วิศวกรรมสารฉบับวิจัยและพัฒนา
Engineering Journal of Research and Development
วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์
The Engineering Institute of Thailand under H.M. The King's Patronage
ปีที่ 33 ฉบับที่ 2 เมษายน-มิถุนายน 2565
Volume 33 Issue 2 April-June 2022
Received 3 June 2021
Revised 15 July 2021
Accepted 27 October 2021

# อัตรากำไรที่ต้องการของผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน และความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง

# THE PROFIT MARGIN REQUIRED BY THE INTERIOR CONTRACTOR AND THE IMPORTANCE OF CONTRACT CONDITIONS

วีระ กลั่นซ้าย[1*] และ นที สุริยานนท์[2]
[1]นักศึกษาระดับปริญญาโท, [2]ผู้ช่วยศาสตราจารย์
คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร
*Corresponding author, Email: veeraklansai@gmail.com

**บทคัดย่อ**

*งานวิจัยนี้ทำการสำรวจอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ จากกลุ่มตัวอย่างผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่ทำงานกับบริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) จำนวน 118 ราย จัดเก็บข้อมูลระหว่างเดือนกันยายน 2563 ถึง เดือนธันวาคม 2563 ผลการศึกษาแสดงว่า อัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 53.39 มีค่าต่ำสุดเท่ากับร้อยละ 20.00 มีค่าสูงสุดเท่ากับร้อยละ 90.00 มีค่ามัธยฐานเท่ากับร้อยละ 55.00 และมีค่าฐานนิยมเท่ากับร้อยละ 60.00 เมื่อทำการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง 15 คุณลักษณะของกิจการกับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ พบว่า มีเพียงคุณลักษณะประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในของผู้พิจารณาราคาเท่านั้นที่มีความสัมพันธ์กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนั้นงานวิจัยนี้ยังได้วิเคราะห์ลำดับความสำคัญของเจ็ดเงื่อนไขการว่าจ้างในมุมมองของผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน ผลการศึกษาแสดงว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างงานตกแต่งภายให้ความสำคัญกับแต่ละเงื่อน ไขการว่าจ้างจากมีความสำคัญมากไปมีสำคัญน้อยตามลำดับดังนี้ 1) การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน) 2) การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5 3) การได้รับการปรับความถี่ของการเบิกงวดงานจากทุก 30 วันเป็นทุก 14 วัน 4) การได้รับการปรับระยะเวลาการตั้งเบิกเงินงวดงานจากตั้งเบิกทุก 30 วัน เป็นตั้งเบิกทุก 14 วัน 5) การได้รับการปรับเงื่อนไขการคืนเงินประกันผลงานที่หักร้อยละ 5 จากคืนเมื่อครบ 12 เดือน เป็นคืนเมื่อครบ 3 เดือน 6) การได้รับการปรับจำนวนค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนดจากปรับวันละร้อยละ 0.1 ของมูลค่างานต่อวัน เป็นปรับวันละร้อยละ 0.01 ของมูลค่างานต่อวัน และ 7) การได้รับการปรับเงื่อนไขกำหนดระยะเวลาในการเข้าแก้ไขงานช่วงรับประกันผลงาน จากต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 7 วันหลังจากได้รับแจ้ง เป็นต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 15 วันหลังจากได้รับแจ้ง*

**คำสำคัญ:** อัตรากำไร; ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ; เงื่อนไขการว่าจ้าง

**ABSTRACT**

*This research surveyed the profit margin required by interior contractors. The data were collected from a sample group of 118 interior contractors, who worked for Central Pattana Public Company Limited, between September 2020 and December 2020. The results showed that the average profit margin required by the interior contractors was 53.39 percent. The lowest rate was 20.00*

Veera Klansai[1*] and Natee Suriyanon[2]
[1]Master's degree student, [2]Assistant professor
Faculty of engineering and technology, Mahanakorn university of technology, Thailand.

*percent while the highest rate was 90.00 percent. The median and the mode were 55.00 and 60.00 percent, respectively. The test of relationship between 15 characteristics of a business and the profit margin required by the interior contractors revealed that the price review person's experience in interior work was the only characteristic that showed a statistically significant relationship. Additionally, this research analyzed the rankings of importance of seven contract conditions from the interior contractor's perspective. The findings of the interior contractor's rankings of each contract condition ranked from the highest to the lowest were as follows: 1) receiving 30 percent advance payment of the total work value (30 percent deduction from the installment charges), 2) no 5 percent profit margin reduction, 3) decreased frequency of installment money withdrawal from 30 to 14 days, 4) decreased duration of payment from 30 to 14 days, 5) adjustment of 5 percent retention refund condition from 12 months to 3 months, 6) adjustment of rate of liquidate damage from 0.10 percent per day to 0.01 percent per day, and 7) adjustment of correction period during warranty from having to finish within 7 days after notice to 15 days after notice.*

**KEYWORDS**: Profit Margin; Interior Contractor; Contract Conditions

## 1. บทนำ

งานตกแต่งภายใน เป็นหนึ่งในงานที่ได้รับการยอมรับว่ามีความสำคัญมากสำหรับการก่อสร้างอาคารในยุคปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นอาคารที่อยู่อาศัย อาคารที่ทำการ หรืออาคารบริษัทห้างร้านต่าง ๆ เจ้าของอาคารล้วนให้ความสำคัญกับงานตกแต่งภายในอาคารทั้งสิ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความประทับใจ หรือดึงดูดความสนใจแก่ผู้พบเห็นและผู้ที่ผ่านไปมายังสถานที่ดังกล่าว รวมทั้งยังเป็นการสร้างความภูมิใจ ให้แก่เจ้าของอาคารหรือผู้พักอาศัย [1]

งานตกแต่งภายในจะสำเร็จได้จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีผู้ทำหน้าที่นั้น คือ ผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน ในการกำหนดราคาค่าจ้างงานก่อสร้างประเภทต่างๆ รวมถึงงานตกแต่งภายใน ผู้รับเหมาก่อสร้างมักกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากต้นทุน และอัตรากำไรที่ต้องการเป็นหลัก [2-4] การได้มาซึ่งองค์ความรู้เกี่ยวกับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการจึงเป็นประโยชน์กับเจ้าของงาน ในการพิจารณาราคาและต่อรองราคากับผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากทราบว่าผู้รับเหมางานตกแต่งภายในซึ่งมีคุณลักษณะต่างกันมีความต้องการอัตรากำไรที่แตกต่างกันอย่างไร

ด้วยเงื่อนไขการว่าจ้างงานต่างๆ อาทิ เงื่อนไขการให้เงินล่วงหน้า เงื่อนไขระยะเวลาการเบิกจ่ายเงินค่าจ้าง ก็ล้วนแล้วแต่มีผลต่อพิจารณารับงานและกำหนดอัตรากำไรของผู้รับเหมาก่อสร้าง [5-6] การได้มาซึ่งองค์ความรู้เกี่ยวกับลำดับความสำคัญของแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้างในมุมมองผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน ย่อมเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการพิจารณากำหนดนโยบายเกี่ยวกับเงื่อนไขการว่าจ้างผู้รับเหมางานตกแต่งภายในให้มีความเหมาะสม

เพื่อเติมเต็มช่องว่างขององค์ความรู้ดังกล่าว งานวิจัยนี้จึงได้สำรวจอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของกิจการกับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ และระบุและเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง เมื่อจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามคุณลักษณะของกิจการ และอัตรากำไรที่กิจการต้องการ

## 2. วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

2.1 เพื่อสำรวจอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ

2.2 เพื่อระบุความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของกิจการ กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ

2.3 เพื่อระบุและเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง เมื่อจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามคุณลักษณะของกิจการ และอัตรากำไรที่กิจการต้องการ

**3. ขอบเขตของงานวิจัย**

3.1 ขอบเขตของงานวิจัยด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้ คือ ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่รับงานในศูนย์การค้าของบริษัท เซ็นทรัลพัฒนาจำกัด (มหาชน) ที่ตั้งอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร จังหวัดปทุมธานี จังหวัดนนทบุรี จังหวัดสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดนครปฐม เป็นกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัดหรือบริษัทจำกัด มีประสบการณ์ด้านงานตกแต่งภายในรับงานมาแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี และรับงานมูลค่าไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาทต่อโครงการ

