

แนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

อานนท์ สุนทรเจริญวงศ์

งานนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก

วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

สิงหาคม 2557

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

## บทที่ 5

### สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง แนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อเข้าสู่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ และกลุ่มตัวอย่างที่ได้ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ได้แก่ เจ้าหน้าที่ในหน่วยงานราชการและเอกชน ร้านค้าวัสดุก่อสร้างและผู้รับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมจำนวนทั้งสิ้น 21 คน และทำการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร โดยทบทวนเอกสารที่มีความเกี่ยวข้องและค้นคว้าจากข้อมูลบทความ หนังสือ วารสาร เพื่อนำข้อมูลมาประกอบในงานวิจัยให้สมบูรณ์ โดยการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) และ ผู้วิจัยสรุปสาระสำคัญเสนอตามลำดับดังนี้

1. สรุปผลการวิจัย
2. อภิปรายผลการวิจัย
3. ข้อเสนอแนะ

หัวข้อที่ใช้ในการสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นสามารถแบ่งได้ 3 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลสภาพแวดล้อมภายในธุรกิจและภายนอกธุรกิจ เพื่อเตรียมรับมือเข้าสู่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ตอนที่ 3 ข้อมูลแนวทางการเลือกใช้บริการผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง

### สรุปผลการวิจัย

จากการวิจัยครั้งนี้สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. ทำให้ทราบว่าจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยที่สามารถเข้าไปทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้นเพราะว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยนั้นมีความชำนาญและมีทักษะในการทำงานในเรื่องของคุณภาพในการทำงานรวมทั้งคุณภาพของวัสดุก่อสร้างและเครื่องจักรในการทำงาน รวมทั้งมีเงินทุนที่สูงและเทคโนโลยี อุปกรณ์เครื่องจักรที่ใหม่กว่าของทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งได้รับโอกาสจากทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ได้เปิดโอกาสให้กับนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนเพื่อเพิ่มเงินทุนในการพัฒนาประเทศ ในโครงการใหญ่ ๆ ที่ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐ

ประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีเงินทุนไม่พอและบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทย ที่ทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นยังมีทัศนคติที่ดีในการร่วมมือกันและมีการ แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกัน จึงทำให้มีโอกาส ช่องทาง และข้อมูลในการที่จะเข้ามาทำ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามบริษัท รับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยก็ยังมีจุดอ่อนในการที่จะเข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาวในเรื่องของการสื่อสารกับแรงงานก่อสร้างที่มีหลายประเทศยังไม่ ชัดเจนหรือไม่ค่อยเข้าใจทำให้เกิดการทำงานที่ล่าช้าขึ้น รวมทั้งยังขาดการโฆษณาที่ชัดเจนจึงทำให้ ลูกค้าในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวยังได้ข้อมูลไม่ชัดเจนและครบถ้วน รวมทั้งยังมี อุปสรรคในเรื่องของการมีคู่แข่งหลายรายในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีขนาดเดียวกับบริษัท รับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งส่วนมากการ ทำงานนั้นก็จะมีงานก่อสร้างใน โครงใหญ่จึงทำให้ระยะเวลาในการก่อสร้างนั้นต้องใช้เวลานาน รวมทั้งต้นทุนวัสดุ อุปกรณ์ก่อสร้างนั้นมีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น เหล็ก โครงสร้างที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสถานะทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว ในบางครั้งอาจทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างประสบปัญหาขาดทุนได้

## 2. ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายในธุรกิจโดยใช้แนวคิดทฤษฎี Diamond model

ในเรื่องแรกจะเป็นเรื่องของปัจจัยทางด้านการผลิต โดยการทำการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาวจะประกอบไปด้วยด้านหลัก ๆ ก็คือ ทรัพยากรบุคคลที่มีผลโดยตรง อย่างมากต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เพราะแรงงาน ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะมีหลายประเทศ ก็จะมีการแรงงานที่ดีและไม่ดี ปะปนกันไปในการทำงานหนึ่ง ซึ่งมีผลต่อการทำงานก่อสร้างอย่างมาก

ส่วนในเรื่องของความต้องการของลูกค้าทางด้านการก่อสร้างนั้นส่วนมากความต้องการ ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะเป็นของทางหน่วยงาน รัฐบาลที่มีความต้องการให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อหาแหล่ง เงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาทำให้สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวพัฒนาและเจริญยิ่งขึ้น ซึ่งมีระดับความต้องการที่สูง

ดังนั้นจึงทำให้บรรยากาศของการแข่งขันของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีการแข่งขันที่รุนแรง เพราะการเข้ามาแข่งขันของต่างประเทศ ในหลายประเทศ ดังนั้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างจะต้องมีการเตรียมตัวและเตรียมกลยุทธ์ เช่น ทางด้านเงินทุน ทรัพยากรบุคคล การตลาด เป็นต้นเอาไว้

โดยส่วนใหญ่แล้วจะมีบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างสนับสนุนกันในเรื่องของสายการทำงาน ซึ่งจะเป็นการเชื่อมโยงกันระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นเจ้าของโครงการกับซัพพลายเออร์เพื่อให้งานที่ทำการประสบความสำเร็จ และมีการร่วมมือกันกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างอื่นที่มาจากประเทศไทยเหมือนกันด้วยในเรื่องของการให้ข้อมูลข่าวสารของการก่อสร้าง รวมทั้งทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีนโยบายในการสนับสนุนช่วยการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวด้วย

3. ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายในธุรกิจโดยแนวคิดทฤษฎี Value chain analysis ซึ่งจะมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน โดยเริ่มจากกิจกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการซึ่งกิจกรรมทางด้านนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นของการบริการรับเหมาก่อสร้างไม่ว่าจะเป็นทางด้านการรับ การขนส่ง วัสดุ การจัดเก็บวัสดุ และการแจกจ่ายวัสดุ บริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงควรมีการจัดระบบในเรื่องของวัสดุก่อสร้างอย่างเป็นระบบ ต่อจากนั้นก็จะเป็นขั้นตอนปฏิบัติการภายในบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการแปรรูปจากวัสดุก่อสร้างให้ออกมาเป็นสินค้าหรือบริการ ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงควรเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับขั้นตอนการผลิตหรือขั้นตอนการบริการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้วัสดุก่อสร้างที่ซื้อมาคุ้มค่าที่สุด ซึ่งจะมีผลต่อกิจกรรมทางด้านจัดเก็บวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งการรวบรวมวัสดุก่อสร้างต่อจากนั้นก็จะเป็นขั้นตอนการทำการก่อสร้างตามลำดับ ซึ่งกิจกรรมทั้งหมดนี้จะต้องมีการจัดเตรียมทั้งสถานที่จัดเก็บวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งเตรียมระบบในการรวบรวมวัสดุก่อสร้างให้พร้อม ก่อนที่จะเริ่มต้นการทำงานให้กับลูกค้าต่อไป และในกระบวนการสุดท้ายก็จะเป็นกระบวนการทางการตลาดและการตั้งราคาเพื่อให้ลูกค้าสนใจ ก็มีในเรื่องของการบริการที่ดี ทั้งคุณภาพในการทำงานและราคาที่เหมาะสมควบคู่กันไป รวมทั้งการเน้นในเรื่องของการบริการกับลูกค้าให้ดี ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและประทับใจมากที่สุด

ส่วนในกิจกรรมสนับสนุนจะเริ่มจากกิจกรรมการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขององค์กร ซึ่งจะเป็นเรื่องของโครงสร้างของบริษัทรับเหมาก่อสร้างนั้น จะมีระบบบัญชี ระบบการเงิน ระบบการบริหาร ควรจะมีการบริหารจัดการทุกด้านให้เป็นระบบมากที่สุดเพื่อเป็นประโยชน์ในการบริหารจัดการให้บริษัทประสบความสำเร็จ ซึ่งกิจกรรมแรกจะสำเร็จได้นั้นจะต้องมีการพัฒนาในเรื่องทรัพยากรบุคคลควบคู่กันไปด้วย เนื่องจากด้านทรัพยากรบุคคลนั้นมีความสำคัญมากต่อการทำงานก่อสร้าง นั้นจึงควรมีการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ โดยใช้การวิเคราะห์ในเรื่องของทรัพยากรบุคคลตามลำดับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยเริ่มจากกิจกรรมความต้องการสรรหาคัดเลือก ประเมินผล พัฒนา ฝึกอบรม เงินเดือนและแรงงาน เพื่อที่จะให้ได้ทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพ ทั้งฝีมือ ความชำนาญและเหมาะสมในการทำงาน รวมทั้งเรื่องการพัฒนาเทคโนโลยีก็มี

ความสำคัญในการทำงานก่อสร้างเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการออกแบบ กระบวนการในการผลิต การติดต่อสื่อสาร ด้านเครื่องจักร ควรจะมีการพัฒนาทันสมัยและต่อเนื่องมากที่สุดเพื่อเพิ่มคุณค่าของสินค้าหรือบริการ และสุดท้ายก็จะเสริมด้วยการเตรียมความพร้อมเรื่องการจัดซื้อวัสดุในการก่อสร้าง ซึ่งมีความสำคัญอย่างมาก และยังต้องทำตามระเบียบของทางรัฐบาล สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ไม่สามารถนำวัสดุก่อสร้างบางประเภทเข้ามาได้ ดังนั้นทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างนั้นควรจะมีการบริหารจัดการจัดซื้อจัดหาอย่างเป็นระบบเพื่อให้สามารถหาวัสดุก่อสร้างเข้ามาทำการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน เพื่อให้ทันเวลาในการทำงานที่ระบุเอาไว้ในสัญญากับลูกค้า

4. ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายนอกธุรกิจ โดยแนวคิด 5 Forces model ก็คือ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่จะเข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น เป็นธุรกิจที่ยากต่อการเข้ามาเพราะการที่จะเข้ามาจำเป็นที่จะต้องมีเงินทุนที่สูงและยังต้องมีการสร้างความเชื่อมั่นในการทำงานให้ลูกค้าประทับใจเป็นหลัก จึงมีคู่แข่งในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวน้อย

ความรุนแรงในแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีความรุนแรงมาก เพราะคู่แข่งจะเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีขนาดเทียบเท่ากันหมด การสร้างความแตกต่างมีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยเท่านั้นหรืออาจจะไม่แตกต่างกันเลย

ในด้านอำนาจการต่อรองของลูกค้า ซึ่งมีคู่แข่งมีมาตรฐานและคุณภาพในการทำงานที่มีความใกล้เคียงกัน ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะมีความต้องการในการใช้บริการแตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่มักจะเลือกบริษัทที่ได้ตรงตามความต้องการในการทำงานมากที่สุด ทำให้อำนาจในการต่อรองของลูกค้ามีมากยิ่งขึ้น

ในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะต้องพึ่งพาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรวมทั้งตลอดจนผู้รับเหมาช่วงที่ช่วยเราทำงานที่ต้องมีคุณภาพและความเชี่ยวชาญ ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายนั้นมีผลอย่างมาก

ซึ่งในปัจจุบันนี้ธุรกิจทางด้านรับเหมาก่อสร้างนั้นมีการเติบโตเพิ่มมากขึ้น ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็เช่นกัน ในปัจจุบันนี้มีนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นและมีแนวโน้มของการตลาดที่ดีขึ้น และรวมกับทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้เพิ่มนโยบายสนับสนุนให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในการก่อสร้างจึงทำให้คู่แข่งหน้าใหม่มีการมองเห็นความสำคัญและมีความพยายามเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสุดท้ายธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวยังไม่มีธุรกิจที่สามารถมาทดแทนได้ เพราะว่าการรับเหมาก่อสร้างนั้นต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญเป็นอย่างมากและสิ่งสำคัญต้องมีเงินทุนที่สูงมากในการรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

5. แนวคิด PEST หรือ STEP analysis ทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายนอกธุรกิจในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นในเรื่องของสังคมและวัฒนธรรมนั้นไม่มีผลต่อการทำรับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากสังคมและวัฒนธรรมของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวจะมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และยังมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบเหมือนกันประเทศไทยด้วย ดังนั้นเรื่องสังคมและวัฒนธรรมจึงไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ทางด้านการเมืองจะรวมทั้งเรื่องของกฎหมายด้านความปลอดภัย ถือว่ามีความสำคัญต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างมาก และยังส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ทำให้เกิดผลต่อความล่าช้าในการทำงานได้ ดังนั้นไม่ว่าผู้รับเหมาจะมาจากประเทศไหนควรมีความใส่ใจและตระหนักถึงความปลอดภัยเป็นอย่างยิ่งเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อบริษัท ส่วนเรื่องการเมืองของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้มีนโยบายไม่ให้ประชาชนยุ่งเกี่ยวกับเรื่องการเมือง จึงทำให้เรื่องการเมืองไม่มีผลกระทบต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ในเรื่องของสภาพเศรษฐกิจและสภาพคล่องทางเศรษฐกิจในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ไม่มีผลกระทบต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวหรือมีน้อยมาก

และสุดท้ายเรื่องของเทคโนโลยีนั้นมีผลและมีอิทธิพลต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นทั้งด้านเครื่องจักร ด้านการออกแบบ ด้านระบบต่าง ๆ ในการทำงาน ดังนั้นควรจะมีการเตรียมพร้อมเรื่องเทคโนโลยีให้ทันสมัยและคุณภาพพร้อมที่สุด

6. ทำให้ทราบว่าในอดีตเคยมีชาวไทยหรือชาวต่างประเทศเข้ามาเปิดธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวอยู่มาก ส่วนการที่ได้รับโอกาสจะมาจากการเปิดประมูลงานของทางหน่วยงานรัฐบาล โดยปัญหาที่พบส่วนมากจะเกิดจากเรื่องของผู้ใช้แรงงานจะมีการกลับบ้านกันตามเทศกาลหรือตามฤดูกาลของแต่ละประเทศของตน จึงทำให้แรงงานในการ

ก่อสร้างมีไม่เพียงพอที่จะทำงานได้ ดังนั้นจึงมีแนวทางการแก้ปัญหาโดยนำผู้ใช้แรงงานที่กลับบ้านไม่ตรงกับผู้ใช้แรงงานที่ได้กลับบ้านมาทำงานก่อนหรือทำงานสำรองไปก่อน โดยมีทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวจะมีส่วนช่วยในการสนับสนุน ส่งเสริมให้สามารถนำแรงงานต่างประเทศเข้ามาได้ง่ายมากขึ้นในช่วงนั้น

7. ทำให้ทราบว่าทางหน่วยงานภาครัฐของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้มีการสนับสนุนส่งเสริมทางการลงทุนให้กับชาวต่างประเทศในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยมีการสนับสนุนส่งเสริมในเรื่องของการคอยช่วยเหลือในเรื่องการให้คำแนะนำและให้ความรู้ในเรื่องของการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และมีนโยบายให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างต่างประเทศในการลดหย่อนภาษีโดยกำหนดไว้ว่าถ้ายังอยู่ไกลออกไปจากตัวเมืองมากเท่าไรการลดหย่อนภาษีก็จะมากยิ่งขึ้น

8. ทำให้ทราบว่ากฎระเบียบสำหรับชาวต่างประเทศในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น โดยกฎระเบียบหลักที่มีต่อชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็อย่างเช่น การที่สามารถนำวัสดุ ก่อสร้างส่วนใหญ่เข้ามาได้ก็จริง แต่ก็ยังมีวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่ไม่สามารถนำเข้ามาได้ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ก็คือ ปูนซีเมนต์

9. ทำให้ทราบว่ามีปัจจัยที่สามารถสนับสนุนและส่งเสริมให้กับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้ประสบความสำเร็จในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น คือ ปัจจัยในเรื่องดังต่อไปนี้

9.1 ปัจจัยเรื่องของคุณภาพในการทำงานรวมทั้งเรื่องของคุณภาพของวัสดุ เพราะว่าส่วนใหญ่ชาวต่างประเทศที่มารับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวไม่ว่าจะเป็นชาติไหนส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องคุณภาพเอาไว้ก่อนเพื่อประโยชน์ในการหาลูกค้ารายใหม่ในครั้งต่อไป

9.2 ปัจจัยเรื่องของการทำงานให้เร็วหรือทำงานให้ทันเวลาที่ลูกค้ากำหนดเพื่อเป็นประโยชน์ต่อชื่อเสียงของบริษัทและไม่ต้องเสียค่าปรับในการทำงานล่าช้า

9.3 ปัจจัยเรื่องของเงินทุนทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้ระบุไว้อยู่แล้วว่าเงินทุนในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นสำหรับธุรกิจนี้จะต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก ดังนั้นชาวต่างประเทศที่จะเข้ามารับเหมาก่อสร้างนั้นถ้าจะมาทำงานกับทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จะต้องมีการเตรียมเงินทุนสำรองเอาไว้เป็นจำนวนมากและจำเป็นต้องใช้เงินทุนให้เป็นระบบ

#### 10. ทำให้ทราบช่องทางที่ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถเข้าไปทำงาน

ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้น มีช่องทางอยู่ว่าถ้าจะทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวการที่จะมาเปิดบริษัทรับเหมาก่อสร้างเลยถ้าเป็นชาวต่างประเทศไม่สามารถที่จะใช้ชื่อของตนเองในการจดทะเบียนได้ ต้องหาช่องทางโดยหาชาวลาวที่รู้จักและไว้ใจได้เอาชื่อของชาวลาวนั้นเป็นคนจดทะเบียนแทนหรือเป็นหุ้นส่วนกัน แล้วก็ให้ชาวต่างประเทศนั้นเป็นคนบริหารบริษัทแทน รวมทั้งให้ต่างประเทศของเงินทุนด้วย แต่มีอีกทางหนึ่งที่สามารถเข้ามาทางช่องทางของการมาประมูลงานกับทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งส่วนมากจะเป็นโครงการใหญ่ก็สามารถเข้ามาทำงานได้โดยไม่ต้องมีบริษัทอยู่ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวแค่มีสำนักงานชั่วคราวก็สามารถทำได้ อย่างเช่น การมาซื้อสัมปทานกับทางหน่วยงานราชการก็สามารถเข้ามาประมูลได้อย่างเสรี เพราะทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเปิดโอกาสให้ชาวต่างประเทศนำเงินมาลงทุนอยู่แล้ว แต่อย่างไรก็ต้องมีการแจ้งกับทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวทราบก่อนที่จะเริ่มเข้ามาทำงาน

11. ทำให้ทราบถึงการตลาดและช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่เหมาะสมกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ผ่านมานั้นมีหลายช่องทางจะยกตัวอย่างที่มีทำและทำได้จริงทั้งหมด 6 ช่องทาง ดังนี้

11.1 ทางโทรทัศน์ของช่องทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและช่องทางของประเทศไทยก็สามารถรับชมและโฆษณาได้ทั้งหมดเพราะส่วนมากทางชาวลาวก็มีการชมช่องสัญญาณไทยอยู่เป็นประจำวัน แต่จะมีการใช้ช่องทางนี้น้อยเพราะต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง

11.2 สามารถโฆษณาได้ทางช่องคลื่นวิทยุของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวซึ่งมีอยู่ด้วยกันหลายคลื่น ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่โฆษณาได้เป็นอย่างดีและแพร่หลาย และทำให้ลูกค้าที่สนใจได้รับฟังข้อมูลได้ง่าย

11.3 การสื่อสารทางช่องทางของหนังสือพิมพ์ของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและหนังสือพิมพ์ของต่างประเทศที่มีในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวหรือเป็นไบปลิว ควรจะใช้เป็นภาษาอังกฤษรวมทั้งไทยด้วยเพราะว่าส่วนมากชาวลาวจะอ่าน เขียนทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษเป็นอยู่แล้วทำให้สามารถลงโฆษณาได้หลายที่ หลายสำนัก หลายแผงหนังสือ และทุกที่ที่จะไปแจกไบปลิว



11.4 โฆษณาทางป้ายของทางบริษัทให้ผู้คนที่ผ่านมาเห็นและมีการบอกต่อให้ลูกค้าที่สนใจรับรู้ แต่วิธีนี้จะต้องใช้ป้ายโฆษณาที่ใหญ่พอสมควรซึ่งจำทำให้คนที่สนใจเห็นได้มากขึ้น แต่วิธีการนี้ก็ต้องมีการลงทุนสูงอยู่บ้าง

11.5 ช่องทางโฆษณาให้ลูกค้ารับรู้ทางเว็บไซต์ เช่น หน้าเพจ Facebook ของทางบริษัท หรือ เว็บไซต์ของทางบริษัท เป็นต้น ซึ่งวิธีนี้สามารถโฆษณาได้กว้างที่สุดและประหยัดพอควร

11.6 ช่องทางการอาศัยลูกค้าประจำ ลูกค้าเก่า หรือคนรู้จัก เป็นการบอกต่อโฆษณาหาลูกค้ารายใหม่ไปเรื่อย ๆ รวมทั้งการกลับมาใช้บริการของลูกค้าเก่าด้วย รวมทั้งต้องแสดงฝีมือในการทำงานให้ลูกค้าเก่าที่ผ่านมารู้ว่าฝีมือเราเป็นอย่างไร ถ้าดีก็จะเป็นผลดีทั้งทางชื่อเสียงและช่องทางหาลูกค้าใหม่ ๆ ที่สนใจเข้ามาเพิ่มขึ้น

ซึ่งทุกช่องทางที่กล่าวมาล้วนที่จะสามารถใช้เป็นช่องทางในการตลาดและโฆษณาได้ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ถูกกฎหมายและมีความเหมาะสมกับการใช้ชีวิตประจำวันของชาวลาวอยู่แล้ว

12. ทำให้ทราบถึงข้อบังคับในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะเป็นเรื่องของการจัดตั้งบริษัทซึ่งทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้มีข้อบังคับเอาไว้ว่า ถ้าเป็นชาวลาวจะสามารถทำการจดทะเบียนและทำงานรับเหมาก่อสร้างได้เลย โดยแค่มีการแจ้งกับทางหน่วยงานรัฐบาลก่อนเท่านั้น ส่วนข้อบังคับของทางชาวต่างประเทศนั้นได้มีข้อบังคับห้ามให้ชาวต่างประเทศมาเปิดบริษัทบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวโดยชาวต่างประเทศไม่สามารถใช้ชื่อของตนเองในการจัดตั้งบริษัทและจับจองซื้อที่ดินได้ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งโดยส่วนมากที่เห็นทางชาวต่างประเทศเข้ามาก่อตั้งบริษัทหรือทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้น เกิดมาเนื่องจากว่าในปัจจุบันนี้ส่วนมากทางชาวต่างประเทศใช้วิธีการหลีกเลี่ยงโดยการใช้ชื่อของชาวลาวเป็นคนจดทะเบียนในบริษัทหรือเป็นหุ้นส่วนกัน ส่วนเรื่องบริหารก็ให้ชาวต่างประเทศมาเป็นคนบริหารแทนซึ่งต้องใช้ความไว้วางใจกันอย่างมาก ส่วนใหญ่ชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวจะมารับโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ก็เพราะว่าบริษัทเหล่านั้นได้มีการเข้ามาซื้อสัมปทานหรือเข้ามาประมูลกับหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวแล้วไต่งานนั้นไป ซึ่งสามารถทำได้เป็นของตัวเองก็จริง แต่ถ้าหมดสัญญาที่ได้กำหนดไว้เมื่อไหร่ก็ตามสิ่งก่อสร้างสิ่งนั้นจะตกเป็นทรัพย์สินของทางรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวตามสัญญาเลย

จากการศึกษา การวิเคราะห์ถึงแนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อเข้าสู่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวพบว่า มีกฎหมาย ข้อบังคับ และการตลาดหรือการสื่อสาร โฆษณา ได้ดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงด้านของกฎหมายในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีอยู่ว่ากฎระเบียบสำหรับชาวต่างประเทศในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น ก็คือ การที่ไม่สามารถนำเข้าวัสดุก่อสร้างบางประเภทได้ก็คือ ปูนซีเมนต์
2. ทำให้ทราบถึงข้อบังคับในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะเป็นเรื่องของการจัดตั้งบริษัทซึ่งทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้มีข้อบังคับว่า ห้ามให้ชาวต่างประเทศมาเปิดบริษัทบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยใช้ชื่อของตนเองและไม่สามารถจับจองซื้อที่ดินในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ถ้าจะมาตั้งบริษัทก็ต้องใช้ชื่อของชาวลาวแทนหรือเป็นหุ้นส่วนกันในบริษัท แต่มีอีกวิธีที่สามารถเข้ามาทำงานได้โดยสามารถตั้งบริษัทชั่วคราวบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ ก็คือการเข้ามาซื้อสัมปทานหรือเข้ามาประมูลงานกับหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว แต่ถ้าหมดสัญญาที่ได้กำหนดไว้กับทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น สิ่งก่อสร้างสิ่งนั้นจะตกเป็นทรัพย์สินของทางรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวไปโดยปริยาย
3. ทำให้ทราบถึงการตลาดและช่องทางในการสื่อสารให้ลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างรับรู้ และที่เหมาะสมกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ผ่านมานั้นที่ทำได้จริงจะมีช่องทางดังนี้ ช่องทางที่สามารถทำการตลาดและสื่อสารกับลูกค้าได้ดีที่สุดก็คือช่องทางเว็บไซต์ ซึ่งวิธีนี้สามารถโฆษณาได้กว้างที่สุดและประหยัดต้นทุนได้มาก ช่องทางรองลงมาอีกก็คือ ช่องทางการอาศัยลูกค้าประจำ ลูกค้าเก่า หรือคนรู้จัก เป็นการบอกต่อปากต่อปากให้โฆษณาหาลูกค้ารายใหม่ไปเรื่อย ๆ ได้ รวมทั้งต้องมีการการแสดงฝีมือในการทำงานให้ดีให้ลูกค้าเก่าที่ผ่านมามีได้เห็นก็เพื่อจะเป็นผลดีทั้งทางชื่อเสียงและช่องทางหาลูกค้ารายใหม่ที่สนใจเข้ามาเพิ่มมากขึ้น ส่วนช่องทางต่อไปก็จะเป็นช่องทางการโฆษณาทางป้ายของทางบริษัท ซึ่งปกติการทำงานก่อสร้างในพื้นที่ต่าง ๆ จะต้องมีการโฆษณาอยู่ก่อนแล้ว เพื่อให้ผู้คนที่ผ่านไปผ่านมาเห็นและมีการบอกต่อให้ลูกค้าที่สนใจรับรู้ว่ามีบริษัทตั้งที่ไหน ส่วนไหน ทำอะไรบ้าง และติดต่อได้อย่างไร แต่วิธีนี้จะต้องใช้ป้ายโฆษณาที่ใหญ่พอสมควรและอยู่ตามที่สาธารณะก็เพื่อที่จะทำให้มีผู้คนพบเห็นป้ายโฆษณาของบริษัทมากยิ่งขึ้นและง่ายขึ้น จึงทำให้วิธีการใช้ป้ายโฆษณานี้จะต้องมีการลงทุน

ในการทำปாயสูงอยู่บ้าง ช่องทางต่อไปก็คือช่องทางการสื่อสารทางหนังสือพิมพ์ของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งตามหนังสือพิมพ์ของต่างประเทศที่มีในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวหรือเป็นใบปลิว รวมทั้งมีการแจกเป็นใบปลิวตามสถานที่ต่าง ๆ และแนบไปตามวารสารชื่อดังต่าง ๆ ด้วย ซึ่งทำให้สามารถสื่อสารด้านข้อมูลได้ดีแต่ใช้เวลาในการกระจายข้อมูลได้ยาก รวมทั้งต้องใช้ต้นทุนที่สูงในการลงโฆษณาด้วยช่องทางต่อไปก็ได้รับนิยมในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็คือทางช่องคลื่นวิทยุของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวซึ่งมีอยู่ด้วยกันหลายคลื่น ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่โฆษณาได้เป็นอย่างดีและแพร่หลาย เนื่องจากมีหลายคลื่นจึงทำให้ต้องใช้ต้นทุนในการโฆษณาในหลายคลื่นวิทยุ เพื่อให้ลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ฟังเจอและช่องทางที่พบเห็นได้น้อยก็คือช่องทางทางโทรทัศน์ของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งช่องทางของประเทศไทยด้วย เนื่องจากว่าชาวลาวส่วนใหญ่ก็มีการชมช่องสัญญาณของประเทศไทยอยู่ในชีวิตประจำวัน แต่จะมีการใช้การโฆษณานี้น้อยที่สุดเนื่องจากว่าต้องใช้ต้นทุนที่สูงมากในการโฆษณาแต่ละช่อง ซึ่งทุกช่องทางที่กล่าวมาแล้วนี้ที่จะสามารถใช้เป็นช่องทางในการทำการตลาด สื่อสารและโฆษณา ให้ลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้รับรู้ได้ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งในแต่ละช่องทางโฆษณาที่กล่าวมาแล้วนี้แต่ละบริษัทรับเหมาก่อสร้างว่าจะมีกำลังในการทำโฆษณาได้ในแบบไหนบ้าง

## อภิปรายผลการวิจัย

1. การศึกษา วิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวพบว่าลูกค้าจะตัดสินใจเลือกใช้บริการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพทั้งทางด้านคุณภาพการก่อสร้างและคุณภาพของการบริการเป็นอันดับแรก เนื่องจากบริษัทที่มีคุณภาพที่ดีก็เป็นตัวชี้วัดของชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของบริษัทรวมทั้งปัจจัยเรื่องของการทำงานให้เร็วหรือทำงานให้ทันเวลาที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งจะสอดคล้องกับแนวคิด SWOT analysis ของสมคิด บาง โม (2552, หน้า 351) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สวอต (SWOT analysis) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์เพื่อให้เห็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคขององค์กร ซึ่งจะช่วยให้ทราบว่าองค์กรได้เดินทางมาถูกทิศและไม่หลงทาง นอกจากนี้ยังบอกได้ว่าองค์กรมีแรงขับไปยังเป้าหมายได้ดีหรือไม่ มั่นใจได้อย่างไรว่าระบบการทำงานในองค์กรยังมีประสิทธิภาพอยู่ มีจุดอ่อนที่จะต้องปรับปรุงอย่างไร (ณรงค์วิทย์ แสนทอง, 2551, หน้า 22-23) และยังสอดคล้องกับการวิเคราะห์ SWOT ของฉัตรยาพร เสมอใจ (2556, หน้า 46)

ที่กล่าวว่าในการวิเคราะห์ SWOT เป็นการพิจารณาถึงศักยภาพขององค์กรว่ามีข้อได้เปรียบ ข้อเสียเปรียบอย่างไรบ้าง โดยนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ซึ่งจะพิจารณาถึงจุดอ่อน จุดแข็ง ของสภาพแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งในเรื่องของจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศ ไทย จะสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎี Diamond model ในเรื่องเงื่อนไขด้านอุปสงค์ เรื่องของเงินทุน เป็นเรื่องที่สำคัญรองลงมาเนื่องจากทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีนโยบายให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของต่างประเทศเข้ามาลงทุนในโครงการใหญ่ได้โดยการประมูล งบประมาณกับทางหน่วยงานรัฐบาลเพื่อนำเงินทุนต่างประเทศเข้ามาพัฒนาประเทศ แต่ต้องใช้เงินทุนที่สูง จึงทำให้ลูกค้าซึ่งก็คือหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีความสนใจ บริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีเงินทุนที่สูงเพื่อให้เข้ามาทำงานเพื่อพัฒนาประเทศให้เจริญยิ่งขึ้น และในเรื่องของการตั้งราคาก็มีความสำคัญเช่นกัน ซึ่งจะสอดคล้องกับ แนวคิดทฤษฎี Value chain analysis ของ ฌ็อง-ฌัก ฌ็อง-ฌัก (2552, หน้า 97) ได้ให้ทรรศนะว่า การประเมินสภาพแวดล้อม ภายในจะช่วยให้เกิดการใช้ทรัพยากรที่คุ้มค่า สร้างความได้เปรียบในการดำเนินกิจกรรม/ โครงการ และเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นกับลูกค้า (Customer value) ในเรื่องของ กระบวนการทางการตลาดและการตั้งราคาขาย ซึ่งกล่าวไว้ว่าการตั้งราคาก็มีความสำคัญกับธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างเช่นกัน โดยควรมีการตั้งทั้งเรื่องคุณภาพในการทำงานและเรื่องราคาที่เหมาะสม ควบคู่กันไปทั้งสองอย่างเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจทั้งราคาและคุณภาพของบริษัท และยัง สอดคล้องกับแนวคิด 5 Forces model ของ วิกิรานต์ มงคลจันทร์ (2556) เสนอว่าสถานะการ ดำเนินงานขององค์กรธุรกิจขึ้นอยู่กับสถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่องค์กรธุรกิจนั้นอยู่ ในเรื่องของอำนาจต่อรองของผู้ซื้อเนื่องจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาว มีคู่แข่งที่มีมาตรฐานและคุณภาพในการทำงานที่มีความใกล้เคียงกันไม่ โดยแต่ละ บริษัทก็จะมีความแตกต่างกันและมีเอกลักษณ์ในการทำงานเฉพาะของแต่ละบริษัท เช่น เรื่องด้าน การบริการ ราคา คุณภาพในการทำงาน ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะมีความต้องการในการใช้บริการ แตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่มักจะเลือกบริษัทที่ได้ตรงตามความต้องการในการใช้งานมากที่สุด เช่น ในเรื่องของราคาที่เหมาะสม เป็นต้น ทำให้อำนาจในการต่อรองของลูกค้ามีมากยิ่งขึ้นทำให้เกิด อำนาจในการต่อรองด้านราคาของผู้ซื้อขึ้นมา

ดังนั้นทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างควรจะมีการเตรียมรับมือในด้านต่าง ๆ ก่อนจะเข้ามา ทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในอันดับแรกควรเตรียมตัวในเรื่องของปัจจัย ทางด้านการผลิตในเรื่องของทรัพยากรบุคคล เนื่องจากในการก่อสร้างนั้นจำเป็นต้องใช้ทรัพยากร บุคคล โดยตรงจึงทำให้เรื่องของทรัพยากรบุคคลสำคัญอย่างมาก ซึ่งจะมีความสอดคล้องกับ

แนวคิดทฤษฎี Diamond model ในเรื่องของเงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิต ที่กล่าวว่า เกี่ยวกับปัจจัยด้านทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรธรรมชาติ โครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภค โครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แหล่งเงินทุน ที่จะมีผลต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และสอดคล้องในเรื่องของ บริบทด้านการแข่งขันและกลยุทธ์ของธุรกิจ ซึ่งกล่าวว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่จะเข้ามาทำงานที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นต้องมีการเตรียมตัวและเตรียมกลยุทธ์ทางด้านทรัพยากรบุคคลเอาไว้ก่อนที่จะเข้ามาทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และยังคงสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎี Value chain analysis ของนิตยาพร เสมอใจ (2556, หน้า 45) ได้กล่าวว่าสภาพแวดล้อมภายใน หมายถึงสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในขององค์กรตั้งแต่ความสามารถของบุคลากรและฝ่ายต่าง ๆ ในองค์กร รูปแบบการบริหาร ผู้บริหาร นโยบาย สถานะ ความมั่นคงทางการเงิน รวมถึงหุ้นส่วน โดยจะต้องพิจารณาถึงประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากรและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและแผนกต่าง ๆ อันได้แสดงถึงการให้ความร่วมมือกันในการทำงานให้ได้ตามเป้าหมายรวม ในเรื่องของการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ซึ่งกล่าวว่าการพัฒนาทรัพยากรบุคคลนั้นมีความสำคัญอย่างมากต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากส่วนมากการทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะมีแรงงานหลายประเทศ ดังนั้นทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างควรจะมีการบริหารบุคคลอย่างมีระบบและมีประสิทธิภาพ เพื่อที่จะให้ได้ทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพและเหมาะสมในการทำงานมากที่สุดเรื่องที่ต้องลงมาและมีความเกี่ยวเนื่องกันก็คือเรื่องของวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากวัสดุก่อสร้างมีความจำเป็นต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างอย่างมาก ซึ่งก็มีความสอดคล้องกับ แนวคิดทฤษฎี Value chain analysis อีกในหลายกิจกรรม ซึ่งสอดคล้องกับ สุพานิ สฤษฏ์สานิช (2553, หน้า 50) ได้กล่าวว่า ความสำคัญการประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร จะเป็นการประเมินปัจจัยต่าง ๆ ที่อยู่ภายใต้การควบคุมขององค์กร เช่น ทรัพยากรทางการเงิน เครื่องจักร อาคาร สถานที่ บุคลากรและการดำเนินการต่าง ๆ ภายในองค์กร ทุก ๆ ด้าน ในกิจกรรมแรกจะเกี่ยวกับเรื่องของกิจกรรมเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ ซึ่งกล่าวไว้ว่ากิจกรรมทางด้านนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นของการทำงานรับเหมาก่อสร้างไม่ว่าจะเป็นทางด้านการรับ การขนส่งวัสดุ การจัดเก็บวัสดุ และการแจกจ่ายวัสดุ รวมทั้งในเรื่องของการปฏิบัติการภายในองค์กร ที่กล่าวว่า ขั้นตอนในการปฏิบัติงานของบริษัทรับเหมาก่อสร้างจะเกี่ยวข้องกับการแปรรูปจากวัสดุก่อสร้างให้ออกมาเป็นสินค้าหรือบริการ ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงควรเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับขั้นตอนการบริการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้วัสดุก่อสร้างที่ซื้อมาคุ้มค่า รวมทั้งกิจกรรมต่อไปก็คือเรื่องของกิจกรรมเพื่อกระจายสินค้าหรือบริการจากองค์กรสู่ผู้บริโภค ซึ่งกล่าวกิจกรรมนี้จะประกอบไปด้วยกิจกรรมทางด้านจัดเก็บวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งการ

รวบรวมวัสดุก่อสร้างต่อจากนั้นก็เป็นขั้นตอนการผลิตหรือการทำการก่อสร้าง ดังนั้นกิจกรรมดังกล่าวที่ได้กล่าวมาจะประสบความสำเร็จได้ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องมีการจัดเตรียมทั้งสถานที่จัดเก็บวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งเตรียมระบบในการรวบรวมวัสดุก่อสร้าง ก่อนที่จะเริ่มต้นการทำงานให้กับลูกค้าต่อไป และสอดคล้องกับกิจกรรม การบริการ ที่กล่าวไว้ว่า การบริการนั้นบ่งบอกได้ถึงกิจกรรมของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีต่อลูกค้าโดยตรง การบริการรับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพไม่ว่าจะเป็นเรื่องของวัสดุก่อสร้างและการบริการหลังการบริการ และสุดท้ายกิจกรรมที่มีความสอดคล้องก็คือ การจัดซื้อ ที่กล่าวว่าในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นเรื่องการจัดซื้อวัสดุในการก่อสร้างนั้นมีความสำคัญอย่างมาก ดังนั้นทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างนั้นควรจะมีการจัดการจัดซื้อจัดหาอย่างเป็นระบบเพื่อให้สามารถหาวัสดุก่อสร้างเข้ามาทำการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่องไม่ขาดตอน และยังสอดคล้องกับแนวคิด 5 Forces model ของ Michael E. Porter (1980) อ้างถึงใน (วิกิรานต์ มงคลจันทร์, 2556) เสนอว่าสถานะการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจขึ้นอยู่กับสถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่องค์กรธุรกิจนั้นอยู่ และสถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมใด อุตสาหกรรมหนึ่งย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญ 5 ประการ ความเข้มแข็งของปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้บ่งบอกถึงโอกาสในการได้กำไรของธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้น ๆ ยิ่งปัจจัยเหล่านี้มีความเข้มแข็งมากเท่าใดย่อมส่งผลเสียต่อการขึ้นราคาซึ่งนำไปสู่การได้กำไรของธุรกิจในอุตสาหกรรมนั้น ๆ ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดของธุรกิจ ในขณะที่เดียวกันถ้าปัจจัยนั้น ๆ มีความอ่อนแอย่อมเป็นโอกาสอันดีต่อธุรกิจในอุตสาหกรรมนั้น ๆ เนื่องจากธุรกิจสามารถได้กำไรได้มากขึ้น แต่เนื่องจากสถานะอุตสาหกรรมมีการพัฒนาอยู่เสมอ ดังนั้นความเข้มแข็งหรือผลของปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้สามารถที่จะเปลี่ยนแปลงได้เสมอ ในเรื่องของอำนาจต่อรองของผู้ขายก็เป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยทั้ง 5 ประการที่มีความสำคัญมาก เนื่องจากในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะต้องพึ่งพาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายทั้งเรื่องของ อุปกรณ์ เครื่องจักรในการทำงาน ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายนั้นมีผลอย่างมากไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ เครื่องจักร วัสดุในการก่อสร้าง จึงต้องมีการเตรียมตัวอย่างดี เรื่องที่ต้องเตรียมรับมืออีกเรื่องก็คือ เรื่องของเทคโนโลยี ซึ่งมีความสำคัญในการก่อสร้างไม่ว่าจะเป็นทั้งระบบการออกแบบ ระบบการก่อสร้าง ฯลฯ ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิด SWOT analysis ของ ฉัตรยาพร เสมอใจ (2556, หน้า 46) กล่าวว่า การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดเป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่จะส่งผลต่อธุรกิจ แต่ในการวิเคราะห์ SWOT เป็นพิจารณาถึงศักยภาพขององค์กรว่ามีข้อได้เปรียบ ข้อเสียเปรียบอย่างไรบ้าง โดยนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ซึ่งจะพิจารณาถึงจุดอ่อน จุดแข็ง ของสภาพแวดล้อมภายในองค์กร ในเรื่องของจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทย เนื่องจากบริษัทรับเหมา

ก่อสร้างของประเทศไทยนั้นมีจุดแข็งที่เรื่องความชำนาญและมีทักษะในการทำงานมากกว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยนั้นมีเงินทุนหมุนเวียนสูง และยังมีเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ดีกว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และมีความสอดคล้องกับแนวคิด PEST analysis หรือ STEP analysis ของอภิลิทธิ์ ฉัตรทนานนท์ (2547) ในหัวข้อของเทคโนโลยีที่ได้กล่าวว่า เป็นการวิเคราะห์สภาพการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่จะมีผลต่อการดำเนินงาน โดยเทคโนโลยีนั้นมีอิทธิพลต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างโดยตรง ดังนั้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างควรมีการเตรียมความพร้อมเรื่องเทคโนโลยีให้มีประสิทธิภาพและทันสมัยที่สุด และสุดท้ายจะสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎี Value chain analysis ของ ัญญูพันธ์ เจริญนันท์ (2552, หน้า 97) ได้ให้ทรรศนะว่า การประเมินสภาพแวดล้อมภายในจะช่วยให้เกิดการใช้ทรัพยากรที่คุ้มค่า สร้างความได้เปรียบในการดำเนินกิจกรรม โครงการ และเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นกับลูกค้า (Customer value) ในเรื่องของพัฒนาการของเทคโนโลยี ซึ่งกล่าวว่า ในเรื่องเทคโนโลยีมีความสำคัญในการทำงานก่อสร้างเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการออกแบบกระบวนการในการผลิต การติดต่อสื่อสาร ด้านเครื่องจักร ดังนั้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างควรมีการพัฒนาเรื่องของเทคโนโลยีเพื่อให้เทคโนโลยีสามารถเพิ่มคุณค่าของสินค้าหรือบริการตามความต้องการของลูกค้า

2. การศึกษา วิเคราะห์ถึงแนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อเข้าสู่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวพบว่า มีแนวทาง กฎหมาย ข้อบังคับและการตลาดหรือการโฆษณา ดังนี้

2.1 การที่ได้รับโอกาสจะมาจากการเปิดประมูลงานของทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งพบปัญหาที่เกิดจากเรื่องของผู้ใช้แรงงานส่วนมากจะมีการกลับบ้านกันตามเทศกาลหรือตามฤดูกาลของแต่ละประเทศของตน จึงทำให้แรงงานในการก่อสร้างมีไม่เพียงพอที่จะทำงาน ดังนั้นจึงมีแนวทางการแก้ปัญหาโดยนำผู้ใช้แรงงานที่กลับบ้านไม่ตรงกับผู้ใช้แรงงานที่ส่วนมากที่ได้กลับบ้านมาทำงานก่อนหรือทำงานสำรองไปก่อน โดยมีทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวจะมีส่วนช่วยในการสนับสนุน ส่งเสริมให้สามารถนำแรงงานต่างประเทศเข้ามาในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ง่ายมากขึ้น รวมทั้งได้มีการสนับสนุนและมีการส่งเสริมทางด้านการลงทุนให้กับชาวต่างประเทศในเรื่องของการคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำและให้ความรู้ในเรื่องของการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รวมทั้งมีนโยบายให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างในเรื่องนโยบายในการลดหย่อนภาษีในการทำงาน

โดยกำหนดไว้ว่าถ้ายังอยู่ไกลออกไปจากตัวเมืองมากเท่าไรการลดหย่อนภาษีก็จะมากและยังได้กำหนดกฎระเบียบสำหรับชาวต่างประเทศในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งก็คือในเรื่องการไม่สามารถนำวัสดุบางประเภทเข้ามาที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ก็คือ ปูนซีเมนต์ โดยมีปัจจัยที่สามารถสนับสนุนและส่งเสริมให้กับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้ประสบความสำเร็จได้นั้นคือปัจจัยเรื่องของคุณภาพในการทำงานรวมทั้งเรื่องของคุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างในการทำงานด้วย ปัจจัยเรื่องของการทำงานให้เร็วหรือทำงานให้ทันเวลาตามที่ลูกค้ากำหนด ปัจจัยเรื่องของเงินทุนไม่ว่าจะเป็นเงินทุน ซึ่งในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวจะต้องใช้เงินทุนที่สูง ดังนั้นจึงเห็นช่องทางที่ทำให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถเข้าไปทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้น โดยมีช่องทางอยู่ว่าถ้าจะทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวการที่จะมาเปิดบริษัทรับเหมาก่อสร้างเลยถ้าเป็นชาวต่างประเทศไม่สามารถที่จะใช้ชื่อของตนเองในการจดทะเบียนได้ ต้องหาช่องทางโดยหาชาวลาวยุโรปที่รู้จักและไว้วางใจได้เอาชื่อขอชาวลาวนั้นเป็นคนจดทะเบียนแทนหรือเป็นหุ้นส่วนกัน แล้วก็ให้ชาวต่างประเทศนั้นเป็นคนบริหารบริษัทแทน และก็มีอีกทางหนึ่งที่จะเข้ามาทางช่องทางของการมาประมูลงานของทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวซึ่งส่วนมากจะเป็นโครงการใหญ่ เพราะทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเปิดโอกาสให้ชาวต่างประเทศนำเงินมาลงทุนอย่างเสรีอยู่แล้ว แต่ต้องมีการแจ้งกับทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวทราบก่อนที่จะเริ่มเข้ามาทำงานในส่วนของการทำการตลาดและโฆษณาที่ทำได้จริงในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นที่ผ่านมามีหลายช่องทางที่หลากหลายโดยที่สามารถทำได้จริงจะมีทั้งหมด 6 ช่องทาง ก็คือ

- 1) ทางโทรทัศน์ของช่องทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและของช่องของประเทศไทยก็สามารถรับชมและโฆษณาได้ทั้งหมด แต่จะมีการใช้ช่องทางนี้น้อยเพราะต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง
- 2) สามารถโฆษณาได้ทางช่องทางคลื่นวิทยุเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่โฆษณาได้เป็นอย่างดีและแพร่หลาย
- 3) การสื่อสารทางช่องทางของหนังสือพิมพ์ที่มีในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
- 4) การตลาดและช่องทางสื่อสารทางป้ายโฆษณาของทางบริษัทให้ผู้ที่ผ่านไปผ่านมาเห็น และมีการบอกปากต่อปากให้ลูกค้าที่สนใจรับรู้อีกด้วย แต่วิธีนี้จะมีการลงทุนสูงอยู่บ้าง
- 5) ช่องทางโฆษณาให้ลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้รับรู้ทางเว็บไซต์
- 6) ช่องทางการอาศัยลูกค้าประจำหรือลูกค้าเก่า หรือคนรู้จัก เป็นการบอกต่อโฆษณาหาลูกค้ารายใหม่ รวมทั้งการกลับมาใช้บริการของลูกค้าเก่าด้วย รวมทั้งต้องแสดงฝีมือในการทำงานให้ลูกค้าเก่าที่ผ่านมารับรู้ว่าฝีมือเรานั้นดีก็จะเป็นผลดีทั้งทางชื่อเสียงและช่องทางหาลูกค้าใหม่ที่สนใจเข้ามาเพิ่มขึ้น ซึ่งทุกช่องทางที่กล่าวมาล้วน



ที่จะสามารถใช้เป็นช่องทางในการโฆษณาได้ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้อย่างเสรี ถูกกฎหมายและมีความเหมาะสมกับการใช้ชีวิตประจำวันของชาวลาวอยู่แล้ว ส่วนสุดท้ายมีข้อบ่งชี้ในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นอยู่ว่าจะเป็นเรื่องของการจัดตั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวซึ่งทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้มีข้อบ่งชี้เอาไว้ว่า ถ้าเป็นชาวลาวจะสามารถทำการจดทะเบียนและทำงานรับเหมาก่อสร้างได้เลย โดยแค่มีการแจ้งกับทางหน่วยงานรัฐบาลก่อนเท่านั้น ส่วนข้อบ่งชี้ของทางชาวต่างประเทศนั้นได้มีข้อบ่งชี้ห้ามให้ชาวต่างประเทศมาเปิดบริษัทบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวโดยชาวต่างประเทศไม่สามารถใช้ชื่อของตนเองในการจัดตั้งบริษัทและจ้างจูงซื้อที่ดินได้ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว แต่ที่เห็นทางชาวต่างประเทศเข้ามาก่อตั้งบริษัทหรือทำงานรับเหมาก่อสร้างได้นั้นเกิดมาเนื่องจากว่าในปัจจุบันนี้ส่วนมากทางชาวต่างประเทศใช้วิธีการหลีกเลี่ยงโดยการให้ชื่อของชาวลาวเป็นคนจดทะเบียนในบริษัทหรือเป็นหุ้นส่วนกันในบริษัท ส่วนเรื่องบริหารก็ให้ชาวต่างประเทศมาเป็นคนบริหารแทนซึ่งต้องใช้ความไว้วางใจกันอย่างมาก และส่วนใหญ่บริษัทต่างประเทศจะมารับโครงการรับเหมาก่อสร้างใหญ่ ก็เพราะว่าบริษัทเหล่านั้นได้มีการเข้ามาซื้อสัมปทานหรือเข้ามาประมูลกับหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวแล้วได้งานนั้นไป ซึ่งสามารถทำได้เป็นของตัวเองก็จริงแต่ถ้าหมดสัญญาที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาเมื่อไหร่ก็ตามสิ่งก่อสร้างสิ่งนั้นจะตกเป็นทรัพย์สินของทางรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวตามสัญญาที่ได้ระบุไว้และต้องใช้เงินทุนที่สูงพอสมควร

2.2 จากการศึกษา ในด้านของกฎหมายในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมียกเว้นกฎระเบียบสำหรับชาวต่างประเทศในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น โดยกฎระเบียบหลักที่มีต่อชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็คือการที่ไม่สามารถนำวัสดุก่อสร้างบางประเภทเข้ามาได้ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ก็คือ ปูนซีเมนต์ ซึ่งต้องทำการซื้อปูนซีเมนต์ของในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเท่านั้น

2.3 จากการศึกษา ด้านข้อบ่งชี้ในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะเป็นเรื่องของการจัดตั้งบริษัทซึ่งทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้มีข้อบ่งชี้เอาไว้ว่า ข้อบ่งชี้ของทางชาวต่างประเทศนั้นได้มีข้อบ่งชี้ห้ามให้ชาวต่างประเทศมาเปิดบริษัทบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวโดยใช้ชื่อของตนและไม่สามารถจ้างจูงซื้อที่ดิน ถ้าจะมาตั้งบริษัทก็จะต้องใช้ชื่อของชาวลาวแทน

หรือเป็นส่วนส่วนกัน ในบริษัท แต่มีอีกวิธีที่สามารถมาทำงานได้ โดยสามารถตั้งบริษัทชั่วคราวได้ ก็คือการเข้ามาซื้อสัมปทานหรือเข้ามาประมูลงานกับหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว แต่ถ้าหมดสัญญาที่ได้กำหนดไว้ สิ่งก่อสร้างถึงนั้นจะตกเป็นทรัพย์สินของทางรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

2.4 จากการศึกษา ทำให้ทราบถึงการตลาดและช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่เหมาะสมกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ผ่านมา นั่นที่ทำได้จริงจะช่องทางดังนี้ ช่องทางที่สามารถทำการตลาดและสื่อสารกับลูกค้าได้ดีที่สุดก็คือช่องทางเว็บไซต์ ซึ่งวิธีนี้สามารถโฆษณาได้กว้างที่สุดและประหยัดต้นทุนได้มาก ช่องทางรองลงมาอีกก็คือ ช่องทางการอาศัยลูกค้าประจำ ลูกค้าเก่า หรือคนรู้จัก เป็นการบอกต่อ โฆษณาหาลูกค้ารายใหม่ไปเรื่อย ๆ รวมทั้งการแสดงผลฝีมือในการทำงานให้ดีก็จะเป็นผลดีทั้งทางชื่อเสียงและช่องทางหาลูกค้ารายใหม่สนใจเข้ามาเพิ่มมากขึ้น ส่วนช่องทางต่อไปจะเป็นช่องทางโฆษณาทางป้ายของทางบริษัทให้ผู้คนที่ผ่านมาผ่านไปผ่านมาเห็นและมีการบอกต่อให้ลูกค้าที่สนใจรับรู้ว่าบริษัทตั้งที่ไหน ส่วนไหน และทำอะไรบ้าง แต่วิธีนี้จะต้องใช้ป้ายโฆษณาที่ใหญ่พอสมควรและอยู่ตามที่สาธารณะ จึงทำให้มีผู้คนเห็นมากและง่ายขึ้น จึงทำให้วิธีการนี้จะต้องมีการลงทุนสูงอยู่บ้าง ช่องทางต่อไปก็คือช่องทางการสื่อสารทางหนังสือพิมพ์ของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและหนังสือพิมพ์ของต่างประเทศที่มีในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวหรือเป็นใบปลิว รวมทั้งมีการแจกเป็นใบปลิวและแนบไปตามวารสารต่างๆด้วย ซึ่งสามารถสื่อสารด้านข้อมูลได้ดี แต่ใช้เวลาที่มาก รวมทั้งต้องใช้ต้นทุนที่สูง ช่องทางต่อไปก็ได้รับนิยมในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็คือทางช่องคลื่นวิทยุของทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวซึ่งมีอยู่ด้วยกันหลายคลื่น ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่โฆษณาได้เป็นอย่างดีและแพร่หลาย แต่ต้องใช้ต้นทุนในการโฆษณาที่มากพอสมควร เนื่องจากจำเป็นจะต้องโฆษณาในหลายคลื่นเพื่อให้ลูกค้าของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างได้ฟังเจอและช่องทางในการทำตลาดและสื่อสารกับลูกค้าช่องทางสุดท้ายก็คือช่องทางทางโทรทัศน์ของช่องทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งช่องทางของประเทศไทยก็สามารถรับชมและโฆษณาได้ทั้งหมด เนื่องมาจากว่าชาวลาวส่วนใหญ่ก็มีการชมช่องสัญญาณไทยอยู่ในชีวิตประจำวัน ถึงจะเป็นการโฆษณาที่ได้เห็นถึงข้อมูลและภาพลักษณ์ที่ดีที่สุด แต่จะมีการใช้ช่องทางนี้น้อยที่สุดเพราะต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูงมากที่สุด ในทุกช่องทางที่กล่าวมาแล้วนี้แล้วที่จะสามารถใช้เป็นช่องทางในการตลาดและโฆษณาได้ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ถูกกฎหมายและมีความเหมาะสมกับการใช้ชีวิตประจำวันของชาวลาวอยู่แล้ว ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับเงินทุนของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ทำการโฆษณาด้วยว่ามีเงินทุนมากน้อยอย่างไร

## ข้อเสนอแนะ

### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งนี้

จากการที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาแนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายดังนี้

1. จากการศึกษาพบว่ากฎระเบียบที่สำคัญที่พบและเป็นอุปสรรคต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวคือเรื่องวัสดุก่อสร้าง ซึ่งไม่สามารถนำวัสดุก่อสร้างบางชนิดเข้ามาในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็คือ ปูนซีเมนต์ แต่มีข้อยกเว้นในการก่อสร้างที่จำเป็นต้องใช้ปูนซีเมนต์ที่มีคุณภาพสูง ซึ่งในบางครั้งปูนซีเมนต์ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นจะมีคุณภาพดีไม่พอตามที่ต้องการ จึงมีความจำเป็นจะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งสามารถแก้ปัญหาได้โดยต้องมีการขออนุญาตจากทางหน่วยงานรัฐบาล สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวในการที่จะนำปูนซีเมนต์เข้ามาตามความจำเป็น
2. จากการศึกษาพบว่ามีปัญหาสำคัญในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวในเรื่องเงินทุน ซึ่งผู้ลงทุนจำเป็นจะต้องมีเงินทุนในการทำธุรกิจที่ค่อนข้างมาก ดังนั้นผู้ลงทุนควรจะมีการจัดเตรียมและวางแผนเรื่องเงินทุนอย่างรอบคอบ เพื่อให้เกิดสภาพคล่องของเงินทุนที่ดี
3. จากการศึกษาพบว่ามีปัญหาที่สำคัญในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวในเรื่องของการสื่อสาร เนื่องมาจากว่าแรงงานในการก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีหลายประเทศ หลายวัฒนธรรม และหลายภาษา ทำให้เกิดปัญหาการใช้ภาษาในการสื่อสารในการทำงาน ดังนั้นผู้ประกอบการควรจะมีการเตรียมเรื่องแรงงานและการสื่อสารให้ครอบคลุมการทำงานทั้งหมด
4. อุปสรรคในเรื่องของแรงงานซึ่งแรงงานในการก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีหลายประเทศในการทำงานหนึ่ง และแรงงานจะกลับบ้านตามเทศกาลของแต่ละประเทศจึงทำให้ขาดแรงงานในการก่อสร้าง ซึ่งมีแนวทางแก้ไขโดยสามารถขอความช่วยเหลือและขออนุญาตจากทางหน่วยงานภาครัฐของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวให้สามารถนำแรงงานจากต่างประเทศเข้ามาได้ง่ายมากขึ้น
5. จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวจะเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก เนื่องจากจะเข้ามาเป็นอันดับรองกับทางผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างประเทศอื่นอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งทำให้ไม่ต้องใช้เงินทุนในการก่อสร้างมากเหมือนกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของโครงการ ดังนั้นจึงเป็นช่องทาง

ที่สามารถให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กเข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้ง่ายขึ้น

6. จากการศึกษาพบว่าปัจจัยที่สนับสนุนให้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประสบความสำเร็จในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ก็คือเรื่องของคุณภาพการทำงาน ซึ่งจะมีผลต่อชื่อเสียงของผู้ประกอบการและมีผลต่อการบอกปากต่อปากเพื่อหาลูกค้ารายใหม่ ๆ ดังนั้นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างควรจะมีการจัดการระบบการทำงานให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานในการดำเนินงานให้ได้ตามค่ากล่าวข้างต้นมากที่สุด

#### ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากการที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาถึงสภาพแวดล้อมภายในธุรกิจและภายนอกธุรกิจและแนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อเตรียมรับมือเข้าสู่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เพื่อเป็นประโยชน์ในการกำหนดแนวทางให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อการแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวในอนาคตจึงมีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ศึกษาในครั้งต่อไปคือ

1. ทำการศึกษาเพิ่มในเรื่องของปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าและบริการ เพื่อที่ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างจะสามารถนำข้อสรุปที่ได้จากปัจจัยทางการตลาดนั้นมาพัฒนาปรับปรุงการบริการรับเหมาก่อสร้างของบริษัท
2. ควรเพิ่มการวิจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยการทำวิจัยแบบเชิงปริมาณ เพื่อที่จะได้ทราบถึงความต้องการในด้านต่าง ๆ ของสินค้าและบริการ