

ความสัมพันธ์ของเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี

The Relationship Among Construction Business Networks In Chonburi Province

อินท์ชลิตา สุวรรณรังสีมา (Inchalita Suwanrangsima)*

วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (Viroj Jadesadalug)**

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะการดำเนินธุรกิจเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี 2) สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี 3) ความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มผู้ให้ข้อมูล ได้แก่ ผู้ประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี จำนวน 3 ราย และเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี จำนวน 3 ราย โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล สรุปผลการศึกษา และนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า 1) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานด้านรับเหมาก่อสร้างเป็นระยะเวลาหลายปี ลักษณะของการดำเนินธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีทั้งลงทุนทำธุรกิจด้วยตนเอง ในรูปแบบของหุ้นส่วน และสืบทอดกิจการจากบรรพบุรุษ แหล่งงานของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นแหล่งงานด้านอุตสาหกรรม ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของบริษัทใหญ่หลายบริษัทซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ 2) โอกาสจากสภาพแวดล้อมภายนอก ได้แก่ ปัจจัยด้านการเมืองการปกครองและปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ได้รับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์จากรัฐบาล ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม สังคมไทยในปัจจุบันค่อนข้างเป็นระบบที่เกื้อกูลกัน เอื้อเพื่อช่วยเหลือกัน ปัจจัยด้านเทคโนโลยี มีระบบการผลิตที่ทันสมัยมากขึ้น ง่ายต่อการทำงานมากขึ้น อุปสรรคด้านการเมืองการปกครองเกิดจากการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลแบบผสมผสานพรรคบ่อยครั้ง ส่งผลให้ต้นทุนอ่อนไหวกับปัจจัยทางการเมือง ผู้ประกอบการมีจุดแข็งด้านปัจจัยทางการตลาด คือการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน ปัจจัยทางด้านเทคนิค มีความชำนาญทางวิศวกรรมสูง และปัจจัยทางการเงิน การวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงิน และการวางแผนการเบิกจ่ายเงินอย่างเป็นระบบ 3) ความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ก่อให้เกิดการสร้างความสัมพันธ์ของธุรกิจและการทำธุรกิจร่วมกันใน

* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศิลปากร

Student of Master of Business Administration Program, Faculty of Management Science, Silpakorn University

** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร e-mail: viroj_jade@hotmail.com

Asst. Prof. Dr., Faculty of Management Science, Silpakorn University

รูปแบบต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถส่งเสริมศักยภาพระหว่างกัน โดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกันเสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะดำเนินการร่วมกันเพื่อประโยชน์ร่วมกัน

คำสำคัญ: ลักษณะการดำเนินธุรกิจ / สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการของธุรกิจ / ความสัมพันธ์ในเครือข่าย / กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

Abstract

This research aimed to study: 1) the business nature of construction business networks in Chonburi Province; 2) the environment for construction business management in Chonburi Province; and 3) the relationship of construction business networks in Chonburi Province. Data were collected by an in-depth interview. The research informants were 3 construction entrepreneurs in Chonburi Province and 3 business people in business networks related to construction businesses in Chonburi Province. Data were analyzed according to research objectives and were validated. The research results were concluded and presented as a descriptive research.

The research results showed that: 1) most of entrepreneurs had experience in construction works for years. The nature of businesses was small and medium-sized enterprises. Some of them were self-started as a partnership, and others were family-inherited businesses. Most of construction works were from industrial sectors in Amata Nakorn Industrial Estate, Chonburi Province, where a number of large industrial companies were located. 2) The opportunity of external environment in aspect of political and economic factors was the government announced measures to stimulate real estate sector. Regarding social and cultural factor, Thai society was supportive, generous and helpful. As for technological factor, the production system was more advanced and facilitated the work. The threat of political factors was frequent changes of coalition government which affected the investors' sensitivity to political factors. The entrepreneurs had strength in marketing factors, which they clearly determined target customers. As in technical factors, the entrepreneurs had high proficiency in engineering. Additionally, in financial factors, the financial cost analysis and disbursement planning were done systematically. 3) Regarding the relationships of construction business networks, the operation created business relationship and collaboration in various forms. As a result, the enterprises in the networks could enhance potential of each other. They did various activities together as if they were a large enterprise. They worked collaboratively because they had mutual benefits.

Keywords: The nature of business , Environment management , Relationships in the networks , Construction business networks

บทนำ

อุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศไทย เป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ และระบบเศรษฐกิจ และมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับส่วนอื่นๆในทางเศรษฐกิจ สามารถผลักดันให้เศรษฐกิจเกิดการเคลื่อนไหวหมุนเวียน เนื่องจากธุรกิจก่อสร้างทำให้เกิดการจ้างงานเป็นจำนวนมาก เชื่อมโยงไปตั้งแต่โรงงานระดับล่าง เช่น คนงานก่อสร้างทุกระดับชั้น ไปจนระดับสูง เช่น สาขาวิชาชีพวิศวกร และวิชาชีพสถาปนิก เกี่ยวพันไปถึงธุรกิจค้าขายวัสดุก่อสร้างทุกประเภท ทำให้มีกำลังในการใช้จ่ายใช้สอย ทำให้เกิดการกระตุ้นเศรษฐกิจและช่วยพัฒนาประเทศ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานโดยธุรกิจก่อสร้างยังก่อให้เกิดรายได้แก่อุตสาหกรรมต่อเนื่องผู้ผลิตวัตถุดิบและวัสดุก่อสร้าง รวมถึงพ่อค้าคนกลาง ผู้ประกอบการผู้เชี่ยวชาญ และธุรกิจการให้บริการติดตั้งไฟ อีกทั้งธุรกิจสถาบันการเงิน ธุรกิจประกันภัย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าที่อยู่อาศัย และอาคารตลอดจนธุรกิจให้คำปรึกษาในการลงทุนและกฎหมายด้วย (ประกอบ บำรุงผล, 2542)

จังหวัดชลบุรี ถือเป็นจังหวัดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมากรองจากกรุงเทพมหานคร ทั้งในด้านพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรมต่างๆ เพราะเป็นเขตนิคมอุตสาหกรรมและที่ตั้งไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งที่ผ่านมาพบว่าประเภทอาคารและโรงงานได้รับอนุญาตก่อสร้างเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.9 ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมเป็นประเภทของการก่อสร้างที่ขยายตัวมากที่สุดถึงร้อยละ 90 รองลงมาเป็นอาคารเพื่อการพาณิชย์ร้อยละ 30 ถึงแม้ว่าปลายปี 2554 จะได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม แต่ภาคตะวันออกมีพื้นที่ที่ถูกน้ำท่วมคิดเป็นประมาณร้อยละ 4 ของทั้งประเทศ ซึ่งบริเวณที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมและพาณิชย์กรรมไม่ได้รับผลกระทบมากนัก จึงนับเป็นอีกโอกาสหนึ่งที่ทำให้การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในภูมิภาคนี้เติบโตขึ้นอีก (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2554)

การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนับเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายนอก อาทิ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยภายใน อาทิ วิเคราะห์ด้านการตลาด วิเคราะห์ด้านเทคนิค วิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ อย่างละเอียดรอบคอบในการตัดสินใจในทุกขั้นตอน และศึกษากระบวนการในการบริหารงานเพื่อจะให้งานประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย และเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (วชิรุช อยู่อำไพ, 2551)

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่เป็นศูนย์รวมของบุคคลหลากหลายอาชีพ อาทิ วิศวกร สถาปนิก ช่างเทคนิคต่างๆ รวมถึงเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรงและโดยอ้อม ซึ่งต้องอาศัยความสัมพันธ์ทางเครือข่ายทางธุรกิจในการร่วมมือผสมผสานระหว่างเทคนิคต่าง ๆ เนื่องด้วยธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะทำงานสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้สำเร็จลุล่วงได้นั้นต้องอาศัยเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น บริษัทค้าวัสดุก่อสร้าง ส่วนงานติดตั้งกระจก บริษัทปูนซีเมนต์ ช่างรับเหมา ฯลฯ ซึ่งการสร้างความสัมพันธ์ทางเครือข่ายนั้นจะสามารถทำให้บุคคลในองค์กรมีการเชื่อมโยงประสานงานกันและกันที่ดีขึ้น รวมทั้งสามารถดึงทรัพยากรของแต่ละธุรกิจมาประสานเชื่อมโยงกันเพื่อให้เกิดประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีจุดประสงค์ให้สำเร็จตาม

เป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นการมีทีมงานในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถผลิตผลงานที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานตามความต้องการของเจ้าของงาน ล้วนแต่เป็นสิ่งสำคัญในการดำรงสถานภาพของธุรกิจก่อสร้าง (พนม ภัยหน่วย, 2542)

จากเหตุผลดังกล่าว จึงเป็นที่มาสำคัญของการวิจัยครั้งนี้ที่ผู้วิจัยได้กำหนดวัตถุประสงค์ เพื่อวิเคราะห์ถึงรูปแบบของธุรกิจในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ปัจจัยและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง และพัฒนาการจัดการในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อให้กิจการสามารถดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่วางไว้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง คือ ธุรกิจก่อสร้างมีส่วนสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ ทั้งนี้อาจเพราะความต้องการสิ่งปลูกสร้างเกี่ยวกับสาธารณูปโภคพื้นฐาน และการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น (วิสูตร จิระดำเกิง, 2549) งานก่อสร้างจะมีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา ได้แก่ ขนาดโครงการที่มีแนวโน้มขยายใหญ่ขึ้น ความซับซ้อนของเทคโนโลยีที่เพิ่มขึ้น ซึ่งวิศวกรสถาปนิก หรือผู้บริหารโครงการจะต้องปรับเปลี่ยนไปตามความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้งานก่อสร้างดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552) ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไปแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดเล็ก กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ และกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจากต่างประเทศ (วิสูตร จิระดำเกิง, 2549) แบ่งกลุ่มตามลักษณะของงานก่อสร้างไว้ดังนี้ งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย ซึ่งได้แก่ บ้านพักอาศัย อาคารชุดพักอาศัย หรือห้องเช่า, งานก่อสร้างเพื่อธุรกิจการค้า ซึ่งได้แก่ ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน, งานก่อสร้างด้านอุตสาหกรรม ซึ่งได้แก่ การก่อสร้างอาคารโรงงานต่าง ๆ โดยทั่วไปเป็นการก่อสร้างที่ไม่ยุ่งยาก เช่น โรงงานปิโตรเลียม และงานก่อสร้างโรงงานขนาดใหญ่หรือสาธารณูปโภค ซึ่งได้แก่ โครงการสาธารณูปโภคพื้นฐาน โดยส่วนใหญ่แล้วภาครัฐจะเป็นผู้ลงทุนเนื่องจากผู้ลงทุนเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนที่ค่อนข้างสูงมาก แต่ในปัจจุบันเปิดให้เอกชนมีขีดความสามารถร่วมระดมทุนในการก่อสร้างได้ ในลักษณะแบ่งปันผลประโยชน์กับรัฐ

2. สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

กรณีศึกษา ประกอบบุญกุล (2556) ได้กล่าวถึง การประกอบธุรกิจในปัจจุบันมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของกิจการ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จึงสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลักๆ ด้วยกัน ได้แก่ สภาพแวดล้อมภายนอกธุรกิจ และสภาพแวดล้อมภายในธุรกิจ

สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นปัจจัยภายนอกที่ธุรกิจไม่สามารถดำเนินการควบคุมให้ไปในทิศทางที่ต้องการ สิ่งที่ไม่สามารถกำหนดขอบเขตได้อย่างชัดเจน ดังนั้นสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจจึงได้แก่ องค์ประกอบทั้งหมดที่อยู่ภายนอกธุรกิจซึ่งส่งผลต่อการดำเนินงานส่วนหนึ่งส่วนใดหรือทั้งหมด ธุรกิจเป็นพลังผลักดันจากภายนอกองค์กรที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ซึ่งพลังเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาและก่อให้เกิดทั้งที่เป็นโอกาสและอุปสรรคต่อการดำเนินงานขององค์กร การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PEST Analysis) ของ Francis J. Aguilar ในปี ค.ศ. 1967 (Bright hup PM project management, 2011) ประกอบไปด้วย ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย (Political and Legal Factors) เช่น นโยบายและเสถียรภาพของรัฐบาล การแก้ไขกฎหมาย และการปรับปรุงระเบียบต่างๆ ที่มีผลต่อการปรับเปลี่ยนวิธีการทางการบริหาร เป็นต้น ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factors) เช่น อัตราเงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ย อัตราภาษี และอัตราการว่างงาน เป็นต้น ปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม (Socio-Cultural Factors) เช่น โครงสร้างทางเพศและอายุ ระดับการศึกษา ค่านิยม ความเชื่อ ขนบธรรมเนียมและประเพณีตลอดจนพฤติกรรม การบริโภคอุปโภค เป็นต้น และปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factors) เช่น การผลิตคิดค้นทางเทคโนโลยีต่างๆ เครื่องจักรกลอุตสาหกรรม เครื่องจักรสมองกลและเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น PESTLE Analysis จะช่วยในด้านการวิเคราะห์การเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี สภาพแวดล้อม และกฎระเบียบ ซึ่งหัวข้อเหล่านี้ จะใช้ในขั้นตอนแรกเพื่อระดมความคิดในลักษณะ ระดับของภูมิภาคและระดับประเทศ หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้ผ่านการวิเคราะห์แล้วมาสรุปผล เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจที่สำคัญของการเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานภายในองค์กร สำหรับ การที่จะเข้าไปเปิดตลาดใหม่ในพื้นที่ยังไม่ทำธุรกิจมาก่อน (เอกกมล เอี่ยมศรี, 2555)

สภาพแวดล้อมภายใน เป็นการประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนจากสิ่งแวดล้อมภายในบริษัท ได้แก่ โครงสร้างขององค์กรและการจัดนโยบายและกลยุทธ์ของหน้าที่ธุรกิจต่าง ๆ สภาพแวดล้อมภายในธุรกิจมีผลต่อการประเมินและการดำเนินการในการกำหนดกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ขององค์กร การกำหนดกิจกรรมทางธุรกิจ และการระบุความเสี่ยง รวมถึงมีอิทธิพลต่อการออกแบบและการกำหนดหน้าที่ของกิจกรรมในการควบคุมระบบ ข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร และกิจกรรมการติดตามดูแล สภาพแวดล้อมภายในสามารถแบ่งได้เป็น 3 ด้าน ได้แก่ การตลาด เทคนิค และการเงิน (ธานินทร์ ศิลป์จารุ, 2548)

3. ความสัมพันธ์ในเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง หมายถึง เครือข่าย เป็นรูปแบบทางสังคมที่เปิดโอกาสให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์กรเพื่อแลกเปลี่ยนการสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันและการทำงานร่วมกัน เครือข่ายประกอบด้วยองค์กรจำนวนหนึ่งซึ่งมีอาณาเขตแน่นอนหรือไม่ก็ได้แต่มีฐานะเท่าเทียมกัน (ปาริชาติ วลัยเสถียร, 2546) กลุ่มของคนหรือกลุ่ม หรือองค์กรที่มีความสนใจในการเรียนรู้แลกเปลี่ยน ข้อมูล

ข่าวสาร ข่าวความรู้ระหว่างกันหรือลงมือกระทำร่วมกัน โดยมีการจัดรูปแบบการจัดการให้เป็นกลไกขับเคลื่อนเชื่อมโยงกิจกรรมร่วมกันโดยมีเงื่อนไขข้อตกลงหรือระเบียบ กิจกรรม เครือข่ายต้องมีลักษณะเท่าเทียมกันและเห็นความตระหนักร่วมกันในเป้าหมายและแผนที่จะทำ(กรมการพัฒนาชุมชน, 2545) กลุ่มของคนหรือองค์กรที่สมัครใจแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน ในลักษณะที่บุคคลหรือองค์กรสมาชิกยังคงมีความเป็นอิสระในการดำเนินกิจกรรมของตน การสร้างเครือข่ายเป็นการทำให้บุคคลและองค์กรที่กระจายได้ติดต่อและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และการร่วมมือกันด้วยความสมัครใจ อีกทั้งให้สมาชิกในเครือข่ายมีความสัมพันธ์กันฉันท์เพื่อนที่ต่างก็มีความเป็นอิสระ มากกว่าสร้างการคบค้าสมาคมแบบพึ่งพิง (Paul Starkey, 1997)

การเชื่อมโยงระหว่างองค์กรกับองค์กรทางธุรกิจ จัดว่าเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมานานและมีประสิทธิภาพในการที่จะดำเนินการทางธุรกิจ การสร้างเครือข่ายในการทำงาน ได้แก่ ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน หรือ Exchange theory ซึ่งเป็นการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ดังนั้น เหตุผลหลักที่จะทำให้เกิดเครือข่ายขึ้นได้ ก็คือแต่ละฝ่ายมองเห็นผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการเข้าร่วมเครือข่าย ซึ่งจะนำไปสู่ความเต็มใจที่จะประสานกันหรือเข้าร่วมเป็นเครือข่าย (นฤมล นิรากร อ้างในปาริชาติ วลัยเสถียรและคณะ , 2546)

จากการศึกษาความสัมพันธ์ของเครือข่ายทางธุรกิจในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทำให้ทราบถึงความหมายของการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ แนวคิดต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเครือข่าย ประโยชน์ที่มีต่อธุรกิจเครือข่าย องค์ประกอบของเครือข่าย ผู้วิจัยได้เห็นว่าการสร้างความสัมพันธ์และการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำตามลำพังไม่ได้ โดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกันเสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะดำเนินการร่วมกันเพื่อประโยชน์ร่วมกัน จะมีความสามารถสูงกว่าประสิทธิภาพสูงกว่า ความคล่องตัวสูงกว่าและความคิดริเริ่มดีกว่าที่ธุรกิจแต่ละที่จะทำตามลำพัง ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ของเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี

วิธีการดำเนินการวิจัย

ผู้ศึกษาได้เลือกใช้วิธีระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research Methodology) โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นหลัก ศึกษาเฉพาะพื้นที่เป็นหลัก นอกจากนี้ยังศึกษาจากเอกสารข้อมูลทางวิชาการ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ให้ได้มากที่สุด

การเลือกพื้นที่ ได้เลือกพื้นที่ศึกษาแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยเลือกพื้นที่ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี ซึ่งถือว่าเป็นจังหวัดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมากรองจากกรุงเทพมหานครทั้งในด้านพาณิชยกรรมและอุตสาหกรรม

ผู้ให้ข้อมูลหลักและการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) ซึ่งผู้ให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์และเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม โดยใช้แบบสัมภาษณ์ชุดเดียวกัน คือ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลกลุ่มแรก เนื่องจากเป็นกลุ่มที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานธุรกิจรับเหมา

ก่อสร้าง โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างซึ่งจะสามารถให้ข้อมูลได้ดีและครบถ้วนและกลุ่มเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี โดยพิจารณาจากขนาดของธุรกิจ ประสบการณ์ความรู้ที่สะสมมาจากการประกอบธุรกิจทำให้สามารถให้ข้อมูลได้ดีและครบถ้วน

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล เป็นแบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง มีการสร้างแนวคำถามอย่างกว้างๆ และแตกประเด็นระหว่างการสัมภาษณ์ โดยมีแบบสัมภาษณ์จำนวน 1 ฉบับ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี

การเก็บรวบรวมข้อมูล ศึกษาจากเอกสาร หนังสือ บทความ และงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ทราบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย และใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) กับผู้ให้ข้อมูลในพื้นที่ศึกษา

การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูล ผู้วิจัยได้คำนึงถึงจรรยาบรรณผู้วิจัย และพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลตั้งแต่กระบวนการเก็บข้อมูลจนกระทั่งนำเสนอผลการวิจัย โดยผู้วิจัยแนะนำตนเองก่อนเริ่มการสัมภาษณ์และอธิบายถึงสาเหตุที่สนใจศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ของเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี และขอความร่วมมือในการเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย พร้อมทั้งขออนุญาตบันทึกข้อมูล โดยการใช้เครื่องบันทึกเสียงในการสัมภาษณ์ เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดในการเก็บข้อมูล พร้อมแจ้งให้ผู้ให้ข้อมูลทราบว่า ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์จะนำไปใช้เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการทำวิทยานิพนธ์เท่านั้น และจะระมัดระวังในการเผยแพร่ความรู้ข้อมูลการวิจัยที่ผ่านการตรวจสอบความอย่างรอบคอบ

ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

1.1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 10 ปี และมีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมากกว่า 5 ปี ผู้ประกอบการมีประสบการณ์การทำงานในด้านธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และเกิดการอึดตัวในด้านการทำงานกับบริษัทที่ทำมาเป็นเวลานาน จึงตัดสินใจออกมาประกอบธุรกิจในด้านที่ตนเองมีความเชี่ยวชาญ ลักษณะการลงทุนดำเนินธุรกิจเอง และการลงทุนหุ้นกับเพื่อนที่มีประสบการณ์ในด้านเดียวกัน เป็นธุรกิจขนาดกลาง รับเหมางานจากภาคเอกชนในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี โดยลักษณะงานที่ทำ เช่น งาน สำนักงาน ตึกแถว โรงงาน อีกทั้งยังรับงานด้านอุตสาหกรรม ได้แก่ งานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับงานด้านอุตสาหกรรม ออกแบบการติดตั้งเครื่องมือเครื่องจักร, และงานด้านสาธารณูปโภค

1.2 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานด้านโครงสร้าง

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการงานด้านโครงสร้างส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี บางรายสืบทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษ และบางรายลงทุนทำธุรกิจเองเนื่องจากตนเองมีประสบการณ์ตรงในด้านงานรับเหมาก่อสร้าง และมีต้นทุนในการประกอบธุรกิจจากบรรพบุรุษ ลักษณะของการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง แบบเจ้าของคนเดียว คือเจ้าของเป็นผู้บริหารเอง ระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจที่บริหารกันเองในครอบครัวได้ โดยงานส่วนใหญ่รับเหมางานจากภาคเอกชนในนิคม

อุตสาหกรรมอมตะนครผ่านผู้รับเหมาอีกทีหนึ่ง ซึ่งลักษณะการทำงานจะเป็นในลักษณะรับเหมาเป็นช่วงเวลา โดยเริ่มจากการเสนอราคากับผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากลูกค้า โดยจะทำสัญญาในการรับเหมางานในส่วนที่ตนเองรับผิดชอบ เมื่อได้รับงานมาก็จะเริ่มการวางแผนงาน ทั้งคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ การเลือกวัสดุในการทำงาน รวมถึงระบบความปลอดภัยในการทำงาน เนื่องจากเครือข่ายธุรกิจแต่ละธุรกิจมีความสามารถเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน รวมทั้งงานก่อสร้างจำเป็นต้องอาศัยความเชี่ยวชาญของลักษณะงานที่หลากหลาย

1.3 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานฐานราก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) ลักษณะของธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระบบการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน โดยลักษณะการดำเนินงานด้านงานฐานรากและเสาเข็มจะมีการเลือกใช้ให้เหมาะสมกับงานและรูปแบบของอาคาร มีทั้ง ประเภทเข็มเจาะ ส่วนใหญ่จะใช้กับบ้านเรือน เนื่องจากเทคนิคและวิธีการไม่ยุ่งยากมากและมีราคาไม่แพง ประเภทเข็มกด เป็นการลดการสั่นสะเทือนในการตอกเสาเข็มอีกวิธีหนึ่งและไม่ค่อยยุ่งยากใช้กับโครงสร้างที่ไม่ใหญ่โตหรือรับน้ำหนักมาหนัก เช่น โรงรถ กำแพงรั้ว ห้องครัวชั้นเดียว และประเภทเข็มตอก เป็นเข็มที่มีราคาค่อนข้างประหยัด เมื่อเทียบกับเข็มเจาะ สามารถทำงานได้รวดเร็ว จึงเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย แต่มี งานด้านฐานราก คือส่วนที่ติดกับเสาเข็มรับน้ำหนักจากเสาถ้ำสู่เสาเข็ม โดยจะแบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆ คือ ฐานรากแผ่ ฐานรากแบบมีเข็ม และฐานรากแท่งตอม่อ

1.4 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานเปลือกอาคาร

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการงานด้านเปลือกอาคาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สืบทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษ มีต้นทุนในการประกอบธุรกิจจากบรรพบุรุษ จึงมองเห็นช่องทางในการประกอบธุรกิจ ระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจที่บริหารกันเองในครอบครัว ลักษณะการดำเนินงานก่อผนังฉาบปูน ผนังที่ใช้กันอยู่ทั่วไป นั่นคือ ผนังก่ออิฐ มีสองลักษณะคือ การก่ออิฐโชว์แนวและผนังก่ออิฐฉาบปูน สำหรับงานผนังก่ออิฐ ไม่ว่าจะเป็นผนังก่ออิฐโชว์แนวหรือผนังก่ออิฐฉาบปูน นั้นควรตรวจสอบว่าได้มีการเตรียมเหล็กนวดกึ่งยื่นออกมาจากเสาเพื่อยึดประสานระหว่างเสาและผนัง เพื่อป้องกันการร้าวของผนัง ข้อควรระวังอีกอย่างหนึ่งที่จะป้องกันการร้าวของผนัง โดยเฉพาะผนังด้านทิศตะวันตกกับด้านทิศใต้ ที่ได้รับแดดและความร้อนมาก มีการยึดติดมากและมีโอกาสที่จะแตก(ลายงา)ได้มาก หากมีงบประมาณเพียงพอเวลาจะฉาบปูนให้เอาจุดกรงไก่บุผนังก่อน เพราะลวดกรงไก่อันจะทำให้หน้าที่เป็นตัวยึดป้องกันการแตกร้าวได้ ส่วนผนังด้านที่มีประตู หน้าต่าง หรือช่องเปิดเป็นส่วนประกอบและทุกๆความสูงของผนัง 3 เมตรจะต้องทำเสาเอ็นด้วย

1.5 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานโครงหลังคา

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สืบทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษ มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปีเป็นธุรกิจขนาดกลาง ลักษณะธุรกิจจึงเป็นแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว จึงมีการบริหารจัดการที่ไม่ซับซ้อน เพราะเป็นธุรกิจที่สามารถบริหารกันเองในครอบครัวได้ ลักษณะการดำเนินงานโครงหลังคา การเลือกใช้หลังคามีหลักต้องคำนึงถึงอยู่หลายประเภทดังต่อไปนี้ หลังคาต้องมีความเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศในประเทศ หลังคาต้องมีความสวยงามกลมกลืนกับรูปทรงของบ้าน เหมาะสมกับงบประมาณ ความแข็งแรงทนทานต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพดินฟ้าอากาศ เป็นวัสดุที่มีความสามารถในการทนไฟเพื่อป้องกันเหตุเพลิงไหม้ ไม่เก็บความร้อนและป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอกได้

2. แหล่งงานและการตลาดของธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า แหล่งงานของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นแหล่งงานด้านอุตสาหกรรม โดยผู้ประกอบการที่ทำการศึกษารับงานอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของบริษัทใหญ่หลายบริษัทซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งผู้ประกอบการก็มีการรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่จะมีเครือข่ายหรือความคุ้นเคยกับลูกค้า จากประสบการณ์การทำงานร่วมกัน รวมไปถึงผลงานของการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในผลงานและประสิทธิภาพในการว่าจ้างงานแต่ละครั้ง

ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

2.1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

จากการศึกษาพบว่า ก่อนการเริ่มลงทุนทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบการแต่ละรายจะวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่างๆ ก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการเริ่มต้นจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก เช่น ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการไม่สามารถกำหนดขอบเขตได้อย่างชัดเจน

โอกาสในด้านปัจจัยด้านการเมืองการปกครอง รัฐบาลได้มีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ เพื่อช่วยบรรเทาภาระรายจ่ายของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลาง และช่วยบรรเทาผลกระทบในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ มาตรการทางการเงิน คือ มาตรการผ่อนปรนเรื่องการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย และมาตรการลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัย จากมาตรการดังกล่าวถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อนโยบายประกอบธุรกิจของประเทศ อีกทั้งอุปสรรคด้านการเมืองการปกครองที่สำคัญเกิดจากการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลแบบผสมผสานพรรคบ่อยครั้ง ส่งผลให้นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอ่อนไหวกับปัจจัยทางการเมือง เกิดการชะลอการลงทุนเพราะเกิดความไม่มั่นใจและเกิดความลังเลที่จะลงทุน

โอกาสในด้านปัจจัยด้านเศรษฐกิจ จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐเป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง เป็นธุรกิจที่มีอนาคตดี โดยเฉพาะภาคเอกชน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจอย่างยิ่ง หากเศรษฐกิจดีก็จะเอื้อต่อการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ในทางตรงกันข้ามถ้าสภาพเศรษฐกิจมีแนวโน้มถดถอยหรือตกต่ำ ก็ทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบ ซึ่งเงื่อนไขทางเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมนับเป็นปัจจัยที่เป็นโอกาสมากกว่าอุปสรรค เนื่องจากสังคมไทยในปัจจุบันค่อนข้างเป็นระบบที่เกื้อกูลกัน เอื้อเพื่อช่วยเหลือกัน โดยเฉพาะการรู้จัก นับหน้าถือตา การเป็นมิตรทางธุรกิจก็จะส่งผลดีกับผู้ประกอบการ

โอกาสจากปัจจัยด้านเทคโนโลยี เกิดจากการเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าของเทคโนโลยีในปัจจุบันส่งผลดีให้ผู้ประกอบการมีเทคนิคและระบบการผลิตที่ทันสมัยมากขึ้น ทำให้ง่ายต่อการทำงาน ประหยัดเวลาในบางขั้นตอนของกระบวนการผลิตให้สั้นและกระชับขึ้น ทำให้งานสำเร็จลุล่วงรวดเร็วขึ้น ทำให้ช่วยประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่าย อีกทั้งยังตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงงานที่ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย อีกทั้งผู้วิจัยได้ศึกษาอุปสรรคจากปัจจัยด้านเทคโนโลยี พบว่า เนื่องจากการ

เปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่ทันสมัยในงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่จะมีการใช้ที่ต่างประเทศ แต่ลักษณะงานของประเทศไทยก็ยังไม่ได้รับรองกับเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากนัก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงยังคงใช้เทคโนโลยีเดิมที่มีอยู่ในการทำงาน คนงานยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และจิตสำนึกความปลอดภัยในการปฏิบัติงานอย่างถูกต้องเหมาะสม

2.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

นอกจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว ผู้ประกอบการแต่ละรายจะวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมภายใน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยทางการตลาด ปัจจัยทางด้านเทคนิค และปัจจัยด้านการเงิน ซึ่งเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการสามารถควบคุมจัดการสภาพแวดล้อมให้เป็นไปตามแนวทางที่ต้องการได้

ปัจจัยทางการตลาดถือเป็นจุดแข็งมากกว่าจุดอ่อน โดยผู้ประกอบการมีการกำหนดการแบ่งส่วนตลาด (Seg-mentation) หรือการแบ่งกลุ่มลูกค้า การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market) ที่ชัดเจน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ประกอบการคือกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม โดยเลือกพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมมตะนครเป็นหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ตั้งของบริษัทใหญ่หลายบริษัทซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพสูงจากเทคนิคและความชำนาญทางวิศวกรรม โดยเฉพาะวิศวกรไทยได้รับการยอมรับว่ามีความสามารถทัดเทียมหรือเหนือกว่าวิศวกรของบางประเทศ และแรงงานไทยมีความชำนาญ ทั้งงานก่อสร้างและงานระบบ ประกอบกับไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เข้มแข็ง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการผลิตวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านการเงินถือเป็นจุดแข็งสำหรับผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการแต่ละราย จะมีการวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงิน โดยประกอบไปด้วยขั้นตอนการทำประเมินราคา คำนวณต้นทุนที่ต้องใช้ และคำนวณค่าใช้จ่ายที่ใช้ในโครงการแต่ละโครงการ ซึ่งในการรับงานแต่ละครั้งจะทำการประเมินความคุ้มค่าจุดคุ้มทุนของโครงการ รวมถึงมีการวางแผนการเบิกจ่ายเงินอย่างเป็นระบบในลักษณะเป็นงวดตามแผนงานในแต่ละขั้นตอน

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

จากการศึกษาพบว่า การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรีก่อให้เกิดการสร้างความสัมพันธ์ของธุรกิจและการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบต่างๆ โดยผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นตัวกลางของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจในการกระจายงานให้กับเครือข่ายธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กล่าวคือ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างยื่นประมูลงานและรับงานโครงการก่อสร้างจากลูกค้า ทำการวางแผนงาน วางลำดับขั้นตอนในการปฏิบัติงาน เรียกผู้รับเหมาเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง อาทิ ผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง ผู้รับเหมางานก่ออิฐฉาบปูน ผู้รับเหมางานฝ้าเพดาน งานปูพื้น/กระเบื้อง งานตกแต่งผนังโดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน เสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะดำเนินการร่วมกันเพื่อประโยชน์ร่วมกัน จะมีความสามารถสูงกว่า ประสิทธิภาพสูงกว่า ความคล่องตัวสูงกว่า และความคิดริเริ่มดีกว่าที่ธุรกิจแต่ละที่จะทำตามลำพัง

3.1 กิจกรรมผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า

จากการศึกษาพบว่า ลักษณะความสัมพันธ์ของเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะใช้การเชื่อมโยงกันระหว่างธุรกิจเพื่อนำไปสู่การดำเนินการที่เป็นไปตามแบบแผนให้สำเร็จลุล่วง ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้าโดยเริ่มจากบริษัทลูกค้าเปิดการประมูลงานก่อสร้างเพื่อให้ผู้รับเหมาที่สนใจร่วมประมูลงาน ในขั้นตอนนี้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยการมีคอนเนกชันกับลูกค้า เมื่อลูกค้าพึงพอใจในงานของเราลูกค้าก็จะเลือกเราเข้าทำงานในครั้งนั้น จากนั้นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจึงเริ่มทำใบเสนอราคาคำนวณค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ แล้วตกลงราคากับลูกค้าแล้วจึงทำสัญญา ซึ่งสัญญาจะระบุการแบ่งจ่ายเงินแต่ละงวดตามข้อตกลงให้งานแล้วเสร็จในแต่ละขั้นตอน จากนั้นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะวางแผนและเริ่มติดต่อธุรกิจกลุ่มเครือข่ายที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ให้เข้ามาเสนอราคาและทำสัญญาข้อตกลงในการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรมต่อไป เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ได้มีการวางแผนงานในด้านต่างๆ ทั้งกำหนดเวลา รวมถึงคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ และเมื่อตกลงกับลูกค้าได้แล้ว ลำดับต่อไปผู้ประกอบการก็จะเริ่มลงมือแบบปฏิบัติงานจริง ทั้งดำเนินการจัดทำรายการคำนวณด้านต่างๆ การทำเรื่องขออนุญาตปลูกสร้าง ทำแบบการตกแต่งงาน วางแผนการดำเนินงานและเริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยการดำเนินการก่อสร้าง จะเริ่มต้นด้วยขั้นตอนแรกคือการปรับพื้นที่ ซึ่งทางผู้ประกอบการจะมีการให้ผู้รับเหมาในงานนั้นๆ ทำแบบเสนอราคาเพื่อมาคัดเลือก โดยผู้ประกอบการจะว่าจ้างผู้รับเหมาธุรกิจในกลุ่มเครือข่ายในการทำงานในส่วนต่างๆ เพราะงานแต่ละอย่างก็จะต้องใช้ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถเฉพาะ ความถนัดในงานนั้นๆ แตกต่างกันไปซึ่งเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพียงคนเดียวจะสามารถทำงานในทุกด้านให้แล้วเสร็จเพียงลำพังได้

3.2 กิจกรรมงานด้านโครงสร้าง

จากการศึกษาพบว่า เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้รับงานจากบริษัทลูกค้ามาแล้ว การดำเนินการก่อสร้างจะเริ่มด้วยขั้นตอนการปรับพื้นที่หรือโครงสร้างอาคารนั่นเอง โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จะดำเนินงานในด้านโครงสร้างทั้งหมด ซึ่งจะประกอบไปด้วย งานฐานราก เสา คาน และพื้น ทั้งส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่ใต้ดินและส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่เหนือดิน ในงานฐานรากซึ่งเป็นส่วนที่รับน้ำหนักจากตอม่อ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนหลักๆ คือ เสาเข็มและฐาน ซึ่งผู้รับเหมางานด้านโครงสร้างก็จะทำหน้าที่ในการหาวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทำฐานรากหรือเสา ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ จะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงานก่อสร้าง บริษัทปูนซีเมนต์เพื่อนำปูนซีเมนต์ที่ได้มาใช้ในงานเทพื้นเพื่อเป็นฐานราก บริษัทค้าไม้และบริษัทค้าเหล็ก เพื่อนำวัสดุดังกล่าวมาดำเนินงานในด้านโครงสร้างรูปแบบต่างๆ ให้แล้วเสร็จ ซึ่งผู้รับเหมางานด้านโครงสร้างก็จะมีเครือข่ายธุรกิจเหล่านี้อยู่ จากประสบการณ์การทำงานร่วมกันราคาที่สมารถตกลงกันได้ และความพึงพอใจในคุณภาพวัสดุที่ได้รับ

3.3 กิจกรรมงานด้านเปลือกอาคาร

จากการศึกษาพบว่า เมื่องานด้านโครงสร้างสำเร็จแล้ว กิจกรรมต่อไปที่จะต้องดำเนินการคือส่วนของอาคารที่นับเป็นเปลือกอาคาร คือ พื้น ผนัง และหลังคา เปลือกอาคารทำหน้าที่ปกคลุมพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้พ้นจากความชื้น แดด และฝน ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบวัสดุที่ต้องการผนังวัสดุแบบไหน อาทิเช่น ผนังไม้อัด ผนังกระเบื้องแผ่นเรียบ ผนังไม้อัดซีเมนต์ ผนังไวนิล ฯลฯ รวมไปถึงงานหลังคา ก็จะมีมากมายหลาย

รูปแบบ แตกต่างกันไปทั้งรูปทรง โครงสร้าง วัสดุที่ใช้ งาน รวมไปถึงความเหมาะสมในการใช้งานอีกด้วย ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนด ผู้รับเหมาจะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงานก่อสร้าง รวมถึงบริษัทปูนซีเมนต์เพื่อนำปูนซีเมนต์ที่ได้มาใช้ในงานก่อผนัง ฉาบปูน บริษัทค้าไม้ และบริษัทค้าเหล็กเพื่อนำวัสดุต่างๆ มาดำเนินการก่อสร้างในส่วนผนังและหลังคา โครงสร้างรูปแบบต่างๆ ให้แล้วเสร็จ

3.4 กิจกรรมรายละเอียดประกอบอาคาร

จากการศึกษาพบว่า รายละเอียดประกอบอาคารหลักๆ ที่สถาปนิกจำเป็นต้องใส่ใจเพื่อให้อาคารสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ ได้แก่ บันได ประตู-หน้าต่าง และห้องน้ำ องค์ประกอบเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้อาคารเป็นอย่างมาก การดำเนินกิจกรรมในส่วนนี้ ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างงานพื้น ผนัง และหลังคา โดยในส่วนผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะมีสถาปนิกในการออกแบบส่วนต่างๆ และผู้รับเหมามีหน้าที่ดำเนินการสร้างตามแบบที่สถาปนิกได้ออกแบบไว้

3.5 กิจกรรมงานตกแต่งผิว

จากการศึกษาพบว่า วัสดุที่ใช้ในการตกแต่งอาคารมีมากมายหลายประเภท เช่น วัสดุปูพื้นทางเดินหรือถนน, วัสดุปูพื้น, วัสดุปูผนัง, วัสดุที่ใช้เป็นผนังเบาภายในอาคาร และวัสดุฝ้าเพดาน วัสดุเหล่านี้มีทั้งวัสดุที่ผลิตในประเทศและมีการใช้งานอย่างแพร่หลายมานาน และทั้งที่เป็นวัสดุตามสมัยนิยม ในส่วนงานฝ้าเพดานเป็นส่วนตกแต่งเพดานและชายคาให้สวยงาม ปิดบังสายไฟ ท่อน้ำ และท่อสำหรับงานระบบต่างๆ ในอาคารบางประเภทที่ไม่ต้องการความเรียบๆ ไม่จำเป็นต้องติดตั้งฝ้า แต่ท่อและงานระบบต่างๆ จะต้องมีการเรียบและทำโดยช่างฝีมือ การติดตั้งฝ้าสามารถทำได้หลายรูปแบบ เช่น ติดตั้งขนานกันพื้น ใต้แป ใต้จันทัน วัสดุที่ทำโครงคร่าวฝ้าอาจเป็นไม้ คร่าวเหล็กชุบสังกะสี หรือคร่าวอะลูมิเนียม ส่วนแผ่นฝ้ามีให้เลือกมากมายหลายชนิด เช่น ไม้ ยิปซัมบอร์ด อะลูมิเนียมบอร์ด ไฟเบอร์ซีเมนต์ ไวนิล อะลูมิเนียม ฯลฯ การดำเนินกิจกรรมในส่วนนี้ ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัย ผู้รับเหมาก่อสร้างงานพื้น ผนัง และหลังคา เพื่อดำเนินการตกแต่งพื้น, ผนัง ตามแบบที่วางไว้ และผู้รับเหมางานด้านฝ้าเพดาน เพื่อดำเนินการติดตั้งฝ้าเพดานในรูปแบบและวัสดุที่ลูกค้าเป็นคนกำหนดไว้ โดยผู้รับเหมางานด้านต่างๆ จะทำการเลือกซื้อวัสดุที่จะนำมาดำเนินการตกแต่งผิวจากบริษัทวัสดุก่อสร้าง หรือโรงงานผลิตโดยตรงที่มีคอนเนกชันอยู่แล้ว เนื่องจากมีความไว้วางใจในคุณภาพของวัสดุและสามารถตกลงราคากันได้

3.5 กิจกรรมระบบประกอบอาคาร

จากการศึกษาพบว่า อาคารที่จะใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์นั้นนอกจากการออกแบบพื้นที่ใช้สอยอย่างดีแล้ว จะต้องมีการประกอบอาคารขึ้นพื้นฐานที่เหมาะสม เช่น ระบบไฟฟ้า ประกอบด้วยสวิตช์ไฟ ดวงโคม ระบบประปา ระบบการกำจัดน้ำเสีย และระบบกำจัดสิ่งปฏิกูล ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้วางแบบระบบไว้ทั้งหมด จากนั้นจึงเรียกผู้รับเหมาเข้ามาติดตั้งสาธารณูปโภคต่างๆ ในส่วนของวัสดุที่จะนำเข้ามาติดตั้งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดยี่ห้อผลิตภัณฑ์ หรือเป็นผู้หาซื้อผลิตภัณฑ์เอง ผู้รับเหมามีหน้าที่ติดตั้งตามแบบของสถาปนิกที่วาดแบบไว้ ในส่วนระบบน้ำประปามีส่วนสำคัญคือ การจ่ายน้ำที่สะอาดไปยังจุดต่างๆ ในปริมาณและแรงดันที่เหมาะสมกับการใช้งาน นอกเหนือจากนั้นยังจะต้องมีระบบการสำรองน้ำใน

กรณีฉุกเฉินหรือมีการปิดซ่อมระบบภายนอกหรือช่วงขาดแคลนน้ำ และในอาคารบางประเภทยังต้องสำรองน้ำไว้สำหรับดับเพลิงอีกด้วย

จากการศึกษาความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี ทำให้ผู้วิจัยทราบว่า การดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจำเป็นต้องมีการสร้างเครือข่ายกลุ่มธุรกิจในการทำงานด้านต่างๆ โดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน ในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำตามลำพังไม่ได้ โดยผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นตัวกลางของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจในการกระจายงานให้กับเครือข่ายธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

อภิปรายผล

ตอนที่ 1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

1.1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง

ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และมีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างหลายปี โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ล้วนมีประสบการณ์จากการทำงานในด้านธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจากบริษัทเอกชน แล้วจึงตัดสินใจประกอบธุรกิจในด้านที่ตนเองมีความเชี่ยวชาญ ซึ่งมีทั้งลักษณะการลงทุนดำเนินธุรกิจเองคนเดียวและการลงทุนหุ้นกับเพื่อนที่มีประสบการณ์ในด้านเดียวกัน ลักษณะของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลาง รับเหมางานจากภาคเอกชนในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี โดยลักษณะงานที่ทำก็มีหลากหลาย เช่น งานอาคาร สำนักงาน ตึกแถว โรงงาน อีกทั้งยังรับงานด้านอุตสาหกรรม ซึ่งได้แก่ งานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับงานด้านอุตสาหกรรม ออกแบบการติดตั้งเครื่องมือเครื่องจักรและงานด้านสาธารณูปโภค ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีของ วิสูตร จิระดำเกิง (2549) ได้กล่าวว่า ธุรกิจก่อสร้างมีส่วนสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ ทั้งนี้อาจเพราะความต้องการสิ่งปลูกสร้างเกี่ยวกับสาธารณูปโภคพื้นฐานและการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น ซึ่งงานก่อสร้างด้านอุตสาหกรรมก็เป็นงานประเภทหนึ่งของงานก่อสร้าง โดยแหล่งงานด้านอุตสาหกรรม อาทิเช่น การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า เป็นต้น ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าการประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้างนั้นจะต้องมีความพร้อมในหลายๆด้านและต้องอาศัยประสบการณ์จากการทำงานเป็นระยะเวลาช่วงหนึ่งเพื่อเรียนรู้สิ่งต่างๆ ทั้งเรียนรู้เทคนิคการทำงานในหลายๆด้าน ทั้งการบริหารจัดการภายในองค์กร การคุมคนงาน การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าต่างๆ ฯลฯ และจะต้องมีความเชี่ยวชาญในลักษณะของการดำเนินงาน และมีเงินทุนที่จะสามารถหมุนเวียนในกิจการได้ ซึ่งถ้าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์จะสามารถประกอบกิจการให้ไปในทิศทางที่ดีได้ และจะสามารถประกอบธุรกิจให้มีความสำเร็จและมั่นคงในระยะยาวต่อไปได้

1.2 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานด้านโครงสร้าง

ผู้ประกอบการงานด้านโครงสร้างส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี บางรายสืบทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษ และบางรายลงทุนทำธุรกิจเองเนื่องจากตนเองมีประสบการณ์ตรงในด้านงานรับเหมาก่อสร้าง รวมไปถึงการมีต้นทุนในการประกอบธุรกิจ ลักษณะของการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางแบบเจ้าของคนเดียว คือเจ้าของเป็นผู้บริหารเอง ระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจที่บริหารกันเองในครอบครัวได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ O.C. Ferrell และ Geoffrey Hirt (2005: 85) ได้

กล่าวว่า ข้อดีของการประกอบกิจการเจ้าของคนเดียว คือ ก่อตั้งได้ง่ายและมีต้นทุนต่ำ ไม่ต้องจ้างนักกฎหมายมาดำเนินการขั้นตอนต่างๆ นอกจากนั้นยังมีความยืดหยุ่นสูง เจ้าของกิจการมีสิทธิ์ในการตัดสินใจดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งกำไรทั้งหมดของกิจการก็ถือเป็นของเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว โดยงานส่วนใหญ่รับเหมามาจากภาคเอกชนในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครผ่านผู้รับเหมาอีกทีหนึ่ง ซึ่งลักษณะการทำงานจะเป็นในลักษณะรับเหมาเป็นช่วงเวลา โดยเริ่มจากการเสนอราคากับผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากลูกค้า โดยจะทำสัญญาในการรับเหมางานในส่วนที่ตนเองรับผิดชอบ เมื่อได้รับงานมาก็จะเริ่มการวางแผนงาน ทั้งคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ การเลือกวัสดุในการทำงาน เนื่องจากเครือข่ายธุรกิจแต่ละธุรกิจมีความสามารถเฉพาะด้านที่แตกต่างกัน ลักษณะงานด้านโครงสร้างจะเริ่มตั้งแต่ การทำโครงสร้างฐานราก อันได้แก่ การลงเสาเข็ม การหล่อตอม่อ เพื่อรองรับโครงสร้างของเสาและคานาที่จะต้องทำอย่างต่อเนื่องเป็นขั้นตอนถัดไป หลังจากนั้นก็จะเป็งานโครงสร้างของพื้นและบันได ซึ่งจะต้องเชื่อมต่อกับเสาและคานาที่ทำไว้แล้ว โดยการทำพื้นจะต้องเริ่มจากชั้นล่างไล่ขึ้นไปหาชั้นบน เพื่อความสะดวกในการทำงานและการลำเลียงวัสดุ ต่อจากนั้นก็จะเป็นงานโครงสร้างของหลังคา อันเป็งานโครงสร้างส่วนสุดท้าย และมักจะต่อด้วยการมุงหลังคา ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า การประกอบกิจการแบบเจ้าของคนเดียว มีทั้งข้อดีและข้อเสีย ซึ่งมีข้อดีได้แก่ทำให้ง่ายต่อการบริหาร เนื่องจากมีการสั่งงานโดยเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว อำนาจในการตัดสินใจการดำเนินงานทั้งหมดขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ทำให้การดำเนินงานไม่ซับซ้อน มีความคล่องตัวสูงในการตัดสินใจ ซึ่งการบริหารกิจการด้วยเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ผู้ประกอบการก็ต้องยอมรับการเสี่ยงภัยจากการขาดทุนแต่เพียงผู้เดียว เช่นกัน ซึ่งในการทำธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการวางแผนการบริหารงานทั้งภายใน และภายนอกให้ได้มาตรฐาน เพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงานและการขาดทุน และทางผู้ประกอบการควรมองไปถึงอนาคตหากจะมีการขยายกิจการมากขึ้น ให้รองรับกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่ส่งผลให้ตลาดขยายมากขึ้น

1.3 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานฐานราก

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลาหลายปี ประกอบธุรกิจเป็นธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) ลักษณะของธุรกิจเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีระบบการบริหารงานที่ไม่ซับซ้อน สอดคล้องกับแนวคิดของ O.C. Ferrell และ Geoffrey Hirt (2005: 85) ได้กล่าวว่า ข้อดีของการประกอบกิจการเจ้าของคนเดียว คือ ก่อตั้งได้ง่ายและมีต้นทุนต่ำ ไม่ต้องจ้างนักกฎหมายมาดำเนินการขั้นตอนต่างๆ นอกจากนั้นยังมีความยืดหยุ่นสูง เจ้าของกิจการมีสิทธิ์ในการตัดสินใจดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งกำไรทั้งหมดของกิจการก็ถือเป็นของเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว โดยลักษณะการดำเนินงานด้านงานฐานรากและเสาเข็มจะมีการเลือกใช้ให้เหมาะสมกับงานและรูปแบบของอาคาร มีทั้ง ประเภทเข็มเจาะ ส่วนใหญ่จะใช้กับบ้านเรือน เนื่องจากเทคนิคและวิธีการไม่ยุ่งยากมากและมีราคาไม่แพง ประเภทเข็มกด เป็นการลดการสั่นสะเทือนในการตอกเสาเข็มอีกวิธีหนึ่งและไม่ค่อยยุ่งยากใช้กับโครงสร้างที่ไม่ใหญ่โตหรือรับน้ำหนักมากนัก เช่น โรงรถ กำแพงรั้ว ห้องครัวชั้นเดียว และประเภทเข็มตอก เป็นเข็มที่มีราคาค่อนข้างประหยัด เมื่อเทียบกับเข็มเจาะ สามารถทำงานได้รวดเร็ว จึงเป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย งานด้านฐานราก คือส่วนที่ติดกับเสาเข็ม รับน้ำหนักจากเสาถ่ายสู่เสาเข็ม โดยจะแบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆ คือ ฐานรากแผ่ ฐานรากแบบมีเข็ม และฐานรากแท่งตอม่อลักษณะการดำเนินงานพื้นคอนกรีต ในปัจจุบันนี้มีโครงสร้างพื้นที่นิยมใช้กันอยู่ 2 ประเภท คือ พื้นสำเร็จรูปและพื้นหล่อในที่ ผู้วิจัยมีความ

คิดเห็นว่า การประกอบกิจการแบบเจ้าของคนเดียว มีทั้งข้อดีและข้อเสีย ซึ่งมีข้อดีได้แก่ทำให้ง่ายต่อการบริหาร เนื่องจากการสั่งงานโดยเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว อำนาจในการตัดสินใจการดำเนินงานทั้งหมดขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ทำให้การดำเนินงานไม่ซับซ้อน มีความคล่องตัวสูงในการตัดสินใจ ซึ่งการบริหารกิจการด้วยเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ผู้ประกอบการก็ต้องยอมรับความเสี่ยงจากการขาดทุนแต่เพียงผู้เดียวเช่นกัน ซึ่งในการทำธุรกิจให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการวางแผนการบริหารงานทั้งภายใน และภายนอกให้ได้มาตรฐาน เพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงานและการขาดทุน และทางผู้ประกอบการควรมองไปถึงอนาคตหากจะมีการขยายกิจการมากขึ้น ให้รองรับกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่ส่งผลให้ตลาดขยายมากขึ้น

1.4 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานเปลือกอาคาร

ผู้ประกอบการงานด้านเปลือกอาคาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สืบทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษ มีต้นทุนในการประกอบธุรกิจจากบรรพบุรุษ ระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรไม่ซับซ้อนเพราะเป็นธุรกิจที่บริหารกันเองในครอบครัว สอดคล้องกับแนวคิดของ O.C. Ferrell และ Geoffrey Hirt (2005: 85) ได้กล่าวว่า ข้อดีของการประกอบกิจการเจ้าของคนเดียว คือ ก่อตั้งได้ง่ายและมีต้นทุนต่ำ ไม่ต้องจ้างนักกฎหมายมาดำเนินการขั้นตอนต่างๆ นอกจากนั้นยังมีความยืดหยุ่นสูง เจ้าของกิจการมีสิทธิในการตัดสินใจดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งกำไรทั้งหมดของกิจการก็ถือเป็นของเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว ลักษณะการดำเนินงานก่อนนั่งอาบปูน ผนึ่งที่ใช้กันอยู่ทั่วไป นั่นคือ ผนึ่งก่ออิฐ มีสองลักษณะคือ การก่ออิฐโชว์แนวและผนึ่งก่ออิฐอาบปูน สำหรับงานผนึ่งก่ออิฐไม่ว่าจะเป็นผนึ่งก่ออิฐโชว์แนวหรือผนึ่งก่ออิฐอาบปูน นั้นควรตรวจสอบว่าได้มีการเตรียมเหล็กนวดกึ่งยื่นออกมาจากเสาเพื่อยึดประสานระหว่างเสาและผนึ่ง เพื่อป้องกันการร้าวของผนึ่ง ข้อควรระวังอีกอย่างหนึ่งที่จะป้องกันการร้าวของผนึ่ง โดยเฉพาะผนึ่งด้านทิศตะวันตกกับด้านทิศใต้ ที่ได้รับแดดและความร้อนมาก มีการยึดหมุดมาก และมีโอกาสที่จะแตก(ลายงา)ได้มาก หากมีงบประมาณเพียงพอเวลาจะอาบปูนให้เอาลวดกรงไก่ปูนนึ่งเสียก่อน เพราะลวดกรงไก่อันจะทำให้หน้าที่เป็นตัวยึดป้องกันการแตกร้าวได้ ส่วนผนึ่งด้านที่มีประตู หน้าต่าง หรือช่องเปิดเป็นส่วนประกอบและทุกๆความสูงของผนึ่ง 3 เมตรก็จะต้องทำเสาเอ็นด้วย

1.5 ลักษณะการดำเนินธุรกิจของงานโครงหลังคา

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สืบทอดธุรกิจจากบรรพบุรุษ มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปีเป็นธุรกิจขนาดกลาง ลักษณะธุรกิจจึงเป็นแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว จึงมีการบริหารจัดการที่ไม่ซับซ้อน เพราะเป็นธุรกิจที่สามารถบริหารกันเองในครอบครัวได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ O.C. Ferrell และ Geoffrey Hirt (2005: 85) ได้กล่าวว่า ข้อดีของการประกอบกิจการเจ้าของคนเดียว คือ ก่อตั้งได้ง่ายและมีต้นทุนต่ำ ไม่ต้องจ้างนักกฎหมายมาดำเนินการขั้นตอนต่างๆ นอกจากนั้นยังมีความยืดหยุ่นสูง เจ้าของกิจการมีสิทธิในการตัดสินใจดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งกำไรทั้งหมดของกิจการก็ถือเป็นของเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว ลักษณะการดำเนินงานโครงหลังคา การเลือกใช้หลังคามีหลักต้องคำนึงถึงอยู่หลายประการดังต่อไปนี้ หลังคาต้องมีความเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศในบ้านเรา หลังคาต้องมีความสวยงามกลมกลืนกับรูปทรงของบ้าน หลังคาต้องเหมาะสมกับงบประมาณ ความแข็งแรงทนทานต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพดินฟ้าอากาศ เป็นวัสดุที่มีความสามารถในการทนไฟเพื่อป้องกันเหตุเพลิงไหม้ เป็นวัสดุที่ไม่เก็บความร้อนและป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอกได้

2. แหล่งงานและการตลาดของธุรกิจ

แหล่งงานของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นแหล่งงานด้านอุตสาหกรรม โดยผู้ประกอบการที่ทำการศึกษารับงานอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ตั้งของบริษัทใหญ่หลายบริษัทซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2554) ที่ว่า จังหวัดชลบุรี ถือเป็นจังหวัดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมากรองจากกรุงเทพมหานคร ทั้งในด้านพาณิชยกรรมและอุตสาหกรรมต่างๆ เพราะเป็นเขตนิคมอุตสาหกรรมและที่ตั้งไม่ไกลจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งปีที่ผ่านมาพบว่าประเภทอาคารและโรงงานได้รับอนุญาตก่อสร้างเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.9 ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมเป็นประเภทของการก่อสร้างที่ขยายตัวมากที่สุดถึงร้อยละ 90 รองลงมาเป็นอาคารเพื่อการพาณิชย์ร้อยละ 30 ถึงแม้ว่าปลายปี 2554 จะได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม แต่ภาคตะวันออกมีพื้นที่ที่ถูกน้ำท่วมคิดเป็นประมาณร้อยละ 4 ของทั้งประเทศ ซึ่งบริเวณที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรมไม่ได้รับผลกระทบมากนัก จึงนับเป็นอีกโอกาสหนึ่งที่ทำให้การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในภูมิภาคนี้เติบโตขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่จะมีเครือข่ายหรือความคุ้นเคยกับลูกค้า จากประสบการณ์ในการทำงานร่วมกันเมื่อครั้งที่เจ้าของกิจการยังทำงานอยู่ในบริษัท ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในผลงานและประสิทธิภาพในการว่าจ้างงานแต่ละครั้ง ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า จากการที่ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเคยทำงานในบริษัทเอกชนมาเป็นระยะเวลาหลายปี ทำให้มีโอกาสพบปะพูดคุยและทำงานกับลูกค้าเป็นประจำ ทำให้เมื่อผู้ประกอบการตัดสินใจออกมาดำเนินการประกอบธุรกิจเอง ลูกค้าก็ยังมีความเชื่อมั่นในศักยภาพและความสามารถของตัวเอง ผู้ประกอบการเอง ก็ทำให้ลูกค้าเลือกว่าจ้างให้ทำโครงการต่างๆ เนื่องจากมีความคุ้นเคยในลักษณะการทำงาน และผู้ประกอบการก็จะสามารถทำผลงานให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าได้

ตอนที่ 2 สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

2.1 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ก่อนการเริ่มลงทุนทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบการแต่ละรายจะวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่างๆ ก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจ สอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีของ กรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) ได้กล่าวว่า การประกอบธุรกิจในปัจจุบันมีความเกี่ยวข้องกับปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของกิจการ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก เช่น ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยด้านเทคโนโลยี ซึ่งเป็นเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการไม่สามารถกำหนดขอบเขตได้อย่างชัดเจน

โอกาสในด้านปัจจัยด้านการเมืองการปกครอง รัฐบาลได้มีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ เพื่อช่วยบรรเทาภาระรายจ่ายของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลาง และช่วยบรรเทาผลกระทบในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และกลไกสำคัญมาตรการลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัย อีกทั้งยังศึกษาอุปสรรคด้านการเมืองการปกครองในประเทศไทยซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลแบบผสมผสานพรรคบ่อยครั้ง ส่งผลให้นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอ่อนไหวกับปัจจัยทางการเมือง เกิดการชะลอการลงทุนเพราะเกิดความไม่มั่นใจและเกิดความลังเลที่จะลงทุน รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลง

ด้านกฎหมายและมาตรการต่างๆจากรัฐบาล ก็ส่งผลกระทบต่อในด้านเศรษฐกิจ ทำให้นักลงทุนไม่กล้าที่จะลงทุน เพราะกลัวความเสี่ยงจากความไม่มั่นคงของรัฐบาล

โอกาสจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจ จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์จากรัฐ เป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาประเทศให้เจริญรุ่งเรือง เป็นธุรกิจที่มีอนาคตดี โดยเฉพาะภาคเอกชน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจอย่างยิ่ง หากเศรษฐกิจดีก็จะเอื้อต่อการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ในทางตรงกันข้ามถ้าสภาพเศรษฐกิจมีแนวโน้มถดถอยหรือตกต่ำ ก็ทำให้ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบ ซึ่งเงื่อนไขทางเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่าปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมนับเป็นปัจจัยที่เป็นโอกาสมากกว่าอุปสรรค เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านทัศนคติทางสังคม ค่านิยม บรรทัดฐาน ความเชื่อ พฤติกรรม การเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากร ไม่ได้ส่งผลเสียมากนักกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยสังคมไทยในปัจจุบันค่อนข้างเป็นระบบที่เกื้อกูลกัน เอื้อเพื่อ ช่วยเหลือกัน โดยเฉพาะการรู้จัก นับหน้าถือตา การเป็นมิตรทางธุรกิจก็จะส่งผลดีกับผู้ประกอบการ

ปัจจัยด้านเทคโนโลยี ผลจากการศึกษาพบว่า จากการเปลี่ยนแปลงและก้าวหน้าของเทคโนโลยีในปัจจุบันส่งผลดีให้ผู้ประกอบการมีเทคนิคและระบบการผลิตที่ทันสมัยมากขึ้น ทำให้ง่ายต่อการทำงานมากขึ้น รวมไปถึงช่วยประหยัดเวลาในบางขั้นตอนของกระบวนการผลิตให้สั้นและกระชับขึ้น ทำให้งานสำเร็จลุล่วงรวดเร็วขึ้น ทำให้ช่วยประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่าย อีกทั้งยังตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้มีอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงงานที่ได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย อีกทั้งผู้วิจัยได้ศึกษาอุปสรรคจากปัจจัยด้านเทคโนโลยี พบว่า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่ทันสมัยในงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่จะมีการใช้ที่ต่างประเทศ แต่ลักษณะงานของประเทศไทยก็ยังไม่ได้อารมณ์กับเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยมากนัก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงยังคงใช้เทคโนโลยีเดิมที่มีอยู่ในการทำงาน

2.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

นอกจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว ผู้ประกอบการแต่ละรายจะวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมภายใน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยทางการตลาด ปัจจัยทางด้านเทคนิค และปัจจัยด้านการเงิน ซึ่งเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการสามารถควบคุมจัดการสภาพแวดล้อมให้เป็นไปตามแนวทางที่ต้องการได้ สอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีของ ธาณินทร์ ศิลป์จารุ (2548) ได้กล่าวว่า ต้องวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านตลาดก่อนหากพบว่ามีข้อจำกัดไม่สามารถดำเนินการด้านการตลาดได้ ผู้บริหารควรหยุดโครงการนั้นไว้ทันที แต่ถ้าพบว่าเป็นไปได้ ขั้นตอนต่อไปก็ต้องวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค (วิเคราะห์การผลิต และการจัดการองค์กร) ซึ่งหากพบว่ามีข้อจำกัดไม่สามารถดำเนินการด้านเทคนิคได้ ผู้บริหารควรหยุดโครงการนี้ไว้ แต่ถ้าทางด้านเทคนิคไม่ติดขัดประการใด ขั้นตอนต่อไปก็ต้องวิเคราะห์ทางการเงินว่าให้ผลตอบแทนออกมาคุ้มค่าหรือไม่ ถ้าคุ้มค่าจึงสมควรที่จะดำเนินโครงการนี้ต่อไป

ปัจจัยทางการตลาดถือเป็นจุดแข็งมากกว่าจุดอ่อน โดยผู้ประกอบการมีการกำหนดการแบ่งส่วนตลาด (Seg-mentation) หรือการแบ่งกลุ่มลูกค้า การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market) ที่ชัดเจน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ประกอบการคือกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรม โดยเลือกพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมมตะนครเป็นหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ตั้งของบริษัทใหญ่หลายบริษัทซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพสูงจากเทคนิคและความชำนาญทางวิศวกรรม โดยเฉพาะวิศวกรไทยได้รับการยอมรับว่ามีความสามารถทัดเทียมหรือเหนือกว่าวิศวกรของบางประเทศ และแรงงานไทยมีความชำนาญ ทั้งงานก่อสร้างและงานระบบ ประกอบกับไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เข้มแข็ง

ปัจจัยด้านการเงินถือเป็นจุดแข็งสำหรับผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการแต่ละราย จะมีการวิเคราะห์ต้นทุนทางการเงิน โดยประกอบไปด้วยขั้นตอนการทำประเมินราคา คำนวณต้นทุนที่ต้องใช้ และคำนวณค่าใช้จ่ายที่ใช้ในโครงการแต่ละโครงการ ซึ่งในการรับงานแต่ละครั้งจะทำการประเมินความคุ้มค่าจุดคุ้มทุนของโครงการ รวมถึงมีการวางแผนการเบิกจ่ายเงินอย่างเป็นระบบในลักษณะเป็นงวดตามแผนงานในแต่ละขั้นตอน สอดคล้องกับแนวคิดของ เอกกมล เอี่ยมศรี (2557) ได้กล่าวว่า การวางแผนทางการเงิน ถือเป็นหน้าที่สำคัญควรมีการวางแผนทางการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาวให้มีความสอดคล้องกับรายได้และค่าใช้จ่ายของกิจการ การวางแผนทางการเงินจะเกี่ยวข้องกับการพยากรณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งจะมีผลกระทบ ต่อเงินทุนของกิจการ

ตอนที่ 3 ความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินงานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ก่อให้เกิดการสร้างความสัมพันธ์ของธุรกิจและการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบต่างๆ โดยผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นตัวกลางของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจในการกระจายงานให้กับเครือข่ายธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

3.1 กิจกรรมผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้า

ลักษณะความสัมพันธ์ของเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะใช้การเชื่อมโยงกันระหว่างธุรกิจเพื่อนำไปสู่การดำเนินการที่เป็นไปตามแบบแผนให้สำเร็จลุล่วง กล่าวคือ ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับงานจากบริษัทลูกค้าโดยเริ่มจากบริษัทลูกค้าเปิดการประมูลงานก่อสร้างเพื่อให้ผู้รับเหมาที่สนใจร่วมประมูลงานกับบริษัท ในขั้นตอนนี้ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยการมีคอนเนกชันกับลูกค้าอยู่ เมื่อลูกค้าพึงพอใจในงานของเรา ลูกค้าก็จะเลือกเราเข้าทำงานในครั้งนั้น เมื่อบริษัทลูกค้าตอบตกลงเลือกบริษัททำงาน จากนั้นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจึงเริ่มทำใบเสนอราคาคำนวณค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ สอดคล้องกับแนวคิดของ เอกกมล เอี่ยมศรี (2557) ได้กล่าวว่า การวางแผนทางการเงิน ถือเป็นหน้าที่สำคัญควรมีการวางแผนทางการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาวให้มีความสอดคล้องกับรายได้และค่าใช้จ่ายของกิจการ การวางแผนทางการเงินจะเกี่ยวข้องกับการพยากรณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งจะมีผลกระทบ ต่อเงินทุนของกิจการ หลังจากตกลงราคากับลูกค้าเรียบร้อยแล้วจึงทำสัญญา ซึ่งสัญญาจะระบุการแบ่งจ่ายเงินแต่ละงวดตามข้อตกลงให้งานแล้วเสร็จในแต่ละขั้นตอน จากนั้นผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะวางแผนและเริ่มติดต่อธุรกิจกลุ่ม

เครือข่ายที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ให้เข้ามาเสนอราคาและทำสัญญาข้อตกลงในการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรมต่อไป

3.2 กิจกรรมงานด้านโครงสร้าง

เมื่อผู้ประกอบการได้รับเหมาก่อสร้างได้รับงานจากบริษัทลูกค้ามาแล้ว การดำเนินการก่อสร้างจะเริ่มด้วยขั้นตอนการปรับพื้นที่หรือโครงสร้างอาคารนั่นเอง โดยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง จะดำเนินงานในด้านโครงสร้างทั้งหมด ซึ่งจะประกอบไปด้วย งานฐานราก เสา คาน และพื้น ทั้งส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่ใต้ดินและส่วนโครงสร้างอาคารที่อยู่เหนือดิน ในงานฐานรากซึ่งเป็นส่วนที่รับน้ำหนักจากตอม่อ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนหลักๆ คือ เสาเข็มและฐาน ซึ่งผู้รับเหมางานด้านโครงสร้างก็จะทำหน้าที่ในการหาวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทำฐานรากหรือเสา ตามแบบที่ลูกค้าต้องการ จะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงานก่อสร้าง บริษัทปูนซีเมนต์เพื่อนำปูนซีเมนต์ที่ได้มาใช้ในงานเทพื้นเพื่อเป็นฐานราก บริษัทค้าไม้และบริษัทค้าเหล็ก เพื่อนำวัสดุดังกล่าวมาดำเนินงานในด้านโครงสร้างรูปแบบต่างๆ ให้แล้วเสร็จ ซึ่งผู้รับเหมางานด้านโครงสร้างก็จะมีเครือข่ายธุรกิจเหล่านี้อยู่ จากประสบการณ์การทำงานร่วมกันราคาที่สามารถตกลงกันได้ และความพึงพอใจในคุณภาพวัสดุที่ได้รับ

3.3 กิจกรรมงานเลือกอาคาร

เมื่องานด้านโครงสร้างสำเร็จแล้ว กิจกรรมต่อไปที่จะต้องดำเนินการคือส่วนของอาคารที่นับเป็นเลือกอาคาร ได้แก่ พื้น ผนัง และหลังคา โดยเลือกอาคารทำหน้าที่ปกคลุมพื้นที่ใช้สอยภายในอาคารให้พ้นจากความชื้น แดด และฝน ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบวัสดุที่ต้องการผนังวัสดุแบบไหน อาทิเช่น ผนังไม้อัด ผนังกระเบื้องแผ่นเรียบ ผนังไม้อัดซีเมนต์ ผนังไวนิล ฯลฯ รวมไปถึงงานหลังคา ก็จะมีมากมายหลายรูปแบบแตกต่างกันทั้งรูปทรง โครงสร้าง วัสดุที่ใช้ งาน รวมไปถึงความเหมาะสมในการใช้งานอีกด้วย ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนด ผู้รับเหมาจะต้องติดต่อกับบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดเตรียมและหาซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงานก่อสร้าง รวมถึงบริษัทปูนซีเมนต์เพื่อนำปูนซีเมนต์ที่ได้มาใช้ในงานก่อผนัง ฉาบปูน บริษัทค้าไม้และบริษัทค้าเหล็กเพื่อนำวัสดุต่างๆ มาดำเนินการก่อสร้างในส่วนผนังและหลังคา โครงสร้างรูปแบบต่างๆ ให้แล้วเสร็จ

3.4 กิจกรรมรายละเอียดประกอบอาคาร

กิจกรรมรายละเอียดประกอบอาคารหลักๆ ที่สถาปนิกจำเป็นต้องใส่ใจเพื่อให้อาคารสามารถใช้งานได้ อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ บันได ประตู-หน้าต่าง และห้องน้ำ องค์ประกอบเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้อาคารเป็นอย่างมาก ขึ้นบันไดที่มีขนาดลูกตั้งและลูกนอนที่เหมาะสม ทำให้สามารถเดินขึ้น-ลงบันไดได้อย่างสะดวกและเหนื่อยน้อยกว่าขึ้นบันไดที่ไม่ได้มาตรฐาน ประตู-หน้าต่างที่ติดตั้งในระดับที่เหมาะสมจะช่วยส่งเสริมทัศนียภาพภายนอกและให้ความปลอดภัยกับผู้ใช้งาน และห้องน้ำที่ติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ในความสูงและตำแหน่งที่เหมาะสมจะทำให้ผู้ใช้มีความสะดวกสบายในการใช้งาน การดำเนินกิจกรรมในส่วนนี้ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัยผู้รับเหมางานด้านโครงสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างงานพื้น ผนัง และหลังคา โดยในส่วนผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างจะมีสถาปนิกในการออกแบบส่วนต่างๆ และผู้รับเหมามีหน้าที่ดำเนินการสร้างตามแบบที่สถาปนิกได้ออกแบบไว้

3.5 กิจกรรมงานตกแต่งผิว

กิจกรรมงานตกแต่งผิวจะต้องใช้วัสดุในการตกแต่งอาคารมีหลายประเภท เช่น วัสดุปูพื้นทางเดินหรือถนน, วัสดุปูพื้น, วัสดุบุผนัง, วัสดุที่ใช้เป็นผนังเบาภายในอาคาร และวัสดุฝ้าเพดาน วัสดุเหล่านี้มีทั้งวัสดุที่ผลิตในประเทศและมีการใช้งานอย่างแพร่หลายมานาน และทั้งที่เป็นวัสดุตามสมัยนิยม ในส่วนงานฝ้าเพดาน เป็นส่วนตกแต่งเพดานและขายค่าให้สวยงาม ปิดบังสายไฟ ท่อน้ำ และท่อสำหรับงานระบบต่างๆ ในอาคารบางประเภทที่ไม่ต้องการความเรียบๆ ไม่จำเป็นต้องติดตั้งฝ้า แต่ท่อและงานระบบต่างๆ จะต้องมีการเรียบและทำโดยช่างฝีมือ การติดตั้งฝ้าสามารถทำได้หลายรูปแบบ เช่น ติดตั้งขนานกันพื้น ใต้แป ใต้จันทัน วัสดุที่ทำโครงคร่าวฝ้าอาจเป็นไม้ คร่าวเหล็กชุบสังกะสี หรือคร่าวอะลูมิเนียม ระยะโครงคร่าวมักจะกำหนดให้ลงตัวกับขนาดของวัสดุที่ผลิตจากโรงงาน ส่วนแผ่นฝ้ามีให้เลือกมากมายหลายชนิด เช่น ไม้ ยิปซัมบอร์ด อะคูสติบอร์ด ไฟเบอร์ซีเมนต์ ไวนิล อะลูมิเนียม ฯลฯ การดำเนินกิจกรรมในส่วนนี้ ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะต้องอาศัย ผู้รับเหมาก่อสร้างงานพื้น ผนัง และหลังคา เพื่อดำเนินการตกแต่งพื้น, ผนัง ตามแบบที่วางไว้ และผู้รับเหมางานด้านฝ้าเพดาน เพื่อดำเนินการติดตั้งฝ้าเพดานในรูปแบบและวัสดุที่ลูกค้าเป็นคนกำหนดไว้ โดยผู้รับเหมางานด้านต่างๆ จะทำการเลือกซื้อวัสดุที่จะนำมาดำเนินการตกแต่งผิวจากบริษัทวัสดุก่อสร้าง หรือโรงงานผลิตโดยตรงที่มีคอนเนกชันอยู่แล้ว เนื่องจากมีความไว้วางใจในคุณภาพของวัสดุและสามารถตกลงราคากันได้

3.6 กิจกรรมระบบประกอบอาคาร

อาคารที่จะใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์นั้นนอกจากการออกแบบพื้นที่ใช้สอยอย่างดีแล้ว จะต้องมีการประกอบอาคารขึ้นพื้นฐานที่เหมาะสม เช่น ระบบไฟฟ้า ประกอบด้วยสวิตช์ไฟ ดวงโคม ระบบประปา ระบบการกำจัดน้ำเสีย และระบบกำจัดสิ่งปฏิกูล ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้วางแผนระบบไว้ทั้งหมด จากนั้นจึงเรียกผู้รับเหมาเข้ามาติดตั้งสาธารณูปโภคต่างๆ ในส่วนของวัสดุที่จะนำเข้ามาติดตั้งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดยี่ห้อผลิตภัณฑ์ หรือเป็นผู้หาซื้อผลิตภัณฑ์เอง ผู้รับเหมามีหน้าที่ติดตั้งตามแบบของสถาปนิกที่วาดแบบไว้

การศึกษาความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจนั้น สอดคล้องกับแนวคิดของ นฤมล นิรากร อ่างในปาริชาติ วลัยเสถียรและคณะ (2546) ได้อธิบายถึงทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการอธิบายการสร้างเครือข่ายในการทำงาน ได้แก่ ทฤษฎีการแลกเปลี่ยน หรือ Exchange theory ซึ่งอธิบายถึงการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ระหว่างกัน ดังนั้น เหตุผลหลักที่จะทำให้เกิดเครือข่ายขึ้นได้ ก็คือ แต่ละฝ่ายมองเห็นผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการเข้าร่วมเครือข่าย ซึ่งจะนำไปสู่ความเต็มใจที่จะประสานกันหรือเข้าร่วมเป็นเครือข่าย ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าการสร้างความสัมพันธ์และการทำธุรกิจร่วมกันในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจเครือข่ายสามารถทำงานที่แต่ละคนทำตามลำพังไม่ได้ โดยที่ธุรกิจเครือข่ายทำกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมกัน เสมือนเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะดำเนินการร่วมกันเพื่อประโยชน์ร่วมกัน จะมีความสามารถสูงกว่า ประสิทธิภาพสูงกว่า ความคล่องตัวสูงกว่า และความคิดริเริ่มดีกว่า ที่ธุรกิจแต่ละที่จะทำตามลำพัง

ประโยชน์จากการวิจัย

1. ประโยชน์เชิงการจัดการ

1.1 ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องลักษณะการดำเนินธุรกิจในการซื้อขายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง มาเป็นแนวทางในการดำเนินซื้อขายธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีประสบการณ์ในการทำงานด้านรับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากเป็นอาชีพที่ต้องอาศัยประสบการณ์และคอนเนกชั่นกับลูกค้า รวมไปถึงขั้นตอนในการปฏิบัติงานและการเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ เป็นแนวทางในการจัดการและบริหารการดำเนินงานในงานก่อสร้าง

1.2 ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการจัดการธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อเป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ปัจจัยและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง ทั้งโอกาสจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล เทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น ระบบเอื้อเฟื้อ เกื้อกูลทางธุรกิจ รวมทั้งอุปสรรคจากการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลบ่อยครั้งทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุน

1.3 ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในเรื่องความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ความสำคัญในการสร้างเครือข่ายเพื่อประกอบธุรกิจหรือทำงานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้สนใจและผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ศึกษา สามารถนำไปประยุกต์ใช้ และพัฒนาการจัดการในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้กิจการสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ โดยผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะเป็นตัวกลางของกลุ่มเครือข่ายธุรกิจในการกระจายงานให้กับเครือข่ายธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

1.4 ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา มาปรับใช้และพัฒนาการดำเนินธุรกิจให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อต่อยอดธุรกิจให้มีความมั่นคง และสามารถปรับตัวให้ทันกับปัจจัยที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน เพื่อให้สามารถรักษาและเพิ่มพูนฐานลูกค้าให้มากขึ้น

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจในการซื้อขายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รวมถึงความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี ทำให้ผู้วิจัยเกิดความเข้าใจถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจในการซื้อขายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน ทั้งงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง งานด้านโครงสร้าง งานฐานราก งานเปลือกอาคาร และงานโครงสร้างหลังคา และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน รวมถึงโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รวมถึง ความสัมพันธ์ในเครือข่ายกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำเอาความรู้ที่ได้จากการศึกษา มาสร้างวัตถุประสงค์ในการวิจัยและขอบเขตในการศึกษา เพื่อให้ได้ผลการวิจัยที่ครบถ้วน รอบด้านทุกประเด็น

ดังนั้นงานวิจัยครั้งนี้จึงสามารถเป็นแนวทางให้กับผู้ที่มีความสนใจและผู้ประกอบการได้นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบกิจการ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากที่สุด รวมถึงทำให้สามารถบริหารจัดการภายในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างและพัฒนาเครือข่ายกลุ่มธุรกิจที่เหมาะสมกับศักยภาพของตนเองและนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ จนสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ ได้ศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ของเครือข่ายในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดชลบุรี โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรีและเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี ได้แก่ งานด้านโครงสร้าง งานฐานราก งานเปลือกอาคาร และงานโครงหลังคา ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรมีการศึกษาในลักษณะเดียวกันในเขตพื้นที่อื่น เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเองให้ดียิ่งขึ้น
2. ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาถึงสภาพแวดล้อมเพื่อการจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ในจังหวัดชลบุรี เพียงพื้นที่เดียว ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรมีการศึกษาในลักษณะเดียวกันในเขตพื้นที่อื่น เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเองให้ดียิ่งขึ้น
3. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้เลือกขอบเขตกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างและเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี ได้แก่ งานด้านโครงสร้าง งานฐานราก งานเปลือกอาคาร และงานโครงหลังคา ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ควรเพิ่มกลุ่มผู้ให้ข้อมูลในด้านมุมมองของลูกค้า เพื่อให้สามารถนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และนำมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูล ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี และเครือข่ายธุรกิจที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในจังหวัดชลบุรี ที่สละเวลาในการให้ข้อมูล ทำให้ได้ผลการศึกษาที่เป็นประโยชน์ต่อการทบทวนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ และก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้สนใจในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างดี

เอกสารอ้างอิง**ภาษาไทย**

- กรมการพัฒนาชุมชน. (2544). **แนวทางดำเนินงานหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์**. กรุงเทพฯ : กระทรวงมหาดไทย.
- กรรณิกา ประกอบบุญกุล. (2556). “การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตกล้วยเตี้ยสวนสดในจังหวัดนครปฐม.” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศิลปากร.ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2548). การบริหารการเงิน : ประยุกต์ใช้งานกับ Excell. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : นิติการพิมพ์.
- ประกอบ บำรุงผล. (2542). **การบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง**. กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- ปาริชาติ วลัยเสถียร, พระมหาสุทนต์ อบอุ่น และสหทยา วิเศษ. (2546). **กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา**. กรุงเทพฯ : อูษาการพิมพ์.
- พนม ภัยหน่าย. (2542). **เครื่องจักรกลในงานก่อสร้าง**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- วิชวุธ อยู่อำไพ. (2551). “ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม.” วิทยานิพนธ์ปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมและการบริหารงานก่อสร้าง คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, กรุงเทพฯ.
- วิสูตร จิระดำเกิง. (2549). **สัญญา ข้อกำหนด และการประมาณราคาก่อสร้าง** (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ : วรณกวี.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สารสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ฉบับที่ 2) ปี 2550-2554 และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2550-2551 [online], Available : <http://cms.sme.go.th> [2008, August 31].
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2554). **พื้นที่ที่ได้รับอนุญาตก่อสร้าง**. กรุงเทพฯ.
- เอกกมล เอี่ยมศรี. (2555). กฎทองของการบริหารความเสี่ยงโครงการ. เข้าถึงได้จาก <http://www.oknation.net/blog/print?id=783418>
- เอกกมล เอี่ยมศรี. (2557). การบริหารการเงิน. เข้าถึงเมื่อวันที่ 24 มกราคม. เข้าถึงจาก <http://eiamsri.wordpress.com>
- O.C. Ferrell และ Geoffery Hirt. (2548). **ธุรกิจเบื้องต้น** (แปลและเรียบเรียงโดย พรพรม พรหมเทศ). กรุงเทพฯ: ท็อป.
- Starkey, Paul G. (1997). Some Aspects of the French Colonial Legacy in the Tunisian Novel of the 1960s and 1970s. *Oriente Moderno* XVI(2-3): 151-161.