

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความอยู่รอดของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี กรณีศึกษา ช่วงภาวะวิกฤตเศรษฐกิจโลก จะมุ่งศึกษาถึงแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานก่อสร้าง ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานก่อสร้าง
2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานก่อสร้าง

อุตสาหกรรมการก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญ และถือเป็นอุตสาหกรรมหลักที่มีส่วนในการพัฒนาประเทศซึ่งลักษณะเอกเทศเฉพาะตัวไม่เหมือนกับกิจการอื่น ทั้งวิธีการ การปฏิบัติการและสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้เนื่องจากรานก่อสร้างมีลักษณะผสมผสาน ระหว่างงานด้านเทคนิคที่ยุ่ยากซับซ้อน และงานจัดการที่ต้องการความยืดหยุ่นแต่คล่องตัว เพราะมีหลายปัจจัยเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งแต่ละปัจจัยนั้นก็ยังมีลักษณะเฉพาะแตกต่างกันไป นอกจากนี้ธุรกิจการก่อสร้าง ยังต้องการการติดต่อประสานงานอย่างใกล้ชิด และความเข้าใจที่ถ่องแท้ทั้งภายในองค์กร ได้แก่ กลุ่มบุคคลที่ทำหน้าที่ในฝ่ายแผนก หรือหน่วยต่างๆ กับกลุ่มบุคคลภายนอกองค์กรที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ผู้ว่าจ้าง (Owner) ผู้ออกแบบ (Designer) ผู้จัดการหรือผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management or Supervisor) ธนาคารหรือสถาบันการเงิน (Bank or Lending Institution) ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้รับเหมาย่อย (Subcontractor) ผู้ชำนาญพิเศษ (Specialist) และหน่วยงานราชการ (Government Agency) และองค์กรต่างๆ เป็นต้น ธุรกิจหรืออุตสาหกรรมการก่อสร้างจะประสบผลตามเป้าหมาย โดยสมบูรณ์เมื่อนำหลักหรือเทคนิคการบริหารงานก่อสร้าง (Construction Management) มาเป็นแกนหรือตัวจักรที่ทำให้ปัจจัยงานก่อสร้างผสมผสานกัน เพื่อให้งานสำเร็จได้ ตามแผนและเวลา (Planning and Scheduling) ด้วยความประหยัด (Economy) และมีคุณภาพที่ยอมรับได้ (Standard Quality) (ผศ.มนัส อนุศิริ, 2548)

ทั้งนี้ จะมุ่งศึกษาถึงแนวคิดสำคัญอันเป็นแนวคิด ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานก่อสร้าง 3 แนวคิดหลัก ได้แก่

1. แนวคิดด้านการบริหารและการจัดการ
2. แนวคิดด้านการตลาด
3. แนวคิดด้านการเงิน การบัญชี และเศรษฐกิจ

1. แนวคิดด้านการบริหารและการจัดการ

การจัดการ คือกระบวนการจัดหน่วยงานและการใช้ทรัพยากรต่างๆ ให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ล่วงหน้า (Dale, 1968: 43)

หน้าที่หลักในการจัดการ มี 4 ประการ (สมเกียรติ แสนทวีสุข, 2550) คือ

1. การวางแผน (Planning) ประกอบด้วย การกำหนดเป้าหมาย (Goals) การกำหนดกลยุทธ์ (Strategy) และการพัฒนาแผนย่อยเพื่อให้เกิดการประสานกิจกรรมต่างๆ
2. การจัดการองค์กร (Organizing) ประกอบด้วย การกำหนดหน้าที่งาน การกำหนดบุคคลที่มีความเหมาะสมกับงานนั้น การจัดกลุ่มงานและสายการบังคับบัญชา การจัดบุคคลเข้าทำงาน ซึ่งเป็นขบวนการที่เป็นทางการเพื่อให้มั่นใจว่าองค์กรมีพนักงานที่มีความสามารถเพียงพอในงานทุกระดับ
3. การชักนำ (Leading) ประกอบด้วย การจูงใจผู้ใต้บังคับบัญชา การสั่งการ การเลือกช่องทางการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และการแก้ปัญหาความขัดแย้ง
4. การควบคุม (Controlling) ประกอบด้วย กิจกรรมการติดตามผลและการแก้ไขปรับปรุงสิ่งที่จำเป็นเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่างานบรรลุผลตามที่ได้วางแผนไว้

