



องค์รวมในความท้าทาย กับการบริหารงานก่อสร้าง

: รูปแบบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

ดร.อรุณ ศิริจานุสรณ์
2025





ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

(Real Estate Business)

หลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (REAL ESTATE BUSINESS)

หลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ แนวทางหรือองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างยั่งยืน และประสบความสำเร็จ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นหลายด้าน ดังนี้:



1

ทำเลที่ตั้ง (LOCATION)

ทำเลคือหัวใจของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพราะมีผลต่อมูลค่า ความต้องการ และศักยภาพในการพัฒนา

ตัวอย่าง: ใกล้แหล่งคมนาคม, แหล่งงาน, สถานศึกษา, ห้างสรรพสินค้า



2

ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ (PROPERTY TYPE)

- ที่ดินเปล่า
- บ้านเดี่ยว / ทาวน์เฮาส์ / คอนโดมิเนียม
- อาคารพาณิชย์ / โกดัง
- อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
เช่น อพาร์ทเมนต์, โรงแรม



3

แหล่งเงินทุน (FINANCING)

ธุรกิจนี้ต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก ทั้งซื้อที่ดิน พัฒนาโครงการ และทำการตลาด
แหล่งเงินทุนอาจมาจาก:
เงินทุนส่วนตัว / การกู้ยืมธนาคาร / นักลงทุน / หุ้นส่วน

หลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (REAL ESTATE BUSINESS)

หลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ แนวทางหรือองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างยั่งยืน และประสบความสำเร็จ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นหลายด้าน ดังนี้:



4

การวิเคราะห์และประเมินมูลค่า (MARKET ANALYSIS & VALUATION)

การประเมินมูลค่าอย่างถูกต้องจะช่วยให้การตั้งราคาขาย/เช่าที่เหมาะสม
การศึกษาตลาดช่วยให้รู้ว่าควรพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทใด
ที่ไหน และเมื่อไร



5

การพัฒนาโครงการ (DEVELOPMENT)

ครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ ก่อสร้าง จนถึงการขาย/
โอนกรรมสิทธิ์
ต้องมีการวางแผนการเงิน กำหนดระยะเวลา และบริหาร
ต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ



6

การตลาดและการขาย (MARKETING & SALES)

ช่องทางการขาย: นายหน้า, ออนไลน์, งานแสดงอสังหาริมทรัพย์
การตลาดที่ดีช่วยให้ขายได้เร็วขึ้น เช่น การทำโฆษณา,
ทำภาพ 3D, Virtual Tour

หลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (REAL ESTATE BUSINESS)

หลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ แนวทางหรือองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างยั่งยืน และประสบความสำเร็จ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นหลายด้าน ดังนี้:



7

กฎหมายและเอกสาร (LEGAL & DOCUMENTATION)

- การถือครองกรรมสิทธิ์
- ใบอนุญาตก่อสร้าง
- สัญญาจะซื้อจะขาย, สัญญาเช่า
- ภาษีที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง



8

การบริการหลังการขาย (AFTER-SALES SERVICE)

การดูแลลูกค้า เช่น การรับประกันคุณภาพ การซ่อมแซม
การบริหารนิติบุคคล (สำหรับโครงการแนวราบหรือแนวสูง)



9

การบริหารจัดการทรัพย์สิน (PROPERTY MANAGEMENT)

เหมาะสมกับอสังหาริมทรัพย์ที่ให้เช่า เช่น คอนโด อพาร์ทเมนต์
โกดัง
ดูแลการเก็บค่าเช่า, บำรุงรักษา, จัดการผู้เช่า



10

ความรู้และจริยธรรม (KNOWLEDGE & ETHICS)

ความรู้ด้านการลงทุน กฎหมาย การเจรจาต่อรอง
การยึดมั่นในจริยธรรม เช่น ไม่หลอกลวงลูกค้า ไม่ปกปิด
ข้อเสีย

ภาพรวม และ พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน พร้อมปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

ยุคสมัยแรก — ก่อนทศวรรษ 1980s

พื้นที่รอบกรุงเทพฯ, เมืองใหญ่ เริ่มเปลี่ยนจากพื้นที่เกษตรกรรม
ที่นา เป็นที่อยู่อาศัยเมื่อเมืองขยายตัว

มีโครงการบ้านจัดสรร (“housing estates”) ขนาดเล็กเกิดขึ้น เช่น หมู่บ้าน
เศรษฐกิจ (Muban Setthakit) ที่เริ่มในช่วงปลายทศวรรษ 1960s เป็นหนึ่งใน
โครงการที่อยู่อาศัยแรก ๆ ในฝั่งธนบุรี เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยของ
ครอบครัวชนชั้นกลาง — บ้านหลังเล็ก บ้านเดี่ยว กระจายในเขตชานเมือง.

