

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปเปรียบเทียบลักษณะที่แตกต่างกันด้านปัจจัยแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรมของสถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม

จากผลการวิจัย สามารถสรุปการวิเคราะห์เปรียบเทียบลักษณะที่แตกต่างกันด้านปัจจัยแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรมของสถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม ได้ดังนี้

#### 1. ขอบเขตการให้บริการ

ขอบเขตการทำงานเป็นตัวบอกปริมาณงานที่สถาปนิกจะต้องให้บริการแก่ลูกค้า มีผลโดยตรงต่อค่าใช้จ่ายและเวลาในการทำงาน ทำให้มีผลโดยตรงต่อบริการเช่นกัน

สถาปนิกส่วนใหญ่มีการตกลงขอบเขตการทำงานกับลูกค้าก่อนทำงานมากกว่า 80 เปอร์เซ็นต์ แต่ก็ยังเกิดปัญหาในช่วงการทำงาน เนื่องจากลูกค้าต้องการเปลี่ยนแปลง และถ้าสถาปนิกไม่มีการตกลงเป็นเอกสารสัญญา ก็จะไม่สามารถที่จะคิดค่าบริการเพิ่มเติมการทำงานที่เพิ่มได้

สถาปนิกในกลุ่มที่ 1 จะเห็นได้ชัดว่า จะมีการรับทำงานที่เป็นการให้บริการที่ไม่ครบขั้นตอนมาตรฐานในการทำงานที่กำหนดไว้ในคู่มือสถาปนิกของสมาคมสถาปนิกสยามฯ เป็นการทำงานบางส่วน ค่อนข้างมาก เช่น ออกแบบแนวความคิด เขียนแบบก่อสร้าง เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องจาก งานประเภทนี้ยังมีอยู่มาก และมีขนาดใหญ่ส่วนมาก ส่วนใหญ่เป็นงานบ้าน หรืออาคารที่งบประมาณไม่มาก ซึ่งสถาปนิกอิสระสามารถที่จะทำได้ และโดยส่วนใหญ่ บริษัทจะไม่รับทำงานประเภทนี้ ลูกค้าจึงมักจะหันมาจ้างสถาปนิกที่รับงานอิสระ ค่าบริการงานประเภทนี้ไม่มีหลักเกณฑ์ ส่วนมากสถาปนิกก็จะคิดตามที่คิดว่าครอบคลุมการทำงานของตนเอง หรือจะเป็นจำนวนเงินที่ลูกค้ามีงบประมาณมาอยู่แล้ว เป็นต้น

สถาปนิกกลุ่ม 2 และ 3 มีการปรับเปลี่ยนขอบเขตการให้บริการ ที่เป็นไปตามการเพิ่มลด ของการต่อราคาบริการวิชาชีพ ซึ่งพบว่าเป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องมี เพราะลูกค้าส่วนมากมีแนวโน้มต้องการให้ลดค่าบริการ สถาปนิกจึงจำเป็นต้องปรับลดการทำงานรายละเอียดบางอย่างลง เพื่อที่จะให้ค่าใช้จ่ายน้อยลง และค่าบริการเป็นที่ยอมรับได้ ถึงแม้ว่าในแต่ละบริษัทจะมีมาตรฐานในการทำงานก็ตามแต่ยังคงมีการปรับขอบเขตการให้บริการในรายละเอียดอยู่ การปรับลดจะต้องไม่กระทบหลักการการทำงาน และยังคงมีมาตรฐานในการให้บริการที่ดี โดยที่บริษัทสถาปนิกขนาดใหญ่หรือบริษัทที่มีชื่อเสียง จะยึดหยุ่นในเรื่องนี้น้อยกว่าบริษัทขนาดกลางและเล็ก เนื่องจากจะต้องการรักษาภาพลักษณ์และรูปแบบการให้บริการของบริษัทที่มีต่อลูกค้าภายนอกเอาไว้

## 2. ประเภทโครงการและพื้นที่โครงการ

สถาปนิกในกลุ่ม 1 ไม่ได้ทำโครงการที่มีความหลากหลายมากนัก ส่วนใหญ่เป็นอาคารขนาดเล็ก หรือ บ้าน ต่างจากสถาปนิกในกลุ่ม 2 ซึ่งทำโครงการมากกว่า แต่ในแต่ละบริษัทก็จะมีลักษณะโครงการที่รับทำแตกต่างกันไป ดังนั้น ประเภทโครงการต่างกัน ก็จะมีระยะเวลาในการทำงานต่างกัน ซึ่งก็คือค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกัน เนื่องจากความยากง่าย และซับซ้อนในการใช้งานและงานระบบอาคารต่างกัน ดังนั้น ค่าบริการในอาคารแต่ละประเภทก็แตกต่างกัน

พื้นที่โครงการมีผลในแง่ปริมาณเนื้องานเปลี่ยนแปลงเมื่อพื้นที่เปลี่ยนแปลง ทำให้ค่าใช้จ่ายและเวลาที่ใช้เปลี่ยนแปลงไป มีผลต่อการคิดค่าบริการ

## 3. ลักษณะและประเภทของลูกค้า

จะพบว่าสถาปนิกในกลุ่มที่มีประสบการณ์น้อยที่สุด ลักษณะลูกค้าจะเป็นคนที่รู้จัก หรือคนที่รู้จักแนะนำต่อมาเกือบทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องจากศักยภาพในการรับงานยังเป็นงานที่มีขนาดเล็ก ซึ่งส่วนใหญ่คือ บ้าน สำนักงานขนาดเล็ก หรืองานต่อเติมอาคาร ซึ่งค่าบริการนั้นจะไม่ได้ตามอัตราทางสมาคมส่วนใหญ่ เนื่องจากลูกค้ามองว่าสถาปนิกกลุ่มนี้ที่รับงานอิสระ ไม่ได้มีการทำงานที่เป็นระบบ ไม่มีค่าใช้จ่ายมากและไม่ได้มีการตกลงเป็นลายลักษณ์อักษร ค่าบริการจึงแตกต่างกันไปแล้วแต่ลูกค้าและสถาปนิกแต่ละคน

สถาปนิกในกลุ่มที่ 2 จะเจอลูกค้าค่อนข้างหลากหลายมากกว่าสถาปนิกกลุ่ม 1 (จากตารางที่ 5.14) ทั้งลูกค้าที่เป็นบุคคล บริษัท ชาวไทย ชาวต่างชาติ เนื่องจากมีประสบการณ์ในการทำงานมาพอสมควร แต่รูปแบบของลูกค้าที่จะเจอนั้น ก็จะแตกต่างกันไปตามแต่กลุ่มลูกค้าของสถาปนิก ลักษณะโครงการที่สถาปนิกชำนาญ ลูกค้าแต่ละแบบก็มีความต้องการงานแตกต่างกันทั้งด้านคุณภาพ และรายละเอียด และมีผลต่อค่าบริการโดยตรงด้วย สถาปนิกกลุ่มนี้ จะมีความเข้าใจความแตกต่างของลูกค้าแต่ละประเภท และทำการเลือกลักษณะลูกค้าเวลาปฏิบัติงานด้วย

สถาปนิกกลุ่มที่ 3 ลูกค้าที่เข้ามาหาส่วนมากเป็นลูกค้าที่เห็นผลงานของสถาปนิกมาก่อนและรู้ว่าทำงานอย่างไร มีผลงานลักษณะไหน เพราะเนื่องจากเป็นสถาปนิกที่อยู่ในวงการวิชาชีพมานาน และมีผลงานให้เห็นจริง มีการทำงานที่เป็นรูปบริษัท มีระบบการทำงานเอกสารชัดเจน

ดังนั้นลูกค้าที่แตกต่างกันของสถาปนิกทั้ง 3 กลุ่ม มีผลให้การยอมรับในค่าบริการ และความเข้าใจในค่าบริการแตกต่างกันไป ถ้าเป็นลูกค้าที่ทำโครงการอยู่เป็นประจำ ก็จะมี ความเข้าใจในค่าบริการมากกว่าลูกค้าทั่วไป หรือผู้ที่ไม่เคยว่าจ้างสถาปนิก และในแง่กำลังซื้อของลูกค้าในแต่ละกลุ่มก็แตกต่างกันด้วย

## 4. คุณสมบัติของสถาปนิก หรือบริษัท

คุณสมบัติของสถาปนิกที่มีผลในการคิดค่าบริการสามารถดูได้จากตารางที่ 5.19

สถาปนิกกลุ่มที่ 1 เป็นสถาปนิกที่มีประสบการณ์น้อยที่สุด ส่วนมากเป็นสถาปนิกอิสระ หรือเปิดบริษัทได้ไม่นาน ลูกค้าจะมองที่ผลงานที่เขาสามารถเห็นได้ และลักษณะวิธีการพูดคุย ว่าสถาปนิกจะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นต่อเขาว่าจะทำงานได้จริงในการว่าจ้าง และมีผลต่อการคิดค่าบริการในลักษณะ

ที่ว่าถ้าเขามีความน่าเชื่อถือมาก โอกาสที่จะต่อรองค่าบริการก็จะน้อยลง หรือไม่ต่อรอง ส่วนประกอบด้านอื่นผู้วิจัยมองว่าเกือบจะไม่มีผลต่อลูกค้า

