

การวางแผนภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า
ในจังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อกำหนดแนวทางกลยุทธ์
ของห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี.อิเล็กทริกเพาเวอร์

**The Scenario of the Construction Business for Electrical Distribution
System in Phetchabun Province to Determine the Strategic
Approach of K.P. Electric Power Limited Partnership**

วรพล พรหมดี และ ภัทรขวัญ พิลางาม

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Worapon Promdee and Patarakhuan Pila-Ngarm

Khon Kaen University, Thailand

Corresponding Author, E-mail: worapon_pr@kkumail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จังหวัดเพชรบูรณ์ในปี พ.ศ.2567 และเพื่อกำหนดแนวทางกลยุทธ์ของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี.อิเล็กทริกเพาเวอร์ ภายใต้ภาพอนาคต โดยการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกขนาดตัวอย่าง 17 ตัวอย่าง โดยวิธีเจาะจงตัวอย่าง 3กลุ่มได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญจากสำนักงานพลังงานจังหวัดเพชรบูรณ์ และนักวิชาการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไฟฟ้าจำนวน 4 ตัวอย่าง ผู้เชี่ยวชาญในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าในพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์จำนวน 6 ตัวอย่าง และพนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในเขตพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจจำนวน 7 ตัวอย่าง รวบรวมข้อมูลจากปฐมภูมิและทฤษฎีเพื่อวิเคราะห์ภาพอนาคตจากการศึกษาพบว่า จำแนกภาพอนาคตได้ 3 รูปแบบ ได้แก่ 1) ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ชื่อภาพ “สายฟ้า เต็มท้องฟ้า” คือประเทศไม่มีปัญหาด้านพลังงานไฟฟ้า บริษัทรับเหมาได้รับการสนับสนุนจาก หน่วยงานภาครัฐเรื่องนโยบาย หรือโครงการต่าง ๆ 2) ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด ชื่อภาพ “ท้องฟ้า ไม่มีสายฟ้า” ประเทศมีปัญหาในเรื่องของพลังงานไฟฟ้าส่งผลให้อุตสาหกรรมต่าง ๆ ไม่สามารถดำเนินกิจการได้ ด้านอุตสาหกรรมรับเหมาประเทศไม่มีความต้องการพัฒนาระบบไฟฟ้า3) ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด ชื่อภาพ “สายฟ้า ในสายไฟ” คือประเทศไม่มีปัญหาด้านพลังงานไฟฟ้า แต่การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเรื่องนโยบายการพัฒนาระบบส่งจ่ายกระแสไฟฟ้าเพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าในอนาคตที่เพิ่มขึ้น ผลจากการศึกษาภาพอนาคตได้แนวทางกลยุทธ์ของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี.อิเล็กทริกเพาเวอร์

* วันที่รับบทความ : 12 ธันวาคม 2565; วันที่แก้ไขบทความ 26 ธันวาคม 2565; วันที่ตอบรับบทความ : 29 ธันวาคม 2565

Received: December 12 2022; Revised: December 26 2022; Accepted: December 29 2022

ภายใต้ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด โดยเลือกจากปัจจัยที่ผู้ศึกษาให้ความสำคัญตามลำดับคะแนนสูงสุด เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์หลักซึ่งได้แก่ กลยุทธ์เชิงรุก SO Strategy เป็นการใช้จุดแข็งสร้างความได้เปรียบจากโอกาสที่เอื้ออำนวยมาสร้างเป็นกลยุทธ์ในเชิงรุกได้ 4 กลยุทธ์ 1) เตรียมความพร้อมด้านบุคลากรให้พร้อมปฏิบัติงานเพื่อตอบสนองต่อการจ้างงาน 2) คัดเลือกทีมปฏิบัติการเตรียมความพร้อมที่จะขยายธุรกิจเพื่อรับงานในเขตพื้นที่ต่างจังหวัด 3) ใช้เครื่องจักรเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน 4) จัดหาอุปกรณ์และเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพสามารถปฏิบัติงานได้ในทุกสภาพพื้นที่

คำสำคัญ: อนาคต; ธุรกิจ; ก่อสร้าง

Abstracts

The purpose of this study is to determine the strategic approach of K.P. Electric Power Limited Partnership and to study the scenario plan of the construction business for electrical distribution system in Phetchabun province in 2024. The data for this study was gathered using a qualitative method by in-depth interviewing of 17 samples using purposive sampling. Four of them are professionals with knowledge of the electrical industry who work for the provincial energy office of Phetchabun, six of them are industry professionals with expertise in the field of electrical distribution system construction in Phetchabun, and seven of them are employees from the provincial electricity authority who are involved in the industry. The researcher collects primary and secondary data to analyze the scenario plan. According to the results of a study, the scenario was divided into three plans. 1) The best scenario plan was titled "Lightning in the Sky" which meant there was no electrical crisis in the nation. The government has policies to encourage employment in electrical distribution systems. 2) The worst-case scenario plan, "Sky without Lightning" implied that the country was in a domestic electricity crisis. As a result, numerous industries are unable to operate. The construction business for electrical distribution systems might have to shut down due to a lack of interest in developing a power system. 3) The most plausible scenario plan, "Lightning in the Wire" stated that there is no shortage of electricity in the country. The government is in favor of developing electrical transmission system policies to accommodate future increases in demand for electricity. After obtaining the aforementioned scenario plan, analysis was done to determine the strategic approach for K.P. Electric Power Limited Partnership under the most plausible scenario plan. The researcher chose the SO Strategy as the main strategy from the most important factors with the highest score. A total of 4 dissemination strategies are produced by the SO strategy, which uses internal strengths to capitalize on external opportunities. 1) Ensure that workers are prepared to get to work as soon as they are employed. 2) Expand employment opportunities in other provinces. 3) Use equipment to expedite the completion and enhance work efficiency. 4) Provide machines that are efficient and effective in any environment.