ใน Project Management Body of Knowledge: PMBOK (2000 Edition หน้า 39-159) ซึ่งเป็นคู่มือแนะนำวิธีและความรู้ที่ต้องใช้ในการบริหารโครงการ ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการบริหารด้านการจัดการงานก่อสร้างเพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จนั้น ได้แบ่งองค์ความรู้หลักที่ต้องใช้ในการบริหารโครงการออกเป็น 9 ด้านด้วยกัน ได้แก่

1. Project Integration คือ การบริหารโครงการแบบบูรณาการ โดยรวมทั้งทางเลือกของโครงการ การเจรจากับผู้ถือหุ้น (Stake Holder) และเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต

2. Project Scope Management คือ กระบวนการจัดการที่จะทำให้สามารถมั่นใจได้ว่าโครงการ ได้กำหนดงานไว้ทั้งหมดแล้ว โดยรวมทั้งงานที่ต้องทำและงานที่ไม่ต้องทำ นำมาพิจารณาเฉพาะงานที่ต้องทำ (งานที่ทำแล้วจะทำให้โครงการสำเร็จ) โดยเน้นที่เรื่องขอบเขตของโครงการ

3. Project Time Management คือ กระบวนการจัดการที่จะทำให้สามารถมั่นใจได้ว่าโครงการจะสำเร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยในส่วนนี้จะเน้นที่หมายกำหนดการ หรือ Schedule

5. Project Quality Management คือ กระบวนการจัดการที่จะทำให้สามารถมั่นใจได้ว่าโครงการ จะสามารถทำผู้ว่าจ้างพึงพอใจตามความต้องการภายใต้สัญญาหรือการรับประกันที่ทำไว้

6. Project Human Resources Management คือ กระบวนการที่มีประสิทธิภาพที่สุดที่สามารถจัดการกับทรัพยากรมนุษย์ให้ทำงานตามแผนงานที่วางไว้

7. Project Communication Management คือ กระบวนการจัดการที่จะทำให้สามารถมั่นใจได้ว่าจะสามารถจัดการกับ การกระจายข้อมูลข่าวสาร, การเก็บรักษาข้อมูล, จัดการกับเวลาได้เหมาะสมตลอดระยะเวลาการก่อสร้าง, ของที่เหลือจากการก่อสร้าง, สิ่งที่ทำให้เกิดความเสียหาย

8. Project Risk Management คือ กระบวนการที่เป็นระบบเพื่อที่จะระบุความเสี่ยง, วิเคราะห์ความเสี่ยงและผลกระทบที่จะเกิดกับความเสี่ยง

9. Project Procurement Management คือ กระบวนการจัดการที่ประสงค์จะรับสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการภายนอกเพื่อให้บรรลุตามขอบเขตของโครงการ

จากแนวคิดด้านการบริหารและการจัดการ สามารถสรุปปัจจัยย่อยที่นำมาใช้ในการศึกษาได้ 9 ปัจจัย ดังต่อไปนี้

1. การลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
2. การปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมการทำงานขององค์กร
3. การลดขนาด หรือปรับโครงสร้างขององค์กร
4. การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้ในการทำงาน
5. การนำมาตรฐาน ISO 9000 มาใช้กับองค์กร
6. การคัดเลือกบุคลากรภายในองค์กร
7. การพัฒนาคุณภาพของบุคลากร
8. การวางนโยบายและพิจารณารูปแบบของงานหรือสัญญาที่ประมุข
9. การคมนาคมขนส่ง