3.2 ขอบเขตของงานวิจัยด้านเงื่อนไขการว่าจ้าง

เงื่อนไขการว่าจ้างที่ศึกษาประกอบด้วย เงินเบิกล่วงหน้า ความถี่การเบิกงวดงาน ระยะเวลาในการตั้งเบิกเงินงวดงาน การหักเงินประกันผลงานและระยะเวลาประกันผลงาน ค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด และกำหนดระยะเวลาในการเข้าแก้ไขงานให้แล้วเสร็จในช่วงรับประกันผลงาน

3.3 ขอบเขตของงานวิจัยด้านเครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล

1. สถิติที่ใช้ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลคุณลักษณะของบริษัท กับอัตรากำไร คือการทดสอบไคสแควร์ (Chi-Square)
2. สถิติที่ใช้ในการทดสอบความสอดคล้องการจัดลำดับความสำคัญเงื่อนไขการว่าจ้าง คือการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องของเคนดอล (Kendall's W)

3.4 ขอบเขตของงานวิจัยด้านระยะเวลาที่ศึกษา

งานวิจัยนี้รวบรวมข้อมูลแบบสอบถามในช่วงเดือนกันยายน 2563 ถึง เดือนธันวาคม 2563

3.5 ขอบเขตของงานวิจัยด้านแบบสอบถาม

งานวิจัยนี้แบบสอบถามแบ่งเป็นสี่ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 สอบถามถามข้อมูลคุณลักษณะของกิจการ ประกอบด้วย ข้อมูลคุณลักษณะส่วนตัวของผู้พิจารณาราคา และข้อมูลคุณลักษณะทั่วไปของกิจการ

ส่วนที่ 2 สอบถามอัตรากำไรที่กิจการต้องการ

ส่วนที่ 3 สอบถาม ลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้างงานตกแต่งภายในจำนวนเจ็ดเงื่อนไข (ในแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้างจะระบุเงื่อนไขระดับปกติและระดับพิเศษ ให้ผู้ตอบแบบสอบถามพิจารณาเรียงลำดับความพึงพอใจในการได้รับการปรับเงื่อนไขการว่าจ้างแต่ละเงื่อนไขจากระดับปกติเป็นระดับพิเศษ)

ส่วนที่ 4 สอบถามลำดับความพึงพอใจต่อแปดข้อเสนอการว่าจ้าง (ข้อมูลจากส่วนที่ 4 นี้ถูกนำไปแยกวิเคราะห์เพื่อประเมินค่าความพึงพอใจของผู้รับเหมาก่อสร้างงานตกแต่งภายในต่อแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้าง ซึ่งอยู่นอกเหนือขอบเขตการศึกษาของบทความนี้)

**4. ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่าง**

ในการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้ประสานงานกับหัวหน้าฝ่ายอาคารของ 12 สาขาของบริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) ในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ประกอบด้วย 1) เซ็นทรัลเวิลด์ 2) เซ็นทรัลพลาซาพระราม 2 3) เซ็นทรัลพลาซา พระราม 3 4) เซ็นทรัลพลาซาบางนา 5) เซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว 6) เซ็นทรัลพลาซาปิ่นเกล้า 7) เซ็นทรัลพลาซาศาลายา 8) เซ็นทรัลพลาซารัตนาธิเบศ 9) เซ็นทรัลพลาซาแจ้งวัฒนะ 10) เซ็นทรัลพลาซาเวสเกต 11) เซ็นทรัลพลาซารามอินทรา และ 12) เซ็นทรัลเฟสติวัลอีสวิลล์ ขอความอนุเคราะห์แจ้งให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถาม ซึ่งผู้วิจัยได้จัดทำไว้ในรูปแบบของ Google Form โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 118 ราย

ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคุณลักษณะของกิจการ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามได้ระบุในส่วนที่ 1ของแบบสอบถาม ดังแสดงในตารางที่ 1

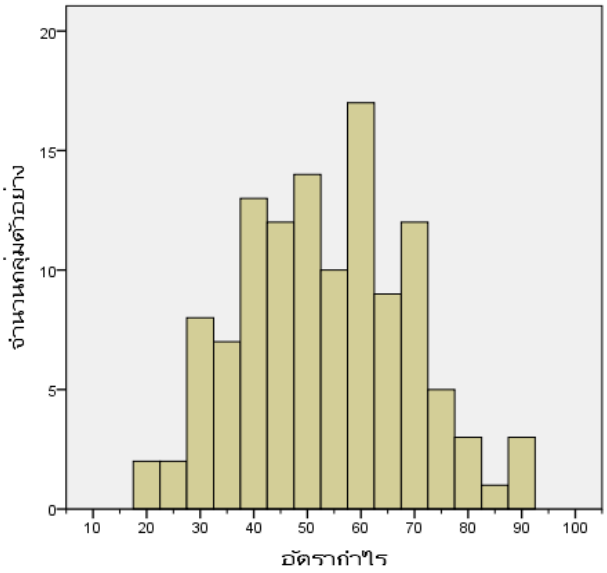
**ตารางที่ 1** ร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามคุณลักษณะของกิจการ

| ปัจจัยส่วนบุคคล | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| **เพศ** | | |
| ชาย | 110 | 93.22 |
| หญิง | 8 | 6.78 |
| **อายุ** | | |
| ≤ 30 ปี | 16 | 13.56 |
| 31 - 40 ปี | 58 | 49.15 |
| > 40 ปี | 44 | 37.29 |
| **ระดับการศึกษา** | | |
| ปริญญาตรี และต่ำกว่า | 88 | 74.58 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 30 | 25.42 |
| **สาขาที่สำเร็จการศึกษา** | | |
| มัณฑนศิลป์ และสถาปัตยกรรม | 52 | 44.07 |
| วิศวกรรม | 39 | 33.05 |
| บริหารธุรกิจ และอื่นๆ | 27 | 22.88 |
| **ประสบการณ์ทำโครงการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับงานตกแต่งภายใน** | | |
| ≤ 10 ปี | 47 | 39.83 |
| 10-20 ปี | 56 | 47.46 |
| > 20 ปี | 15 | 12.71 |
| **ตำแหน่งงานปัจจุบัน** | | |
| เจ้าของ | 33 | 27.97 |
| ผู้อำนวยการ | 15 | 12.71 |
| ผู้จัดการ | 40 | 33.90 |
| วิศวกร | 30 | 25.42 |
| **เวลาที่ปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่ง** | | |
| ≤ 5 ปี | 63 | 53.39 |
| > 5 ปี | 55 | 46.61 |

| ปัจจัยส่วนบริษัท | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| **ประภทธุรกิจ** | | |
| บริษัทจำกัด | 76 | 64.41 |
| ห้างหุ้นส่วนจำกัด | 42 | 35.59 |
| **ระยะเวลาก่อตั้งบริษัท** | | |
| ≤ 10 ปี | 41 | 34.75 |
| 10-20 ปี | 43 | 36.44 |
| > 20 ปี | 34 | 28.81 |
| **รูปแบบการรับจ้าง** | | |
| รับเฉพาะงานรับเหมาตกแต่งภายใน (ไม่รับงานออกแบบ) | 32 | 27.12 |
| รับแฉพาะงานออกแบบและตกแต่งภายใน (ไม่รับงานตกแต่งภายในที่บริษัทไม่ได้ออกแบบ) | 27 | 22.88 |
| รับงานทั้งสองประเภท | 59 | 50.00 |
| **ประเภทงานที่รับ (นอกจากร้านค้าในศูนย์การค้า)** | | |
| ร้านค้าทั่วไป | 22 | 18.64 |
| สำนักงาน | 17 | 14.41 |
| ร้านค้าทั่วไป และสำนักงาน | 60 | 50.85 |
| ร้านค้าทั่วไป สำนักงาน บ้านและคอนโดมิเนียม | 19 | 16.10 |
| **ลักษณะงานตกแต่งภายใน** | | |
| งานตกแต่งสถาปัตยกรรม | 54 | 45.76 |
| งานเฟอร์นิเจอร์ติดตาย และเฟอร์นิเจอร์ลอยตัว | 64 | 54.24 |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในต่อสัญญาโดยเฉลี่ย** | | |
| ≤ 5 ลบ. | 88 | 74.58 |
| 6-10 ลบ. | 30 | 25.42 |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในสูงที่สุด** | | |
| ≤ 5 ลบ. | 31 | 26.27 |
| 6-10 ลบ. | 87 | 73.73 |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในรวมโดยเฉลี่ยต่อปี** | | |
| ≤ 20 ลบ. | 35 | 29.66 |
| 21-40 ลบ. | 33 | 27.97 |
| > 40 ลบ. | 50 | 42.37 |
| **จำนวนงานตกแต่งภายในโดยเฉลี่ยต่อปี** | | |
| ≤ 10 งาน | 90 | 76.27 |
| > 10 ลบ. | 28 | 23.73 |

