

การจัดทำวิจัย

4.1 การเข้าสัมภาษณ์ลูกค้าหลัก

ผู้ทำวิจัยได้เข้าดำเนินการสัมภาษณ์และสอบถามผู้บริหารของบริษัททั้งสอง ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่านล้วนเป็นผู้บริหารที่มีอำนาจในการตัดสินใจในการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงหรือผู้รับเหมาย่อย โดยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารทั้งที่สำนักงานใหญ่ และผู้บริหารงานที่หน้างานโครงการก่อสร้าง บริษัทละ 3 ท่าน รวมเป็น 6 ท่าน ดังมีรายชื่อการเข้าสัมภาษณ์ ดังนี้

1) บริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1.นายสมยศ วงษ์ทองสาลี | ตำแหน่ง รองกรรมการผู้จัดการ |
| 2.นายกิติเวช จิตรโรจน์รักษ์ | ตำแหน่ง ผู้อำนวยการโครงการ |
| 3.นายเวชวัฒน์ นิธิกุลวัฒน์ | ตำแหน่ง ผู้จัดการงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า-เครื่องกล |

2) บริษัท ฤทธา จำกัด

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| 1.นายชจร แสงเอ็ง | ตำแหน่ง ผู้อำนวยการบริหาร |
| 2. นายวิรัตน์ อนุสรณ์เสงี่ยม | ตำแหน่ง ผู้อำนวยการโครงการ |
| 3.นายสุรจิต เหลืองอร่ามกุล | ตำแหน่ง วิศวกรโครงการ |

4.2 ผลจากการสัมภาษณ์ในการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วง

จากการสัมภาษณ์บุคคลในรายนามข้างต้น ทั้ง 6 ท่าน ล้วนเป็นผู้บริหารระดับสูงที่มีอำนาจในการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงของบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด และ บริษัท ฤทธา จำกัด ผู้ทำวิจัยได้รับทราบความคิดเห็น และรวบรวมเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการที่จะเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วงงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกล โดยสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1

ผลจากการสัมภาษณ์ในการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วง

แบบสอบถาม	บริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด	บริษัท ฤทธา จำกัด
1.ประเภทของธุรกิจก่อสร้าง	Design & Built	Design & Built Turnkey Project
2.จำนวนพนักงานในบริษัท	ประมาณ 370 คน	ประมาณ 1,400 คน
3.ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจของบริษัท ตั้งแต่ก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน	น้อยกว่า 5 ปี	ประมาณ 19 ปี
4.จำนวนโครงการที่ดำเนินการอยู่ใน ปัจจุบัน	13 โครงการ	30 โครงการ
5.ในแต่ละปีมีจำนวนโครงการที่ดำเนินงาน โดยเฉลี่ยปีละกี่โครงการ	มากกว่า 12 โครงการ	ประมาณ 30 โครงการ
6.ในแต่ละปีมีผลกำไรจากการดำเนินงาน โดยเฉลี่ยปีละเท่าไร	มากกว่า 40 ล้านบาท ปี 2548 = 100 ล้านบาท	มากกว่า 40 ล้านบาท ปี 2548 = 700 ล้านบาท
7.ปัจจุบันมีผู้รับเหมางานระบบวิศวกรรม ที่ ให้บริการกับบริษัทกี่ราย	6-10 ราย รายละเอียด 2-3 โครงการ	6-10 ราย โดยรวม 20 รายย่อย โดยเฉลี่ยรายละเอียด 3-4 โครงการ (หมายเหตุ: งานบาง โครงการมีผู้รับเหมาย่อย มากกว่า 1 ราย)
8.บริษัทพึงพอใจกับผลงานของผู้รับเหมา รายย่อยหรือไม่ที่ให้บริการกับบริษัท	พอใจ เพราะ ผู้รับเหมาย่อยบางราย สามารถดำเนินงานได้ดีและบรรลุ ตามเป้าหมายงานโครงการ ไม่พอใจ เพราะ ผู้รับเหมาย่อยบาง ราย จัดแรงงานไม่เหมาะสมกับงาน รวมถึงคุณภาพและเวลา ดำเนินการของงานโครงการ	พอใจ เพราะ ผู้รับเหมาย่อย บางรายดำเนินงานได้ตาม เสร็จตามระยะเวลา โครงการควบคุมค่าก่อสร้าง ได้ชัดเจน ไม่พอใจ เพราะ ผู้รับเหมา ย่อยบางรายไม่มีคุณภาพ บริษัทจะไม่จ้างเหมาอีก
9.บริษัทผู้รับเหมาย่อยแต่ละรายที่ให้ บริการกับบริษัทในปัจจุบันมีข้อดี และ ข้อด้อยอย่างไร	ข้อดี ผู้รับเหมาบางราย สามารถ จัดหาแหล่งเงินได้เอง มีวิศวกรรม งาน และบางรายให้ความร่วมมือดี	ข้อดี สามารถควบคุมราคา ได้ และสามารถควบคุม คุณภาพได้ในผู้รับเหมา

