

แนวทางการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย



นายณัฐพล สุเภากิจ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทคัดย่อและแฟ้มข้อมูลฉบับเต็มของวิทยานิพนธ์ตั้งแต่ปีการศึกษา 2554 ที่ให้บริการในคลังปัญญาจุฬาฯ (CUIR)
เป็นแฟ้มข้อมูลของนิสิตเจ้าของวิทยานิพนธ์ ที่ส่งผ่านทางบัณฑิตวิทยาลัย

The abstract and full text of theses from the academic year 2011 in Chulalongkorn University Intellectual Repository (CUIR)
are the thesis authors' files submitted through the University Graduate School.

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาสถาปัตยกรรม ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2560
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

BUSINESS PRACTICE FOR FREELANCE ARCHITECTS IN THAILAND



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Architecture Program in Architecture

Department of Architecture

Faculty of Architecture

Chulalongkorn University

Academic Year 2017

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์	แนวทางการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ใน ประเทศไทย
โดย	นายณัฐพล สุเภากิจ
สาขาวิชา	สถาปัตยกรรม
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เทิดศักดิ์ เตชะกิจขจร

คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยเป็น
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทมหาบัณฑิต

..... คณบดีคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ ดร. ปิ่นรัชฎ์ กาญจนนัษฐิติ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. วรสันต์ บุรณากาญจน์)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เทิดศักดิ์ เตชะกิจขจร)

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วิมลรัตน์ อิศระธรรมบุญ)

..... กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พร วิรุฬห์รักษ์)

ณัฐพล สุเภากิจ : แนวทางการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย
(BUSINESS PRACTICE FOR FREELANCE ARCHITECTS IN THAILAND) อ.ที่ปรึกษา
วิทยานิพนธ์หลัก: ผศ. ดร. เทิดศักดิ์ เตชะกิจขจร, 120 หน้า.

ปัจจุบันความอิสระกลายเป็นหนึ่งตัวแปรของรูปแบบการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมที่ไม่เป็นเพียงลักษณะการทำงานในสำนักงานเหมือนแต่ก่อน ทำให้เกิดเป็นรูปแบบการทำงานที่เรียกว่า “ระบบฟรีแลนซ์” การทำงานรูปแบบนี้มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในช่วงไม่เกิน 5 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากสถาปนิกสามารถกำหนดและควบคุมรูปแบบการทำงานให้สัมพันธ์กับวิถีชีวิตได้ แต่ในทางกลับกันความอิสระกับรูปแบบการทำงานย่อมก่อให้เกิดอุปสรรค ทั้งทางด้านการเงิน ด้านการบริหาร และด้านการจัดการ เป็นต้น

วัตถุประสงค์ของวิทยานิพนธ์เล่มนี้ เป็นการประมวลลักษณะและอุปสรรคที่มีผลต่อการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย โดยการวิจัยนี้ ผู้วิจัยแบ่งกลุ่มตามประสบการณ์ในระบบฟรีแลนซ์เป็น 3 ประเภท ดังนี้ กลุ่มสถาปนิกประสบการณ์การทำงานฟรีแลนซ์ 1-5 ปี ที่มีความรู้พื้นฐานทางด้านการบริการวิชาชีพ แต่ยังขาดความรู้ในการคิดค่าบริการวิชาชีพ การหาเครือข่ายลูกค้า และการควบคุมขอบเขตงาน จึงมีจำนวนไม่น้อยที่กลับไปเป็นพนักงานประจำ กลุ่มสถาปนิกประสบการณ์การทำงานฟรีแลนซ์ 6-10 ปี พบอุปสรรคในการปรับฐานค่าบริการวิชาชีพตามมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ และสภาสถาปนิก และในกลุ่มสถาปนิกประสบการณ์การทำงานฟรีแลนซ์ 11 ปี ขึ้นไป ที่ส่วนใหญ่มีลักษณะและการรับผิดชอบงานแบบการทำงานคนเดียว นอกจากนี้ในบางกรณีที่สถาปนิกฟรีแลนซ์จำเป็นต้องทำการจดทะเบียนบริษัท เนื่องจากรับงานโครงการที่ได้ค่าบริการวิชาชีพในอัตราสูง ย่อมก่อให้เกิดปัญหาในด้านการจัดการภาษีจากรูปแบบการจ้างงาน เป็นต้น

ผลการวิจัยสรุปได้ว่า สถาปนิกฟรีแลนซ์ต้องเพิ่มพูนทักษะความรู้ให้มีความหลากหลาย ทั้งการกำหนดค่าบริการวิชาชีพที่เหมาะสม การสร้างเครือข่ายในการทำงาน วินัยในการปฏิบัติงานและการบริหารเงิน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะช่วยส่งเสริมให้การปฏิบัติวิชาชีพในระบบฟรีแลนซ์มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้การเรียนรู้ทักษะใหม่ๆ เช่น ทักษะด้านนวัตกรรมเทคโนโลยี ตลอดจนด้านทักษะด้านภาษาต่างประเทศ เป็นปัจจัยเสริมที่ช่วยเพิ่มศักยภาพของการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมให้มีมาตรฐานการทำงานเทียบเท่าในระดับสากล

ภาควิชา สถาปัตยกรรมศาสตร์ ปลายมือชื่อนิสิต

สาขาวิชา สถาปัตยกรรม ปลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก

ปีการศึกษา 2560

5973346425 : MAJOR ARCHITECTURE

KEYWORDS: FREELANCE ARCHITECTS / BUSINESS PRACTICE / ARCHITECTS IN THAILAND
 NARATTAPHON SUPAOKIT: BUSINESS PRACTICE FOR FREELANCE ARCHITECTS
 IN THAILAND. ADVISOR: ASST. PROF. TERDSAK TACHAKITKACHORN, Ph.D., 120
 pp.

Nowadays, freedom has become an important asset of the architecture careers which is not stationing in the office like in the past, creating working model called “Freelance system”. This model of work has increasing its popularity in the recent 5 years as the architects could choose and control the work to match with their lifestyle. In contrast, the freelance system could pose issues of finance business and management.

The purpose of this thesis is to systematize the types and obstacles which affected the freelance architecture works in Thailand. The subjects were selected only architects who have experiences in freelance works. They were divided to three groups. First, architects who have 1 - 5 years of experience had the basic service knowledge of their field but still lack of good service fee setting, the ability to make the network of their clients. So some of those decided to have full time job. Second, those who have 6 - 10 years of experience had the issue of the changes in service fees in accordance to the Association of Siamese Architects standards and Architect Council of Thailand. Last, those who have more than 11 years of experience had the issue of working and taking responsibility by themselves. Moreover, some freelance architects had high service fee-projects. It made tax management problem for Company registration.

In the conclusion, freelancers must increase their necessary knowledge and performance. Work group community, discipline, and financial management are all important assets that will improve the freelance works. Moreover, learning new knowledge such as innovations, technologies and languages will add more opportunity and performance of working in architecture careers up to the international standard.

Department: Architecture Student's Signature

Field of Study: Architecture Advisor's Signature

Academic Year: 2017

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงต่อ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เทิดศักดิ์ เตชะกิจขจร ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่คอยให้ความรู้ คำปรึกษา และแนะนำแนวทางตั้งแต่เริ่มงานวิจัยจนงานเสร็จสมบูรณ์

นอกจากนี้ ขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ซึ่งประกอบไปด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.วรสันต์ บุรณากาญจน์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิมลรัตน์ อิศระธรรมบุญ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พร วิรุฬห์รักษ์ ที่ได้ให้คำชี้แนะและความคิดเห็นในการปรับปรุงให้ งานวิจัยฉบับนี้มีเรียบร้อยสมบูรณ์

ผู้วิจัยขอขอบคุณสถานฝึกฟรีแลนซ์ทุกท่านที่กรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถาม และสัมภาษณ์ ให้ข้อคิดเห็นและความรู้ต่างๆ เพื่อเก็บข้อมูลและเป็นกลุ่มตัวอย่างในการทำวิจัยครั้งนี้ และขอขอบคุณผู้ช่วยเหลือในระหว่างเก็บข้อมูลทำให้เก็บข้อมูลได้ครบถ้วน

ในการทำวิจัยครั้งนี้ สิ่งที่เป็นกำลังใจเสมือนแรงผลักดันให้ผู้วิจัยทำงานให้สำเร็จลุล่วง คือ กำลังใจจากครอบครัวและบุคคลรอบข้าง ที่คอยสนับสนุน ช่วยเหลือเป็นอย่างดี

ท้ายนี้ คุณประโยชน์ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบให้เป็นสิ่งตอบแทนต่อบุคคลที่สนใจในเรื่องการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์ เพื่อนำไปพัฒนาให้เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาและในการปฏิบัติวิชาชีพทางด้านสถาปัตยกรรมในอนาคต

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ.....	ช
บทที่ 1 บทนำ	12
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	12
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	14
1.3 สมมติฐานการวิจัย	14
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	14
1.5 ระเบียบวิธีวิจัย.....	15
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	15
1.7 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย.....	16
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับสถาปนิกฟรีแลนซ์.....	17
2.1 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย.....	17
2.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์	18
2.2.1 หนังสือ The Freelancer’s Bible.....	21
2.2.2 หนังสือ The Freelancer’s Survival Guide	24
2.2.3 คู่มือสถาปนิก 2547 โดยสมาคมสถาปนิกสยามฯ	28
2.3 สรุปแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์.....	36
บทที่ 3 การดำเนินการวิจัย	37
3.1 ขอบเขตของการเก็บข้อมูลการวิจัย	37
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	39

3.3 จำนวนตัวอย่างที่เก็บข้อมูล	42
3.4 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผลจากการทำแบบสอบถาม	43
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์	66
4.1 การกำหนดแนวทางการสัมภาษณ์เก็บข้อมูล	66
4.1.1 ประเด็นในการสัมภาษณ์	66
4.1.2 การสัมภาษณ์สถาปนิกฟรีแลนซ์	66
4.2 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผลจากการสัมภาษณ์	67
4.2.1 หมวดข้อมูลทั่วไปกับการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์	68
4.2.2 หมวดวิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพและการต่อรองลูกค้า	69
4.2.3 หมวดวิธีการบริหาร	70
4.2.4 หมวดปัจจัยที่สำคัญในการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างยาวนานและต่อเนื่อง	70
4.2.5 หมวดข้อแนะนำสำหรับสถาปนิกที่จะทำงานในระบบฟรีแลนซ์	71
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	72
5.1 สรุปข้อมูลจากแบบสอบถามในการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์	73
5.1.1 สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี	74
5.1.2 สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี	78
5.1.3 สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป	81
5.2 สรุปผลที่เกิดขึ้นของสถาปนิกฟรีแลนซ์กับการทบทวนวรรณกรรม	84
5.3 ข้อเสนอแนะแนวทางการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย	85
5.4 ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต	87
รายการอ้างอิง	89
ภาคผนวก	90
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์	120

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย	16
ตารางที่ 2.1 ค่าบริการวิชาชีพแบบอัตราร้อยละแบ่งตามประเภทอาคาร.....	31
ตารางที่ 2.2 การจัดสรรสัดส่วนค่าบริการออกแบด้วยวิธีคิดคำนวณเป็นอัตราร้อยละ	32
ตารางที่ 2.3 การจัดสรรสัดส่วนค่าบริการออกแบด้วยวิธีคิดคำนวณเป็นอัตราร้อยละ	33
ตารางที่ 2.4 สรุปเปรียบเทียบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์	36
ตารางที่ 4.1 รายละเอียดสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป ในการขอสัมภาระณ.....	67
ตารางที่ 5.1 แสดงอุปสรรคด้านต่างๆของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในแต่ละประเภท.....	73
ตารางที่ 5.2 สรุปผลที่เกิดขึ้นของสถาปนิกฟรีแลนซ์กับการทบทวนวรรณกรรม	84
ตารางที่ 5.3 ข้อเสนอแนะการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์	86

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ขอบเขตเนื้อหาการศึกษาในการทำงานระบบฟรีแลนซ์	18
ภาพที่ 2.2 รายชื่อหนังสือที่เกี่ยวข้องกับฟรีแลนซ์.....	20
ภาพที่ 2.3 สรุปเนื้อหาในแต่ละส่วนของหนังสือ The Freelance Bible	21
ภาพที่ 2.4 สรุปขั้นตอนในการเริ่มต้นเป็นฟรีแลนซ์.....	22
ภาพที่ 2.5 ปัจจัยในการตั้งราคาค่าบริการ	23
ภาพที่ 2.6 สรุปเนื้อหาในแต่ละส่วนของหนังสือ The Freelancer’s Survival Guide	25
ภาพที่ 2.7 โครงสร้างที่สำคัญในการทำงานของฟรีแลนซ์	26
ภาพที่ 2.8 สรุปเนื้อหาในแต่ละส่วนของคู่มือสถาปนิก 2547.....	28
ภาพที่ 2.9 ปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ.....	29
ภาพที่ 3.1 หมวดหมู่ข้อมูลในชุดแบบสอบถาม	38
ภาพที่ 3.2 เกณฑ์ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง	39
ภาพที่ 3.3 จำนวนสถาปนิกที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพในประเทศไทย พ.ศ.2559	40
ภาพที่ 3.4 การแบ่งกลุ่มการปฏิบัติวิชาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์	41
ภาพที่ 3.5 จำนวนสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ได้จากการทำแบบสอบถาม	42
ภาพที่ 3.6 การทำงานเป็นพนักงานบริษัท.....	43
ภาพที่ 3.7 ปัจจัยที่สำคัญของการเลือกทำงานในระบบฟรีแลนซ์	44
ภาพที่ 3.8 ขอบเขตงานหลักที่รับผิดชอบในอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์	45
ภาพที่ 3.9 ทักษะด้านต่างๆต่ออาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์.....	46
ภาพที่ 3.10 ทักษะที่เป็นอุปสรรคในการทำงาน	47
ภาพที่ 3.11 อนาคตของรูปแบบการทำงานในระบบฟรีแลนซ์	48
ภาพที่ 3.12 การจัดเวลาการทำงานในแต่ละวันของสถาปนิกฟรีแลนซ์	49
ภาพที่ 3.13 ลักษณะการทำงานในรูปแบบฟรีแลนซ์.....	50
ภาพที่ 3.14 สถานที่ในการทำงาน.....	51
ภาพที่ 3.15 สถานที่ในการประชุมหรือนัดคุยงานกับลูกค้า.....	52

ภาพที่ 3.16 รูปแบบการว่าจ้างงานกับลักษณะงาน	53
ภาพที่ 3.17 ความสำคัญในการนำเงินในการทำงาน	54
ภาพที่ 3.18 โครงการส่วนใหญ่ที่ได้รับ	55
ภาพที่ 3.19 จุดขายที่สำคัญในผลงาน	56
ภาพที่ 3.20 ด้านเครือข่ายในการทำงาน	57
ภาพที่ 3.21 การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายของแต่ละโครงการ	58
ภาพที่ 3.22 การแยกบัญชีส่วนตัวออกจากบัญชีธุรกิจ	59
ภาพที่ 3.23 การนำเสนอค่าบริการวิชาชีพกับมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยาม ฯ	60
ภาพที่ 3.24 การทำประกันสังคมแบบผู้ประกันตนโดยอิสระ	61
ภาพที่ 3.25 การจัดการค่าใช้จ่ายโครงการ	62
ภาพที่ 3.26 ชั่วโมงการทำงานต่อสัปดาห์	63
ภาพที่ 3.27 การเข้าถึงข้อมูลและองค์ความรู้ทางสถาปัตยกรรม	64
ภาพที่ 3.28 ความจำเป็นที่ต้องมีสมาคมเป็นของตัวเอง	65
ภาพที่ 5.1 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี	74
ภาพที่ 5.2 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี (ต่อ)	75
ภาพที่ 5.3 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี (ต่อ)	76
ภาพที่ 5.4 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี	78
ภาพที่ 5.5 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี (ต่อ)	79
ภาพที่ 5.6 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป	81
ภาพที่ 5.7 ไดอะแกรมสรุปลงทะเบียนฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป (ต่อ)	82
ภาพที่ 5.8 ประเภทของสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ยังขาดข้อมูล	88

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การประกอบอาชีพสถาปนิกอิสระ เริ่มต้นขึ้นตั้งแต่ในสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว ในลักษณะการทำงานนั้น เป็นการรับงานออกแบบอาคารให้แก่ผู้ว่าจ้างเอกชนควบคู่ไปกับการทำงานประจำในหน่วยงานราชการ ลักษณะการทำงานเป็นการออกแบบของสถาปนิก โดยมีผู้ช่วยมักเป็นช่างเขียนแบบในหน่วยงานออกแบบของรัฐบาล หรือเป็นการรวบรวมเพื่อนฝูงสถาปนิก ร่วมงานกัน จนหลังจากปี พ.ศ.2500 เศรษฐกิจการค้าของประเทศเริ่มเป็นระบบมากขึ้นพร้อมได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐที่ถือเป็นจุดเปลี่ยนในการเริ่มต้นจัดตั้งสำนักงานสถาปนิกภาคเอกชน (สภาสถาปนิก, 2547)

ปัจจุบันในยุคที่สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ถูกพัฒนาให้กลายเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต มนุษย์ที่สร้างความเปลี่ยนแปลงต่อลักษณะการประกอบวิชาชีพทางสถาปัตยกรรม กล่าวคือ รูปแบบการใช้ชีวิต รูปแบบการทำงาน การติดต่อสื่อสาร ซึ่งต่างเอื้อให้เกิดเป็นทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น ความอิสระกลายเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้รูปแบบการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรม ไม่เป็นเพียงรูปแบบการทำงานในสำนักงานเหมือนแต่ก่อน (จิราวัฒน์ คงแก้ว, 2558) ปัจจัยเหล่านี้ก่อให้เกิดระบบการทำงานที่เรียกว่า “สถาปนิกฟรีแลนซ์” หรือ “การประกอบอาชีพอิสระ” การทำงานรูปแบบนี้เป็นช่องทางในการประกอบธุรกิจที่สถาปนิกสามารถกำหนดและควบคุมเงื่อนไขการทำงานให้สัมพันธ์ไปกับรูปแบบการใช้ชีวิตส่วนตัวได้ ทำให้ทิศทางการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นและตอบสนองกับลูกค้าในการว่างงานหลากหลายกลุ่มและขยายวงกว้างขึ้นในหลายช่วงวัย ของการทำงานอาชีพสถาปนิก แต่ในทางกลับกันลักษณะรูปแบบการทำงานที่ก้าวกระโดด (นครินทร์ วนกิจไพบูลย์, 2558) ยังพบปัจจัยที่เป็นปัญหาสาเหตุหลักของการทำงานในรูปแบบสถาปนิกฟรีแลนซ์ ได้แก่ ปัญหาทางการเงิน รูปแบบการบริหาร ความรับผิดชอบด้านภาษี หรือแม้กระทั่งการดำเนินการทางด้านการตลาดเพื่อสร้างฐานลูกค้าให้ต่อเนื่อง เป็นต้น ซึ่งสถาปนิกจำเป็นต้องเพิ่มทักษะการเรียนรู้ในเรื่องที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ เหล่านี้ผสมผสานเข้ากับการออกแบบ เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจในรูปแบบฟรีแลนซ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สถาปนิกฟรีแลนซ์ไม่ได้หมายถึงการทำงานเพียงลำพังเท่านั้น¹ แต่จำเป็นที่ต้องพึ่งพากลุ่มการทำงานร่วมกันของบุคคลที่มีความสามารถหลากหลายด้าน ที่จะก่อให้เกิดเป็นเครือข่ายในการทำงานร่วมกันครอบคลุมไปถึงการติดต่อทางด้านธุรกิจระหว่างกัน โดยความร่วมมือเหล่านี้ถือเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ประกอบวิชาชีพในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากทักษะทางด้านการออกแบบ ระบบโครงสร้างอาคาร หรืองานระบบอาคาร ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นส่วนหนึ่งในการทำงานที่สถาปนิกมีความชำนาญแล้วนั้น อีกหนึ่งองค์ประกอบที่เป็นปัจจัยสำคัญ ในการวางแผนเพื่อกำหนดมาตรฐานการทำงาน คือ ทักษะทางด้านการบริหาร ทั้งในส่วนโครงการที่ได้รับการว่าจ้างและการบริหารทีมงานให้ทำงานได้อย่างมีระบบและมีมุมมองแนวคิดเดียวกัน ยังครอบคลุมถึงทักษะทางด้านการวางแผนการเงิน ที่ช่วยให้ฟรีแลนซ์สถาปนิกสามารถจัดการ กับปัญหาการบริหารในแต่ละด้านให้สำเร็จลุล่วง จากบทความของ Harvard Business Review โดยผู้สัมภาษณ์ชื่อ Amy Gallo ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ก่อตั้งสมาคมฟรีแลนซ์ในอเมริกา ชื่อ Sara Horowitz และผู้ก่อตั้งบริษัท Highpoint Associates ชื่อ Sumeet Goel ในหัวข้อ แนวคิดในการประกอบอาชีพฟรีแลนซ์ให้ประสบความสำเร็จ ผลการสัมภาษณ์สรุปปัจจัยในการประกอบอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์ได้ 9 ด้านคือ การเข้าถึงเครือข่าย การสร้างความสัมพันธ์ใหม่ การคิดค่าบริการวิชาชีพ การตลาด การเงิน ระบบเอกสาร กฎหมาย การวางแผนการทำงาน และการจัดการช่วงไม่ได้รับงาน เพื่อเป็นแนวทางในการลดความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและส่งเสริมการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Gallo, 2016)

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ผู้วิจัยมุ่งเน้น ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทำงานระบบฟรีแลนซ์ ทั้งวิธีคิด มุมมองปัญหาที่เกี่ยวข้อง วิเคราะห์ผ่านกลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ เพื่อหาแนวคิดและวิธีการแก้ปัญหาทางด้านธุรกิจและการวางแผนที่เชื่อมโยงเข้ากับการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรม เนื่องจากการให้บริการของวิชาชีพสถาปนิกจะมีลักษณะเฉพาะทาง ทั้งในด้านความสัมพันธ์ของธุรกิจกับลูกค้า คุณภาพของงาน วิธีดำเนินงานในการลดต้นทุน ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่สำคัญทั้งสิ้น ดังนั้นวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงเป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงแนวทางการแก้ไขที่ช่วยให้สถาปนิกฟรีแลนซ์นำไปปรับใช้เตรียมพร้อมรับมือกับอุปสรรคในด้านต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง มุ่งเน้นให้เกิดรูปแบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพและความยั่งยืนในการประกอบธุรกิจทางด้านสถาปัตยกรรม

¹ ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC), “ใช้ชีวิตอิสระอย่างมืออาชีพ...กับอาชีพฟรีแลนซ์,” <http://www.tcdc.or.th/articles/others/22811> (สืบค้นเมื่อวันที่ 20 เมษายน 2560).

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ประมวลลักษณะการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย
2. ศึกษาปัจจัยและอุปสรรคต่างๆที่มีผลต่อการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย
3. นำเสนอแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาการประกอบวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์

1.3 สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานของงานวิจัยนี้ กล่าวถึง กระบวนการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์ที่สถาปนิกควรมีความเข้าใจในลักษณะการทำงานระบบฟรีแลนซ์เบื้องต้นและปัจจัยต่างๆที่เอื้อให้เกิดความพร้อมในการปฏิบัติวิชาชีพ อันส่งผลให้แนวทางการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์มีประสิทธิภาพทางด้านธุรกิจในอนาคต

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

1. การศึกษาแนวทางการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย อ้างอิงมาตรฐานจากคู่มือสถาปนิก 2547 สภาสถาปนิก และแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพในระบบฟรีแลนซ์เพื่อนำไปต่อยอดและพัฒนาเป็นองค์ความรู้สำหรับสถาปนิกฟรีแลนซ์

2. การศึกษาข้อมูลกลุ่มตัวอย่างด้วยการทำแบบสอบถามจากกลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่เคยทำงานเป็นพนักงานประจำและสถาปนิกที่เพิ่งจบการศึกษาจากมหาวิทยาลัย โดยศึกษาเฉพาะสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ทำงานเต็มเวลาเท่านั้น (Full time) และทำการสัมภาษณ์จากชุดคำถามแบบเจาะจงจากสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ทำงานตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันโดยมีประสบการณ์ทำงาน 11 ปีขึ้นไป

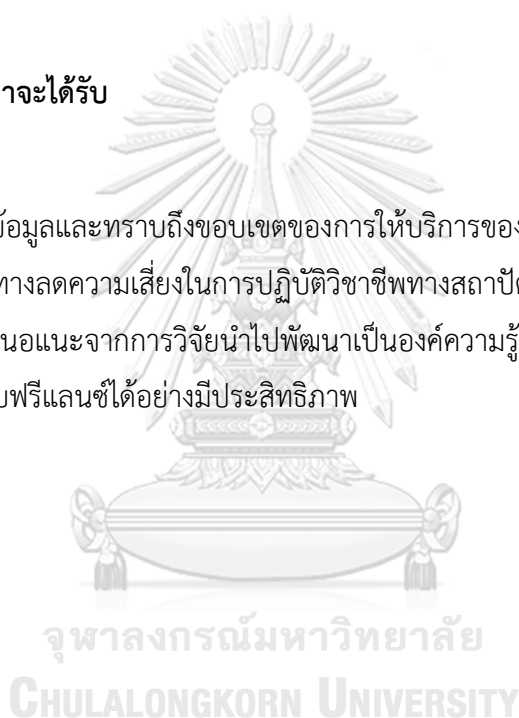
3. การศึกษานี้เป็นการศึกษาข้อมูล วิเคราะห์และสรุปผลบนพื้นฐานของข้อมูลที่รวบรวมได้ในระยะเวลาการทำวิจัยเท่านั้น เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีการปรับเปลี่ยนการประกอบอาชีพไปตามเศรษฐกิจของโลก การศึกษาครั้งนี้จึงเป็นแนวทางในการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทยเบื้องต้น มิใช่แนวทางการสรุปของการประกอบอาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์

1.5 ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงการวิเคราะห์ เพื่อแจกแจง ประเมินองค์ประกอบต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการประกอบวิชาชีพและรูปแบบการทำงานระบบฟรีแลนซ์ และหาความสัมพันธ์เชิงเหตุผลระหว่างองค์ประกอบเหล่านั้นในการค้นหาสาเหตุที่แท้จริงของปัจจัยที่เกิดขึ้น โดยในการวิจัยประกอบด้วยการเก็บข้อมูลที่เป็นการตอบแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ เพื่อควบคุมข้อมูลและคุณลักษณะของสถาปนิกฟรีแลนซ์ได้ตามความต้องการ

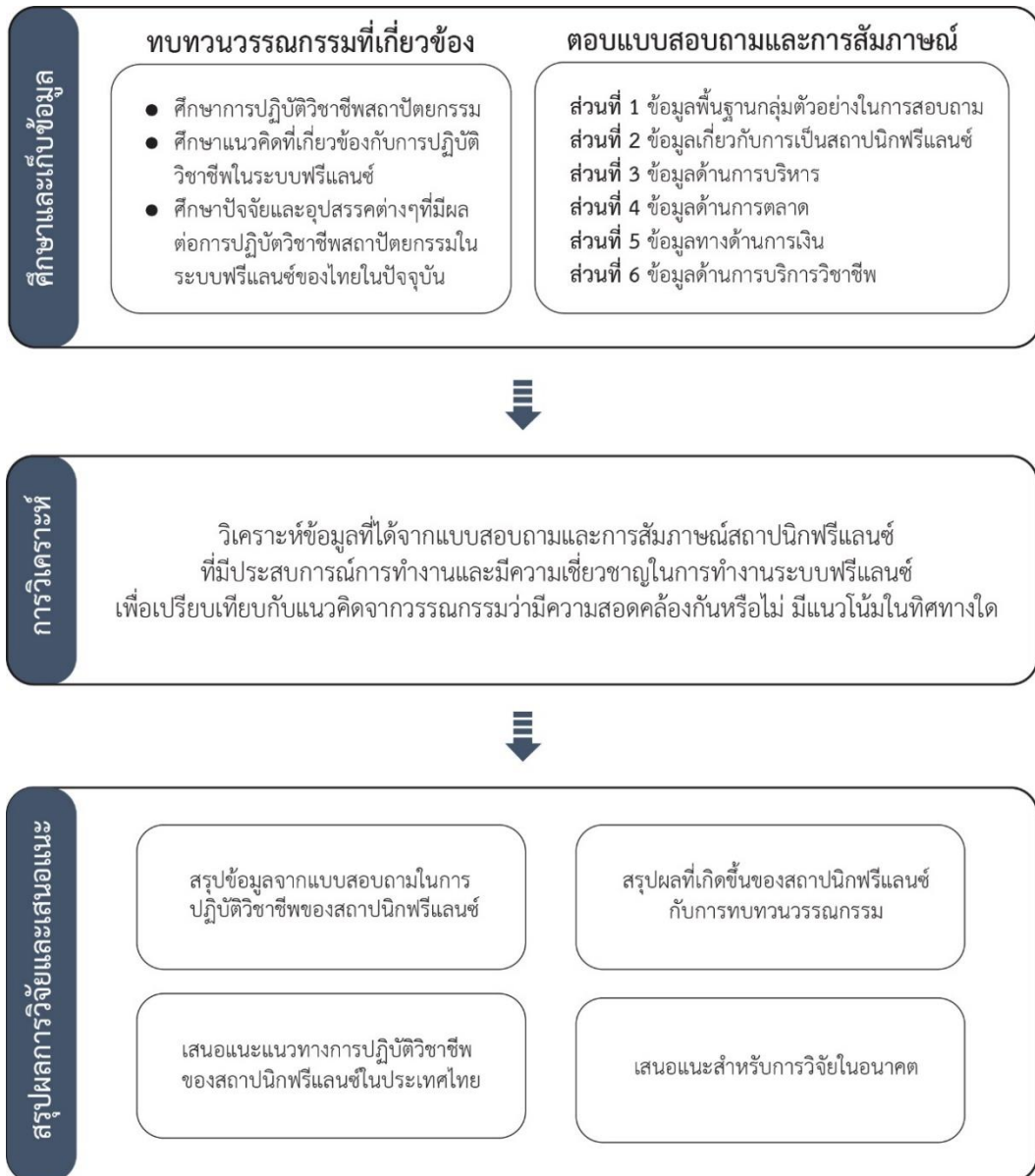
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อรวบรวมข้อมูลและทราบถึงขอบเขตของการให้บริการของสถาปนิกฟรีแลนซ์
2. เพื่อเป็นแนวทางลดความเสี่ยงในการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมของสถาปนิกฟรีแลนซ์
3. เพื่อเป็นข้อเสนอแนะจากการวิจัยนำไปพัฒนาเป็นองค์ความรู้ที่ใช้ในการประกอบวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ



1.7 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

ตารางที่ 1.1 สรุปลักษณะและขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย



บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับสถาปนิกฟรีแลนซ์

การประกอบอาชีพสถาปนิกอิสระเริ่มต้นขึ้น ตั้งแต่ในสมัยพระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว ซึ่งเป็นการว่าจ้างช่างชาวตะวันตกเข้ามารับราชการในหน่วยงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบก่อสร้างอาคาร ถือเป็นโอกาสที่ดีของช่างไทยในการเรียนรู้วิธีการออกแบบอาคารแบบสากลจากการสังเกตและประสบการณ์ที่ได้ทำงานร่วมกับช่างชาวตะวันตกเหล่านี้ ทำให้ช่างไทยกลุ่มนี้ได้ศึกษาตัวอย่างจากงานก่อสร้างจริง ในช่วงหลังเปลี่ยนแปลงการปกครอง เป็นปัจจัยให้สถาปนิกชาวต่างประเทศลดจำนวนลงไปจากหน่วยงานของรัฐบาล ในช่วงนี้นักเรียนไทยที่ออกไปศึกษาวิชาสถาปัตยกรรม ณ ประเทศอังกฤษ และฝรั่งเศสก็กลับมาเข้ารับราชการในหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบแทนที่สถาปนิกต่างชาติเหล่านั้น ในช่วงเวลาดังกล่าวเริ่มประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรมเป็นการส่วนตัวโดยรับออกแบบ อาคารพักอาศัย ห้างร้านและอาคารอีกหลายประเภทควบคู่ไปกับการรับราชการ ทำงานออกแบบอาคารให้แก่ผู้ว่าจ้างเอกชนควบคู่ไปกับการทำงานประจำในหน่วยงานราชการ

2.1 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

สถาปนิกฟรีแลนซ์ในเชิงรูปแบบการทำงานอิสระ หมายถึง สถาปนิกที่ทำอาชีพอิสระไม่ขึ้นตรงต่อหน่วยงานองค์กร หรือบริษัทใดๆ เป็นเจ้านายตัวเอง มีตารางการทำงานของตัวเอง การทำงานหรือการรับค่าตอบแทนขึ้นอยู่กับภาระจากตกลงกัน สถานะของฟรีแลนซ์คือ เป็นผู้รับจ้าง ไม่ใช่พนักงาน²

สถาปนิกฟรีแลนซ์ในเชิงการก่อให้เกิดรายได้ หมายถึง สถาปนิกที่ยอมเปลี่ยนอาชีพเพื่อเน้นไปใช้ทักษะความรู้และเครือข่ายเฉพาะโดยได้รับเงินทางตรงมากขึ้น ออกจากวงจรการทำงานร่วมกัน มีความยืดหยุ่นในชีวิตและการทำงานเพิ่มมากขึ้น³

² นิติ นวรัตน์. “ฟรีแลนซ์มาแรง.” ไทยรัฐออนไลน์.

<https://www.thairath.co.th/content/262080> (สืบค้นเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2560).

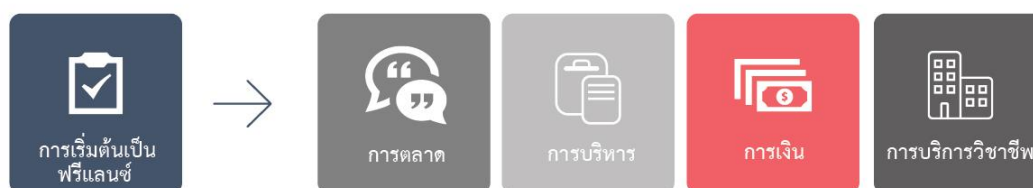
³ Amy Gallo. “How to Become a Successful Freelancer.” Harvard Business Review. <https://hbr.org/2016/07/how-to-become-a-successful-freelancer> (accessed April 28, 2016).

ฟรีแลนซ์ในเชิงวิชาชีพ หมายถึง บุคคลที่ทำอาชีพอิสระไม่ขึ้นอยู่กับนายจ้าง และมีใบประกอบวิชาชีพเฉพาะทางที่ถูกกำหนดไว้ในกฎหมาย⁴

จากความหมายข้างต้นในมุมมองของผู้วิจัยสรุปได้ว่า “สถาปนิกฟรีแลนซ์ คือ สถาปนิกที่ปฏิบัติวิชาชีพทางด้านสถาปัตยกรรม มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรมควบคุม โดยไม่ขึ้นตรงต่อหน่วยงานหรือองค์กรใดๆเป็นหลัก รวมทั้งมีความยืดหยุ่นทางด้านเวลาในรูปแบบของการทำงานและการดำเนินชีวิต”

2.2 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์

ในการศึกษาแนวทางการประกอบอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์นี้ ผู้วิจัยมุ่งเน้นศึกษาถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างมาตรฐานให้สถาปนิกที่ทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้มีแนวทางในการศึกษา โดยทำการศึกษาจากหนังสือที่สามารถให้สถาปนิกใช้เป็นพื้นฐานในการประกอบอาชีพฟรีแลนซ์ได้ จำแนกขอบเขตเนื้อหาของการศึกษา ดังนี้



ภาพที่ 2.1 ขอบเขตเนื้อหาการศึกษาในการทำงานระบบฟรีแลนซ์

การตลาด เป็นขั้นตอนที่เชื่อมต่อระหว่างความรู้ความสามารถของฟรีแลนซ์กับความต้องการของตลาดที่มีผลต่อสังคม แนวทางของการทำงานจึงแปรผันไปตามรูปแบบของความต้องการ เอื้อให้เกิดความสะดวกสบาย การตลาดจึงถูกจัดให้เป็นขั้นตอนแรกที่ส่งผลต่อการออกแบบ

การบริหาร เป็นขั้นตอนที่สำคัญในการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ ทั้งทางด้านเวลา การจัดการการประสานงาน ล้วนแล้วแต่เป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นต้องควบคุมให้มีมาตรฐานมากที่สุด เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

⁴ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. “ผู้ประกอบการวิชาชีพอิสระทั้งหลาย อย่าลืมนำแผนภาษีให้ลงตัว.” <https://www.set.or.th/set/financialplanning> (สืบค้นเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2560).

การเงิน เป็นสิ่งที่จำเป็นที่สุดในการดำเนินธุรกิจ การทำงานระบบฟรีแลนซ์จำเป็นต้องมีการจัดการทางการเงินที่ดีและควบคุมให้อยู่ในสภาพคล่องตลอดการทำงาน

การบริการวิชาชีพ เป็นการเข้าไปทำงานของสถาปนิกในแต่ละโครงการอาจเป็นการเข้าไปทำงานในฐานะ ผู้ออกแบบ ที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ผู้บริหารโครงการ เป็นต้น โดยในงานสถาปัตยกรรม 1 โครงการ สถาปนิกอาจทำงานเดียวหรือหลายบทบาทก็ได้ ขึ้นอยู่กับความสามารถ ขนาดและประเภทของโครงการ

องค์ประกอบทั้ง 4 ส่วน ล้วนแต่เป็นทักษะที่ทำให้สถาปนิกทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในระบบธุรกิจและสังคมภายใต้การดำเนินการด้วยความยั่งยืน โดยเนื้อหาดังกล่าว ผู้วิจัยได้ค้นคว้าและศึกษา จากสมาคมฟรีแลนซ์ต่างประเทศ นักเขียนและที่ปรึกษาด้านการดำเนินธุรกิจด้านการออกแบบ รวมถึงบริษัทที่สนับสนุนกลุ่มคนทำงานในระบบฟรีแลนซ์ เพื่อนำมาวิเคราะห์และประมวลผลให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้มีเนื้อหาที่หลากหลาย โดยสามารถแยกกลุ่มหนังสือออกเป็น 2 ส่วนคือ กลุ่มหนังสือที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์จำนวน 4 เล่ม และกลุ่มหนังสือที่เกี่ยวข้องกับการประกอบวิชาชีพของสถาปนิกจำนวน 2 เล่ม ดังนี้

1 กลุ่มหนังสือที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์

	<p>THE FREELANCER'S BIBLE ผู้แต่ง Sara Horowitz ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งสมาคมฟรีแลนซ์ ของประเทศอเมริกา</p>		<p>INDEPENDENCE ผู้แต่ง Amanda Spinelli เป็นนักเขียนของเว็บไซต์ And co หนังสือเล่มนี้รวบรวมวิธีการทำธุรกิจ ของฟรีแลนซ์ให้ประสบความสำเร็จ</p>
	<p>THE FREELANCER'S SURVIVAL GUIDE ผู้แต่ง Kristine Kathryn Rusch เป็นนักเขียนด้านการทำธุรกิจ ให้ประสบความสำเร็จ</p>		<p>GUIDE TO FREELANCING ผู้แต่ง Association of - independent professionals เป็นหน่วยงานสนับสนุนการทำงาน อิสระของยุโรป</p>

2 กลุ่มหนังสือที่เกี่ยวข้องกับการประกอบวิชาชีพของสถาปนิก



	<p>เมื่อ निकออกแบบ ต้องเป็น นักรูกริก ผู้แต่ง James P.Cramer & Scott Simptom ผู้แปล ดร. พร วิรุฬห์รักษ์ ผู้แต่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทที่ปรึกษาทาง ด้านธุรกิจด้านการออกแบบ</p>		<p>คู่มือสถาปนิก 2547 ผู้แต่ง สมาคมสถาปนิกสยาม</p>
---	--	--	---

ภาพที่ 2.2 รายชื่อหนังสือที่เกี่ยวข้องกับฟรีแลนซ์

ผู้วิจัยได้พิจารณาตามขอบเขตที่กำหนดไว้ จากกลุ่มหนังสือที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ พบว่าหนังสือ The Freelancer's Bible (Horowitz, 2012) และ The Freelancer's Survival Guide (Rusch, 2013) โดยมีรายละเอียดตั้งแต่การเตรียมตัวก่อนเริ่มต้นเป็นฟรีแลนซ์ การทำการตลาด การเงิน ไปจนถึงขั้นตอนการบริหารเวลาการทำงาน โดยผู้วิจัยเห็นว่า มีเนื้อหาที่น่าสนใจและสามารถนำมาปรับใช้กับสถาปนิกไทยที่ทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้ ในกลุ่มของหนังสือที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพของสถาปนิก คือ หนังสือเมื่อนักออกแบบต้องเป็นนักรูกริก (เจมส์ คราเมอร์, 2013) พบว่าคู่มือสถาปนิกปี 2547 มีเนื้อหาที่ครอบคลุมมากกว่า เช่น การเจรจากับลูกค้า วิธีการหาลูกค้า และการคิดค่าบริการวิชาชีพ ล้วนเป็นสิ่งสำคัญที่สถาปนิกฟรีแลนซ์ต้องใช้ในการประกอบอาชีพ

สรุปหนังสือที่สามารถใช้เป็นแนวคิดในเชิงเปรียบเทียบมีจำนวน 3 เล่ม คือ

- 1.The Freelancer's Bible
2. The Freelancer's Survival Guide
3. คู่มือสถาปนิก 2547

นอกจากหนังสือที่กล่าวมา ผู้วิจัยเห็นว่ายังมีหนังสือที่อาจเป็นประโยชน์ในการศึกษาเพิ่มเติม คือ ผ่าตัดค่าบริการวิชาชีพ (พร วิรุฬห์รักษ์, 2559) กลยุทธ์การตลาดสำนักงานสถาปนิก (ไตรวัฒน์ วิรัชศิริ & กุลธิดา สมอดิศร, 2548) และ สูตรสำเร็จชีวิตฟรีแลนซ์ (นรินทร์ หวังศรีวัฒนกุล, 2560)

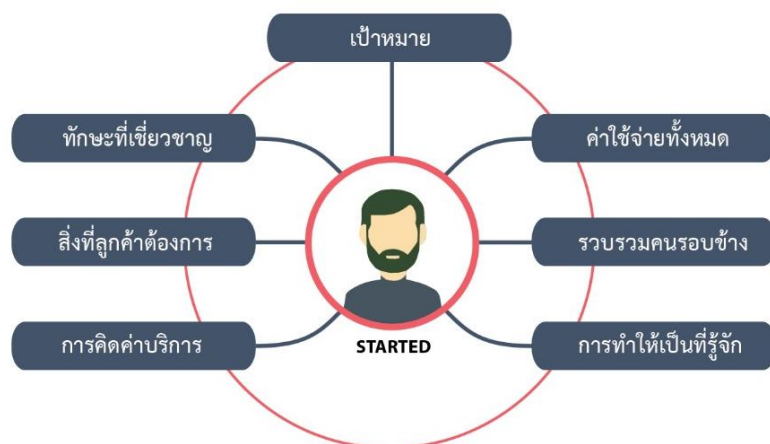
2.2.1 หนังสือ The Freelancer's Bible

ผู้แต่งชื่อ Sara Horowitz เป็นผู้ก่อตั้งสมาคมฟรีแลนซ์ในอเมริกา เป็นหนังสือที่มีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพฟรีแลนซ์ โดยแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ผู้วิจัยเห็นว่ามี 3 ส่วนที่มีเนื้อหาที่น่าสนใจและเป็นประโยชน์ต่อสถาปนิกฟรีแลนซ์ คือ 1.Getting Started 2.Growing Your Business 3.Finance for Freelancers มีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 2.3 สรุปเนื้อหาในแต่ละส่วนของหนังสือ The Freelance Bible

หัวข้อ Getting Started การกล่าวถึง 7 ขั้นตอน ที่ต้องเรียนรู้ในการเริ่มต้นเป็นฟรีแลนซ์ ควรพิจารณาเป็นลำดับแรกและต้องมีการวางแผนเพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้น มีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.4 สรุปขั้นตอนในการเริ่มต้นเป็นฟรีแลนซ์

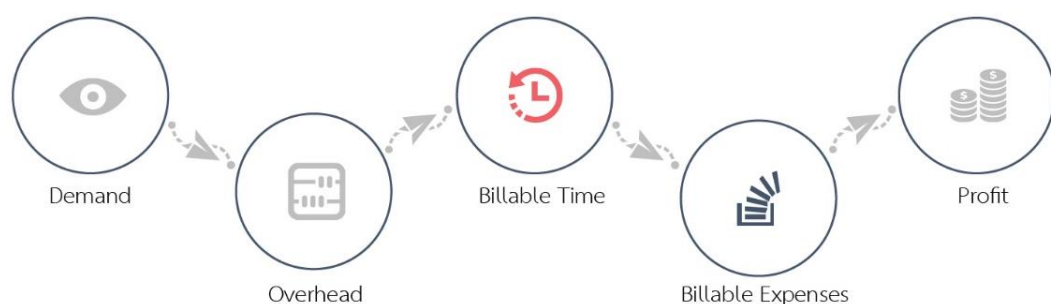
- **ขั้นตอนที่ 1** กล่าวถึงเป้าหมายในการเป็นฟรีแลนซ์ เมื่อฟรีแลนซ์มีเป้าหมายที่ชัดเจน จะช่วยให้การทำงานง่ายขึ้น และเป้าหมายเป็นพื้นฐานของการตัดสินใจทุกอย่างในรูปแบบของฟรีแลนซ์เอง ไม่ว่าจะเป็นลักษณะของโครงการ การตั้งราคา สถานที่ทำงาน หรือกลยุทธ์ทางการตลาด
- **ขั้นตอนที่ 2** กล่าวถึงจุดเด่นและทักษะที่เกี่ยวข้อง ฟรีแลนซ์ต้องสร้างคุณค่าให้ตัวเองจนลูกค้าไม่สามารถปฏิเสธได้ ทักษะที่ดีจะสร้างชื่อเสียงให้กับตัวของฟรีแลนซ์ และทำให้ลูกค้ายอมจ่ายเงินมากขึ้นเพื่อร่วมงานกัน
- **ขั้นตอนที่ 3** กล่าวถึงการให้ความสำคัญกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ฟรีแลนซ์ที่เกี่ยวข้องจะให้ความสำคัญที่ตรงประเด็นและสามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
- **ขั้นตอนที่ 4** กล่าวถึงการคิดค่าบริการ โดยจะต้องคำนึงถึงทักษะของตัวฟรีแลนซ์และดูจากมาตรฐานในแต่ละวิชาชีพนั้นๆซึ่งจะมีมาตรฐานค่าธรรมเนียมก็แตกต่างกัน เช่น การคิดจากระยะเวลาการทำงาน ประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ
- **ขั้นตอนที่ 5** กล่าวถึงการพิจารณาค่าใช้จ่ายทั้งหมดของฟรีแลนซ์ เช่น ค่าใช้จ่ายของครอบครัวในแต่ละเดือน ค่าเช่า ค่ารักษาพยาบาล ภาษี เป็นต้นทำให้ฟรีแลนซ์สามารถทราบถึงค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนได้ และสามารถวางแผนรับมือได้ทัน

- **ขั้นตอนที่ 6** กล่าวถึงการรวบรวมคนรอบข้าง เพราะคนเหล่านี้จะช่วย แนะนำ ให้แนวคิด หรือแม้กระทั่งโอกาสในการทำงาน
- **ขั้นตอนที่ 7** กล่าวถึงวิธีการทำให้เป็นที่รู้จัก เช่น การบอก ครอบครัว เพื่อนร่วมงาน คือ โอกาสทางการตลาดอย่างหนึ่งของฟรีแลนซ์และควรมีนามบัตรเป็นการทำให้ผู้คนรู้จัก

หัวข้อ Growing Your Business กล่าวถึงเรื่องการตลาด ซึ่งคนทำงานฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ ไม่มีทีมงานทางด้านการตลาดหรือการขายงาน ฟรีแลนซ์จะต้องออกไปหางานหรือทำการตลาดด้วยตัวเองซึ่งโดยส่วนมากงานที่ฟรีแลนซ์ได้รับจะมาจากคำพูดปากต่อปาก โดยจะแบ่งเรื่องการตลาดออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- **การตลาดที่ไม่ใช้สื่อออนไลน์** ได้แก่ โฆษณาในหนังสือ การส่งจดหมาย เครือข่ายต่างๆ โดย เครือข่ายจะทำให้การติดต่อเชื่อมโยงกันยิ่งขึ้นมากขึ้น เพราะผู้คนเหล่านี้อาจช่วยเหลือฟรีแลนซ์ได้ในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า หรือฟรีแลนซ์ด้วยกัน
- **การตลาดออนไลน์** คือทุกสิ่งทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ต เช่น อีเมลล์ เว็บไซต์ โฆษณาออนไลน์ สำหรับฟรีแลนซ์แล้ว การตลาดออนไลน์มีประโยชน์มากที่จะช่วยสร้างฐานลูกค้าได้ โดยฟรีแลนซ์ควรมีเว็บไซต์หรือบล็อกเพื่อแสดงผลงานและควรมีออฟฟิศแสดงผลงานอยู่ตลอดเวลา

หัวข้อ Finance for Freelance กล่าวถึงความเข้าใจในการตั้งราคาค่าบริการ ให้คิดจากทักษะที่มีกับราคาที่เสนอเหมาะสมหรือไม่ โดยจะสามารถสรุปได้ดังนี้



ภาพที่ 2.5 ปัจจัยในการตั้งราคาค่าบริการ

1. **ความต้องการ (Demand)** ซึ่งจะขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ เพราะถ้าความต้องการน้อยหรือเศรษฐกิจไม่ดี ไม่ควรตั้งราคาสูงเกินไป
2. **ค่าใช้จ่าย (Overhead)** ต้องคำนวณค่าใช้จ่ายต่อเดือนหรือต่อปีออกมา เช่นค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าเช่าสถานที่ ค่าการตลาด เป็นต้น
3. **ระยะเวลาของการทำงาน (Billable Time)** ควรสามารถประเมินได้ว่าใช้เวลาานานเท่าไร ทำให้การคิดค่าบริการสะดวกมากขึ้น
4. **ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการทำงาน (Billable Expenses)** เช่น เครื่องมือ อุปกรณ์ในการทำงาน ค่าพิมพ์เอกสาร ค่าเดินทาง เป็นต้น
5. **กำไร (Profit)** กำไรคือสิ่งที่ฟรีแลนซ์ต้องคิดเพิ่มจากค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่กล่าวมา คำนวณตามความเหมาะสมซึ่งแต่ละคนจะแตกต่างกันออกไป

2.2.2 หนังสือ The Freelancer's Survival Guide

เขียนโดย Kristine Kathryn Rusch เป็นอาจารย์และนักเขียน โดยหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของฟรีแลนซ์ มีเนื้อแบ่งออกเป็น 7 ส่วน

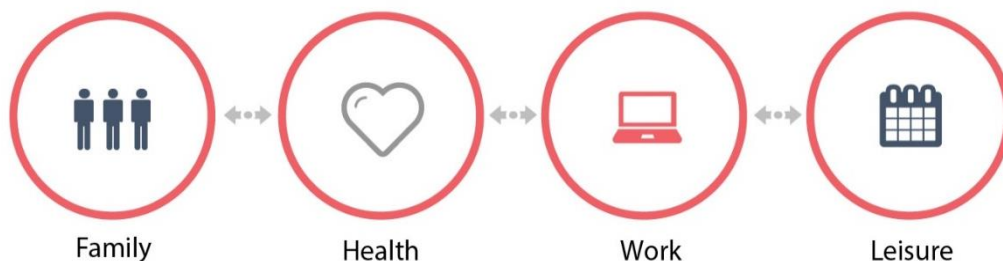
โดยผู้วิจัยเห็นว่า มี 3 ส่วน ที่มีความน่าสนใจ คือ

1. Getting Started
2. Money Management
3. Time Management



ภาพที่ 2.6 สรุปเนื้อหาในแต่ละส่วนของหนังสือ The Freelancer's Survival Guide

หัวข้อ Getting Started กล่าวถึง โครงสร้างที่สำคัญในการทำงานของฟรีแลนซ์ โดยเรียงลำดับความสำคัญ ดังนี้



ภาพที่ 2.7 โครงสร้างที่สำคัญในการทำงานของฟรีแลนซ์

ครอบครัว (Family) คือ ฟรีแลนซ์เต็มเวลาที่ประสบความสำเร็จ ส่วนใหญ่จัดตารางเวลาครอบครัวให้อยู่โดยรอบงานของตัวเอง ฟรีแลนซ์ควรเรียนรู้การวางแผนตารางงานให้เหมาะสมกับตัวเองและครอบครัว จากนั้นแบ่งชั่วโมงในตารางรายสัปดาห์ และจัดเวลาให้ครอบครัวอยู่อันดับแรก

สุขภาพ (Health) เป็นสิ่งสำคัญอย่างมากกับคนทำงานฟรีแลนซ์ อย่าละเลยในการดูแลสุขภาพ หากเกิดเจ็บป่วยจะทำให้เสียเวลาในการทำงาน

การทำงาน (Work) ฟรีแลนซ์ลาออกจากงานประจำเพื่อสิ่งนี้ ควรจัดตารางเวลาการทำงานอย่างน้อย 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ การใช้เวลาไปกับการทำงานให้เสร็จเร็วยิ่งทำให้เกิดผลกำไรมากขึ้น

เวลาว่าง (Leisure) ฟรีแลนซ์ควรจัดตารางเวลาประจำวันให้เหมาะสม เพราะจะทำให้มีประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น

หัวข้อ Time Management กล่าวถึง ความเข้าใจตารางเวลาซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ฟรีแลนซ์สามารถทำงานเสร็จสมบูรณ์ตามกำหนดเวลา เพราะการทำงานคนเดียวในฐานะฟรีแลนซ์นั้นหมายถึง การจัดการเวลาให้มีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากต่อการทำงาน ควรมีนิสัยการจัดการเวลาที่ตีมาตั้งแต่ตอนเริ่ม ให้รักษาตารางกิจกรรมในแต่ละวันให้ได้เพื่อที่จะได้คำนวณจำนวนชั่วโมงงานที่คุณต้องทำต่อวัน การมีพื้นที่ทำงานเฉพาะและกิจวัตรประจำวันจะช่วยให้อยู่บนเส้นทางที่ถูกต้อง

หัวข้อ Money Management กล่าวถึงเรื่องการจัดการเงิน ซึ่งเป็นเรื่องยากในการสนทนาแต่คือเรื่องที่สำคัญที่สุดสำหรับคนทำงานในระบบฟรีแลนซ์ เพราะว่าการขาดแคลนเงินคือเหตุผลอย่างหนึ่งที่ทำให้คนที่ทำงานฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ล้มเหลว เนื่องจากการประเมินต้นทุนในการทำธุรกิจต่ำเกินไป และประเมินรายได้จากงานสูงเกินไป ซึ่งสามารถตรวจสอบปัญหาที่เกิดขึ้นเรียงลำดับได้ดังต่อไปนี้

1. ฟรีแลนซ์มีเงินทุนน้อยเกินไปในการเริ่มต้น กล่าวคือ หากฟรีแลนซ์มีเงินทุนน้อยควรที่จะซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็นในการทำงานเป็นอันดับแรก และควรใช้จ่ายอย่างประหยัด
2. ค่าใช้จ่ายในการทำงานของคุณสูงเกินไป กล่าวคือ พิจารณาในเรื่องจ้างพนักงาน ค่าเช่าสถานที่ ค่าวัสดุสิ้นเปลืองสูงเกินไปหรือไม่ ควรประเมินค่าใช้จ่ายส่วนไหนที่ไม่จำเป็นควรตัด ค่าใช้จ่ายส่วนนั้นออกทันที แต่อย่าลดลงจนทำให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจ
3. ฟรีแลนซ์สามารถเพิ่มรายได้ของตัวเองได้อย่างไร กล่าวคือ การเพิ่มรายได้คือการตรวจสอบแหล่งที่มาของรายได้ทั้งหมด ด้วยวิธีดังต่อไปนี้ คือเวลาที่ใช้กับรายได้ที่เกิดขึ้น บ่อยครั้งทำงานหนึ่งใช้เวลามากกว่าอีกงาน ฟรีแลนซ์ควรหาวิธีการลดเวลาการทำงานนั้นลง
4. มีปัญหาด้านกระแสเงินสดหรือไม่ กล่าวคือ ควรให้ความสำคัญในเรื่องการวางแผนใบแจ้งหนี้ หากลูกค้าเกิดความล่าช้าในการจ่ายเงิน อาจประสบปัญหาในการทำงานได้ และควรวางแผนใหม่ทันที
5. ธุรกิจกำลังจะล้มเหลวหรือไม่ กล่าวคือ ถ้าใช่ การทำงานในระบบฟรีแลนซ์ควรสิ้นสุดและกลับไปทำงานประจำ และเมื่อไม่มีเงินสำรองฟรีแลนซ์ควรยืมเงินจากคนรอบข้าง เช่น พ่อแม่ คู่สมรส หรือเพื่อน เพราะเป็นสิ่งเดียวที่ฟรีแลนซ์เหลืออยู่

2.2.3 คู่มือสถาปนิก 2547 โดยสมาคมสถาปนิกสยามฯ

เป็นคู่มือที่สถาปนิกไทยใช้เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ โดยผู้วิจัยได้พิจารณาเนื้อหาที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสถาปนิกฟรีแลนซ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้



ภาพที่ 2.8 สรุปเนื้อหาในแต่ละส่วนของคู่มือสถาปนิก 2547

หัวข้อ การคิดค่าบริการวิชาชีพ กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อค่าบริการวิชาชีพของสถาปนิก เป็นลำดับแรกเพราะสถาปนิกต้องรู้ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการทำงานก่อน ถึงจะสามารถคิดค่าบริการวิชาชีพได้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ขอบเขตการให้บริการ มีผลโดยตรงต่อค่าบริการ หากมีการเพิ่มลดค่าบริการที่เสนอลูกค้าไป สถาปนิกควรมีการปรับปรุงขอบเขตหรือรายละเอียดให้เหมาะสม ควรเป็นการปรับรายละเอียดการทำงาน แต่คงขั้นตอนหลักในการทำงานเพื่อยังคงคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานการให้บริการวิชาชีพ

2. ประเภทโครงการ และพื้นที่โครงการ ประเภทอาคารมีผลต่อค่าบริการในแง่ของความสลับซับซ้อนของการออกแบบต่างๆ ซึ่งถ้ามีความสลับซับซ้อนและมีรายละเอียดมาก ย่อมต้องใช้เวลาการทำงานมากขึ้น ใช้สถาปนิกที่มีประสบการณ์มากขึ้น จำนวนคนทำงานมากขึ้น ค่าใช้จ่ายมากขึ้นตามไปด้วย

3. ลักษณะและประเภทลูกค้า ซึ่งมีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ

ลูกค้าชาวต่างชาติ จะมีความเข้าใจถึงการให้บริการ วิชาชีพมากกว่าคนไทย และจะพิจารณาขอบเขตการให้บริการ ปริมาณงานที่สัมพันธ์กับค่าบริการวิชาชีพ

ลูกค้าที่เป็นบริษัท แตกต่างกับลูกค้าที่เป็นเจ้าของคนเดียว คือ การตัดสินใจในรูปแบบที่แตกต่างกัน ซึ่งในเรื่องนี้ลูกค้าแต่ละคนจะมีรูปแบบการตัดสินใจที่ต่างกัน เป็นผลทำให้การทำงานมีความรวดเร็วต่างกัน

- สถาปัตยกรรม มีแนวโน้มที่เข้าใจว่า ค่าบริการที่คิดนั้นมีพื้นฐานมาจากอะไร หากลูกค้าไม่เข้าใจในวิชาชีพหรือวิธีการทำงานของสถาปนิก และนำสถาปนิกไปเปรียบเทียบกับผู้รับเหมาหรือช่างเทศบาลก็มีแนวโน้มเรื่องการต่อรองค่าบริการมาก

- ลักษณะนิสัยส่วนตัวของลูกค้า มีผลต่อความเสี่ยงในการทำงาน และความตรงต่อเวลาในการจ่ายค่าบริการในแต่ละงวด

- ความสัมพันธ์ของสถาปนิกกับลูกค้า ถ้าสถาปนิกและลูกค้าเคยร่วมงานกันมาก่อน ทำให้การทำงานง่ายขึ้นหรือยากขึ้นได้ ง่ายขึ้นเนื่องจากรู้แนวทางในการทำงานกันแล้ว ยากขึ้นเนื่องจากลูกค้ามีความจุกจิก เพิ่มเติมการทำงานบ้างโดยที่สถาปนิกไม่สามารถปฏิเสธได้เนื่องจากความเกรงใจ

- ความเชื่อมั่นและความคาดหวังของลูกค้าต่อตัวสถาปนิก ความคาดหวังต่อคุณภาพ และผลงานที่จะได้รับมากน้อยแค่ไหน ลูกค้าต้องเข้าใจถึงความสามารถ ระดับ คุณภาพ ในการให้บริการของสถาปนิกแต่ละแบบด้วย



ภาพที่ 2.9 ปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าบริการวิชาชีพ

วิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพจากคู่มือสถาปนิก 2547 โดยสมาคมสถาปนิกสยามฯ

1. การคิดแบบเหมารวม (Stipulated lump sum)

เป็นการคิดค่าบริการโดยพิจารณาจากภาพรวมเจ้าของและสถาปนิกจะสามารถที่จะควบคุมค่าใช้จ่ายและขอบเขตการให้บริการได้ถ้ามีการเพิ่มเติมการให้บริการเพิ่มก็สามารถคิดเป็นงานเพิ่มได้ ซึ่งการคิดแบบนี้จำเป็นที่จะต้องบอกถึงตัวที่ใช้วัดการให้บริการ เช่น เวลา ขนาดโครงการ ฯ

2. การคิดแบบค่าใช้จ่ายจริงบวกค่าบริการ (Cost-plus-fee approaches)

เป็นวิธีคิดที่อยู่บนพื้นฐานของเวลาที่ใช้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง

3. การคิดตามเวลา (Time charges)

เป็นการคิดโดยพิจารณาจากขอบเขตการให้บริการที่ไม่สามารถกำหนดได้แน่ชัดและการให้บริการไม่สามารถที่จะคิดค่าก่อสร้างได้

4. การคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ค่าก่อสร้าง (Percentage of construction cost)

เป็นการคิดค่าบริการโดยมีฐานที่ค่าก่อสร้างของโครงการ ก่อนที่จะมีการคำนวณค่าบริการ ลูกจ้างและสถาปนิกจะต้องทำการกำหนดขอบเขตการให้บริการร่วมกัน งบประมาณค่าก่อสร้าง ลักษณะทั่วไปของงาน โดยที่วิธีนี้จะใช้ได้ดีเมื่อขอบเขตการให้บริการเป็นการบริการพื้นฐาน

5. การคิดบริการต่อหน่วย (Unit-cost methods)

เป็นการคิดค่าบริการที่พิจารณาจากงานออกแบบเป็นหลัก เหมาะกับลักษณะงานที่เป็นการคิดแบบซ้ำ เช่น คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ เป็นต้น

การคิดค่าบริการวิชาชีพในอัตราร้อยละ (Percentage Fees) เป็นที่นิยมใช้กันทั่ว โดยสถาปนิกคิดค่าบริการเป็นอัตราร้อยละจากข้อมูลงานก่อสร้างที่ประมาณไว้เบื้องต้น ซึ่งประโยชน์ของวิธีนี้ คือ ความสะดวก ความรวดเร็ว โดยอาจไม่ต้องทราบมูลค่าโครงการที่แน่ชัด ตามมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ แบ่งประเภทการบริการออกแบบสถาปัตยกรรมไว้เป็น 6 ประเภท ตามชนิดอาคาร แต่ละประเภทจะมีอัตราราคาคิดค่าบริการที่ไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของงาน ทำให้การคิดค่าบริการมีสัดส่วนลดลงเรื่อย ๆ แปรผันตามงบประมาณการก่อสร้างมีรายละเอียด ดังนี้

- ประเภทที่ 1 = ตกแต่ง ภายใน ครุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์
- ประเภทที่ 2 = พิพิธภัณฑน์ วัด อนุสาวรีย์ อาคารอนุสรณ์ที่วีจิตรสวยงาม
- ประเภทที่ 3 = บ้าน (ไม่รวมตกแต่งภายใน)
- ประเภทที่ 4 = โรงพยาบาล รัฐสภา โรงแรม ธนาคาร คอนโดมิเนียม วิทยาลัย
- ประเภทที่ 5 = สำนักงาน สรรพสินค้า หอพัก โรงเรียน โรงอุตสาหกรรม
- ประเภทที่ 6 = โกดัง อาคารจอดรถ ห้องแถว ตลาด

ตารางที่ 2.1 ค่าบริการวิชาชีพแบบอัตราร้อยละแบ่งตามประเภทอาคาร

ราคาก่อสร้างและประเภทโครงการ	ไม่เกิน 10 ล้าน (%)	10-30 ล้าน (%)	30-50 ล้าน (%)	50-100 ล้าน (%)	100-200 ล้าน (%)	200-500 ล้าน (%)
ตกแต่งภายใน ครุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์	10.00	7.50	6.50	6.00	5.25	4.50
พิพิธภัณฑน์ วัด อนุสาวรีย์ อาคารอนุสรณ์ที่วีจิตร	8.50	6.75	5.75	5.50	4.75	4.25
บ้าน (ไม่รวมตกแต่งภายใน)	7.50	6.00	5.25	5.00	4.50	4.00
โรงพยาบาล โรงแรม ธนาคาร คอนโดมิเนียม วิทยาลัย	6.50	5.50	4.75	4.50	4.25	3.75
สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า หอพัก โรงเรียน โรงงานอุตสาหกรรม	5.50	4.75	4.50	4.25	4.00	3.50
โกดัง อาคารจอดรถ ห้องแถว ตลาด	4.50	4.25	4.00	3.75	3.50	3.25

นอกจากนี้ ยังมีงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบเพิ่มเติม เช่น งานก่อสร้างต่อเติม งานก่อสร้างดัดแปลงอาคาร หรืองานก่อสร้างที่แบบซ้ำกัน กำหนดให้คิดค่าแบบ ดังนี้

- **กรณีงานก่อสร้างต่อเติม**

ได้แก่ การออกแบบงานก่อสร้างต่อเติมอาคารเดิมที่มีอยู่แล้ว และจำเป็นต้องแก้ไขระบบโครงสร้างหรือการใช้สอยของอาคารเดิมบางส่วน ให้คิดค่าบริการวิชาชีพเท่ากับ 1.2 เท่าของมูลค่าตามวิธีคิดข้างต้น (คิดค่าแบบในอัตราปกติแล้วคูณด้วย 1.2)

- **กรณีงานก่อสร้างตัดแปลง**

ได้แก่ การตัดแปลงแก้ไขประโยชน์ใช้สอยภายในอาคารเดิมที่มีอยู่แล้ว โดยแก้ไขเพิ่มเติมระบบโครงสร้างหรือไม่ก็ตาม ให้คิดค่าบริการวิชาชีพเท่ากับ 1.4 เท่าของมูลค่าตามวิธีคิดข้างต้น

- **กรณีงานก่อสร้างที่แบบซ้ำกัน**

ได้แก่ การก่อสร้างในบริเวณเดียวกันโดยไม่ต้องเขียนแบบใหม่ อาจเป็นประเภทบ้านจัดสรร ประเภทอาคารคอนโดมิเนียม ซึ่งในลักษณะอาคารที่ทำซ้ำๆกันให้คิดค่าแบบ ดังนี้

หลังที่ 1 คิดค่าแบบ 100% ของค่าแบบตามวิธีคิดข้างต้น

หลังที่ 2 คิดค่าแบบ 50% ของค่าแบบตามวิธีคิดข้างต้น

หลังที่ 3 ถึงหลังที่ 5 คิดค่าแบบ 25% ของค่าแบบตามวิธีคิดข้างต้น

หลังที่ 6 ถึงหลังที่ 10 คิดค่าแบบ 20% ของค่าแบบตามวิธีคิดข้างต้น

หลังที่ 11 ขึ้นไป คิดค่าแบบ 15% ของค่าแบบตามวิธีคิดข้างต้น

การจัดสรรสัดส่วนค่าบริการออกแบบด้วยวิธีการคิดคำนวณเป็นอัตราร้อยละ สามารถแบ่งตามประเภทของงาน สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.2 การจัดสรรสัดส่วนค่าบริการออกแบบด้วยวิธีคิดคำนวณเป็นอัตราร้อยละ

ประเภทงาน	ประเภท 1	ประเภท 2	ประเภท 3	ประเภท 4
สถาปนิก	65	60	55	50
วิศวกรโครงสร้าง	20	20	22	26
วิศวกรระบบสุขาภิบาล	5	5	6	6
วิศวกรระบบไฟฟ้า	10	10	11	12
วิศวกรเครื่องกล	-	5	6	6
รวม	100	100	100	100

ทั้งนี้จากกฎกระทรวง กำหนดอัตราราคาจ้างผู้ให้บริการงานจ้างออกแบบหรือควบคุมงานก่อสร้าง พ.ศ. 2560 (กรมบัญชีกลาง, 2560) ซึ่งเป็นกฎกระทรวงที่กำหนดอัตราราคาจ้างออกแบบ หรือควบคุมงานของหน่วยงานของรัฐ โดยหน่วยงานของรัฐ หากจะจ้างออกแบบ หรือจ้างควบคุมงาน ให้ใช้อัตราราคาจ้างตามที่ประกาศในกฎกระทรวงนี้ เป็นการคัดเลือกด้วยเกณฑ์คุณภาพ ไม่มีการแข่งขันราคา

ตารางที่ 2.3 การจัดสรรสัดส่วนค่าบริการออกแบบด้วยวิธีคิดคำนวณเป็นอัตราร้อยละ
(ดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่ ภาคผนวก ข)

ประเภทงาน	รายการ	ขนาดโครงการ (ล้านบาท)	อัตรา (ร้อยละวงเงินงบประมาณค่าก่อสร้าง)		
			ไม่ซับซ้อน	ซับซ้อน	ซับซ้อนมาก
งานสถาปัตยกรรม	ออกแบบ	ขนาดเล็ก (<50)	4.5	6.5	8.5
		ขนาดกลาง (50<250)	4	5.25	7
		ขนาดใหญ่ (250<750)	3.5	4	6
		ขนาดพิเศษ (750<2500)	3	3.5	5
		ขนาดพิเศษระดับสอง (2500<5000)	2.5	3	4
		ขนาดพิเศษระดับสาม (>5000)	1.5	2.5	3
ควบคุมงานก่อสร้าง	ควบคุมงานก่อสร้าง	ขนาดเล็ก (<50)	4.5	6.5	8.5
		ขนาดกลาง (50<250)	4	5.25	7
		ขนาดใหญ่ (250<750)	3.5	4	6
		ขนาดพิเศษ (750<2500)	3	3.5	5
		ขนาดพิเศษระดับสอง (2500<5000)	2.5	3	4
		ขนาดพิเศษระดับสาม (>5000)	1.5	2.5	3

หัวข้อของการตลาดและการหางาน กล่าวถึง การประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรม การตลาดเป็นส่วนหนึ่งที่จะต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องไม่เฉพาะแต่ในเวลาที่ต้องการงานเท่านั้น ในการประกอบวิชาชีพด้านนี้การแสดงให้เห็นถึงผลงานการออกแบบที่ดี และการบริหารโครงการอย่างเชี่ยวชาญล้วนมีความสำคัญ แต่สิ่งที่สำคัญที่สุด คือการค้นหา วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เพื่อตอบสนองลูกค้า แต่ทั้งนี้กลยุทธ์การตลาดที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งคือการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่นการออกแบบผลงานที่ดี มีคุณภาพ ความรับผิดชอบต่อผลงานเป็นต้น โดยการได้มาซึ่งลูกค้าของสถาปนิกอาจจะมาจากสถานการณ์ต่างๆ ได้แก่

1. ลูกค้าเก่า คือลูกค้าที่เคยทำงานกับสถาปนิกมาก่อนและมีผลงานที่น่าพอใจ ก็จะได้รับบริการไว้วางใจในการทำงานขึ้นไป
2. ลูกค้าที่ได้รับคำแนะนำมา เมื่อลูกค้าเก่ามีคนรู้จักซึ่งต้องการหาสถาปนิกก็จะแนะนำให้มาแจ้งออกแบบในสำนักงานของเรา
3. ลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ส่วนตัวกับสถาปนิก กรณีที่สถาปนิกมีเพื่อนมาก ญาติพี่น้องมาก ย่อมได้เปรียบเพราะจะทำให้มีโอกาสได้งานจากคนรู้จักหรือญาติพี่น้อง

4. ลูกค้ำที่ได้เห็นผลงาน เป็นลูกค้ำที่ได้เห็นผลงานที่ปรากฏตามจริงที่ออกแบบไว้ตามสถานที่ต่างๆหรือในรูปจากวารสารทางสถาปัตยกรรมก็พยายามสืบเสาะจนสามารถติดต่อกับสำนักงานสถาปนิกออกแบบได้
5. ลูกค้ำประเภทเดินเข้ามาเองเป็นลูกค้ำที่ไม่รู้จัก หรือเห็นผลงานของสำนักงานมาก่อนโดยอาจใช้วิธีเปิดสมุดโทรศัพท์เพื่อสอบถามข้อมูลต่างๆโดยเฉพาะเรื่องค่าบริการวิชาชีพ
6. ลูกค้ำที่รู้จักผลงานจากสื่อเป็นลูกค้ำที่รู้จักจากข่าวสารการให้สัมภาษณ์การแสดงผลงานทางวิชาการหรือจากโบรชัวร์ของสำนักงาน
7. ลูกค้ำที่ต้องการความชำนาญเฉพาะด้านงานบางประเภทการออกแบบค่อนข้างยุ่งยากซับซ้อนต้องอาศัยประสบการณ์หรือความชำนาญเฉพาะด้านจึงจะออกแบบไหนดี เช่น โรงแรม
8. ลูกค้ำจากการประกวดแบบ ส่วนใหญ่ในประเทศไทยจะเป็นงานราชการหรือเอกชนที่เป็นองค์กรค่อนข้างใหญ่
9. ลูกค้ำที่ได้มาจากการใช้อิทธิพลทางอำนาจหน้าที่เป็นการได้งานมาด้วยวิธีการต่างๆที่อาจไม่ถูกต้อง

ปัจจัยที่ลูกค้ำใช้พิจารณาเลือกสถาปนิก เนื่องจากโครงการก่อสร้างเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูงดังนั้นก่อนที่ลูกค้ำจะตัดสินใจว่าจ้างสถาปนิกลูกค้ำจะต้องพิจารณาด้วยปัจจัยหลายประการ ได้แก่

1. ความเชื่อมั่นในตัวสถาปนิก ลูกค้ำอาจพิจารณาเลือกจ้างสำนักงานจากตัวสถาปนิกในสำนักงานเนื่องจากจะเป็นการประกันความมั่นใจในเบื้องต้นว่าจะได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถที่ทำงานให้สำเร็จลงได้
2. ผลงานที่ผ่านมาและการออกแบบ การออกแบบเป็นสิ่งที่ลูกค้ำทุกคนคาดหวังถึงแม้ว่าความต้องการของลูกค้ำและสถาปนิกอาจแตกต่างกันบ้างในเรื่องของการออกแบบที่ดี
3. ชื่อเสียงประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะด้าน หากสถาปนิกมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของลูกค้ำ เช่นเคยได้รับรางวัลต่างๆอาจจะทำให้มีโอกาสในการได้รับการว่าจ้างจากลูกค้ำมาก เนื่องจากการรับประกันคุณภาพของงานในขั้นต้น ส่วนประสบการณ์เป็นสิ่งที่ลูกค้ำมักใช้พิจารณาว่าสถาปนิกจะมีความสามารถที่จะทำโครงการนั้นหรือไม่
4. การบริหารจัดการ การบริหารจัดการที่ดี หมายถึงการที่โครงการสร้างเสร็จในเวลาและงบประมาณที่กำหนดซึ่งเป็นประเด็นสำคัญที่ลูกค้ำใส่ใจโดยเฉพาะลูกค้ำที่ทำโครงการที่เกี่ยวกับธุรกิจ

5. การให้บริการ การบริการเองอื่นนอกเหนือจากการออกแบบเช่นบริการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อนการออกแบบบริการควบคุมงานก่อสร้างในขั้นตอนการก่อสร้าง

6. ค่าบริการวิชาชีพ บางครั้งลูกค้าอาจใช้ค่าบริการวิชาชีพซึ่งจะมีความแตกต่างกันในแต่ละสำนักงาน เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาเลือกการว่าจ้าง

7. ความรับผิดชอบต่อผลงาน การเลือกว่าจ้างสถาปนิกอาจต้องพิจารณาจากความรับผิดชอบต่อผลงานและการดำเนินงาน โดยรักษามาตรฐานวิชาชีพสถาปัตยกรรมเป็นสิ่งสำคัญ

หัวข้อการบริหารการเงิน กล่าวถึง การเงินเป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ สถาปนิกควรมีระบบทางการเงินที่ดีที่จะสามารถติดตามเงินที่เข้าออกของตัวเองได้ โดยการบันทึกทางการเงินบัญชีจะทำได้โดยวิธีบันทึกเงินสดหรือบันทึก หรือผสมผสานทั้งสองแบบ

1. วิธีบันทึกเงินสด(Cash Method) เป็นการบันทึกเมื่อมีการใช้จ่ายเงินสดหรือได้รับเช็คจากลูกค้า เช่น การส่งใบเรียกเก็บงานจากลูกค้า เป็นต้น

2. วิธีบันทึก (Accrual method) เป็นการบันทึกข้อมูลรายรับและรายจ่าย ซึ่งในกรณีของรายจ่ายอาจเป็นการแสดงยอดรายจ่ายที่ยังไม่ได้ถูกจ่ายจริงในขณะนั้น วิธีการนี้เป็นการเก็บข้อมูลรายรับและรายจ่ายที่ถูกต้อง

นอกจากนี้สถาปนิกฟรีแลนซ์ต้องมีความรู้ความเข้าใจในการวางแผนการควบคุมการหมุนเวียนเงิน (cash flow control) เนื่องจากเป็นเรื่องที่สำคัญมากในการปฏิบัติวิชาชีพให้ได้อย่างยาวนาน เทคนิคในการบริหารเงินสดเพื่อให้เกิดการหมุนเวียนเงินที่ดีมีรายละเอียดดังนี้

1. การแสวงหาโปรเจ็คใหม่
2. การส่งใบเสร็จเรียกเก็บเงินที่ถูกต้องและตรงเวลา
3. การตรวจสอบเงินสดเข้าและการจัดเก็บเงิน
4. การควบคุมการเบิกจ่าย
5. การเตรียมเงินสดสำรอง

2.3 สรุปแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ ดังกล่าวนั้น แสดงให้เห็นถึงความสำคัญในการเริ่มต้นเป็นฟรีแลนซ์ การคิดค่าบริการวิชาชีพ และโครงสร้างที่ลำดับให้ทราบถึงขั้นตอนต่างๆในการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ เป็นต้น

โดยการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ต้องมีความรู้และการวางแผนในทุกด้าน เพราะเป็นสิ่งสำคัญ ของการทำงานเป็นฟรีแลนซ์ การเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ตีอาจไม่ได้หมายถึงแต่เพียงการออกแบบ เพียงด้านเดียวแต่การให้ความสำคัญในด้านการบริหาร ทั้งด้านการจัดการ หรือด้านการเงินย่อมเป็น ปัจจัยที่สร้างให้แนวทางในการประกอบวิชาชีพมีความต่อเนื่องและเป็นที่ยอมรับ ผู้วิจัยจึงเห็นว่าต้องมี ความสามารถในทุกๆด้านควบคู่กันไปจึงจะสามารถเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ได้ จึงนำไปสู่การดำเนินการ ในกระบวนการของแบบสอบถามและสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง

ตารางที่ 2.4 สรุปเปรียบเทียบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในระบบฟรีแลนซ์

	 The Freelancer's Bible	 The Freelancer's Survival Guide	 คู่มือสถาปนิก 2547 โดยสมาคมสถาปนิกสยาม
 การตลาด	- การตลาดออนไลน์ - การตลาดออฟไลน์	- การตลาดออนไลน์ - การตลาดออฟไลน์	- ลูกค้ำของสถาปนิก - ปัจจัยที่ลูกค้าใช้พิจารณาเลือกสถาปนิก
 การบริหาร	7 ขั้นตอนในการเริ่มต้น - เป้าหมาย - ทักษะที่เชี่ยวชาญ - สิ่งที่คุณต้องการ - การคิดค่าบริการ - ค่าใช้จ่ายทั้งหมด - รวบรวมคนรอบข้าง - การทำให้เป็นผู้จิก	โครงสร้างที่สำคัญใน การทำงานของฟรีแลนซ์ - ครอบครัว - การทำงาน - สุขภาพ - เวลาว่าง ตารางเวลาในการทำงาน	
 การเงิน	ความเข้าใจใน การตั้งราคาค่าบริการ - ความต้องการ - ค่าใช้จ่าย - ระยะเวลาการทำงาน - ค่าใช้จ่ายในการทำงาน - กำไร	ทำความเข้าใจกับ ปัญหาเรื่องการเงินที่เกิดขึ้น	การควบคุม การหมุนเวียนเงิน
 การบริการ วิชาชีพ			- ปัจจัยที่มีผลต่อ ค่าบริการวิชาชีพ - การคิดค่าบริการวิชาชีพ

บทที่ 3

การดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องแนวทางการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ให้มีความยั่งยืน โดยการเก็บข้อมูลจาก ทฤษฎี บทความที่เกี่ยวข้องสำหรับสถาปนิกฟรีแลนซ์ เพื่อนำมาวิเคราะห์หาแนวทางการพัฒนาประสิทธิภาพของสถาปนิกฟรีแลนซ์

3.1 ขอบเขตของการเก็บข้อมูลการวิจัย

การเก็บข้อมูลเพื่อใช้ในการทำงานวิจัยที่มีความแตกต่างกันในชุดคำถาม โดยเป็นชุดคำถามขั้นต้นในการศึกษาและประเมินภาพรวมของอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์ และชุดคำถามแบบเจาะจงสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

- กลุ่มตัวอย่างในการสอบถาม

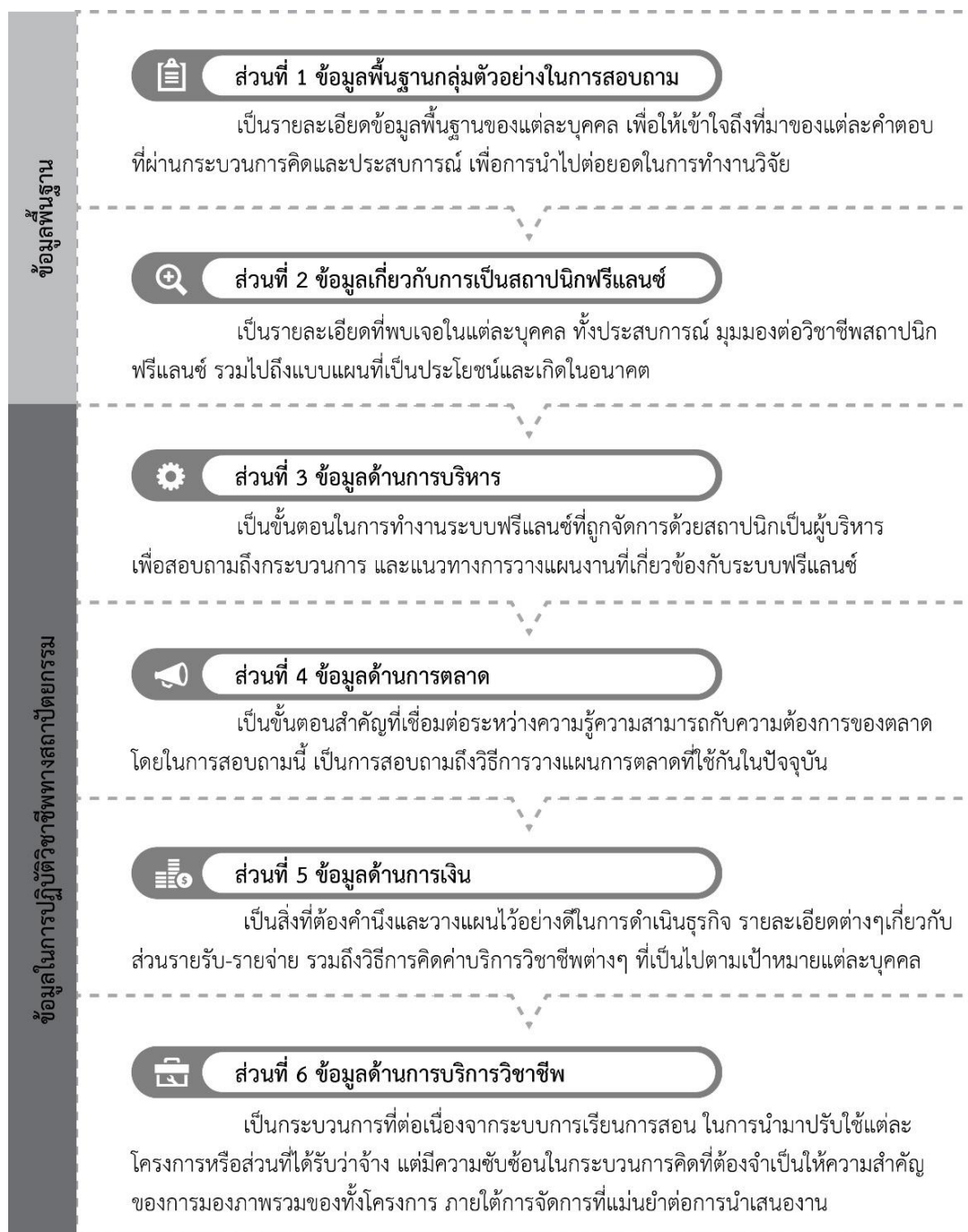
ใช้ลักษณะการอ้างอิงต่อเนื่องปากต่อปาก (Snowball Sampling Technique) โดยเป็นการตั้งต้นจากจากกลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่เป็นไปตามขอบเขตการศึกษาและส่งต่อชุดคำถามด้วยการแนะนำให้กับสถาปนิกฟรีแลนซ์ เพื่อให้ได้ผลคำตอบที่หลากหลายและครอบคลุม โดยผู้วิจัยไม่ได้ต้องการจำกัดว่าจะต้องเป็นการวิจัยเชิงปริมาณหรือการวิจัยเชิงคุณภาพเท่านั้น แต่ต้องการศึกษามุมมองและวิธีคิดที่จะนำไปต่อยอดได้

