

บทที่ 8

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

งานระบบวิศวกรรมเป็นเสมือนอวัยวะสำคัญของร่างกาย โดยงานก่อสร้างงานระบบเป็นส่วนที่สำคัญต่องานระบบโครงสร้างของอาคาร โรงงาน หรือสิ่งปลูกสร้างต่างๆ และระบบสาธารณูปโภคต่างๆที่เกี่ยวข้องกับงานสร้างและงานซ่อม ธุรกิจรับเหมาจึงมีโอกาสดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องตลอดเวลา แม้ว่าจะระบบเศรษฐกิจจะเกิดการผันผวน

8.1 บทสรุปธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่สามารถเชื่อมโยงธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นกลไกหนึ่งของระบบเศรษฐกิจ สามารถก่อให้เกิดการหมุนเวียนของระบบ ทั้งผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและวัสดุก่อสร้าง ก่อให้เกิดการว่าจ้างงาน เป็นตลาดแรงงานที่ดี โดยภาพรวมของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สามารถทำให้ระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้ บนฐานของการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส สุจริตและเป็นธรรม ก็สามารถทำให้ธุรกิจคงอยู่ได้ในระยะยาว พื้นฐานของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะต้องมีความพร้อมที่มากพอ โดยผู้ที่ดำเนินการกิจการในลักษณะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันนี้ จะต้องมีความรู้ทางด้านวิชาชีพวิศวกรรม และความสามารถในการบริหารจัดการ อีกทั้งการมีประสบการณ์ในการดำเนินงานที่มากพอ ดังนั้นในการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่จึงทำได้ไม่ถนัด ซึ่งจะต้องเป็นบุคคลที่มีทุนดำเนินการที่มากพอ หรือเป็นผู้ที่อยู่ในวงการงานวิศวกรรมมาพอสมควร จึงสามารถเข้าสู่ระบบธุรกิจนี้ได้ ดังนั้นการแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันในปัจจุบันนี้ นอกจากด้านเงินทุน ความรู้ ประสบการณ์ บวกกับความสามารถ ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ อย่างที่สำคัญอีก เช่น การมีความสัมพันธ์อันดี เป็นที่น่าเชื่อถือและเป็นที่รู้จักของลูกค้าและคู่ค้า และนอกจากลูกค้าจะคำนึงถึงราคางานเหมาที่ต้นทุนเหมาะสมแล้ว ยังเน้นถึงผลงานที่มีคุณภาพ ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจนี้ยังต้องมีการลงทุนในทรัพยากรบุคคลเพื่อให้ได้มาซึ่งพนักงานที่ดีมีคุณภาพ ช่างฝีมือแรงงานที่มีทักษะฝีมือดีและมีความเชี่ยวชาญในงาน รวมถึงการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการอย่างเป็นมืออาชีพเพื่อให้ง่ายให้เกิดผลงานที่ดีมีคุณภาพ และการให้บริการที่เป็นเลิศขององค์กรกับลูกค้า

จากสถิติข้อมูลทุติยภูมิ แม่นว่าในปัจจุบันจะมีผู้รับเหมาหลักและผู้รับเหมาช่วงเกิดขึ้นมากมาย แต่ในสภาวะปัจจุบันผู้รับเหมาที่มีผลงานคุณภาพมีไม่มาก และลูกค้ามีความต้องการผลงานที่มีคุณภาพในราคายุติธรรม ดังนั้นบริษัทจึงมุ่งเน้นที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้า ให้ได้มาซึ่งผลงานที่มีคุณภาพและราคาที่เป็นธรรม โดยมีเทคโนโลยีเข้ามาช่วยร่วมกับวิศวกรและช่างฝีมือแรงงาน เนื่องจากในปัจจุบันทั้งภาครัฐและเอกชน มีการสนับสนุนการศึกษา และการฝึกทักษะช่างฝีมือแรงงานอยู่มาก บริษัทจึงมีความมั่นใจที่จะสามารถดำเนินงานได้อย่างสมบูรณ์ และให้บริการกับลูกค้าในราคาที่เหมาะสมได้ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไป จะใช้กลยุทธ์ตลาดโดยเน้นด้านราคาและผลงาน เป็นการแข่งขัน แต่การทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้ประสบผลสำเร็จนั้นต้องอาศัยปัจจัยหลายๆ อย่าง เช่น ความมีสัมพันธ์ที่ดีทางการค้า การมีความน่าเชื่อถือและชื่อเสียง รวมถึงรูปแบบการให้บริการ และที่สำคัญ บริษัทต้องสร้างจุดเด่นของตัวเองเพื่อขอได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยในที่นี้บริษัทดำเนินการก่อสร้างงานระบบวิศวกรรม โดยการออกแบบและรับเหมาก่อสร้างโดยไม่คิดค่าบริการงานออกแบบ

