



การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม



โดย  
นางสาวนัทธมน อิ่มสมบัติ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2561

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2561

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

NETWORK MANAGEMENT OF CONSTRUCTION CONTRACTORS  
IN NAKHON PATHOM PROVINCE



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for Master of Business Administration (MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION  
PROGRAM)

Graduate School, Silpakorn University

Academic Year 2018

Copyright of Graduate School, Silpakorn University

หัวข้อ	การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมา
	ก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม
โดย	นัทธมน อิมสมบัติ
สาขาวิชา	หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์

---

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้รับพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

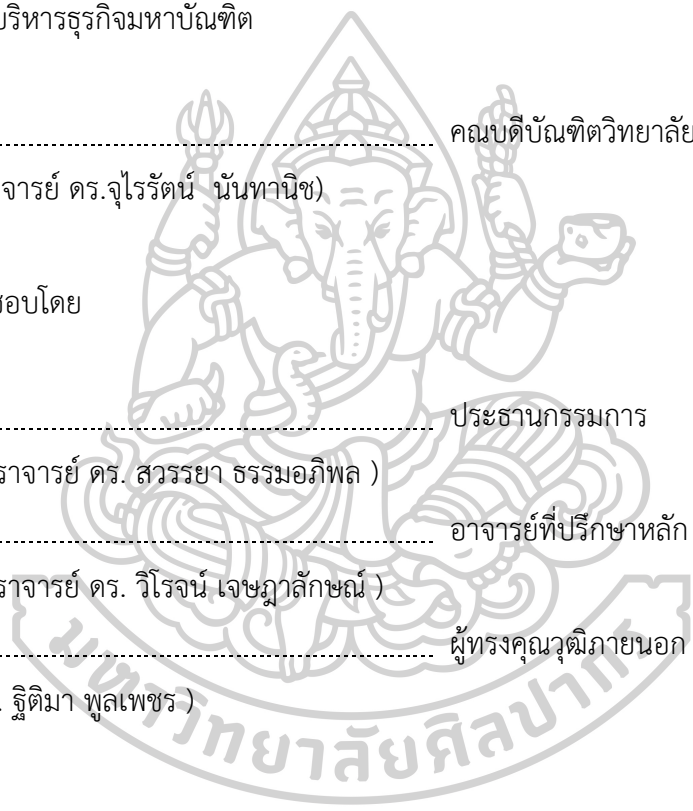
..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์ ดร.จุกไรรัตน์ นันทานิช)

พิจารณาเห็นชอบโดย

..... ประธานกรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สวรรยา ธรรมอภิพล )

..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ )

..... ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก  
(อาจารย์ ดร. ฐิติมา พูลเพชร )



60602322 : หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แผน ก แบบ ก 2

คำสำคัญ : ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจ, สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ, การจัดการเครือข่าย

นางสาว นัทธมน อิ่มสมบัติ: การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง 2) สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง 3) การจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ แบบปรากฏการณ์วิทยา พรรณนาประสบการณ์ของบุคคล มุ่งทำความเข้าใจและให้ความสำคัญกับผู้ให้ข้อมูลที่มีประสบการณ์เกิดขึ้นจริงเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม และเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง นำข้อมูลมาวิเคราะห์ตามแนวคิดสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และศึกษาเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง นำเสนอผลการศึกษารูปแบบการพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า 1) ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานในด้านรับเหมาก่อสร้างมาเป็นระยะเวลานานหลายปี ลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจขนาดกลาง โดยมีการลงทุนทำธุรกิจด้วยตัวเอง และสืบทอดกิจการมาจากครอบครัว 2) โอกาสจากสภาพแวดล้อมภายนอกได้แก่ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ รัฐบาลให้ความสำคัญในเรื่องของการกระตุ้นเศรษฐกิจให้เติบโตขึ้นเรื่อย ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ประชาชนมีลักษณะการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่กันแบบครอบครัวเล็ก เอื้อเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เทคโนโลยี ก้าวไกลมากขึ้นทำให้การทำงานง่าย และรวดเร็วมากกว่าเดิม อุปสรรคด้านการเมือง เกิดจากสถานการณ์การเมืองเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาทำให้มีผลต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชน โอกาสทางการได้เปรียบของคู่แข่ง มีอำนาจต่อรองจากการซื้อสินค้ามากกว่าคู่แข่งรายใหม่ มีจุดแข็งในด้านการเงิน มีการตรวจสอบและจัดการการเงินให้เกิดสภาพคล่อง และมีการวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงิน และยังมีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ 3) การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทำให้เกิด ความสัมพันธ์ของธุรกิจ และการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบเครือข่าย ภายใต้ความไว้วางใจกัน และมีการติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอ ช่วยทำให้เกิดประโยชน์และการร่วมมือกันในการสร้างความสัมพันธ์และปรับปรุงเครือข่ายการทำงานร่วมกัน ซึ่งจะมีประสิทธิภาพมากกว่าทำงานเพียงลำพัง เพราะกิจกรรมต่าง ๆ ต้องใช้เทคนิคและความชำนาญเฉพาะด้าน สามารถนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจก่อสร้างให้ศักยภาพสูงยิ่งขึ้นต่อไป

60602322 : Major (MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM)

Keyword : NATURE OF BUSINESS OPERATIONS, NETWORK MANAGEMENT, BUSINESS ENVIRONMENT

MISS NUTTAMON IMSOMBAT : NETWORK MANAGEMENT OF CONSTRUCTION  
CONTRACTORS IN NAKHON PATHOM PROVINCE                      THESIS ADVISOR :  
ASSISTANT PROFESSOR VIROJ JADESADALUG, Ph.D.

This study is intended to study 1) the nature of the construction contracting business; 2) the construction business environment and 3) the network management of the construction business group in Nakhon Pathom. The data was collected by using an in-depth interview with construction business operators in Nakhon Pathom and networks related to the construction business. The obtained data were analyzed according to the concept of the business environment, and the networks related to the construction business group was studied. The results were presented in a descriptive form.

The study showed the following results. Firstly, most construction contractors have work experience in construction for many years, and the construction business mostly is a medium-sized business with self-financing and the family business. Secondly, there are several opportunities in the external environment. In terms of the economic factor, the government has put a focus on the stimulation of economic growth. For the social and cultural factor, a way of life of Thai people has changed. They live in a small family and are generous and help each other. The people live and work easier and faster than the past due to the advancement of technology. Political barriers caused by the political situations that have changed over time, affect the confidence and investment decisions of the private sector. However, there are opportunities to take advantage of competitors because the construction contractors have the bargaining power of buyers more than new competitors. They also have strengths in finance as they have auditing and financial management systems for liquidity, including an analysis of financial cost and competent and knowledgeable personnel. Finally, network management of the construction business operators gives rise to the business relationships and the network of doing business together under mutual trust and regular communications. It results in mutual benefits and cooperation in forming the relationships as well as improvement in the efficiency of the network, which will be more effective than working alone because various business activities rely on specific techniques and expertise. Consequently, these research results could be applied as guidelines to develop a networking strategy of the construction business for its higher potential.

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาอย่างสูงของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษภูาลักษณ์ ซึ่งได้สละเวลาอันมีค่าให้คำปรึกษาคำแนะนำ กลั่นกรอง และตรวจสอบความถูกต้องจน วิทยานิพนธ์สำเร็จ ขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.สวรรยา ธรรมอภิพล ประธานสอบวิทยานิพนธ์ และ อาจารย์ ดร. ฐิติมา พูลเพชร กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาเสียสละเวลาในครั้งนี้อีกทั้งชี้แนะ แนวทาง และให้ความรู้ ซึ่งเป็นประโยชน์ในงานวิจัยเป็นอย่างยิ่ง ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่าง สูง ณ โอกาสนี้ ขอขอบพระคุณอาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาท ความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดระยะเวลาการศึกษา อยู่ในมหาวิทยาลัยศิลปากรแห่งนี้ ซึ่งสามารถนำความรู้ที่ ได้มาประยุกต์ และเป็นพื้นฐานในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้เป็นอย่างดี

ขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลหลักทุกท่าน ที่ให้การอนุเคราะห์ข้อมูลในการทำวิจัยเป็นอย่างดี ทำให้การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

ขอขอบคุณทุกคนในครอบครัวที่สนับสนุน และคอยเป็นกำลังใจให้เสมอ ขอขอบคุณมิตรภาพที่ดี จากเพื่อน ๆ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตทุกท่าน ที่มีน้ำใจคอยช่วยเหลือ และแจ้งข่าวสารที่เป็น ประโยชน์ในการดำเนินการทำวิทยานิพนธ์

สุดท้ายผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าวิทยานิพนธ์ฉบับนี้คงจะเป็นประโยชน์แก่สำนักการสังคีตกรม ศิลปากร กระทรวงวัฒนธรรม หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการ จัดการดำเนินงาน สภาพแวดล้อม และคุณภาพการบริการของสังคีต และเพื่อเป็นแนวทางในการ ศึกษาวิจัยครั้งต่อไป หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขอกราบขออภัยมา ณ ที่นี้

นัทธมน อิ่มสมบัติ

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
สารบัญภาพ .....	ฌ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ที่มาและความสำคัญ.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
ขอบเขตการวิจัย .....	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	5
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	7
ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจก่อสร้าง.....	7
ลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง.....	10
แนวคิดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ.....	16
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการเครือข่าย .....	24
บทที่ 3 วิธีการดำเนินงานวิจัย .....	37
ระเบียบวิธีวิจัย .....	37
การเลือกพื้นที่วิจัย .....	38
ผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก .....	38
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล .....	39



การสร้างเครื่องมือในการวิจัย .....	39
การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	39
การบันทึกข้อมูลภาคสนาม .....	40
การพิทักษ์สิทธิสิทธิ์ผู้ให้ข้อมูลและบทบาทผู้วิจัย .....	40
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	40
การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูล .....	41
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล .....	42
ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง .....	42
ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง .....	49
ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง .....	58
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ .....	67
สรุปผลการวิจัย .....	68
อภิปรายผล .....	77
ประโยชน์จากการวิจัย .....	90
ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต .....	91
รายการอ้างอิง .....	92
ภาคผนวก .....	95
ประวัติผู้เขียน .....	98

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการก่อสร้าง .....	14
ภาพที่ 2 หลักการวิเคราะห์แบบ PEST (PEST Analysis) .....	17
ภาพที่ 3 แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม Swot Analysis .....	21
ภาพที่ 4 ลักษณะความสัมพันธ์กิจกรรมผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า ....	59
ภาพที่ 5 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านโครงสร้าง ดังแสดงภาพ .....	61
ภาพที่ 6 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านพื้น ผนัง ฝ้า เพดาน หลังคา ดังแสดงในภาพ .....	62
ภาพที่ 7 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านงานบันได ประตู หน้าต่าง ดังแสดงในภาพ .....	64
ภาพที่ 8 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านงานบันได ประตู หน้าต่าง ดังแสดงในภาพ .....	65
ภาพที่ 9 แสดงลักษณะความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม .....	66



## บทที่ 1

### บทนำ

#### ที่มาและความสำคัญ

อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาประเทศทั้งในด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม (ธีรพล นนทะพันธ์, 2557) โดยเฉพาะสาธารณูปโภคช่วยอำนวยความสะดวกและสนับสนุนการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอื่นๆอีกด้วย เช่น อุตสาหกรรมการผลิตวัสดุอุปกรณ์ปูนซีเมนต์ เหล็ก วัสดุก่อสร้าง ซึ่งในครั้งแรกของปี 2561 การก่อสร้างในภาครัฐประสบกับปัญหาข้อจำกัดบางประการ เช่น การหาแหล่งเงินทุน ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ฯลฯ ทำให้โครงการก่อสร้างชะงักงัน แต่ความชัดเจนของโครงการของภาครัฐในครั้งแรก ส่งผลให้ครึ่งปีหลังและในปี 2562 มีทิศทางการลงทุนเพิ่มขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมก่อสร้างของประเทศไทยขยายตัวขึ้นทั้งโครงการภาครัฐและเอกชน (ศูนย์วิจัยกสิกร, 2553) การก่อสร้างเป็นดัชนีชี้วัดภาวะเศรษฐกิจของประเทศส่วนหนึ่ง เพราะผลต่อเนื่องจากการก่อสร้างมีผลถึงอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงการขยายตัวของตลาดแรงงาน ทำให้ลดอัตราการว่างงาน และเป็นผลดีในด้านสวัสดิการสังคม จะเห็นได้ว่า การก่อสร้างมีผลต่อเนื่องและแสดงถึงเศรษฐกิจของประเทศ ถ้ามีการก่อสร้างในประเทศน้อยแสดงถึงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ และหากมีการก่อสร้างในประเทศมากแสดงถึงภาวะเศรษฐกิจของประเทศ(ดิเรก อัสสรตินะ, 2545) ผู้รับเหมาก่อสร้างมีทั้งรูปแบบของผู้รับเหมาที่เป็นของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เอง และผู้รับเหมาที่รับงานจากผู้จ้างทั่วไป แบ่งได้เป็น ผู้รับเหมาก่อสร้างรายหลัก ผู้รับเหมาเฉพาะทาง และผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อย

ประเทศไทยมีการขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น ทั้งการก่อสร้างภาครัฐและงานก่อสร้างภาคเอกชน ซึ่งเพิ่มโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ SMEs เข้ามารับเหมาก่อสร้าง หรือรับเหมาช่วงจากโครงการ ในการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง ผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนการดำเนินงานที่ดีเพื่อรองรับความผันผวนของราคาวัสดุ ก่อสร้าง ความสามารถในการจัดการ วางแผน ควบคุม ต้นทุน และการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมจึงเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการ ต้องให้ความสำคัญ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมก่อสร้างนั้นมีจำนวนมาก และส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเล็ก ซึ่งยังมีข้อจำกัดอยู่มาก เพราะมีประสบการณ์การทำงานน้อยกว่า ขาดการเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต การจัดการที่เหมาะสม (นิรติศัย ทุมวงษา, 2561) ดังนั้นสิ่งที่ภาครัฐควรให้ ความสำคัญและให้การส่งเสริมผู้ประกอบการรายเล็กด้วย เพราะหากผู้ประกอบการรายเล็กมีความเข้มแข็ง ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่

ดำเนินการก็ได้รับประโยชน์ด้วยเช่นกัน เนื่องจากธุรกิจใอุตสาหกรรมนี้จำเป็นต้องมีความเชื่อมโยงกัน ผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่สามารถทำงานก่อสร้างได้ทั้งหมด แต่ก็ต้องอาศัยผู้รับเหมาช่วงที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน เช่น งานระบบไฟฟ้า ประปา สาธารณูปโภค งานโครงสร้าง งานติดตั้งเครื่องจักร อุปกรณ์ ซึ่งผู้รับเหมาช่วงเหล่านี้ก็ต้องอาศัยผู้รับเหมาช่วงย่อยอื่นๆที่เป็น SMEs เข้ามาทำงานต่อไป ในที่สุดคุณภาพของโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ขึ้นกับความสามารถของผู้รับเหมารายย่อยด้วย ดังนั้นการเตรียมความพร้อมของภาคอุตสาหกรรมที่ประกอบด้วยผู้ผลิตขนาดกลางและย่อมจำนวนมากจึงมีความสำคัญ การที่อุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยจะแข่งขันได้ในเวทีสากล อุตสาหกรรมก่อสร้างควรจะต้องเข้มแข็ง จากภายในก่อน จึงจะทำให้ก้าวสู่สากลได้อย่างมั่นคง และยั่งยืน (เกรียงไกร เตชกานนท์, 2552)

จังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ที่มีความสำคัญและมีศักยภาพสูงในการพัฒนาอย่างยิ่ง ทั้งนี้เป็นเพราะเป็นจังหวัดที่มีสาธารณูปโภคพื้นฐานที่เพียงพอพร้อมสามารถพึ่งพาเศรษฐกิจของตนเองภายในจังหวัด เพื่อการบริหารและพัฒนาได้อย่างมีประสิทธิภาพ จังหวัดนครปฐมมีความเข้มแข็งทั้งในภาคการเกษตร อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และการบริการซึ่งมีทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมมีศักยภาพในการต่อรองสิทธิประโยชน์ในด้านต่างๆมีเส้นทางคมนาคมมีโครงข่ายถนนสามารถติดต่อเชื่อมโยงกับพื้นที่ต่างๆในภูมิภาค อีกทั้งยังเป็นศูนย์กลางการค้าของภูมิภาคตะวันตกและภาคใต้ และเป็นชุมทางการขนส่งและคมนาคม การขนถ่ายสินค้า โดยทางรถยนต์ รถไฟ และทางน้ำ เป็นประตูสู่ชายแดนภาคตะวันตกและภาคใต้ รวมทั้งมีความได้เปรียบทางด้านทำเลที่ตั้ง อีกทั้งยังเป็นพื้นที่เชื่อมโยงจากกรุงเทพมหานครถึงชายแดนประเทศเมียนมาร์ที่ใกล้ที่สุด จึงก่อให้เกิดการลงทุนทางด้านอุตสาหกรรมมาต่อเนื่อง ทำให้โครงสร้างทางเศรษฐกิจของจังหวัดกระจายไปสู่สาขาต่างๆมีความมั่นคงจนกลายเป็นศูนย์กลางทางพาณิชยกรรมขนาดใหญ่ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2560) ในปัจจุบันการจัดการเครือข่ายได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบของความสัมพันธ์ให้เท่าเทียมกัน ซึ่งมีคุณลักษณะและความสัมพันธ์ในลักษณะที่หลายองค์กรที่มีความแตกต่างกันในทรัพยากรและศักยภาพความร่วมมือกันภายใต้เป้าหมายเดียวกัน โดยที่แต่ละองค์กรไม่ได้สูญเสียความเป็นอิสระในการจัดการองค์กรของตนเอง แต่มีความสัมพันธ์ในเชิงร่วมมือกัน และตัดสินใจร่วมกัน จนนำไปสู่ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลต่อบุคคล จนกลายเป็นกลุ่ม จัดตั้งเป็นเครือข่าย โดยมีจุดประสงค์เดียวกัน หรือตลอดจนในเชิงธุรกิจ สามารถดำเนินกิจกรรมร่วมกัน เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน หรือช่วยเหลือซึ่งกันและกัน (สนธยา พลศรี, 2550) แนวคิดการจัดการเครือข่ายมีประเด็นที่จะต้องให้ความสำคัญในการจัดการเครือข่าย ได้แก่ การสร้างความร่วมมือ

(Collaboration Network) การสร้างทีมงาน (Team Working) การสร้างภาวะผู้นำ (Leadership) ทั้งนี้ก็จะขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละองค์กรในการจัดการเครือข่ายให้มีศักยภาพภายใต้ข้อจำกัดของเครือข่ายนั้นๆ เพื่อเป็นแนวทางที่จะปฏิบัติและพัฒนากิจการเครือข่ายขององค์กรให้มีประสิทธิผล (นันทิดา จันทร์ศิริ, 2558)

จากเหตุการณ์ดังกล่าวจึงนำมาสู่การทำวิจัยเรื่องการจัดการเครือข่ายของธุรกิจงานก่อสร้างในเขตจังหวัดนครปฐม เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ และจัดการกับเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าข้อมูลงานวิจัยนี้เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการธุรกิจงานก่อสร้างรายอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี ทั้งลักษณะการดำเนินงานในธุรกิจของการบริหารการก่อสร้างในแต่ละประเภท และสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ตลอดจนแนวทางของผู้ประกอบการในการจัดการหรือติดต่อกับกลุ่มเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจการก่อสร้างที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มธุรกิจ เพื่อประกอบการตัดสินใจสำหรับผู้ประกอบการรายเก่าและรายใหม่ที่กำลังจะดำเนินในธุรกิจงานก่อสร้างนี้ หรือ ในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอยู่ในเกณฑ์ที่ดีขึ้น เอื้ออำนวยต่อการประกอบการ และการเติบโตของธุรกิจ

#### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม
3. เพื่อศึกษาการจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม

#### ขอบเขตการวิจัย

##### 1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งศึกษาเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และการจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม

##### 2. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาที่ใช้ในการทำวิจัยตั้งแต่ เดือนพฤศจิกายน 2561 ถึงเดือนพฤษภาคม 2562 โดยแบ่งระยะเวลาการวิจัยออกเป็น 3 ช่วงระยะเวลา

3.1 ระยะเวลาในการศึกษาข้อมูลความเป็นมาและความสำคัญตั้งแต่พฤศจิกายน 2561 ถึงเดือน กุมภาพันธ์ 2562

3.2 ระยะเวลาในการลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2562 ถึงเดือนเมษายน 2562

3.3 ระยะเวลาในการวิเคราะห์ข้อมูล สรุปผล อภิปรายผล จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์และนำเสนอ ผลงานวิจัยตั้งแต่เดือนเมษายน 2562 ถึงเดือนพฤษภาคม 2562

### 3. ขอบเขตด้านกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

งานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้กำหนดผู้ให้ข้อมูลหลัก ดังนี้

3.1. ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจำนวน 4 ราย โดยคัดเลือกจากผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 5 ปี มีความเชี่ยวชาญในด้านการก่อสร้าง มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในจังหวัด โดยผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่การประมูลงาน การรับงานจากลูกค้า การบริหารจัดการ และการประสานงานกับกลุ่มเครือข่ายที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

3.2. ผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 5 ปี ผู้รับเหมางานก่อสร้างจะต้องมีความเชี่ยวชาญในด้านโครงสร้าง โดยเฉพาะ เพราะงานโครงสร้างเป็นงานที่ต้องอาศัยความชำนาญ โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้างจะเป็นผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินงาน มีการสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ช่วยเหลือซึ่งกันและกันเพื่อให้งานสำเร็จ ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง

3.3. ผู้รับเหมางานฝ้า พ่นัง เพดาน จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากประสบการณ์ในการทำงานตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในด้านนี้โดยเฉพาะ โดยผู้รับเหมางานฝ้า พ่นัง เพดานจะเป็นผู้ให้ข้อมูล ในวิธีการดำเนินงาน การติดต่อกันกับเครือข่ายอยู่ตลอดเวลา อาศัยความเชื่อใจกันในการจ่ายเงินตามงวด และทำงานให้เสร็จตรงตามเวลาที่กำหนด จากเครือข่ายต้องมีความร่วมมือกันในการทำธุรกิจให้งานประสบ ความสำเร็จ ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับผู้รับเหมาฝ้า พ่นัง เพดาน

3.4. ผู้รับเหมางานบันได ประตู หน้าต่าง จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากประสบการณ์ในการทำงาน มากกว่า 5 ปีขึ้นไป ดำเนินงานตามระยะเวลาที่กำหนด ทำงานตามแบบที่ได้ตกลงกันไว้ตั้งแต่แรก ใช้วัสดุอุปกรณ์ที่แข็งแรง ทนทาน ตามที่กำหนด โดยผู้รับเหมางานบันได ประตู หน้าต่าง จะเป็นผู้ให้ข้อมูลในวิธีการดำเนินงาน ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับผู้รับเหมางานบันได ประตู หน้าต่าง

3.5. ผู้รับเหมางานระบบ จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากประสบการณ์การทำงานมากกว่า 5 ปีขึ้นไป มีประสบการณ์ในงานด้านระบบโดยเฉพาะ ซึ่งงานระบบถือเป็นงานที่ต้องอาศัยความชำนาญ

ในการทำงานและอาศัยประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหา โดยผู้รับเหมางานระบบจะเป็นผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินงาน การติดต่อสื่อสารและเครือข่ายที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับผู้รับงานระบบ

#### 4. ขอบเขตด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการศึกษาของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐมด้วยพื้นที่นครปฐมมีการประกอบกิจการด้านงานก่อสร้างอยู่หลายรายทำให้ในการหาข้อมูลสำหรับการทำวิจัยเป็นไปได้อย่างครอบคลุมและได้ประสิทธิภาพ จึงได้กำหนดพื้นที่การทำเป็นพื้นที่จังหวัดนครปฐม

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ทราบถึงลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจก่อสร้าง และเป็นแนวทางให้ผู้สนใจได้ทราบถึงการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ขั้นตอนในการปฏิบัติงาน การบริหารจัดการ การเตรียมความพร้อมด้านต่าง ๆ ในธุรกิจก่อสร้าง ได้ใช้เป็นแนวทางในการจัดการและบริหารงานก่อสร้าง
2. เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้เห็นถึงความสำคัญในการสร้างเครือข่ายเพื่อประกอบธุรกิจ อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้ผู้สนใจและผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สามารถนำไปประยุกต์ใช้จัดการสร้างเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้กิจการบรรลุเป้าหมายที่ได้วางไว้
3. เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ดำเนินธุรกิจก่อสร้างได้เห็นความสำคัญในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจภายใต้และปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

#### นิยามศัพท์เฉพาะ

1. การดำเนินงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (Construction Management) หมายถึง การกระทำที่ทำให้เกิด การประกอบหรือการติดตั้ง ให้เกิดเป็นอาคาร โครงสร้าง ระบบสาธารณูปโภค การก่อสร้างเป็นการปฏิบัติวิชาชีพแขนงหนึ่ง ซึ่งประกอบไปด้วยงานไม้ งานคอนกรีต งานปูนก่อฉาบ งานเหล็ก ช่างที่ปฏิบัติงานในงานแขนงนั้น ๆ ก็จะเรียกตามประเภทของงานนั้น ๆ เช่น ช่างไม้ ช่างปูน ฯลฯ โดยรวมก็คือ ช่างก่อสร้าง และผู้ที่มีอาชีพลงทุนรับจ้างทำงานก่อสร้างจะเรียกทั่วๆ ไปว่า ผู้รับเหมาก่อสร้าง

## 2. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (Organizational Environment)

หมายถึง สิ่งต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจขององค์กรและกลับกันสามารถได้รับผลกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญต่อการบริหารจัดการธุรกิจ หรือการตัดสินใจเลือกลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ การวิเคราะห์จะต้องเป็นไปอย่างเป็นขั้นตอน โดยเริ่มจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และเทคโนโลยี รวมถึงสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน 5 ด้าน สภาพแวดล้อมภายในองค์กรเป็นปัจจัยที่องค์กรสามารถควบคุมได้ ได้แก่ กลยุทธ์ในการเลือกกลุ่มเป้าหมาย ทรัพยากรในการบริหารจัดการ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจนั้น เป็นการวางแผนธุรกิจเพื่อนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ และ ผลกำไรสูงสุด

## 3. เครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (Construction business network) หมายถึง

รูปแบบความสัมพันธ์ทาง สังคมอย่างหนึ่งที่แตกต่างไปจากกลุ่ม โดยมีกลุ่มที่มีขอบเขตที่ชัดเจน มีความเป็นรูปธรรมและมองเห็นได้กลุ่มหรือองค์กรที่มีการแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างกันทำกิจกรรมร่วมกัน โดยสมาชิกยังคงมีความเป็นอิสระในการดำเนินกิจกรรมของตนเองแล้วแลกเปลี่ยนเรียนรู้แลกเปลี่ยนข่าวสารประสบการณ์ แล้วพัฒนาไปสู่การวางแผนร่วมกัน ทำให้กิจกรรมมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น จนสามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้





## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้จะกล่าวถึงทฤษฎี งานวิจัยและเอกสารทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจก่อสร้าง รูปแบบธุรกิจเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม โดยจำแนกออกเป็นหัวข้อหลัก ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจก่อสร้าง
2. ลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง
3. แนวคิดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการเครือข่าย
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจก่อสร้าง

#### 1.1 ความหมายของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ธุรกิจงานก่อสร้างมีส่วนสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ งานก่อสร้างมีส่วนกระตุ้นให้เกิดการหมุนเวียนเงินทุนภายในประเทศและมีการจ้างงานจำนวนมากมีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ (รณรงค์ กระจ่างยศ, 2558) การก่อสร้าง คือ การนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่หรือจัดหา ซึ่งประกอบด้วยเงินทุน กำลังคน เครื่องมือ เครื่องทุนแรง และวัสดุอุปกรณ์รวมกันอย่างเหมาะสม งานก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา วิศวกร สถาปนิกหรือผู้บริหารโครงการจะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และต้องมีการจัดระเบียบงานให้ดำเนินการด้วยความราบรื่น โดยหน้าที่ทางการจัดการที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายประกอบไปด้วย การวางแผน การจัดการองค์กร การจัดการกำลังคน การสั่งการ (ประกอบ บำรุงผล, 2542)

สรุปได้ว่าการจัดการงานก่อสร้างให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้เป็นกระบวนการจัดการและบริหารก่อสร้างให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการจัดระเบียบขั้นตอนการดำเนินงานเป็นขั้นตอนควบคุมการใช้ทรัพยากรและเวลาอย่างเหมาะสม เพื่อให้การทำงานเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด ดำเนินงานอย่างมีระบบโดยใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ในการบริหารงาน เพื่อให้งานก่อสร้างดำเนินไปตามรูปแบบรายการก่อสร้างตรงตามหลักวิชาการมีความแข็งแรงปลอดภัย และข้อกำหนดอื่น ๆ ตามเกณฑ์ที่ได้กำหนดไว้

#### 1.2 ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

กมลวรรณ ลิมปนาทร (2551) การดำเนินธุรกิจก่อสร้างให้ประสบความสำเร็จต้องดำเนินการ

จัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ งานก่อสร้างจะสำเร็จได้ขึ้นอยู่กับ การวางแผนงานก่อสร้าง และการใช้ทรัพยากรแต่ละประเภทเป็นสำคัญ งานก่อสร้างจะดำเนินการได้ต้องมีแผนงานและ ทรัพยากรควบคู่กันด้วยเสมอ ทรัพยากรที่สำคัญได้แก่

ส่วนที่ 1 มนุษย์ คือกำลังคนที่สำคัญในบรรดาทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ซึ่งกำลังคนมีหลายระดับ เช่น ระดับวางแผนและนโยบาย ระดับช่างเทคนิค ระดับช่างฝีมือ และระดับแรงงาน

ส่วนที่ 2 วัสดุและอุปกรณ์ เป็นปัจจัยหลักสำคัญในการก่อสร้างหากโครงการก่อสร้างขาด วัสดุอุปกรณ์แล้วจะทำให้โครงการเกิดความเสียหาย เช่น ทำให้งานหยุดชะงักไม่เสร็จตาม กระบวนการที่วางไว้ ทำให้โครงการเสียค่าปรับ ต้องมีการวางแผนและกำหนดระยะเวลาที่จะใช้วัสดุ รวมถึงการจัดการวิธีการควบคุมสต็อกวัสดุ

ส่วนที่ 3 เงินทุนหมายถึงเงินสดหรือเงินผ่อน เป็นทรัพยากรหลักของงานผลิต เงินทุนถือเป็นปัจจัยที่สนับสนุนการบริหารงานก่อสร้างที่สำคัญที่สุด หากขาดเงินทุนแล้วจะทำให้ปัจจัยอื่น ๆ ไม่สามารถดำเนินการต่อได้ ดังนั้น จะต้องมีการวางแผนเรื่องเงินทุน และจัดการสถานะทางการเงินให้ มั่นคงเพียงพอที่จะนำไปหมุนเวียนให้เกิดสภาพคล่อง แหล่งที่จะจัดหาเงินทุนแบ่งตามระยะเวลาได้ เป็น 3 แหล่ง คือ แหล่งเงินทุนระยะสั้น แหล่งเงินทุนระยะปานกลาง และแหล่งเงินทุนระยะยาว

ส่วนที่ 4 คือ เครื่องจักร เป็นเครื่องทุ่นแรงที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อตอบสนองการพัฒนา เทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยให้งานก่อสร้างบรรลุวัตถุประสงค์ได้รวดเร็ว ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพและ ที่สำคัญคือความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเป็นสิ่งทำให้ผู้รับเหมาตัดสินใจลงทุนที่จะใช้เครื่องทุ่นแรงโดย จะต้องมีการวางแผนอย่างดีมีความละเอียดรอบคอบ พิจารณาเปรียบเทียบผลดีแลผลเสีย

ส่วนที่ 5 คือ แหล่งงานเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการต้องหาแหล่งงานเพื่อมารองรับการ เติบโต ของกิจการตัวเอง ไม่เช่นนั้นอาจเกิดการว่างงานได้ เมื่องานเก่าเสร็จแล้วไม่มีงานใหม่ทำต่อ ทำให้ คนงานเกิดการว่างงาน แต่เจ้าของกิจการยังต้องจ่ายค่าจ้าง ซึ่งเป็นการสิ้นเปลือง

ส่วนที่ 6 การจัดการ คือ การดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดไว้โดยอาศัย ปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ คน เงิน วัสดุ อุปกรณ์ ในการปฏิบัติงาน อาจกล่าวได้ว่าการจัดการคือศิลปะใน การดำเนินงานให้สำเร็จตามเป้าหมาย

### 1.3 ชนิดของงานก่อสร้าง

โดยทั่วไปแล้วแล้วการก่อสร้างหมายถึง งานด้านวิศวกรรมโยธาครอบคลุมงานก่อสร้างตั้งแต่ งานก่อสร้างเล็กไปจนถึงงานก่อสร้างขนาดใหญ่ (สันติ ชินานุวัตวิวงศ์, 2551) สามารถแบ่งชนิดของงาน ก่อสร้างได้ตามประเภทงานได้ 4 รูปแบบ

1. งานอาคาร ประกอบไปด้วย ฐานราก เสา คาน พื้น กำแพง หน้าต่าง หลังคา รวมไปถึงงานระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล ระบบการตกแต่งภายใน ตัวอย่างงานอาคาร เช่น งานก่อสร้างบ้าน โรงแรม แพลต โรงเรียน โรงงาน

2. งานวิศวกรรมโยธา ได้แก่ งานถนน ทางหลวง สะพาน งานวางท่อประปา งานฐานราก งานอาคารใต้ดิน งานเขื่อน งานระบบบำบัดน้ำเสีย โดยลักษณะของงานโยธาเป็นงานที่ต้องใช้เครื่องจักรหนัก ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการทำงาน

3. โรงงานอุตสาหกรรมและโรงงานผลิตไฟฟ้า งานประเภทนี้มักเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต เช่น โรงกลั่นน้ำมัน โรงงานปิโตรเคมี โรงงานปูนซีเมนต์ โรงงานแยกแร่ สถานีไฟฟ้าย่อย โรงงานโมหิน ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าสร้างระบบเพื่อให้โรงงานสามารถทำการผลิตได้

4. งานก่อสร้างอื่น ๆ นอกเหนือจาก 3 ประเภท เช่นงานก่อสร้างแท่นเจาะสูบน้ำบาดาลและน้ำบาดาลในทะเล และงาน รื้อถอน จัดเป็นงานก่อสร้างแขนงหนึ่ง ช่างและแรงงานที่เกี่ยวข้องกับงานประเภทนี้ต้องมีความชำนาญหรือเชี่ยวชาญเฉพาะ เพราะงานรื้อถอนมักจะทำจากสูงลงมาต่ำ แต่งานก่อสร้างต้องทำจากล่างขึ้นไปข้างบน

#### 1.4 ประเภทของงานก่อสร้าง

งานก่อสร้างถือเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตหนึ่งในปัจจัยสี่ของมนุษย์เกิดขึ้นเพื่อตอบสนองกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งด้านการศึกษา การคมนาคม สาธารณูปโภค และด้านอุตสาหกรรม (กวี หวังนิเวศน์กุล, 2558) จากกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นนั้นก่อให้เกิดการก่อสร้างประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย ในปัจจุบันที่อยู่อาศัย ประชาชนโดยทั่วไปมักซื้อจากผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ พร้อมมีการพัฒนาที่ดินและก่อสร้างให้เสร็จ มีรูปแบบให้เลือกตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่ แบบบ้านเดี่ยว แบบบ้านแถว แบบอาคารชุดพักอาศัย

2. งานก่อสร้างเพื่อธุรกิจการค้า หมายถึงงานอาคารเพื่อวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจการค้า เช่น ศูนย์การค้า โดยขนาดของอาคารอาจเล็กหรือใหญ่แล้วแต่โครงการ ในส่วนใหญ่ภาคเอกชนจะเป็นผู้ลงทุน การออกแบบอาคารเพื่อธุรกิจมักจะถูกออกแบบโดยสถาปนิก หรือ วิศวกรผู้เชี่ยวชาญตั้งแต่งานสถาปัตยกรรม งานโครงสร้าง งานระบบสุขาภิบาล ดับเพลิง งานระบบไฟฟ้า และงานอื่น ๆ ในงานก่อสร้างมักนิยมมีผู้รับจ้างก่อสร้างหลัก รับผิดชอบงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม มีผู้รับจ้างก่อสร้างเฉพาะทาง รับผิดชอบงานระบบต่าง ๆ

3. งานก่อสร้างทางด้านอุตสาหกรรม งานก่อสร้างอาคารโรงงาน งานระบบการผลิต ที่เกี่ยวข้องกับงานอุตสาหกรรมถือว่าอยู่ในงานประเภทนี้ งานก่อสร้างด้านอุตสาหกรรมใช้เทคโนโลยีที่ไม่สูงมากนักผู้ออกแบบที่มีความชำนาญทั่วไปสามารถทำได้ งานอาคารด้านอุตสาหกรรมที่มีความล้ำหน้าด้านเทคโนโลยีการผลิต เช่น งานปิโตรเคมี ต้องการผู้ออกแบบที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

เพื่อให้งานสำเร็จตามวัตถุประสงค์

4. งานก่อสร้างขนาดใหญ่หรือสาธารณูปโภค ส่วนใหญ่ภาครัฐจะเป็นผู้ลงทุนเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก แต่ในปัจจุบันได้ให้เอกชนที่มีความสามารถเข้าร่วมลงทุนด้วยในลักษณะแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน เช่น เอกชนเป็นผู้ลงทุนภาครัฐเป็นเจ้าของสถานที่ เมื่อดำเนินการตามระยะหนึ่งตามกำหนดสัญญาแล้วงานก่อสร้างดังกล่าวจะเป็นของภาครัฐต่อไป เช่น ระบบการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ การออกแบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่มักจะดำเนินงานโดยมีวิศวกรที่เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ เป็นผู้ออกแบบโดยส่วนใหญ่จะมีผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ภายในประเทศกับผู้รับเหมาก่อสร้างจากต่างประเทศร่วมลงทุนกัน

จากข้อมูลทั่วไปของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นส่วนสำคัญในการสร้างรายได้ให้กับประเทศทำให้เกิดการหมุนเวียนของเงินทุนและการจ้างงานจำนวนมากการก่อสร้างจะประสบความสำเร็จได้ขึ้นอยู่กับ การวางแผนงานก่อสร้างและการจัดการทรัพยากรโดยชนิดของงานก่อสร้างแบ่งออกเป็น งานอาคาร งานวิศวกรรมโยธา โรงงานอุตสาหกรรมและโรงงานไฟฟ้า ประเภทของงานก่อสร้างมีทั้ง งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย ก่อสร้างเพื่อธุรกิจการค้า ก่อสร้างด้านอุตสาหกรรมและงานก่อสร้างขนาดใหญ่

### ลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง

อุตสาหกรรมก่อสร้างมีลักษณะที่ต้องกระทำในที่โล่งแจ้ง ในอาณาเขตบริเวณที่กว้าง ภายใต้อากาศที่เปลี่ยนแปลงอยู่เป็นประจำ แผนงานจะผันแปรเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เป็นงานที่ต้องใช้บุคลากรที่มีฝีมือ และ ความชำนาญในงานต่าง ๆ เป็นจำนวนมากซึ่งบุคคลต้องมีความรู้ความสามารถและร่วมกันทำงานเป็นทีม มีการเปลี่ยนแปลงนายจ้างง่าย เนื่องจากสถานที่ก่อสร้างเปลี่ยนแปลงไปเรื่อย อีกทั้งยังมีการเคลื่อนตัวจากถิ่นหนึ่งไปยังอีกถิ่นหนึ่ง สถานที่ก่อสร้างอยู่กระจัดกระจายตามท้องถิ่นต่าง ๆ ห่างจากสำนักงานกลาง หรือ สำนักท้องถิ่นของผู้ทำการก่อสร้างมีการขนย้ายวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร ไปด้วยเสมอ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่จะใช้ในการดำเนินงาน (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2552) งานก่อสร้างจะสำเร็จได้เมื่อมีบุคคล 2 กลุ่ม คือ สถาปนิกที่ทำงานด้านการออกแบบ และ ผู้รับเหมาก่อสร้าง สามารถแบ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อสร้างออกเป็น

**2.1 งานฐานราก** คือส่วนประกอบที่รับน้ำหนักของอาคารจากโครงสร้าง ทั้งหมด แล้วถ่ายน้ำหนักลงมายังเสาเข็ม ผ่านฐานรากและลงสู่ดิน (วิทวัส สิทธิกุล, 2557) ฐานรากสามารถแบ่งประเภทตามวิธีถ่ายน้ำหนักได้คือ

ฐานรากตื้นหรือฐานรากแผ่ ( Shallow foundation ) ซึ่งหมายถึงฐานรากที่ไม่ใช้เสาเข็ม แต่

ใช้ตัวมันเอง ถ้าย้ำน้ำหนักอาคารลงไปยังดิน หรือหินที่รองรับ ฐานรากต้อง มีความแข็งแรงและขนาดใหญ่พอที่จะกระจายน้ำหนักให้แผลงดิน หรือหิน เมื่อน้ำหนักอาคารมาก ๆ หรือดิน หิน ที่รองรับฐานรากมีกำลัง ด้านทานน้อย ขนาดฐานรากจะใหญ่โตเกินความจำเป็น ควรใช้ฐานรากอีกชนิดหนึ่งคือ ฐานรากวางบนเสาเข็ม ( Piled foundation ) น้ำหนักอาคารที่ถ่ายลงฐานรากจะถ่าย ต่อไปยังเสาเข็ม เสาเข็มอาจต้านทานน้ำหนักโดยอาศัยความฝืด หรือแรงเสียดทาน (Friction) ระหว่างผิวเสาเข็มกับดินที่อยู่รอบ ๆ หรือหากเสาเข็มยาวมากพอ เช่นถูกตอกลงไปวางบนชั้นดินที่แข็งมาก หรือชั้นหิน (Hard strata) ก็จะต้านทานน้ำหนักโดยอาศัยทั้งความฝืด และแรงแบกทาน(Bearing) ที่ปลายเสาเข็มนั้นกับชั้นดินแข็ง หรือชั้นหิน

**2.2 งานเสาเข็ม** ส่วนประกอบของฐานรากในการถ่ายน้ำหนักของฐานรากลงสู่ดิน เนื่องจากต้องการลดขนาดของฐานราก กรณีฐานรากรับน้ำหนักจากเสามากและพื้นที่ก่อสร้างจำกัดหรือในกรณีที่ดินมีคุณสมบัติการรับน้ำหนักได้น้อยเช่น เสาเข็มที่นิยมใช้มีอยู่ 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ เสาเข็มตอก และเสาเข็มเจาะ การที่จะเลือกใช้ประเภทของเสาเข็มขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ก่อสร้าง เช่น เส้นทางคมนาคม สิ่งก่อสร้างใกล้เคียง สภาพชุมชน และขนาดพื้นที่ของงานก่อสร้างเอง (รณรงค์ กระจ่างยศ, 2558)

**2.3 งานโครงสร้าง** อาคารเป็นสิ่งที่กำหนดรูปร่าง เค้าโครงขนาด รวมทั้งความมั่นคงแข็งแรงของตัวอาคารซึ่งนับว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมาก อาคารที่เกิดความบกพร่องด้านการตกแต่งอาจแก้ไขในภายหลังได้ไม่ยาก แต่สำหรับอาคารที่เกิดความบกพร่องด้านโครงสร้างจะทำการแก้ไขได้ยาก หรืออาจทำการแก้ไขไม่ได้เลยเพราะการแก้ไขในโครงสร้างมักจะต้องใช้วิธีการรื้อถอนหรือทุบทำลายแล้วค่อยสร้างขึ้นมาใหม่ไม่ได้แก้ไขที่เปลือกนอกหรือผิววนอก (กวี หวังนิเวศน์กุล, 2558) โครงสร้างของอาคารที่ดีจะต้องทำอย่างถูกต้อง เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนของการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุ ตลอดจนจนถึงกรรมวิธีการปลูกสร้าง โครงสร้างของอาคารหลักๆ ประกอบด้วยโครงสร้างเสา โครงสร้างคาน โครงสร้างพื้น และ โครงสร้างหลังคา โครงสร้างเหล่านี้สามารถทำขึ้นด้วยวัสดุหลักอยู่ 3 ประเภท คือ โครงสร้างที่ทำจากไม้โครงสร้างที่ทำจากเหล็กและโครงสร้างที่ทำจากคอนกรีตตั้งนั้น จึงจัดแบ่งวิธีการควบคุมและตรวจงานตามหมวดวัสดุใช้ทำโครงสร้างไปที่ละชนิด

**2.4 งานระบบ** หมายถึงกลุ่มงานระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบการ สื่อสาร ระบบสุขาภิบาล เป็นสิ่งที่ทำให้บ้านมีความสมบูรณ์ ทั้งในเรื่องของประโยชน์ใช้สอย ด้านอำนวยความสะดวก ดังนั้นงานระบบจึงจำเป็นต้องมีผู้เชี่ยวชาญ ในการดำเนินการเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานแต่ละประเภท อีกทั้งยังเป็นการจัดระบบการวางงานให้มีระเบียบหรือซ่อนไว้ในมุม

ต่างๆไม่ให้ออกมารุ้งรัง รวมถึงต้องทำให้ สามารถซ่อมบำรุงได้สะดวก

ระบบสุขาภิบาล ในบ้านประกอบไปด้วยระบบประปา ระบบท่อระบายน้ำ ระบบท่อระบายอากาศ ระบบระบายน้ำและระบบบำบัดน้ำเสีย วัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสม การติดตั้งที่ถูกต้องจึงเป็นเรื่องสำคัญมากที่ต้องควบคุมและตรวจสอบงาน

ระบบไฟฟ้า การตรวจและควบคุมงานระบบไฟฟ้าอาคารระบบไฟฟ้าที่ใช้กับอาคารนั้น จะต้องศึกษาแบบแปลนที่แสดงตำแหน่งการติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าให้ชัดเจน มีการแบ่งขอบเขต ของการควบคุมและตรวจสอบออกเป็นระบบย่อย (อวยชัย สุภาพพจน์, 2555) เพื่อสะดวกในการตรวจสอบ ดังนี้ วิธีการเดินสายไฟฟ้า แบ่งออกได้ 2 แบบ คือ 1) การเดินสายไฟบนผนังหรือแบบเดินลอย การเดินสายไฟแบบนี้จะมองเห็นสายไฟทำให้ดูไม่เรียบร้อย ไม่สวยงาม ตกแต่งห้องให้ดูสวยงามยาก มีข้อดีที่ค่าใช้จ่ายถูกกว่าแบบฝังในผนัง สามารถตรวจสอบและซ่อมแซมได้ง่าย 2)การเดินแบบฝังในผนังเป็นการเดินสายไฟโดยร้อยสายผ่านท่อสายไฟซึ่งฝังในผนังอาคาร ทำให้ดูเรียบร้อยและตกแต่งห้องได้ง่าย เพราะมองไม่เห็นสายไฟจากภายนอก การเดินท่อร้อยสายต้องทำควบคู่ไปพร้อมการก่อ- ฉาบ ไม่ควรปล่อยให้มีการเดินสายไฟแบบฝังในผนัง โดยไม่ร้อยใส่ท่อร้อยสายไฟ เพราะหากเกิดไฟรั่ว อาจเกิดอุบัติเหตุกับผู้อาศัย เมื่อไปสัมผัสแผง การติดตั้งมีค่าใช้จ่ายสูงกว่า แบบเดินสายบนผนัง การติดตั้ง มีความยุ่งยากและซับซ้อน การเปลี่ยนแปลงและซ่อมแซมภายหลังจากที่ได้ติดตั้งไปแล้ว แก้ไขได้ยากและ เสียค่าใช้จ่ายมากกว่าแบบแรกมาก

**2.5 งานตกแต่งและสถาปัตยกรรม** หมายถึง งานที่มีวัตถุประสงค์ เพื่อความสวยงามเรียบร้อย ส่วนใหญ่มักจะเป็นงานกึ่งก่อสร้าง กึ่งตกแต่ง งานในกลุ่มนี้มักจะทำในขั้นตอนท้าย ๆ หลังจากเสร็จสิ้นงานในขั้นตอนโครงสร้าง การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนของงานนี้ ไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ บางขั้นตอนอาจจะทำก่อน ทำหลัง หรือทำควบคู่กันไปได้แล้วแต่ความพร้อม หรือความเหมาะสมของกำลังคนและวัสดุในช่วงเวลานั้น งานตกแต่งจำเป็นต้องมีการควบคุมและตรวจสอบตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

งานพื้น เป็นพื้นที่ใช้สอยของอาคาร โครงสร้างพื้นแบ่งตามประเภทของวัสดุได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ โครงสร้างพื้นไม้ และ โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก ซึ่งเป็นงานที่ต้องใช้ช่างที่มีความชำนาญละเอียดและประณีตจึงจะได้งานที่มีคุณภาพเรียบร้อยสวยงามและคงทน

งานผนัง คือ ผนังของอาคารจะทำหน้าที่แบ่งแยกสิ่งที่อยู่ภายนอกบ้านกับสิ่งที่อยู่ในบ้าน ผนังที่ก่อสร้างขึ้นมาอย่างผิดหลักหรือขาดความประณีตนอกจากจะทำให้ดูไม่สวยงามแล้วยังจะก่อให้เกิดการแตกร้าวหรือรื้อซึม อันเป็นปัญหาแก่ผู้อยู่อาศัยในภายหลัง

การควบคุมและตรวจสอบงานวงกบและประตูหน้าต่าง วงกบ คือ ส่วนที่เป็นกรอบของบานประตูหน้าต่างใช้ยึดติดกับเสา คาน หรือเอ็นคอนกรีตของผนังก่ออิฐ ใช้สำหรับเป็นช่องติดบานประตูหรือหน้าต่างด้วยบานพับหรืออุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อให้สามารถเปิดได้

งานฝ้า เพดาน มีประโยชน์ในการป้องกันความร้อน ป้องกันเสียง และปิดบังสิ่งที่ไม่ต้องการให้เห็น เช่น ท่อ คาน ฝ้า เพดาน การติดตั้งฝ้าจะแตกต่างกันตามวัสดุที่ใช้งาน

งานกระจก เป็นส่วนประกอบของประตู หน้าต่าง ใช้ป้องกันอุณหภูมิจากภายนอกแต่ต้องการทัศนียภาพในการมองเห็น อีกทั้งสามารถทำเป็นงานประดับตกแต่งได้

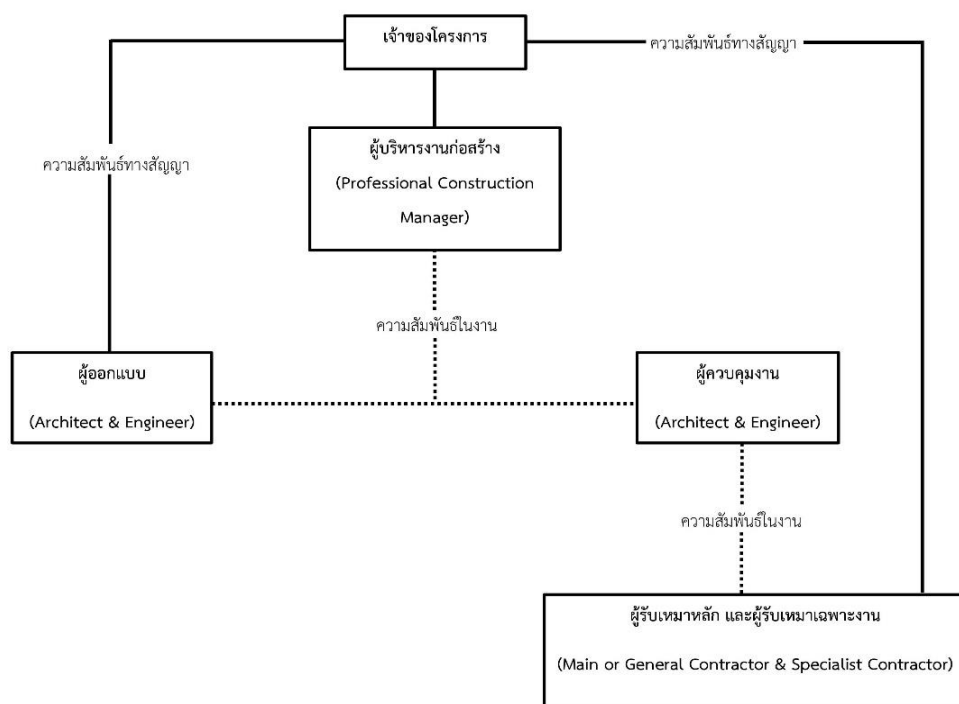
งานสีและวัสดุเคลือบผิว เป็นวัสดุที่ทำหน้าที่เคลือบทับผิวหน้าของวัสดุอื่น ๆ ที่ประกอบกันขึ้นมาเป็นอาคารเพื่อให้วัสดุที่อยู่ภายใต้สภาวะความคงทน สีจึงเป็นผิวหน้าในการสัมผัสกับสิ่งภายนอก เช่น แสง อุณหภูมิ ที่มีการเปลี่ยนแปลงเบื้องต้น

## 2.6 แหล่งที่มาและกระบวนการงานก่อสร้าง

แหล่งที่มา ของงานก่อสร้าง สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 แหล่ง คือ งานจากภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ และ รัฐบาล สำหรับงานในส่วนของภาคเอกชนจะเป็นออกเป็น 2 ส่วนย่อย ๆ ด้วยกันได้แก่ งานที่มีความ เกี่ยวข้องในกับการทำธุรกิจและงานที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ งานที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจนั้นจะ เกี่ยวกับการลงทุน และวิเคราะห์ถึงผลกำไรขาดทุน เช่น งานก่อสร้างโรงงานหรืออาคารสำนักงานเพื่อใช้เป็น ดำเนินธุรกิจ ส่วนงานที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ เช่น งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย ในส่วนของงาน รัฐวิสาหกิจ จะมีการดำเนินการคล้ายกับภาคเอกชนแต่จะมีรัฐร่วมลงทุนด้วย โดยส่วนที่เหลือจะมาจากการหา รายได้จากการขายบริการต่าง ๆ เช่น การก่อสร้างทางด่วน จะมีรายได้จากการเก็บค่าผ่านทาง การทำเรือจะมี รายได้จากการเก็บค่าเช่าคลังสินค้า งานก่อสร้างในส่วนทางราชการ มักจะเป็นการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับด้าน สาธารณูปโภคไม่แสวงหากำไร เช่น กรมทางหลวง เป็นหน่วยงานที่ทำกรก่อสร้างทางหลวงแผ่นดิน กรมชลประทาน ทำการก่อสร้างเกี่ยวกับเขื่อนคลองส่งน้ำ กรมโยธาธิการก่อสร้างถนน สะพาน ระบบระบายน้ำ (วิสูตร จิระดำเกิง, 2549)

กระบวนการก่อสร้าง ในโครงการนั้นจะมีแนวคิดมาจากเจ้าของโครงการ ซึ่งอาจจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน เมื่อเจ้าของโครงการมีความคิดริเริ่มจะลงทุนในโครงการก่อสร้าง หลังจากได้ศึกษาแล้วจะปรึกษาผู้ออกแบบ ที่เป็นเจ้าของโครงการให้ความไว้วางใจในผลงานและประสบการณ์ผู้ออกแบบจะแปลความคิดและความต้องการของเจ้าของโครงการออกมาเป็นรูปธรรมภายใต้เงื่อนไขของกฎหมายควบคุมอาคาร และสภาพแวดล้อม รวมถึงเงื่อนไขอื่น ๆ และจะจัดทำแบบร่างเพื่อให้มี

รายละเอียดมากขึ้น เมื่อได้ศึกษาข้อมูลการประมาณราคาเบื้องต้นแล้ว ก็จะจัดเตรียมให้เพื่อประกอบการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อมั่นใจว่าโครงการจะสามารถดำเนินไปได้ ทั้งด้านการตลาด ผลตอบแทนการลงทุน แหล่งเงินสนับสนุน ตลอดจนผลกระทบด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วจึงจะดำเนินงานขั้นต่อไป ในการเริ่มงานก่อสร้างจะมีผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ เจ้าของโครงการ ผู้ออกแบบและที่ปรึกษาผู้ออกแบบและที่ปรึกษาผู้รับเหมาก่อสร้างหลัก และผู้รับเหมาช่วง ผู้บริหารงานก่อสร้าง (วิสูตร จิระดำเกิง, 2549)



ภาพที่ 1 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการก่อสร้าง

ที่มา : วิสูตร จิระดำเกิง (2549)

เมื่องานออกแบบได้เสร็จสมบูรณ์แล้ว ขั้นตอนต่อไปผู้ออกแบบจะต้องจัดเตรียมการประกวดราคาเพื่อสรรหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่เหมาะสมเข้าดำเนินงานก่อสร้าง โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. การจัดทำแบบก่อสร้าง (Construction Drawings) เพื่อใช้ขออนุญาตก่อสร้างก่อสร้าง และเพื่อใช้ในการงานก่อสร้าง รวมถึงระบบต่าง ๆ ด้วย
2. จัดทำข้อกำหนดงานก่อสร้าง (Specification) เริ่มตั้งแต่การประมูลงาน การทำสัญญาข้อกำหนดงานก่อสร้างด้านเทคนิคมาตรฐาน



3. ดำเนินการจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยให้คำปรึกษาในการเลือกรูปแบบวิธีการจ้างที่เหมาะสม ตลอดจนวางรูปแบบขั้นตอนการจัดหาและจัดจ้าง

4. ให้คำปรึกษาและช่วยเปิดประมูลงานก่อสร้าง ประเมินผลการเสนอราคาของผู้รับเหมา ตลอดจนช่วยในการต่อรองราคาเพื่อให้ได้ผู้รับเหมาที่เหมาะสมที่สุดในการก่อสร้าง

5. จัดทำสัญญาจ้างและกำหนดรายละเอียดการเริ่มงานก่อสร้าง

6. เริ่มงานก่อสร้าง และหาสถาปนิกและวิศวกรออกแบบรับผิดชอบงาน ควบคุมงานก่อสร้าง หรือบริหารงานก่อสร้าง เพื่อเข้าสู่ขั้นตอนการดำเนินการก่อสร้างขั้นต่อไป

## 2.7 ลักษณะหน่วยงานต่าง ๆ ของการบริหารงานก่อสร้าง

สันติ ชินานูวัตินวงศ์ (2551) ได้จำแนกลักษณะของหน่วยงานต่าง ๆ และหน้าที่ความรับผิดชอบของการบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

1. งานจัดการทั่วไป ผู้จัดการทั่วไปมีหน้าที่ดูแลความรับผิดชอบกิจกรรมทุกอย่างในบริษัท ให้เป็นไปตามนโยบายหลัก มีอำนาจตัดสินใจและประสานหน่วยงานทุกหน่วยงานในองค์กร

2. งานบัญชีและการเงิน บันทึกและควบคุมรายรับรายจ่ายทุกอย่างที่เกิดขึ้น จัดทำงบกำไรขาดทุน งบดุล งบกระแสเงินสดของบริษัท

3. งานจัดซื้อจัดหา รับผิดชอบจัดซื้อจัดหาและติดตามทรัพยากรต่าง ๆ ที่ทำงานในแผนกนี้ ควรมีความรู้เกี่ยวกับสินค้า ราคา และตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้การจัดซื้อเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

4. งานหางานและฝ่ายขาย เป็นผู้ที่หารายได้ให้กับบริษัท เป็นผู้สืบเสาะหางาน สร้างงานให้กับบริษัท

5. งานบุคคล ดูแลงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับบุคลากรทั้งหมดภายในองค์กร รู้ในเรื่องของกฎหมายแรงงาน การจ้างงาน

6. งานธุรการ ทำหน้าที่เป็นธุระในการติดต่อกับหน่วยงานภายนอกในเรื่องต่าง ๆ

7. งานด้านกฎหมาย ดูแลสัญญาจ้างต่าง ๆ ที่บริษัททำกับองค์กรอื่น ๆ ดูแล รับผิดชอบในการทำนิติกรรมต่าง ๆ

8. งานวิศวกรรม ทำหน้าที่ดูแลให้การสนับสนุนเกี่ยวกับเทคนิคการก่อสร้างทั้งหมด ตั้งแต่เลือกใช้วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักรและวิธีการดำเนินการก่อสร้าง

9. งานด้านการประมาณราคาและประมาณงาน ทำการประมาณราคาได้อย่างถูกต้อง เชื่อวชาญ ทั้งในเรื่องของคิดปริมาณวัสดุ วิธีการก่อสร้าง เพื่อให้ได้มาซึ่งวัสดุ ค่าแรงงาน เครื่องจักร รวมทั้งคิดภาษี กำไร และ ประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้อย่างแม่นยำ

10. งานด้านการปฏิบัติและควบคุมงานก่อสร้าง เป็นหน่วยงานที่เป็นงานหลักในการทำรายรับให้กับบริษัท เป็นผู้ที่วางแผนขั้นตอนในการทำงาน และทำให้การดำเนินงานเป็นไปตาม

รายละเอียดและข้อกำหนดต่าง ๆ ที่วางไว้ มีการวางแผนขั้นตอนการทำงาน การกำหนดการกำหนดเวลาให้สอดคล้องกับขั้นตอนในการก่อสร้าง

11. งานควบคุมต้นทุน ควบคุมดูแลค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่าย วิเคราะห์ค่าใช้จ่าย และ สรุปค่าใช้จ่ายของกิจกรรมต่าง ๆ เมื่อปิดโครงการ

## 2.8 การควบคุมงานก่อสร้าง

การควบคุม (Controlling) คือกระบวนการวัด เปรียบเทียบ ประเมินผลการทำงานในระหว่าง การดำเนินการอย่างสม่ำเสมอจนกระทั่งงานแล้วเสร็จ แผนงานคือสิ่งที่กำหนดตั้งเอาไว้ก่อนการดำเนินงาน เป็น สิ่งที่ต้องการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางเอาไว้ โดยมีการเปรียบเทียบกำหนดเวลาและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงกับแผนงานในกรณีที่ไม่เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ (สันติ ชินานูวัตินวงศ์, 2551) แนวทางในการดำเนิน แผนงานที่เป็นผลลัพธ์ของ ขั้นตอนการวางแผน จะเรียกว่า แผนงานฐาน ซึ่งเป็นแผนงานที่สมบูรณ์ที่จะใช้เป็นตัวอ้างอิงสำหรับการ เปรียบเทียบ ในขณะที่ผลการดำเนินงานจริง คือผลของการทำงานที่ได้เกิดขึ้นจริง ในเวลาจริง เป็นผลการ ดำเนินงานจริงที่ติดตามบันทึกได้ในระหว่างการดำเนินโครงการ แผนงานกับผลการดำเนินงานจริงอาจจะแตกต่าง กันได้ เพราะเมื่อได้ลงมือดำเนินงานจริงมีโอกาสน้อยมากที่การดำเนินงานจริงจะเป็นไปตามแผนที่ได้วางเอาไว้ทุกอย่าง (ประกอบ บำรุงผล, 2549)

จากการศึกษาลักษณะการดำเนินงานก่อสร้างของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง พบว่า ลักษณะของงานก่อสร้างแบ่งออกเป็น งานฐานราก งานเสาเข็ม งานโครงสร้าง งานระบบ และงานสถาปัตยกรรม แหล่งที่มาของงานก่อสร้างสามารถแบ่งออกเป็น งานจากภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจ รัฐบาล อีกทั้งภายในกระบวนการก่อสร้างยังมีลักษณะหน่วยงานต่าง ๆ ของงานก่อสร้าง ได้แก่ งานจัดการทั่วไป งานบัญชี งานจัดซื้อจัดหา งานฝ่ายขาย งานบุคคล งานด้านกฎหมาย และงานด้านวิศวกรรม งานก่อสร้างต้องอาศัยความร่วมมือทำงานตามหน้าที่ต่าง ๆ เพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้วิจัยได้ศึกษาการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง

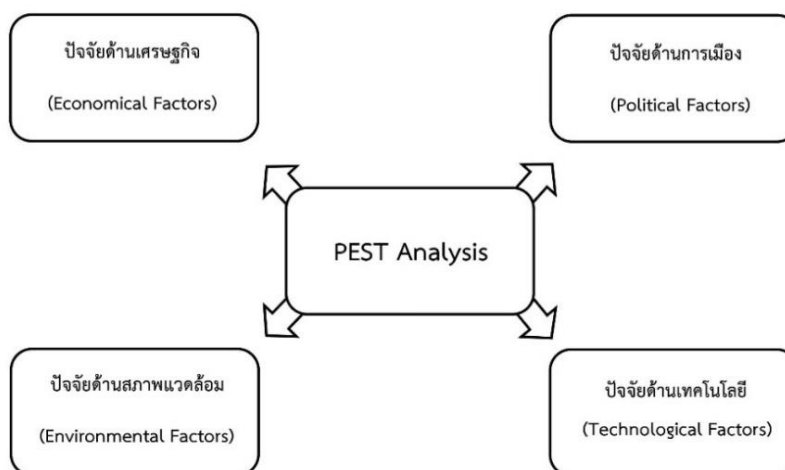
## แนวคิดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

### สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

การบริหารเชิงกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับการจัดการจุดแข็ง จุดอ่อน สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Strength and Weaknesses ) เป็นกิจกรรมที่องค์กรสามารถควบคุมได้ มีลักษณะที่ดี หรือไม่ดี ประกอบด้วย การตลาด การผลิต การปฏิบัติการ การเงิน การบัญชี ทำเล ที่ตั้ง ชื่อเสียงองค์กร ระบบข้อมูล กิจกรรมในระบบข้อมูล (วรพจน์ บุษราคัมวดี, 2551) ซึ่งทั้งหมดนี้อาจจะมีจุดอ่อนหรือจุดแข็งที่เกิดขึ้น กระบวนการกำหนดและประเมินจุดแข็งจุดอ่อนของ

องค์กรเป็นกิจกรรมที่สำคัญในการบริหารเชิงกลยุทธ์องค์กรสามารถใช้จุดแข็งกำหนดเป็นกลยุทธ์และในขณะเดียวกันก็ปรับปรุงจุดอ่อน มาเปรียบเทียบจุดแข็งจุดอ่อน กล่าวคือ ถ้าเห็นว่าคู่แข่งคือจุดแข็ง ถ้าดี้อยกว่าคู่แข่งถือว่าเป็นจุดอ่อน การจัดการโอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก (External Opportunities and Threats) สิ่งสำคัญบริการเชิงกลยุทธ์ สภาพแวดล้อมภายนอก คือ โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย ประชากร สังคมและวัฒนธรรม เทคโนโลยี สภาพเศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย การแข่งขัน ลูกค้ำ ซึ่งสามารถสร้างประโยชน์ทั้งบวกและลบให้กับองค์กรในอนาคตได้ โอกาสและอุปสรรคไม่สามารถควบคุมได้และอยู่เบื้องหลังการควบคุมขององค์กร

### การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยวิธี PEST Analysis



ภาพที่ 2 หลักการวิเคราะห์แบบ PEST (PEST Analysis)

ที่มา : ธนพฤกษ์ ชามะรัตน์ (2556)

ชยายส ชันโชต (2555) ได้ให้ความหมายว่า PEST เป็นเครื่องมือที่สำคัญและมีการใช้สำหรับการวิเคราะห์ในภาพรวมอย่างกว้างขวางเพราะเป็นเครื่องมือที่ง่ายและสะดวกที่ช่วยทำให้เข้าใจในภาพรวม เป็นการแบ่งกลุ่มปัจจัยสภาพแวดล้อมเชิงมหภาค ข้อมูลที่จะนำมาวิเคราะห์ต้องมีประสิทธิภาพ มีความน่าเชื่อถือ สามารถอ้างอิงได้ เป็นการใช้อ้างอิงเพื่อวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลง

และหาผลประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงนั้น นอกจากนี้จะช่วยให้สามารถเข้าใจกับสภาพความเป็นจริงของสภาพแวดล้อมได้อย่างถูกต้อง สามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ ปัจจัยด้านการเมือง (Politics-P) ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economics - E) ปัจจัยทางด้านสังคม (Socials-S) ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technologies-T)

1. ปัจจัยด้านการเมือง (Politics-P) ธุรกิจก่อสร้างถูกผลกระทบจากปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมายสามารถแบ่งได้เป็น 3 หัวข้อ คือ ประเด็นสถานการณ์ทางการเมือง เช่น เหตุการณ์ความไม่สงบ เหตุการณ์เกี่ยวกับเสถียรภาพของรัฐบาล การชุมนุมประท้วงของประชาชน การเปลี่ยนฝ่ายทางการเมืองของนักการเมือง การขัดผลประโยชน์ข่าวสารต่าง ๆ ประเด็นต่าง ๆ เหล่านี้อาจสื่อถึงการเปลี่ยนแปลงของรัฐบาลซึ่งนำมาสถานการณ์ไม่คงที่ทั้งนี้กระทบถึงการตัดสินใจร่วมลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชน มีผลต่อจำนวนโครงการก่อสร้างในตลาด กระทบต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ประเด็นการออกนโยบายของรัฐบาล เช่น การที่รัฐบาลอนุมัติงบประมาณเพื่อโครงการก่อสร้างต่าง ๆ เช่น เชื้อเพลิง รถไฟฟ้า โครงการขนาดใหญ่ จะเห็นว่าส่งผลโดยตรงกับผู้รับเหมารายใหญ่และรายย่อยที่รับงานต่อเนื่องจากรายใหญ่ รวมถึงนโยบายด้านการเงินส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาล ทั้ง อัตราดอกเบี้ย ภาษีนำเข้าวัสดุ ค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ นโยบายดังกล่าวจะช่วยในเรื่องของต้นทุนผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ผู้ประกอบการธุรกิจทั่วไป และผู้ค้าวัสดุ

ประเด็นเรื่องกฎหมาย เช่น ความปลอดภัย กฎหมายสิ่งแวดล้อม ส่งผลโดยตรงต่อผู้รับเหมาก่อสร้าง และเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

2. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economics - E) สามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ราคาวัสดุ ก่อสร้าง ประเด็นทางการเงิน และ สถานการณ์แรงงานก่อสร้างสถานการณ์ราคาก่อสร้าง ราคาวัสดุ ก่อสร้างมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ในการก่อสร้างวัสดุสำคัญที่มีผลต่อการก่อสร้างคือ ปูนซีเมนต์ และเหล็ก ในระยะเวลา 5 ปี ที่ผ่านมาเหล็กขึ้นราคาประมาณเท่าตัวในเวลารวดเร็วทำให้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างบางส่วนประสบปัญหาด้านการเงิน สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างที่รับงานมาจากหน่วยงานราชการ จะมีระเบียบสัญญาแบบปรับราคาเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ แต่สำหรับเอกชนขึ้นอยู่กับเจ้าของโครงการเพียงอย่างเดียว ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างควรรอบคอบในการทำสัญญาและเจรจากับเจ้าของโครงการ โดยพยายามให้มีการปรับราคาจากสัญญาในกรณีวัสดุก่อสร้างมีการผันผวน อาจมีการยื่นข้อเสนอมอบให้กับเจ้าของสถานการณ์เกี่ยวกับการเงิน เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่เป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาก่อสร้างที่อาศัยเงินกู้มาทำธุรกิจ และเจ้าของโครงการที่ต้องการลงทุนด้วยในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่ลดลงจะส่งผลดีต่อ

ผู้ประกอบการ เพราะทำให้ต่อราคาจากการซื้อวัสดุ ผู้รับเหมาที่ยังต้องอาศัยเงินกู้ในการทำธุรกิจ  
ควรสังเกตแนวโน้มดัชนีทางเศรษฐกิจ

สถานการณ์แรงงานก่อสร้าง แรงงานก่อสร้างในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นแรงงานกึ่งเกษตรกร  
ส่วนใหญ่ทำนา ปัญหาสำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างคือแรงงานหายากในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวข้าว ประเด็นที่  
สองคือฝีมือแรงงาน ไม่สามารถหาแรงงานฝีมือเฉพาะทางได้ ส่งผลให้เกิดความล่าช้าและความ  
ผิดพลาด

3. ปัจจัยด้านสังคม (Socials-S) ปัจจัยด้านสังคมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจก่อสร้าง เช่น การเติบโต  
ของจำนวนประชากร สุขภาพของประชากร การเคลื่อนย้ายถิ่นฐานของประชากร รูปแบบประเพณี  
วัฒนธรรม การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม ความสวยงาม ความนิยม ในซึ่งในปัจจุบัน  
อาคารพาณิชย์มีแนวโน้มถูกออกแบบให้เป็นลักษณะทันสมัย “แนวโมเดิร์น” มากขึ้น ผู้รับเหมาควร  
วางแนวทางในการออกแบบและวัสดุที่ทันสมัย

4. ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technologies-T) การทำธุรกิจก็มีการพัฒนาของนวัตกรรมและ  
เทคโนโลยีแตกต่างกันไป รวมไปถึงแนวโน้มในอนาคตที่อาจมีเทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้แก่ วัสดุ ก่อสร้าง  
ใหม่ อุปกรณ์ก่อสร้างที่ทันสมัย เช่น ปัมพ์คอนกรีต คอนกรีตมวลเบา เทคโนโลยีถูกนำมาใช้ในงาน  
ก่อสร้างมากขึ้น ส่งผลดีให้กับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ทั้งในการลดต้นทุน และการเพิ่มความ  
รวดเร็วในการก่อสร้าง คุณภาพงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ให้สามารถ สร้างสรรค์ผลงานได้  
หลากหลาย

สรุปได้ว่า Pest Analysis เป็นเครื่องมือที่เป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์ข้อมูลและทำความเข้าใจ  
เข้าใจในภาพรวมของสภาพแวดล้อมในพื้นที่ที่ผู้ประกอบการจะเข้าไปดำเนินงานด้านธุรกิจ ซึ่งจะช่วย  
วิเคราะห์การเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี ซึ่งทั้งหมดนี้จะใช้เป็นขั้นตอนแรก เพื่อระดมความคิด  
ในลักษณะระดับภูมิภาค และระดับประเทศ ข้อมูลที่ได้ผ่านการวิเคราะห์จะใช้เป็นแนวคิดในการ  
ดำเนินการเก็บข้อมูลแล้วสรุปผลจะนำมาใช้ประกอบการตัดสินใจที่สำคัญของการเปลี่ยนแปลงการ  
ดำเนินงานภายในองค์กร

### การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ ทฤษฎี Five Forces Model

Five Forces Model หรือตัวแบบพลังผลักดันในการแข่งขัน 5 ประการเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็น  
เห็นถึงสภาพแวดล้อมของการแข่งขันในอุตสาหกรรมว่ามีแรงกดดัน หรือระดับความเข้มข้นของการ  
แข่งขันนี้จะเป็นตัวกำหนดถึงศักยภาพในการทำกำไรหรือศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรม  
ผู้ประกอบการมีความเข้าใจถึงโครงสร้างของอุตสาหกรรมที่กำลังแข่งขันจะเป็นประโยชน์ในด้านการ  
หากกลยุทธ์ (ประดิษฐ์ ภิญญาภาสกุล, 2555) ซึ่งตัวแบบทั้งหมดมีดังนี้

1. แรงผลักดันจากนักลงทุนหน้าใหม่ในอุตสาหกรรม (Threat of New Entrants) หมายถึง จะมีกำลังการผลิตใหม่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมโดยมีความตั้งใจ มุ่งหมายที่จะยึดครองส่วนแบ่งตลาด ดังนั้นการที่มีนักลงทุนหน้าใหม่เข้ามาก็จะทำให้เกิดผลต่าง ๆ หลายประการ เช่น การแข่งขันจะเพิ่มสูงมากขึ้น ระดับราคาสินค้าจะต่ำลง ต้นทุนก็จะสูงขึ้น เพราะค่าใช้จ่ายในการรักษาส่วนแบ่งตลาดจะมากขึ้นกว่าเดิม นักลงทุนใหม่จะมีอุปสรรคในการเข้าตลาด เกิดปัญหาด้านความภักดีของลูกค้าต่อภาพลักษณ์ของตราสินค้าเดิม ด้านต้นทุน และเงินทุนที่ต้องแข่งกับผู้ประกอบการเดิมและปัญหากฎระเบียบของรัฐ

2. แรงผลักดันจากอำนาจต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers) ผู้ป้อนวัตถุดิบมีผลต่อการแข่งขัน เพราะในการผลิตสินค้าหรือบริหารหากได้คุณภาพของวัตถุดิบที่ไม่ดี ราคาไม่แพงหรือมีการส่งมอบช้าก็จะกระทบต่อการผลิตสินค้ารวมถึงการแข่งขันทางการค้า ซึ่งอำนาจของผู้ป้อนวัตถุดิบมีหลายประการ เช่น การที่มีจำนวนผู้ป้อนวัตถุดิบน้อยรายในตลาดเป็นวัตถุดิบอื่นที่สามารถทดแทนได้ การเปลี่ยนแปลงผู้ป้อนวัตถุดิบรายอื่นจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น และ วัตถุดิบมีความสำคัญต่อผู้ซื้อ

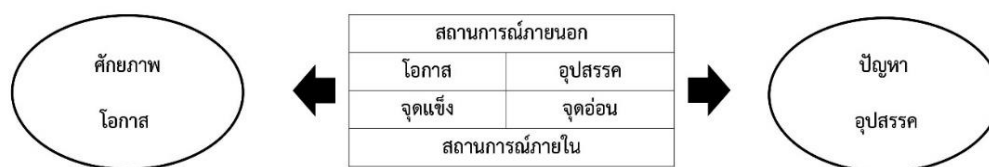
3. แรงผลักดันจากอำนาจต่อรองของกลุ่มซื้อ (Bargaining Power of Buyers) กลุ่มผู้ซื้อหรือลูกค้าเป็นแรงผลักดันหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อศักยภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม เนื่องจากหากกลุ่มผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองมากเพียงใด ก็จะสร้างแรงกดดันในเรื่องของราคา และคุณภาพสินค้าได้มากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุน ยอดขายรวมถึงศักยภาพการแข่งขันที่จะตามมา และอำนาจในการต่อรองของกลุ่มผู้ซื้อมาจากหลายปัจจัย ทั้งเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่มีสินค้าที่ไม่มีความสำคัญหรือสินค้าฟุ่มเฟือยจำนวนผู้ซื้อที่มีการรวมกลุ่มกันทางการค้า กำหนดหรือจัดตั้งมาตรการต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความเข้มงวดในการนำเข้าและส่งออกสินค้า

4. แรงผลักดันจากสินค้าอื่นที่ใช้ทดแทนได้ (Threat of Substitutes) สินค้าทดแทนในอุตสาหกรรมการผลิตก็ถือว่าเป็นภัยคุกคาม ซึ่งอาจจะทำให้ประสบกับความสูญเสีย เพราะสินค้านั้นสามารถใช้ทดแทนกันได้ ทั้งในบางโอกาสหรือทดแทนกันได้สมบูรณ์ สินค้าทดแทนจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน เพราะหมายถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่สามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา โดยผลกระทบที่ตามมาจะคล้ายลักษณะภัยคุกคามจากนักลงทุนรายใหม่

5. แรงผลักดันจากระดับความเข้มข้นของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Rivalry Among Existing Firm) จะต้องมีการโต้ตอบแข่งขันในทางการค้าและกลยุทธ์อยู่ตลอดเวลาตามระดับการแข่งขันที่แตกต่างกันออกไปในอุตสาหกรรม โดยการตลาดที่มีการแข่งขันสูงมีสาเหตุมาจากเหตุผลหลายประการ เช่น ผู้ประกอบการมีศักยภาพใกล้เคียงกันในตลาดและไม่มีผู้ถือครองตลาดได้มาก สินค้าและบริการมีความแตกต่างกันเล็กน้อย เป็นอุตสาหกรรมที่กำลังเติบโตอยู่อัตราการขยายตัวของการตลาดใหม่ และเนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารมีจำนวนผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก มีอัตรา

การขยายตัวของความต้องการในระดับประเทศขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคไปยังผลิตภัณฑ์คู่แข่งได้ง่าย

สรุปได้ว่าแรงกดดัน 5 ประการเป็นตัวแบบที่ใช้วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมการแข่งขันขององค์กร ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมของตลาดและอุตสาหกรรมที่เป็นอยู่รวมถึงตำแหน่งของตัวเองโอกาส และภัยคุกคาม เป็นตัวกำหนดลักษณะตลาดหรืออุตสาหกรรมที่ใช้เป็นสารสนเทศการกำหนดกลยุทธ์สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันระยะยาวเพราะเป็นเทคนิคที่ใช้ในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและคู่แข่งเป็นหลัก



ภาพที่ 3 แสดงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม Swot Analysis

ที่มา : ชัยยศ สันติวังษ์ และนิตยา เจียงประเสริฐ, (2546)

## ทฤษฎี SWOT Analysis

SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรมหรือหน่วยงานเพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน ทฤษฎีนี้ถูกคิดค้นโดย อัลเบิร์ต ฮัมฟรี ได้นำเทคนิคนี้มาแสดงในงานสัมมนาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ดในช่วงทศวรรษที่ 1960-1970 หลักการของ SWOT Analysis คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากพหุการณ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายใน และสภาพการณ์ภายนอก เพื่อให้รู้จักตนเองและสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจ เพื่อให้ผู้บริหารทราบถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงผลกระทบที่มีผลต่อธุรกิจของตน และข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์ในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และแผนการ

ดำเนินการต่าง ๆ (สินีนุชจันทศรี, 2555) สำหรับความหมายและคำจำกัดความของการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นมีดังต่อไปนี้

**จุดแข็ง (Strength)** คือ ผลกระทบทางด้านบวกที่เกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายในบริษัท หรือเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ กล่าวคือ ธุรกิจทุกแห่งควรมีจุดเด่นของตนเอง มีการพิจารณาทั้ง การตลาด การบริหาร การเงิน การวิจัยและพัฒนา เพื่อหาจุดแข็งและนำมาเป็นกลยุทธ์ให้โดดเด่นและแตกต่างไปจากคู่แข่ง

**จุดอ่อน (Weakness)** คือ ผลกระทบทางด้านลบที่เกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมภายในบริษัท หรือเป็นข้อได้เสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจ และส่งผลให้บริษัทเกิดความเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจ

**โอกาส (Opportunity)** หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท ผู้บริหารจะต้องตรวจสอบอยู่เสมอเพื่อปรับกลยุทธ์ ให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ รวมไปถึงการคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมภายนอกไว้ล่วงหน้า เพื่อแสวงหาผลประโยชน์จากสภาพแวดล้อมภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป

**อุปสรรค (Threat)** หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นผลเสียหรือคุกคามต่อการดำเนินงานของบริษัท ผู้บริหารจำเป็นต้องระมัดระวังสิ่งที่เป็นข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากก่อให้เกิดผลเสียต่อบริษัทได้ ข้อจำกัดและอุปสรรคนั้นไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขได้ แต่เราสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าถึงอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น และหาทางป้องกันผลเสียที่จะเกิดขึ้นให้น้อยลงไปได้

**สภาพแวดล้อมภายใน** การวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถภายในบริษัท ๆ ด้านเพื่อระบุจุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อประเมินสภาพแวดล้อมภายใน ซึ่งเป็นระบบข้อมูลเพื่อการบริหารที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้างระบบ ระเบียบ วิธีการปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงานและทรัพยากรในการบริหารงาน รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัท (วิสูตร จิระคำเกิง, 2549) รายละเอียดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเพื่อการจัดการธุรกิจมีดังต่อไปนี้การวิเคราะห์โดยใช้หลัก STP Step หลังจากกิจการได้วิเคราะห์สถานการณ์การตลาด โดยนำหลังการวิเคราะห์ระบบ โดยใช้การวิเคราะห์แบบ SWOT Analysis มาใช้เพื่อทำการศึกษาเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกิจการ ก่อนที่นำไปสู่ขั้นตอนการวางแผนทางการตลาดโดยการใช้หลักการ STP step ซึ่งประกอบด้วย

1. Seg - mentation การกำหนดการแบ่งส่วนตลาดคือ การกำหนดตลาดจากส่วนแบ่งตลาดที่กิจการให้ความสนใจในการเข้าไปตอบสนองความต้องการโดยใช้หลักเกณฑ์ทางด้านภูมิศาสตร์ จิตวิทยา ประชากรศาสตร์ และพฤติกรรม อีกทั้งยังกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดเพื่อนำมา



บริหารจัดการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดให้มีความสอดคล้องมีลักษณะความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายและเพื่อสร้างความแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์ของกิจการกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งในสายตาผู้บริโภค

2. Target Market การกำหนดเป้าหมายตลาดเมื่อกิจการดำเนินการแบ่งส่วนตลาดเพื่อศึกษาเกี่ยวกับ ลักษณะความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายเพื่อกำหนดลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่จะนำเสนอให้แตกต่าง จากผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในตลาดแล้วขั้นต่อมาคือการกำหนดเป้าหมายที่กิจการจะเข้ามาดำเนินการตอบสนองความต้องการเพื่อ ดำเนินทางการตลาดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดให้เกิดความเหมาะสม

3. Product Positioning หมายถึง การกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่กิจการนำเสนอต่อตลาดเป้าหมายเป็น กิจกรรมการตลาดที่เกี่ยวกับการกำหนดลักษณะเด่นของคุณค่าของสินค้าและบริการให้มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันของคู่แข่งที่สำคัญลักษณะเด่นหรือคุณค่าของสินค้าหรือบริการต้องมีความสอดคล้องรูปแบบจำลอง นอกจากนี้ยังใช้หลักทรัพยากรในการบริหารงานก่อสร้างหรือ 5M ซึ่งแต่ละตัวมีความสัมพันธ์กันหากบริหารส่วนหนึ่งส่วนใดล้มเหลวก็จะส่งผลกระทบต่อส่วนอื่น ๆ ด้วย สามารถแบ่งออกได้ดังต่อไปนี้

1. มนุษย์ (Man) งานก่อสร้างเป็นงานที่ต้องอาศัยกำลังคนในการทำงานและกำลังคนที่ใช้ในแต่ละโครงการต้องใช้จำนวนมาก และเป็นบุคคลที่มีความรับผิดชอบมีระเบียบวินัยในการทำงาน ซึ่งแบ่งได้ 4 ระดับคือ ระดับวางแผนและนโยบาย ระดับช่างเทคนิค ระดับช่างฝีมือ ระดับแรงงาน

2. วัสดุและอุปกรณ์ (Material) เป็นปัจจัยหลักของงานก่อสร้าง ถ้าหากขาดวัสดุอุปกรณ์อย่างใดอย่างหนึ่งอาจทำให้งานเสียหายได้ เช่น ส่งอุปกรณ์ช้าไม่ตรงตามเวลาที่วางเอาไว้ ส่งผลกระทบต่อทำให้การเสร็จไม่ทันที่วางแผนเอาไว้

3. เงินทุน (Money) เป็นทุนปัจจัยสนับสนุนในการบริหารงานก่อสร้างที่สำคัญ เนื่องจากหากขาดเงินทุนแล้วจะทำให้ปัจจัยตัวอื่น ๆ ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ดังนั้นต้องมีการจัดสถานะทางการเงินให้มั่นคงเพียงพอที่จะหมุนเวียนให้เกิดสภาพคล่อง

4. เครื่องจักรในงานก่อสร้าง (Machine) เครื่องจักรหรือเครื่องทุ่นแรงที่นำมาใช้ในงานก่อสร้าง เป็นการตอบสนองการพัฒนาทางเทคโนโลยี บางโครงการหากมีเครื่องทุ่นแรงไม่เพียงพอทำให้ไม่สามารถทำงานได้ หรืออาจเกิดความล่าช้า แรงงานอย่างเดียวจึงไม่เพียงพอและไม่รวดเร็วที่จะทำงานบรรลุเป้าหมายได้ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้รับเหมาตัดสินใจลงทุนใช้เครื่องทุ่นแรง

5. ขั้นตอนการบริหารงานก่อสร้าง ในการวิเคราะห์โอกาส หรือการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในด้านต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น นักการตลาดจะเริ่มจากการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางการตลาดภายนอกก่อน เนื่องจากเป็นปัจจัยที่นักการตลาดไม่สามารถควบคุมหรือ

ปรับเปลี่ยนให้เป็นไปตามที่ต้องการได้ แต่เป็นปัจจัยที่สำคัญนักการตลาดต้องทำความเข้าใจและติดตามอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มทางการเปลี่ยนแปลงจะเกิดขึ้นในอนาคตของสภาพแวดล้อมทางการตลาดโดยเฉพาะสภาพแวดล้อมภายนอกเพื่อนำข้อมูลและความเข้าใจในสถานการณ์ภายนอกมาใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน หรือสภาพแวดล้อมทางการตลาดภายในเพื่อพิจารณา ตรวจสอบศักยภาพ ความสามารถ และเตรียมความพร้อมของกิจการในด้านต่าง ๆ และเพื่อนำมาใช้ปรับปรุงจุดอ่อน สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพสอดคล้องกับสถานการณ์ภายนอกตลอดเวลา

### **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการเครือข่าย**

#### **ความหมายของการจัดการเครือข่ายธุรกิจ**

การดำเนินการหรือการปฏิบัติงานใดๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับคน สิ่งของ และหน่วยงานโดยครอบคลุมในเรื่องต่าง ๆ เช่น การบริหารคน การบริหารเงินการบริหารวัสดุอุปกรณ์ การบริหารงานทั่วไป วิรัช วิรัชนิภาวรรณ (2555) การจัดการมีหน้าที่กำหนดทิศทางในการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ซึ่งคือความสามารถของบุคคล หรือ กลุ่มบุคคลที่ทำหน้าที่ในการวางแผน การจัดการองค์กร การจัดบุคคลเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุมการทำงาน เพื่อให้กิจกรรมขององค์กรดำเนินไปตามวัตถุประสงค์ โดยอาศัยปัจจัยในการบริหาร เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร

Starkey (1997) ได้ให้ความหมายของเครือข่ายว่า คือกลุ่มของคนหรือองค์กรที่สมัครใจแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน บุคคลหรือสมาชิกยังคงมีความเป็นอิสระในการดำเนินกิจกรรมของตน การสร้างเครือข่ายเป็นการทำให้บุคคลและองค์กรสามารถติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร อีกทั้งให้สมาชิกในเครือข่ายมีความสัมพันธ์กันฉันท์เพื่อนที่ต่างก็มีความเป็นอิสระมากกว่าสร้างการคบค้าสมาคมแบบพืงพืง

Adam Burke (1997) กล่าวว่า การที่เครือข่ายดำรงอยู่ได้ก็ด้วยเหตุผลหลายประการ เช่น เพื่อการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเพื่อเป็นศูนย์รวมการสนับสนุนให้เกิดประโยชน์จากการมีประสบการณ์แตกต่างกัน เครือข่ายเป็นเวทีในการเจรจาต่อรองกับหน่วยงานอื่น ๆ หน่วยงานส่งเสริมสนับสนุนการสร้างเครือข่ายด้วยเป้าหมาย 2 ประการ คือ 1. เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนการสร้างอำนาจแก่ประชาชน 2. เพื่อเป็นช่องทางสำหรับการให้บริการแก่ประชาชน

กาญจนา แก้วเทพ (2538) ได้กล่าวไว้ว่า เครือข่าย คือ รูปแบบของการประสานงานของบุคคลกลุ่มหนึ่งหรือหลายองค์กรมารวมกันซึ่งต่างก็มีทรัพยากรเป้าหมายวิธีการทำงานและมีกลุ่มเป้าหมายของตัวเองบุคคลหรือองค์กรเข้ามาประสานงานกัน มีการวางรากฐานเอาไว้เมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดต้องการที่จะขอความช่วยเหลือหรือความร่วมมือเพื่อแก้ไขปัญหาที่สามารถติดต่อไปได้ การเข้า

ร่วมเครือข่ายนี้แม้ว่าจะมีบางสิ่งบางอย่างร่วมกัน มีเป้าหมายร่วมกันแต่ก็ยังคงเป็นเอกเทศอยู่ เพราะ การเข้าร่วมเครือข่ายเป็นการเข้าร่วมเพียงบางส่วนเท่านั้น

สนธยา พลศรี (2550) ให้นิยามความหมายของเครือข่ายว่า หมายถึง ความสัมพันธ์ที่ เชื่อมโยงระหว่าง ระหว่างสมาชิกซึ่งอาจจะเป็นบุคคลต่อบุคคล กลุ่มต่อกลุ่ม หรือเครือข่ายต่อ เครือข่าย ในการเชื่อมโยงเครือข่าย ไม่เพียงแต่เป็นการตัวกันทั่วไปแต่มีเป้าหมายในการทำกิจกรรม ร่วมกันทั้งที่เป็นครั้งเป็นคราวหรืออาจเป็น กิจกรรมที่ต่อเนื่องกัน เครือข่ายไม่ใช่เป็นเพียงการรวบรวม รายละเอียดบุคคลเท่านั้นแต่มีการจัดระบบให้สมาชิกดำเนินกิจกรรมร่วมกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร (2540) ได้กล่าวไว้ว่า เครือข่ายเป็นความสัมพันธ์ของคนในสังคม มี การเปิด กว้างในรูปแบบของขบวนการเคลื่อนไหวทางสังคม ที่มีโครงข่ายอย่างกว้างขวาง มุ่งหน้าเพื่อ หาข้อยุติหรือหลักการร่วมกัน เพื่อสร้างประชาธิปไตยที่เข้มแข็งและเพื่อให้มีที่ว่างกับความแตกต่าง หลากหลาย เป็นรูปแบบการเคลื่อนไหวทางสังคมรูปแบบใหม่ที่น่าไปสู่การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของคน ในสังคม

จากความหมายที่กล่าวมาแล้วสรุปได้ว่า เครือข่ายหมายถึง กิจกรรมในการก่อให้เกิดกลุ่ม ซึ่ง อาจเป็นกลุ่มองค์กร หรือบุคคลที่สมัครใจ เพื่อวัตถุประสงค์ในการแลกเปลี่ยน การทำกิจกรรมร่วมกัน หรือการผลิตระหว่างองค์กรสมาชิก อาศัยการมีปฏิสัมพันธ์กันร่วมกันโดยมีการจัดระเบียบโครงสร้าง ของคนในเครือข่ายด้วยความเป็นอิสระ เท่าเทียมกันภายใต้พื้นฐานของความเคารพสิทธิ เชื่อถือ เอื้อ ออาทร ซึ่งกันและกัน เพื่อนำไปสู่จุดหมายที่เห็นพ้องต้องกัน การรับรู้ร่วมกันถือเป็นหัวใจของเครือข่าย ที่ทำให้เครือข่ายดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง เพราะถ้าเริ่มต้นด้วยการรับรู้ที่ต่างกัน มีมุมมองหรือแนวคิดที่ ไม่เหมือนกันแล้ว จะประสานงานและขอความร่วมมือยาก เพราะแต่ละคนจะติดอยู่ในกรอบความคิด ของตัวเอง มองปัญหาหรือความต้องการไปคนละทิศละทาง แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่าสมาชิกของ เครือข่ายจะมีความเห็นที่ต่างกันไม่ได้ เพราะมุมมองที่แตกต่างช่วยให้เกิดการสร้างสรรค์ ในการ ทำงาน แต่ความต่างต่างนั้นต้องอยู่ในส่วนของกระบวนการ (process) ภายใต้การรับรู้ถึงปัญหาที่ สมาชิกทุกคนยอมรับแล้ว มิฉะนั้นความเห็นที่ต่างกันจะนำไปสู่ความแตกแยกและแตกหักในที่สุด

### **แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่าย**

ในทางสังคมวิทยา เครือข่ายเป็นรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคม ที่ต่างจากกลุ่ม โดยกลุ่มจะมี ขอบเขตที่ชัดเจน มีโครงสร้างทางสังคมในระดับหนึ่ง แต่เครือข่ายเป็นรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคม ที่ไม่มีขอบเขต ซึ่งการเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกเครือข่ายอาจจะมองเห็นเป็นรูปธรรมหรือนามธรรมก็ได้ ซึ่งการเชื่อมโยงเครือข่ายมี 3 ลักษณะ คือ เครือข่ายการติดต่อสื่อสาร เครือข่ายการ แลกเปลี่ยน และเครือข่ายความสัมพันธ์ในการอยู่ร่วมกัน เครือข่ายไม่มีโครงสร้างที่แน่นอนตายตัว อาจมีการออกแบบโครงสร้างขึ้นมาทำหน้าที่สานความสัมพันธ์ระหว่างคนและกลุ่มองค์กร ใน

เครือข่ายไม่มีใครบังคับให้ใครทำอะไรก็ได้ คนหรือกลุ่มองค์กร ต่างก็เป็นศูนย์กลางของเครือข่ายได้ ดังนั้นรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมของเครือข่ายจึงมีความซับซ้อนกว่ากลุ่มองค์กร (Boissevain & Mitchell, 1973)

ประเด็นสำคัญของนิยามข้างต้น คือ ความสัมพันธ์ต้องเป็นไปโดยสมัครใจ กิจกรรมที่ต้องมีลักษณะเท่า เทียมหรือแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน และการเป็นสมาชิก ต้องไม่มีผลกระทบต่อความเป็นอิสระหรือความเป็นตัวของ ตัวเองของคนหรือองค์กรนั้น ๆ การเชื่อมโยงในลักษณะของเครือข่าย จะต้องพัฒนาไปสู่ระดับของการลงมือทำกิจกรรม ร่วมกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกันด้วย ดังนั้น เครือข่ายต้องมีการจัดระบบให้กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่เป็นสมาชิกดำเนินกิจกรรมบางอย่าง ร่วมกัน เพื่อนำไปสู่จุดหมายที่เห็นพ้องต้องกัน ซึ่งอาจเป็นกิจกรรมเฉพาะกิจตามความจำเป็น เมื่อภารกิจบรรลุเป้าหมายแล้ว เครือข่ายก็อาจยุบสลายไป แต่ถ้ามีความจำเป็นหรือมีภารกิจใหม่อาจกลับมารวมตัวกันได้ใหม่ หรือจะเป็นเครือข่ายที่ดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่องระยะยาวก็ได้

### องค์ประกอบของเครือข่าย

เครือข่ายเทียม (Pseudo network) หมายถึง เครือข่ายชนิดที่คิดผิดคิดว่าเป็นเครือข่าย แต่แท้จริงแล้วเป็นแค่การชุมนุมพบปะสังสรรค์ระหว่างสมาชิก โดยที่ต่างคนต่างก็ไม่ได้มีเป้าหมายร่วมกัน และไม่ได้ตั้งใจที่จะทำกิจกรรมร่วมกัน เป็นการรวมกลุ่มแบบเฮโลสาระพา หรือรวมกันตามกระแสนิยมที่ไม่มีวัตถุประสงค์ชัดเจน ดังนั้น การทำความเข้าใจกับองค์ประกอบของเครือข่ายจึงมีความสำคัญ เพื่อช่วยให้สมาชิกสามารถสร้างเครือข่ายแทนการสร้างเครือข่ายเทียม (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2552) เครือข่ายแท้มีทั้งที่เป็นรูปธรรมและ นามธรรม เป็นทั้งกิจกรรมและปัจจัยในการดำเนินงาน โดยองค์ประกอบของ เครือข่ายแท้ที่สำคัญมีอยู่ 7 ประการ ดังต่อไปนี้

1. มีการรับรู้และมุมมองที่เหมือนกัน (Common perception) การที่สมาชิกเข้ามาอยู่ ในเครือข่ายต้องมีความรู้สึกนึกคิดและการรับรู้ร่วมกันถึงเหตุผลการเข้าร่วม เป็นเครือข่าย มีความเข้าใจในปัญหาและมีสำนึกในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน มีความต้องการในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ในการดำเนินกรรรมเพื่อแก้ไข ปัญหาความเดือดร้อนที่เกิดขึ้นทำให้สมาชิกในเครือข่ายเกิดความผูกพันกัน หากสมาชิกไม่มีความเข้าใจในการเข้าร่วมเป็นเครือข่ายจะทำให้การประสานงานและการขอความร่วมมือในการดำเนินการเป็นไปลำบากเพราะ ต่างคนต่างมองคนละกรอบความคิด

2. การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน (Common vision) เป็นการมองเห็นภาพของจุดมุ่งหมายในอนาคต ร่วมกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม การรับรู้เข้าใจถึงทิศทางเดียวกัน และการมีเป้าหมายที่จะไปด้วยกัน ทำให้การเคลื่อนไหวมีพลัง ช่วยบรรเทาความขัดแย้งอันเกิดจากมุมมองความคิดที่แตกต่างกัน ในทางตรงกันข้ามเมื่อวิสัยทัศน์หรือเป้าหมายเริ่มขัดแย้งกัน พฤติกรรมการปฏิบัติของสมาชิกก็เริ่มแตกต่างจากสิ่งที่สมาชิกเครือข่ายกระทำร่วมกัน วิสัยทัศน์เป็นสิ่งที่ต้องใช้เวลาในการสร้างในเกิดขึ้น

3. มีความสนใจหรือมีผลประโยชน์ร่วมกัน (Mutual interests/benefits) เครือข่ายกิจการที่สมาชิกในแต่ละคนมีความต้องการของตนเองแตกต่างกันไป ทำให้เกิดการรวมตัวกันบนฐานของผลประโยชน์ที่มากเพียงพอที่จะดึงดูดใจให้ ร่วมโครงสร้างเป็นเครือข่าย การรวมเครือข่ายต้องตั้งอยู่บนฐานของผลประโยชน์ร่วมกัน ครอบคลุมถึงผลประโยชน์ที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน เช่น เกียรติยศ ชื่อเสียง ความก้าวหน้า ความสุขและความพึงพอใจ แต่เมื่อใดที่สมาชิกคำนวณแล้วเสีย ผลประโยชน์มากกว่าจะทำให้สมาชิกเริ่มออกไปจากกลุ่ม ประเด็นสำคัญอีกอย่างคือ ประโยชน์ที่ได้รับต้องเพียงพอสำหรับจูงใจในเข้ามีส่วนร่วมและต้องได้เข้าไปมีส่วนร่วมจริง

4. การมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนในเครือข่าย (Stakeholders participation) การมีส่วนร่วมของสมาชิกเครือข่ายนับเป็นกระบวนการที่สำคัญที่สุดในการพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่าย เพราะกระบวนการทุกอย่างในเครือข่ายเป็นเงื่อนไขที่ทำให้เกิดการรับรู้ร่วมกัน ตัดสินใจและร่วมลงมือทำ สมาชิกในเครือข่ายจะเป็นไปในลักษณะของความเท่าเทียมกัน หากมีการรวมตัวกันเกิดขึ้นระหว่างภาครัฐกับชุมชนรัฐจะต้องวางตัวเทียบกับประชาชนในฐานะเครือข่ายไม่ใช่เจ้านายเหนือประชาชน

5. มีการเสริมสร้างซึ่งกันและกัน (Complementary relationship) เป็นองค์ประกอบที่จะทำเครือข่ายดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง เครือข่ายต่างช่วยกันเสริมสร้างซึ่งกันและกันโดยที่จุดแข็งของฝ่ายหนึ่งไปช่วยเสริมจุดอ่อนของอีกฝ่ายหนึ่ง ทำให้ผลประโยชน์เกิดขึ้นในลักษณะของการรวมตัว

6. การพึ่งพิงอิงอาศัยกัน (Interdependence) สมาชิกเครือข่ายไม่สามารถอยู่ได้อย่างสมบูรณ์ด้วยตัวเอง แต่การกระทำที่จะทำให้เป้าหมายนั้นสำเร็จได้สมาชิกต่างจำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยกัน ช่วยเหลือเสริมสร้างซึ่งกันและกัน ทำให้สมาชิกหรือเครือข่ายยึดโยงกันแน่นหนา จำเป็นต้องทำให้ทุกส่วนแต่ละคนรู้สึกว่าการกระทำส่วนคนใดคนหนึ่งออกไปจะทำให้เครือข่ายล้มลง การดำรงอยู่ร่วมกันนี้จะทำให้สมาชิกมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันอัตโนมัติ

7. มีปฏิสัมพันธ์กันในเชิงแลกเปลี่ยน (Interaction) สมาชิกในเครือข่ายต้องทำกิจกรรมร่วมกันเพื่อให้เกิดการปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกัน เช่น การติดต่อผ่านการเขียน หรือการพบปะ พูดคุยกัน การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันหรือมีกิจกรรมประชุมสัมมนา ร่วมกัน หากสมาชิกมีปฏิสัมพันธ์มากเกินมากเท่าใดก็จะยิ่งเกิดความผูกพันภายในระหว่างกันมากขึ้น ช่วยให้เกิดการเชื่อมโยงที่แน่นแฟ้นและเกิดการเรียนรู้ระหว่างกันมากขึ้น มีผลทำให้เครือข่ายเข้มแข็งยิ่งขึ้น

องค์ประกอบข้างต้นไม่เพียงแต่จะเป็นประโยชน์ในการนำไปช่วยจำแนกระหว่างเครือข่ายแท้กับเครือข่ายเทียมเท่านั้นแต่แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่จะมีผลต่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายด้วย จากการศึกษาเกี่ยวกับการเกิดเครือข่ายพบว่าเครือข่ายต่างก็มีจุดเริ่มต้นหรือถูกสร้างขึ้นมาด้วยวิธีการต่าง ๆ เครือข่ายที่ประสบความสำเร็จและสามารถรักษาเครือข่ายไว้ได้นั้นขึ้นอยู่กับกระบวนการทำงานและการปรับตัวให้เหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมโดยคุณสมบัติของบุคคลหรือองค์กรที่เป็นเครือข่ายควรมีคุณสมบัติ 3 ประการ ดังนี้ (ธนา ประมุข, 2550)

1. เครือข่ายที่เกิดขึ้นเองโดยธรรมชาติ เป็นเครือข่ายที่เกิดจากคนที่มีความคิดเห็นตรงกัน ทำงานคล้ายคลึงกันหรือประสบสภาพปัญหาเดียวกันมาก่อน เข้ามารวมตัวกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดและประสบการณ์ ร่วมกันแสวงหาทางเลือกใหม่ที่ดีกว่า การดำรงอยู่ของกลุ่มสมาชิกในเครือข่ายเป็นแรงกระตุ้นที่เกิดขึ้นภายในตัวของสมาชิกเอง เครือข่ายเช่นนี้มักจะเกิดขึ้นในพื้นที่อาศัยความเป็นเครือญาติ เป็นคนในชุมชนหรือมาจากภูมิลำเนาเดียวกันที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่คล้ายคลึงกัน มาอยู่รวมกันเป็นกลุ่มโดยจัดตั้งเป็นชมรมที่มีกิจกรรมร่วมกันก่อน เมื่อมีสมาชิกเพิ่มขึ้น จึงขยายพื้นที่ดำเนินการออกไป หรือมีการขยายเป้าหมาย วัตถุประสงค์ ของกลุ่มมากขึ้น ในที่สุดก็พัฒนาขึ้นเป็นเครือข่ายเพื่อให้ครอบคลุมต่อความต้องการของสมาชิกได้กว้างขวางขึ้น เครือข่ายเช่นนี้จะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างเครือข่ายแต่เมื่อเกิดขึ้นแล้วก็จะมีความเข้มแข็งยั่งยืนมีแนวโน้มว่าเครือข่ายจะขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับเมื่อตอนเริ่มก่อตั้งเครือข่าย

2. เครือข่ายจัดตั้ง จะมีความเกี่ยวข้องกับนโยบายหรือการดำเนินงานของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ การจัดตั้งอยู่ในกรอบความคิดเดิมที่ชักจูงของรัฐผลักดันให้เกิดงานที่เป็นรูปธรรมโดยเร็ว และส่วนมากสมาชิกที่เข้าร่วมเครือข่ายมักจะไม่ได้อาศัยพื้นฐาน ความต้องการ ความคิด ความเข้าใจ หรือมุมมองในการจัดตั้งเครือข่ายที่ตรงกันมาก่อนที่จะเข้ามารวมตัวกัน เป็นการทำงานเฉพาะกิจชั่วคราวที่ไม่มีความต่อเนื่อง และมักจะจางหายไปเร็วที่สุด เว้นแต่ว่าเครือข่ายจะได้รับการชี้แนะที่ดี ดำเนินงานเป็นขั้นตอนจนสามารถสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง เกิดเป็นความผูกพันระหว่างสมาชิกจนนำไปสู่การพัฒนาเป็นเครือข่ายที่แท้จริง แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากลุ่มสมาชิกจะยังคงรักษาสถานภาพของเครือข่ายไว้ได้ แต่ก็มีแนวโน้มที่จะลดขนาดของเครือข่ายลงเมื่อเปรียบเทียบกับระยะก่อตั้ง

3. เครือข่ายวิวัฒนาการ เป็นการเกิดขึ้นโดยไม่ได้เป็นไปตามธรรมชาติตั้งแต่แรก และไม่ได้เกิดจากการจัดตั้ง โดยตรงแต่มีกระบวนการพัฒนาผสมผสานอยู่ โดยเริ่มที่กลุ่มบุคคลหรือองค์กรมารวมกันด้วยวัตถุประสงค์กว้างๆ ในการสนับสนุนกันและเรียนรู้ไปด้วยกัน โดยยังไม่ได้สร้างเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์เฉพาะที่ชัดเจน อีกลักษณะหนึ่งคือถูกจุดประกายความคิดจากภายนอก ไม่ว่าจะเป็นการได้รับฟัง หรือได้เห็นการดำเนินงานของเครือข่ายอื่น ๆ มา แล้วเกิดความคิดที่จะรวมตัวกัน สร้างพันธสัญญาเป็นเครือข่ายช่วยเหลือและพัฒนาตนเอง เครือข่ายที่ว่านี้แม้จะไม่ได้เกิดจากแรงกระตุ้นภายในโดยตรงตั้งแต่แรก แต่ถ้าสมาชิกมีความตั้งใจที่เกิดจากจิตสำนึกที่ดี เมื่อได้รับการกระตุ้นและสนับสนุน ก็จะสามารถพัฒนาต่อไปจนกลายเป็นเครือข่ายที่เข้มแข็งทำนองเดียวกันกับเครือข่ายที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ เครือข่ายลักษณะนี้พบเห็นอยู่มาก เช่น เครือข่ายผู้สูงอายุ เครือข่ายโรงเรียน สร้างเสริมสุขภาพ เป็นต้น

นอกจากนี้ (ปาน กิมปี, 2540) ได้อธิบายถึง ประเภทและรูปแบบของเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายการเรียนรู้และได้จัดประเภทของเครือข่ายการเรียนรู้ออกเป็น 4 หน่วย ได้แก่

1. แบ่งตามจุดมุ่งหมายของการเรียนรู้แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ลักษณะแรกเป็นการเรียนรู้มุ่ง เอกัตตะบุคคล เป็นกาพัฒนาบุคคลในด้านต่าง ๆ ก่อนที่ตัวบุคคลจะนำไปพัฒนาครอบครัว
2. แบ่งตามโครงสร้างเครือข่ายการเรียนรู้ จำแนกเป็น 4 ประเภท คือ
  - 2.1 เครือข่ายการเรียนรู้โครงสร้างกระจายศูนย์ ทำหน้าที่ประสานงาน กระจายความรับผิดชอบให้กับสมาชิกเครือข่าย
  - 2.2 เครือข่ายการเรียนรู้โครงสร้างรวมศูนย์ เป็นศูนย์ประสานงานและเป็นแม่ข่ายรวบรวมอำนาจการจัดการ รวมความรู้ไว้ในศูนย์กลางการลงทุนทั้งด้านอุปกรณ์และเทคโนโลยี
  - 2.3 เครือข่ายการเรียนรู้โครงสร้างลำดับชั้น (Hierarchical network) มีลักษณะเป็นแผนภูมิองค์กร การสื่อสารข้อมูลจะมีขั้นตอนมาก นิยมใช้ในการบริหารจัดการ เหมาะแก่การควบคุมดูแลระบบงาน
  - 2.4 เครือข่ายการเรียนรู้โครงสร้างแบบผสม คือ มีทั้งรูปแบบรวมศูนย์และกระจายศูนย์ มีการผสมผสานกันระหว่างสื่อบุคคลและเทคโนโลยี จึงจำเป็นต้องจัดระบบเครือข่ายแบบผสม เพื่อตอบสนองความต้องการ
3. การแบ่งหน่วยงานสังคม
  - 3.1 เครือข่ายการเรียนรู้ระดับบุคคล เป็นเครือข่ายระบบของครอบครัวหรือระบบของเครือข่าย มีผลต่อการเรียนรู้ของบุคคลค่อนข้างสูง
  - 3.2 เครือข่ายการเรียนรู้ระดับกลุ่ม มองได้มีด้อยๆ คือ เครือข่ายการเรียนรู้แบ่งตามกลุ่มบ้าน
  - 3.3 เครือข่ายการเรียนรู้ระดับชุมชน เป็นเครือข่ายการเรียนรู้ระดับชุมชนกับชุมชน เชื่อมโยงกัน มีการแลกเปลี่ยนพูดคุยกันระหว่างไปเยี่ยมเยียนติดต่อกัน
  - 3.4 เครือข่ายการเรียนรู้ระดับสถาบัน สถาบันมีความสำคัญเป็นอย่างมากโดยเฉพาะสถาบันทางศาสนาและสถาบันทางการศึกษา
4. แบ่งตามระดับการปกครองและลักษณะของงาน ได้แก่ เครือข่ายชุมชน เครือข่ายนักพัฒนา เครือข่ายระดับจังหวัด เครือข่ายธุรกิจ เครือข่ายวิชาการ เครือข่ายนโยบายองค์กรภาครัฐ

### ปัจจัยความสำเร็จของเครือข่าย

#### การสร้างเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

ในการสร้างเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จนั้นต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความสัมพันธ์ ความไว้วางใจ เชื่อใจ ตลอดจนการสร้างกรอบความคิดเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูล ข่าวสารและการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน ตลอดจนการ ดำเนินงานร่วมกันอย่าง(ธนา ประมุข, 2550) มีปัจจัยที่สำคัญดังนี้

1. ความเข้าใจ เครือข่ายที่ตั้งขึ้นและล้มลงอย่างรวดเร็วในส่วนหนึ่งมาจากสาเหตุที่สมาชิกไม่เข้าใจในวัตถุประสงค์ของเครือข่ายตั้งแต่เริ่มต้นหรือไม่เข้าใจในบทบาทของตนเองว่าเป็นเช่นไร ดังนั้นเมื่อสมาชิกไม่เข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตนเองก็จะทำให้เกิดการสับสนว่ากิจกรรมใครเป็นแกนหลัก ใครเป็นผู้สนับสนุน ทำให้เกิดการถอนตัว

2. ความเป็นประชาธิปไตย สมาชิกทุกคนในเครือข่ายมีอิสระทางความคิด ความคิดที่แสดงออกมานั้นเป็นจุดเริ่มต้นที่จะทำให้ความแตกต่างเหล่านี้ได้อยู่ได้ราบรื่น คือ การให้เกียรติ ยอมรับความคิดเห็นของกันและกันเพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกเห็นทางเลือกอื่น ๆ และเป็นการสร้างปฏิสัมพันธ์ทางความคิดระหว่างกัน

3. ความจริงใจ สมาชิกเข้ามาด้วยความสมัครใจและมีความจริงใจในการทำงานร่วมกัน ไม่เน้นการบังคับ มีความจริงใจในการทำร่วมกันโดยเห็นประโยชน์ร่วม ตามที่เครือข่ายกำหนดวัตถุประสงค์ไว้

4. การจัดการ เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญของความสำเร็จขององค์กรเสมอ ไม่ว่าจะในเครือข่ายเล็กหรือเครือข่ายใหญ่สิ่งสำคัญประการหนึ่งในการจัดการเครือข่ายที่ต้องมี คือ ความยืดหยุ่นในการจัดการให้กับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป และ สภาพการณ์ที่เครือข่ายต้องติดต่อประสานงานกับกลุ่มองค์กรภายนอก ที่อยู่นอกเหนือจากการจัดการเครือข่าย

5. การสื่อสาร คือ ตัวกลางที่ทำให้เครือข่ายสามารถเชื่อมโยงติดต่อกันได้ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพไม่ควรที่จะเป็นการสื่อสารทางเดียวแต่ควรเป็นแบบภาพข่ายใยแมงมุมที่จะเข้าใจได้ทันทีว่าการสื่อสารที่มีประสิทธิผลในเครือข่ายต้องมีลักษณะหลากหลายช่องทาง เชื่อมโยงระหว่างสมาชิกกันเองได้โดยมีอิสระคล่องตัว เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันให้มากที่สุด แม้ว่าเครือข่ายจะมีระบบการสื่อสารหลักผ่านทางผู้ประสานงานแต่ก็ไม่ควรกำหนดการสื่อสารที่ตายตัวขึ้นมา เพราะจะทำให้เครือข่ายเข้าไป ติดอยู่ในระบบมากขึ้น

และนอกจากการสร้างเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จแล้วยังคงต้องรักษาเครือข่ายไว้ เพื่อประคับประคอง ให้เครือข่ายสามารถดำเนินการบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายแล้ว หลักการรักษาความสำเร็จของเครือข่าย มีดังนี้

### 1. การจัดกิจกรรมร่วมที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

เครือข่ายจะก้าวไปสู่ช่วงที่ถดถอยหากไม่มีกิจกรรมใด ๆ ที่สมาชิกของเครือข่ายสามารถกระทำร่วมกัน ทั้งนี้ เนื่องจาก เมื่อไม่มีกิจกรรมก็ไม่มีกลไกที่จะดึงสมาชิกเข้าหากัน สมาชิกของเครือข่ายก็จะไม่มีโอกาสปฏิสัมพันธ์กัน เมื่อการ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกลดลงก็ส่งผลให้เครือข่ายเริ่มอ่อนแอ สมาชิกจะเริ่มสงสัยในการคงอยู่ของเครือข่าย ความยั่งยืนของเครือข่ายจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อได้มีการจัดกิจกรรมที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งกิจกรรมดังกล่าวกลายเป็นแบบ แผน (pattern) ของการกระทำที่สมาชิกของเครือข่ายยอมรับ ด้วยเหตุนี้ การที่จะรักษาเครือข่ายไว้ได้ต้อง



มีการกำหนดโครงสร้างและตารางกิจกรรมไว้ให้ชัดเจน ทั้งในแง่ของเวลา ความถี่ และต้องเป็นกิจกรรมที่น่าสนใจเพียงพอที่จะดึงดูด สมาชิกให้เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว ไม่จำเป็นต้องเป็นกิจกรรมเดียวที่ใช้สำหรับสมาชิกทุกคน ในสำรวจดูความต้องการเฉพาะของสมาชิกในระดับย่อยลงไปในแต่ละคนและแต่ละกลุ่ม กล่าวคือควรมีกิจกรรมย่อยที่หลากหลายเพียงพอที่จะตอบสนองความสนใจของสมาชิกกลุ่มย่อยในเครือข่ายด้วย โดยที่กิจกรรมเหล่านี้ก็ยังคงอยู่ในทิศทางที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายของเครือข่าย

## 2. การรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างสมาชิกเครือข่าย

สัมพันธ์ภาพที่ดีเป็นองค์ประกอบสำคัญยิ่งในการรักษาเครือข่ายให้ยั่งยืนต่อไป ความสัมพันธ์ที่ดีเป็นเสมือนน้ำมันที่คอยหล่อลื่นการทำงานร่วมกันให้ดำเนินไปอย่างราบรื่น เมื่อใดที่สมาชิกของเครือข่ายเกิดความรู้สึกบาดหมางไม่ เข้าใจกัน หรือเกิดความขัดแย้งระหว่างกันโดยหาข้อตกลงไม่ได้ สัมพันธ์ภาพระหว่างสมาชิกก็จะเริ่มแตกกร้าว ซึ่งหากไม่มีการแก้ไขอย่างทันท่วงที ก็จะนำไปสู่ความเสื่อมถอยและความสิ้นสุดลงของเครือข่ายได้ ดังนั้น ควรมีการจัดกิจกรรมที่มีจุดประสงค์เพื่อกระชับความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกโดยเฉพาะ และควรจัดอย่างสม่ำเสมอไม่ใช่ว่าจัดในช่วงที่มีปัญหาเกิดขึ้นเท่านั้น นอกจากนี้สมาชิกของเครือข่ายตระหนักถึงความสำคัญของการรักษาสัมพันธ์ภาพ เพื่อหลีกเลี่ยงความขัดแย้งหรือความไม่เข้าใจกันที่อาจเกิดขึ้น สมาชิกควรแสดงความเป็นมิตรต่อกัน เมื่อเกิดความขัดแย้งต้องรีบแก้ไขและดำเนินการไกล่เกลี่ยให้เกิดความเข้าใจกันใหม่ นอกจากนี้ควรมีมาตรการป้องกันปัญหาก่อนที่จะเกิดความขัดแย้งระหว่างกัน

## 3. การกำหนดกลไกสร้างระบบจูงใจ

สมาชิกจะยังเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายตราบนานเท่าที่ยังมีสิ่งจูงใจเพียงพอที่จะดึงดูดให้เข้าไปมีส่วนร่วม ดังนั้น จึงจำเป็นต้องกำหนดกลไกบางประการที่จะช่วยจูงใจให้สมาชิกเกิดความสนใจอยากเข้ามีส่วนร่วม ซึ่งตามทฤษฎีแรงจูงใจแล้ว ปัจเจกต่างก็มีสิ่งจูงใจที่ต่างกัน ควรทำการวิเคราะห์เพื่อบ่งชี้ถึงแรงจูงใจที่แตกต่างหลากหลายในแต่ละบุคคล แล้วทำการจัดกลุ่มของสิ่งจูงใจที่ใกล้เคียงกัน ออกเป็นกลุ่ม ๆ อาทิ ค่าตอบแทน เกียรติยศชื่อเสียง การยอมรับ ฯลฯ อันจะนำไปสู่มาตรการในการสร้างแรงจูงใจสำหรับบุคคลในแต่ละกลุ่มอย่างเฉพาะเจาะจง ถ้าจำเป็นจะต้องให้ค่าตอบแทนเพื่อเป็นสิ่งจูงใจ ควรเป็นการแลกเปลี่ยนกับผลงานมากกว่าการให้ผลตอบแทนในลักษณะเหมาจ่าย กล่าวคือผู้ที่รับค่าตอบแทนต้องสร้างผลงานเพื่อเป็นการแลกเปลี่ยน โดยผลงานที่ได้ต้องสนับสนุนและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการพัฒนาเครือข่าย และควรมีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชัดเจน เพื่อสร้างทักษะผูกพันระหว่างผู้รับทุนและผู้ให้ทุน การให้ค่าตอบแทนก็ไม่ควรให้ทั้งหมดในงวดเดียว ทั้งนี้ เพื่อให้มีการปรับลดค่าตอบแทนได้หากผู้รับทุนไม่ดำเนินการตามสัญญา

## 4. การจัดหาทรัพยากรสนับสนุนอย่างเพียงพอ

หลายเครือข่ายต้องหยุดดำเนินการไป เนื่องจากขาดแคลนทรัพยากรสนับสนุนการดำเนินงาน

ที่เพียงพอ ทั้งด้านวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ และบุคลากร ที่สำคัญคือเงินทุนการดำเนินงาน เปรียบเสมือนเลือดที่ไหลเวียนหล่อเลี้ยงเครือข่ายให้สามารถดำเนินการต่อไปได้ เมื่อขาดเงินทุนเพียงพอที่จะจุนเจือ เครือข่ายอาจต้องปิดตัวลงในที่สุด หากได้รับการสนับสนุนจะต้องมีระบบตรวจสอบ การใช้จ่ายอย่างรัดกุม และมีการรายงานผลเป็นระยะ หากการดำเนินงานไม่คืบหน้าอาจให้ระงับทุนได้

#### 5. การให้ความช่วยเหลือและช่วยแก้ไขปัญห

เครือข่ายอาจเกิดปัญหาระหว่างการดำเนินงานได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเครือข่ายที่เพิ่งเริ่มดำเนินการใหม่ๆ การมีที่ปรึกษาที่ดีคอยให้คำแนะนำและคอยช่วยเหลือ ทำให้เครือข่ายสามารถดำเนินการต่อไปได้ และช่วยหนุนเสริมให้เครือข่าย เกิดความเข้มแข็งยิ่งขึ้น ควรมีที่ปรึกษาเพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ เป็นแหล่งข้อมูลให้ศึกษาค้นคว้า และช่วย อบรมภาวการณ์เป็นผู้นำให้กับสมาชิกเครือข่าย

#### 6. การสร้างผู้นำรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง

องค์กรหรือเครือข่ายที่เคยประสบความสำเร็จกลับต้องประสบกับความล้มเหลวอย่างรุนแรงเมื่อเวลาผ่านไป เพราะไม่ได้สร้างคน ขึ้นมารับไม้ผลัดต่อจากคนรุ่นก่อนเพื่อสานต่อภารกิจของเครือข่าย จำเป็นต้องสร้างผู้นำรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง เครือข่ายต้องคัดเลือกคนที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ทั้งด้านความรู้ความสามารถ การมีประสบการณ์ร่วมกับเครือข่ายและที่สำคัญ คือเป็นที่ยอมรับนับถือ และสามารถเป็นศูนย์รวมใจของคนในเครือข่ายได้ ดำเนินการให้คนเหล่านี้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อเพิ่มประสบการณ์ในการทำหน้าที่เป็นสมาชิกแกนหลัก เพื่อสืบสานหน้าที่ต่อไปเมื่อสมาชิกแกนหลักต้องหมดวาระไป

สรุปได้ว่าการทำงานที่จะทำให้เครือข่ายประสบความสำเร็จได้นั้นปัจจัยหลักคือความสัมพันธ์ของคน และเรื่องของคนกับการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ เครือข่ายจะเติบโตและยั่งยืนได้หากผู้นำเป็นแกนหลักสำคัญในการเชื่อมที่ทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อม เป็นตัวประสานงาน เป็นผู้ส่งเสริมให้เครือข่ายเข้มแข็ง เครือข่ายควรมีวัฒนธรรมเครือข่ายซึ่งจัดความสัมพันธ์แนวราบ เคารพให้เกียรติกัน สัมพันธ์กันด้วยใจ ไม่ใช่ผลประโยชน์ มีการพบปะ ไปมาหาสู่กัน สื่อสารกันเป็นประจำ มีเป้าหมายที่ชัดเจนร่วมกันทุกฝ่าย มีการพัฒนาขีดความสามารถขององค์กร มีแผนงานและกิจกรรมร่วมกัน โครงสร้างและกระบวนการทำงานต้องมีการวางแผนร่วมกันประสานงานด้วยความมุ่งมั่น ร่วมมือช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ไม่ใช่การแข่งขัน ทั้งหมดล้วนเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิก

#### 4.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กุลธิดา ภูมั่ง (2558) ได้ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็กสังกัดองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาสภาพการณ์และความต้องการเกี่ยวกับการ

จัดการเครือข่าย ศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก การถอดบทเรียนแนวทางปฏิบัติที่ดีในการจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก การพัฒนากลยุทธ์ การจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก การนำเสนอกลยุทธ์การจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็กสังกัดองค์กร ปกครองส่วนท้องถิ่นผลการวิจัยพบว่า 1. เครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็กสังกัดองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น มีการประสาน เชื่อมโยงเครือข่าย 2 รูปแบบ คือ เครือข่ายร่วมพัฒนาระหว่างศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก และ เครือข่ายสนับสนุน 2. แนวทางปฏิบัติที่ดีในการจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็กที่ประสบ ความสำเร็จมี 4 ด้านได้แก่ ด้านปัจจัยนำเข้า ด้านกระบวนการ ด้านผลผลิต และ ด้านผลลัพธ์

กฤติดา พองจันทร์ (2558) ได้ศึกษาเรื่อง รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการรายย่อย โดยใช้ห่วงโซ่คุณค่าเป็นต้นแบบในการศึกษาการดำเนินธุรกิจ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและสื่ออิเล็กทรอนิกส์ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการจำนวน 6 ราย ในเขตอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม ผลการวิจัยพบว่า ห่วงโซ่การดำเนินกิจการ กิจกรรมหลักประกอบด้วย ด้านห่วงโซ่อุปทานคือ การเลือกซื้อสินค้า จากตัวแทนจำหน่าย ด้านการจัดการ คือจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ และการแบ่งหน้าที่พนักงานให้ชัดเจน การบริหารสินค้าคงคลัง กิจการมีการควบคุมสินค้าคงคลังด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อคำนวณความเหมาะสมในการสั่งซื้อ ด้านการจำหน่ายสินค้า จะเป็นการจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคโดยตรง ทางด้านการตลาด จะเน้นความหลากหลายและครบวงจรของสินค้า และใช้กลยุทธ์ราคาต่ำและด้านการส่งเสริมการขายเน้นการลดราคาสินค้าบางรายการเพื่อดึงดูดใจลูกค้าหรือให้ส่วนลดในกรณีที่ถูกค้าซื้อเงินสดในปริมาณมาก

สุทธนารัตน์ ศรีสวัสดิ์ (2558) ได้ศึกษาเรื่อง แผนธุรกิจศรีสวัสดิ์ วัสดุก่อสร้างมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาต่อยอดร้านศรีสวัสดิ์วัสดุก่อสร้าง โดยสร้างการรับรู้ (Brand Awareness) และภาพลักษณ์ (Image) ผ่านทางช่องทางจัดการจำหน่ายด้วยสินค้าและบริการที่ให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่าทุกครั้งที่ใช้บริการร้านศรีสวัสดิ์วัสดุก่อสร้าง และสามารถเพิ่มยอดขายอย่างน้อย 10% ต่อปีมีการวิเคราะห์ปัจจัยรอบด้าน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจรวมทั้งการวิเคราะห์ความเสี่ยง ความได้เปรียบในการแข่งขัน จากการจากผลการวิเคราะห์ พบว่า ผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่เป็นเพศชายที่มีอายุระหว่าง 20-30 ปี โดยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับสินค้าที่ได้มาตรฐาน แสดงราคาอย่างชัดเจน ความสะดวกรวดเร็วในการซื้อ และความใส่ใจของพนักงาน ซึ่งหากลูกค้ารู้สึกพึงพอใจต่อการซื้อสินค้าลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำ และบอกต่อ

จิราภรณ์ บุญยั้ง (2560) ได้ศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม 2) ศึกษา ความคิดเห็นปัจจัยเกี่ยวกับงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด 3)

ศึกษา ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในนิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด 4) ศึกษาปัญหาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด 5) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง การบริหารจัดการกับปัญหาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ผลการวิจัยสรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 31-40 ปี ปัจจัยเกี่ยวกับงาน ตามความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถาม มีความ คิดเห็นต่อปัจจัยเกี่ยวกับงานของธุรกิจ รับเหมาก่อสร้าง อยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับความสำคัญ ของจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ ด้านแรงงาน ด้านเวลา ด้านวัสดุและด้านต้นทุน การบริหารจัดการ ของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างตามความคิดเห็นของ ผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถาม มีความคิดเห็นต่อการ บริหารจัดการของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อยู่ใน ระดับมาก เรียงจากมากไปหาน้อย ได้แก่ ด้านการจัดการ คุณภาพ ด้านการวางแผน ด้านการ จัดการองค์กรและด้านการควบคุม ปัญหาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด พบว่าปัญหาด้านคน และค่าจ้างเป็นปัญหามากที่สุด รองลงมาเป็นปัญหาด้านการเงินและวัสดุ

สุรียา สวนแก้ว (2557) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารงาน ก่อสร้างอาคาร องค์การบริหารส่วนตำบลละหาร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การบริหารงานก่อสร้าง อาคารขององค์การบริหารส่วนตำบลละหาร อำเภอบางบัวทองจังหวัดนนทบุรี โดยใช้เทคนิคการ ระดมสมองใน การระบุและแก้ปัญหา เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างเป็น ระบบและเหมาะสม โดยเจ้าหน้าที่ ช่างของ องค์การบริหารส่วนตำบลละหารมีมุมมองร่วมกัน ดังนี้คือ (1) ปัจจัย ด้านบุคลากรที่เกี่ยวข้อง คือ เจ้าหน้าที่ผู้ ควบคุมงานขาดประสบการณ์ในการ ควบคุมงาน (2) ปัจจัยด้านการเงิน คือ เกิดการทุจริตในโครงการก่อสร้าง (3) ปัจจัยด้านวิธีการท างานคือ การ ควบคุมงานไม่เข้มงวด (4) ปัจจัยอื่น ๆ ในงานก่อสร้าง คือ เกิดการกลั่น แก่ล้างจากฝ่าย เสีย ผลประโยชน์ หรือซึ่งผู้วิจัยเรียกว่า 3M1O หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ทำการเลือกปัญหา งาน ก่อสร้าง สำหรับผู้ปฏิบัติงานช่าง 4 ปัญหา จากปัญหาทั้งหมด 12 ข้อปัญหาและทำการใช้แผนภูมิแก๊งปลา มา วิเคราะห์ปัญหา

นันธิดา จันทรศิริ (2558) ได้ศึกษาเรื่อง การจัดการเครือข่ายนกระบวนการนโยบาย สาธารณะ มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอความรู้ความเข้าใจในแนวคิดการจัดการเครือข่ายใน กระบวนการนโยบายสาธารณะ เพื่อให้การบริหารจัดการสาธารณะมีประสิทธิภาพ และเกิด ประโยชน์สาธารณะสูงสุดตรงตามเป้าหมาย การจัดการของภาครัฐ ด้วยบริบทการเปลี่ยนแปลงของ สังคม ทำให้ภาครัฐจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนกลไก ทางการบริหารจากเดิมรัฐเป็นศูนย์กลางได้มีการ กระจายอำนาจสู่สังคมเพื่อร่วมกันจัดการภาคสาธารณะมากขึ้น ในหลายลักษณะ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การจัดการนโยบายสาธารณะในเชิงเครือข่าย ซึ่งแนวคิดการจัดการ เครือข่ายนับเป็นกลยุทธ์ทางการ จัดการกิจการสาธารณะของภาครัฐ อันเป็นการลดความเสี่ยงของการจัดการ ความร่วมมือเพื่อการจัด

นโยบายสาธารณะของภาครัฐอันเป็นการลดความเสี่ยงของการจัดการภาครัฐ แต่ทั้งนี้ เครือข่ายไม่ได้ดำเนินการได้โดยง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาการจัดการเครือข่าย รัฐจะต้องให้ความสำคัญใน ด้านรัฐกำกับหรือรัฐจัดระเบียบ การสร้างร่วมมือ การสร้างทีมงาน และการเจรจาต่อรอง

ณรงค์ และคณะ (2554) ได้ศึกษาเรื่องการจัดการเครือข่ายการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ จังหวัดนครศรีธรรมราช มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา รวบรวม วิเคราะห์ องค์ความรู้ด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ในจังหวัด นครศรีธรรมราช และร่วมกันค้นหาแนวทางและรูปแบบในการจัดการเครือข่ายการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่ เหมาะสมในการเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ควบคู่ไปกับการจัดการ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชนอย่างยั่งยืน ผลการศึกษา พบว่า องค์กรที่มีการจัดการด้านการท่องเที่ยวเชิง นิเวศที่มีตัวตนประมาณ 33 องค์กร โดยสามารถจำแนกได้เป็น เครือข่ายตามลักษณะภูมิเขตวัฒนธรรมและการ ใช้ประโยชน์ทรัพยากรของชุมชนได้เป็น 6 เครือข่าย คือ เครือข่ายขนมสัง-สีชล เครือข่ายเขาหลวงฝั่ง ตะวันออก เครือข่ายเขาธง เครือข่ายต้นน้ำตาปี เครือข่ายต้นน้ำปากพอง-ตรัง เครือข่ายลุ่มปากน้ำพอง

สิริพิชญ์ วรณภาส (2551) ได้ศึกษาเรื่องการสร้างเครือข่ายการเรียนรู้และการพัฒนา ต้นแบบผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์สมุนไพรกลุ่มเกษตรไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี มีวัตถุประสงค์คือ พัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่นเพื่อจัดทำหลักสูตรการพัฒนา ศักยภาพกลุ่มผู้ผลิตชุมชนและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ศึกษาความต้องการของผู้บริโภคเพื่อหาแนวทาง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ นำข้อมูลที่ได้ไปสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ จากนั้นนำความรู้ที่ได้ จัดทำเป็นหลักสูตรฝึกอบรมถ่ายทอดความรู้ให้กับกลุ่มผู้ผลิตชุมชน ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการ ส่งเสริมการตลาด การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ได้ต้นแบบเครื่องหมายตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่ที่ สอดคล้องกับความต้องการทางตลาด ผลการประเมินกิจกรรมฝึกอบรมถ่ายทอดความรู้กับกลุ่มผู้ผลิต ชุมชนพบว่า ผู้เข้ารับการฝึกอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อภาพรวมของกิจกรรม

พนารัช ปรีดากรณ์ (2556) ได้ศึกษาเรื่องการพัฒนาธุรกิจการท่องเที่ยวผ่านการสร้าง เครือข่ายกลุ่มธุรกิจ มีวัตถุประสงค์คือ เพื่อศึกษาวิเคราะห์แนวทางการสร้างเครือข่ายกลุ่มธุรกิจ ท่องเที่ยวเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว และให้ข้อเสนอแนะในเชิงกลยุทธ์ต่อการส่งเสริมการท่องเที่ยว ได้ เลือกใช้วิธีการหลักคือ การ สัมภาษณ์เชิงลึกผู้มีส่วนเกี่ยวข้องซึ่งสำคัญในธุรกิจการท่องเที่ยวทั้งใน ภาพรวมและระดับพื้นที่ เครื่องมือที่ใช้คือแนวคำถามแบบปลายเปิดกึ่งมีโครงสร้าง ผลการศึกษาทำให้ ได้โครงสร้างการเชื่อมโยงเครือข่ายสมาคมธุรกิจ การท่องเที่ยว ต้นแบบและแนวทางการสร้างเครือข่าย ธุรกิจท่องเที่ยว ผลกระทบของการเกิดประชาคมอาเซียนต่อ ธุรกิจการท่องเที่ยว ศักยภาพของ เครือข่ายกลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยว ตลอดจนเสนอแนะแผนกลยุทธ์ 3 ด้าน ทั้ง ในระยะสั้น ระยะปาน

กลาง ระยะยาว ได้แก่ กลยุทธ์การพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรและ หน่วยงาน กลยุทธ์ การสร้างคามร่วมมือกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยพบว่างานวิจัยที่เกี่ยวกับการจัดการเครือข่ายมุ่งเน้น ศึกษาในประเด็นในด้านความต้องการเกี่ยวกับการจัดการเครือข่ายของศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก การ นำเสนอกลยุทธ์การจัดการ และแนวทางปฏิบัติที่ดีในการจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็กที่ประสบ ความสำเร็จ รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการรายย่อย โดย ใช้ห่วงโซ่คุณค่าเป็นต้นแบบในการศึกษาการดำเนินธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยรอบด้าน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ รวมทั้งการวิเคราะห์ความเสี่ยง ความได้เปรียบในการแข่งขัน ของการพัฒนาต่อยอดร้านศรีสวัสดิ์วัสดุก่อสร้าง ปัจจัยเกี่ยวกับงาน ความคิดเห็น ปัญหาของธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด และความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารจัดการกับ ปัญหาของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การบริหารงานก่อสร้าง อาคารขององค์การบริหารส่วนตำบลละหาร อำเภอบางบัวทองจังหวัดนนทบุรี แนวคิดการจัดการเครือข่ายในกระบวนการนโยบายสาธารณะ แนวทางและรูปแบบในการจัดการ เครือข่ายการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่เหมาะสมในการเสริมสร้างความรู้ และแนวทางการสร้างเครือข่าย กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว จากการศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่ายังขาดการ มุ่งเน้นไปที่ประเด็นการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง และการจัดการเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจรับเหมา ก่อสร้าง ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำแนวคิดข้างต้นนี้มาประยุกต์ใช้เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาในการจัดการ เครือข่ายของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างใน จังหวัดนครปฐม เพื่อการเพิ่มประเด็นจากงานวิจัยที่มี อยู่ซึ่งช่วยให้ทราบถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้แก่ผู้ที่มีความสนใจที่จะประกอบ ธุรกิจนี้ได้ศึกษาและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ รวมถึงประกอบการตัดสินใจและการพัฒนาต่อยอด ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสำหรับผู้ประกอบการในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ อีกทั้งยังเป็นการช่วยให้ กิจการสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### บทที่ 3

#### วิธีการดำเนินงานวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม” การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเลือกใช้แนวทางการศึกษาแบบวิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (Indepth interview) โดยศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รวมไปถึง จัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัด นครปฐม ซึ่งมีวิธีการดำเนินการวิจัยตามขั้นตอนดังนี้

1. ระเบียบวิธีวิจัย
2. การเลือกพื้นที่วิจัย
3. ผู้ให้ข้อมูลหลักและการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูล
4. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล
5. การสร้างเครื่องมือในการวิจัย
6. การเก็บรวบรวมข้อมูล
7. การบันทึกข้อมูลภาคสนาม
8. การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลและบทบาทผู้วิจัย
9. การวิเคราะห์ข้อมูล
10. การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูล

#### ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการศึกษาโดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีการเชิงปรากฏการณ์วิทยา (Phenomenological Study) โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม และเก็บข้อมูลจากเอกสารเป็นส่วนประกอบ เพื่อศึกษาการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดนครปฐม โดยผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อวิเคราะห์และตรวจสอบความเชื่อถือของข้อมูล โดยแยกตามวัตถุประสงค์ ในสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย เลือกการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก เพื่อเป็นการศึกษาวิธีการดำเนินธุรกิจ และทำความเข้าใจถึงการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยผู้วิจัยเลือก โดยใช้แนวคำถามเกี่ยวกับลักษณะการจัดการเครือข่ายของการดำเนินการก่อสร้าง เพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ของข้อมูลและความ

นำเชื่อถือของข้อมูลมากที่สุด จากนั้นจึงเก็บข้อมูลที่รวบรวมมาเรียงเป็นหมวดหมู่ เพื่อนำมาวิเคราะห์ และดำเนิน การศึกษาเป็นลำดับต่อไป

### การเลือกพื้นที่วิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาในพื้นที่ จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มี ประชากรหนาแน่น มีสถานที่ของหน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัยและโรงเรียนอีกหลายแห่ง เป็นพื้นที่ ที่มีการประกอบ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจำนวนมาก จากการจดทะเบียนด้านก่อสร้างจากสถิติสถานประกอบการ ประเภทก่อสร้าง พ.ศ.2559 พบว่าจดทะเบียนอยู่ประมาณ 325 ราย (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2560)

### ผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก

3.1 ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจำนวน 4 ราย โดยคัดเลือกจากผู้ที่มีความรู้และ ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 5 ปี มีความเชี่ยวชาญในด้านการก่อสร้าง มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในจังหวัด โดยผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้ให้ข้อมูลในการดำเนิน ธุรกิจ ตั้งแต่การประมูลงาน การรับงานจากลูกค้า การบริหารจัดการ และการประสานงานกับกลุ่ม เครือข่ายที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

3.2 ผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 5 ปี ผู้รับเหมางานก่อสร้างจะต้องมีความเชี่ยวชาญในด้านโครงสร้าง โดยเฉพาะ เพราะงานโครงสร้างเป็นงานที่ต้องอาศัยความชำนาญ โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้างจะ เป็นผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินงาน มีการสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ช่วยเหลือซึ่ง กันและกันเพื่อให้งานสำเร็จ ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับ ผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง

3.3 ผู้รับเหมางานฝ้า พ่นฉาบ เพดาน จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากประสบการณ์ในการทำงาน ตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในด้านนี้โดยเฉพาะ โดยผู้รับเหมางานฝ้า พ่นฉาบ เพดาน จะเป็นผู้ให้ข้อมูล ในวิธีการดำเนินงาน การติดต่อกันกับเครือข่ายอยู่ตลอดเวลา อาศัยความเชื่อใจกัน ในการจ่ายเงินตามงวด และทำงานให้เสร็จตรงตามเวลาที่กำหนด จากเครือข่ายต้องมีความร่วมมือกัน ในการทำธุรกิจให้งานประสบ ความสำเร็จ ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการ รับเหมาก่อสร้างกับผู้รับเหมาฝ้า พ่นฉาบ เพดาน

3.4 ผู้รับเหมางานบันได ประตู หน้าต่าง จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากประสบการณ์ในการ ทำงาน มากกว่า 5 ปีขึ้นไป ดำเนินงานตามระยะเวลาที่กำหนด ทำงานตามแบบที่ได้ตกลงกันไว้ตั้งแต่ แรก ใช้วัสดุอุปกรณ์ที่แข็งแรง ทนทาน ตามที่กำหนด โดยผู้รับเหมางานบันได ประตู หน้าต่าง จะเป็น



ผู้ให้ข้อมูลในวิธีการดำเนินงาน ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับผู้รับเหมางานบันได ประตู หน้าต่าง

3.5 ผู้รับเหมางานระบบ จำนวน 4 ราย โดยเลือกจากประสบการณ์การทำงานมากกว่า 5 ปีขึ้นไป มีประสบการณ์ในงานด้านระบบโดยเฉพาะ ซึ่งงานระบบถือเป็นงานที่ต้องอาศัยความชำนาญในการทำงานและอาศัยประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหา โดยผู้รับเหมางานระบบจะเป็นผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินงาน การติดต่อสื่อสารและเครือข่ายที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างกับผู้รับงานระบบ

### เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้วิจัยสร้างแนวคำถามเพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูล โดยแบบสัมภาษณ์ ผู้วิจัยสร้างประเด็นในการสัมภาษณ์เพื่อที่จะใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูล คือ แนวคำถามสำหรับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม

### การสร้างเครื่องมือในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ จำนวน 1 ฉบับ ตามขั้นตอนดังนี้ ศึกษา แนวคิด ทฤษฎี หลักการต่าง ๆ จากตำรา หนังสือ เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างข้อคำถามในการการสัมภาษณ์

5.1 กำหนดวัตถุประสงค์ประเด็นหลักและประเด็นย่อย เพื่อให้ข้อคำถามในการสัมภาษณ์มีรายละเอียดที่ครบถ้วนและสอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

5.2 ปรับปรุงและพัฒนาข้อคำถาม ตามคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้ทรงคุณวุฒิก่อนนำไปเก็บข้อมูลจริง

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

6.1 ศึกษาเอกสารเพื่อให้ทราบข้อมูลที่เกี่ยวกับเครือข่ายกับผู้รับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม เช่น การสร้างเครือข่าย การใช้กลยุทธ์ และ ความหมายของการก่อสร้าง เป็นต้น

6.2 การสัมภาษณ์ (Interview) ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก โดยผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลในพื้นที่ศึกษา โดยสร้างแนวคำถามอย่างกว้าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการให้สัมภาษณ์ล่วงหน้า ข้อคำถามต่าง ๆ สามารถยืดหยุ่นได้ไม่มีการกำหนดตายตัว ในการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้ใช้การซักถาม พูดคุยสนทนาด้วยความเป็นกันเอง เพื่อเป็นการสร้างความคุ้นเคย และช่วยคลายความกังวลในใจให้การให้คำตอบของผู้ถูกสัมภาษณ์ ซึ่งมีผลต่อความเชื่อถือของข้อมูล การซักถามในประเด็นข้อคำถามอาจมี

การปรับเปลี่ยนลำดับไปได้ตลอดเวลาตามสถานการณ์หรือความเหมาะสม ตลอดจนใช้ศิลปะในการพูดเพื่อให้ได้ข้อมูลระดับลึกที่เข้าถึงความเป็นจริงมากที่สุด

### การบันทึกข้อมูลภาคสนาม

การบันทึกข้อมูลภาคสนามช่วยให้การศึกษาข้อมูลของผู้วิจัยมีความสมบูรณ์และมีคุณภาพมากขึ้น สามารถเก็บข้อมูลได้อย่างครบถ้วนไม่คลาดเคลื่อน การบันทึกข้อมูลช่วยสร้างบรรยากาศที่เป็นกันเองระหว่างผู้ให้ข้อมูลกับผู้วิจัย โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ ซึ่งเก็บรวบรวมจากผู้ให้ข้อมูลโดยตรง เป็นข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกการสัมภาษณ์จะเป็นไปอย่างเป็นธรรมชาติ พูดคุยกับผู้ให้ข้อมูลแบบเป็นกันเองมากที่สุดระหว่างผู้วิจัยกับผู้ให้ข้อมูล ผู้วิจัยได้ขออนุญาตผู้ให้ข้อมูลใช้เทปบันทึกเสียงช่วยเก็บ ข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลมากที่สุดป้องกันการตกหล่นและให้ได้ข้อมูลที่เป็นจริงมากที่สุด

### การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลและบทบาทผู้วิจัย

ผู้วิจัยได้คำนึงถึงจรรยาบรรณผู้วิจัยและพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลตั้งแต่เริ่มกระบวนการเก็บข้อมูลจนกระทั่งการวิจัยเสร็จสิ้นสมบูรณ์ โดยก่อนการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้ชี้แจงวัตถุประสงค์การวิจัยและได้แจ้งให้ทราบว่าข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเป็นเพียงข้อมูลทางการศึกษาเพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์ ผู้ให้ข้อมูลมีสิทธิที่จะตอบรับหรือปฏิเสธการให้ข้อมูลโดยไม่เสียผลประโยชน์หรือได้รับผลกระทบใด ๆ การให้ข้อมูลในการวิจัยเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก เป็นไปด้วยความสมัครใจ ในขณะที่ทำการสัมภาษณ์มีการขออนุญาตในการบันทึกเทป หากผู้ให้ข้อมูลเกิดความรู้สึกไม่สะดวกใจที่จะให้ข้อมูล สามารถยุติการสัมภาษณ์ได้ตลอดเวลา การรายงานผลการวิจัยจะกระทำในภาพรวมและดำเนินการด้วยความระมัดระวัง รัศกุ่ม ไม่มีการอ้างอิงชื่อผู้ให้ข้อมูล หรือ ข้อมูลส่วนตัวใด ๆ ลงในเอกสารการวิจัยในครั้งนี้

### การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่มาเรียงเหตุการณ์เรียบเรียงและพรรณนา วิเคราะห์ มีขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดำเนินการ ดังนี้

9.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น ดำเนินการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษาเอกสาร การสัมภาษณ์และทำการวิเคราะห์ไปพร้อม ๆ กัน ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้จากการจดบันทึก การถอดเทปบันทึกเสียง มาจัดแยกเป็นหมวดหมู่ตามประเด็นต่าง ๆ พิจารณาข้อมูลที่ได้มาแต่ละครั้งให้ได้ข้อมูลที่เพียงพอ ถ้าหากข้อมูลไม่เพียงพอให้ทำการค้นหาข้อมูลให้ได้ข้อมูลที่เพียงพอและสมบูรณ์มากที่สุด

9.2 วิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูล จากเอกสารและข้อมูลจากการสัมภาษณ์ โดยจะมีการวิเคราะห์ข้อมูลและบันทึกข้อมูลอย่างละเอียดแล้วนำไปจัดเป็นหมวดหมู่ แยกประเภท และวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวความคิด โดยอาศัยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Description Analysis) จากนั้น

ดำเนินการปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้การเขียนพรรณาถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

9.3 นำข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษา มาปรับปรุงแก้ไขและลงพื้นที่เพิ่มเติม หากผู้วิจัยพบว่ามีข้อบกพร่องต้องทำการลงพื้นที่เพิ่มเติมอีกครั้ง เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพิ่มเติมและแก้ไขให้ถูกต้องสมบูรณ์

### **การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูล**

ในการวิจัยเรื่อง การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยเลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบข้อมูลโดยใช้วิธีตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Data Triangulation) โดยตรวจสอบว่าข้อมูลที่ได้เก็บรวบรวมจากหลายแห่ง ได้แก่ การศึกษา แนวคิด ทฤษฎี บทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น และในส่วนข้อมูลที่เป็นที่น่าสงสัยหรือขาดความน่าเชื่อถือและไม่สามารถพิสูจน์ทราบได้ ผู้วิจัยจะไม่นำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ และถ้าข้อมูลที่ไม่เพียงพอที่จะศึกษา ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ครบถ้วนและเป็นจริงตามประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูล



## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัย เรื่อง การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจ รับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม ครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร ตำรา รวมไปถึงการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม และเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม ผู้วิจัยศึกษาถึงลักษณะการการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และการจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม จากการศึกษาผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ โดยใช้วิธีสรุปบรรยายผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

#### ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ และการก่อสร้างเป็นดัชนีชี้วัดภาวะเศรษฐกิจของประเทศส่วนหนึ่ง เพราะผลต่อเนื่องจากการก่อสร้างมีผลถึงอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงการขยายตัวของตลาดแรงงาน ทำให้ลดอัตราการว่างงาน ทั้งคนงานระดับล่างจนไปถึงคนงานระดับสูง อีกทั้งอาชีพวิศวกร สถาปนิก ตลอดจนธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้างประเภทต่างๆผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมก่อสร้างนั้นมีจำนวนมาก และส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเล็ก ซึ่งยังมีข้อจำกัดอยู่มาก เพราะมีประสบการณ์การทำงานน้อยกว่า ขาดการเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิต การจัดการที่เหมาะสม ดังนั้นสิ่งที่ภาครัฐควรให้ ความสำคัญและให้การส่งเสริมผู้ประกอบการรายเล็กด้วย เพราะหากผู้ประกอบการรายเล็กมีความเข้มแข็ง ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ดำเนินการก็ได้รับประโยชน์ด้วยเช่นกัน เนื่องจากธุรกิจใอุตสาหกรรมนี้จำเป็นต้องมีความเชื่อมโยงกัน ผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่สามารถทำงานก่อสร้างได้ทั้งหมด แต่ก็ต้องอาศัยผู้รับเหมาช่วงที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน เช่น งานระบบไฟฟ้า ประปา สาธารณูปโภค งานโครงสร้าง งานติดตั้งเครื่องจักร อุปกรณ์ ซึ่งผู้รับเหมาช่วงเหล่านี้ก็ต้องอาศัยผู้รับเหมาช่วงย่อยอื่นๆที่เป็น SMEs เข้ามารับงานต่อไป

### 1.1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจ ผลจากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 28-40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. ระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 5-10 ปีขึ้นไป มีประสบการณ์ทางด้านรับเหมาก่อสร้างบางรายเพิ่งเริ่มก่อตั้งธุรกิจได้ไม่นานแต่บางรายก็มากกว่า 5 ปีขึ้นไป โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างล้วนมีประสบการณ์มาจากบริษัทเอกชนที่เคยทำงานมาเป็นระยะเวลาหลายปี แล้วตัดสินใจลาออกจากการที่ทำงานเพื่อมาทำกิจการรับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นงานที่ตนเองเชี่ยวชาญ มีทั้งลักษณะการลงทุนแบบคนเดียวและรวมหุ้นกับเพื่อนที่มีประสบการณ์ในด้านเดียวกัน ส่วนบางรายก็สืบทอดกิจการของทางบ้าน รายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“พอดีมีเพื่อนทำกิจการนี้อยู่แล้ว เราก็พอมีประสบการณ์ มันชวนเราก็เลยไปทำกับมันด้วย” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ทำงานไปสักพัก พอเราเริ่มมีประสบการณ์มาก มันเริ่มหาช่องทางอื่นไป ก็เลยคิดว่าทำเองมันน่าจะดีกว่าไปเป็นลูกน้องเขา” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ผมทำต่อจากพ่อครับ เรียนจบมาด้านนี้ด้วยก็เลยสานต่อกิจการที่บ้านเลย” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

ลักษณะส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง มีการแบ่งหน้าที่ให้กับวิศวกรผู้ควบคุมงานเป็นคนจัดการ กระจายงานให้กับโฟร์แมน จากนั้นคนงานก่อสร้างในแต่ละประเภทก็จะรับผิดชอบในงานที่แต่ละคนถนัดซึ่งจะมีโฟร์แมนคอยกำกับ โดยผู้ประกอบการรับเหมางานจากภาครัฐ ส่วนใหญ่มักเป็นอาคารเรียน ตามโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัย รวมไปถึงงานปรับปรุงภูมิทัศน์ งานจากทางภาคเอกชน ส่วนใหญ่มักจะเป็น อาคารพาณิชย์ บ้านพักอาศัย รายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“ส่วนใหญ่ผมรับทำแต่บ้านอย่างเดียวเลย แล้วก็พวกงานเล็กงานน้อย” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“บริษัทผมเป็นบริษัทขนาดกลาง รับพวกบ้าน โกดัง อาคารนิดหน่อย ส่วนมากก็ในละแวกนครปฐม” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ส่วนมากผมรับงานจากรัฐ มักเป็น พวกอาคารเรียน กับพวกอาคารของหน่วยงานรัฐ” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“รับงานทุกประเภท ทั้งเอกชนและรัฐ” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

## 1.2 ลักษณะในการดำเนินธุรกิจด้านโครงสร้าง

ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานด้านโครงสร้าง ผลจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการงานด้านโครงสร้างมีช่วงอายุ 40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 5 ปีขึ้นไป บางรายก็สืบทอดกิจการจากที่บ้าน บางรายก็ลงทุนกิจการเองเนื่องจากมีประสบการณ์โดยตรงจากการทำงานบริษัทเอกชนมาเป็นระยะเวลาเวลานานจนเกิดความเชี่ยวชาญ จึงอยากผันตัวเองออกมาเป็นเจ้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“ผมจบโทโครงสร้างมา ที่บ้านก็ทำก่อสร้างอยู่แล้ว” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ผ่านงานด้านนี้มาเยอะครับ คิดว่าเราสามารถรับงานเองได้ อีกอย่างช่องทางก็มี”

(ผู้ประกอบการ 2, 2562)

ลักษณะของการดำเนินการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง เป็นการดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียวบริหารงานกันเองภายในครอบครัว โดยส่วนใหญ่รับเหมางานจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน ซึ่งการทำงานจะเป็นไปในลักษณะการรับเหมาเป็นช่วงเวลา โดยจะเริ่มจากการเสนอราคาให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่ได้รับงานจากลูกค้า และได้มีการทำสัญญาจ้างในการรับเหมางานเฉพาะส่วน โดยมีการกำหนดระยะเวลาที่เสร็จสิ้นแน่นอน เมื่อได้รับงานมากก็จะเริ่มวางแผนตั้งแต่การประเมินงานของลูกค้า การออกแบบและกำหนดแผนงาน จัดทำงบประมาณค่าใช้จ่ายทั้งหมด ทำแผนการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในงาน รวมถึงคำนึงถึงความปลอดภัยในการทำงาน เนื่องจากลักษณะการก่อสร้างแต่ละอย่างมีลักษณะเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน รวมทั้งงานก่อสร้างจำเป็นต้องอาศัยความรู้ ความเชี่ยวชาญ และเทคนิคเฉพาะ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจึงจำเป็นต้องอาศัยเครือข่ายทางธุรกิจร่วมกัน เพื่อให้งานในแต่ละโครงการสำเร็จ

โครงสร้างของอาคารที่ดีจะต้องทำอย่างถูกต้อง ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุ รวมไปถึงวิธีการปลูกสร้างโครงสร้างของอาคารหลัก ๆ ซึ่งเริ่มตั้งแต่การทำฐานราก การตอกเสาเข็ม และการหล่อตอมหื้อเพื่อรองรับทางด้านของเสาเข็มและคานที่จะก่อสร้างตามมา หลังจากนั้นจะเป็นด้านโครงสร้างของพื้นและบันไดซึ่งจะต้องเชื่อมต่อกับเสาและคาน โดยจะต้องทำจากชั้นล่างขึ้นไปหาชั้นบนเพื่อความสะดวกในการทำงาน จากนั้นจะเป็นในส่วนของงานโครงหลังคามักจะทำเป็นโครงเหล็กโดยเชื่อมต่อกับเสาและคานชั้นบนสุด หลังจากทำโครงหลังคาเป็นส่วนสุดท้ายของตัวบ้านแล้ว ก็จะมีการมุงหลังคาเป็นลำดับถัดไป งานโครงสร้างมีข้อสังเกต คืออาจมีงานที่ต้องทำหรือเตรียมการในขั้นตอนนี้ ไม่ว่าจะเป็นระบบการวางท่อน้ำยาหรือใช้ระบบการฉีดยาให้ซึมลงไปในดินโดยตรงและการ

เดินท่อประปาที่ต้องวางแนวท่อต่าง ๆ ให้เรียบร้อยก่อนทำการเทพื้นกลบแนวท่อ เนื่องจากถ้ามีความผิดพลาดขึ้นจะแก้ไขลำบาก รายละเอียดดังกล่าวคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“โครงสร้างมีทั้งไม้ ทั้งเหล็ก แต่ส่วนมากบ้านก็จะใช้เป็นโครงเหล็กกันทั้งนั้น”

(ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ผมใช้เหล็กมาทำโครงสร้างนะ ทั้งโกดัง โรงงาน และบ้านพักอาศัย”

(ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ส่วนมากจะเป็นงานอาคาร เราใช้เป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก”

(ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“เราทำตามแบบอยู่แล้ว แบบเขาจะระบุมาเลยว่าเป็นโครงสร้างเหล็ก หรือ โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

### 1.3. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานฐานราก งานเสาเข็ม

ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานฐานราก ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นแบบขนาดย่อม รูปแบบธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระบบการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน โดยลักษณะของงานฐานราก ถูกนำมาใช้เพื่อรับน้ำหนักอาคารบ้านเรือน แตกต่างกันตามประเภทของเข็มนั้น ๆ โดยจะเลือกใช้เข็มตามลักษณะของงาน ในกรณีที่ใช้กับตัวบ้านจะใช้เข็มเจาะ เนื่องจากมีวิธีการไม่ยุ่งยาก และราคาไม่แพงเหมาะกับพื้นที่ก่อสร้างที่มีขนาดแคบไม่สามารถขนส่งเสาเข็มต้นยาวๆ ได้ หลักการของการใช้เข็มเจาะ คือ การขุดดินผ่านทางท่อเหล็กแล้วแต่การรับน้ำหนักของอาคาร ต่อมาเป็นเข็มเจาะ เป็นการลดความสิ้นเปลืองในการตอกเข็มอีกวิธีหนึ่ง ไม่ยุ่งยากใช้กับงานโครงสร้างที่ไม่ใหญ่มากนัก หรือรับน้ำหนักไม่มากนัก สะดวกรวดเร็ว และเข็มตอก เป็นเข็มที่มีราคาค่อนข้างประหยัด เมื่อเทียบกับเข็มเจาะสามารถทำงานได้รวดเร็ว แต่จะมีข้อเสียตรงที่มีแรงสั่นสะเทือนมากกว่าเข็มประเภทอื่น เข็มชนิดนี้ต้องใช้การติดตั้งปั้นจั่น เพราะเข็มมีความยาว ไม่สะดวกในการเคลื่อนย้าย ส่วนงานฐานราก คือ ส่วนที่ติดกับหัวเข็มรับน้ำหนักจากเสาเสาเข็ม สามารถแบ่งฐานรากได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ฐานรากแผ่ไปกับพื้น ไม่มีเข็มมารองรับ ฐานรากแบบมีเข็ม ซึ่งจะใช้ในบริเวณที่มีสภาพดินอ่อน และฐานเหล็กแท่งตอม่อ เป็นฐานคอนกรีตที่ไม่เป็นที่นิยมใช้กับตัวบ้าน

ลักษณะการดำเนินงานพื้นคอนกรีตในปัจจุบันมีโครงสร้างพื้นที่นิยมใช้อยู่ 2 ประเภท คือ พื้นสำเร็จรูป และ พื้นที่หล่อใน สำหรับพื้นสำเร็จนั้นเป็นที่นิยมมากที่สุด เนื่องจากมีความสะดวก รวดเร็ว

และมีราคาถูก แต่สำหรับพื้นที่หล่อในที่ จะใช้ในส่วนที่เป็นห้องน้ำ หรือส่วนที่ต้องเจาะรูที่พื้น เนื่องจากพื้นสำเร็จรูปไม่นิยมนำมาเจาะรูที่พื้น เพราะทำให้ความแข็งแรงของแผ่นพื้นลดลง ในบ้านพักอาศัยทั่วไปนั้นนิยมใช้พื้นสำเร็จรูปห้องเรียบ ส่วนในอาคารขนาดใหญ่จะนิยมใช้ คอนกรีตที่มีเหล็กชนิดพิเศษ ออกแบบมาเพื่อเพิ่มความแข็งแรงของพื้น ช่วยให้พื้นรับน้ำหนักได้มาก ต้องใช้เทคนิคในการก่อสร้าง และมีราคาสูง รายละเอียดดังกล่าวคือคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“จ้างเขาอย่างเดียวเลย เราไม่มีเครื่องมือเครื่องมือในการตอกเสาเข็ม”

(ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“งานเสาเข็มถ้าเทียบแล้วมันเป็นเพียงแค่ส่วนน้อยนิดของงานทั้งหมด เพราะฉะนั้นแล้วผมจึงไม่ลงทุนเครื่องจักรในงานด้านนี้ ผมจะจ้างบริษัทที่เขาชำนาญในด้านนี้โดยตรง เพื่อมาทำงานในด้านเสาเข็มให้ผม” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ฐานรากของอาคารที่ทำค่อนข้างจะแข็งแรง เพราะจะต้องรับน้ำหนักตัวอาคารทั้งหมด” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“ในการทำฐานรากนั้นจะต้องใส่ใจมาก ตั้งแต่การเลือกใช้ฐานรากจนถึงวัสดุที่ใช้” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

#### 1.4 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของโครงหลังคา

ผู้วิจัยได้ศึกษา ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานโครงหลังคา ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการงานด้านโครงหลังคาส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 45 ปี ขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. และปริญญาตรี โดยส่วนใหญ่สืบทอดกิจการจากบรรพบุรุษ มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปีขึ้นไป ลักษณะธุรกิจจึงเป็นแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว เป็นธุรกิจขนาดกลาง มีการบริหารงานกันเองไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจของครอบครัว ลักษณะการดำเนินงาน โครงสร้าง มีหลักที่ต้องคำนึงหลายอย่าง ทั้งเรื่องของสภาพอากาศเขตร้อนชื้นในเมืองไทย การออกแบบซึ่งต้องมีความสวยงามกลมกลืนกับรูปทรงของบ้าน มีความเหมาะสมด้านงบประมาณ ความแข็งแรงทนทานต่อสภาพแวดล้อมของดิน ฟ้า อากาศ เป็นวัสดุที่สามารถทนไฟเมื่อเกิดเหตุเพลิงไหม้ เป็นวัสดุที่ไม่เก็บความร้อนและป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอกได้ วัสดุที่ใช้ทำโครงหลังคา ที่เป็นที่นิยมใช้แบ่งออกเป็น โครงหลังคาเหล็กและโครงหลังคาไม้เนื้อแข็ง ประเภทของหลังคาแบ่งออกเป็น หลังคาแบน มักจะใช้เป็นพื้นที่ลาดฟ้า เนื่องจากได้รับความร้อนมาก เพลิงหมาแหงน เป็นหลังคาที่ยกให้อีกด้านสูงกว่าอีกด้านหนึ่ง เพื่อให้สามารถระบายน้ำฝนได้ เหมาะกับบ้านขนาดเล็ก ส่วนที่นิยมสร้างกันมาก คือ หลังคาทรงหน้าจั่ว เป็นหลังคาที่เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศร้อนชื้นของประเทศไทย



มีลักษณะเป็นเพลิงหมาแหงน 2 หลังมาชนกัน สามารถกันแดดกันฝน และระบายความร้อนได้เป็นอย่างดี รายละเอียดดังกล่าวคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“บ้านส่วนใหญ่ก็จะใช้เป็นโครงเหล็กทั้งนั้น เหล็กที่ใช้ต้องคำนึงถึงน้ำหนักของหลังคาเป็นหลัก” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“เหล็กรูปพรรณที่ใช้ทำโครงหลังคาจะต้องมีเครื่องหมาย มอก.” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ด้วยประสบการณ์ด้านโครงสร้างเหล็ก เรายินดีให้คำปรึกษางานออกแบบโครงสร้างเหล็กในอาคารขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“โครงหลังคาก็ขึ้นอยู่กับสิ่งปลูกสร้าง หลักๆก็จะใช้เหล็ก จะต้องทำสีกันสนิมด้วยเพื่อยืดอายุการใช้งาน” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

#### 1.5. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม

ผู้วิจัยได้ศึกษา ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการงานด้านงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม มีช่วงอายุประมาณ 45 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. และ ปริญญาตรี มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปี โดยส่วนมากสืบทอดกิจการจากที่บ้าน และบางรายก็ก่อตั้งกิจการเอง โดยการดำเนินธุรกิจของงานงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม จะต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์เป็นอย่างมาก เพราะงานในด้านนี้ค่อนข้างเป็นงานฝีมือ ต้องมีความละเอียด และความประณีต เช่น งานก่อผนัง งานบุฝ้าเพดาน งานบุผนัง งานปูพื้นกระเบื้อง เป็นต้น งานในกลุ่มนี้มักจะ ทำ ใน ขั้นตอนท้าย ๆ หลังจากเสร็จสิ้นงานในขั้นตอนโครงสร้าง การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนองงานนี้ ไม่ สามารถกำหนดตายตัวได้ งานบางขั้นตอนอาจจะทำก่อน ทำภายหลัง หรือทำควบคู่กันไปก็ได้ แล้วแต่ความ พร้อม หรือความเหมาะสมของกำลังคนและวัสดุในช่วงเวลานั้น ๆ รายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ปูกระเบื้องยากไม่ใช่เล่นนะครับ จะต้องมีการวัดระดับก่อน ไม่งั้นถ้าปูไม่ได้ระดับไม่เสมอกันจะต้องรื้อทำใหม่ เสียทั้งเวลาเสียทั้งของ” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ก่อผนังก็ต้องหาแนวระดับ แนวตั้ง แนวระนาบ ฉาก และรอยต่อ จะต้องทำให้ตรงตามแบบ” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“พ่อแม่ทำงานด้านนี้ ทำให้ผมหัดทำงานพวกนี้ตั้งแต่เด็ก ” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

“ฝ้า เหล็กตัด อลูมิเนียมเรามีช่างเฉพาะด้านที่ชำนาญเพราะงานของเราเน้นที่คุณภาพงาน” (ผู้ประกอบการ 6, 2562)

“วงกบ ประตู หน้าต่าง ของร้านเราจะมีแบบให้ลูกค้าเลือก และลูกค้าสามารถเลือกชนิดไม่ได้ตามใจชอบ” (ผู้ประกอบการ 7, 2562)

#### 1.6. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบ

ผู้วิจัยได้ศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบ ผลจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 45 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี ขนาดธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดย่อม ลักษณะของธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีการบริหารงานกันเองภายในครอบครัว ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความสะดวกสบาย และต้องมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เชี่ยวชาญในการดำเนินการ ซึ่งแบ่งออกเป็นระบบสุขาภิบาล ประกอบไปด้วย ระบบประปา ระบบทอระบายน้ำทิ้ง ระบบบำบัดน้ำเสีย ก่อนการดำเนินการต้องมีการตรวจสอบวัสดุที่จะนำมาใช้งาน เช่น ท่อน้ำ ข้อต่อ วัสดุเชื่อมประสาน ต่อมาคือระบบไฟฟ้าที่ใช้การควบคุมและออกแบบเป็นระบบย่อย วิธีการเดินสายไฟฟ้า แบ่งออกเป็น 2 แบบคือการเดินสายไฟบนผนัง การเดินสายไฟแบบนี้จะมองเห็นสายไฟ ทำให้ดูไม่เรียบร้อย ไม่สวยงาม มีค่าใช้จ่ายถูก ซ่อมแซมได้ง่าย และ การเดินแบบฝังในผนังเป็นการเดินสายไฟโดยร้อยสายผ่านท่อสายไฟซึ่งฝังในผนังอาคาร ทำให้ดูเรียบร้อยสวยงาม การเดินท่อร้อยสายต้องทำควบคู่ไปพร้อมการก่อ - ฉาบ การติดตั้งมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดินสายบนผนัง ระบบวงจรไฟฟ้าภายในบ้าน จะแยกวงจรการควบคุมพื้นที่ต่าง ๆ เป็นส่วน ๆ เพื่อให้ง่ายต่อการซ่อมแซม รายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“ระบบไฟในบ้านส่วนมากมักจะต้องซ่อน ก็คือฝังอยู่ในผนังปูน แต่ก็ยังมีบางงานที่ลูกค้าต้องการจะโชว์เราก็จะต้องร้อยท่อเพื่อให้ดูสวยงาม” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ผมจะแยกวงจรในการควบคุมแต่ละพื้นที่ออกเป็นส่วนๆ เพื่อง่ายต่อการซ่อมในกรณีที่ขัดข้องครับ” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“งานระบบประปาในอาคารก็จะมีวางท่อตั้งแต่ระหว่างการก่อสร้างอาคาร ทั้งนี้ต้องออกแบบและวางแผนงานมาเป็นอย่างดี ถ้าน้ำรั่วซึมจะทำให้เหล็กโครงสร้างเป็นสนิมได้” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

### 1.7.แหล่งงานของงานก่อสร้าง

ผู้วิจัยได้ศึกษาแหล่งงานของงานก่อสร้าง ผลจากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง มีเครือข่ายการในการรับเหมาก่อสร้างกับลูกค้า เครือข่ายแหล่งธุรกิจงานแต่ละส่วนที่ได้มาเกิดจากผู้ประกอบการทำงานมานานจึงมีความคุ้นเคยกับสายงานก่อสร้างเป็นอย่างมากทำให้รู้จักกับคนสายงานเดียวกันจำนวนมาก จึงเกิดการจ้างงาน และช่วยเหลือกันและกัน และจากประสบการณ์การทำงานร่วมกันกับบริษัทอื่นทำให้เกิดผลงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในผลงาน และประสิทธิภาพในการว่าจ้างแต่ละครั้ง ดังรายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“เรามีเครือข่ายงานกับลูกค้าเยอะ เมื่อมีงานลูกค้าได้เห็นผลงานเราในงานที่ผ่านมาลูกค้าก็ จะบอกเราและเรียกเราไปคุยรายละเอียดงาน เราจะเน้นที่คุณภาพ และ ผลงานที่ทำให้เราอยู่ได้จนถึงตอนนี้” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“เรารู้จักคนมาก เมื่อมีงานประมูลที่ไหน เขาก็จะเรียกเราเข้าไปประมูลด้วย” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ประมูลจากหน่วยงานรัฐ ก็จะมีการประกาศว่าที่ไหนมีประมูลเมื่อไหร่ บางทีก็รู้จักเพื่อนในวงการด้วยกัน” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“ทั้งญาติๆ เพื่อนฝูง เพื่อนร่วมงานบ้าง พอเขารู้ว่าเราทำรับเหมา เขาก็มาติดต่อเรา” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

### ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ผู้วิจัยได้ศึกษาสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจก่อสร้าง ผลการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจ มีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการบริหารจัดการธุรกิจ เพราะธุรกิจมีความเสี่ยงเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ต้องมีการเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทั้งสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอก ในปัจจุบันนี้ต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลา การปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันจึงเป็นสิ่งที่ต้องติดตาม และทำความเข้าใจ เพื่อจะได้กำหนดแนวทางให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม โดยปกติ ก่อนเริ่มมีการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ จะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกก่อน ปัจจัยที่ได้นำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี หลังจากนั้นจึงวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ซึ่งปัจจัยที่นำมาวิเคราะห์ ได้แก่ การวิเคราะห์ Five Force Model และการวิเคราะห์หลักทรัพยากรในการก่อสร้าง ดังรายละเอียดจากการศึกษาและคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ไม่รอให้เขามาจ้างอย่างเดียวหรอก เราจะต้องเป็นคนหางานเองด้วย”

(ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ผมจะประเมินงานที่ยังทำอยู่ก่อน ว่าถ้ารับงานเพิ่มแล้วงานที่เหลือจะไม่ล่าช้า ซึ่งจะต้องมีการจัดการที่ดี ไม่งั้นงานก็จะไม่เสร็จทันเวลาได้” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

## 2.1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ผู้วิจัยได้ศึกษาสภาพแวดล้อมภายนอก ผลการศึกษาพบว่า ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบการจะต้องมีการคิดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจก่อน ส่วนมากจะดำเนินการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้และต้องมีการปรับเปลี่ยนในอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม โดยส่วนมากปัญหาที่พบส่วนใหญ่เป็นเรื่องของสภาพอากาศซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ โดยเฉพาะในฤดูฝนทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานได้ ซึ่งทำให้งานเกิดความล่าช้า ไม่สามารถส่งมอบงานตามแผนที่วางไว้ และเมื่อฝนตกส่งผลทำให้เครื่องจักรที่ต้องใช้ในการทำงาน เคลื่อนย้ายไม่สะดวกทำให้พื้นที่ในบางที่ไม่สามารถนำเครื่องจักรขนาดใหญ่เข้าไปได้จึงต้องมีการสำรวจพื้นที่ก่อนปฏิบัติงานทุกครั้ง รายละเอียดดังกล่าวของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ก่อนจะเทปูนก็จะเช็คสภาพอากาศก่อน แต่ถ้าเทปูนอยู่แล้วฝนตก ก็จะหยุดเททันที และจะต้องรับมือก็ฝน เพื่อไม่งานของเราเสียหาย หรือเสียหายน้อยที่สุด ปกติก็จะเตรียมผ้าใบไว้อยู่แล้ว” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“ผมจะสำรวจพื้นที่ก่อนจะเข้าไปทำงานจริง เพื่อที่จะได้มีการวางแผนไว้ล่วงหน้า” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

### 2.1.1. ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย

ผู้วิจัยได้ศึกษาโอกาสจากปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ผลจากการศึกษาพบว่า การลงทุนในการก่อสร้างของไทยที่ผ่านมา มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ปัญหาการเมืองในประเทศที่มีต่อเนื่องและการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลมีผลให้การผลักดันโครงการลงทุนก่อสร้างขนาดใหญ่ของรัฐบาล ความต่อเนื่อง และมีผลต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชน การเมืองถูกใช้ในการจัดสรรทรัพยากรและความมั่งคั่งต่อ กลุ่มคนต่างๆ ในสังคมที่หลากหลาย ซึ่งผลลัพธ์ของกิจกรรมทางการเมืองส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ในหลายด้าน และเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองอยู่ในสภาวะผันผวนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งความไม่แน่นอนทางการเมืองซึ่งยากที่จะคาดการณ์ล่วงหน้ามี

ผลกระทบทั้งโดยตรงและโดยอ้อมต่อความต่อเนื่องในการดำเนิน ธุรกิจ และผลประกอบการ ทำให้การวิเคราะห์ความเสี่ยงทางการเมืองจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการวางแผน และตัดสินใจทางธุรกิจ รายละเอียดดังกล่าวของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ส่วนมากจะเป็นงานบ้านพักอาศัยและงานต่อเติมบ้านเล็กๆน้อยๆ” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“เรารับทั้งงานก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดใหญ่ งานเอกชน รวมทั้งงานเอกชน ต่อเติมและ ปรับปรุงภูมิทัศน์” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

### 2.1.2. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ

ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ผลจากการศึกษาพบว่า ธุรกิจก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง โดยเฉพาะในภาคเอกชน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจเป็นอย่างยิ่ง เมื่อเศรษฐกิจดีก็จะส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าเศรษฐกิจตกต่ำหรือถดถอย ก็จะทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบ ซึ่งเงื่อนไขทางเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ช่วยบรรเทาภาระจ่ายของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย – ปานกลาง และช่วยบรรเทาผลกระทบในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ มาตรฐานทางการเงิน คือ มาตรการผ่อนปรนเรื่องการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้มีมาตรการลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมสินเชื่อที่อยู่อาศัย ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรม การซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ซื้อที่อยู่อาศัย และ ค่าจดทะเบียนการจำนอง อสังหาริมทรัพย์ ให้เหลือร้อยละ 0.1 และสุดท้าย มาตรการทางภาษี สำหรับผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก เพื่อ เป็นการอยู่อาศัยจริงในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และสามารถนำเงินร้อยละ 20 ของมูลค่าที่อยู่อาศัย มาหัก ลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเป็นระยะเวลา 5 ปี อีกทั้งสำหรับบ้านพักอาศัย จากเดิมที่มีการเสียภาษี บำรุงท้องถิ่น จะปรับเปลี่ยนเป็นได้รับการยกเว้นมูลค่าของฐานภาษีให้กับที่พักอาศัยที่เจ้าของมีชื่ออยู่ใน ทะเบียนบ้านเป็นการถาวร และลดภาษีร้อยละ 50% ให้กับที่พักอาศัยที่เจ้าของได้รับมรดกและมีชื่ออยู่ใน ทะเบียนบ้าน อีกทั้งเพดานภาษีใหม่ยังเปลี่ยนตามราคาประเมินสินทรัพย์ โดยภายใน 3 ปี ปีแรกจะละเว้นให้ จ่าย 25% ของมูลค่าสินทรัพย์, ปีที่ 2 ละเว้นให้จ่าย 50% ของมูลค่าสินทรัพย์, ปีที่ 3 ละเว้นให้จ่าย 75% ของมูลค่าสินทรัพย์

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของไทยในปี 2560-2562 จะขยายตัวเฉลี่ย 8-12%ต่อปี ส่งผลดีต่อผู้รับเหมาก่อสร้างทำให้มีปริมาณงานในมือ (Backlog) มากขึ้น โดยเฉพาะรายใหญ่และ SMEs

รับจ้างช่วง(Sub-contractors)ปริมาณงานก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามแผนของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆของรัฐ ซึ่งจะเป็นโอกาสให้ผู้รับเหมาก่อสร้างไทยสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น รายละเอียดจากการศึกษาเอกสารและคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ช่วงนี้เศรษฐกิจไม่ดี งานน้อยลง รายได้ก็น้อยลงไปด้วย” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“เศรษฐกิจดีก็มีงานเข้ามาเรื่อย ๆ เศรษฐกิจไม่ดีงานก็ลดลง” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“เศรษฐกิจมันมีผลต่อราคาวัสดุที่สูงขึ้นด้วย จากเดิมได้แก่มาากตอนนี้ก็ได้กำไรน้อยลง” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

### 2.1.3. ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม

ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่าปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม นับเป็นปัจจัย ที่เป็นโอกาสมากกว่าอุปสรรค เนื่องจากการดำรงชีวิตของประชาชนทั่วไปมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ลักษณะการดำเนินชีวิตของประชาชนและ แนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ในช่วงที่เศรษฐกิจโลกกำลังขยายตัวอย่างเต็มที่ ประชาชนจะใช้จ่ายฟุ่มเฟือย มีการซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ในช่วงนั้นก็ได้รับประโยชน์ เต็มที่ แต่เมื่อเศรษฐกิจประสบกับภาวะตกต่ำ ทำให้ค่านิยมและการดำเนินชีวิตเปลี่ยนไป อีกปัจจัยหนึ่งที่มีผล ต่อการดำเนินธุรกิจ คือการเพิ่มขึ้นของประชากรลักษณะครอบครัว หรือชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ทราบว่า แนวโน้มของประชาชนที่อยู่ตัวคนเดียวมากขึ้น องค์กรธุรกิจก็สามารถที่จะกำหนดกลยุทธ์ให้สอดคล้องและ เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมปัจจุบัน เช่น การขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กที่ไม่ต้องดูแลมาก สังคมไทย ในปัจจุบันค่อนข้าง เอื้อเฟื้อ ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะการรู้จัก นับหน้าถือตา การเป็นมิตรทางธุรกิจก็ จะส่งผลดีกับผู้ประกอบการ ตามรายละเอียดสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ผมรู้จักคนเยอะครับเยอะ เลยทำให้มีงานเข้ามาตลอด” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ผมทำผลงานดีมาตลอด งานทุกโครงการมีคุณภาพ เสร็จตามแผนที่วางไว้ คนเลยติดต่อจ้างงานเข้ามาเยอะครับ” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“สังคมไม่ได้เปลี่ยนแปลงอะไรมากนัก ฐานลูกค้าเราก็เป็นฐานลูกค้าเดิม” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

#### 2.1.4. ปัจจัยด้านเทคโนโลยี

ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยด้านเทคโนโลยี ผลจากการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าของ เทคโนโลยีส่งผลให้ผู้ประกอบการมีเทคนิคและระบบการผลิตที่ทันสมัยมากขึ้น ทำให้การทำงานสะดวก รวดเร็ว เสร็จได้ทันเวลา และเทคโนโลยียังมีส่วนช่วยประหยัดเวลาในการทำงานและทำให้กระบวนการทำงาน สั้นและกระชับมากขึ้น สนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ที่ทันสมัยในงานก่อสร้างส่วนใหญ่ จะมีการใช้ที่ต่างประเทศ แต่ลักษณะงานของไทยยังไม่ได้รองรับกับ เทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากนัก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังใช้เทคโนโลยีแบบเดิมที่มีอยู่ในการทำงาน ในการ นำเอาเทคโนโลยีอุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องจักร มาใช้เพื่อทุนแรงและประหยัดเวลา แต่ในทางกลับกัน ความปลอดภัยในงานก่อสร้างยังไม่ได้พัฒนาตามเทคโนโลยีที่ทันสมัย ความปลอดภัยซึ่งเป็นพื้นฐานของงานก่อสร้างยังถูกละเลย ขาดความสนใจจากผู้รับเหมาก่อสร้าง คนงานยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และจิตสำนึกถึงความ ปลอดภัยในการปฏิบัติงานอย่างถูกต้องเหมาะสม ดังรายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“คนงานของเราไม่รู้เรื่องเทคโนโลยี ไม่ได้รู้เรื่องเทคโนโลยีที่เข้ามาใหม่”

(ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ทำให้งานง่ายขึ้น งานมีประสิทธิภาพ เสร็จได้ทันเวลา” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“เทคโนโลยีมีส่วนช่วยในการประหยัดค่าใช้จ่ายในด้านแรงงาน และควบคุมวัสดุที่ได้  
อย่างแม่นยำ” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“งานบางอย่างก็ไม่สามารถใช้เทคโนโลยีได้ทั้งหมด” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

## 2.2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน Five Force Model

### 2.2.1 อำนาจการต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์

ผลการศึกษา พบว่า มีอำนาจการต่อรองโดยตรงกับซัพพลายเออร์สูง เนื่องจากมีการซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้างติดต่อกันมานาน และบริษัทยังสั่งวัตถุดิบเป็นมูลค่าสูง เป็นการ  
ทำงานที่ต้องพึ่งพาอาศัยกัน ได้ประโยชน์ร่วมกัน อีกทั้งซัพพลายเออร์วัตถุดิบประเภทเดียวกันมีอยู่  
หลายราย ทำให้ซัพพลายเออร์เองต้องมีการลดราคาหรือให้เครดิต ที่ให้ผู้ประกอบการสามารถจ่ายเงิน  
เป็นงวด ๆ ได้ เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าไว้ในระยะยาว ดังคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“เราต้องวางแผนสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ไว้ล่วงหน้า เพราะในการสั่งซื้อแต่ละครั้งต้องใช้ระยะเวลาและต้องซื้อทีละมาก ๆ เพื่อประหยัดต้นทุน” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

“ผมมีร้านประจำในการส่งขายแต่ละครั้งอยู่แล้ว” (ผู้ประกอบการ 6, 2562)

### 2.2.2 อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างมีความสัมพันธ์กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการก่อสร้างมานาน และมีความซื่อสัตย์ในเรื่องของการคิดราคาและค่าแรง ทำให้มีอำนาจต่อรองในการซื้อสูง เห็นได้จากการคิดราคาต่ำจนเกินไป ลูกค้าจะเสนอให้คิดราคาใหม่ ให้อยู่ในระดับราคางานทั่วไปที่ ลูกค้าสามารถจ่ายได้ ดึงคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“ลูกค้าที่ทำธุรกิจด้วยกันมานาน เราก็ไม่กล้าคิดราคาแพงไป หรือบางครั้งเราจะให้ลูกค้าประมาณราคามาก่อน” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ถ้างานทั่วไปก็พอคุยกันได้ แต่ถ้าเป็นงานรัฐนี่เราจะต้องประมูลให้ถูกที่สุด ก่อนมาประมูลก็ต้องประเมินราคามาแล้วนะ” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“ซื้อที่ก็ค่อนข้างเยอะ ก็จะมีร้านวัสดุก่อสร้างประจำที่ซื้ออยู่แล้ว เขาก็จะให้ราคาโครงการก็คือถูกกว่าตามท้องตลาดทั่วไปเยอะพอสมควร ถ้าราคายังไม่พอใจก็จะต่อรองได้นิดหน่อย” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

### 2.2.3 ข้อจำกัดการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่

ผลการศึกษาพบว่า ในปัจจุบันมีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นมาก และยังมีคู่แข่งรายใหญ่ที่มีการลดตลาดให้เล็ก ลงเพื่อหันมารับเหมางานก่อสร้างที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก เช่น อาคาร บ้านพัก และยังมีเหตุผลทางการเมืองและ เศรษฐกิจเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งทำให้ได้รับผลกระทบเล็กน้อยในการเข้ามาประมูลงานที่มีมูลค่าสูง คู่แข่งขันอาจ ได้รับความไว้วางใจกับบริษัทที่มีภาพลักษณ์ที่ดีกว่า แม้ราคางานอาจจะสูงกว่าที่กิจการประมูลอยู่บ้าง แต่ถือว่ามีผลกระทบเล็กน้อย ถ้าหากมีการให้งาน คู่แข่งรายใหญ่ๆ และเป็นงานที่มีมูลค่าสูงก็อาจจะสร้างความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรายเล็กได้รายละเอียดดังกล่าว สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“มีผลกระทบไม่มากเท่าไร เพราะเรามีลูกค้าประจำอยู่แล้ว” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“เรามีลูกค้าประจำ ที่ทำธุรกิจร่วมกันมาเป็น 10 ปี เมื่อมีงานเขาก็จะมาเรียกใช้เราตลอด” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)



#### 2.2.4 อุปสรรคจากผลิตภัณฑ์ทดแทน

ผลการศึกษาพบว่า แรงกดดันจากสินค้าทดแทนคือคุณภาพของงานเท่ากันแต่ราคาถูกกว่า ซึ่งเป็นไปได้ยากที่จะมีบริษัทคู่แข่งเสนอราคาได้ถูกกว่า เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เน้นผลกำไรเป็นส่วนมาก ดังนั้นในการคิดราคาต้องคำนึงถึงค่าแรง และวัสดุอุปกรณ์ด้วย ทำให้ไม่สามารถลดราคาได้มาก

“พีค้ำนึ่งถึงคุณภาพงานเป็นหลัก ทำงานให้ตรงความต้องการของลูกค้า และทำให้มันออกมาดีที่สุด” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“มีวัสดุสำเร็จรูปเพิ่มตามห้างร้านมากขึ้น ทำลูกค้าเลือกไปซื้อสินค้าเหล่านั้นแทน” (ผู้ประกอบการ 6, 2562)

#### 2.2.5. การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ผลการศึกษาพบว่า การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันมีไม่มากเท่าไร เนื่องจากการประมูลหรือรับงานนั้นต้องคำนึงถึงความสามารถในการหาจำนวนคนงานที่มีฝีมือ และความชำนาญ อีกทั้งยัง ต้องคำนึงถึงระยะเวลาที่ส่งมอบงานด้วย งานรับเหมาก่อสร้างต้องมีความตรงต่อเวลาและมีคุณภาพ ส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีอยู่สูง ทำให้ลูกค้าให้งานมาพิจารณาเป็นเจ้าแรก และหากคู่แข่งประกอบต่าง ๆ ของงานแล้ว ไม่สามารถรับงานได้ ก็จะทำให้ลูกค้าพิจารณาให้เจ้าอื่นมารับงานแทน

“เรามีฐานลูกค้าอยู่แล้ว ไม่ต้องแย่งลูกค้ากับใคร” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

“ลูกค้าใครลูกค้ามันครับ ลูกค้าเดิมเค้าจะมาติดต่อเราเป็นประจำเมื่อมีงานอยู่แล้ว” (ผู้ประกอบการ 6, 2562)

#### 2.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานทางธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท การวางแผนจะไม่ประสบความสำเร็จ หากจากปราศจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรในอุตสาหกรรมหรือตลาดเป้าหมาย ช่วยให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนของอุตสาหกรรม และทำให้เกิดการปรับตัวและควบคุมการจัดการสภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังทำให้รู้สถานการณ์ในอุตสาหกรรมโตขึ้นหรือกำลังถดถอยลง ดังคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“เรามีการปรับตัวตลอดเวลาอยู่แล้ว” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ธุรกิจทุกอย่าง มันมีความเสี่ยงอยู่แล้ว อยู่ที่ว่าเราจะจัดการกับมันได้ยังไง” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

### 2.3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยการบริหารงานก่อสร้าง

จากการศึกษา ปัจจัยการบริหารงานก่อสร้าง ทำให้รู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบริหารงานก่อสร้าง ปัญหาหลักของงานก่อสร้างนั้นคือปัญหาความล่าช้า ซึ่งเกิดขึ้นบ่อย ๆ โดยสาเหตุความล่าช้าในงานก่อสร้างเกิดขึ้นจาก ผู้รับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไปมาจากหลักในการบริหารงานก่อสร้างหรือ 5 M ซึ่งได้แก่

**มนุษย์** เป็นกำลังสำคัญในงานก่อสร้างทำให้งานประสบความสำเร็จ โดยการก่อสร้างต้องอาศัยกำลังคนจำนวนมาก จะต้องมีการหาคนงานเข้าไปทำงานตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งจะต้องมีการหาแรงงานที่มีความชำนาญ ความรู้ ความสามารถมาดำเนินกิจกรรมก่อสร้าง รายละเอียดดังกล่าว สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“คนงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านจริง ๆ หายาก คนไทยไม่ค่อยสนใจงานก่อสร้าง” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ก็ต้องพึ่งพากันแหละ ถ้าเราไม่มีคนงานบริษัทเราจะอยู่ได้ไง เหมือนกันถ้าคนงานไม่มีเราเขาก็จะไม่มางานทำแล้วก็ได้เงิน” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

**วัสดุอุปกรณ์** เป็นปัจจัยหลักสำคัญของงานก่อสร้าง หากโครงการก่อสร้างขาดวัสดุและอุปกรณ์ในขณะดำเนินงาน ทำให้โครงการเกิดความเสียหาย เช่น ทำให้งานหยุดชะงักลง เป็นปัญหาทำให้แรงงานทำงานไม่ได้ เนื่องจาก การที่คนงานไม่ได้ทำงาน หมายถึงคนงานก็จะไม่ได้ค่าแรงและหากต้องหยุดงานเป็นระยะเวลาานาน คนงานจำเป็นต้องคืนรณหางานทำใหม่เพื่อให้ได้เงิน เพื่อใช้ในการดำรงชีวิต ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทำให้โครงการประสบปัญหาขาดแรงงานได้เมื่อโครงการจะเริ่มดำเนินงานต่อ รายละเอียดดังกล่าว สัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“จะต้องสั่งของมาเตรียมให้พร้อมตลอด โดยเฉพาะที่ต้องสั่งสเปกพิเศษ หรือสั่งจากที่ไกลๆ” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“ใช่ครับ ถึงแม้ว่างานจะชะงัก แต่เราก็ยังต้องจ่ายค่าคนงานอยู่นะ มันทำให้เปลืองต้นทุนเราเข้าไปอีก” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

**เครื่องจักร** เป็นปัจจัยหลักของงานก่อสร้าง หากวัสดุอุปกรณ์เสียหายก็จะทำให้งานเสียหาย ทำให้แผนงานที่ได้วางเอาไว้เกิดผลกระทบ ส่งงานไม่ทันตามที่ตกลงกันไว้ เครื่องมือ ซึ่งนับว่าเป็น

องค์ประกอบที่สำคัญ ช่วยให้การทำงานเสร็จเร็วขึ้น และช่วยลดกำลังแรงงานคนลงได้ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ รายละเอียดดังกล่าวคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“งานบางอย่างใช้คนทำไม่ได้ ก็ต้องใช้เครื่องจักรอย่างเดียว อย่างเช่นรถแบคโฮ คนจะขุดดินได้เท่ารถแบคโฮใหม่ ถ้ามีเวลาจำกัด” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“เครื่องจักรเป็นสิ่งจำเป็นในงานก่อสร้าง มันทำให้งานเสร็จเร็วและประหยัดแรงงานคนเป็นจำนวนมาก” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

**เงินทุน** เป็นปัจจัยหลักใน การสนับสนุนงานก่อสร้างถ้าขาดเงินทุนก็จะไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ จะต้องมีการตรวจสอบและจัดการ การเงินให้เกิดสภาพคล่อง มีการจัดการรายรับรายจ่าย โดยผู้ประกอบการจะมีการวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงิน โดยประกอบด้วยขั้นตอนการทำประเมินราคาคำนวณต้นทุน และ ค่าใช้จ่าย ซึ่งก่อนจะรับงานแต่ละครั้งจะต้องมีการประเมินความคุ้มค่า รวมถึงการวางแผนจ่ายเงินอย่างเป็นระบบในลักษณะเป็นงวดตามแผนงาน รายละเอียดดังกล่าวคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“ในหน้างานเงินแต่ละงวดที่ได้รับไม่เพียงพอที่จะนำมาหมุนเวียนเพื่อให้งานดำเนินต่อไปได้” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“หากไม่พอจริง ก็ต้องมีกู้กันบ้างครับ ถ้ามันจำเป็น เพราะต้องมาจ่ายค่าแรงงาน และยิ่งต้องเร่งงานเพื่อให้เสร็จตามงวดในการเบิกจ่าย” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

**ขั้นตอนวิธีการก่อสร้างนั้น** การก่อสร้างต่าง ๆ ต้องมี ขั้นตอนวิธีการทางเทคนิคหรือการวางแผนงานก่อสร้างก่อนจะดำเนินงานทุกครั้ง ขั้นตอนและวิธีการก่อสร้างมักสัมพันธ์สอดคล้องและเกี่ยวข้องกัน โดยกระบวนการจัดการงานก่อสร้าง แบ่งได้เป็น ๔ ขั้นตอน คือ การวางแผนงาน การจัดระบบงาน การอำนวยความสะดวกและดำเนินงาน และการควบคุมผลงาน รายละเอียดดังกล่าวคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ

“หากวางแผนงานไม่ดี งานจะพังตั้งแต่เริ่มเลย ส่วนมากจะเสียเวลากัน ทำให้งานล่าช้าเสร็จไม่ตามกำหนด” (ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“ขั้นตอนและวิธีการก่อสร้างมันไม่ตายตัว ต้องดูที่หน้างานด้วย ดูให้มันเหมาะสมกับหน้างานตอนนั้นด้วย” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

### ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง

ผู้วิจัยได้ศึกษาเครือข่ายของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผลจากการศึกษา พบว่า การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐมก่อให้เกิดความสัมพันธ์ของธุรกิจและการทำธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำลำพังไม่ได้ โดยธุรกิจเครือข่ายต่าง ๆ ที่ทำกิจกรรมร่วมกัน เปรียบเสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะต้องมีการดำเนินงานร่วมกัน พึ่งพาอาศัยกัน เพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งทำให้งานที่ออกมามีประสิทธิภาพสูง เพราะได้ช่างที่มีความรู้ความสามารถโดยเฉพาะ มีความคล่องตัวและความคิดริเริ่มที่ดีกว่าธุรกิจที่อยู่ลำพัง

#### 3.1 กิจกรรมผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า

จากการเก็บข้อมูลพบว่า ลักษณะความสัมพันธ์ของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะเป็นการดำเนินงานร่วมกันเพื่อให้สำเร็จลุล่วงตามแบบแผน คือ เมื่อมีการประมูลงาน ลูกค้าจะเชิญผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมา เพื่อร่วมประมูลงาน เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประมูลงานได้ก็จะทำใบเสนอราคาค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ แล้วทำสัญญา ซึ่งในสัญญาจะระบุรายละเอียดในการจ่ายเงินเป็นงวดตามข้อตกลงในสัญญาให้งานแล้วเสร็จในแต่ละขั้นตอน จากนั้นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างก็จะติดต่อกับ กลุ่มผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆ ซึ่งผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆก็จะมี ความเชี่ยวชาญในด้านที่ตนเองถนัด ผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆเสนอราคาทำสัญญาข้อตกลงในการดำเนินงาน จากนั้นผู้รับเหมา ก็จะเริ่มลงมือปฏิบัติงานจริง เพื่อวางแผนดำเนินงานและดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามเวลา

การดำเนินงานก่อสร้าง จะเริ่มจากการสำรวจพื้นที่ที่จะทำการก่อสร้างว่าจะต้องมีการปรับหน้าดินให้มีความเหมาะสม โดยการขุดและถม หรือบางงานอาจจะใช้ทั้งการขุดและการถมไปด้วยกัน ทำการตีผังงาน และเริ่มลงมือในงานเสาเข็ม ในส่วนนี้ก็จะเป็นผู้รับเหมาในงานด้านเสาเข็มโดยเฉพาะ ซึ่งในงานก่อสร้างนี้จะต้องใช้ความร่วมมือกันของผู้รับเหมาที่มีความชำนาญในแต่ละด้าน ซึ่งเป็นไปไม่ได้ที่ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างเพียงคนเดียวจะทำงานในทุกๆด้านให้แล้วเสร็จได้ การรับงานจากลูกค้าแต่ละครั้งส่วนมากลูกค้าจะเชื่อใจ และไว้วางใจในคุณภาพงานโดยดูจากผลงานในครั้งก่อน ๆ รายละเอียดคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการดังนี้

“เราจะให้ร้านที่เรามีคอนเนคชั่นด้วย เข้ามาเสนอราคาให้กับบริษัทเรา ถ้าใครให้ราคาถูก ที่สุดเราก็จะตกลงและดูคุณภาพงาน” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“พอเราได้งานมาเราจะมีร้านเจ้าประจำในการส่งวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

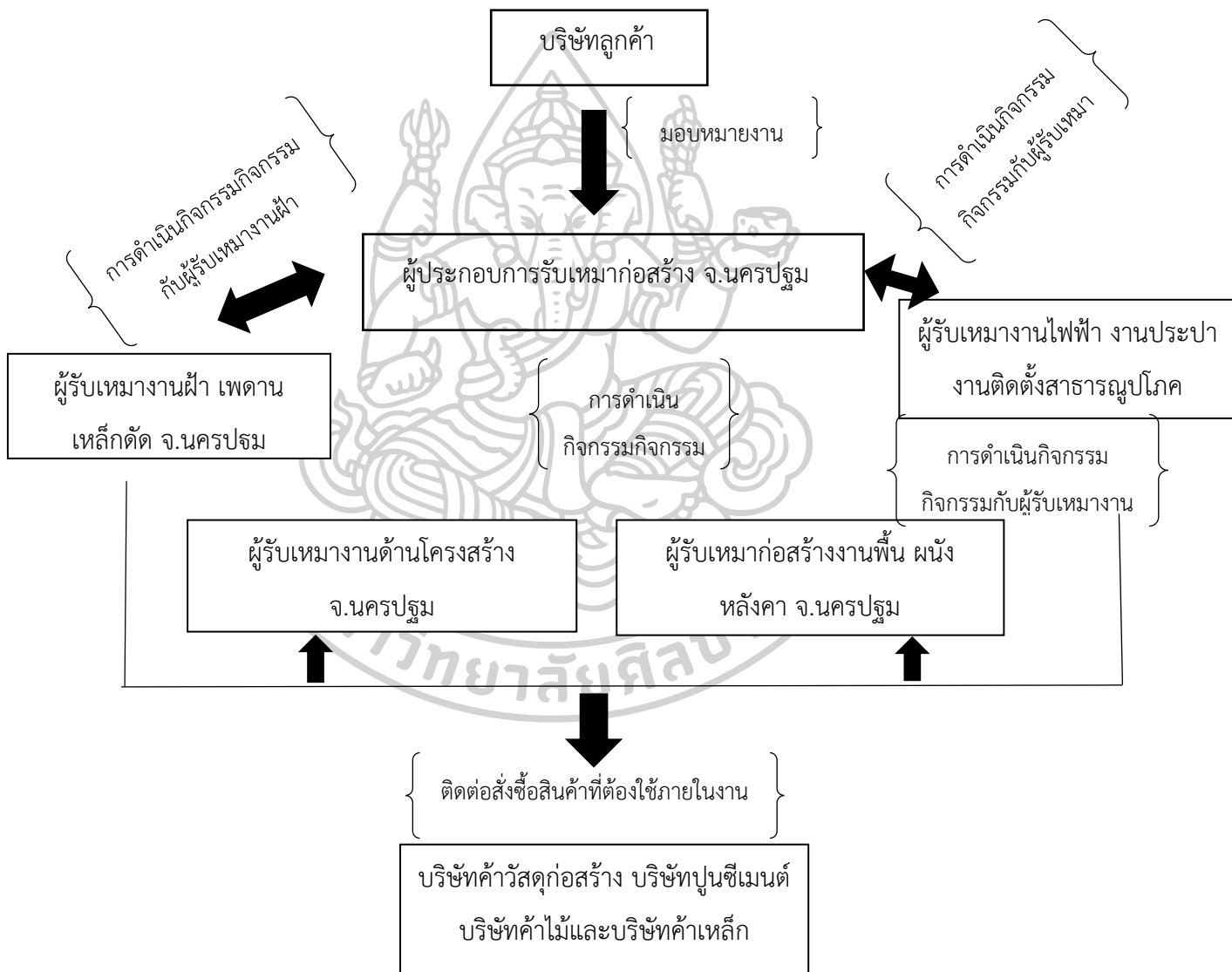
“ถ้างานไหนมีงานรับเหมากระจก เหล็กตัด เค้าก็จะเรียกเราเข้าไปทำ”

(ผู้ประกอบการ 5, 2562)

“เราจะมีร้านประจำ ร้านที่เราสามารถจ่ายเป็นงวดได้โดยไม่ต้องจ่ายเงินทั้งหมด”

(ผู้ประกอบการ 6, 2562)

ภาพที่ 4 ลักษณะความสัมพันธ์กิจกรรมผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า



ภาพที่ 4 ภาพแสดงลักษณะสัมพันธ์ของบริษัทลูกค้า กับผู้ประกอบการรับเหมา

ก่อสร้างจังหวัดนครปฐม และกลุ่มธุรกิจเครือข่าย จังหวัดนครปฐม

### 3.2. กิจกรรมงานด้านโครงสร้าง

จากการเก็บข้อมูลพบว่า เมื่อผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างได้รับงานจากบริษัทลูกค้ามาแล้ว การดำเนินการก่อสร้างในขั้นตอนแรกจะเริ่มด้วยขั้นตอนการวางแผนและการปรับพื้นที่ให้พร้อมทำงาน โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จะดำเนินการในด้านโครงสร้างสร้างทั้งหมด ซึ่งจะประกอบไปด้วย งานฐานราก เสา คาน และพื้น ทั้งส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่ใต้ดินและโครงสร้างอาคารที่อยู่เหนือดิน โดยงานฐานการจะแบ่งเป็น งานฐานรากและงานเสาเข็ม โดยงานฐานรากจะเป็นส่วนประกอบที่รับน้ำหนักของอาคารและงานเสาเข็มจะเป็นส่วนประกอบของฐานรากในการถ่ายน้ำหนักของฐานรากสู่ดิน ซึ่งผู้รับเหมาโครงสร้างจะทำหน้าที่ ในการจัดเสาเข็มวัสดุก่อสร้างเอง จะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง บริษัทปูนซีเมนต์ บริษัทค้าเหล็ก เพื่อนำวัสดุดังกล่าวมาดำเนินงานด้านโครงสร้างต่าง ๆ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างมีเครือข่ายธุรกิจเหล่านี้อยู่ จากประสบการณ์ทำงานในด้านนี้มาเป็นระยะเวลานาน การทำงานในแต่ละครั้งจะมีร้านค้าวัสดุก่อสร้างที่เราจะสั่งซื้อสินค้า ซึ่งจะมีร้านค้าที่ให้ราคาถูก การติดต่อกับร้านค้าวัสดุก่อสร้างจะใช้ความไว้วางใจ ความซื่อสัตย์ของร้านค้า โดยดูจากคุณภาพของสินค้าที่ร้านส่งมาให้เราในแต่ละครั้ง ความตรงต่อเวลาในการส่งของ รายละเอียดดังคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

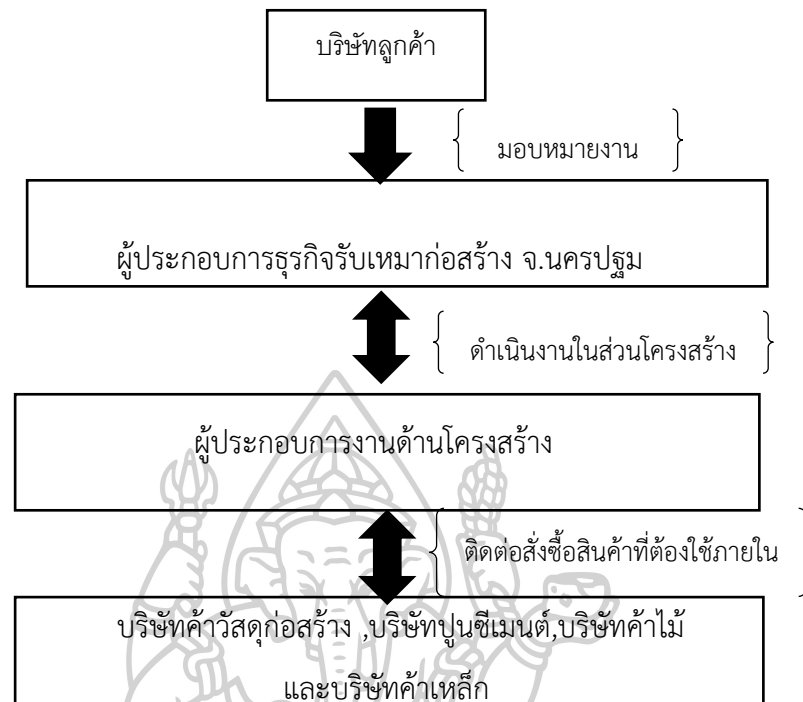
“มีร้านค้าวัสดุก่อสร้างเจ้าประจำที่สั่งของกันบ่อย ก็ได้ราคาดีกว่าไปซื้อร้านอื่น”

(ผู้ประกอบการ 1, 2562)

“มีคอนเนคชันอยู่แล้ว งานส่วนใหญ่ได้จากคนรู้จัก” ผู้ประกอบการ 2, 2562

“ก่อนจะตัดสินใจรับงานต้องไปดูรายละเอียดงาน โดยเฉพาะเรื่องสถานที่ สถานที่ที่มีผลกระทบ ต่อราคา ถ้าพื้นที่อยู่บนเขา รักร้าง มีสิ่งก่อสร้างอยู่แล้ว ทำให้ไม่สะดวกในการดำเนินงาน ทำให้ค่าแรง สูงขึ้น” (ผู้ประกอบการ 3, 2562)

ภาพที่ 5 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านโครงสร้าง ดังแสดงภาพ



ภาพที่ 5 แสดงลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายของ บริษัทลูกค้า กับผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จ.นครปฐม ผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จ.นครปฐม บริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง บริษัทปูนซีเมนต์ บริษัทค้าไม้และบริษัทค้าเหล็ก

### 3.3 กิจกรรมงานพื้น ผนัง ฝ้า เพดาน หลังคา

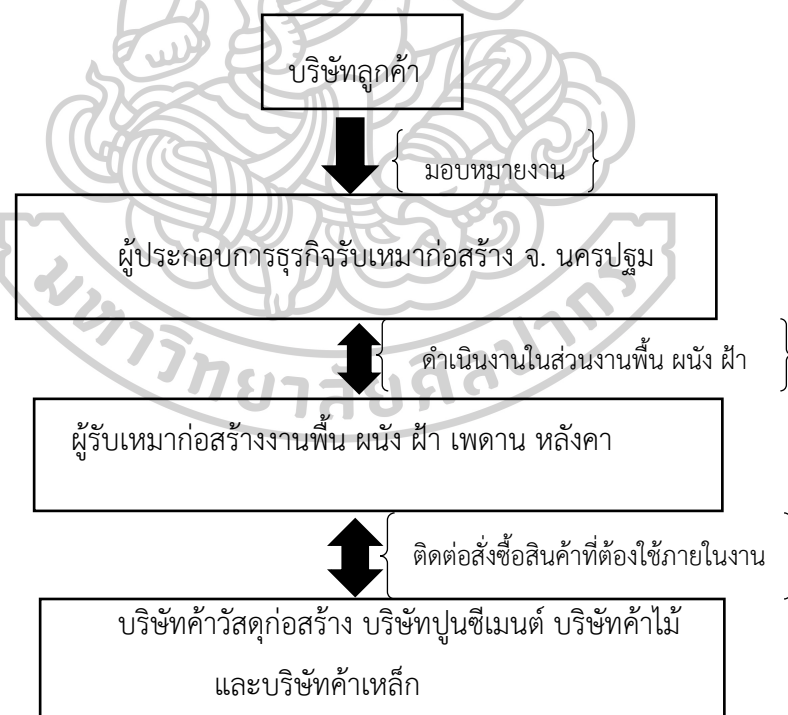
จากการเก็บข้อมูลพบว่า เมื่อดำเนินงานด้านโครงสร้างเสร็จแล้ว ขั้นตอนต่อไปที่จะต้องดำเนินการคือส่วนของอาคาร คือ พื้น ผนัง และหลังคาถือเป็นส่วนของเปลือกอาคารทำหน้าที่ปกคลุมพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนนี้ ไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ งานบางขั้นตอนอาจจะทำก่อนหรือหลัง หรือทำควบคู่กันไป แล้วแต่ความพร้อมหรือความเหมาะสมของช่วงเวลานั้น และยังมีงานบางอย่างเป็นขั้นตอนที่สัมพันธ์กัน จะต้องมีลำดับก่อนหลัง เช่น การปูฝ้า จะต้องทำหลังจากการมุงหลังคารวมทั้งการเดินระบบท่อน้ำ ท่อร้อยสายไฟต่าง ๆ ในส่วนที่อยู่เหนือฝ้า เพดานเสร็จแล้ว การปูพื้น จะต้องทำหลังจากเดินท่อและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่อยู่ใต้พื้นดิน ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบวัสดุว่าต้องการใช้วัสดุแบบไหน เช่น งานพื้นใช้ปูกระเบื้อง หินอ่อนหรือหินแกรนิต งานผนังอาจใช้ผนังไม้อัด ผนังกระเบื้อง มีมากมายหลายรูปแบบซึ่งแตกต่างกันออกไป

โดยจะต้องคำนึงถึงความเหมาะสมในการใช้งานด้วย เมื่อลูกค้ากำหนดรูปแบบวัสดุเรียบร้อยแล้ว ผู้รับเหมาจะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงาน รวมถึงบริษัทปูนซีเมนต์ที่ต้องนำมาถ่อผนัง ฉาบปูน และบริษัทค้าไม้ค้ำเหล็กเพื่อนำวัสดุต่าง ๆ มาดำเนินงานผนังและหลังคา การติดต่อกับผู้รับเหมาในด้านนี้จะใช้ความไว้วางใจในการนำเสนองานโดยมีระยะเวลากำหนดการทำงานที่ชัดเจน กลุ่มเครือข่ายที่จะนำเสนองานให้จะต้องทำงานให้เสร็จตามเวลา วัสดุอุปกรณ์ก็จะใช้ร้านประจำในการสั่งซื้อมีความเชื่อใจกันในการจ่ายเงินตามงวดที่ตกลงกันได้ ซึ่งสอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูล ดังนี้

“ฝ้า เหล็กค้ำด อลูมิเนียม เรามีช่างเฉพาะด้านที่ชำนาญ เพราะงานของเราเน้นที่ คุณภาพงาน “(ผู้ประกอบการ 6, 2562)

“ปุกระเบื้องยางไม่ใช่เล่นนะครับ จะต้องมีการวัดระดับก่อน ไม่งั้นถ้าปูไม่ได้ระดับไม่ เสมอกับจะต้องรื้อทำใหม่ เสียทั้งเวลาเสียทั้งของ” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

ภาพที่ 6 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านพื้น ผนัง ฝ้า เพดาน หลังคา ดังแสดงในภาพ



ภาพที่ 6 แสดงลักษณะความสัมพันธ์ของบริษัทลูกค้า ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จ.นครปฐม ผู้รับเหมาก่อสร้างงานพื้น ผนัง ฝ้า เพดาน และหลังคา จ.นครปฐม บริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง บริษัทปูนซีเมนต์ บริษัทค้าไม้และค้ำเหล็ก



### 3.4 กิจกรรมงานบันได ประตุ หน้าต่าง

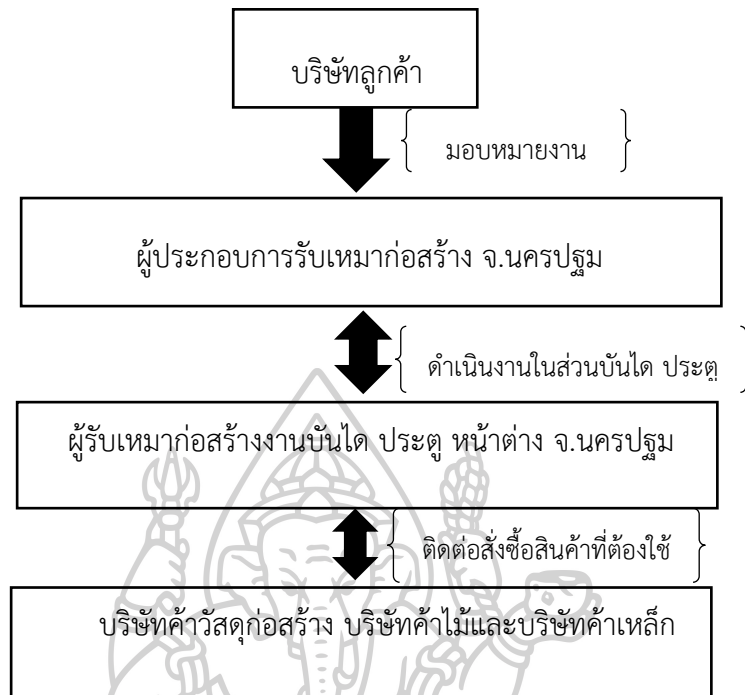
จากการเก็บข้อมูล พบว่า งานด้านบันได ประตุ หน้าต่าง เป็นรายละเอียดของการประกอบอาคารหลัก ๆ องค์ประกอบเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้อยู่อาศัย ชั้นบันไดที่มีขนาดลูกตั้งและลูกนอนที่เหมาะสม ทำให้สามารถเดินขึ้น – ลง บันไดได้อย่างสะดวกดีกว่าชั้นบันไดที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่วนประตุ – หน้าต่าง ที่ติดตั้งในระดับที่เหมาะสมจะช่วยให้การใช้งาน สามารถใช้งานเปิดปิดได้สะดวกขึ้น การติดตั้งหน้าต่างต้องคำนึงถึงทิศทางลม ส่วนใหญ่ประตุมักจะติดตั้งระดับเอว หน้าต่างอยู่ในระดับอก งานในส่วนนี้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยผู้รับงานด้านโครงสร้างโดยจะมีสถาปนิกออกแบบส่วนต่าง ๆ และผู้รับเหมามีหน้าที่ดำเนินการตามทีออกแบบไว้ การติดต่อกับผู้รับเหมาในด้านนี้จะมีกลุ่มเครือข่ายที่จะนำเสนองานให้ จะต้องทำงานให้เสร็จตามเวลา วัสดุอุปกรณ์ก็จะใช้ร้านประจำในการสั่งซื้อ สิ่งทำ มีความเชื่อใจกันในคุณภาพของวัสดุที่นำมาใช้ มีการจ่ายเงินตามงวดที่ตกลงกันไว้ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลหลัก ดังนี้

“เราคำนึงถึงการใช้งานเป็นหลัก ทำให้ถูกต้องตามแบบที่ลูกค้าออกแบบเอาไว้”  
(ผู้ประกอบการ 3, 2562)

“ทำงานให้ตรงตามแบบที่เขาให้มามากที่สุด เพื่อให้พอใจ และกลับมาใช้บริการเราอีกครั้ง” (ผู้ประกอบการ 5, 2562)

“วัสดุที่ใช้ จะให้ลูกค้าเป็นคนเลือกทั้งหมด โดยเราจะทำการสั่งซื้อให้ ซึ่งเราเองก็มีร้านประจำอยู่แล้วด้วย” (ผู้ประกอบการ 6, 2562)

ภาพที่ 7 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านงานบันได ประตู่ หน้าต่าง ดังแสดงในภาพ



ภาพที่ 7 แสดงลักษณะความสัมพันธ์ของบริษัทลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จ.นครปฐม ผู้รับเหมาก่อสร้างงานบันได ประตู่ หน้าต่าง จ.นครปฐม บริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง บริษัทค้าไม้และค้าเหล็ก

### 3.5 กิจกรรมงานระบบ

จากการเก็บข้อมูลพบว่า ระบบในงานก่อสร้าง คือกลุ่มงานระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาล รวมถึง ระบบประปาด้วย ในบางงานงานโครงสร้างอาจควบคู่ไปกับงานสุขาภิบาล เพราะต้องมีการฝังท่อของ ระบบไฟฟ้าและสุขาภิบาลผ่านโครงสร้าง ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้วางแผนระบบทั้งหมด จากนั้นจึงเรียกผู้รับเหมางานระบบเข้ามารับช่วงดำเนินการต่อ ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดยี่ห้อผลิตภัณฑ์ หรือเป็นผู้หาซื้อผลิตภัณฑ์เอง ผู้รับเหมามีหน้าที่ติดตั้งตามแบบของสถาปนิกที่ได้วางไว้ ในส่วนของงานประปามีส่วนสำคัญคือ การจ่ายน้ำไปยังจุดต่าง ๆ ในปริมาณและแรงดันที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนั้นยังต้องมีระบบสำรองน้ำในกรณีฉุกเฉินหรือมีการปิดซ่อมระบบภายนอกอาคาร และในอาคารบางประเภทต้องมีการสำรองน้ำไว้สำหรับดับเพลิงด้วย การติดต่อกับผู้รับเหมางานระบบ จะเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญในด้านนี้

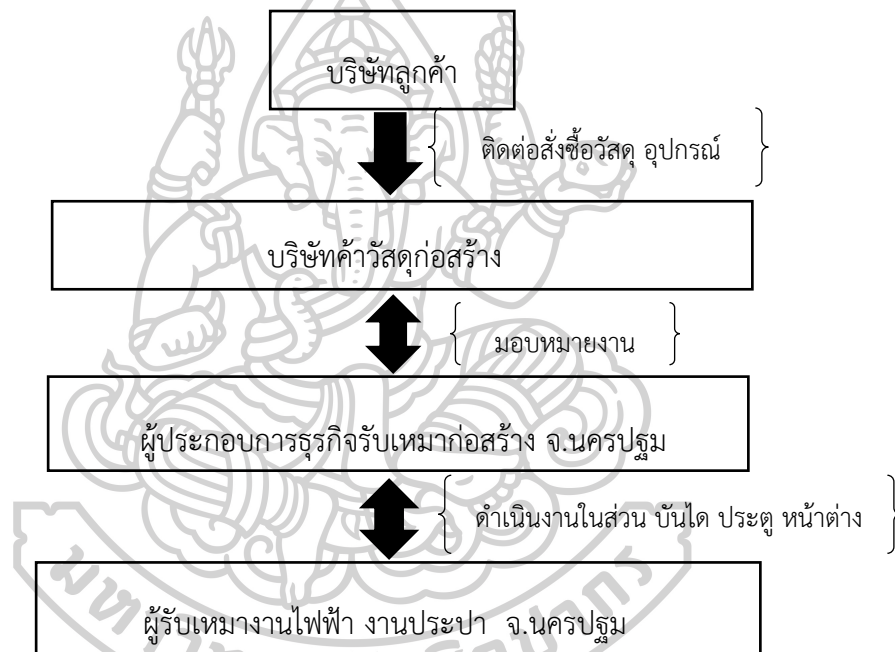
โดยเฉพาะ ทำงานด้วยกันมานานก็จะอาศัยความเชื่อใจกันในการทำงานที่จะทำให้งานออกมามีคุณภาพมากที่สุด ละเอียดตั้งคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการ ดังนี้

“พอได้งานมา ก็จะทำให้ผู้รับเหมาแต่จะส่วนมารับงานต่อ” (ผู้ประกอบการ 2, 2562)

“เราไม่มีช่างประจำ แต่เราจะจ้างช่างรับเหมาเป็นงาน ๆ ไป” (ผู้ประกอบการ 4, 2562)

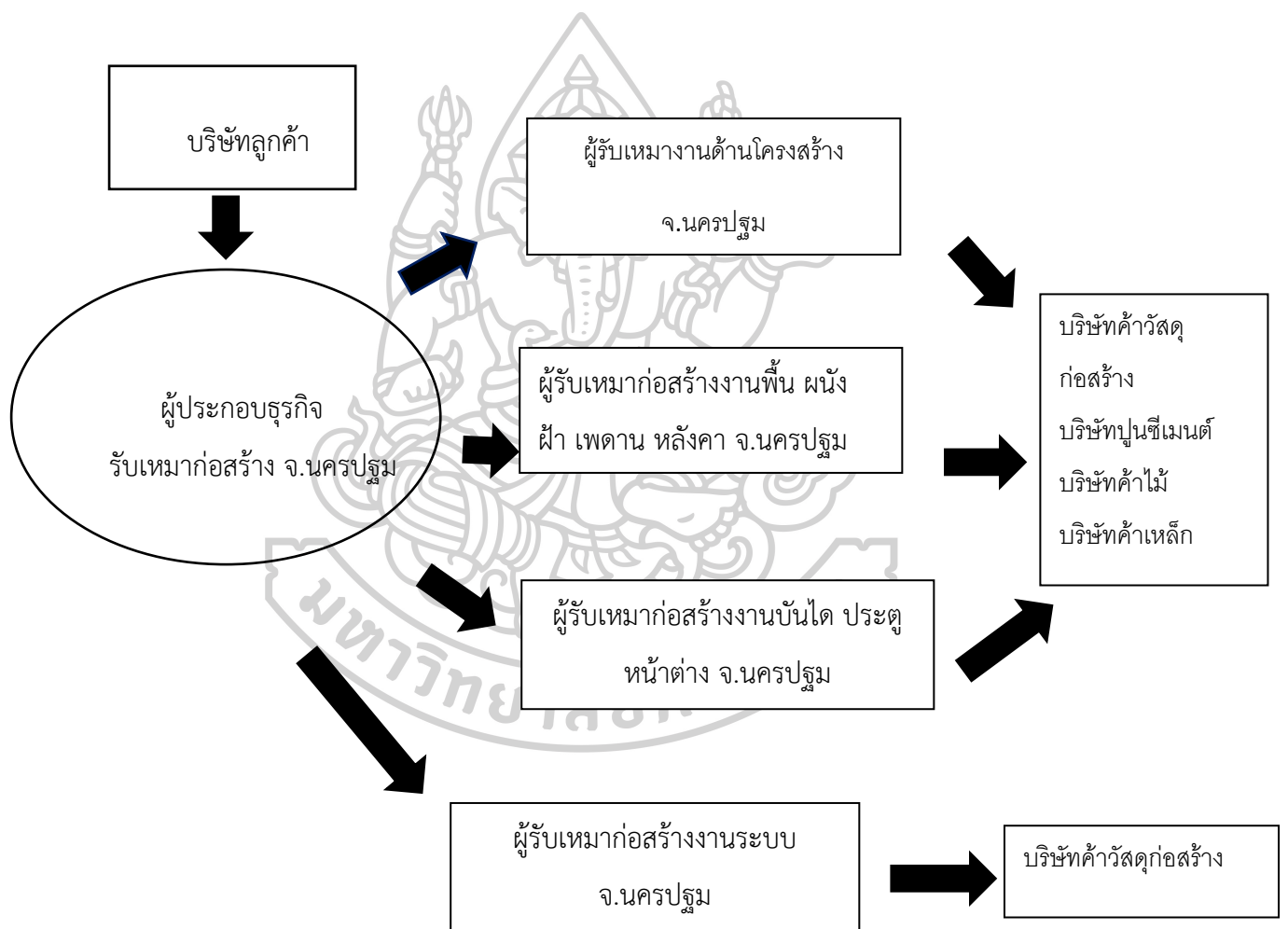
“ส่วนมากลูกค้าเรียกทำงานติดตั้งระบบไฟฟ้ากับประปาครับ” (ผู้ประกอบการ 6, 2562)

ภาพที่ 8 ลักษณะความสัมพันธ์เครือข่ายงานด้านงานบันได ประตู่ หน้าต่าง ดังแสดงในภาพ



ภาพที่ 8 แสดงลักษณะความสัมพันธ์ของบริษัทลูกค้า บริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง จ.นครปฐม ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จ.นครปฐม ผู้รับเหมางานไฟฟ้า งานประปา งานสาธารณูปโภค จ.นครปฐม

จากการศึกษาเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จำเป็นต้องมีการสร้างเครือข่ายกลุ่มธุรกิจในการทำงานด้านต่าง ๆ โดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำตามลำพังไม่ได้ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะเป็นตัวกลางในการกระจายงานให้กับเครือข่ายธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังรูปภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 9 แสดงลักษณะความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาการจัดการเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและการจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยการใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ด้วยแนวคำถามการวิจัยที่มีรายละเอียดของคำถามเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินธุรกิจเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และการจัดการเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ เพื่อให้ทราบถึงลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจก่อสร้าง และเป็นแนวทางให้ผู้สนใจได้ทราบถึงการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ขั้นตอนในการปฏิบัติงาน การบริหารจัดการ การเตรียมความพร้อมด้านต่าง ๆ ในธุรกิจก่อสร้าง ได้ใช้เป็นแนวทางในการจัดการและบริหารงานก่อสร้าง เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ดำเนินธุรกิจก่อสร้างได้เห็นความสำคัญในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจภายใต้และปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้เห็นถึงความสำคัญในการสร้างเครือข่ายเพื่อประกอบธุรกิจ อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้ผู้สนใจและผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สามารถนำไปประยุกต์ใช้จัดการสร้างเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้กิจการบรรลุเป้าหมายที่ได้วางไว้ จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลสามารถสรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล ได้ดังนี้

ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

## สรุปผลการวิจัย

### ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

#### 1.1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 28-40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. ระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 5-10 ปีขึ้นไป มีประสบการณ์ทางด้านรับเหมาก่อสร้างบางรายเพิ่งเริ่มก่อตั้งธุรกิจได้ไม่นานแต่ บางรายก็มากกว่า 5 ปีขึ้นไป โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างล้วนมีประสบการณ์มาจากบริษัทเอกชนที่เคยทำงานมาเป็นระยะเวลาหลายปี แล้วตัดสินใจลาออกจากที่ทำงานเพื่อมาทำกิจการรับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นงานที่ตนเองเชี่ยวชาญ มีทั้งลักษณะการลงทุนแบบคนเดียวและรวมหุ้นกับเพื่อนที่มีประสบการณ์ในด้านเดียวกัน ส่วนบางรายก็สืบทอดกิจการของทางบ้าน ลักษณะส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง

#### 1.2 ลักษณะในการดำเนินธุรกิจด้านโครงสร้าง

ผู้ประกอบการงานด้านโครงสร้างมีช่วงอายุ 40 ปีขึ้นไป จบจากการศึกษาระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 5 ปีขึ้นไป บางรายก็สืบทอดกิจการจากที่บ้าน บางรายก็ลงทุนกิจการเองเนื่องจากมีประสบการณ์โดยตรงจากการทำงานบริษัทเอกชนมาเป็นระยะเวลานานจนเกิดความเชี่ยวชาญ จึงอยากผันตัวเองออกมาเป็นเจ้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ลักษณะของการดำเนินการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง เป็นการดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียว บริหารงานกันเองภายในครอบครัว ซึ่งการทำงานจะเป็นไปในลักษณะการรับเหมาเป็นช่วงเวลา โดยจะเริ่มจากการเสนอราคาให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่ได้รับงานจากลูกค้า และได้มีการทำสัญญาจ้างในการรับเหมางานเฉพาะส่วน โดยมีการกำหนดระยะเวลาที่เสร็จสิ้นแน่นอน เมื่อได้รับงานมาก็จะเริ่มวางแผนตั้งแต่การประเมินงานของลูกค้า การออกแบบและกำหนดแผนงาน จัดทำงบประมาณ ค่าใช้จ่ายทั้งหมด ทำแผนการสั่งซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในงาน

#### 1.3. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานฐานราก งานเสาเข็ม

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นแบบขนาดย่อม รูปแบบธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระบบการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน โดยลักษณะของงานฐานราก ถูกนำมาใช้เพื่อรับน้ำหนักอาคารบ้านเรือน แตกต่างกันตามประเภทของเข็มนั้น ๆ โดยจะเลือกใช้เข็มตามลักษณะของงาน ในกรณีที่ใช้กับตัวบ้านจะใช้เข็มเจาะ เนื่องจากมีวิธีการไม่ยุ่งยาก

และราคาไม่แพง และเหมาะกับพื้นที่ก่อสร้างที่มีขนาดแคบไม่สามารถขนส่งเสาเข็มต้นยาวๆ ได้ หลักการของการใช้เข็มเจาะ คือ การขุดดินผ่านทางท่อเหล็กแล้วแต่การรับน้ำหนักของอาคาร ต่อมา เป็นเข็มเจาะ เป็นการลดความสั่นสะเทือนในการตอกเข็มอีกวิธีหนึ่ง ไม่ยุ่งยากใช้กับงานโครงสร้างที่ไม่ใหญ่มากนัก หรือ รับน้ำหนักไม่มากนัก สะดวกรวดเร็ว และเข็มตอก เป็นเข็มที่มีราคาค่อนข้างประหยัด เมื่อเทียบกับเข็มเจาะ สามารถทำงานได้รวดเร็ว แต่จะมีข้อเสียตรงที่มีแรงสั่นสะเทือนมากกว่าเข็มประเภทอื่น เข็มชนิดนี้ต้องใช้การติดตั้งปั้นจั่น เพราะเข็มมีความยาว ไม่สะดวกในการเคลื่อนย้าย ส่วนงานฐานราก คือส่วนที่ติดกับหัวเข็มรับน้ำหนักจากเสาสู่เสาเข็ม สามารถแบ่งฐานรากได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ฐานรากแผ่ไปกับพื้น ไม่มีเข็มมารองรับ ฐานรากแบบมีเข็ม ซึ่งจะใช้ในบริเวณที่มีสภาพดินอ่อน และฐานเหล็กแท่งตอม่อ เป็นฐานคอนกรีตที่ไม่เป็นที่นิยมใช้กับตัวบ้าน

ลักษณะการดำเนินงานพื้นคอนกรีตในปัจจุบันมีโครงสร้างพื้นที่นิยมใช้อยู่ 2 ประเภท คือ พื้นสำเร็จรูป และ พื้นในที่ สำหรับพื้นสำเร็จนั้นเป็นที่นิยมมากที่สุด เนื่องจากมีความสะดวก รวดเร็ว และมีราคาถูก แต่สำหรับพื้นที่หล่อใน จะใช้ในส่วนที่เป็นห้องน้ำ หรือส่วนที่ต้องเจาะรูที่พื้น เนื่องจากพื้นสำเร็จรูปไม่นิยมนำมาเจาะรูที่พื้น เพราะทำให้ความแข็งแรงของแผ่นพื้นลดลง ในบ้านพักอาศัยทั่วไปนั้นนิยมใช้พื้นสำเร็จรูปต้องเรียบ ส่วนในอาคารขนาดใหญ่จะนิยมใช้ คอนกรีตที่มีเหล็กชนิดพิเศษ ออกแบบมาเพื่อเพิ่มความแข็งแรงของพื้น ช่วยให้พื้นรับน้ำหนักได้มาก

#### 1.4. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของโครงหลังคา

ผู้ประกอบการงานด้านโครงหลังคาส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 30 ปี ขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. และ ปริญญาตรี โดยส่วนมากสืบทอดกิจการจากบรรพบุรุษ มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปีขึ้นไป ลักษณะธุรกิจจึงเป็นแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว เป็นธุรกิจขนาดกลาง มีการบริหารงานกันเองไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจของครอบครัว ลักษณะการดำเนินงาน โครงสร้าง มีหลักที่ต้องคำนึงหลายอย่าง ทั้งเรื่องของสภาพอากาศเขตร้อนชื้นในเมืองไทย การออกแบบซึ่งต้องมีความสวยงามกลมกลืนกับรูปทรงของบ้าน มีความเหมาะสมด้านงบประมาณ ความแข็งแรงทนทานต่อสภาพแวดล้อมของดิน ฟ้า อากาศ เป็นวัสดุที่สามารถทนไฟเมื่อเกิดเหตุเพลิงไหม้ เป็นวัสดุที่ไม่เก็บความร้อนและป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอกได้ วัสดุที่ใช้ทำโครงหลังคา ส่วนที่นิยมสร้างกันมาก คือ หลังคาทรงหน้าจั่ว เป็นหลังคาที่เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศร้อนชื้นของประเทศไทย

### 1.5. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม

ผู้ประกอบการทางด้านงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม มีช่วงอายุประมาณ 45 ปี ขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. และปริญญาตรี มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปี โดยส่วนมากสืบทอดกิจการจากที่บ้าน และบางรายก็ก่อตั้งกิจการเอง โดยการดำเนินธุรกิจของงานงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม จะต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์เป็นอย่างมาก เพราะงานในด้านนี้ค่อนข้างเป็นงานฝีมือ ต้องมีความละเอียดและความประณีต เช่น งานก่อผนัง งานบุฝ้าเพดาน งานบุผนัง งานปูพื้นกระเบื้อง เป็นต้น งานในกลุ่มนี้มักจะทำ ใน ขั้นตอนท้าย ๆ หลังจากเสร็จสิ้นงานในขั้นตอนโครงสร้าง การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนของการงานนี้ ไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ งานบางขั้นตอนอาจจะทำก่อน ทำภายหลัง หรือทำควบคู่กันไปก็ได้ แล้วแต่ความพร้อม หรือความเหมาะสมของกำลังคนและวัสดุในช่วงเวลานั้น ๆ

### 1.6. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบ

ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 45 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี ขนาดธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดย่อม ลักษณะของธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีการบริหารงานกันเองภายในครอบครัว ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความสะดวกรสบาย และต้องมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เชี่ยวชาญในการดำเนินการ ซึ่งแบ่งออกเป็น ระบบสุขาภิบาล ประกอบไปด้วย ระบบประปา ระบบท่อระบายน้ำทิ้ง ระบบบำบัดน้ำเสีย ก่อนการดำเนินการต้องมีการตรวจสอบวัสดุที่จะนำมาใช้งาน เช่น ท่อน้ำ ข้อต่อ วัสดุเชื่อมประสาน ต่อมาคือระบบไฟฟ้าที่ใช้การควบคุมและออกแบบเป็นระบบย่อย วิธีการเดินสายไฟฟ้า แบ่งออกเป็น 2 แบบ คือการเดินสายไฟบนผนัง การเดินสายไฟแบบนี้จะมองเห็นสายไฟทำให้ดูไม่เรียบร้อย ไม่สวยงาม มีค่าใช้จ่ายถูก ซ่อมแซมได้ง่าย และ การเดินแบบฝังในผนังเป็นการเดินสายไฟโดยร้อยสายผ่านท่อสายไฟซึ่งฝังในผนังอาคาร ทำให้ดูเรียบร้อยสวยงาม การเดินท่อร้อยสายต้องทำควบคู่ไปพร้อมการก่อ - ฉาบ การติดตั้งมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดินสายบนผนัง ระบบวงจรไฟฟ้าภายในบ้าน จะแยกวงจรการควบคุมพื้นที่ต่าง ๆ เป็นส่วน ๆ เพื่อให้ง่ายต่อการซ่อมแซม

### 1.7 แหล่งงานของงานก่อสร้าง

ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง มีเครือข่ายการในการรับเหมาก่อสร้างกับลูกค้า เครือข่ายแหล่งธุรกิจงานแต่ละส่วนที่ได้มา เกิดจากผู้ประกอบการทำงานมานานจึงมีความคุ้นเคยกับสายงานก่อสร้างเป็นอย่างมากทำให้รู้จักกับคนสายงานเดียวกันจำนวนมาก จึงเกิดการจ้างงาน และช่วยเหลือ



กันและกัน และจากประสบการณ์การทำงานร่วมกันกับบริษัทอื่นทำให้เกิดผลงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในผลงานและประสิทธิภาพในการว่าจ้างแต่ละครั้ง

## ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจ มีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการบริหารจัดการธุรกิจ เพราะธุรกิจมีความเสี่ยงเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ต้องมีการเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทั้งสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอก ในปัจจุบันนี้ต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลา การปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันจึงเป็นสิ่งที่ต้องติดตาม และทำความเข้าใจ เพื่อจะได้กำหนดแนวทางให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม โดยปกติ ก่อนเริ่มมีการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ จะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกก่อนหลังจากนั้นจึงวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน หากผู้ประกอบการต้องการเพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จ ต้องมีการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการต้องอาศัยความรู้และความเข้าใจหลายด้าน

### 2.1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบการจะต้องมีการคิดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจก่อน ส่วนมากจะดำเนินการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้และต้องมีการปรับเปลี่ยนในอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม โดยส่วนมากปัญหาที่พบส่วนใหญ่เป็นเรื่องของสภาพอากาศซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ โดยเฉพาะในฤดูฝนทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานได้ ซึ่งทำให้งานเกิดความล่าช้า ไม่สามารถส่งมอบงานตามแผนที่วางไว้ และเมื่อฝนตกส่งผลทำให้เครื่องจักรที่ต้องใช้ในการทำงาน เคลื่อนย้ายไม่สะดวกทำให้พื้นที่ในบางที่ไม่สามารถนำเครื่องจักรขนาดใหญ่เข้าไปได้

ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย การก่อสร้างของไทยที่ผ่านมา มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ปัญหาการเมืองในประเทศที่มีต่อเนื่องและการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลมีผลให้การผลักดันโครงการลงทุนก่อสร้างขนาดใหญ่ของรัฐบาลต่อเนื่อง และมีผลต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชน การเมืองถูกใช้ในการ จัดสรรทรัพยากรและความมั่งคั่งต่อ กลุ่มคนต่างๆ ในสังคมที่หลากหลาย ซึ่งผลลัพธ์ของกิจกรรมทางการเมืองส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ ในหลายด้าน และเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองอยู่ในสภาวะผันผวนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งความไม่แน่นอนทางการเมืองซึ่งยากที่จะคาดการณ์ล่วงหน้ามีผลกระทบทั้งโดยตรงและโดยอ้อมต่อความ

ต่อเนื่องในการดำเนิน ธุรกิจ และผลประกอบการ ทำให้การวิเคราะห์ความเสี่ยงทางการเมืองจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการวางแผน และตัดสินใจทางธุรกิจ

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง โดยเฉพาะในภาคเอกชน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจเป็นอย่างยิ่ง เมื่อเศรษฐกิจดีก็จะส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าเศรษฐกิจตกต่ำหรือถดถอย ก็จะทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบ ซึ่งเงื่อนไขทางเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ช่วยบรรเทาภาระของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย - ปานกลาง และช่วยบรรเทาผลกระทบในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ มาตรฐานทางการเงิน คือ มาตรการผ่อนปรนเรื่องการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้มีมาตรการลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรม การซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรม การซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ซื้อที่อยู่อาศัย และ ค่าจดทะเบียนการจำนอง อสังหาริมทรัพย์ ให้เหลือร้อยละ 0.1 และสุดท้าย มาตรการทางภาษี สำหรับผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก เพื่อ เป็นการอยู่อาศัยจริงในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และสามารถนำเงินร้อยละ 20 ของมูลค่าที่อยู่อาศัย มาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเป็นระยะเวลา 5 ปี อีกทั้งสำหรับบ้านพักอาศัย จากเดิมที่มีการเสียภาษี บำรุงท้องที่ จะปรับเปลี่ยนเป็นได้รับการยกเว้นมูลค่าของฐานภาษีให้กับที่พักอาศัยที่เจ้าของมีชื่ออยู่ใน ทะเบียนบ้านเป็นการถาวร และลดภาษีร้อยละ 50% ให้กับที่พักอาศัยที่เจ้าของได้รับมรดกและมีชื่ออยู่ใน ทะเบียนบ้าน อีกทั้งเพดานภาษีใหม่ยังเปลี่ยนแปลงตามราคาประเมินสินทรัพย์ โดยภายใน 3 ปี ปีแรกจะละเว้นให้ จ่าย 25% ของมูลค่าสินทรัพย์, ปีที่ 2 ละเว้นให้จ่าย 50% ของมูลค่าสินทรัพย์, ปีที่ 3 ละเว้นให้จ่าย 75% ของ มูลค่าสินทรัพย์ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของไทยในปี 2560-2562 จะขยายตัวเฉลี่ย 8-12%ต่อปี ส่งผลดีต่อผู้รับเหมาก่อสร้างทำให้มีปริมาณงานในมือ (Backlog) มากขึ้น โดยเฉพาะรายใหญ่และ SMEs ที่รับจ้างช่วง (Sub-contractors) ปริมาณงานก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามแผนของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆของรัฐ ซึ่งจะเป็นโอกาสให้ผู้รับเหมาก่อสร้างไทยสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น

ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่า ที่เป็นโอกาสมากกว่าอุปสรรค เนื่องจากการดำรงชีวิตของประชาชนทั่วไปมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ลักษณะการดำเนินชีวิตของประชาชนและ แนวโน้มในการ

เปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ในช่วงที่เศรษฐกิจโลกกำลังขยายตัวอย่างเต็มที่ ประชาชนจะใช้จ่ายฟุ่มเฟือย มีการซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ในช่วงนั้นก็จะได้รับประโยชน์ เดิมทีแต่เมื่อเศรษฐกิจประสบกับภาวะตกต่ำ ทำให้ค่านิยมและการดำเนินชีวิตเปลี่ยนไป อีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ คือการเพิ่มขึ้นของประชากรลักษณะครอบครัว หรือชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ทราบว่า แนวโน้มของประชาชนที่อยู่ตัวคนเดียวมากขึ้น องค์กรธุรกิจก็สามารถที่จะกำหนดกลยุทธ์ให้สอดคล้องและ เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมปัจจุบัน เช่น การขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กที่ไม่ต้องดูแลมาก

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าของ เทคโนโลยีส่งผลให้ผู้ประกอบการมีเทคนิคและระบบการผลิตที่ทันสมัยมากขึ้น ทำให้การทำงานสะดวก รวดเร็ว เสร็จได้ทันเวลา และเทคโนโลยียังมีส่วนช่วยประหยัดเวลาในการทำงานและทำให้กระบวนการทำงาน สั้นและกระชับมากขึ้น สนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ที่ทันสมัยในงานก่อสร้างส่วนใหญ่ จะมีการใช้ที่ต่างประเทศ แต่ลักษณะงานของไทยยังไม่ได้รองรับกับเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากนัก ผู้ประกอบส่วนใหญ่ยังใช้เทคโนโลยีแบบเดิมที่มีอยู่ในการทำงาน ในการ นำเอาเทคโนโลยีอุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องจักร มาใช้เพื่อทุ่นแรงและประหยัดเวลา แต่ในทางกลับกันความ ปลอดภัยในงานก่อสร้างยังไม่ได้พัฒนาตามเทคโนโลยีที่ทันสมัย ความปลอดภัยซึ่งเป็นพื้นฐานของงานก่อสร้างยังถูกละเลย ขาดความสนใจจากผู้รับเหมาก่อสร้าง คนงานยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และจิตสำนึกถึงความ ปลอดภัยในการปฏิบัติงานอย่างถูกต้อง

#### **การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน Five Force Model**

**อำนาจการต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์** พบว่า มีอำนาจการต่อรองโดยตรงกับซัพพลายเออร์สูง เนื่องจากมีการซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้างติดต่อกันมานาน และบริษัทยังสั่งวัตถุดิบเป็นมูลค่าสูง เป็นการทำงานที่ต้องพึ่งพาอาศัยกัน ได้ประโยชน์ร่วมกัน อีกทั้งซัพพลายเออร์วัตถุดิบประเภทเดียวกันมีอยู่หลายราย ทำให้ซัพพลายเออร์เองต้องมีการลดราคาหรือให้เครดิต ที่ให้ผู้ประกอบการสามารถจ่ายเงินเป็นงวด ๆ ได้ เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าไว้ในระยะยาว

**อำนาจการต่อรองของลูกค้า** ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างมีความสัมพันธ์กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน การดำเนินการก่อสร้างมานาน และมีความซื่อสัตย์ในเรื่องของการคิดราคาและค่าแรง ทำให้มีอำนาจต่อรองในการซื้อสูงเห็นได้จากการคิดราคาต่ำจนเกินไป ลูกค้าจะเสนอให้คิดราคาใหม่ให้อยู่ในระดับราคางานทั่วไปที่ ลูกค้าสามารถจ่ายได้

**ข้อจำกัดการเข้าอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่** ในปัจจุบันมีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นมาก และยังมีคู่แข่งรายใหญ่ที่มีการลดตลาดให้เล็ก ลงเพื่อหันมารับเหมางานก่อสร้างที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก เช่น อาคาร บ้านพัก และยังมีเหตุผลทางการเมืองและ เศรษฐกิจเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งทำให้ได้รับผลกระทบเล็กน้อยในการเข้ามาประมูลงานที่มีมูลค่าสูง คู่แข่งขันอาจ ได้รับความไว้วางใจกับบริษัทที่มีภาพลักษณ์ที่ดีกว่า แม้อาจจะสูงกว่าที่กิจการประมูลอยู่บ้าง แต่ถือว่า มีผลกระทบเล็กน้อย ถ้าหากมีการให้งานคู่แข่งรายใหญ่ ๆ และเป็นงานที่มีมูลค่าสูงก็อาจจะสร้างความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรายเล็กได้

**อุปสรรคจากผลิตภัณฑ์ทดแทน** แรงกดดันจากสินค้าทดแทนคือคุณภาพของงานเท่ากันแต่ราคาถูกกว่า ซึ่งเป็นไปได้ยากที่จะมีบริษัทคู่แข่งเสนอราคาได้ถูกกว่า เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เน้นผลกำไรเป็นส่วนมาก ดังนั้นในการคิดราคาต้องคำนึงถึงค่าแรง และวัสดุอุปกรณ์ด้วย ทำให้ไม่สามารถลดราคาได้มาก

**การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน** การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันมีไม่มากเท่าไร เนื่องจาก การประมูลหรือรับงานนั้นต้องคำนึงถึงความสามารถในการหาจำนวนคนงานที่มีฝีมือ และความชำนาญ อีกทั้งยัง ต้องคำนึงถึงระยะเวลาที่ส่งมอบงานด้วย งานรับเหมาก่อสร้างต้องมีความตรงต่อเวลาและมีคุณภาพ ส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีอยู่สูง ทำให้ลูกค้าให้งานมาพิจารณาเป็นเจ้าแรก และหากองค์กรประกอบต่าง ๆ ของงานแล้ว ไม่สามารถรับงานได้ ก็จะทำให้ลูกค้าพิจารณาให้เจ้าอื่นมารับงานแทน

## 2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานทางธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท การวางแผนจะไม่ประสบความสำเร็จ หากจากปราศจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรในอุตสาหกรรมหรือตลาดเป้าหมาย ช่วยให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนของอุตสาหกรรม และทำให้เกิดการปรับตัวและควบคุมการจัดการสภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังทำให้รู้สถานการณ์ในอุตสาหกรรมโตขึ้นหรือกำลังถดถอยลง

การวิเคราะห์ปัจจัยการบริหารงานก่อสร้าง ทำให้รู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบริหารงานก่อสร้าง นั่นคือปัญหาความล่าช้า ซึ่งเกิดขึ้นบ่อย ๆ โดยสาเหตุความล่าช้าในงานก่อสร้างเกิดขึ้นจากผู้รับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไปมาจากหลักในการบริหารงานก่อสร้างหรือ 5 M ซึ่งได้แก่ วัสดุ เงินทุน กำลังคน เครื่องจักร และการจัดการ ซึ่งในแต่ละส่วนมีความสัมพันธ์กันถ้าหากขาดส่วนใดส่วนหนึ่งก็จะส่งผลกระทบต่อ ส่วนอื่น ๆ ไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ เป็นปัจจัยหลักของงานก่อสร้าง หากวัสดุอุปกรณ์

เสียหายก็จะทำให้งานเสียหาย ทำให้แผนงานที่ได้วางเอาไว้เกิดผลกระทบ ส่งงานไม่ทันตามที่ตกลงกันไว้ เงินทุน เป็นปัจจัยหลักใน การสนับสนุนงานก่อสร้างถ้าขาดเงินทุนก็จะไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ จะต้องมีการตรวจสอบและจัดการ การเงินให้เกิดสภาพคล่อง มนุษย์ เป็นกำลังสำคัญในงานก่อสร้างทำให้งานประสบความสำเร็จ โดยการ ก่อสร้างต้องอาศัยกำลังคนจำนวนมาก และในส่วนของ ขั้นตอนวิธีการก่อสร้างนั้น การก่อสร้างต่าง ๆ ต้องมี ขั้นตอนวิธีการทางเทคนิคหรือการวางแผนงานก่อสร้าง ซึ่งจะต้องสอดคล้องและเกี่ยวข้องกัน

### ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐมก่อให้เกิดความสัมพันธ์ของธุรกิจ และการทำธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำลำพังไม่ได้ โดยธุรกิจเครือข่ายต่าง ๆ ที่ทำกิจกรรมร่วมกัน เปรียบเสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะต้องมีการ ดำเนินงานร่วมกัน พึ่งพาอาศัยกัน เพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งทำให้งานที่ออกมามีประสิทธิภาพสูง เพราะได้ช่างที่มีความรู้ความสามารถโดยเฉพาะ มีความคล่องตัวและความคิดริเริ่มที่ดีกว่าธุรกิจที่อยู่ ลำพัง

#### 3.1 กิจกรรมผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า

ลักษณะความสัมพันธ์ของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะเป็นการดำเนินงานร่วมกัน เพื่อให้สำเร็จลุล่วงตามแบบแผน คือ เมื่อมีการประมูลงาน ลูกค้าจะเชิญผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมา เพื่อร่วมประมูลงาน เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประมูลงานได้ก็จะทำใบเสนอราคาค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ แล้วทำสัญญา ซึ่งในสัญญาจะระบุรายละเอียดในการจ่ายเงินเป็นงวดตาม ข้อตกลงในสัญญาให้งานแล้วเสร็จในแต่ละขั้นตอน จากนั้นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างก็จะติดต่อกับ กลุ่มผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆ ซึ่งผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆก็จะมีผู้เชี่ยวชาญในด้านที่ตนเองถนัด ผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆเสนอราคาทำสัญญาข้อตกลงในการดำเนินงาน จากนั้นผู้รับเหมา ก็จะเริ่มลงมือปฏิบัติงานจริง เพื่อวางแผนดำเนินงานและดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามเวลา

การดำเนินงานก่อสร้าง จะเริ่มจากการสำรวจพื้นที่ที่จะทำการก่อสร้างว่าจะต้องมีการปรับหน้าดินให้มีความเหมาะสม โดยการขุดและถม หรือบางงานอาจจะใช้ทั้งการขุดและการถมไปด้วยกัน ทำการตีผังงาน และเริ่มลงมือในงานเสาเข็ม ในส่วนนี้ก็จะเป็นผู้รับเหมาในงานด้านเสาเข็มโดยเฉพาะ

### 3.2 กิจกรรมงานด้านโครงสร้าง

เมื่อผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างได้รับงานจากบริษัทลูกค้า มาแล้ว การดำเนินการก่อสร้างในขั้นตอนแรกจะเริ่มด้วยขั้นตอนการวางแผนและการปรับพื้นที่ให้พร้อมทำงาน โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จะดำเนินในด้านโครงสร้างสร้างทั้งหมด ซึ่งจะ ประกอบไปด้วย งานฐานราก เสา คาน และพื้น ทั้งส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่ใต้ดินและโครงสร้าง อาคารที่อยู่เหนือดิน โดยงานฐานการจะแบ่งเป็น งานฐานรากและงานเสาเข็ม โดยงานฐานรากจะ เป็นส่วนประกอบที่รับน้ำหนักของอาคารและงานเสาเข็มจะเป็นส่วนประกอบของฐานรากในการถ่าย น้ำหนักของฐานรากสู่ดิน ซึ่งผู้รับเหมาโครงสร้างจะทำหน้าที่ ในการจัดเสาเข็มวัสดุ

### 3.3 กิจกรรมงานพื้น ผนัง ฝ้า เพดาน หลังคา

เมื่อดำเนินงานด้านโครงสร้างเสร็จแล้ว ขั้นตอนต่อไปที่จะต้องดำเนินการคือส่วนของอาคาร คือ พื้น ผนัง และหลังคาถือเป็นส่วนของเปลือกอาคารทำหน้าที่ปกคลุมพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนนี้ ไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ งานบางขั้นตอนอาจจะทำก่อนหรือหลัง หรือทำควบคู่กันไป แล้วแต่ความพร้อมหรือความเหมาะสมของช่วงเวลานั้น และยังมีงานบางอย่างเป็นขั้นตอนที่สัมพันธ์กัน จะต้องมีลำดับก่อนหลัง เช่น การปูฝ้าจะต้องทำหลังจากการมุงหลังคารวมทั้ง การเดินระบบท่อน้ำ ท่อร้อยสายไฟต่าง ๆ ในส่วนที่อยู่เหนือฝ้า เพดานเสร็จแล้ว การปูพื้น จะต้องทำหลังจากเดินท่อและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่อยู่ใต้พื้นดิน ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบวัสดุว่าต้องการใช้วัสดุแบบไหน เช่น งานพื้นใช้ปูกระเบื้อง หินอ่อนหรือหินแกรนิต งานผนังอาจใช้ผนังไม้อัด ผนังกระเบื้อง มีมากมายหลายรูปแบบซึ่งแตกต่างกันออกไป โดยจะต้องคำนึงถึงความเหมาะสมในการใช้งานด้วย เมื่อลูกค้ากำหนดรูปแบบวัสดุเรียบร้อยแล้ว ผู้รับเหมาจะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงาน รวมถึงบริษัทปูนซีเมนต์ที่ต้องนำมาก่อผนัง ฉาบปูน และบริษัทค้าไม้ค้ำเหล็กเพื่อนำวัสดุต่าง ๆ มา ดำเนินงานผนังและหลังคา

### 3.4. กิจกรรมงานบันได ประตู หน้าต่าง

งานด้านบันได ประตู หน้าต่าง เป็นรายละเอียดของการประกอบอาคารหลัก ๆ องค์ประกอบเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้อยู่อาศัย ชั้นบันไดที่มีขนาดลูกตั้งและลูกนอนที่เหมาะสม ทำให้สามารถเดินขึ้น – ลง บันไดได้อย่างสะดวกดีกว่าชั้นบันได ที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่วนประตู – หน้าต่าง ที่ติดตั้งในระดับที่เหมาะสมจะช่วยให้การใช้งาน สามารถใช้งานเปิดปิดได้สะดวกขึ้น การติดตั้งหน้าต่างต้องคำนึงถึงทิศทางลม ส่วนใหญ่ประตูมักจะติดตั้งระดับเอว หน้าต่างอยู่ในระดับอก งานในส่วนนี้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยผู้รับงานด้านโครงสร้างโดยจะมีสถาปนิกออกแบบส่วนต่าง ๆ และผู้รับเหมาทำหน้าที่ดำเนินการตามทีออกแบบไว้

### 3.5 กิจกรรมงานระบบ

ระบบในงานก่อสร้าง คือกลุ่มงานระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาลรวมถึง ระบบประปาด้วย ในบางงานงานโครงสร้างอาจควบคู่ไปกับงานสุขาภิบาล เพราะต้องมีการฝังท่อของ ระบบไฟฟ้าและสุขาภิบาลผ่านโครงสร้าง ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้วางแผนระบบทั้งหมด จากนั้นจึงเรียกผู้รับเหมางานระบบเข้ามารับช่วงดำเนินการต่อ ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดยี่ห้อผลิตภัณฑ์ หรือเป็นผู้หาซื้อผลิตภัณฑ์เอง ผู้รับเหมามีหน้าที่ติดตั้งตามแบบของสถาปนิกที่ได้วางไว้ ในส่วนของงานประปามีส่วนสำคัญคือ การจ่ายน้ำไปยังจุดต่าง ๆ ในปริมาณและแรงดันที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนั้นยังต้องมีระบบสำรองน้ำในกรณีฉุกเฉินหรือมีการปิดซ่อมระบบภายนอกอาคาร และในอาคารบางประเภทต้องมีการสำรองน้ำไว้สำหรับถังดับเพลิงด้วย

#### อภิปรายผล

##### ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุ 28-40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. ระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 5-10 ปีขึ้นไป มีประสบการณ์ทางด้านรับเหมาก่อสร้างบางรายเพิ่งเริ่มก่อตั้งธุรกิจได้ไม่นานเนื่องจากมีการขยายกิจการที่บ้านออกมาทำเอง โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างล้วนมีประสบการณ์มาจากบริษัทเอกชนที่เคยทำงานมาเป็นระยะเวลาหลายปี แล้วตัดสินใจลาออกจากที่ทำงานเพื่อมาทำกิจการรับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นงานที่ตนเองเชี่ยวชาญ มีทั้งลักษณะการลงทุนแบบคนเดียวและรวมหุ้นกับเพื่อนที่มีประสบการณ์ในด้านเดียวกัน ส่วนบางรายก็สืบทอดกิจการของทางบ้าน ลักษณะส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง มีการแบ่งหน้าที่ให้กับวิศวกรผู้ควบคุมงานเป็นคนจัดการ กระจายงานให้กับโฟร์แมน จากนั้นคนงานก่อสร้างในแต่ละประเภทก็จะรับผิดชอบในงานที่แต่ละคนถนัดซึ่งจะมีโฟร์แมนคอยกำกับ

##### 1.2 ลักษณะในการดำเนินธุรกิจด้านโครงสร้าง

ผู้ประกอบการงานด้านโครงสร้างมีช่วงอายุ 40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 5 ปีขึ้นไป บางรายก็สืบทอดกิจการจากที่บ้าน บางรายก็ลงทุนกิจการเองเนื่องจากมีประสบการณ์โดยตรงจากการทำงานบริษัทเอกชนมาเป็นระยะเวลานานจนเกิดความเชี่ยวชาญ จึงอยากผันตัวเองออกมาเป็นเจ้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ลักษณะของการดำเนินการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง เป็นการดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียว

บริหารงานกันเองภายในครอบครัว โดยส่วนใหญ่รับเหมางานจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน ซึ่งการทำงานจะเป็นไปในลักษณะการรับเหมาเป็นช่วงเวลา โดยจะเริ่มจากการเสนอราคาให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่ได้รับงานจากลูกค้า และได้มีการทำสัญญาจ้างในการรับเหมางานเฉพาะส่วน โดยมีการกำหนดระยะเวลาที่เสร็จสิ้นแน่นอน ดังนั้นจึงมีความเห็นว่า ต้องมีการวางแผนการทำงานและดำเนินงานให้ได้ตามแผนที่วางไว้ ตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งสอดคล้องกับ สุทธิ ภาชีผล (2555) ได้ศึกษาเรื่อง ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อทางการเงินต่อการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประเภทอาคารของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม กล่าวว่า การทำงานที่มีประสิทธิภาพ ต้องสามารถทำงานให้เสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด ภายใต้งบประมาณที่ตั้งไว้และได้คุณภาพตามรูปแบบและสัญญาความสำเร็จ ของโครงการเป็นผลมาจากการที่โครงการมีการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

เมื่อได้รับงานมากก็จะเริ่มวางแผนตั้งแต่การประเมินงานของลูกค้า การออกแบบและกำหนดแผนงาน จัดทำงบประมาณค่าใช้จ่ายทั้งหมด ทำแผนการสั่งซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่ต้องใช้ในงาน รวมถึงคำนึงถึงความปลอดภัยในการทำงาน เนื่องจากลักษณะการก่อสร้างแต่ละอย่างมีลักษณะเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน รวมทั้งงานก่อสร้างจำเป็นต้องอาศัยความรู้ ความเชี่ยวชาญ และเทคนิคเฉพาะ

โครงสร้างของอาคารที่ดีจะต้องทำอย่างถูกต้อง ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุ รวมไปถึงวิธีการปลูกสร้างโครงสร้างของอาคารหลัก ๆ ซึ่งเริ่มตั้งแต่การทำฐานราก การตอกเสาเข็ม และการหล่อตอมห้อมเพื่อรองรับทางด้านของเสาเข็มและคานที่จะก่อสร้างตามมา หลังจากนั้นจะเป็นด้านโครงสร้างของพื้นและบันไดซึ่งจะต้องเชื่อมต่อกับเสาและคาน โดยจะต้องทำจากชั้นล่างขึ้นไปหาชั้นบนเพื่อความสะดวกในการทำงาน จากนั้นจะเป็นในส่วนของงานโครงหลังคา มักจะทำเป็นโครงเหล็กโดยเชื่อมต่อกับเสาและคานชั้นบนสุด หลังจากทำโครงหลังคาเป็นส่วนสุดท้ายของตัวบ้านแล้ว ก็จะมีการมุงหลังคาเป็นลำดับถัดไป งานโครงสร้างมีข้อสังเกต คืออาจมีงานที่ต้องทำหรือเตรียมการในขั้นตอนนี้ ไม่ว่าจะเป็นระบบการวางท่อน้ำยาหรือใช้ระบบการฉีดยาให้ซึมลงไปในดินโดยตรงและการเดินท่อประปาที่

### 1.3. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานฐานราก งานเสาเข็ม

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 40 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นแบบขนาดย่อม รูปแบบธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระบบการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน โดยลักษณะของงานฐานราก ถูกนำมาใช้เพื่อรับน้ำหนักอาคารบ้านเรือน แตกต่างกันไปตามประเภทของเข็มนั้น ๆ โดยจะ



เลือกใช้เข็มตามลักษณะของงาน ในกรณีที่ใช้กับตัวบ้านจะใช้เข็มเจาะ เนื่องจากมีวิธีการไม่ยุ่งยาก และราคาไม่แพง และเหมาะกับพื้นที่ก่อสร้างที่มีขนาดแคบไม่สามารถขนส่งเสาเข็มต้นยาวๆ ได้ หลักการของการใช้เข็มเจาะ คือ การขุดดินผ่านทางท่อเหล็กแล้วแต่การรับน้ำหนักของอาคาร ต่อมาเป็นเข็มเจาะ เป็นการลดความสั่นสะเทือนในการตอกเข็มอีกวิธีหนึ่ง ไม่ยุ่งยากใช้กับงานโครงสร้างที่ไม่ใหญ่มากนัก หรือ รัรับน้ำหนักไม่มากนัก สะดวกรวดเร็ว และเข็มตอก เป็นเข็มที่มีราคาต่อข้างประหยัด เมื่อเทียบกับเข็มเจาะ สามารถทำงานได้รวดเร็ว แต่จะมีข้อเสียตรงที่มีแรงสั่นสะเทือนมากกว่าเข็มประเภทอื่น เข็มชนิดนี้ต้องใช้ในการติดตั้งบ้นจัน เพราะเข็มมีความยาว ไม่สะดวกในการเคลื่อนย้าย ดังนั้นจึงมีความเห็นว่า สอดคล้องกับ แบบแสดงรายงานประจำปี (2558) บริษัท seafco public company limited เรื่อง ลักษณะการประกอบธุรกิจ เสาเข็ม กล่าวว่า งานเสาเข็มเจาะเป็นงานฐานรากส่วนสำคัญในการก่อสร้างอาคารและโครงสร้างพื้นฐาน เหมาะสำหรับบริเวณที่มีชั้นดินอ่อนแต่จำเป็นต้องใช้เสาเข็มเพื่อรองรับน้ำหนักของโครงสร้างเพื่อความมั่นคงแข็งแรง หรือใช้กับบริเวณพื้นที่ที่ไม่สะดวกในการใช้ เสาเข็มตอก นอกจากนี้เสาเข็มเจาะสามารถทำให้มีขนาดใหญ่เพื่อรองรับน้ำหนักอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างที่มีระดับความสูงมากๆ โดยไม่ก่อให้เกิดการเคลื่อนตัวไปดันสิ่งก่อสร้างข้างเคียงให้เกิดความเสียหายเหมือนกรณีใช้เสาเข็มตอก การใช้เสาเข็มเจาะยังสามารถลดขนาดของฐานรากให้เล็กกว่ากรณีใช้เสาเข็มตอก และสามารถลดมลภาวะเรื่องเสียง แรงสั่นสะเทือนที่เกิดขึ้นกับกรณีที่ใช้เสาเข็มตอก รูปแบบเสาเข็มเจาะที่ใช้จะขึ้นอยู่กับสภาพใต้ดิน ดังนั้นจะต้องมีการสำรวจสภาพใต้ดินก่อน ส่วนงานฐานราก คือส่วนที่ติดกับหัวเข็มรับน้ำหนักจากเสาสู่เสาเข็มสามารถแบ่งฐานรากได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ฐานรากแผ่ไปกับพื้น ไม่มีเข็มมารับ ฐานรากแบบมีเข็ม ซึ่งจะใช้ในบริเวณที่มีสภาพดินอ่อน และฐานเหล็กแท่งตอม่อ เป็นฐานคอนกรีตที่ไม่เป็นที่นิยมใช้กับตัวบ้าน

ลักษณะการดำเนินงานพื้นคอนกรีตในปัจจุบันมีโครงสร้างพื้นที่ยอมรับอยู่ 2 ประเภท คือ พื้นสำเร็จรูป และ พื้นในที่ สำหรับพื้นสำเร็จรูปเป็นที่นิยมมากที่สุด เนื่องจากมีความสะดวก รวดเร็ว และมีราคาถูก แต่สำหรับพื้นที่หล่อในที่ จะใช้ในส่วนที่เป็นห้องน้ำ หรือส่วนที่ต้องเจาะรูที่พื้น เนื่องจากพื้นสำเร็จรูปไม่นิยมนำมาเจาะรูที่พื้น เพราะทำให้ความแข็งแรงของแผ่นพื้นลดลง ในบ้านพักอาศัยทั่วไปนั้นนิยมใช้พื้นสำเร็จรูปต้องเรียบ ส่วนในอาคารขนาดใหญ่จะนิยมใช้ คอนกรีตที่มีเหล็กชนิดพิเศษ ออกแบบมาเพื่อเพิ่มความแข็งแรงของพื้น ช่วยให้พื้นรับน้ำหนักได้มาก

#### 1.4. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของโครงหลังคา

ผู้ประกอบการงานด้านโครงหลังคาส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 30 ปี ขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. และ ปริญญาตรี โดยส่วนมากสืบทอดกิจการจากบรรพบุรุษ มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปีขึ้นไป ลักษณะธุรกิจจึงเป็นแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว เป็นธุรกิจขนาดกลาง มีการบริหารงานกันเองไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจของครอบครัว ลักษณะการดำเนินงานโครงสร้าง มีหลักที่ต้องคำนึงหลายอย่าง ทั้งเรื่องของสภาพอากาศเขตร้อนชื้นในเมืองไทย การออกแบบซึ่งต้องมีความสวยงามกลมกลืนกับรูปทรงของบ้าน มีความเหมาะสมด้านงบประมาณ ความแข็งแรงทนทานต่อสภาพแวดล้อมของดิน ฟ้า อากาศ เป็นวัสดุที่สามารถทนไฟเมื่อเกิดเหตุเพลิงไหม้ เป็นวัสดุที่ไม่เก็บความร้อนและป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอกได้ วัสดุที่ใช้ทำโครงหลังคา ที่เป็นที่นิยมใช้แบ่งออกเป็น โครงหลังคาเหล็กและโครงหลังคาไม้เนื้อแข็ง ประเภทของหลังคาแบ่งออกเป็น หลังคาแบน มักจะใช้เป็นพื้นที่ลาดฟ้า เนื่องจากได้รับความร้อนมาก เพลิงหมาแหงน เป็นหลังคาที่ยกให้อีกด้านสูงกว่าอีกด้านหนึ่ง เพื่อให้สามารถระบายน้ำฝนได้ เหมาะกับบ้านขนาดเล็ก ส่วนที่นิยมสร้างกันมาก คือ หลังคาทรงหน้าจั่ว เป็นหลังคาที่เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศร้อนชื้นของประเทศไทย มีลักษณะเป็นเพลิงหมาแหงน 2 หลังมาชนกัน สามารถกันแดดกันฝน และระบายความร้อนได้เป็นอย่างดี

#### 1.5. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม

ผู้ประกอบการงานด้านงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม มีช่วงอายุประมาณ 45 ปี ขึ้นไป จบการศึกษาระดับ ปวส. และ ปริญญาตรี มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปี โดยส่วนมากสืบทอดกิจการจากที่บ้าน และบางรายก็ก่อตั้งกิจการเอง โดยการดำเนินธุรกิจของงานงานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม จะต้องอาศัยความชำนาญและประสบการณ์เป็นอย่างมาก เพราะงานในด้านนี้ค่อนข้างเป็นงานฝีมือ ต้องมีความละเอียดและความประณีต เช่น งานก่อผนัง งานบุฝ้าเพดาน งานบุผนัง งานปูพื้นกระเบื้อง เป็นต้น งานในกลุ่มนี้มักจะทำ ใน ขั้นตอนท้าย ๆ หลังจากเสร็จสิ้นงานในขั้นตอนโครงสร้าง การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนของงานนี้ ไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ งานบางขั้นตอนอาจจะทำก่อน ทำภายหลัง หรือทำควบคู่กันไปก็ได้ แล้วแต่ความพร้อม หรือความเหมาะสมของกำลังคนและวัสดุในช่วงเวลานั้น ๆ

## 1.6. ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบ

ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีช่วงอายุประมาณ 45 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี ขนาดธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดย่อม ลักษณะของธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีการบริหารงานกันเองภายในครอบครัว ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานระบบ เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว และต้องมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เชี่ยวชาญในการดำเนินการ ซึ่งแบ่งออกเป็น ระบบสุขาภิบาล ประกอบไปด้วย ระบบประปา ระบบท่อระบายน้ำทิ้ง ระบบบำบัดน้ำเสีย ก่อนการดำเนินการต้องมีการตรวจสอบวัสดุที่จะนำมาใช้งาน เช่น ท่อน้ำ ข้อต่อ วัสดุเชื่อมประสาน ต่อมาคือระบบไฟฟ้าที่ใช้การควบคุมและออกแบบเป็นระบบย่อย วิธีการเดินสายไฟฟ้า แบ่งออกเป็น 2 แบบ คือการเดินสายไฟบนผนัง การเดินสายไฟแบบนี้จะมองเห็นสายไฟ ทำให้ดูไม่เรียบร้อย ไม่สวยงาม มีค่าใช้จ่ายถูก ซ่อมแซมได้ง่าย และการเดินแบบฝังในผนังเป็นการเดินสายไฟ โดยร้อยสายผ่านท่อสายไฟซึ่งฝังในผนังอาคาร ทำให้ดูเรียบร้อยสวยงาม การเดินท่อร้อยสายต้องทำควบคู่ไปพร้อมการก่อ - ฉาบ การติดตั้งมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดินสายบนผนัง ระบบวงจรไฟฟ้าภายในบ้าน จะแยกวงจรการควบคุมพื้นที่ต่าง ๆ เป็นส่วน ๆ เพื่อให้ง่ายต่อการซ่อมแซม

## 1.7 แหล่งงานของงานก่อสร้าง

ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง มีเครือข่ายการในการรับเหมาก่อสร้างกับลูกค้า เครือข่ายแหล่งธุรกิจงานแต่ละส่วนที่ได้มา เกิดจากผู้ประกอบการทำงานมานานจึงมีความคุ้นเคยกับสายงานก่อสร้างเป็นอย่างมากทำให้รู้จักกับคนสายงานเดียวกันจำนวนมาก จึงเกิดการจ้างงาน และช่วยเหลือกันและกัน และจากประสบการณ์การทำงานร่วมกันกับบริษัทอื่นทำให้เกิดผลงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในผลงานและประสิทธิภาพในการว่าจ้างแต่ละครั้ง

## ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจ มีความสำคัญเป็นอย่างมากต่อการบริหารจัดการธุรกิจ เพราะธุรกิจมีความเสี่ยงเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ต้องมีการเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทั้งสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอก และการแข่งขัน ดังนั้นจึงมีความเห็นว่า ซึ่งสอดคล้องกับ ธรรมนูญพร อินทร์ศรี (2554) เรื่อง รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจร้านค้าเช่าภายในห้างบิ๊กซี ซึ่งพบว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจหรือสภาพการแข่งขันในแต่ละอุตสาหกรรม จะทำให้ทราบถึงที่มาของความรุนแรง ในการแข่งขันและอิทธิพลอันเกิดจากสภาวะการแข่งขัน การวิเคราะห์นี้มีความจำเป็นสำหรับการจัดทำกลยุทธ์ขององค์กร เนื่องจากผู้บริหารไม่สามารถที่จัดทำกล

ยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จ โดยไม่มีความเข้าใจลักษณะที่สำคัญของการแข่งขันได้ หากไม่มีการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน ในอุตสาหกรรมนั้นในปัจจุบันนี้ต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลา การปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันจึงเป็นสิ่งที่ต้องติดตาม และทำความเข้าใจ เพื่อจะได้กำหนดแนวทางให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม โดยปกติ ก่อนเริ่มมีการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ จะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกก่อนหลังจากนั้นจึงวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน หากผู้ประกอบการต้องการเพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จ ต้องมีการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการต้องอาศัยความรู้และความเข้าใจหลายด้าน

## 2.1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบการจะต้องมีการคิดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจก่อน ส่วนมากจะดำเนินการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้และต้องมีการปรับเปลี่ยนในอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ดังนั้นจึงมีความเห็นว่า ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีของ จินตนา บุญบงการ (2549) ได้กล่าวไว้ว่า สภาพแวดล้อมทางธุรกิจประกอบด้วยปัจจัยหลายประการ ได้แก่ สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก โดยจะแยกให้เห็นถึงความแตกต่างเป็นสภาพแวดล้อมทั่วไปและสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อโดยตรงต่อธุรกิจ คือ สภาพแวดล้อมในงาน และสภาพแวดล้อมทั่วไป ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อันประกอบด้วย ปัจจัยด้านการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยี และสังคม ผลที่ได้รับเป็นประโยชน์ต่อทั้งองค์กร ผู้รับเหมาก่อสร้าง เจ้าของโครงการ และหน่วยงานรัฐบาล โดยใช้เป็นแนวทางประกอบการพิจารณา นโยบายการบริหารจัดการให้สอดคล้องกับสภาพปัญหาปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ เสมอโดยส่วนมากปัญหาที่พบส่วนใหญ่เป็นเรื่องของสภาพอากาศซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ โดยเฉพาะในฤดูฝนทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานได้ ซึ่งทำให้งานเกิดความล่าช้า ไม่สามารถส่งมอบงานตามแผนที่วางไว้ และเมื่อฝนตกส่งผลทำให้เครื่องจักรที่ต้องใช้ในการทำงาน เคลื่อนย้ายไม่สะดวกทำให้พื้นที่ในบางที่ไม่สามารถนำเครื่องจักรขนาดใหญ่เข้าไปได้

ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย การก่อสร้างของไทยที่ผ่านมา มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ปัญหาการเมืองในประเทศที่มีต่อเนื่องและการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลมีผลให้การผลักดันโครงการลงทุนก่อสร้างขนาดใหญ่ของรัฐบาลความต่อเนื่อง และมีผลต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจลงทุนของภาคเอกชน การเมืองถูกใช้ในการ จัดสรรทรัพยากรและความมั่งคั่งต่อ กลุ่มคนต่างๆ ในสังคมที่หลากหลาย ซึ่งผลลัพธ์ของกิจกรรมทางการเมืองส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ ใน หลาย

ด้าน และเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองอยู่ในสภาวะผันผวนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งความไม่แน่นอนทางการเมืองซึ่งยากที่จะคาดการณ์ล่วงหน้ามีผลกระทบทั้งโดยตรงและโดยอ้อมต่อความต่อเนื่องในการดำเนิน ธุรกิจ และผลประกอบการ ทำให้การวิเคราะห์ความเสี่ยงทางการเมืองจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการวางแผน และตัดสินใจทางธุรกิจ

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจก่อสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง โดยเฉพาะในภาคเอกชน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจเป็นอย่างยิ่ง เมื่อเศรษฐกิจดีก็จะส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าเศรษฐกิจตกต่ำหรือถดถอย ก็จะทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบ ซึ่งเงื่อนไขทางเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ช่วยบรรเทาภาระของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย – ปานกลาง และช่วยบรรเทาผลกระทบในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ มาตรฐานทางการเงิน คือ มาตรการผ่อนปรนเรื่องการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้มีมาตรการลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรม การซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรม การซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ซื้อที่อยู่อาศัย และ ค่าจดทะเบียนการจำนอง อสังหาริมทรัพย์ ให้เหลือร้อยละ 0.1 และสุดท้าย มาตรการทางภาษี สำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก เพื่อ เป็นการอยู่อาศัยจริงในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และสามารถนำเงินร้อยละ 20 ของมูลค่าที่อยู่อาศัย มาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเป็นระยะเวลา 5 ปี อีกทั้งสำหรับบ้านพักอาศัย จากเดิมที่มีการเสียภาษี บำรุงห้องที่ จะปรับเปลี่ยนเป็นได้รับการยกเว้นมูลค่าของฐานภาษีให้กับที่พักอาศัยที่เจ้าของมีชื่ออยู่ใน ทะเบียนบ้านเป็นการถาวร และลดภาษีน้อยลง 50% ให้กับที่พักอาศัยที่เจ้าของได้รับมรดกและมีชื่ออยู่ใน ทะเบียนบ้าน อีกทั้งเพดานภาษีใหม่ยังเปลี่ยนตามราคาประเมินสินทรัพย์ โดยภายใน 3 ปี ปีแรกจะลดเว้นให้ จ่าย 25% ของมูลค่าสินทรัพย์, ปีที่ 2 ลดเว้นให้จ่าย 50% ของมูลค่าสินทรัพย์, ปีที่ 3 ลดเว้นให้จ่าย 75% ของ มูลค่าสินทรัพย์ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของไทยในปี 2560-2562 จะขยายตัวเฉลี่ย 8-12%ต่อปี ส่งผลดีต่อผู้รับเหมาก่อสร้างทำให้มีปริมาณงานในมือ (Backlog) มากขึ้น โดยเฉพาะรายใหญ่และ SMEs ที่รับจ้างช่วง (Sub-contractors) ปริมาณงานก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้านมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามแผนของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆของรัฐ ซึ่งจะเป็นโอกาสให้ผู้รับเหมาก่อสร้างไทยสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น

ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่า ที่เป็นโอกาสมากกว่าอุปสรรค เนื่องจากการดำรงชีวิตของประชาชนทั่วไปมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ลักษณะการดำเนินชีวิตของประชาชนและ แนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น ในช่วงที่เศรษฐกิจโลกกำลังขยายตัวอย่างเต็มที่ ประชาชนจะใช้จ่ายฟุ่มเฟือย มีการซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ในช่วงนั้นก็ได้รับประโยชน์ เต็มที่ แต่เมื่อเศรษฐกิจประสบกับภาวะตกต่ำ ทำให้ค่านิยมและการดำเนินชีวิตเปลี่ยนไป อีกปัจจัยหนึ่งที่มีผล ต่อการดำเนินธุรกิจ คือการเพิ่มขึ้นของประชากรลักษณะครอบครัว หรือชุมชนที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ทราบว่า แนวโน้มของประชาชนที่อยู่ตัวคนเดียวมากขึ้น องค์กรธุรกิจก็สามารถที่จะกำหนดกลยุทธ์ให้สอดคล้องและ เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมปัจจุบัน เช่น การขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็กที่ไม่ต้องดูแลมาก สังคมไทย ในปัจจุบันค่อนข้าง เอื้อเพื่อ ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะการรู้จัก นับหน้าถือตา การเป็นมิตรทางธุรกิจก็ จะส่งผลดีกับผู้ประกอบการ

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าของ เทคโนโลยีส่งผลให้ผู้ประกอบการมีเทคนิคและระบบการผลิตที่ทันสมัยมากขึ้น ทำให้การทำงานสะดวก รวดเร็ว เสร็จได้ทันเวลา และเทคโนโลยียังมีส่วนช่วยประหยัดเวลาในการทำงานและทำให้กระบวนการทำงาน สั้นและกระชับมากขึ้น สนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ที่ทันสมัยในงานก่อสร้างส่วนใหญ่ จะมีการใช้ที่ต่างประเทศ แต่ลักษณะงานของไทยยังไม่ได้รองรับกับเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากนัก ผู้ประกอบส่วนใหญ่ยังใช้เทคโนโลยีแบบเดิมที่มีอยู่ในการทำงาน ในการ นำเอาเทคโนโลยีอุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องจักร มาใช้เพื่อทุ่นแรงและประหยัดเวลา แต่ในทางกลับกันความ ปลอดภัยในงานก่อสร้างยังไม่ได้พัฒนาตามเทคโนโลยีที่ทันสมัย ความปลอดภัยซึ่งเป็นพื้นฐานของงานก่อสร้างยังถูกละเลย ขาดความสนใจจากผู้รับเหมาก่อสร้าง คนงานยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และจิตสำนึกถึงความ ปลอดภัยในการปฏิบัติงานอย่างถูกต้อง

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า การศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้วยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ มีความสำคัญต่อการบริหารจัดการธุรกิจหรือการตัดสินใจเลือกกลงในธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งในการวิเคราะห์จะต้องดำเนินการเป็นขั้นตอน โดยเริ่มวิเคราะห์จากสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ก่อน จึงวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กรซึ่งเป็นปัจจัยที่องค์กรสามารถควบคุมได้ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและภายในสอดคล้องกับการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง

### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน Five Force Model

**อำนาจการต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์** พบว่า มีอำนาจการต่อรอง โดยตรงกับซัพพลายเออร์สูง เนื่องจากมีการซื้อขายวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้างติดต่อกันมานาน และบริษัทยังสั่งวัตถุดิบเป็นมูลค่าสูง เป็นการทำงานที่ต้องพึ่งพาอาศัยกัน ได้ประโยชน์ร่วมกัน อีกทั้งซัพพลายเออร์วัตถุดิบประเภทเดียวกันมีอยู่หลายราย ทำให้ซัพพลายเออร์เองต้องมีการลดราคาหรือให้เครดิต เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจ่ายเงินเป็นงวด ๆ ได้ เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าไว้ในระยะยาว

**อำนาจการต่อรองของลูกค้า** ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างมีความสัมพันธ์กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องใน การดำเนินการก่อสร้างมานาน และมีความซื่อสัตย์ในเรื่องของการคิดราคาและค่าแรง ทำให้มีอำนาจการต่อรองในการซื้อสูงเห็นได้จากการคิดราคาต่ำจนเกินไป ลูกค้าจะเสนอให้คิดราคาใหม่ให้อยู่ในระดับราคางานทั่วไปที่ ลูกค้าสามารถจ่ายได้

**ข้อจำกัดการเข้าอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่** ในปัจจุบันมีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นมาก และยังมีคู่แข่งรายใหญ่ที่มีการลดตลาดให้เล็ก ลงเพื่อหันมารับเหมางานก่อสร้างที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก เช่น อาคาร บ้านพัก และยังมีเหตุผลทางการเมืองและ เศรษฐกิจเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งทำให้ได้รับผลกระทบเล็กน้อยในการเข้ามาประมูลงานที่มีมูลค่าสูง คู่แข่งขันอาจ ได้รับความไว้วางใจกับบริษัทที่มีภาพลักษณ์ที่ดีกว่าแม้ราคางานอาจจะสูงกว่าที่กิจการประมูลอยู่บ้าง แต่ถือว่า มีผลกระทบเล็กน้อย ถ้าหากมีการให้งานคู่แข่งรายใหญ่ ๆ และเป็นงานที่มีมูลค่าสูงก็อาจจะสร้างความเสี่ยงให้กับผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรายเล็กได้

**อุปสรรคจากผลิตภัณฑ์ทดแทน** แร่งกตตันจากสินค้าทดแทนคือคุณภาพของงานเท่ากันแต่ราคาถูกกว่า ซึ่งเป็นไปได้ยากที่จะมีบริษัทคู่แข่งเสนอราคาได้ถูกกว่า เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ เน้นผลกำไรเป็นส่วนมาก ดังนั้นในการคิดราคาต้องคำนึงถึงค่าแรง และวัสดุอุปกรณ์ด้วย ทำให้ไม่สามารถลดราคาได้มาก

**การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน** การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน มีไม่มากเท่าไร เนื่องจากการ ประมูลหรือรับงานนั้นต้องคำนึงถึงความสามารถในการหาจำนวน คนงานที่มีฝีมือ และความชำนาญ อีกทั้งยัง ต้องคำนึงถึงระยะเวลาที่ส่งมอบงานด้วย งานรับเหมาก่อสร้างต้องมีความตรงต่อเวลาและมีคุณภาพ ส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีอยู่สูง ทำให้ลูกค้าให้งานมาพิจารณาเป็นเจ้าแรก และหากต้องแข่งกับคู่แข่งต่าง ๆ ของงานแล้ว ไม่สามารถรับงานได้ ก็จะทำให้ลูกค้าพิจารณาให้เจ้าอื่นมารับงานแทน

## 2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานทางธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณาในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัท การวางแผนจะไม่ประสบความสำเร็จ หากจากปราศจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรในอุตสาหกรรมหรือตลาดเป้าหมาย ช่วยให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อนของอุตสาหกรรม และทำให้เกิดการปรับตัวและควบคุมการจัดการสภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา ซึ่งสอดคล้องกับ เทิตชัย ทัพบโรสงค์ (2557) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ผู้รับเหมาเลือกรับงานก่อสร้างของหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่น ในเขตพื้นที่อำเภอแม่เหล็ก จังหวัดสระบุรี กล่าวว่างบประมาณแบบแผนงาน คือ การจัดเตรียมงบประมาณจากการ เริ่มต้นด้วยการวางแผนงานที่จะให้การใช้จ่ายงบประมาณมีผลสำเร็จ ทั้งประสิทธิภาพ และ ประสิทธิผลไปพร้อมๆ กัน (Efficiency and Effectiveness) ซึ่งมีจุดเด่นในการวางแผนระยะยาว ตลอดจนการมุ่งบรรลุวัตถุประสงค์อย่างต่อเนื่อง และสามารถมีการจัดเตรียมงบประมาณที่ใช้ ในการบริหารจัดการระยะยาวอีกด้วย เป็นการบริหารงานแบบครบองค์ไม่ใช่ดูแค่ส่วนใดส่วนหนึ่ง ของโครงการแต่ดูครอบคลุมภาพรวมโครงการในทุกส่วนนั่นเอง อีกทั้งยังทำให้รู้สถานการณ์ในอุตสาหกรรมโตขึ้นหรือกำลังถดถอยลง จัดการสภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังทำให้รู้สถานการณ์ในอุตสาหกรรมโตขึ้นหรือกำลังถดถอยลง

การวิเคราะห์ปัจจัยการบริหารงานก่อสร้าง ทำให้รู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการบริหารงานก่อสร้าง นั่นคือปัญหาความล่าช้า ซึ่งเกิดขึ้นบ่อย ๆ โดยสาเหตุความล่าช้าในงานก่อสร้างเกิดขึ้นจากผู้รับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไปมาจากหลักในการบริหารงานก่อสร้างหรือ 5 M ซึ่งได้แก่ วัสดุ เงินทุน กำลังคน เครื่องจักร และการจัดการ ซึ่งในแต่ละส่วนมีความสัมพันธ์กันถ้าหากขาดส่วนใดส่วนหนึ่งก็จะส่งผลกระทบต่อ ส่วนอื่น ๆ ไปด้วย วัสดุอุปกรณ์ เป็นปัจจัยหลักของงานก่อสร้าง หากวัสดุอุปกรณ์เสียหายก็จะทำให้งานเสียหาย ทำให้แผนงานที่ได้วางเอาไว้เกิดผลกระทบ ส่งงานไม่ทันตามที่ตกลงกันได้ เงินทุน เป็นปัจจัยหลักใน การสนับสนุนงานก่อสร้างถ้าขาดเงินทุนก็จะไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ จะต้องมีการตรวจสอบและจัดการ การเงินให้เกิดสภาพคล่อง มนุษย์ เป็นกำลังสำคัญในงานก่อสร้างทำให้งานประสบความสำเร็จ โดยการ ก่อสร้างต้องอาศัยกำลังคนจำนวนมาก และในส่วนของขั้นตอนวิธีการก่อสร้างนั้น การก่อสร้างต่าง ๆ ต้องมี ขั้นตอนวิธีการทางเทคนิคหรือการวางแผนงานก่อสร้าง ซึ่งจะต้องสอดคล้องและเกี่ยวข้องกัน



### ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐมก่อให้เกิดความสัมพันธ์ของธุรกิจ และการทำธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำลำพังไม่ได้ โดยธุรกิจเครือข่ายต่าง ๆ ที่ทำกิจกรรมร่วมกัน เปรียบเสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะต้องมีการดำเนินงานร่วมกัน พึ่งพาอาศัยกัน เพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งทำให้งานที่ออกมามีประสิทธิภาพสูง เพราะได้ช่างที่มีความรู้ความสามารถโดยเฉพาะ มีความคล่องตัวและความคิดริเริ่มที่ดีกว่าธุรกิจที่อยู่ลำพัง ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ต่วนเปาซี กูจี (2554) ได้อธิบายไว้ว่า เครือข่าย หมายถึง การรวมตัวของกลุ่มที่มีการ ประสานงานหรือทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่อง มีระยะเวลานาน มีวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมาย ร่วมกัน และหากบรรลุวัตถุประสงค์หนึ่งแล้วเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ใหม่ได้ และยังเป็นรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมของปัจเจกบุคคล กลุ่ม และองค์กร ผ่านรูปแบบของ ปฏิสัมพันธ์ ทางสังคมในรูปแบบต่าง ๆ เช่น กิจกรรม การสื่อสาร ความร่วมมือ การพึ่งพาอาศัย การแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ซึ่งเป็นปฏิสัมพันธ์ที่มีโครงสร้างและรูปแบบที่หลากหลาย ตลอดจนมีเป้าหมาย ร่วมกัน

#### 3.1 กิจกรรมผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า

ลักษณะความสัมพันธ์ของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะเป็นการดำเนินงานร่วมกัน เพื่อให้สำเร็จลุล่วงตามแบบแผน คือ เมื่อมีการประมูลงาน ลูกค้าจะเชิญผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างมา เพื่อร่วมประมูลงาน เมื่อผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างประมูลงานได้ก็จะทำใบเสนอราคาค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ แล้วทำสัญญา ซึ่งในสัญญาจะระบุรายละเอียดในการจ่ายเงินเป็นงวดตามข้อตกลงในสัญญาให้งานแล้วเสร็จในแต่ละขั้นตอน จากนั้นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างก็จะติดต่อกับ กลุ่มผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆ ซึ่งผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆก็จะมี ความเชี่ยวชาญในด้านที่ตนเองถนัด ผู้รับเหมาในงานด้านต่างๆเสนอราคาทำสัญญาข้อตกลงในการดำเนินงาน จากนั้นผู้รับเหมาก็จะเริ่มลงมือปฏิบัติงานจริง เพื่อวางแผนดำเนินงานและดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามเวลา

การดำเนินงานก่อสร้าง จะเริ่มจากการสำรวจพื้นที่ที่จะทำการก่อสร้างว่าจะต้องมีการปรับหน้าดินให้มีความเหมาะสม โดยการขุดและถม หรือบางงานอาจจะใช้ทั้งการขุดและการถมไปด้วยกัน ทำการตีผังงาน และเริ่มลงมือในงานเสาเข็ม ในส่วนนี้ก็จะเป็นผู้รับเหมาในงานด้านเสาเข็มโดยเฉพาะ ซึ่งในงานก่อสร้างนี้จะต้องใช้ความร่วมมือกันของผู้รับเหมาที่มีความชำนาญในแต่ละด้าน ซึ่งเป็นไปไม่ได้ที่ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างเพียงคนเดียวจะทำงานในทุกๆด้านให้แล้วเสร็จได้ ได้ การรับงานจากลูกค้าแต่ละครั้งส่วนมากลูกค้าจะเชื่อใจ และไว้วางใจในคุณภาพงานโดยดูจากผลงานในครั้งก่อน

### 3.2 กิจกรรมงานด้านโครงสร้าง

เมื่อผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างได้รับงานจากบริษัทลูกค้า มาแล้ว การดำเนินการก่อสร้างในขั้นตอนแรกจะเริ่มด้วยขั้นตอนการวางแผนและการปรับพื้นที่ให้ พร้อมทำงาน โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จะดำเนินในด้านโครงสร้างสร้างทั้งหมด ซึ่งจะ ประกอบไปด้วย งานฐานราก เสาคาน และพื้น ทั้งส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่ใต้ดินและโครงสร้าง อาคารที่อยู่เหนือดิน โดยงานฐานการจะแบ่งเป็น งานฐานรากและงานเสาเข็ม โดยงานฐานรากจะ เป็นส่วนประกอบที่รับน้ำหนักของอาคารและงานเสาเข็มจะเป็นส่วนประกอบของฐานรากในการถ่าย น้ำหนักของฐานรากสู่ดิน ซึ่งผู้รับเหมาโครงสร้างจะทำหน้าที่ ในการจัดเสาเข็มวัสดุก่อสร้างเอง จะต้อง ติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง บริษัทปูนซีเมนต์ บริษัทค้าเหล็ก เพื่อนำวัสดุดังกล่าวมาดำเนินงาน ด้านโครงสร้างต่าง ๆ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างมีเครือข่ายธุรกิจเหล่านี้้อยู่ จากประสบการณ์ทำงานในด้าน นี้มาเป็นระยะเวลาการทำงานในแต่ละครั้งจะมีร้านค้าวัสดุก่อสร้างที่เราจะสั่งสินค้า ซึ่งจะมีร้านค้าที่ให้ราคาถูก การติดต่อกับร้านค้าวัสดุก่อสร้างจะใช้ความไว้วางใจ ความซื่อสัตย์ของร้านค้า โดยดูจากคุณภาพของสินค้าที่ร้านส่งมาให้เราในแต่ละครั้ง ความตรงต่อเวลาในการส่งของ

### 3.3 กิจกรรมงานพื้น ผนัง ฝ้า เพดาน หลังคา

เมื่อดำเนินงานด้านโครงสร้างเสร็จแล้ว ขั้นตอนต่อไปที่จะต้องดำเนินการคือส่วนของอาคารคือ พื้น ผนัง และหลังคาถือเป็นส่วนของเปลือกอาคารทำหน้าที่ปกคลุมพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร การเรียงลำดับขั้นตอนในส่วนนี้ ไม่สามารถกำหนดตายตัวได้ งานบางขั้นตอนอาจจะทำก่อนหรือหลังหรือทำควบคู่กันไป แล้วแต่ความพร้อมหรือความเหมาะสมของช่วงเวลานั้น และยังมีงานบางอย่างเป็นขั้นตอนที่สัมพันธ์กัน จะต้องมิลำดับก่อนหลัง เช่น การบุฝ้าจะต้องทำหลังจากการมุงหลังคา รวมทั้งการเดินระบบท่อน้ำ ท่อร้อยสายไฟต่าง ๆ ในส่วนที่อยู่เหนือฝ้า เพดานเสร็จแล้ว การปูพื้นจะต้องทำหลังจากเดินท่อและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่อยู่ใต้พื้นดิน ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบวัสดุว่าต้องการใช้วัสดุแบบไหน เช่น งานพื้นใช้ปูกระเบื้อง หินอ่อนหรือหินแกรนิต งานผนังอาจใช้ผนังไม้อัดผนังกระเบื้อง มีมากมายหลายรูปแบบซึ่งแตกต่างกันออกไป โดยจะต้องคำนึงถึงความเหมาะสมในการใช้งานด้วย เมื่อลูกค้ากำหนดรูปแบบวัสดุเรียบร้อยแล้ว ผู้รับเหมาจะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงาน รวมถึงบริษัทปูนซีเมนต์ที่ต้องนำมาก่อผนัง ฉาบปูน และบริษัทค้าไม้ค้ำเหล็กเพื่อนำวัสดุต่าง ๆ มา ดำเนินงานผนังและหลังคา หลังคา การติดต่อกับผู้รับเหมาในด้านนี้จะใช้ความไว้วางใจในการนำเสนองานโดยมีระยะเวลากำหนดการทำงานที่ชัดเจน กลุ่มเครือข่ายที่จะนำเสนองานให้จะต้องทำงานให้เสร็จตามเวลา

### 3.4 กิจกรรมงานบันได ประตู่ หน้าต่าง

งานด้านบันได ประตู่ หน้าต่าง เป็นรายละเอียดของการประกอบอาคารหลัก ๆ องค์ประกอบเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้อยู่อาศัย ชั้นบันไดที่มีขนาดลูกตั้งและลูกนอนที่เหมาะสม ทำให้สามารถเดินขึ้น – ลง บันไดได้อย่างสะดวกดีกว่าชั้นบันได ที่ไม่ได้มาตรฐาน ส่วนประตู่ – หน้าต่าง ที่ติดตั้งในระดับที่เหมาะสมจะช่วยให้การใช้งาน สามารถใช้งานเปิดปิดได้สะดวกขึ้น การติดตั้งหน้าต่างต้องคำนึงถึงทิศทางลม ส่วนใหญ่ประตูมักจะติดตั้งระดับเอว หน้าต่างอยู่ในระดับอก งานในส่วนนี้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยผู้รับงานด้านโครงสร้างโดยจะมีสถาปนิกออกแบบส่วนต่าง ๆ และผู้รับเหมามีหน้าที่ดำเนินการตามทีออกแบบไว้ การติดต่อกับผู้รับเหมาในด้านนี้จะมีกลุ่มเครือข่ายที่จะนำเสนองานให้ จะต้องทำงานให้เสร็จตามเวลา วัสดุอุปกรณ์ก็จะใช้ร้านประจำในการสั่งซื้อ สิ่งทำ มีความเชื่อใจกันในคุณภาพของวัสดุที่นำมาใช้มีการจ่ายเงินตามงวดที่ตกลงกันได้

### 3.5 กิจกรรมงานระบบ

ระบบในงานก่อสร้าง คือกลุ่มงานระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาลรวมถึง ระบบประปาด้วย ในบางงานงานโครงสร้างอาจควบคู่ไปกับงานสุขาภิบาล เพราะต้องมีการฝังท่อของ ระบบไฟฟ้าและสุขาภิบาลผ่านโครงสร้าง ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้วางแผนระบบทั้งหมด จากนั้นจึงเรียกผู้รับเหมางานระบบเข้ามารับช่วงดำเนินการต่อ ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดยี่ห้อผลิตภัณฑ์ หรือเป็นผู้หาซื้อผลิตภัณฑ์เอง ผู้รับเหมามีหน้าที่ติดตั้งตามแบบของสถาปนิกที่ได้วางไว้ ในส่วนของงานประปามีส่วนสำคัญคือ การจ่ายน้ำไปยังจุดต่าง ๆ ในปริมาณและแรงดันที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนั้นยังต้องมีระบบสำรองน้ำในกรณีฉุกเฉินหรือมีการปิดซ่อมระบบภายนอกอาคาร และในอาคารบางประเภทต้องมีการสำรองน้ำไว้สำหรับดับเพลิงด้วย จะเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญในด้านนี้โดยเฉพาะ ทำงานด้วยกันมานานก็จะอาศัยความเชื่อใจกันในการทำงานที่จะทำให้งานออกมามีคุณภาพมากที่สุด

การศึกษาการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น สอดคล้องกับแนวคิดของ สนธยา พลศรี (2550) ได้อธิบายถึงทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการอธิบายการสร้างเครือข่าย หมายถึงความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยง ระหว่างสมาชิกซึ่งอาจจะเป็นบุคคลต่อบุคคล บุคคลต่อกลุ่ม กลุ่มต่อกลุ่ม เครือข่ายต่อเครือข่าย กลายเป็นเครือข่ายย่อยภายใต้เครือข่ายใหญ่ในการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายไม่ได้เป็นเพียงการรวมตัวโดยทั่วไปแต่มีเป้าหมายในการทำกิจกรรมร่วมกันทั้งกิจกรรมที่เป็นครั้งคราวหรืออาจเป็นกิจกรรมที่ทำต่อเนื่องจึงเป็นการรวมตัวเป็นเครือข่าย เพื่อร่วมกันทำ

กิจกรรมต่างๆ ด้วยกันโดยมีเป้าหมายและจุดประสงค์เดียว เพื่อดำเนินการภายใต้ระบบที่มีการรักษาผลประโยชน์ร่วมกัน การสร้างเครือข่ายการทำงาน ได้แก่ ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน หมายถึงอธิบายถึงการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ดังนั้นเหตุผลหลักที่จะทำให้เครือข่ายเกิดขึ้นได้โดยสมัครใจก็คือแต่ละฝ่ายมองเห็นประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการเข้าร่วมเครือข่าย ซึ่งจะนำไปสู่ความเต็มใจที่จะประสานกันหรือเข้าร่วมเป็นเครือข่าย และทฤษฎี แนวคิดการรวมพลัง เป็นการผนึกกำลังในลักษณะที่มากกว่าหนึ่งบวกหนึ่งเท่ากับสอง แต่ต้องเป็นหนึ่งบวกหนึ่งมากกว่าสอง หมายความว่าการทำงานนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีคุณค่าหรือเข้มแข็งมากกว่าการที่แต่ละองค์กรจะทำงานโดยลำพัง ผู้วิจัยมีความเห็นว่า การทำงานเป็นเครือข่ายทำให้ธุรกิจเครือข่ายทำงานตามลำพังไม่ได้ อีกทั้งยังทำให้การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เป็นขั้นตอน เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพมากกว่าที่องค์กรจะทำงานตามลำพัง เครือข่ายยังทำให้เกิดความรับผิดชอบร่วมกัน คือ รับผิดชอบที่จะทำงานให้ออกมามีประสิทธิภาพมากที่สุด

## ประโยชน์จากการวิจัย



### 1. ประโยชน์เชิงการจัดการ

- 1.1. ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องลักษณะการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง มาเป็นแนวทางในการดำเนินเครือข่ายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีประสบการณ์ในการทำงานด้านรับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากเป็นอาชีพที่ต้องอาศัยประสบการณ์และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า รวมไปถึงขั้นตอนในการปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ
- 1.2. ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการจัดการธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง มาเป็นแนวทางในการตัดสินใจประกอบธุรกิจทั้งในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง โอกาสจากการกระตุ้นเศรษฐกิจ เทคโนโลยีที่ทันสมัย สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน รวมทั้งการบริหารงานก่อสร้าง
- 1.3. ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาเรื่องการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ความสัมพันธ์ในการสร้างเครือข่ายเพื่อประกอบธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในกับผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ศึกษา และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ และพัฒนาการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจก่อสร้าง เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

## 2. ประโยชน์ทางทฤษฎี

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจในเครือข่ายรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจ รวมถึงการจัดการเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้วิจัยเกิดความเข้าใจถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีลักษณะธุรกิจที่แตกต่างกันไป ทั้งงานรับเหมาก่อสร้าง งานโครงสร้าง งานฐานราก งานเสาเข็ม ธุรกิจของโครงหลังคา งานตกแต่ง งานสถาปัตยกรรม และงานระบบต่าง ๆ ภายในอาคาร และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทั้งสภาพแวดล้อมภายใน ภายนอก ในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำเอาความรู้ที่ได้จากงานวิจัย มาศึกษาวัตถุประสงค์ในการวิจัยและขอบเขตในการศึกษา เพื่อให้ได้ผลวิจัยที่ครบถ้วน

### ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ได้ศึกษา เรื่องการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม ใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะจง คือ ผู้ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐมและเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้แก่งานโครงสร้าง งานราก งานเสาเข็ม งานโครงหลังคา งานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม งานระบบ ผู้วิจัยมีความเห็นว่าควรศึกษาในลักษณะเดียวกันในเขตพื้นที่อื่น เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนให้ดียิ่งขึ้น
2. การวิจัยครั้งนี้ได้ศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดนครปฐม เพียงจังหวัดเดียว เท่านั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรมีการศึกษาเรื่องการจัดการเครือข่ายในลักษณะเดียวกันในเขตพื้นที่อื่นๆ ด้วย เพื่อนำข้อมูลมาที่ได้ประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ และอาจมีการใช้การวิจัยเชิงปริมาณ ทำการออกแบบสอบถามไปยังร้านค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจก่อสร้างเพื่อครอบคลุมในเรื่องของงานก่อสร้างมากยิ่งขึ้น
3. การวิจัยครั้งนี้ ได้เลือกขอบเขตเป็นผู้ประกอบการกิจการรับเหมาก่อสร้าง และเครือข่ายที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ได้แก่งานโครงสร้าง งานราก งานเสาเข็ม งานโครงหลังคา งานตกแต่งและงานสถาปัตยกรรม งานระบบ ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรเพิ่มกลุ่มผู้ให้ข้อมูลในด้านมุมมองลูกค้า เก็บข้อมูลลูกค้าในด้านการใช้บริการรับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และนำมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเองให้ดียิ่งขึ้น

## รายการอ้างอิง

- Boissevain, J., & Mitchell, C., J. (1973). *Network analysis Studies in human interaction Netherlands: Mouton and Company.*
- Starkey, P. (1997). Networking for Development. *International Forum for Rural Transport and Development*
- กมลวรรณ ลิ้มปนาทร. (2551). การวางแผนงานก่อสร้าง. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- กฤติดา พองจันทร์. (2558). รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยศิลปากร, กวี หนึ่งนิเวศน์กุล. (2558). การบริหารงานวิศวกรรมก่อสร้าง. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- กาญจนา แก้วเทพ. (2538). การพัฒนาแนววัฒนธรรมชุมชนโดยถือมนุษย์เป็นศูนย์กลาง. กรุงเทพฯ: สามีคศิสาส์น.
- กฤติดา ภูซัง. (2558). กลยุทธ์การจัดการเครือข่ายศูนย์พัฒนาเด็กเล็กสังกัดองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น. (วิทยานิพนธ์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต), มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม,
- เกรียงไกร เตชกานนท์. (2552). อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยสู่สากลใหญ่เล็กต้องไปด้วยกัน. ประชาชาติธุรกิจ, 2009(14), 12.
- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2552). การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูปการศึกษา. กรุงเทพฯ: ซีเคเอส มีเดีย.
- จินตนา บุญบงการ. (2549). จริยธรรมธุรกิจ. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จิราภรณ์ บุญยิ่ง. (2560). การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด. วจัยราชภัฏพระนคร สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, 1(11), 136-148.
- ไชยรัตน์ เจริญสินโอฬาร. (2540). ขบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมรูปแบบใหม่. กรุงเทพฯ: วิชาษา.
- ดิเรก อัสสรัดนะ. (2545). การประเมินความสูญเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก่อสร้างอาคารภาครัฐของผู้รับเหมาก่อสร้าง. (ปริญญารัฐศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยบูรพา,
- ถ้วนเปาซี ภูจี. (2554). การบริหารภาครัฐในรูปแบบเครือข่าย กรณีศึกษาสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน สำนักงานปฏิบัติการภาคใต้. (วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยรามคำแหง,
- เทิดชัย ทับไธสงศ์. (2557). ปัจจัยที่ผู้รับเหมาเลือกรับงานก่อสร้างของหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นในเขต พื้นที่อำเภอแมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี. (โครงการปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, นครราชสีมา.
- ธนพฤษก์ ชามะรัตน์. (2556). การวิเคราะห์ปัจจัยภายในภายนอก. Retrieved from [http://yasothon.mol.go.th/sites/yasothon.mol.go.th/files/3\\_0.pdf](http://yasothon.mol.go.th/sites/yasothon.mol.go.th/files/3_0.pdf)
- ธนา ประมุข. (2550). เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน. Retrieved from [webhost.cpd.go.th/css7/enterprise.doc](http://webhost.cpd.go.th/css7/enterprise.doc)

- ธีรพล นนทะพันธ์. (2557). การศึกษาปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลกระทบต่อ การควบคุมงานของบริษัท ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดย่อม (SMEs). (การศึกษาโครงการเฉพาะเรื่องปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, กรุงเทพฯ.
- นันทิดา จันทร์ศิริ. (2558). การจัดการเครือข่ายในกระบวนการนโยบายสาธารณะ. สารอาศรมวัฒนธรรมวลัยลักษณ์ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, 1(15), 145-153.
- นริตติชัย ทุมวงษา. (2561). ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง Retrieved from [https://www.krungsri.com/bank/getmedia/928d42bb-33c5-4086-8b7b-8f36445f29f1/IO\\_Construction\\_Contractor\\_2017\\_TH.aspx](https://www.krungsri.com/bank/getmedia/928d42bb-33c5-4086-8b7b-8f36445f29f1/IO_Construction_Contractor_2017_TH.aspx)
- ประกอบ บำรุงผล. (2542). การบริหารงานก่อสร้าง. In. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- ประกอบ บำรุงผล. (2549). กรรมวิธีการและการควบคุมงานก่อสร้าง. กรุงเทพฯ: สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตอุเทนถวาย.
- ประดิษฐ์ ภิญญาภาสกุล. (2555). แผนกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการบริหารงานและธุรกิจ. กรุงเทพฯ: เอ็ดดูเคชั่น.
- ปาน กิมปี. (2540). การพัฒนาเครือข่ายการเรียนรู้การศึกษานอกโรงเรียน เพื่อการพึ่งตนเองของชุมชน. (วิทยานิพนธ์ ดุษฎีบัณฑิต), จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, กรุงเทพฯ.
- พนารัช ปรีดากรณ์. (2556). การพัฒนาธุรกิจการท่องเที่ยวผ่านการสร้างเครือข่ายกลุ่มธุรกิจ. วารสารวิชาการการท่องเที่ยวไทยนานาชาติ
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. (2552). การวางแผนงานก่อสร้าง. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- รณรงค์ กระจ่างยศ. (2558). เทคนิคการควบคุมงานก่อสร้าง. กรุงเทพฯ: โฟร์เพส.
- วรพจน์ บุษราคัมวดี. (2551). องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์.
- วิทวัส สิทธิกุล. (2557). เทคนิคก่อสร้าง. กรุงเทพฯ: พีพีเอ็น.
- วิสูตร จิระคำแข็ง. (2549). สัญญา ข้อกำหนด และการประมาณราคา. กรุงเทพฯ: วรณกวี.
- ศูนย์วิจัยกสิกร. (2553). SME พร้อมปรับกลยุทธ์รับเทรนด์ธุรกิจร้านอาหาร. Retrieved from <https://www.kasikornresearch.com/th/Pages/index.aspx>
- สนธยา พลศรี. (2550). เครือข่ายการเรียนรู้ในงานพัฒนาชุมชน. กรุงเทพฯ: โอเอสพรีนติ้งเฮาส์.
- สันติ ชินานูวัตินวงศ์. (2551). วิศวกรรมก่อสร้างและการจัดการ. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2560). สำมะโนอุตสาหกรรม. สำมะโนอุตสาหกรรม (ข้อมูลพื้นฐาน) จังหวัดนครปฐม.
- สินินุชจันทศรี. (2555). เทคนิควิเคราะห์เศรษฐกิจอย่างเฉียบคม (3 ed.). กรุงเทพฯ: ริงค์ บีคอนด์ บุ๊คส์.
- สิริพิชญ์ วรณภาส. (2551). การสร้างเครือข่ายการเรียนรู้และการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์สมุนไพรกลุ่มเกษตรไร่น้อย จังหวัดนนทบุรี. วารสารมนุษยศาสตร์วิชาการ, 2556(2), 10-12.
- สุทธนารัตน์ ศรีสวัสดิ์. (2558). แผนธุรกิจศรีสวัสดิ์วัสดุก่อสร้าง. (การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, กรุงเทพฯ.

สุทธิ ภาชีผล. (2555). องค์ประกอบแสดงความสำเร็จของโครงการ. *CPAC NEW*, 1, 22-24.

สุรียา สวนแก้ว. (2557). การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการบริหารงานก่อสร้างอาคาร องค์การบริหารส่วนตำบล

หาร. (ปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต, กรุงเทพฯ.

อวยชัย สุภาพพจน์. (2555). การควบคุมงานก่อสร้าง. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.







ภาคผนวก

แนวคำถามในการวิจัยเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

เรื่อง การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างใน จังหวัดนครปฐม

วันที่ให้สัมภาษณ์

วันที่.....เดือน.....พ.ศ. ....

สถานที่สนทนา

.....

ประเด็นคำถามมีดังนี้

**ตอนที่ 1 ข้อมูลของธุรกิจเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง**

1.1 ข้อมูลทั่วไป

1.1.1 เพศ

1.1.2 อายุ

1.1.3 การศึกษา

1.1.4 ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ

1.2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจก่อสร้าง

1.2.1 ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

1.2.2 แหล่งงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

**ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง**

2.1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

2.1.1 ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย

2.1.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ

2.1.3 ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม

2.1.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี

## การวิเคราะห์ Five Force Model

- 2.2.1 ด้านคู่แข่งชั้นรายใหม่
- 2.2.2 ด้านผู้จัดหาวัตถุดิบ
- 2.2.3 ด้านลูกค้า
- 2.2.4 ด้านสินค้าทดแทน
- 2.2.5 ด้านคู่แข่งชั้นรายเดิมในธุรกิจ

## 2.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

### การวิเคราะห์หลักทรัพยากรในการก่อสร้าง 5M

- 2.4.1 มนุษย์
- 2.4.2 วัสดุอุปกรณ์
- 2.4.3 เงินทุน
- 2.4.4 เครื่องจักรในงานก่อสร้าง
- 2.4.5 ขั้นตอนงานบริหารและควบคุมการก่อสร้าง

## ตอนที่ 3 การจัดการเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

- 3.1 กิจกรรมผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า
- 3.2 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างกับงานโครงสร้าง
- 3.3 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างกับกิจกรรมงานพื้น ผัง ฝ้า เพดาน หลังคา
- 3.4 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างกับกิจกรรมงานบันได ประตู หน้าต่าง
- 3.5 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างกับงานระบบ

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นัทธมน อิ่มสมบัติ
วัน เดือน ปี เกิด	23 สิงหาคม 2536
สถานที่เกิด	นครปฐม
วุฒิการศึกษา	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ศึกษาต่อ ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร
ที่อยู่ปัจจุบัน	7/9 ม.2 ต.โคกพระเจดีย์ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม 73120