**5. อัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ**

ข้อมูลอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการจากกลุ่มตัวอย่างจำนวนจำนวน 118 ราย ซึ่งกลุ่มตัวอย่างได้ระบุในส่วนที่ 2 ของแบบสอบถาม ถูกแสดงในรูปที่ 1




**รูปที่ 1** การกระจายตัวของอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ

เมื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาทำการวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า อัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ ร้อยละ 53.39 มีค่าต่ำสุดเท่ากับ ร้อยละ 20.00 มีค่าสูงสุดเท่ากับร้อยละ 90.00 มีค่ามัธยฐานเท่ากับร้อยละ 55.00 และมีค่าฐานนิยมเท่ากับร้อยละ 60.00

**6. ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ**

งานวิจัยนี้ทำการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ ด้วยการทดสอบไคสแควร์ (Chi-Square)

สมมติฐานของการทดสอบความสัมพันธ์ เป็นดังนี้

$H_0$: คุณลักษณะของกิจการที่ทดสอบ ไม่มีความสัมพันธ์กับอัตรากำไรที่กิจการต้องการ

$H_1$: คุณลักษณะของกิจการที่ทดสอบ มีความสัมพันธ์กับอัตรากำไรที่กิจการต้องการ

ข้อมูลคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ ที่ถูกนำมาทำการวิเคราะห์เป็นข้อมูลจากส่วนที่ 1 ของแบบสอบถาม ประกอบด้วย

ข้อมูลคุณลักษณะส่วนตัวของผู้พิจารณาราคา ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา สาขาที่สำเร็จการศึกษา ประสบการณ์ในงานตกแต่งภายใน ตำแหน่ง และระยะเวลาปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่ง (คุณลักษณะประเภท เพศ ไม่สามารทำการทดสอบความสัมพันธ์ได้ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเพศหญิงมีสัดส่วนน้อย) และข้อมูลคุณลักษณะทั่วไปของกิจการ ได้แก่ ประเภทธุรกิจ ระยะเวลาก่อตั้งบริษัท รูปแบบการว่าจ้างที่รับ ประเภทงานที่รับ ลักษณะการตกแต่งภายใน มูลค่างานตกแต่งภายในต่อสัญญาโดยเฉลี่ย มูลค่างานตกแต่งภายในต่อสัญญาสูงสุด มูลค่างานตกแต่งภายในรวมโดยเฉลี่ยต่อปี และจำนวนงานตกแต่งภายในโดยเฉลี่ยต่อปี

ข้อมูลอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ ที่ถูกนำมาทำการวิเคราะห์เป็นข้อมูลที่ได้จากการจำแนกข้อมูลอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการซึ่งถูกระบุในส่วนที่ 2 ของแบบสอบถาม ออกเป็นสามกลุ่ม ตามช่วงอัตรากำไร ดังแสดงในตารางที่ 2

**ตารางที่ 2** การจำแนกกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างงานตกแต่งภายในตามระดับอัตรากำไรที่ต้องการ

| อัตรากำไร | จำนวน | ร้อยละ |
|---|---|---|
| $\leq$ 47.25% | 44 | 38 |
| 47.26-67.25% | 50 | 42 |
| > 67.25% | 24 | 20 |

ข้อมูลผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการด้วยการทดสอบไคสแควร์ (Chi-Square) แสดงในตารางที่ 3

จากข้อมูลที่แสดงในตารางที่ 2 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนของผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่ต้องการอัตรากำไรน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 47.25 และระหว่างร้อยละ 47.26 ถึง ร้อยละ 67.25 เป็นจำนวนร้อยละ 38 และ 42 ตามลำดับ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน แต่สัดส่วนของผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่ต้องการอัตรากำไรมากกว่าร้อยละ 67.25 มีจำนวนที่น้อยกว่า โดยมีจำนวนร้อยละ 20 เท่านั้น

เมื่อพิจารณาประกอบกับข้อมูลผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆของกิจการกับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่าจาก คุณลักษณะต่างๆของกิจการ 15 คุณลักษณะ (คุณลักษณะส่วนตัวของผู้พิจารณาราคา 6 คุณลักษรณะ และคุณลักษณะทั่วไปของกิจการ 9 คุณลักษณะ) มีเพียงคุณลักษณะประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในของผู้พิจารณาราคา (คุณลักษณะส่วนตัวของผู้พิจารณาราคา) เท่านั้นที่มีความสัมพันธ์กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการอย่างมีนัย ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.05

**7. ลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง**

ในแบบสอบถามส่วนที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามถูกกำหนดให้พิจารณาเรียงลำดับความพึงพอใจในการได้รับการปรับเงื่อนไขการว่าจ้างเจ็ดเงื่อนไขจากระดับปกติเป็นระดับพิเศษ ดังแสดงตารางที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้างในภาพรวม และการวิเคราะห์ข้อมูลลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้างเมื่อจำแนกกลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในตามคุณลักษณะต่างๆของกิจการ ดังแสดงตารางที่ 5

นอกจากนั้นผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องการจัดลำดับความสำคัญของผู้รับเหมาตกแต่งภายใน เมื่อจำแนกกลุ่มตามคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ ด้วยการทดสอบ Kendall's W ได้ถูกนำเสนอในตารางที่ 5 ด้วย

สมมติฐานของการทดสอบความสอดคล้องการจัดลำดับความสำคัญของผู้รับเหมาตกแต่งภายใน เป็นดังนี้

$H_0$: การจัดอันดับเงื่อนไขการว่าจ้างของกลุ่มตัวอย่าง ไม่มีความสอดคล้องกัน

$H_1$: การจัดอันดับเงื่อนไขการว่าจ้างของกลุ่มตัวอย่าง มีความสอดคล้องกัน

**ตารางที่ 3** ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับอัตรากำไรที่ต้องการ

| ปัจจัยส่วนบุคคล | อัตรากำไร | | | Total | Chi-Square | df | Asymp. Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ≤47.25% | 47.26-67.25% | >67.25% | | | | |
| **เพศ** | | | | | | | |
| ชาย | 43<br>39% | 46<br>42% | 21<br>19% | 110<br>100% | N/A | N/A | N/A |
| หญิง | 2<br>25% | 3<br>38% | 3<br>38% | 8<br>100% | | | |
| **อายุ** | | | | | | | |
| ≤30 ปี | 4<br>25% | 9<br>56% | 3<br>19% | 16<br>100% | 8.283 | 4 | 0.082 |
| 31-40 ปี | 19<br>33% | 29<br>50% | 10<br>17% | 58<br>100 | | | |
| >40 ปี | 22<br>50% | 11<br>25% | 11<br>25% | 44<br>100% | | | |
| **ระดับการศึกษา** | | | | | | | |
| ปริญญาตรี และต่ำกว่า | 31<br>35% | 40<br>45% | 17<br>19% | 88<br>100% | 2.232 | 2 | 0.328 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 14<br>47% | 9<br>30% | 7<br>23% | 30<br>100% | | | |
| **สาขาที่สำเร็จการศึกษา** | | | | | | | |
| มัณฑนศิลป์ และสถาปัตยกรรม | 21<br>40% | 19<br>37% | 12<br>23% | 52<br>100% | 1.688 | 4 | 0.793 |
| วิศวกรรม | 13<br>33% | 19<br>48% | 8<br>20% | 40<br>100% | | | |
| บริหารธุรกิจ และอื่นๆ | 11<br>42% | 11<br>42% | 4<br>15% | 26<br>100% | | | |
| **ประสบการณ์ในการทำโครงการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับงานตกแต่งภายใน** | | | | | | | |
| ≤10 ปี | 13<br>28% | 22<br>48% | 12<br>24% | 47<br>100% | 9.467 | 4 | 0.05* |
| 10-20 ปี | 24<br>43% | 25<br>45% | 7<br>12% | 56<br>100% | | | |
| >20 ปี | 8<br>53% | 2<br>13% | 5<br>33% | 15<br>100% | | | |
| **ตำแหน่งงานปัจจุบัน** | | | | | | | |
| เจ้าของ | 15<br>52% | 10<br>34% | 4<br>14% | 29<br>100% | 4.879 | 6 | 0.559 |
| ผู้อำนวยการ | 4<br>27% | 6<br>40% | 5<br>33% | 15<br>100 | | | |
| ผู้จัดการ | 14<br>34% | 18<br>44% | 9<br>22% | 41<br>100% | | | |
| วิศวกร | 11<br>33% | 16<br>48% | 6<br>18% | 33<br>100% | | | |
| **เวลาปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่ง** | | | | | | | |
| ≤5 ปี | 23<br>37% | 27<br>43% | 13<br>21% | 63<br>100% | 0.849 | 4 | 0.932 |
| 6-10 ปี | 15<br>38% | 16<br>40% | 9<br>23% | 40<br>100% | | | |
| >10 ปี | 7<br>47% | 6<br>40% | 2<br>13% | 15<br>100% | | | |