สถาปนิกกลุ่ม 2 และ 3 เห็นว่า คุณสมบัติของสถาปนิกไม่ว่าจะเป็นในแง่ขนาดและลักษณะของบริษัท สถาปนิก ประสบการณ์การทำงาน ความสามารถ ผลงานบริษัท ประสบการณ์ในการทำโครงการนั้นๆ ชื่อเสียง วิธีการทำงาน การติดต่อประสานงานของสถาปนิก ภาพลักษณ์ ล้วนมีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อสถาปนิก ซึ่งความเชื่อมั่นนี้มีผลต่อค่าบริการที่สถาปนิกสามารถที่จะคิดกับลูกค้าคนนั้นๆ (ตารางที่ 5.20 และ 5.21)

#### 5. ค่าใช้จ่ายของโครงการ

สถาปนิกในกลุ่ม 1 ถ้าเป็นสถาปนิกอิสระจะไม่มีค่าใช้จ่ายมากนัก สถาปนิก กลุ่ม 2 และ 3 การทำงานในรูปแบบบริษัทจะมีค่าใช้จ่ายคงที่อยู่จำนวนหนึ่ง ซึ่งถึงแม้จะไม่มีงานก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนนี้ ซึ่งจะแตกต่างกันไปแล้วแต่ขนาดบริษัท และรูปแบบการบริหารจัดการภายในแต่ละบริษัท ซึ่งเป็นผลให้ค่าใช้จ่ายทางอ้อมของสถาปนิกแต่ละคนแตกต่างกัน เมื่อนำมาคิดค่าบริการ จะมีผลต่ออัตราตัวคุณคงที่ในส่วนของการใช้จ่ายทางอ้อมเปลี่ยนแปลงไป เป็นผลในค่าบริการเปลี่ยนแปลงไป

#### 6. เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ

เวลาที่มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ ดังตารางที่ 5.25 และเวลายังมีผลกระทบต่อสถาปนิกอิสระในเรื่องของการเสียโอกาสที่จะรับทำงานอื่นๆ หากโครงการมีระยะเวลาในการทำงานนาน เมื่อมีโครงการใหม่เข้ามาก็ไม่สามารถรับได้เนื่องจากไม่มีเวลาทำ แต่ในเรื่องค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นนั้นเห็นไม่ชัดเจนเท่าสถาปนิกในกลุ่ม 2 และ 3 ที่มีกาให้บริการในรูปแบบของบริษัท ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ชัดเจนในการดำเนินงาน ดังนั้น หากเวลาในการทำงานมากขึ้น บริษัทก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลต่อค่าใช้จ่ายรวมโครงการ หรือกรณีการเกิดค่าล่วงเวลาในการทำงานในกรณีที่งานเร่ง มีเวลาน้อย

#### 7. กำไร ที่ต้องการในโครงการ คุณค่าของโครงการต่อตัวสถาปนิก

สถาปนิกกลุ่มที่ 1 ยังมองหางานที่สามารถสร้างประสบการณ์ ให้ตัวเองอยู่มาก นอกเหนือไปจากเรื่องค่าบริการ เพื่อเป็นผลงานเก็บสะสมไว้สร้างโอกาสในการทำงานต่อไป หรือการทำงานเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มบุคคลที่จะมาเป็นลูกค้าในอนาคต (ตารางที่ 5.29)

สถาปนิกกลุ่ม 2 และ 3 จะมีความต้องการกำไรในด้านประสบการณ์ หรือผลงานน้อยลง เพราะการทำงานในรูปแบบบริษัท และการมีประสบการณ์การทำงานมากแล้ว จึงทำให้คำนึงถึงเรื่องรายได้ที่จะใช้กับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นมากกว่า และมีความเข้าใจในเรื่องของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการทำงานมากกว่าสถาปนิกกลุ่ม 1

ซึ่งกำไรนี้ก็จะเป็นตัวเงินที่สถาปนิกแต่ละคนบวกเพิ่มเข้าไปจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เมื่อกำไรที่ต้องการแตกต่างกัน ค่าบริการก็จะต่างกัน หรือจะมีผลในอัตราตัวคุณคงที่แตกต่างกันไปในแต่ละบริษัท ในวิธีการคิดค่าบริการแบบที่ใช้ตัวคุณคงที่

## 8. ความเสี่ยงในโครงการ

ความเสี่ยงในลูกค้าประเภทที่มาให้ลองทำการศึกษาคำปรึกษา หรือออกแบบดูว่า เป็นอย่างไร แล้วนำแบบไปใช้ เหมือนเป็นการทำให้ฟรีก็มี ซึ่งกลุ่มสถาปนิกกลุ่ม 1 จะพบมากกว่ากลุ่มอื่นเนื่องจากอายุยังน้อย ความเกรงใจ จากลูกค้ายังมีไม่มาก กรณีนี้ บางครั้งสถาปนิกก็จะต้องเสี่ยงลงทุน เพื่อเป็นการแสดงผลงานและสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า และแสดงความสามารถในการทำงานเพื่อที่จะให้เขาเลือกให้ทำงาน เพราะไม่มีวิธีแสดงให้เขาเชื่อมั่นได้วิธีอื่น ซึ่งแตกต่างกับบริษัท หรือสถาปนิกที่มีประสบการณ์มาก รูปแบบการทำงานที่เป็นบริษัท วิธีการทำงาน ผลงาน และประสบการณ์ที่มีอยู่ หรือชื่อเสียงของบริษัท หรือสถาปนิก เป็นตัวช่วยสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า ดังนั้น การยอมรับความเสี่ยงในด้านนี้นักน้อยกว่าสถาปนิกอิสระ

ความเสี่ยงในเรื่องการไม่จ่ายค่าบริการของลูกค้า พบในสถาปนิกทุกกลุ่ม ขึ้นอยู่กับว่าสถาปนิกคนใดมีความสามารถที่จะประเมินลูกค้าได้มากน้อยแค่ไหน

เมื่อโครงการเกิดความเสี่ยงก็จะทำให้เสี่ยงในค่าบริการด้วย ซึ่งสถาปนิกแต่ละคนก็จะมีภาระเมื่อค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากความเสี่ยงต่างๆ แตกต่างกันไป เป็นผลให้ค่าบริการแตกต่างกัน

## 9. ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาด

สถาปนิกทุกกลุ่มได้รับผลกระทบใน ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาดทุกคน แต่ด้วยเหตุผล และมุมมองที่ต่างกันดังที่ได้กล่าวไปแล้ว ทั้งในแง่งานที่น้อยลง จำนวนสถาปนิกให้บริการมากขึ้น ทำให้อำนาจการต่อรองในการเลือกสถาปนิกอยู่กับลูกค้า สถาปนิกจึงต้องยอมลดค่าบริการลงบ้าง ตามภาวะการณ์

## สรุปปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิก

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยค้นพบว่า ปัจจัยหลักที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรมของสถาปนิกมี 9 ปัจจัย คือ

### 1. ขอบเขตการให้บริการ

ขอบเขตการให้บริการมีผลโดยตรงต่อค่าบริการ (จากผลการวิจัยบทที่ 4) หากมีการเพิ่มลดค่าบริการที่เสนอลูกค้าไป ก็ควรจะมีการปรับปรุงขอบเขตหรือรายละเอียดในการให้บริการที่สมเหตุสมผลกัน โดยที่สถาปนิกส่วนใหญ่มีความเห็นว่า มีความเหมาะสมที่ขอบเขตจะปรับไปตามค่าบริการที่เปลี่ยนแปลงไป แต่ควรจะเป็นการปรับที่รายละเอียดการทำงาน แต่คงขั้นตอนหลักในการทำงานไว้ เพราะจะทำให้งานยังมีคุณภาพ และถูกต้องตามมาตรฐานการให้บริการวิชาชีพ

กรณีที่ลูกค้าบางคน ต้องการให้สถาปนิกทำงานให้เพียงบางส่วนเท่านั้น การคิดค่าบริการก็จะคิดไปตามอัตราส่วนของงานที่ทำต้องงานทั้งหมด (ตามมาตรฐานการให้บริการวิชาชีพ) หากกรณีที่ให้บริการไปแล้วมีการหยุดกระทันหัน ลูกค้าก็ควรจะชำระค่าบริการงานส่วนที่ได้ทำไปแล้ว ดังนั้นการแบ่งงวดการจ่ายค่าบริการให้สอดคล้องกับการทำงานในแต่ละขั้นตอนจึงมีความสำคัญมาก

ขอบเขตการให้บริการของสถาปนิกแต่ละคน แตกต่างกันไป อันเนื่องมาจากไม่มีตัวอย่างหรือรูปแบบ ขอบเขตที่กำหนดไว้ละเอียดชัดเจน จากทางสมาคมสถาปนิกสยามฯ แต่เป็นเพียงขอบเขตกว้างๆ ทำให้สถาปนิก แต่ละคนตีความและให้บริการในขอบเขตที่แตกต่างกัน จึงมีผลโดยตรงต่อการคิดค่าบริการที่แตกต่างกัน

## 2 ประเภทโครงการ และพื้นที่โครงการ

ประเภทอาคารมีผลต่อค่าบริการ ในแง่ของความสลับซับซ้อนของการออกแบบต่างๆ ซึ่งถ้ามีความสลับ ซับซ้อน และมีรายละเอียดที่มาก ย่อมต้องใช้เวลาในการทำงานที่มากขึ้น ใช้สถาปนิกที่มีประสบการณ์มากขึ้น จำนวนคนที่ทำงานมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการทำงานก็มากขึ้น ดังนั้น ค่าบริการในการทำงานก็จะต้องมากขึ้นไป ด้วย และค่าก่อสร้างในอาคารประเภทต่างก็มีความต่างกัน ดังนั้นค่าบริการที่แปรผันตามค่าก่อสร้างก็จะแตกต่างกันด้วย