	แต่มีข้อจำกัดเรื่องการทำงาน ล่วงเวลา และในการใช้งาน ผู้รับเหมาย่อย มีข้อดีคือ ทำให้ บริษัทลดความเสี่ยง <u>ข้อด้อย</u> ผู้รับเหมาบางราย ต้อง ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจาก บริษัท และไม่มีวิศวกร บางรายไม่ รักษาความสะอาด และมีต้นทุน เพิ่มในค่าดำเนินการ	ย่อยบางราย <u>ข้อด้อย</u> ควบคุมเวลาไม่ได้ และควบคุมคุณภาพได้ยาก ในผู้รับเหมาบางรายมี ปัญหาเรื่องเงินอุดหนุน และมีปัญหาเมื่อต้องการ แรงงาน
10.กรณีมีข้อด้อยบริษัทผู้รับเหมาย่อยได้ พยายามปรับปรุงและแก้ไขให้ดีขึ้นหรือไม่ ให้เหตุผล	ปรับปรุง 40% / ไม่ปรับปรุง 60% กรณีที่ปรับปรุงจะเป็นผู้รับเหมา ย่อยองค์กรขนาดเล็ก และไม่ใช บริษัทในเครือ	ปรับปรุงแต่เรื่องซ้ำและ ปรับปรุงเพื่อรองรับงานใน โอกาสหน้า คือเพื่อหวัง ได้รับงานโครงการใหม่
11.กล่าวโดยรวมแล้ว ณ.ปัจจุบัน บริษัทพึง พอใจกับการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาย่อย หรือไม่ ให้เหตุผล	พอใจ 60% / ไม่พอใจ 40% ผู้รับเหมาบางราย สามารถ ดำเนินงานได้ดี แต่บางรายพัฒนา งานไม่ถึงในระดับที่พอใจ	พอใจ 65% / ไม่พอใจ 35% เพราะ มีการปรับปรุงและ ไม่ต้องรับภาระ Fixed Cost แต่ในผู้รับเหมาบางราย ทำงานซ้ำ และมีปัญหา มาก
12.บริษัทมีวิธีการดำเนินการอย่างไรกับ ผู้รับเหมาย่อยที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง	มีทั้งการดักเตือนด้วยวาจา และ เอกสาร หักเงินค่าใช้จ่ายในกรณีที่ บริษัทเป็นผู้ดำเนินการแทน และใน บางรายขึ้นบัญชีดำ	มีทั้งการดักเตือนด้วยวาจา และเอกสาร หักเงินประกัน ผลงาน และในบางรายจะ ไม่ให้งานในครั้งต่อไป
13.ผู้รับเหมาย่อยที่บริษัทเลือกให้อยู่แต่ละ รายโดยเฉลี่ยมีบุคลากรและแรงงานจำนวน เท่าใด และมีกี่ราย	มีหลากหลายตั้งแต่ 20-30 คน ถึง 100-200 คน โดยเฉลี่ย ณ.ปัจจุบัน < 50 คน ~ 5 ราย 80 - 100 คน ~ 5 ราย > 100คน ~ 5 ราย	มีหลากหลายตั้งแต่ 20-30 คน ถึง 400-500 คน โดยเฉลี่ย ณ.ปัจจุบัน 50 - 60 คน ~ 20 ราย 80 - 100 คน ~ 4 ราย > 100คน ~ 2 ราย
14.ผู้รับเหมาย่อยที่บริษัทเลือกให้อยู่แต่ละ รายรับงานโดยเฉลี่ยตามจำนวนองค์กรราย ปีละกี่โครงการ	< 50 คน ~ 2-3 โครงการ 80 - 100 คน ~ 1 โครงการ	หลากหลายเหมือนข้อ 13 โดยเฉลี่ย ณ.ปัจจุบัน < 50 คน ~ 2 โครงการ

