

SMEs



รายงานภาวะเศรษฐกิจ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สาขาการก่อสร้าง



โดย ฝ่ายยุทธศาสตร์ SMEs รายพื้นที่/รายสาขา
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
เมษายน 2552

คำนำ

รายงานฉบับนี้ จัดทำขึ้นโดยฝ่ายยุทธศาสตร์ SMEs รายงานที่/รายสาขา (รต.) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) มีวัตถุประสงค์เพื่อรายงานสถานการณ์ภาวะทางเศรษฐกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สาขาบริการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการนำผลการศึกษาโครงการจัดทำยุทธศาสตร์การส่งเสริม SMEs รายงาน และโครงการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SMEs รายงาน ที่สำนักงานฯ ร่วมกับศูนย์บริการวิชาการ เศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศึกษาไว้มาวิเคราะห์ และประมวลผล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ฝ่ายยุทธศาสตร์ SMEs รายงานที่/รายสาขา หวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้สนใจในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

ส่วนนโยบายและยุทธศาสตร์ส่งเสริม SMEs รายงานที่/รายสาขา
ฝ่ายยุทธศาสตร์ SMEs รายงานที่/รายสาขา สสว.

เมษายน 2552

สารบัญ

	หน้า
บทนำ ภาพรวมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย	
1. โครงสร้างและสถานภาพของสาขาการก่อสร้าง	1
1.1 ลักษณะทั่วไปของสาขาการก่อสร้าง	1
1.2 จำนวนวิสาหกิจและการจ้างงาน	1
2. ความสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในสาขาการก่อสร้าง	2
3. สภาพตลาดและการค้า	3
4. ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของสาขาการก่อสร้าง	7
5. การวิเคราะห์ Diamond Model	10
6. การวิเคราะห์ SWOT ของการก่อสร้างในระดับ SMEs	11
7. ปัญหาของสาขาการก่อสร้าง	12
8. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริการก่อสร้าง	14
9. ข้อมูลพื้นฐานของไทยในเวทีต่างๆ	15
10. นโยบายและมาตรการภาครัฐที่สำคัญ	16
11. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	16
12. ยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ในสาขาการก่อสร้าง	17
13. ตัวอย่างโครงการในสาขาการก่อสร้าง	19

ภาคผนวก

สรุปแผนปฏิบัติการส่งเสริม SMEs สาขาบริการก่อสร้าง

บรรณานุกรม

บทนำ

ภาพรวมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจของประเทศในระดับมหภาค โดยมีจำนวนถึงประมาณร้อยละ 99 ของธุรกิจทั้งหมด วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงมีบทบาทสำคัญในการเป็นฐานรากการพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นกลไกหลักในการฟื้นฟูและเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นกลไกในการแก้ไขปัญหาความยากจน ข้อมูลที่ยืนยันถึงบทบาททางเศรษฐกิจไทยที่สำคัญดังกล่าวตัวชี้วัดที่สำคัญ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SMEs การนำเข้าและส่งออกของ SMEs การบริโภคภาคเอกชน การค้า การลงทุนของ SMEs และการจ้างงานของ SMEs บทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มเฉลี่ย ประมาณร้อยละ ร้อยละ 38.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และมีมูลค่าการส่งออกโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.1 ของมูลค่าการส่งออกรวม และการจ้างงาน ร้อยละ 76.0 ของการจ้างงานรวมทั้งหมด

1. นิยามการจำแนกขนาด SMEs

การจำแนกขนาดอุตสาหกรรม SMEs ยึดหลักเกณฑ์ตามกฎหมายกระทรวงอุตสาหกรรม ว่าด้วยการกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	ขนาดย่อม		ขนาดกลาง	
	จำนวน	สินทรัพย์ถาวร	จำนวน	สินทรัพย์ถาวร
กิจการการผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50-200
กิจการบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50-200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	26-50	เกินกว่า 50-100
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	16-30	เกินกว่า 30-60

2. โครงสร้างของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ในปี 2550 จำนวนวิสาหกิจในประเทศไทยมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 2,375,368 ราย โดยจัดเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จำนวน 2,366,227 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 99.6 ของจำนวนวิสาหกิจทั้งหมด ทั้งนี้ แบ่ง SMEs ตามประเภทธุรกิจได้ดังนี้ SMEs ที่อยู่ภาคการค้าและซ่อมบำรุง จำนวน 973,248 ราย หรือร้อยละ 41.1 จำนวนรองลงมาได้แก่ SMEs ที่อยู่ในภาคการบริการ 708,841 ราย หรือร้อยละ 30.0 และที่อยู่ในภาคการผลิตรวม จำนวน 668,185 ราย หรือร้อยละ 28.2 ของจำนวน SMEs ทั้งหมด

ตารางที่ 1 จำนวนและการจ้างงานของวิสาหกิจ ปี 2547 - 2550 จำแนกตามขนาดและประเภทกลุ่มธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	2547			2548			2549			2550		
	LE	SMEs	Total	LE	SMEs	Total	LE	SMEs	Total	LE	SMEs	Total
จำนวนวิสาหกิจ (ราย)												
ภาคการค้าและซ่อมบำรุง	1,384	865,906	867,923	1,481	878,020	880,134	1,211	938,057	939,646	1,266	973,248	974,929
ภาคบริการ	1,106	621,242	623,177	1,138	644,032	646,003	1,192	673,120	674,464	1,223	708,841	710,371
ภาคการผลิตรวม	1,785	691,926	694,026	1,818	696,816	698,949	1,817	661,055	663,465	1,828	668,185	670,596
อื่นๆ	36	20,068	24,524	37	20,201	24,667	12	17,564	21,220	7	15,963	19,472
รวม	4,311	2,199,130	2,209,650	10,493	2,239,069	2,249,753	4,232	2,289,796	2,298,795	4,324	2,366,227	2,375,368
จำนวนการจ้างงาน (คน)												
ภาคการค้าและซ่อมบำรุง	433,286	2,331,196	2,764,482	444,493	2,358,189	2,802,682	379,808	2,376,968	2,756,776	401,670	2,431,432	2,833,102
ภาคบริการ	466,515	2,693,370	3,069,885	480,526	2,639,440	3,119,966	536,783	2,857,284	3,394,067	632,213	3,007,968	3,640,181
ภาคการผลิตรวม	1,711,724	3,431,553	5,143,277	1,734,386	3,459,096	5,193,482	1,726,494	3,402,699	5,129,193	1,776,884	3,460,967	5,237,851
อื่นๆ	3,138	1,374	4,512	3,138	1,435	4,573	443	176	618	-	200	200
รวม	2,614,663	8,357,493	10,972,156	2,662,543	8,458,160	11,120,703	2,643,528	8,637,126	11,280,654	2,810,767	8,900,567	11,711,334

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ และสำนักงานประกันสังคม ประมวลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

3. บทบาททางเศรษฐกิจของ SMEs

3.1 บทบาทด้านการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม SMEs

ภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศในปี 2550 สำหรับ GDP ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) มีมูลค่า 3,244,974.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.2 ของ GDP รวมทั้งประเทศ มีอัตราการขยายตัวคิดเป็นร้อยละ 4.2 ต่อปี เมื่อพิจารณามูลค่า GDP ตามขนาดวิสาหกิจพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อม มีบทบาทด้านมูลค่า GDP สูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลางโดยมูลค่า GDP ของวิสาหกิจขนาดย่อม เท่ากับ 2,175,597.9 ล้านบาท ขยายตัวจากปีก่อนหน้า คิดเป็นร้อยละ 3.9 และมูลค่า GDP ของ วิสาหกิจขนาดย่อม มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 25.6 ของ GDP รวมด้านมูลค่า GDP ของวิสาหกิจขนาดกลางพบว่า ในปี 2550 มูลค่า GDP ของ วิสาหกิจขนาดกลาง เท่ากับ 1,069,376.6 ล้านบาทขยายตัวจากปีก่อนหน้าร้อยละ 4.8 และมีสัดส่วนต่อ GDP รวมคิดเป็นร้อยละ 12.6

โครงสร้างมูลค่า GDP ของ SMEs ในปี 2550 ยังคงมีลักษณะคล้ายคลึงกับปีก่อนหน้าโดยโครงสร้างทางเศรษฐกิจของ SMEs มีความเกี่ยวข้องกับภาคการบริการ ภาคการผลิต และภาคการค้าและซ่อมบำรุงเป็นสำคัญ เช่นเดียวกับโครงสร้าง GDP ของประเทศ โดยภาคการบริการเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความสำคัญสูงสุดมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 32.2 รองลงมาได้แก่ ภาคการผลิตซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 30.7 และ ภาคการค้าคิดเป็นร้อยละ 29.1

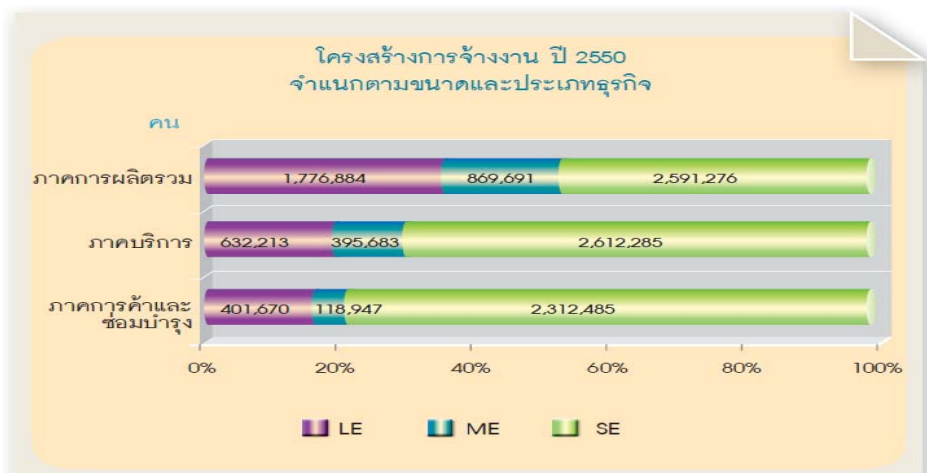
ตารางที่ 2 มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ปี 2546-2550 จำแนกตามขนาดวิสาหกิจ

	2546	2547	2548	2549	2550
มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ณ ราคาประจำปี (ล้านบาท)					
ประเทศ	5,928,974.0	6,503,487.0	7,104,228.0	7,816,474.0	8,485,200.0
ภาคเกษตร	607,863.0	654,810.0	706,285.0	836,077.0	967,091.0
ภาคนอกเกษตร	5,321,111.0	5,848,677.0	6,397,943.0	6,980,397.0	7,518,109.0
- วิสาหกิจขนาดใหญ่	2,691,814.3	2,954,382.0	3,260,301.3	3,589,655.1	3,889,567.5
- SMEs	2,367,109.7	2,598,656.9	2,816,640.7	3,041,895.9	3,244,974.5
• วิสาหกิจขนาดย่อม	1,613,005.2	1,761,455.2	1,901,333.5	2,043,460.3	2,175,597.9
• วิสาหกิจขนาดกลาง	754,104.5	837,201.8	915,307.2	998,435.6	1,069,376.6
- วิสาหกิจอื่น ๆ	262,187.0	295,638.0	321,001.0	348,846.0	383,567.0
สัดส่วน (ร้อยละ)					
ประเทศ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ภาคเกษตร	10.3	10.1	9.9	10.7	11.4
ภาคนอกเกษตร	89.7	89.9	90.1	89.3	88.6
- วิสาหกิจขนาดใหญ่	45.4	45.4	45.9	45.9	45.8
- SMEs	39.9	40.0	39.6	38.9	38.2
• วิสาหกิจขนาดย่อม	27.2	27.1	26.8	26.1	25.6
• วิสาหกิจขนาดกลาง	12.7	12.9	12.9	12.8	12.6
- วิสาหกิจอื่น ๆ	4.4	4.5	4.5	4.5	4.5
อัตราการขยายตัวผลิตภัณฑ์มวลรวม ณ ราคาคงที่ (ร้อยละ)					
ประเทศ	7.1	6.3	4.5	5.1	4.8
ภาคเกษตร	12.7	(2.4)	(1.9)	3.8	3.9
ภาคนอกเกษตร	6.5	7.4	5.2	5.2	4.8
- วิสาหกิจขนาดใหญ่	8.5	7.4	5.6	5.4	5.5
- SMEs	4.6	7.6	4.9	5.5	4.2
• วิสาหกิจขนาดย่อม	3.9	6.9	4.7	5.4	3.9
• วิสาหกิจขนาดกลาง	6.2	9.1	5.2	5.5	4.8
- วิสาหกิจอื่น ๆ	3.0	3.2	3.9	0.0	3.1

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประมวลผลโดย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
หมายเหตุ : วิสาหกิจอื่น ๆ คือ การบริหารราชการและการป้องกันประเทศ