Keywords: Future; Business; Construct

บทนำ

ไฟฟ้าเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้า การใช้ยานพาหนะไฟฟ้า การใช้ไฟฟ้าในอาคารสำนักงานและโรงงานต่าง ๆ โดยมีการใช้ไฟฟ้าตั้งแต่ในระดับครัวเรือน ไปจนถึงระดับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2564 : ออนไลน์) ยังแสดงให้เห็นถึงจำนวนของผู้ใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มมากขึ้นในทุก ๆ ปี ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานด้านก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า และปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าการดำเนินการแยกเป็นโครงการ โดยมีการวางแผนการดำเนินงาน การกำหนดระยะเวลาของโครงการ รวมไปถึงการวางแผนควบคุมต้นทุนค่าเครื่องจักร ค่าวัสดุ และค่าแรงงาน หากมีการรับงานแล้วต้องปฏิบัติตามแผนงาน และข้อกำหนดงาน เพื่อให้ได้รับเงินตอบแทนในแต่ละงาน

ปัจจุบันผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้ารายอื่น ๆ ได้ขยายพื้นที่การทำงานเข้ามาในเขตพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้เกิดความเสี่ยงในธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับกรมบัญชีกลางใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) (ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ, 2562 : ออนไลน์) ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างได้อย่างรวดเร็ว และสามารถเข้าประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ได้อย่างอิสระ จึงมีโอกาสให้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้น

ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี.อีเลคทริกเพาเวอร์ เป็นธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า และรับผิดชอบติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้า เริ่มรับเหมางานด้านงานไฟฟ้า รับทำงานก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าในเขตพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์เป็นหลัก จากการสั่งสมประสบการณ์และความชำนาญตลอดหลายปี ทำให้บริษัทมีการพัฒนาขอบเขตของงาน สามารถทำงานที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น รวมไปถึงส่งผลให้บริษัทมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งในเรื่องเครื่องจักร และเรื่องบุคลากรในบริษัทที่มีความชำนาญมากขึ้น

จากปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นความสำคัญของการศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าในอีก 3 ปีข้างหน้าจะมีทิศทางการดำเนินการไปในทิศทางใด เนื่องจากกระแสค่านิยมของผู้คนและเทคโนโลยีนั้นมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว จึงศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อนำข้อมูลวิเคราะห์กำหนดแนวทางกลยุทธ์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี. อีเลคทริกเพาเวอร์ภายใต้ภาพอนาคตเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จังหวัดเพชรบูรณ์ในปี พ.ศ. 2567
2. เพื่อกำหนดแนวทางกลยุทธ์ของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี.อิเล็กทรอนิกส์เพาเวอร์ ภายใต้ภาพอนาคต

ระเบียบวิธีวิจัย

วิธีการดำเนินการศึกษาแบ่งเป็น 2 วิธีตามวัตถุประสงค์ คือ การศึกษาภาพอนาคต และการศึกษาแนวทางกลยุทธ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การศึกษาภาพอนาคต เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพจากข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยข้อมูลปฐมภูมิ ดำเนินการศึกษาโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกด้วยเทคนิค DEFR (วิลลพร สุวรรณแสนทวีและเมือง สุวรรณแสนทวี, 2563 : 91-102) จากประชากร 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญจากสำนักงานพลังงานจังหวัดเพชรบูรณ์และนักวิชาการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไฟฟ้าจำนวน ผู้เชี่ยวชาญในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าในพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์จำนวน และพนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในเขตพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจจำนวน มีขนาดตัวอย่างรวม 17 ตัวอย่าง แบ่งเป็นกลุ่ม 1 4 ตัวอย่าง กลุ่ม 2 6 ตัวอย่าง และกลุ่มที่ 3 7 ตัวอย่าง นำข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิเข้าสู่กระบวนการสร้างภาพอนาคต โดยวิเคราะห์ปัจจัยขับเคลื่อนเชื่อมโยงข้อมูลตามหลักเหตุผลจากนั้นหาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยของสภาพแวดล้อมภายนอก(สุมาลี จิระจรัส, 2563 : 6 ; ประยงค์ มีใจชื้อ, 2550 : 44) ที่ได้อธิบายถึงความหมายของสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กรและเครื่องมือที่สามารถใช้วิเคราะห์ข้อมูลและสภาพแวดล้อมภายใน (อำพล นววงศ์เสถียร, 2562 : 3) ที่กล่าวถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในไว้ว่าการทราบถึงสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมถือเป็นข้อได้เปรียบสำหรับการแล่นำข้อมูลทั้งหมดเพื่อสังเคราะห์นำมาสร้างเป็นภาพอนาคต(ฝอยฟ้า ชูติดำรง, 2558 : 114-135; ดนัย เทียนพุด, 2561 : ออนไลน์ ; เรวัต ตันตยานนท์, 2561 : 6) ซึ่งการวิเคราะห์หาปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าประกอบด้วย