2. แนวคิดด้านการตลาด

การตลาด คือ กระบวนการวางแผนและบริหารในด้านแนวความคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับความสุขความพอใจและบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร (The American Marketing Association, 2007)

การตลาดถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการทำธุรกิจ “ในช่วงปัญหาเศรษฐกิจวิกฤต บริษัทไม่ควรที่จะลดงบประมาณทางการตลาด ในทางตรงกันข้ามบริษัทควรที่จะเพิ่มงบประมาณทางการตลาดเพื่อความอยู่รอดของบริษัท (Palmer, 1991)” นอกจากนี้ “การพัฒนาปรับปรุงการตลาดอย่างต่อเนื่องยังทำให้ลูกค้าได้รับการแจ้งข่าวสารและเป็นการบริการลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ (Whiltington, 1989)” ฉะนั้นบริษัทก่อสร้างที่มีความสามารถในการแข่งขันที่สูงจะต้องมีการวางแผนทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ เช่น มีการวิจัยทิศทางของตลาด มีการวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันของบริษัท หรือมีการเจาะจงกลุ่มลูกค้าหรือเจ้าของงานให้ชัดเจนนอกจากนี้บริษัทควรจะต้องมีแนวทางหรือหลักการในการปรับเปลี่ยนสัญญาหรือเพิ่มผลงาน มีช่องทางสื่อสารหรือแผนกที่ลูกค้าสามารถติดต่อได้ การนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์มาใช้ในการวางแผนทางการตลาด มีการประเมินผลของโครงการจากเจ้าของงาน มีระบบหรือแนวทางในการประกันผลงานให้กับลูกค้า และที่สำคัญคือ มีผู้รับผิดชอบงานด้านการตลาดที่มีความรู้และประสบการณ์ กิจกรรมทางการตลาดเหล่านี้สามารถช่วยให้เกิดความพึงพอใจของเจ้าของงาน และท้ายที่สุดจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง (ผศ.ดร.พาสีทิพย์ หล่อธีรพงศ์, 2546 หน้า 6)

โดยส่วนใหญ่งานรับเหมาก่อสร้างจะแบ่งเป็นงานจากภาครัฐ และงานจากภาคเอกชน ซึ่งงานจากภาครัฐส่วนมากจะเป็นการแข่งขันโดยการประมูลงาน ผู้รับเหมาก่อสร้างที่เสนอราคาต่ำที่สุดและมีคุณสมบัติตามที่กำหนดมักจะเป็นผู้ได้งาน ส่วนภาคเอกชนจะเป็นการแข่งขันกันในด้านความพึงพอใจของผู้ว่าจ้าง โดยมีแนวความคิดด้านการตลาดที่นำมาใช้ในการศึกษาคั้งนี้ได้แก่

Needs, Wants, Demands

- เป็นอำนาจพื้นฐานที่กระตุ้นให้บุคคลเกิดความต้องการในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เพื่อมาตอบสนองในสิ่งที่ขาดหายไป

Products and Services

- สิ่งที่ผู้ผลิตหรือนักการตลาดนำเสนอแก่ตลาดเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจ (Attention) การซื้อ (Acquisition) การใช้ (Use) หรือการบริโภค (Consumption) โดยผลิตภัณฑ์นั้นต้องสามารถตอบสนองความจำเป็นและความต้องการของผู้บริโภค

คุณค่า/ มูลค่า/ ความพึงพอใจ

- คุณค่า (Value) คือ คุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคได้รับ
- มูลค่าของผลิตภัณฑ์ คือ จำนวนเงินที่จ่ายเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์
- ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) เกิดขึ้นเมื่อคุณค่าที่ได้รับมากกว่ามูลค่าที่จ่าย

การแลกเปลี่ยน (Exchange)

- การกระทำที่ทำให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ต้องการจากบุคคลอื่น โดยการเสนอสิ่งอื่นเป็นการตอบแทน (เช่น เงิน สิ่งของ หรือคำสัญญา เป็นต้น)

