

ธนิดา บดีพงส์ : การศึกษาพฤติกรรมและกำหนดกลยุทธ์การเสนอราคางานก่อสร้างทาง
(USING CONTRACTORS' BEHAVIOR PATTERNS TO DEVELOP BIDDING
STRATEGY IN ROAD CONSTRUCTION PROJECTS) อาจารย์ที่ปรึกษา :
รองศาสตราจารย์ ดร.วชรภูมิ เบญจโอพาร, 98 หน้า.

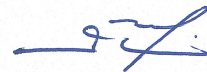
ผู้บริหารมักเผชิญกับปัญหาหรือสถานการณ์ในการตัดสินใจเมื่อต้องการเข้าร่วมการประกวดราคางานก่อสร้าง โดยเฉพาะการจัดซื้อจัดจ้างกับภาครัฐที่มีโอกาสเสนอราคาได้เพียงครั้งเดียว ฉะนั้นนอกจากการคำนวณต้นทุนให้แม่นยำแล้ว หากทราบถึงแบบแผนพฤติกรรมของกลุ่มคู่แข่งก็จะช่วยเพิ่มโอกาสชนะการประกวดราคาได้ไม่มากนักน้อย โดยการศึกษาได้นำข้อมูลประวัติการเสนอราคาโครงการก่อสร้างงานทาง ในอำเภอเมืองนครราชสีมา จำนวน 119 โครงการ มาวิเคราะห์เพื่อให้เข้าใจแนวโน้มและรูปแบบพฤติกรรมการเสนอราคาของผู้รับเหมาก่อสร้าง จากนั้นจึงหาแนวทางและกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่และคู่แข่ง ซึ่งมีผลต่อความสำเร็จของโครงการและเป็นประโยชน์แก่ผู้รับเหมาที่สนใจเข้าร่วมการประกวดราคากับภาครัฐ จากการศึกษาพบว่า ผู้รับเหมาที่มีแบบแผนในการเสนอราคา บางรายเสนอราคาต่ำเป็นประจำ บางรายเสนอราคาสูงเป็นประจำ หรือบางรายก็เสนอราคาแบบสุ่ม โดยสามารถสรุปได้ดังนี้ (ก) จำนวนผู้เสนอราคามีผลต่อการประกวดราคา ยิ่งจำนวนคู่แข่งมาก ราคา ก็จะยิ่งแตกต่างกันมาก (ข) ผู้รับเหมาคัดเลือกงานตามประเภทงานและพื้นที่ก่อสร้าง (ค) สามารถทำนายอัตราความสำเร็จของผู้รับเหมาด้วยค่า Average Mean Standardized Bid ที่ายที่สุดได้นำผลการศึกษาไปใช้ในการประกวดราคาโครงการก่อสร้างถนนคอนกรีตเสริมเหล็กของอบต.หนองระเวียง ซึ่งมีราคากลางเป็นจำนวนเงิน 745,200 บาท ด้วย Mark-Up -3.47% พบว่าสามารถทำให้ชนะการเสนอราคา โดยเป็นผู้เสนอราคาต่ำที่สุดได้จริง

สาขาวิชาการบริหารงานก่อสร้างและสาธารณูปโภค

ปีการศึกษา 2562

ลายมือชื่อนักศึกษา

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา



THANIDA BORDIPHONG : USING CONTRACTORS' BEHAVIOR
PATTERNS TO DEVELOP BIDDING STRATEGY IN ROAD
CONSTRUCTION PROJECTS. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF.
VACHARAPOOM BENJAORAN, Ph.D., 98 PP.

COMPETITIVE BIDDING/ROAD CONSTRUCTION/CONTRACTORS'
BEHAVIOR/BIDDING STRATEGIES/BIDDING PERFORMANCE

One of the most common problems associated with decision-making every contractor must face is determining bid prices. Apart from accurate estimating, learning competitors' behaviors from historical records helps develop strategy that increase chances of winning the bid. So, this study aims to identify competitors' behavior patterns and analyze the factors affecting them in 119 road construction projects in Nakhon Ratchasima Province. The results showed that each contractor has a particular way of bidding. Some have disproportionate low bids or high bids and some bid randomly. In conclusion, the higher number of bidders entered, the wider range of bid price it will be. Also, contractors chose to enter the competition based on the type of road they have expertise in, the location of the site, with a specific range of mark-up determined. Lastly, Average Mean Standardized Bid helps predict contractors' success ratio as inverse correlations exists between them. Moreover, the results were tested on a 745,200 THB reinforced concrete road construction project of SAO of Nongraweang. As the outcome, it helped winning the competition with a Mark-Up of -3.47%.

School of Construction & Infrastructure Management Student's Signature 

Academic Year 2019

Advisor's Signature 