- 1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โดยใช้เครื่องมือ (PESTE Analysis)
- 1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมสามารถแบ่งได้ 2 ส่วน
 - 1.2.1. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรม
 - 1) การวิเคราะห์ขอบเขตอุตสาหกรรม (Industry Boundary)
 - 2) การวิเคราะห์โครงสร้างอุตสาหกรรม (Industry Structure)
 - 3) การวิเคราะห์คู่แข่งอุตสาหกรรม (Industry competitive)
 - 4) ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key success Factors)

1.2.2. การวิเคราะห์สภาพแข่งขันในอุตสาหกรรม โดยใช้เครื่องมือ (five forces model)

1.3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในโดยยึดหลักแนวคิด 7 ประการของแมคคินซี (McKinsey's 7S Framework)

จากนั้นนำข้อมูลทั้งหมดวิเคราะห์ร่วมกับปัจจัยขับเคลื่อน (Driving Factor) เชื่อมโยงตามหลักเหตุผลสังเคราะห์สร้างเป็นภาพอนาคต 3 ลักษณะดังนี้

- 1) ภาพอนาคตที่ดีที่สุดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในปี 2567
- 2) ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในปี 2567
- 3) ภาพอนาคตที่เป็นไปได้ดีที่สุดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในปี 2567

2. กำหนดแนวทางกลยุทธ์ของห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี. อิเล็คทริกเพาเวอร์เป็นการกำหนดแนวทางกลยุทธ์ภายใต้ภาพอนาคตที่เกิดขึ้นประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และการกำหนดแผนกลยุทธ์โดยมีรายละเอียดวิธีดำเนินการศึกษา ดังนี้

2.1 ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis (เอกชัย บุญยาพิชฐาน, 2553 : 32) เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเพื่อค้นหา จุดแข็ง (S) และจุดอ่อน (W) ด้วยหลัก 7sMcKinsey's (เสาวนารถ เล็กเลอสินธุ์, 2562 : 41-51) และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกเพื่อค้นหา โอกาส (O) และอุปสรรค (T) ด้วยเครื่องมือ Fine Force Model (Guntitathong, 2020 : online ; กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2563 : ออนไลน์) และ PESTEL (จินตนา บุญบงการ, 2557 : 54) จัดทำเมทริกซ์สรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์อยู่ในรูปของ SWOT ในรูปแบบตาราง SFAS Matrix เพื่อให้ทราบถึงลำดับความสำคัญ และสามารถเลือกใช้กลยุทธ์ที่มีคะแนนความสำคัญสูงสุดของแต่ละด้านมาทำการการสังเคราะห์แผนกลยุทธ์ TOWS Matrix เพื่อกำหนดแนวทางกลยุทธ์ ภายใต้ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด

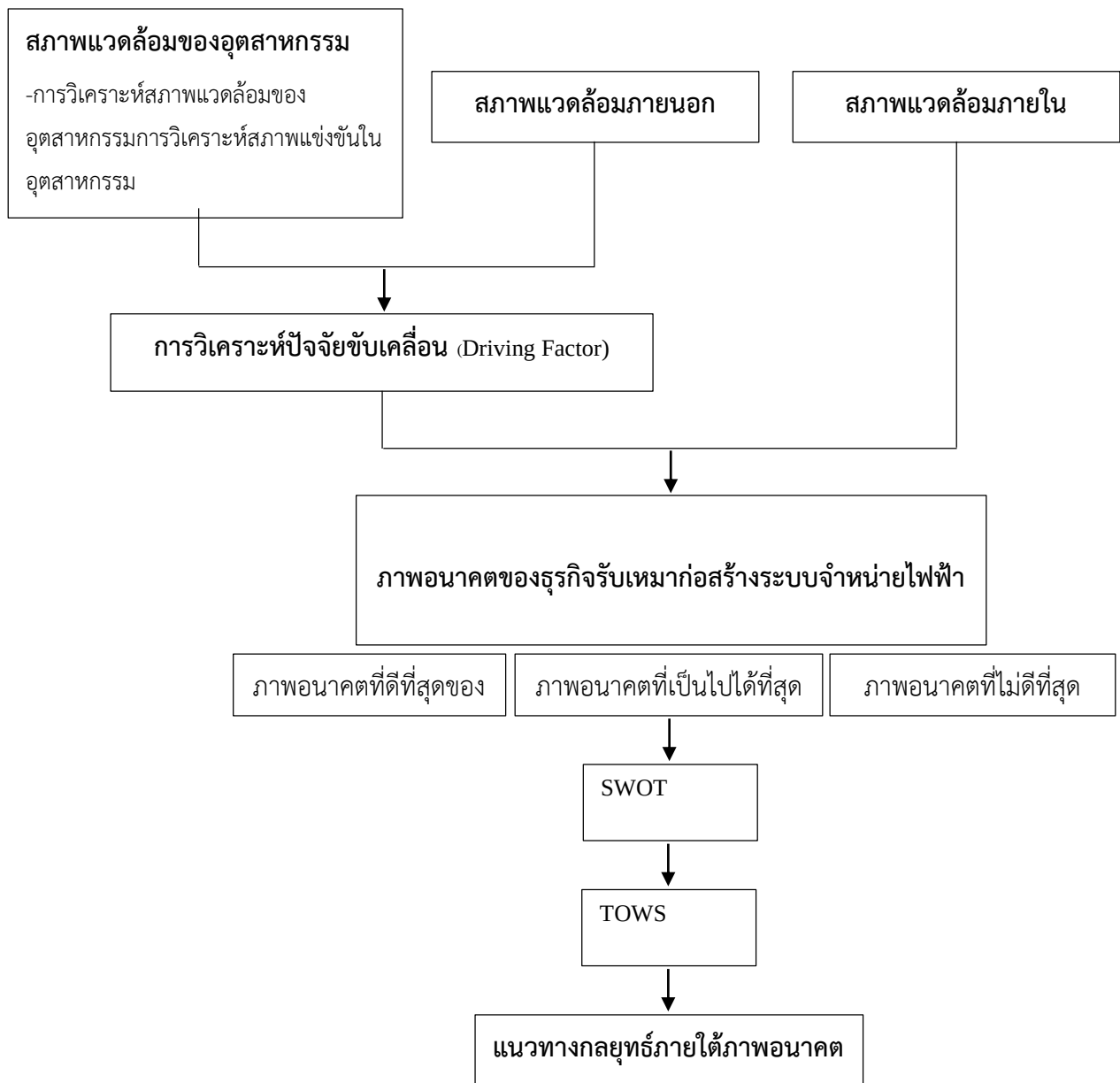
2.2 การกำหนดแผนกลยุทธ์หลังจากที่ศึกษาวิเคราะห์จนกระทั่งได้มาเป็นภาพอนาคตที่มีความเป็นไปได้มากที่สุดจากนั้น จะนำภาพอนาคตที่ได้มา กำหนด vision mission และทำการสังเคราะห์เป็นแผนกลยุทธ์ โดยเลือกสังเคราะห์กลยุทธ์ตามลำดับความสำคัญจากตาราง SFAS Matrix เพื่อให้ได้ซึ่งแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สุดในการปรับใช้โดยการสังเคราะห์แผนกลยุทธ์ด้วย TOWS Matrix (สมชาย พิรสัมพันธ์ศิริ และเยาวรัตน์ ศรีวรานนท์, 2560 : 363-372.) จะได้ 4 กลยุทธ์ให้เลือกใช้ได้แก่

1) กลยุทธ์เชิงรุก SO Strategy เน้นใช้จุดแข็งที่มีในองค์กรสร้างความได้เปรียบจากโอกาสที่เอื้ออำนวย

2) กลยุทธ์เชิงป้องกัน ST Strategy ใช้จุดแข็งขององค์กรเพื่อหาทางหลีกเลี่ยง หรือลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากอุปสรรค หรือภัยคุกคามจากภายนอก

- 3) กลยุทธ์เชิงแก้ไข WO ใช้กำจัดจุดอ่อนภายในองค์กร เป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการปรับปรุงองค์กรให้ดีขึ้น
- 4) กลยุทธ์เชิงรับ WT Strategy ทำให้จุดอ่อนภายในลดลงเพื่อหลีกเลี่ยงกับอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นจากภายนอก

กรอบแนวคิดในการวิจัย



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1 การศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จังหวัดเพชรบูรณ์ในปี พ.ศ.2567จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 17 ท่าน ทำการตรวจสอบข้อมูลโดยที่มุ่งเน้นไปยังข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญให้ความสำคัญวิเคราะห์ด้วยหลักสถิติ ฐานนิยม และทำการค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมนำข้อมูลที่วิเคราะห์หาปัจจัยขับเคลื่อนที่อาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า แล้วนำมาสร้างเป็นภาพอนาคตทั้ง 3 รูปแบบได้แก่

1) ภาพอนาคตที่ดีที่สุดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในปี 2567

ให้ชื่อภาพ “ สายฟ้า เต็มท้องฟ้า “ประเทศไม่มีปัญหาด้านพลังงานไฟฟ้า มีระบบการบริหารจัดการที่ดีมีประสิทธิภาพสามารถจัดหาพลังงานไฟฟ้าได้อย่างมากมาย รวมไปถึงมีระบบส่งจ่ายกระแสไฟฟ้าที่ครอบคลุมทั่วประเทศ มีการก่อสร้างขยายเขตเพื่อรอการขยายตัวของแต่ละเมือง และอุตสาหกรรมต่าง ๆ ส่งเสริมให้มีการใช้งานเทคโนโลยีด้านไฟฟ้า เช่น รถไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้า ให้ใช้อย่างแพร่หลายทั่วทุกพื้นที่ ในด้านอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จะเป็นผลดีเนื่องจากได้รับการสนับสนุนจาก หน่วยงานภาครัฐเรื่องนโยบาย หรือ โครงการต่าง ๆ มีงบประมาณสนับสนุนรวมไปถึงการส่งเสริมการจ้างงานแก่บริษัทเอกชนที่รับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าทั้งหมด มีการจัดแบ่งพื้นที่การทำงานให้บริษัทในพื้นที่ของแต่ละจังหวัดเพื่อลดปัญหาการแย่งงาน จะทำให้กลุ่มที่อยู่ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้ามีปริมาณงานมากขึ้นเป็นโอกาสในการทำกำไรสูงขึ้น

2) ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในปี 2567

ให้ชื่อภาพ “ ท้องฟ้า ไม่มีสายฟ้า ”ประเทศมีปัญหาในเรื่องของพลังงานไฟฟ้า ตั้งแต่ต้นทางการผลิตและไม่สามารถจัดหากระแสไฟฟ้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของประเทศ ส่งผลให้อุตสาหกรรมต่าง ๆ ไม่สามารถดำเนินกิจการได้ เกิดความลำบากในการใช้ชีวิตประจำวันเนื่องจากไม่มีไฟฟ้าใช้ในการอำนวยความสะดวกแก่การใช้ชีวิตประจำวัน ประเทศจะไม่สามารถพัฒนาไปได้เนื่องจากเทคโนโลยีใหม่ ๆ ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญในการช่วยให้เกิดการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จะเป็นผลเสียอย่างร้ายแรงหากประเทศไม่มีความต้องการพัฒนาระบบไฟฟ้า และไม่ได้รับการสนับสนุนจากนโยบายจากทางภาครัฐในการสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าหรือการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้า จะเป็นผลให้ไม่เกิดการจ้างงานในกลุ่มในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า อาจต้องปิดตัวลงเนื่องจากไม่มีผลประกอบการในองค์กร

3) ภาพอนาคตที่เป็นไปได้ที่สุดของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ในปี 2567

ให้ชื่อภาพ “ สายฟ้า ในสายไฟ “ ประเทศไม่มีปัญหาด้านพลังงานไฟฟ้า เนื่องจากมีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพในการจัดหาพลังงานไฟฟ้าให้เพียงพอต่อความต้องการของประเทศ รวมไปถึงมีระบบส่งจ่ายกระแสไฟฟ้าที่ครอบคลุมทั่วประเทศสามารถรองรับการขยายตัวของประเทศทั้งในภาคอุตสาหกรรมและ ภาคครัวเรือนได้เป็นอย่างดี ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีไฟฟ้า เช่น รถไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้า เพื่อ

ความทันสมัยและสะดวกสบายแก่คนในชาติมากขึ้น ในด้านอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จะเป็นผลดีเนื่องจากการได้รับการสนับสนุนจาก หน่วยงานภาครัฐเรื่องนโยบาย ที่สนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีที่มีความเกี่ยวข้องกับด้านพลังงานไฟฟ้า ทำให้เกิดการพัฒนาระบบส่งจ่ายกระแสไฟฟ้าเพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าในอนาคตที่เพิ่มขึ้น รวมไปถึงมีนโยบายที่ส่งเสริมการจ้างงานแก่บริษัทเอกชนที่รับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ทำให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในพื้นที่ต่าง ๆ มีการจ้างงานแก่บริษัทเอกชนอยู่เสมอ มีการพัฒนาอุปกรณ์เครื่องจักรใหม่ ๆ ช่วยอำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงาน จะทำให้กลุ่มที่อยู่ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้ามีความมั่นคง

วัตถุประสงค์ที่ 2 กำหนดแนวทางกลยุทธ์ของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค.พี.อิเล็กทรอนิกส์เพาเวอร์ ภายใต้ภาพอนาคต ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis เพื่อหาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าภายใต้ภาพอนาคตที่มีความเป็นไปได้ที่สุด โดยวิเคราะห์ S W ผ่าน 7sMcKinsey's ได้ IFAS และวิเคราะห์ O T ผ่าน PESTEL ได้ EFAS และนำมารวมกันได้ SWOT ในรูปแบบของ SFAS Matrix เพื่อให้ทราบถึงลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้ ด้านสภาพแวดล้อมภายในจุดแข็ง 3.85 คะแนน และจุดอ่อน 3.5 คะแนน ด้านสภาพแวดล้อมภายนอกโอกาส 3.9 คะแนน และอุปสรรค 2.4 คะแนน เมื่อทำการเลือกปัจจัยที่มีคะแนนความสำคัญสูงสุดของสภาพแวดล้อมทั้ง 2 ด้าน จะได้จุดแข็ง (Strengths) 3.85 คะแนน และด้านสภาพแวดล้อมภายนอก คือ โอกาส (Opportunity) 3.9 คะแนน ตามภาพที่ 1 สามารถสรุปได้ว่าปัจจัยที่ควรเลือกเพื่อเป็นแนวทางการสร้างกลยุทธ์หลักคือ กลยุทธ์เชิงรุก SO Strategy ได้ 4 กลยุทธ์ เมื่อกำหนดกลยุทธ์แล้วสามารถสรุปแนวทางกิจกรรมจากผลวิเคราะห์ TOWS Matrix สรุปแล้วทางกลยุทธ์ได้ดังนี้

1) เตรียมความพร้อมด้านบุคลากรให้พร้อมปฏิบัติงานเพื่อตอบสนองต่อนโยบายการจ้างงาน บริษัทเอกชน จัดเตรียมบุคลากรให้พร้อมปฏิบัติงานได้ทันทีที่ตอบรับกับนโยบายการจ้างงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคทำการจัดฝึกอบรมพนักงานให้มีความเชี่ยวชาญด้านงานก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า สามารถปฏิบัติงานได้ถูกต้องตามมาตรฐานที่กำหนด มีความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน ทำการจัดหา หรือคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมในการเป็นผู้นำแล้วทำการแต่งตั้ง และมอบหมายหน้าที่ให้เป็นหัวหน้าช่าง เพื่อเป็นการขยายทีมงาน ประกาศรับสมัครพนักงานเป็นการเพิ่มอัตรากำลังด้านแรงงานของบริษัท จัดหาอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องจักรเพื่อสนับสนุนทีมงานดังกล่าว เพื่อที่จะสามารถรับงานได้หลายงานพร้อมกันโดยไม่ส่งผลกระทบต่องานที่ปฏิบัติอยู่ มีการประสานงานระหว่างฝ่ายจัดหางานให้มีการประสานเรื่องปริมาณงาน และระยะเวลางานให้เหมาะสมตามสถานะการปัจจุบันของบริษัท

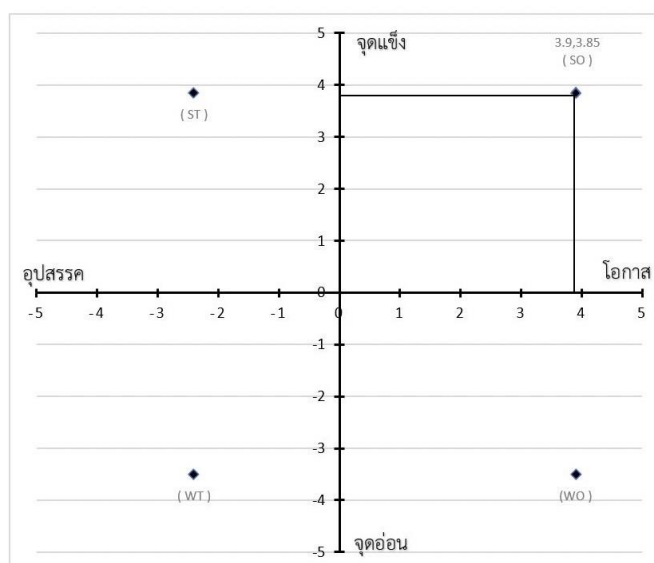
2) ขยายพื้นที่รับงานในเขตพื้นที่จังหวัดอื่น จัดเตรียมความพร้อมด้านบุคลากร อุปกรณ์ และเครื่องจักร ให้พร้อมมีความพร้อมที่จะขยายธุรกิจเพื่อรับงานเพิ่มในเขตพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นโอกาสในการขยายเขตพื้นที่รับงาน และเป็นการสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทในวงกว้างโดยจะทำการจัดฝึกอบรมพนักงานให้มีความเชี่ยวชาญด้านงานก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า สามารถปฏิบัติงานได้ถูกต้องตามมาตรฐานที่กำหนด มีความ

ปลอดภัยในการปฏิบัติงาน จัดหาอุปกรณ์ที่มีความทันสมัยเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานของพนักงาน จัดหาเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการเดินทาง และการปฏิบัติงาน เนื่องจากมีความจำเป็นต้องเดินทางในระยะไกลขึ้น และต้องทำการพักค้างแรมเป็นระยะเวลานาน จึงต้องคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมในการเป็นผู้นำแล้วทำการแต่งตั้ง และมอบหมายหน้าที่ให้เป็นหัวหน้าช่างผู้ควบคุมงาน และควบคุมดูแลความสงบเรียบร้อยของพนักงานในทีม

3) ใช้เครื่องจักรเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเร่งระยะเวลาปฏิบัติงานให้เสร็จได้เร็วที่สุด งานก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นงานก่อสร้างที่ต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่างประกอบกันให้เกิดความสำเร็จในแต่ละงาน ส่วนสำคัญในงานก่อสร้างคือการติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า เนื่องจากอุปกรณ์ดังกล่าวมีน้ำหนักมาก และมีการปฏิบัติงานในที่สูงเครื่องจักรจึงปัจจัยที่สำคัญมากในการดำเนินการรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นปัจจัยที่บริษัทสามารถควบคุมได้ มีความสำคัญที่ขาดไปไม่ได้ในการปฏิบัติงานทุกขั้นตอน เป็นเครื่องทุ่นแรง เป็นสิ่งที่ช่วยพนักงานให้สามารถปฏิบัติงานได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานได้หลายเท่าเมื่อเทียบกับการปฏิบัติงานโดยไม่มีเครื่องจักร จึงถือเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มผลประกอบการของธุรกิจ