ตลาด/ ตลาดเป้าหมาย

- ตลาด คือ กลุ่มบุคคลที่คิดว่าจะซื้อสินค้า หรือความต้องการของผู้ซื้อกลุ่มหนึ่งที่มีอำนาจซื้อ

- ตลาดเป้าหมาย (Target Market) คือกลุ่มลูกค้าซึ่งผู้ขายเลือกที่จะเสนอขายสินค้า จากแนวคิดด้านการตลาดสามารถสรุปปัจจัยย่อยที่นำมาใช้ในการศึกษาได้ 10 ปัจจัยดังต่อไปนี้

1. การปรับเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมาย / ขยายประเภทธุรกิจ
2. การใช้ประโยชน์จาก E-Commerce
3. ราคาและเงื่อนไขที่สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่ง
4. การส่งเสริมทางการตลาด เช่นการโฆษณาประชาสัมพันธ์
5. ข้อมูลข่าวสารของการเปิดประมูล
6. รายละเอียดข้อมูลและจำนวนผู้เข้าร่วมประมูล
7. เพิ่มช่องทางติดต่อเพื่อให้ได้งาน
8. แหล่งของวัสดุและแรงงานในพื้นที่
9. สิ่งสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก
10. กลุ่มผู้มีอิทธิพลในพื้นที่

3. แนวความคิดด้านการเงิน การบัญชี และเศรษฐกิจ

การจัดการทางการเงิน คือ กระบวนการที่สามารถทำให้โครงการเกิดอิสรภาพทางการเงิน หมายถึง การมีกระแสเงินสดพอเพียงให้ธุรกิจดำเนินไปได้โดยไม่ติดขัด และเป้าหมายสูงสุดคือการไม่มีหนี้สินกิจการเจริญเติบโต สร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอ สามารถจ่ายเงินปันผลคืนให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราที่ดี

ทั้งนี้ การจัดการทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งในการบริหารองค์กร (พาสทิลล์ หล่อธีรพงศ์, 2546: 10) ได้กล่าวถึงปัจจัยด้านการบัญชีและการเงินไว้ว่า บริษัทรับเหมาก่อสร้างบางรายให้ความสำคัญกับระบบบัญชีและการเงินไม่มากเท่าที่ควรจะเป็น เพราะผู้บริหารมุ่งเน้นการประมูลงานหรือการจัดหางานมากจนไม่มีเวลามาให้ความสำคัญกับบัญชีและการเงิน ซึ่งปัญหาทางบัญชีและการเงิน ซึ่งปัญหาทางบัญชีและการเงินที่พบ ได้แก่ ผู้รับผิดชอบงานบัญชีและ /หรือการเงิน ไม่มีความเข้าใจในระบบบัญชีที่รับผิดชอบ การที่ไม่สามารถใช้โปรแกรมระบบบัญชีเพื่อให้เกิดการประมวลผลที่รวดเร็วและรวบรวมข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ได้ง่ายขึ้น และการขาดการนำข้อมูลบัญชีเพื่อให้เกิดการประมวลผลที่รวดเร็วและรวบรวมข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ได้ง่ายขึ้น และการขาดการนำข้อมูลบัญชีที่สรุปมาวิเคราะห์สถานะทางการเงินบริษัท ทั้งนี้การบัญชีและการเงินที่ดีอย่างน้อยจะต้องมีการจัดระบบบัญชี การตรวจสอบ และการใช้คอมพิวเตอร์ในการทำระบบบัญชีอย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่ระบบบัญชีทางคอมพิวเตอร์ที่ดีจะต้องสามารถเก็บข้อมูลทางการเงิน คำนวณ และทำรายงานแสดงผลการคำนวณ ที่ต้องการได้ในระดับที่ผู้บริหารสามารถนำไปใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจทางการเงิน เช่นสามารถดูผลการใช้จ่ายในอดีตและประมาณการใช้จ่ายในอนาคต ทั้งนี้จะต้องมีการวิเคราะห์และนำเสนอค่าใช้จ่ายและ Unit Cost ที่สูงเกินกว่าที่ประมาณการไว้ให้ผู้จัดการได้รับทราบและแก้ไขหรือป้องกันปัญหาทางด้านการเงินที่อาจจะเกิดขึ้นได้