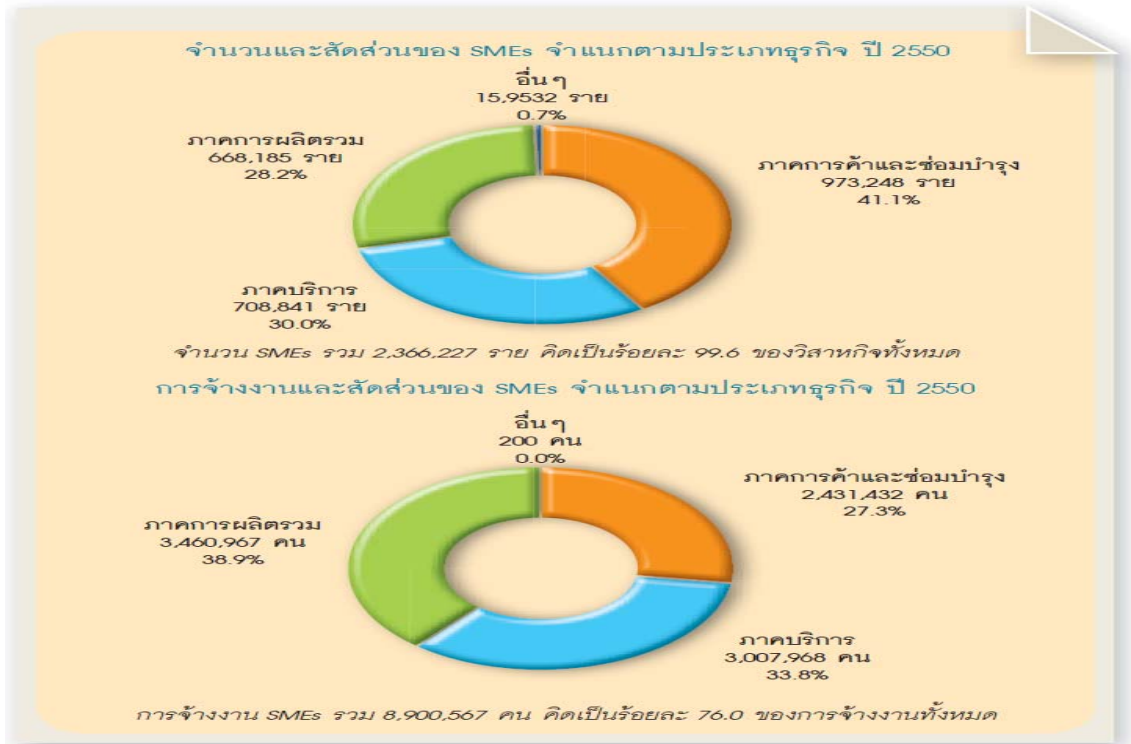
3.2 บทบาทด้านการจ้างงาน

แผนภาพที่ 1 โครงสร้างการจ้างงาน ปี 2550 จำแนกตามขนาดและประเภทธุรกิจ



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ และสำนักงานประกันสังคมประมวลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

แผนภาพที่ 2 โครงสร้างจำนวน SMEs และการจ้างงานของ SMEs ปี 2550 จำแนกตามประเภทธุรกิจ



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ และสำนักงานประกันสังคม ประมวลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ในปี 2550 จำนวนวิสาหกิจในประเทศรวมทั้งสิ้น 2,375,368 ราย มีการจ้างงานรวมทั้งสิ้น 11,711,334 คน โดยเป็นการจ้างงานในวิสาหกิจขนาดใหญ่ 2,810,767 คน และเป็นการจ้างงานใน SMEs จำนวน 8,900,567 คน หรือร้อยละ 76.0 ของการจ้างงานรวมทั้งสิ้น โดยภาคการผลิตเป็นประเภทธุรกิจที่มีการจ้างงานสูงที่สุดร้อยละ 38.9 ของการจ้างงาน ใน SMEs ทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ ภาคบริการ ร้อยละ 33.8 และภาคการค้า ที่มีจำนวน SMEs สูงที่สุดนั้นมีการจ้างงานเพียงร้อยละ 27.3 ของการจ้างงานใน SMEs ทั้งหมด

3.3 บทบาทด้านการค้าระหว่างประเทศของ SMEs

ตารางที่ 3 สัดส่วนการส่งออกของ SMEs ต่อการส่งออกรวม ปี 2550

	2548	2549	2550
สัดส่วน SMEs EXPORT ต่อ TOTAL EXPORT	29.7%	29.1%	30.1%
สัดส่วน SMEs IMPORT ต่อ TOTAL IMPORT	32.4%	32.7%	29.8%
สัดส่วน SMEs EXPORT ต่อ GDP SMEs	40.5%	44.3%	48.8%
สัดส่วน TOTAL EXPORT ต่อ GDP รวมของประเทศ	52.3%	58.3%	61.9%

ที่มา : กรมศุลกากร ประมวลผลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ในปี 2550 มูลค่าการค้าระหว่างประเทศมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 10,126,995.0 ล้านบาท โดยเป็นมูลค่าการส่งออกรวม 5,254,999.3 ล้านบาท มูลค่าการนำเข้ารวม 4,871,995.7 ล้านบาท เมื่อพิจารณาสัดส่วนการส่งออกโดยรวมของประเทศ สำหรับ SMEs ในปี 2550 มีมูลค่าการค้าระหว่างประเทศรวม 3,036,484.9 ล้านบาท โดยเป็นมูลค่าการส่งออกของ SMEs จำนวน 1,583,310.1 ล้านบาท และเป็นมูลค่าการนำเข้าของ SMEs รวม 1,453,174.9 ล้านบาท ทั้งนี้การส่งออกของ SMEs มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 10.1 ในขณะที่การนำเข้าหดตัวลงกว่าปีก่อนหน้าถึงร้อยละ 8.8

4. โครงสร้างอุตสาหกรรม SMEs

ตามผลการศึกษาโครงการแผนการปรับโครงสร้าง SMEs รายสาขา ซึ่ง สสว. ร่วมกับมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ทำการศึกษา ได้จำแนกโครงสร้างอุตสาหกรรม SMEs ในประเทศไทย ออกเป็น 3 ภาค ได้แก่

1) ภาคการผลิต ประกอบด้วย 3 กลุ่ม ดังนี้

- อุตสาหกรรมวิศวกรรม หมายถึง อุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรกลหรือเทคโนโลยีระดับสูง (High – technology Industries) ในการผลิต แต่อย่างไรก็ตาม ในบางขั้นตอนการผลิตเป็นเพียงการประกอบชิ้นส่วนโดยไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีระดับสูง จึงมีผู้ประกอบการ SMEs อยู่เป็นจำนวนมาก โดยแบ่งออกเป็น 6 สาขา ได้แก่ เหล็กและโลหะประดิษฐ์ เครื่องจักรกล แม่พิมพ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์และชิ้นส่วน

- กลุ่มอุตสาหกรรมเบาที่ใช้แรงงานเข้มข้น หมายถึง อุตสาหกรรมที่มีสัดส่วนแรงงานในการผลิตสูง โดยแบ่งออกเป็น 5 สาขา ได้แก่ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม รองเท้าและเครื่องหนัง อัญมณีและเครื่องประดับ สิ่งพิมพ์ บรรจุภัณฑ์พลาสติก

- กลุ่มอุตสาหกรรมที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง อุตสาหกรรมที่พึ่งพาวัตถุดิบทางการเกษตรเป็นหลัก โดยแบ่งออกเป็น 5 สาขา ได้แก่ อาหาร ยาและสมุนไพร เฟอร์นิเจอร์ไม้ ผลิตภัณฑ์ยาง เซรามิกส์

2) ภาคการค้า ประกอบด้วย 2 สาขา ได้แก่ การค้าปลีก และการค้าส่ง

3) ภาคบริการ ประกอบด้วย 9 สาขา ได้แก่ บริการท่องเที่ยว สปาและบริการสุขภาพ ร้านอาหาร การก่อสร้าง บริการขนส่งและโลจิสติกส์ บริการซอฟต์แวร์และDigit Content บริการศึกษา บริการออกแบบ บริการที่ปรึกษา

5. สถานการณ์และปัจจัยที่มีผลต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย

สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองโลกในยุคปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อกระบวนการทำธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กล่าวคือ

1. **การรวมตัวของกลุ่มเศรษฐกิจ** มีการรวมตัวทางเศรษฐกิจทั้งในระดับทวีปภาคี ภูมิภาค และพหุภาคี รวมทั้งบทบาทที่เพิ่มขึ้นของประเทศในเอเชีย โดยเฉพาะจีนและอินเดีย

2. **การเปลี่ยนแปลงในตลาดการเงินโลก** เกิดวิกฤตทางการเงิน ความไม่สมดุลของเศรษฐกิจประเทศสหรัฐอเมริกา ที่ส่งผลกระทบต่อค่าเงินสกุลต่างๆ ในโลก ตลาดการเงินและตลาดทุนมีความเชื่อมโยงกันทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศ

3. **การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี** มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของ Information and Communication Technology (ICT) เป็นยุคที่มีการขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีหลัก ได้แก่ Biotechnology Material Technology และ Nanotechnology

4. **การเปลี่ยนแปลงด้านสิ่งแวดล้อม** ปัจจุบันทั่วโลกต่างหันมาให้ความสำคัญกับประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อมมากขึ้น อันเนื่องมาจากความไม่สมดุลกลมกลืนระหว่างการผลิตกับสภาพแวดล้อม มีการกล่าวถึงเรื่องของ Global Warming และหลากหลายทางชีวภาพ (Biodiversity)

5. **พฤติกรรมผู้บริโภค** การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญที่ชี้ถึงโอกาสของธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันของเศรษฐกิจที่ต้องปรับตัวให้เสนอสินค้าและบริการที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

6. **การขาดสภาพคล่องทางการเงิน** ในกลุ่ม SMEs เนื่องจากสถาบันการเงินเริ่มเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อ

7. **ความผันผวนของต้นทุนพลังงาน และอัตราการแลกเปลี่ยน**

8. **เสถียรภาพทางการเมืองของประเทศ**

ดังนั้นทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมและ SMEs ควรให้ความสำคัญของความต่อเนื่องของนโยบาย ในอนาคตอุตสาหกรรมจะเกิดการขยายตัวด้วยการ**เพิ่มผลิตภาพการผลิต (Productivity)** มุ่งเน้นการพึ่งพาวัตถุดิบในประเทศมากขึ้น ใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีประสิทธิภาพ บนพื้นฐานของการผลิตบนฐานความรู้ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม **มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพมาตรฐานในด้านสุขอนามัย ความปลอดภัย อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและประหยัดพลังงาน** เพื่อลดข้อจำกัดในการกีดกันทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้าที่ใช้ปัจจัยดังกล่าว เป็นกำแพงทางการค้า ตลอดจน**ส่งเสริมให้เกิดและยกระดับเครือข่ายวิสาหกิจในลักษณะเครือข่าย** ให้ครอบคลุมห่วงโซ่อุปทานทั้งระดับประเทศ ภูมิภาคและโลก

การก่อสร้าง

1. โครงสร้างและสถานภาพของสาขาการก่อสร้าง

ลักษณะทั่วไปของสาขาการก่อสร้าง

การก่อสร้างเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจ เพราะมีบทบาทหลักในการก่อให้เกิดโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งก่อสร้างพื้นฐาน ที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศในระบบสาธารณูปโภค ได้แก่ ไฟฟ้า ประปา ถนน ทางรถไฟ เพื่อให้ประชาชนได้รับความสะดวกในการดำรงชีวิตและเป็นการสะสมทุนขั้นพื้นฐานของรัฐในการพัฒนาประเทศ ในส่วนของภาคเอกชน การก่อสร้างอยู่ในรูปของการก่อสร้างที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ อาคารสำนักงานและโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น นอกจากนี้แล้วการขยายตัวของสาขาบริการการก่อสร้างยังมีความสำคัญในด้านการเชื่อมโยง การขยายตัวของสาขาการก่อสร้างให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่องด้านการผลิตวัสดุการก่อสร้าง เช่น อุตสาหกรรมการผลิตปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น สี กระจก เบื้อง เครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องจักรกลที่ใช้ในการก่อสร้าง ธุรกิจการเงิน การประกันภัย การบริหารจัดการ ฯลฯ ซึ่งมีผลโดยตรงต่อการขยายการจ้างงานทั้งในภาคการก่อสร้างโดยตรงและการจ้างงานในอุตสาหกรรมและบริการต่อเนื่อง

จำนวนวิสาหกิจของสาขาการก่อสร้าง

อุตสาหกรรมก่อสร้าง นับเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ และ SMEs มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมก่อสร้าง จากข้อมูลของศูนย์สารสนเทศและเทคโนโลยี สสว. พบว่าในปี 2550 อุตสาหกรรมก่อสร้าง มีจำนวนผู้ประกอบการทั้งสิ้น 69,940 ราย โดยเป็นผู้ประกอบการ SMEs จำนวน 69,886 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 99.92 ในส่วนของการจ้างงาน SMEs อุตสาหกรรมก่อสร้าง มีการจ้างงาน 305,376 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 78.13 ของการจ้างงานรวมในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ตารางที่ 1 จำนวนวิสาหกิจ จำแนกตามขนาดอุตสาหกรรม ปี 2550

ISIC Code	สาขาอุตสาหกรรม	จำนวนการจ้างงาน (คน)					สัดส่วน (ร้อยละ)		
		S	M	L	SMEs	Total	SMEs	L	Total
4510	การเตรียมสถานที่ก่อสร้าง	2,082	2	1	2,084	2,085	2.98	0.00	2.98
4520	การก่อสร้างอาคารและงานวิศวกรรมโยธา	53,286	215	46	53,501	53,547	76.50	0.07	76.56
4530	การติดตั้งภายในอาคาร	11,088	30	5	11,118	11,123	15.90	0.01	15.90
4540	งานตกแต่งอาคารให้สมบูรณ์	3,062	4	2	3,066	3,068	4.38	0.00	4.39
4550	การให้เช่าเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้างหรือรถถอนโดยมีผู้ควบคุม	117	-	-	117	117	0.17	0.00	0.17
	รวม	69,635	251	54	69,886	69,940	99.92	0.08	100