ยังไม่มีคอนโดสูงมากหรือโครงการผสมใช้ (mixed-use) ใหญ่โตเหมือนปัจจุบัน
โครงสร้างพื้นฐานคมนาคมสาธารณะยังน้อย



ภาพรวม และ พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน พร้อมปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

ยุคบูมเศรษฐกิจและการเติบโต — ทศวรรษ 1980-1990s

เศรษฐกิจโดยรวมของไทยเติบโตเร็วมาก (GDP สูง), การลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชนเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัย, อาคารพาณิชย์, สำนักงาน สูงตามไปด้วย

การถือครองที่ดินและการพัฒนาที่ดินในเขตชานเมืองเริ่มขยาย: บริษัทอสังหาริมทรัพย์เริ่มซื้อที่ดินจำนวนมากเพื่อนำมาพัฒนาเป็นหมู่บ้านจัดสรร, โครงการบ้าน-ทาวน์เฮาส์, และเริ่มมีโครงการคอนโดมิเนียมสูงในเมืองใหญ่ตามความต้องการของคนทำงานในเมือง — เพื่อแก้ปัญหาการจราจรและที่ดินที่หายากในเขตกลางเมือง

ตัวอย่างโครงการขนาดใหญ่ เช่น Muang Thong Thani เริ่มปี 1978 พัฒนาเป็นพื้นที่บ้านจัดสรร จากนั้นขยายวิสัยทัศน์เป็น “เมืองดาวเทียม” (satellite city) รองรับประชากรจำนวนมาก



ภาพรวม และ พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน พร้อมปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

วิกฤติต้มยำกุ้ง ปี 1997 และผลกระทบ

ก่อนปี 1997 มีฟองสบู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์: การกู้เงิน ฟีเจอรทางการเงิน
เสี่ยง, สเปนูละชั้นที่ดิน บ้าน & คอนโด เพื่อขายต่อหรือเก็งกำไร
หลายโครงการที่สร้างไว้เกินกว่าความต้องการจริง.

เมื่อเกิดวิกฤติการเงิน อสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบหนัก: มูลค่าลด, เกิด
ยูนิตที่ว่าง (vacancy) จำนวนมาก, ผู้ซื้อไม่สามารถชำระหนี้ได้, บริษัทพัฒนา
อสังหาฯ หลายแห่งล้มละลายหรือปิดพ่อนการคื่นเงินกู้ – ผู้พัฒนาต้องปรับตัว,
ลดความเสี่ยง, หลีกเสี่ยงการกู้เงินเกินตัว.



ภาพรวม และ พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน พร้อมปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

หลังวิกฤติ — ปรับโครงสร้าง และ การเติบโตใหม่

รัฐบาลออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นความเชื่อมั่น และสนับสนุนที่อยู่อาศัย เช่น ลดค่าธรรมเนียมการโอน/จดจำนอง, มาตรการทางภาษี, การให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้น้อย-กลาง – มีงานวิจัยที่ศึกษามาตรการหลังปี 1997-2019 ในแง่มาตรการกระตุ้นความต้องการ, การสนับสนุนที่อยู่อาศัยผู้มีรายได้น้อย, กฎหมาย และการตั้งองค์กร/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น REIC (Real Estate Information Center) เพื่อติดตามข้อมูลตลาดอสังหาริมทรัพย์

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปรับกลยุทธ์: คำเน้นถึงการวิเคราะห์ตลาด, ความสามารถการซื้อของผู้บริโภค, คุณภาพงานก่อสร้างและออกแบบ, ปรับขนาดโครงการให้เหมาะสม และการลงทุนในโครงการ Mixed-use มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากตลาดเดียว



ภาพรวม และ พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน พร้อมปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

ปัจจุบัน — แนวโน้มในยุคปัจจุบัน (2020s)



ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในเขตเมืองหลักยังสูง

โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมที่อยู่ใกล้รถไฟฟ้า รถไฟฟ้าใต้ดิน และโครงสร้างพื้นฐานคมนาคมต่าง ๆ ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ในแนวรถไฟฟ้า (“transit-oriented development”)



อสังหาริมทรัพย์เชิง Luxury / วิลล่า / ที่พักอาศัยแนวรีสอร์ทในพื้นที่ท่องเที่ยว (ภูเก็ต พัทยา เกาะสมุย ฯลฯ) ยังมีนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศสนใจสูง
– โดยเฉพาะเมื่อมีแนวคิดเรื่อง “การลงทุนเพื่อเช่า/รายได้” (rental yield) และตลาดต่างชาติกลับมา หลังโควิด-19



มีปัญหา oversupply / อุปทานส่วนเกินในบาง segment

โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมกลาง-ล่างและที่อยู่อาศัยแนวราบในเขตชานเมือง – ทำให้ผู้พัฒนาหลายรายชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ ลดต้นทุน ปรับคุณลักษณะโครงการให้ตอบโจทย์มากขึ้น เช่น กลยุทธ์ปรับขนาด unit, facility, เชื้อเพลิงการชำระเงิน เป็นต้น



