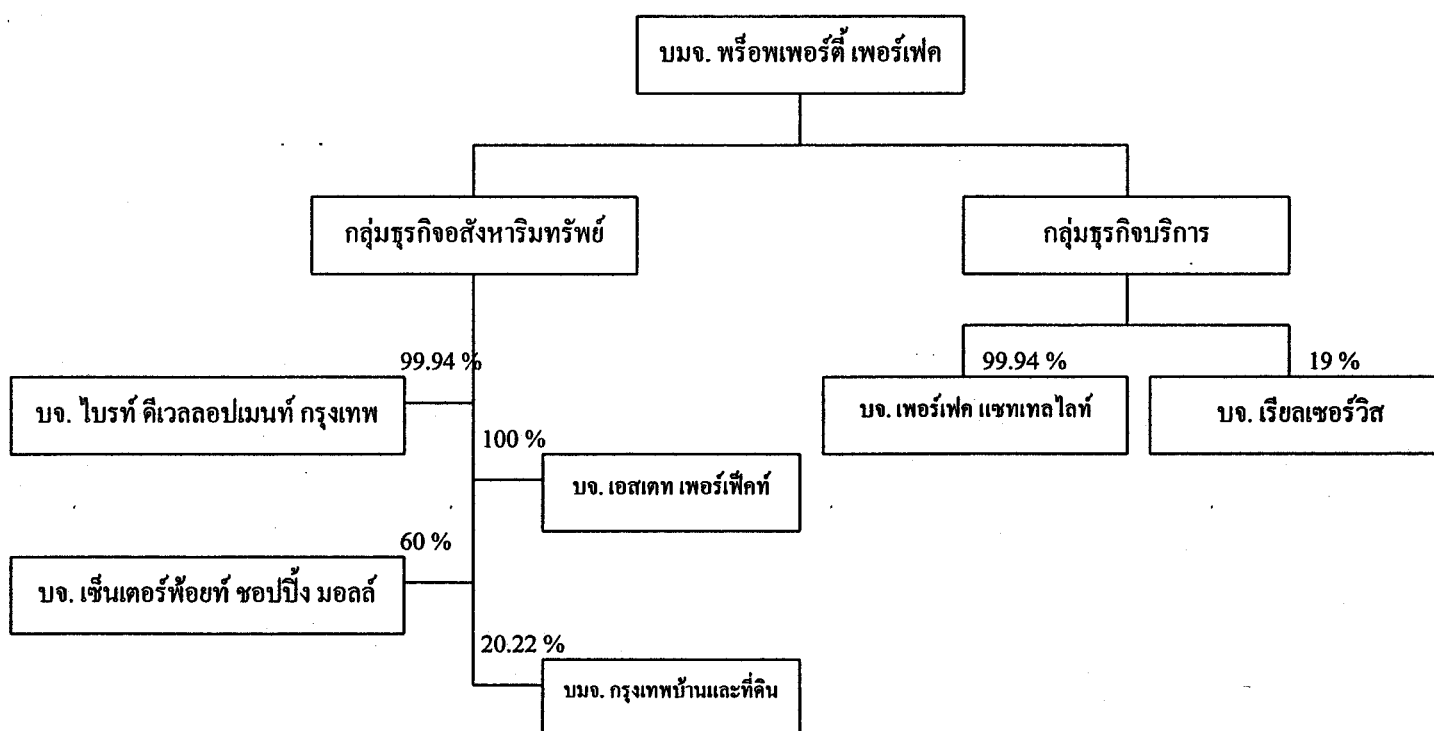
ดังนั้นต้นทุนงานก่อสร้าง จึงประกอบไปด้วย ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงาน และค่าดำเนินการในงานก่อสร้าง ในที่นี้ขอยกตัวอย่างต้นทุนงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) โดยแบ่งเป็น 4 ประเภทหลักคือ งาน โครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้า และงานระบบประปาและระบบสุขาภิบาล ซึ่งมีรายละเอียดต้นทุนดังต่อไปนี้

- 1) งาน โครงสร้าง คิดเป็นร้อยละ 32 ของต้นทุนงานก่อสร้าง
- 2) งานสถาปัตยกรรม คิดเป็นร้อยละ 57 ของต้นทุนงานก่อสร้าง
- 3) งานระบบไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 6 ของต้นทุนงานก่อสร้าง
- 4) งานระบบประปาและระบบสุขาภิบาล คิดเป็นร้อยละ 5 ของต้นทุนงานก่อสร้าง



#### 4. ข้อมูล บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2528 โดยกลุ่มผู้บริหารหมู่บ้านจัดสรรมณียา ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 300,000 บาท ต่อมา วันที่ 19 ตุลาคม 2536 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด และวันที่ 1 มิถุนายน 2536 บริษัทได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มีการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้ กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.94 บริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 100 บริษัท เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซอปปิง มอลล์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60 กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 20.22 กลุ่มธุรกิจบริการ บริษัท เพอร์เฟค แชนเทลไลท์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.94 บริษัท เร็ลเชอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 19 รายละเอียดดังภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.1 โครงสร้างการถือหุ้นของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

4.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท บริษัทและบริษัทย่อยแบ่งกลุ่มธุรกิจ เป็น 2 ประเภท คือ

#### 4.1.1 กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นหลัก บริษัทได้พัฒนาโครงการเพื่ออยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมแนวราบ โดยทั้งบริษัทและบริษัทย่อยจะมีแผนนโยบายในการบริหารงานและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านตามแบบที่กำหนด และมีการควบคุมการก่อสร้างโดยการจัดส่งวิศวกรและสถาปนิกของบริษัทเข้าไปตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอน

1) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาซึ่งค่อเนื่องจากในปี 2550 รวมทั้งสิ้น 13 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 26,850 ล้านบาท และจะมีโครงการเปิดใหม่ปีพ.ศ. 2551 อีก 5 โครงการ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 12,400 ล้านบาท

ตารางที่ 2.1 โครงการของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

โครงการ	ช่วงเวลาที่พัฒนาโครงการ (พ.ศ.)	จำนวนทั้งหมด (ยูนิต)	จำนวนคงเหลือ (ยูนิต)	มูลค่าโครงการคงเหลือ (ล้านบาท)
1. มณिरินทร์ พาร์ค รัตนธิเบศร์	2547-2551	189	3	16
2. เพอร์เฟค เฟส รัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์	Q3/2548-2556	1,215	1,092	4,260
3. เดอะ วิลล่า รัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์	Q4/2549-2553	1,427	1,199	2,783
4. เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รัตนธิเบศร์	Q1/2550-2555	361	346	3,229
5. มณिरินทร์ พาร์ค รังสิต	2547-2551	222	3	10
6. มณिरินทร์ พาร์ค รังสิต (16 ไร่)	Q1/2550-2551	98	54	153
7. มณिरินทร์ เลค& พาร์ค ดิวานนท์-วงแหวน	2544-2551	699	268	1,168
8. เพอร์เฟค เฟส ธรรม 5-ราชพฤกษ์	2548-2551	306	98	572
9. เพอร์เฟค พาร์ค ธรรม 5-บางใหญ่	Q4/2549-2553	1,945	1,700	5,091
10. เพอร์เฟค เฟส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ (Private Zone)	2548-2552	301	185	984
11. เพอร์เฟค พาร์ค รามคำแหง-สุวรรณภูมิ	2548-2551	198	39	188
12. เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ เอกมัย-รามอินทรา (Ultimate Zone)	2547-2551	240	95	1,154
13. เมโทร พาร์ค สาทร	2548-2554	4,369	3,458	7,242
รวม				26,850

## ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

โครงการใหม่ในปี 2551	ระยะเวลา พัฒนาโครงการ	จำนวน ทั้งหมด (ยูนิต)	จำนวน คงเหลือ (ยูนิต)	มูลค่า โครงการ คงเหลือ (ล้านบาท)
1. เพอร์เฟค เพลส ราชพฤกษ์	Q4/2551-2553	443	443	2,300
2. เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง (The Lake Zone)	Q4/2551-2552	114	114	830
3. เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ พัฒนาการ	Q4/2551-2556	342	342	3,200
4. เดอะ วิลล่า พัฒนาการ	Q3/2551-2554	599	599	2,070
5. เมโทร พาร์ค รัชดา	Q2/2551-2553	1,200	1,200	4,000
รวม				12,400

หมายเหตุ มูลค่าโครงการคงเหลือหักจากยอดโอน ณ 31 ธันวาคม 2550

2) บริษัท เอสเตท เพอร์เฟ็คท์ จำกัด ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 100/1 อาคาร

วรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการลงทุนด้านฝั่งตะวันออกของกรุงเทพมหานคร ปัจจุบันมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 1 โครงการมูลค่าโครงการคงเหลือรวม 1,690 ล้านบาท และจะมีโครงการเปิดใหม่ในปีพ.ศ. 2551 อีก 1 โครงการมูลค่า 730 ล้านบาท รวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,420 ล้านบาท มีทุนจดทะเบียน 1,000 ล้านบาท และเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,000 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 100 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100

3) บริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) (บริษัทร่วม) ตั้งอยู่

เลขที่ 100/1 อาคาร วรสมบัติ ชั้น 21 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ณ วันที่ 7 มกราคม 2551 บริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน 2,230 ล้านบาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,780 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 178 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 20.22 ปัจจุบันมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 7 โครงการ มีมูลค่าโครงการคงเหลือรวม 4,395 ล้านบาท และจะมีโครงการเปิดใหม่ในปีพ.ศ. 2551 อีก 2 โครงการ มีมูลค่าโครงการรวม 2,418 ล้านบาท รวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 6,813 ล้านบาท (โครงการ THE PANO ดำเนินการโดยบริษัท ริเวอร์ไซด์โฮมส์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัท

ที่ร่วมทุน โดย บริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท เซ็นเตอร์พอยท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่จากประเทศสิงคโปร์)

4) บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด (บริษัทย่อย) ตั้งอยู่ที่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ก่อตั้งขึ้นตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2550 วันที่ 30 เมษายน 2550 มีวัตถุประสงค์ในการบริหารพัฒนาโครงการ เมโทร พาร์ค รัชดา โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.94

5) บริษัท เซ็นเตอร์พอยท์ ซ็อบปีง มอลด์ จำกัด (บริษัทย่อย) ตั้งอยู่ที่เลขที่ 184/117 อาคารฟอรัม ทาวเวอร์ ชั้น 20 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ก่อตั้งขึ้นตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 8/2550 วันที่ 24 กันยายน 2550 มีวัตถุประสงค์ในการบริหารพัฒนาโครงการด้านศูนย์การค้า บนที่ดินสิทธิการเช่าของ บริษัท ที่โอนขายสิทธิการเช่าให้แก่บริษัทต่างประเทศที่ร่วมทุน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญทางด้านศูนย์การค้า โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 60 การร่วมทุนครั้งนี้ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) สามารถเพิ่มความรู้และประสบการณ์ให้กับพนักงานในด้านการทำธุรกิจศูนย์การค้าอีกด้วย

#### 4.1.2 กลุ่มธุรกิจบริการ

1) บริษัท เพอร์เฟค แชนเทล ไลท์ เซอร์วิส จำกัด ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 100/52 อาคารว่องวานิชบี ชั้น 19 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ก่อตั้งเมื่อเดือนมีนาคม 2547 และ ณ วันที่ 21 มิถุนายน 2548 มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจบริหารสถานออกกำลังกาย สโมสร และสถานบันเทิงของโครงการต่างๆ ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ปัจจุบันเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.94

2) บริษัท เร็ลเชอร์วิส จำกัด ตั้งอยู่ที่เลขที่ 100/9 ซอยท่าอิฐ ถนนรัตนวิเศษ จังหวัดนนทบุรี ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และรับซ่อมแซมและบำรุงรักษาบ้านของลูกค้าในโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้น โดยดำเนินการรับซ่อมแซมบ้านและเก็บความเรียบร้อยของงานก่อสร้างบ้านต่อจากผู้รับเหมาหลักของบริษัท ก่อนจะส่งมอบหรือโอนบ้านให้ลูกค้า ซึ่งเป็นการรับจ้างโดยตรงจากผู้รับเหมาหลักของบริษัทบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ทำให้ผู้รับเหมาหลักสามารถปิดงานก่อสร้างได้เร็วขึ้น ส่งผลให้บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) สามารถรับรู้รายได้จากการรับโอนบ้านของลูกค้าตามโครงการต่างๆ ได้เร็วยิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัท เร็ลเชอร์วิส จำกัดเป็นบริษัทร่วม มีทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้น

สามัญ 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 19 ซึ่งปัจจุบันได้หยุดดำเนินกิจการแล้ว

#### 4.2 โครงสร้างรายได้รวมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลัก

รายได้หลักของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มาจากรายได้จาก การขายบ้านพร้อมที่ดิน โดยโครงการของกลุ่มบริษัทจะเน้น บ้านเดี่ยว เป็นหลัก โครงสร้างรายได้ ในช่วงปีพ.ศ. 2548-2550 ที่ผ่านมาของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ปรากฏดัง ตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 โครงสร้างรายได้ของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ปี พ.ศ. 2548-2550 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

ประเภทของรายได้	งบการเงินรวม		
	2550	2549	2548
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
1. รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน	4,697.1	4,477.3	4,931.9
2. รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	1,469.5	-	-
3. รายได้จากการขายที่ดินรอพัฒนา	99.3	-	120.0
4. รายได้อื่น			
* ดอกเบี้ยรับ	1.4	5.0	6.8
4.1 รายได้จากการรับเงินจอง	11.6	7.8	5.8
4.2. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย - บริษัทร่วม	11.7	-	4.0
4.3. โอนกลับค่าเมื่อผลขาดทุนจากการค้ำของ คำนวณการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	-	-	467.4
4.4. โอนกลับค่าเมื่อผลขาดทุนจากการค้ำของ สินทรัพย์	-	-	171.6
4.5 โอนกลับกำไรจากการปรับ โครงสร้างหนี้รอดัก บัญชี	-	-	49.1
5. อื่น ๆ	42.6	43.7	32.0
<b>รายได้รวม</b>	<b>6,333.2</b>	<b>4,533.8</b>	<b>5,788.6</b>

จากตารางที่ 2.4 จะเห็นว่าในปีพ.ศ. 2548-2550 ที่ผ่านมา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) มีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน คิดเป็นร้อยละ 85.2 ร้อยละ 98.7 และ

ร้อยละ 74.2 ของรายได้รวม นอกจากนั้นในปีพ.ศ. 2550 บริษัทยังมีรายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นร้อยละ 23.2 ของรายได้รวม

#### 4.3 เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

การมุ่งมั่นพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพ และการบริการที่เป็นเลิศ บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพ แบบบ้านที่สวยงาม โดยเน้นถึงความลงตัวและประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ในแต่ละแบบแต่ละขนาดเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด ซึ่งสามารถทำให้บริษัทได้รับการยอมรับด้วยดีตลอดมา บริษัทตระหนักถึงความต้องการของผู้บริโภคที่มีความต้องการเปลี่ยนแปลงตามยุคตามสมัย จึงได้ก่อตั้งฝ่ายวิจัยและพัฒนาขึ้นในปีพ.ศ. 2548 เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและติดตามสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจและการแข่งขัน โดยจัดทำวิจัยทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริงเพื่อนำมาพัฒนาสินค้าให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคในราคาที่เหมาะสมตามสภาวะการแข่งขัน และความลงตัวของการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ ในปีพ.ศ. 2548 บริษัทนำเสนอ “บ้านคนเมือง” อันเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตของคนกรุงรุ่นใหม่ บริษัทให้ความสำคัญแบบยั่งยืนและสร้างความมั่นใจต่อผู้บริโภคและสังคมในการสร้างแบรนด์ (Brand Building) โดยเฉพาะการสร้างแบรนด์นั้นบริษัทไม่เพียงมุ่งเน้นการทำแบรนด์เพื่อสร้างภาพพจน์เท่านั้นแต่บริษัทได้เน้นการสร้างแบรนด์องค์กร รวมตลอดจนการปรับปรุงภายในองค์กรลงไปถึงพนักงานทุกระดับทุกฝ่าย ให้มีความมั่นใจและร่วมใจกันพัฒนาองค์กร เพื่อพร้อมบริการลูกค้า และสาธารณชนให้ดีที่สุด

ในปีพ.ศ. 2549 การเพิ่มคุณค่าและสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดเป็นเป้าหมายที่บริษัททำมาอย่างต่อเนื่อง โดยทุกโครงการของบริษัทจะเน้นทำเลที่ตั้งที่ดินที่มีศักยภาพ โดยจะตั้งอยู่ในบริเวณใกล้ทางด่วน ทางรถไฟฟ้า รวมตลอดจนใกล้กับสนามบิสิเนสเซอร์กัมนิว เพื่อกระจายและสามารถตอบสนองลูกค้าในแต่ละทำเลและการกระจายผลิตภัณฑ์เพื่อให้มีการครอบคลุมผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย ในทุกกลุ่มตั้งแต่ระดับราคา 1 ล้านบาท ถึง 20 ล้านบาท

ผลจากราคาน้ำมันสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และสภาวะเศรษฐกิจทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง บริษัทได้ติดตามศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อนำมาวิจัยและพัฒนาสินค้าให้ตรงความต้องการและอำนาจกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง บริษัทจึงได้พัฒนาแบบบ้าน “นิวเทรนด์” (New Trend) เพื่อสนองความต้องการของคนรุ่นใหม่ ที่มีพื้นที่ใช้สอยลงตัวในระดับราคา 1.7- 3 ล้านบาท บนทำเลที่มีศักยภาพ 2 โครงการ คือ โครงการเดอะวิลล่า รัตนาธิเบศร์ และโครงการเพอร์เฟกต์ พาร์ค พระราม 5 บางใหญ่ ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปีพ.ศ. 2549 และพัฒนาอย่าง

ต่อเนื่อง ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จากแนวคิด ที่สร้างสรรค์คุณภาพชีวิต ที่มีพร้อมทั้ง ทะเลสาบ สโมสร (Club House) สวนส่วนกลาง รวมทั้งการจัดพื้นที่ภูมิทัศน์ (Landscape) เพื่อ สร้างบรรยากาศความร่มรื่นภายในโครงการ

บริษัทมีความมุ่งมั่นพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพเพิ่มความร่มรื่นภายในโครงการด้วย ต้นไม้ขนาดชนิดตลอดจนการจัดสวนภายในโครงการเพื่อสร้างบรรยากาศธรรมชาติ การจัดให้มี สโมสรและบริการต่างๆ สำหรับบริการลูกค้า โดยมีทีมบริหารเพื่อจัดกิจกรรมสร้างความบันเทิง วันหยุดและเทศกาลต่างๆ เพื่อให้เกิดสังคมและมิตรภาพระหว่างเพื่อนบ้านภายในโครงการ การจัด ให้มีระบบโทรทัศน์วงจรปิดในแต่ละจุดที่สำคัญ และมียามรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ตั้งแต่ประตูทางเข้าโครงการ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในระบบรักษาความปลอดภัยของโครงการ

นอกจากนี้บริษัทยังคงดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องและได้รับรางวัลสถาน ประกอบการที่ปฏิบัติตามมาตรการในรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมีการจัดการ สภาพแวดล้อมดีเด่น (Environmental Impact Assessment, EIA Monitoring Awards) 3 ปีซ้อน ในปี พ.ศ. 2548-2550 รวม 3 โครงการคือ โครงการเพอร์เฟกเพลส รัตนาธิเบศร์ โครงการเพอร์เฟกเพลส รามคำแหง เฟส 1 และ โครงการเพอร์เฟกเพลส รามคำแหง เฟส 2 ย่อมเป็นการแสดงความมุ่งมั่นที่ ต้องการพัฒนาสังคมที่ดีให้กับลูกค้าบริษัทตลอดไป

#### 4.4 วิธีจัดซื้อของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)

วิธีการจัดซื้อของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) มี 4 วิธี คือ วิธี ตกลงราคา วิธีสอบราคา วิธีประกวดราคา และวิธีพิเศษ ซึ่งแต่ละวิธีกำหนดตามประเภทงานดังนี้

##### 4.4.1 วิธีตกลงราคา

ประเภทงาน งานจ้างเหมาก่อสร้างบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคาร พาณิชยกรรม รั้วบ้าน รั้วโครงการ งานเชื่อมกันดิน และงานที่มีราคากลาง

##### 4.4.2 วิธีสอบราคา

ประเภทงาน งานจ้างเหมาดอกเสาเข็ม กระเบื้อง ถังบำบัดน้ำเสีย ถังน้ำดี วัสดุถุงหลังคา ประตูหน้าต่างสำเร็จรูป หินแกรนิต กำจัดปลวก ปาร์เก้ และพื้นไม้ลามิเนต ส่วน ประเภทงานวงเงินต่ำกว่าเงินในการจัดจ้างไม่เกิน 100,000 บาทต่อครั้ง เช่น งานซ่อมแซม ให้อำนาจ โครงการดำเนินการได้ โดยโครงการสอบราคาจากผู้รับเหมา/ผู้ขายไม่น้อยกว่า 2 ราย

##### 4.4.3 วิธีประกวดราคา

ประเภทงาน งานถมดิน งานถนน ทางเท้า รางวี ท่อระบายน้ำและบ่อพัก งานวางท่อเมนประปา งานก่อสร้างอาคารสโมสร สระว่ายน้ำ ชุมประตู่ บ่อบำบัดน้ำเสีย สะพาน สนามบาสเก็ตบอล สนามเทนนิส และงานที่ไม่มีราคากลางกำหนดชัดเจน

#### 4.4.4 วิธีพิเศษ

ประเภทงาน วัสดุที่มีผู้ขาย/ผู้แทนจำหน่ายเพียงรายเดียว งานจ้างเหมาก่อสร้าง ที่มีผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะทางหรือมีความสามารถในการดำเนินงานเพียงรายเดียว หรือ งานที่เป็นกรณีเร่งด่วนและมีเหตุผลสนับสนุนเพียงพอ หากไม่ดำเนินการจะก่อให้เกิดความเสียหาย แก่บริษัทฯ

#### 4.5 การขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมาของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

##### 4.5.1 เอกสารการประเมินคุณสมบัติผู้รับเหมาก่อสร้าง

- แบบฟอร์มจดทะเบียนเป็นผู้รับเหมาของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด(มหาชน) และบริษัทในเครือฯ
- แบบฟอร์มการพิจารณาข้อกำหนดคุณสมบัติสำหรับแบ่งชั้นผู้รับเหมา
- แบบฟอร์มแสดงข้อจำกัดสิทธิในการรับงานของชั้นผู้รับเหมา
- สำเนาหนังสือรับรองของสำนักงานทะเบียนกระทรวงพาณิชย์ ที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือน
- สำเนารับรองการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.20)
- สำเนาหนังสือใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน บริษัท ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
- หนังสือรับรองการให้สินเชื่อธนาคาร โดยแสดงวงเงินสินเชื่อตาม รายละเอียดของเอกสารแนบท้าย และใบแสดงรายการบัญชีย้อนหลัง 6 เดือน
- เอกสารรับรองผลงานก่อสร้างย้อนหลัง 3 ปี นับจากวันที่ขอยื่นจดทะเบียน โดยระบุวงเงินค่าก่อสร้าง และวันสิ้นสุดงาน
- หนังสือรับรองของผู้ประกอบวิชาชีพ วิศวกรรมควบคุม /สถาปัตยกรรม ควบคุม
- เอกสารสิทธิแสดงการครอบครองที่ดิน (โฉนดที่ดิน) ของบ่อดินที่ใช้ (เฉพาะในกรณีผู้รับเหมาถมดิน)
- เอกสารประกอบการจดทะเบียนของรถบรรทุกหรือเครื่องจักรที่อยู่ใน ครอบครอง (เฉพาะในกรณีผู้รับเหมางานดินและงานสาธารณูปโภค)

ทั้งนี้ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรจะต้องรวบรวมเอกสารการประเมิน คุณสมบัติดังกล่าวข้างต้น เพื่อเสนอต่อคณะทำงานจัดซื้อจัดจ้าง เมื่อคณะทำงานฯ พิจารณา อนุมัติแล้วจึงจัดจ้างตามระเบียบของบริษัทฯ ต่อไป



#### 4.5.2 หลักเกณฑ์การประเมินคุณสมบัติผู้รับเหมา

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดหลักเกณฑ์การประเมินคุณสมบัติของผู้รับเหมา ดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 เกณฑ์การประเมินคุณสมบัติผู้รับเหมาของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

ข้อกำหนดคุณสมบัติของผู้รับเหมา	ผู้รับเหมา			
	ชั้นพิเศษ	ชั้นที่ 1	ชั้นที่ 2	ชั้นที่ 3
1. มีทุนจดทะเบียนหรือสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร ไม่น้อยกว่า (ล้านบาท)	10	5	3	1
2. มีบุคลากรประจำบริษัท ไม่น้อยกว่า				
2.1 สถาปนิกประจำ		1	} 1	
2.2 วิศวกรประจำ		1		
2.3 ผู้ควบคุมงาน (ประกาศนียบัตรวิชาชีพ) ประจำ		3	2	1
3. ผลงานก่อสร้างย้อนหลัง 2 ปี มีมูลค่ารวม (.....ล้านบาท) (หลายสัญญาารวมกัน)				
<u>3.1 งานทาง</u>				
ผลงานก่อสร้างมีมูลค่าไม่น้อยกว่า (ล้านบาท)	100	50	30	
<u>3.2 งานอาคาร</u>				
ผลงานก่อสร้างมีมูลค่าไม่น้อยกว่า (ล้านบาท)	100	50	30	10
4. วงเงินขีดความสามารถรับงาน (ล้านบาท)	ไม่จำกัด	40	20	5
5. ผลงานในรอบ 1 ปี (ล้านบาท)	ไม่จำกัด	50	30	20

#### หมายเหตุ

- คุณสมบัติข้อ 1. สามารถใช้ทุนจดทะเบียนหรือสินเชื่อธนาคารอย่างใดอย่างหนึ่งในการพิจารณาทดแทนกันได้
- กรณีเป็นผู้รับเหมาชั้นที่ 2 กำหนดให้มีบุคลากรเป็นสถาปนิกหรือวิศวกรอย่างน้อย 1 คน
- กรณีเป็นผู้รับเหมาใหม่ กำหนดให้ประเมินผลงานย้อนหลังเท่ากับร้อยละ 50 ของมูลค่างานจริง
- ชั้นของผู้รับเหมาดังกล่าวจะได้รับการประเมินในทุก ๆ 6 เดือน คือเดือนมกราคมและ

### เดือนกรกฎาคม

5. ผู้รับเหมาที่มีผลงานไม่ดีในการทำงานกับบริษัทจะถูกขึ้นบัญชีดำ (Black list) เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาแบ่งชั้นผู้รับเหมาด้วย
6. ผู้ควบคุมงานต้องจบการศึกษาขั้นต่ำไม่น้อยกว่า ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง หรือ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ที่มีประสบการณ์ไม่น้อยกว่า 2 ปี

### 4.6 ขั้นตอนการเบิกงวดงานก่อสร้าง

1. ผู้รับเหมางานก่อสร้างลงนามสัญญา และเข้าดำเนินงานที่โครงการ โดยสัญญาว่าจ้างก่อสร้างบ้านมีระยะเวลาดำเนินงานตามสัญญาจำนวน 180 วัน
2. งวดงานก่อสร้างแบ่งเป็น 16 งวด มีรายละเอียดดังนี้
  - งวดที่ 1 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 2 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 3 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 4 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 10
  - งวดที่ 5 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 10
  - งวดที่ 6 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 10
  - งวดที่ 7 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 8 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 9 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 10 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 8
  - งวดที่ 11 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 7
  - งวดที่ 12 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 3
  - งวดที่ 13 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 1 ประกัน 3 เดือน
  - งวดที่ 14 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 1 ประกัน 6 เดือน
  - งวดที่ 15 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 1 ประกัน 9 เดือน
  - งวดที่ 16 มูลค่างานที่เบิกคิดเป็นร้อยละ 1 ประกัน 12 เดือน
3. ผู้รับเหมางานก่อสร้างส่งงวดงานก่อสร้างที่โครงการทุกวันที่ 15 และ 30 ของเดือน ซึ่งงวดงานก่อสร้างบ้านที่ส่งวันที่ 15 จะสามารถเบิกได้ในวันที่ 5 ของเดือนถัดไป ส่วนงวดงานที่ส่งวันที่ 30 จะสามารถเบิกได้ในวันที่ 20 ของเดือนถัดไป โดยจะต้องแนบเอกสารประกอบการเบิกคือ คือใบแจ้งหนี้ ใบส่งงวดงานก่อสร้าง ใบตรวจสอบงวดงานก่อสร้าง และสำเนาสัญญาก่อสร้างบ้าน

## 6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สมชาย ดีปศรีบุตร พิเชษฐ คำแถม และสุริยา เทพา (2544) ได้ศึกษาเรื่อง การสำรวจ แรงจูงใจในงานก่อสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจำแนกปัจจัยด้านบวกและปัจจัยด้านลบที่มีผลต่อ แรงจูงใจของบุคลากรในงานก่อสร้างในประเทศไทย ด้วยแบบสอบถามเพื่อสำรวจความคิดเห็น ของผู้จัดการโครงการ วิศวกร หัวหน้าคนงาน และคนงาน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยแรงจูงใจด้าน บวกและปัจจัยแรงจูงใจด้านลบของคนงานที่สำคัญคือ ค่าจ้าง สภาพแวดล้อมทางกายภาพไม่ เอื้ออำนวยต่อการทำงาน การยอมรับในผลงาน หัวหน้าคนงานให้ความสำคัญเรื่อง ระบบความ ปลอดภัยที่คิดเป็นปัจจัยด้านบวก ส่วนปัจจัยด้านลบคือไม่ได้รับความไว้วางใจจากวิศวกร กลุ่ม วิศวกรให้ความสำคัญปัจจัยด้านบวกเรื่องการแนะนำที่ดีจากหัวหน้ามากที่สุด และปัจจัยด้านลบคือ การไม่ได้รับความไว้วางใจจากหัวหน้า ส่วนผู้จัดการโครงการมีปัจจัยด้านบวกคือการอธิบายงานที่ ถูกต้องสำคัญที่สุดปัจจัยด้านลบคือหัวหน้าเลือกปฏิบัติ จากการศึกษาพบว่าปัจจัยแรงจูงใจทั้งด้าน บวกและด้านลบมีความแตกต่างกันเมื่อระดับการทำงานสูงขึ้น ดังนั้นควรใช้แรงจูงใจอย่าง ระมัดระวังและเหมาะสมกับบุคลากรในโครงการก่อสร้างซึ่งมีหลายประเภท

บุญประเสริฐ ละหุ่งเพชร (2545) ได้ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์ในการประมูลงานระบบของ บริษัทรับเหมาช่วงในประเทศไทยในสถานะเศรษฐกิจถดถอย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงข้อมูล ทั่วไปของบริษัทรับเหมาช่วงที่ดำ เนินงานตั้งแต่ช่วงก่อนเกิดสถานะเศรษฐกิจถดถอยจนถึงปัจจุบัน ศึกษาถึงกระบวนการในการเสนอราคาเพื่อการประมูลงานระบบ ของบริษัทรับเหมาช่วงในสถานะ เศรษฐกิจถดถอย และศึกษาถึงกลยุทธ์ในการประมูลงานระบบของบริษัทรับเหมาช่วง ในช่วงก่อน เกิดสถานะเศรษฐกิจถดถอยกับกลยุทธ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ด้วยการออกแบบสอบถามกับบริษัท รับเหมาช่วงงานระบบ จำนวน 312 บริษัท ผลการศึกษาสรุปได้ว่าบริษัทรับเหมาช่วงเหล่านี้ มีการ ใช้กลยุทธ์เมื่อเทียบระหว่างก่อนเกิดสถานะเศรษฐกิจถดถอยกับปัจจุบันแล้วพบว่า มีการใช้ฝ่าย ต่างๆเข้ามาช่วยหางานเพิ่มมากขึ้น มีการใช้งานจากแหล่งข้อมูลเรื่องงานที่หลากหลายขึ้น และมีการ รับงานครบวงจรทั้งการออกแบบ การติดตั้ง และการซ่อมบำรุง ตลอดจนมีการใช้คู่มือและมาตรฐาน รวมถึงข้อมูลต่างๆมาประกอบการเสนอราคาเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบที่เข้มงวด มากขึ้น มีการคิดราคาต้นทุนในแนวทางที่จะลดต้นทุนลง และเสนอราคาในอัตรากำไรที่ลดน้อยลง

วิชาญ แท่นหิน (2547) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการ ตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน ในโครงการ ธอส.-กบข. เพื่อที่อยู่อาศัยของ สมาชิก อำเภอเมือง จังหวัดสกลนคร ด้วยการออกแบบสอบถามจำนวน 265 ชุด ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลทุกปัจจัย ทั้งเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ และรายได้ มีผลต่อส่วนประสม

ทางการตลาด ในการตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน โครงการ ธอส.-กบข. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสกลนคร นอกจากนี้ยังพบว่า การตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างที่มีผลต่อการตัดสินใจด้าน ช่องทางจำหน่าย ด้านบุคลากรของผู้รับเหมา ด้านราคา และด้านผลิตภัณฑ์ มีผลต่อการตัดสินใจอยู่ ในระดับดี สำหรับด้านส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง

ธนพล สุริวรรณ (2550) ได้ศึกษาเรื่องคุณสมบัติบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร และแรงจูงใจส่วนบุคคลของผู้รับเหมาที่มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างในโครงการบ้าน จัดสรร กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา คุณสมบัติผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรและแรงจูงใจส่วนบุคคลของผู้รับเหมาที่มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรร ด้วยการออกแบบสอบถามผู้รับเหมาจำนวน 80 คน ผลการศึกษาพบว่าคุณสมบัติในด้านความสัมพันธ์ของผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมาในการเลือกรับเหมาก่อสร้างในโครงการบ้านจัดสรร คุณสมบัติด้านความรู้ ความสามารถของวิศวกร/ผู้ควบคุมงานในโครงการมีผลต่อการตัดสินใจสูง สำหรับด้านแรงจูงใจส่วนบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมา ผลการศึกษาพบว่าแรงจูงใจภายในมีผลต่อการตัดสินใจสูงกว่าแรงจูงใจภายนอก โดยที่แรงจูงใจภายในสูงที่สุดคือความรักและความภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้าง ส่วนแรงจูงใจภายนอกที่สูงที่สุดคือการได้รับการยอมรับจากบริษัท/โครงการบ้านจัดสรร นอกจากนี้ผู้รับเหมาโครงการบ้านจัดสรรยังประสบปัญหาในการดำเนินงานก่อสร้าง ด้านการบริหารจัดการเรื่องแบบก่อสร้างมีรายละเอียดไม่ชัดเจนมากที่สุด

# บทที่ 3

## วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษารุ่นนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ผู้ศึกษาได้ใช้วิธีดำเนินการวิจัย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

#### 1.1 ประชากร

ประชากรที่ศึกษา คือ ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ซึ่งเป็นบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ และขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมา ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย จำนวน 110 ราย (ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2551)

#### 1.2 กลุ่มตัวอย่าง

การศึกษารุ่นนี้ได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามสูตรของ ทาโร่ ยามาเน่ (Taro Yamana) ที่ระดับความเชื่อมั่น 90 % หรือค่าความคลาดเคลื่อน 0.10 ได้ดังนี้

$$\text{สูตร} \quad n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

N หมายถึง ขนาดของประชากรทั้งหมด

n หมายถึง ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

e หมายถึง ความคลาดเคลื่อนในการสุ่มตัวอย่าง

$$\begin{aligned} \text{แทนค่าสูตร } n &= \frac{110}{1+110(0.10)^2} \\ n &= 55 \text{ ราย} \end{aligned}$$

### 1.3 วิธีเลือกตัวอย่าง

การเลือกตัวอย่างใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างที่ทุก ๆ หน่วยของประชากรมีโอกาสถูกเลือกเท่า ๆ กัน โดยใช้วิธีการจับสลาก ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้ เขียนบัญชีรายชื่อผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ประกอบกิจการรับเหมางานก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมาของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จำนวน 110 ราย และให้หมายเลขกำกับ ทำสลากหมายเลขเท่ากับจำนวนผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร จากนั้นนำสลากมาคลำปนกันให้ทั่วจับสลากขึ้นมาครั้งละ 1 ใบ จนครบจำนวนตัวอย่างที่ต้องการ จำนวน 55 ราย

## 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม โดยมีลักษณะของแบบสอบถาม และการทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ดังนี้

### 2.1 ลักษณะของแบบสอบถาม ประกอบด้วย 3 ส่วน

**ส่วนที่ 1** เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม และกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม แยกเป็นข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา ตำแหน่ง และข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน สถานที่ตั้งกิจการ จำนวนสาขา ระยะเวลาดำเนินกิจการ จำนวนบุคลากรประจำ และรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550

**ส่วนที่ 2** เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยแบ่งเป็น 3 ด้านดังนี้

#### 1. ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ประกอบด้วย แรงจูงใจภายใน และแรงจูงใจภายนอก

1.1 ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายใน ได้แก่ ความต้องการประสบความสำเร็จในงานก่อสร้าง ความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้าง ความรู้สึกท้าทาย ความสามารถในงาน ความรู้ความสามารถของพนักงานในงานก่อสร้างบ้าน ผลตอบแทนหรือผลกำไรที่เป็นที่น่าพอใจ

ความรู้สึกมั่นคงในการดำเนินธุรกิจเมื่อรับงาน ความรู้สึกปลอดภัยในการทำงานในโครงการ การประสานงานระหว่างบริษัทกับโครงการ การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของพนักงาน ความรับผิดชอบในงานที่ทำ และการได้รับงานที่ตรงกับความรู้ความชำนาญ

1.2 ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายนอก ได้แก่ การได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าผู้ซื้อบ้าน การได้รับความพึงพอใจจากบริษัทผู้จ้าง การได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การได้รับการยอมรับจากกลุ่มอาชีพเดียวกัน ระยะเวลาและเวลาในการเดินทางไปยังโครงการ การได้รับการพัฒนาศักยภาพจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การประกวดผลงานและให้รางวัลโดยบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การได้รับการดูแลสวัสดิการจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การได้รับความร่วมมือที่ดีจากพนักงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การมีสัมพันธภาพที่ดีกับวิศวกร / ผู้ควบคุมงาน ความรวดเร็วในการบริหารงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็นของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร การให้คำแนะนำ / ปรีกษาในการทำงานของวิศวกร / ผู้ควบคุมงาน และการไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

2. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ราคาน้ำมัน ราคาวัสดุก่อสร้างหลัก (เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ ฯลฯ) ราคาวัสดุก่อสร้างรอง (กระเบื้อง สุขภัณฑ์ ฯลฯ) ค่าแรงของคณงาน ค่าเครื่องมือเครื่องจักร อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ความเชื่อมั่นผู้บริโภค สถานการณ์การเมือง จำนวนที่อยู่อาศัยจัดสรรจดทะเบียนเพิ่มในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์

3. ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร ประกอบด้วย

3.1 ด้านการเงิน ได้แก่ สถานะการเงินของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ความตรงเวลาในการจ่ายค่างวดงานก่อสร้าง และการสนับสนุนเงินทุนสำรองของโครงการ

3.2 ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง ได้แก่ ความมั่นใจในชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม และโครงการมีระบบปฐมนิเทศและการประชาสัมพันธ์ที่ดี

3.3 ด้านการบริหารจัดการ การบริหารจัดการด้านเวลาที่ดี การประสานงานที่ดีในโครงการ การให้ความช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหา มีการจ่ายงานให้แก่ผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง และบริษัทมีระบบควบคุมคุณภาพเป็นมาตรฐานชัดเจน

3.4 ด้านบุคลากร ได้แก่ มีวิศวกร โครงการ / ผู้ควบคุมงานประจำโครงการ มี วิศวกร / ผู้ควบคุมงานในโครงการมีความรู้ความสามารถ และมีผู้มีอำนาจตัดสินใจในโครงการที่ชัดเจน

**ส่วนที่ 3** เป็นคำถามปลายเปิดที่เปิดโอกาสให้ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหา และข้อเสนอแนะในการรับงานก่อสร้างบ้านจัดสรร

## 2.2 การทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้ศึกษาได้ทำการทดสอบหาความเที่ยงตรง (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ของแบบสอบถามดังนี้

2.2.1 การทดสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) โดยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเสนอผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาและความจำเป็นของข้อคำถาม ตลอดจนความถูกต้องของภาษา

2.2.2 การทดสอบความเชื่อถือได้ (Reliability) ผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาแล้ว ไปทำการทดสอบ (Pre-test) กับผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ที่มีในกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ราย ด้วยวิธีสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha-Coefficient) โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางด้านสังคมศาสตร์ ผลการทดสอบความเชื่อถือได้พบว่าได้ค่าอัลฟา (Alpha) เท่ากับ 0.947 แสดงให้เห็นว่าแบบสอบถามนี้มีความเชื่อถือได้ สามารถนำไปใช้เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อการศึกษาครั้งนี้ได้

## 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยปฏิบัติ ดังนี้

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิในการศึกษาครั้งนี้ ใช้วิธีการสอบถามความคิดเห็นจากผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ของ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จำนวนทั้งสิ้น 55 ฉบับ ตามรายชื่อที่ได้คัดเลือกไว้

3.2 ผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามไปแจกให้ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามด้วยตนเอง

3.3 แบบสอบถามที่ให้ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรตอบแบบสอบถาม ได้รับกลับมาทั้งหมด 55 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100



#### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

จากแบบสอบถามที่รวบรวมได้นำมาตรวจสอบความครบถ้วนสมบูรณ์ แล้วนำข้อมูลที่ได้มาลงรหัส (Coding) เพื่อนำไปประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางด้านสังคมศาสตร์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ได้แก่สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และสถิติอ้างอิง (Inference Statistics) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติการแจกแจงความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage)

2. ข้อมูลความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามในด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณลักษณะของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าเฉลี่ย (Means) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation :S.D.)

การวัดระดับความคิดเห็นเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) เพื่อให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจออกมาเป็นระดับมาตราส่วนจากมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด เป็น 5 ระดับ ตามแบบของลิเคิร์ต (Likert) ดังนี้

มากที่สุด	ให้คะแนน	5
มาก	ให้คะแนน	4
ปานกลาง	ให้คะแนน	3
น้อย	ให้คะแนน	2
น้อยที่สุด	ให้คะแนน	1

นำข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แล้วนำมาจัดระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน โดยกำหนดเกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ยออกเป็นช่วงดังนี้ (ชานินทร์ ศิลป์จารุ 2548: 77)

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
4.50 - 5.00	มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด
3.50 - 4.49	มีผลต่อการตัดสินใจมาก
2.50 - 3.49	มีผลต่อการตัดสินใจปานกลาง
1.50 - 2.49	มีผลต่อการตัดสินใจน้อย
1.00 - 1.49	มีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด

3. การวิเคราะห์เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้งปัจจัยด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และคุณลักษณะของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การทดสอบค่าที (t-test) และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance : Anova) กรณีที่ประชากรมากกว่า 2 กลุ่มขึ้นไป ถ้าพบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย จะใช้การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ด้วยวิธีเชฟเฟ (Scheffe')

4. ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินงานและข้อเสนอแนะ ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เป็นข้อสรุปปัญหาและข้อเสนอแนะ

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษา เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ผู้ศึกษาจะได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

ตอนที่ 3 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะในการดำเนินงานก่อสร้างบ้านจัดสรร

#### ตอนที่ 1 สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 55 ราย จำแนกข้อมูลเป็น 2 ส่วนคือ ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา และตำแหน่ง ส่วนข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน สถานที่ตั้งกิจการ จำนวนสาขา ระยะเวลาดำเนินกิจการ จำนวนบุคลากรประจำ และรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 ได้ผลการศึกษาดังตารางที่ 4.1 และตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	35	63.6
หญิง	20	36.4
รวม	55	100
<b>อายุ</b>		
36-45 ปี	24	43.6
26-35 ปี	15	27.3
46-55 ปี	11	20.0
20-25 ปี	3	5.5
56 ปีขึ้นไป	2	3.6
รวม	55	100
<b>ระดับการศึกษา</b>		
ปริญญาตรี	37	67.1
ปริญญาโท	4	7.3
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	4	7.3
มัธยมศึกษาตอนปลาย	4	7.3
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ	3	5.5
ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง	3	5.5
รวม	55	100

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา</b>		
การก่อสร้าง / วิศวกรรม	20	36.4
บริหารธุรกิจ	16	29.1
อื่น ๆ (ไม่สามารถระบุได้)	8	14.6
มนุษยศาสตร์	3	5.6
บัญชี	2	3.6
ศึกษาศาสตร์	2	3.6
นิติศาสตร์	1	1.8
นิเทศศาสตร์	1	1.8
วิทยาศาสตร์	1	1.8
อิเล็กทรอนิกส์	1	1.8
รวม	55	100.0
<b>ตำแหน่ง</b>		
กรรมการผู้จัดการ	29	52.7
ผู้จัดการ	24	43.7
วิศวกร	2	3.6
รวม	55	100

จากตารางที่ 4.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามมีดังนี้

1. เพศ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชายจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 63.6 เป็นเพศหญิง 20 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4
2. อายุ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 36-45 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 43.6 รองลงมา มีอายุระหว่าง 26-35 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3 และน้อยที่สุดอายุ 56 ปีขึ้นไปมีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6
3. ระดับการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 67.1 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา จบการศึกษาระดับปริญญาโท มัธยมศึกษา

ตอนปลาย และต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ระดับละ 4 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 และน้อยที่สุดจบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ระดับละ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.5

4. สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4 สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาการก่อสร้าง/วิศวกรรม รองลงมาจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 29.1 สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาบริหารธุรกิจ น้อยที่สุดมี 4 สาขา คือ สาขาวิชานิติศาสตร์ นิเทศศาสตร์ วิทยาศาสตร์ และอิเล็กทรอนิกส์ สาขาวิชาละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8
5. ตำแหน่ง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 52.7 มีตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ รองลงมาคือตำแหน่งผู้จัดการ จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 43.7 และน้อยที่สุดคือ ตำแหน่งวิศวกร จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

สถานภาพ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>ประเภทธุรกิจ</b>		
บริษัทจำกัด	38	69.1
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	17	30.9
รวม	55	100
<b>ทุนจดทะเบียน</b>		
1 - 5 ล้านบาท	53	96.4
6 - 10 ล้านบาท	2	3.6
รวม	55	100
<b>สถานที่ตั้งกิจการ</b>		
กรุงเทพมหานคร	34	61.8
ปทุมธานี	10	18.2
นนทบุรี	7	12.7
สมุทรปราการ	4	7.3
รวม	55	100

## ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

สถานภาพ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>จำนวนสาขา</b>		
1 สาขา	48	87.3
2 สาขา	7	12.7
รวม	55	100
<b>ระยะเวลาดำเนินกิจการ</b>		
6 - 10 ปี	23	41.8
1 - 5 ปี	21	38.2
11 - 15 ปี	6	10.9
16 - 20 ปี	4	7.3
21 - 25 ปี	1	1.8
รวม	55	100
<b>จำนวนบุคลากรประจำ</b>		
1 - 10 คน	32	58.2
21 - 30 คน	12	21.8
11 - 20 คน	11	20.0
รวม	55	100
<b>รายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550</b>		
15,000,001 บาทขึ้นไป	23	41.8
ไม่เกิน 5,000,000 บาท	14	25.5
5,000,0001-10,000,000 บาท	10	18.2
10,000,0001-15,000,000 บาท	8	14.5
รวม	55	100

จากตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร มีดังนี้

1. ประเภทธุรกิจ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.1 จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด รองลงมาจำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.9 จดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด
2. ทุนจดทะเบียน พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียน 1-5 ล้านบาทจำนวน 53 ราย คิดเป็นร้อยละ 96.4 รองลงมาจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.6 มีทุนจดทะเบียน 6-10 ล้านบาท
3. สถานที่ตั้งกิจการ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่จำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.8 มีสถานที่ตั้งของกิจการอยู่ในกรุงเทพมหานคร รองลงมาจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.2 มีสถานที่ตั้งของกิจการตั้งอยู่ในจังหวัด ปทุมธานี และน้อยที่สุดจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.3 มีสถานที่ตั้งของกิจการอยู่ในจังหวัด สมุทรปราการ
4. จำนวนสาขา พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่จำนวน 48 ราย คิดเป็นร้อยละ 87.3 มี 1 สาขา รองลงมาจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.7 มี 2 สาขา
5. ระยะเวลาดำเนินกิจการ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.8 มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 6-10 ปี รองลงมาจำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.2 มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 1-5 ปี และน้อยที่สุดจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.8 มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 21-25 ปี
6. จำนวนบุคลากรประจำ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ จำนวน 32 ราย คิดเป็นร้อยละ 58.2 มีจำนวนบุคลากรประจำบริษัท 1-10 คน รองลงมาจำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.8 มีจำนวนบุคลากรประจำในบริษัท 21-30 คน และน้อยที่สุดจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 20 มีจำนวนบุคลากรประจำในบริษัท 11-20 คน
7. รายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.8 มียอดรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 จำนวน 15,000,001 บาทขึ้นไป รองลงมาจำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.5 มีรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 ไม่เกิน 5,000,000 บาท และน้อยที่สุดจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.5 มีรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 จำนวน 10,000,001-15,000,000 บาท



## ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร

ผู้ศึกษาได้จำแนกปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรเป็น 3 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ซึ่งแยกเป็นแรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอก ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม และปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ดังปรากฏในตารางที่ 4.3 – 4.11

### 2.1 ปัจจัยด้านแรงจูงใจ

#### 2.1.1 แรงจูงใจภายใน

ตารางที่ 4.3 ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายใน

ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
<b>ด้านแรงจูงใจภายใน</b>			
1. ความต้องการประสบ ความสำเร็จในงานก่อสร้าง	4.16	0.71	มาก
2. ความรักและภาคภูมิใจใน อาชีพการก่อสร้าง	4.21	0.74	มาก
3. ความรู้สึกถึงความท้าทาย ความสามารถในงาน	3.90	0.64	มาก
4. ความรู้ความสามารถของ พนักงานในงานก่อสร้างบ้าน	3.78	0.79	มาก
5. ผลตอบแทนหรือกำไรที่ เป็นที่น่าพอใจ	3.49	0.77	ปานกลาง
6. ความรู้สึกมั่นคงในการ ดำเนินธุรกิจเมื่อรับงาน	3.85	0.70	มาก
7. ความรู้สึกปลอดภัยใน การทำงานหน้างาน	3.78	0.71	มาก
8. การประสานงานระหว่าง บริษัทกับ โครงการ	3.87	0.58	มาก

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
9. การแก้ไขปัญหาเฉพาะ หน้าของพนักงาน	3.76	0.61	มาก
10. ความรับผิดชอบใน งานที่ทำ	4.16	0.57	มาก
11. การได้รับงานที่ตรงกับ ความรู้ความชำนาญ	4.07	0.63	มาก
โดยรวม	3.91	0.68	มาก

จากตารางที่ 4.3 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในโดยรวมพบว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.91$ , S.D. = 0.68) และจากปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในทั้งหมด 11 ข้อย่อย พบว่าความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้างมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.21$ , S.D. = 0.74) รองลงมาคือ ความต้องการประสบความสำเร็จในงานก่อสร้าง และความรับผิดชอบในงานที่ทำ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมากเท่ากัน ( $\bar{x} = 4.16$ , S.D. = 0.71) และ ( $\bar{x} = 4.16$ , S.D. = 0.57) ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือ ผลตอบแทนหรือกำไรเป็นที่น่าพอใจมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.49$ , S.D. = 0.77)

## 2.1.1 แรงจูงใจภายนอก

ตารางที่ 4.4 ปัจจัยด้านแรงจูงใจภายนอก

ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
<b>ด้านแรงจูงใจภายนอก</b>			
1. การได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าผู้ซื้อบ้าน	3.72	0.65	มาก
2. การได้รับความพึงพอใจจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	4.04	0.67	มาก
3. การได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	4.13	0.64	มาก
4. การได้รับการยอมรับจากกลุ่มอาชีพเดียวกัน	3.93	0.72	มาก
5. ระยะทางและเวลาในการเดินทางไปยังโครงการ	3.73	0.80	มาก
6. การได้รับการพัฒนาศักยภาพจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.71	0.66	มาก
7. การประกวดผลงานและให้รางวัลโดยบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.35	0.95	ปานกลาง
8. การได้รับการดูแลด้านสวัสดิการจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.49	0.96	ปานกลาง
9. การได้รับความร่วมมือที่ดีจากพนักงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.87	0.72	มาก
10. การมีสัมพันธภาพที่ดีกับวิศวกร/ผู้ควบคุมงาน	3.95	0.68	มาก
11. ความรวดเร็วในการบริหารงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.85	0.73	มาก

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
12. การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น ของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.71	0.71	มาก
13. การให้คำแนะนำ/ปรึกษาในการทำงาน ของวิศวกร/ผู้ควบคุมงาน	3.80	0.73	มาก
14. การไม่ถูกเอาเปรียบจาก บริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	3.69	0.90	มาก
โดยรวม	3.78	0.75	มาก

จากตารางที่ 4.4 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านแรงจูงใจภายนอกโดยรวม พบว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=3.78$  , S.D. = 0.75) และจากปัจจัยด้านแรงจูงใจ ภายนอกทั้งหมด 14 ข้อย่อย พบว่าการได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=4.13$  , S.D. = 0.64) รองลงมาคือการได้รับความพึงพอใจจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=4.04$  , S.D. = 0.67) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือ การประกวดผลงานและให้รางวัลโดยบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x}=3.35$  , S.D. = 0.95)

2.2 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม  
 ตารางที่ 4.5 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. ราคาน้ำมัน	3.87	0.79	มาก
2. ราคาวัสดุก่อสร้างหลัก (เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ ฯลฯ)	4.36	0.68	มาก
3. ราคาวัสดุก่อสร้างรอง (กระเบื้อง สุขภัณฑ์ ฯลฯ)	4.00	0.72	มาก
4. ค่าแรงของแรงงาน	3.67	0.72	มาก
5. ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร	3.60	0.71	มาก
6. อัตราดอกเบี้ย	3.21	0.85	ปานกลาง
7. อัตราเงินเฟ้อ	3.13	0.88	ปานกลาง
8. การขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP)	3.40	1.16	ปานกลาง
9. ความเชื่อมั่นผู้บริโภค	3.38	1.15	ปานกลาง
10. สถานการณ์การเมือง	3.51	0.94	มาก
11. จำนวนที่อยู่อาศัยจัดสรรจดทะเบียน เพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล	3.27	0.83	ปานกลาง
12. จำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล	3.25	0.78	ปานกลาง
13. จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่	3.36	0.89	ปานกลาง
14. มาตรการกระตุ้นตลาด อสังหาริมทรัพย์	3.44	1.00	ปานกลาง
โดยรวม	3.53	0.86	มาก

จากตารางที่ 4.5 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม โดยรวม พบว่ามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.53$ , S.D. = 0.86) และจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ทั้งหมด 14 ข้อย่อย พบว่าราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางาน

ก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.36$ , S.D. = 0.68) รองลงมาคือราคาวัสดุก่อสร้างรอง มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.00$ , S.D. = 0.72) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือ อัตราเงินเฟ้อ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.13$ , S.D. = 0.88)

### 2.3 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

คุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ผู้ศึกษาได้จำแนกคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง ด้านการบริหารจัดการ และด้านบุคลากร ปรากฏผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ดังตารางที่ 4.6 - 4.10

ตารางที่ 4.6 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ในด้านการเงิน

คุณสมบัติด้านการเงิน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. สถานะการเงินของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	4.31	0.84	มาก
2. ความตรงเวลาในการจ่ายค่างวดงานก่อสร้าง	4.33	0.82	มาก
3. การสนับสนุนเงินทุนสำรองของโครงการ	4.00	0.82	มาก
โดยรวม	4.21	0.82	มาก

จากตารางที่ 4.7 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรในด้านการเงินพบว่าคุณสมบัติด้านการเงินโดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.21$ , S.D.=0.82) ส่วนคุณสมบัติย่อยของด้านการเงินพบว่าความตรงเวลาในการจ่ายค่างวดงานก่อสร้างมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรสูงที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.33$ , S.D.=0.82) รองลงมาคือสถานะการเงินของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีค่า

คะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.31$ , S.D. = 0.84) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือ การสนับสนุนด้านเงินทุนสำรองของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.00$ , S.D. = 0.82)

**ตารางที่ 4.7 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ในด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง**

คุณสมบัติด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. ความมั่นใจในชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	4.42	0.63	มาก
2. เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	3.91	1.02	มาก
3. ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม	3.81	1.16	มาก
4. บริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรมีระบบปฐมนิเทศและประชาสัมพันธ์ที่ดี	3.69	0.94	มาก
โดยรวม	3.96	0.94	มาก

จากตารางที่ 4.7 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ในด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงพบว่าคุณสมบัติด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงโดยรวม มีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.96$ , S.D. = 0.94) ส่วนคุณสมบัติน้อยของด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงพบว่าความมั่นใจในชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรสูงที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.42$ , S.D. = 0.63) รองลงมาคือเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.91$ , S.D. = 1.02) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือโครงการมีระบบปฐมนิเทศและประชาสัมพันธ์ที่ดี มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.69$ , S.D. = 0.94)

ตารางที่ 4.8 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ในด้านการบริหารจัดการ

คุณสมบัติด้านการบริหารจัดการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. การบริหารจัดการด้านเวลาที่ตี	4.00	0.67	มาก
2. การประสานงานที่ดีในโครงการบ้านจัดสรร	4.11	0.69	มาก
3. การให้ความช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหา	3.96	0.72	มาก
4. มีการจ้างงานให้แก่ผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง	4.24	0.67	มาก
5. บริษัทมีระบบควบคุมคุณภาพเป็นมาตรฐานชัดเจน	3.98	0.68	มาก
โดยรวม	4.06	0.68	มาก

จากตารางที่ 4.8 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร ในด้านการบริหารจัดการ พบว่าคุณสมบัติด้านการบริหารจัดการโดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=4.06$  , S.D.=0.68) ส่วนคุณสมบัตีย่อยของด้านการบริหารจัดการพบว่า การมีงานจ่ายให้ผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่องมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรสูงที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=4.24$  , S.D.=0.67) รองลงมาคือการประสานงานที่ดีภายในโครงการบ้านจัดสรร มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=4.11$  , S.D. = 0.69) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือ การให้ความช่วยเหลือแก้ไขปัญหามีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x}=3.96$  , S.D. = 0.72)



ตารางที่ 4.9 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ในด้านบุคลากร

คุณสมบัติด้านบุคลากร	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. มีวิศวกร / ผู้ควบคุมงาน ประจำโครงการบ้านจัดสรร	4.07	0.77	มาก
2. วิศวกร/ผู้ควบคุมงานใน โครงการบ้านจัดสรรมีความรู้ความสามารถ	4.07	0.77	มาก
3. มีผู้มีอำนาจการตัดสินใจใน โครงการบ้านจัดสรรที่ชัดเจน	4.09	0.84	มาก
โดยรวม	4.08	0.79	มาก

จากตารางที่ 4.9 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร ในด้านบุคลากร พบว่าคุณสมบัติด้านบุคลากรโดยรวมมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.08$  , S.D.=0.79) ส่วนคุณสมบัตีย่อยของด้านบุคลากรพบว่า การมีผู้มีอำนาจการตัดสินใจในโครงการบ้านจัดสรรที่ชัดเจน มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรสูงที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.09$  , S.D.=0.84) รองลงมาคือการมีวิศวกร/ผู้ควบคุมงานประจำโครงการบ้านจัดสรร และการมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานในโครงการบ้านจัดสรรมีความรู้ความสามารถ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.07$  , 4.07 S.D. = 0.77 , 0.77) ตามลำดับ

จากปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ทั้ง 4 ด้าน สามารถจัดเรียงลำดับคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ได้ดังตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 การจัดลำดับปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

ลำดับที่	คุณสมบัติ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1	ด้านการเงิน	4.21	0.82	มาก
2	ด้านบุคลากร	4.08	0.79	มาก
3	ด้านการบริหารจัดการ	4.06	0.68	มาก
4	ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง	3.96	0.94	มาก
โดยรวม		4.08	0.81	มาก

จากตารางที่ 4.10 พบว่าปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรโดยรวมมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.08$ , S.D. = 0.81) คุณสมบัติด้านการเงินมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรสูงที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.21$ , S.D. = 0.82) รองลงมาคือด้านบุคลากรมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.08$ , S.D. = 0.79) ด้านการบริหารจัดการมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.06$ , S.D. = 0.68) และน้อยที่สุดคือด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงมีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.96$ , S.D. = 0.94)

ตารางที่ 4.11 สรุปปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ
1. ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร	4.08	0.81	มาก
2. ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	3.85	0.72	มาก
3. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	3.78	0.75	มาก
โดยรวม	3.90	0.76	มาก

จากตารางที่ 4.11 การสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยรวมทั้งด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้าน

คุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.90$  , S.D. = 0.76) โดยปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรสูงที่สุด มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 4.08$  , S.D. = 0.81) รองลงมาคือปัจจัยด้านแรงจูงใจ มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.85$  , S.D. = 0.72) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรน้อยที่สุดคือ ด้านปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม มีค่าคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.78$  , S.D. = 0.75)

### ตอนที่ 3 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน

การเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานนี้ เป็นการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ตามลำดับ ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ดังปรากฏในตารางที่ 4.12 – 4.23

#### 3.1 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.12 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามเพศ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	เพศชาย		เพศหญิง		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.74	0.56	3.95	0.60	-1.281	0.206
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.48	0.66	3.70	0.73	-1.114	0.270
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร	4.03	0.66	4.25	0.72	-1.157	0.253

จากตารางที่ 4.12 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามเพศ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ทั้งเพศชายและเพศหญิง มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.13 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามสาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	สาขาวิศวกรรม/ก่อสร้าง		สาขาอื่น ๆ		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.75	0.44	3.86	0.65	-0.655	0.515
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.66	0.59	3.51	0.74	0.701	0.486
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	4.20	0.62	4.06	0.73	0.741	0.462

จากตารางที่ 4.13 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามสาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่สำเร็จการศึกษสาขาวิชาวิศวกรรม/ก่อสร้าง และสาขาวิชาอื่น ๆ มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.14 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามอายุ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	p
ด้านแรงจูงใจ	ระหว่างกลุ่ม	4	2.178	0.545	1.701	1.164
	ภายในกลุ่ม	50	16.004	0.32		
รวม		54	18.182			
ด้านสภาพแวดล้อม	ระหว่างกลุ่ม	4	1.648	0.412	0.863	0.493
	ภายในกลุ่ม	50	23.879	0.478		
รวม		54	25.527			
ด้านคุณสมบัติของบริษัท ผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	ระหว่างกลุ่ม	4	1.412	0.353	0.738	0.571
	ภายในกลุ่ม	50	23.933	0.479		
รวม		54	25.345			

จากตารางที่ 4.14 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามอายุ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่อายุแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.15 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามระดับการศึกษา

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	p
ด้านแรงจูงใจ	ระหว่างกลุ่ม	5	1.592	0.318	0.940	0.463
	ภายในกลุ่ม	49	16.59	0.339		
รวม		54	18.182			
ด้านสภาพแวดล้อม	ระหว่างกลุ่ม	5	4.419	0.884	2.052	0.880
	ภายในกลุ่ม	49	21.108	0.431		
รวม		54	25.527			
ด้านคุณสมบัติของบริษัท ผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	ระหว่างกลุ่ม	5	1.503	0.301	0.618	0.687
	ภายในกลุ่ม	49	23.842	0.487		
รวม		54	25.345			

จากตารางที่ 4.15 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามระดับการศึกษา พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่สำเร็จการศึกษาระดับแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.16 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัย  
ที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามตำแหน่ง

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	แหล่งความแปรปรวน	df	SS	MS	F	p
ด้านแรงจูงใจ	ระหว่างกลุ่ม	2	0.086	0.43	1.230	0.885
	ภายในกลุ่ม	52	18.096	3.48		
รวม		54	18.182			
ด้านสภาพแวดล้อม	ระหว่างกลุ่ม	2	0.987	0.494	1.046	3.590
	ภายในกลุ่ม	52	24.54	0.472		
รวม		54	25.527			
ด้านคุณสมบัติของบริษัท ผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	ระหว่างกลุ่ม	2	0.249	0.125	0.258	0.773
	ภายในกลุ่ม	52	25.096	0.483		
รวม		54	25.345			

จากตารางที่ 4.16 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามตำแหน่ง พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีตำแหน่งแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3.2 เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

ตารางที่ 4.17 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามประเภทธุรกิจ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	บริษัทจำกัด		ห้างหุ้นส่วนจำกัด		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.71	0.61	4.06	0.43	-2.424	0.02*
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.50	0.69	3.71	0.69	-1.027	0.309
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	4.00	0.74	4.35	0.49	-1.802	0.077

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.17 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามประเภทธุรกิจ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรประเภทบริษัทจำกัด และห้างหุ้นส่วนจำกัด มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ปัจจัยด้านแรงจูงใจ

ตารางที่ 4.18 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามทุนจดทะเบียน

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	1-5 ล้านบาท		6 ล้านบาทขึ้นไป		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.81	0.59	4.00	0.00	-0.448	0.656
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.54	0.70	4.00	0.00	-4.742	0.000*
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	4.11	0.70	4.00	0.00	0.227	0.821

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05



จากตารางที่ 4.18 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามทุนจดทะเบียน พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1-5 ล้านบาท และตั้งแต่ 6 ล้านบาทขึ้นไป มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

ตารางที่ 4.19 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามที่ตั้งของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	กรุงเทพฯ		ปริมณฑล		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.74	0.62	3.95	0.50	-1.430	0.159
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.62	0.65	3.48	0.75	0.738	0.464
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร	4.12	0.69	4.10	0.70	0.117	0.907

จากตารางที่ 4.19 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามที่ตั้งของกิจการ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีสถานที่ตั้งกิจการในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็น ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.20 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามจำนวนสาขา

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	1 สาขา		2 สาขาขึ้นไป		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.83	0.60	3.71	0.49	0.504	0.617
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.48	0.65	4.14	0.69	-2.499	0.016*
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	4.13	0.70	4.00	0.57	0.448	0.656

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.20 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามจำนวนสาขา พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนสาขาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

ตารางที่ 4.21 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	1-5 ปี		6 ปีขึ้นไป		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.77	0.52	4.00	0.77	-1.166	0.249
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.50	0.63	3.82	0.87	-1.384	0.172
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร	4.05	0.65	4.36	0.81	-1.390	0.170

จากตารางที่ 4.21 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีระยะเวลาดำเนินการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.22 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามจำนวนบุคลากรประจำ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	1-10 คน		11 คนขึ้นไป		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.78	0.55	3.86	0.63	-0.553	0.582
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.56	0.56	3.56	0.84	-0.013	0.989
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร	4.00	0.67	4.26	0.69	-1.405	0.166

จากตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามจำนวนบุคลากรประจำ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนบุคลากรประจำแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.23 ผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน	ไม่เกิน 15 ล้าน		15 ล้านขึ้นไป		t	p
	$\bar{X}$	S.D.	$\bar{X}$	S.D.		
1. ด้านแรงจูงใจ	3.78	0.61	3.86	0.55	-0.553	0.582
2. ด้านสภาพแวดล้อม	3.50	0.67	3.65	0.71	-0.807	0.423
3. ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร	3.93	0.72	4.34	0.57	-2.274	0.027*

\*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.17 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้ง 3 ด้านคือ ด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามรายได้รวมของกิจการในรอบบัญชีปี 2550 พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีรายได้แตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร

#### ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะในการรับงานก่อสร้างบ้านจัดสรร

จากการสอบถามผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร จำนวน 55 คน เกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินงานในการรับเหมาก่อสร้างกับ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) เป็นคำถามปลายเปิดซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้โดยอิสระ พบว่ามีผู้ตอบเป็นจำนวนถึง 31 คน คิดเป็นร้อยละ 56.4 ซึ่งจากผลการสำรวจดังกล่าว ผู้ศึกษาได้นำมาสรุปเป็นด้านต่าง ๆ ได้ดังนี้

#### 4.1 ปัญหาในการดำเนินงานก่อสร้างบ้าน

##### 4.1.1 ด้านแรงจูงใจ (แรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอก)

จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 31 คน พบว่าไม่มีผู้ที่ตอบปัญหา  
ด้านแรงจูงใจ

##### 4.1.2 ด้านสภาพแวดล้อม

จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 31 คน พบว่า มีผู้ที่ตอบเกี่ยวกับ  
ปัญหาด้านสภาพแวดล้อมเป็นจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 32.3 ซึ่งอาจจำแนกย่อยได้ ดังนี้

1) ต้นทุนงานก่อสร้างสูง ราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับสูงขึ้นมาก ทำให้  
ผลตอบแทนจากการดำเนินงานต่ำ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 25.8

2) ค่าจ้างแรงงานสูง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5

##### 4.1.3 ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 31 คน พบว่า มีผู้ที่ตอบเกี่ยวกับ  
ปัญหาด้านสภาพแวดล้อมเป็นจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 67.7 ซึ่งอาจจำแนกย่อยได้ ดังนี้

1) ราคากลางของบริษัทต่ำ และการสรุปปรับราคาล่าช้าไม่ทันสถานการณ์  
จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 12.9

2) การสรุปงานเพิ่ม-ลด งานก่อสร้าง ในการทำงานตามสัญญาล่าช้า  
จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.2

3) แบบก่อสร้าง และรายการประกอบแบบไม่มีความชัดเจน จำนวน 5 คน  
คิดเป็นร้อยละ 16.1

4) ขั้นตอนในการเบิกจ่าย มีหลายขั้นตอน ทำให้ได้รับค่างวดล่าช้า จำนวน  
3 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7

5) การไม่ได้รับความร่วมมือจากผู้ควบคุมงาน โครงการ จำนวน 1 คน คิด  
เป็นร้อยละ 3.2

6) วัสดุที่โครงการเป็นผู้จัดซื้อให้มีการจัดส่งล่าช้า จำนวน 2 คน คิดเป็น  
ร้อยละ 6.5

7) ขาดการประสานงานในโครงการที่ดี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 12.9

8) แผนงานการก่อสร้างไม่ชัดเจน บางช่วงเร่งงาน และบางช่วงชะลองาน  
จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.2

#### 4.2 ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานก่อสร้างบ้านจัดสรร

จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 31 คน พบว่า มีผู้ที่ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาด้านสภาพแวดล้อมเป็นจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 54.8 ซึ่งอาจจำแนกย่อยได้ ดังนี้

- 1) ควรค้นคว้าและพัฒนา เพื่อนำเทคนิค ความรู้ใหม่ ๆ มาใช้ในงานก่อสร้างให้มากขึ้นเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานก่อสร้าง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9
- 2) แบบก่อสร้างและรายการประกอบแบบควรมีความชัดเจน และเสร็จสมบูรณ์ก่อนทำสัญญา จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3
- 3) ควรมีการกำหนดความรับผิดชอบในการเก็บงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างให้ชัดเจน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9
- 4) โครงการควรมีการวางแผนงานโครงการก่อนเริ่มงานก่อสร้าง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9
- 5) ควรมีการแก้ไขแบบบ้านก่อนลงนามสัญญา เพื่อจะได้แบบบ้านที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งผู้รับเหมางานก่อสร้าง และโครงการ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9
- 6) ควรมีสิ่งจูงใจผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีผลงานดี จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9
- 7) ควรปรับปรุงระบบการจ่ายเงินให้แก่ผู้รับเหมางานก่อสร้าง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9
- 8) ควรให้ความสำคัญระหว่างลูกค้ากับผู้รับเหมางานก่อสร้างอย่างเท่าเทียมกัน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 11.8
- 9) ควรมีการปรับราคาให้เหมาะสมและทันต่อสภาวะเศรษฐกิจ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 17.6

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ภายใต้ภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) สามารถสรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และให้ข้อเสนอแนะ ตามลำดับดังนี้

#### 1. สรุปผลการวิจัย

##### 1.1 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)
- 2) เพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร
- 3) เพื่อศึกษาปัญหา และข้อเสนอแนะในการดำเนินงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

##### 1.2 วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้ใช้รูปแบบการวิจัยเชิงพรรณนา ในลักษณะของการวิจัยเชิงสำรวจ ตัวแปรที่ศึกษาประกอบด้วย 1) ตัวแปรอิสระ ประกอบด้วยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร และข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา และตำแหน่ง ส่วนข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ได้แก่ ประเภทธุรกิจ ทุนจดทะเบียน สถานที่ตั้งกิจการ จำนวนสาขา ระยะเวลาดำเนินกิจการ จำนวนบุคลากรประจำ และรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 2) ตัวแปรตาม ประกอบด้วยความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านแรงจูงใจ ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม และปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร โดยปัจจัยด้านแรงจูงใจ ได้แก่ แรงจูงใจภายใน และ แรงจูงใจภายนอก

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม ได้แก่ ราคาน้ำมัน ราคาวัสดุก่อสร้างหลัก ราคาวัสดุก่อสร้างรอง ค่าแรงของแรงงาน ค่าเครื่องมือเครื่องจักร อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สถานการณ์การเมือง จำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ ส่วนปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ประกอบด้วย ด้านการเงิน ด้านภาพลักษณ์ และชื่อเสียง ด้านการบริหารจัดการ และด้านบุคลากร ซึ่งความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยทั้งสามด้านมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรที่ขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมาของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) จำนวน 110 ราย (ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2551) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ผู้ศึกษาได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ ทาโร ยามานะ (Taro Yamana) ณ ระดับความเชื่อมั่น 0.90 (ค่าความคลาดเคลื่อน 0.10) จำนวนได้จำนวน 55 บริษัท เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการศึกษาเอกสารตำราที่เกี่ยวข้อง แล้วออกแบบสอบถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาและเหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้หลังจากนั้นได้นำ ไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์ในการศึกษา แล้วนำไปทดสอบกับกลุ่มประชากรที่มีใช้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 ฉบับ แล้วนำมาหาค่าความเชื่อถือได้ด้วยวิธีสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha-Coefficient) โดยใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ ได้ค่าอัลฟา (Alpha) เท่ากับ 0.947 การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ศึกษาได้ขอความร่วมมือจากผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรเพื่อตอบแบบสอบถาม โดยทำการแจกแบบสอบถามและเก็บกลับคืนด้วยตนเอง จำนวนทั้งสิ้น 55 ฉบับ ตามรายชื่อผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่ได้ทำการเลือกโดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยวิธีการจับสลาก การวิเคราะห์ข้อมูลผู้ศึกษาได้วิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์โปรแกรมสถิติสำเร็จรูปทางคอมพิวเตอร์ โดยสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และสถิติอ้างอิง (Inference Statistics) โดยสถิติเชิงพรรณนาได้แก่การแจกแจงความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Means) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation : S.D.) ส่วนสถิติอ้างอิง ได้แก่ การแจกแจงแบบที (t-test) การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way Analysis of Variance : Anova) และการทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยเป็นรายคู่ด้วยวิธีเชฟเฟ (Scheffe')



### 1.3 ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

1) ข้อมูลสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วยข้อมูล 2 ส่วนคือ

(1) ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 63.6 อยู่ในช่วงอายุระหว่าง 35-45 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.6 มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 67.1 สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาการก่อสร้าง/ วิศวกรรม คิดเป็นร้อยละ 36.4 มีตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ คิดเป็นร้อยละ 52.7

(2) ข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้าง พบว่าส่วนใหญ่เป็นประเภทธุรกิจจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด คิดเป็นร้อยละ 69.1 ทุนจดทะเบียน 1-5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 96.4 สถานที่ตั้งกิจการมีสถานที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 61.8 จำนวนสาขามี 1 สาขา คิดเป็นร้อยละ 87.3 ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 41.8 มีจำนวนบุคลากรประจำบริษัท 1-10 คน คิดเป็นร้อยละ 58.2 และส่วนใหญ่มีรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 ตั้งแต่ 15,000,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 41.8

2) ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร แบ่งเป็น 3 ด้านดังนี้

(1) ปัจจัยด้านแรงจูงใจ ได้แก่แรงจูงใจภายในพบว่าความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้างมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด และปัจจัยด้านแรงจูงใจภายนอกพบว่า การได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด

(2) ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม พบว่าราคาวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ เป็นต้น มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด

(3) ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรร ผู้ศึกษาได้จำแนกคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง ด้านการบริหารจัดการ และด้านบุคลากร พบว่าคุณสมบัติด้านการเงินมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด รองลงมาคือด้านบุคลากร ด้านบริหารจัดการ และด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง ตามลำดับ

3) การเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานทั้งสามด้าน คือด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร สรุปได้ดังนี้

## (1) จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามเพศ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ทั้งเพศชายและเพศหญิง มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามสาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา พบว่า ผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาวิศวกรรม/ ก่อสร้าง และสาขาวิชาอื่น ๆ มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามอายุ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีอายุแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามระดับการศึกษา พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่สำเร็จการศึกษาระดับแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามตำแหน่ง พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่ตำแหน่งแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

## (2) จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามประเภทธุรกิจ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรประเภทบริษัทจำกัด และห้างหุ้นส่วนจำกัด มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ ด้านแรงจูงใจ

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามทุนจดทะเบียน พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1-5 ล้านบาท และ ตั้งแต่ 6 ล้านบาทขึ้นไป มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อม

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามที่ตั้งของกิจการ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้าน

จัดสรรที่มีสถานที่ตั้งกิจการในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามจำนวนสาขา พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนสาขาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อม

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามระยะเวลาดำเนินกิจการ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีระยะเวลาดำเนินกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามจำนวนบุคลากรประจำ พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนบุคลากรประจำแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

- เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน จำแนกตามรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 พบว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 แตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

4) ผลการสรุปปัญหา มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 56.4 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

(1) ด้านแรงจูงใจ ไม่มีผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินงานก่อสร้าง

(2) ด้านสภาพแวดล้อม มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 32.3 โดยปัญหาด้านสภาพแวดล้อมที่พบมากที่สุดคือ ดันทุนงานก่อสร้างสูง ราคาวัสดุมีการปรับสูงขึ้นมาก ทำให้ได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินงานต่ำ

(3) ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 67.7 โดยปัญหาที่พบมากที่สุดคือ แบบก่อสร้าง และรายการประกอบแบบไม่มีความชัดเจน จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.1

5) ข้อเสนอแนะของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร มีผู้ให้ข้อเสนอแนะจำนวน 17 ราย จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.8 ข้อเสนอแนะมากที่สุดคือ เรื่องแบบก่อสร้างและรายการประกอบแบบควรมีความชัดเจน และเสร็จสมบูรณ์ก่อนทำสัญญา

## 2. อภิปรายผล

### 2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง มีประเด็นที่ควรนำมาอภิปรายผลดังนี้

#### 2.1.1 ปัจจัยด้านแรงจูงใจ

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าทั้งด้านแรงจูงใจภายในและแรงจูงใจภายนอกโดยรวม มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรอยู่ในระดับมาก ซึ่งแรงจูงใจภายในมีผลต่อการตัดสินใจสูงกว่าแรงจูงใจภายนอก โดยปัจจัยด้านแรงจูงใจภายในพบว่าความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้างมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด และปัจจัยด้านแรงจูงใจภายนอกพบว่า การได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด ซึ่งผลการศึกษามีความสอดคล้องกับทฤษฎีด้านแรงจูงใจหลายทฤษฎี เช่น ความต้องการการยกย่องในวิชาชีพ ความต้องการการยอมรับ ตามทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของ Maslow จากผลการศึกษายังพบว่ามีแรงจูงใจด้านอื่น ๆ ลำดับรองลงมาที่สอดคล้องกับทฤษฎีดังกล่าว เช่น ทฤษฎี 2 ปัจจัยของ Herzberg ด้านปัจจัยการจูงใจเรื่องการยอมรับ มีความรักและรับผิดชอบในงานที่ทำ เป็นต้น ซึ่งผลการศึกษาสอดคล้องกับ ธนพล สุวีรรณ (2550:83) ซึ่งศึกษาเรื่องคุณสมบัติบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร และแรงจูงใจส่วนบุคคลของผู้รับเหมามีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างในโครงการบ้านจัดสรร กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ที่พบว่าแรงจูงใจภายในมีผลต่อการตัดสินใจสูงกว่าแรงจูงใจภายนอก

#### 2.1.2 ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม

จากผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยด้านราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับประเด็นปัญหาที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาในเรื่องภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง ซึ่งต้นทุนงานก่อสร้าง โดยเฉพาะราคาวัสดุก่อสร้างหลักและราคาวัสดุ

ก่อสร้างจะมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

### 2.1.3 ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

ผลการวิเคราะห์พบว่าโดยรวมคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร อยู่ในระดับมาก โดยเฉพาะคุณสมบัติด้านการเงินที่พบว่ามีความสำคัญทางสถิติในระดับมาก ซึ่งถือเป็นคุณสมบัติที่มีผลสูงสุดต่อการตัดสินใจ ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมีความสอดคล้องกับทรัพยากรการบริหารหรือปัจจัยการบริหาร ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ช่วยในการบริหารงานขององค์กร และเป็นปัจจัยที่องค์กรควบคุมได้ แบ่งเป็น 4 อย่าง หรือ 4M's คือ คน (Man) เงินทุน (Money) วัสดุสิ่งของ (Material) และเครื่องจักร (Machine)

2.2 วิเคราะห์เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน คือด้านแรงจูงใจ ด้านสภาพแวดล้อม และด้านคุณสมบัติของบริษัทที่ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีประเด็นที่ควรนำมาอภิปรายผล ดังนี้

#### 2.2.1 จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีข้อมูลส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีความแตกต่างกัน ในด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา และตำแหน่งนั้น มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันเนื่องจากประสบการณ์จริงในการทำงานที่มีลักษณะเดียวกัน ทำให้การตัดสินใจ การวางแผนงาน หรือการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ไม่แตกต่างกัน

#### 2.2.2 จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของกิจการผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

- สถานภาพด้านประเภทธุรกิจ ผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีประเภทธุรกิจต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านปัจจัยด้านแรงจูงใจ โดยผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านแรงจูงใจมากกว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่เป็นบริษัทจำกัด

- สถานภาพด้านทุนจดทะเบียน ผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านสภาพแวดล้อม โดยผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 6 ล้านบาทขึ้นไปให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมากกว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 1-5 ล้านบาท ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าจำนวนเงินทุนจดทะเบียน แสดงถึงความแข็งแกร่งของบริษัท ดังนั้นผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีทุนจดทะเบียนสูงและมีความแข็งแกร่งมากจะให้ความสำคัญ

กับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมาก ซึ่งสภาพแวดล้อมทางธุรกิจเป็นเรื่องที่มีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาและให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากความสำเร็จของกิจการส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อม ถึงแม้ว่าผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการไม่สามารถที่จะควบคุมสภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้ แต่ต้องพยายามปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้ธุรกิจเจริญเติบโตและอยู่รอด โดยเจ้าของกิจการ หรือผู้บริหารจำเป็นต้องทำความเข้าใจสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อโอกาส หรืออุปสรรคทางธุรกิจ

- สถานภาพด้านจำนวนสาขา ผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีจำนวนสาขาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านสภาพแวดล้อม ผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนสาขา 2 สาขาขึ้นไปจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมากกว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนสาขา 1 สาขา ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า จำนวนสาขาแสดงให้เห็นถึงขนาดของกิจการ ดังนั้นผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีจำนวนสาขา 2 สาขาขึ้นไปและมีขนาดใหญ่จะให้ความสำคัญกับด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญ และเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร

- สถานภาพด้านรายได้รวมของกิจการ ผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 แตกต่างกัน มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ในด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร โดยผู้รับเหมางานก่อสร้างที่มีรายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550 เป็นจำนวนเงิน 15 ล้านบาทขึ้นไปให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรรมากกว่า ผู้รับเหมาที่มีรายได้ไม่เกิน 15 ล้านบาท ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีผลประกอบการที่ดีสะท้อนให้เห็นถึงสถานการณ์ที่ดีของกิจการ ให้ความสำคัญกับปัจจัยทั้ง 3 ด้าน โดยมากที่สุดคือด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร รองลงมาคือด้านแรงจูงใจ และน้อยที่สุดคือด้านสภาพแวดล้อมตามลำดับ

2.3 วิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและข้อเสนอแนะในการรับงานก่อสร้างบ้านจัดสรร จากผลการวิเคราะห์มีประเด็นที่นำมาอภิปรายผลดังนี้ ปัญหาที่ผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรประสบมากที่สุดคือ ต้นทุนงานก่อสร้างสูง โดยเฉพาะราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับสูงขึ้นมาก ทำให้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานต่ำ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรด้านสภาพแวดล้อม ที่พบว่าราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างมากที่สุด และปัญหาที่ผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรพบรองลงมาคือ เรื่องแบบก่อสร้าง และรายการประกอบแบบ ไม่มีความชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับข้อเสนอแนะในเรื่องการปรับปรุงการดำเนินงานก่อสร้าง โครงการบ้าน

จัดสรรคือ แบบก่อสร้างและรายการประกอบแบบควรมีความชัดเจน และเสร็จสมบูรณ์ก่อนทำสัญญา และผลการศึกษาสอดคล้องกับ ธนพล สุวีวรรณ (2550:90) ที่ศึกษาเรื่องคุณสมบัติบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร และแรงจูงใจส่วนบุคคลของผู้รับเหมาที่มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างในโครงการบ้านจัดสรร กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ที่พบว่า ปัญหาด้านการบริหารจัดการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างประสบปัญหามากที่สุดคือเรื่องแบบก่อสร้างมีรายละเอียดไม่ชัดเจน

### 3. ข้อเสนอแนะ

#### 3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สามารถนำสรุปผลการศึกษาเสนอต่อผู้บริหารของบริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด(มหาชน) และบริษัทในเครือ และอาจเป็นประโยชน์สำหรับบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรอื่น ๆ นำไปใช้ในการวางแผนบริหารจัดการ และกำหนดกลยุทธ์ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีคุณภาพทัดเทียมหรือก้าวหน้าไปกว่าผู้ประกอบการอื่น รวมทั้งสร้างความพึงพอใจร่วมกันระหว่างบริษัทผู้ดำเนินการ โครงการบ้านจัดสรรและผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการบ้านจัดสรร เพื่อที่จะเป็นคู่ค้าที่ดีต่อกันในระยะยาว ซึ่งจะเป็นผลให้บริษัทได้บ้านที่มีคุณภาพดีที่สามารถส่งมอบแก่ลูกค้าด้วยความพึงพอใจจากลูกค้าอย่างสูงสุดต่อไป ทั้งนี้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้ดังนี้

1) ข้อเสนอแนะด้านแรงจูงใจ จากผลการศึกษาพบว่าด้านแรงจูงใจภายในที่เป็นความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้างมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด ส่วนด้านแรงจูงใจภายนอกพบว่าการได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด ดังนั้นบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ควรกำหนดกลยุทธ์หรือกิจกรรมเพื่อการสร้างขวัญและกำลังใจ และสัมพันธภาพอันดีระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรกับบริษัทฯ เช่น การจัดประกวดและมอบรางวัลสำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพงานดีเด่นในโครงการ การมอบโบนัสแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างที่ดำเนินงานเสร็จภายในกำหนดเวลา การสนับสนุนด้านความรู้ เช่น มีการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงานให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ตลอดจนการสนับสนุนผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ให้มาร่วมงานกับบริษัทฯ ตลอดไป

2) ข้อเสนอแนะด้านสภาพแวดล้อม จากผลการศึกษาพบว่าปัจจัยด้านราคาวัสดุ ก่อสร้างหลัก และวัสดุก่อสร้างรอง มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร ดังนั้นบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ควรมีการพิจารณาเรื่องราคาวัสดุก่อสร้าง เช่น การปรับราคากลางของบริษัทโดยเป็นไปตามสภาพเศรษฐกิจ และทันตามสถานการณ์ปัจจุบัน เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้ลดปัญหาในการไม่รับงานต่อของผู้รับเหมางานก่อสร้าง ในภาวะที่ต้นทุนงานก่อสร้างสูงอีกด้วย

3) ข้อเสนอแนะด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร

1) ด้านการเงิน จากผลการศึกษาครั้งนี้ ที่พบว่าคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรทั้ง 4 ด้าน คือด้านการเงิน ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง ด้านการบริหารจัดการ และด้านบุคลากรนั้น คุณสมบัติด้านการเงินมีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด โดยเฉพาะในเรื่องการตรงเวลาในการจ่ายค่างวดงานก่อสร้างมีผลต่อการตัดสินใจเป็นอันดับแรก ฉะนั้นทางบริษัทฯ ควรจะต้องกำหนดเวลาการจ่ายค่างวดงานก่อสร้างให้ตรงเวลาและลดขั้นตอนการเบิกจ่าย เพื่อให้ผู้รับเหมางานก่อสร้างมีความมั่นใจด้านการเงินมากขึ้น นอกจากนี้ควรมีการสนับสนุนเงินทุนสำรองแก่บริษัทผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรที่มีผลงานดีต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน และเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรต่อไป

2) ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงของโครงการ จากผลการศึกษาที่พบว่าความมั่นใจในชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน บริษัทควรจะต้องคำนึงถึงความปลอดภัยภายในโครงการ นอกจากนี้ในเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมก็ยังเป็นเรื่องที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัทฯ และเป็นสิ่งดึงดูดใจผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรในการตัดสินใจรับงานอีกด้วย

3) ด้านการบริหารจัดการ จากผลการศึกษาที่พบว่าความมั่นใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างอย่างต่อเนื่องมีผลต่อการตัดสินใจของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด ดังนั้นบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ควรมีการวางแผนการจ่ายงานเพื่อให้มีการจ่ายงานสำหรับผู้รับเหมางานก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง และควรมีการเตรียมแบบก่อสร้างให้มีความชัดเจนให้กับผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร มีการมอบหมายให้มีผู้รับผิดชอบในการติดตามและแก้ไขแบบก่อสร้างก่อนดำเนินการก่อสร้าง ควรจัดทำมาตรฐานในการควบคุมงานให้มีลักษณะที่ชัดเจน มีการประสานที่ดีภายในโครงการ ซึ่งจะเป็นสิ่งดึงดูดใจในการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมางานก่อสร้างบ้านจัดสรร



4) ด้านบุคลากร จากผลการศึกษาที่พบว่า การมีผู้มีอำนาจการตัดสินใจในโครงการที่ชัดเจน มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรมากที่สุด ดังนั้นบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร ควรมีการกำหนดหน้าที่ และบทบาทการทำงานของบุคลากรในแต่ละด้านให้ชัดเจน เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรต้องร่วมงานกับบุคลากรของบริษัทตั้งแต่เริ่มงานก่อสร้างบ้านจนแล้วเสร็จ ซึ่งผลจากการที่มีความสัมพันธ์ที่ดีก่อให้เกิดการทำงานที่ราบรื่น รวมทั้งควรที่จะพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถในการควบคุมงาน มีการเสริมสร้างทักษะในเรื่องการบริการและการประสานงาน เนื่องจากบุคลากรด้านงานก่อสร้างจะต้องติดต่อกับผู้รับเหมาก่อสร้าง และลูกค้า ซึ่งบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรรที่มีวิศวกรหรือบุคลากรที่ดีและมีความรู้ความสามารถ มีทักษะในการบริการและประสานงาน จะเป็นสิ่งดึงดูดใจในการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรเป็นอย่างมาก

### 3.2 ข้อเสนอแนะในงานวิจัยครั้งต่อไป

- 1) ควรมีการศึกษาเรื่องแรงจูงใจของผู้รับเหมาก่อสร้างในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ เช่น โครงการคอนโดมิเนียม ทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น
- 2) เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างมีความหลากหลายในระบบที่รับดำเนิน การ เช่น ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน ผู้รับเหมาก่อสร้างระบบ เป็นต้น ดังนั้นจึงควรมีการศึกษาเจาะลึกไปในแต่ละประเภทของงานของผู้รับเหมา

## บรรณานุกรม

## บรรณานุกรม

- กวี หวังนิเวศน์กุล (2548-2549) "การบริหารโครงการก่อสร้างหมู่บ้านจัดสรร" *วิศวกรรมสาร เอเชียอาคเนย์* 1, 2 (ธันวาคม 2548 – พฤษภาคม 2549): 1-8
- \_\_\_\_\_. (2547) "การบริหารงานวิศวกรรมก่อสร้าง" กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- กรี เคชชัย (2546) "ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจขยายการผลิตของผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)" *วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขา บริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*
- กฤษกนก สุทัศน์ ณ อยุธยา (2549) "จรรยาบรรณในการปฏิบัติวิชาชีพการจัดการงานก่อสร้าง" ใน *เอกสารการสอนชุดวิชาประสบการณ์วิชาชีพการจัดการงานก่อสร้าง* หน่วยที่ 13 หน้า 30-31 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช สาขาวิชาวิทยาการจัดการ
- ธนพล สุริวรรณ (2550) "คุณสมบัติบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร และแรงจูงใจส่วนบุคคลของผู้รับเหมาที่มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างในโครงการบ้านจัดสรร กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)" *การศึกษาค้นคว้าอิสระ สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ (2548) "การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS" พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพมหานคร วิ.อินเตอร์พรีนซ์
- บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) (2550) *แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี* กรุงเทพมหานคร ฝ่ายลงทุนสัมพันธ์ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (2547) "ความต้องการที่อยู่อาศัย ความต่อเนื่องมาจากกำลังซื้อของผู้มีรายได้ระดับกลาง-สูง" ค้นคืนเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2551 จาก [http://www.thailand-china.com/th/welcome\\_thaitoday\\_trends1.html?language=TH&id=6206&key=ci1639](http://www.thailand-china.com/th/welcome_thaitoday_trends1.html?language=TH&id=6206&key=ci1639)
- บุญประเสริฐ ละหุ่งเพชร (2545) "กลยุทธ์การประมูลงานระบบของบริษัทรับเหมาช่วงในประเทศไทยในสถานะเศรษฐกิจถดถอย" *วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช*
- วิชาญ แทนหิน (2547) "ส่วนประสมด้านการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน" *วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์*

วิสูตร จิระคำแข็ง (2544) "การวางแผนงานและแผนกำหนดเวลางานก่อสร้าง" กรุงเทพมหานคร  
วรรณกวี

\_\_\_\_\_ (2545) "สัญญา ข้อกำหนด และการประมาณราคาก่อสร้าง" ปทุมธานี วรรณกวี

\_\_\_\_\_ (2546) "การปรับปรุงผลผลิตงานก่อสร้าง" ปทุมธานี วรรณกวี

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541) "พฤติกรรมองค์กร" กรุงเทพมหานคร : ธีระฟิล์มและไซ  
แพ็คเกจ

สมชาย ตี๋บศรีบุตร พิเชษฐ คำแถม และสุรียา เทพา (2544) "การสำรวจแรงจูงใจในการก่อสร้าง"  
วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต ภาควิชาวิศวกรรมโยธา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี  
พระจอมเกล้าธนบุรี

สิทธิชัย จันทราวดี (2544) "การบัญชีต้นทุนเพื่องานก่อสร้าง" ในเอกสารการสอนชุดวิชาการบัญชี  
และการเงินเพื่องานก่อสร้าง หน่วยที่ 4 หน้า 189-191 นนทบุรี สาขาวิชาวิทยาการ  
จัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

สุทธิ ภาษีผล (2550) "แรงจูงใจของบุคลากรในงานก่อสร้าง" ค้นคืนเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2551  
จาก <http://www.akesteel.com/index.php?mo=3&art=47262>

สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงพาณิชย์ (2551) "ตารางสรุปดัชนี  
ราคาวัสดุก่อสร้าง ปี พ.ศ. 2543 – พ.ศ.2551" ค้นคืนเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2551  
จาก [http://www.indexpr.moc.go.th/price\\_present/csi/stat/other/indexcsi1.asp?  
list\\_year=255](http://www.indexpr.moc.go.th/price_present/csi/stat/other/indexcsi1.asp?list_year=255)

สัมมา คีตสิน (2551) "สรุปสถานการณ์ก่อสร้างหริมาตรพ์ครึ่งปีแรกและแนวโน้มครึ่งปีหลัง 2551"  
วารสารศูนย์ข้อมูลก่อสร้างหริมาตรพ์ 3, 8 (กรกฎาคม-กันยายน) : 7-17

## ภาคผนวก

**ภาคผนวก ก**

**แบบสอบถาม**

## แบบสอบถาม

## เรื่อง

**ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร ในภาวะ  
ต้นทุนงานก่อสร้างสูง : กรณีศึกษา บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)**

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจ  
มหาบัณฑิต แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช โดยมี  
วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรใน  
ภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง เปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร จำแนกตาม  
ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับเหมาและข้อมูลทั่วไปของกิจการ และเพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะใน  
การดำเนินงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรรของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)  
ในภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง

คำตอบจากท่านจะเป็นความลับและไม่มีผลใด ๆ ค่อด่วนท่านทั้งสิ้น แต่จะเป็นประโยชน์  
อย่างยิ่งในการนำมาพัฒนาเพื่อเป็นแนวทางในการจัดหา พัฒนาผู้รับเหมาก่อสร้างของเจ้าของโครงการ  
บ้านจัดสรร และสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นผู้ค้าที่ดีต่อกันต่อไป

ขอขอบคุณในความร่วมมือของท่านเป็นอย่างยิ่ง

แบบสอบถามชุดนี้แบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงานของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร

ตอนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินงานก่อสร้างและข้อเสนอแนะ

### ตอนที่ 1 สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาทำเครื่องหมาย V ลงใน  หน้าคำตอบตามความเป็นจริง หรือกรอกข้อความลงในช่องว่างที่กำหนด

#### 1.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของท่าน

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อายุ  ไม่เกิน 19 ปี  20-25 ปี  26-35 ปี  
 36-45 ปี  46-55 ปี  56 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา  ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย  มัธยมศึกษาตอนปลาย  
 ปวช.  ปวส. ปริญญาตรี  
ปริญญาโท ปริญญาเอก
4. สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา  การก่อสร้าง/ วิศวกรรม  สาขาอื่น ๆ (โปรดระบุ).....
5. ตำแหน่ง  กรรมการผู้จัดการ  ผู้จัดการ  วิศวกร  
 ผู้ควบคุมงาน  อื่น ๆ .....

#### 1.2 ข้อมูลทั่วไปของกิจการ

6. ประเภทธุรกิจ  บริษัทจำกัด  ห้างหุ้นส่วนจำกัด  
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. ทุนจดทะเบียน  1-5 ล้านบาท  6-10 ล้านบาท  11-15 ล้านบาท
8. สถานที่ตั้งกิจการ  กรุงเทพฯ  ปริมณฑล (โปรดระบุ) .....
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
9. จำนวนสาขา  1 สาขา  2 สาขา  มากกว่า 2 สาขา
10. ระยะเวลาดำเนินกิจการ  1-5 ปี  6-10 ปี  11-15 ปี  
 16-20 ปี  21-25 ปี  26 ปีขึ้นไป
11. จำนวนบุคลากรประจำ  1-10 คน  11-20 คน  
 21-30 คน  31 คนขึ้นไป
12. รายได้รวมของกิจการในปีบัญชี 2550  ไม่เกิน 5,000,000 บาท  5,000,001 - 10,000,000 บาท  
 10,000,001 - 15,000,000 บาท  15,000,001 บาทขึ้นไป



ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจรับงาน ของผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร  
โปรดทำเครื่องหมาย V ลงในช่องคำตอบที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงข้อละ 1 คำตอบ  
ท่านมีความคิดเห็นว่าปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการตัดสินใจรับงานก่อสร้างบ้านจัดสรร ใน  
ภาวะต้นทุนงานก่อสร้างสูง มากน้อยเพียงใด

1. ปัจจัยด้านแรงจูงใจ	มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านแรงจูงใจภายใน</b>					
1. ความต้องการประสบความสำเร็จในงานก่อสร้าง					
2. ความรักและภาคภูมิใจในอาชีพการก่อสร้าง					
3. ความรู้สึกถึงความท้าทายความสามารถในงาน					
4. ความรู้ความสามารถของพนักงานในงานก่อสร้างบ้าน					
5. ผลตอบแทนหรือกำไรที่เป็นที่น่าพอใจ					
6. ความรู้สึกมั่นคงในการดำเนินธุรกิจเมื่อรับงาน					
7. ความรู้สึกปลอดภัยในการทำงานหน้างาน					
8. การประสานงานระหว่างบริษัทกับโครงการ					
9. การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของพนักงาน					
10. ความรับผิดชอบในงานที่ทำ					
11. การได้รับงานที่ตรงกับความรู้ความชำนาญ					
<b>ด้านแรงจูงใจภายนอก</b>					
1. การได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าผู้ซื้อบ้าน					
2. การได้รับความพึงพอใจจากบริษัทผู้จ้าง					
3. การได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้าน จัดสรร					
4. การได้รับการยอมรับจากกลุ่มอาชีพเดียวกัน					
5. ระยะทางและเวลาในการเดินทางไปยังโครงการ					
6. การได้รับการพัฒนาศักยภาพจากบริษัทผู้ดำเนิน โครงการบ้านจัดสรร					
7. การประกวดผลงานและให้รางวัลโดย บริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					

ด้านแรงจูงใจภายนอก (ต่อ)	มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
8. การได้รับการดูแลด้านสวัสดิการจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
9. การได้รับความร่วมมือที่ดีจากพนักงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
10. การมีสัมพันธภาพที่ดีกับวิศวกร/ผู้ควบคุมงาน					
11. ความรวดเร็วในการบริหารงานของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
12. การเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็นของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
13. การให้คำแนะนำ/ปรึกษาในการทำงานของวิศวกร/ผู้ควบคุมงาน					
14. การไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
<b>2. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม</b>					
1. ราคาน้ำมัน					
2. ราคาวัสดุก่อสร้างหลัก (เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ ฯลฯ)					
3. ราคาวัสดุก่อสร้างรอง (กระเบื้อง สุขภัณฑ์ ฯลฯ)					
4. ค่าแรงของคนงาน					
5. ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร					
6. อัตราดอกเบี้ย					
7. อัตราเงินเฟ้อ					
8. การขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP)					
9. ความเชื่อมั่นผู้บริโภค					
10. สถานการณ์การเมือง					
11. จำนวนที่อยู่อาศัยจัดสรรจดทะเบียนเพิ่ม ในกทม.และปริมณฑล					
12. จำนวนใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในเขตกทม.และ ปริมณฑล					

2. ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม (ต่อ)	มีผลต่อการตัดสินใจรับเหมาก่อสร้างบ้านจัดสรร				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
13. จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่					
14. มาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์					
<b>3. ปัจจัยด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินการโครงการบ้านจัดสรร</b>					
<b>ด้านการเงิน</b>					
1. สถานะการเงินของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
2. ความตรงเวลาในการจ่ายค่างวดงานก่อสร้าง					
3. การสนับสนุนเงินทุนสำรองของโครงการ					
<b>ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียง</b>					
1. ความมั่นใจในชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร					
2. เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์					
3. ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม					
4. โครงการมีระบบปฐมนิเทศและประชาสัมพันธ์ที่ดี					
<b>ด้านการบริหารจัดการ</b>					
1. การบริหารจัดการด้านเวลาที่ดี					
2. การประสานงานที่ดีในโครงการ					
3. การให้ความช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหา					
4. มีการจ่ายงานให้แก่ผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง					
5. บริษัทมีระบบควบคุมคุณภาพเป็นมาตรฐานชัดเจน.					
<b>ด้านบุคลากร</b>					
1. มีวิศวกรโครงการ / ผู้ควบคุมงานประจำโครงการ					
2. วิศวกร/ผู้ควบคุมงานในโครงการมีความรู้ความสามารถ					
3. มีผู้มีอำนาจการตัดสินใจในโครงการที่ชัดเจน					

**ตอนที่ 3 ปัญหา และข้อเสนอแนะในการดำเนินงานก่อสร้างบ้านจัดสรร**

**3.1 ปัญหาในการดำเนินงานก่อสร้างบ้านจัดสรร**

ด้านแรงจูงใจ .....

.....

ด้านสภาพแวดล้อม .....

.....

ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร.....

.....

**3.2 ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานก่อสร้างบ้านจัดสรร**

ด้านแรงจูงใจ .....

.....

ด้านสภาพแวดล้อม .....

.....

ด้านคุณสมบัติของบริษัทผู้ดำเนินโครงการบ้านจัดสรร.....

.....

**ประวัติผู้ศึกษา**

<b>ชื่อ</b>	นางสาวนันทกา จุณณวัตต์
<b>วัน เดือน ปีเกิด</b>	2 เมษายน 2521
<b>สถานที่เกิด</b>	อำเภอเชียงกลาง จังหวัดน่าน
<b>ประวัติการศึกษา</b>	ศิลปศาสตรบัณฑิต (สื่อสารมวลชน) มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปี พ.ศ.2543
<b>สถานที่ทำงาน</b>	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
<b>ตำแหน่ง</b>	เจ้าหน้าที่อาวุโส