ที่มา: ข้อมูลจาก สำนักงานสถิติแห่งชาติ + กรมพัฒนาธุรกิจการค้า + สทนง.ประกันสังคม + การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย + BOI + สำนักเทคนิคกทท. + อบจ. 75 จังหวัด **ประมวลผลโดย:** ศูนย์สารสนเทศและเทคโนโลยี สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 5 กุมภาพันธ์ 2552

ตารางที่ 2 จำนวนการจ้างงาน จำแนกตามขนาดอุตสาหกรรม ปี 2550

ISIC Code	สาขาอุตสาหกรรม	จำนวนการจ้างงาน (คน)					สัดส่วน (ร้อยละ)		
		S	M	L	SMEs	Total	SMEs	L	Total
4510	การเตรียมสถานที่ก่อสร้าง	5,063	-	-	5,063	5,063	1.30	0.00	1.30
4520	การก่อสร้างอาคารและงานวิศวกรรมโยธา	192,733	24,816	77,624	217,549	295,173	55.66	19.86	75.52
4530	การติดตั้งภายในอาคาร	61,409	7,192	7,547	68,601	76,148	17.55	1.93	19.48
4540	งานตกแต่งอาคารให้สมบูรณ์	11,826	1,934	307	13,760	14,067	3.52	0.08	3.60
4550	การให้เช่าเครื่องอุปโภคบริโภคที่ใช้ในงานก่อสร้างหรือรถถนนโดยมีผู้ควบคุม	403	-	-	403	403	0.10	0.00	0.10
รวม		271,434	33,942	85,478	305,376	390,854	78.13	21.87	100.00

ที่มา: ข้อมูลจาก สำนักงานสถิติแห่งชาติ + กรมพัฒนาธุรกิจการค้า + สنج.ประกันกันคม + การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย + BOI + สำนักเทศกิจ กทม. + อบจ. 75 จังหวัด **ประมวลผลโดย:** ศูนย์สารสนเทศและเทคโนโลยี สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 5 กุมภาพันธ์ 2552

2. ความสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในสาขาการก่อสร้าง

ธุรกิจบริการการก่อสร้าง ในปี 2551 คาดว่าจะมี SMEs จำนวน 101,721 ราย และมีการจ้างงาน ประมาณ 455,405 คน ในขณะที่มูลค่ารายได้ในปี 2551 คาดว่าจะมีค่าประมาณ 249,355.98 ล้านบาท มูลค่ากำไรสุทธิ 5,569.93 ล้านบาท มูลค่าสินทรัพย์ 263,264.07 ล้านบาท และมูลค่าหนี้สิน 90,339.66 ล้านบาท ทำให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจที่เกิดจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมาณ 6,157.99 ล้านบาท

3. สภาพตลาดและการค้า

จากผลกระทบของวิกฤติเศรษฐกิจที่ทำให้สภาวะธุรกิจก่อสร้างชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่อง และรุนแรง โดยทั้งภาครัฐและเอกชนลดขนาดของโครงการใหม่ลง อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 จากมูลค่า 710,224 ล้านบาท ลดลงเหลือเพียง 412,522 ล้านบาท ในปี 2543 หรือลดลงโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 14.0 ต่อปี มีผลทำให้เกิดการแข่งขันสูงทุกระดับของขนาดโครงการก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดเล็กส่วนใหญ่อยู่ในภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งก่อนภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ตกอยู่ในภาวะอึมครึม เนื่องจากผู้ประกอบการต่างเร่งลงทุน และขยายปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้นมาก เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาด ที่บางส่วนมิได้เกิดจากอุปสรรคของผู้บริโภคที่แท้จริง บางส่วนมีลักษณะเก็งกำไร การซื้อขายเปลี่ยนมือเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่เมื่อเศรษฐกิจชะงักงัน จึงพบว่ามีการอุปสงค์ส่วนเกินในภาคอสังหาริมทรัพย์เหลืออยู่มาก ผู้ประกอบการต่างระงับการลงทุนใหม่ และเร่งระบายอสังหาริมทรัพย์เดิมออกไป มีผลทำให้ผู้รับเหมาที่มีทุนสำรองน้อย ไม่สามารถรองรับสภาพการขาดทุนอย่างต่อเนื่องในช่วงภาวะเศรษฐกิจถดถอยได้ ต้องถอนตัวออกจากตลาดไป ส่วนผู้รับเหมาก่อสร้างที่เหลืออยู่ต้องหันมาแข่งขันในการประมูลงานที่ตัดราคาในการประมูลงาน และตกอยู่ในภาวะของการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

แต่หลังจากปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นมา อุตสาหกรรมก่อสร้างได้กระเตื้องขึ้น ทั้งนี้ส่วนหนึ่งมาจากการได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการลงทุนในโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐ และผลมาจากการขับเคลื่อนนโยบายรัฐ ผ่าน

มาตรการต่าง ๆ ที่รัฐนำมาใช้ในการกระตุ้นภาคก่อสร้างหิทธิพธิ์ เช่น การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ภาคก่อสร้างหิทธิพธิ์ มาตรการภาษีเพื่อการสนับสนุนการซื้อขายหิทธิพธิ์ เช่น การกระตุ้นโดยตรงในโครงการบ้านเอื้ออาทรและบ้านออมสิน และจากมาตรการกระตุ้นทางเศรษฐกิจของภาครัฐด้านก่อสร้างหิทธิพธิ์ มีผลให้จำนวนอุปสงค์ส่วนเกินประเภทต่าง ๆ ของการก่อสร้างเริ่มลดลง บริษัทก่อสร้างหิทธิพธิ์หลายแห่งเริ่มมีการลงทุนใหม่ ซึ่งเป็นโอกาสที่ส่งผลมายังภาคการก่อสร้างด้วย

• การเปิดการค้าเสรีภาคบริการ

แต่เดิมอุตสาหกรรมก่อสร้าง ถูกนับว่าเป็นการบริการประเภท Non-Tradable คือถือว่าการก่อสร้างไม่สามารถส่งออกหรือให้บริการข้ามพรมแดนของแต่ละประเทศได้ เนื่องจากผลผลิตของการก่อสร้าง (เช่น ตัวอาคาร ตัวโรงงาน ถนน สะพาน) ต่างถูกตรึงไว้ ณ สถานที่ทำการก่อสร้าง ในส่วนที่มีการเคลื่อนย้ายข้ามพรมแดน มีเพียงปัจจัยการผลิตทั้งหมดที่ใช้ในขบวนการก่อสร้าง เช่น เครื่องจักร วิศวกร ผู้ควบคุมโครงการ และทุน ดังนั้น ความสนใจในสาขาการก่อสร้างในฐานะอุตสาหกรรมผลิตที่สามารถก่อให้เกิดรายได้ และนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศจึงถูกละเลยไปมาก แต่ปัจจุบันแนวคิดในเรื่องนี้ได้เปลี่ยนแปลงไป การก่อสร้างถือว่าเป็นบริการสาขาหนึ่งที่มีการซื้อขายกันได้ (Traded Services) คือนอกจากจะนำมาซึ่งรายได้แล้ว ยังเป็นแหล่งที่สามารถนำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศที่สำคัญและยังให้ผลเชื่อมโยง (Linkage Effects) ไปยังสาขาการผลิตอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์การก่อสร้างอีกด้วย

ตลอดระยะเวลา 20 ปีที่ผ่านมา ประเทศกำลังพัฒนาหลาย ๆ ประเทศ มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และบางประเทศเปลี่ยนลักษณะการปกครองทางการเมืองจากประเทศสังคมนิยม เป็นทุนนิยมหรือทุนนิยมภายใต้การกำกับขยายภาครัฐ มีผลทำให้ความต้องการทางด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานเพิ่มขึ้นมาก เพื่อรองรับการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ความต้องการทางด้านที่พักอาศัยที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องกับการขยายตัวของเมือง ความต้องการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมผลิต ความต้องการทางด้านโรงแรมและสถานบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว มีผลทำให้บริษัทก่อสร้างนานาชาติ (International Contracting Firms) ได้หลังไหลเข้ามาแข่งขันการประมูลโครงการขนาดใหญ่ ที่มีมูลค่าในแต่ละโครงการอาจสูงนับหลายหมื่นล้านบาท โดยแข่งขันกันเองระหว่างบริษัทก่อสร้างที่มิตชาติขนาดใหญ่หรือร่วมมือกับบริษัทก่อสร้างท้องถิ่น ซึ่งล้นนำไปสู่แรงผลักดันให้มีการเปิดเสรีด้านการค้าบริการสาขาการก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นการเรียกร้องเปิดการค้าเสรีภายใต้กรอบการค้าเสรีภาคบริการ (GATS) ขององค์การการค้าโลก (WTO) หรือภายใต้ความตกลงระดับทวิภาคี (FTA) บริษัทรับเหมาก่อสร้างเหล่านี้ต้องการเจาะทุกตลาดที่ตนมีช่องทาง โดยการใช้อู่ได้เปรียบในด้านความพร้อมทางด้านเงินทุน ประสบการณ์การก่อสร้างในต่างประเทศ การจัดการโครงการที่มีเทคโนโลยีที่เหนือกว่า สามารถจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและความพร้อมมากกว่า

การเปิดเสรีภาคบริการสาขาการก่อสร้าง เป็นเครื่องมือในการเจาะตลาดส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจการก่อสร้างของไทยที่จะต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการจากต่างประเทศ รวมทั้งส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เช่น สถาปนิกและวิศวกร ในขณะที่เดียวกันก็เป็นการเปิด

โอกาสและช่องทางให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างของไทยสามารถเข้าไปเจาะตลาด และเสนอตัวเป็นคู่แข่งทางธุรกิจ ในตลาดต่างประเทศได้ด้วย แต่ทั้งนี้ย่อมขึ้นอยู่กับว่าภาคการก่อสร้างของไทยจะต้องมีการปรับตัวทั้งในด้าน เทคโนโลยีที่ใช้ ระบบข่าวสารสนเทศ และเทคนิคการบริหารจัดการโครงการ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพของการ แข่งขัน เช่น การนำแนวคิดของ Lean Construction ที่มุ่งเน้นการลดต้นทุนและเพิ่มคุณภาพของงาน การ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสร็จทันเวลาที่กำหนดมาใช้อย่างจริงจัง

การแข่งขันในตลาดต่างประเทศของอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย อาจจะถูกมองว่าเป็นเรื่องไกลตัว ของการก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อมที่คงไม่สามารถพัฒนาตนเองไปสู่ระดับการแข่งขันระดับสากลได้ แต่ในความเป็นจริงแล้วถ้าหากพิจารณาว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถสอดแทรก ตนเองร่วมกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ ในส่วนของการรับงานเฉพาะอย่างที่ผู้รับเหมารายใหญ่ Outsource ออกมา คืออยู่ในฐานะเป็น Construction Supply Chain Partnership

● ศักยภาพการแข่งขันในสาขาการก่อสร้าง

ดัชนีที่ใช้เป็นตัวบ่งชี้ในการวัดความสามารถในการแข่งขันของสาขาบริการด้านการก่อสร้าง สามารถพิจารณาได้จาก

- 1) ความสามารถในการบริหารจัดการโครงการ (Project Management Expertise)
- 2) ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีและประสบการณ์
- 3) ความสามารถในการจัดระบบข้อมูลข่าวสาร (Information Technology)
- 4) ความสามารถในการออกแบบและดำเนินการสร้าง (Design-and-Build Capability)
- 5) การบริหารจัดการเรื่องการเงิน (Financial Management)
- 6) ประสบการณ์และความเชื่อมโยงระดับสากล (International Linkage and Track Records)
- 7) ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัสดุอุปกรณ์และแรงงานที่มีประสิทธิภาพ (Equipment Material and Labour Support)

จากดัชนีบ่งชี้ความสามารถในการแข่งขันด้านบริการในสาขาการก่อสร้าง พบว่าผู้รับเหมาที่มี ศักยภาพสูง ตามเกณฑ์การวัดของดัชนีทั้ง 7 ประการนี้ จะอยู่ในกลุ่มของกิจการของบริษัทก่อสร้างขนาด ใหญ่ของไทยไม่กี่แห่ง หรือเป็นกลุ่มบริษัทไทยที่ร่วมทุนกับต่างชาติ หรือกลุ่มของบริษัทก่อสร้างที่มีลักษณะ เป็นบริษัทข้ามชาติ (Transnational Construction Company)

● ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ในระยะเวลาที่ผ่านมาของปี 2549 ภาพการณ์ก่อสร้างมีทิศทางชะลอตัว โดยในช่วงครึ่งปีแรกกิจกรรม ด้านการก่อสร้างขยายตัวร้อยละ 5.3 และชะลอตัวลงมาที่ร้อยละ 4.8 ในไตรมาสสาม จากที่ในปี 2548 ขยายตัว ร้อยละ 7.5 โดยการก่อสร้างของภาคเอกชนชะลอตัวลงอย่างมาก ตามภาพการณ์ชะลอตัวในธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ขณะที่การก่อสร้างภาครัฐยังขยายตัวในเกณฑ์ดี ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าในปี 2549 การ ลงทุนในด้านการก่อสร้างภายในประเทศอาจจะมีอัตราการขยายตัว ณ ราคาคงที่ประมาณร้อยละ 2.6 ชะลอลง จากที่ขยายตัวร้อยละ 6.2 ในปี 2548 มูลค่าการก่อสร้างโดยรวมในปี 2549 คาดว่าจะอยู่ที่ประมาณ 693,225

