

การศึกษาสถานภาพและความสามารถในการแข่งขันของ
ธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

สำนักบริหารการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

จัดทำโดย
บริษัท ซี เอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินฟอร์เมชั่น จำกัด
มิถุนายน 2553

คำนำ

รายงาน สรุปการศึกษา สถานภาพและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจบริการ วิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ ในประเทศไทย เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา “โครงการการประกอบธุรกิจบริการของไทย เพื่อจัดทำแนวทางในการอนุญาตหรือมาตรการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศและส่งเสริมพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ” ข้อมูลที่น่าเสนอนี้ได้จากการศึกษาทั้งข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิร่วมกันเพื่อวิเคราะห์ด้านสถานภาพการประกอบธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจบริการเป้าหมาย ซึ่งกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้มอบหมายให้บริษัท ซี เอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินฟอร์เมชั่น จำกัด ดำเนินการในช่วงเดือนสิงหาคม 2552 ถึง มิถุนายน 2553 โดยข้อมูลทุติยภูมินั้นได้จากการศึกษาทบทวนข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับแต่ละธุรกิจทั้งในภาครัฐและเอกชน ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิได้จากสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจ การสำรวจความคิดเห็นจากผู้ประกอบการในธุรกิจ และการสัมภาษณ์ความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งภาครัฐภาคเอกชนในธุรกิจ

ทั้งนี้รายงานฉบับสมบูรณ์ ที่มีเนื้อหาครบถ้วนในส่วนกรอบแผนงานและกลยุทธ์ในการป้องกันผลกระทบและการพัฒนาขีดความสามารถของสถานประกอบการไทย เพื่อเตรียมความพร้อมรับมือการเข้ามาประกอบกิจการของสถานประกอบการต่างชาติ ผู้อ่านสามารถติดต่อขอข้อมูลได้จาก สำนักบริหารการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

คณะที่ปรึกษาโครงการขอขอบคุณกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและหน่วยงานทั้งภาครัฐและสมาคมธุรกิจเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสถานประกอบการในทุกสาขาธุรกิจ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการอนุเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้การศึกษาครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์ทุกประการ

หัวหน้าทีมที่ปรึกษาโครงการ ฯ

เพียรจิต สิงห์โทราช

บริษัท ซี เอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินฟอร์เมชั่น จำกัด

มิถุนายน 2553

สถานภาพและความสามารถในการแข่งขันของ ธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่

ธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ ในการศึกษาครั้งนี้หมายความว่า ผู้ประกอบการธุรกิจบริการงานวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ ที่ขึ้นทะเบียนประกอบกิจการกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ในรหัส TSIC 45202 คือ สถานประกอบการที่ดำเนินกิจการหลักเกี่ยวกับการก่อสร้างขนาดใหญ่ เช่น วิศวกรรมโยธา การก่อสร้างทางหลวง ทางยกระดับ ถนน สะพาน อุโมงค์ ลานจอดรถ สนามกีฬา สนามบิน ทางรถไฟ ทางรถไฟฟ้าและทางรถไฟใต้ดิน ระบบชลประทาน ท่อน้ำสายหลัก ทางระบายสิ่งโสโครก เขื่อนและโครงการกักเก็บน้ำ โครงการไฟฟ้าพลังน้ำ โครงการโทรคมนาคม ส่วนประกอบของโรงงานอุตสาหกรรม กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างในน้ำ เป็นต้น ทั้งนี้ข้อมูลทางเศรษฐกิจของธุรกิจในการศึกษาในที่นี้ ได้แก่ จำนวนกิจการ รายได้ของธุรกิจ ขนาดกิจการ สัญชาติของผู้ถือหุ้นในกิจการ ได้ประมาณการจากสถานประกอบการที่ยังคงอยู่และมีการส่งงบการเงินมายังกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ในแต่ละปีเท่า นั้น เพื่อแสดงถึงจำนวนสถานประกอบการนิติบุคคลที่ยังคงดำเนินการอยู่จริงในตลาด

สาระสำคัญของสถานภาพของธุรกิจได้พอสังเขป ดังนี้

จำนวนกิจการทั่วประเทศที่มีสถานะคงอยู่ ณ เดือนพฤษภาคม 2553 มีจำนวนรวม 3,512 ราย อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางส่วนอาจไม่มีการดำเนินธุรกิจ หลังจากการจดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว ทั้งนี้พบว่ามีการที่มีสถานะคงอยู่และมีการประกอบกิจการอยู่จริง โดยมีการส่งรายงานงบการเงินจากการดำเนินธุรกิจประจำปีต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยข้อมูลล่าสุดที่มีความครบถ้วน ณ ปี 2551 มีจำนวนคงอยู่รวม 2,148 ราย จำนวนกิจการในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2547-2551) มีอัตราการเติบโตลดลงเฉลี่ยร้อยละ 6.49 ต่อปี ธุรกิจเกือบทั้งหมดที่เข้ามาจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเป็นกิจการขนาดเล็ก ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลถึงร้อยละ 33.66 ในปี 2551 กิจการทั้งหมดมีรายได้รวมกันประมาณกว่า 1 แสนกว่าล้านบาท โดยกิจการสัญชาติไทย 100% มีจำนวน 2,102 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.86 ส่วนกิจการที่มีต่างชาติมาร่วมทุนโดยถือหุ้นไม่เกิน 49% มีจำนวน 42 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.96 โดยประเทศที่เข้ามาร่วมลงทุนมากที่สุด คือ ญี่ปุ่น และกิจการที่มีสถานะเป็นต่างด้าวโดยมีต่างชาติถือหุ้นมากกว่า 50% มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.19 ซึ่งเป็นกิจการต่างด้าวที่ได้รับใบอนุญาตภายใต้สนธิสัญญาไทย-สหรัฐอเมริกา

ด้านความสามารถในการแข่งขัน /จุดแข็งที่ชัดเจนของผู้ประกอบการไทย พบว่าแตกต่างกันออกไปตามสถานภาพการถือหุ้น ยกเว้นจุดแข็งด้านบุคลากรที่มีความสามารถที่ถือเป็นจุดแข็งโดยรวมของกิจการ ในขณะที่กิจการสัญชาติไทย 100% มีจุดแข็งด้านการมีเครือข่ายความร่วมมือกับกิจการขนาดเล็กที่รับเหมาช่วงงานต่อ ส่วนกิจการที่มีต่างชาติร่วมลงทุนทั้งในรูปแบบของการลงทุนผ่านการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์และการเข้ามาถือหุ้นในกิจการ มีจุดแข็งด้านการมีเงินทุนในการดำเนินการค่อนข้างสูง การมีเครือข่ายสำหรับการรับงานในต่างประเทศและการมีภาพลักษณ์ที่ดี มีความน่าเชื่อถือ ด้านจุดอ่อน พบว่ากิจการสัญชาติไทยมีจุดอ่อนด้านการขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถ การขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการและเงินทุนสำหรับการออกไปรับงานในต่างประเทศ การไม่มีเครือข่ายสำหรับการออกไปรับงานในต่างประเทศและการไม่มีภาพลักษณ์ที่ดี ไม่น่าเชื่อถือเมื่อเปรียบเทียบกับกิจการที่มีต่างชาติร่วมลงทุน