ซึ่งอาคารประเภทแตกต่างกัน จำนวนปริมาณงานในแต่ละช่วงของการออกแบบก็ต่างกัน ซึ่งจะมีผลต่อ ปริมาณค่าบริการที่เรียกเก็บในแต่ละงวดการทำงานที่แตกต่างกันด้วย

การแบ่งประเภทอาคารในการคิดค่าบริการวิชาชีพ สถาปนิกโดยส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ประเภท อาคารที่ทางสมาคมสถาปนิกสยามฯ ได้ทำการแบ่งเอาไว้ มีความเหมาะสมแล้ว แต่ยังมีรูปแบบอาคารที่ไม่ครอบคลุมพอในปัจจุบัน และรายละเอียดผู้รับผิดชอบงานในปัจจุบัน มีหลายหน่วยงาน ซึ่งยังไม่ครอบคลุมในส่วนนี้ แต่โดยรวมถือว่าสามารถใช้อ้างอิงได้

## 3. ลักษณะและประเภทของลูกค้า

สถาปนิกส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ลักษณะลูกค้ามีผลสำคัญในการทำงาน หรือก็คือมีผลต่อการคิดค่า บริการวิชาชีพและค่าบริการวิชาชีพที่จะได้รับด้วย โดยประเด็นหลักๆ คือ

3.1 ลูกค้าต่างชาติ จะมีความเข้าใจถึงการให้บริการวิชาชีพสถาปัตยกรรมมากกว่าลูกค้าที่เป็นคนไทย และจะพิจารณาขอบเขตการให้บริการ ปริมาณงานที่สัมพันธ์กับค่าบริการวิชาชีพมากกว่าลูกค้า คนไทย ถ้ามีความเหมาะสม ก็จะยอมรับในค่าบริการที่สถาปนิกเสนอไปโดยไม่มีปัญหา และการ ทำงานด้วยต้องมีการตกลงขอบเขตการทำงานที่ชัดเจน

3.2 ลูกค้าที่เป็นบริษัท หรือเป็นองค์กร แตกต่างกับลูกค้าที่เป็นเจ้าของคนเดียว คือ ถ้าการตัดสินใจ อยู่ในรูปของคณะกรรมการจะมีระบบในการทำงานที่ชัดเจน แต่ถ้าอำนาจในการตัดสินใจอยู่ที่ คนๆเดียวการตัดสินใจก็จะไม่แตกต่างกับลูกค้าบุคคล ซึ่งในเรื่องนี้ลูกค้าแต่ละคนจะมีรูปแบบ เฉพาะตัวที่แตกต่างกัน เป็นผลให้การทำงานมีความรวดเร็วต่างกัน และการต่อรองและการยอมรับค่าบริการก็จะมีรูปแบบแตกต่างกันไปด้วย

3.3 ความเข้าใจในการให้บริการของสถาปนิก หากลูกค้ามีความเข้าใจถึงการให้บริการวิชาชีพ สถาปัตยกรรมว่า คืออะไร สถาปนิกให้บริการมีขั้นตอนและงานที่ต้องทำอย่างไรบ้าง เข้าใจถึงผล งานสุดท้ายที่เขาจะได้รับจากการรับบริการ เขาก็จะมีแนวโน้มที่จะเข้าใจว่า ค่าบริการที่คิดนั้นมี พื้นฐานมาจากงานอย่างไร หากลูกค้าไม่มีความเข้าใจในวิชาชีพและวิธีการทำงานของสถาปนิก

และนำสถาปนิกไปเปรียบเทียบการทำงานกับผู้รับเหมา หรือช่างเทศบาล ก็จะมีแนวโน้มเรื่องการต่อรองค่าบริการของสถาปนิกมาก

- 3.4 ลักษณะนิสัยส่วนตัวของลูกค้า มีผลต่อความเสี่ยงในการทำงาน และในการจ่ายค่าบริการ คือ มีความตรงเวลาในการจ่ายค่าบริการแต่ละงวดหรือไม่ ซื่อสัตย์หรือไม่ ลูกค้ามีความละเอียดในการทำงานมากน้อยแค่ไหน ระยะเวลาในการตัดสินใจมากหรือน้อย ถ้าตัดสินใจนานเวลาในการออกแบบก็เพิ่มขึ้น สถาปนิกก็จะมีค่าใช้จ่ายก็เพิ่มขึ้น และเสียโอกาสในการรับงานอื่น ในขณะที่ค่าบริการก็ยังคงเดิมไม่ได้เพิ่มตามไปด้วย
- 3.5 ความสัมพันธ์ของสถาปนิกกับลูกค้า ถ้าสถาปนิกและลูกค้าเคยร่วมงานกันมาก่อนหรือรู้จักกันเป็นการส่วนตัวจะมีส่วนทำให้การทำงานง่ายหรือยากขึ้นได้ ง่ายขึ้นเนื่องจากรู้แนวการทำงานกันอยู่แล้ว ซึ่งจะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการติดต่อประสานงาน หรือทำงานให้สำเร็จน้อยลง ผลทำให้ค่าบริการอาจจะมีส่วนลดให้น้อยลงได้ ยากขึ้นเนื่องจากมีลูกค้าจะมีความละเอียด รอบคอบ จุกจิก หรือเพิ่มเติมการทำงานบ้างโดยที่สถาปนิกไม่สามารถปฏิเสธได้ หรือคิดค่าบริการเพิ่มได้ เนื่องจากความเกรงใจ เป็นต้น ลูกค้าเก่าในบางครั้งสถาปนิกมีความเกรงใจและเห็นว่าร่วมงานกันมากกว่า 1 ครั้งก็จะลดค่าบริการลงหรือลูกค้าก็คาดหวังว่าสถาปนิกจะลดค่าบริการลงด้วย
- 3.6 ความเชื่อมั่นและความคาดหวังของลูกค้าต่อตัวสถาปนิก ลูกค้ามีความคาดหวังต่อคุณภาพและผลงานที่เขาจะได้รับมากน้อยแค่ไหน ลูกค้าเองจะต้องมีความเข้าใจถึงความสามารถ ระดับ คุณภาพ และปริมาณ การให้บริการของสถาปนิกแต่ละแบบด้วย เช่น บริษัทขนาดใหญ่จะสามารถให้บริการในขอบเขตที่กว้างกว่า มีคนติดต่อประสานงานมากกว่า บริษัทขนาดกลางเจ้าของบริษัทอาจจะควบคุมการทำงานใกล้ชิดกว่า หรือสถาปนิกอิสระจะทำงานได้ช้ากว่าและปริมาณงานน้อยกว่า เป็นต้น ซึ่งจะแตกต่างกันในแต่ละบริษัทและสถาปนิกแต่ละคน ลูกค้าควรจะต้องเข้าใจว่า เขาจะได้รับบริการอะไรบ้างจากสถาปนิกที่ว่าจ้างและ ตรงตามความต้องการหรือไม่ และค่าบริการยอมรับได้หรือไม่ และเข้าใจว่าการให้บริการที่แตกต่างกัน ก็จะมีค่าบริการที่แตกต่างกัน ลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นในตัวสถาปนิก โอกาสที่จะต่อรองค่าบริการก็จะน้อยลงด้วย

สรุปได้ว่า สถาปนิก ก่อนที่จะรับให้บริการ จะต้องประเมินลูกค้าว่ามีลักษณะเช่นไร มีความต้องการ มีความคาดหวังงานอย่างไร และเป็นไปในแนวทางเดียวกับสถาปนิกหรือไม่ และตัวสถาปนิกจะให้บริการเขาได้หรือไม่ในค่าบริการที่ได้นำเสนอไป และเขามีแนวโน้มที่จะทำงานนั้นจริงจังมากน้อยแค่ไหน รูปแบบการทำงานของลูกค้านั้นเป็นแบบใด สถาปนิกต้องทำงานด้วยโดยใช้หลักและรูปแบบอย่างไร และตัดสินใจว่าจะรับให้บริการหรือไม่ โดยที่ลักษณะลูกค้าที่แตกต่างกันที่มีผลกระทบต่อความคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิก ดังเห็นได้จากตารางที่ 5.16 ที่กล่าวไปแล้ว

#### 4. คุณสมบัติของสถาปนิก หรือ บริษัท

คุณสมบัติของสถาปนิก หรือบริษัท มีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ ดังตารางที่ 5.19

- 4.1 ประวัติ ภูมิหลังทางสังคม การศึกษา ของสถาปนิกหรือ เจ้าของบริษัท มีผลต่อความน่าเชื่อถือที่ลูกค้าประเมินให้แก่สถาปนิก และกลุ่มลูกค้าที่มาว่าจ้างสถาปนิกหรือบริษัทก็จะแตกต่างกันไป เนื่องจากโดยส่วนใหญ่สถาปนิกจะได้อาณาจากคนรู้จักในตอนเริ่มต้น และมีการรักษาลูกค้าต่อเนื่องกันมา ซึ่งจะส่งผลต่อค่าบริการวิชาชีพในแง่กำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ประเภทโครงการที่พบเจอแตกต่างกัน ซึ่งล้วนแต่มีผลต่อค่าบริการทั้งสิ้น
- 4.2 ขนาดและลักษณะของบริษัทของสถาปนิก มีผลต่อการรับงานในแง่ของกำลังในการให้บริการ รูปแบบของบริษัท จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าได้มากกว่า สถาปนิกอิสระ เพราะในทางกฎหมายบริษัทมีความรับผิดชอบและมีที่อยู่ที่แน่นอน ความเสี่ยงที่เกิดกับลูกค้าน้อยกว่า ดังนั้นลูกค้าจึงเชื่อมั่นมากกว่า แนวโน้มบริษัทจึงน่าจะสามารถคิดค่าบริการได้ในอัตราที่สูงกว่าสถาปนิกอิสระ แต่อย่างไรก็ตามสถาปนิกหลายท่านให้ความเห็นว่า ขนาดของบริษัทไม่ได้เป็นตัวบอกคุณภาพในการทำงาน วิธีการให้บริการ หรือมาตรฐานในการทำงาน บริษัทขนาดเล็กไม่ได้หมายถึง งานต้องมีคุณภาพน้อยกว่าบริษัทขนาดใหญ่ ดังนั้นจึงไม่ได้หมายความว่าค่าบริการวิชาชีพจะต้องคิดอัตราที่น้อยกว่าบริษัทใหญ่ ซึ่งขนาดของบริษัทและลักษณะการบริหารที่ต่างกัน ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่แตกต่างกัน ซึ่งมีผลต่อค่าบริการด้วย
- 4.3 ชื่อเสียงและ ภาพลักษณ์ของบริษัทหรือสถาปนิก (Image) มีผลในแง่ชื่อเสียงของบริษัท หรือรูปแบบในงานออกแบบทางสถาปัตยกรรมในความรู้ของบุคคลทั่วไป ซึ่งลูกค้าพิจารณาที่รูปแบบงาน หรือภาพลักษณ์ของผู้ออกแบบในการว่าจ้าง บางครั้งอาจเนื่องมาจากเหตุผลด้านการประชาสัมพันธ์ หรือเพื่อภาพลักษณ์ของโครงการนั้นๆหากได้สถาปนิกที่มีชื่อเสียงหรือมีภาพลักษณ์ที่ดีในการออกแบบอาจช่วยให้ขายโครงการได้เร็ว เป็นต้น หากลูกค้ามีความต้องการสถาปนิกมากก็มีแนวโน้มที่จะไม่พิจารณาค่าออกแบบเป็นสำคัญ หรือไม่มีการต่อรองค่าแบบมากนัก โดยที่สถาปนิกเองหากมีชื่อได้เปรียบในส่วนนี้แล้ว อาจจะสามารถบวกค่าบริการเพิ่มได้ เป็นเรื่องของความต้องการสถาปนิกหรือบริษัทนั้นในตลาด
- 4.4 ผลงานของบริษัท ประสบการณ์ ความสามารถในการทำโครงการแต่ละประเภท มีผลในด้านการสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจให้แก่ลูกค้า ว่าได้เคยทำโครงการประเภทหนึ่งมีแล้ว มีความชำนาญและประสบการณ์ สามารถทำให้งานออกมามีคุณภาพ เมื่อเขามีความเชื่อมั่นในการให้บริการ โอกาสที่จะได้รับค่าบริการที่ดีก็จะมีมากกว่า

งานสถาปัตยกรรมเป็นงานความคิดสร้างสรรค์ และงานให้บริการรวมกัน คุณภาพขึ้นอยู่กับบุคคลเป็นหลัก คุณภาพ ประสบการณ์ ความคิดสร้างสรรค์ อาจจะไม่สามารถทำการถ่ายทอดจากคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่งได้ ดังนั้น ในแง่ของบริษัท อาจจะไม่มีความไม่แน่นอนในคุณภาพงานที่ทำในแต่ละรุ่น น่าจะขึ้นอยู่กับตัวสถาปนิกมากกว่า

- 4.5 ความชำนาญและอายุงานของพนักงานในบริษัทที่รับผิดชอบงาน เป็นรายละเอียดที่มีผลในแง่การว่าจ้าง ลูกจ้างบางคนจะดูว่าทางบริษัทให้สถาปนิกที่มีประสบการณ์ในการทำโครงการนั้นๆไปประสานงาน รับผิดชอบหรือไม่ ไม่ใช่ดูแค่ตัวบริษัทเท่านั้น ลูกจ้างบางคน พอใจที่จะเลือกบริษัท ออกแบบขนาดเล็กที่มีหัวหน้าหรือเจ้าของบริษัทที่มีประสบการณ์มากในการรับผิดชอบทำงานให้มากกว่าบริษัทใหญ่ที่ให้ลูกน้องเป็นผู้ทำงานนั้นซึ่งก็แล้วแต่ความละเอียดและมุมมองของลูกจ้างแต่ละคน
- 4.6 มาตรฐานในการปฏิบัติวิชาชีพ มาตรฐานในการปฏิบัติวิชาชีพหรือการทำงานที่แตกต่างกัน ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายต่างกัน และคิดค่าบริการต่างกัน ซึ่งลูกจ้างในบางครั้งไม่ทราบถึงเรื่องนี้ จะมองเปรียบเทียบแค่ในเรื่องของค่าบริการ ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันกันทางด้านค่าบริการ เป็นผลให้ถูกบังคับให้คุณภาพงานลดลงไปด้วย หรือในบางครั้งตัวสถาปนิกเองยังไม่สามารถที่จะให้บริการถึงในระดับที่เป็นมาตรฐานได้ ซึ่งอาจจะเนื่องมาจากประสบการณ์ไม่เพียงพอ หรืออื่นๆ ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่พึงระมัดระวังในวิชาชีพ
- 4.7 วิธีการทำงาน การสื่อสาร และการติดต่อประสานงานของสถาปนิก ในบางครั้งลูกจ้างจะพิจารณาที่ความพอใจ ความสบายใจในการที่จะร่วมงานด้วย หรือความคุ้นเคยกับสถาปนิก เพื่อที่จะได้ให้ งานสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยที่ไม่ได้มองในเรื่องค่าบริการเป็นสำคัญในการเลือกสถาปนิก

สรุปแล้ว ความเชื่อมั่นที่ลูกจ้างมีให้แก่สถาปนิกจะเป็นตัวที่สำคัญมากในการทำงาน และในการที่จะเรียกเก็บค่าบริการวิชาชีพ ถ้าลูกจ้างมีความเชื่อมั่นว่าสถาปนิกจะสามารถทำงานให้เขาได้อย่างที่ต้องการ เขาก็จะไม่เกี่ยงหรือมีการต่อค่าบริการวิชาชีพที่น้อยลง เพราะ คิดว่าคุณค่าในการเสียค่าบริการ ไม่ว่าจะความเชื่อมั่นจะเกิดขึ้นจากปัจจัยใดที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้นก็ตาม

รายละเอียดของคุณสมบัติของสถาปนิกที่มีผลต่อกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ สามารถดูได้จากตารางที่ 5.20 และ 5.21

## 5. ค่าใช้จ่ายของโครงการ ค่าใช้จ่ายโดยตรง และค่าใช้จ่ายโดยอ้อมของการดำเนินงานของสำนักงานสถาปนิก (Overhead)

ในบริษัทที่มีขนาดแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายโดยอ้อมในการทำงาน ก็จะมี ความแตกต่างกันด้วย ดังนั้น ฐานการคิดค่าบริการก็จะแตกต่างกัน ส่งผลให้ค่าบริการที่คิดมีแนวโน้มที่จะแตกต่างกันด้วย

ค่าใช้จ่ายทางอ้อมของบริษัทเป็นค่าใช้จ่ายที่คงที่ ไม่ว่าจะบริษัทจะมีงานเข้ามามากหรือน้อยก็จะต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนนี้ ดังนั้น บางครั้งบริษัทจำเป็นต้องรับงานที่ค่าบริการอาจจะไม่ได้ตามที่สมควรเพื่อที่จะให้มีรายได้เข้าสู่บริษัทเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบริษัท จะพบมากในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจถดถอย และงานออกแบบน้อยลง

ค่าใช้จ่ายสำหรับสถาปนิกที่ทำงานอิสระ จะมีความแตกต่างกันอย่างมากกับบริษัทออกแบบ ทั้งในเรื่องของค่าสถานที่ตั้งสำนักงาน ค่าส่วนกลาง ค่าเงินเดือนพนักงาน ค่าภาษีรายได้ บางครั้งสถาปนิกอิสระ ไม่ได้มี



ถึง ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าสถานที่ทำงานเนื่องจากตนเองทำงานที่บ้าน เป็นผลให้โดยส่วนใหญ่ค่าบริการวิชาชีพแตกต่างกันมากอันเนื่องมาจากค่าใช้จ่ายต่างกัน

ค่าใช้จ่ายในการนำเสนองาน (Proposal) ก็ถือเป็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญที่มีผลต่อบริษัท ดังนั้นสถาปนิกแต่ละคนจะต้องจัดการและ ประเมิน ดูว่างานใดมีความคุ้มค่าที่จะนำเสนองาน หรือไม่ เพื่อไม่ให้เสียหายมากเมื่อไม่ได้งานนั้นๆ และมีผลกระทบต่อความคิดค่าบริการในโครงการต่อไป

วิธีการใช้จ่ายเงินในแต่ละบริษัท วิธีการบริหารจัดการบริษัท ก็ส่งผลให้เกิดค่าใช้จ่ายในปริมาณที่แตกต่างกันด้วย

โดยสรุปแล้ว ตัวค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในบริษัท เป็นตัวสำคัญที่จะทำให้ต้องมีรายรับจากค่าบริการวิชาชีพเข้ามาในการทำงาน ซึ่งทำให้รูปแบบการรับงาน หรืออัตราค่าบริการที่แต่ละบริษัทยอมรับในการให้บริการนั้นแตกต่างกัน และความจำเป็นในแต่ละบริษัทที่แตกต่างกันด้วย