4) จัดหาอุปกรณ์และเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพสามารถปฏิบัติงานได้ในทุกสภาพพื้นที่พื้นที่สภาพพื้นที่ที่มีส่วนสำคัญเนื่องจากจังหวัดเพชรบูรณ์เป็นจังหวัดที่มีภูเขาสูงล้อมรอบส่งผลต่อการเดินทางไปปฏิบัติงานในพื้นที่ที่อยู่บนภูเขาเนื่องด้วยเครื่องจักรมีข้อจำกัดเรื่องน้ำหนักมากส่งผลให้การเดินทางล่าช้า หรืออาจถึงขั้นเครื่องจักรพังเสียหายในขณะเดินทาง จึงควรเร่งพัฒนา จัดหาอุปกรณ์ เครื่องจักรใหม่ที่มีความทันสมัยมีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะสามารถเข้าไปปฏิบัติงานได้ในทุกสภาพพื้นที่ เพื่อลดข้อจำกัดด้านการเดินทาง

ภาพที่ 1 กราฟแสดงการกำหนดแนวทางการสร้างกลยุทธ์



จากภาพที่ 1 จะเห็นว่าเมื่อทำการเปรียบเทียบลำดับคะแนนสูงสุดพบว่าด้านสภาพแวดล้อมภายใน คือ จุดแข็ง (Strengths) เท่ากับ 3.85 คะแนน และด้านสภาพแวดล้อมภายนอก คือ โอกาส (Opportunity) เท่ากับ 3.9 คะแนน สรุปได้ว่าปัจจัยที่ควรเลือกเป็นแนวทางการสร้างกลยุทธ์คือ กลยุทธ์เชิงรุก SO Strategy

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า จังหวัดเพชรบูรณ์ ในปี พ.ศ.2567 สามารถนำผลการศึกษามารับประโยชน์ จากการศึกษภาพอนาคตทั้ง 3 ภาพพบว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและนโยบายจากหน่วยงานรัฐที่ส่งเสริมการจ้างงานแก่บริษัทเอกชน มีส่วนในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ กฤตกร ศรีชุมพวนิช และ ชีระ ฤทธิรอด. (2561 : 21-26) กล่าวว่า การเติบโตทิศทางของเศรษฐกิจจังหวัดอุดรธานี จากปัจจัยด้านการเมืองและนโยบายรัฐบาล จากโครงการก่อสร้างของหน่วยงานรัฐ ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางผ่านไปเที่ยวค่าชะโนดเพิ่มขึ้น จึงมีการเตรียมความพร้อมของบุคลากรให้มีความพร้อมปฏิบัติงาน เพื่อตอบสนองต่อนโยบายที่ได้มีการสนับสนุนด้านการจ้างงานแก่บริษัทเอกชน พัฒนาอุปกรณ์ที่ใช้ปฏิบัติงาน และเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพพร้อมใช้งาน ให้พร้อมรับงานที่จะเกิดขึ้น และสอดคล้องกับนิศาชล ชมชื่นสุข และ ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล (2563 : 79-87) ที่กล่าวว่า เลือกใช้บริการซ่อมแซมหรือปรับปรุงสินค้าจากทางร้านด้วยเทคโนโลยี ผู้ประกอบการสามารถปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าได้ ดังนั้นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ควรหาปัจจัยต่าง ๆ ที่จะมีผลต่อธุรกิจ เพื่อเป็นการกำหนดแนวทางการรับมือกับสถานการณ์ที่มีแนวโน้มจะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ

ข้อเสนอแนะ

1. การศึกษาด้านภาพอนาคตเป็นการสัมภาษณ์เชิงคุณภาพจากผู้เชี่ยวชาญ และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ทำให้ข้อมูลที่ได้อาจไม่เป็นอย่างที่คาดการณ์ เนื่องจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ผู้เชี่ยวชาญในการให้สัมภาษณ์จึงมีส่วนสำคัญสำหรับข้อมูล
2. เนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อ Covid-19 ทำให้การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญอาจเกิดความเสี่ยง ควรคำนึงถึงความปลอดภัยในขั้นตอนการสัมภาษณ์
3. การศึกษาเรื่องภาพอนาคตไม่ควรกำหนดกรอบระยะเวลาของการศึกษานานเกินไป เนื่องจากแนวโน้มความเป็นไปได้ของปัจจัยต่าง ๆ ในอนาคตสามารถเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว เช่น เรื่องของเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็วเกินกว่าการคาดการณ์จากข้อมูลในอดีต หรือปัจจัยด้านการเปลี่ยนแปลง

ของเศรษฐกิจของโลก ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วไม่ว่าจะเป็นผลจากโรคระบาด หรือจากภัยของสงคราม ล้วนแล้วแต่ส่งผลถึงความเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ ในอนาคต