8.2 การสำรวจแผนธุรกิจ

แม้ว่าผลการวิจัยการดำเนินธุรกิจจะได้ผลเป็นที่น่าลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม ผู้จัดทำวิจัยได้สำรวจแผนในการดำเนินธุรกิจ โดยการปรับระบบธุรกิจให้ทันตามสถานการณ์ของเศรษฐกิจที่อาจคาดไม่ถึงการณ์ ซึ่งเป็นไปในแนวทางด้านการบำรุงรักษา งานซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่างๆ รวมถึงการให้บริการด้านแรงงานในการรับเหมาทำความสะอาดงานอาคารสำนักงานและสถานที่พักอาศัย เป็นต้น อีกทั้งยังมีธุรกิจอนาคตทางด้านการอนุรักษ์พลังงาน และการตรวจสอบอาคาร โรงงาน โดยถือเป็นแนวโน้มของธุรกิจที่บริษัทมองแนวทางไว้ในอนาคตต่อไป

การให้บริการของธุรกิจ โดยสามารถดำเนินในลักษณะเป็นแบบ Out Sourcing คือลูกค้าสามารถจ้างเหมางานเป็นกรณีๆ ไป หรือจ้างงานในระยะยาวให้ดำเนินงานต่อเนื่องตามสัญญาโครงการเป็นช่วงๆ 1 ปี หรือมากกว่านั้น ตามแต่สัญญาข้อตกลงของงานแต่ละโครงการ

นั้นๆ โดยสามารถประสานงานไปยังลูกค้าได้ทั้งภาครัฐและเอกชน ดังสรุปแนวทางธุรกิจสำรองได้ ดังนี้ คือ

- บำรุงรักษา งานซ่อมแซมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่างๆ
- บริการด้านแรงงานในการรับเหมาทำความสะอาด
- การอนุรักษ์พลังงาน
- การตรวจสอบอาคาร เป็นต้น

8.3 ข้อเสนอแนะการดำเนินธุรกิจ

จากการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง ถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นเป็นธุรกิจที่นำลงทุน แต่โดยภาพรวมยังคงมีความเสี่ยงอยู่บ้างในด้านการเงิน ในกรณีที่ไม่สามารถเก็บเงินงวดจากลูกค้าได้ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องลงทุนดำเนินงานไปก่อนและได้เงินตามปริมาณงานที่ทำ อีกทั้งยังมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนช่างฝีมือแรงงานเพราะในระบบธุรกิจนี้ต้องพึ่งพาช่างฝีมือแรงงานเป็นอย่างมาก ดังนั้นสำหรับผู้สนใจดำเนินธุรกิจนี้ นอกจากต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่มากพอ ยังต้องคำนึงถึงบุคลากรและตลาดแรงงานอย่างเพียงพอ และต้องมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่ชัดเจน โดยเน้นถึงความสัมพันธ์อันดีทางการค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า ให้บริการด้วยผลงานคุณภาพ ในราคาที่ เป็นธรรม และการบริหารจัดการให้เป็นระบบ รักษาลูกค้าและบุคลากรที่ดีมีคุณภาพไว้ให้ได้ โดยการบริหารจัดการแบบ WIN - WIN SITUATION บริษัทก็มีโอกาสที่จะสามารถอยู่ในวงการธุรกิจได้อย่างยาวนานและมั่นคงสืบต่อไป