	> 100คน ~ 1 โครงการ	50 – 60 คน ~ 1 โครงการ 80 – 100 คน ~ 1 โครงการ >100คน ~ 1 โครงการ
15.ในการคัดเลือกผู้รับเหมาย่อย บริษัทใช้อะไร เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือก โดยเรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย ใส่เลขหมาย ด้านหน้า อันดับ 1-5	1 ผลงานที่ผ่านมา 2 ประวัติองค์กร 3 ขนาดองค์กร 4 ทุนจดทะเบียน 5 อื่นๆ เช่น การรู้จักกันเป็นส่วนตัว , ความน่าเชื่อถือ ชื่อเสียง และ คุณวุฒิ คุณภาพ ราคา ความพร้อมในทีมงาน	1 ราคา 2 ผลงานที่ผ่านมา 3 ประวัติองค์กร 4 ขนาดองค์กร 5 ทุนจดทะเบียน
16.เมื่อข้าพเจ้าได้พร้อมดำเนินการทำธุรกิจ ให้บริการด้านงานระบบวิศวกรรม ทางบริษัทยินดีตอบรับให้เข้าร่วมงานหรือไม่	เลือก โดยพิจารณาตามข้อ 15 เนื่องจากบริษัท เปิดโอกาสรับผู้รับเหมางานระบบ M&E เพิ่มเติมได้ โดยเริ่มงานมูลค่างานโครงการไม่มากและระยะเวลาโครงการไม่สั้นเกินไป	เลือก พิจารณาตามข้อ 15 และพิจารณาองค์ประกอบอื่นๆโดยพิจารณาให้ทำงานเล็กๆดูก่อน ดูผลงาน และดูสถานการณ์ และ ส่วนประกอบอื่นๆในการเสนอราคา
17.ปัจจุบันบริษัทมีมูลค่าการแบ่งในตลาดเท่าใด อันดับเท่าไรของประเทศ?	ไม่ทราบข้อมูล	Top 5 มูลค่างาน ~ 7,000 ล้านบาท/ปี
18.ปัจจุบันบริษัทมีศักยภาพ และมีอัตราการเติบโตเท่าไร?	~ 15 - 25% ต่อปี	~ 15 - 30% ต่อปี
19.มีหลักการอย่างไรที่ทำให้องค์กรอยู่รอด	1.การวางแผนงานให้แล้วเสร็จก่อนสัญญา 2.การควบคุมปริมาณงานและราคาให้อยู่ในงบประมาณ 3.การทำงานให้มีคุณภาพ และปลอดภัย 4.การใช้วิชาทางวิศวกรรม อย่างมีประสิทธิภาพ และทำงานตามมาตรฐานงานวิศวกรรม	1.การทำงานอย่างเป็นมืออาชีพ 2.ควบคุมค่าใช้จ่ายให้ถูกต้อง 3.ควบคุมคุณภาพและแผนงาน 4. ควบคุมมาตรฐานงานวิศวกรรมให้เป็นไปตามมาตรฐาน 5.สร้างวัฒนธรรมองค์กร ให้มีความรู้สึกเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ต้องขยัน ทุ่มเท จึงให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า

สรุปโครงสร้างหลักในการดำเนินธุรกิจบริษัทฤทธาเหมราช จำกัด และ บริษัท ฤทธา จำกัด

โครงสร้างหลักในการดำเนินธุรกิจของ บริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด และ บริษัท ฤทธา จำกัด เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างใหญ่ทางด้านระบบงานก่อสร้างอาคาร โดยการดำเนินธุรกิจ เป็น ลักษณะ Lump Sum / Design and Built / Re-Measurement และมีกลุ่มลูกค้า คือ

- 1.ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล โรงแรม
- 2.งานอาคารสูง คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย
- 3.โรงงานอุตสาหกรรม และอื่นๆ เช่น วัด และมหาวิทยาลัย เป็นต้น

4.3 ประเด็นการวิเคราะห์และข้อมูลที่รวบรวมได้

4.3.1.บริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด

ประวัติบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด

ก่อตั้งเมื่อปี 2544 โดยก่อตั้งขึ้นมาเพื่อเข้ามารองรับงานก่อสร้างที่มีมูลค่าอยู่ระหว่าง 100-200 ล้านบาท โดยมีบริษัท ฤทธา จำกัด ป้อนงานให้ ส่วนบริษัท ฤทธา จำกัด นั้นจะรับงานที่มีมูลค่า ตั้งแต่ 100 ล้านบาทขึ้นไป