การจัดการทางการเงินประกอบด้วย 4 ส่วน ได้แก่ การวางแผนทางการเงิน การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน และการควบคุมทางการเงิน (นันทนัช, 2551)

1. การวางแผนทางการเงิน ถือเป็นหน้าที่สำคัญควรมีการวางแผนทางการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาวให้มีความสอดคล้องกับรายได้และค่าใช้จ่ายของกิจการ การวางแผนทางการเงินจะเกี่ยวข้องกับพยากรณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งจะมีผลกระทบต่อเงินทุนของกิจการ โดยจะมีการพยากรณ์เหตุการณ์ต่างๆ เหล่านี้ออกมาในรูปของงบประมาณ (Budgeting)

2. การจัดหาเงินทุน โดยส่วนมากการจัดหาเงินทุนของผู้รับเหมาก่อสร้างจะมา 2 แหล่งใหญ่ๆ ได้แก่ แหล่งเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืม และแหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้เจ้าของ

3. การจัดสรรเงินทุน เมื่อสามารถจัดหาเงินทุนตามจำนวนที่ต้องการ ขั้นตอนต่อไปคือ การจัดสรรเงินทุนลงในสินทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ ซึ่งการจัดสรรเงินทุนที่ดีคือ ต้องมีสภาพคล่องและมีความสามารถในการทำกำไร

4. การควบคุมทางการเงิน เป็นการติดตาม ตรวจสอบ และปรับปรุงแผนทางการเงินที่จัดทำไว้ให้สอดคล้องกับสภาพเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น เพื่อให้แผนทางการเงินดังกล่าวช่วยให้กิจการได้รับผลประโยชน์สูงสุด

จากแนวคิดการจัดการทางการเงินและบัญชี สามารถสรุปปัจจัยย่อยที่นำมาใช้ในการศึกษาได้ 8 ปัจจัยดังต่อไปนี้

1. แหล่งสินเชื่อ/ เงินกู้เพื่อการลงทุนและอัตราดอกเบี้ย
2. เงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท
3. การติดตามการจ่ายเงินตามงวดจากผู้เจ้าของ
4. ความน่าเชื่อถือของผู้เจ้าของงาน
5. เจ้าของกิจการรับเหมามีฐานะการเงินที่ดี
6. การออกหนังสือค้ำประกันประเภทต่างๆ
7. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราที่แข็งค่าขึ้นหรืออ่อนตัวลง
8. นโยบายที่ภาครัฐ ช่วยกระตุ้นอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ทั้งนี้เมื่อได้ทบทวนแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานก่อสร้าง 3 แนวคิดหลัก คือ แนวคิดด้านการบริหารและการจัดการ แนวคิดด้านการตลาด และแนวคิดด้านการเงิน การบัญชีและเศรษฐกิจ แล้วนั้น จึงได้นำแนวคิดหลักดังกล่าว มาทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความอยู่รอดของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี กรณีศึกษาช่วงภาวะวิกฤตเศรษฐกิจโลก โดยนำปัจจัยจากแนวคิดหลักเพียงบางส่วนซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยย่อยด้านการบริหารและการจัดการ 7 ปัจจัยย่อยด้านการตลาด 5 ปัจจัยย่อย ด้านการเงินการบัญชีและเศรษฐกิจ 8 ปัจจัยย่อย โดยทำการศึกษาเปรียบเทียบอิทธิพลของขนาดองค์กรกับระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยแต่ละปัจจัย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาเพิ่มเติมงานวิจัยที่สำคัญเกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความอยู่รอดของผู้รับ เหมาก่อสร้างได้ดังนี้