ทั้งนี้สามารถสรุปสถานภาพและสถานะการแข่งขันของธุรกิจ บริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ มีรายละเอียดดังนี้

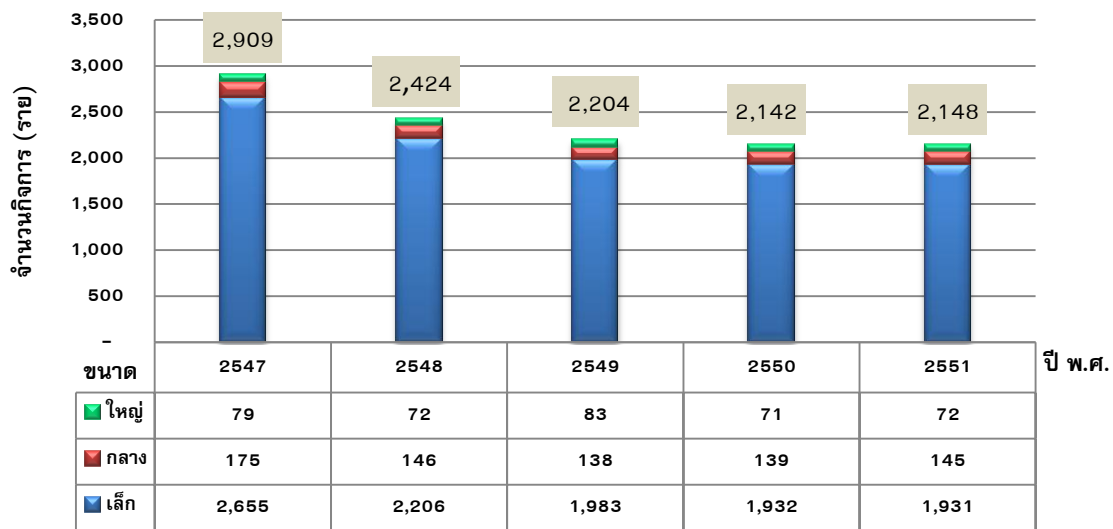
1. ข้อมูลทางเศรษฐกิจที่สำคัญของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่

ข้อมูลทางเศรษฐกิจที่สำคัญประกอบไปด้วยจำนวนกิจการในธุรกิจ ประมาณการมูลค่าตลาดจากรายได้ของธุรกิจ สัดส่วนของจำนวน มูลค่าตลาดและมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการในธุรกิจที่มีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินธุรกิจอยู่จริง ทั้งกิจการที่เป็นสัญชาติไทย 100% กิจการที่มีต่างชาติร่วมทุนโดยถือหุ้นไม่เกิน 49 % กิจการต่างดาวที่มีต่างชาติถือหุ้นมากกว่า 50% ทั้งที่มาขออนุญาตกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ภายใต้ พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างดาว พ.ศ.2542 ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI กิจการภายใต้ข้อตกลงสนธิสัญญาไทย-สหรัฐอเมริกา รวมถึงกิจการที่เป็นสาขาของบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาให้บริการเชิงพาณิชย์ทั่วไปในประเทศ

1.1 . จำนวนกิจการในธุรกิจ

ประมาณการจำนวนกิจการที่มีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินธุรกิจอยู่จริง

จำแนกตามขนาดกิจการ ในปี 2547-2551



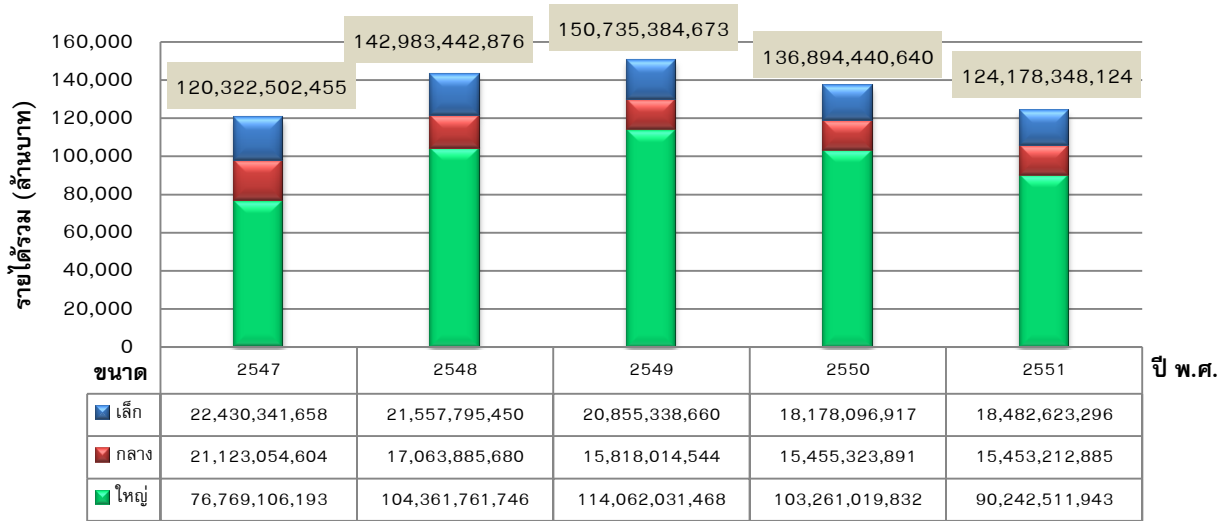
ที่มา: จำนวนกิจการ มาจากกิจการที่ขออนุญาตประกอบกิจการกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และมีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินกิจการ (2551)

หมายเหตุ: ขนาดธุรกิจจำแนกโดยใช้ขนาดสินทรัพย์ไม่รวมที่ดินของกิจการ โดย ธุรกิจขนาดเล็กมีสินทรัพย์ไม่รวมที่ดินไม่เกิน 50 ล้านบาท ธุรกิจขนาดกลางมีสินทรัพย์ไม่รวมที่ดิน 50 - 200 ล้านบาท ธุรกิจขนาดใหญ่มีสินทรัพย์ไม่รวมที่ดินตั้งแต่ 200 ล้านบาทขึ้นไป