ประเภทธุรกิจ

เป็นบริษัทออกแบบ ก่อสร้าง และติดตั้ง

จำนวนพนักงาน

ปัจจุบัน มีพนักงานในบริษัทมากกว่า 370 คน โดยดำเนินธุรกิจมาประมาณ 5 ปี

มูลค่างานและรายรับต่อปี

ในปี พ.ศ. 2548 บริษัทมีโครงการก่อสร้างทั้งหมด 12 โครงการ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท มีผลกำไรกว่า 100 ล้านบาทต่อปี ปัจจุบันมีโครงการที่ต้องดำเนินการทั้งสิ้น 13 โครงการ โดยคิดเป็นมูลค่างาน 2,000 ล้านบาท และบริษัทคาดว่าในปี 2552 จะมีการขยายตัว ซึ่งมีมูลค่างานไม่ต่ำกว่า 5,000 ล้านบาท

กราฟที่ 4.1

มูลค่างานโครงการที่ไดงานของผู้รับเหมาช่วงเดิมของบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด



เป้าหมายของบริษัท

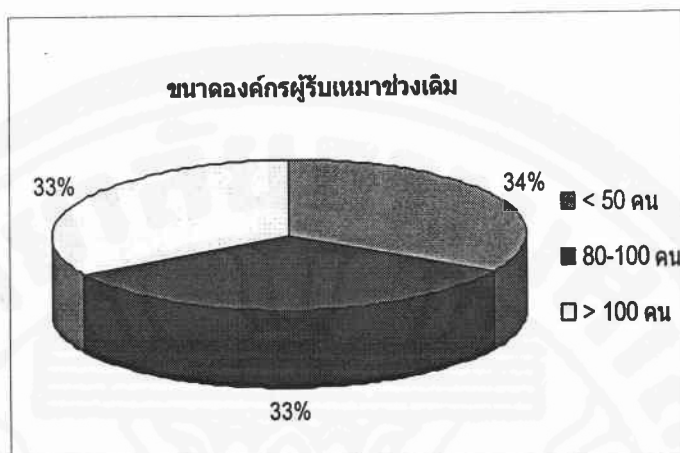
เป้าหมายเข้าสู่การเป็น บริษัท มหาชน จำกัด ภายในปี 2552 ณ.ปัจจุบัน มีการจัดทำระบบคุณภาพ เพื่อให้ได้มาตรฐานการรับรองคุณภาพ ISO9001: 2000

จำนวนผู้รับเหมาช่วงงานระบบและจำนวนโครงการที่ได้รับ

ปัจจุบันมีผู้รับเหมาช่วงงานระบบที่เข้ารับบริการกับบริษัทประมาณ 6-10 ราย โดยแต่ละรายรับประมาณ 2-3 โครงการต่อปี และผู้รับเหมาช่วงโดยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่รู้จักกันในวงการรับเหมา ก่อสร้างและเป็นสหายกับผู้บริหารมาก่อน เช่น MECT, KENCO, WEMCON, CONTRACTOR TERMINAL, SEW, บ.ชำนาญกิจ จำกัด เป็นต้น โดยมีขนาดองค์กรแรงงานประมาณ 50 คน, 100 คน ในโครงการก่อสร้างหนึ่งๆ โดยปกติงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าเครื่องกล จะคิดเป็นมูลค่า 30-40% ของงานโครงการ โดยขึ้นอยู่กับลักษณะงานโครงการ ทั้งนี้ในแต่ละโครงการอาจมีผู้รับเหมาช่วงงานระบบมากกว่า 1 ราย ขึ้นอยู่กับขนาดและมูลค่างานโครงการ

กราฟที่ 4.2

ขนาดองค์กรของผู้รับเหมาช่วงเดิมของบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด



การคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงของบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด

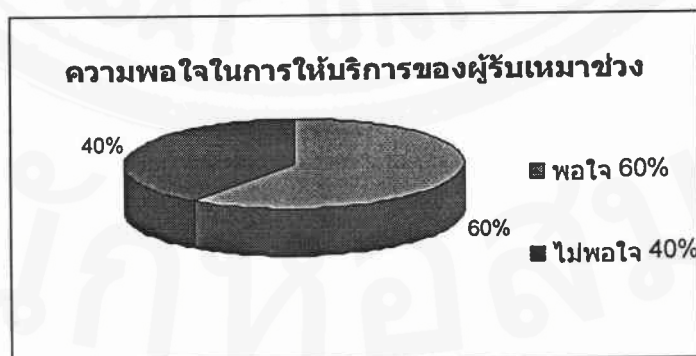
ผู้รับเหมาแต่ละรายจะได้รับงานโดยเฉลี่ยปีละ 2-3 โครงการ ในการคัดเลือกพิจารณาผู้รับเหมา จะดำเนินการโดยผู้บริหารที่สำนักงานใหญ่ โดยผู้บริหารงานโครงการที่หน้างานโครงการสามารถ ยื่นเสนอชื่อผู้รับเหมาให้ทางผู้บริหารระดับสูงพิจารณาได้

โอกาสในการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วงของบริษัท

จากการเข้าสัมภาษณ์ คุณภาพของงานสำหรับผู้รับเหมาช่วงเดิมในบางราย ผลงานที่ได้ใน บางครั้งยังไม่เป็นที่พอใจ จึงยังมีช่องโอกาสให้บริษัทสามารถรับงานได้

กราฟที่ 4.3

สัดส่วนความพอใจในการดำเนินงานของผู้รับเหมาช่วงให้กับบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด



บริษัท ฤทธาเนมราช จำกัด ได้พิจารณาเหตุผลไปตามลำดับความสำคัญมากไปหาน้อย ดังนี้

1. ผลงานที่ผ่านมา
2. ประวัติองค์กร
3. ขนาดองค์กร
4. ทุนจดทะเบียน
5. อื่นๆ เช่น การรู้จักกันเป็นส่วนตัว , ความน่าเชื่อถือ ชื่อเสียง และคุณวุฒิ, คุณภาพ

ราคา และความพร้อมในทีมงาน

4.3.2. บริษัท ฤทธา จำกัด

ประวัติบริษัท ฤทธา จำกัด

ก่อตั้งเมื่อปี 2530 รับงานโครงการที่มีมูลค่าเกิน 100 ล้านบาทขึ้นไป

ประเภทธุรกิจ

เป็นบริษัทออกแบบ ก่อสร้าง และติดตั้ง

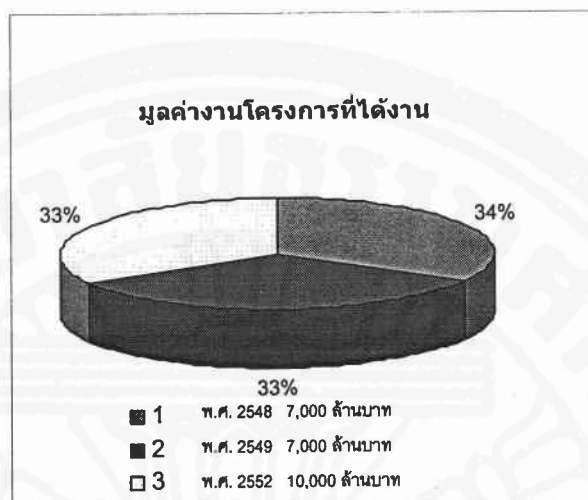
จำนวนพนักงาน

ณ.ปัจจุบัน บริษัท ฤทธา จำกัด มีพนักงานในบริษัทมากกว่า 1,400 คน ก่อตั้งมากกว่า 19 ปี

มูลค่างานและรายรับต่อปี

โครงการเมื่อปี พ.ศ. 2548 มี 30 โครงการ มูลค่างาน 7,000 ล้านบาท มีผลกำไรกว่า 700 ล้านบาท ต่อปี ปัจจุบันมีโครงการที่ต้องดำเนินการทั้งสิ้น 40-50 โครงการ มีมูลค่างาน 7,000 ล้านบาท โดยโครงการที่ต้องดำเนินการในปี 2549 มี 30 โครงการ เป้าหมายอนาคตให้ได้ 10,000 ล้านบาท

กราฟที่ 4.4
มูลค่างานโครงการที่ดำเนินงานของบริษัท ฤทธา จำกัด



เป้าหมายของบริษัท

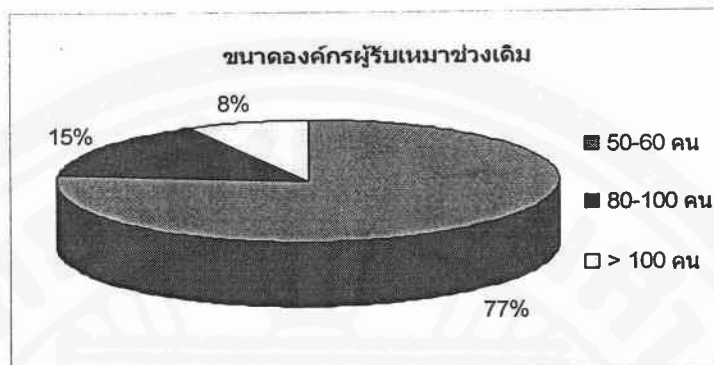
มีเป้าหมายเข้าสู่การเป็น บริษัท มหาชน จำกัด ภายในปี 2550 โดย ณ.ปัจจุบัน ได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2000 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และการได้มาตรฐานการดำเนินงานทำให้บริษัทมีการรับงานอย่างกว้างทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศ และยังมีแนวโน้มในการขยายธุรกิจลงทุนข้ามชาติไปยังยุโรปและเอเชียภายในปีนี้ และมีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยที่ผ่าน มา 15-30% ต่อปี

จำนวนผู้รับเหมาช่วงงานระบบและจำนวนโครงการที่ได้รับ

ปัจจุบันมีผู้รับเหมาช่วงงานระบบที่เข้ารับบริการกับบริษัทประมาณ 20 ราย โดยที่ส่วนใหญ่นั้นเป็นผู้ที่รู้จักกันในวงการรับเหมาก่อสร้างหรือเป็นสหายกันมาก่อน โดยนิยมอยู่ 6 -10 ราย แต่ละรายรับประมาณ 3-4 โครงการต่อปี เช่น 79 SERVICE, MESPRO, VIEENGINEERING, PORNPOJ, MG ENGINEERING เป็นต้น โดยมีขนาดองค์กรแรงงาน 50 – 60 คน, 80 -100 คน และมากกว่า 100 คน แต่ทั้งนี้คุณภาพงานที่ได้ในบางครั้งยังไม่เป็นที่พอใจสำหรับผู้รับเหมาช่วงบางราย ทางบริษัทจึงเริ่มจัดเตรียมทีมงานระบบของตนเองเพื่อรองรับในการปรับปรุงคุณภาพงาน

กราฟที่ 4.5

ขนาดองค์กรของผู้รับเหมาช่วงเดิมของบริษัท ฤทธา จำกัด

**การคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงของบริษัท ฤทธา จำกัด**

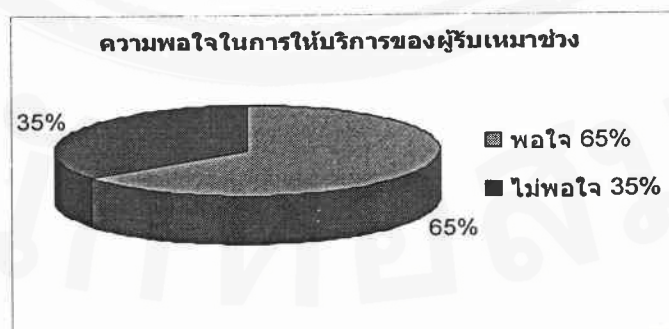
ในการคัดเลือกผู้รับเหมางานระบบ ทราบข้อมูลจากทางโครงการก่อสร้างว่า ทางบริษัทได้ให้อำนาจแก่ผู้อำนวยการโครงการและผู้บริหารงานโครงการ โดยสามารถมีอำนาจในการเลือกผู้รับเหมาช่วงได้เอง จากการสัมภาษณ์ ผู้จัดทำวิจัยได้รับการตอบรับจากผู้บริหารที่สำนักงานใหญ่โดยการจะให้งานเล็กๆลองทำดูก่อน โดยงานโครงการก่อสร้างหนึ่งๆ งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าเครื่องกล โดยปกติจะคิดเป็นมูลค่า 30-40% ของงานโครงการ โดยขึ้นอยู่กับลักษณะงานโครงการ ทั้งนี้ในแต่ละโครงการอาจมีผู้รับเหมาช่วงงานระบบมากกว่า 1 ราย

โอกาสในการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วงของบริษัท

จากการเข้าสัมภาษณ์ คุณภาพของงานสำหรับผู้รับเหมาช่วงเดิมในบางราย ผลงานที่ได้ในบางครั้งยังไม่เป็นที่พอใจ จึงยังมีช่องโอกาสให้บริษัทสามารถรับงานได้

กราฟที่ 4.6

สัดส่วนความพอใจในการดำเนินงานของผู้รับเหมาช่วงให้กับบริษัท ฤทธา จำกัด



บริษัท ฤทธา จำกัด ได้พิจารณาเหตุผลไปตามลำดับความสำคัญมากไปหาน้อย ดังนี้

1. ราคา
2. ผลงานที่ผ่านมา
3. ประวัติองค์กร
4. ขนาดองค์กร
5. ทุนจดทะเบียน

4.4 การนำผลวิจัยไปใช้

4.4.1 วัตถุประสงค์การนำผลวิจัยไปใช้

เพื่อการนำผลการสัมภาษณ์มาประมวลรวมเพื่อเป็นการนำข้อมูลไปสู่การจัดการองค์กร โดยการวิเคราะห์ถึงมูลค่างานโครงการที่จะได้รับและจำนวนแรงงานที่เริ่มดำเนินกิจการ

4.4.2 ผลการวิจัย

จากข้อมูลการสัมภาษณ์ของบริษัท ฤทธา จำกัด และบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด ดังกล่าวข้างต้น บริษัทได้รับการตอบรับในการเริ่มงานโครงการ โดยจะให้ทดลองงานโครงการเริ่มจากเล็กไปสู่อื่นๆ และแนวโน้มบริษัทยังมีช่องทางในการเข้าร่วมดำเนินกิจการได้ โดยในการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วง ทั้งนี้ผู้รับเหมาช่วงที่ให้บริการกับบริษัททั้งสองอยู่ ยังไม่เป็นที่น่าพอใจเท่าใดนัก เนื่องจากคุณภาพผลงานที่ได้โดยรวมยังไม่ได้คุณภาพเท่าที่ควรจะเป็น บริษัทจะต้องดำเนินงานโดยใช้แผนงานวางกลยุทธ์ให้ดีเพื่อรองรับงานโครงการที่จะมาถึงในอนาคต และสามารถตอบสนองความต้องการแก่ลูกค้าให้ได้บรรลุผล

จากข่าวสารและข้อมูลแหล่งอื่นๆ ที่สนับสนุนถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ที่ยังคงมีแนวโน้มของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งมองให้เห็นถึงภาพรวมของธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเชื่อมโยงมายังธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ รวมถึงกิจการก่อสร้าง ยังคงมีแนวโน้มสามารถเติบโตและเดินหน้าต่อไปได้ อีกทั้งบริษัททั้งสองยังคงมีงานรองรับอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความมั่นใจได้ถึงแผนงานในอนาคตที่มีแนวโน้มมีความเป็นไปได้ และมองเห็นโอกาสของการดำเนินธุรกิจและความก้าวหน้าของบริษัท

4.5 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจหลังวิจัย

4.5.1 การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Management)

ตารางที่ 4.2

จุดแข็ง : S	จุดอ่อน : W	โอกาส : O	อุปสรรค : T
มีทุนเปิดกิจการและมีเครดิตกับร้านค้า จึงไม่ต้องสต็อกวัสดุมาก	ต้องดำเนินงานไปก่อนแล้วจึงนำผลงานที่ทำไปเบิกเงินงวดได้	ดำเนินธุรกิจ กับบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีความซื่อสัตย์ในวงการ	ความเสี่ยงจากการเกิดเหตุคาดไม่ถึง

4.5.2 การวิเคราะห์ด้านลูกค้า (Customer and Marketing Management)

ตารางที่ 4.3

จุดแข็ง : S	จุดอ่อน : W	โอกาส : O	อุปสรรค : T
มีฐานลูกค้าหลักจากบริษัท ฤทธา จำกัด และ บริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด	การเป็นบริษัทใหม่ต้องเปิดตัวให้ลูกค้ารู้จักมากยิ่งขึ้นในวงการธุรกิจ	มี โอกาส ในการรับเหมางานโครงการจากลูกค้ารายอื่นๆ ทั้งในภาครัฐ และเอกชน	ความเสี่ยงจากการเกิดเหตุการณ์ที่คาดไม่ถึงทั้งทางด้านอุบัติเหตุ และวินาศภัย เป็นต้น

4.5.3 การวิเคราะห์ด้านกระบวนการธุรกิจภายใน (Internal Business Process Management)

ตารางที่ 4.4

จุดแข็ง : S	จุดอ่อน : W	โอกาส : O	อุปสรรค : T
สร้างให้เกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรตามนโยบายและเป้าหมายเดียวกัน	อาจขาดแคลนช่างฝีมือแรงงาน และต้องฝึกช่างเทคนิค โดยการทำ OJT พนักงาน	มีนโยบายการทำงานเป็นทีม และสื่อสารภายในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ	อาจเกิดเหตุการณ์ที่ไม่เห็นใจความคาคหมาย และมีผลกระทบต่อเนื่องมาสู่องค์กร



4.6 สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัยจากข้อมูลทางด้านปฐมภูมิ และทุติยภูมิ เกี่ยวกับธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เป็นข้อมูลสนับสนุน แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มในอีก 2-3 ปีข้างหน้าว่า ธุรกิจยังคงมีแนวโน้มการเติบโตได้ดี ทั้งในด้านที่อยู่อาศัย งานโครงการต่างๆ เช่น งานก่อสร้างอาคาร ศูนย์การค้า โรงแรม และโรงงานต่างๆ เป็นต้น จากการที่บริษัททั้งสองมีการรับงานอย่างกว้างขวางและมีงานเข้ามาอย่างต่อเนื่อง คือมีงานรองรับล่วงหน้าในปีถัดไปอีก ทำให้บริษัทมีโอกาสสูงในการที่จะเข้ารับงานเหมาะสมช่วงงานระบบ โดยภาพรวมยังคงมีแนวโน้มในการเติบโตของด้านธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ต่อเนื่อง และมีผลเชื่อมโยงไปยังธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง ธุรกิจการขนส่ง เป็นต้น ก่อให้เกิดการว่าจ้างแรงงาน โดยภาพรวมของเศรษฐกิจไทย ทำให้สามารถเชื่อมโยงไปยังธุรกิจต่างๆ โดยองค์รวม เป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศสูงขึ้น

ผู้จัดทำวิจัยเชื่อมั่นว่าประเทศไทยยังคงมีแนวโน้มในการพัฒนาประเทศ องค์การ และชุมชนไปในทิศทางที่ดี โดยรัฐบาลได้มีการกระจายอำนาจการบริหารการปกครองจากส่วนกลางไปยังท้องถิ่น เป็นการกระตุ้นให้เกิด การบริหารแบบองค์ความรู้ โดยการพัฒนาบุคลากร ให้การศึกษาไปถึงรากหญ้า อีกทั้งยังมีการเพิ่มพูนองค์ความรู้ และความสามารถ ทักษะการทำงาน วิชาชีพ ในการพัฒนาช่างฝีมือแรงงาน เป็นต้น โดยมีผลเชื่อมโยงทั่วกันทั้งประเทศ ในระดับมหภาค สู่ระดับจุลภาค ในการก้าวเข้าสู่ความเป็นประเทศพัฒนา และคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้นอย่างทั่วถึง โดยธุรกิจรับเหมาสามารถเชื่อมโยงไปยังภาคธุรกิจอื่นๆ ให้เติบโตได้

สรุปผลจากข้อมูลและผลการวิจัยดังกล่าวข้างต้น ผู้จัดทำวิจัยสามารถเข้ารับงานเหมาะสมจากบริษัททั้งสอง และลูกค้ารอง โดยบริษัทมีแรงงานเริ่มต้นโดยประมาณ 50 คน และมีแผนในการรับงานงานโครงการ 5 ปี ตามสมมติฐานการรับงานดังต่อไปนี้

- ในการรับงานโครงการ จาก บ.อุทธา จำกัด

ตั้งสมมติฐานในการรับงานประมาณ ปีละ 2-4 โครงการ จากการสัมภาษณ์ ผู้รับเหมาช่วงในแต่ละรายจะได้รับงานโดยเฉลี่ยปีละ 3-4 โครงการ

- ในการรับงานโครงการจาก บ.อุทธา เหมราช จำกัด

ตั้งสมมติฐานในการรับงานประมาณ ปีละ 1-3 โครงการ จากการสัมภาษณ์ ผู้รับเหมาช่วงในแต่ละรายจะได้รับงานโดยเฉลี่ยปีละ 2-3 โครงการ

- ในการรับงานโครงการจากลูกค้ารายอื่น

ตั้งสมมติฐานในการรับงานประมาณ เฉลี่ยปีละ 1-3 โครงการ