4. ผู้ประกอบกิจการ หรือผู้ที่สนใจจะประกอบกิจการในงานด้านอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ควรมีพื้นฐานด้านงานไฟฟ้าเนื่องจากการก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้ามีหลักการปฏิบัติงานตามขั้นตอนมาตรฐานที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน ต้องมีการฝึกอบรมให้พนักงานให้รู้ถึงอันตรายที่อาจเกิดขึ้นได้ เพื่อความปลอดภัย ต่อตัวพนักงานและประชาชนในบริเวณพื้นที่ที่ปฏิบัติงาน

5. ผู้ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างระบบจำหน่ายไฟฟ้า ควรมุ่งเน้นพัฒนาอุปกรณ์เครื่องจักรของบริษัท เนื่องจากเครื่องจักรถือเป็นปัจจัยที่จะสามารถทำให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่าง สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยมากขึ้น ถือเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทให้มีโอกาสในการสร้างผลประกอบการที่สูงขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2563). การวิเคราะห์ 5 forces. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 25 มีนาคม 2564. แหล่งที่มา: <https://bsc.dip.go.th/th/category/sale-marketing/sm-5forcesanalysis>
- กฤตากร ศรีชุมหวณิช และ ชีระ ฤทธิรอด. (2561). การวางแผนภาพอนาคตของร้าน AAA วัสดุก่อสร้าง ในอำเภอหนองหาน จังหวัดอุดรธานี ในปี พ.ศ. 2566. *การประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมทางการจัดการระดับชาติ ประจำปี 2561*. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- จินตนา บุญบงการ. (2557). *สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ*. (พิมพ์ครั้งที่ 10). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- दनัย เทียนพุ่ม. (2561). แนวคิดการจัดการสมัยใหม่ : การเลือกใช้เครื่องมือสำหรับผู้บริหาร. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 25 มีนาคม 2564. แหล่งที่มา: <https://bit.ly/3R1qgru>.
- นิศาชล ชมชื่นสุข และ ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล. (2563). ภาพอนาคตของอุตสาหกรรมผ้าผ้าม่านและเครื่องนอนในตลาดชุมชน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือในปี พ.ศ. 2568. *การประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมทางการจัดการระดับชาติ ประจำปี 2563*. มหาวิทยาลัยขอนแก่น 3 ตุลาคม 2563.
- ประยงค์ มีใจชื้อ. (2550). *นโยบายธุรกิจ (Business Policy)*. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาการบริหารทั่วไป คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ฝอยฟ้า ชุติดำรง. (2558). ภาพอนาคตเพื่อการวางแผนจัดการทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน. *วารสารจัดการสิ่งแวดล้อม*. 11 (1), 114-135.
- ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ. (2562). เอกสารประกอบการบรรยายในระบบ e-GP. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 25 มีนาคม 2564. แหล่งที่มา: http://www.gprocurement.go.th/new_index.html

- วิมลพร สุวรรณแสนทวี และเมือง สุวรรณแสนทวี. (2563). พื้นฐานการวิจัยอนาคตศึกษาแบบ EDR. *วารสารพุทธปรัชญาวิวัฒน์*. 4 (1), 91-102.
- สมชาย พิรสัมพันธ์ศิริ และเยาวรัตน์ ศรีวรรณนท์. (2560). การจัดการธุรกิจโคนมของสหกรณ์โคนมขอนแก่น จำกัด. *แก่นเกษตร*. 45 (2), 363-372.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2564). จำนวนผู้ใช้ไฟฟ้า และการจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จำแนกตามประเภทผู้ใช้ไฟฟ้า พ.ศ. 2554 - 2563. ออนไลน์. สืบค้นเมื่อ 9 สิงหาคม 2564. แหล่งที่มา: <http://statbbi.nso.go.th/staticreport/page/sector/th/13.aspx>
- สุมาลี จิระจรัส. (2563). *การจัดการเชิงกลยุทธ์*. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- อำพล นววงศ์เสถียร. (2562). *การจัดการเชิงกลยุทธ์ การแสวงหาความได้เปรียบในการแข่งขัน*. (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพมหานคร: วิทยาลัยเซาธ์อีสท์บางกอก.
- เรวัตตันตยานนท์. (2561). *วางแผนอนาคตให้ธุรกิจ ด้วยภาพจำลองสถานการณ์*. กรุงเทพฯธุรกิจ.
- เสาวนารถ เล็กเลอลินธุ์. (2562). การบริหารจัดการองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในจังหวัดภาคกลาง. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศึกษา มหาวิทยาลัยธนบุรี*. 13 (3), 41-51.
- เอกชัย บุญยาพิษฐาน. (2553). *คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ*. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: ปัญญาชน.
- Guntitathonthong. (2020). Five Forces Model หลักการวิเคราะห์ 5 ภัยคุกคามจากปัจจัยภายนอกที่ทำให้ ธุรกิจของคุณแข็งแกร่งยิ่งขึ้น. ออนไลน์. สืบค้นเมื่อ 25 มีนาคม 2564. แหล่งที่มา: <https://adaddictth.com/knowledge/Five-Forces-Model-Marketing>