จำนวนกิจการทั่วประเทศที่มีสถานะคงอยู่ ณ เดือนพฤษภาคม 2553 มีจำนวนรวม 3,512 ราย อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางส่วนอาจไม่มีการดำเนินธุรกิจหลังจากการจดทะเบียนนิติบุคคลแล้ว ทั้งนี้พบว่ามีการที่มีสถานะคงอยู่และมีการประกอบกิจการอยู่จริง โดยมีการส่งรายงานงบการเงินจากการดำเนินธุรกิจประจำปีต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยข้อมูลล่าสุดที่มีความครบถ้วน ณ ปี 2551 มีจำนวนคงอยู่รวม 2,148 ราย ในช่วง 5 ปี (2547- 2551) จำนวนกิจการมีอัตราการเติบโตลดลงเฉลี่ยร้อยละ 6.49 ต่อปี โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก (ร้อยละ 89.90) ด้านการกระจายตัวของสถานประกอบการพบว่า สถานประกอบการส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ กรุงเทพฯ และปริมณฑล (ร้อยละ 33.66) รองลงมาอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ร้อยละ 21.69) และภาคใต้ (ร้อยละ 13.78) ตามลำดับ

1.2 . มูลค่าตลาดจากรายได้ของธุรกิจ

ประมาณการรายได้ของธุรกิจจำแนกตามขนาดของกิจการ ในปี 2547-2551



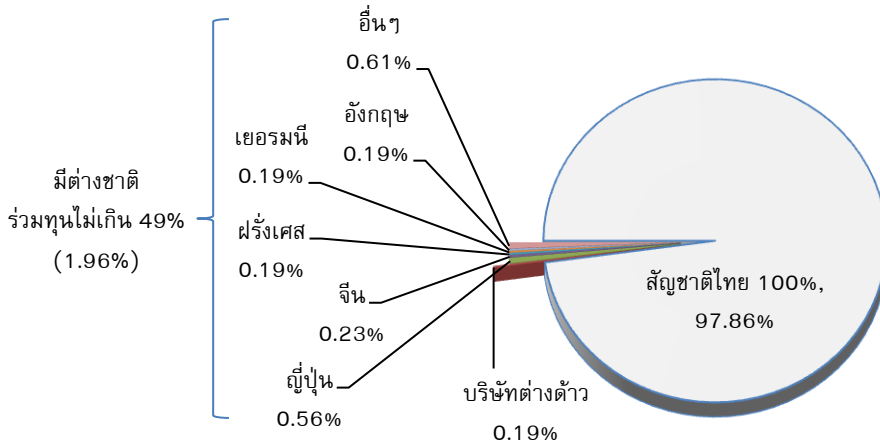
ที่มา: ฐานข้อมูลกิจการที่มีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินกิจการโดยมีการส่งรายงานงบการเงินต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าในแต่ละปี

ด้านการประเมินมูลค่าตลาดของธุรกิจ พบว่า ประมาณการรายได้ของสถานประกอบการทุกขนาดรวมกัน ณ ปี 2551 มีมูลค่าประมาณ 124,178.35 ล้านบาท โดยรายได้รวมในรอบ 5 ปี (ช่วงปี พ.ศ.2547-2551) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.79 ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำตลาดซึ่งมีรายได้สูงสุดในช่วงปี พ.ศ.2549-2551 เช่น บมจ.อิตาเลียนไทย ดีเวล็อปเมนต์ บมจ.ช.การช่าง บมจ.ซิโน-ไทย เอ็นจีเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น บมจ.ทางด่วนกรุงเทพ บจก.ไทยคาจิมา บจก.เอ.เอส.แอสโซซิเอท เอนยีเนียริ่ง (1964) บจก.สีแสงการโยธา (1979) บจก.ไทยวัฒนวิศวกการทาง บจก.เชียงใหม่คอนสตรัคชั่น และ บจก.โตโย-ไทย คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น โดยในปี 2551 พบว่า ผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำตลาดที่เป็นสัญชาติไทย 100% มี 3 ราย คือ บจก.คอนสตรัคชั่น ไลนส์ บจก.ไทยวัฒนวิศวกการทาง และ บจก.สีแสงการโยธา(1979) ผู้นำตลาด 7 ราย มีต่างชาติร่วมถือหุ้นในสัดส่วนไม่เกิน 49% โดยมีผู้นำตลาด 5 ซึ่งสัญชาติผู้ถือหุ้นมีการเปลี่ยนแปลงตามการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ คือ บมจ.อิตาเลียนไทย ดีเวล็อปเมนต์ บมจ.ซิโนไทย เอ็นจีเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น บมจ.ทางด่วนกรุงเทพ บมจ.ช.การช่าง และ บมจ.ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น และผู้นำตลาด 2 ราย คือ บจก.ไทยคาจิมา และ บจก.บิลฟิงเกอร์ เบอร์เกอร์ (ไทย) คอนสตรัคชั่น มีผู้ร่วมถือหุ้นมาจากประเทศญี่ปุ่น และเยอรมนี

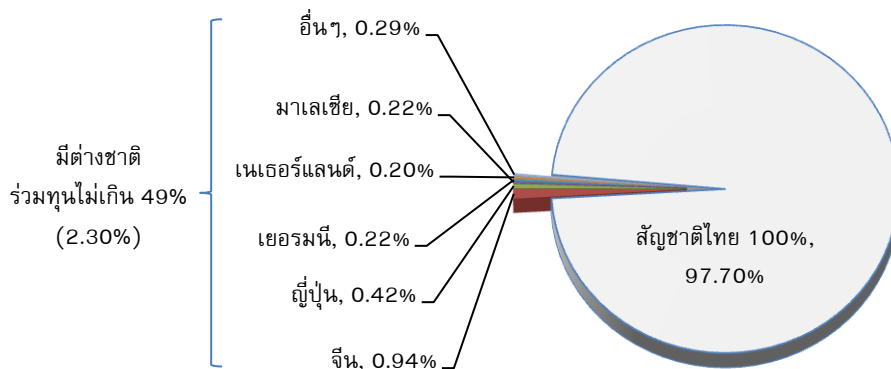
1.3 . สัดส่วนของจำนวนและมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการไทยกับผู้ประกอบการต่างชาติ

จากข้อมูลผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและมีสถานะคงอยู่และดำเนินกิจการอยู่จริง ในปี 2551 จำนวน 2,148 ราย เพื่อชี้ให้เห็นว่าธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ มีต่างชาติสนใจเข้ามาลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจมากขึ้นน้อยเพียงใด สามารถพิจารณาได้จากข้อมูลสัดส่วนจำนวนและมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการไทยกับผู้ประกอบการต่างชาติ โดยพบว่า มีจำนวนกิจการที่เป็นสัญชาติไทย 100% ถึง 2,102 ราย คิดเป็นร้อยละ 97.86 มีมูลค่าการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 97.70 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด ส่วนกิจการที่มีชาวต่างชาติเข้าร่วมถือหุ้นไม่เกิน 49% มีจำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.96 มีมูลค่าการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 2.30 ของการลงทุนของกิจการทั้งหมด โดยสัญชาติที่เข้ามาร่วมลงทุนในกิจการส่วนใหญ่มาจากประเทศญี่ปุ่น จีน ฝรั่งเศส เยอรมนี และอังกฤษ ตามลำดับ และกิจการที่มีสถานะเป็นต่างด้าวโดยมีต่างชาติถือหุ้นมากกว่า 50% มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.19 แต่ไม่สามารถทราบมูลค่าการลงทุนที่ชัดเจน เนื่องจากมีความผิดพลาดในการจัดเก็บข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

สัดส่วนจำนวนกิจการที่มีต่างชาติมาถือหุ้นจำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้น ณ ปี 2551



สัดส่วนมูลค่าการลงทุนของกิจการที่มีต่างชาติมาถือหุ้นจำแนกตามสัญชาติของผู้ถือหุ้น ณ ปี 2551



ที่มา: ฐานข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและมีสถานะคงอยู่และมีการดำเนินกิจการ ณ ปี 2551

2. การเข้ามาสู่ธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ ตั้งแต่เริ่มมีการประกาศใช้ พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว (ปี 2543-2552)

กิจการต่างชาติที่ได้รับอนุญาตให้เข้าดำเนินการในประเทศไทย จากฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ณ ปี 2552 มีจำนวนคงอยู่ทั้งสิ้น 4 ราย โดยพบว่า เป็นกิจการต่างด้าวที่ได้รับใบอนุญาตภายใต้สนธิสัญญาไทย-สหรัฐอเมริกา ซึ่งมีการให้บริการที่ครอบคลุมการก่อสร้างขนาดใหญ่ เช่น สะพาน อุโมงค์ เขื่อน ถนน เป็นต้น ทั้งนี้ จากฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่า มีบริษัทต่างชาติที่จดทะเบียนในต่างประเทศหรือบริษัทสาขาของต่างประเทศมาขอหนังสือรับรองที่มีสถานะคงอยู่ เพื่อให้บริการในไทยจำนวน 26 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนจากประเทศญี่ปุ่น (34.62%) รองลงมาคือ จีน (15.38 %) สหรัฐอเมริกา (15.38 %) และเกาหลี (15.39%) เป็นต้น โดยลักษณะกิจกรรมของธุรกิจเป็นบริการออกแบบ ก่อสร้าง จัดหาและติดตั้งอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างขนาดใหญ่ และเป็นการให้บริการในลักษณะการเป็นผู้สัญญาของภาครัฐหรือภาคเอกชนในประเทศ เช่น บริการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้า ก่อสร้างฐานรากเสาไฟฟ้าที่ติดตั้งในทะเล ก่อสร้างบ่อพักและท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน ก่อสร้างสะพานและถนน ก่อสร้างวางท่อประปา ก่อสร้างท่อร้อยสายโทรศัพท์ใต้ดิน ก่อสร้างทางยกระดับ ก่อสร้างโรงงาน ก่อสร้างสถานีเสาอากาศโทรคมนาคม ก่อสร้างทำเทียบเรือ ก่อสร้างระบบท่อส่งก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น เหตุผลในการได้รับหนังสือ

รับรอง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ส่วนใหญ่รับงานจากรัฐวิสาหกิจในโครงการก่อสร้างที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ต้องใช้ความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน และมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้

3. หน่วยงานและมาตรการกำกับดูแลและส่งเสริมพัฒนาธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

3.1. หน่วยงานกำกับดูแลและมาตรการกำกับดูแล

หน่วยงานที่มีหน้าที่ในการกำกับดูแลธุรกิจวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ ได้แก่

1) **สภาวิศวกร** เสนอร่างระเบียบคณะกรรมการสภาวิศวกร ว่าด้วยการขึ้นทะเบียนเป็นวิศวกรเอเปค (APEC Engineer) ในปี 2552 เพื่อเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้วิศวกรไทยมีศักยภาพในการประกอบวิชาชีพข้ามชาติ โดยการขึ้นทะเบียนเป็นวิศวกรเอเปค ภายใต้ความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก

2) **คณะกรรมการควบคุมการประกอบวิชาชีพวิศวกรรม (ก.ว.)** มีหน้าที่กำกับดูแลภายใต้ พ.ร.บ.วิชาชีพวิศวกรรม พ.ศ.2505 เช่น คุณสมบัติของผู้ขอรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุม คุณสมบัติของวิชาชีพวิศวกรรมระดับต่างๆ ทั้งภาคีวิศวกร สามัญวิศวกร และวุฒิวิศวกร

3) **คณะกรรมการ สถาบันผู้รับงานก่อสร้าง (ก.ก.ส.)** มีหน้าที่กำกับดูแลภายใต้ พ.ร.บ.การประกอบอาชีพงานก่อสร้าง พ.ศ. 2522 เช่น คุณสมบัติผู้ขอจดทะเบียนเป็นผู้รับงานก่อสร้างควบคุม การรับงานก่อสร้างควบคุมตามประเภทและสาขาที่ระบุไว้ในใบทะเบียน การเสนอราคาเป็นไปตามกฎกติกาในการประกอบอาชีพ

3.2. หน่วยงานส่งเสริมพัฒนาและโครงการ/กิจกรรมการส่งเสริมพัฒนาที่ผ่านมา

หน่วยงานส่งเสริมพัฒนาและโครงการ/กิจกรรมการส่งเสริมพัฒนาที่ผ่านมา ได้แก่

1) **สมาคมอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์** จัดสัมมนาเรื่อง “เตรียมรับมือ งบไทยเข้มแข็ง” ที่ภาครัฐมีนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ และผลักดันการจ้างงานภาคก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ประกอบการมีข้อมูลเพื่อเตรียมความพร้อมที่ดี มีการกำหนดกลยุทธ์ และวิธีการต่างๆ เพื่อสามารถที่จะลดต้นทุนในการก่อสร้างในโครงการดังกล่าว พร้อมแจ้งให้ภาครัฐ ทราบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของโครงการดังกล่าว

2) **วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ (วสท.)** จัดทำโครงการพัฒนาวิชาชีพวิศวกรรมต่อเนื่อง (Continuing Professional Development-CPD) เพื่อยกระดับหรือเพิ่มคุณภาพวิศวกรให้เป็นที่เป็นที่ยอมรับในหลายประเทศ ได้แก่ การทำกิจกรรมต่างๆ โดยคิดจำนวนชั่วโมงของการปฏิบัติกิจกรรม และให้นำหนักของกิจกรรมแตกต่างกันไป โดยการทำกิจกรรมนั้นต้องมีความต่อเนื่องกันตลอดระยะเวลาการประกอบวิชาชีพวิศวกรรม การทำกิจกรรม CPD ทำให้วิศวกรมีคุณภาพมากขึ้น

4. โครงสร้างของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

จากการศึกษาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้อง การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้เชี่ยวชาญและการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการในธุรกิจ สามารถสรุปโครงสร้างของธุรกิจจากลักษณะการดำเนินธุรกิจ การใช้ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ช่องทางและวิธีการตลาด ได้ดังนี้

4.1 ลักษณะการดำเนินธุรกิจ สามารถจำแนกได้ดังนี้

1) **กิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง** มีสัดส่วนจำนวนกิจการสูงสุดและส่วนใหญ่เป็นกิจการของคนไทย ที่ให้บริการรับเหมาช่วง (Sub-Contractor) งานก่อสร้างด้านโยธาและการก่อสร้างขนาดใหญ่มาจากผู้รับเหมารายหลัก (Main Contractor) โดยเป็นงานเฉพาะด้านที่ตนมีความถนัดเท่านั้น เช่น การให้บริการติดตั้งเครื่องจักรขนาดใหญ่ การปรับปรุง ซ่อมแซมถนนลูกรัง รื้อถอนงาน บริการวางท่อ รับถม เทคอนกรีต การฉาบผิวทาง การติดตั้งเสาสัญญาณสื่อสาร การวางท่อสายโทรศัพท์ เป็นต้น

2) **กิจการขนาดใหญ่** มีจำนวนผู้ให้บริการไม่มากนัก ทั้งที่เป็นกิจการของคนไทย 100% ในรูปแบบของบริษัทจำกัด และกิจการที่มีต่างชาติร่วมลงทุน ทั้งการลงทุนในรูปแบบของการซื้อขายหุ้น ผ่านตลาดหลักทรัพย์ในกิจการบริษัทมหาชนจำกัด และการลงทุนผ่านการถือหุ้นร่วมกับกิจการของคนไทยโดยมีหุ้นไม่เกิน 49% ตามที่กฎหมายกำหนด กิจการขนาดใหญ่เหล่านี้เป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ในโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่

ใหญ่ ลักษณะการให้บริการของกิจการที่มีสัญชาติไทย 100% มีทั้งที่มีการใช้เทคโนโลยีพื้นฐานทั่วไปและเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น การก่อสร้างถนน การติดตั้งรางรถไฟ สะพาน สะพานลอย ชุดคลอง การสร้างเขื่อน การสร้างโครงข่ายโทรศัพท์ การก่อสร้างสถานีส่งไฟฟ้าย่อย เป็นต้น ส่วนลักษณะการให้บริการของผู้ประกอบการที่มีต่างชาติ วมลงทุนมักเป็นโครงการที่มีการใช้เทคโนโลยีระดับสูงร่วมด้วย ได้แก่ การก่อสร้างเครือข่ายโทรคมนาคม การก่อสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้า การก่อสร้างระบบท่อลำเลียงพลังงาน เช่น ท่อส่งผ่านน้ำมันปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น

4.2 การใช้ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในธุรกิจ พบว่าธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย โดยภาพรวมมีการใช้ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่จากภายในประเทศทั้งด้านบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ และรูปแบบและวิธีการบริหารจัดการ ประมาณร้อยละ 95-100 ส่วนด้านเครื่องมือและเทคโนโลยีมีการนำเข้าจากต่างประเทศในสัดส่วนที่สูงกว่าทรัพยากรอื่นๆ โดยมีสัดส่วนอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 15-20 ตัวอย่างเครื่องมือและเทคโนโลยีที่มีการนำเข้าได้แก่ เครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ ที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงซึ่งไทยไม่สามารถผลิตในประเทศได้ ทั้งนี้ สถานภาพการถือหุ้นของกิจการไม่มีผลต่อการนำเข้าทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจ ยกเว้นด้านทุนในการดำเนินงาน โดยกิจการที่มีต่างชาติร่วมถือหุ้นมักมีการใช้ทุนจากผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติ ที่สามารถเข้ามาถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 49 ตามที่กำหนดภายในประเทศกำหนดขึ้น

4.3 กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ จำแนกตามขนาดกิจการได้ดังนี้

1) **กิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง** กลุ่มเป้าหมายจำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มหน่วยงานภาครัฐส่วนภูมิภาคทั่วประเทศ ที่ต้องการผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการก่อสร้างถนน สะพาน เป็นต้น ซึ่งผู้รับเหมาเหล่านี้จะทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมางานจากเจ้าของโครงการภาครัฐโดยตรง กลุ่มเป้าหมายอีกกลุ่มคือ กิจการรับเหมางานโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่เป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ที่ส่งต่องานในส่วนต่างๆมาให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีความสามารถเฉพาะด้านต่างๆ อีกทอดหนึ่ง

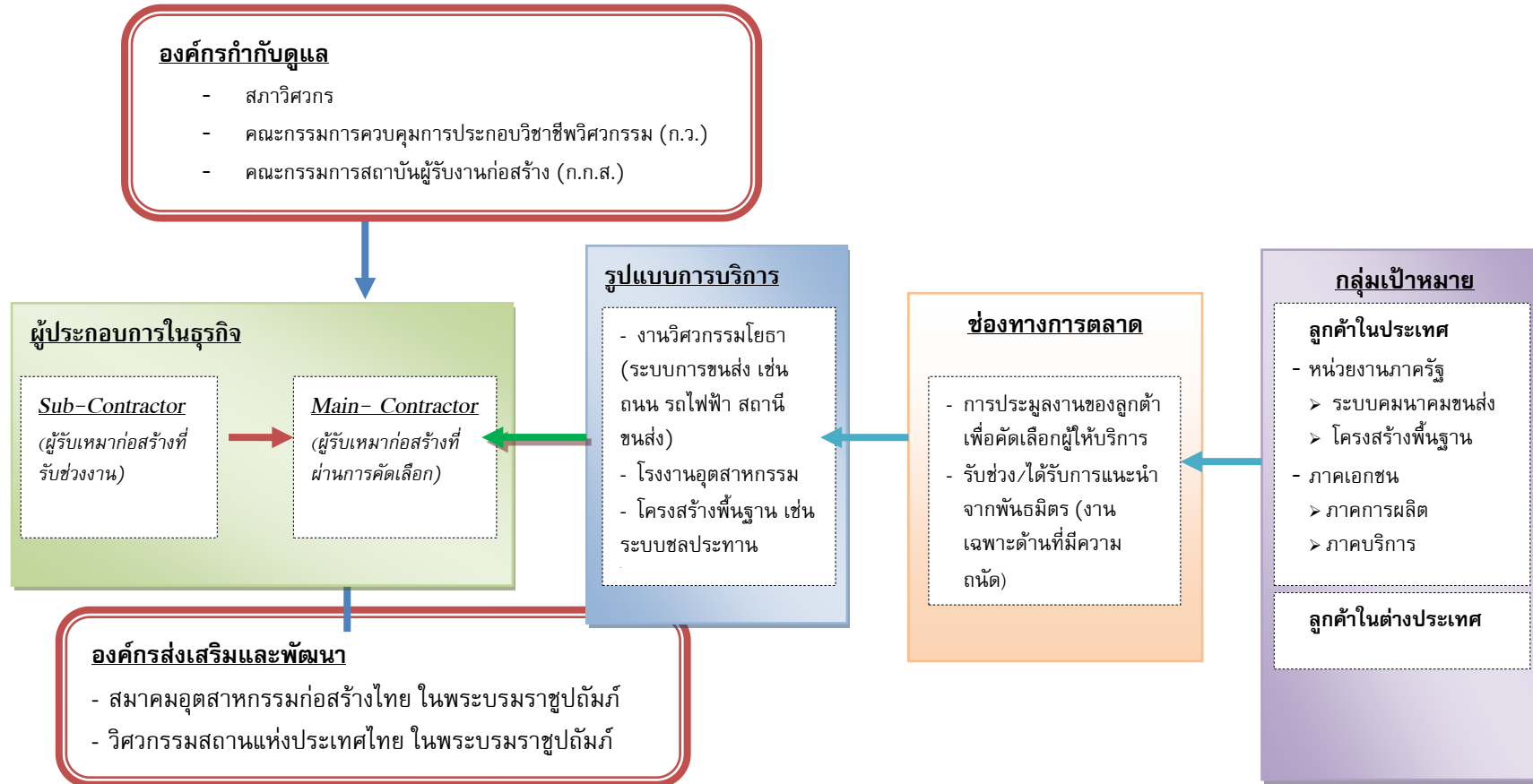
2) **กิจการขนาดใหญ่** กลุ่มเป้าหมายหลักที่ต้องการผู้รับเหมางานก่อสร้างสำหรับโครงการขนาดใหญ่ มีทั้งเป็นหน่วยงานภาครัฐส่วนกลางที่เกี่ยวข้องกับงานโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เช่น กระทรวงคมนาคม สำหรับงานก่อสร้างถนน เขื่อน ทางรถไฟ เป็นต้น กระทรวงพลังงาน สำหรับโครงการ จัดหาและขนส่งพลังงาน กระทรวงเทคโนโลยีและสารสนเทศ สำหรับระบบเครือข่ายโทรคมนาคม เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีลูกค้าภาคเอกชนขนาดใหญ่ เช่น การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม สนามกอล์ฟ สนามกีฬา เป็นต้น

4.4 ช่องทางและวิธีการตลาด สามารถจำแนกตามขนาดกิจการได้ดังนี้

1) **กิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง** ช่องทางการตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าภาครัฐทั่วประเทศ ส่วนใหญ่มีการแจ้งผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงกับโครงการก่อสร้างเพื่อให้เข้ามาเสนอราคาและประมูลงาน โดยพิจารณาจากค่าบริการที่ต้องไม่สูงกว่าราคากลาง และมีความเหมาะสมกับศักยภาพ /ความสามารถของผู้ประกอบการ สำหรับลูกค้า/เครือข่ายผู้รับเหมาหลักที่ส่งต่องานมาให้ ส่วนใหญ่มักมีความรู้จักคุ้นเคยกันดีอยู่แล้ว การทำการตลาดเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน สามารถเจรจาต่อรองกันได้และการส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงตามเวลาที่กำหนด เป็นต้น

2) **กิจการขนาดใหญ่** ช่องทางการตลาดที่สำคัญสำหรับลูกค้าภาคเอกชนทั่วไปคือ การเสนอราคา เพื่อทำการประมูลเพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการก่อสร้างต่างๆ ในขณะที่ลูกค้าภาครัฐมักมีความเข้มงวดและมีระเบียบขั้นตอนยุ่งยากกว่า โดยหากเป็นโครงการทั่วไป จะมีการประกาศต่อสาธารณะให้ทราบทั่วกัน เพื่อคัดเลือกผู้ประกอบการที่ความเหมาะสมเข้าร่วมประมูลงาน แต่หากเป็นโครงการที่มีความยุ่งยาก ซับซ้อน ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และมีผู้ที่มีศักยภาพในการให้บริการได้เพียงไม่กี่รายเท่านั้น ไม่ว่าจะผู้ให้บริการจะเป็นผู้ประกอบการไทยหรือต่างชาติ หน่วยงานภาครัฐอาจทำการแจ้งความประสงค์เพื่อให้ผู้ให้บริการเหล่านั้นทราบและเสนอราคาเพื่อแข่งขันในการประมูลงาน ในขณะที่บางโครงการหากผู้ประกอบการทั่วไปไม่สามารถทำได้ แต่มีผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่สามารถทำได้ ไม่ว่าจะผู้ให้บริการรายนั้นจะเป็นผู้ประกอบการไทยหรือต่างชาติ หน่วยงานภาครัฐจึงกล้า วิกสามารถเลือกใช้บริการจากผู้ประกอบการรายนั้นได้ โดยต้องมีการชี้แจงเหตุผลหรือความจำเป็นในการเลือกใช้บริการต่อหน่วยงานต้นสังกัดด้วย

ทั้งนี้โครงสร้างของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย สามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 1



แผนภาพที่ 1 โครงสร้างของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

5. สถานภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

จากการสำรวจความสามารถในการแข่งขันจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ในธุรกิจ พบว่าประเด็นของความสามารถในการแข่งขันและข้อจำกัดของผู้ประกอบการ มีความแตกต่างกันโดยผันแปรตามตัวแปรที่สำคัญคือ สถานภาพการถือหุ้น ทำให้การนำเสนอข้อมูลในประเด็นดังกล่าวจะเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นและตัวแปรที่เกี่ยวข้องข้างต้น ทั้งนี้สามารถจำแนกสถานภาพการถือหุ้น เพื่อการวิเคราะห์ได้เป็น 1) *กิจการสัญชาติไทย 100%* คือ ผู้รับเหมางานวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ ซึ่งผู้ที่สามารถรับเหมาได้ต้องมีขนาดกลางขึ้นไป 2) *กิจการที่มีต่างชาติร่วมลงทุน* คือ กิจการขนาดใหญ่ที่มีต่างชาติร่วมลงทุนทั้งในรูปแบบของการลงทุนผ่านการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ในกิจการบริษัทจำกัดมหาชนและการเข้ามาถือหุ้นในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 49 ตามกฎหมาย การสำรวจในที่นี้ไม่ได้รวมกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กหรือขนาดกลางทั่วไปที่ไม่ได้เป็นผู้รับเหมางานหลัก หรือเป็นเพียงผู้ให้บริการก่อสร้างที่รับเหมาช่วงงานเฉพาะอย่างมาอีกต่อหนึ่ง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.1. สถานภาพการแข่งขันของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่จากผู้ประกอบการต่างชาติ

นโยบายการเปิดเสรีในธุรกิจบริการด้านการก่อสร้างของไทย พบว่ายังไม่มีเปิดให้ต่างชาติเข้ามาถือหุ้นดำเนินกิจการในประเทศไทยเกินกว่า 49% ยกเว้นภายใต้กรอบการเจรจา FTA ไทย-ออสเตรเลีย ที่นักลงทุนออสเตรเลียเข้าถือหุ้นได้ 100% โดยต้องมีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ 1,000 ล้านบาท ทั้งนี้ในปัจจุบันนักลงทุนต่างชาติที่ได้เข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้โดยการร่วมถือหุ้นในกิจการมีสัดส่วนค่อนข้างต่ำคือ ร้อยละ 1.96 เท่านั้น โดยชาติที่เข้ามาถือหุ้นในกิจการด้านบริการวิศวกรรมและการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทยมากที่สุด คือ ญี่ปุ่น และจีน ทั้งนี้ นักลงทุนต่างชาติได้เข้ามาร่วมลงทุนในกิจการเกือบทุกขนาด โดยในระยะแรกเข้ามาร่วมลงทุนกับกิจการขนาดใหญ่ โดยเข้ามาประมูลงานแล้วให้ผู้รับเหมาไทยรายเล็กรับช่วงงานอีกทอดหนึ่ง ต่อมาธุรกิจรับเหมาต่างชาติขนาดเล็กและกลางก็ได้เข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น ทั้งการเข้ามาอย่างถูกกฎหมายและลักลอบเปิดกิจการ เช่น บริษัทรับเหมาญี่ปุ่น จีน สิงคโปร์ ไต้หวัน สหรัฐฯ อังกฤษ ออสเตรเลีย ฯลฯ ส่งผลให้การแข่งขันรับงานในวงการรับเหมาก่อสร้างทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ ทั้งการรับเหมาก่อสร้างโครงการของภาครัฐและงานเอกชน สมาคมวิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย ประเมินการณ์ว่าในปี 2549 มีจำนวนไม่ต่ำกว่า 200 ราย ทั้งนี้มีการสันนิษฐานว่าเกิดจากประเด็นการยกเลิก พ.ร.บ. วิชาชีพก่อสร้าง พ.ศ.2522 ที่เป็นกฎหมายสำคัญในการจัดระเบียบผู้รับเหมาต่างชาติที่จะเข้ามา คือ ไม่มีการกำหนดทุนจดทะเบียน หรือบุคลากรว่าต้องมีวิศวกรคุมงานที่ได้รับใบอนุญาตที่คน ทำให้ปัจจุบันผู้รับเหมาต่างชาติสามารถเข้ามารับงานได้อย่างง่ายดาย ยกตัวอย่างการเข้ามาของผู้รับเหมาจีน แต่เดิมเข้ามาเฉพาะรายใหญ่ๆ เช่น บริษัทไซน่าสเทท บริษัทไซน่าฮาเบอร์ เป็นต้น โดยส่วนใหญ่จะมารับงานขนาดใหญ่ของรัฐบาลและเอกชน โดยร่วมกับผู้รับเหมาไทย แต่มาในระยะช่วงปี 2546-2548 เริ่มมีบริษัทรับเหมาจีนรายเล็กๆ เข้ามารับงานก่อสร้างมากขึ้น (สมาคมวิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย, 2549) ทั้งนี้เมื่อพิจารณาการเข้ามาของธุรกิจต่างชาติที่มีขนาดใหญ่ น่าจะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการไทยขนาดกลางและขนาดเล็กในด้านการได้รับช่วงงานมากขึ้น ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่รายเดิมในประเทศอาจจะได้รับผลกระทบจากการแข่งขันมากขึ้น

ด้านการเข้าไปลงทุนในต่างประเทศของธุรกิจก่อสร้างไทย พบว่าผู้ประกอบการไทยขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพหลายรายที่สามารถเข้าไปรับงานก่อสร้างในต่างประเทศ เช่น อินเดีย กาตาร์ และดูไบ แต่พบว่าโครงการก่อสร้างที่ได้มายังมีมูลค่าน้อยมาก เช่นในปี 2552 คิดเป็นมูลค่าเพียง 2.4 หมื่นล้านบาท หรือไม่ถึง 1% ของมูลค่าอุตสาหกรรมก่อสร้างของโลกเท่านั้น ทั้งนี้อุปสรรคที่สำคัญคือ การต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้บริการจากสถาบันการเงินที่ค่าบริการค่อนข้างสูง เช่น ในตะวันออกกลาง ซึ่งหากจะเข้าไปลงทุนก็ต้องใช้บริการของสถาบันการเงินในประเทศนั้นๆ ซึ่งคิดค่าธรรมเนียมที่สูงมาก นอกจากนี้ยังมีปัญหาในด้านความไม่มั่นใจของลูกค้าในต่างประเทศเกี่ยวกับการทำงานของผู้ประกอบการไทย

5.2. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

จากข้อมูลการสำรวจความสามารถในการแข่งขันและข้อจำกัดที่ชัดเจนของผู้ประกอบการและการศึกษาข้อมูลปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ สามารถวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่โดยภาพรวมของประเทศไทย ได้ดังนี้

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

จุดแข็ง/ความสามารถในการแข่งขัน	จุดอ่อน
<p>กิจการสัญชาติไทย 100% มีจุดแข็งที่สำคัญได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ บุคลากร มีความสามารถ เป็นจุดแข็งของกิจการไทยและกิจการที่มีต่างชาติร่วมลงทุน โดยวิศวกรไทยถือว่ามีความรู้ความสามารถในระดับสากล เป็นที่ยอมรับ โดยเฉพาะแรงงานระดับปฏิบัติการหรือวิศวกร พบว่าส่วนใหญ่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีฝีมือและความอดทนในการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานด้านวิศวกรรมโยธา ➢ เครือข่าย ผู้ประกอบการไทยมีความรู้จักคุ้นเคยกับพันธมิตรผู้รับเหมารายย่อย (Sub-contractor) ภายในประเทศเป็นอย่างดี เนื่องจากได้ทำงานร่วมกันมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีความได้เปรียบผู้ประกอบการต่างชาติที่เข้ามาให้บริการในประเทศไทย ซึ่งมีความต้องการใช้บริการผู้รับเหมารายย่อยเหล่านั้นเหมือนกัน <p>ผู้ประกอบการที่มีต่างชาติร่วมทุน มีจุดแข็งที่สำคัญ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ การเงิน กิจการขนาดใหญ่ที่เป็นบริษัทลูกของกิจการที่ทำการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์และกิจการที่มีต่างชาติร่วมถือหุ้น ไม่มีปัญหาด้านการเงิน จึงทำให้ไม่มีข้อจำกัดด้านการเงินสำหรับหมุนเวียนใช้ในกิจการ และมีเงินทุน/ค่าใช้จ่ายสำหรับการออกไปรับงานในต่างประเทศได้อีกด้วย ➢ เครือข่าย มีการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการในภูมิภาคต่างๆของโลก ทำให้มีการชักชวนหรือสร้างความร่วมมือในการรับงานระหว่างกัน โดยเฉพาะกลุ่มที่มีความเชี่ยวชาญที่แตกต่างกัน ➢ ภาพลักษณ์ที่ดี โดยเฉพาะในตลาดภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากเป็นกิจการขนาดใหญ่ ซึ่งให้บริการมานาน สร้างผลงานที่โดดเด่นมาจำนวนมาก และมีการเข้าทำการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์เพื่อเพิ่มทุน ทำให้มีความมั่นคง มีความน่าเชื่อถือ ได้รับการยอมรับในประเทศและในภูมิภาค 	<p>กิจการที่มีจุดอ่อนส่วนใหญ่เป็นกิจการสัญชาติไทย 100% โดยจุดอ่อนที่สำคัญมีดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ บุคลากร ผู้ประกอบการไทย มักประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากร เนื่องจากกิจการเหล่านี้มีค่าตอบแทนบุคลากรที่ไม่สูงนัก ทำให้บุคลากรที่มีความสามารถจำนวนมากถูกซื้อตัวไปเพื่อทำงานด้านการก่อสร้างในบริษัทขนาดใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ ทำให้บุคลากรระดับปฏิบัติงานของไทยส่วนใหญ่ไม่มีโอกาสเติบโตไปสู่ระดับผู้จัดการหรือผู้บริหารโครงการมากนัก ทำให้ประเทศไทยไม่มีบุคลากรด้านการบริหารจัดการที่มีความสามารถเท่าที่ควร ➢ การเงิน ผู้ให้บริการที่มีสัญชาติไทย 100% มักประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุนสำหรับหมุนเวียน ทั้งนี้เนื่องจากโครงการก่อสร้างแต่ละโครงการต้องใช้เวลานาน ทำให้ขาดสภาพคล่อง ต้องอาศัยการกู้ยืมเงินจากแหล่งต่างๆ เช่นเดียวกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่เข้าไปให้บริการในต่างประเทศ มักจะประสบปัญหาต้นทุนค่อนข้างสูง ทำให้ต้องมีความระมัดระวังในการเข้าไปให้บริการในต่างประเทศอย่างมาก บางรายไม่กล้าออกไปรับงานในต่างประเทศเพราะไม่สามารถรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ ➢ เครือข่าย ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ มักไม่มีโอกาสได้งานในต่างประเทศ เนื่องจากไม่มีการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องในต่างประเทศ ➢ ภาพลักษณ์ ผู้ให้บริการของไทย ส่วนใหญ่ที่เป็นกิจการขนาดกลางและเล็ก ไม่มีภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของเจ้าของโครงการ โดยหน่วยงานภาครัฐในประเทศเอง เมื่อเปรียบเทียบกับกิจการขนาดใหญ่ของต่างชาติ โดยมองว่ากิจการของไทยไม่มีความสามารถเท่าที่ควร

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจบริการวิศวกรรมโยธาหรือการก่อสร้างขนาดใหญ่ในประเทศไทย

โอกาส	อุปสรรค
<p>➢ การเพิ่มขึ้นของโครงการก่อสร้างในประเทศ เช่น โครงการไทยเข้มแข็ง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการที่กระจายไปทั่วประเทศ เช่น จัดหาแหล่งน้ำ และเพิ่มพื้นที่ชลประทาน โครงการพัฒนาทางหลวง และโครงการถนนไร้ฝุ่น จึงน่าจะส่งผลบวกต่อผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยทั่วประเทศ นอกจากนี้ มีความชัดเจนในโครงการลงทุนอื่นๆ ที่มีมากขึ้น ตามลำดับก็จะส่งผลดีต่อโครงการก่อสร้างภาครัฐเช่นกัน</p> <p>➢ การขยายตัวของโครงสร้างพื้นฐานในต่างประเทศ เช่น ในตะวันออกกลาง อินเดีย จีนและแอฟริกาใต้ซึ่งเป็นคู่ ค้าที่สำคัญของไทยกำลังมีการพัฒนาประเทศอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีความต้องการในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทยในการหาตลาดก่อสร้างใหม่ๆ โดยเท่าที่ผ่านมาผู้ประกอบการไทยบางรายสามารถเข้าไปมีส่วนรับงานก่อสร้างในประเทศเหล่านั้น บ้างแล้ว</p> <p>➢ ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐมากขึ้น เช่น “แผนพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย” ภายใต้การดำเนินงานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม โดยจะนำเสนอของประมาณ 2,500 ล้านบาท ตามแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง 2555 เพื่อเข้าไปดูแลภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างทั้งระบบอย่างเป็นรูปธรรม ตามกรอบระยะเวลา 3 ปี (ปี 2553-2555) นอกจากนี้สถาบันผู้แทนการค้าไทยยังร่วมกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อสนับสนุนให้อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยไปบุกตลาดต่างประเทศ โดยจะให้สนับสนุนด้านการเงินเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยที่จะไปลงทุนในต่างประเทศ เพื่อช่วยให้ธุรกิจ สามารถแข่งขันได้ในต่างประเทศ</p>	<p>➢ ไม่มีองค์กรหลักในการส่งเสริมพัฒนา อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยยังไม่มีหน่วยงานหลักที่เข้ามาเป็นเจ้าภาพในการกำกับดูแลและส่งเสริมพัฒนาอย่างจริงจัง นอกจากนี้ด้านกฎหมาย พบว่ายังไม่มีกฎระเบียบที่จะเข้าไปดูแลทั้งระบบของอุตสาหกรรมที่ชัดเจน ทั้งในแง่ของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการและแรงงาน ส่งผลให้อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยไม่ได้รับการส่งเสริมพัฒนาอย่างต่อเนื่อง</p> <p>➢ ไม่ได้รับโอกาสในการทำงานให้แก่หน่วยงานภาครัฐเท่าที่ควร ทั้งนี้การประมูลงานภาครัฐในประเทศ หน่วยงานภาครัฐมักจะเลือกบริษัทต่างชาติเข้ามาทำงาน เนื่องจากเห็นว่าน่าจะสามารถทำบริษัทไทย ทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่มีโอกาสหรือขาดประสบการณ์ในการเป็น Leader firm สำหรับโครงการต่างๆ</p> <p>➢ ไม่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินเท่าที่ควร ทั้งการกู้ยืมเพื่อการดำเนินการในประเทศหรือการออกไปรับงานในต่างประเทศ เนื่องจากเห็นว่า เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงค่อนข้างสูงในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน</p> <p>➢ การทุจริตคอร์รัปชันในการจัดจ้างของภาครัฐ ถือเป็นปัญหาสำคัญที่กลายเป็นวัฒนธรรมของสังคมไทย ทำให้ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่คุ้นเคยกับการคอร์รัปชันดังกล่าว ส่งผลต่อการพัฒนาศักยภาพในระยะยาว เนื่องจากเคยชินกับการได้งานมาโดยการคอร์รัปชัน ในขณะที่การประมูลงานก่อสร้างในต่างประเทศส่วนใหญ่ต้องอาศัยแนวคิด และความสามารถเพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการต่างๆ</p>