## 6. เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ

เวลาที่ใช้ในการทำโครงการ แปรผันโดยตรงกับค่าใช้จ่ายโดยตรงและปริมาณงานที่เกิดขึ้นในโครงการ ความต้องการใช้บุคลากรในช่วงเวลาที่มากขึ้น ทำให้โอกาสที่จะทำงานในโครงการอื่นน้อยลง ดังนั้น โครงการที่ใช้เวลามากก็ย่อมที่จะมีค่าบริการที่มากกว่าโครงการที่ใช้เวลาน้อย ซึ่งโครงการที่จะใช้เวลามากก็อาจจะเนื่องมาจากมีความซับซ้อน หรือมีความยากในการทำงานมาก

ในโครงการที่มีเวลาจำกัดในการทำงาน ทำให้ต้องใช้ปริมาณคนที่มากขึ้น หากมีการทำงานล่วงเวลาด้วยก็จะเกิดค่าใช้จ่ายมากขึ้นส่งผลต่อค่าบริการที่มากขึ้น

ในโครงการที่มีขนาดเล็ก เมื่อคิดค่าบริการตามเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง จะเป็นจำนวนเงินที่น้อย แต่โครงการมีความยาก และละเอียดซับซ้อน ลักษณะนี้จะใช้เวลาในการทำงานมาก ค่าบริการที่ได้ก็จะไม่คุ้มการทำงาน และค่าใช้จ่าย เช่น งานซ่อมแซม ต่อเติม

ในเชิงธุรกิจเวลายิ่งสั้น ยิ่งดี เพราะโครงการเริ่มต้นและจบเร็ว มีการหมุนเวียนการเงินเร็ว แต่สถาปนิกบางคนก็ให้ความเห็นว่าเวลาไม่เกี่ยวข้องในการทำงานและค่าบริการ เพราะ ค่าบริการถูกกำหนดด้วยงบประมาณในการก่อสร้างอาคารแล้ว ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงไปเมื่อใช้เวลามากขึ้น

## 7. กำไร ที่ต้องการในโครงการ เช่น กำไรที่เป็นตัวเงิน คุณค่าของโครงการต่อตัวสถาปนิก ในแง่ของการสร้างชื่อเสียง ประสบการณ์ เป็นต้น

สถาปนิกแต่ละคนมีความต้องการในกำไรแตกต่างกัน โครงการบางครั้งอาจจะไม่ได้กำไรในรูปของตัวเงิน แต่ได้ในแง่ของชื่อเสียง ประสบการณ์ หรือรางวัลจากการประกวด ขึ้นอยู่กับมุมมองของสถาปนิกแต่ละคนว่าจะจัดสัดส่วนความต้องการกำไรของตนเองอย่างไร ซึ่งทำให้มีผลต่อค่าบริการที่สถาปนิกคิดด้วย หากสถาปนิกไม่ได้ต้องการกำไรในแง่ของตัวเงิน ค่าบริการก็อาจจะต่ำกว่าปกติที่คิดในโครงการประเภทเดียวกันที่เคยทำงานหรือของสถาปนิกอื่นได้

ในช่วงแรกของการประกอบวิชาชีพของสถาปนิก อาจจะคำนึงถึงกำไรในด้านอื่นที่ไม่ใช่ตัวเงิน อยู่มาก แต่เมื่อทำงานไปได้ระยะหนึ่ง มีความรู้และประสบการณ์มากขึ้น เห็นว่าค่าบริการที่ได้รับนั้นไม่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการทำงานจริงก็เริ่มที่จะปรับตัวคิดค่าบริการที่มากขึ้น เพื่อให้ได้กำไรในรูปของตัวเงิน ซึ่ง จะเป็นไปตามพัฒนาการของประสบการณ์ในการทำงานนั้น

#### 8. ความเสี่ยงในโครงการ

ความเสี่ยงในการทำงาน ที่สำคัญ ก็คือ ความเสี่ยงในการที่จะไม่ได้รับค่าบริการจากลูกค้า หรือได้รับค่าบริการไม่ครบตามที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งความเสี่ยงนี้ป้องกันได้โดยการประเมินลูกค้าในเบื้องต้นก่อนการทำงาน ว่ามีความน่าเชื่อถือเพียงใด ซึ่งสถาปนิกอิสระมีแนวโน้มที่จะมีความเสี่ยงในเรื่องนี้มากกว่าบริษัท อันเนื่องมาจากลูกค้าอาจจะมีความเกรงใจน้อยกว่า ไม่กลัวที่จะโดนบุคคลฟ้องร้อง กล้าที่จะโกงมากกว่าการทำงานในรูปแบบบริษัท

ความเสี่ยงในการเสียโอกาสที่จะได้งาน ซึ่งมีการลงทุนในการเสนองาน (Proposal) ไปแล้วก็เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญ และมีผลต่อค่าใช้จ่ายทางอ้อมที่จะเกิดขึ้น

#### 9. ภาวะเศรษฐกิจและสภาวะทางการตลาด

อัตราเงินเฟ้อ รายได้ประชากร ค่าแรง มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการทำงาน แม้จะไม่มากนัก จะเห็นได้ชัดในค่าก่อสร้าง ซึ่งถ้าค่าบริการวิชาชีพคิดแบบเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง ก็จะได้รับผลกระทบไปด้วย

ราคาตลาด เป็นปัจจัยที่มีผลต่อค่าบริการมาก เพราะบางครั้งการคิดค่าบริการกับลูกค้านั้นมีการนำค่าบริการไปเปรียบเทียบกับค่าบริการในตลาด ณ.เวลานั้นที่คิดกัน ซึ่งอาจจะมากหรือน้อยกว่าที่บริษัท หรือสถาปนิกคนนั้นนำเสนอ และเป็นที่มาของการต่อรอง

อุปสงค์ อุปทาน ของความต้องการสถาปนิกในการทำงาน ถ้ามีอุปสงค์น้อยในขณะที่มีอุปทานมาก อำนาจในการต่อรองทางการตลาด ก็จะเป็นของลูกค้า ดังนั้น แนวโน้มการต่อรองราคาก็จะมีมาก สถาปนิกก็มีแนวโน้มที่จะได้งานที่มีค่าบริการวิชาชีพที่น้อย เพราะเนื่องจากจะต้องแข่งขันกันกับบริษัทอื่น ๆ มากขึ้นเพื่อให้ได้งาน ตรงกันข้ามกับกรณีที่มีอุปสงค์มาก แต่อุปทานน้อย อำนาจทางการตลาดก็จะเป็นของสถาปนิก สถาปนิกก็มีโอกาสในการเลือกลูกค้า เลือกรับงาน หรือคิดค่าบริการที่สมเหตุสมผลได้มากยิ่งขึ้น

ภาวะเศรษฐกิจ มีผลทำให้ปริมาณงานลดลงและ ขอบเขตการทำงานก็ลดลงด้วย สถาปนิกก็จำเป็นต้องปรับการทำงานในขอบเขตที่ลดลงเพื่อให้เป็นไปตามสภาพทางการตลาด และศักยภาพของลูกค้าในการจ้าง ซึ่งก็มีผลโดยตรงต่อค่าบริการที่ได้รับ

ดังนั้นการที่สถาปนิกจะรับค่าบริการมากหรือน้อย ณ.เวลาหนึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ณ.ตอนนั้นของสถาปนิกว่าคุ้มค่ากับการทำงานหรือไม่

ต่อไปนี้เป็นปัจจัยที่น่าสนใจที่ทำให้ค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิกแต่ละคนแตกต่างกันที่ได้จากความเห็นของสถาปนิกเพิ่มเติมจากปัจจัยหลักที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

### ลักษณะการประกอบอาชีพ

สถาปนิกได้ประกอบวิชาชีพทางด้านออกแบบสถาปัตยกรรมเพียงอย่างเดียวหรือไม่ เนื่องจากหากมีการทำงานในด้านอื่นๆด้วย เช่น การบริหารโครงการ การบริหารงานก่อสร้าง การรับเหมาก่อสร้าง การออกแบบเว็บไซต์ การเป็นข้าราชการ หรือ อาชีพอื่นๆ จะเป็นช่องทางในการมีรายได้ทางอื่นๆ ซึ่งการที่มีรายได้ทางด้านอื่นเสริม ทำให้การประกอบวิชาชีพทางด้านออกแบบ ไม่มีความต้องการรายรับที่มาก เพื่อใช้ในการดำรงชีวิต ซึ่งส่งผลกระทบต่อความคิดค่าบริการวิชาชีพว่าอาจจะไม่จำเป็นต้องคิดค่าบริการให้เป็นไปตามมาตรฐานค่าบริการของทางสมาคมสถาปนิกสยามฯก็ได้ แต่เพื่อที่จะมีงานออกแบบสถาปัตยกรรมทำตามความต้องการเท่านั้น

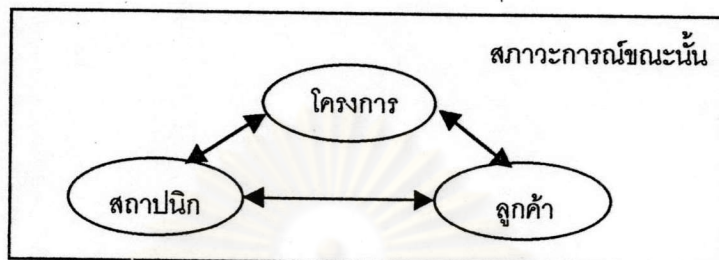
ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ปัจจัยนี้มีผลกระทบต่อความคิดค่าบริการวิชาชีพ แต่ในปริมาณมากน้อยนั้น ไม่สามารถบอกได้ ขึ้นอยู่กับตัวสถาปนิก หรือบริษัทนั้นๆ ในการวิจัยครั้งนี้ผลการวิจัยยังไม่สามารถที่จะบอกได้ว่า ปัจจัยนี้มีผลกระทบต่อความคิดค่าบริการวิชาชีพในแนวทางใด ผู้วิจัยจึงเพียงตั้งประเด็นเอาไว้เท่านั้น

### ปัจจัยในการปฏิบัติวิชาชีพในอนาคตที่จะมีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรม

1. การประกันวิชาชีพ มีแนวโน้มที่จะมีต่อไปในอนาคต เหมือนประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีอยู่แล้ว จะเป็นค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นของสถาปนิกในส่วนของค่าใช้จ่ายส่วนกลางของบริษัท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อค่าบริการวิชาชีพ
2. Continuing Professional Development การอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ของสถาปนิก เพื่อให้ปรับตัวให้ทันกับความเจริญก้าวหน้าต่างๆ ได้ เพื่อให้ได้รับอนุญาตให้ประกอบวิชาชีพต่อไป เหมือนการพัฒนาและรับรองคุณภาพของใบอนุญาตของสถาปนิกแต่ละคนว่ามีคุณสมบัติเหมาะสมเมื่อเวลาผ่านไป หากมีการอบรมเกิดขึ้น ก็ต้องเกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการดำเนินงานสำนักงาน ซึ่งแน่นอนก็จะมีผลกระทบต่อค่าบริการวิชาชีพที่จะต้องให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการทำงาน
3. การต้องมีผู้ตรวจสอบ คือ ต้องมีการจ้างผู้ตรวจสอบ มาเป็นผู้ทำหน้าที่ตรวจสอบการออกแบบของสถาปนิกในแต่ละโครงการ ซึ่งก็จะเกิดค่าใช้จ่ายขึ้น ค่าใช้จ่ายตัวนี้ลูกค้าหรือสถาปนิกจะเป็นผู้รับผิดชอบ
4. การต้องลงทะเบียนใบอนุญาตของนิติบุคคล คล้ายกับการมีใบอนุญาตของสถาปนิก ตามกฎกระทรวงใหม่ ซึ่งก็จะเกิดค่าสมาชิกเป็นค่าใช้จ่ายทางอ้อมของบริษัทที่เพิ่มขึ้นต่อไป

ปัจจัยทั้ง 4 นี้จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อที่จะประกันการปฏิบัติวิชาชีพ และพัฒนาคุณภาพการทำงาน ของสถาปนิก และงานสถาปัตยกรรมให้ดีขึ้น เป็นส่วนที่ล้วนทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นต่อสถาปนิก ซึ่งแน่นอน ย่อมที่จะส่งผลกระทบต่อค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรม

โดยสรุปแล้วปัจจัย 9 ปัจจัยมีผลกระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิกทั้งสิ้น แต่จะมีผลกระทบมากน้อยแค่ไหนนั้น ขึ้นอยู่กับโครงการแต่ละโครงการ และขึ้นอยู่กับตัวสถาปนิก ลูกค้า และสภาวะการณ์ขณะนั้นด้วย

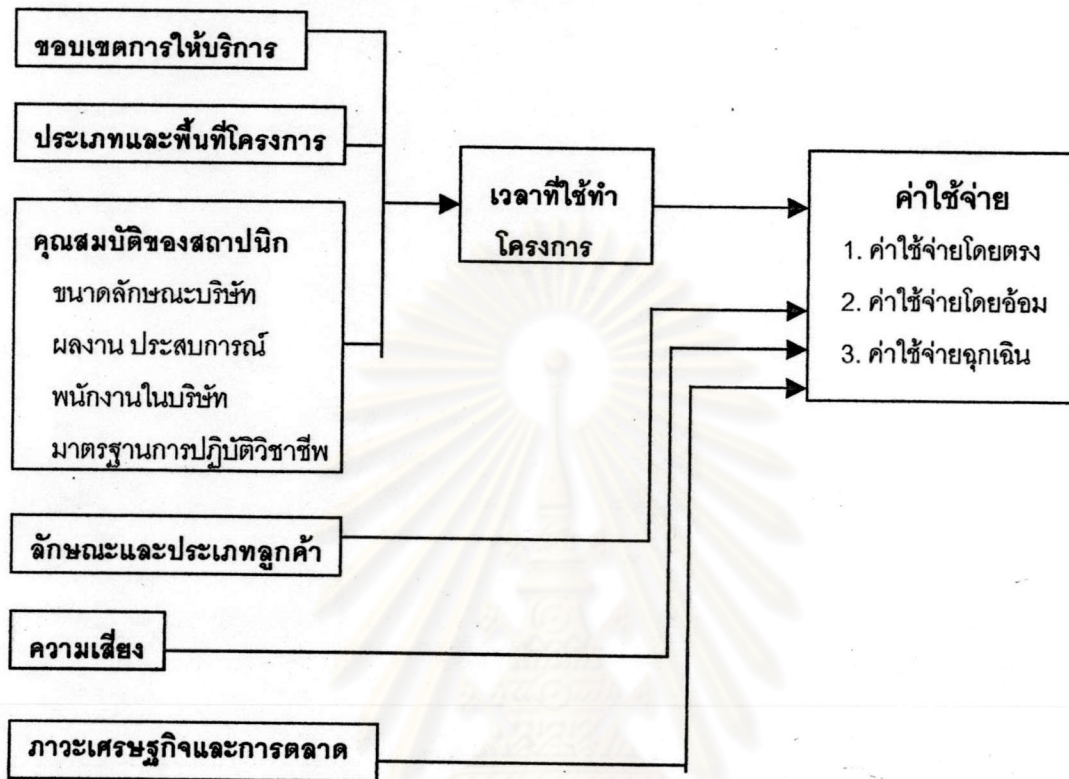


โดยที่ปัจจัยแต่ละปัจจัยมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้งกันอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็น ลักษณะลูกค้า ประเภทโครงการ รูปแบบบริษัทสถาปนิก ระยะเวลาที่กำหนดของโครงการ ขอบเขตการทำงานของสถาปนิก ฯลฯ ถ้าปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไป ก็จะมีผลกระทบต่อปัจจัยอื่น และส่งผลให้ค่าบริการวิชาชีพเปลี่ยนแปลงไปด้วย การวิจัยนี้ยังไม่สามารถสรุปรูปแบบของปัจจัยในแต่ละปัจจัยว่ามีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพในแนวทางใดที่ชัดเจน เพื่อการนำไปใช้งานได้จริงผู้วิจัยจึงทำการสรุปความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆเป็นแผนผัง ดังนี้

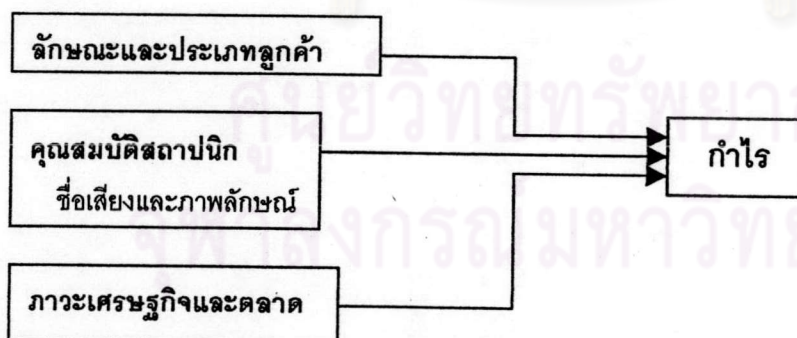
ภาพที่ 5.1 ค่าบริการวิชาชีพ

$$\boxed{\text{รายจ่าย (ค่าใช้จ่าย)}} + \boxed{\text{กำไร}} = \boxed{\text{รายรับ (ค่าบริการวิชาชีพ)}}$$

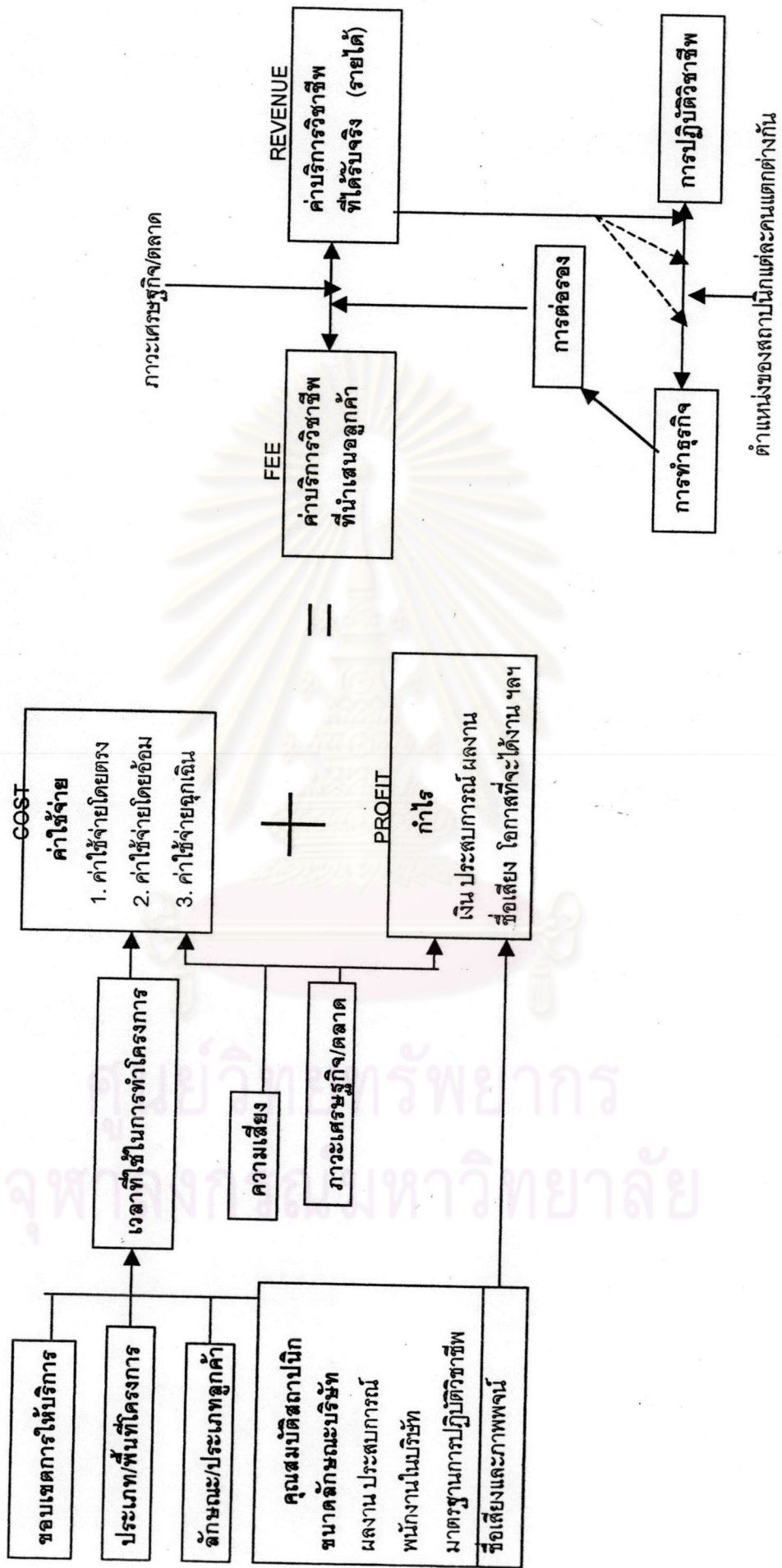
ภาพที่ 5.2 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายในโครงการ



ภาพที่ 5.3 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกำไรในโครงการ



ภาพที่ 5.4 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบบในกรณีคิดค่าบริการวิชาชีพสถาปัตยกรรม



จากภาพความสัมพันธ์ จะเห็นว่า ปัจจัยด้าน ขอบเขตการให้บริการ ประเภทและพื้นที่โครงการ คุณสมบัตินของสถาปนิก เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบโดยตรงต่อเวลาการทำงานในโครงการนั้น ซึ่งทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการทำโครงการที่แตกต่างไป

ลักษณะประเภทลูกค้า ความเสี่ยง ภาวะทางเศรษฐกิจ มีผลต่อค่าใช้จ่ายในการทำงาน และกำไรที่จะได้รับจากโครงการ มีผลมาจากลักษณะประเภทลูกค้า ภาวะทางเศรษฐกิจ คุณสมบัตินของสถาปนิก ว่าสถาปนิกต้องการกำไรในแง่ใดและในปริมาณมากน้อยเท่าใด

ซึ่งเมื่อ ค่าใช้จ่าย บวกกับ กำไรที่สถาปนิกคิดว่าจะได้รับ จะเท่ากับ ค่าบริการวิชาชีพที่สถาปนิกนำเสนอต่อลูกค้า

ค่าบริการวิชาชีพที่นำเสนอต่อลูกค้า ได้รับผลจาก สภาวะเศรษฐกิจขณะนั้น การต่อรอง หลังจากนั้นจะเป็นค่าบริการจริงที่ได้ หรือรายได้

ซึ่งค่าบริการวิชาชีพที่ได้รับจริงนั้น จะมากขึ้น หรือน้อยลงจากค่าบริการวิชาชีพที่สถาปนิกนำเสนอขึ้นอยู่กว่าสถาปนิกคนนั้น วางจุดยืนในการทำงานของตนเองระหว่าง การทำธุรกิจ และการปฏิบัติวิชาชีพอยู่ในส่วนใด ซึ่งสถาปนิกแต่ละคนก็จะแตกต่างกันไป

### บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากปัญหาในการคิดค่าบริการวิชาชีพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการที่สถาปนิกเริ่มปฏิบัติวิชาชีพใหม่ ไม่ทราบว่าจะทำการคิดค่าบริการอย่างไร เมื่อการให้บริการไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่ทางสมาคมสถาปนิกสยามฯ แนะนำเอาไว้ การที่สถาปนิกไม่สามารถที่จะเรียกเก็บค่าบริการได้ตามที่นำเสนอหรือตามมาตรฐานที่สมาคมสถาปนิกสยามฯ แนะนำไว้ การคิดค่าบริการที่ต่ำของสถาปนิกเนื่องจากการแข่งขันให้ได้งานเข้าสำนักงาน หรือการที่สถาปนิกมีการให้บริการที่แตกต่างกันทำให้ค่าบริการแตกต่าง ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของวิชาชีพสถาปัตยกรรมโดยรวมในสังคม โดยที่ปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพผู้วิจัยได้ทำการสรุปไว้ในบทก่อนหน้าแล้ว

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า การที่สถาปนิกทั้ง 3 กลุ่มนั้นมีความรู้ความเข้าใจ และความคิดเห็นที่แตกต่างกันในเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบในการคิดค่าบริการวิชาชีพ เนื่องจาก ประสบการณ์การทำงานที่แตกต่างกัน อันเกิดจากการได้พบเจอโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกัน ลูกค้าที่ทำงานด้วยแตกต่างกัน ทำให้เกิดความหลากหลายในการรับรู้ เช่น สถาปนิกที่ทำงานมาไม่นาน ไม่เกิน 10 ปี หากการทำงานมีโอกาสที่จะได้คุยกับลูกค้าโดยตรง เกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการ ก็จะมีความรู้ความเข้าใจบ้าง แต่หากเป็นสถาปนิกที่ทำหน้าที่เพียงการออกแบบความรู้ความเข้าใจในเรื่องการคิดค่าบริการก็จะเป็นเพียงการคาดเดา หรือการได้รับฟังมาเท่านั้น ทำให้เมื่อสถาปนิกที่มีความรู้ที่แตกต่างกัน มาทำการคิดค่าบริการวิชาชีพก็จะคำนึงถึงเรื่องที่จะมากระทบต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพแตกต่างกัน เป็นผลให้เกิดค่าบริการในอัตราที่แตกต่างกัน โดยที่อัตราค่าบริการวิชาชีพที่สมาคมสถาปนิกสยามฯ มีการกำหนดไว้ในคู่มือปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกนั้น เป็นเพียงการใช้เพื่ออ้างอิงเริ่มต้น

เท่านั้น สถาปนิกแต่ละคนมีการปรับเปลี่ยนการคิดค่าบริการไปตามแต่วิธีการทำงาน และค่าบริการที่ตนเองคิดว่าควรจะได้

จากผลการวิจัย จะพบว่า สถาปนิกโดยส่วนใหญ่มีความเห็นว่า ค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิกแต่ละคนที่แตกต่างกันนั้น ก็เนื่องมาจากสถาปนิกแต่ละคนมีปัจจัยในการคิดค่าบริการวิชาชีพที่แตกต่างกัน และคุณภาพ หรือมาตรฐานในการทำงานก็แตกต่างกันไปด้วย ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า น่าจะมีการจัดกลุ่มสถาปนิก ตามประสบการณ์ มาตรฐานในการทำงานหรือการให้บริการที่แตกต่างกัน เป็นกลุ่มๆ คล้ายกับที่ คุณ นิธิ สถาปิตานนท์ ได้กล่าวไว้ในหนังสือ วารสารอาษา ฉบับเดือน พฤศจิกายน 2540 ว่า “หากมีการแยกประเภทสำนักงานใหญ่ สำนักงานขนาดกลาง สำนักงานขนาดเล็ก กันชัดเจน มาตรฐานการให้บริการของสำนักงานแต่ละประเภทคงแตกต่างกัน หมายถึง ค่าบริการวิชาชีพคงมีความแตกต่างกันด้วย ซึ่งเรื่องนี้เกิดขึ้นแล้วทั้งในสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และหลายประเทศในยุโรป<sup>3</sup>” แตกต่างแต่เพียงว่า ผู้วิจัยเห็นว่า การแบ่งแยกตามขนาดสำนักงานอาจจะไม่ได้แสดงถึงคุณภาพหรือมาตรฐานในการให้บริการเสมอไป ซึ่งสถาปนิกแต่ละกลุ่ม ก็อาจจะใช้อัตราค่าบริการวิชาชีพที่กำหนดโดยสมาคมสถาปนิกสยามฯ เป็นเกณฑ์ที่แตกต่างกัน โดยทางสมาคมอาจจะแยกเป็นหลายๆ ตารางหรือ เป็นอัตราส่วนตัวคุณที่แตกต่างกันจากตารางเดียวในแต่ละกลุ่มก็ได้ เพื่อที่จะให้ค่าบริการวิชาชีพที่ควรจะเป็นมีความใกล้เคียงกับมาตรฐานการให้บริการที่แตกต่างกัน และสมเหตุสมผลในการปฏิบัติวิชาชีพ

เรื่องมาตรฐานในการให้บริการนั้น ถึงแม้ว่าสถาปนิกควรที่จะมีการให้บริการวิชาชีพในมาตรฐานเดียวกัน เพื่อที่จะเป็นการสร้างให้วิชาชีพสถาปัตยกรรมให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้นก็ตาม แต่ในความเป็นจริง เราจะต้องยอมรับว่า งานสถาปัตยกรรม และการให้บริการทางด้านสถาปัตยกรรมที่ดี จะต้องเกิดค่าใช้จ่ายขึ้นมากพอสมควร ซึ่งประชากรในประเทศไทยนั้น ยังคงมีหลายระดับรายได้ที่ยังไม่สามารถที่จะมีกำลังซื้อในมาตรฐานนั้นได้ ดังนั้นการที่สถาปนิกเป็นผู้ให้บริการด้านสถาปัตยกรรมที่มีสำคัญต่อคุณภาพชีวิตและสังคม ควรที่จะสามารถบริการคนทุกระดับในสังคมได้ ซึ่งมาตรฐานความต้องการสถาปัตยกรรมของคนในแต่ละระดับก็มีความแตกต่างกัน ดังนั้นผู้วิจัยเห็นว่า สถาปนิกไทยคงยังไม่สามารถที่จะหลีกเลี่ยงการให้บริการที่มีคุณภาพหรือมาตรฐานที่แตกต่างกันได้ ตรรกะที่ตลาดและความต้องการยังมีหลายระดับอยู่ แต่สถาปนิกสามารถที่จะให้บริการที่มีคุณภาพและสมเหตุสมผลเพื่อให้เกิดคุณภาพสถาปัตยกรรมที่ดีได้ ในงบประมาณที่จำกัด และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อวิชาชีพโดยรวมหากมีการทำความเข้าใจในกลุ่มของสถาปนิกเอง และเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับเรื่องนี้ให้แก่บุคคลอื่นหรือสังคมภายนอกทั่วไปได้เข้าใจมากขึ้น

นอกจากการจัดแบ่งกลุ่มสถาปนิกเพื่อให้บริการเป็นกลุ่มต่างๆแล้ว จากผลการวิจัยพบว่า น่าจะมีการปรับปรุงการแบ่งกลุ่มประเภทอาคารในตารางอัตราค่าบริการของสมาคมสถาปนิกสยามฯ ให้มีความละเอียด

<sup>3</sup> นิธิ สถาปิตานนท์, “ทางรอดของสถาปนิกไทย,” วารสารอาษา (พฤศจิกายน 2540): 69.



และสอดคล้องกับสภาพการใช้งานอาคารที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน และแนวโน้มที่จะมีในอนาคตเพื่อให้ใช้  
 อ้างอิงได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น

ควรจัดให้มีการอบรมให้ความรู้แก่สถาปนิกที่จบการศึกษาใหม่ ถึงการปฏิบัติวิชาชีพที่เป็นจริง และการ  
 คิดค่าบริการในการปฏิบัติวิชาชีพ เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจเป็นพื้นฐานให้มากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ หรืออบรม  
 ให้ความรู้สถาปนิกที่เริ่มเปิดสำนักงานให้มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการสำนักงาน และมาตรฐานในการ  
 ทำงานที่ถูกต้องเพื่อให้เป็นจุดเริ่มต้นที่ดี โดยน่าจะมีการจัดทำเอกสารเกี่ยวกับการปฏิบัติวิชาชีพ สภาพแวดล้อม  
 การดำเนินการสำนักงาน และเรื่องอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คล้ายๆกับเอกสารของ AIA, Handbook of Architectural  
 practice, Document one และ Document two<sup>4</sup> ซึ่งมีการแนะนำในเรื่องต่างๆที่เป็นประโยชน์แก่สถาปนิกอย่าง  
 มาก ถึงแม้ว่าสถาปนิกอาจจะไม่เข้าใจทั้งหมด แต่ก็พื้นฐานที่ดีในการเตรียมตัวเพื่อเผชิญในการทำงานจริง  
 ต่อไป เป็นการช่วยร่นระยะเวลาในการรับรู้ และเสริมสร้างวิชาชีพให้มั่นคงเร็วขึ้น เนื่องจากไม่เสียเวลาของผิด  
 ลองถูก และเสียหายต่อภาพลักษณ์วิชาชีพโดยรวมเหมือนทุกวันนี้

การจัดทำรายละเอียดเกี่ยวกับมาตรฐานการปฏิบัติวิชาชีพที่ชัดเจนมากกว่าปัจจุบัน รวมทั้งเอกสารตัว  
 อย่างการทำงานที่เป็นมาตรฐาน ก็จะช่วยเป็นสิ่งอ้างอิงที่ดีแก่สถาปนิกในการทำงาน

สิ่งสำคัญที่สุดนอกเหนือจากที่กล่าวมานี้ การให้ความรู้แก่ประชาชน บุคคลทั่วไป ที่ไม่ใช่สถาปนิก ให้มี  
 ความรู้ ความเข้าใจถึง งานสถาปัตยกรรม การให้บริการสถาปัตยกรรมของสถาปนิก ความสำคัญของ  
 สถาปัตยกรรมที่ดีที่มีต่อคุณภาพชีวิต สังคม และเมือง ให้เห็นถึงความสำคัญและบทบาท ของสถาปนิกที่มีต่อ  
 งานสถาปัตยกรรมและส่งผลกระทบต่อสังคม เพราะหากปราศจากความเข้าใจจากคนที่อยู่อาศัยและใช้งาน  
 สถาปัตยกรรมแล้ว โอกาสที่จะทำให้อาชีพสถาปนิก หรือสถาปัตยกรรมในประเทศไทยพัฒนาไปในแนว  
 ทางที่ดีขึ้นก็คงจะยากทีเดียว

ในส่วนของตัวเองสถาปนิกเอง ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า วิชาชีพสถาปัตยกรรมนั้น นอกจากจะมีพื้นฐาน  
 ระหว่างวิทยาศาสตร์และศิลปะแล้ว เมื่อเกิดการปฏิบัติวิชาชีพ สถาปนิก จะต้องทำการสมดุระหว่าง การปฏิบัติ  
 วิชาชีพที่ดีและมีมาตรฐาน และ การทำกำไรในแง่ธุรกิจ ว่าจุดยืนของตนเองจะอยู่ที่ใด และปฏิบัติตนให้ถูกต้อง  
 ณ.จุดที่ตนเองกำหนดนั้น การกำหนดลักษณะการให้บริการวิชาชีพของตนเองอย่างชัดเจนให้แก่บุคคลภายนอก  
 ที่เป็นลูกค้าได้รับรู้เพื่อให้ลูกค้าจะได้เลือกที่จะว่าจ้างสถาปนิกให้บริการได้อย่างตรงตามความต้องการ และ  
 สถาปนิกก็จะได้กลุ่มลูกค้าตามต้องการด้วย

<sup>4</sup> สามารถดูรายละเอียดหัวข้อได้ในภาคผนวก

ดังนั้นถึงเวลาแล้ว ที่ควรจะมีการให้ความรู้ ความเข้าใจ แก่สถาปนิก หรือนิสิตสถาปัตยกรรมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการวิชาชีพ พื้นฐานการคิด วิธีการ หรือแม้กระทั่งสิ่งที่ควรคำนึงถึงในการคิดค่าบริการวิชาชีพ เพื่อที่จะให้สถาปนิกแต่ละคนมีหลักการในการคิดค่าบริการในการประกอบวิชาชีพที่ถูกต้อง อันจะนำมาซึ่งความสมเหตุสมผลในการเรียกเก็บค่าบริการ และการชี้แจงทำความเข้าใจกับลูกค้า เพื่อเป็นประโยชน์แก่วิชาชีพสถาปัตยกรรมต่อไป

### ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยค้นพบว่า สถาปนิกที่ให้สัมภาษณ์บางส่วนมีความไม่สะดวกใจในการที่จะตอบคำถามที่เกี่ยวข้องกับการค่าบริการในการปฏิบัติวิชาชีพ บางท่านมีความไม่พอใจที่ผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการคิดค่าบริการถึงแม้ว่าจะเป็นเพียงการเก็บข้อมูลทางด้านปัจจัยก็ตาม ซึ่งผู้วิจัยมีความเห็นว่าไม่ว่าจะเป็นการคิดค่าบริการ หรือปัจจัยที่มีผลในการคิดค่าบริการก็ตาม สถาปนิกที่ทำการปฏิบัติวิชาชีพโดยตลอดจะพบเจอและทราบว่าจะเกิดขึ้นกับตนในลักษณะใด แต่ไม่ได้มีการเปิดเผยอย่างเต็มที่ต่อผู้วิจัยเนื่องจากเหตุผลทางการแข่งขันทางธุรกิจเข้ามาเกี่ยวข้อง และผู้วิจัยก็ไม่สามารถเก็บข้อมูลลงในรายละเอียดในงานวิจัยนี้ได้ ประกอบกับยังไม่มีผู้ศึกษาอย่างจริงจัง ดังนั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่าน่าจะมีการศึกษาต่อไปในเรื่องต่อไปนี้

1. ผลกระทบของปัจจัยต่างๆ ที่สำคัญ เช่น ลักษณะประเภทอาคาร ประเภทลูกค้า ที่มีต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพในรายละเอียด เพื่อที่จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดค่าบริการวิชาชีพต่อไป
2. การวิจัยเกี่ยวกับอัตราค่าบริการวิชาชีพที่มีการเรียกเก็บกับลูกค้าที่ผ่านมาจำแนกตามประเภทอาคารเพื่อกำหนดเป็นอัตราที่ใช้อ้างอิงในอนาคต
3. การวิจัยถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อค่าบริการวิชาชีพในด้านต่างๆ ในมุมมองของลูกค้าเพิ่มเติมเพื่อได้ผลกระทบในแต่ละปัจจัยละเอียดชัดเจนยิ่งขึ้น

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย