

# คู่มือธุรกิจก่อสร้างทั่วไป

1. โครงสร้างทางธุรกิจ .....	1
1.1 ภาพรวมธุรกิจ .....	1
1.2 การวิเคราะห์ข้ออุปทาน .....	4
2. สภาพตลาดและแนวโน้มการแข่งขัน .....	9
2.1 ความสามารถในการแข่งขัน .....	9
2.2 สภาพตลาดและแนวโน้มการแข่งขันภายในประเทศ .....	14
2.3 สภาพตลาดและแนวโน้มการแข่งขันต่างประเทศ .....	15
3. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ .....	17
4. รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ .....	18
4.1 การจัดตั้งธุรกิจ .....	18
4.2 การขออนุญาตประกอบธุรกิจ .....	23
4.3 องค์กรประกอบหลักในการประกอบธุรกิจ .....	23
5. กระบวนการดำเนินงาน .....	25
6. ข้อมูลทางการเงิน .....	27
6.1 โครงสร้างการลงทุน .....	27
6.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน .....	28
6.3 ประมาณการรายได้ .....	30
7. บทศึกษาเชิงกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ .....	32
7.1 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ .....	32
7.2 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ .....	37
8. แนวทางการจัดทำมาตรฐาน .....	38



## 1. โครงสร้างทางธุรกิจ

### 1.1 ภาพรวมธุรกิจ

ธุรกิจก่อสร้างทั่วไป คือ งานที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างดัดแปลงขยาย ต่อเติม ประกอบ ติดตั้งหรือรีโนเวทซึ่งอาคารหรือสิ่งก่อสร้างขนาดใหญ่ตามที่กำหนดโดยกฎกระทรวง กิจกรรมการก่อสร้างเป็นทั้งการสร้างสิ่งก่อสร้างใหม่ การดัดแปลงต่อเติม และซ่อมแซมสิ่งก่อสร้างทุกประเภท โดยรวมถึงอาคารที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ อาคารอุตสาหกรรม และอาคารอื่นๆ ทุกชนิด และให้รวมถึงการก่อสร้างที่ไม่ใช่อาคาร ได้แก่ การก่อสร้างถนน สะพาน เขื่อน รั้ว ท่อระบายน้ำ โรงไฟฟ้า ระบบสายส่งไฟฟ้า สายโทรศัพท์ การต่อท่อประปา การขุดบ่อบาดาล บ่อน้ำ บ่อปลา ทำแพขนานยนต์ นอกจากนี้ยังรวมถึงการปรับพื้นที่สำหรับสิ่งก่อสร้างใหม่ การก่อสร้างยังครอบคลุมถึงการติดตั้งอุปกรณ์ที่ประกอบกับตัวอาคาร เช่น ลิฟต์ บันไดเลื่อน สะพานเลื่อน และเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดติดตั้งควบกับตัวอาคาร เช่น ระบบปรับอากาศ ระบบระบายอากาศ ระบบทำน้ำอุ่น และเฟอรินเจอร์ชนิดที่ติดกับตัวอาคาร และสิ่งอื่นๆ ที่คล้ายคลึงกันให้นับเป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมการก่อสร้างด้วย และรวมทั้งกิจกรรมการก่อสร้างที่เป็นการจ้างเหมาผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งโครงการ หรือการก่อสร้างที่ดำเนินการโดยเจ้าของสิ่งก่อสร้างเอง

ประเภทของโครงการก่อสร้างสามารถแบ่งได้ 4 ลักษณะ ได้แก่

#### 1. งานอาคาร ได้แก่

- งานบ้านพักอาศัย
- งานอาคารพักอาศัยรวม ขนาดใหญ่
- งานอาคารสำนักงาน
- งานโรงเรียน
- งานอาคารทางศาสนา

- งานอาคารทางด้านอุตสาหกรรม เช่น โรงงาน โรงเก็บวัสดุ ฯลฯ
- งานอาคารเพื่อกิจกรรมอื่น ๆ เช่น สนามกีฬา โรงเก็บเครื่องบิน อาคารที่พักผู้โดยสาร ฯลฯ

## 2. งานถนนและระบบสาธารณูปโภคด้านขนส่ง ได้แก่

- ถนน
- ทางรถไฟ
- งานระบบทางด่วน
- สนามบิน
- ท่าเทียบเรือ

## 3. งานระบบชลประทาน ได้แก่

- เขื่อน
- คลองส่งน้ำชลประทาน
- งานอาคารประกอบอื่นๆ

## 4. งานระบบสาธารณูปโภคอื่นๆ ได้แก่

- ท่อส่งน้ำ ท่อส่งน้ำมัน ท่อส่งแก๊ส
- โรงผลิตน้ำประปา
- โรงบำบัดน้ำเสีย
- โรงงานกำจัดขยะ และระบบกำจัดขยะแบบอื่นๆ
- โรงไฟฟ้า

ลักษณะการให้บริการในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปมีการให้บริการแบ่งเป็น 3 ประเภทคือ

1) การให้คำปรึกษา การสืบหาและการศึกษาทางวิศวกรรมโยธา เป็นบริการเกี่ยวข้องกับ การเก็บรวบรวมข้อมูล การแปลผล การรายงานข้อมูล และการสรุปผล

และนำเสนอข้อชี้แนะ เป็นการให้บริการทางวิศวกรรมที่เกี่ยวกับการเป็นที่ปรึกษา การออกแบบ รายละเอียดของโครงสร้าง หรือระบบของโครงการต่างๆ

2) การให้บริการที่เกี่ยวข้องกับโครงการก่อสร้างจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ เป็นการให้บริการที่มีรูปแบบและขอบเขตการดำเนินงานครอบคลุมการสำรวจออกแบบ จัดหา ตลอดจนติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์หรือก่อสร้างจนแล้วเสร็จสมบูรณ์ รวมทั้งการบำรุงรักษาในช่วงเริ่มต้นของโครงการ

3) การให้บริการพิเศษอื่นๆ เป็นการให้บริการประเภทใดประเภทหนึ่งหรือหลายประเภท ได้แก่ บริการเป็นที่ปรึกษา ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการติดตั้ง ซ่อมแซม บำรุงรักษา หรือบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง

การบริการในธุรกิจก่อสร้างทั่วไป ส่วนใหญ่ครอบคลุม

- ▶ การดำเนินงานก่อสร้างรวมทั้งการบำรุงรักษา
- ▶ บริการศึกษาแผนงานและความเป็นไปได้ของโครงการก่อสร้าง
- ▶ บริการตรวจสอบและการประเมินโครงสร้าง
- ▶ บริการให้คำปรึกษา ออกแบบรายละเอียดของโครงสร้างหรือระบบของโครงการ
- ▶ บริการสำรวจออกแบบจัดหาและติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์
- ▶ บริการติดตั้งและทดสอบระบบงาน

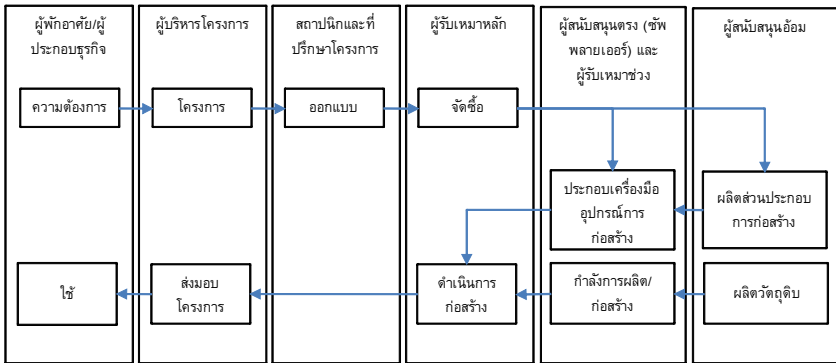
ธุรกิจก่อสร้างทั่วไปมีผู้ประกอบการจำนวนกว่า 20,000 ราย โดยเป็นสถานประกอบการที่ดำเนินกิจการก่อสร้างอาคาร งานวิศวกรรมโยธาถึงร้อยละ 73 ที่เหลือเป็นสถานประกอบการที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับการติดตั้งภายในอาคาร (ร้อยละ 9) การสร้างอาคารให้สมบูรณ์ (ร้อยละ 9) การเตรียมสถานที่ก่อสร้าง (ร้อยละ 8) และการให้เช่าอุปกรณ์ (ร้อยละ 1)

แรงงานในภาคธุรกิจก่อสร้างทั่วไปสามารถแบ่งได้เป็นหมวดหมู่ต่างๆ ตามลักษณะงานซึ่งประกอบด้วย กลุ่มงานเตรียมสถานที่ก่อสร้าง กลุ่มงานก่อสร้างและงานวิศวกรรมโยธา กลุ่มงานภายในอาคาร กลุ่มงานสร้างอาคารให้เสร็จสมบูรณ์ และกลุ่มงานด้านการเช่าอุปกรณ์ในงานก่อสร้างและงานรื้อถอน โดยแรงงานที่มีการจ้างงานมากที่สุดคือกลุ่มงานก่อสร้างอาคารและวิศวกรรมโยธา ซึ่งอาศัยทั้งแรงงานคนงานก่อสร้างและวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ รongลงมาเป็นแรงงานในกลุ่มงานติดตั้งระบบในตัวอาคาร แรงงานส่วนใหญ่จะอยู่ในบริษัทผู้ประกอบการขนาดใหญ่ซึ่งมีอัตราค่าตอบแทนที่สูงกว่า

## 1.2 การวิเคราะห์โซ่อุปทาน

โซ่อุปทานของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปมีสมาชิกในโซ่อุปทานอยู่ 6 กลุ่มหลักประกอบด้วย กลุ่มประชากร กลุ่มผู้บริหาร กลุ่มสถาปนิกและที่ปรึกษา กลุ่มผู้รับเหมาหลัก ผู้รับเหมาช่วง และผู้สนับสนุนการก่อสร้าง (รูปที่ 1) โครงการก่อสร้างเริ่มมาจากความต้องการของกลุ่มประชากรในเรื่องที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน สถานที่พยาบาล และความต้องการอาคารสถานที่เพื่อประกอบกิจการต่างๆ เป็นต้น ความต้องการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจและปัจจัยภายนอกต่างๆ โดยกลุ่มผู้บริหาร เช่น รัฐบาล ผู้ประกอบธุรกิจเอกชน จะทำการเสนอหรือสรรหากลุ่มสถาปนิกและที่ปรึกษา และกลุ่มผู้รับเหมาเพื่อรับผิดชอบโครงการของกลุ่มผู้บริหาร โดยกลุ่มสถาปนิกและที่ปรึกษามีหน้าที่ออกแบบและสร้างสรรคผลงานตามความต้องการของผู้ว่าจ้าง สถาปนิกจะส่งแบบให้กับกลุ่มผู้รับเหมาเพื่อดำเนินการก่อสร้าง ผู้รับเหมาจะทำการจัดซื้อวัสดุดิบและจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินงานโครงการ วัสดุดิบและชิ้นงานจะถูกนำส่งไปที่บริเวณก่อสร้าง ผู้รับเหมาหลักจะดำเนินงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้เพื่อให้โครงการสำเร็จและส่งงานให้แก่กลุ่มลูกค้าตามสัญญาที่ตกลงกันไว้

รูปที่ 1: โซ่อุปทานของธุรกิจก่อสร้างทั่วไป



ผู้พักอาศัยและผู้ประกอบธุรกิจ

ผู้พักอาศัยและผู้ประกอบธุรกิจ ได้แก่ ประชาชนที่ต้องการบ้านพักอาศัยในรูปแบบต่างๆ และประชาชนที่ต้องการอาคารสถานที่เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจด้านต่างๆ ความต้องการที่พักอาศัยและสถานประกอบการต่างๆ เริ่มมาจากความต้องการของประชาชนในด้านต่างๆ

ผู้บริหารโครงการ

ผู้บริหารโครงการ ได้แก่ รัฐบาล ซึ่งประกอบด้วยหน่วยงานภาครัฐหลักๆ เช่น กระทรวง ทบวง กรมต่างๆ หรือบริษัทเอกชนต่างๆ ซึ่งทำหน้าที่กำหนดและดำเนินโครงการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของประชาชน สำหรับกลุ่มผู้บริหารโครงการของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคืองานก่อสร้างภาครัฐและภาคเอกชน โดยปกติการกำหนดสัดส่วนรายได้ที่แน่นอนระหว่างลูกค้า 2 กลุ่มนี้ทำได้ค่อนข้างยากเนื่องจากรูปแบบของธุรกิจประเภทนี้จะมีลักษณะงานเป็นรายโครงการ มีการเปิดประมูลงานในช่วงเวลาที่ไม่แน่นอน กล่าวคือ ประเภทของลูกค้าของบริษัท ณ ขณะใดขณะหนึ่งจะขึ้นอยู่กับรูปแบบงานในแต่ละโครงการและช่วงเวลาที่เปิดประมูล ใน

ระหว่างปี 2548 อุตสาหกรรมก่อสร้างของภาคเอกชนมีการขยายตัวสูง และเริ่มมีการชะลอตัวในช่วงปลายปี 2549 ขณะที่งบประมาณการก่อสร้างของภาครัฐมีการชะลอตัว เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงินของรัฐบาลอันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง อย่างไรก็ตามจากลักษณะโครงการดังกล่าว จะเห็นได้ว่าแนวโน้มและความต้องการของลูกค้ายังมีอยู่ในระดับที่สูงพอสมควร ซึ่งเป็นการแสดงถึงโอกาสทางธุรกิจที่ยังคงมีอยู่

### สถาปนิกและที่ปรึกษาโครงการ

ที่ปรึกษาโครงการ ได้แก่ หน่วยงานย่อยของภาครัฐ หรือ บริษัทเอกชนรายย่อย ที่ปรึกษาโครงการทำหน้าที่กำกับดูแลงานให้เป็นไปตามความต้องการของผู้บริหารโครงการ ที่ปรึกษาโครงการและสถาปนิกจะทำหน้าที่ร่วมกันเพื่อผลิตแบบและบริหารโครงการตามที่ผู้บริหารโครงการต้องการ

### ผู้รับเหมาหลัก

ผู้รับเหมาหลักเป็นผู้บริหารซึ่งมีหน้าที่ควบคุมให้โครงการดำเนินไปตามวัตถุประสงค์ ซึ่งต้องการความรู้ในด้านต่างๆ เช่น การควบคุมสัญญา การควบคุมดูแลเรื่องงบประมาณงานก่อสร้าง การควบคุมกำหนดเวลาส่งมอบงานในแต่ละส่วน และการควบคุมด้านคุณภาพตามข้อกำหนด ผู้ออกแบบจะนำความคิดจากเจ้าของงานให้เป็นรูปธรรมขึ้น ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความสามารถด้านการออกแบบทางสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมระบบต่างๆ รวมทั้งการจัดทำข้อกำหนดงานก่อสร้างทั้งหมด การประมาณราคาก่อสร้างเพื่อจัดทำงบประมาณขั้นต้น จากนั้นผู้รับเหมาซึ่งประกอบไปด้วยทีมงานฝ่ายผลิตหรือก่อสร้างที่ภาคสนามและฝ่ายบริหารจัดการทั้งที่ภาคสนามและสำนักงานใหญ่เป็นผู้รับหน้าที่ในการดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งต้องอาศัยความสามารถดังนี้



- สำหรับฝ่ายบริหารจัดการของผู้รับเหมา จะทำหน้าที่บริหารและควบคุมงบประมาณราคาอย่างละเอียด ดูแลงานจัดซื้อ งานจัดหาและจัดจ้างผู้รับเหมาช่วง งานติดตามและควบคุมการดำเนินโครงการก่อสร้าง งานบริหารจัดการทั่วไป งานบริหารด้านการเงิน และงานบริหารเชิงกลยุทธ์
- สำหรับฝ่ายบริหารจัดการของผู้รับเหมาที่ภาคสนาม จะทำหน้าที่วางแผนและควบคุมการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผน และทำงานร่วมกับช่างฝีมือและคนงาน

#### ผู้สนับสนุนตรงและผู้สนับสนุนอ้อม

การดำเนินการก่อสร้างจะต้องมีการรับส่งข้อมูลต่างๆ ระหว่างกันเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มประชากรและกลุ่มผู้บริหารให้ได้มากที่สุด

เมื่อผู้รับเหมาทราบถึงความต้องการในเรื่องรูปแบบและรายละเอียดของโครงการที่จะทำการก่อสร้างแล้ว ผู้รับเหมาจะทำการสั่งซื้อวัสดุไปที่ผู้สนับสนุนตรง หรือผู้สนับสนุนอ้อม นอกจากนี้ผู้รับเหมาอาจแบ่งงานของตนเป็นโครงการย่อยแล้วให้ผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้รับผิดชอบ โดยผู้สนับสนุนตรงจะทำการผลิตวัสดุและส่วนประกอบต่างๆ สำหรับการก่อสร้าง แล้วส่งต่อไปให้ผู้สนับสนุนตรงหรือผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้จัดการและนำวัสดุและส่วนประกอบต่างๆ ไปยังสถานที่ทำการก่อสร้าง ผู้รับเหมาหลักจะทำหน้าที่ดูแลและดำเนินโครงการทั้งหมด และทำการส่งมอบงานให้กับลูกค้า

จากโครงสร้างของโซ่อุปทานในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปนี้ การแลกเปลี่ยนข้อมูลสั่งซื้อสินค้าต้องมีกระบวนการและขั้นตอนที่ชัดเจนเพื่อให้ขั้นตอนการทำงานในขั้นต่อไปไม่เกิดความล่าช้า การปรับเปลี่ยนความต้องการต่างๆ เนื่องจากความแปรปรวนของสภาพธุรกิจ เช่น ราคาวัสดุ จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือของทุกกลุ่ม การดำเนินการก่อสร้างต้องมีการบริหารจัดการวัสดุที่ดีเพื่อกระบวนการที่เกี่ยวข้องในขั้นต่อไปสามารถดำเนินการได้ ผู้รับเหมาหลักต้องเลือกซัพพลายเออร์ที่น่าเชื่อถือและมีความสามารถในการทำงานและส่งมอบวัสดุที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา การดำเนิน

โครงการก่อสร้างแต่ละโครงการอาจมีลักษณะและรูปแบบที่แตกต่างกัน ดังนั้นผู้รับเหมาหลักควรทำการวางแผนและวิเคราะห์การดำเนินงานแยกเป็นแต่ละโครงการ หลักการจัดการในบางกิจกรรมอาจต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อให้มีความสอดคล้องกับลักษณะโครงการมากที่สุด ซึ่งจะส่งผลให้การดำเนินโครงการมีประสิทธิภาพสูงสุด

การวางแผนการก่อสร้างนั้นต้องมีการระบุวัสดุหรือทรัพยากรที่เป็นตัวแปรสำคัญต่อการดำเนินโครงการ เนื่องจากปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น การเตรียมความพร้อมหรือแผนที่จะรับมือกับความแปรปรวนต่างๆ มีผลต่อประสิทธิภาพในการดำเนินโครงการ การระบุขั้นตอนงานที่สำคัญ ช่วยให้ผู้ดำเนินโครงการสามารถวางแผนการใช้วัสดุและทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้การเลือกซื้อวัสดุโดยใช้เกณฑ์ด้านราคาเป็นหลักนั้นไม่อาจทำให้ผู้รับเหมาตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในโครงการได้ ควรเลือกจัดซื้อวัสดุตามความสำคัญของโครงการโดยรวม เช่น บางกระบวนการต้องการเร่งเวลาการก่อสร้าง ดังนั้นผู้รับเหมาอาจต้องยอมเลือกซื้อวัสดุจากร้านค้าที่ราคาแพงกว่าเพื่อให้โครงการโดยรวมเดินหน้าต่อไปได้

#### หน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

หน่วยงานหรือธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปสามารถสรุปในเชิงโซ่คุณค่าของธุรกิจโดยรวมได้ดังนี้

- ธุรกิจต้นน้ำ ประกอบด้วย ธุรกิจผลิตและพัฒนาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
- ธุรกิจกลางน้ำ ประกอบด้วย ธุรกิจรับเหมาทั้งรับเหมาช่วงและรับเหมาหลัก ธุรกิจจัดสรรแรงงาน
- ธุรกิจปลายน้ำ ประกอบด้วย ธุรกิจด้านตรวจสอบงานก่อสร้าง ด้านกฎหมาย ธุรกิจซ่อมบำรุงโครงสร้างและระบบภายในอาคาร

## 2. สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขัน

### 2.1 ความสามารถในการแข่งขัน

ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจก่อสร้างทั่วไป แบ่งเป็นด้านต่างๆ ประกอบด้วย ด้านแรงงาน ด้านวัตถุดิบ และด้านเทคโนโลยีและเงินทุน

#### ▶ ด้านแรงงาน

แรงงานที่ใช้ในงานก่อสร้างนั้นมีหลากหลายประเภท และหลายระดับความละเอียดของงาน งานบางประเภทเป็นงานที่ไม่ต้องการความประณีต ใช้เพียงแรงงานเป็นหลัก เช่น งานขุดดิน ถมทราย งานเทคอนกรีต หรืองานผูกเหล็กเส้น เป็นต้น แต่บางประเภทต้องอาศัยความชำนาญของช่างเป็นอย่างมาก ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในงานสถาปัตยกรรม เช่น งานติดตั้งวงกบประตู-หน้าต่างและปรับบาน งานบุพื้นผิวต่างๆ เป็นต้น การจัดหาแรงงานที่มาดำเนินการจึงเป็นส่วนที่สำคัญ หากจัดหาแรงงานที่ไม่มีคุณภาพมาดำเนินการ เช่น แรงงานต่างด้าว ย่อมมีความเสี่ยงที่จะได้ผลงานออกมาไม่ได้ตามมาตรฐาน และเจ้าของงานผู้ว่าจ้างไม่รับงาน ซึ่งต้องมีการแก้ไขซึ่งจะต้องมีค่าใช้จ่ายมากกว่างานติดตั้งที่เรียบร้อยแต่แรก กล่าวคือต้องทำการรื้อถอนสิ่งที่ติดตั้งไปแล้ว และทำการติดตั้งใหม่ ทำให้ค่าดำเนินการย่อมมากกว่าสองเท่าของการติดตั้งหนึ่งเดียว ดังนั้นแรงงานที่มีความชำนาญจึงเป็นทรัพยากรที่สำคัญและมีความจำเป็นต้องมีการจัดหาและดูแลให้ทั่วถึงเนื่องจากเป็นแรงงานสำคัญในการทำงาน

#### ▶ ด้านวัตถุดิบ

ปัญหาราคาสินค้าต่างๆ ที่ปรับตัวสูงขึ้นในขณะนี้ เป็นปัญหาที่หลายฝ่ายกำลังวิตก นอกจากผู้บริโภคจะเผชิญกับราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่สูงขึ้น ในด้านผู้ประกอบการธุรกิจก็ต้องเผชิญกับต้นทุนปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่ปรับตัวสูงขึ้นพร้อมกันอย่างกว้างขวาง ราคาลอหะพี้นฐาน เช่น เหล็กและทองแดงซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตในหลายๆ อุตสาหกรรมก็เช่นเดียวกัน การที่ประเทศไทยต้องพึ่งพิงการนำเข้าวัตถุดิบขั้นต้นเหล่านี้ ทำให้ไม่สามารถจะหลีกเลี่ยงผลกระทบจากราคาสินค้าโภคภัณฑ์ใน

ตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นได้ จะเห็นได้จากการที่วัสดุก่อสร้างมีราคาแพงขึ้นในช่วง 1-2 ปีนี้ โดยเฉพาะเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก และเป็นสาเหตุทำให้ผู้ประกอบการรับงานจากภาคเอกชนไม่ได้ค่าชดเชยค่าวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นโดยอัตโนมัติ ซึ่งแตกต่างจากกรณีการก่อสร้างของภาครัฐ ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับการต่อรองระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ว่าจ้าง ซึ่งบางกรณีผู้ประกอบการบางรายอาจไม่ได้รับค่าชดเชยหรือได้รับค่าชดเชยต่ำไป สำหรับการก่อสร้างของภาครัฐ ผู้ประกอบการจะได้รับค่าชดเชยหรือค่า K แต่ทั้งนี้ค่า K มักปรับตัวต่ำกว่าราคาวัสดุในท้องตลาดหรือได้รับเงินชดเชยล่าช้า ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลกำไรของผู้ประกอบการในที่สุด

โลหะพื้นฐานที่มีการนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในโลก 5 อันดับแรก คือ เหล็ก อลูมิเนียม ทองแดง สังกะสี และตะกั่ว ซึ่งปัจจุบันพบว่าราคาของแร่เหล่านี้มีส่วนใหญ่มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 4 ถึง 5 ปีที่ผ่านมา โดยสาเหตุหลักที่ทำให้ราคาโลหะพื้นฐานในระยะนี้ปรับตัวสูงขึ้น ได้แก่ ความต้องการบริโภคที่สูงขึ้นมากในประเทศที่กำลังพัฒนาและมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง เช่น จีนและอินเดีย ปัญหาการขาดแคลนพลังงานเชื้อเพลิงในการผลิต ราคาเชื้อเพลิงที่ขยับสูงขึ้น มาตรการของทางการจีนในการควบคุมปริมาณการส่งออก การกักตุนสินค้าทั้งทางฝั่งผู้ผลิตโลหะและบริษัทที่ซื้อโลหะเพื่อนำไปใช้เป็นปัจจัยการผลิตในขั้นต่อไป

#### ► ด้านเทคโนโลยีและเงินทุน

ข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีส่วนใหญ่จะพบในผู้ประกอบการที่มีขนาดกลางและขนาดเล็ก เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กส่วนใหญ่ มักมีเงินทุนและเทคโนโลยีต่ำและมีประสบการณ์ในการรับงานจำกัด จึงอาจเกิดปัญหาต่างๆ เช่น การส่งมอบงานล่าช้า การทำงานกลางคัน การก่อสร้างผิดแบบ คุณภาพงานก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐาน เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการสามารถพัฒนาและประยุกต์เทคโนโลยีได้ ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐและภาคการศึกษาในการให้ความรู้และสร้างงานวิจัยที่สามารถลดช่องว่างจากการใช้เงินลงทุนด้านเทคโนโลยี

## กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าในภาคธุรกิจก่อสร้างทั่วไปประกอบด้วย 2 หน่วยหลักคือ ภาครัฐและภาคเอกชน

**ภาครัฐ:** ปริมาณงานการก่อสร้างของภาครัฐขึ้นอยู่กับงบประมาณรายจ่ายด้านการลงทุนโดยการก่อสร้างของภาครัฐมักเป็นการก่อสร้างสาธารณูปโภคชนิดต่างๆ เช่น การก่อสร้างถนน, สะพาน, ทางด่วน, เขื่อน, ระบบชลประทาน, ทางรถไฟ, ระบบขนส่งมวลชน เป็นต้น ในส่วนการก่อสร้างภาครัฐจะมีความเกี่ยวข้องกับงบประมาณของงบประมาณรายจ่ายประจำปี โดยในปีงบประมาณที่มีการจัดสรรงบประมาณจำนวนมาก จะทำให้การก่อสร้างภาครัฐในปีนั้นๆ ขยายตัวด้วย ปัจจุบันมี 13 กระทรวงดูแลกิจกรรมโครงการก่อสร้างของรัฐ ซึ่งแต่ละกระทรวงจะจัดทำโครงการก่อสร้างของตนเอง

**ภาคเอกชน:** การก่อสร้างของภาคเอกชนมักเป็นการก่อสร้างอาคารประเภทต่างๆ เป็นหลัก ทั้งอาคารที่อยู่อาศัยและการพาณิชย์ โดย กลุ่มลูกค้าหลักคือภาคอสังหาริมทรัพย์ รองลงมาได้แก่ภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรมและธุรกิจโรงแรม ในการก่อสร้างโครงการของภาคเอกชนจะมีความคล่องตัวกว่าภาครัฐ โดยทั่วไปการก่อสร้างของภาคเอกชนมักเป็นการก่อสร้างขนาดกลาง-เล็ก

## ปัจจัยในการเลือกใช้บริการ

ในการดำเนินการธุรกิจก่อสร้างทั่วไปโครงการใหญ่ๆ นั้น ลูกค้าจะเลือกใช้บริการกับผู้รับเหมาที่มีความพร้อมในการรองรับลูกค้า ซึ่งความสามารถในการรองรับลูกค้าประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ เช่น

- **ปัจจัยด้านบุคลากร:** ได้แก่ บุคลากรที่เชี่ยวชาญเฉพาะทาง เช่น แรงงานฝีมือ โดยเฉพาะแรงงานก่อสร้างบ้านราคาสูง การบริหารงานก่อสร้างต้องอาศัยแรงงานที่มีความสามารถสูง แรงงานด้านวิศวกรรมต้องมีความหลากหลายและมีประสิทธิภาพ

- **ปัจจัยด้านความสามารถและประสบการณ์ของผู้รับเหมา:** อาจกล่าวได้ว่าจากสภาพการแข่งขันที่ทุกบริษัทในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปประสบ หากบริษัทใดสามารถรับงานได้หลายประเภท มีประสบการณ์การและความชำนาญในงานหลายด้าน ย่อมได้เปรียบกว่าบริษัทอื่นๆ เพราะหากงานก่อสร้างประเภทใดลดลง ก็สามารถรับงานประเภทอื่นได้ ทั้งนี้ย่อมรวมถึงการทำงานให้เสร็จเรียบร้อยภายในกำหนดเวลาด้วย

- **ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า:** โดยส่วนมากลูกค้าจะเป็นกลุ่มลูกค้าเดิมที่มีความไว้วางใจในผู้ประกอบการ นโยบายรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของโครงการ โดยมีการประเมินผลเป็นระยะๆ เพื่อรักษาสถานลูกค้าเก่าไว้ให้เหนียวแน่น และเพิ่มลูกค้าใหม่ด้วยการรักษาคุณภาพของงาน และสร้างผลงานที่ดีมีความสำคัญยิ่งในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างทั่วไป ดังนั้นการเริ่มธุรกิจก่อสร้างทั่วไปจำเป็นต้องสร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลและหน่วยงานต่างๆ โดยสามารถเริ่มจากการติดต่อกับบุคคลหรือหน่วยงานที่รู้จักและมีความสัมพันธ์กันมาก่อน แล้วจึงขยายไปถึงหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้ได้งานที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เป็นการสร้างความเชื่อมั่นว่าผู้รับเหมาจะไม่ละทิ้งงานกลางคัน

- **ปัจจัยด้านความทันสมัยของเทคโนโลยีในการให้บริการ:** การส่งมอบและคุณภาพโครงการเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างทั่วไป การลงทุนเทคโนโลยีที่ทันสมัยสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของบริการ การลงทุนพื้นฐานของงานก่อสร้างคือการลงทุนด้านเครื่องจักรกล ซึ่งเครื่องจักรกลที่ใช้ในงานก่อสร้างสามารถแบ่งได้ดังนี้คือ เครื่องจักรกลที่ใช้ยกและขนถ่ายวัสดุ เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานดิน เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานคอนกรีต เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานถนน เครื่องจักรกลที่ใช้กับงานฐานราก และเครื่องจักรกลที่ใช้ในงานขุดเจาะ

- **ปัจจัยด้านประสิทธิภาพของระบบการจัดการ:** การรักษามาตรฐานการให้บริการควบคู่กับการรักษาระดับความสามารถในการทำกำไรมีความสำคัญ ทำให้สามารถรองรับจำนวนโครงการได้อย่างต่อเนื่อง การพัฒนาระบบการให้บริการตาม

มาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9000:2001 ทำให้บริษัทสามารถลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนและควบคุมคุณภาพได้ทั้งกระบวนการผลิต ผู้ประกอบการต้องทำการศึกษาขั้นตอนระบบจัดการและควบคุมคุณภาพต่างๆ รวมทั้งกฎระเบียบข้อบังคับในการประกอบธุรกิจ

### ▶ **คู่แข่งธุรกิจภายในประเทศ**

การแข่งขันภายในประเทศของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปนั้นมีระดับสูงขึ้นโดยเฉพาะผู้รับเหมาก่อสร้างอาคาร ไม่เพียงแต่มีการแข่งขันกับบริษัทผู้รับเหมาด้วยตนเอง แต่ผู้ประกอบการธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทรับออกแบบด้านสถาปัตยกรรม บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ก็มีการขยายหน่วยงานภายในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง โดยรับผิดชอบงานโครงการของบริษัท รวมทั้งมีการประมูลรับงานข้างนอกด้วย

#### - **บริษัทด้านสถาปัตยกรรม**

เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจด้านสถาปัตยกรรมเริ่มมีการรับประมูลงานจากต่างประเทศ ทำให้การนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าต่างชาตินั้นจำเป็นต้องมีบริการที่ครบวงจรมากขึ้น ซึ่งรวมถึงการให้บริการด้านก่อสร้างด้วย ลูกค้าต่างชาตินั้นจะเลือกบริษัทสถาปัตยกรรมที่จะสามารถรับผิดชอบโครงการก่อสร้างได้ด้วย เพราะจะทำให้ลดขั้นตอนความยุ่งยากในการสื่อสารระหว่างสถาปนิกและผู้บริหารโครงการกับผู้รับเหมา ซึ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในโครงการลดลงได้

#### - **บริษัทด้านอสังหาริมทรัพย์**

ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เริ่มให้ความสำคัญกับการก่อสร้างมากขึ้น เนื่องจากโครงการต่างๆ เช่น โครงการอาคารที่พักอาศัย มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นและมีการแข่งขันในตลาดสูงขึ้น การลดต้นทุนของโครงการนั้นจำเป็นต้องมีการควบคุมบริหารงานระหว่างก่อสร้างที่ดี การใช้ผู้รับเหมาจากบริษัทอื่นทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมงบประมาณการก่อสร้างได้ ดังนั้นบริษัทเหล่านี้จึงมีการตั้งหน่วยธุรกิจก่อสร้างทั่วไปขึ้นในบริษัทด้วย

## 2.2 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันภายในประเทศ

การผลิตในสาขาก่อสร้างมีความสัมพันธ์กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศในทิศทางเดียวกัน ในปี 2551 มีการลงทุนด้านก่อสร้างในประเทศประมาณ 7.6-7.7 แสนล้านบาท เทียบกับปี 2550 เท่ากับ 7.47 แสนล้านบาท โดยการก่อสร้างของภาครัฐคาดว่าจะขยายตัวขึ้นเล็กน้อย ส่วนใหญ่ยังเป็นการก่อสร้างทั่วไปที่ต่อเนื่องจากปีก่อนๆ ส่วนโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้อย่างเร็วในปี 2552 สำหรับการก่อสร้างของภาคเอกชนคาดว่าจะชะลอตัวอยู่ ทั้งนี้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวภาคธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งอสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมพาณิชย์ และการท่องเที่ยวต่างก็ประสบปัญหาชะลอตัว นอกจากนี้ภาคเอกชนยังขาดความเชื่อมั่นเกี่ยวกับเศรษฐกิจทำให้ภาคเอกชนไม่กล้าลงทุน ส่งผลให้บางโครงการอาจถูกลดขนาดหรือเลื่อนการก่อสร้างออกไป

นอกจากนี้การแข่งขันในธุรกิจการก่อสร้างมีการแข่งขันที่สูง การเพิ่มจำนวนของบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั้งจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างสัญชาติไทยและสัญชาติต่างประเทศที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ย่อมส่งผลให้เกิดการแข่งขันในด้านราคา เป็นผลให้กำไรขั้นต้นที่ได้รับของแต่ละบริษัทลดน้อยลง และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตามการก่อสร้างเป็นสาขาที่มีบทบาทสูงต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ การพัฒนาศักยภาพของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปถือเป็นสิ่งที่ภาครัฐให้ความสำคัญ

การแข่งขันภายในประเทศของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปมีการแข่งขันกันในด้านที่สำคัญ ดังนี้

▶ **การแข่งขันด้านราคา** ธุรกิจก่อสร้างทั่วไปมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงอันเนื่องมาจาก ราคา ความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับผู้มีอำนาจในการต่อรอง หรือเงื่อนไขพิเศษต่างๆ และผู้รับเหมาข้ามชาติ การเสนอราคาประมูลที่ต่ำทำให้ผู้รับเหมารายเล็กหรือรายใหม่ มีโอกาสน้อยมากที่จะเข้ามามีส่วนร่วม ซึ่งทำให้คุณภาพโครงการที่ทำได้ลดด้วย

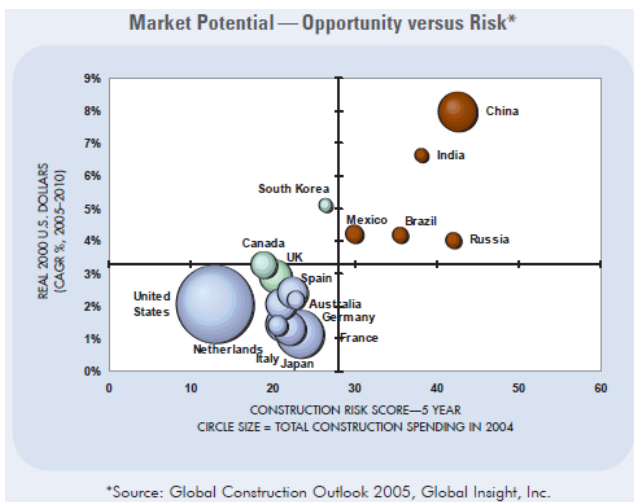


► การแข่งขันด้านทุนและพันธมิตรทางการค้า ความร่วมมือระหว่างพันธมิตรทางการค้าถือว่ามีสำคัญและมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการแข่งขันของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปในประเทศ เนื่องจากการถ่ายทอดเทคนิค เทคโนโลยีการก่อสร้าง นำสมัย และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านจากบริษัทที่เข้ามาเป็นพันธมิตรร่วมจะเป็นอุปสรรคให้ผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถชนะโครงการประมูลได้

### 2.3 สภาวะตลาดและแนวโน้มการแข่งขันต่างประเทศ

แนวโน้มของตลาดธุรกิจก่อสร้างทั่วไปในต่างประเทศแสดงในรูปที่ 2 จะเห็นได้ชัดว่าตลาดก่อสร้างของประเทศสหรัฐอเมริกา นั้นแม้ว่าจะมีความเสี่ยงอยู่ในระดับต่ำ แต่ก็มีอัตราการเจริญเติบโตในแต่ละปีอยู่ในระดับต่ำเช่นกัน ตรงข้ามกับประเทศจีน ซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ แต่ก็มีความเสี่ยงสูงมากเช่นกัน

รูปที่ 2 : ศักยภาพธุรกิจก่อสร้างทั่วไปในตลาดโลก



เนื่องจากการอิมิตัวของธุรกิจก่อสร้างทั่วไปในแต่ละประเทศ ทำให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศต้องหาโครงการในประเทศอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนา มีการลงทุนของบริษัทต่างชาติในทวีปเอเชียมากที่สุด โดยทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ถือว่าเป็นทวีปที่มีการเข้ามาลงทุนมากเป็นอันดับที่ 2

ในปัจจุบันผู้ประกอบการไทยเริ่มหันไปรับงานก่อสร้างในต่างประเทศมากขึ้น จากข้อมูลข้างต้นตลาดต่างประเทศที่ผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างทั่วไปควรให้ความสนใจคือ ตลาดก่อสร้างในประเทศจีน อินเดียและรัสเซีย ตามลำดับ เนื่องจากมีการเติบโตสูง แต่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นทั้งในเรื่องการเมืองภายในประเทศ และสภาพเศรษฐกิจที่อาจประสบความผันผวนได้ สำหรับตลาดใหม่ที่มีศักยภาพในการลงทุน คือ ตลาดกลุ่มประเทศอาหรับ เนื่องจากมีอัตราการขยายตัวของโครงสร้างพื้นฐาน รวมทั้งโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อยู่ในระดับสูง ลักษณะความต้องการของประเทศที่น่าสนใจในการลงทุนสรุปไว้ในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 : ลักษณะของกลุ่มประเทศเป้าหมายในการลงทุน

ประเทศจีน	ประเทศอินเดีย
<ul style="list-style-type: none"> <li>- โครงสร้างเศรษฐกิจมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง</li> <li>- ปริมาณความต้องการสูงทั้งด้านอาคารที่พักอาศัยและด้านวิศวกรรมโยธาอื่นๆ เนื่องจากมีประชากรมาก</li> <li>- มีความสัมพันธ์ทางการค้าที่ใกล้ชิด</li> <li>- มีจำนวนคู่แข่งสูง ต้องแข่งขันด้านราคา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีความต้องการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานอยู่</li> <li>- ขาดแคลนทรัพยากรและบุคลากรที่มีประสบการณ์</li> <li>- ให้ความสำคัญกับต้นทุนการก่อสร้างเป็นพิเศษ</li> <li>- มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากความผันผวนของสภาพเศรษฐกิจ</li> </ul>

ประเทศรัสเซีย	ประเทศอาหรับ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นประเทศใหม่ ต้องการการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศในด้านต่างๆ</li> <li>- เปิดโอกาสให้กับบริษัทก่อสร้างต่างชาติ</li> <li>- มีความเสี่ยงสูง ต้องพิจารณาถึงศักยภาพของลูกค้าให้ดี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีอัตราการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์สูง</li> <li>- มีความต้องการลงทุนด้านสถาปัตยกรรม เพื่อการพัฒนาสภาพและผังเมือง</li> <li>- เปิดโอกาสให้กับบริษัทก่อสร้างต่างชาติ</li> </ul>

### 3. คุณสมบัติของผู้ประกอบธุรกิจ

ผู้ประกอบธุรกิจก่อสร้างทั่วไปควรมีคุณสมบัติดังนี้

▶ **มีความรู้ด้านช่างและวิศวกรรม** การบริหารงานก่อสร้างต้องอาศัยแรงงานที่มีความรู้เฉพาะทาง รวมทั้งต้องมีความรู้ด้านเทคนิคที่หลากหลาย เนื่องจากงานก่อสร้างเป็นงานที่ประกอบด้วยส่วนย่อยๆ มากมาย

▶ **มีความรู้ด้านกฎหมาย** ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ความเข้าใจในกฎหมายสภาตำบลและองค์การบริหารส่วนตำบล และกฎหมาย กฏระเบียบ และข้อบังคับอื่นที่ใช้ในการปฏิบัติงานในหน้าที่

▶ **มีความรู้ทั่วไป** ผู้ประกอบการควรมีความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเหตุการณ์ปัจจุบันในด้านการเมือง เศรษฐกิจและสังคมโดยเฉพาะอย่างยิ่งของประเทศไทย

▶ **มีความอดทน** งานก่อสร้างใช้ระยะเวลานานกว่าจะเสร็จสิ้น ผู้ประกอบธุรกิจต้องมีความอดทนทั้งความกดดันจากงานเอง และความต้องการของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างในระหว่างการดำเนินงาน

▶ **มีความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้** ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์กับลูกค้า และต้องสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้าให้ได้ว่าจะสามารถก่อสร้างได้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการและมีมาตรฐาน

▶ **มีความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจ** เพื่อสามารถบริหารจัดการทรัพยากรต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมและเป็นระบบ เนื่องจากงานก่อสร้างส่วนมากจะรับเงินว่าจ้างเป็นงวดและยึดกับสัญญาที่ตกลงไว้ตอนแรก

▶ **มีความสามารถในการวิเคราะห์** ผู้ประกอบการและวิศวกรต้องมีความสามารถในการศึกษาหาข้อมูล วิเคราะห์ปัญหาและสรุปเหตุผล

## 4. รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

### 4.1 การจัดตั้งธุรกิจ<sup>1</sup>

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไปประกอบด้วย 2 ขั้นตอนหลัก สามารถสรุปโดยสังเขปได้ดังนี้ (ตารางที่ 2)

- ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไป
- ขั้นตอนการก่อสร้าง
  - การเสนองาน
  - การตรวจและรับมอบงาน
  - การดัดแปลง รื้อถอน เคลื่อนย้ายอาคาร

---

<sup>1</sup> สำหรับการจดทะเบียนพาณิชย์ ให้ศึกษากฎหมายเพิ่มเติมที่

<http://www.dbd.go.th/mainsite/index.php?id=101>

ตารางที่ 2 : ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไป	หน่วยงาน
<p>1. จดทะเบียนจัดตั้งกิจการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเภทบุคคลธรรมดา มีลักษณะเป็นกิจการที่มีเจ้าของเป็นบุคคลธรรมดา คนเดียวหรือหลายคน หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญ ประเภทไม่จดทะเบียน ผู้ประกอบธุรกิจประเภทบุคคลธรรมดา ไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์</li> <li>- ประเภทนิติบุคคล บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ผู้ประกอบการธุรกิจต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์</li> </ul>	<p>สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ</p>
<p>2. การชำระภาษีนิติบุคคล</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร</li> <li>- ยื่นแบบและเสียภาษีนิติบุคคล</li> </ul>	<p>กรมสรรพากร</p>
<p>3. ประกันสังคมและแรงงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ยื่นแบบคำขอทำรายการผ่านอินเทอร์เน็ต (สปส.1-05) ต่อสำนักงานประกันสังคม</li> <li>- ขึ้นทะเบียนผู้ประกันตน</li> <li>- รอรับผลตอบรับจากสำนักงานประกันสังคมในวันถัดไป</li> <li>- การขอมีใบอนุญาตทำงานให้คนต่างด้าว</li> </ul>	<p>สำนักงานประกันสังคม</p>
<p>4. การขออนุญาตสิ่งอำนวยความสะดวก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ยื่นแบบคำขออนุญาตไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ทางเชื่อม</li> </ul>	<p>การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง บริษัท ทีโอที (จำกัด) มหาชน</p>

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไป	หน่วยงาน
	สำนักการโยธา
<p>5. การขออนุญาตคลังสินค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ยื่นหนังสือแจ้งความประสงค์ไปยังองค์การคลังสินค้า โดยผ่านทางสำนักธุรกิจจะเป็นผู้ตรวจสอบ และพิจารณานำเสนอขออนุมัติต่อไป</li> </ul>	องค์การคลังสินค้า
<p>6. การขออนุญาตก่อสร้าง (ในกรณีผู้ประกอบการต้องการสร้างอาคารสำหรับประกอบกิจการ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การขออนุญาตก่อสร้างจาก กนอ. อาทิ การแจ้งชื่อผู้ควบคุมงานกับวันเริ่มต้นและวันสิ้นสุดการดำเนินการ การขอใบรับรองการก่อสร้างอาคาร ดัดแปลงอาคาร หรือเคลื่อนย้ายอาคาร เป็นต้น</li> <li>- เขียนหนังสือถึงโยธาธิการจังหวัด พร้อมเขียนแผนที่ตั้งของสถานที่ที่จะทำการก่อสร้าง และแนบสำเนาโฉนดที่ดินที่จะทำการก่อสร้างไปด้วย ใช้เวลาประมาณ 1 สัปดาห์</li> <li>- ดำเนินการเรื่องออกแบบก่อสร้างและยื่นขออนุญาตกับสำนักงานเขตที่จะทำการก่อสร้าง</li> <li>- เมื่อทำการก่อสร้างเสร็จจะมีการตรวจสอบร่วมกับโยธา ถ้าตรวจสอบผ่านบริษัทตรวจสอบจะทำหนังสือรับรองให้</li> </ul>	<p>การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย</p> <p>กรมโยธาธิการ</p>

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไป	หน่วยงาน
<p>7. การขอรับจดทะเบียนเป็นผู้ก่อสร้างควบคุม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จดทะเบียนเป็นผู้รับงานก่อสร้างควบคุม จาก ก.ก.ส.</li> <li>- รอคำคัดค้านไม่เกิน 30 วัน</li> <li>- รับใบทะเบียนเป็นผู้รับงานก่อสร้างควบคุม มีอายุห้าปีนับแต่วันออกใบทะเบียน การต่ออายุใบทะเบียน ให้เป็นไปตามข้อบังคับของ ก.ก.ส.</li> </ul>	<p>คณะกรรมการสถาบันผู้รับงานก่อสร้าง (ก.ก.ส.)</p>
<p>8. การขออนุญาตเครื่องจักร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จดทะเบียนการขอใช้เครื่องจักรกับกรมอุตสาหกรรมจังหวัด</li> </ul>	<p>กรมอุตสาหกรรมจังหวัด</p>
<p>9. การนำเข้า-ส่งออก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ยื่นขอทำบัตรลายเซ็นผู้ส่งออก</li> <li>- ขออนุญาตรับรองฯ/ใบอนุญาตในการส่งออก-นำเข้าสินค้า</li> </ul>	<p>กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์</p>
<p>10. การประมูลงานก่อสร้าง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ชื่อแบบและรายการประกอบแบบ คำนวณราคาทำงานก่อสร้าง โดยดูหน้างานเพื่อทราบถึงปัญหาอุปสรรค แหล่งวัสดุและราคาวัสดุก่อสร้าง ดูข้อกำหนด spec. เพื่อคิดคำนวณได้ใกล้เคียงความจริงมากที่สุด</li> <li>- ทำหนังสือค้ำประกันการยื่นซองที่ธนาคารและเอกสารอื่นๆ ที่ระบุในเงื่อนไขการยื่นราคา</li> </ul>	<p>หน่วยงานราชการและเอกชน ที่เปิดรับการประมูลงาน  ธนาคารพาณิชย์</p>

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไป	หน่วยงาน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ยื่นซองราคาตามวัน เวลา สถานที่ที่กำหนด โดยมีเอกสารต่างๆ ครบถ้วน ปกติงานราชการจะประกาศขายแบบและรายการ 10 วัน แล้วจึงขายแบบให้ และจะให้เวลาอีก 21 วัน รวมเป็น 31 วัน เพื่อยื่นซอง</li> <li>- จากนั้นถ้าเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุดก็รอเขาเรียกไปเจรจา เรื่องบางรายการที่อาจสูงต่ำกว่าราคากลาง หรือเรียกไปเจรจาต่อรองราคา ก่อนจะรับราคา และรออนุมัติลงนามสัญญาต่อไป</li> </ul>	

### ขั้นตอนการก่อสร้าง

เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างทั่วไปดำเนินการตามกระบวนการจัดตั้งธุรกิจแล้ว ผู้ประกอบการสามารถทำการรับงานและให้บริการต่างๆ ได้ ซึ่งการดำเนินงานโครงการก่อสร้างไม่ว่าขนาดเล็กหรือใหญ่ ผู้ประกอบการต้องทราบถึงกฎหมายและขั้นตอนการขออนุญาตการก่อสร้างต่างๆ ซึ่งประกอบด้วย

- ขั้นตอนการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร หรือ ดัดแปลงอาคารผู้ขออนุญาตก่อสร้างหรือ ดัดแปลงอาคาร
- ขั้นตอนขออนุญาตซ่อมแซมอาคาร การซ่อมแซมดัดแปลงที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างจะมีขั้นตอนการดำเนินงานเหมือนกับกรก่อสร้างอาคาร ในขณะที่การซ่อมแซมทั่วไปที่ไม่เกี่ยวกับโครงสร้างนั้นจะเป็นการตกลงกันระหว่างเจ้าของสถานที่และผู้รับเหมา



โดยผู้ประกอบการต้องทำการเตรียมเอกสารและยื่นคำร้องต่อสำนักงานท้องถิ่น อบต. เขต/จังหวัด หรือกระทรวงอุตสาหกรรม ในกรณีเป็นงานขนาดเล็กให้ยื่นที่อุตสาหกรรมจังหวัดและในกรณีเป็นงานขนาดใหญ่ให้ยื่นที่กรมโรงงาน

นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องศึกษากฎหมายเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคารและบ้านเรือนด้วย เช่น พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พระราชบัญญัติวิชาชีพวิศวกรรม พระราชบัญญัติการประกอบวิชาชีพช่างก่อสร้าง พระราชบัญญัติการผังเมือง เป็นต้น

#### 4.2 การขออนุญาตประกอบธุรกิจ

ผู้ประกอบการต้องมีใบอนุญาตในการประกอบอาชีพวิศวกรตามข้อบังคับสภาวิศวกร พ.ศ. 2543 ว่าด้วยการออกใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบการวิชาชีพวิศวกรรมควบคุม โดยยื่นคำร้องต่อสภาวิศวกรเพื่อทำการสมัครและขอสอบใบอนุญาตประกอบอาชีพวิศวกร

#### 4.3 องค์ประกอบหลักในการจัดตั้งธุรกิจ

องค์ประกอบหลักในการจัดตั้งธุรกิจก่อสร้างทั่วไปประกอบด้วย

- 1) แรงงาน
- 2) เครื่องมือ อุปกรณ์ก่อสร้าง และเทคโนโลยีก่อสร้าง
- 3) ระบบจัดการงานและโครงการ
- 4) เครือข่ายธุรกิจ

ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### ▶ จำนวนและความสามารถของแรงงาน ผู้เชี่ยวชาญหรือวิศวกร

การบริหารงานก่อสร้างต้องอาศัยแรงงานที่มีความสามารถสูง แรงงานด้านวิศวกรรมต้องมีความหลากหลายและมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการต้องทำการคัดเลือกพนักงานที่มีความสามารถและความเชี่ยวชาญ รวมทั้งฝึกฝนอบรมพนักงานที่มีอยู่ให้มีความรู้ความสามารถที่เพิ่มขึ้น

## ► เทคโนโลยีในการให้บริการ

เทคโนโลยีที่ใช้ในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลักๆ ดังนี้

- เทคโนโลยีทางวิศวกรรม เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานก่อสร้างสามารถแบ่งได้ดังนี้ เครื่องจักรกลที่ใช้ยกและขนถ่ายวัสดุ เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานดิน เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานคอนกรีต เครื่องจักรกลที่ใช้ในงานถนน เครื่องจักรกลที่ใช้กับงานฐานราก และเครื่องจักรกลที่ใช้ในงานขุดเจาะ

- เทคโนโลยีการบริหารโครงการ งานก่อสร้างเป็นโครงการที่มีสภาพการทำงานที่ซับซ้อน เทคโนโลยีในการบริหารโครงการเกี่ยวข้องกับการวางแผนงานก่อสร้าง เช่น การใช้ Software สำเร็จรูปในการบริหารโครงการ ซึ่งอาศัยหลักการของ CPM PERT Bar chart และ Line of Balance เป็นเทคนิคที่ใช้ในการบริหารโครงการ

- เทคโนโลยีการบริหารองค์กร นำมาใช้เพื่อการจัดรวมกลุ่มงานที่เหมือนกันเข้าด้วยกัน เพื่อการแบ่งแยกและมอบหมายอำนาจหน้าที่รับผิดชอบ และเพื่อการสร้างความสัมพันธ์ เช่น ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ Intranet และ Internet เป็นต้น

## ► ประสิทธิภาพของระบบการจัดการ

ระบบการให้บริการตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9000:2001 ทำให้บริษัทสามารถลดขั้นตอนการทำงานที่ซับซ้อนและควบคุมคุณภาพได้ทั้งกระบวนการผลิต ผู้ประกอบการต้องทำการศึกษาขั้นตอนของระบบจัดการและควบคุมคุณภาพต่างๆ รวมทั้งกฎระเบียบข้อบังคับในการประกอบธุรกิจ

## ► ความสัมพันธ์กับลูกค้าและเครือข่าย

ธุรกิจก่อสร้างทั่วไปควรจัดตั้งแผนกพัฒนาธุรกิจ (Business Development : BD) เพื่อติดตามข่าวสารในการเปิดประมูลงานของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยที่การรับงานภาคเอกชนนั้นสามารถทำได้โดยไม่มีข้อจำกัดในเรื่องของมูลค่าโครงการ ขณะที่โครงการของภาครัฐนั้นจะมีข้อกำหนดในการเข้าประมูลงานที่เข้มงวดกว่าภาคเอกชน โดยเฉพาะการกำหนดผลงานอ้างอิงที่เคยทำกับภาครัฐ การสะสมผลงานเพื่อใช้สำหรับประมูลงานภาครัฐมีความสำคัญ ขณะเดียวกันเพื่อรักษาช่อง

ทางการจัดจำหน่ายงานภาคเอกชน ดังนั้นนโยบายรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของโครงการ โดยมีการประเมินผลเป็นระยะๆ เพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่าไว้ให้เหนียวแน่น และเพิ่มลูกค้าใหม่ด้วยการรักษาคุณภาพของงาน และสร้างผลงานที่ดีที่มีความสำคัญยิ่งในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างทั่วไป

## 5. กระบวนการดำเนินงาน

ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปรายละเอียดมีดังนี้

รูปที่ 3 : ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานในธุรกิจก่อสร้างทั่วไป



### 5.1 กิจกรรมแรกเข้า

▶ **การเจรจา** เป็นการตกลงรับงานโดยเจรจากับลูกค้าโดยตรง ในกรณีนี้มักเป็นลูกค้าเก่าหรือมีผู้แนะนำ

▶ **การประมาณงาน** ในการรับงานผู้ประกอบการจะทำการประกวดราคาระหว่างผู้รับเหมาด้วยตนเอง มีการประกวดราคาซึ่งผู้ประกอบการได้รับข่าวดราคราคาจากแหล่งข่าวและตัดสินใจที่จะเข้าร่วมประกวดราคา ซึ่งหากชนะการประกวดราคาก็จะมีการเห็นสัญญาก่อสร้างต่อไป

## 5.2 กิจกรรมก่อสร้าง

### ▶ กิจกรรมก่อสร้าง ประกอบด้วย

- การศึกษาโครงการพร้อมการวางแผนงานและแบ่งงานต่างๆ
- จัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์ วัสดุก่อสร้าง และบุคลากรที่ใช้ในงานก่อสร้าง
- ดำเนินการก่อสร้าง พร้อมทั้งตรวจสอบความคืบหน้าระหว่างการทำงานก่อสร้าง
- ตรวจสอบงานขั้นสุดท้าย

### ▶ กิจกรรมบริหารงานด้านอื่นๆ ประกอบด้วย

- การควบคุมค่าใช้จ่ายในโครงการ
- การปรับแผนงานต่างๆ ให้ทันตามระยะเวลา
- การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างเพิ่มเติม
- การแก้ไขงานก่อสร้างเพิ่มเติม
- การติดต่อกับผู้ว่าจ้างเรื่องค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม
- การอบรมและให้ความรู้แก่พนักงาน
- การให้รางวัลและกำลังใจแก่คนงานในโครงการ

## 5.3 กิจกรรมเมื่อออก

▶ **การส่งมอบโครงการ** โดยผู้ประกอบการจะส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างรวมทั้งมอบเอกสารที่จำเป็นเช่น เอกสารรับประกันคุณภาพ เป็นต้น

▶ **การซ่อมบำรุงรักษา** ผู้ประกอบการธุรกิจต้องทำการซ่อมบำรุงรักษาโครงการที่ได้รับ ซึ่งอาจอยู่ในสัญญาหรือเป็นการว่าจ้างใหม่ ในด้านต่างๆ ดังนี้

- โครงสร้างภายนอกอาคาร
- โครงสร้างภายในอาคาร
- ระบบไฟฟ้าภายในอาคาร

- ระบบประปาภายในอาคาร
- ระบบอำนวยความสะดวกในอาคาร
- อุปกรณ์ต่างๆ ในอาคาร

## 6. ข้อมูลทางการเงิน

### 6.1 โครงสร้างการลงทุน

ขนาดในการลงทุนและประเภทธุรกิจก่อสร้างทั่วไปที่จะลงทุนนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยความพร้อมหลายๆ ด้านของผู้ประกอบการ โดยทั่วไปของต้นทุนในการก่อสร้างแบ่งเป็นต้นทุนที่สำคัญคือ ค่าวัสดุก่อสร้างประมาณ 50-60% ต้นทุนค่าแรงประมาณ 20-25% และต้นทุนอื่นๆ 10-15% (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทของการก่อสร้างด้วย) ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 : สัดส่วนต้นทุนการก่อสร้าง

ต้นทุนการก่อสร้าง	สัดส่วน
ค่าวัสดุก่อสร้าง	50-60%
ค่าแรง	20-25%
ต้นทุนอื่นๆ	10-15%

การลงทุนสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างทั่วไปรายย่อยนั้นมีข้อมูลในการลงทุนเบื้องต้น ดังนี้

การลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment) ในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปต้องประกอบด้วยองค์ประกอบ และประมาณการลงทุน ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 : องค์ประกอบและประมาณการลงทุนในธุรกิจก่อสร้างทั่วไป

องค์ประกอบ	ประมาณการลงทุน	หมายเหตุ
สถานที่ตั้ง – ที่ดิน	ไม่น้อยกว่า 4,000 บาท	ขึ้นอยู่กับขนาดของบริษัท และทำเลที่ตั้ง อาจทำการเช่าหรือปลูกสร้าง
อุปกรณ์และเครื่องมือ	100,000 – 400,000 บาท	ขึ้นอยู่กับจำนวนและประเภทของเครื่องมือ และลักษณะงานที่รับทำ อาจทำการเช่าหรือซื้อ
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	30,000 บาท	ตัวอย่างเช่น คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ โทรศัพท์ โทรสาร

## 6.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

องค์ประกอบหลักของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses) และการประมาณการเบื้องต้นประกอบด้วย (ดังตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 : องค์ประกอบและประมาณการลงทุนในธุรกิจก่อสร้างทั่วไป

รายการ	ประมาณการต่อหน่วย	หน่วย	จำนวนเงินประมาณการ (บาท)
เงินเดือนบุคลากร			
เจ้าของกิจการ	20,000	1 คน	20,000
ช่างหรือวิศวกร	15,000	3 คน	45,000
พนักงานทั่วไป	10,000	2 คน	20,000
ค่าไฟฟ้า			3,000
ค่าน้ำประปา			1,000

รายการ	ประมาณการต่อหน่วย	หน่วย	จำนวนเงินประมาณการ (บาท)
ค่าโทรศัพท์			1,000
ค่าอุปกรณ์และเครื่องมือ			5,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด			5,000

\* ประเมินจากบริษัทก่อสร้างทั่วไปขนาดเล็ก

ราคาวัสดุก่อสร้าง ผู้ประกอบการสามารถหาข้อมูลด้านราคาได้จากสำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ หรือทางเว็บไซต์ [www.price.moc.go.th](http://www.price.moc.go.th) วัสดุก่อสร้างสามารถจำแนกเป็นประเภทและตัวอย่างราคาวัสดุก่อสร้าง (ตารางที่ 6) ดังนี้

ตารางที่ 6 : ราคาวัสดุหลักในการก่อสร้าง

ชนิดวัสดุก่อสร้าง	หน่วย	ราคา (บาท)
คอนกรีตผสมเสร็จ	ลบ.ม.	2,430-2,810
คอนกรีตบล็อก	ก้อน	4.50-520
ทับหลังสำเร็จรูปคอนกรีต	ท่อน	288-720
คอนกรีตบล็อกปูพื้นภายในหรือทางเท้า	ก้อน	5-25
ขอบคั่นหินคอนกรีต	ก้อน	164
อิฐมอดูญ	ก้อน	0.7
อิฐโปร่ง	ก้อน	0.74
อิฐหนา	ก้อน	7.50
เสาเข็ม	ท่อน	1,430-41,995

ชนิดวัสดุก่อสร้าง	หน่วย	ราคา (บาท)
เสารั้วคอนกรีต	ท่อน	146-514
พื้นสำเร็จรูป	ตร.ม.	408.75-607
คานคอนกรีต	ท่อน	175.2-355.5
เหล็กเส้น	ตัน	17,220-19,440
เหล็กโครง	ท่อน	200-1849.75
ท่อเหล็ก	ท่อน	96-4742
ข้อต่อท่อเหล็ก	อัน	7-1149
ท่อไฟเบอร์กลาส	หน่วย	2,000-93,000
มุ้งลวดอลูมิเนียม	ม้วน	2,880-3,840
แผ่นไม้อัด	แผ่น	435-2,500
บานประตู	บาน	790-2,500
บานหน้าต่าง	บาน	2550-2850
กรอบหน้าต่าง	บาน	500-1500
วงกบประตู	ชุด	650-1300
วงกบหน้าต่าง	ชุด	940-1800
ปูนซีเมนต์	ตัน	1858-2856
ถังเก็บน้ำ	ใบ	4600-45000

### 6.3 ประมาณการรายได้

ผลตอบแทนจากการลงทุนขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการจัดการโครงการ ราคาวัสดุระหว่างการดำเนินโครงการ การควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ของโครงการ



การคิดค่าบริการในการให้บริการก่อสร้างทั่วไป ขึ้นอยู่กับ

- ระดับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพของวิศวกร คือ วุฒิวิศวกร สามัญวิศวกร หรือภาควิวิศวกร
- ประเภทลักษณะงานที่จะให้บริการ
- ความชำนาญเฉพาะทางของวิศวกร

ดังนั้นการคิดค่าบริการให้บริการในธุรกิจก่อสร้างทั่วไปอาจจะแยกเป็น 4 วิธี ตามการให้บริการ คือ<sup>2</sup>

วิธีที่ 1 การคิดค่าบริการ เหม่าจ่าย ต่อครั้ง หรือต่อชั่วโมง หรือต่อวัน หรือต่อเดือนหรือต่อปี เป็นการคิดค่าบริการในการให้คำแนะนำเพื่อแก้ปัญหาเฉพาะงานเป็นครั้งคราวต่อชั่วโมงหรือต่อวัน หรือเป็นการให้คำแนะนำปรึกษาที่ต่อเป็นประจำ เป็นระยะยาว

วิธีที่ 2 การคิดค่าบริการเหม่าจ่ายต่องานหรือต่อโครงการ การคิดค่าบริการวิธีนี้เหมาะกับงานที่มีขอบเขต และระยะเวลาขอบเขตงานไม่ยุ่งยากซับซ้อนและแน่นอน

วิธีที่ 3 การคิดค่าบริการเป็นร้อยละของมูลค่าของงานหรือมูลค่าของโครงการ การคิดค่าบริการเป็นร้อยละของมูลค่าของงานเฉพาะส่วนที่วิศวกรให้บริการ วิธีนี้เหมาะสำหรับประเภทงานคำนวณออกแบบรายละเอียดก่อสร้างและเขียนข้อกำหนดประกอบการก่อสร้าง และประเภทงานบริหารจัดการและควบคุมงานก่อสร้าง หรือการผลิต

วิธีที่ 4 การคิดค่าบริการตามค่าใช้จ่ายจริงของตัววิศวกร และค่าใช้จ่ายอื่น การคิดค่าบริการวิธีนี้เหมาะกับทุกลักษณะงาน

---

<sup>2</sup> [http://www.coe.or.th/coe/proj/Coe\\_20080506.pdf](http://www.coe.or.th/coe/proj/Coe_20080506.pdf) การกำหนดอัตราค่าจ้างวิศวกรตามระดับใบอนุญาตวิศวกรทุกระดับ คณะทำงานยกเว้นการกำหนดอัตราค่าจ้างวิศวกรตามระดับใบอนุญาตวิศวกรทุกระดับ สภาวิศวกร

## 7 บทศึกษาเชิงกลยุทธ์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

### 7.1 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

กลยุทธ์การบริการมีความสำคัญมากต่อธุรกิจก่อสร้างทั่วไป เนื่องจากการแข่งขันในปัจจุบันมีมากขึ้นและมีรูปแบบที่หลากหลายขึ้น ทั้งจากคู่แข่งในประเทศและต่างประเทศ ประเด็นที่สำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจก่อสร้างทั่วไปสามารถสรุปได้ดังนี้

- ทำการประเมินตำแหน่งทางธุรกิจ มีความจำเป็นเพราะจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงความสามารถในการแข่งขันของตนเองและคู่แข่ง
- คำนึงถึงความเป็นไปได้ในการทำโครงการให้สำเร็จก่อนตัดสินใจประมูลหรือรับงาน เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าในการลงทุนมากที่สุด
- ใส่ใจในกระบวนการให้มากขึ้น เพื่อให้สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งให้ได้ การลดกระบวนการงานโดยใช้เทคนิคต่างๆ เช่น Value Engineering
- บริหารจัดการคน รวมทั้งพัฒนาความสามารถในการเจรจาตกลง
- พัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและกำไรได้เปรียบทางการแข่งขัน

ตารางที่ 7 : ตารางสรุปแนวทางการพัฒนาธุรกิจเพื่อความเป็นเลิศ

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
1) กลยุทธ์การบริการ – ลูกค้า	การสื่อสารและความเข้าใจความต้องการของลูกค้า/การวิเคราะห์การแข่งขันของธุรกิจ	- ทำการประเมินตำแหน่งทางธุรกิจ (Business Positioning and Mapping) ก่อนตัดสินใจเข้าประมูลงานหรือรับงาน เพื่อให้การประมูลงานมีโอกาสสำเร็จสูงขึ้น

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
	<p>การเลือกลูกค้า</p> <p>การประเมินงานและการจัดจ้างผู้รับเหมาช่วง</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คำนึงถึงความเป็นไปได้ในการทำโครงการ โดยการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล ต้นทุนให้ชัดเจน มีการประเมินความเสี่ยงของโครงการด้วย</li> <li>- พัฒนาความสามารถในการเจรจาตกลง ฝึกฝนพนักงานในเรื่องการนำเสนองาน และการจัดทำสัญญาข้อตกลง</li> <li>- พัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ทั้งแบบการร่วมทุนและการตั้งกลุ่มการค้า สร้างเครือข่ายในการแบ่งงานรับเหมาช่วง</li> </ul>
<p>2) กลยุทธ์การบริการ – พนักงาน</p>	<p>การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงาน</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล</li> <li>- มีระบบการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของพนักงานในการมุ่งสู่เป้าหมายหลักของกิจการ</li> <li>- ส่งเสริมการร่วมแก้ไขปัญหาโดยกำหนดให้มีการประชุมอย่างสม่ำเสมอเพื่อทบทวนกรอบการดำเนินงานและส่งเสริมให้มีการ</li> </ul>

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
	<p>แผนการพัฒนา บุคลากร</p> <p>การถ่ายทอดข้อมูลการทำงานระหว่างแผนก/พนักงาน</p>	<p>เสนอความคิดเห็น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการจัดฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ทันกับความรู้ใหม่ๆ</li> <li>- มีการจัดอบรมดูงานกับองค์กรภายนอก</li> <li>- มีการจัดเตรียมเอกสารในการดำเนินการก่อสร้างอย่างเป็นระบบและสามารถอ้างอิงได้</li> <li>- พัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารในบริษัทให้มีประสิทธิภาพ</li> <li>- ส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่เล็งเห็นความสำคัญของทุกแผนก</li> </ul>
<p><b>3) กลยุทธ์การบริการ – ระบบการดำเนินงาน</b></p>	<p>การพัฒนาการดำเนินการก่อสร้างและบริการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใส่ใจในประสิทธิภาพและการจัดการกระบวนการให้มากขึ้น</li> <li>- มีการนำเทคโนโลยีมาช่วยลดขั้นตอนการก่อสร้าง เพื่อให้ใช้ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานน้อยที่สุด เช่น เทคนิค Value Engineering</li> </ul>

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
	การประเมินผลการดำเนินงานก่อสร้าง	- มีการประเมินผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง
4) ระบบการดำเนินงาน – ลูกค้ำ	การวางแผนการดำเนินงานก่อสร้าง  ระบบบริหารจัดการงานก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาระบบการประเมินราคาโครงการ โดยสร้างฐานข้อมูลของบริษัทและพัฒนาระบบประเมินความเสี่ยงของโครงการ</li> <li>- ให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างที่ลูกค้ำสามารถรับรู้ได้จากภายนอก เช่น การมีที่ไว้ป้องกันฝุ่นละอองจากการก่อสร้าง ความเรียบร้อยของสถานที่ก่อสร้าง</li> <li>- ตระหนักถึงการสร้าง Brand ให้ธุรกิจ</li> <li>- มีการนำเทคนิคบริหารจัดการมาปรับใช้ในการพัฒนาระบบงาน</li> <li>- พัฒนาระบบงานที่เกี่ยวข้องในธุรกิจต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ รวมทั้งลูกค้ำ เพื่อการจัดการธุรกิจโดยรวมที่มีประสิทธิภาพ</li> </ul>

องค์ประกอบ	ปัจจัย	แนวทางในการพัฒนา
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาระบบฐานข้อมูลเพื่อป้องกันรายชื่อผู้รับเหมาที่ละทิ้งงานและจัดอันดับความน่าเชื่อถือของผู้รับเหมา</li> </ul>
<p>5) ระบบการดำเนินงาน – พนักงาน</p>	<p>เทคโนโลยีและอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง</p> <p>การพัฒนาและปรับปรุงระบบ</p> <p>ประสิทธิภาพของระบบและ เทคโนโลยีสนับสนุนงานก่อสร้าง</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ศึกษาและลงทุนด้านเทคโนโลยีการก่อสร้าง</li> <li>- ให้พนักงานมีการใช้อุปกรณ์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและทำการดูแลรักษา</li> <li>- ผู้บริหารและหัวหน้าควรมีส่วนผลักดันการพัฒนาและปรับปรุงระบบให้มากขึ้น</li> <li>- มีการควบคุมและดูแลระบบอย่างต่อเนื่องและครอบคลุมทุกหน่วยงาน</li> </ul>
<p>6) พนักงาน – ลูกค้า</p>	<p>การติดต่อประสานงานกับลูกค้า</p> <p>การสร้างเครือข่ายธุรกิจ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์และประสานงานกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง</li> <li>- พัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ</li> </ul>

## 7.2 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจก่อสร้างทั่วไปนั้นผู้ประกอบการควรทำการวางตำแหน่งในการแข่งขันก่อน จากนั้นจึงจะสามารถกำหนดกลยุทธ์ในการประมูลและการดำเนินโครงการได้ การประมูลงานให้สำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับ 2 ปัจจัย ประกอบด้วย

- 1) การเลือกงานที่บริษัทเล็งเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อองค์กร
- 2) การกำหนดราคาประมูลที่เหมาะสมกับองค์กรและความสัมพันธ์กับทาง

เจ้าของโครงการ

ผู้ประกอบการไม่ควรกำหนดราคาต่ำเกินไปเนื่องจากมีหลายบริษัทที่แม้ว่าจะได้รับงานมาจากการประมูลแต่ไม่สามารถจัดการโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดปัญหาขึ้นระหว่างโครงการ เช่น ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการล่าช้าของกระบวนการ การเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง การพิจารณาด้านกฎหมายต่างๆ อันเนื่องมาจากความล่าช้าของโครงการ

ปัจจัยหลักในการดำเนินธุรกิจสู่ความสำเร็จสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

► **การจัดการโครงการ การควบคุมคุณภาพ การควบคุมค่าใช้จ่าย เทคนิคและกลยุทธ์การก่อสร้าง การพัฒนาความสามารถของพนักงานด้านวิศวกรรม งานช่างและงานฝีมือ** เป็นระบบการจัดการหลักที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติ

► **การสรรหาวัสดุในราคาที่เหมาะสม** บริษัทอาจทำการผลิตเองหรือซื้อจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ต้องใช้รูปแบบการสั่งซื้อวัสดุ เช่น เปรียบเทียบการซื้อโดยใช้เงินสด (จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน) กับการซื้อโดยใช้เครดิต ที่เหมาะสมกับสภาพธุรกิจและการเงินของบริษัท

► **การสรรหาเทคโนโลยีก่อสร้างสมัยใหม่** เนื่องจากการแข่งขันที่สูงขึ้นจากคู่แข่งต่างประเทศที่มีความทันสมัยในด้านเทคโนโลยีก่อสร้าง ผู้ประกอบการควรเรียนรู้และพัฒนาความสามารถทางวิศวกรรมการก่อสร้าง โดยนำหลักการจัดการ

กระบวนการมาใช้ในขั้นตอนต่างๆ ในการก่อสร้าง การนำเทคนิคโครงสร้างแบบ Knock-down มาใช้ในงานก่อสร้างของบริษัท หรือเทคนิคอื่นๆ ที่เป็นเทคนิคใหม่ๆ ที่ช่วยให้การก่อสร้างมีประสิทธิภาพและสำเร็จได้ภายในระยะเวลาที่รวดเร็วขึ้น

► **การแสวงหากลุ่มลูกค้าต่างประเทศหรือการดำเนินกิจการใกล้เคียงอื่นๆ** เนื่องจากธุรกิจก่อสร้างทั่วไปขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจขณะนั้นๆ ผู้ประกอบการควรมองหาตลาดใหม่ให้แก่บริษัท อาจเป็นตลาดก่อสร้างในกลุ่มเดิมแต่เป็นลูกค้าต่างประเทศ หรือเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่จากกลุ่มตลาดก่อสร้างใหม่ เพื่อเป็นการประกันว่าบริษัทจะมีโครงการให้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากว่าธุรกิจก่อสร้างทั่วไปนั้นมีค่าใช้จ่ายพื้นฐาน (Fixed cost) อยู่

► **การสนับสนุนจากภาครัฐ** เช่น การประกันชดเชยราคาวัสดุเป็นสิ่งสำคัญมากต่อผู้ประกอบการธุรกิจก่อสร้างทั่วไป รวมทั้งการมีฐานข้อมูลและจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Rating) ของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง การสร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือทั้งในกลุ่มผู้ประกอบการก่อสร้างทั่วไปเองและกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ช่วยให้การดำเนินการทั้งในส่วนการประมูลและการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งในเชิงข้อมูลข่าวสารและการใช้ทรัพยากรร่วมกัน

## 8 แนวทางการจัดทำมาตรฐาน

Checklist นี้จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้ที่ดำเนินธุรกิจก่อสร้างทั่วไปได้ประเมินตนเองในด้านต่างๆ และเพื่อเป็นแนวทางการจัดทำมาตรฐานเพื่อการดำเนินงานต่อไป

### 1) ด้านสัญญา

- มีการระบุผู้ที่เกี่ยวข้องในโครงการอย่างชัดเจน
- มีการกำหนดวัตถุประสงค์โครงการอย่างชัดเจน
- มีการตรวจสอบรายละเอียดของสัญญาก่อนเซ็นตกลง



- ทำการตรวจสอบและดูสถานที่ก่อสร้างก่อนการยื่นซองประมูล
- สามารถดำเนินการตามสัญญาได้

## 2) ด้านแบบและข้อกำหนดการก่อสร้าง

- มอบแบบและข้อกำหนดการก่อสร้างที่จำเป็นสำหรับใช้ในการก่อสร้าง
- เก็บรักษาแบบและข้อกำหนดการก่อสร้างไว้ ณ สถานที่ก่อสร้าง
- ศึกษาแบบ แผนผัง และข้อกำหนดการก่อสร้างอย่างละเอียด และเข้าใจเป็นอย่างดี
- มีการทำแผนงานการก่อสร้างโดยละเอียดเสนอต่อผู้ควบคุมงาน ประกอบด้วยหลักสำคัญของวิธีการก่อสร้าง ระยะเวลา และกำหนดเวลาที่ใช้ในแต่ละชั้นตอน
- สรุปรวแผน ระบุระดับ และวางผังต่าง ๆ
- ทำ Shop Drawing เสนอต่อผู้ว่าจ้างแสดงรายละเอียดการติดตั้งและอุปกรณ์ตามสภาพความเป็นจริงของสถานที่ที่ติดตั้ง
- ติดต่อบริษัทช่างรับจ้างรายอื่นที่เกี่ยวข้องในการกำหนดตำแหน่ง หรือระดับของเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งหมด

## 3) ด้านเครื่องมือ อุปกรณ์

- มีเครื่องมือในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ และถูกต้องเหมาะสมกับชนิดของงานในจำนวนที่เพียงพอ
- จัดหาเครื่องสูบน้ำ อุปกรณ์อื่นๆ ตลอดจนดำเนินการสูบน้ำเพื่อให้หน้าได้ระบายสะดวกตลอดเวลาก่อสร้าง

## 4) ด้านบุคลากร

- มีพนักงานหรือช่างฝีมือที่มีความชำนาญเพียงพอในการปฏิบัติงาน
- แต่งตั้งบุคคลที่ผู้ว่าจ้างเห็นชอบแล้ว เพื่อเป็นตัวแทนของผู้รับจ้าง ซึ่งมีอำนาจเต็มจะรับคำสั่งและคำแนะนำต่างๆ จากผู้ว่าจ้าง ผู้ควบคุมงาน

หรือผู้ออกแบบ และมีอำนาจในการสั่งงานและควบคุมงานก่อสร้าง  
ประจำอยู่ที่หน่วยงานก่อสร้างตลอดเวลาทำงาน

#### 5) ด้านมาตรฐานวัสดุก่อสร้าง

- ใช้วัสดุที่มีมาตรฐานในการก่อสร้าง
- มีการการทดสอบวัสดุที่ใช้ให้เป็นไปตามที่ระบุไว้ในแบบและข้อกำหนดการก่อสร้าง
- ส่งตัวอย่างและ/หรือเอกสารแสดงรายละเอียดทางด้านเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์ที่จะใช้ในการติดตั้งให้กับผู้ว่าจ้างตรวจสอบและอนุมัติก่อนที่จะนำมาติดตั้ง

#### 6) ด้านการบริหารจัดการ

- ดูแลความปลอดภัยและความเสียหายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นต่อบุคคลและทรัพย์สิน หรือสิ่งปลูกสร้างที่ดำเนินการอยู่
- สร้างสถานที่ทำการชั่วคราวพร้อมทั้งสาธารณูปโภคให้ถูกสุขลักษณะอนามัย
- ดูแลและรักษาความสะอาดให้ถูกสุขลักษณะอนามัย
- อำนวยความสะดวกต่อยานพาหนะ เครื่องมือทุ่นแรงที่ปฏิบัติการขนถ่ายสินค้าได้สะดวกตลอดเวลา
- จัดหาคนในการอำนวยความสะดวกในเรื่องจราจร
- ปรับพื้นที่และทำความสะอาดบริเวณก่อสร้างให้สะอาดเรียบร้อย
- ส่งมอบอุปกรณ์และรายการเอกสารต่อผู้ว่าจ้าง เช่น แบบแสดงการติดตั้งจริง หนังสือรับประกันคุณภาพจากบริษัทผู้ผลิต หรือตัวแทนหรือผู้ติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ทุกชนิด