พาสีทธิ หล่อธีระพงษ์ และคณะ (2544) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ โดยแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อการอยู่รอดของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มปัจจัยทางด้านการตลาด กลุ่มปัจจัยทางด้านเศรษฐศาสตร์และการเงิน และกลุ่มปัจจัยทางด้านการบริหารจัดการ โดยในแต่ละกลุ่มจะประกอบไปด้วย ปัจจัยย่อยรวมทั้งหมด 33 ปัจจัยย่อย การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถาม ส่งไปยังบริษัทรับเหมาก่อสร้าง 3 ขนาด คือ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ ผลการวิจัยพบว่า ในภาพรวมปัจจัยทางด้านการเงินและเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างทุกระดับให้ความสำคัญมากสำหรับในบริษัทรับเหมาขนาดใหญ่จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการบริหารและการจัดการมากกว่าปัจจัยทางด้านการตลาด แต่ถ้าเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กจะให้ความสำคัญกับด้านปัจจัยทางด้านการตลาดมากกว่าปัจจัยด้านการบริหารและการจัดการ นอกจากนี้ยังได้ศึกษาความสัมพันธ์เชิงเปรียบเทียบของปัจจัยย่อยแต่ละกลุ่มปัจจัย และอิทธิพลขนาดขององค์กรต่อการกำหนดระดับความสำคัญของแนวทางหรือปัจจัยย่อยที่ใช้อีกด้วย

วรรณนา ศิริวัชรกุล (2545) ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมนทลการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา การบริหารงานและปัญหาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมนทล รวมทั้งศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาดำเนินงาน มูลค่างานที่ได้รับต่อปี กับการบริหารงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมนทล โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชากรที่เป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างบ้านจำนวน 70 องค์กรได้รับตอบกลับมาจำนวน 62 องค์กร คิดเป็นร้อยละ 82.70 เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม โดยนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ผลด้วยระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS/PC ใช้สถิติไครส์แควร์ และค่าร้อยละ

ผลการศึกษา พบว่าผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ส่วนใหญ่มีการบริหารงานก่อสร้าง โดยใช้ผู้รับเหมาช่วงและใช้วิธีการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจากผลงานที่ผ่านมา และได้มีการพิจารณาลักษณะของงานที่ทำ โดยวิธีการควบคุมงานก่อสร้างจะจัดให้มีการกำหนดระยะเวลาก่อสร้าง และติดตามความก้าวหน้าของงาน ปัญหาของการบริหารงานก่อสร้างส่วนใหญ่ที่พบคือ ในเรื่องของการด้อยฝีมือแรงงาน ทางด้านการบริหารการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ได้พบว่ามีทั้งระบบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างแบบเครดิตและแบบเงินสด กรณีที่มีการจัดซื้อแบบเครดิตผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะต้องมีหลักประกันโดยใช้ฐานะความมั่นคงของกิจการเป็นหลักประกัน ในด้านการจัดหาวัสดุก่อสร้างเข้าหน่วยงาน ส่วนใหญ่จะใช้วิธีการวางแผนการนำไปใช้พร้อมทั้งกำหนดคุณลักษณะของวัสดุก่อสร้าง ส่วนทางด้านการเบิกจ่ายวัสดุก่อสร้างจะมีการควบคุมการสูญเสียของวัสดุก่อสร้าง โดยกำหนดให้มีการควบคุมการเบิกจ่ายตามแต่ละโครงการ ปัญหาที่พบทางด้านการบริหารการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างคือปัญหาการขาดแคลนของวัสดุก่อสร้าง ทางด้านการบริหารการบัญชีการเงินของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างบ้าน พบว่าส่วนใหญ่ใช้วิธีการควบคุมต้นทุนในการดำเนินการ โดยมีการจัดทำบัญชีรับ-จ่ายประจำแต่ละโครงการ และจัดให้มีนโยบายในการควบคุมค่าใช้จ่ายและมีการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด สำหรับงบประมาณที่ให้มีความสำคัญที่สุดคือ งบประมาณทาง ด้านคุณภาพงานก่อสร้าง ปัญหาที่ได้พบในการบริหารงานด้านบัญชีและการเงิน คือปัญหาการขาดทุนอันเกิดจากการคิดราคางานผิดพลาด ทางด้านการบริหารการตลาดของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างบ้าน พบว่าส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับการบริหารการตลาดแบบใช้โฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยสื่อที่เน้นและเป็นที่ยอมรับให้ใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างบ้านคือ นิตยสารบ้านและหนังสือพิมพ์ทางธุรกิจ ผลการศึกษาด้านความสัมพันธ์ระหว่างช่วงระยะเวลาดำเนินการ และมูลค่างานที่ได้รับต่อปีกับการบริหารงานด้านก่อสร้างแบบใช้ผู้รับเหมาช่วงและไม่ใช้ผู้รับเหมาช่วง

การบริหารทางด้านการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง การบริหารงานทางด้านบัญชีและการเงิน และการบริหารด้านการตลาดแบบใช้โฆษณาประชาสัมพันธ์ พบว่า การบริหารงานก่อสร้างแบบใช้ผู้รับเหมาช่วงและไม่ใช้ผู้รับเหมาช่วง และการบริหารทางด้านการตลาดแบบใช้โฆษณาประชาสัมพันธ์ ไม่มีความสัมพันธ์แต่อย่างใด กับช่วงระยะเวลาดำเนินการและมูลค่างานที่ได้รับต่อปี ซึ่งในทางตรงกันข้ามกับ การบริหารการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและการบริหารทางด้านบัญชีและการเงิน มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ 0.05 กับช่วงระยะเวลาดำเนินการและมูลค่างานที่ได้รับต่อปี

จิตติภรณ์ เสนแดง (2547) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการได้รับงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า สามารถแบ่งปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลต่อการได้รับงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ เป็น 3 ปัจจัยหลักคือ ปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยภายในกิจการและปัจจัยภายนอกกิจการ โดยผลการศึกษาพบว่า 1) ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการได้รับงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สำคัญที่สุด คือ ประสบการณ์ของเจ้าของกิจการ รองลงมาคือ ผลงานก่อสร้างในอดีตของกิจการ 2) ปัจจัยภายในกิจการที่มีผลต่อการได้รับงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สำคัญที่สุดคือ จำนวนเงินลงทุนของกิจการ รองลงมาคือ ระบบบริหารจัดการองค์กร 3) ปัจจัยภายนอกกิจการที่มีผลต่อการได้รับงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สำคัญที่สุด คือ ประเภทของผู้ว่าจ้าง รองลงมาคือ การเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุ

สัมพันธ์ โยธกุลศิริ (2550) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้รับเหมาในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้วิธีการเก็บแบบสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจจากผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 108 ราย พบว่า เมื่อแบ่งกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อเปรียบเทียบความคิดเห็นระหว่าง กลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีเงินทุนหมุนเวียนต่ำ 5 ล้านบาท กับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีเงินทุนหมุนเวียนสูงกว่า 5 ล้านบาท และกลุ่มผู้รับเหมาที่มีผลตอบแทนจากการประกอบธุรกิจขาดทุนหรือเท่าทุน กับกลุ่มผู้รับเหมาที่มีกำไร และกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารเป็นส่วนใหญ่ กับกลุ่มผู้รับเหมาอื่นๆ ที่ไม่ได้รับเหมาก่อสร้างอาคาร และกลุ่มผู้รับเหมาที่มีปัญหาในการส่งมอบการล่าช้าเล็กน้อย กับกลุ่มผู้รับเหมาที่มีปัญหาในการส่งมอบการล่าช้ามาก พบว่า มีปัจจัยที่มีผลกระทบ 3 ประการ ที่กลุ่มผู้รับเหมาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ คือ การขาดการวางแผนและการบริหารการเงินที่ดีในการดำเนินธุรกิจ การขาดการวางแผนและการควบคุมการใช้วัสดุที่ดี และขาดการวางแผนเรื่องการใช้บุคลากรและการจัดอัตรากำลัง โดยกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีเงินทุนหมุนเวียนต่ำ 5 ล้านบาท เห็นว่าปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวมีระดับความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีเงินทุนหมุนเวียนสูงกว่า 5 ล้านบาท กลุ่มผู้รับเหมาที่มีผลตอบแทนจากการประกอบธุรกิจขาดทุนหรือเท่าทุน เห็นว่ามีระดับความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมาที่มีกำไร และกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารเป็นส่วนใหญ่เห็นว่ามีระดับความสำคัญมากกว่ากลุ่มผู้รับเหมางานอื่น ๆ และไม่มีความคิดเห็นแตกต่างกันอย่างชัดเจนในกลุ่มผู้รับเหมาที่มีปัญหาในการส่งมอบการล่าช้าเล็กน้อย กับกลุ่มผู้รับเหมาที่มีปัญหาในการส่งมอบการล่าช้ามาก