ภาพรวม และ พัฒนาการที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน พร้อมปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

ปัจจุบัน — แนวโน้มในยุคปัจจุบัน (2020s)



การฟื้นของการท่องเที่ยวหลังโควิด-19

ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวรีสอร์ท short-term rental มีชีวิตชีวาขึ้น – นักลงทุนจากต่างประเทศเริ่มกลับมา มีอุปสงค์ที่อยู่อาศัยเพื่อพักผ่อน / เช่าเพื่อการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น



ความสำคัญของอสังหาริมทรัพย์ที่ยั่งยืน (green building)

สิ่งแวดล้อม, การประหยัดพลังงาน และเทคโนโลยี smart home เริ่มได้รับความสนใจมากขึ้น ผู้ซื้อและผู้เช่ามีความต้องการให้โครงการมีคุณภาพชีวิตที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวก และค่าดูแลรักษาที่เหมาะสม



ปี 2024-2025 – ตลาดอสังหาริมทรัพย์เผชิญกับแรงกดดันจากอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น

หนี้ครัวเรือนสูง, กฎหมายสินเชื่อเข้มงวดขึ้น, ราคาวัสดุก่อสร้างสูงขึ้น – ทำให้กำลังซื้อและความต้องการลดลงในบางเซกเมนต์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยราคากลาง-ล่าง.



ปัจจัยสำคัญที่ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลง



การขยายตัวทางเศรษฐกิจ

การขยายตัวทางเศรษฐกิจ & รายได้เฉลี่ยที่สูงขึ้น คือ คนมีรายได้เพิ่ม ต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ทำให้ความต้องการบ้าน / คอนโด / สิ่งอำนวยความสะดวกเพิ่ม



การเปิดเสรี

การเปิดเสรี & การลงทุนจากต่างประเทศ คือ นักลงทุนต่างชาติเข้ามา ซื้อคอนโด หรืออสังหาฯ เพื่อพักอาศัย / เพื่อการลงทุน



ปัจจัยทางเศรษฐกิจมหภาค

ปัจจัยทางเศรษฐกิจมหภาค & การเงิน คือ ดอกเบี้ย, อัตราแลกเปลี่ยน, ภาวะเงินเฟ้อ, ต้นทุนวัสดุก่อสร้าง



โครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐาน & ระบบขนส่ง คือ รถไฟฟ้า, ทางด่วน, ถนนใหญ่ ช่วยเปิดพื้นที่ใหม่ให้พัฒนาได้



กฎหมาย / นโยบายรัฐ

กฎหมาย / นโยบายรัฐ คือ มาตรการส่งเสริมที่อยู่อาศัย (เช่น ลดค่าธรรมเนียมโอน, ภาษี, กฎหมายการครอบครองฯ), มาตรการควบคุมสินเชื่อ, กำกับดูแลให้เข้มงวดยิ่งขึ้นหลังวิกฤติ

หลักสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

1. ทำเลที่ตั้ง (Location) “ทำเลดี” เป็นปัจจัยหลักที่กำหนดความต้องการและมูลค่าทรัพย์สิน
ทำเลที่นิยม:

- ใกล้รถไฟฟ้า BTS/MRT
- ใกล้แหล่งงาน (CBD)
- แหล่งชุมชน / โรงเรียน / โรงพยาบาล / ห้าง

แนวโน้มใหม่: โครงการแนวราบในโซนชานเมืองที่เดินทางสะดวก เช่น รังสิต, บางนา, ศาลาया, มีนบุรี ฯลฯ



2. กลุ่มเป้าหมาย (Target Market)

แบ่งตามระดับรายได้:

กลุ่มรายได้น้อย: บ้านประชารัฐ, บ้านราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท

กลุ่มรายได้ปานกลาง: ทาวน์เฮาส์-คอนโดระดับกลาง

กลุ่มรายได้สูง / Luxury: บ้านเดี่ยว, คอนโด high-end

การออกแบบโครงการต้องสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์และกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย



หลักสำคัญของธุรกิจอาหารมทรพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

3. การพัฒนาโครงการ (Project Development)

ขั้นตอนประกอบด้วย:

- วิเคราะห์ตลาดและความเป็นไปได้
- จัดหาที่ดินและขออนุญาตก่อสร้าง
- วางแผนออกแบบ/ก่อสร้าง
- เปิดขายล่วงหน้า (Presale) / ทำตลาด
- ดำเนินการขาย/โอนกรรมสิทธิ์
- ต้องบริหารต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างให้เหมาะสม



4. การจัดหาเงินทุน (Financing)

เงินลงทุนมักมาจาก:

- ทุนส่วนตัว
- การกู้เงินจากธนาคาร (Project Loan)
- การร่วมทุน (JV) หรือระดมทุนจากนักลงทุน
- ต้องวางแผนกระแสเงินสด (Cash Flow) ให้ครอบคลุมระยะเวลาก่อสร้างและก่อนขายได้จริง

หลักสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย



5. การตั้งราคาขายและกำไร (Pricing & Profitability)

คำนวณจาก:

- ต้นทุนที่ดิน + ค่าก่อสร้าง + ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (การตลาด, ค่าธรรมเนียม ฯลฯ)
- บวกกำไรที่เหมาะสม (ส่วนใหญ่กำไรเริ่มต้นอยู่ที่ 20-30%)
- ราคาต้องแข่งขันได้ในตลาด และไม่เกินความสามารถของกลุ่มเป้าหมาย

6. การตลาดและการขาย (Marketing & Sales)

ช่องทางที่นิยม:

นายหน้า / ตัวแทนขาย

ออนไลน์ (Facebook, Line, Website)

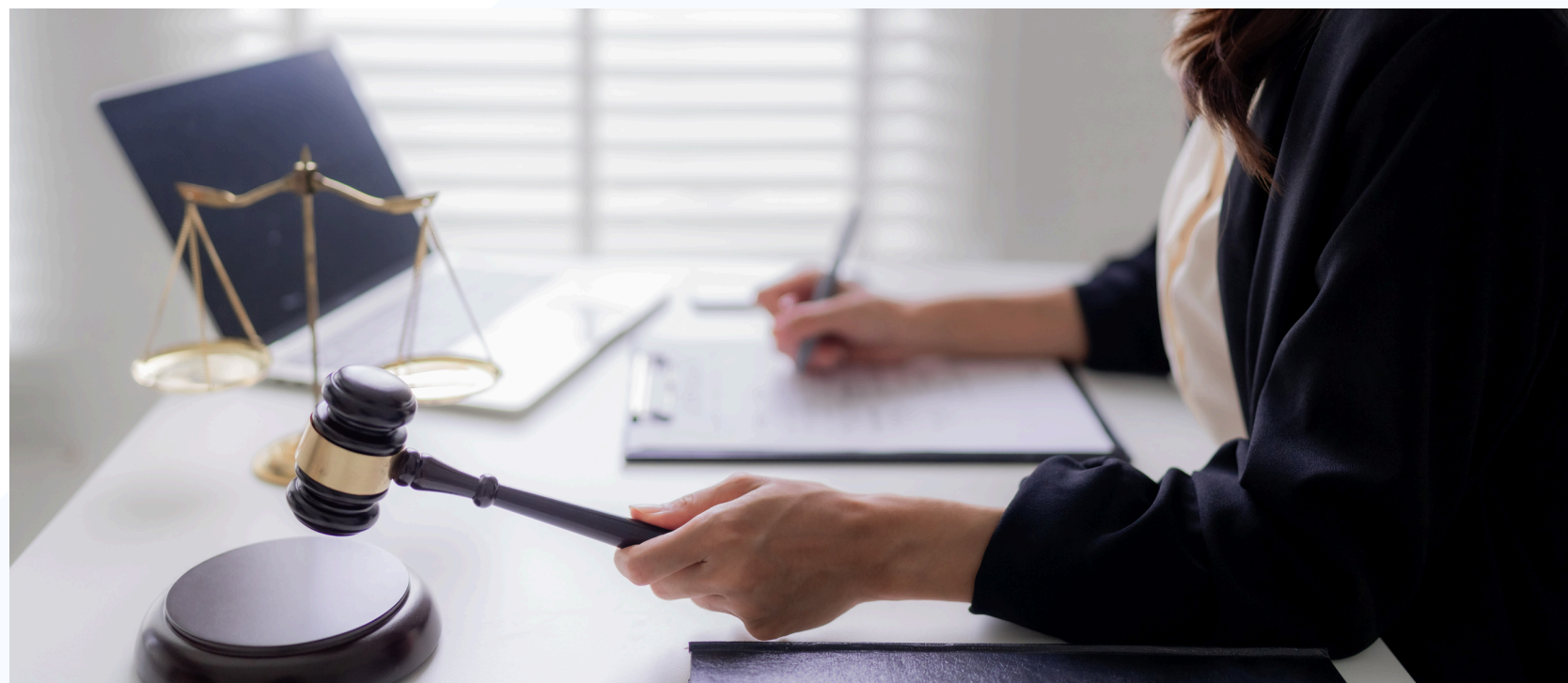
งานแสดงอสังหาริมทรัพย์ / ฟรีเซล

การเสนอโปรโมชั่น เช่น ฟรีทาวน์, ผ่อนเบา ๆ, ของแถม, จ่ายน้อยวันโอน ฯลฯ

เพื่อกระตุ้นยอดขาย



หลักสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย



7. กฎหมายและเอกสาร (Legal & Regulation)

ต้องปฏิบัติตาม:

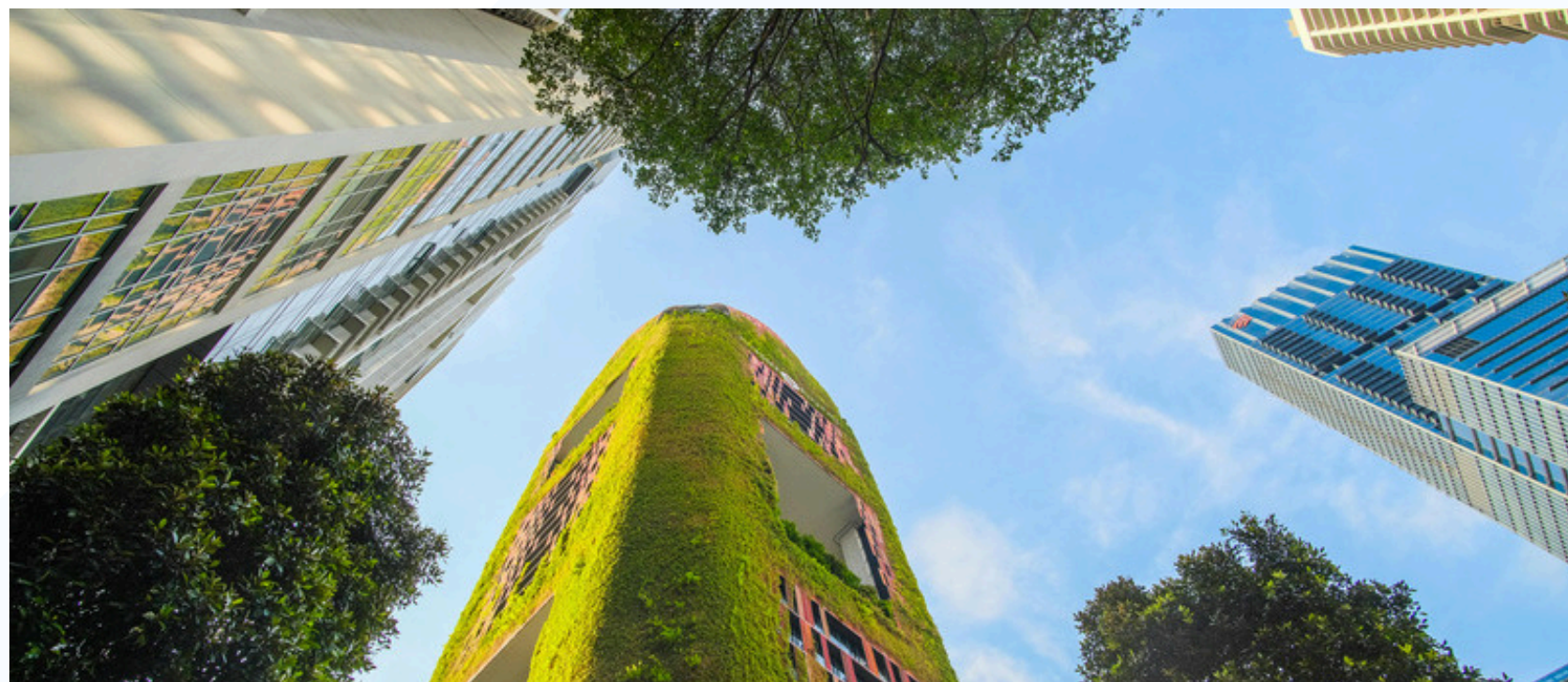
- พ.ร.บ.อาคารชุด / พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร
- การจัดทำใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน / อนุญาตก่อสร้าง
- ข้อกำหนดของเขตผังเมือง
- ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง / ค่าธรรมเนียมการโอน
- ทำสัญญาจะซื้อ-จะขาย, สัญญาโอนกรรมสิทธิ์อย่างถูกต้อง

8. การบริหารหลังการขาย (After-Sales & Facility Management)

- การโอนบ้าน/คอนโด
- บริการซ่อมแซม รับประกันคุณภาพ (ภายใน 1-2 ปีตามกฎหมาย)
- การจัดตั้งนิติบุคคลเพื่อดูแลส่วนกลาง เช่น ค่าส่วนกลาง, เจ้าหน้าที่ รปภ., สระว่ายน้ำ ฯลฯ



หลักสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย



9. ความยั่งยืนและคุณภาพชีวิต (Sustainability & Wellness)

โครงการใหม่มักมีการพัฒนาเรื่อง:

- พลังงานทางเลือก (โซลาร์รูฟ)
- การจัดการขยะ
- พื้นที่สีเขียว
- ความปลอดภัย (CCTV, สปก. 24 ชม.)
- แนวโน้ม "Smart Home / Smart Living" กำลังเป็นที่นิยม

10. ความเสี่ยงที่ต้องบริหาร

- ความล่าช้าในการก่อสร้าง
- ยอดขายต่ำ / คู่แข่งเยอะ
- การเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ย / ภาษี
- การขาดสภาพคล่อง
- ภาวะเศรษฐกิจและนโยบายรัฐที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ซื้อบ้านของประชาชน



Conclusion...

- ★ **ที่ตั้ง ทำเลดี** เพิ่มมูลค่า ขายง่าย
- ★ **กลุ่มเป้าหมาย** ต้องเข้าใจพฤติกรรมผู้ซื้อ
- ★ **พัฒนาโครงการ** คือ วางแผนอย่างเป็นระบบ
- ★ **เงินทุน** คือ ต้องมีการบริหารเงินที่ดี
- ★ **ราคาขาย** คือ คำนวณ + ตอบโจทย์ตลาด
- ★ **การขาย** คือ ช่องทางออนไลน์/ออฟไลน์
- ★ **กฎหมาย** คือ ต้องถูกต้องและครบถ้วน
- ★ **บริการหลังการขาย** คือ รักษาภาพลักษณ์
- ★ **เทรนด์ใหม่** คือ Green + Smart + Wellness
- ★ **ความเสี่ยง** คือ การบริหารต้นทุน-ยอดขาย-เครดิต-คุณภาพของสินค้า-นโยบายรัฐ



การบริหารงานก่อสร้าง

(Construction Management)

หลักของการบริหารงานก่อสร้าง

หลักของการบริหารงานก่อสร้าง (Construction Management Principles) เป็นกระบวนการและแนวทางในการวางแผน ควบคุม และดำเนินการโครงการก่อสร้างให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยหลักสำคัญของการบริหารงานก่อสร้างประกอบด้วย:

การวางแผน (Planning)

- วางแผนโครงการตั้งแต่เริ่มต้น เช่น วัตถุประสงค์ ขอบเขตงาน ระยะเวลา และงบประมาณ
- วางแผนทรัพยากร เช่น แรงงาน วัสดุ อุปกรณ์ และผู้รับเหมา
- กำหนดแผนงานโครงการ (Construction Schedule) เช่น CPM, Gantt Chart

การจัดองค์กร (Organizing)

- กำหนดโครงสร้างองค์กรของโครงการ (เช่น Project Manager, Site Engineer, Foreman)
- จัดสรรหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน
- จัดตั้งระบบการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพในทีม

การควบคุม (Controlling)

- ควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง (Quality Control)
- ควบคุมต้นทุน (Cost Control)
- ควบคุมระยะเวลาให้ตรงตามแผน (Time Control)
- ตรวจสอบความปลอดภัย (Safety Control)

การประสานงาน (Coordinating)

- ประสานงานระหว่างเจ้าของโครงการ วิศวกร ผู้ออกแบบ และผู้รับเหมา
- จัดการประชุมประจำสัปดาห์หรือประจำเดือน
- ติดตามและรายงานความก้าวหน้าของโครงการ

หลักของการบริหารงานก่อสร้าง

หลักของการบริหารงานก่อสร้าง (Construction Management Principles) เป็นกระบวนการและแนวทางในการวางแผน ควบคุม และดำเนินการโครงการก่อสร้างให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยหลักสำคัญของการบริหารงานก่อสร้างประกอบด้วย:

การบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

- วิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เช่น ความล่าช้า ราคาวัสดุขึ้น การเปลี่ยนแปลง
- วางแผนรับมือหรือแนวทางแก้ไข
- ทำประกันความเสี่ยง เช่น ประกันภัยงานก่อสร้าง

การบริหารสัญญา (Contract Management)

- ตรวจสอบและควบคุมให้ดำเนินการตามข้อตกลงในสัญญา
- บริหารจัดการเอกสาร เช่น BOQ, TOR, แบบแปลน
- จัดการเรื่องการเบิกจ่ายเงินงวดงาน

การตรวจสอบและประเมินผล (Monitoring & Evaluation)

- ตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการเป็นระยะ
- ประเมินผลงานทั้งระหว่างและหลังโครงการเสร็จ
- สรุปบทเรียน (Lesson Learned) เพื่อนำไปปรับปรุงในโครงการต่อไป

ภาพรวมของพัฒนาการวิชาชีพ**การบริหารงานก่อสร้าง** ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน



01 ก่อนปี พ.ศ. 2490-2500

ประเทศเริ่มมีการพัฒนาสาธารณูปโภค (ถนน สะพาน) อย่างจำกัด โดยใช้แรงงานและวิธีดั้งเดิม มากกว่าความรู้เฉพาะทางยังไม่เป็นระบบ วิศวกรรมโยธา และรับเหมาจากท้องถิ่นเป็นหลัก การบริหารโครงการขนาดใหญ่ยังไม่มีแนวทางมาตรฐาน

02 พ.ศ. 2500-2520s

นโยบายแผนพัฒนาเศรษฐกิจ (เช่น แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ) ส่งเสริมการสร้างโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ภาคนถนน ระบบคมนาคมเกิดความต้องการบุคลากรมืออาชีพทางด้านวิศวกรรมโยธา และการก่อสร้างมากขึ้น การศึกษาเริ่มมีสาขาที่รองรับ มีการจัดตั้งหลักสูตรวิศวกรรมโยธาในสถาบันอุดมศึกษาเพิ่มขึ้น



ภาพรวมของพัฒนาการวิชาชีพ**การบริหารงานก่อสร้าง** ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน



03

พ.ศ. 2503-2514

วิทยาลัยเทคนิค ธนบุรีก่อตั้งในปี 2503 ; วิทยาลัยเทคนิคธนบุรีกลายเป็นสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (สจธ.) ใน พ.ศ. 2514 การผลิตรับวิศวกรและบุคลากรทางเทคนิคที่มีพื้นฐานทางวิศวกรรมดีขึ้น วิชาการก่อสร้างเริ่มเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรอุดมศึกษาอย่างเป็นทางการ

04

พ.ศ. 2530-2540s

การขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้าง งานโครงการขนาดใหญ่ขึ้นทั้งจากภาครัฐและเอกชน นำไปสู่การแข่งขันสูง ต้องการต้นทุน-เวลา-คุณภาพที่ดีขึ้น วิชาชีพบริหารงานก่อสร้างเริ่มมีบทบาทสำคัญขึ้น มีการพัฒนาการจัดการโครงการ (Project Management) และนำแนวคิดสมัยใหม่เข้ามาใช้ เช่น เครื่องมือบริหารโครงการ, ระบบควบคุมต้นทุน, การจัดการคุณภาพ



ภาพรวมของพัฒนาการวิชาชีพ**การบริหารงานก่อสร้าง** ในประเทศไทย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

05

ปลายพ.ศ. 2540s-ปัจจุบัน

หลักสูตรการศึกษาที่เน้น Construction Engineering and Management เช่น ปริญญาโท

พัฒนามาตรฐานฝีมือแรงงาน + สถาบันฝึกอบรม เช่น โครงการ “ตราเสือ” กับกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

การใช้เทคโนโลยีใหม่ในการบริหารโครงการ เช่น เครื่องมือดิจิทัล / BIM / การผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูป / prefabrication

กฎหมาย / ระเบียบที่เข้มข้น ทั้งในเรื่องสัญญา มาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานสิ่งแวดล้อม วิชาชีพบริหารงานก่อสร้างถูกมองว่าเป็นอาชีพที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญสูงขึ้น มีการแบ่งบทบาทชัดเจนระหว่างผู้
บริหารโครงการ (Project Manager), ผู้ควบคุมงาน, วิศวกรออกแบบ, วิศวกรที่ปรึกษา ฯลฯ

มีความคาดหวังสูงด้านคุณภาพ ความปลอดภัย เวลา งบประมาณ
 แรงงานฝีมือเริ่มถูกพัฒนา
มาตรฐาน มีการอัปสกีล & Upskill เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางสากล



ปัจจัยที่ส่งเสริมและอุปสรรค

- ✓ นโยบายของรัฐในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
- ✓ การศึกษาในมหาวิทยาลัย/อาชีวศึกษา ที่มีหลักสูตรรองรับ
- ✓ ความต้องการจากตลาด (ภาครัฐ & เอกชน) ให้งานมีประสิทธิภาพ ต้นทุนต่ำ คุณภาพสูง
- ✓ การเปิดรับเทคโนโลยีใหม่และวิธีการก่อสร้างที่ทันสมัย
- ✓ ขาดแคลนแรงงานฝีมือที่มีทักษะสูง ปัญหาทุจริต หรือการเบียดบังในการประมูลงาน
- ✓ ความล่าช้าและการจัดการสัญญาที่ไม่ดี
- ✓ มาตรฐานความปลอดภัย / มาตรฐานสิ่งแวดล้อมยังไม่ทั่วถึง
- ✓ การใช้เทคโนโลยีที่ไม่สอดคล้อง หรือการปรับตัวช้าในบางบริษัท



การศึกษา - หลักสูตรวิชาชีพ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (KMUTT)

วิศวกรรมโยธา เป็นหน่วยงานหลักในการผลิตบัณฑิตที่มีความรู้ด้านวิศวกรรมโยธาและการบริหารงานก่อสร้าง

สถาบัน/วิทยาลัยเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มจพ. (KMUTNB)

มีสาขาวิชาเทคโนโลยีวิศวกรรมกรรมการก่อสร้าง โดยเน้นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ และการฝึกอบรมตามความต้องการอุตสาหกรรม

มีหลักสูตรเฉพาะทางในระดับปริญญาโท เช่น “CONSTRUCTION ENGINEERING AND MANAGEMENT” ที่ KMUTT ตั้งขึ้นในปี 1998



แนวโน้มในอนาคต



01 เพิ่มการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้

เพิ่มการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ เช่น BIM, IoT, ระบบสารสนเทศโครงการ, AI ในการคาดการณ์ต้นทุนและเวลางาน



02 เน้นความยั่งยืน

เน้น ความยั่งยืน (Sustainability) – สิ่งแวดล้อม / การจัดการของเสีย / การใช้วัสดุหมุนเวียน



03 มาตรฐานด้านความปลอดภัย

มาตรฐานด้านความปลอดภัยและแรงงานจะถูกเน้นมากขึ้น และมีกฎหมาย/ระเบียบควบคุมหนาแน่นขึ้น



04 การพัฒนาฝีมืออาชีพ

การพัฒนาฝีมืออาชีพที่ข้ามศาสตร์ได้ (multi-disciplinary) และต้องมีทักษะ “soft skills” สูงขึ้น เช่น การบริหารคน การสื่อสาร การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า



การบริหารจัดการแบบองค์รวม

(Holistic Management)

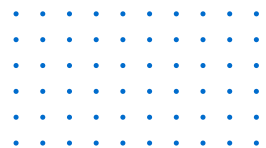


แนวคิดองค์รวม (HOLISTIC THINKING)

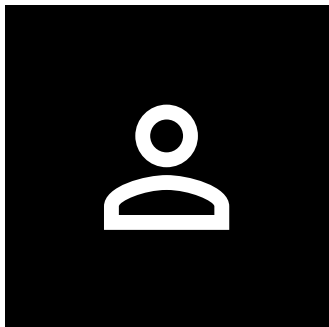
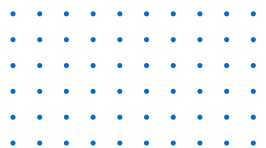
หลักแนวความคิดแบบองค์รวม หรือที่เรียกว่า แนวคิดองค์รวม (Holistic Thinking / Holism) คือ แนวคิดที่มองสิ่งต่าง ๆ อย่างเป็นระบบรวม ไม่แยกส่วน โดยเชื่อว่าการเข้าใจสิ่งหนึ่งสิ่งใดอย่างแท้จริง ต้องมองในภาพรวม พิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างส่วนต่าง ๆ และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง

นิยามโดยสรุป....

หลักแนวความคิดแบบองค์รวม คือการมองสิ่งต่าง ๆ เป็น “องค์รวม” มากกว่าการมองเฉพาะ “ส่วนย่อย” โดยพิจารณาทั้งปัจจัยภายในและภายนอก รวมถึงความเชื่อมโยงขององค์ประกอบต่าง ๆ



แนวคิดองค์รวม



01 ด้านสุขภาพ

มองไม่ใช่แค่โรค แต่รวมถึงร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม และวิถีชีวิต เช่น การแพทย์แผนจีนหรือแผนไทยที่เน้นสมดุลของธาตุ



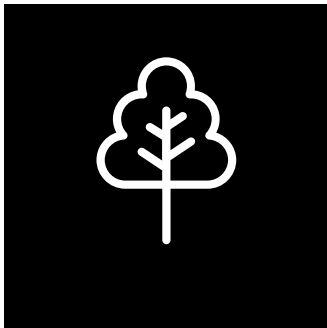
03 ด้านการจัดการองค์กร

การบริหารต้องพิจารณาทุกฝ่าย: พนักงาน ลูกค้า ผู้ถือหุ้น สิ่งแวดล้อม และสังคม ไม่มุ่งแต่กำไร แต่เน้นความยั่งยืน



02 ด้านการศึกษา

นักเรียนไม่ใช่แค่ผู้เรียนวิชาการ แต่เป็นมนุษย์ที่มีอารมณ์ ความคิด จิตวิญญาณ การเรียนรู้ที่ดีจึงควรส่งเสริมทั้งความรู้ ทักษะ คุณธรรม และจิตใจ



04 ด้านสิ่งแวดล้อม

มองว่ามนุษย์เป็นส่วนหนึ่งของระบบนิเวศ ไม่ใช่ผู้ควบคุมธรรมชาติ การอนุรักษ์จึงต้องพิจารณาความสมดุลของระบบทั้งหมด



“ หลักการสำคัญของแนวคิดองค์รวม ”



ทุกสิ่งเชื่อมโยงกัน



ส่วนต่าง ๆ
มีผลต่อกันและกัน



การแก้ปัญหาต้อง
พิจารณาภาพรวม
ไม่ใช่แค่แก้ที่ปลายเหตุ



ความเข้าใจอย่างแท้จริง
ต้องเห็นความสัมพันธ์ของ
องค์ประกอบ

การเปรียบเทียบ: องค์กรรวม vs แยกส่วน

แนวคิด	องค์กรรวม (Holistic)	แยกส่วน (Reductionist)
มุมมอง	มองภาพรวม เชื่อมโยงกัน	มองแยกเฉพาะแต่ละส่วน
วิธีแก้ปัญหา	พิจารณาทั้งระบบ	แก้เฉพาะจุด
ตัวอย่าง	แก้ปัญหานักเรียนโดยดูครอบครัว สภาพแวดล้อมด้วย	โฟกัสเฉพาะผลการเรียนเท่านั้น