ล้านบาท สูงขึ้นจากที่มีมูลค่า 646,880 ล้านบาทในปี 2548 โดยเป็นการลงทุนของภาคเอกชนและภาครัฐในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกันคือประเภทละประมาณร้อยละ 50

การลงทุนในด้านการก่อสร้างของภาคเอกชนในปี 2549 คาดว่าขยายตัวประมาณร้อยละ 3.1 ชะลอลงมากเมื่อเทียบกับที่ขยายตัวร้อยละ 6.1 ในปี 2548 โดยอัตราการเติบโตของการก่อสร้างภาคเอกชนลดลงมาเป็นลำดับ นับจากที่เคยขยายตัวสูงสุดถึงร้อยละ 20 ในปี 2545 ซึ่งเป็นช่วงที่ตลาดที่อยู่อาศัยมีการเติบโตสูงสุด แต่หลังจากขาดปัจจัยกระตุ้น เช่น มาตรการทางภาษีและอัตราดอกเบี้ยต่ำ ที่เคยเข้ามาเป็นแรงหนุนความต้องการในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับการชะลอตัวของเศรษฐกิจและการระงับจ่ายที่เร่งตัวขึ้นในภาคครัวเรือน ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยอ่อนตัวลง นอกจากนี้ ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองมีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจ ส่งผลให้การขยายการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และอุตสาหกรรมมีทิศทางชะลอลง

ในด้านการลงทุนของภาครัฐในปี 2549 แม้ในช่วง 9 เดือนแรกยังขยายตัวสูงร้อยละ 7.5 ซึ่งถือเป็นส่วนที่เข้ามาช่วยขับเคลื่อนกิจกรรมก่อสร้างในด้านการลงทุนของภาครัฐในปี 2549 แม้ในช่วง 9 เดือนแรกยังขยายตัวสูงร้อยละ 7.5 ซึ่งถือเป็นส่วนที่เข้ามาช่วยช่วงปี 2549 ท่ามกลางการชะลอตัวในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แต่ในไตรมาสสุดท้ายของปีคาดว่ากิจกรรมก่อสร้างจะหดตัวสูง จากผลกระทบของสถานการณ์อุทกภัยรุนแรงในพื้นที่หลายจังหวัด รวมทั้งงบลงทุนของภาครัฐที่หดตัวอย่างมาก เนื่องจากร่างพระราชบัญญัติงบประมาณประจำปี 2550 มีความล่าช้า ทำให้คาดว่าการลงทุนในด้านการก่อสร้างของภาครัฐโดยรวมตลอดทั้งปี 2549 อาจชะลอตัวประมาณร้อยละ 2.1 เท่านั้น

สำหรับแนวโน้มธุรกิจก่อสร้างในปี 2550 อาจได้รับผลบวกจากการที่ปัจจัยลบที่กดดันภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัย เช่น ปัจจัยด้านราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ย มีโอกาสที่จะผ่อนคลายลง สำหรับโครงการก่อสร้างภาครัฐ งบประมาณลงทุนของรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับวงเงินใช้จ่ายลงทุนในปีงบประมาณ 2549 รวมทั้งการใช้จ่ายเงินงบลงทุนของรัฐบาลประจำปีงบประมาณ 2550 แม้อาจไม่ทันช่วงไตรมาสแรกของปีงบประมาณใหม่ (ตุลาคม – ธันวาคม 2549) แต่คาดว่าจะเริ่มต้นเบิกจ่ายได้ในช่วงต้นของปี 2550 ซึ่งเร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้เดิม (ก่อนที่จะมีเหตุการณ์เปลี่ยนแปลงทางการเมือง)

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยเสี่ยงสำหรับธุรกิจก่อสร้าง ขึ้นอยู่กับการผลักดันโครงการลงทุนของภาครัฐให้คืบหน้าได้ตามแผน ขณะที่ความเชื่อมั่นของภาคเอกชนอาจได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ลอบวางระเบิด ในกรุงเทพมหานคร และปัจจัยทางการเมืองที่ยังเผชิญต่อประเด็นอ่อนไหวไปจนกว่าจะถึงช่วงปลายปีที่มีการจัดการเลือกตั้งทั่วไป นอกจากนี้ การที่รัฐบาลเผชิญกับปัญหารุมล้อมหลายด้านที่ต้องการการแก้ไขเฉพาะหน้า โดยเฉพาะประเด็นทางการเมือง อาจเป็นตัวจุดรั้งให้การดำเนินการโครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่มีความคืบหน้าได้ช้ากว่าที่รัฐบาลตั้งใจไว้ ด้วยเหตุนี้ การลงทุนของภาครัฐภายใต้รัฐบาลเฉพาะกาลนี้อาจไม่เพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงนัก หรืออาจลดลงกว่าในปีก่อนถ้าหากโครงการลงทุนสำคัญของภาครัฐต้องล่าช้าออกไป ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า การลงทุนในด้านการก่อสร้างในปี 2550 ในกรณีที่ปัจจัยทางการเมือง

เมืองหนึ่ง และไม่มีเหตุการณ์วินาศกรรมเกิดขึ้นซ้ำ เศรษฐกิจมีการเติบโตในเกณฑ์ดี ผลของอำนาจซื้อของผู้บริโภคที่ปรับตัวดีขึ้นน่าจะสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ และจะเป็นปัจจัยที่ช่วยให้การก่อสร้างขยายตัวดีขึ้น โดยการก่อสร้างโดยรวมอาจขยายตัวประมาณร้อยละ 3.5 สูงขึ้นเล็กน้อยเทียบกับที่ขยายตัวร้อยละ 2.6 ในปี 2548 แต่ในกรณีเลวร้าย สถานการณ์ความรุนแรงยังมีผลต่อเนื่องไปตลอดช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของผู้บริโภคและการขยายการลงทุนของภาคธุรกิจ ขณะที่การลงทุนของภาครัฐบางส่วนมีความล่าช้า การลงทุนในด้านการก่อสร้างโดยรวมอาจหดตัวลงประมาณร้อยละ 1.1 จากปีก่อน

ตารางที่ 3 ภาวะและแนวโน้มของธุรกิจก่อสร้าง ปี 2546 - 2550

รายการ	2546	2547	2548	2549e	2550e
มูลค่า : ล้านบาท ณ ราคาปัจจุบัน					
การลงทุนในด้านการก่อสร้าง	505,315	580,770	667,900	646,880	707,518 ถึง 802,800
ภาคเอกชน	241,385	291,529	330,500	323,439	370,632 ถึง 371,300
ภาครัฐ	263,966	289,241	337,400	323,441	336,885 ถึง 431,500
อัตราการเติบโต : % ณ ราคาคงที่					
การลงทุนในด้านการลงทุนก่อสร้าง	6.0	9.3	6.2	2.6	-1.1 ถึง 3.5
ภาคเอกชน	17.9	14.7	6.1	3.1	3.3 ถึง 6.2
ภาครัฐ	-3.5	4.0	6.3	2.1	-5.9 ถึง 0.5

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ e = ประมาณการโดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

แนวโน้มธุรกิจก่อสร้างในระยะข้างหน้า คาดว่ายังมีโอกาสเติบโตจากแผนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ แม้ว่าขนาดของแผนลงทุนของโครงการ เช่น โครงการที่อยู่อาศัยและโครงการรถไฟฟ้า อาจมีการปรับลดลงให้สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริง และความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนโดยไม่ก่อผลกระทบต่อสถานการณ์คลังและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจจะยาว ซึ่งน่าจะเป็นแนวทางที่เหมาะสมที่จะเอื้ออำนวยให้ธุรกิจก่อสร้างมีปริมาณงานเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ โครงการลงทุนของภาครัฐ นอกจากจะมีส่วนช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจโดยภาพรวมแล้ว ยังมีผลต่อเนื่องให้เกิดความต้องการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ที่มีโอกาสได้รับผลดีจากการพัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภคที่ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ มากขึ้น

สำหรับตลาดก่อสร้างในต่างประเทศ โอกาสที่บริษัทก่อสร้างไทยและธุรกิจที่เกี่ยวข้องจะขยายตลาดออกไปยังต่างประเทศมีเพิ่มมากขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากความสัมพันธ์ภายใต้กรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจในภูมิภาค การขยายการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของประเทศกำลังพัฒนาในภูมิภาคเอเชีย รวมทั้งโอกาสขยายธุรกิจในวันออกกลาง ขณะเดียวกัน ปัจจัยที่ผู้ประกอบการก่อสร้างไทยควรต้องตระหนักและหาแนวทางรับมือในระยะต่อไปคือการเปิดเสรีภาคบริการ ซึ่งไทยจะต้องเปิดตลาดมากขึ้นให้แก่ผู้ให้บริการด้านการก่อสร้างและผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างจากต่างประเทศ อันจะส่งผลให้การแข่งขันในตลาดภายในประเทศมีความรุนแรงมากขึ้น

4. ห่วงโซ่อุปทาน(Supply Chain) ของสาขาก่อสร้าง

ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างในแต่ละโครงการมีความสลับซับซ้อนที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับประเภทของงานก่อสร้าง ขนาดของโครงการ เช่น การก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยของตนเองอาจมีผู้เกี่ยวข้องไม่มากนัก อาจมีเพียงเจ้าของงาน และผู้รับเหมาก่อสร้าง แต่ในกรณีของการก่อสร้างในโครงการขนาดใหญ่ เช่น การก่อสร้างหมู่บ้านจัดสรร การก่อสร้างอาคารพาณิชย์ การก่อสร้างสนามบิน เขื่อน ถนน โครงการก่อสร้างเหล่านี้จะมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย เพื่อเป็นพื้นฐานของการสร้างห่วงโซ่อุปทาน การศึกษานี้จึงแบ่งกลุ่มของผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการก่อสร้าง ดังต่อไปนี้:

1) เจ้าของงาน (Owner, Client, Developer) เป็นผู้ที่มีริเริ่มก่อให้เกิดโครงการขึ้น เป็นเจ้าของงาน หรือเป็นนักธุรกิจลงทุนก่อสร้างเพื่อผลประโยชน์ตอบแทนทางธุรกิจ (เช่น เจ้าของบ้านจัดสรร) อาจเป็นนักพัฒนาที่ดิน หรืออาจเป็นหน่วยงานของรัฐ (เช่น กรมโยธาธิการ กรมทางหลวง)

2) สำนักงานผู้ออกแบบ (Design Firm) สำนักงานผู้ออกแบบจะเป็นผู้รับแนวความคิดจากเจ้าของ แล้วนำมาพัฒนาให้เป็นรูปแบบตรงตามความประสงค์อยู่ในงบประมาณที่ตั้งไว้ ตอบสนองการใช้สอยตามที่เจ้าของต้องการ ในการออกแบบการก่อสร้างประกอบไปด้วยทีมงานผู้ออกแบบหลายสาขา เช่น สถาปนิก ภูมิสถาปนิก นักตกแต่งภายใน นักผังเมือง วิศวกรโยธา ไฟฟ้า เครื่องกล สุขาภิบาลหรือสิ่งแวดล้อม

3) ผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor) เป็นผู้ที่มีสิทธิ์สร้างงานออกแบบให้เกิดเป็นสิ่งก่อสร้างเป็นรูปธรรมขึ้นมาได้ เพื่อตอบสนองความต้องการของเจ้าของงานและเป็นไปตามแผนที่ผู้ออกแบบได้วางไว้ ผู้รับเหมาแบ่งออกเป็น

ก. ผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ในกรณีของโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ ซึ่งมีมูลค่าโครงการสูงมาก และมีส่วนประกอบของงานที่สลับซับซ้อน ผู้รับเหมาหลักจึงจำเป็นต้องเป็นผู้ที่มีศักยภาพสูง มีความพร้อมในหลายด้านทั้งทางด้านการเงิน ทรัพยากรบุคคลหลายระดับ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ จึงจะได้รับการไว้วางใจให้เป็นผู้รับเหมาทั้งโครงการและเป็นที่เห็นสัญญาก่อสร้างกับเจ้าของงานโดยตรง

ข. ผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) เป็นผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างบางส่วนจากผู้รับเหมาหลัก โดยทั่วไปผู้รับเหมาหลักจะพิจารณาตัดงานบางงานที่คิดว่าตนเองไม่มีความชำนาญพอ หรืออาจไม่สามารถควบคุมในรายละเอียดได้ ก็จะทำการ outsource คัดเลือกผู้รับเหมาช่วงที่ชำนาญและราคายอมรับได้เป็นผู้รับไปทำแทน

ค. ผู้รับเหมาช่วงเฉพาะ (Nominated sub contractor) เป็นผู้รับเหมางานเฉพาะอย่างที่เจ้าของงานอาจแยกประมูลในลักษณะงานเฉพาะ เช่น งานระบบต่าง ๆ ระบบไฟฟ้า ระบบลิฟต์ งานเสาเข็ม ระบบระบายอากาศ ฯลฯ จากนั้นให้มาทำงานร่วมกับผู้รับเหมาหลัก