**ตารางที่ 3** ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับอัตรากำไรที่ต้องการ (ต่อ)

| ปัจจัยส่วนบริษัท | อัตรากำไร | | | Total | Chi-Square | df | Asymp. Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ≤47.25% | 47.26-67.25% | >67.25% | | | | |
| **ประเภทธุรกิจ** | | | | | | | |
| บริษัทจำกัด | 30<br>39% | 31<br>41% | 15<br>20% | 76<br>100% | 0.166 | 2 | 0.920 |
| ห้างหุ้นส่วนจำกัด | 15<br>36% | 18<br>43% | 9<br>21% | 42<br>100% | | | |
| **ระยะเวลาก่อตั้งบริษัท** | | | | | | | |
| ≤ 10 ปี | 18<br>44% | 17<br>41% | 6<br>15% | 41<br>100% | 2.98 | 4 | 0.561 |
| 10-20 ปี | 15<br>35% | 16<br>37% | 12<br>28% | 43<br>100% | | | |
| > 20 ปี | 12<br>35% | 16<br>47% | 6<br>18% | 34<br>100% | | | |
| **รูปแบบการรับจ้าง** | | | | | | | |
| รับเฉพาะงานรับเหมาตกแต่งภายใน (ไม่รับงานออกแบบ) | 10<br>31% | 15<br>47% | 7<br>22% | 32<br>100% | 2.207 | 4 | 0.698 |
| รับแฉพาะงานออกแบบและตกแต่งภายใน (ไม่รับงานตกแต่งภายในที่บริษัทไม่ได้ออกแบบ) | 9<br>33% | 11<br>41% | 7<br>26% | 27<br>100% | | | |
| รับงานทั้งสองประเภท | 26<br>38% | 33<br>48% | 10<br>14% | 69<br>100% | | | |
| **ประเภทงานที่รับ (นอกจากร้านค้าในศูนย์การค้า)** | | | | | | | |
| ร้านค้าทั่วไป | 10<br>45% | 9<br>41% | 3<br>14% | 22<br>100% | 3.346 | 6 | 0.764 |
| สำนักงาน | 5<br>29% | 6<br>35% | 6<br>35% | 17<br>100% | | | |
| ร้านค้าทั่วไป และสำนักงาน | 23<br>38% | 26<br>43% | 11<br>18% | 60<br>100% | | | |
| ร้านค้าทั่วไป สำนักงาน บ้านและคอนโดมิเนียม | 7<br>37% | 8<br>42% | 4<br>21% | 19<br>100% | | | |
| **ลักษณะงานตกแต่งภายใน** | | | | | | | |
| งานตกแต่งสถาปัตยกรรม | 25<br>46% | 20<br>37% | 9<br>17% | 54<br>100% | 2.882 | 2 | 0.237 |
| งานเฟอร์นิเจอร์ติดตายและงานเฟอร์นิเจอร์ลอยตัว | 20<br>31% | 29<br>45% | 15<br>23% | 64<br>100% | | | |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในต่อสัญญาโดยเฉลี่ย** | | | | | | | |
| ≤ 5 ลบ. | 38<br>43% | 33<br>38% | 17<br>19% | 88<br>100% | 3.839 | 2 | 0.147 |
| 6-10 ลบ. | 7<br>23% | 16<br>53% | 7<br>23% | 30<br>100% | | | |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในสูงที่สุด** | | | | | | | |
| ≤ 5 ลบ. | 12<br>39% | 14<br>45% | 5<br>16% | 31<br>100% | 0.504 | 2 | 0.777 |
| 6-10 ลบ. | 33<br>38% | 35<br>40% | 19<br>22% | 87<br>100% | | | |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในรวมโดยเฉลี่ยต่อปี** | | | | | | | |
| ≤ 20 ลบ. | 13<br>37% | 15<br>43% | 7<br>20% | 35<br>100% | 0.519 | 4 | 0.972 |
| 21-40 ลบ. | 12<br>36% | 13<br>39% | 8<br>24% | 33<br>100% | | | |
| > 40 ลบ. | 20<br>40% | 21<br>42% | 9<br>18% | 50<br>100% | | | |

**ตารางที่ 3** ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับอัตรากำไรที่ต้องการ (ต่อ)

| ปัจจัยส่วนบริษัท | อัตรากำไร | | | Total | Chi-Square | df | Asymp. Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ≤47.25% | 47.26-67.25% | >67.25% | | | | |
| จำนวนงานตกแต่งภายในโดยเฉลี่ยต่อปี | | | | | | | |
| ≤ 10 งาน | 33<br>37% | 36<br>40% | 21<br>23% | 90<br>100% | 2.099 | 2 | 0.350 |
| > 10 ลบ. | 12<br>43% | 13<br>46% | 3<br>11% | 28<br>100% | | | |

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

**ตารางที่ 4** รายการเงื่อนไขที่ถูกนำไปจัดลำดับความพึงพอใจ

| เงื่อนไขการว่าจ้างงานตกแต่งภายใน | ระดับปกติ | ระดับพิเศษ |
|---|---|---|
| 1. อัตรากำไรที่คาดว่าจะได้รับ | ได้ลดลงร้อยละ 5<br>จากที่ได้ระบุไว้ใน ส่วนที่ 2 | ได้ตามที่ได้ระบุไว้ใน<br>ส่วนที่ 2 |
| 2. เงินเบิกล่วงหน้า | ไม่มี | ร้อยละ 30 ของมูลค่างาน<br>(หักคืนร้อยละ 30 ของค่าจ้างแต่ละงวด) |
| 3. ความถี่การเบิกงวดงาน | ทุก 30 วัน | ทุก 14 วัน |
| 4. ระยะเวลาในการตั้งเบิกเงินงวดงาน | 30 วัน | 14 วัน |
| 5. การหักเงินประกันผลงาน/ระยะเวลาประกันผลงาน | หักร้อยละ 5<br>คืนเมื่อครบ 12 เดือน | หักร้อยละ 5<br>คืนเมื่อครบ 3 เดือน |
| 6. ค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด | ร้อยละ 0.10 ของมูลค่างานต่อวัน | ร้อยละ 0.01 ของมูลค่างานต่อวัน |
| 7. กำหนดระยะเวลาในการเข้าแก้ไขงานช่วงรับประกันผลงานให้แล้วเสร็จ | ภายใน 7 วัน<br>หลังได้รับแจ้งความบกพร่อง | ภายใน 15 วัน<br>หลังได้รับแจ้งความบกพร่อง |

**ตารางที่ 5** ความสอดคล้องระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับการจัดลำดับความสำคัญเงื่อนไขการว่าจ้าง

| ปัจจัยส่วนบุคคล | | เงื่อนไข | | | | | | | N | Kendall's W | Chi-Square | Asymp. Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด** | Mean Rank | 2.26 | 2.24 | 3.37 | 4.00 | 4.17 | 5.13 | 6.83 | 118 | 0.565 | 400.260 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **เพศ** | | | | | | | | | | | | |
| ชาย | Mean Rank | 2.30 | 2.26 | 3.39 | 3.99 | 4.14 | 5.09 | 6.83 | 110 | 0.553 | 364.843 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| หญิง | Mean Rank | 1.75 | 1.88 | 3.13 | 4.13 | 4.63 | 5.63 | 6.88 | 8 | 0.773 | 37.125 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **อายุ** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 30 ปี | Mean Rank | 1.88 | 2.00 | 3.31 | 4.00 | 4.69 | 5.31 | 6.81 | 16 | 0.682 | 65.464 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| 31-40 ปี | Mean Rank | 1.72 | 2.22 | 3.50 | 4.10 | 4.60 | 4.95 | 6.90 | 58 | 0.652 | 226.788 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 40 ปี | Mean Rank | 3.11 | 2.34 | 3.23 | 3.86 | 3.41 | 5.30 | 6.75 | 44 | 0.491 | 129.584 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| **ระดับการศึกษา** | | | | | | | | | | | | |
| ปริญญาตรี และต่ำกว่า | Mean Rank | 2.14 | 2.23 | 3.32 | 4.02 | 4.36 | 5.03 | 6.90 | 88 | 0.596 | 314.528 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| สูงกว่าปริญญาตรี | Mean Rank | 2.63 | 2.27 | 3.53 | 3.93 | 3.60 | 5.40 | 6.63 | 30 | 0.505 | 90.957 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| **สาขาที่สำเร็จการศึกษา** | | | | | | | | | | | | |
| มัณฑนศิลป์ และสถาปัตยกรรม | Mean Rank | 2.525 | 2.31 | 3.33 | 3.96 | 3.94 | 5.13 | 6.81 | 52 | 0.524 | 163.632 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| วิศวกรรม | Mean Rank | 1.79 | 2.21 | 3.49 | 4.03 | 4.59 | 5.03 | 6.87 | 39 | 0.643 | 150.385 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| บริหารธุรกิจ และอื่นๆ | Mean Rank | 2.44 | 2.15 | 3.30 | 4.04 | 4.00 | 5.26 | 6.81 | 27 | 0.566 | 91.730 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| **ประสบการณ์ในการทำโครงการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับงานตกแต่งภายใน** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 10 ปี | Mean Rank | 1.62 | 2.26 | 3.47 | 4.19 | 4.81 | 4.77 | 6.89 | 47 | 0.666 | 187.888 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 5 | 7 | | | | |
| 10-20 ปี | Mean Rank | 2.52 | 2.13 | 3.32 | 3.8 | 3.91 | 5.55 | 6.77 | 56 | 0.582 | 195.528 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 20 ปี | Mean Rank | 3.33 | 2.60 | 3.27 | 4.13 | 3.13 | 4.67 | 6.87 | 15 | 0.442 | 39.771 | 0.000* |
| | Rank | 4 | 1 | 3 | 5 | 2 | 6 | 7 | | | | |
| **ตำแหน่งงานปัจจุบัน** | | | | | | | | | | | | |
| เจ้าของ | Mean Rank | 2.58 | 2.18 | 3.39 | 4.06 | 3.73 | 5.30 | 6.76 | 33 | 0.539 | 106.649 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| ผู้อำนวยการ | Mean Rank | 2.67 | 2.53 | 3.2 | 4.07 | 3.73 | 5.00 | 6.80 | 15 | 0.482 | 43.343 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| ผู้จัดการ | Mean Rank | 2.23 | 2.25 | 3.40 | 3.90 | 4.38 | 4.98 | 6.88 | 40 | 0.569 | 136.629 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| วิศวกร | Mean Rank | 1.68 | 2.14 | 3.39 | 4.07 | 4.71 | 5.11 | 6.89 | 28 | 0.69 | 115.898 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **เวลาปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่ง** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 5 ปี | Mean Rank | 2.13 | 2.30 | 3.37 | 4.10 | 4.33 | 4.92 | 6.86 | 63 | 0.569 | 215.014 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| 6-10 ปี | Mean Rank | 2.28 | 2.13 | 3.48 | 3.90 | 4.10 | 5.30 | 6.83 | 40 | 0.588 | 141.064 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 10 ปี | Mean Rank | 2.80 | 2.27 | 3.13 | 3.87 | 3.67 | 5.53 | 6.73 | 15 | 0.541 | 48.686 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |

**ตารางที่ 5** ความสอดคล้องระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับการจัดลำดับความสำคัญเงื่อนไขการว่าจ้าง (ต่อ)

| ปัจจัยส่วนบริษัท | | เงื่อนไข | | | | | | | N | Kendall's W | Chi-Square | Asymp. Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **ประเภทธุรกิจ** | | | | | | | | | | | | |
| บริษัทจำกัด | Mean Rank | 2.51 | 2.25 | 3.33 | 3.91 | 4.00 | 5.16 | 6.84 | 76 | 0.541 | 246.733 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| ห้างหุ้นส่วนจำกัด | Mean Rank | 1.81 | 2.21 | 3.45 | 4.17 | 4.48 | 5.07 | 6.81 | 42 | 0.628 | 158.245 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **ระยะเวลาก่อตั้งบริษัท** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 10 ปี | Mean Rank | 2.32 | 2.17 | 3.41 | 4.05 | 3.98 | 5.29 | 6.78 | 41 | 0.569 | 139.923 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| 10-20 ปี | Mean Rank | 2.21 | 2.26 | 3.35 | 4.02 | 4.42 | 4.93 | 6.91 | 43 | 0.590 | 152.093 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 20 ปี | Mean Rank | 2.38 | 2.29 | 3.35 | 3.91 | 4.09 | 5.18 | 6.79 | 34 | 0.541 | 110.395 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **รูปแบบการรับจ้าง** | | | | | | | | | | | | |
| รับเฉพาะงานรับเหมาตกแต่งภายใน | Mean Rank | 2.03 | 2.25 | 3.53 | 3.81 | 4.43 | 5.19 | 6.84 | 32 | 0.600 | 115.259 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| รับแฉพาะงานออกแบบและตกแต่งภายใน | Mean Rank | 2.00 | 2.41 | 3.44 | 4.19 | 4.44 | 4.67 | 6.85 | 27 | 0.559 | 90.571 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| รับงานทั้งสองประเภท | Mean Rank | 2.51 | 2.15 | 3.25 | 4.02 | 3.95 | 5.31 | 6.81 | 59 | 0.565 | 199.961 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| **ประเภทงานที่รับ (นอกจากร้านค้าในศูนย์การค้า)** | | | | | | | | | | | | |
| ร้านค้าทั่วไป | Mean Rank | 2.68 | 2.27 | 3.5 | 3.68 | 3.77 | 5.36 | 6.73 | 22 | 0.515 | 67.987 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| สำนักงาน | Mean Rank | 1.76 | 2.41 | 3.35 | 4.18 | 4.59 | 4.82 | 6.88 | 17 | 0.618 | 63.025 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| ร้านค้าทั่วไปและสำนักงาน | Mean Rank | 2.12 | 2.17 | 3.42 | 4.13 | 4.32 | 5.00 | 6.85 | 60 | 0.589 | 212.000 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| ร้านค้าทั่วไป บ้านและคอนโดมิเนียม | Mean Rank | 2.68 | 2.26 | 3.11 | 3.79 | 3.79 | 5.53 | 6.84 | 19 | 0.573 | 65.323 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4.5 | 4.5 | 6 | 7 | | | | |
| **ลักษณะการตกแต่งภายใน** | | | | | | | | | | | | |
| งานตกแต่งสถาปัตยกรรม | Mean Rank | 2.46 | 2.22 | 3.37 | 3.96 | 3.98 | 5.22 | 6.78 | 54 | 0.540 | 175.087 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| งานเฟอร์นิเจอร์ติดตายและเฟอร์นิเจอร์ลอยตัว | Mean Rank | 2.06 | 2.24 | 3.38 | 4.02 | 4.38 | 5.08 | 6.85 | 66 | 0.595 | 235.494 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในต่อสัญญาโดยเฉลี่ย** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 5 ลบ. | Mean Rank | 2.44 | 2.24 | 3.27 | 3.94 | 4.07 | 5.19 | 6.84 | 88 | 0.556 | 293.367 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| 6-10 ลบ. | Mean Rank | 1.73 | 2.23 | 3.67 | 4.17 | 4.47 | 4.93 | 6.80 | 30 | 0.619 | 111.386 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในสูงที่สุด** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 5 ลบ. | Mean Rank | 2.26 | 2.32 | 3.19 | 3.90 | 4.23 | 5.29 | 6.81 | 31 | 0.575 | 106.949 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| 6-10 ลบ. | Mean Rank | 2.26 | 2.21 | 3.44 | 4.03 | 4.15 | 5.07 | 6.84 | 87 | 0.563 | 294.025 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |

**ตารางที่ 5** ความสอดคล้องระหว่างคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ กับการจัดลำดับความสำคัญเงื่อนไขการว่าจ้าง (ต่อ)

| ปัจจัยส่วนบริษัท | | เงื่อนไข | | | | | | | N | Kendall's W | Chi-Square | Asymp. Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| **มูลค่างานตกแต่งภายในรวมโดยเฉลี่ยต่อปี** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 20 ลบ. | Mean Rank | 2.46 | 2.17 | 3.03 | 3.86 | 4.06 | 5.60 | 6.83 | 35 | 0.616 | 129.392 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| 21-40 ลบ. | Mean Rank | 2.03 | 2.42 | 3.61 | 3.97 | 4.45 | 4.67 | 6.85 | 33 | 0.546 | 108.078 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 40 ลบ. | Mean Rank | 2.28 | 2.16 | 3.46 | 4.12 | 4.06 | 5.10 | 6.82 | 50 | 0.565 | 169.457 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| **จำนวนงานตกแต่งภายในโดยเฉลี่ยต่อปี** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 10 งาน | Mean Rank | 2.18 | 2.27 | 3.32 | 4.00 | 4.27 | 5.12 | 6.84 | 90 | 0.579 | 312.538 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 10 ลบ. | Mean Rank | 2.54 | 2.14 | 3.54 | 4.00 | 3.86 | 5.14 | 6.79 | 28 | 0.532 | 89.372 | 0.000* |
| | Rank | 2 | 1 | 3 | 5 | 4 | 6 | 7 | | | | |
| **อัตรากำไรที่ต้องการ** | | | | | | | | | | | | |
| ≤ 47.25% | Mean Rank | 3.45 | 2.25 | 3.25 | 3.50 | 3.11 | 5.73 | 6.70 | 44 | 0.545 | 143.844 | 0.000* |
| | Rank | 4 | 1 | 3 | 5 | 2 | 6 | 7 | | | | |
| 47.26-67.25% | Mean Rank | 1.74 | 2.14 | 3.60 | 4.24 | 4.60 | 4.80 | 6.88 | 50 | 0.646 | 193.706 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |
| > 67.25% | Mean Rank | 1.17 | 2.42 | 3.13 | 4.42 | 5.21 | 4.71 | 6.96 | 24 | 0.792 | 114.107 | 0.000* |
| | Rank | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | | | | |

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากข้อมูลที่แสดงในตารางที่ 5 จะเห็นได้ว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างงานตกแต่งภายให้ความสำคัญกับเงื่อนไขการว่าจ้างโดยมีลำดับความสำคัญจากสำคัญมากไปสำคัญน้อยดังต่อไปนี้

1) เงื่อนไขที่ 2 การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน)

2) เงื่อนไขที่ 1 การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5

3) เงื่อนไขที่ 3 การได้รับการปรับความถี่ของการเบิกงวดงาน จากทุก 30 วัน เป็นทุก 14 วัน

4) เงื่อนไขที่ 4 การได้รับการปรับระยะเวลาการตั้งเบิกเงินงวดงาน จากตั้งเบิกทุก 30 วัน เป็นตั้งเบิกทุก 14 วัน

5) เงื่อนไขที่ 5 การได้รับการปรับเงื่อนไขการคืนเงินประกันผลงานที่หักร้อยละ 5 จากคืนเมื่อครบ 12 เดือน เป็นคืนเมื่อครบ 3 เดือน

6) เงื่อนไขที่ 6 การได้รับการปรับจำนวนค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด จากปรับวันละร้อยละ 0.1 ของมูลค่างานต่อวัน เป็นปรับวันละร้อยละ 0.01 ของมูลค่างานต่อวัน

7) เงื่อนไขที่ 7 การได้รับการปรับเงื่อนไขกำหนดระยะเวลาในการเข้าแก้ไขงานช่วงรับประกันผลงาน จากต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 7 วันหลังจากได้รับแจ้ง เป็นต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 15 วันหลังจากได้รับแจ้ง

ค่าสัมประสิทธิ์ความสอดคล้องของเคนดอล (Kendall's W) และค่า Asymptotic Significance (Asymp. Sig.) ที่คำนวณได้สะท้อนว่าการจัดอันดับเงื่อนไขการว่าจ้างของกลุ่มตัวอย่างผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน มีความสอดคล้องกันอย่างมีนัย ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.05

เมื่อพิจารณาข้อมูลการเรียงลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง เมื่อจำแนกกลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในตามคุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ พบว่าการเรียงลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้างในแต่ละกลุ่มที่ถูกจำแนกมีความสอดคล้องกันอย่างมีนัย ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่เท่ากับ 0.05

ผลการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง เมื่อจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามคุณลักษณะของกิจการและอัตรากำไรที่กิจการต้องการ พบว่าการเรียงลำดับความสำคัญของแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้างของผู้รับเหมางานตกแต่งภายในซึ่งถูกจำแนกกลุ่มตามคุณลักษณะของกิจการและอัตรากำไรที่กิจการต้องการ ค่อนข้างมีความเป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยพบว่ามีการสลับลำดับความสำคัญระหว่างบางเงื่อนไขในบางกลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่ถูกจำแนกตามคุณลักษณะต่างๆ ดังนี้

1) เงื่อนไขที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 และเงื่อนไขที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่ 2 ระหว่างเงื่อนไขที่ 2 การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน) และเงื่อนไขที่ 1 การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5

2) เงื่อนไขที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่ 4 และเงื่อนไขที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่ 5 ระหว่างเงื่อนไขที่ 4 การได้รับการปรับระยะเวลาการตั้งเบิกเงินงวดงานจากตั้งเบิกทุก 30 วัน เป็นตั้งเบิกทุก 14 วัน และเงื่อนไขที่ 5 การได้รับการปรับเงื่อนไขการคืนเงินประกันผลงานที่หักร้อยละ 5 จากคืนเมื่อครบ 12 เดือน เป็นคืนเมื่อครบ 3 เดือน

ยกเว้นเพียงกลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในซึ่งผู้พิจารณามีประสบการณ์ทำงานในงานตกแต่งภายใน 20 ปี ขึ้นไป ซึ่งเรียงลำดับความสำคัญของเงื่อนไขที่ค่อนข้างแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ โดยเรียงลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้างจากมีสำคัญมากไปมีสำคัญน้อยดังต่อไปนี้

1) เงื่อนไขที่ 2 การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน)

2) เงื่อนไขที่ 5 การได้รับการปรับเงื่อนไขการคืนเงินประกันผลงานที่หักร้อยละ 5 จากคืนเมื่อครบ 12 เดือน เป็นคืนเมื่อครบ 3 เดือน

3) เงื่อนไขที่ 3 การได้รับการปรับความถี่ของการเบิกงวดงานจากทุก 30 วันเป็นทุก 14 วัน

4) เงื่อนไขที่ 1 การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5

5) เงื่อนไขที่ 4 การได้รับการปรับระยะเวลาการตั้งเบิกเงินงวดงานจากตั้งเบิกทุก30 วัน เป็นตั้งเบิกทุก 14 วัน

6) เงื่อนไขที่ 6 การได้รับการปรับจำนวนค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนดจากปรับวันละร้อยละ 0.1 ของมูลค่างานต่อวัน เป็นปรับวันละร้อยละ 0.01 ของมูลค่างานต่อวัน

7) เงื่อนไขที่ 7 การได้รับการปรับเงื่อนไขกำหนดระยะเวลาในการเข้าแก้ไขงานช่วงรับประกันผลงาน จากต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 7 วันหลังจากได้รับแจ้ง เป็นต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 15 วันหลังจากได้รับแจ้ง

## 8. อภิปรายผลการศึกษา

8.1 อัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ

ข้อมูลจากงานวิจัยนี้แสดงว่า อัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ ร้อยละ 53.39 มีค่าต่ำสุดเท่ากับร้อยละ 20.00 มีค่าสูงสุดเท่ากับร้อยละ 90.00 มีค่ามัธยฐานเท่ากับร้อยละ 55.00 และมีค่าฐานนิยมเท่ากับร้อยละ 60.00 สะท้อนว่าอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการมีอัตราที่ค่อนข้างสูง อีกทั้งยังมีช่วงพิสัยกว้างมาก โดยกว้างถึงร้อยละ 70.00 ของมูลค่าต้นทุนโครงการ (ค่าสูงสุด – ค่าต่ำสุด = ร้อยละ 90.00 – ร้อยละ 20.00) สาเหตุที่ทำให้ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ

อัตรากำไรที่ค่อนข้างสูง อาจเพราะงานตกแต่งภายในเป็นงานที่ต้องใช้ทักษะฝีมือทางช่างสูง แต่มีต้นทุนทางตรงในส่วนของค่าวัสดุค่อนข้างต่ำ

8.2 ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของกิจการ กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ

จากข้อมูลผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของกิจการ กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ พบว่า คุณลักษณะประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในของผู้พิจารณาราคา มีความสัมพันธ์กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการอย่างมีนัย และเมื่อพิจารณารายละเอียดการกระจายตัวของสัดส่วนผู้รับเหมาก่อสร้างานตกแต่งภายใน ในสามกลุ่มอัตรากำไรที่ต้องการ พบว่า

กิจการซึ่งผู้พิจารณาราคามีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในไม่เกิน 10 ปี มีสัดส่วนในกลุ่มที่ต้องการอัตรากำไรน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 47.25 เพียงจำนวนร้อยละ 28 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับสัดส่วนในกลุ่มที่ต้องการอัตรากำไรน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 47.25 ของกิจการซึ่งผู้พิจารณาราคามีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในระหว่าง 10 ปี ถึง 20 ปี และ 20 ปีขึ้นไป ซึ่งมีจำนวนร้อยละ 43.00 และร้อยละ 53.00 ตามลำดับ

กิจการซึ่งผู้พิจารณาราคามีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในระหว่าง 10 ปี ถึง 20 ปี มีสัดส่วนในกลุ่มต้องการอัตรากำไรมากกว่าร้อยละ 67.25 เพียงจำนวนร้อยละ 12 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับสัดส่วนในกลุ่มที่ต้องการอัตรากำไรมากกว่าร้อยละ 67.25 ของกิจการซึ่งผู้พิจารณาราคามีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในไม่เกิน 10 ปี และ 20 ปีขึ้นไป ซึ่งมีจำนวนร้อยละ 24 และร้อยละ 33 ตามลำดับ

กิจการซึ่งผู้พิจารณาราคามีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในมากกว่า 20 ปี มีสัดส่วนในกลุ่มต้องการอัตรากำไรระหว่างร้อยละ 47.26 ถึงร้อยละ 67.25 เพียงจำนวนร้อยละ 13.00 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับสัดส่วนในกลุ่มที่ต้องการอัตรากำไรระหว่างร้อยละ 47.26 ถึงร้อยละ 67.25 ของกิจการซึ่งผู้พิจารณาราคามีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในไม่เกิน 10 ปี และระหว่าง 10 ปี ถึง 20 ปี ซึ่งมีจำนวนร้อยละ 48 และจำนวนร้อยละ 45 ตามลำดับ

ข้อมูลดังกล่าวสะท้อนว่าผู้พิจารณาราคาที่มีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในปานกลาง (ระหว่าง 10 ปี ถึง 20 ปี) มีแนวโน้มที่จะต้องการอัตรากำไรต่ำลง อาจเพราะมีประสบการณ์เกี่ยวกับการแข่งขันทางด้านราคาที่เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่กลุ่มผู้พิจารณาราคาที่มีประสบการณ์สูง (มากกว่า 20 ปีขึ้นไป) จะมีความชัดเจนในเรื่องของอัตรากำไรที่ต้องการ กล่าวคือ หากไม่ต้องการอัตรากำไรต่ำเลย ก็จะต้องการอัตรากำไรสูงเลย (กลุ่มที่ต้องการอัตรากำไรปานกลาง คือ ระหว่างร้อยละ 47.26 ถึง 67.25 มีเพียงร้อยละ 13 เท่านั้น) อาจเพราะผู้พิจารณากลุ่มดังกล่าวมีความเข้าใจเรื่องความได้เปรียบในการแข่งขันของกิจการและความต้องการของลูกค้าดีมากขึ้น

8.3 ลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง

ผลการศึกษาของงานวิจัยนี้ แสดงว่า เงื่อนไขการว่าจ้างที่ 1 การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5 มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 1.63 เงื่อนไขที่ 2 การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน) มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 1.49 เงื่อนไขที่ 3 การได้รับการปรับความถี่ของการเบิกงวดงานจากทุก 30 วันเป็นทุก 14 วัน มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 3.00 เงื่อนไขที่ 4 การได้รับการปรับระยะเวลาการตั้งเบิกเงินงวดงาน จากตั้งเบิกทุก30 วัน เป็นตั้งเบิกทุก 14 วัน มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 4.30 เงื่อนไขที่ 5 การได้รับการปรับเงื่อนไขการคืนเงินประกันผลงานที่หักร้อยละ 5 จากคืนเมื่อครบ 12 เดือน เป็นคืนเมื่อครบ 3 เดือน มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 4.64 เงื่อนไขที่ 6 การได้รับการปรับจำนวนค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด จากปรับวันละร้อยละ 0.10 ของมูลค่างานต่อวัน เป็นปรับวันละร้อยละ 0.01 ของมูลค่างานต่อวัน มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 5.94 และ เงื่อนไขที่ 7 การได้รับการปรับเงื่อนไขกำหนดระยะเวลาในการ

เข้าแก้ไขงานช่วงรับประกันผลงาน จากต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 7 วันหลังจากได้รับแจ้ง เป็นต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 15 วันหลังจากได้รับแจ้ง มีค่าเฉลี่ยลำดับความสำคัญเท่ากับ 7.00

จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่าผู้รับเหมางานตกแต่งภายในให้ความสำคัญกับ เงื่อนไขการว่าจ้างที่ 1 การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5 เงื่อนไขที่ 2 การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน) ใกล้เคียงกัน โดยเป็นการให้ความสำคัญที่มากกว่าการให้ความสำคัญกับเงื่อนไขที่เหลือทั้งห้าอย่างมาก

ข้อเท็จจริงดังกล่าวสะท้อนว่า เงื่อนไขการได้รับเงินล่วงหน้า เป็นเงื่อนไขที่มีความสำคัญต่อผู้รับเหมางานตกแต่งภายในอย่างมาก สาเหตุที่ทำให้ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในให้ความสำคัญกับเงื่อนไขการได้รับเงินล่วงหน้าอย่างมากเช่นนี้ อาจเพราะเล็งเห็นถึงประโยชน์จากการมีต้นทุนทางด้านการเงินลดลงเมื่อได้รับเงินล่วงหน้าจากเจ้าของงาน

อนึ่งการที่กลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในซึ่งมีผู้พิจารณาราคาที่มีประสบการณ์ทำงานในงานตกแต่งภายในตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป เรียงลำดับความสำคัญของเงื่อนไขที่ค่อนข้างแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ โดยให้ความสำคัญกับ เงื่อนไขที่ 5 การได้รับการปรับเงื่อนไขการคืนเงินประกันผลงานที่หักร้อยละ 5 จากคืนเมื่อครบ 12 เดือน เป็นคืนเมื่อครบ 3 เดือน และเงื่อนไขที่ 3 การได้รับการปรับความถี่ของการเบิกงวดงานจากทุก 30 วันเป็นทุก 14 วัน มากกว่า เงื่อนไขที่ 1 การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5 อาจเพราะกลุ่มผู้พิจารณาราคาซึ่งมีประสบการณ์มากให้น้ำหนักกับการได้สภาพคล่องทางการเงินจากการได้รับคืนเงินประกันผลงานที่เร็วขึ้นและได้รับการเบิกงวดงานที่ถี่ขึ้นมากกว่ากลุ่มผู้พิจารณาราคาซึ่งมีประสบการณ์น้อยกว่า

## 9. สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาของงานวิจัยนี้ระบุว่า อัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 53.39 มีค่าต่ำสุดเท่ากับร้อยละ 20.00 มีค่าสูงสุดเท่ากับร้อยละ 90.00 มีค่ามัธยฐานเท่ากับร้อยละ 55.00 และมีค่าฐานนิยมเท่ากับร้อยละ 60.00 และเมื่อจำแนกกลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในตามอัตรากำไรที่ต้องการ พบว่ามีผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่ต้องการอัตรากำไรน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 47.25 ต้องการอัตรากำไรระหว่างร้อยละ 47.26 ถึง ร้อยละ 67.25 และต้องการอัตรากำไรมากกว่าร้อยละ 67.25 เป็นจำนวนร้อยละ 38 ร้อยละ 42 และร้อยละ 20 ตามลำดับ สาเหตุที่ทำให้ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการอัตรากำไรที่ค่อนข้างสูง อาจเพราะงานตกแต่งภายในเป็นงานที่ต้องใช้ทักษะฝีมือทางช่างสูง แต่มีต้นทุนทางตรงในส่วนของค่าวัสดุค่อนข้างต่ำ

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง 15 คุณลักษณะต่างๆ ของกิจการ สะท้อนว่า มีเพียงคุณลักษณะประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในของผู้พิจารณาราคา เท่านั้นที่มีความสัมพันธ์กับอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการอย่างมีนัย ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติเท่ากับ 0.05 โดยข้อมูลการกระจายตัวของสัดส่วนผู้รับเหมาก่อสร้างงานตกแต่งภายใน สะท้อนว่าผู้พิจารณาราคาที่มีประสบการณ์ในงานตกแต่งภายในปานกลาง (ระหว่าง 10 ปี ถึง 20 ปี) มีแนวโน้มที่จะต้องการอัตรากำไร อาจเพราะมีประสบการณ์เกี่ยวกับการแข่งขันทางด้านราคาที่เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่กลุ่มผู้พิจารณาราคาที่มีประสบการณ์สูง (มากกว่า 20 ปีขึ้นไป) จะมีความชัดเจนเกี่ยวกับอัตรากำไรที่ต้องการ กล่าวคือ ถ้าไม่ต้องการอัตรากำไรต่ำเลย ก็จะต้องการอัตรากำไรสูงเลย ทั้งนี้อาจเพราะผู้พิจารณากลุ่มดังกล่าวมีความเข้าใจในเรื่องความได้เปรียบในการแข่งขันของกิจการและความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง สะท้อนว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างงานตกแต่งภายให้ความสำคัญกับแต่ละเงื่อนไขจากมีความสำคัญมากไปมีสำคัญน้อย ดังต่อไปนี้

1) การได้รับเงินค่าจ้างล่วงหน้าจำนวนร้อยละ 30 ของมูลค่างาน (หักเงินคืนร้อยละ 30 ของมูลค่าเงินงวดงาน)

2) การไม่ถูกปรับลดอัตรากำไรลงร้อยละ 5

3) การได้รับการปรับความถี่ของการเบิกงวดงานจากทุก 30 วันเป็นทุก 14 วัน

4) การได้รับการปรับระยะเวลาการตั้งเบิกเงินงวดงานจากตั้งเบิกทุก 30 วัน เป็นตั้งเบิกทุก 14 วัน

5) การได้รับการปรับเงื่อนไขการหักเงินประกันผลงานจากหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 และคืนเงินประกันผลงานเมื่อครบ 12 เดือน เป็นหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 และคืนเงินประกันผลงานเมื่อครบ 3 เดือน

6) การได้รับการปรับจำนวนค่าปรับเมื่องานแล้วเสร็จล่าช้ากว่ากำหนดจากปรับวันละร้อยละ 0.1 ของมูลค่างานต่อวัน เป็นปรับวันละร้อยละ 0.01 ของมูลค่างานต่อวัน และ

7) การได้รับการปรับเงื่อนไขกำหนดระยะเวลาในการเข้าแก้ไขงานช่วงรับประกันผลงาน จากต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 7 วันหลังจากได้รับแจ้ง เป็นต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 15 วันหลังจากได้รับแจ้ง

การที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในให้ความสำคัญกับ เงื่อนไขการได้รับเงินล่วงหน้ามากเป็นอันดับหนึ่ง อาจเพราะผู้รับเหมางานตกแต่งภายในเล็งเห็นถึงประโยชน์จากการมีต้นทุนทางด้านการเงินลดลงเมื่อได้รับเงินล่วงหน้าจากเจ้าของงาน

ผลการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของเงื่อนไขการว่าจ้าง เมื่อจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามคุณลักษณะของกิจการและอัตรากำไรที่กิจการต้องการ พบว่าการเรียงลำดับความสำคัญของแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้างของผู้รับเหมางานตกแต่งภายในซึ่งถูกจำแนกกลุ่มตามคุณลักษณะของกิจการและอัตรากำไรที่กิจการต้องการค่อนข้างมีความเป็นไปในทิศทางเดียวกัน มีการสลับลำดับความสำคัญระหว่างบางเงื่อนไขในบางกลุ่มผู้รับเหมางานตกแต่งภายในที่ถูกจำแนกตามคุณลักษณะต่างๆ เพียงเล็กน้อยเท่านั้น

## 10. ข้อจำกัดของงานวิจัย

ข้อมูลที่นำเสนอในงานวิจัยนี้เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในช่วงเดือนกันยายน 2563 ถึง เดือนธันวาคม 2563 และด้วยอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการอาจเปลี่ยนแปลงตามสภาพเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา การนำข้อมูลผลการศึกษาของงานวิจัยนี้ไปใช้งานในช่วงระยะเวลาที่แตกต่างจึงควรเป็นไปด้วยความระมัดระวัง

## 11. ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัย

แม้งานวิจัยนี้จะได้ระบุค่าอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อเจ้าของงานในการพิจารณาราคาและต่อรองราคา การต่อยอดงานวิจัยขยายขอบเขตการศึกษาให้ครอบคลุมความสัมพันธ์ระหว่างค่าอัตรากำไรที่ผู้รับเหมางานตกแต่งภายในต้องการกับมูลค่าของสัญญาว่าจ้าง จะให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้นต่อการพิจารณากำหนดงบประมาณและต่อรองราคา

นอกจากนี้แม้ข้อมูลลำดับความสำคัญของแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้างต่อผู้รับเหมางานตกแต่งภายใน ที่งานวิจัยนี้นำเสนอจะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อต่อเจ้าของงานในการพิจารณากำหนดนโยบายเกี่ยวกับเงื่อนไขการว่าจ้างผู้รับเหมางานตกแต่งภายในระดับหนึ่ง การศึกษาในเชิงลึก เพื่อประเมินมูลค่า (ในรูปแบบของตัวเงิน หรือร้อยละของอัตราค่าจ้าง) ของการได้รับการปรับแต่ละเงื่อนไขการว่าจ้าง จะให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณากำหนดนโยบายเกี่ยวกับเงื่อนไขการว่าจ้างผู้รับเหมางานตกแต่งภายในมากยิ่งขึ้น

**ผลประโยชน์ทับซ้อน**

ผู้เขียนขอประกาศว่าบทความนี้ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อน

**เอกสารอ้างอิง**

[1] Wattananamkun, D. *The Study of advantage and Disavantages between Single man contract and several trade work contracts for Interior fit out work: Case study of Commercial space project in Shopping center of Furnia Co., LTD.* Master's thesis, Science in Construction management Sriprathum University, 2013.

[2] Treeattanakulporn, T. *The Unit cost estimation of Interior of Restaurants: A Case study of Buffet restaurant in Shopping*. Master's thesis, Science Program in Construction Project Management Graduate School Silpakorn University, 2015.

[3] Niponpitaya, T. *Problems Underlying and Need on Business Development of Construction Entrepreneurs in Nakhon Pathom Province*. Master's thesis, General Management Graduate School Rajabhat Institute Suan Dusit, 2003.

[4] Pawan, P. and Lorterapong, P. Factors Influencing Profit Determination in Auction The work of the construction contractor. *Civil engieering magazine*, 2012, 25 (2).

[5] Hunapathed, S. *A Study of Factor in Collaboration among Main Contractor and Sub-contractors who Used to Work*. Master's thesis, Engineering and construction management King Mongkut's University of Technology Thonburi, 2011.

[6] Sermsilp, V. *Factors for construction-project selection: A view from contractors*. Master's thesis, Engineering and construction management King Mongkut's University of Technology Ladkrabang, 2007.