ผลการศึกษา ครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างส่วนมากในจังหวัดเชียงใหม่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็ก มีเงินทุนหมุนเวียนต่ำ 5 ล้านบาท มักพบปัญหาขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการวางแผนจัดการ นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องเงินทุนไม่เพียงพอสำหรับใช้ในการดำเนินดำเนินกิจการก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่อง ดังนั้น ควรจะมีการกำหนดแผนและมาตรการการแก้ไขปัญหาธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนี้ 1) ส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันในรูปแบบสมาคมผู้รับเหมาเพื่อเป็นองค์กรกลางสำหรับช่วยเหลือกัน 2) สถาบันการศึกษาควรจัดหลักสูตรเฉพาะเพื่อบรรยายความรู้ หรือการฝึกอบรมบุคลากรให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างต่าง ๆ 3) หน่วยงานรัฐควรกำหนดรูปแบบสัญญาก่อสร้างให้ยืดหยุ่นมากขึ้น พร้อมมีมาตรการช่วยเหลือผู้รับเหมาก่อสร้างให้มีสภาพคล่อง เช่น กำหนดเงินงวด เงินประกันต่าง ๆ ให้เหมาะสม

นันทนัช จินตพิทักษ์ (2551) ศึกษาเรื่องระดับความสามารถในการจัดการทางการเงิน ของกิจการรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้ทำการศึกษาโดยการวิเคราะห์แบบสอบถามสำรวจข้อมูลและความคิดเห็นจากเจ้าของกิจการ จำนวน 30 ราย โดยมีส่วนหลักของข้อมูล คือ ข้อมูลทั่วไปของกิจการระบบการเงิน ระบบการจัดทำงบการเงิน และระบบวิเคราะห์งบการเงิน โดยใช้สถิติพื้นฐานหาค่าแนวโน้มต่าง ๆ ของกลุ่มตัวอย่าง รวมทั้งได้จัดทำระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินของกิจการ จากข้อมูลทางด้านการจัดการทางการเงิน จากนั้นทำการวิเคราะห์ตรวจสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินกับปัจจัยที่เกี่ยวข้องในส่วนของข้อมูลส่วนตัวของเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารกิจการที่ตอบแบบสอบถาม และระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินกับระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทั้ง 9 ด้าน พบว่าระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินมีความสัมพันธ์ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 กับจำนวนพนักงานประจำ ทุนจดทะเบียน และรูปแบบการจดทะเบียนของกิจการ นอกจากนี้ยังพบว่าระดับความสามารถในการจัดการทางการเงินไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าระยะเวลาในการดำเนินงานของกิจการไม่ส่งผลต่อระดับความพัฒนาความสามารถในการจัดการทางการเงิน เว้นเสียแต่ว่ากิจการนั้นมีการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่องภายในองค์กร โดยเริ่มจากการพัฒนาวิสัยทัศน์ของผู้นำองค์กรที่สั่งสมมานาน