4) สำนักงานที่ปรึกษา (Consultant) บริษัทที่ปรึกษาจะเปรียบเสมือนตัวแทนเจ้าของ ทำหน้าที่ควบคุมตรวจสอบคุณภาพของงานก่อสร้าง ซึ่งทีมงานที่ปรึกษาจะต้องเป็นผู้มีความชำนาญเฉพาะในแต่ละด้าน

5) ผู้บริหารงานก่อสร้าง (Construction Manager: CM) ในโครงการก่อสร้างที่มีมูลค่าสูง หรือมีความสลับซับซ้อนของงานก่อสร้างมาก จำเป็นต้องมีผู้ที่ทำหน้าที่บริหารและจัดการโครงการทั้งทางด้านเวลา งบประมาณ แรงจูงใจ แก้ปัญหาและอุปสรรคให้น้อยลง ตัดสินหรือยุติปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างผู้รับเหมาต่าง ๆ กลั่นกรองงานและเสนอแนะ คือต้องควบคุมโครงการเปรียบเสมือนตัวแทนเจ้าของงานเอง

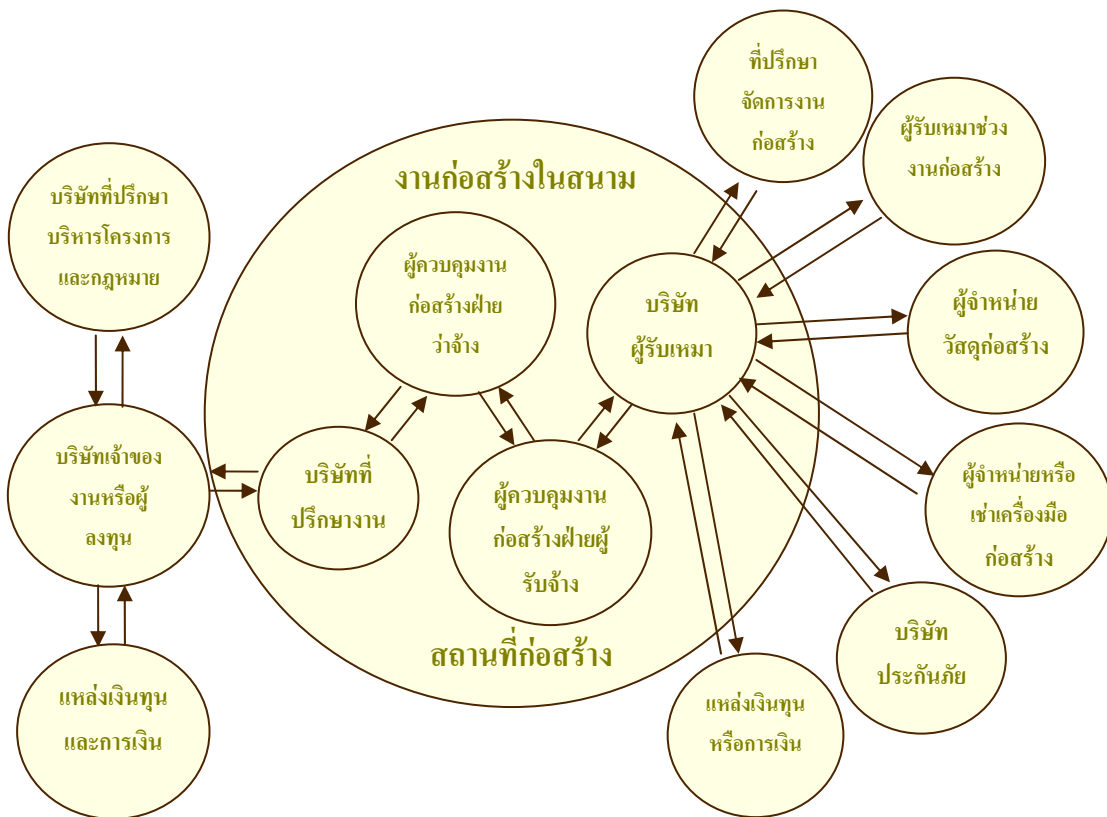
โดยสรุปผู้ที่เกี่ยวข้องในงานก่อสร้าง ซึ่งจะต้องมีการประสานงาน และรับผิดชอบร่วมกันแบ่งออกเป็น 3 ฝ่ายคือ:-

กลุ่มที่หนึ่ง ได้แก่ เจ้าของงาน หรือเจ้าของโครงการ

กลุ่มที่สอง ได้แก่ ผู้ออกแบบ ควบคุมงานก่อสร้าง และที่ปรึกษา

กลุ่มที่สาม ได้แก่ ผู้สร้าง ผู้รับจ้างหรือผู้รับเหมาก่อสร้าง

แผนภาพที่ 1 ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มต่างๆ ในงานก่อสร้าง

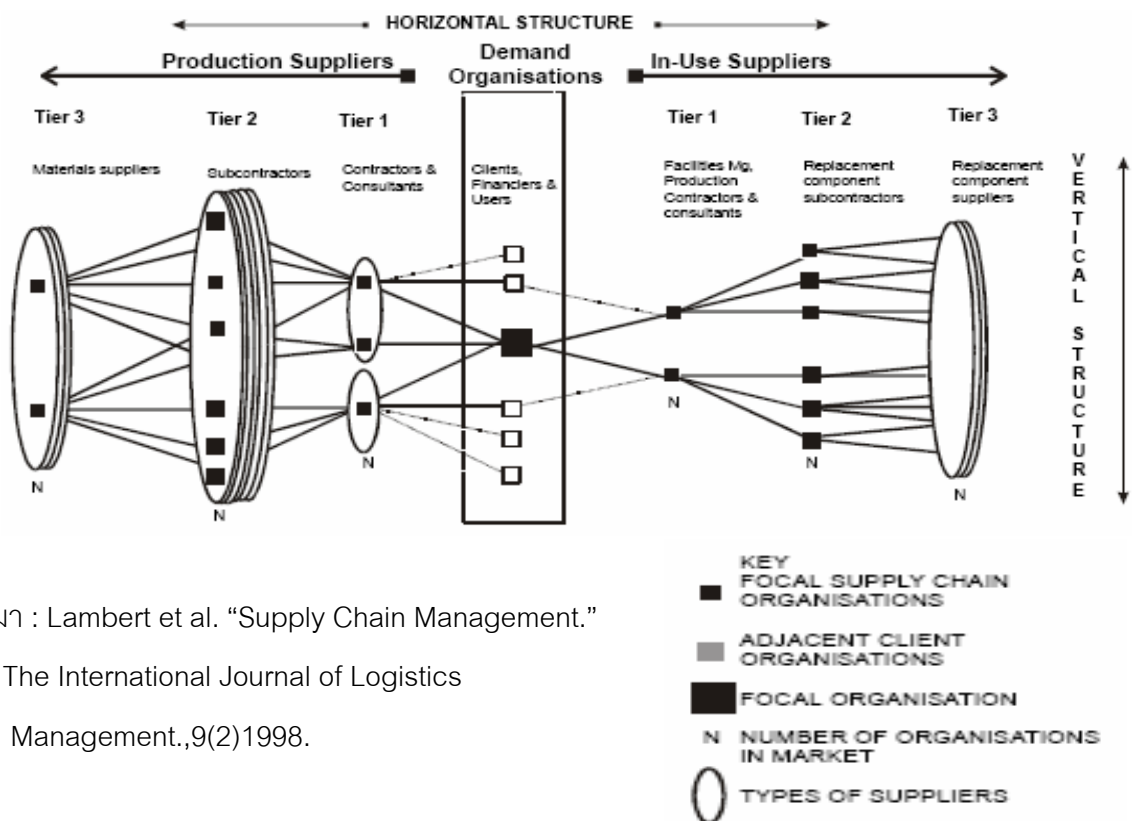


ในรูปที่แสดงข้างต้น เป็นการแสดงถึงความสัมพันธ์ขององค์กรทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกัน และรับผิดชอบร่วมกันในงานก่อสร้าง การประสานงานระหว่างกันทำให้ทราบว่า สายงานการปฏิบัติงานเป็นอย่างไร

จากแผนภาพที่ 1 อธิบายความสัมพันธ์ได้ดังนี้ กล่าวคือ เมื่อเจ้าของงานจะสั่งงานไปยังผู้รับเหมาก่อสร้าง ก็ต้องสั่งผ่านผู้ออกแบบ ผู้ออกแบบจะพิจารณาความเหมาะสมแล้วส่งต่อไปยังผู้รับเหมาก่อสร้าง ในทำนองเดียวกัน ถ้าผู้รับเหมาก่อสร้างต้องการติดต่อกับเจ้าของงาน ก็ต้องติดต่อผ่านผู้ออกแบบก่อนเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบกลั่นกรองก่อน แล้วจึงเสนอไปยังเจ้าของงานเพื่อพิจารณา จึงเห็นได้ว่ากลุ่มผู้ออกแบบเปรียบเสมือนตัวกลาง เพราะต้องทำหน้าที่ตรวจสอบงานก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบและรายการก่อสร้าง นอกจากนี้ฝ่ายเจ้าของงานอาจมีกลุ่มที่ปรึกษางานก่อสร้างเพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการก่อสร้างแทนเจ้าของงาน รวมทั้งติดต่อประสานงานกับแหล่งเงินทุน ในด้านผู้รับเหมางานก่อสร้างเองก็จะมี การติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ อีกหลายกลุ่ม เช่น ผู้รับเหมาช่วง ผู้จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ ผู้ให้เช่าเครื่องจักรกล บริษัทประกันภัย แหล่งเงินทุน ที่ปรึกษาเฉพาะทาง ฝ่ายกฎหมาย ฯลฯ

สำหรับแผนภาพที่ 2 เป็นการนำเสนอโครงสร้างของห่วงโซ่อุปทานในโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีความเชื่อมโยงของแต่ละฝ่ายที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีเจ้าของงานเป็นศูนย์กลางของห่วงโซ่อุปทานและมีฝ่ายอื่น ๆ เกี่ยวพันกันหลายระดับทั้งในแนวราบและแนวดิ่ง ซึ่งความสัมพันธ์ดังกล่าวดูสลับซับซ้อน แต่กรอบของความสัมพันธ์หลักก็ได้แตกต่างไปจากความสัมพันธ์ที่ได้แสดงไว้ในแผนภาพที่ 1

แผนภาพที่ 2 ห่วงโซ่อุปทานของสาขาการก่อสร้าง



ที่มา : Lambert et al. "Supply Chain Management."

The International Journal of Logistics

Management.,9(2)1998.

จากกรอบโครงสร้างของห่วงโซ่อุปทานที่แสดงมาข้างต้นนี้ทำให้สามารถตอบคำถามได้ว่า SMEs ในภาคการก่อสร้างสามารถอยู่ในฐานะของการเป็น Service Provider คือผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดเล็กและขนาดกลางได้อย่างครบวงจร และในขณะเดียวกันก็สามารถสร้างศักยภาพของตนเองให้เป็นผู้รับเหมาช่วงต่อจาก Main Contractor ในงานบางส่วนได้ หรือสามารถสร้างความสามารถเฉพาะทางให้เป็นผู้รับ

ผู้รับเหมางานที่ตนเป็นผู้เชี่ยวชาญหรือสามารถเสนองานที่มีคุณ ภาพเฉพาะและราคาพอสมควรได้ เช่น งานวางระบบ

5. การวิเคราะห์ Diamond Model

- เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

-บุคลากร จัดเป็นทั้งปัจจัยด้านบวกและด้านลบ ต่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง สำหรับด้านบวก ผู้ประกอบการในระดับ SMEs มีจำนวนมากพอ และมีความหลากหลาย ซึ่งสอดคล้องกับโครงการก่อสร้างในตลาดล่างที่มักเป็นโครงการขนาดกลางและขนาดเล็ก มีความยืดหยุ่นในการเสนอราคาที่เหมาะสมและจูงใจแก่ลูกค้าในหลายระดับ มีความใกล้ชิดกับลูกค้า ทำให้รับทราบถึงข้อคิดเห็นหรือความต้องการของลูกค้า และสามารถปรับเปลี่ยนแผนงานบางส่วนตามที่ลูกค้าขอเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้ อย่างไรก็ตามการขาดทักษะการบริหารการก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้งานมีคุณภาพและมาตรฐานแตกต่างไปจากข้อตกลงเริ่มแรกกับเจ้าของงาน ประกอบกับปัญหาที่ไม่สามารถส่งมอบงานได้ตรงตามตารางเวลา ถือเป็นปัจจัยลบที่ควรเร่งแก้ไขปรับปรุง

- เงื่อนไขปัจจัยด้านอุปสงค์ของสินค้า (Demand Conditions)

ตลาดงานก่อสร้างภายในประเทศมีแนวโน้มว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้น และจากการที่มีการเปิดเสรีภาคการบริการในสาขาก่อสร้างเพิ่มขึ้นในหลายประเทศ ทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ของไทยได้รับโอกาสขยายงานในต่างประเทศ จึงส่งผลต่อเนื่องมายังผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม ในฐานะเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทาน

- ปัจจัยด้านยุทธศาสตร์ โครงสร้าง และบริบทการแข่งขัน (Firm Strategy, structure, and rivalry)

