

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล
Factors Affecting the Financial Impact of the Construction Business Expansion
in Satun Province

พิมพ์ดา คำน้อย
ดร.ปริญญาภรณ์ พจน์อริยะ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล และ 2) ศึกษาปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล จำนวน 377 คน สุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทดสอบสมมติฐานด้วยสถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การวิเคราะห์การถดถอยพหุ (Multiple Regression Analysis) ผลการวิจัยพบว่า 1) ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล ภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยภายนอกด้านอำนาจการต่อรองของผู้ขาย ด้านสภาพแวดล้อม ด้านสังคม ด้านการเมือง และจำนวนคู่แข่งชั้น ส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ 2) ปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล ได้แก่ การขาดสภาพคล่องเนื่องจากไม่สามารถระดมทุนจากแหล่งเงินกู้เพิ่มเติมได้ การขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยตัวแปรที่พยากรณ์การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล ได้แก่ อำนาจการต่อรองของผู้ขาย ด้านสภาพแวดล้อม ด้านสังคม การขาดสภาพคล่องเนื่องจากไม่สามารถระดมทุนจากแหล่งเงินกู้เพิ่มเติมได้ ด้านการเมือง จำนวนคู่แข่งชั้น การขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน สามารถร่วมกันทำนายการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลได้ร้อยละ 77.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และสามารถเขียนสมการพยากรณ์ คือ $Y = .894 + .285X_{21} + .229X_{19} + .109X_{17} - .185X_{10} + .088X_{15} + .128X_{22} - .138X_8 - .077X_5$

คำสำคัญ : ผลกระทบทางการเงิน, การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง, จังหวัดสตูล

ABSTRACT

The purposes of this study were as follows: 1) to examine external factors affecting the financial impact of the construction business expansion in Satun Province and 2) to examine internal factors affecting the construction business expansion in Satun Province. A sample was selected from 377 cases of construction entrepreneurs were included as a sample and using purposive sampling method. The study was a quantitative research and questionnaire was collected. The data was analyzed using frequency, percentage, mean, standard deviation, and multiple regression analysis. The findings showed: 1) The overall of the external factors was at high level. The bargaining power of suppliers, business environment, social factors, political factors, and competitors that affect to the construction business expansion in Satun Province in statistically significant at .05 level. 2) The internal factors such as lack of liquidity due to inability to raise funds for additional funding sources, poor cash flow, and size of company that affect to the construction business expansion in Satun Province in statistically significant at .05 level. The predictor variables of the construction business expansion were the bargaining power of suppliers, business environment, social factors, lack of liquidity due to inability to raise funds for additional funding sources, political factors, competitors, poor cash flow, and size of company. These indications can help predicting the construction business expansion in Satun Province at about 77.1% in statistically significant at .05 level. As predictor variable in the following raw scores and standard scores $Y = .894 + .285X_{21} + .229X_{19} + .109X_{17} - .185X_{10} + .088X_{15} + .128X_{22} - .138X_8 - .077X_5$.

Keywords : The Financial Impact, The Construction Business Expansion, Satun Province

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การมีธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ คือ เป้าหมายสูงสุดของทุกกิจการ เมื่อธุรกิจดำเนินการมาถึงระยะเวลาหนึ่ง เจ้าของกิจการต้องตัดสินใจว่าจะดำเนินธุรกิจตามขนาดเดิมหรือจะลงทุนเพื่อต่อยอดพัฒนาเพิ่มเพื่อให้ธุรกิจเติบโตไปอีกขั้นหนึ่ง เพราะในโลกของการทำธุรกิจนั้น การที่กิจการไม่เจริญเติบโตจะสะท้อนถึงขนาดธุรกิจที่เล็กลงโดยอัตโนมัติ โดยการขยายธุรกิจต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในการเลือกกลยุทธ์เพื่อขยายกิจการ (ธนาคารกรุงไทย, 2561) แต่ไม่สามารถฟันธงได้ว่ากลยุทธ์หรือแนวทางไหนดีที่สุด เพราะขึ้นอยู่กับความพร้อมของธุรกิจและปัจจัยอื่น ๆ ด้วย

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างในประเทศไทยเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักที่ส่งผลต่อการเติบโตของ GDP ของประเทศไทย ปัจจุบันเกิดผลกระทบจากวิกฤตโควิด-19 ทำให้หลายโครงการถูกเลื่อน

ระยะเวลาการก่อสร้างออกไปอย่างไม่มีกำหนด ผลกระทบหนักที่สุดของอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง คือ บริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กที่ไปรับเหมาช่วงต่อมาก็ที่ บริษัทเหล่านี้ขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรงและทำให้ต้องปิดกิจการลงไปมากที่สุด ดังนั้น การบริหารจัดการวิกฤตครั้งนี้ บริษัทธุรกิจก่อสร้างควรวางแผนเพื่อรองรับผลกระทบที่เกิดขึ้นในอนาคต (ศิริมล ตรีพงษ์กรุณา และคณะ, 2563) จากรายงานภาวะเศรษฐกิจการคลังจังหวัดสตูล ประจำปีเดือนธันวาคม 2563 พบว่า เศรษฐกิจด้านอุปสงค์มีสัญญาณขยายตัวร้อยละ 38.5 ดัชนีการใช้จ่ายภาครัฐ ขยายตัวร้อยละ 267.1 มีการเบิกจ่ายงบประมาณโครงการผลผลิตการจัดบริการสาธารณะขององค์การบริหารส่วนจังหวัดสตูล และงบรายจ่ายลงทุนของกรมโยธาธิการและผังเมืองเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะพื้นที่ขออนุญาตประเภทที่อยู่อาศัย และถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลจะเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการลงทุนมากที่สุดเมื่อปี 2563 ที่ผ่านมา แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าธุรกิจดังกล่าวก็กำลังประสบปัญหาจากวิกฤตโควิด-19 เช่นเดียวกับธุรกิจอื่น ๆ (สำนักงานแรงงานจังหวัดสตูล, 2564, หน้า 11-14) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเกิดความสนใจที่จะศึกษาว่าปัจจัยใดบ้างที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และปัจจัยดังกล่าวส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลอย่างไร เพื่อเป็นแนวทางให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลสามารถจัดการปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินให้มีประสิทธิภาพต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล
2. เพื่อศึกษาปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

สมมติฐานของการวิจัย

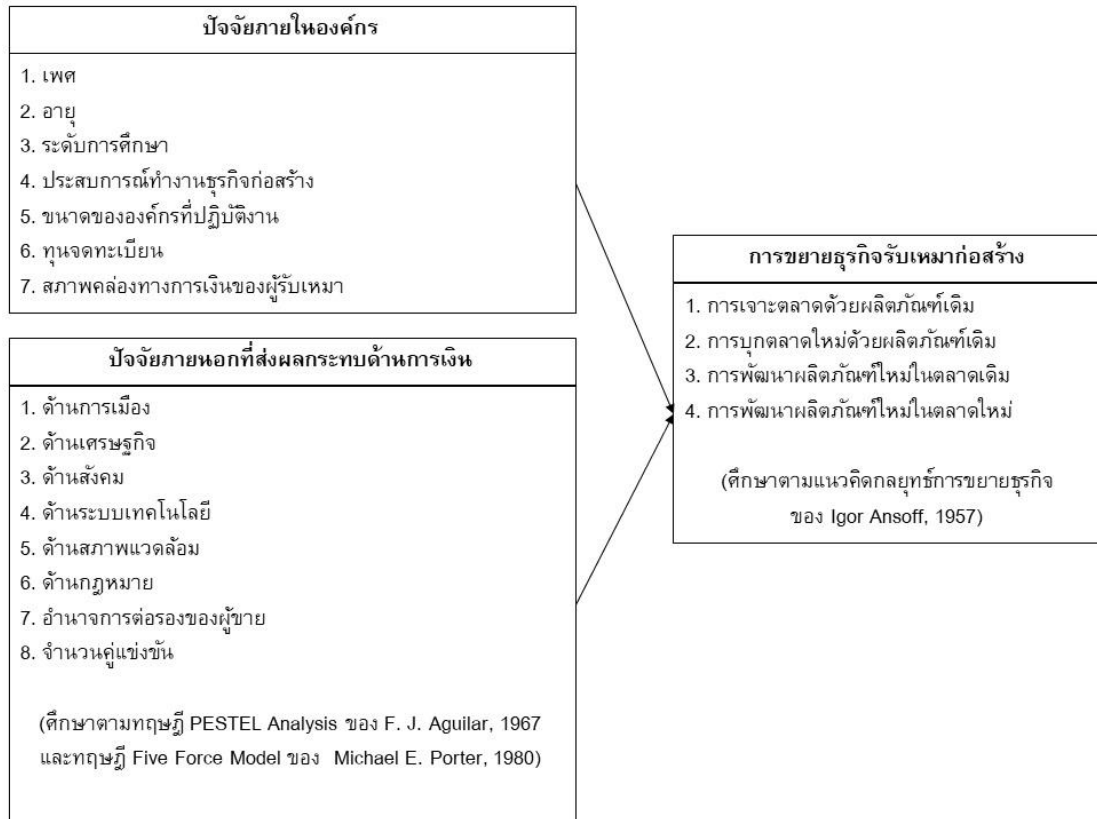
1. ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล
2. ปัจจัยภายในองค์กรมีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

ขอบเขตของการวิจัย

1. ด้านเนื้อหาการวิจัย ได้แก่ 1) ปัจจัยภายในองค์กร ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ทำงานธุรกิจก่อสร้าง ขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน ทุนจดทะเบียน และสภาพคล่องทางการเงินของผู้รับเหมา 2) ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงิน ประกอบด้วย ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านระบบเทคโนโลยี ด้านสภาพแวดล้อม ด้านกฎหมาย อำนาจการต่อรองของผู้ขาย และจำนวนคู่แข่ง และ 3) การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประกอบด้วย การเจาะตลาดด้วยผลิตภัณฑ์เดิม การบุกตลาดใหม่ด้วยผลิตภัณฑ์เดิม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดเดิม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดใหม่
2. ด้านประชากรการวิจัย ได้แก่ ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล จำนวน 6,477 คน และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล จำนวน 377

คน ผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยการคำนวณจากสูตรของทาโร ยามาเน่ กำหนดความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และดำเนินการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง

กรอบแนวความคิดการวิจัย



วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1. ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล จำนวน 6,477 คน (ข้อมูล ณ เดือนตุลาคม พ.ศ. 2563, สำนักงานแรงงานจังหวัดสตูล, 2564, หน้า 55)

2. กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล จำนวน 377 คน โดยผู้วิจัยกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างจากการคำนวณด้วยสูตรของทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane, 1973, p.125) กำหนดความคลาดเคลื่อนร้อยละ 0.05 และดำเนินการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

การสร้างเครื่องมือและการทดสอบคุณภาพเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม 3 ตอน ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ปัจจัยภายในองค์กร คำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check List) และแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ทำงานธุรกิจก่อสร้าง ขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน ทุนจดทะเบียน และสภาพคล่องทางการเงินของผู้รับเหมา

ตอนที่ 2 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงิน คำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ได้แก่ ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านระบบเทคโนโลยี ด้านสภาพแวดล้อม ด้านกฎหมาย อำนาจการต่อรองของผู้ขาย และจำนวนคู่แข่งชั้น

ตอนที่ 3 การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง คำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ได้แก่ การเจาะตลาดด้วยผลิตภัณฑ์เดิม การบุกตลาดใหม่ด้วยผลิตภัณฑ์เดิม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดเดิม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดใหม่

การวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยจากคะแนนตามระดับอันตรภาคชั้น (Interval Scale) กำหนดเกณฑ์ในการแปลความหมายของค่าเฉลี่ย (ละเอียด ศีลาน้อย และกันทิมาลัย จินดาประเสริฐ, 2562, หน้า 118-119) คือ

ค่าเฉลี่ย 4.21-5.00	หมายถึง ส่งผลกระทบต่อระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.41-4.20	หมายถึง ส่งผลกระทบต่อระดับมาก
ค่าเฉลี่ย 2.61-3.40	หมายถึง ส่งผลกระทบต่อระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.81-2.60	หมายถึง ส่งผลกระทบต่อระดับน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00-1.80	หมายถึง ส่งผลกระทบต่อระดับน้อยที่สุด

เมื่อสร้างแบบสอบถามเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยนำแบบสอบถามทดสอบหาค่าความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content Validity) จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน โดยเลือกข้อคำถามที่มีค่าความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (IOC) มากกว่า 0.50 หลังจากนั้น ผู้วิจัยนำแบบสอบถามไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริง (Try Out) จำนวน 30 คน เพื่อหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α) ด้วยวิธีครอนบาค (Cronbach Method) (ประสพชัย พสุนนท์, 2557, หน้า 154) โดยแบบสอบถามฉบับนี้มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.813

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ โดยแบ่งเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยภายในองค์กร ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequencies) และคำนวณหาค่าร้อยละ (Percentage)

ส่วนที่ 2 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงิน ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ส่วนที่ 3 การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน ใช้สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ด้วยวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เพื่อทดสอบสมมติฐานปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงิน

ของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล และปัจจัยภายในองค์กรมีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

ผลการวิจัย

1. ปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล พบว่า ผู้ปฏิบัติงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล จำนวน 377 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 256 คน คิดเป็นร้อยละ 67.9 มีอายุระหว่าง 30-39 ปี จำนวน 157 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7 ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 258 คน คิดเป็นร้อยละ 68.4 ประสบการณ์ทำงานธุรกิจก่อสร้าง 5-9 ปี จำนวน 164 คน คิดเป็นร้อยละ 43.5 ขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง (50-200 คน) จำนวน 184 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 ทุนจดทะเบียน มากกว่า 1-5 ล้านบาท จำนวน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 45.1 บริษัท/กองการส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดสภาพคล่อง จำนวน 209 คน คิดเป็นร้อยละ 55.4 รองลงมาคือ ขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ จำนวน 108 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7 และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นตามนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3 ตามลำดับ

2. ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อด้านการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ส่งต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล พบว่า ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.19$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า ด้านระบบเทคโนโลยีมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.23$) รองลงมา คือ จำนวนคู่แข่ง ($\bar{x} = 4.22$) ด้านสังคม ด้านสภาพแวดล้อม และอำนาจการต่อรองของผู้ขาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{x} = 4.20$) ด้านกฎหมาย ($\bar{x} = 4.19$) ด้านเศรษฐกิจ ($\bar{x} = 4.17$) และด้านการเมือง ($\bar{x} = 4.12$) ตามลำดับ สามารถจำแนกเป็นรายด้าน ดังนี้

2.1 ด้านการเมือง ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.12$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า นโยบายด้านการเงินของรัฐบาลอาจส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.13$) รองลงมา คือ สถานการณ์การเมืองปัจจุบันมีผลต่อปัญหาทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ ($\bar{x} = 4.10$) และนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลมีผลต่อการลงทุนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.05$) ตามลำดับ

2.2 ด้านเศรษฐกิจ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.17$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ค่าเงินเฟ้อที่สูงขึ้นส่งผลกระทบต่อต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น และทำให้ต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มขึ้นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.22$) รองลงมา คือ ค่าครองชีพที่สูงขึ้นทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างเกิดปัญหาด้านการเงินเพิ่มขึ้น ($\bar{x} = 4.21$) เมื่อค่าแรงขั้นต่ำเพิ่มขึ้นจะมีผลต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพิ่มขึ้น ($\bar{x} = 4.16$) ความผันผวนของดอกเบี้ยเงินกู้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.14$) และความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเกิดผลกระทบโดยตรงต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.11$) ตามลำดับ

2.3 ด้านสังคม ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.20$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า การดำรงชีวิตของผู้บริโภค (Life style) ที่เปลี่ยนไปตามยุคสมัยอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและอาจส่งผลกระทบต่อการเงินของบริษัทได้มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.23$) รองลงมา คือ วัฒนธรรมไทยที่อยู่กันเป็น

ครอบครัวใหญ่สมาชิกอยู่รวมกัน ไม่มีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมอาจส่งผลกระทบต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้ ($\bar{x} = 4.17$) ตามลำดับ

2.4 ด้านระบบเทคโนโลยี ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.23$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีความจำเป็นต้องเปลี่ยนมาใช้เทคโนโลยีระบบสำเร็จรูปในการก่อสร้าง จะมีผลต่อระบบการเงินของบริษัทมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.28$) รองลงมา คือ หากมีการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี กิจกรรมรับเหมาก่อสร้างอาจจะต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องมือใหม่ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการเงินของบริษัท ($\bar{x} = 4.25$) หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างใช้เทคโนโลยีระบบสำเร็จรูปควบคู่กับการก่อสร้างแบบเดิมจะมีผลต่อระบบการเงินของบริษัท ($\bar{x} = 4.19$) และหากบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ให้ทันสมัยอาจส่งผลกระทบต่อการเงินของบริษัทได้ ($\bar{x} = 4.18$) ตามลำดับ

2.5 ด้านสภาพแวดล้อม ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.20$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ดัชนีขาดแคลนวัตถุดิบจากธรรมชาติในบางช่วงของการผลิต ทำให้ต้องจัดหาวัตถุดิบทดแทนอย่างเร่งด่วน ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.23$) รองลงมา คือ หากโครงการก่อสร้างได้รับความเสียหายจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.20$) และหากสภาพอากาศมีการเปลี่ยนแปลงหรือแปรปรวน อาจส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บวัสดุก่อสร้าง หรือส่งผลกระทบต่อรูปแบบการออกแบบโครงสร้างของกิจการได้ ($\bar{x} = 4.17$) ตามลำดับ

2.6 ด้านกฎหมาย ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.19$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า การออกกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ในการก่อสร้างส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.24$) รองลงมา คือ กฎหมายคุ้มครองแรงงาน เช่น สวัสดิการ หรือการกำหนดชั่วโมงการทำงานในปัจจุบันมีผลต่อระบบการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.23$) การกำหนดค่าแรงขั้นต่ำในปัจจุบันส่งผลกระทบต่อระบบการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.17$) และกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคในปัจจุบันมีผลต่อต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.13$) ตามลำดับ

2.7 อำนาจการต่อรองของผู้ขาย ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.20$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า หากผู้จำหน่ายสินค้ามีอุปกรณ์ก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง หรือเครื่องจักรที่จำเป็นและเป็นที่ต้องการ แต่มีจำนวนน้อย อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานของกิจการได้มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.20$) รองลงมา คือ หากผู้จัดหาสินค้าก่อสร้าง เช่น วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร มีการรวมตัวกันกำหนดราคาให้สูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อการเงินของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ($\bar{x} = 4.15$) ตามลำดับ

2.8 จำนวนคู่แข่งชั้น ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.22$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ไม่ว่าใครก็สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ หากมีความรู้และประสบการณ์ด้านธุรกิจก่อสร้างมาก่อน ส่งผลให้มีผู้ประกอบการเกิดขึ้น และแข่งขันกันจำนวนมากมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.25$) รองลงมา คือ จำนวนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีอยู่ในปัจจุบันมีมกราย ส่งผลให้ท่านต้องแข่งขันด้านราคามากขึ้น ทำให้ดำเนินงานมีความยากลำบาก ($\bar{x} = 4.20$) และการที่ธุรกิจก่อสร้างมีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก ก่อให้เกิดการเปรียบเทียบจากลูกค้า / ผู้ซื้อในการเลือกใช้บริการ ส่งผลให้บริษัทต้องปรับวิธีการดำเนินงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท ($\bar{x} = 4.19$) ตามลำดับ

3. การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.22$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดใหม่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.24$) รองลงมา คือ การเจาะตลาดด้วยผลิตภัณฑ์เดิมและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดเดิมมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{x} = 4.23$) และการบุกตลาดใหม่ด้วยผลิตภัณฑ์เดิม ($\bar{x} = 4.20$) ตามลำดับ สามารถจำแนกเป็นรายด้าน ดังนี้

3.1 การเจาะตลาดด้วยผลิตภัณฑ์เดิม ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.23$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า บริษัทรับเหมาก่อสร้างของท่านในตอนนี้มีผลิตภัณฑ์และโครงการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันอย่างเพียงพอมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.23$) รองลงมา คือ ปัจจุบันบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีช่องทางการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ช่องทางใหม่ ๆ เกี่ยวกับโครงการก่อสร้างต่าง ๆ ที่น่าสนใจต่อผู้บริโภค ($\bar{x} = 4.26$) หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีการลดราคาค่าดำเนินการก่อสร้าง จะทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจมากขึ้น ($\bar{x} = 4.24$) หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีการออกไปโมชันใหม่ ๆ เช่น ฟรีค่าออกแบบและรับปรึกษาเรื่องการยื่นขอใบอนุญาต จะทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจมากขึ้น ($\bar{x} = 4.23$) และมีลูกค้าเดิมของบริษัทรับเหมาก่อสร้างอาจจะให้ความสนใจกับโครงการอื่น ๆ ของบริษัท ($\bar{x} = 4.15$) ตามลำดับ

3.2 การบุกตลาดใหม่ด้วยผลิตภัณฑ์เดิม ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.20$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า โครงการรับเหมาก่อสร้างของบริษัทในปัจจุบัน มีมาตรฐานระบบสากล และสามารถขยายฐานลูกค้าในระดับนานาชาติได้มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.24$) รองลงมา คือ ผลิตภัณฑ์และโครงการก่อสร้างของท่านในตอนนี้ มีความน่าสนใจเพียงพอสำหรับดึงดูดลูกค้ารายใหม่ ($\bar{x} = 4.23$) หากเพิ่มการประชาสัมพันธ์เปลี่ยนกลยุทธ์การขาย จะทำให้ลูกค้าใหม่สนใจโครงการก่อสร้างของบริษัทมากขึ้นและโครงการรับเหมาก่อสร้างของบริษัทที่มีอยู่ในปัจจุบันของท่าน สามารถขยายกลุ่มลูกค้าไปยังฐานลูกค้ากลุ่มอื่นได้มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน ($\bar{x} = 4.16$) ตามลำดับ

3.3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดเดิม ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.23$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างศึกษาโครงการก่อสร้างจากบริษัทอื่น ๆ ที่น่าสนใจและนำมาพัฒนาต่อยอดเพื่อสร้างโครงการใหม่ ๆ จะสามารถเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมได้และหากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีการร่วมประชาสัมพันธ์โครงการก่อสร้างกับคู่ค้าทางธุรกิจ จะทำให้โครงการมีความน่าสนใจมากขึ้นมีค่าเฉลี่ยสูงสุดเท่ากัน ($\bar{x} = 4.28$) รองลงมา คือ สถานการณ์ของบริษัทรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบัน มีความสามารถและทรัพยากรเพียงพอต่อการพัฒนาโครงการก่อสร้างใหม่ ๆ ได้ ($\bar{x} = 4.22$) หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีการศึกษาและพัฒนาโครงการก่อสร้างใหม่ ๆ มากขึ้น จะสามารถเพิ่มความน่าสนใจให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมได้ ($\bar{x} = 4.21$) และมีทรัพยากรที่บริษัทรับเหมาก่อสร้างมีอยู่ปัจจุบัน สามารถเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ใช้พัฒนาโครงการก่อสร้างใหม่ ๆ ได้ ($\bar{x} = 4.18$) ตามลำดับ

3.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดใหม่ ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.24$) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีการปรับโครงการใหม่ ๆ ที่ทันสมัย จะทำให้บริษัทมีลูกค้ารายใหม่มากขึ้นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ($\bar{x} = 4.29$) รองลงมา คือ แผนการพัฒนาโครงการก่อสร้างใหม่ ๆ ของบริษัทในปัจจุบัน สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ($\bar{x} = 4.26$) หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีโครงการใหม่ ๆ จะสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ ๆ ได้ ($\bar{x} = 4.25$) โครงการ

ก่อสร้างใหม่ของบริษัทมีความน่าสนใจเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภครายใหม่ ($\bar{x} = 4.20$) และแผนการพัฒนาโครงการก่อสร้างใหม่ ๆ ของบริษัทในปัจจุบัน มีความทันสมัยและตรงตามรสนิยมของผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ($\bar{x} = 4.19$) ตามลำดับ

4. การทดสอบสมมติฐาน พบว่า 1) ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อด้านการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่ อำนาจการต่อรองของผู้ขาย ด้านสภาพแวดล้อม ด้านสังคม ด้านการเมือง และจำนวนคู่แข่ง ส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่กำหนดไว้ 2) ปัจจัยภายในองค์กร ได้แก่ การขาดสภาพคล่องเนื่องจากไม่สามารถระดมทุนจากแหล่งเงินกู้เพิ่มเติมได้ การขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งสอดคล้องกับสมมติฐานที่กำหนดไว้ และ 3) ตัวแปรอำนาจการต่อรองของผู้ขาย ด้านสภาพแวดล้อม ด้านสังคม การขาดสภาพคล่องเนื่องจากไม่สามารถระดมทุนจากแหล่งเงินกู้เพิ่มเติมได้ ด้านการเมือง จำนวนคู่แข่ง การขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงานสามารถร่วมกันทำนายการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลได้ร้อยละ 77.1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

อภิปรายผล

ปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลมีปัญหาการขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เพิ่มสูงขึ้นตามนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สอดคล้องกับผลการวิจัยของสิทธิศิริ ฐานประเสริฐ (2561) พบว่า เงินทุนที่มีจำกัด ความผันผวนทางเศรษฐกิจ และดอกเบี้ยเงินกู้ที่ปรับตัวสูงขึ้น เป็นปัญหาที่มีความรุนแรงมากที่สุดของผู้รับเหมาก่อสร้างปัญหาต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม เช่นเดียวกับผลการวิจัยของปัญญาพร รุจิวงศาสิน (2563) พบว่า หนึ่งในปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง คือ ลูกค้าย่ำแย่หนี้ และปัญหาด้านเศรษฐกิจ จึงทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ อีกทั้งยังมีปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เพิ่มสูงขึ้นตามนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบางรายไม่สามารถควบคุมการเงินและบัญชีของบริษัทให้เป็นไปอย่างถูกต้อง จึงเกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องภายในองค์กรตามมา

การขาดสภาพคล่องเนื่องจากไม่สามารถระดมทุนจากแหล่งเงินกู้เพิ่มเติมได้ การขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และขนาดขององค์กรที่ปฏิบัติงาน มีผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 สอดคล้องกับผลการวิจัยของนันทมน อิมสมบัติ (2561) พบว่า การรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐมส่วนใหญ่เป็นธุรกิจก่อสร้างขนาดกลาง และสืบทอดกิจการมาจากครอบครัว ดังนั้น ทักษะความชำนาญส่วนใหญ่จะรับงานก่อสร้างทั่วไป ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางบางรายสามารถรับงานก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะได้ เช่น งานขุดเจาะฐานราก งาน

ก่อสร้างถนน ศักยภาพทางการเงินลงทุนมีจำกัด เทคโนโลยีการก่อสร้างยังไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างของตนเอง และยังพึ่งพาแรงงานสูง และการบริหารจัดการต้นทุนส่วนใหญ่เป็นการบริหารงานแบบครอบครัวการจัดการ สตีอวกวีสตูดก่อสร้างจึงไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ (ชเนศ มหัทธนาลัย, 2564, หน้า 2) ข้อจำกัดเหล่านี้จึงส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

ระบบเทคโนโลยี จำนวนคู่แข่งด้านสังคม ด้านสภาพแวดล้อม อำนาจการต่อรองของผู้ขาย ด้านกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ และด้านการเมือง เป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สอดคล้องกับผลการวิจัยของนัทธมน อิมสมบัติ (2561) พบว่า สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม ได้แก่ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ระบบเทคโนโลยี เนื่องจากหากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีความจำเป็นต้องเปลี่ยนมาใช้เทคโนโลยีระบบสำเร็จรูปในการก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่อระบบการเงินของบริษัท สอดคล้องกับผลการวิจัยของอนุพันธ์ ปทุมมาสูตร (2558) พบว่า อุปสรรคที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่ แรงงาน วัสดุ การเงิน และ เทคโนโลยีเครื่องจักร ซึ่งควรได้รับการแก้ไขด้วยการประสานงานกับกรมการจัดหางานและธุรกิจรับส่งแรงงานเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ ด้านวัสดุ มีการจัดซื้อวัสดุจากตัวแทนจำหน่ายไม่ผ่านผู้ค้ารายย่อย ทำให้สามารถลดต้นทุนได้ ด้านการเงิน มีการกู้เงินกับธนาคารในช่วงเริ่มดำเนินการก่อสร้างเพื่อชดเชยกับเงินทุนที่ขาดไป ด้านเครื่องจักร มีการว่าจ้างซ่อม ร้านอะไหล่ในพื้นที่เพื่อซ่อมแซมอุปกรณ์และเครื่องจักร

อำนาจการต่อรองของผู้ขาย ด้านสภาพแวดล้อม ด้านสังคม ด้านการเมือง และจำนวนคู่แข่งส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้วยธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูลส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางทำให้อำนาจการต่อรองกับซัพพลายเออร์ไม่สูงนัก ข้อจำกัดนี้จึงส่งผลต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล เช่นเดียวกับผลการวิจัยของนัทธมน อิมสมบัติ (2561) พบว่า อุปสรรคต่าง ๆ มีผลต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชน โอกาสความได้เปรียบของคู่แข่ง และมีอำนาจต่อรองจากการซื้อสินค้ามากกว่าคู่แข่งรายใหม่ เช่นเดียวกับผลการวิจัยของปัญญาพร รุจิวงศาสิน (2563) พบว่า ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในจังหวัดกาญจนบุรี คือ ด้านคู่แข่งทางการค้า และด้านเศรษฐกิจ

การขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสตูล

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดใหม่ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมา คือ การเจาะตลาดด้วยผลิตภัณฑ์เดิม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดเดิม และการบุกตลาดใหม่ด้วยผลิตภัณฑ์เดิมตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีการปรับโครงการใหม่ ๆ ที่ทันสมัย เพิ่มความน่าสนใจเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค รายใหม่ จะสามารถขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ ๆ ได้มากขึ้น สอดคล้องกับผลการวิจัยของอนุพันธ์ ปทุมมาสูตร (2558) พบว่า รูปแบบการดำเนินกิจการรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจขนาดกลาง ใช้กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ผู้ว่า

เอกสารอ้างอิง

- ธนาคารกรุงไทย. (2561). กลยุทธ์ในการขยายกิจการ. ค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2564, จาก <https://sme.krungthai.com/sme/productListAction.action?command=getDetail&cateMenu=KNOWLEDGE&cateId=32&itemId=196>.
- ชเนต มหัทธนาลัย. (2564). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-66 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง. กรุงเทพฯ : วิจัยกรุงศรี.
- นัทธมน อิมสมบัติ. (2561). การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจังหวัดนครปฐม. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ปัญญาพร รุจิวงศาสิน. (2563). ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ประสพชัย พสุนนท์. (2557). ความเชื่อมั่นของแบบสอบถามในการวิจัยเชิงปริมาณ. วารสารปาริชาติ มหาวิทยาลัยทักษิณ. 27(1), 144-163.
- พงศ์พิช ยงประพัฒน์. (2558). กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายวัสดุก่อสร้างของร้าน 3B Material อำเภอเมืองจังหวัดกาฬสินธุ์. วารสารเศรษฐศาสตร์และกลยุทธ์การจัดการ. 2(2), 46-58.
- ละเอียต ศิลาน้อย และกันทิมาลัย จินดาประเสริฐ. (2562). การใช้มาตรฐานค่าในการศึกษาวิจัยทางสังคมศาสตร์ มนุษยศาสตร์ การโรงแรม และการท่องเที่ยว. วารสารบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี. 8(15), 112-126.
- สิทธิ์ศิริ ฐานประเสริฐ. (2561). ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประเภทอาคารของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม. วารสารนวัตกรรมการศึกษาและการวิจัย. 2(1), 47-58.
- สำนักงานแรงงานจังหวัดสตูล. (2564). รายงานสถานการณ์แรงงาน ปี 2563. สตูล : ผู้แต่ง.
- ศิริมล ตรีพงษ์กรุณา และคณะ. (2563). การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างต่อวิกฤตโควิด-19. ค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2564, จาก <https://www.chula.ac.th/news/33713/>.
- อนุพันธ์ ปทุมมาสูตร. (2558). รูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง กรณีศึกษา หจก. เล้าจันฮะก่อสร้าง. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- อมรรัตน์ ตะโคตม ปกรณ์ สัจจงพงษ์ และอุเทน เลาน้ำทา. (2560). ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่กับความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทย. วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. 36(6), 169-180.
- Yamane, T. (1973). Statistics : An Introductory Analysis. (3rd ed). New York : Harper and Row Publication.