

## **BUSINESS PLAN: CHALERMWUT LAND RECLAMATION**

Wisinee PRONGZIN<sup>1</sup>

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Wisinee.p67@rsu.ac.th

### **ARTICLE HISTORY**

**Received:** 9 June 2025

**Revised:** 23 June 2025

**Published:** 7 July 2025

### **ABSTRACT**

Chalermwut Land Reclamation is a business focused on providing land filling services, covering project development in both the construction and real estate sectors. It aims to meet the needs of clients requiring land filling services in Lam Luk Ka District and nearby areas in Pathum Thani Province. Chalermwut Land Reclamation has a total investment of 4,000,000 baht, fully funded by the sole owner of the business. Based on an investment return analysis, the business is expected to break even within 1 year. It has a Net Present Value (NPV) of 19,935,191.40 baht and an Internal Rate of Return (IRR) of 273%. From the above information, it can be concluded that Chalermwut Land Reclamation is a worthwhile investment and has strong potential for sustainable growth in the future.

**Keywords:** Business Plan, Land Development Business

**CITATION INFORMATION:** Prongzin, W. (2025). Business Plan: Chalermwut Land Reclamation. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 3(7), 19

## แผนธุรกิจ เจริญวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง

วิสิณี โพลิ่งชิน<sup>1</sup>

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Wisinee.p67@rsu.ac.th

### บทคัดย่อ

เจริญวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่มุ่งเน้นให้บริการด้านการรับเหมาก่อสร้างที่ดิน ที่ครอบคลุมการพัฒนาโครงการทั้งในภาคการก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ เพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับลูกค้าที่มีความต้องการถาวรในเขตอำเภอลำลูกกา และพื้นที่ใกล้เคียงในจังหวัดปทุมธานี โดยเจริญวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง ใช้เงินในการลงทุนทั้งสิ้น 4,000,000 บาท โดยเงินลงทุนทั้งหมดเป็นของเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุน พบว่าธุรกิจสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 1 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 19,935,191.40 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 273 จากข้อมูลข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า เจริญวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่มีความคุ้มค่าในการลงทุน และมีแนวโน้มเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

**คำสำคัญ:** แผนธุรกิจ, ธุรกิจที่ดิน

**ข้อมูลอ้างอิง:** วิสิณี โพลิ่งชิน. (2568). แผนธุรกิจ เจริญวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 3(7), 19

## บทนำ

แผนธุรกิจ เฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง เริ่มต้นจากการเป็นคนกลางในการติดต่อระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้างที่กับเจ้าของที่ดิน และได้มองเห็นถึงโอกาส ความต้องการในตลาดงานก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงได้หันมาศึกษาธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมีบริการรับเหมาก่อสร้างที่ดินอย่างครบวงจร ครอบคลุมทั้งงานถมที่ งานเคลียร์ดิน งานปรับระดับพื้นที่ งานเคลียร์รั้วพื้นที่ งานฝังท่อ งานกวดเสาะเข็ม รวมถึงการจำหน่ายวัสดุก่อสร้างพื้นฐาน เช่น ดิน หิน และลูกรัง ปัจจุบันมีบริการเครื่องจักรทั้งหมด 3 ชนิด ได้แก่ รถแบคโฮ รถแทรกเตอร์ และรถสิบล้อดั้ม ดำเนินงานภายใต้หลักความซื่อสัตย์ รวดเร็ว และตรงต่อเวลา โดยยึดมั่นในมาตรฐานคุณภาพพร้อมทั้งเลือกใช้เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพสูงและทีมงานที่มีความชำนาญ

จากข้อมูลข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า เฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่ตอบโจทย์ความต้องการในภาคอุตสาหกรรมการลงทุนก่อสร้างทั้งที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ทั้งในระดับท้องถิ่นและหน่วยงานภาครัฐ ประกอบกับการดำเนินงานที่ให้ความสำคัญกับการเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสม การบริหารทรัพยากรอย่างคุ้มค่า จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความสำคัญในการศึกษาเรื่อง “แผนธุรกิจ เฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง” โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง

## การทบทวนวรรณกรรม

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

เฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง หมายถึง ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ดิน ซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบการให้บริการด้านงานถมดิน ปรับพื้นที่ เคลียร์รั้วพื้นที่ ฝังท่อ กวดเสาะเข็ม จำหน่ายหินลูกรัง และรับจ้างเครื่องจักรทั่วไปในเขตอำเภอลำลูกกา

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter Five Forces Model และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปาริชาติ จันทรพงษ์ (2566) ศึกษาการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างในเขตปริมณฑล พบว่าราคาดินถมและทรายถมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 5-10% โดยเฉพาะในช่วงที่มีโครงการเมกะโปรเจกต์ของรัฐ ซึ่งทำให้ต้นทุนของผู้รับเหมาก่อสร้างสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ส่งผลให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ด้านต้นทุนและการจัดหาวัสดุให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

พรทิพย์ วัฒนเกษม และ สุรเชษฐ์ กาญจนวัฒน์ (2565) ศึกษาปัจจัยด้านกฎหมายที่มีผลต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง พบว่า พ.ร.บ.การขุดดินและถมดิน พ.ศ.2543 เป็นข้อกำหนดที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะการขออนุญาตและการแจ้งถมดินอย่างถูกต้อง หากไม่ปฏิบัติตามอาจถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และการดำเนินงานของบริษัทในระยะยาว

นรเศรษฐ์ พิทักษ์สกุล (2567) กล่าวว่า สถานการณ์การแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยเริ่มรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่และบริษัทต่างชาติเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาด โดยเฉพาะบริษัทจากจีนที่มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำกว่า ทำให้ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องพัฒนาเทคโนโลยีและเพิ่มคุณภาพการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคใหม่

สนั่น พิรุณจินดา และคณะ (2566) ศึกษาผลกระทบของการแปรเปลี่ยนเชิงพื้นที่ต่อการหลุดตัวของดินจากการอัดตัวคายน้ำ โดยใช้วิธีการไฟไนต์เอลิเมนต์แบบสุ่ม เพื่อประเมินพฤติกรรมการหลุดตัวของดินหลังการถมในพื้นที่ขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยให้การออกแบบการถมที่ดินมีความแม่นยำและปลอดภัยมากขึ้น

#### กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### การวิเคราะห์สถานการณ์

##### 1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป (PESTEL)

1.1) สภาพแวดล้อมด้านการเมือง (Political Factors) ส่งผลดีต่อธุรกิจเนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจและลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานซึ่งเอื้อต่อธุรกิจถมดิน เช่น การสร้างถนน ทางด่วน (กรุงเทพธุรกิจ, 2567)

1.2) สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ (Economic Factors) กระทรวงการคลังคาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี พ.ศ.2568 จะขยายตัวเร่งขึ้นที่ร้อยละ 3.0 ต่อปี การลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว และการส่งออกสินค้า ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจ ทำให้ความต้องการในการถมที่ดินเพิ่มขึ้นตามไปด้วย (กระทรวงการคลัง, 2567)

1.3) สภาพแวดล้อมด้านสังคม (Sociological Factors) แนวโน้มการจ้างงานของไทยในปี พ.ศ.2567 ยังคงมีความเปราะบาง ทำให้ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะฝีมือและแรงงานระดับล่างที่ยังจำเป็น (ผู้จัดการออนไลน์, 2567)

1.4) สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี (Technological Factors) เฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้างที่ใช้ AI ในการวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล เพื่อดึงข้อมูลเชิงลึกมาใช้กับธุรกิจและอุตสาหกรรมได้อย่างแม่นยำ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดความผิดพลาดในกระบวนการทำงาน (Dynamic Intelligence Asia: DIA, 2567)

1.5) สภาพแวดล้อมด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Factors) สภาพอากาศในช่วงฤดูฝนเป็นอุปสรรคต่อการทำงานของเครื่องจักรในเรื่องทัศนวิสัยในการมองเห็น ทำให้การทำงานไม่มีประสิทธิภาพและทำงานได้ล่าช้า (กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมกรมอุตุฯ, 2567)

1.6) สภาพแวดล้อมด้านกฎหมาย (Legal Factors) การถมดินต้องปฏิบัติตาม พ.ร.บ.การขุดดินและถมดิน พ.ศ.2543 และ พ.ร.บ.รักษาความสะอาดฯ ซึ่งกำหนดให้ต้องมีระบบระบายน้ำและควบคุมไม่ให้ดินหรือของเสียรั่วไหลหรือฟุ้งกระจายขณะขนส่ง ซึ่งการขออนุญาตมีความซับซ้อนและใช้เวลานาน (กระทรวงยุติธรรม, 2566)

##### 2) การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน โดยวิธี Porter's Five Force Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1) การแข่งขันของตลาดเดิม (Industry Rivalry) : สูง มีผู้ประกอบการหลายรายที่แข่งขันในตลาดเดียวกัน รวมถึงการแข่งขันในด้านราคาหรือเสนอบริการที่ดีกว่า อีกทั้งผู้รับเหมาที่มีอำนาจการต่อรองในการรับงานเหมาก่อสร้างส่งผลให้โดนกัดกันและเสียโอกาสในการรับงาน

2.2) การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants) : ต่ำ ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาได้ยาก เนื่องจากการเริ่มต้นทำธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้างที่ต้องใช้เงินในการลงทุนเครื่องจักรและอุปกรณ์สูง ต้องมีความรู้เรื่องการถมที่และประสบการณ์การดำเนินงานในการใช้เครื่องจักรเป็นอย่างมาก

2.3) การคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes) : ต่ำ การถมที่ยังคงนิยมใช้วัสดุประเภทดินเป็นหลัก แต่ในปัจจุบันได้มีการนำวัสดุทางเลือกที่มีต้นทุนต่ำกว่าเข้ามาทดแทน เช่น เศษอิฐ เศษปูน และทรายขี้เป็ดซึ่งมีส่วนผสมของดินปะปนอยู่

2.4) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers) : ต่ำ เนื่องจากผู้รับเหมาสามารถประเมินราคาและช่วยลูกค้าควบคุมงบประมาณได้ โดยการแนะนำวิธีลดต้นทุนวัสดุที่ใช้ถมเพื่อให้งานออกมาเหมาะสมกับราคาและคุณภาพที่ลูกค้าต้องการ

2.5) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers) : สูง เนื่องจากราคาวัสดุดิบผันแปรตามเศรษฐกิจและความต้องการในอุตสาหกรรม การส่งวัสดุดิบจำนวนมากหรือน้อยราคาจะไม่แปรผันตามจำนวน ทำให้ผู้รับเหมาต้องเปรียบเทียบต้นทุนเพื่อให้ได้คุณภาพและราคาที่ดีที่สุด

3) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 3.1) จุดแข็ง (Strengths)

- เจ้าของกิจการมีความรู้และมีประสบการณ์ในการทำงานถมที่
- ทำเลที่ตั้งของกิจการมีแหล่งวัตถุดิบบ่อดินที่อยู่ใกล้กับกิจการช่วยลดต้นทุนในการขนส่ง
- ราคาเหมาะสมกับมาตรฐานการบริการ
- มีบริการรับเหมาที่ครอบคลุม
- ใช้เครื่องจักรนำเข้ามาจากญี่ปุ่นที่มีประสิทธิภาพสูงสามารถทำงานได้รวดเร็ว

### 3.2) จุดอ่อน (Weaknesses)

- ใช้เงินในการลงทุนกิจการสูง
- มีจำนวนเครื่องจักร แบริดเตอร์ และรถสิบล้อด้อยอย่างละ 1 ตัว
- รับผิดชอบงาน ไม่สามารถรับงานหลายงานพร้อมกันได้เนื่องจากมีเครื่องจักรอย่างละ 1 ตัว
- รับเหมางานบริเวณอำเภอลำลูกกาและพื้นที่ใกล้เคียงเท่านั้น
- ธุรกิจยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

### 3.3) โอกาส (Opportunities)

- การเติบโตของอสังหาริมทรัพย์
- ได้รับการแนะนำจากนายหน้าเพิ่มโอกาสในการได้งานรับเหมาก่อสร้าง
- การบอกต่อจากลูกค้าเก่าที่เคยใช้บริการ
- ได้รับการสนับสนุนการลงทุนในธุรกิจ SME จากภาครัฐ
- มีโครงการใหญ่จากภาครัฐและเอกชนให้เข้าร่วม

### 3.4) อุปสรรค (Threats)

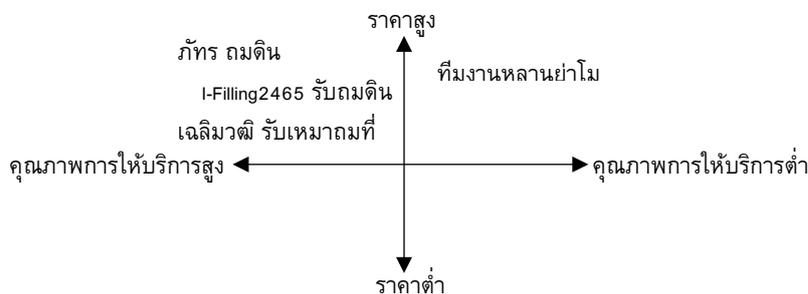
- สภาพอากาศในช่วงหน้าฝนทำให้สภาพดินหน้างานไม่สามารถใช้งานได้
- ราคาวัตถุดิบและพลังงานปรับสูงขึ้น
- โดนตัดราคาจากผู้รับเหมารายอื่น
- การได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนและใช้เวลาค่อนข้างนาน
- การขนส่งดินจากซัพพลายเออร์ไม่ตรงตามที่ตกลงไว้ เช่น จำนวนคิวรถไม่ครบตามจำนวนที่สั่ง

### การวิเคราะห์ด้านการตลาด

1) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

เป้าหมายหลัก (Primary Target) คือ กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอลำลูกกาที่เป็นเจ้าของที่ดินและต้องการถมที่เพื่อขยายพื้นที่อยู่อาศัย สร้างบ้าน อาคาร และเจ้าของที่ดินที่ต้องการถมที่เพื่อทำการเกษตร ปลูกพืช ทำสวน และเป็นลูกค้าเก่าที่เคยใช้บริการ และเป้าหมายรอง (Secondary Target) คือ กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอลำลูกกาที่ต้องการถมที่ดินเพื่อลงทุนสำหรับโครงการก่อสร้างใหญ่ๆ หรือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นลูกค้าเก่าหรือลูกค้าใหม่ที่เปลี่ยนมาใช้บริการของเจolimvudi รับเหมาก่อสร้าง

## 2) การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)



ภาพที่ 2 ตำแหน่งทางการตลาดของ เจolimvudi รับเหมาก่อสร้าง

### 2.1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

รับเหมาก่อสร้างจรรยาบรรณที่ดี ปรับระดับพื้นที่ ผังท่อ กดเสาะเข็ม จำหน่ายดิน หิน หินคลุก ทราย ลูกกรัง และรับงานจ้างเครื่องจักรทั่วไป เช่น แคนโฮ รถแทรกเตอร์ และรถสิบล้อตัม

### 2.2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

กำหนดราคาการถมที่คิดละ 300 และค่าเช่าเครื่องจักรแบบเหมารายวันโดยพิจารณาจากต้นทุนค่าขนย้ายตามระยะทางและเปรียบเทียบกับราคาคู่แข่งในอำเภอลำลูกกา

### 2.3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ให้บริการแบบ B2C โดยไม่ผ่านคนกลางพร้อมให้คำปรึกษาและประเมินหน้างานฟรีผ่าน LINE และ Facebook ในวันจันทร์-เสาร์ เวลา 09.00-17.00 น.

### 2.4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ใช้กลยุทธ์การตลาดแบบผสมผสาน โดยเน้นสร้างแบรนด์ผ่านโซเชียลมีเดีย SEO โฆษณาออนไลน์ รีวิวลูกค้า และคอนเทนต์ให้ความรู้ เพื่อเข้าถึงลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิม

### 2.5) กลยุทธ์ด้านบุคคล (People Strategy)

คัดเลือกและฝึกอบรมบุคลากรที่มีทักษะด้านเครื่องจักรและความปลอดภัย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดความเสี่ยงจากอุบัติเหตุหรือความเสียหาย

### 2.6) กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process Strategy)

ให้ความสำคัญกับการสื่อสารขั้นตอนการทำงานระหว่างผู้รับเหมากับลูกค้า เพื่อความเข้าใจที่ตรงกันและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

### 2.7) กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์และการบริการ (Physical Evidence Strategy)

สร้างความน่าเชื่อถือด้วยการประกันคุณภาพงาน ใช้เทคโนโลยีบันทึกและติดตามความคืบหน้าผ่านภาพถ่ายและวิดีโอ พร้อมรับประกันผลลัพธ์เพื่อสร้างความมั่นใจและความประทับใจให้ลูกค้า

## การวิเคราะห์แผนการผลิต

### 1) กำลังการผลิต ปริมาณการบริการ และอัตราการบริการ

**ตารางที่ 1** แสดงกำลังการบริการสูงสุด ปริมาณการบริการจริง และอัตราการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำลังการให้บริการสูงสุด (งาน)	144	144	144	144	144
กำลังการให้บริการจริง (งาน)	96	101	106	111	117
อัตราการให้บริการ (%)	67	70	74	77	81

## 2) ขั้นตอนการให้บริการ

2.1) สอบถามข้อมูลจากลูกค้าเกี่ยวกับขนาดพื้นที่ สภาพดิน และความต้องการการใช้สอยพื้นที่เพื่อให้ได้ข้อมูลพื้นฐานที่ชัดเจนสำหรับการถมที่

2.2) ผู้รับเหมาลงสำรวจพื้นที่จริงด้วย GPS และกล้องวัดระดับ เพื่อประเมินจำนวนคิวรถดินที่ต้องใช้

2.3) เสนอราคาพร้อมรายละเอียดค่าใช้จ่ายทั้งหมด เช่น ค่าถมที่ ค่าวัสดุตบ ค่าแรงงาน และค่าเครื่องจักร

2.4) เซ็นสัญญาระบุข้อตกลงเกี่ยวกับระยะเวลา, วิธีการชำระเงิน และเงื่อนไขการรับประกันงาน

2.5) ขออนุญาตถมที่และวิ่งรถบรรทุกในพื้นที่ พร้อมแจ้งวันเริ่มงานให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า

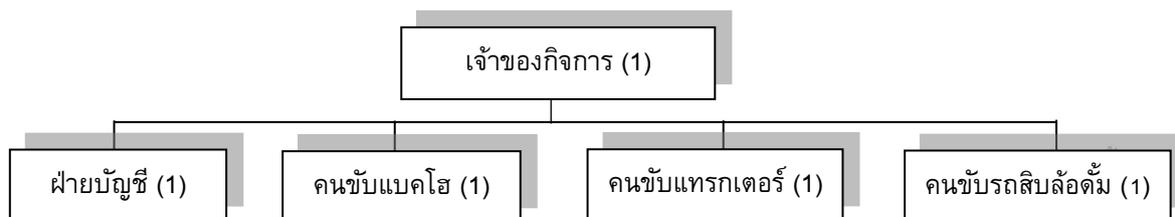
2.6) สั่งซื้อวัสดุจากป่อดินเพื่อเตรียมสำหรับการถม

2.7) เคลียร์พื้นที่และดำเนินการถม โดยควบคุมคุณภาพและแจ้งให้ลูกค้าทราบเป็นระยะ

2.8) ตรวจสอบคุณภาพงานและสอบถามความพึงพอใจจากลูกค้าเพื่อปรับปรุงบริการ

### การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ ใช้งานใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เนื่องจากขนาดขององค์การมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนัก การจัดการโครงสร้างองค์การในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมและสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



**ภาพที่ 3** แสดงแผนภูมิองค์การของ เฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้าง

### การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 4 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 46,080,000.00 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 48,384,000.00 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 50,803,200.00 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 53,343,360.00 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 56,010,528.00 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 10,212,692.00 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 10,134,395.60 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 10,001,214.86 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 9,806,211.06 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 9,541,755.46 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการภายใน 1 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 19,935,191.40 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ ร้อยละ 273

### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจเฉลิมวุฒิ รับเหมาก่อสร้างที่ภายใต้เงื่อนไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

### ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาคำถามเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เฉลิมวุฒิ รับเหมาถมที่มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ควรติดตามการพัฒนาและโครงการก่อสร้างในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินความต้องการบริการถมที่และปรับระดับดิน พร้อมทั้งรับมือความเสี่ยงจากเศรษฐกิจและกฎหมายสิ่งแวดล้อม
- 2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด ควรพัฒนาแผนการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ พร้อมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เช่น ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และหน่วยงานราชการ เพื่อขยายโอกาสรับงาน
- 3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการผลิต ควรวางแผนการจัดการวัสดุและเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งมีระบบบำรุงรักษาเพื่อยืดอายุการใช้งาน และลดต้นทุนซ่อมบำรุงในระยะยาว
- 4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน ควรวิเคราะห์โครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน และวางแผนพัฒนาทักษะของพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดความผิดพลาด
- 5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน ควรจัดทำแผนบริหารต้นทุนและกระแสเงินสดอย่างรอบคอบ พร้อมทั้งมีแหล่งเงินทุนสำรองรองรับความเสี่ยง และประเมินผลตอบแทนจากโครงการอย่างสม่ำเสมอเพื่อความมั่นคงทางการเงิน

### เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงการคลัง. (2567). *ประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2567 และ 2568*. สืบค้นจาก <https://www.thaigov.go.th/news/contents/details/89723>.
- กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมกรมอุตุนิยมวิทยา. (2567). *การคาดหมายลักษณะอากาศช่วงฤดูฝนของประเทศไทย พ.ศ.2567*. สืบค้นจาก <http://climate.tmd.go.th/content/file/3046>.
- กระทรวงยุติธรรม. (2566). *กฎหมายน่านน้ำ ตอนที่ 421 : บรรทุกหิน ดิน ทราาย ร่วงบนถนนมีความผิด*. สืบค้นจาก <https://www.moj.go.th/view/82935>.
- กรุงเทพธุรกิจ. (2567). *เปิด 5 แผนกระตุ้นเศรษฐกิจ 'แพทองธาร' แก่หนี้-เพิ่มรายได้-เร่งดึงดูดลงทุน*. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/business/economic/1154699>
- Dynamic Intelligence Asia-DIA. (2024). *ปัญญาประดิษฐ์ (AI) คืออะไร หลักการทำงาน และการใช้ในอุตสาหกรรม*. สืบค้นจาก <https://www.dia.co.th/articles/what-is-artificial-intelligence/>.
- นรเศรษฐ์ พิทักษ์สกุล. (2567). *การแข่งขันทางธุรกิจในอุตสาหกรรมรับเหมาถมที่: ผลกระทบจากผู้ประกอบการต่างชาติ*. ในการประชุมวิชาการด้านธุรกิจและการจัดการแห่งชาติ ครั้งที่ 12, มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร.
- ปาริชาติ จันทพงษ์. (2566). *การวิเคราะห์แนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างในเขตปริมณฑล: กรณีศึกษาดินถมและทรายถม*. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- พรทิพย์ วัฒนเกษม และสุรเชษฐ์ กาญจนวัฒน์. (2565). *การวิเคราะห์ผลกระทบของกฎหมายขุดดินและถมดินต่อผู้ประกอบการก่อสร้างรายย่อย*. *วารสารนิติศาสตร์และการพัฒนา*, 9(2), 45-59.
- ผู้จัดการ. (2567). *ทิศทางตลาดแรงงานไทยปี 2024 กับ 5 สายงานยอดฮิต*. สืบค้นจาก <https://gotomanager.com/content/128647/>
- สนั่น พิรุณจินดา, ชนา พุทธนานนท์, พรเกษม จงประดิษฐ์ และ Kim, H. M. (2566). *ผลกระทบของการแปรเปลี่ยนเชิงพื้นที่ต่อการหลุดตัวของดินจากการอัดตัวคาน้ำในพื้นที่ถมขนาดใหญ่*. ในการประชุมวิศวกรรมโยธาแห่งชาติ ครั้งที่ 28, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.

**Data Availability Statement:** The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

**Conflicts of Interest:** The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

**Publisher's Note:** All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



**Copyright:** © 2025 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).