ข้อเรียกร้องของประเทศสมาชิกต่อไทยภายใต้กรอบการเจรจาขององค์การการค้าโลกในสาขา ก่อสร้าง ให้เปิดเสรีมากขึ้น ในทุก mode ของการเจรจาจะมีผลต่ออุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความพร้อมทางด้านศักยภาพการแข่งขันของไทย นอกจากนี้ธุรกิจการก่อสร้างในต่างประเทศ มีความตื่นตัวในการนำ Information Technology มาใช้ในการบริหารงานก่อสร้างมาก การนำแนวคิดในการบริหารจัดการแบบ Construction Supply Chain และ Lean Construction ถูกนำมาประยุกต์ใช้อย่างแพร่หลาย มีผลทำให้เกิดช่องว่างระหว่างประสิทธิภาพระหว่างผู้รับเหมาต่างชาติกับผู้รับเหมาของไทยมากขึ้น และนำไปสู่ความสูญเสียศักยภาพในการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรม ก่อสร้าง

- อุตสาหกรรมเชื่อมโยงและสนับสนุน (Related and supporting industry)

อุตสาหกรรมเชื่อมโยงและสนับสนุน มีลักษณะเป็นไปตามห่วงโซ่อุปทานดังที่ได้กล่าวในหัวข้อที่ 23.1.3 อย่างไรก็ตาม พบว่า บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ของไทย มีส่วนช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม ในฐานะเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานอย่างมาก และแนวโน้มของการ outsourcing จากผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรายใหญ่มีมากขึ้น ทำให้เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถรับงานในฐานะผู้รับเหมาช่วงได้มากขึ้น

6. การวิเคราะห์ SWOT ของการก่อสร้างในระดับ SMEs

จุดแข็ง (Strength)

- 1) ผู้ประกอบการในระดับ SMEs มีจำนวนมากพอ และมีความหลากหลาย ซึ่งสอดคล้องกับโครงการก่อสร้างในตลาดกลางที่มักเป็นโครงการขนาดกลางและขนาดเล็ก
- 2) มีความยืดหยุ่นในการเสนอราคาที่เหมาะสมและจูงใจแก่ลูกค้าในหลายระดับ
- 3) มีความใกล้ชิดกับลูกค้า ทำให้รับทราบถึงข้อคิดเห็นหรือความต้องการของลูกค้า และสามารถปรับเปลี่ยนแผนงานบางส่วนตามที่ลูกค้าขอเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้

จุดอ่อน (Weakness)

- 1) ธุรกิจการก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม มีลักษณะที่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย (Low Entry Barriers) มีผลทำให้เกิดการแข่งขันสูงและนำไปสู่การตัดราคาเพื่อช่วงชิงงานและนำไปสู่ปัญหาต่างๆ มากมายในขั้นตอนของการส่งงานให้แก่ลูกค้า
- 2) ขาดการบริหารการก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้งานมีคุณภาพและมาตรฐานแตกต่างไปจากข้อตกลงเริ่มแรกกับเจ้าของงาน
- 3) มักไม่สามารถส่งมอบงานได้ตรงตามตารางเวลา
- 4) ยังขาดการนำเทคโนโลยี / นวัตกรรมใหม่มาสนับสนุนการดำเนินงาน รวมทั้งยังให้ความสำคัญการจذبบรมทักษะ และให้ความรู้แก่พนักงานน้อย

โอกาส (Opportunity)

- 1) ตลาดงานก่อสร้างภายในประเทศมีแนวโน้มว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้น
- 2) มีการเปิดเสรีภาคการบริการในสาขาก่อสร้างเพิ่มขึ้นในหลายประเทศ ทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ของไทยได้รับโอกาสขยายงานในต่างประเทศ จึงส่งผลต่อเนื่องมายังผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม ในฐานะเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทาน
- 3) แนวโน้มของการ outsourcing จากผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างรายใหญ่มีมากขึ้น ทำให้เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถรับงานในฐานะผู้รับเหมาช่วงได้มากขึ้น

อุปสรรค (Threat)

- 1) ข้อเรียกร้องของประเทศสมาชิกต่อไทยภายใต้กรอบการเจรจาขององค์การการค้าโลกในสาขาก่อสร้าง ให้เปิดเสรีมากขึ้น ในทุก mode ของการเจรจา
 - ก. หัวข้อขอบเขตข้อผูกพัน ให้ขยายขอบเขตครอบคลุมทุกสาขาย่อย
 - ข. หัวข้อการค้าบริการแบบข้ามพรมแดน ให้ยกเลิกข้อจำกัดทุกประเภท
 - ค. หัวข้อการจัดตั้งธุรกิจ ให้ยกเลิกข้อจำกัดทุกประเภท เช่น เรื่องสัดส่วนของการถือหุ้นต่างชาติ
 - ง. หัวข้อการเคลื่อนย้ายบุคลากร ให้ยกเลิกข้อจำกัดสำหรับด้านวิชาชีพบริการ

ซึ่งข้อเรียกร้องต่าง ๆ เหล่านี้จะมีผลต่ออุตสาหกรรมก่อสร้างของไทยมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความพร้อมทางด้านศักยภาพการแข่งขันของไทย

2) การเจรจาการค้าเสรีในระดับทวิภาคี ภายใต้กรอบ FTA มีผลทำนองเดียวกันกับระดับพหุภาคี ภายใต้กรอบ WTO

3) ธุรกิจการก่อสร้างในต่างประเทศ มีความตื่นตัวในการนำ Information Technology มาใช้ในการบริหารงานก่อสร้างมาก การนำแนวคิดในการบริหารจัดการแบบ Construction Supply Chain และ Lean Construction ถูกนำมาประยุกต์ใช้อย่างแพร่หลาย มีผลทำให้เกิดช่องว่างระหว่างประสิทธิภาพระหว่างผู้รับเหมาต่างชาติกับผู้รับเหมาของไทยมากขึ้น และนำไปสู่ความสูญเสียศักยภาพในการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมก่อสร้าง

7. ปัญหาของสาขาการก่อสร้าง

สำหรับกิจการของผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่าประสบกับปัญหาในหลาย ๆ ด้านที่มีผลทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันยังไม่สูงนัก จากงานศึกษาจากหลายหน่วยงาน เช่น จุฬาลงกรณ์ ศสช และ สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ พบว่า มีปัญหาหลายประเด็นที่ควรจะต้องได้รับการแก้ไขโดยรีบด่วน ดังนี้

1) ด้านนโยบาย: ได้แก่ การขาดหน่วยงานกลางที่จะมากำกับดูแลธุรกิจนี้เป็นภาพรวม ทำให้ขาดแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เป็นเอกภาพ เนื่องจากที่ผ่านมาธุรกิจนี้มีจุดแข็งอยู่ที่ภาคเอกชน นโยบายภาครัฐขาดความต่อเนื่อง และขาดการสนับสนุนอย่างจริงจัง นอกจากนี้ที่สำคัญคือ ปัญหาคอร์รัปชันเชิงนโยบาย ทำให้ผลการดำเนินงานด้อยคุณภาพและไม่ยั่งยืน

2) ด้านการพัฒนามาตรฐาน: ขาดการพัฒนามาตรฐานและระเบียบรองรับ มีปัญหาการกำหนดมาตรฐานที่มีอยู่ไปใช้ในทางปฏิบัติ นอกจากนี้ยังมีปัญหาการตรวจสอบการปฏิบัติงานตามมาตรฐาน ทำให้เกิดช่องโหว่ระหว่างมาตรฐานกับการปฏิบัติงานในการก่อสร้าง

3) ด้านการพัฒนาการวิจัยและพัฒนา (R&D) และนวัตกรรม: ขาดการสนับสนุนและกำหนดทิศทางการค้นคว้าวิจัยที่ชัดเจน ทำให้ไม่สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ให้เกิดประโยชน์ ในขณะที่เดียวกันขาดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานวิจัยภายในประเทศและขาดฐานข้อมูลที่สมบูรณ์

4) ด้านการพัฒนาบุคลากรและคุณภาพชีวิตของบุคลากร: ได้แก่ นโยบายและความต้องการแรงงานของตลาดไม่สอดคล้องกัน ขาดแคลนบุคลากรระดับกลางและช่างฝีมือ คุณภาพชีวิตของบุคลากรระดับกลางและระดับล่างไม่ดีเท่าที่ควร สุดท้ายคือปัญหาการทุจริตในธุรกิจก่อสร้างเอง ทำให้ผลงานที่ออกมาไม่ดีเท่าที่ควรและไม่เป็นที่ประทับใจของลูกค้าหลายราย

5) บทบาทของภาครัฐที่มีส่วนสำคัญต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้างค่อนข้างมากจะเห็นได้จากกรณีศึกษาในต่างประเทศ เช่น เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ อังกฤษและออสเตรเลีย พบว่า ภาครัฐมีบทบาทสูงต่ออุตสาหกรรมก่อสร้างทั้งในรูปของการจัดตั้งกระทรวง หรือคณะกรรมการ/คณะทำงาน เพื่อใช้เป็นกลไกในการกำหนดนโยบายและกำกับดูแล

แผนภาพที่ 3 ปัญหาในหลาย ๆ ด้านที่มีผลทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมก่อสร้างยังต่ำ

ด้านนโยบาย	ด้านการพัฒนา มาตรฐาน	ด้านการพัฒนา R&D และ นวัตกรรม	ด้านการพัฒนา บุคลากรและ คุณภาพชีวิต
<ul style="list-style-type: none"> ขาดหน่วยงานกลางเพื่อกำกับดูแลอุตสาหกรรมก่อสร้างของประเทศภาพรวม ทำให้ขาดแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เป็นเอกภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> ขาดการพัฒนามาตรฐานและระเบียบรองรับ ปัญหาการกำหนดมาตรฐาน ปัญหาการนำมาตรฐานไปใช้ ปัญหาการตรวจสอบการปฏิบัติงานตามมาตรฐาน 	<ul style="list-style-type: none"> ขาดการสนับสนุนและกำหนดทิศทางของการค้นคว้าวิจัยที่ชัดเจน ไม่สามารถนำผลการวิจัยมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ขาดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานวิจัยภายในประเทศ ขาดฐานข้อมูลที่เหมาะสม 	<ul style="list-style-type: none"> ขาดความสอดคล้องกันระหว่างนโยบายและความต้องการของตลาดแรงงาน ขาดแคลนบุคลากรระดับกลางและช่างฝีมือ ปัญหาคุณภาพชีวิตของบุคลากรระดับกลางและล่าง ปัญหาการทุจริต
<ul style="list-style-type: none"> ขาดความต่อเนื่องของนโยบายภาครัฐ ขาดการสนับสนุนเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างอย่างจริงจัง ปัญหาการคอร์รัปชันเชิงนโยบาย 			

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

แผนภาพที่ 4 บทบาทของภาครัฐต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้าง:กรณีศึกษาของต่างประเทศ

บทบาทภาครัฐ : กรณีศึกษาของต่างประเทศ

เกาหลีใต้	ญี่ปุ่น	สิงคโปร์	อังกฤษ	ออสเตรเลีย
<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งกระทรวงก่อสร้างและขนส่ง โดยจรรวมกระทรวงคมนาคมเข้ามามีด้วย แก้ไขปัญหาการจราจรติดขัดเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น มีการก่อสร้างและบริหารจัดการระบบโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งอย่างเป็นระบบ 	<ul style="list-style-type: none"> สร้างความเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทเพื่อเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุน เน้นงานวิจัยและพัฒนาที่มุ่งสู่การใช้วัสดุที่แข็งแรงเพื่อป้องกันผลกระทบจากแผ่นดินไหว ผู้รับเหมากลางทุนห้องการวิจัยและพัฒนาของตนเอง รัฐบาลได้เพิ่มงบประมาณและสัดส่วนการลงทุนในอุตสาหกรรมก่อสร้าง 	<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งคณะกรรมการร่วมอุตสาหกรรมก่อสร้างชื่อ "Building and Construction Authority (BCA)" มี 6 กลยุทธ์หลัก: <ol style="list-style-type: none"> ยกระดับความเป็นมืออาชีพของบุคลากร ยกระดับความชำนาญของแรงงานก่อสร้าง ปรับปรุงมาตรฐานงานก่อสร้าง พัฒนาความร่วมมือระหว่างบุคลากรหลากหลายสาขา ส่งเสริมการส่งออก พัฒนาความร่วมมือระหว่างรัฐและเอกชน 	<ul style="list-style-type: none"> กำหนด 4 เป้าหมายหลัก: 1) ลดเงินทุนและระยะเวลาก่อสร้างแต่ละโครงการลง 10% 2) ลดความบกพร่องของงานและอุบัติเหตุ 20% 3) เพิ่มกำไรประสิทธิภาพ และผลผลิต 10% 4) เพิ่มความแน่นอนและความเป็นไปได้ของโครงการ 20% จัดตั้งคณะทำงานด้วยความร่วมมือกับภาคเอกชนเพื่อดูแลการขยายตัว 	<ul style="list-style-type: none"> วางแผนพัฒนาก่อสร้างภายใต้หัวข้อ "Investing for Growth" จัดตั้งคณะกรรมการก่อสร้างแห่งชาติ ชื่อ National Building and Construction Committee เพื่อวิเคราะห์ปัญหาที่ทำให้การก่อสร้างเติบโตช้า โดยเน้น R&D การนำระบบ IT มาใช้ การปรับปรุงกฎหมายสนับสนุนบริษัทออกไปรับงานต่างประเทศ ปรับปรุงวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัฒนาฝีมือแรงงานและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

8. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริการก่อสร้าง

การกำกับดูแลและการออกใบอนุญาต	<p>พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522</p> <ul style="list-style-type: none">- กำหนดให้ผู้ใดจะก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเคลื่อนย้ายอาคารต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น หรือแจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่นและดำเนินการตามที่กำหนดไว้- ทั้งนี้ พ.ร.บ. ฉบับนี้ ไม่มีลักษณะของการเลือกปฏิบัติระหว่างคนชาติกับต่างชาติ <p>พ.ร.บ. การประกอบอาชีพงานก่อสร้าง พ.ศ. 2522</p> <ul style="list-style-type: none">- กำหนดให้ผู้รับหรือประกอบ “งานก่อสร้างควบคุม” ต้องจดทะเบียนกับคณะกรรมการสถาบันผู้รับงานก่อสร้าง (ก.ก.ส.)- ผู้ขอจดทะเบียนเป็นผู้รับงานก่อสร้างควบคุมอย่างน้อยต้องเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด หรือบริษัทมหาชนจำกัด และต้องไม่เป็นคนต่างด้าวตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว- อย่างไรก็ตามขณะนี้ยังไม่มี (กฎกระทรวง) กำหนดประเภท ลักษณะ ขนาด และสาขาที่เป็นงานก่อสร้างควบคุม และเงื่อนไขการรับงานก่อสร้างควบคุม- <u>หมายเหตุ:</u> พ.ร.บ. นี้ไม่ใช้บังคับแก่นิติบุคคลต่างประเทศซึ่งมีสิทธิเข้ามารับงานก่อสร้างในกิจการตามพันธะที่รัฐบาลตกลงกับทบวงการชำนัญพิเศษแห่งสหประชาชาติ สถาบันระหว่างประเทศอื่น หรือรัฐบาลต่างประเทศ
การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว	<p>พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542</p> <ul style="list-style-type: none">- ธุรกิจก่อสร้างอยู่ในบัญชี 3 ท้าย พ.ร.บ.ฯ โดยกำหนดให้ต่างด้าวต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว- ยกเว้นการก่อสร้างต่อไปนี้อย่างไม่ต้องขออนุญาตคือ<ol style="list-style-type: none">ก) การก่อสร้างสิ่งซึ่งเป็นการให้บริการพื้นฐานแก่ประชาชนด้านการสาธารณูปโภคหรือการคมนาคมที่ต้องใช้เครื่องมือเครื่องจักรเทคโนโลยีหรือความชำนาญในการก่อสร้างเป็นพิเศษ โดยมีทุนขั้นต่ำของคนต่างด้าวตั้งแต่ 500 ล้านบาทขึ้นไปข) การก่อสร้างประเภทอื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง
การทำงานของ คนต่างด้าว	<p>พ.ร.บ. การทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2521</p> <ul style="list-style-type: none">- อาชีพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจก่อสร้าง ซึ่งเป็นอาชีพสงวนห้ามคนต่างด้าวทำคือ<ol style="list-style-type: none">1) งานกรรมกร2) งานก่อสร้าง งานช่างไม้ หรืองานก่อสร้างอื่น3) งานในวิชาชีพวิศวกรรม สาขาวิศวกรรมโยธา ที่เกี่ยวกับงานออกแบบและคำนวณ จัดระบบ วิจัย วางโครงการทดสอบ ควบคุมการก่อสร้าง หรือให้คำแนะนำ ทั้งนี้ ไม่รวมงานที่ต้องใช้ความชำนาญพิเศษ4) งานในวิชาชีพสถาปัตยกรรมที่เกี่ยวกับงานออกแบบ เขียนแบบ ประมาณราคา อำนวยการก่อสร้าง หรือให้คำแนะนำ

9. ข้อผูกพันของไทยในเวทีต่าง ๆ

เวที WTO

ไทยผูกพัน 3 กิจกรรม คือ

- A. งานก่อสร้างอาคาร โดยทั่วไป Construction Work for Buildings (CPC 512)
- B. งานก่อสร้างสำหรับวิศวกรโยธา Construction Work for Civil Engineering (CPC 513)
- C. งานติดตั้งและประกอบ Installation Work (CPC 516)

สำหรับเงื่อนไขกิจกรรมที่ผูกพันมีดังนี้

การจัดตั้งบริษัท : อนุญาตให้จัดตั้งธุรกิจได้เฉพาะในรูปแบบของบริษัทจำกัด โดยสัดส่วนการถือหุ้นต่างชาติจะต้องไม่เกิน 49% และจำนวนผู้ถือหุ้นที่เป็นต่างชาติจะต้องไม่เกินกึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด

การเข้ามาทำงานของคน

- ห้ามคนต่างชาติทำงานวิศวกรโยธา
- ยินยอมให้คนต่างชาติเข้ามาได้เฉพาะการโอนย้ายพนักงานของบริษัทในเครือระดับผู้บริหาร ผู้จัดการ และผู้เชี่ยวชาญพิเศษ โดยอนุญาตให้อยู่ได้ไม่เกิน 1 ปี เมื่อครบกำหนดแล้วต่ออายุ VISA ได้ 2 ครั้งๆ ละ ไม่เกิน 1 ปี รวมเป็น 3 ปี (ทั้งนี้ ไทยกำลังปรับปรุงเงื่อนไขเพื่อยื่นต่อสมาชิก WTO เป็น "ต่ออายุได้ 3 ครั้งๆ ละไม่เกิน 1 ปี)

เวทีอาเซียน

ไทยเปิดตลาดให้สมาชิกอาเซียนครบทุกกิจกรรมของสาขาก่อสร้าง ด้วยเงื่อนไขต่อไปนี้

การจัดตั้งบริษัท : กำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติไม่เกิน 49% (แต่ไม่มีเงื่อนไขการจำกัดจำนวนผู้ถือหุ้นต่างชาติ)

การเข้ามาทำงานของคน : เหมือนใน WTO

เวที FTA

- พันธกรณีภายใต้ FTA ไทย-ออสเตรเลีย

สาขา/สาขาย่อยที่ผูกพัน	ข้อผูกพัน
Construction services relating to basic services to the public in public utilities or transport requiring special tools, machinery, technology or construction expertise	<ul style="list-style-type: none">- อนุญาตให้นักลงทุนหรือผู้ให้บริการออสเตรเลียจัดตั้งธุรกิจโดยมีสัดส่วนการถือหุ้นได้ถึง 100% ทั้งนี้ จะต้องมีการจดทะเบียนชำระแล้วขั้นต่ำ 1,000 ล้านบาท- นักลงทุนหรือผู้ให้บริการที่เป็นนิติบุคคลสัญชาติออสเตรเลียจะต้องจดทะเบียนเป็น ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด ในประเทศไทย- สัดส่วนหนี้ต่อเงินทุนจะต้องไม่เกิน 3: 1

10. นโยบายและมาตรการภาครัฐที่สำคัญ

มาตรการภาษีเพื่อช่วยเหลือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามมาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล นายกอบกิจสิทธิ์ เวชชาชีวะ เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2552 ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยมีการชะลอตัวลง เนื่องจากถูกกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจโลก ซึ่งมีผลกระทบต่อกระทบในวงกว้างต่อประชาชนจำนวนมาก ทั้งที่เป็นผู้ซื้อบ้าน ผู้ประกอบการค้าอสังหาริมทรัพย์ สถาบันการเงิน ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง แรงงานก่อสร้าง รวมถึงผู้ประกอบการขนส่ง

ดังนั้น เพื่อช่วยเหลือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในภาวะซบเซาให้มีการขยายตัว ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจต่อเนื่อง จึงยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ให้แก่ผู้ที่จ่ายเงินค่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ไม่เคยผ่านการใช้งานมาก่อน โดยกรณีโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวภายในปี พ.ศ. 2552 ให้ได้รับการยกเว้นภาษีสำหรับเงินได้พึงประเมิน เป็นจำนวนเท่ากับมูลค่าที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 300,000 บาท ทั้งนี้ มาตรการตามเสนอเป็นมาตรการเพิ่มเติมจากที่ให้หักค่าลดหย่อนดอกเบี้ยเงินกู้ยืมซื้อบ้านเป็นจำนวนไม่เกิน 100,000 บาท ต่อปี

11. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

ในปัจจุบัน เศรษฐกิจของประเทศต่างๆ โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศอุตสาหกรรมได้ก้าวเข้าสู่เศรษฐกิจฐานความรู้ ซึ่งเศรษฐกิจใหม่นี้เกี่ยวข้องกับทุกประเทศ ทุกสาขาของเศรษฐกิจและธุรกิจทั้งหมดในระบบเศรษฐกิจ ในกรณีของอุตสาหกรรมก่อสร้างก็ไม่มีข้อยกเว้น อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมก่อสร้างในทุกประเทศต้องสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอก เช่น ความต้องการของลูกค้า การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและสังคม และกระแสโลกาภิวัตน์ เป็นต้น จุดอ่อนของอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยในปัจจุบัน ได้แก่ มูลค่าและผลิตภาพค่อนข้างต่ำ พึ่งพาแรงงานไร้ฝีมือสูง และส่งผลกระทบต่อภายนอก ดังนั้น อุตสาหกรรมนี้จึงต้องปรับโครงสร้างให้สามารถตอบสนองที่เหมาะสมต่อจุดอ่อนดังกล่าว โดยภาครัฐต้องอำนวยความสะดวกที่เป็นรูปธรรม เพื่อช่วยในการปรับโครงสร้างของอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นไปอย่างรวดเร็วขึ้น ในอันที่จะนำมาซึ่งการเติบโตที่มีเสถียรภาพและยั่งยืนต่อไป ซึ่งประเทศพัฒนาแล้วหลายประเทศได้กำหนดแผนงานสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้างในอนาคตเพื่อให้สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยก็มีการเตรียมการมาในระดับหนึ่งแต่ยังไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร

ข้อเสนอแนะในการผลักดันให้เกิดการขับเคลื่อนได้รวดเร็วขึ้น ได้แก่

1. เอกชนควรริเริ่มวางแผนในการปรับโครงสร้างเพื่อตอบสนองการเปลี่ยนแปลงภายใต้เศรษฐกิจฐานความรู้
2. รัฐควรมีกลไกกลางที่จะให้ความร่วมมือหรือให้ความเป็นหุ้นส่วน
3. ในอุตสาหกรรมก่อสร้างระดับโครงการที่กิจกรรมไม่ต่อเนื่อง ต้องมีการนำการจัดการองค์ความรู้ที่เป็นระบบมาใช้ในการแก้ไขปัญหา

4. ปัญหาเฉพาะกรณี เช่น ปัญหาการก่อสร้างใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ควรมีการพิจารณาแก้ปัญหาเป็นกรณีๆ ไป ดังเช่นที่ได้ดำเนินงานอยู่ในขณะนี้
5. ผู้มีส่วนได้เสียหลักๆ ในอุตสาหกรรมก่อสร้างควรร่วมกันวางหลักเกณฑ์การดำเนินโครงการที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล
6. การรวมกลุ่มสมาคมวิชาชีพหลักที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไทยซึ่งในปัจจุบันนี้มีอยู่ 15 สมาคม และ 1 คณะกรรมการให้น้อยกลุ่ม (หากเป็นไปได้) เพื่อให้เกิดความเป็นเอกภาพและบูรณาการในการดำเนินงานและการพัฒนาในขณะที่ภาครัฐก็ควรมีการรวมหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างให้มาอยู่ในหน่วยงานเดียวกัน เพื่อความเป็นเอกภาพเช่นเดียวกัน

12. ยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ในสาขาการก่อสร้าง

สรุปปัญหาและข้อจำกัดของสาขาการก่อสร้าง

จากการศึกษาถึงปัญหาและข้อจำกัดของสาขาการก่อสร้าง พบว่า มีประเด็นในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านนโยบาย ด้านการพัฒนามาตรฐาน ด้านการพัฒนากิจการวิจัยและพัฒนา (R&D) และนวัตกรรม: ด้านการพัฒนาบุคลากรและคุณภาพชีวิตของบุคลากร สุดท้ายคือด้านปัญหาการทุจริตในธุรกิจก่อสร้าง ดังนั้น ในการทำยุทธศาสตร์การส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ของสาขานี้ ควรให้ความสำคัญในการแก้ปัญหาในประเด็นต่างๆข้างต้นเป็นสำคัญ

ยุทธศาสตร์ในระดับสาขา

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค ของสาขาการก่อสร้าง และจากการสัมภาษณ์และข้อมูลจากการระดมสมอง (Focus Group) ในกลุ่มธุรกิจสาขาบริการ เมื่อวันที่จันทร์ที่ 3 กันยายน 2550 งานศึกษาชิ้นนี้จะขอเสนอยุทธศาสตร์การส่งเสริม SMEs ในสาขานี้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ต่อไปนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1: การเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการและแรงงาน

วัตถุประสงค์ของยุทธศาสตร์นี้ คือ การเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการและแรงงาน มีความรู้ในด้านการบริหารจัดการอย่างมีระบบ ผลักดันให้เกิดการบูรณาการความรู้เฉพาะทางด้านเทคนิคการช่าง (Construction Technology) ควบคู่ความรู้เกี่ยวกับการบริหารโครงการ ลดภาวะช่องว่างของชั้นแรงงาน และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีการดำเนินธุรกิจด้วยหลักธรรมาภิบาลที่ดี

ยุทธศาสตร์ที่ 2: พัฒนาปัจจัยที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

วัตถุประสงค์ของยุทธศาสตร์นี้ คือ การส่งเสริมปัจจัยที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ประกอบการก่อสร้างสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ยุทธศาสตร์ที่ 3: ยุทธศาสตร์การส่งเสริมความเข้มแข็งในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)

วัตถุประสงค์ของยุทธศาสตร์นี้ คือ สนับสนุนให้ผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการขนาดกลางและขนาดย่อม มีการรวมตัวเป็นสมาคมโดยเฉพาะในเชิงสถาบัน มีตัวแทนประสานงานอย่างเป็นระบบ ในการเจรจาต่อรองหรือสร้างโอกาสการรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ รวมทั้งการมีตัวแทนประสานงาน

ในการติดต่อกับภาครัฐ เพื่อสร้างโอกาสที่จะนำเสนอปัญหาเฉพาะของการก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อมให้แก่หน่วยงานที่มีส่วนในการวางนโยบาย หรือมาตรการในการส่งเสริมพัฒนาการก่อสร้างในระดับ SMEs ให้เข้มแข็งขึ้น การสร้างความเป็นหนึ่งเดียวในกลุ่มผู้รับเหมา SMEs ในสาขาการก่อสร้างภาครัฐ (สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) จะต้องเป็นแกนนำในขั้นต้นให้ผู้รับเหมารายย่อยทราบถึงความจำเป็นของเครือข่ายวิสาหกิจ เป็นผู้นำในขั้นต้นเพื่อให้เป็นประโยชน์ของ Cluster และสามารถปล่อยให้เป็นหน้าที่ของเอกชนในการประสานต่อเชื่อมโยงระหว่างกิจการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่และ SMEs เพื่อส่งต่อรับเหมางานช่วง และในที่สุดภาครัฐ-เอกชน (ในทุกระดับของขนาดกิจการรับเหมาก่อสร้าง) ต้องพร้อมใจกันประสานงานเพื่อรุกตลาดต่างประเทศ

ยุทธศาสตร์ ที่ 4: ยุทธศาสตร์การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อรองรับผลกระทบจาก FTA และผลการเจรจาเสรีทางการค้าบริการ ในสาขาการก่อสร้างขององค์การการค้าโลก

ภายใต้ยุทธศาสตร์ทั้งสี่ที่กล่าวข้างต้นนี้ ล้วนมีความสอดคล้องกับแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2550-2554 และหากพิจารณาถึงความสำคัญในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของสาขานี้ทางผู้วิจัยเห็นว่าในระยะแรกควรเน้นไปยังยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องยุทธศาสตร์ที่ 1: การสร้างและการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการและแรงงาน โดยให้มุ่งเน้นในการส่งเสริมการเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการและแรงงาน มีความรู้ในด้านการบริหารจัดการอย่างมีระบบ ผลักดันให้เกิดการบูรณาการความรู้เฉพาะทางด้านเทคนิคการช่าง (Construction Technology) ควบคู่ความรู้เกี่ยวกับการบริหารโครงการ ลดภาวะช่องว่างของชั้นแรงงาน และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีการดำเนินธุรกิจด้วยหลักธรรมาภิบาลที่ดี นอกจากนี้ เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ยุทธศาสตร์ที่ 3 จึงควรให้ความสำคัญในลำดับต้นเช่นกันโดยอาจเน้นในเรื่องการ สนับสนุนให้ผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการขนาดกลางและขนาดย่อม มีการรวมตัวเป็นสมาคมโดยเฉพาะในเชิงสถาบัน มีตัวแทนประสานงานอย่างเป็นระบบ ในการเจรจาต่อรองหรือสร้างโอกาสการรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ รวมทั้งการมีตัวแทนประสานงานในการติดต่อกับภาครัฐ เพื่อสร้างโอกาสที่จะนำเสนอปัญหาเฉพาะของการก่อสร้างขนาดกลางและขนาดย่อมให้แก่หน่วยงานที่มีส่วนในการวางนโยบาย หรือมาตรการในการส่งเสริมพัฒนาการก่อสร้างในระดับ SMEs ให้เข้มแข็งขึ้น

ยุทธศาสตร์ส่งเสริมกลุ่มธุรกิจ SMEs เป้าหมาย

เนื่องจาก SMEs เป้าหมาย คือ

- 1) ลักษณะของงานก่อสร้างที่เป็น subcontractor ในงานเฉพาะอย่างที่ได้รับเหมาช่วงจาก main contractor
- 2) งานรับจ้างและซ่อมแซมและต่อเติมอาคาร
- 3) งานรับเหมาก่อสร้างบ้านพักที่อยู่อาศัย หรือตึกแถวที่ไม่มีความสลับซับซ้อนมากนัก
- 4) งานสร้างบ้านจัดสรรในตลาดของประเทศเพื่อนบ้านที่มีฐานะทางเศรษฐกิจ และรสนิยมของผู้บริโภคไม่แตกต่างจากประเทศไทยมากนัก

การที่ลักษณะงานเป็น Subcontractor เครือข่ายและการรวมกลุ่มกันแบบ Cluster จะก่อให้เกิดประโยชน์ในการประสานต่อเชื่อมโยงระหว่างกิจการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่และ SMEs เพื่อส่งต่อรับเหมางานช่วงดั่งนั้น ยุทธศาสตร์ที่ควรเน้นสำหรับผู้ประกอบการ SMEs เป้าหมาย คือ ยุทธศาสตร์ในเรื่องการสร้างเสริมความเข้มแข็งในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) โดยมีเหตุผลดังที่ได้กล่าวไว้ในส่วนยุทธศาสตร์การส่งเสริมระดับสาขา

13. ตัวอย่างโครงการในสาขาการก่อสร้าง

1. โครงการบริหารธุรกิจการก่อสร้างในทศวรรษหน้า (Managing the construction for the coming decade)

2. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากในปัจจุบันการศึกษาในระบบของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นระดับอาชีวศึกษาหรือระดับอุดมศึกษาในหลักสูตรสาขาที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างมักมุ่งเน้นการให้ความรู้เฉพาะทางด้านเทคนิคการช่าง (Construction Technology) แต่ละเลยความรู้เกี่ยวกับการบริหารโครงการ หรือแม้จะมีนักบริหารมืออาชีพหรือนักบัญชีเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ แต่นักศึกษาเหล่านี้ก็ขาดความรู้เชิงช่าง และไม่สามารถเข้าถึงแก่นของการบริหารจัดการของโครงการก่อสร้างได้ดี ดังนั้นโครงการนี้จะเป็นการให้ความรู้ในเชิงบูรณาการระหว่างความรู้ทางช่างกับการบริหารงาน เพื่อให้เกิดความสำเร็จในโครงการก่อสร้าง

3. วัตถุประสงค์

1. ถ่ายทอดองค์ความรู้เรื่องการบริหารจัดการธุรกิจการก่อสร้าง ที่เป็นประโยชน์และทันสมัยต่อการนำไปปฏิบัติให้เกิดเป็นรูปธรรม

2. ผู้ประกอบการสามารถคิดและบริหารธุรกิจก่อสร้างของตนเองได้อย่างเป็นระบบ

3. สร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs ไทย ด้วยการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของผู้ประกอบการ

4. ขอบเขตการดำเนินงาน/กลุ่มเป้าหมาย

1. กลุ่ม SMEs เป้าหมายในธุรกิจการก่อสร้าง

2. นักศึกษาระดับอาชีวศึกษา หรือระดับอุดมศึกษาในหลักสูตรสาขาที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง รวมทั้งสิ้น ในแต่ละรุ่น ประมาณ 100 คน

5. วิธีการดำเนินการ

5.1 ทำการออกแบบและเตรียมเนื้อหาที่จะจัดอบรม โดยแบ่งออกเป็น Modules ต่างๆ โดยในแต่ละ Modules ให้ทางสสว. ประสานงานเพื่อหาวิทยากรที่มีความเหมาะสมมาบรรยาย โดย Modules ที่ควรมีคือ เรื่องการบริหารจัดการเงินทุน (Financial Management) ซึ่งเน้นการสร้างมูลค่าให้กับกิจการ ด้วยรูปแบบต่างๆ อาทิ การบริหารสินค้าคงคลัง (Fist In- Fist Out) การจัดเก็บสินค้าคงคลังให้เหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดต้นทุนจม เป็นต้น เสริมสร้างความรู้ในเชิงบูรณาการระหว่างความรู้ทางช่างกับการบริหารงาน เพื่อให้เกิดความสำเร็จในโครงการก่อสร้าง

5.2 หลังจากที่มีการบรรยายในส่วนของทฤษฎีแล้ว ควรมี Module/Case Study ที่จะฝึกฝนแนวคิดต่างๆ ให้ออกมาเป็นรูปธรรม

6. กรอบระยะเวลาดำเนินงาน

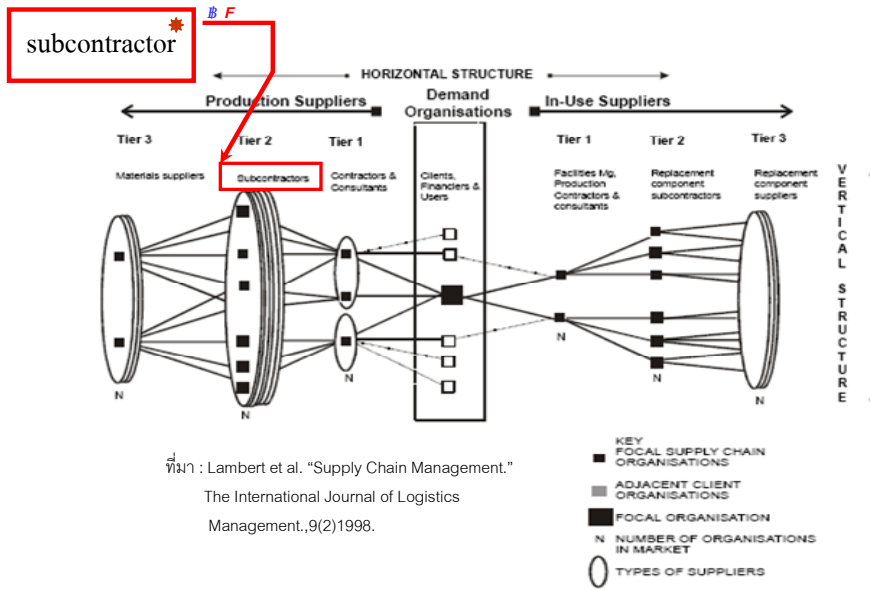
ขั้นตอนการดำเนินงาน	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
1. จัดเตรียมเนื้อหาและเชิญผู้บรรยาย	←→				
2. ประชาสัมพันธ์โครงการและรับสมัคร	←→				
3. จัดอบรมการบริหารจัดการในแต่ละ Modules			←→		
4. ประเมินผลของโครงการ					←→

7. งบประมาณที่คาดว่าจะต้องใช้

ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น สำหรับผู้เข้าร่วมโครงการ 100 คน เท่ากับ 150,000 บาท

ภาคผนวก

ห่วงโซ่อุปทานบริการการก่อสร้าง



ที่มา : Lambert et al. "Supply Chain Management." The International Journal of Logistics Management.,9(2)1998.

หมายเหตุ : * = SMEs โดยใช้เกณฑ์การจ้างงาน จำนวนโรงงาน และเงินทุนจดทะเบียน
 ₤ = ค่าเงิน F = พลังงาน



- ทิศทาง
- ยุทธศาสตร์
- กลยุทธ์
- แผนปฏิบัติการ

บรรณานุกรม

ดร. สมศักดิ์ แต่มบุญเลิศชัย และคณะที่ปรึกษา ศูนย์บริการวิชาการ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ตุลาคม 2551 โครงการจัดทำยุทธศาสตร์การส่งเสริม SMEs รายสาขา

ดร. สมศักดิ์ แต่มบุญเลิศชัย และคณะที่ปรึกษา ศูนย์บริการวิชาการ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ตุลาคม 2551 โครงการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SMEs รายสาขา

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ “อุตสาหกรรมก่อสร้าง” <http://www.nesdb.go.th/Default.aspx?tabid=117> ค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2552

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย “ 52 ธุรกิจปีกุน: ต้องเร่งปรับตัวรับเศรษฐกิจพอเพียง” ปีที่ 13 ฉบับที่ 1946 วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2550

กลุ่มงานเจรจาการค้าบริการ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ “ บริการก่อสร้าง” พศจิกายน 2549 http://www.dtn.moc.go.th/web/567/583/735/ก่อสร้าง.doc?G_id=735&f_id=5332 ค้นข้อมูลเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2552

ศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สำนักเศรษฐกิจอุตสาหกรรม
ศูนย์สารสนเทศและเทคโนโลยี สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด
ย่อม (สสว.)

รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2550 และแนวโน้มปี
2551

สำนักงานสถิติแห่งชาติ สัมมะโนอุตสาหกรรม 2550 , สัมมะโนธุรกิจทางการค้า
และธุรกิจทางการบริการ พ.ศ. 2545

SMEs

รายงานภาวะเศรษฐกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม