

การปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของ
ไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต

ADAPTATION AND STRATEGIES OF CONSTRUCTION BUSINESS OPERATORS UNDER
THE CORONAVIRUS 2019 EPIDEMIC IN PHUKET

ปริญญญา ศิริจันทร์¹ และ ขนบพันธุ์ เอี่ยมโสภาส²

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาาระดับความสำคัญของการปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง 2) เพื่อเปรียบเทียบการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และ 3) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของการปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัย เจ้าของบริษัท ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ต จำนวน 302 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 33-40 ปี สถานภาพสมรส มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และมีพื้นที่ตั้งบริษัทในเขตอำเภอถลาง ใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วย ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ค่าเฉลี่ย (Mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) และใช้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Pearson's Correlation Coefficient) ในการทดสอบสมมติฐาน

ผลการวิจัย พบว่า ระดับความคิดเห็นต่อการปรับตัวทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต อยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การปรับตัวด้านอัตมโนทัศน์ (Self- concept mode) ในส่วนกลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ด้านคุณภาพ ด้านเทคโนโลยี และด้านความแตกต่าง จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวกับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต พบว่า กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง กลยุทธ์ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) มีความสัมพันธ์กับการปรับตัวทางธุรกิจในด้านดังกล่าว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

คำสำคัญ: การปรับตัว, กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมา, การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019
ในจังหวัดภูเก็ต

¹นักศึกษานิพนธ์ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง; Master student, Faculty of Business Administration, Ramkhamhaeng University; Email: 6324103037@rumal.ru.ac.th

²อาจารย์ประจำ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง; Lecturer, Faculty of Business Administration, Ramkhamhaeng University; Email: Kanoppan@hotmail.com

Abstract

This research study aims to Study the importance of adaptation and strategies. of construction business entrepreneurs 2) to compare the adjustment of construction business entrepreneurs Classified by personal factors and 3) to study the relationship level of adaptation and strategy of construction business operators under the coronavirus disease 2019 epidemic in Phuket. The sample group used in the research was company owner limited partnership or persons involved in the construction business in Phuket, number of 302 people, mostly male Age between 33-40 years, with marital status, bachelor's degrees and has an area to set up a company in Thalang District Use questionnaires to collect information. Statistics for data analysis consisted of Percentage, Frequency, Mean, Standard Deviation, and Pearson's Correlation Coefficient was used to test the hypothesis.

The results of the research revealed that the level of opinions on the business adaptation of construction business operators under the coronavirus disease 2019 epidemic in Phuket at a high level The aspect with the highest average was self-concept mode adaptation in terms of adaptation strategies of construction business operators under the coronavirus disease 2019 epidemic in Phuket, quality, technology. and the difference Classified by personal factors There was a statistically significant difference at the .05 level.

The relationship between adjustment and strategy of construction business operators under the coronavirus disease 2019 epidemic in Phuket found that the strategies of construction business operators Speed Strategy is related to business adaptation in that aspect. statistically significant at the .05 level

Keywords: adaptation, strategy of contractors, coronavirus disease 2019 epidemic in Phuket

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ท่ามกลางการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ได้ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจค่อนข้างมาก ซึ่งแต่ละธุรกิจมีการปรับตัวที่แตกต่างกันออกไปตามลักษณะของธุรกิจ ที่สามารถดำเนินการได้ สะท้อนตามลักษณะการปรับตัวของรายได้ ดังนั้น การศึกษาปัจจัยของการปรับตัวของแต่ละธุรกิจ และแนวโน้มในระยะปานกลาง จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการ แรงงาน และภาครัฐ ได้รับทราบสถานการณ์ปัจจุบันและเตรียมรับมือกับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ การปรับตัวของธุรกิจในช่วงการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ขึ้นอยู่กับการปรับตัวให้เข้ากับสภาพตลาด ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ทีทีบี หรือ (TTB Analytics) ศึกษาการปรับตัวของแต่ละธุรกิจ โดยเริ่มตั้งแต่การล็อกดาวน์ครั้งแรกในไตรมาส 2 ของปี 2563 มาจนถึงไตรมาส 2 ของปี 2564 ด้วยการคำนวณเป็นดัชนีรายได้ของแต่ละธุรกิจ โดยใช้ข้อมูลรายได้ของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวนกว่า 500 บริษัทเทียบกับรายได้ปี 2562 ซึ่งเป็นปีก่อนเกิดการแพร่ระบาด ไวรัสโคโรนา 2019 เป็นปีฐานเริ่มต้นเท่ากับ 100 และทำการประเมินว่าในช่วงการแพร่ระบาดที่ผ่านมา ธุรกิจมีความสามารถในการปรับตัวอย่างไร ผลการศึกษาแบ่งระดับการปรับตัวของธุรกิจในช่วงการระบาดของโรคไวรัสโคโรนา 2019 (มาร์เก็ตเธียร์, 2564).

สำหรับการบริหารจัดการวิกฤตครั้งนี้ บริษัทธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก ควรวางแผน เพื่อรองรับผลกระทบและปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ปัญหาหลักที่จะพบ คือ การยกเลิกหรือ ยืดระยะเวลาในการก่อสร้างออกไป เพราะการซื้อขายในตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีแนวโน้มลดลงทั้งในช่วงและหลัง วิกฤตการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 บริษัทควรเตรียมเงินสดเพื่อรักษาสภาพคล่องภายในบริษัทและรักษาการ เป็นลูกหนี้ชั้นดี ถ้ากลุ่มธุรกิจก่อสร้างไม่ได้รับการสนับสนุนที่ดีจากภาครัฐ อาจจะทำให้เกิดผลกระทบอย่างรุนแรง เปรียบเสมือนถุกคลื่นระลอกใหญ่ที่ซัดให้เศรษฐกิจของประเทศไทยต้องตกอยู่ในที่นั่งลำบากอีกครั้ง ซึ่งมีแนวโน้ม ที่อาจจะหนักกว่าทุก ๆ วิกฤตเศรษฐกิจที่เคยเกิดขึ้นในอดีต ดังนั้น เพื่อความอยู่รอด บริษัทที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรม ก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจรับเหมาจึงเป็นงาน ที่มีบุคลากรในการทำงานเป็นจำนวนมาก หลายสายงานระดับความรู้และความสามารถต้องเข้าใจธุรกิจเป็นอย่างดี ดังนั้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทผู้บริหารต้องให้ความสำคัญในด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ โดยเฉพาะการ ค้นหาคูคลองที่มีคุณสมบัติตรงตามที่บริษัทต้องการ เพื่อการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพของบริษัท

จังหวัดภูเก็ต เป็นจังหวัดที่มีศักยภาพในการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ ทั้งในภาคเกษตร ภาคบริการ การท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ และก่อสร้าง มีการเติบโตออกไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศ เนื่องจากกิจกรรมเศรษฐกิจของภาคเอกชนขยายตัวไปในต่างจังหวัดมากขึ้น โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีการเติบโตของการค้า และการลงทุน แม้ว่าการขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างจะหนุนให้กลุ่มผู้รับเหมาปรับตัวดีขึ้น แต่ก็กลับสร้างแรง กดดันและนำมาซึ่งอุปสรรค ให้แก่ผู้ประกอบการ เช่น การเติบโตของโครงการก่อสร้างหลายโครงการในช่วงเวลา ใกล้เคียงกัน มีผลกระทบทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะวัสดุก่อสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะปูนซีเมนต์ เนื่องจากอุปสงค์สินค้าวัสดุก่อสร้างขยายตัว นอกจากนี้ยังทำให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับภาวะขาดแคลน กำลังแรงงานเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาคก่อสร้างยังมีแรงหนุนจากกิจกรรมเศรษฐกิจในส่วนใหญ่ภาค ส่งผลให้การลงทุน ก่อสร้างในกลุ่มพาณิชย์กรรมเติบโตตามไปด้วย และอาจทำให้เกิดการพัฒนา ดังนั้น การวางแผนการจัดการกลยุทธ์ ที่ดีจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเลือกใช้กลยุทธ์ ที่เหมาะสมจะช่วยประหยัดในด้าน เงินทุน ด้านแรงงาน และการนำเทคโนโลยีมาใช้มากขึ้น ทำให้มีผลประกอบการ ที่ดีขึ้น จากปัญหาและความสำคัญดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาถึง “ การปรับตัวและกลยุทธ์ ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ” เพื่อหาสาเหตุที่ส่งผลให้การประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ตประสบความสำเร็จ แนวทางการสร้างความ ได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ตลอดจนแนวทางให้ผู้ประกอบการนำไปประยุกต์ใช้ในการเตรียม ความพร้อม ปรับตัว และกำหนดกลยุทธ์ เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน อันนำไปสู่การดำเนินกิจการให้มีผล ประประกอบการตามเป้าหมายต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับความสำคัญของการปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้ การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต
2. เพื่อเปรียบเทียบการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล
3. เพื่อศึกษาระดับความสัมพันธ์ของการปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้ การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตการศึกษาครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เน้นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ผู้วิจัยมุ่งศึกษาในด้านการปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งแบ่งได้ตามลำดับ ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาถึงการปรับตัวทางธุรกิจ และกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษา แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง กับการปรับตัวทางธุรกิจ โดยใช้แนวคิด The Roy's Adaptation Model (p. 114), By Roy & Andrews, 1999. Stamford: Appleton & Lange และกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ โดยใช้แนวคิดของ ฌรรุกร วัชรสินธุ์ (2563) ซึ่งมีตัวแปรในการศึกษา ดังนี้

1.1 ตัวแปรอิสระ ประกอบด้วย ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และพื้นที่ตั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

การปรับตัวทางธุรกิจ ประกอบด้วย การปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode) การปรับตัวด้านอัตมโนทัศน์ (Self-concept mode) การปรับตัวด้านบทบาทหน้าที่ (Role function mode) และการปรับตัวด้านการพึ่งพาระหว่างกัน (Interdependent mode)

1.2 ตัวแปรตาม กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งมีองค์ประกอบ ดังนี้ กลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy) กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี (Technology Strategy) กลยุทธ์ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiate Strategy) และกลยุทธ์ต้นทุน (Cost Strategy)

2. ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ เจ้าของบริษัท ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบุคคล ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ต โดยมีพื้นที่ตั้งสำนักงานในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ทั้ง 3 อำเภอของจังหวัดภูเก็ต จำนวนทั้งสิ้น 1,361 ราย โดยทำการอ้างอิงสถิติ บริษัท ห้างหุ้นส่วนจำกัด ที่จดทะเบียนจากสำนักงานสรรพากรพื้นที่ภูเก็ต (กรมสรรพากร, 2565)

3. ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาในการศึกษา ตั้งแต่ 1 มกราคม 2565 จนถึง 31 พฤษภาคม 2565

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงการปรับตัวและกลยุทธ์การในดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อนำรูปแบบและกลยุทธ์ที่ดีที่สุดมาปรับใช้ให้เข้ากับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ตต่อไป
2. เป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจศึกษา เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และการพัฒนาทักษะและการพัฒนาสมรรถนะ (Competency) ในธุรกิจประเภทอื่น ๆ ต่อไป
3. ได้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และสามารถนำมาเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ต เพื่อให้ดำเนินกิจการไปได้้อย่างราบรื่น

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษา แนวคิด ทฤษฎี ที่เป็นฐานความคิด ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยสามารถสรุปองค์ประกอบที่เป็นสาระสำคัญ นำมาใช้ในการศึกษาวิจัย ดังนี้

1.แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการปรับตัว

แนวคิดทฤษฎีการปรับตัวของรอย (Roy's Adaptation Model : อ้างอิงจาก Roy & Andrews, (1999), The Roy's Adaptation Model, Stamford: Appleton & Lange) กล่าวถึง การปรับตัวและการให้ความช่วยเหลือบุคคลที่มีปัญหาในการปรับตัว เมื่อมีเหตุการณ์หรือการเปลี่ยนแปลงเข้ามาในชีวิต โดยการปรับตัวเป็นกระบวนการและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการที่บุคคลมีความคิดและความรู้สึก จากการใช้ความตระหนักรู้ทางปัญญา และการสร้างสรรค์ในการบูรณาการระหว่างบุคคลกับสิ่งแวดล้อมให้กลมกลืน รอยใช้แนวคิดจากทฤษฎีระบบมาอธิบายระบบการปรับตัวของบุคคลว่า บุคคลเป็นเหมือนระบบการปรับตัวที่มีความเป็นองค์รวม (Holistic adaptive system) และเป็นระบบเปิด ประกอบด้วยสิ่งนำเข้า (Input) กระบวนการเผชิญปัญหา (Coping process) สิ่งนำออก (Output) และกระบวนการป้อนกลับ (Feedback process) แต่ละส่วนนี้จะทำงานสัมพันธ์กันเป็นหนึ่งเดียว โดยเมื่อสิ่งเร้าที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมทั้งภายนอก และภายในผ่านเข้าสู่ระบบการปรับตัว จะกระตุ้นให้บุคคล มีการปรับตัวตอบสนองต่อสิ่งเร้านั้น โดยใช้กระบวนการเผชิญปัญหา 2 กลไก คือ กลไกการควบคุม และกลไกการคิดรู้ กลไกทั้งสองนี้จะทำงานควบคู่กันเสมอ ส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรม การปรับตัวออกมา 4 ด้าน คือ ด้านร่างกาย ด้านอัตมโนทัศน์ ด้านบทบาทหน้าที่ และด้านการพึ่งพาระหว่างกัน ผลลัพธ์การปรับตัวมี 2 ลักษณะ คือ ปรับตัวได้ และปรับตัวไม่มีประสิทธิภาพ โดยสิ่งนำออกจากระบบนี้จะป้อนกลับไปเป็นสิ่งนำเข้าระบบเพื่อการปรับตัวที่เหมาะสมต่อไป

2. แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ

การกำหนดกลยุทธ์ (strategic formulation) โดยออกแบบและเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสม สามารถนำไปปฏิบัติได้จริงจากการวิเคราะห์ทางเลือกด้วยเทคนิคต่าง ๆ ซึ่งในการศึกษานี้ผู้วิจัยใช้รูปแบบการศึกษาของ ณัฐกร วัชรสินธุ์ (2563) โดยมีองค์ประกอบกลยุทธ์ เพื่อใช้สำหรับของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ดังนี้

1) กลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy) คือ การมีความหมายเป็นพลวัต มีพัฒนาการ เป็นวัฒนธรรมขององค์การที่สมาชิกทุกคนต่างให้ความสำคัญ และมีส่วนร่วมในการพัฒนาการดำเนินงานขององค์การอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งที่จะตอบสนองความต้องการ และสร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะสร้างโอกาสทางธุรกิจ ความได้เปรียบในการแข่งขัน และพัฒนาการที่ยั่งยืนขององค์การ แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับการบริหารจัดการคุณภาพทั่วทั้งองค์การ คุณภาพ หมายถึง การดำเนินงานให้เป็นไปตามมาตรฐานหรือข้อกำหนดที่ต้องการโดยสร้างความพอใจให้กับลูกค้า และมีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำที่สุด

2) กลยุทธ์ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) การตอบสนองโดยรวดเร็ว (Quick response) เป็นการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างหนึ่ง การตอบสนองโดยรวดเร็ว หมายถึง ความเร็วในการทำผลิตภัณฑ์ใหม่ พัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตัดสินใจทางการบริหารที่รวดเร็วที่ส่งผลโดยตรงต่อลูกค้า การตอบสนองโดยรวดเร็ว แสดงให้เห็นถึงการมีความยืดหยุ่นขององค์การ แม้้องค์การจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว แต่ถ้าไม่มีความยืดหยุ่นพอการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงก็ทำได้ยาก การตอบสนองอย่างรวดเร็วส่งผลไปถึงการสร้างความแตกต่างและการเป็นผู้นำทางด้านต้นทุนด้วย การตอบสนองอย่างรวดเร็วก่อให้เกิดผลดีในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่ขายอยู่ให้ดีขึ้น

การทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และการตอบคำถามของลูกค้าได้รวดเร็ว ผลดีเหล่านี้ทำให้องค์การตั้งราคาได้สูงกว่า โดยลูกค้ายอมรับ

3) กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiate Strategy) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างเป็นการนำเอากลยุทธ์ด้านการตลาดมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ ปัจจุบันธุรกิจต้องเผชิญกับการแข่งขันอย่างรุนแรง ซึ่งการแข่งขันนั้นมาก จากสภาพแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นสภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยี หรือแม้กระทั่ง นวัตกรรมต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อเกิดการเปลี่ยนแปลงนำไปสู่การแข่งขัน ซึ่งการแข่งขันนั้นมีตั้งแต่ระดับภูมิภาค ระดับประเทศ และระดับโลก (Phadungtin, 2009) ดังนั้น การนำเอากลยุทธ์การสร้างความแตกต่างมาใช้ จะสามารถทำให้ประชาชนและผู้บริโภครู้จักและจดจำ ตราสินค้าได้ เกิดการรับรู้ อีกทั้งยังสามารถสร้างความจงรักภักดีต่อตราสินค้าทำให้ธุรกิจสามารถเติบโต ได้อย่างยั่งยืน

4) กลยุทธ์ต้นทุน (Cost Strategy) กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน หรือ (Cost Leadership Strategy) มีจุดมุ่งหมายในการใช้ประโยชน์จากขนาดการผลิต ขอบเขตที่กำหนดไว้อย่างดี และสถานะเศรษฐกิจอื่น ๆ (เช่น วิธีการซื้อสินค้า) การผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานระดับสูงโดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเข้ามาเกี่ยวข้อง และต้องทำให้ต้นทุนต่ำลงเพื่อราคาที่ถูกลง ซึ่งมีหลาย ๆ บริษัทนำกลยุทธ์นี้มาผสมผสานใช้ในกลยุทธ์ของบริษัทตัวเองเพื่อให้เป็นผู้นำในตลาด เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายและลักษณะ

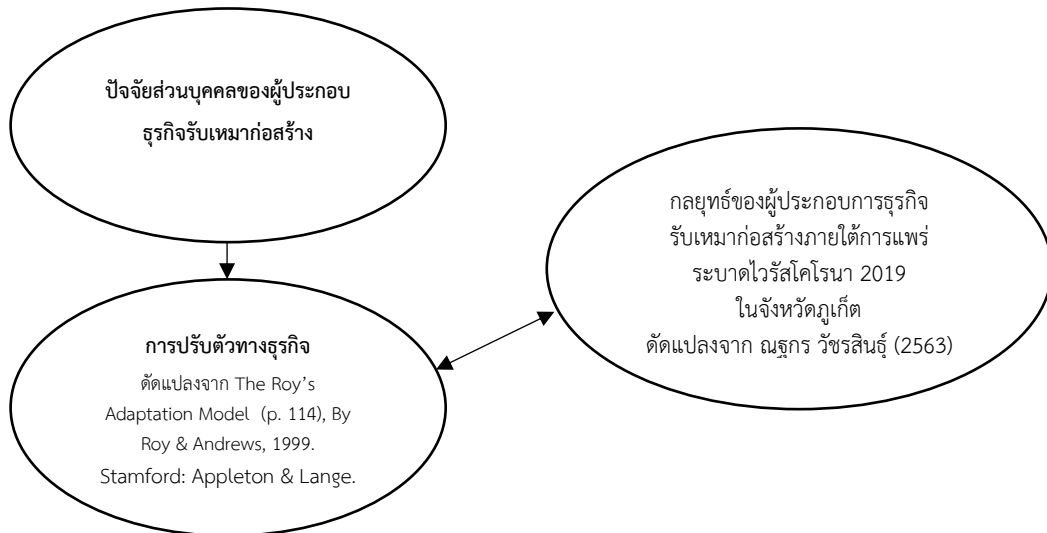
5) กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี (Technology Strategy) คือแผนโดยรวม ซึ่งประกอบด้วย วัตถุประสงค์ หลักการและยุทธวิธีที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยี ภายในองค์กรเฉพาะกลยุทธ์ดังกล่าวมุ่งเน้นไปที่เทคโนโลยีเป็นหลัก และในบางกรณี ผู้ที่จัดการเทคโนโลยีเหล่านั้นโดยตรง กลยุทธ์สามารถบอกเป็นนัยได้จากพฤติกรรมขององค์กรที่มีต่อการตัดสินใจด้านเทคโนโลยี และอาจถูกบันทึกไว้ในเอกสาร กลยุทธ์รวมถึงวิสัยทัศน์ที่เป็นทางการ ซึ่งเป็นแนวทางในการจัดการการจัสตรและการจัดการทรัพยากรไอทีเพื่อให้สามารถช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรได้กลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีรุ่นอื่น ๆ มุ่งเน้นไปที่ประสิทธิภาพของการใช้จ่ายของบริษัทเป็นหลักเกี่ยวกับเทคโนโลยี วิธีที่ผู้คน เช่น ลูกค้าและพนักงานขององค์กรใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีในรูปแบบที่สร้างมูลค่าให้กับองค์กร เกี่ยวกับการบูรณาการการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีเข้ากับกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานของบริษัทอย่างสมบูรณ์

สมมติฐานการวิจัย

1. ปัจจัยส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ตแตกต่างกัน

2. การปรับตัวมีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

รูปแบบการวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ เจ้าของบริษัท ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ต โดยมีพื้นที่ตั้งสำนักงานในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ทั้ง 3 อำเภอ จำนวน 1,400 คน โดยใช้ตารางสำเร็จรูปของ (เครซซี่ และมอร์แกน Krejcie and Morgan, 1970) ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 นำข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างขนาด 302 ตัวอย่าง โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบบสอบถามมี 4 ส่วน ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ข้อมูลเกี่ยวกับการปรับตัวทางธุรกิจ ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ตลอดจนข้อเสนอแนะอื่นๆ

ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบคุณภาพของแบบสอบถาม 2 ขั้นตอน คือ การทดสอบความเที่ยงตรง พบว่า คำถามทุกข้อ ได้ค่า IOC > 0.5 และค่าดัชนีความสอดคล้องเท่ากับ 1.00 และการตรวจสอบค่าความเชื่อมั่นจากกลุ่มตัวอย่างเสมือนจริงที่ใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 ตัวอย่าง ซึ่งได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาสูงกว่า .70 ในทุกด้าน สรุปได้ว่าเป็นแบบสอบถามที่มีคุณภาพ

สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณประกอบด้วย สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ สำหรับตัวแปรเชิงกลุ่ม ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สำหรับตัวแปรเชิงปริมาณ และสถิติอ้างอิงสำหรับการทดสอบสมมติฐานในกรณีตัวแปรเชิงปริมาณ ตัวแปรต้น และตัวแปรตาม โดยใช้การวิเคราะห์การทดสอบ t-test Independent การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way ANOVA) ด้วยการทดสอบค่า F-test และทิศทางความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร 2 ตัว โดยใช้ Correlation Coefficient (r) หรือ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ ซึ่งผู้วิจัยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด

ผลการวิจัย

การสรุปผลการวิจัยในการศึกษาคั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำเสนอการสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้สอดคล้องกับกรอบแนวคิดโดยสามารถสรุปผลของการวิจัยตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้วัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 302 ตัวอย่าง พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 33-40 ปี รองลงมาอายุระหว่าง 25-32 ปี สถานภาพสมรส รองลงมาสถานภาพโสด มีระดับการศึกษาปริญญาตรี รองลงมาต่ำกว่าปริญญาตรี และมีพื้นที่ตั้งบริษัทในเขตอำเภอกลาง รองลงมาเขตอำเภอเมืองภูเก็ต ตามลำดับ

ตาราง 1

ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) การปรับตัวทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต จำแนกเป็นรายด้าน

(n = 302)

การปรับตัวทางธุรกิจ	\bar{X}	S.D.	การแปลผล	ลำดับ
1.การปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode)	4.07	0.32	มาก	4
2.การปรับตัวด้านอัตมโนทัศน์ (Self- concept mode)	4.18	0.37	มาก	1
3.การปรับตัวด้านบทบาทหน้าที่ (Role function mode)	4.15	0.29	มาก	2
4.การปรับตัวด้านพึ่งพาระหว่างกัน (Interdependent mode)	4.09	0.31	มาก	3
รวม	4.12	0.32	มาก	

จากตาราง 2 ระดับความคิดเห็นต่อการปรับตัวทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ในภาพรวม จำแนกเป็นรายด้านโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.12$, S.D.= 0.32) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การปรับตัวด้านอัตมโนทัศน์ (Self- concept mode) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.18$, S.D.= 0.37) รองลงมา การปรับตัวด้านบทบาทหน้าที่ (Role function mode) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.15$, S.D.= 0.29) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ การปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.07$, S.D.= 0.32)

ตาราง 2

ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต จำแนกเป็นรายด้าน

(n = 302)

กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อ	\bar{X}	S.D.	การแปลผล	ลำดับ
1.กลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy)	4.12	0.39	มาก	5

ตาราง 2 (ต่อ)

กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อ	\bar{X}	S.D.	การแปลผล	ลำดับ
2.กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี (Technology Strategy)	4.14	0.37	มาก	4
3.กลยุทธ์ด้านความเร็ว (Speed Strategy)	4.21	0.36	มากที่สุด	1
4.กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiate Strategy)	4.20	0.41	มาก	2
5.กลยุทธ์ต้นทุน (Cost Strategy)	4.17	0.40	มาก	3
รวม	4.16	0.38	มาก	

จากตาราง 2 ระดับความสำคัญต่อการปรับตัวทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต จำแนกเป็นรายด้าน โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.16$, S.D.= 0.38) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด 1 ด้าน และระดับมาก 4 ด้าน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านความเร็ว (Speed Strategy) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.21$, S.D.= 0.36) รองลงมา กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiate Strategy) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.20$, S.D.= 0.41) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy) ค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 4.12$, S.D.= 0.39)

กลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ด้านคุณภาพด้านเทคโนโลยี และด้านความแตกต่าง จำแนกตามเพศของผู้รับเหมาก่อสร้าง มีค่า p - value มากกว่า .05 จึงยอมรับสมมติฐานหลัก ปฏิเสธสมมติฐานรอง สรุปได้ว่า เพศที่ต่างกัน มีกลยุทธ์การปรับตัวในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกัน ในขณะที่กลยุทธ์การปรับตัว ด้านความเร็ว และด้านต้นทุน จำแนกตามเพศของผู้รับเหมาก่อสร้าง มีค่า p - value น้อยกว่า .05 จึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก และยอมรับสมมติฐานรอง สรุปได้ว่า เพศที่ต่างกันมีกลยุทธ์การปรับตัวในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode) กับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต พบว่า กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ด้านกลยุทธ์ด้านความเร็ว (Speed Strategy) มีค่า p-value น้อยกว่า .05 จึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก และยอมรับสมมติฐานรอง หมายความว่า กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ด้านความเร็ว (Speed Strategy) มีความสัมพันธ์กับการปรับตัวทางธุรกิจในด้านดังกล่าว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนกลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy) กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี (Technology Strategy) กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง และกลยุทธ์ต้นทุน (Cost Strategy) มีค่า p-value มากกว่า .05 จึงยอมรับสมมติฐานหลัก และปฏิเสธสมมติฐานรอง หมายความว่า การปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode) ไม่มีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ตในด้านดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สรุปและอภิปรายผล

จากผลการศึกษาวิจัย การปรับตัวและกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ผู้วิจัยสามารถ อภิปราย ดังนี้

ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 33-40 ปี สถานภาพสมรส มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และมีพื้นที่ตั้งบริษัทในเขตอำเภอกลาง ตามลำดับ

ระดับความคิดเห็นต่อการปรับตัวทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ในภาพรวม จำแนกเป็นรายด้านโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การปรับตัวด้านอัตมโนทัศน์ (Self- concept mode) รองลงมา การปรับตัวด้านบทบาทหน้าที่ (Role function mode) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ การปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode)

ระดับความสำคัญกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต จำแนกเป็นรายด้าน โดยรวมอยู่ใน ระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก โดยด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) รองลงมากลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง (Differentiate Strategy) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy) กลยุทธ์การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต ด้านคุณภาพด้านเทคโนโลยี และด้านความแตกต่าง จำแนกตามเพศของผู้รับเหมาก่อสร้าง มีค่า p - value มากกว่า .05 จึงยอมรับสมมติฐานหลัก ปฏิเสธสมมติฐานรอง สรุปได้ว่า เพศที่ต่างกัน มีกลยุทธ์การปรับตัวในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกัน ในขณะที่กลยุทธ์การปรับตัว ด้านความรวดเร็ว และด้านต้นทุน จำแนกตามเพศของผู้รับเหมาก่อสร้าง มีค่า p - value น้อยกว่า .05 จึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก และยอมรับสมมติฐานรอง สรุปได้ว่า เพศที่ต่างกันมีกลยุทธ์การปรับตัวในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05ความสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode) กับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ต พบว่า กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ด้านกลยุทธ์ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) มีค่า p-value น้อยกว่า .05 จึงปฏิเสธสมมติฐานหลัก และยอมรับสมมติฐานรอง หมายความว่า กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) มีความสัมพันธ์กับการปรับตัวทางธุรกิจในด้านดังกล่าว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนกลยุทธ์ด้านคุณภาพ (Quality Strategy) กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี (Technology Strategy) กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่าง และกลยุทธ์ ต้นทุน (Cost Strategy) มีค่า p-value มากกว่า .05 จึงยอมรับสมมติฐานหลัก และปฏิเสธสมมติฐานรอง หมายความว่า การปรับตัวด้านร่างกาย (Physiological mode) ไม่มีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างภายใต้การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ในจังหวัดภูเก็ตในด้านดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับ **วนิดา ยุทธยงค์ และนภวรรณ คณานุรักษ์. (2562)** ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์การสร้างความสำเร็จทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม กรณีศึกษา บริษัท H. Property จำกัด ผลการวิจัย พบว่า อุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างมีการแข่งขันรุนแรง ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองสูง ผู้ขายวัสดุมีอำนาจการต่อรองต่ำ คู่แข่งขันรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมไม่ยาก บริษัทใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุนโดยเน้นการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ เน้นการสร้าง ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์และบริการโดยการวางตำแหน่งคุณภาพ ในระดับสูงและรับประกันการส่งมอบงานคุณภาพภายในเวลาที่กำหนด สอดคล้องกับ **สายยนต์ สายแสนทอง (2563)** ได้ศึกษาเรื่อง การปรับตัวของบริษัท 5 ส. ก่อสร้าง จำกัด ภายใต้อนาคต ภาพของธุรกิจ

รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดขอนแก่นใน พ.ศ. 2557 – 2567 ผลการวิจัย พบว่า แนวโน้มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของจังหวัดขอนแก่นในอนาคต จะเปลี่ยนไปในทิศทางที่ผู้รับเหมาต้องเผชิญกับ ภาวะการแข่งขันในอัตราสูงขึ้นในด้านเทคโนโลยีการก่อสร้างและความเข้มแข็งทางการเงิน ด้านรูปแบบและรายการก่อสร้าง ผู้บริโภคต้องการที่อยู่อาศัยโดยคำนึงแนวโน้มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ของจังหวัดขอนแก่นในอนาคต จะเปลี่ยนไปในทิศทางที่ผู้รับเหมาต้องเผชิญกับ สภาวะการแข่งขันในอัตราสูงขึ้นในด้านเทคโนโลยีการก่อสร้างและความเข้มแข็ง ทางการเงิน และสอดคล้องกับ Wedawatta, GSD, Ingirige, MJB and Proverbs, DTitle (2011) ได้ศึกษาเรื่อง การปรับตัวรับความเสี่ยงอุทกภัย: กรณีของธุรกิจในสหราชอาณาจักร ผลการวิจัย พบว่า แม้ว่ารัฐบาลจะลงทุนในแผนป้องกันน้ำท่วมแต่ต่อสังหาริมทรัพย์หลายแห่งยังคงมีความเสี่ยงสูงที่จะเกิดอุทกภัย อสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นสถานประกอบการทางธุรกิจ อุทกภัยสามารถสร้างผลกระทบร้ายแรงต่อธุรกิจ

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ตควรมีการวางแผนการดำเนินงาน และกำหนดกลยุทธ์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กิจการสามารถ อยู่รอดได้ในระยะยาว อาทิ การสรรหาและฝึกอบรมบุคลากร การปรับปรุงและพัฒนาวิธีการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ การบริหารงบประมาณและกรอบเวลาในการปฏิบัติงาน การควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงาน การบริหารข้อมูลข่าวสารการประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ต ควรขยายฐานลูกค้า โดยการแสวงหาลูกค้ารายใหม่ ๆ ผ่านช่องทางต่าง ๆ อาทิ การแนะนำของคนรู้จักหรือฐานลูกค้าเดิมการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ การออกงานนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง การโทรศัพท์ถึงลูกค้าโดยตรง การเข้าร่วมสมาคมต่าง ๆ เพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตร ทางธุรกิจ การสร้างความร่วมมือผ่านเครือข่ายผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น รวมถึงควรมีการจัดทำสัญญาจ้างก่อสร้างอย่างชัดเจนและรัดกุม เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดจากข้อขัดแย้งต่าง ๆ ในภายหลัง อาทิ การไม่จ่ายเงินค่าจ้างหรือจ่ายเงินค่าจ้างไม่ตรงตามกำหนดเวลา การเปลี่ยนแปลงแก้ไขงานซึ่งกระทบต่อต้นทุนและเวลาในการก่อสร้าง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการวางแผนและดำเนินงานในด้าน กลยุทธ์ด้านความรวดเร็ว (Speed Strategy) เนื่องจากผลการวิจัย พบว่า ประเด็นนี้ผู้รับเหมาส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุด ด้วยสถานการณ์ภายใต้การระบาดไวรัสโคโรนา 2019 ดังนั้น การวางแผนเพื่อทำให้การส่งมอบงาน การนำเสนอโปรเจกต์ใหม่ ๆ รวมไปถึงค้นคว้านวัตกรรมใหม่ ๆ ที่เป็นที่ต้องการให้รวดเร็วกว่าคู่แข่ง ปัจจุบันธุรกิจรับเหมาก่อสร้างต้องตอบสนองอย่างรวดเร็วต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด เป็นหนึ่งในความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างมาก ในโลกของดิจิทัลที่ทุกสิ่งเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว มันเป็นยุคของปลาเร็วกินปลาช้าอย่างเต็มตัว ธุรกิจที่มีขนาดองค์กรใหญ่ โครงสร้างซับซ้อน มีหลายลำดับชั้น เวลาจะเปลี่ยนทีใช้เวลานานกว่าจนอาจจะปรับตัวไม่ทันการแข่งขัน

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยในครั้งต่อไป

ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางสำหรับผู้สนใจศึกษาในครั้งต่อไป ดังนี้

เพื่อให้ผลการศึกษานี้สามารถขยายต่อไปในทัศนะที่กว้างมากขึ้นอันจะเป็นประโยชน์ ในการอธิบายสถานการณ์และปัญหาในด้านการดำเนินการ หรือปัญหาอื่นที่มีความเกี่ยวข้องกัน ผู้ทำวิจัยจึงขอเสนอแนะประเด็นสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ผู้วิจัยเห็นว่าการศึกษากลยุทธ์ของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ตเพียงจังหวัดเดียวอาจจะทำให้ไม่รู้ถึงรูปแบบและกลยุทธ์ของคู่แข่งอื่นๆ จึงควรมีการศึกษารูปแบบและกลยุทธ์ของกิจการรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดอื่นๆ หรือเครือข่ายอื่น ๆ ว่ามีรูปแบบและกลยุทธ์ที่สอดคล้องหรือแตกต่างกันอย่างไร
2. ผู้วิจัยวิจัยเห็นว่าในอนาคตรูปแบบและกลยุทธ์ อาจจะมีการเปลี่ยนไปตามยุคสมัยควรมีการศึกษาข้อมูลใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นจากปัจจุบัน หรือมีการมุ่งเน้นที่จะศึกษาปัจจัยด้านใดด้านหนึ่งเพื่อให้เกิดประโยชน์เฉพาะด้านเป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- ณัฐกร วัชรสินธุ์ และ กมลลาศ ภูวนาธิพงษ์. (2563). แนวทางการจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อพัฒนาธุรกิจรักษาความปลอดภัย. *วารสาร มจร. มนุษยศาสตร์ปริทรรศน์*. 6(1), 267 – 280.
- มาร์เก็ตเธิร์. (2564). *เจาะตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2021 :ทางออกของผู้ประกอบการท่ามกลางความท้าทายจากวิกฤติ COVID-19*. สืบค้น 26 มีนาคม 2565, จาก <https://marketeeronline.co/archives/230624>
- วนิดา ยุทธยงค์ และ นภวรรณ คณานุกัษ. (2562). *กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม กรณีศึกษา บริษัท H. Property จำกัด*. UTCC MBA Online. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- สายยนต์ สายแสนทอง. (2558). การปรับตัวของบริษัท 5 ส. ก่อสร้าง จำกัด ภายใต้อิทธิพลของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดขอนแก่น. *วารสาร MBA KKU*. 8 (2), 167 - 186.
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. (1970). Determining Sample Size for Research Activities. *Educational and Psychological Measurement*. 30(3), 607-610.
- Phadungtin, J, Silverstone, S, & Buchanan, J. (2009). *Technologies to Support Effective Learning in the 21st Century*. Advanced Technologies.
- Roy, Callista and Andrews, Heather A.. (1999). *The Roy adaptation model*. Stamford, Coon. : Appleton & Lange.
- Wedawatta, G. S. D., Ingirige, M. J. B., & Amaratunga, R. D. G. (2011). *Case study as a research strategy: investigating extreme weather resilience of construction SMEs in the UK*. UK: n.p.