- กลุ่มตัวอย่างในการสัมภาษณ์

ใช้ลักษณะการถาม-ตอบ จากชุดคำถามแบบเจาะจง มีรายละเอียดเชิงลึกมากขึ้น ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยการสัมภาษณ์จากผู้ที่มีประสบการณ์ทำงานหรือมีความเชี่ยวชาญในด้านนี้ ที่จะสามารถให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้าต่อไป

เบื้องต้นผู้วิจัยได้ทำการสอบถามเบื้องต้นกับสถาปนิกฟรีแลนซ์ จำนวน 10 คน ทั้งคณาจารย์และกลุ่มคนรู้จักที่เป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ในเรื่องการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์ การหาลูกค้า การทำการตลาด เป็นต้น ซึ่งนำไปวิเคราะห์ร่วมกับทฤษฎีในขั้นตอนการทบทวนวรรณกรรมให้ออกเป็นรูปแบบของคำถาม โดยรายละเอียดข้อมูลที่พัฒนาเป็นชุดแบบสอบถาม อยู่ในรูปแบบของชุดแบบสอบถามออนไลน์ เน้นการถาม-ตอบเชิงการวิเคราะห์ ซึ่งผู้วิจัยจัดแบ่งข้อมูลตามหมวดหมู่ไว้ 6 ส่วน จำนวน 39 ข้อ เพื่อศึกษาแนวทางและปัจจัยต่างๆจากผู้ทำแบบสอบถาม สามารถ

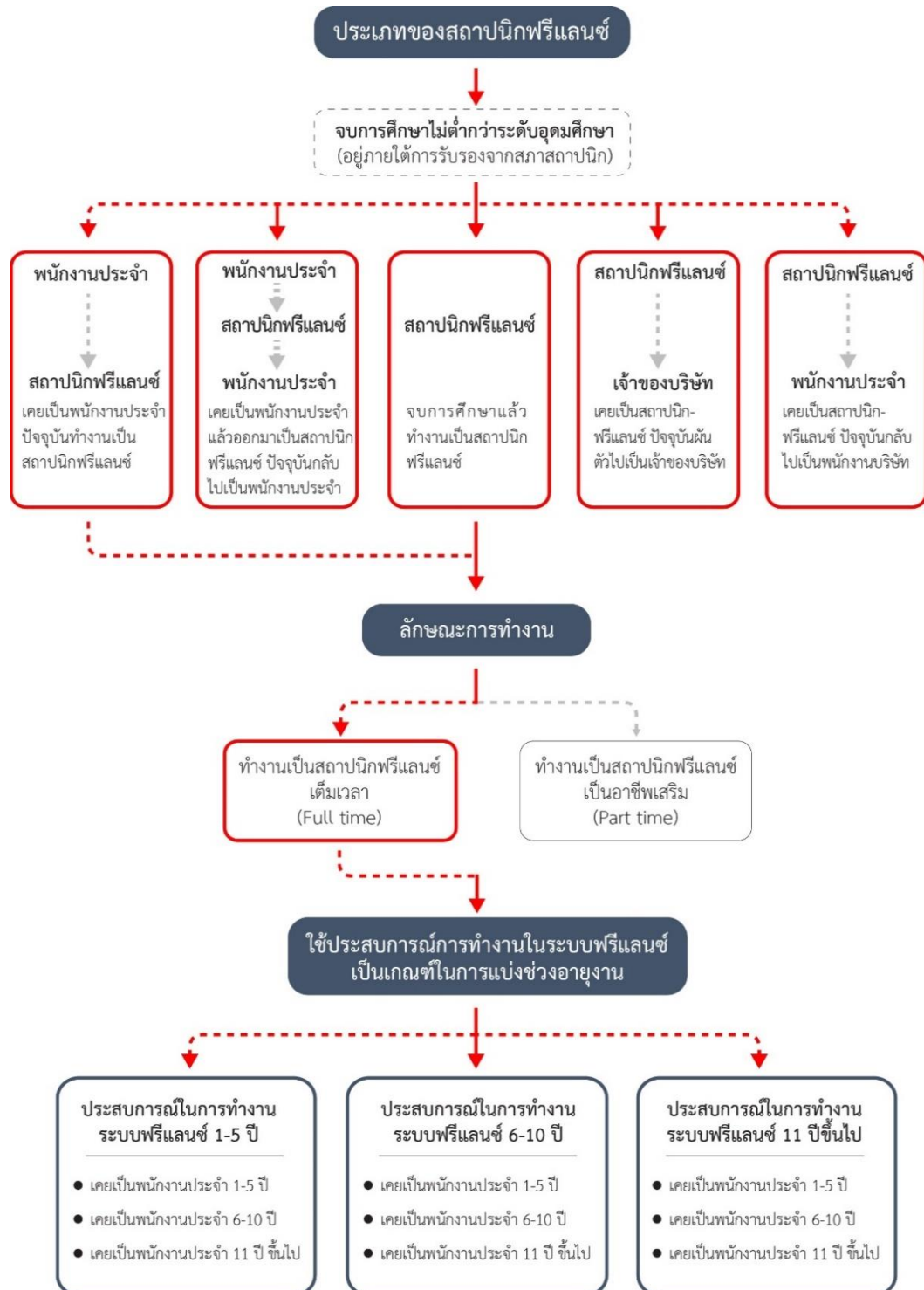
ตอบคำถามได้ตรงกับข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นจากการประกอบวิชาชีพ โดยสรุปเนื้อหาของแต่ละหมวดหมู่ไว้ ดังนี้



ภาพที่ 3.1 หมวดหมู่ข้อมูลในชุดแบบสอบถาม

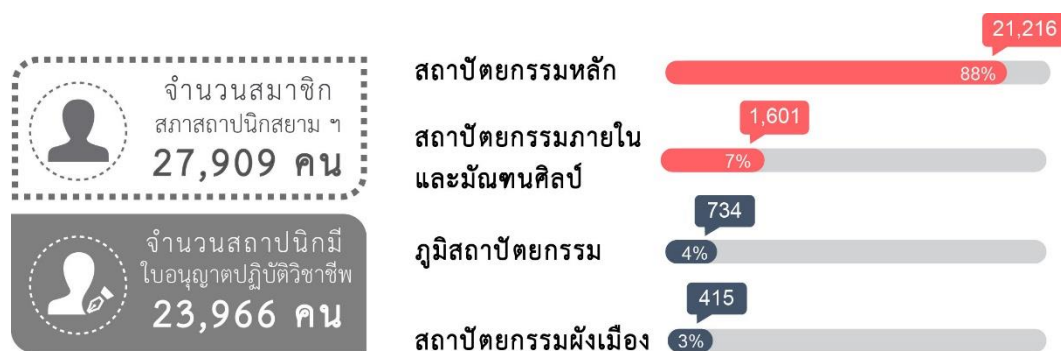
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การกำหนดกลุ่มตัวอย่างการวิจัยนี้ ใช้วิธีการเลือกจากกลุ่มตัวอย่างใช้ลักษณะการอ้างอิงต่อเนื่องปากต่อปาก (Snowball Sampling Technique) มีเกณฑ์ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างดังนี้



ภาพที่ 3.2 เกณฑ์ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจจำนวนสถาปนิกที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพในประเทศไทย (พ.ศ. 2559) โดยคุณเจตกำจร พรหมโยธี นายกสภาสถาปนิก (วาระปี พ.ศ.2558 - 2561) ได้แสดงข้อมูล จำนวนสถาปนิก สถาปัตยกรรมภายในและมัณฑนศิลป์ ภูมิสถาปนิก และสถาปนิกผังเมือง ไว้ดังนี้



ภาพที่ 3.3 จำนวนสถาปนิกที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพในประเทศไทย (พ.ศ.2559)

กลุ่มสถาปนิกที่ใช้ในการวิจัย⁵ คือ สถาปนิกในสาขาสถาปัตยกรรมหลัก จำนวน 21,216 คน และสาขาสถาปัตยกรรมภายในและมัณฑนศิลป์ 1,601 คน ซึ่งเป็นกลุ่มสถาปนิกที่มีแนวโน้มในการประกอบอาชีพฟรีแลนซ์มากที่สุด รวมทั้งสิ้น 22,817 คน จากจำนวนสถาปนิกที่มีใบอนุญาตปฏิบัติวิชาชีพนั้น

ทางผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างเพื่อการวิจัย ของ (Yamane, 1967) ในกรณีที่มีจำนวนแน่นอน (Finite population)

จึงได้สูตรที่ใช้ในการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง คือ

$$\text{สูตร } n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n แทน ขนาดตัวอย่างที่คำนวณได้

N แทน จำนวนของกลุ่มสถาปนิกที่ทราบค่า

e แทน ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ (allowable error)

ที่ระดับความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.1% ร้อยละ 90

⁵ ในงานสภาสถาปนิกพบสถาปนิกภูมิภาคครั้งที่ 4/2559 ในวันเสาร์ที่ 19 พฤศจิกายน 2559 ณ อาคารที่ทำการสมาคมสถาปนิกสยามฯ (ล้านนา) จังหวัดเชียงใหม่

$$\text{แทนค่า} \quad n = \frac{22,817}{1 + 22,817(0.1)^2} = 99.56 \approx 100 \text{ คน}$$

ผลจากการคำนวณ จะได้จำนวนกลุ่มสถาปนิกตัวอย่างที่มีใบอนุญาตปฏิบัติวิชาชีพ จำนวน 100 คน เพื่อทำการสำรวจข้อมูลผ่านชุดแบบสอบถามที่ผู้วิจัยกำหนดขึ้น ในการค้นหา “กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์”⁶ ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของการวิจัย (ภาพที่ 3.2) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการนำไปต่อยอดวิเคราะห์

จากการใช้ชุดแบบสอบถามกับกลุ่มสถาปนิกตัวอย่าง จำนวน 100 คน ด้วยการส่งมอบชุดแบบสอบถามให้สถาปนิกฟรีแลนซ์โดยตรง , ผ่านระบบออนไลน์ ทำให้ได้ผลการสำรวจที่มีประโยชน์ในการนำไปต่อยอดวิเคราะห์จากสถาปนิกฟรีแลนซ์โดยตรง (full time) จำนวน 68 คน และสถาปนิกที่มีลักษณะการทำงานแบบฟรีแลนซ์เป็นแบบนอกเวลา (part time) จำนวน 32 คน



ภาพที่ 3.4 การแบ่งกลุ่มการปฏิบัติวิชาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์

⁶ สถาปนิกฟรีแลนซ์ คือ สถาปนิกที่มีใบอนุญาตปฏิบัติวิชาชีพและยังคงปฏิบัติวิชาชีพอย่างต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน

3.3 จำนวนตัวอย่างที่เก็บข้อมูล

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างจำนวน 68 คน สรุปเป็นข้อมูลพื้นฐานจากตารางเปรียบเทียบพบว่าสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ในระบบฟรีแลนซ์ไม่เกิน 1-5 ปีและมีประสบการณ์ในการทำงานประจำ 1-5 ปี มีความสนใจในการทำงานระบบฟรีแลนซ์เป็นจำนวนมาก ดังแผนภูมิที่แสดงดังกล่าว

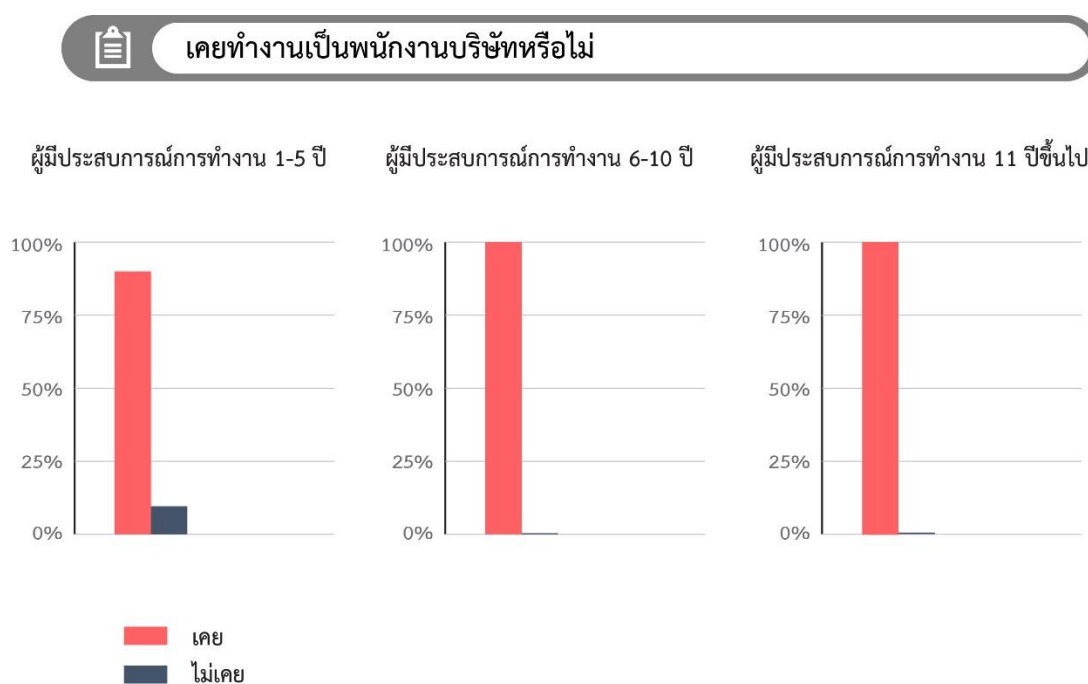
ประสบการณ์ ในระบบฟรีแลนซ์	ประสบการณ์ ในการทำงานประจำ	ประเภทของสถาปนิกฟรีแลนซ์				
		① พนักงานประจำ ↓ สถาปนิกฟรีแลนซ์	② พนักงานประจำ ↓ สถาปนิกฟรีแลนซ์ ↓ พนักงานประจำ	③ สถาปนิกฟรีแลนซ์	④ สถาปนิกฟรีแลนซ์ ↓ เจ้าของบริษัท	⑤ สถาปนิกฟรีแลนซ์ ↓ พนักงานประจำ
1-5 ปี	ไม่มีประสบการณ์	-	-	1 คน	-	1 คน
	1-5 ปี	24 คน	8 คน	-	-	-
	6-10 ปี	18 คน	-	-	-	-
	11 ปี ขึ้นไป	-	-	-	-	-
6-10 ปี	1-5 ปี	1 คน	-	-	-	-
	6-10 ปี	6 คน	-	-	2 คน	-
	11 ปี ขึ้นไป	-	-	-	-	-
11 ปี ขึ้นไป	1-5 ปี	4 คน	-	-	-	-
	6-10 ปี	-	-	-	-	-
	11 ปี ขึ้นไป	2 คน	-	-	1 คน	-

CHULALONGKORN UNIVERSITY

ภาพที่ 3.5 จำนวนสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ได้จากการทำแบบสอบถาม

3.4 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผลจากการทำแบบสอบถาม

จากตารางข้อมูลกลุ่มตัวอย่างปริมาณคนที่ใช้ในการทำแบบสอบถามที่เกี่ยวข้องกับสถาปนิกฟรีแลนซ์ โดยจัดแบ่งข้อมูลตามหมวดหมู่ไว้ 6 ส่วน รวมเป็นคำถาม จำนวน 39 ข้อ สามารถสรุปชุดคำตอบที่มาจากข้อเท็จจริง แสดงเป็นแผนภูมิของแต่ละชุดคำถามเพื่อนำไปใช้อภิปรายผลได้ ดังนี้ (ดูรายละเอียดแบบสอบถามเพิ่มเติมที่ ภาคผนวก ก)

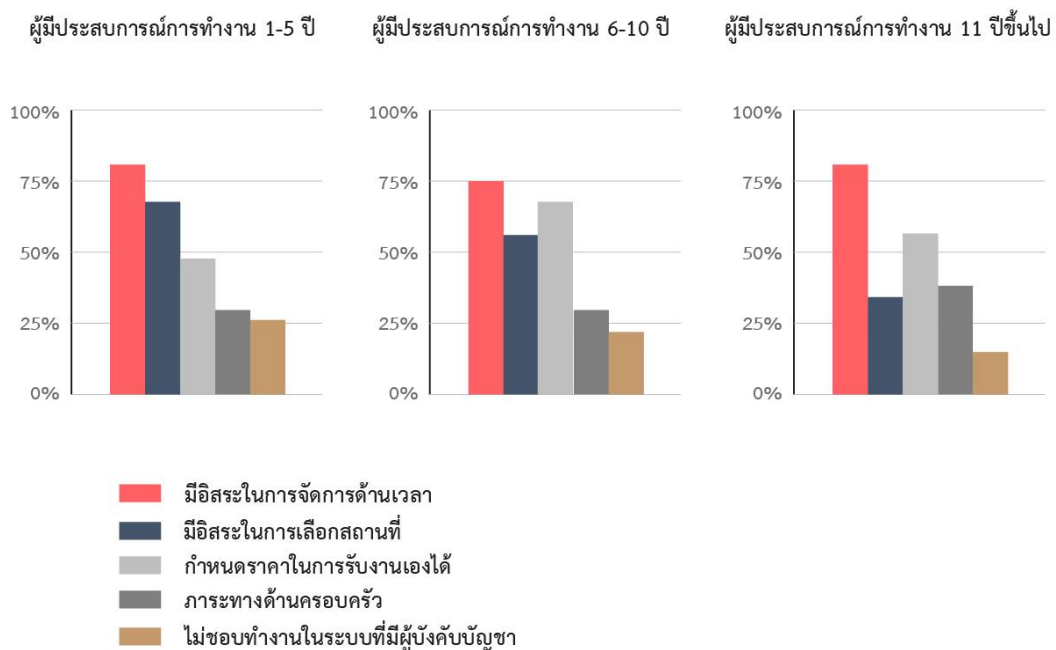


ภาพที่ 3.6 การทำงานเป็นพนักงานบริษัท
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แสดงให้เห็นถึงสถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ผ่านการทำงานในระบบ สำนักงานมาแล้วทั้งสิ้น มีประสบการณ์ในการทำงานจริง ทำให้รู้ถึงขั้นตอนต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบ การประสานงาน หรือการติดต่อ Supplier จึงเป็นพื้นฐานที่สำคัญของการทำงานในระบบฟรีแลนซ์



เหตุใดเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด ที่คุณเลือกทำงานในระบบฟรีแลนซ์

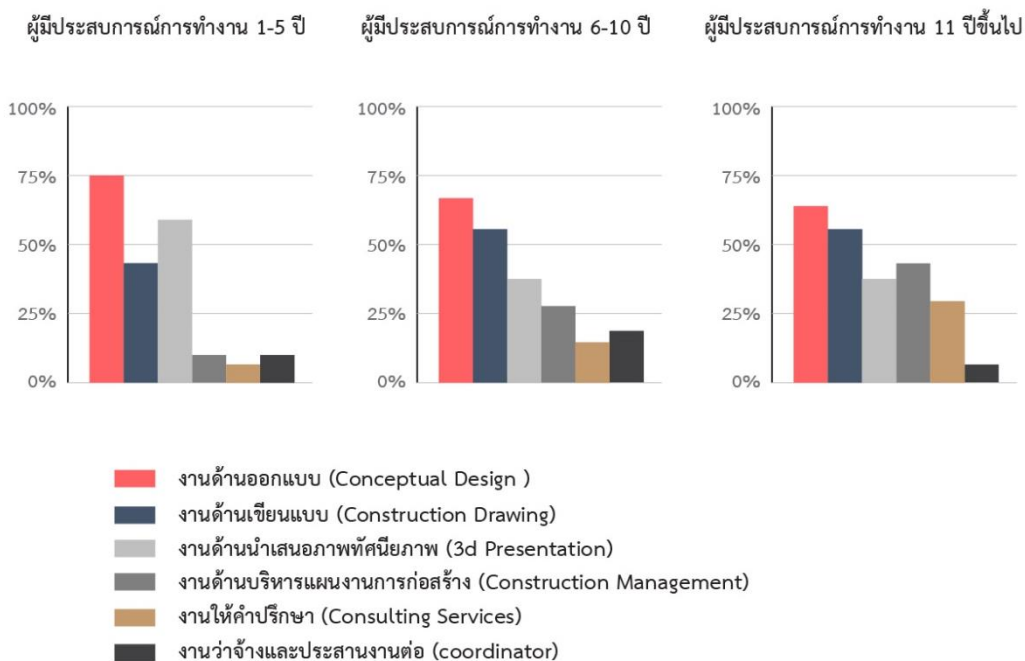


ภาพที่ 3.7 ปัจจัยที่สำคัญของการเลือกทำงานในระบบฟรีแลนซ์

แสดงให้เห็นถึงปัจจัยการเลือกทำงานในระบบฟรีแลนซ์มีลักษณะที่คล้ายคลึงกันทั้ง 3 กลุ่ม กล่าวคือ กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในด้านอิสระในการจัดการด้านเวลาเป็นลำดับแรก และอิสระในการเลือกสถานที่ กำหนดราคาในการรับงานได้ ตามลำดับ ซึ่งทั้งหมดเป็นลักษณะเด่นของคนทำงานในระบบฟรีแลนซ์ที่สามารถกำหนดแนวทางในการทำงานเองได้



ขอบเขตงานหลักที่รับผิดชอบในอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์



ภาพที่ 3.8 ขอบเขตงานหลักที่รับผิดชอบในอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์

กล่าวคือ กลุ่มงานด้านการออกแบบ ด้านเขียนแบบ และด้านนำเสนอภาพทัศนียภาพเป็นประเภทงานหลักของทั้ง 3 กลุ่ม เนื่องด้วยความต้องการของธุรกิจการจ้างงานออกแบบมีแนวโน้มสูงขึ้นและมีความหลากหลายของประเภทงาน สถาปนิกฟรีแลนซ์จึงเป็นอีกหนึ่งแนวทางที่ได้รับการจ้างงานที่สูงขึ้น สรุปแนวทางของแต่ละกลุ่มวัย ได้ดังนี้

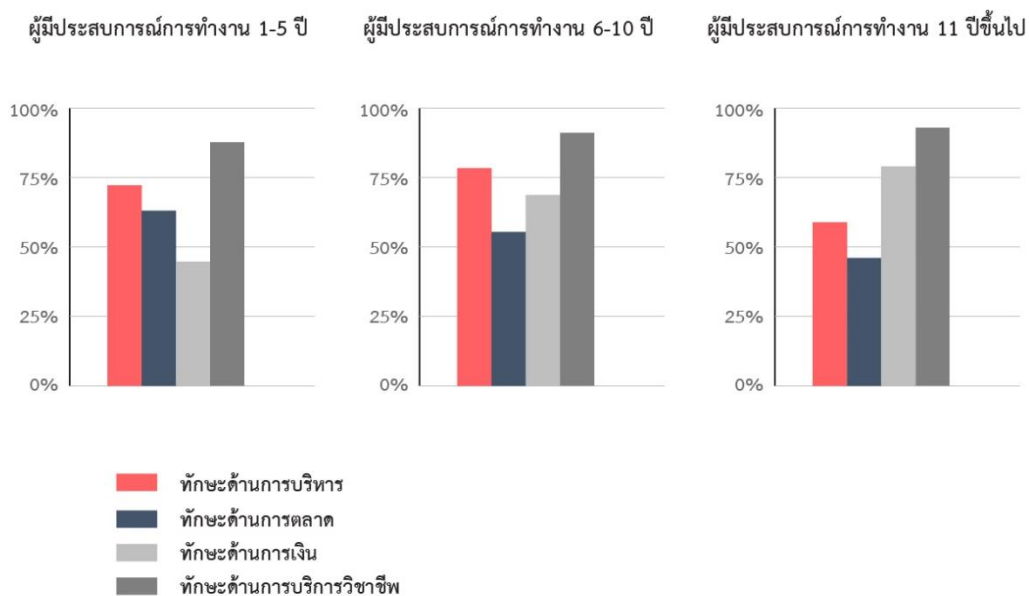
- **กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี** เป็นกลุ่มที่ได้รับความนิยมในการว่าจ้างประเภทงานออกแบบและงานด้านนำเสนอภาพทัศนียภาพเป็นส่วนใหญ่ รองรับลักษณะงานที่ต้องการไอเดียใหม่ๆ ทันสมัย หรือลักษณะงานออกแบบที่มีระยะเวลาสั้น

- **กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี** เป็นกลุ่มที่เริ่มมีความสมดุลทางด้านประเภทงาน สามารถกำหนดแนวทางการทำงานที่มีความชัดเจนได้มากขึ้น

- **กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป** ถือเป็นช่วงวัยที่มีลักษณะการรับผิดชอบตามลำดับของงานได้ด้วยตนเอง มีความพร้อมทั้งทางด้านการออกแบบ การจัดการต่างๆ ตลอดจนการเป็นผู้เชี่ยวชาญหรือเป็นที่ปรึกษาให้กับองค์กรต่างๆ ซึ่งสามารถกำหนดแนวทางการทำงานให้สอดคล้องกับวิถีการใช้ชีวิตมากที่สุด



การประกอบอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์ ทักษะด้านต่างๆมีความสำคัญต่อคุณในระดับใด



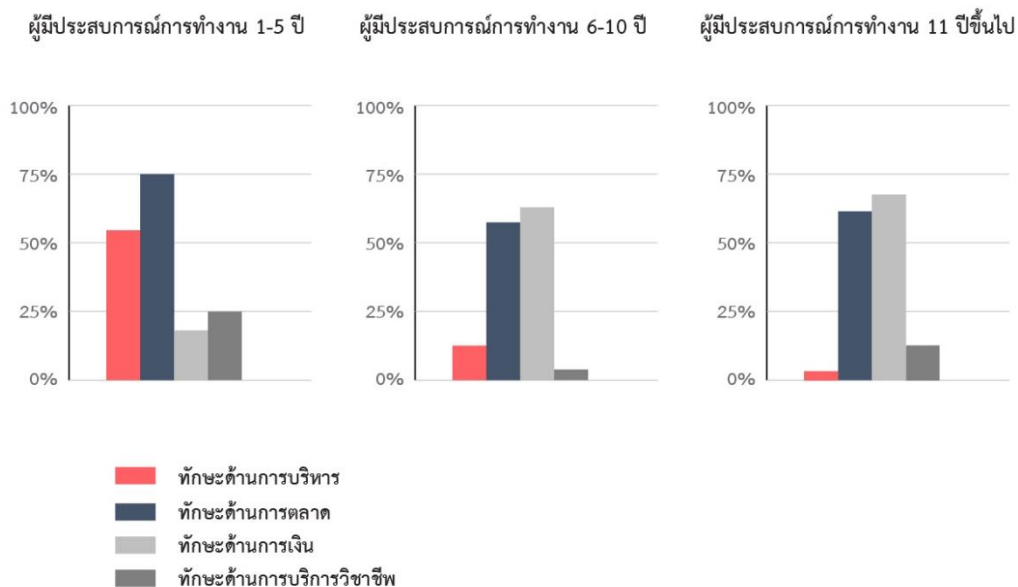
ภาพที่ 3.9 ทักษะด้านต่างๆต่ออาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์

สรุปทักษะที่มีความสำคัญของสถาปนิกฟรีแลนซ์ ดังนี้

- **ทักษะด้านการบริหาร** : ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 6 ปี ขึ้นไป ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานมาระยะหนึ่ง ให้ความสำคัญในการบริหารเวลา
- **ทักษะด้านการตลาด** : กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มแรก เป็นฟรีแลนซ์ยังไม่มีประสบการณ์และเครือข่ายการทำงานมาก จึงเห็นถึงความสำคัญของการตลาด ส่วนกลุ่มที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไป ยังคงให้ความสำคัญในด้านนี้ เพราะเป็นการหาโครงการ
- **ทักษะด้านการเงิน** : กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปีขึ้นไป จะให้ความสำคัญด้านการเงินมากกว่ากลุ่มอื่นๆ ผู้วิจัยคิดว่าเมื่ออายุเริ่มมากขึ้นตามด้วยภาระเรื่องค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น จึงให้ความสำคัญมากในการบริหารเรื่องการเงิน เช่น ออมเงินให้เหมาะสมเพื่อใช้หลังวัยเกษียณ ฯ
- **ทักษะด้านวิชาชีพ** : กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ทั้ง 3 กลุ่มเห็นถึงความสำคัญของทักษะด้านการบริการวิชาชีพเป็นสำคัญที่สุด เพราะเป็นความรู้ความสามารถที่ใช้ในการประกอบอาชีพ



จากข้อข้างต้น ทักษะด้านใดที่เป็นอุปสรรคในการทำงานมากที่สุด



ภาพที่ 3.10 ทักษะที่เป็นอุปสรรคในการทำงาน

สรุปทักษะที่เป็นอุปสรรคในการทำงานของสถาบันกฟริแลนซ์ ดังนี้

- **ทักษะด้านการบริหาร** : พบว่ากลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงาน 1-5 ปีให้ความสำคัญในด้านการบริหารมากกว่ากลุ่มผู้มีประสบการณ์ 6 ปีขึ้นไป เนื่องจากเป็นช่วงเริ่มต้นของการทำงานในระบบฟริแลนซ์ จึงประสบปัญหาในเรื่องการบริหารงาน เงินและเวลา

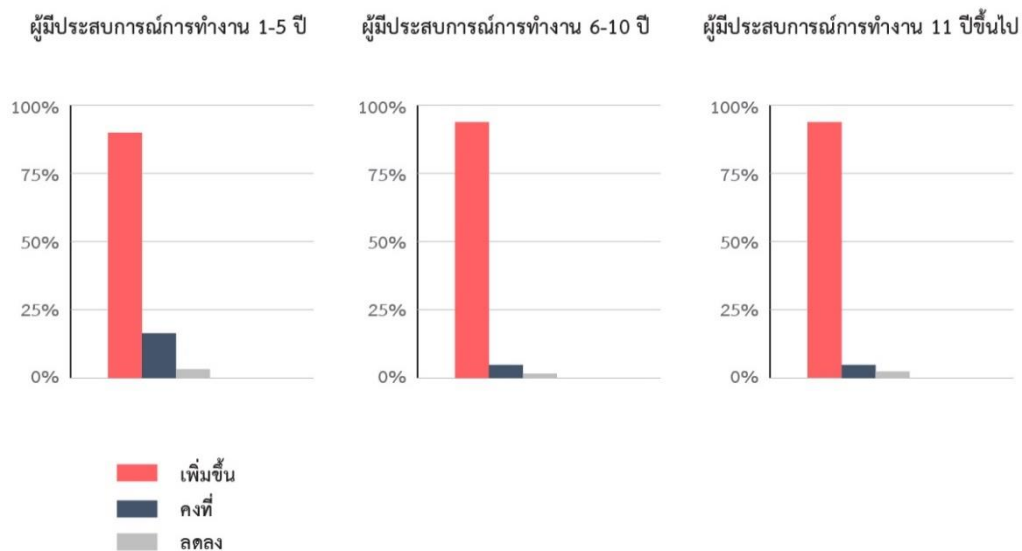
- **ทักษะด้านการตลาด**: กลุ่มสถาบันกฟริแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี ยังประสบปัญหาในเรื่องการหาโครงการ เนื่องจากประสบการณ์หรือเครือข่ายในการทำงานยังไม่มาก ต่างจากกลุ่มที่มีประสบการณ์ 6 ปีขึ้นไป มีเครือข่ายในการช่วยกันหาโครงการ

- **ทักษะด้านการเงิน**: กลุ่มสถาบันกฟริแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6 ปีขึ้นไป โดยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญด้านการเงินมากกว่ากลุ่มที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี ผู้วิจัยเห็นว่าเป็นเพราะ โครงการที่รับมีขนาดใหญ่ขึ้น ต้องประสานงานหรือจ้างงานมากขึ้น ทำให้การบริหารเงินในแต่ละงวดงานทำได้ยากขึ้น

- **ทักษะด้านวิชาชีพ** : กลุ่มสถาบันกฟริแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี เห็นถึงอุปสรรคด้านวิชาชีพ เนื่องจากการทำงานในขณะที่เป็นพนักงานออฟฟิศโดยส่วนใหญ่ทำงานเป็นทีมโดยแต่ละโครงการมีการแบ่งหน้าที่ตามความรับผิดชอบ ต่างจากการทำงานในระบบฟริแลนซ์ต้องรับผิดชอบคนเดียวทั้งโครงการ



คุณมีความเห็นต่ออนาคตของรูปแบบการทำงานในฐานะสถาปนิกฟรีแลนซ์อย่างไร

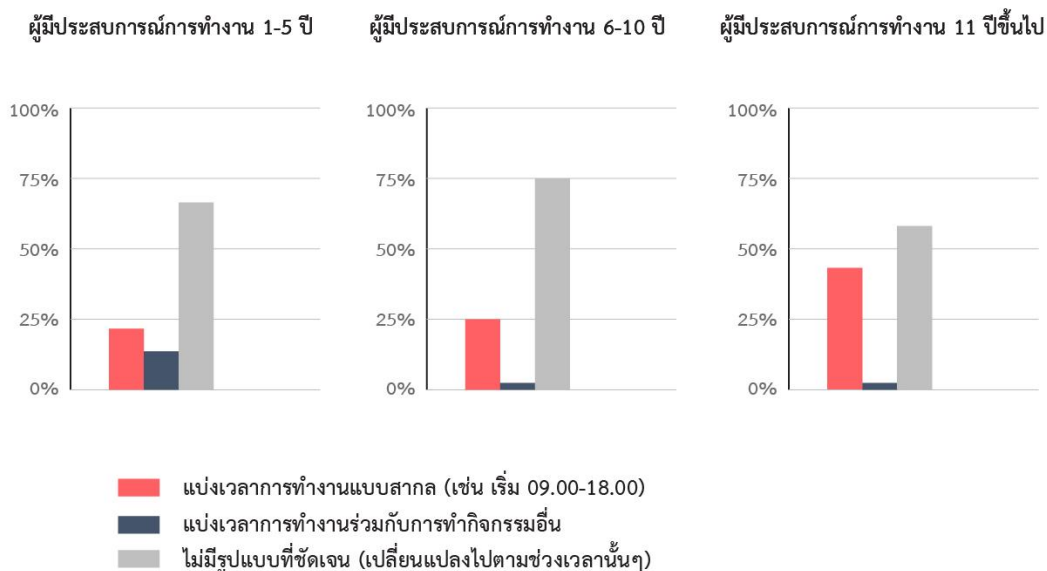


ภาพที่ 3.11 อนาคตของรูปแบบการทำงานในระบบฟรีแลนซ์

กล่าวคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์มีความเห็นตรงกันว่า จำนวนของสถาปนิกฟรีแลนซ์จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากระบบการทำงาน การติดต่อสื่อสารในยุคสมัยนี้ทำได้สะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้นเอื้อให้คนรุ่นใหม่สามารถทำงานที่ไหนก็ได้โดยไม่ต้องนั่งทำงานในบริษัททุกวันเหมือนอดีต และเป็นผลดีต่อบริษัทในด้านการลดค่าใช้จ่ายในเรื่องต่างๆ เช่น ค่าประกันสังคม ค่าอุปกรณ์ต่างๆ ในบริษัท เป็นต้น



โดยส่วนมาก คุณจัดเวลาการทำงานในแต่ละวันอย่างไร

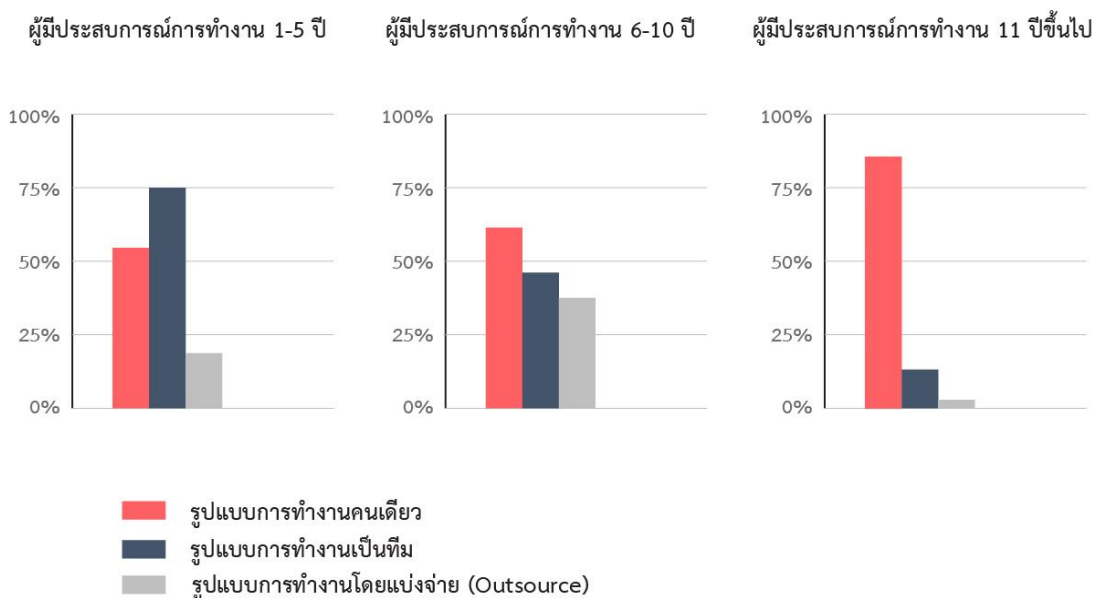


ภาพที่ 3.12 การจัดเวลาการทำงานในแต่ละวันของสถาปนิกฟรีแลนซ์

กล่าวคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 1-5 ปี ยังไม่มีรูปแบบการทำงานที่ชัดเจนอาจขึ้นอยู่กับช่วงเวลาของโครงการที่ได้รับมา จึงไม่สามารถระบุได้อย่างแน่นอน ต่างจากกลุ่มที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 6 ปี ขึ้นไป เริ่มมีแนวโน้มการทำงานแบบสากลมากขึ้น อาจเนื่องจากมีประสบการณ์ที่มากขึ้นสามารถบริหารเวลาและวางแผนการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ลักษณะการทำงานของคุณ ในรูปแบบฟรีแลนซ์เป็นแบบใด



ภาพที่ 3.13 ลักษณะการทำงานในรูปแบบฟรีแลนซ์

จากแผนภูมิสรุปแนวทางลักษณะการทำงานในรูปแบบฟรีแลนซ์ไว้ ดังนี้

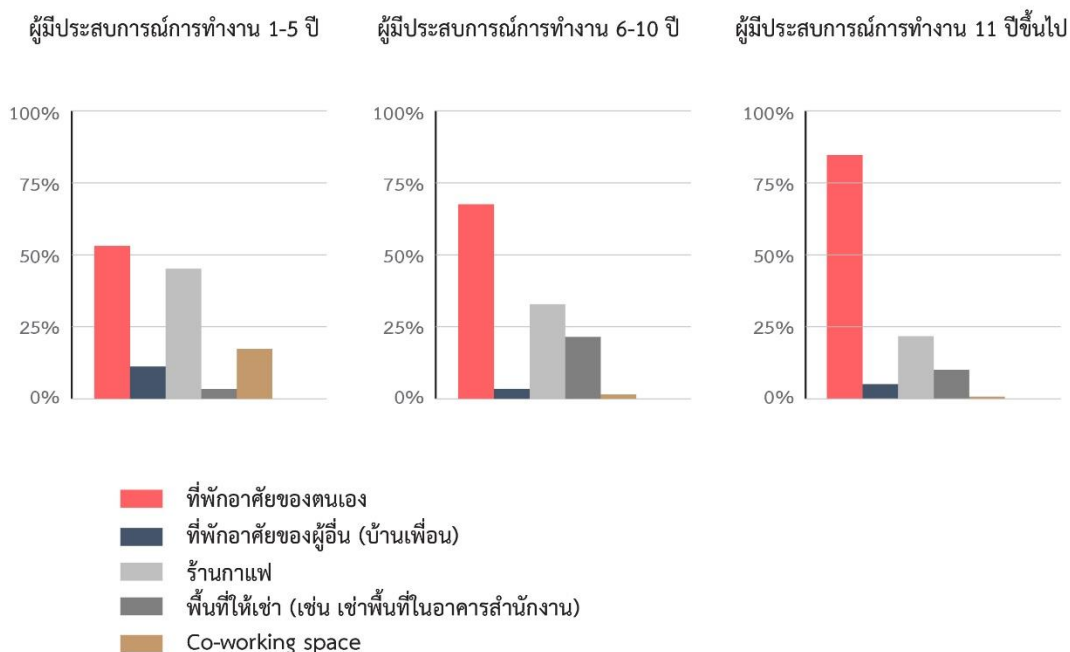
- **รูปแบบการทำงานคนเดียว** : ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปีขึ้นไป ถือเป็นเอกลักษณ์ของการทำงานระบบฟรีแลนซ์ เป็นช่วงวัยที่สามารถรับผิดชอบงานได้ทุกลำดับงาน

- **รูปแบบการทำงานเป็นทีม** : ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงาน 1-5 ปีโดยรูปแบบการทำงานในช่วงเริ่มต้น อาจเป็นการรวมทีมกันทำงานเพื่อสร้างผลงาน และขยายฐานลูกค้า

- **รูปแบบการทำงานโดยแบ่งจ่าย (Outsource)** : ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงาน 6-10 ปี เป็นช่วงที่มีความรับผิดชอบการทำงานมากขึ้น การแบ่งจ่ายงานให้กับผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านนั้น ย่อมทำให้ผลงานนั้นมีความสมบูรณ์ที่สุด ก่อนส่งมอบให้ผู้ว่าจ้าง



สถานที่ในการทำงานส่วนใหญ่เป็นที่ใด



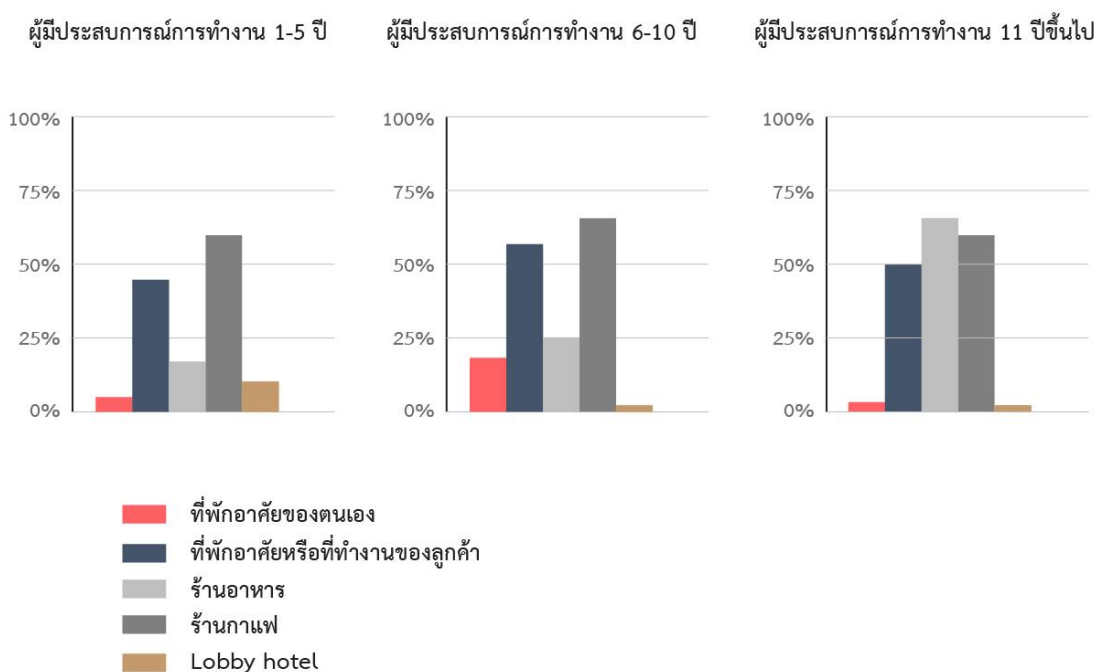
ภาพที่ 3.14 สถานที่ในการทำงาน

แผนภูมิแสดงสัดส่วนสถานที่ที่สามารถสรุปแนวทางของแต่ละกลุ่มวัย ได้ดังนี้

- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี สถานที่ทำงานที่ได้รับความนิยมส่วนใหญ่ของกลุ่มนี้คือที่พักอาศัยของตนเองแต่มีจำนวนไม่น้อยที่ชอบทำงานร้านกาแฟแสดงถึงค่านิยมสมัยใหม่ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มที่มีประสบการณ์ไม่เกิน 5 ปี แต่มีแนวโน้มในการทำงานที่พักอาศัยของตนเองมากขึ้น
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป ถือเป็นช่วงวัยที่มีประสบการณ์การทำงานมาอย่างยาวนาน ส่วนใหญ่ทำงานที่พักอาศัยตัวเองเป็นหลัก



สถานที่ในการประชุมหรือนัดคุยงานกับลูกค้า



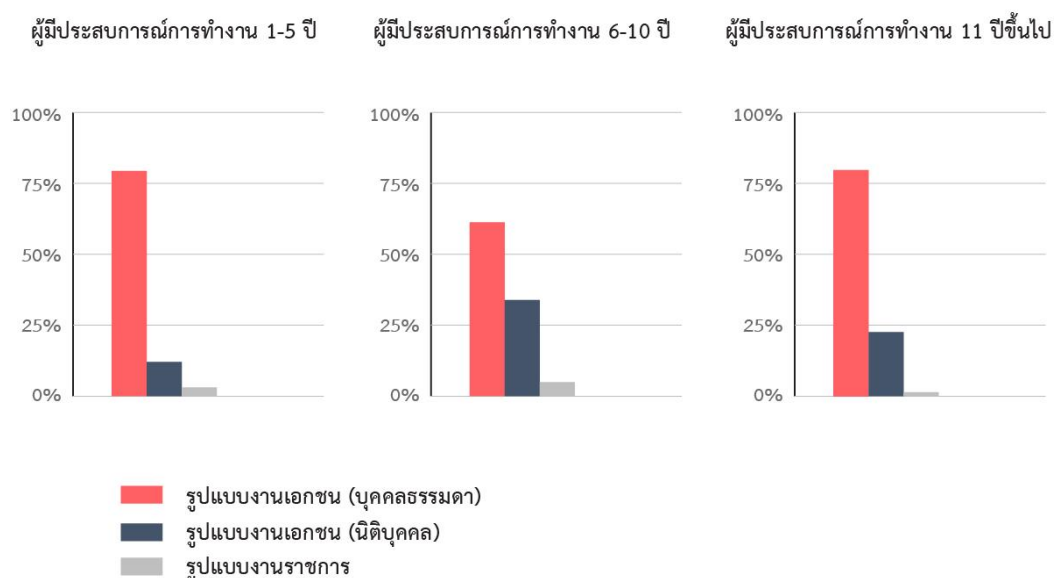
ภาพที่ 3.15 สถานที่ในการประชุมหรือนัดคุยงานกับลูกค้า

สามารถสรุปแนวทางของแต่ละกลุ่มวัย ได้ดังนี้

- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี สถานที่ที่ได้รับความนิยมของกลุ่มนี้คือ ร้านกาแฟเป็นหลักแสดงถึงค่านิยมสมัยใหม่และที่พักอาศัยหรือที่ทำงานของลูกค้าตามลำดับ
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มที่มีประสบการณ์ไม่เกิน 5 ปี
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป ถือเป็นช่วงวัยที่มีประสบการณ์การทำงานในระบบฟรีแลนซ์มานานมีความมั่นคงมากขึ้น โดยสถานที่ที่ได้รับความนิยมในกลุ่มนี้คือ ร้านอาหารและร้านกาแฟ



ลูกค้าส่วนใหญ่ในการว่าจ้างงานของคุณเป็นลักษณะใด



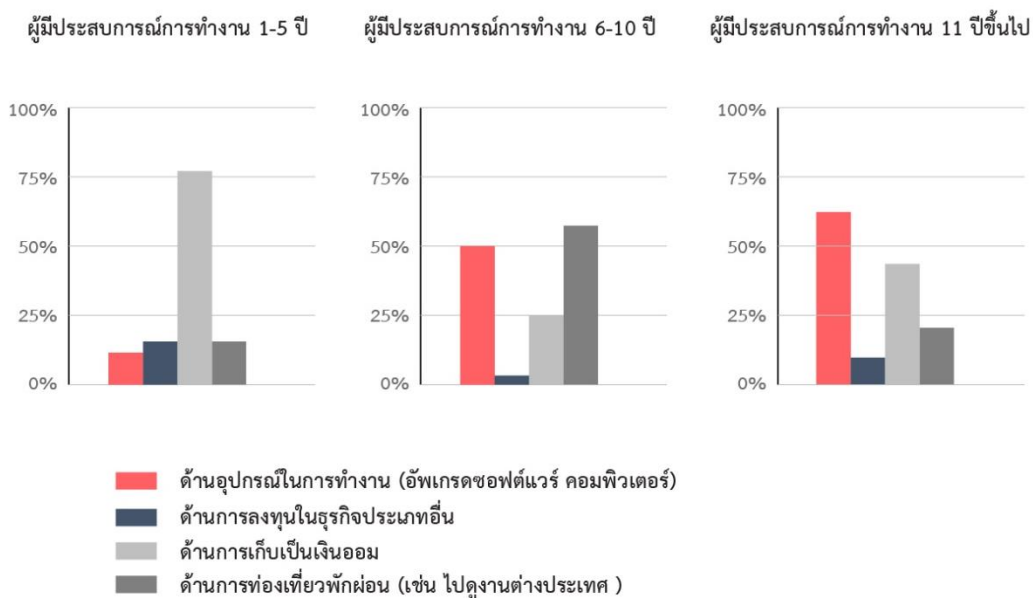
ภาพที่ 3.16 รูปแบบการว่าจ้างงานกับลักษณะงาน

ส่วนใหญ่ที่สุดส่วนของการว่าจ้างงานในอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์เป็นงานรูปแบบเอกชน (บุคคลธรรมดา) ซึ่งมีความสะดวกและง่ายต่อการสื่อสาร มีความหลากหลายในประเภทงาน รวมทั้งด้านการเงิน ลดปัญหาการรอคอยเรื่องเบิกจ่ายตามงวดงานที่เป็นไปตามเงื่อนไขของแต่ละองค์กร

กลุ่มฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6 ปี ขึ้นไป มีแนวโน้มในการได้รับโครงการจากบริษัทมากขึ้น เนื่องจากฟรีแลนซ์กลุ่มนี้เริ่มมีผลงานให้เห็น แสดงถึงความสามารถในการทำงาน จึงมีบริษัทที่ต้องการว่าจ้างฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ โดยอาจจ้างเป็นโครงการไป ทำให้ได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ทางฟรีแลนซ์อาจไม่ต้องหางานด้วยตัวเอง ถ้าผลงานดีมีคุณภาพบริษัทเหล่านี้ว่าจ้างต่อเรื่อยๆ ส่วนบริษัทได้ประโยชน์ในการ ไม่ต้องแบกรับค่าใช้จ่ายของพนักงานประจำ ลดภาระค่าประกันสังคมของพนักงาน ลดภาระค่าเครื่องใช้อุปกรณ์ในการทำงาน ลดโบนัสรายปี เป็นต้น



ในกรณีที่เหลือกำไร คุณให้ความสำคัญในการนำเงินส่วนนี้ไปใช้ทางด้านใดมากที่สุด



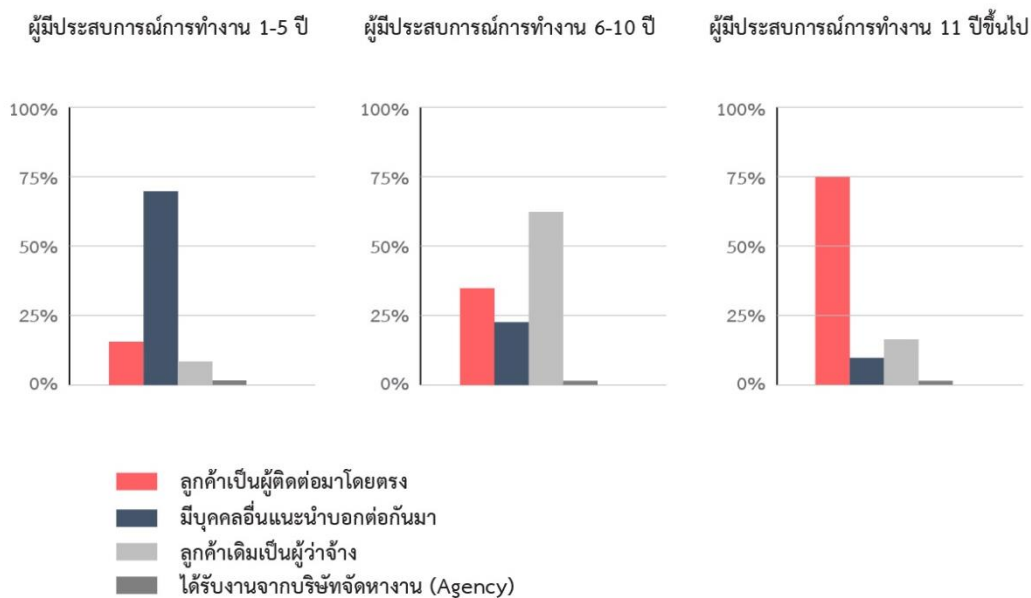
ภาพที่ 3.17 ความสำคัญในการนำเงินในการทำงาน

สามารถสรุปแนวทางของแต่ละกลุ่มวัย ได้ดังนี้

- กลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการนิฟริแลนซ์กลุ่มนี้ให้ความสำคัญของการเก็บออมเงิน เนื่องจากสถานะของเงินและโครงการที่ได้รับยังไม่แน่นอน อาจมีช่วงเวลาที่ไม่มีได้รับโครงการ
- กลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี ให้ความสำคัญในด้านการท่องเที่ยวพักผ่อนเป็นลำดับแรกและเริ่มให้ความสนใจในด้านอุปกรณ์ในการทำงาน เป็นช่วงที่ผู้ประกอบการนิฟริแลนซ์มีความมั่นคงในการประกอบอาชีพมากขึ้น จึงมีรายได้เพื่อพัฒนาการทำงานให้ดีขึ้น
- กลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป ให้ความสำคัญกับการลงทุนด้านอุปกรณ์ในการทำงานเพื่อการทำงานที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ และแบ่งสัดส่วนเป็นการเก็บออมเพื่อความมั่นคงในอนาคต



โครงการส่วนใหญ่ที่คุณได้รับ ได้มาจากทางใด



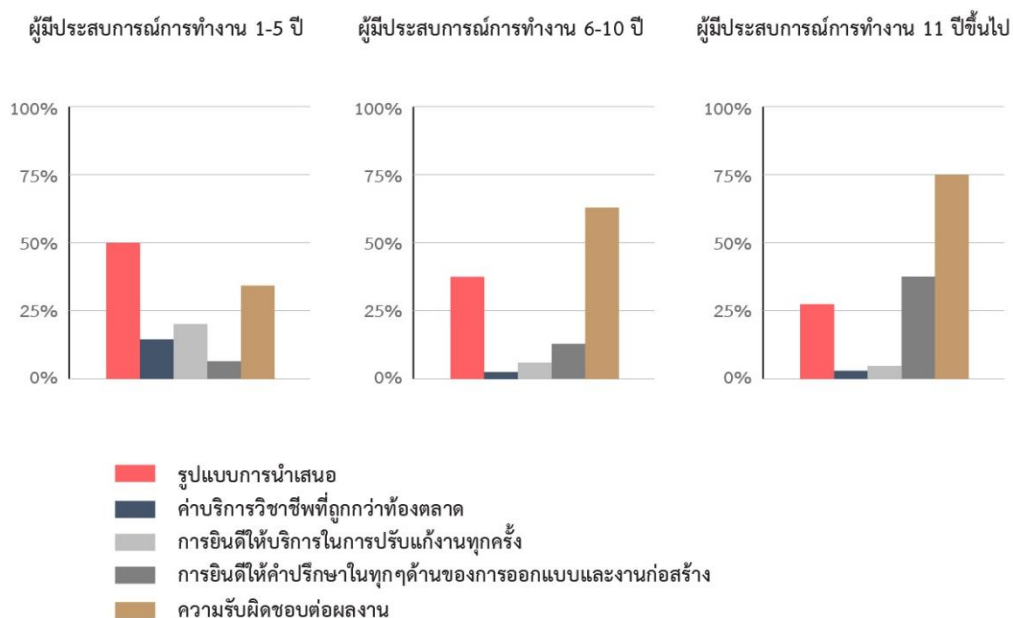
ภาพที่ 3.18 โครงการส่วนใหญ่ที่ได้รับ

สามารถสรุปแนวทางของแต่ละกลุ่มวัย ได้ดังนี้

- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี โดยส่วนใหญ่สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ได้โครงการมาจากการแนะนำต่อกันมาจากเพื่อนหรือคนรู้จักที่เคยทำงานด้วยกันมาก่อน
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี โดยส่วนใหญ่สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ได้โครงการจากลูกค้าเดิมเป็นผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจเห็นถึงความสามารถในการทำงานที่มีประสิทธิภาพ
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป โดยส่วนใหญ่สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ได้โครงการจากลูกค้าที่เป็นผู้ติดต่อเข้ามาโดยตรง ซึ่งด้วยวัยและคุณภาพของงานที่มากขึ้น จึงมีผลงานที่หลากหลายเป็นหลักประกันในการทำงาน ลูกค้าจึงกล้าที่จะติดต่อสถาปนิกกลุ่มนี้โดยตรง



จุดขายที่สำคัญที่สุด (ที่อาจส่งผลให้คุณได้รับงานอย่างต่อเนื่อง) คืออะไร



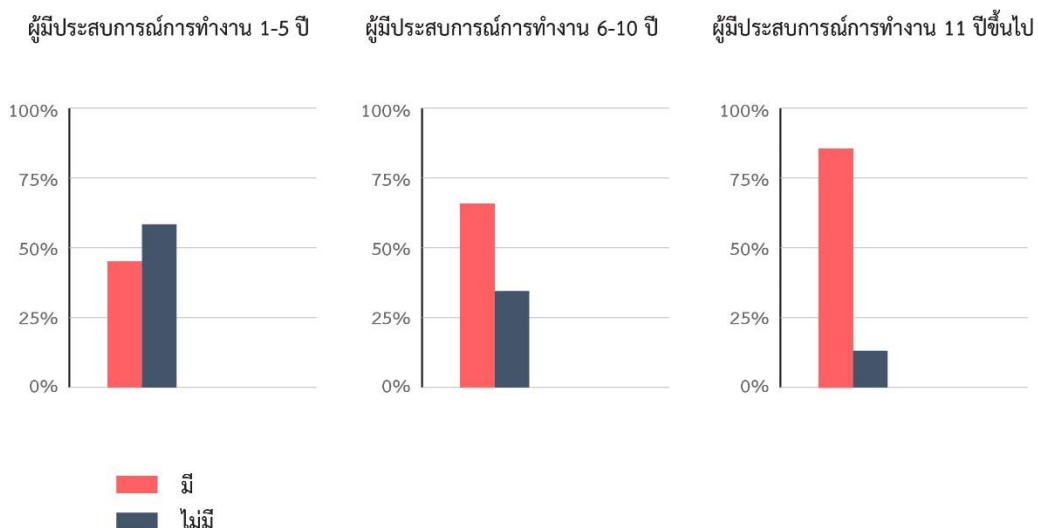
ภาพที่ 3.19 จุดขายที่สำคัญในผลงาน

สามารถสรุปแนวทางของแต่ละกลุ่มวัย ได้ดังนี้

- **กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี** สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ให้ความสำคัญในเรื่องรูปแบบการนำเสนองานเป็นลำดับแรก อาจเนื่องมาจากการต้องการแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจในการทำงานและความสามารถที่มี
- **กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี** โดยส่วนใหญ่สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ให้ความสำคัญในด้านความรับผิดชอบต่อผลงานเป็นลำดับแรก และยังให้ความสำคัญด้านรูปแบบในการนำเสนอควบคู่กันไปด้วย
- **กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป** สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้เห็นถึงความสำคัญด้านความรับผิดชอบต่อผลงานเป็นลำดับแรก อาจเนื่องมาจากการผลงานเก็บไว้เป็นผลงาน เพื่อแสดงให้เห็นลูกค้ารายใหม่ เห็นถึงผลงานและความสามารถ



คุณมีทีมงานเครือข่าย (people network) ในการทำงานหรือไม่

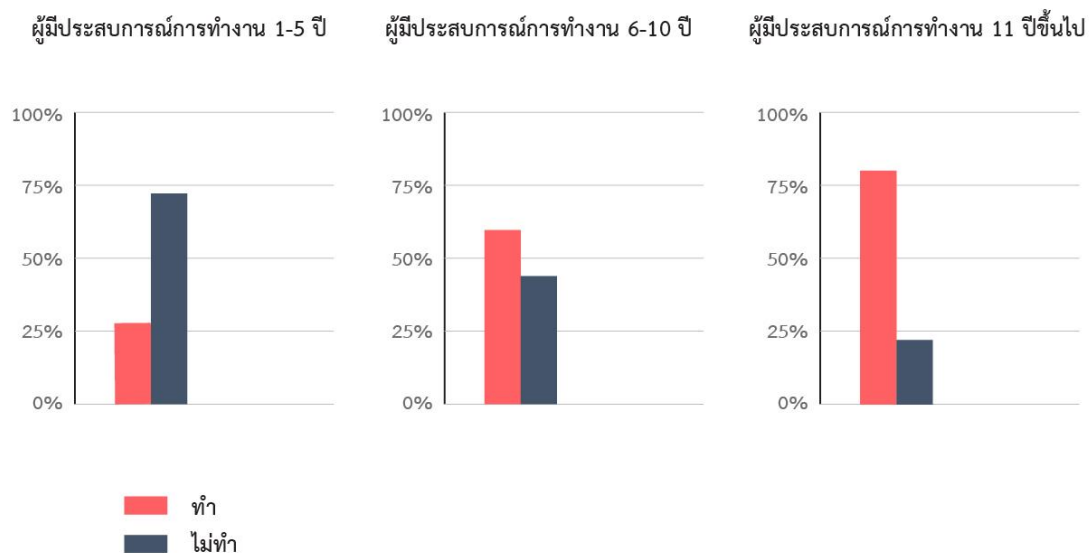


ภาพที่ 3.20 ด้านเครือข่าย (People Network) ในการทำงาน

จากแผนภูมิแสดงทีมงานเครือข่าย (People Network) ในการทำงาน สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี ส่วนใหญ่ยังไม่มีเครือข่ายในการทำงานหาลูกค้ามาก เนื่องจากเป็นช่วงเวลาเริ่มต้นจึงต้องใช้เวลาในการสะสมเครือข่ายการทำงาน เพื่อช่วยในการประกอบวิชาชีพได้สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ต่างจากกลุ่มที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไป เริ่มมีการสะสมเครือข่ายในการทำงาน เป็นเสมือนเครื่องมือทางการตลาด (Marketing Tool) ในอีกรูปแบบหนึ่ง



คุณจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของแต่ละโครงการหรือไม่

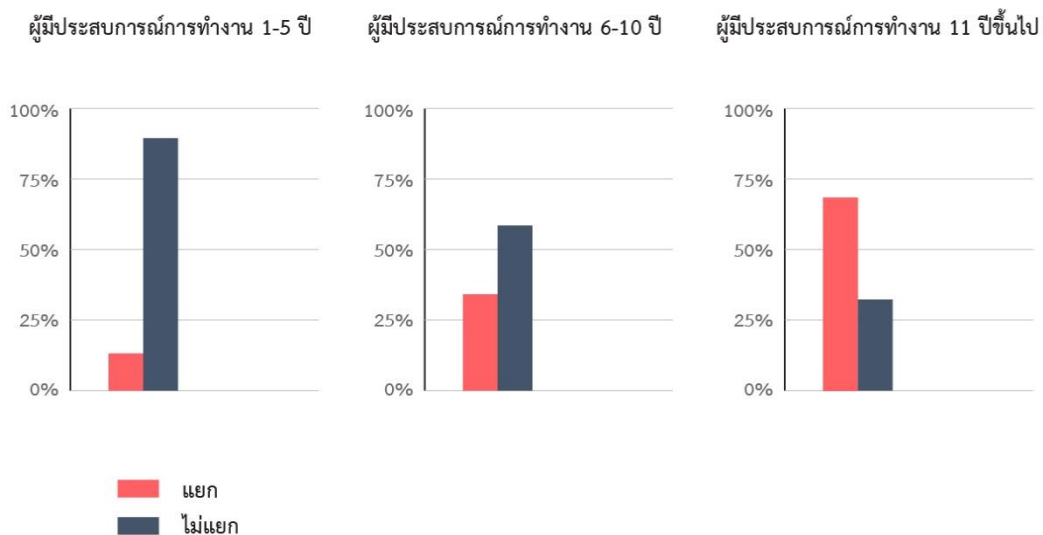


ภาพที่ 3.21 การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายของแต่ละโครงการ

สามารถสรุปได้ว่า กลุ่มสถาบันกีฬาสมัครเล่นที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี ยังไม่ได้รับงานที่เป็นโครงการใหญ่ ค่าตอบแทนจึงไม่ได้มากและซับซ้อน จึงยังไม่มี ความจำเป็นในการทำบัญชี ซึ่งต่างจากกลุ่มสถาบันกีฬาสมัครเล่นที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 6 ปี ขึ้นไป เริ่มมองเห็นถึงประโยชน์ของการทำบัญชี โดยข้อดีของการทำบัญชี คือ สามารถรับรู้ถึงผลกำไร ขาดทุนของแต่ละโครงการได้และเมื่อเกิดปัญหาการล่าช้าทางการเงินสถาบันกีฬาสามารถวางแผนล่วงหน้าได้ทันเวลา



คุณแยกบัญชีส่วนตัวออกจากบัญชีธุรกิจหรือไม่

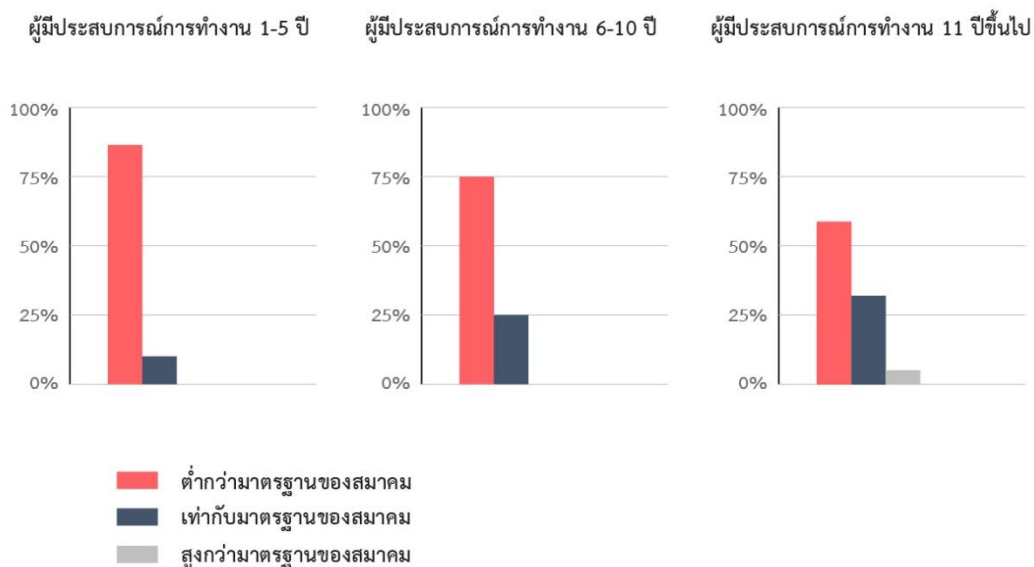


ภาพที่ 3.22 การแยกบัญชีส่วนตัวออกจากบัญชีธุรกิจ

แผนภูมิแสดงกลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ประสบการณ์ 1-5 ปี ไม่มีการแยกบัญชีส่วนตัวออกจากบัญชีธุรกิจ อาจเนื่องมาจากได้รับโครงการไม่ใหญ่และไม่ซับซ้อนมาก ต่างจากสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์มากกว่า 6 ปี ได้รับโครงการที่ใหญ่ขึ้น จึงมีแนวโน้มในการแยกบัญชีส่วนตัวออกจากบัญชีธุรกิจเพื่อดูสถานะทางการเงินของแต่ละโครงการ



คุณเจรราค่าบริการวิชาชีพได้ตามมาตรฐานที่สมาคมสถาปนิกสยามฯกำหนดไว้



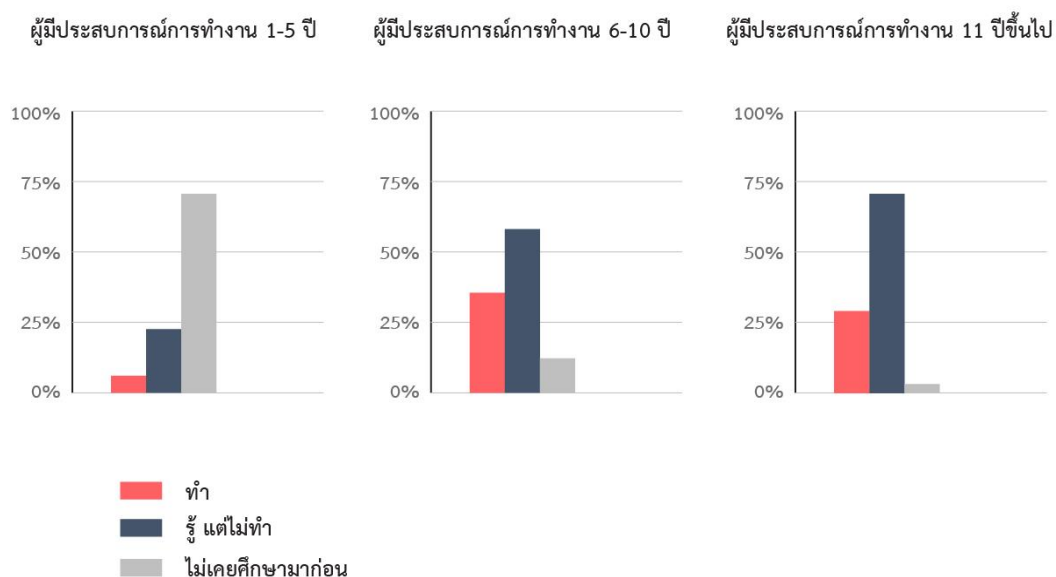
ภาพที่ 3.23 การนำเสนอค่าบริการวิชาชีพกับมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยาม ฯ

เห็นได้ว่า แนวโน้มของการนำเสนอค่าบริการวิชาชีพของทั้ง 3 กลุ่มวัย มีทิศทางที่ต่างกัน โดยแปรผันไปตามระยะเวลาของประสบการณ์ กล่าวคือ ในช่วงเริ่มต้นของกลุ่มผู้มีประสบการณ์การทำงาน 1-5 ปี ส่วนใหญ่กำหนดค่าบริการวิชาชีพต่ำกว่ามาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยาม ฯ สาเหตุหลักอาจมาจากปริมาณความต้องการในการรับจ้างงานที่มีการแข่งขันที่สูงขึ้น รวมทั้งประสบการณ์ในการทำงานที่เป็นตัวแปรในการนำเสนอค่าบริการที่จะสร้างความเชื่อมั่นต่อการรับผิดชอบงาน ซึ่งในทางกลับกันนั้น

กลุ่มสถาปนิกผู้มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป มีแนวโน้มที่สามารถกำหนดค่าบริการวิชาชีพได้เท่ากับหรือสูงกว่ามาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยาม ฯ โดยใช้ประสบการณ์การทำงานเป็นเครื่องมือการรับประกันผลงานที่สร้างความเชื่อมั่นในการว่าจ้างได้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ประสบการณ์เป็นตัวแปรสิ่งแรกในการพิจารณาการว่าจ้าง การรักษาคุณภาพของการออกแบบและการรับผิดชอบต่อผลงาน ถือเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะสร้างให้เกิดแนวโน้มการพัฒนามาตรฐานการให้คุณค่าของค่าบริการวิชาชีพที่สูงขึ้นเรื่อยๆ



คุณทำประกันสังคมแบบผู้ประกันตนโดยอิสระ (ตามมาตรา 40) หรือไม่

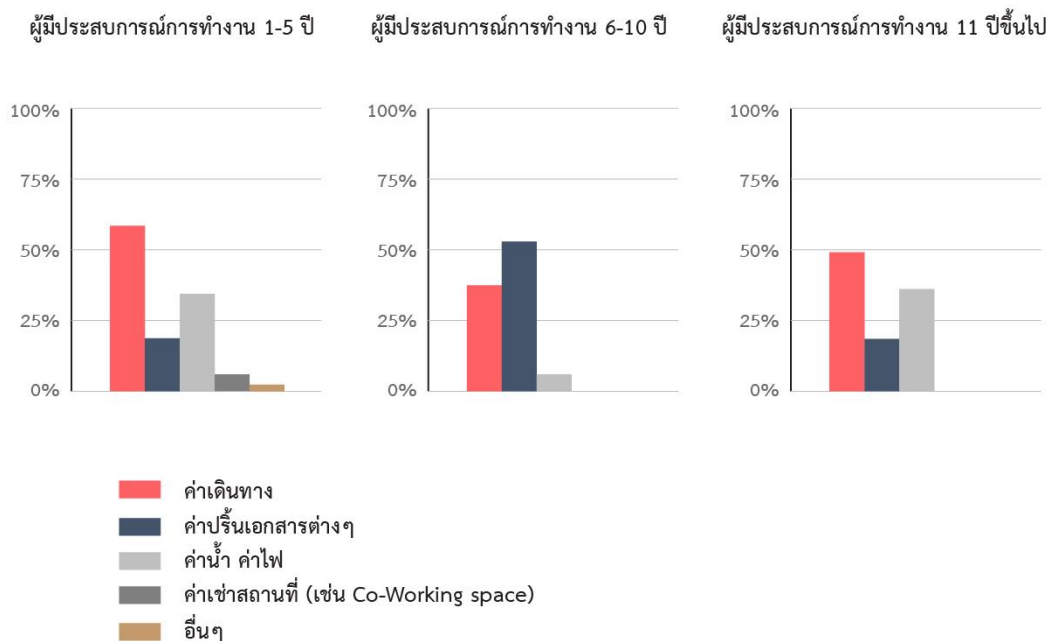


ภาพที่ 3.24 การทำประกันสังคมแบบผู้ประกันตนโดยอิสระ

สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ไม่ทำประกันสังคมตามมาตรา 40 โดยกลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์การทำงาน 1-5 ปี ส่วนใหญ่ไม่ทราบถึงข้อมูลของประกันสังคมในรูปแบบนี้ และกลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6 ปีขึ้นไปทราบถึงข้อมูลของประกันสังคมแต่เลือกที่จะไม่ทำ และอาจเป็นการเพิ่มภาระทางการเงิน



การจัดการค่าใช้จ่ายโครงการ ส่วนใดมีค่าใช้จ่ายมากที่สุด



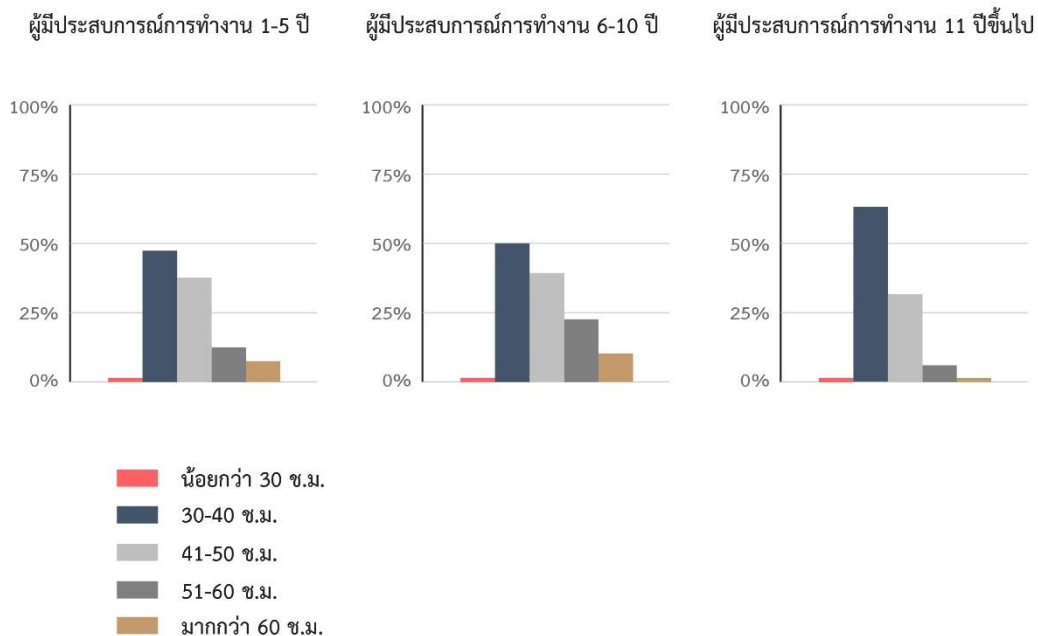
ภาพที่ 3.25 การจัดการค่าใช้จ่ายโครงการ

จากภาพการจัดการค่าใช้จ่ายโครงการ ส่วนใดมีค่าใช้จ่ายมากที่สุด สามารถสรุปได้ว่า

- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 1-5 ปี สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงที่สุด อาจเนื่องจากการทำงานนอกสถานที่ เพราะส่วนใหญ่ทำงานเป็นทีม
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานในช่วง 6-10 ปี โดยส่วนใหญ่สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายสูงในด้านค่าพิมพ์เอกสารต่างๆ และค่าเดินทาง
- กลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 11 ปี ขึ้นไป สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายในการเดินทางสูงที่สุด และค่าพิมพ์เอกสาร



โดยเฉลี่ยแล้วคุณทำงานกี่ชั่วโมงต่อสัปดาห์

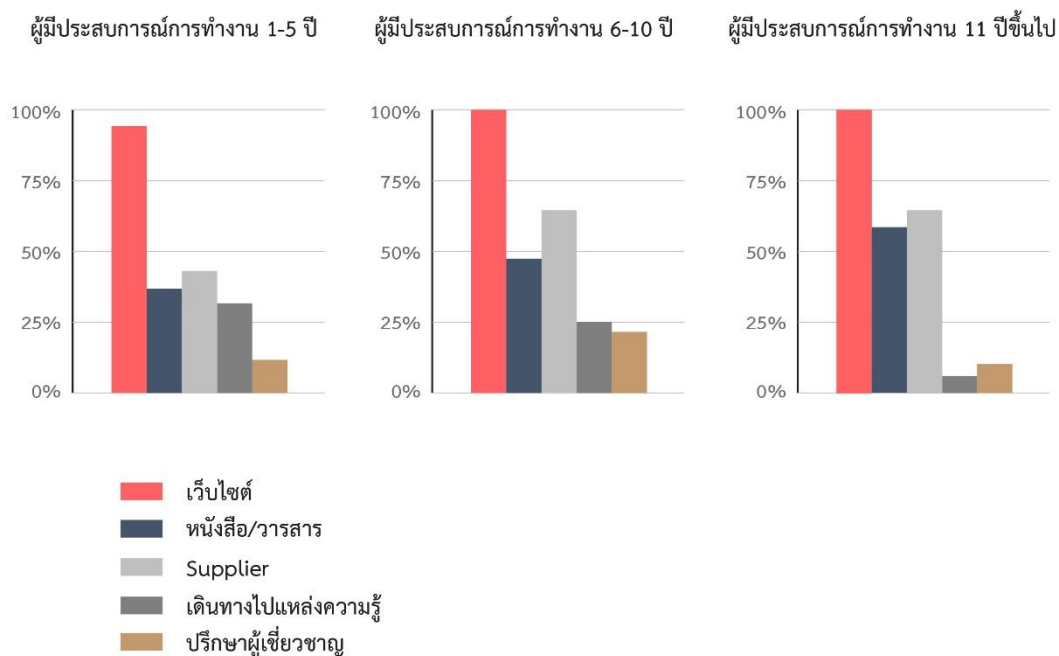


ภาพที่ 3.26 ชั่วโมงการทำงานต่อสัปดาห์

สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ทำงานโดยเฉลี่ย 30-40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ เนื่องจากมีความคล้ายคลึงกับลักษณะการทำงานแบบงานประจำ มีความสอดคล้องกับวิถีการใช้ชีวิตของบุคคลทั่วไป ซึ่งหากอยู่ในสถานะที่ต้องรับผิดชอบต่อครอบครัว ยิ่งทำให้ปัจจัยการแบ่งเวลานั้นมีความซับซ้อนเพิ่มมากขึ้น แต่ก็มีไม่น้อยที่ทำงานมากกว่า 41-50 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ โดยชั่วโมงการทำงานจะแปรผันไปกับโครงการที่ได้รับในเวลานั้นๆ



คุณเข้าถึงข้อมูลและองค์ความรู้ทางสถาปัตยกรรมอย่างไร

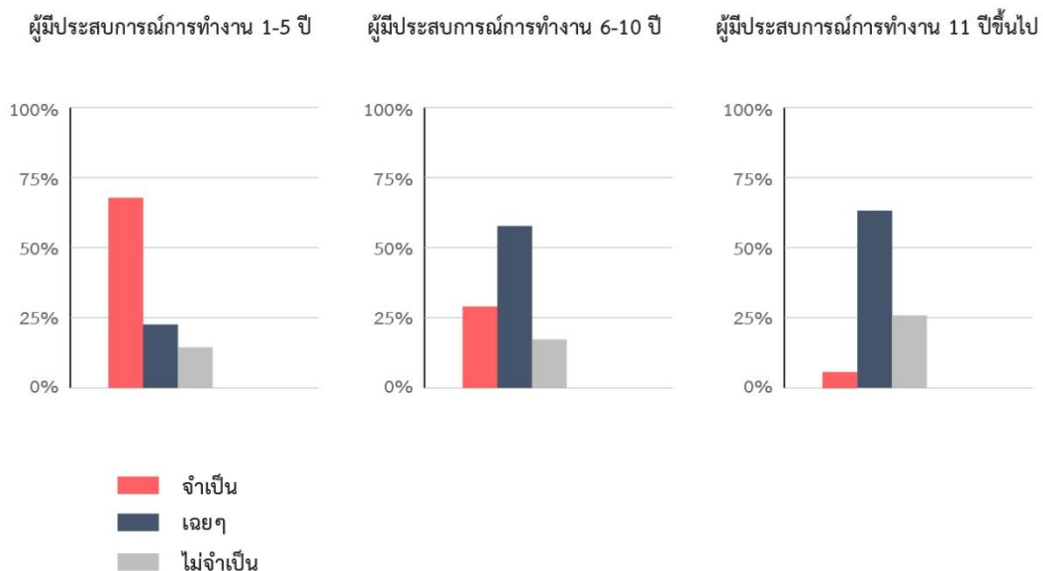


ภาพที่ 3.27 การเข้าถึงข้อมูลและองค์ความรู้ทางสถาปัตยกรรม

สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นตรงกัน คือ โดยส่วนมากเข้าถึงข้อมูลทางเว็บไซต์ เนื่องจากปัจจุบันการค้นหาข้อมูลทำได้สะดวกและรวดเร็วมากทำให้กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์นิยมลักษณะการเข้าถึงข้อมูลด้วยวิธีนี้ โดยบางส่วนเข้าถึงข้อมูลจากหนังสือ นิตยสาร หรือติดต่อโดยตรงจากผู้ผลิต (Supplier)



สถาปนิกฟรีแลนซ์จำเป็นต้องมีสมาคมเพื่อคุ้มครองสิทธิประโยชน์หรือไม่



ภาพที่ 3.28 ความจำเป็นที่ต้องมีสมาคมเป็นของตัวเอง

สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี เห็นถึงความจำเป็น อาจเนื่องมาจากการทำงานในระบบฟรีแลนซ์มีความเสี่ยงในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการเงิน ด้านการบริหาร ด้านการตลาด เพราะองค์ความรู้เหล่านี้สถาปนิกต้องศึกษาเรียนรู้เพิ่มเติม เนื่องจากหลักสูตรทางสถาปัตยกรรมไม่ได้เน้นการทำธุรกิจ แต่เน้นด้านออกแบบเป็นหลัก ต่างจากกลุ่มฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 6 ปี ขึ้นไป เริ่มมีความเข้าใจในการทำธุรกิจมากขึ้น จึงอาจคิดว่าการที่มีสมาคมเพื่อคุ้มครองสิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้นหรือไม่ ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิต

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

จากการเก็บข้อมูลผ่านการทำแบบสอบถามสถาปนิกฟรีแลนซ์ตามวิธีดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยทราบถึงข้อมูลในเชิงภาพรวมของปัญหาและอุปสรรคต่างๆ แต่ยังคงขาดข้อมูลเชิงลึก มีรายละเอียดเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์ต่อการนำมาวิเคราะห์เพื่อสรุปเป็นแนวทางที่มีคุณค่าต่อการปฏิบัติวิชาชีพสถาปัตยกรรมระบบฟรีแลนซ์

4.1 การกำหนดแนวทางการสัมภาษณ์เก็บข้อมูล

กล่าวคือ การสัมภาษณ์สถาปนิกฟรีแลนซ์แบบเจาะลึกในขั้นตอนการทำงานเพื่อเป็นประโยชน์ในการนำไปต่อยอดแนวทางการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรม รวมทั้งเป็นส่วนสำคัญในการเรียนรู้ประสบการณ์ของสถาปนิกฟรีแลนซ์ผู้มีความเชี่ยวชาญในการทำงานแ่งงานวิจัยนี้

4.1.1 ประเด็นในการสัมภาษณ์

โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เนื้อหาของการสัมภาษณ์เป็นลักษณะแบบเจาะลึกแสดงถึงขั้นตอนการทำงาน แบ่งประเด็นขอบเขตของคำถามในการสัมภาษณ์ ดังนี้

1. หมวดข้อมูลทั่วไปกับการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์
2. หมวดวิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพและการต่อรองลูกค้า
3. หมวดวิธีการบริหาร
4. หมวดปัจจัยที่สำคัญในการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างยาวนานและต่อเนื่อง
5. หมวดข้อแนะนำสำหรับสถาปนิกที่จะทำงานในระบบฟรีแลนซ์

4.1.2 การสัมภาษณ์สถาปนิกฟรีแลนซ์

สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ในการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์ โดยกำหนดให้มีระยะเวลาในการทำงานไม่น้อยกว่า 11 ปี ขึ้นไป ซึ่งผ่านกระบวนการเรียนรู้ในการทำงาน ทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ รวมทั้งวิธีการแก้ปัญหาที่เป็นประโยชน์ต่อการวิจัย

นอกเหนือจากนี้ ผู้วิจัยได้ทำการเลือกสัมภาษณ์ผู้มีความเชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษา ผ่านมุมมองของการทำงานในยุคเริ่มต้นของระบบฟรีแลนซ์

จากการทำแบบสอบถามโดยลักษณะการอ้างอิงต่อเนื่องปากต่อปาก (Snowball Sampling Technique) ผู้วิจัยพิจารณาสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีลักษณะการทำงานที่อยู่ในขอบเขตและเป็นประโยชน์ต่อการสัมภาษณ์ จำนวน 7 คน (สุเมธ ก้อนโสม, 2560) (สุนทรี เสาวนิตย์, 2560) (ณรงค์เดช รักกลาง, 2560) (สัจพงษ์ ภูรยานนทชัย, 2560) (เกรียงไกร ต่ายคำ, 2560) (อนุสร เพชรเทียม, 2560) (อนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล, 2560) ดังนี้

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป ในการขอสัมภาษณ์

ลำดับ	ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์	ช่วงอายุ	จังหวัด	วันที่สัมภาษณ์
1	สุเมธ ก้อนโสม	30-39 ปี	ขอนแก่น	26 กันยายน 2560
2	สุนทรี เสาวนิตย์	30-39 ปี	กรุงเทพฯ	26 กันยายน 2560
3	ณรงค์เดช รักกลาง	30-39 ปี	กรุงเทพฯ	2 ตุลาคม 2560
4	สัจพงษ์ ภูรยานนทชัย	30-39 ปี	กรุงเทพฯ	2 ตุลาคม 2560
5	เกรียงไกร ต่ายคำ	40-49 ปี	กรุงเทพฯ	10 ตุลาคม 2560
6	อนุสร เพชรเทียม	40-49 ปี	นนทบุรี	10 ตุลาคม 2560
7	อนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล	40-49 ปี	กรุงเทพฯ	12 ตุลาคม 2560

หมายเหตุ ในกรณีการสัมภาษณ์คุณอนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล เคยเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์มากกว่า 11 ปี มีความเชี่ยวชาญในระบบฟรีแลนซ์ ซึ่งปัจจุบันได้ผันตัวเองไปเป็นเจ้าของบริษัทและยังได้รับเชิญไปเป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับด้านการบริการวิชาชีพอยู่เสมอ

4.2 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผลจากการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้ทราบถึงรายละเอียดที่มีความซับซ้อนต่อรูปแบบการทำงาน ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับปัจจัยในด้านต่างๆที่กล่าวไว้ในขั้นตอนการทบทวนวรรณกรรม โดยสามารถสรุปเป็นมุมมองได้ว่า สถาปนิกฟรีแลนซ์มีลักษณะการปฏิบัติวิชาชีพที่คล้ายคลึงกันในการบริหารงานบริหารเวลา รวมถึงการคิดค่าบริการวิชาชีพ สามารถสรุปภาพรวมของการสัมภาษณ์โดยแบ่งเป็นรายละเอียดได้ดังนี้ (รายละเอียดของคำถามในแต่ละหมวดสามารถดูเพิ่มเติมได้ใน ภาคผนวก ก)

4.2.1 หมวดข้อมูลทั่วไปกับการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์

1. ลักษณะของโครงการที่รับการว่าจ้าง

โครงการที่ได้รับการว่าจ้างของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในปัจจุบัน มีความหลากหลายในประเภทของลักษณะงานสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

- ในกรณีที่สามารถรับผิดชอบงานได้ทั้งหมด เช่น ร้านค้า ร้านอาหาร และบ้านพักอาศัย โฮสเทล เป็นต้น
- ในกรณีที่เป็นการรับการว่าจ้างบางส่วน เช่น การออกแบบพื้นที่เฉพาะส่วนของอาคารสูง เป็นต้น

แต่โดยส่วนใหญ่สถาปนิกฟรีแลนซ์มักได้รับการว่าจ้างในลักษณะอาคารประเภทบ้านพักอาศัย มีขนาดโครงการประมาณ 300-1500 ตร.ม. รวมทั้งมีข้อจำกัดของปริมาณงานที่ได้รับ โดยเฉลี่ยสถาปนิกฟรีแลนซ์แต่ละบุคคลสามารถรับการว่าจ้างได้ไม่เกิน 5 โครงการ ในช่วงเวลาเดียวกัน เพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพของงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ข้อมูลของลูกค้าที่ว่าจ้างงาน

ส่วนใหญ่ลูกค้าที่ว่าจ้าง อยู่ในช่วงอายุประมาณ 30 – 50 ปี ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว และองค์กร ห้างร้าน ที่เห็นถึงความสำคัญในการออกแบบสถาปัตยกรรม อันส่งผลต่อสินค้าและรูปแบบธุรกิจในการลงทุน

3. รายได้จากการว่าจ้างแต่ละโครงการ

จากการสอบถาม ได้ให้คำแนะนำทางการเงินจากมุมมองของสถาปนิก ที่ควรมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่สามารถใช้จ่ายได้อย่างสมดุล แบ่งได้ 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 ในกรณีช่วงอายุไม่เกิน 35 ปี ไม่มีครอบครัว ควรมีรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 50,000 บาทต่อเดือน ที่ใช้ในการประกอบวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมควบคู่ไปกับการดำรงชีวิต ซึ่งต้องให้ความสำคัญทางด้านเงินออมและการวางแผนชีวิต เป็นต้น

กรณีที่ 2 ในกรณีช่วงอายุเฉลี่ย 35 ปีหรือมากกว่า ประกอบกับการมีครอบครัวและบุตร จำเป็นต้องมีรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 70,000 บาทต่อเดือน รวมทั้งรายได้เสริมจากการทำงานในด้านอื่นๆ ซึ่งช่วยให้มีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและรองรับการใช้เงินกรณีฉุกเฉินที่ไม่กระทบต่อครอบครัว

โดยในการสรุปรายได้จากการสัมภาษณ์ผ่านมุมมองของสถาปนิกฟรีแลนซ์นี้ เป็นเพียงการแนะนำจากประสบการณ์การทำงานในปัจจุบัน ซึ่งยังคงมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องจากด้านเศรษฐกิจ สังคม และลักษณะการว่าจ้างในแต่ละประเภทงาน เพื่อให้รายได้และขอบเขตงานที่ได้รับนั้นมีความสอดคล้องกันและสมดุลต่อการวางแผนงานให้สำเร็จลุล่วง

4.2.2 หมวดวิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพและการต่อรองลูกค้า

1. การคิดค่าบริการวิชาชีพ

โดยส่วนใหญ่จะอ้างอิงตามมาตรฐานของสมาคม แต่ในกรณีที่เป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์จึงมีต้นทุนในการทำงานไม่มากเท่าบริษัทโดยสามารถแบ่งวิธีคำนวณ ได้ดังนี้

- การประเมินจากต้นทุนของค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน เช่น ค่าสาธารณูปโภค ค่าสาธารณูปการ ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการสื่อสาร ล้วนแล้วแต่เป็นค่าใช้จ่ายพื้นฐานที่นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายเฉพาะ เช่น ค่าเล่าเรียนของบุตรหลาน ค่ารักษาพยาบาล เป็นต้น ซึ่งต่างมีค่าใช้จ่ายไม่เท่ากัน จึงจำเป็นต้องขึ้นอยู่กับการประเมินเนื้องาน โดยคิดจากระยะเวลาที่ใช้ในการทำงาน รวมกับต้นทุนต่างๆ เช่น ค่าจ้างการทำงานแบบแบ่งจ่าย (Outsource) ค่าพิมพ์เอกสาร ค่าเดินทาง เป็นต้น จึงสามารถกำหนดต้นทุนในการทำงานเพื่อใช้ค่าประเมินนี้เป็นค่าใช้จ่ายขั้นต่ำ (Minimum) ในการเสนอราคาค่าบริการได้

- การอ้างอิงค่าบริการวิชาชีพตามมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ ซึ่งมีความชัดเจนในแนวทางการกำหนดค่าบริการที่ลูกค้าสามารถเข้าใจได้ เช่น โครงการออกแบบบ้านพักอาศัย กำหนดค่าบริการวิชาชีพที่ 7.5 % ของมูลค่าโครงการ เป็นต้น โดยสามารถเพิ่มหรือลดค่าประเมินส่วนนี้ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของบุคคลทุกฝ่าย โดยมีหลักคิด คือ พิจารณาจากความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นเมื่อตกลงรับว่าจ้างงาน และการประเมินลักษณะความต้องการของลูกค้า ซึ่งเอกลักษณ์ที่ทำให้สถาปนิกฟรีแลนซ์มีการเพิ่มปริมาณผู้ที่สนใจมากขึ้นทุกปี เนื่องด้วยเหตุผลของต้นทุนที่ต่ำกว่ารูปแบบองค์กร ทำให้มีค่าประเมินที่ต่ำกว่าการว่าจ้างการออกแบบจากบริษัทออกแบบในปัจจุบัน

2. การกำหนดค่าใช้จ่ายสำหรับการทำงานแบบแบ่งจ่าย (Outsource)

จากการสัมภาษณ์สามารถสรุปเป็นภาพรวมของการกำหนดค่าใช้จ่าย โดยแบ่งเปอร์เซ็นต์ ดังนี้ กรณีค่าใช้จ่ายของโครงการทั้งหมดเป็น 100% คิดเป็นค่าใช้จ่ายส่วนงานสถาปัตยกรรมเป็น 10% สำหรับเป็นค่าติดต่อประสานงาน ส่วนวิศวกรโครงสร้างหรือวิศวกรงานระบบรวมกัน ไม่เกิน 25% ส่วนงานทำภาพ 3 มิติ คิดเป็นราคาเฉลี่ย 2,000-3,000 ต่อภาพ

ซึ่งรายละเอียดค่าใช้จ่ายเหล่านี้เป็นเพียงการสรุปแนวทางการกำหนดค่าบริการผ่านประสบการณ์ของสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีความเชี่ยวชาญและยังคงปฏิบัติวิชาชีพมาอย่างต่อเนื่อง

4.2.3 หมวดวิธีการบริหาร

1. การจัดการแผนงานให้มีความต่อเนื่อง

จากการสัมภาษณ์สถาปนิกฟรีแลนซ์ ส่วนใหญ่ไม่พบปัญหาเหล่านี้ อาจเนื่องมาจากได้รับการยอมรับ จากรูปแบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจ้าง

2. วิธีการบริหารความเสี่ยงในด้านการทำงาน กล่าวคือ ความเสี่ยงจากการได้รับโครงการที่มีปัจจัยอื่นๆ โดยต้องอาศัยความกล้าที่เป็นประโยชน์ต่อการสื่อสารกับลูกค้า คือ

- มีความกล้าต่อการปฏิเสธงานที่ไม่อยู่ในขอบเขตการทำงานที่รับผิดชอบได้
- มีความกล้าต่อการขอแจ้งเรียกค่าบริการวิชาชีพเพิ่ม เมื่อมีปริมาณงานเพิ่ม
- มีความกล้าในการตัดสินใจ เมื่อพบความไม่ชอบธรรมหรือถูกเอาเปรียบจากการรับว่าจ้างงานโครงการอื่นๆ

4.2.4 หมวดปัจจัยที่สำคัญในการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างยาวนานและต่อเนื่อง

1. ประสิทธิภาพสูงสุดของสถาปนิกฟรีแลนซ์ สรุปได้ คือ ความคล่องตัวในการบริการ การลดความซับซ้อนของระเบียบและขั้นตอนในการว่าจ้างโครงการ และค่าบริการวิชาชีพที่ถูกต้องกว่า การว่าจ้างรูปแบบบริษัท โดยที่มีคุณภาพงานที่มีประสิทธิภาพ

2. ปัจจัยที่ส่งเสริมให้สามารถปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรมได้อย่างยาวนาน

คือ การมีวินัย ความอดทนและการตรงต่อเวลา ที่จะช่วยส่งเสริมให้เกิดการรับรู้ต่อการทำงานที่มีความเป็นมืออาชีพ มีคุณภาพ ซึ่งบ่อยครั้งการสร้างภาพพจน์ต่อลูกค้ายิ่งทำให้ได้รับโอกาสการว่าจ้างโครงการอื่นๆ ได้อย่างต่อเนื่อง

4.2.5 หมวดข้อเสนอแนะสำหรับสถาปนิกที่จะทำงานในระบบฟรีแลนซ์

การเตรียมตัวก่อนจะทำงานในระบบฟรีแลนซ์ การวางแผนการเริ่มต้นการทำงาน โดยแบ่งเป็น 4 แนวทาง ดังนี้

- การวางแผนเป้าหมาย (Goal)

การวางแผนและกำหนดเป้าหมาย เพื่อใช้ในการทำงานและการบริหารธุรกิจควบคู่กันได้อย่างยั่งยืน จากการสัมภาษณ์แนะนำให้มีการวางแผนเรื่องเงินทุนสำรองที่มักเป็นอุปสรรคการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ กรณีฉุกเฉินหรือเกิดความจำเป็นบางประการ

- การสร้างเครือข่าย (Connection)

เป็นเรื่องที่ขึ้นอยู่กับเวลาและประสบการณ์ในการสร้างเครือข่ายการทำงานให้ขยายวงกว้างออกไป สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มที่มีประสบการณ์แนะนำว่า ควรรวบรวมข้อมูลและกลุ่มคนที่มีตั้งแต่การทำงานที่บริษัท เพราะคนเหล่านี้สามารถช่วยคุณได้ทุกเมื่อ และควรบอกคนรอบข้างด้วย เช่นครอบครัว เพื่อนร่วมงาน เพราะเป็นโอกาสทางการตลาดอย่างหนึ่งของฟรีแลนซ์

- การสร้างผลงานของตัวเอง (Portfolio)

สถาปนิกฟรีแลนซ์ต้องรวบรวมผลงานของตัวเองให้ดีที่สุด เพราะเป็นสิ่งที่ลูกค้าใช้พิจารณาการทำงานและคุณภาพของฟรีแลนซ์ ซึ่งมีผลต่อความเชื่อมั่นและความมั่นใจของลูกค้าและแฟ้มผลงานควรต้องทำตัวอย่างให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าหาจุดขายของตัวเองให้เจอ ซึ่งแต่ละคนจะมีแนวทางในการปฏิบัติวิชาชีพแตกต่างกันไป

- การลงทุนในอุปกรณ์การทำงาน (Tools)

การทำงานในระบบฟรีแลนซ์เป็นการทำงานที่มีต้นทุนไม่มาก แต่สิ่งเดียวที่จำเป็น คือ สถาปนิกฟรีแลนซ์ต้องลงทุนกับอุปกรณ์ที่ใช้สร้างรายได้ให้ดี เพื่อส่งผลต่อการทำงานที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ช่วยลดเวลาการทำงานไปอย่างมีประสิทธิภาพ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

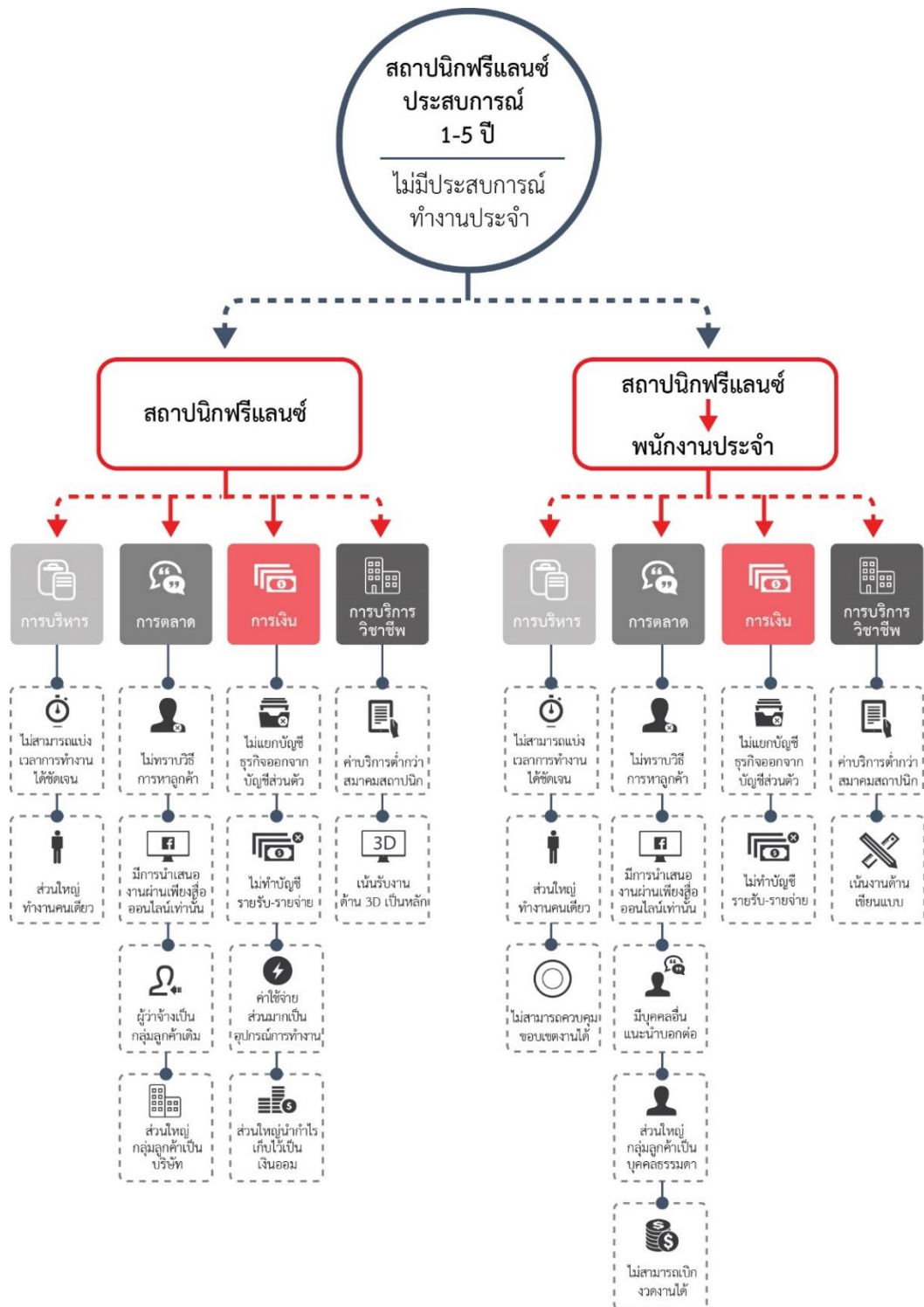
จากการศึกษาแนวทางและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับสถาปนิกฟรีแลนซ์ พบว่า เอกสารที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการปฏิบัติวิชาชีพสถาปัตยกรรมในระบบฟรีแลนซ์ยังไม่ปรากฏแนวทางที่ชัดเจน ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นในเชิงการบอกเล่าถึงปัญหาและอุปสรรคที่พบเจอ โดยในการวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ทำการเลือกหนังสือที่เกี่ยวข้องกับฟรีแลนซ์นักร้องแบบและคู่มือการประกอบอาชีพของสถาปนิก รวมทั้งการเก็บข้อมูลจากการสอบถามและการสัมภาษณ์สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์มากกว่า 11 ปี ขึ้นไป เพื่อสรุปผลการศึกษาสำหรับใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและเพิ่มพูนทักษะสำหรับสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่เพิ่งเริ่มต้นหรือที่กำลังดำเนินงานในปัจจุบัน ให้สามารถรับมือกับปัญหาและสถานการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นในระหว่างการปฏิบัติวิชาชีพได้

ดังนั้น ในบทสรุปนี้สามารถแบ่งการสรุปผลและข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิเคราะห์ โดยแบ่งเนื้อหาออกเป็นดังนี้

- สรุปข้อมูลจากแบบสอบถามในการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์
- สรุปผลที่เกิดขึ้นของสถาปนิกฟรีแลนซ์กับการทบทวนวรรณกรรม
- เสนอแนะแนวทางการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย
- เสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

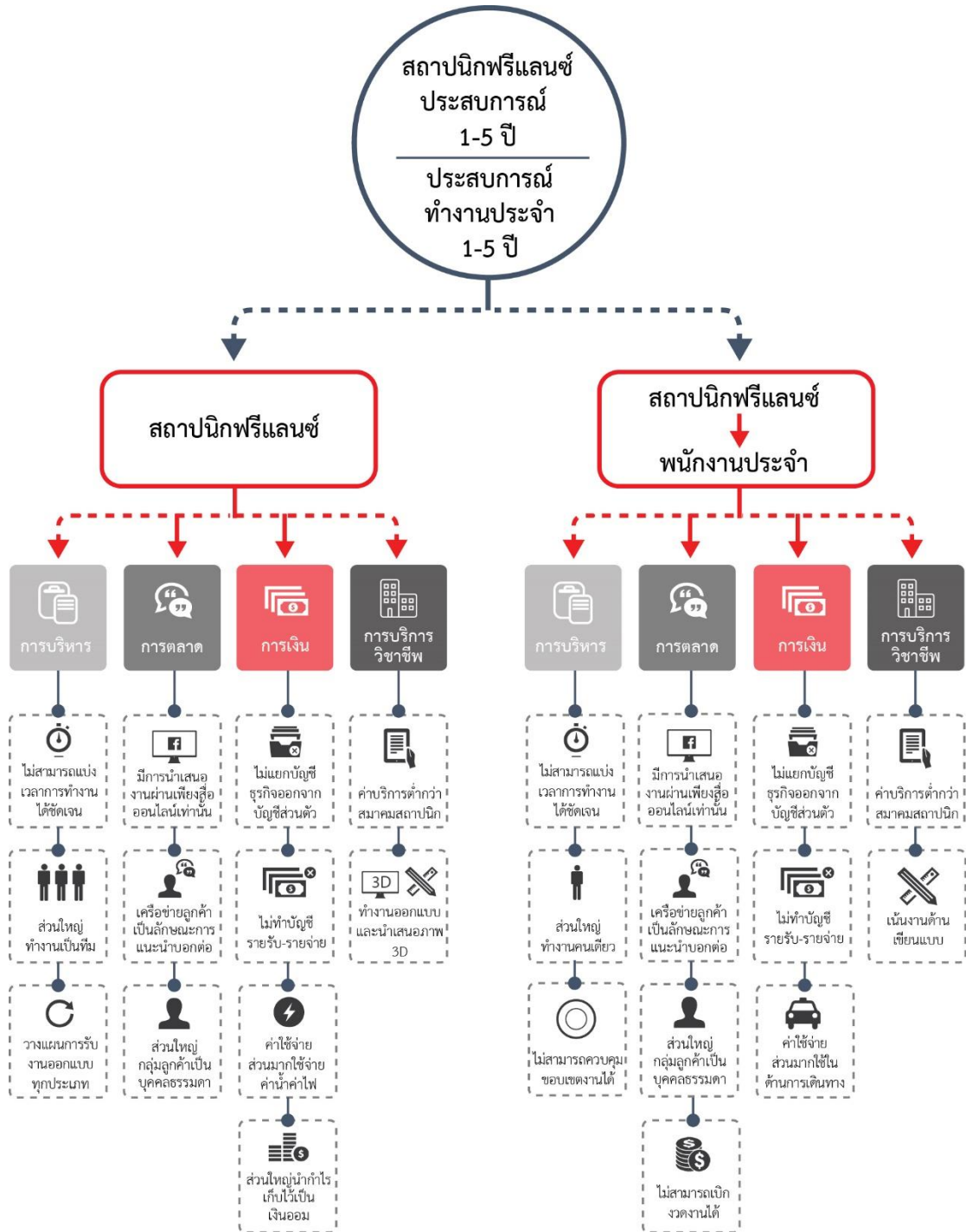
5.1.1 สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้ดังนี้

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี และไม่มีประสบการณ์การทำงานประจำ



ภาพที่ 5.1 ไตอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี และมีประสบการณ์การทำงานประจำ 1-5 ปี



ภาพที่ 5.2 ไดอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี (ต่อ)

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี และมีประสบการณ์การทำงานประจำ 6-10 ปี



ภาพที่ 5.3 ไดอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี (ต่อ)

สรุปภาพรวมของสถานปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี มีรายละเอียด ดังนี้

- สถานปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 1-5 ปี

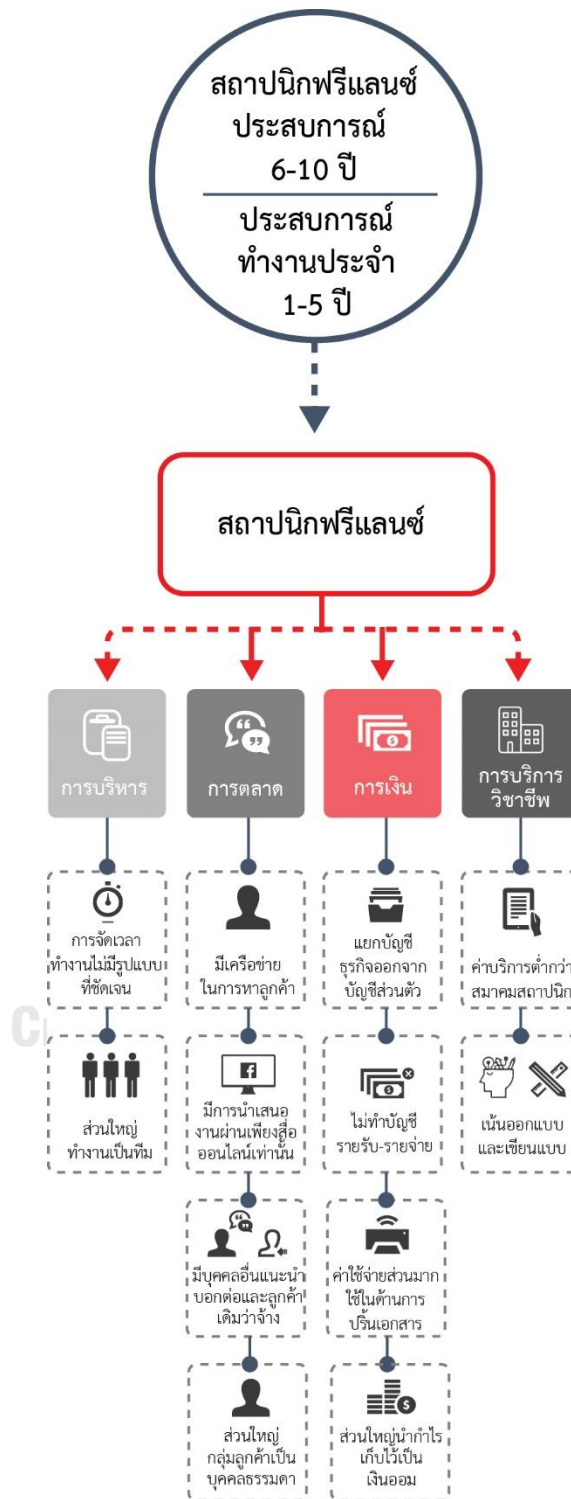
สถานปนิกกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเริ่มต้น จำเป็นต้องสร้างเครือข่ายในการทำงานเพื่อสร้างความต่อเนื่องของงาน โดยส่วนใหญ่ทำงานเป็นทีม จากการรวมตัวกับเพื่อนหรือคนที่เคยทำงานด้วยกัน แต่ในทางกลับกันต่างมีจำนวนไม่น้อยที่เลือกทำงานคนเดียว มีช่องทางในการนำเสนอผลงานผ่านสื่อออนไลน์เพียงช่องทางเดียว สถานปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ได้รับโครงการจากการแนะนำบอกต่อ ส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นบุคคลธรรมดา กำไรของการทำงานเก็บไว้เป็นเงินออมในช่วงที่ไม่ได้รับโครงการ ด้านการบริหารจัดการเวลาของสถานปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ ไม่สามารถแบ่งเวลาการทำงานได้อย่างชัดเจน โดยเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่มนี้ คือ รูปแบบการนำเสนองานที่เน้นความคิดแปลกใหม่และความสวยงามผ่านภาพ 3D เป็นหลัก

- สถานปนิกฟรีแลนซ์ที่กลับไปเป็นพนักงานประจำ

สถานปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ส่วนใหญ่ทำงานคนเดียว จึงมีอุปสรรคในด้านการทำงาน วิธีการหาลูกค้า ส่งผลกระทบต่อในด้านความต่อเนื่องของงาน และไม่สามารถควบคุมขอบเขตงานได้ ทำให้ภาระค่าใช้จ่ายสูงขึ้น โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มีการแนะนำบอกต่อกันมาเป็นกลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดา

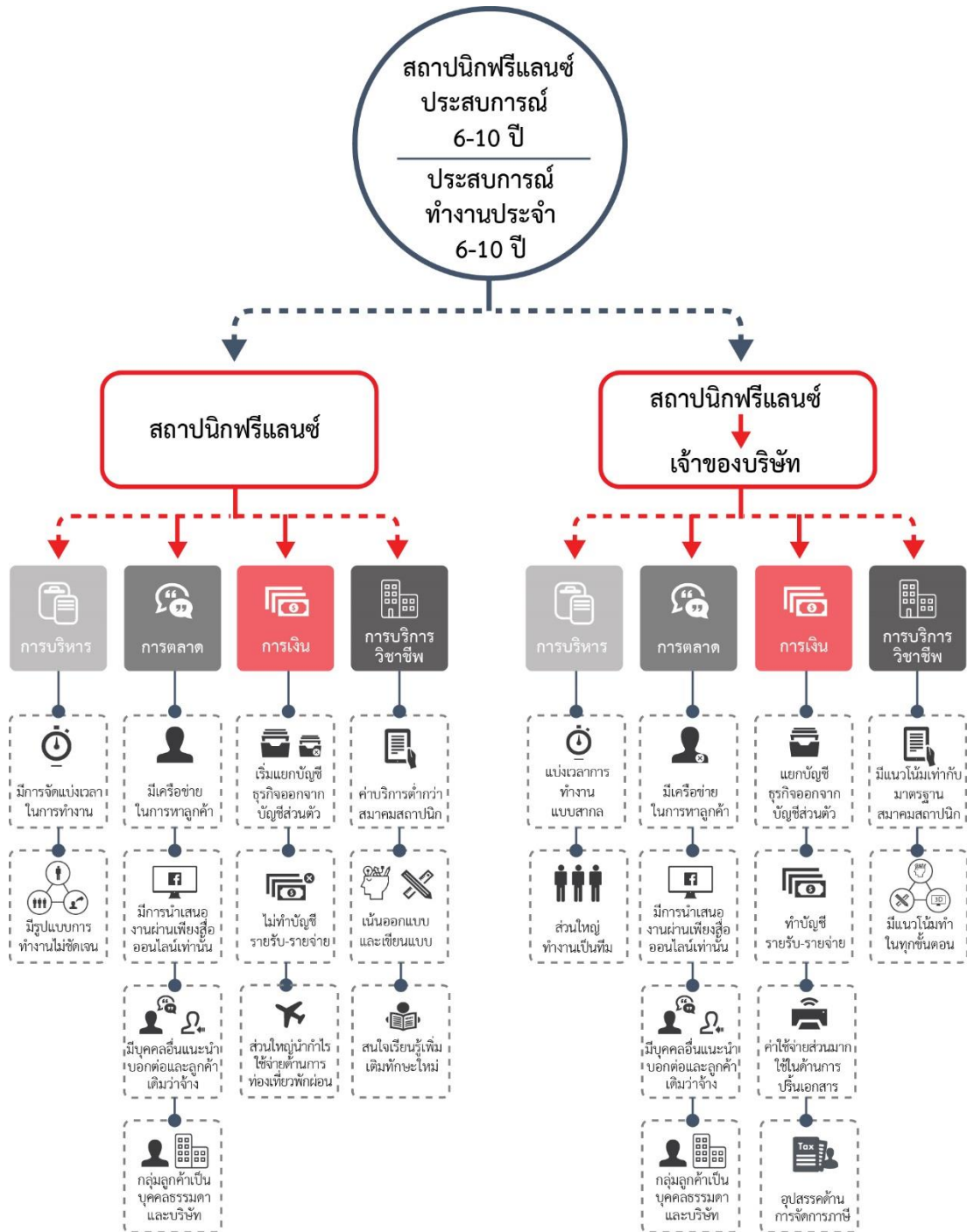
5.1.2 สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้ดังนี้

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี และมีประสบการณ์การทำงานประจำ 1-5 ปี



ภาพที่ 5.4 ไดอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี และมีประสบการณ์การทำงานประจำ 6-10 ปี



ภาพที่ 5.5 ไดอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี (ต่อ)

สรุปภาพรวมของสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี มีรายละเอียด ดังนี้

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 6-10 ปี

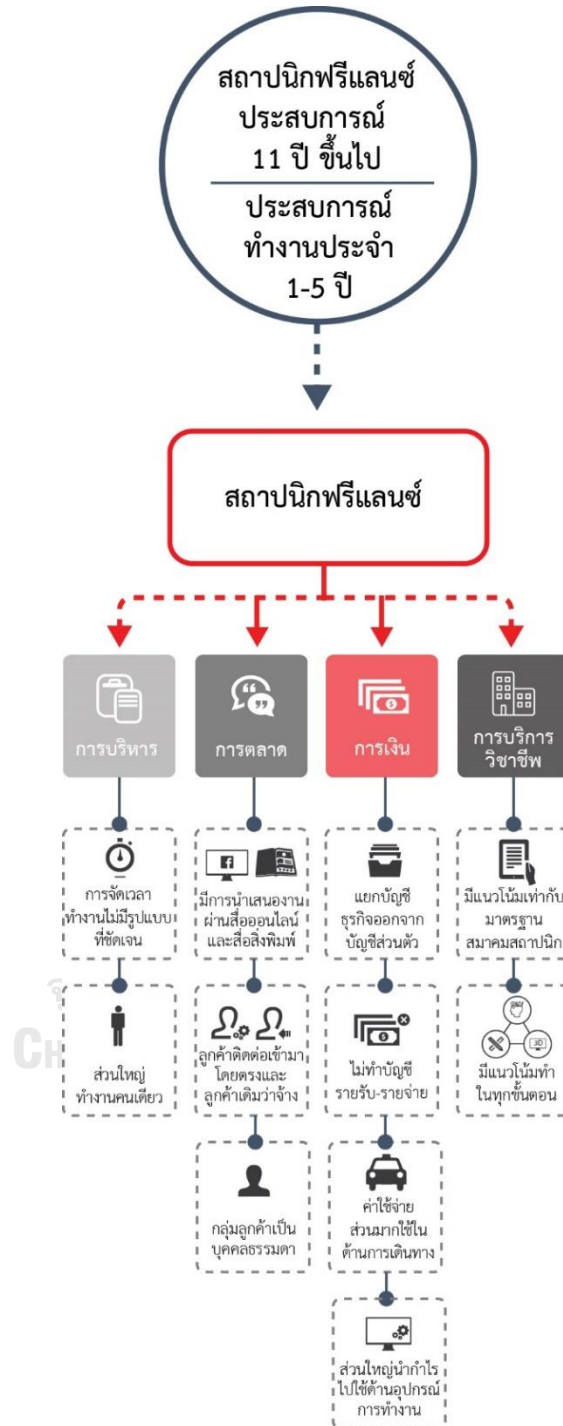
สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่เริ่มมีความสมดุลทางด้านการทำงาน มีรูปแบบการทำงานที่หลากหลาย ทั้งในลักษณะการทำงานคนเดียว ทำงานเป็นทีม และการแบ่งจ่ายงานให้กับผู้ที่มีความสามารถในแต่ละด้าน ซึ่งยิ่งช่วยให้ผลงานมีความสมบูรณ์และรวดเร็วมากขึ้น ฟรีแลนซ์กลุ่มนี้มีการนำเสนอผลงานให้เป็นที่รู้จักอาจใช้สื่อออนไลน์ (social media) โดยลูกค้าของสถาปนิกกลุ่มนี้คือกลุ่มรูปแบบเอกชนบุคคลธรรมดาและมีแนวโน้มของการจ้างงานจากบริษัท ส่วนใหญ่ลูกค้าเดิมเป็นผู้ว่าจ้างสาเหตุมาจากความพึงพอใจในผลงานที่ผ่านมา รวมถึงความรับผิดชอบต่อผลงาน และกลุ่มลูกค้าที่มาจากการแนะนำบอกต่อ สถาปนิกกลุ่มนี้เริ่มมีการแยกบัญชีธุรกิจออกจากบัญชีส่วนตัว เน้นการทำงานในด้านออกแบบและเขียนแบบเป็นหลัก

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ผันตัวเองไปเป็นเจ้าของบริษัท

สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้มีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติวิชาชีพมานาน จึงมีความเข้าใจในทุกขั้นตอนของการทำงาน โดยมีการแบ่งเวลาการทำงานแบบสากล การทำงานโดยส่วนใหญ่เป็นการรวมตัวกันของสถาปนิกฟรีแลนซ์ โดยมีการสะสมเครือข่ายลูกค้ามานานจึงได้รับโครงการมาอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมและจากการแนะนำบอกต่อ ลูกค้าของสถาปนิกกลุ่มนี้คือ กลุ่มรูปแบบเอกชนบุคคลธรรมดาและมีแนวโน้มของการจ้างงานจากบริษัท มีแนวโน้มในการคิดค่าบริการวิชาชีพได้เท่ากับมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ โดยสถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้พบอุปสรรคในการบริหารจัดการภาษีจึงเป็นสาเหตุให้ต้องจดทะเบียนบริษัท

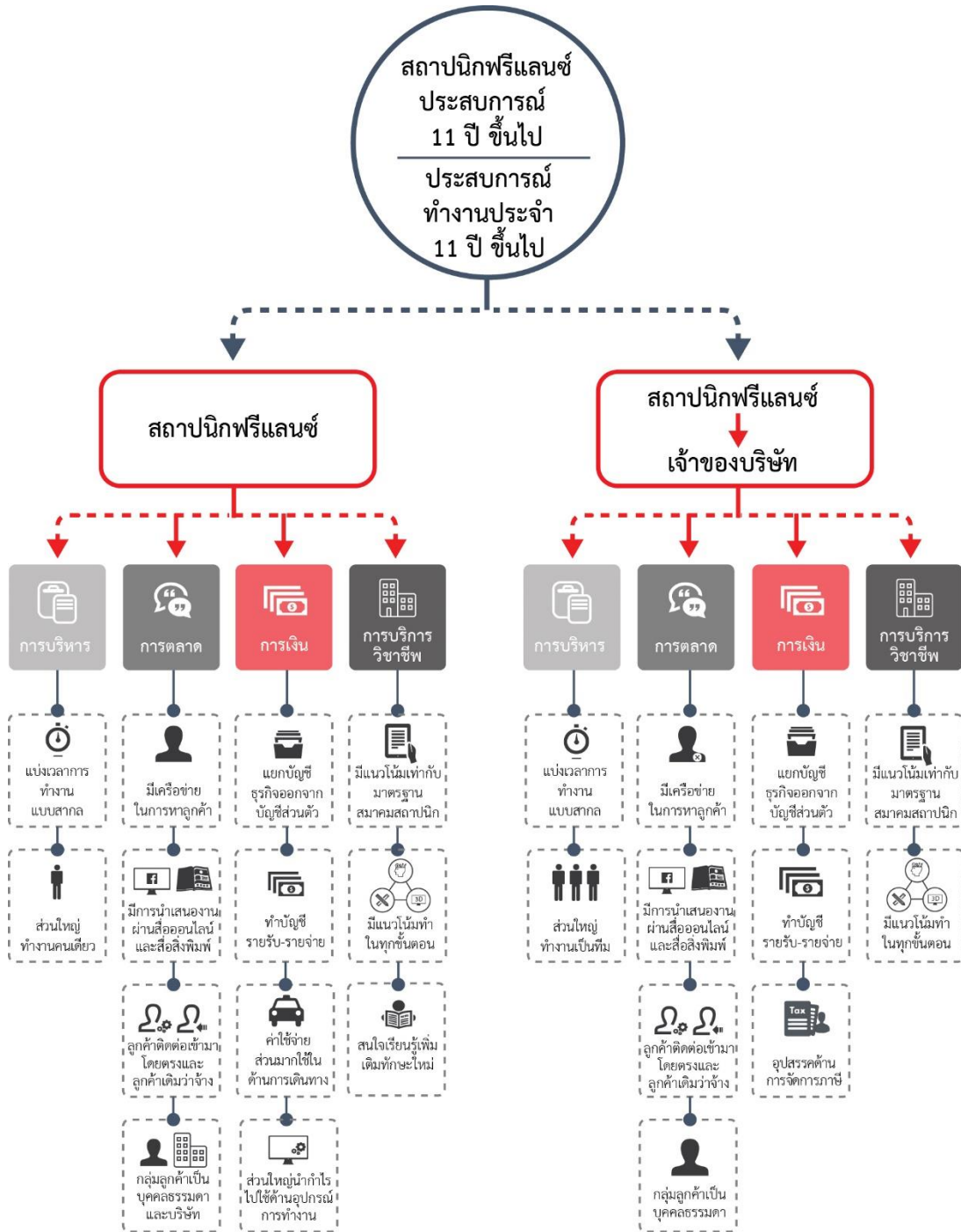
5.1.3 สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้ดังนี้

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป และมีประสบการณ์ทำงานประจำ 1-5 ปี



ภาพที่ 5.6 ไดอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป และมีประสบการณ์ทำงานประจำ 11 ปี ขึ้นไป



ภาพที่ 5.7 ไดอะแกรมสรุปสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป (ต่อ)

สรุปภาพรวมของสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป มีรายละเอียด ดังนี้

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่มีประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป

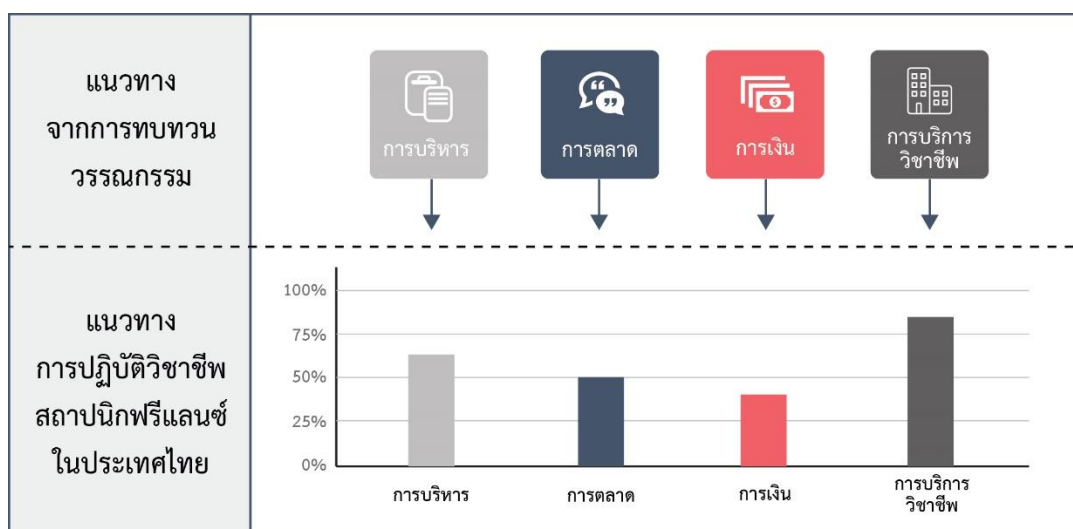
สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ เป็นกลุ่มที่มีความชำนาญเฉพาะด้านทางการออกแบบค่อนข้างสูง มีความสมดุลทั้งด้านการทำงานและมีเครือข่ายในการทำงาน โดยรูปแบบการทำงานของกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ทำงานคนเดียวทั้งโครงการ อาจมีการแบ่งจ่ายงานค่อนข้างน้อย ในแต่ละปีมักเลือกรับโครงการในการทำงานได้ไม่มากนัก เพื่อเน้นคุณภาพของผลงาน โดยผลงานของสถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้ค่อนข้างมีผลงานที่ก่อสร้างแล้วเสร็จหลากหลาย และได้รับการตีพิมพ์ลงหนังสือหรือเว็บไซต์มากขึ้น มีเอกลักษณ์เฉพาะในด้านความรับผิดชอบต่อผลงานและการยินดีให้คำปรึกษาในทุกๆ ด้านของการออกแบบและงานก่อสร้าง เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกพึงพอใจกับผลงาน โดยส่วนใหญ่ลูกค้ามีทั้ง กลุ่มรูปแบบเอกชนบุคคลธรรมดา บางส่วนได้รับการจ้างงานจากบริษัท หรือ ลูกค้าเป็นผู้ติดต่อมาโดยตรง อาจเกิดจากความชื่นชอบผลงานที่เผยแพร่ลงเว็บไซต์ หนังสือต่างๆ และรวมถึงผลงานที่ได้สร้างจริงและมีบางส่วนที่เป็นลูกค้าเดิมเป็นผู้ว่าจ้างต่อ

- สถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ผันตัวเองไปเป็นเจ้าของบริษัท

สถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้มีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติวิชาชีพมานาน จึงมีความเข้าใจในทุกขั้นตอนของการทำงาน ทั้งเรื่องของการกำหนดค่าบริการวิชาชีพที่ต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการทำงานในระบบฟรีแลนซ์ จึงเข้าใจขั้นตอนของการประกอบวิชาชีพในระบบฟรีแลนซ์ โดยมีการแบ่งเวลาการทำงานแบบสากล การทำงานโดยส่วนใหญ่เป็นการรวมตัวกันของสถาปนิกฟรีแลนซ์ โดยมีการสะสมเครือข่ายลูกค้ามานานจึงได้รับโครงการอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมและจากการแนะนำบอกต่อ ลูกค้าของสถาปนิกกลุ่มนี้คือ กลุ่มรูปแบบเอกชนบุคคลธรรมดา มีแนวโน้มในการคิดค่าบริการวิชาชีพได้เท่ากับมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ โดยสถาปนิกฟรีแลนซ์กลุ่มนี้พบอุปสรรคในการบริหารจัดการภาษีจึงเป็นสาเหตุให้ต้องจดทะเบียนบริษัท

5.2 สรุปผลที่เกิดขึ้นของสถาปนิกฟรีแลนซ์กับการทบทวนวรรณกรรม

จากการวิจัยพบว่าสถาปนิกฟรีแลนซ์มีพื้นฐานความรู้ที่ดีในด้านการปฏิบัติวิชาชีพ แต่ยังขาดความรู้ในด้านอื่นที่เกี่ยวข้อง จึงเป็นอุปสรรคในการปฏิบัติวิชาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตาราง 5.2 แสดงพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในด้านต่างๆของสถาปนิกฟรีแลนซ์



จากตาราง 5.2 แสดงให้เห็นถึงการเงิน และการตลาด เป็นอุปสรรคสำคัญในการปฏิบัติ

วิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ ผู้วิจัยสามารถสรุปสิ่งที่เกิดขึ้นตามโครงสร้าง 4 ส่วน ดังต่อไปนี้

- การบริหาร กล่าวคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์พบอุปสรรคในด้านการบริหารเวลาการทำงาน เนื่องจากไม่สามารถควบคุมขอบเขตของงานได้ และไม่สามารถเบิกงวดงานจากลูกค้าได้ เนื่องจากประสบการณ์ในการทำงานยังไม่มาก จึงเป็นสาเหตุหลักของปัญหาทางด้านนี้
- การตลาด กล่าวคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์ในช่วงเริ่มต้นส่วนใหญ่ไม่มีเครือข่ายในการทำงานและหาลูกค้า โดยได้รับโครงการจากการบอกต่อ การตลาดในรูปแบบออนไลน์ของสถาปนิกฟรีแลนซ์ อาจยังไม่มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า ซึ่งสายงานวิชาชีพสถาปัตยกรรมในประเทศไทยมีความเฉพาะจงจึงอาจไขไม่ได้ดีกับการทำการตลาดออนไลน์
- การเงิน กล่าวคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการเงินสำหรับธุรกิจซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สถาปนิกฟรีแลนซ์ควรเรียนรู้ จากแบบสอบถามสถาปนิกฟรีแลนซ์บริหารเงินแบบส่วนบุคคล (Personal Finance) กล่าวคือเป็นการบริหารเงินตามแนวทางของตัวเองซึ่งแต่ละคนจะแปรผันไปตามรายได้ และภาระที่ต้องรับผิดชอบทางการเงิน การบริหารการเงินในลักษณะนี้ทำให้สถาปนิกฟรีแลนซ์ไม่ทราบถึงต้นทุนในการบริหารธุรกิจ ต่างจากวรรณกรรมที่ได้ศึกษาซึ่งเป็นการบริหาร

การเงินเชิงธุรกิจ (Business Finance) โดยหลักๆของฟรีแลนซ์สามารถทำได้โดยการแยกบัญชีส่วนตัว ซึ่งเป็นชื่อของฟรีแลนซ์และบัญชีธุรกิจซึ่งเป็นชื่อขององค์กรที่ฟรีแลนซ์ใช้ในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นรายรับหรือรายจ่ายเช่น ค่าคอมพิวเตอร์ ค่าพิมพ์เอกสาร ค่าเดินทาง ด้านภาษี หรือแม้กระทั่งค่าบริการที่ได้รับ เป็นต้น ซึ่งจะต้องผ่านการจัดการในบัญชีทั้งหมด การบริหารลักษณะนี้เป็นจุดเริ่มต้นของการบริหารจัดการเงินในการทำธุรกิจ และควรทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายเพื่อดูสถานะทางการเงินขององค์กรของฟรีแลนซ์เองด้วย





















- การบริการวิชาชีพ กล่าวคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์ไม่ทราบถึงวิธีการคิดค่าบริการวิชาชีพให้เหมาะสม ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่สถาปนิกต้องมีมาตรฐานค่าบริการร่วมกัน สามารถช่วยลดปัญหาการขาดทุนและการตัดราคาเพื่อให้ได้โครงการ เป็นต้น

5.3 เสนอแนะแนวทางการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย

จากการวิจัยสามารถสรุปเป็นแนวทางการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทยได้ดังนี้ ด้านการตลาด ในช่วงแรกควรทำงานเป็นทีม เพื่อหาเครือข่ายลูกค้า มีคนที่สามารถให้คำปรึกษาและแนะนำการทำงานในด้านต่างๆ และเครือข่ายในการหาลูกค้า เพิ่มช่องทางในการเป็นที่รู้จักของลูกค้าและโอกาสใหม่ๆ ในด้านการบริหารควรมีวินัยและความรับผิดชอบในการรักษาเวลา เช่นการออกไปพบลูกค้าต้องตรงต่อเวลา หากบริหารเวลาได้ดีลูกค้าจะให้ความเชื่อใจในการทำงาน โดยสิ่งสำคัญที่สามารถช่วยให้สถาปนิกฟรีแลนซ์บริหารเวลาได้ดีคือควรทำตารางเวลาการทำงาน ในด้านการเงิน สถาปนิกฟรีแลนซ์ควรทำบัญชีรายรับ รายจ่ายและแยกบัญชีส่วนตัวออกจากบัญชีธุรกิจ ทำให้สถาปนิกฟรีแลนซ์สามารถรู้ถึงสถานะทางการเงิน รู้ถึงค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน และอีกประเด็นที่สถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนใหญ่ละเลยคือ การวางแผนเรื่องการส่งใบแจ้งหนี้ โดยสถาปนิกฟรีแลนซ์จำเป็นต้องวางแผนการทำงานก่อนจึงสามารถรู้ถึงช่วงเวลาในการส่งใบแจ้งหนี้ ในด้านการบริการวิชาชีพ ควรทำงานให้ได้ตามมาตรฐานที่สมาคมสถาปนิกฯและสภาสถาปนิกกำหนดไว้ มีคุณภาพไม่ด้อยกว่าบริษัทและต้องไม่อยู่กับค่าบริการวิชาชีพที่ต่ำกว่ามาตรฐานเพื่อให้สถาปนิกสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ผู้วิจัยเห็นว่าสถาปนิกฟรีแลนซ์ในแต่ละกลุ่มควรเพิ่มเติมทักษะทางด้านอื่นๆ เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น คือ

ตารางที่ 5.3 ข้อเสนอแนะการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์

	ประสบการณ์ ในการทำงานประจำ	ข้อเสนอแนะในมุมมองของผู้วิจัย
 ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 1-5 ปี	ไม่มีประสบการณ์	    เพิ่มทักษะความรู้ ในด้านที่เกี่ยวข้อง การให้บริการ อย่างเต็มที่ สร้างผลงาน ให้เป็นที่ยอมรับ จัดทำรูปแบบการเงิน ให้มีความชัดเจน
	ประสบการณ์ 1-5 ปี	   เรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ การให้บริการ อย่างเต็มที่ จัดทำรูปแบบการเงิน ให้มีความชัดเจน
	ประสบการณ์ 6-10 ปี	  การให้บริการ อย่างเต็มที่ สามารถสื่อสาร ได้มากกว่า 2 ภาษา
	ประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป	
 ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 6-10 ปี	ไม่มีประสบการณ์	
	ประสบการณ์ 1-5 ปี	   มีความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้าน เพิ่มมาตรฐานการ ทำงานให้สูงขึ้น อบรมคอร์ส การเงินเพิ่มเติม
	ประสบการณ์ 6-10 ปี	  มีความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้าน เพิ่มมาตรฐานการ ทำงานให้เป็นระดับสากล
	ประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป	
 ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 11 ปี ขึ้นไป	ไม่มีประสบการณ์	
	ประสบการณ์ 1-5 ปี	  มีความสามารถ หลากหลายด้าน เรียนรู้เทคโนโลยีที่เพิ่ม ความเร็วในการทำงาน
	ประสบการณ์ 6-10 ปี	
	ประสบการณ์ 11 ปี ขึ้นไป	 เรียนรู้เทคโนโลยีที่เพิ่ม ความเร็วในการทำงาน

กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ ประสบการณ์ 1-5 ปี ควรเพิ่มเติม ด้านทักษะความสามารถที่หลากหลายเพื่อรองรับงานในประเภทต่างๆเช่น ทักษะด้านการออกแบบแสงสว่าง (Lighting Design) ทักษะด้านการออกแบบสวน (Landscape Design) หรือแม้กระทั่งเทคโนโลยีใหม่ๆที่ช่วยในการทำงาน เป็นต้น และในด้านของการให้บริการที่ดีแม้จบงานแล้วก็ตาม ในด้านการเงินควรจัดทำรูปแบบทางการเงินให้มีความชัดเจน เพื่อทราบถึงสถานะทางการเงินซึ่งเป็นเรื่องสำคัญที่สุดของฟรีแลนซ์ และสุดท้ายเรื่องภาษาซึ่งสถาปนิกฟรีแลนซ์ควรมีทักษะการใช้ภาษาอังกฤษ หรือภาษาอื่นๆที่ดีทั้งภาษาพูด ภาษาเขียนเพื่อสามารถสื่อสารและรับงานจากต่างประเทศได้

กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ ประสบการณ์ 6-10 ปี ควรเพิ่มเติม ด้านความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านการอบรมในด้านแขนงต่างๆ รวมทั้งลำดับต่อมาคือควรมีมาตรฐานการทำงานที่สูงขึ้นเพื่อให้เทียบเท่าบริษัทเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าในการตัดสินใจว่าจ้างงานและสถาปนิกฟรีแลนซ์ควรมีความสามารถในการทำงานร่วมกับชาวต่างชาติได้เพื่อขยายฐานลูกค้าออกไปนอกประเทศ ซึ่งในปัจจุบันการติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศทำได้สะดวกมากขึ้นกว่าอดีต

กลุ่มสถาปนิกฟรีแลนซ์ ประสบการณ์ 11ปี ขึ้นไป ควรเพิ่มเติม ด้านการให้ความสำคัญในการพัฒนาทักษะอื่นๆที่ช่วยพุนเวลาในการทำงานและสอดคล้องกับยุคสมัย เช่น การใช้งานเทคโนโลยี BIM (Building Information Modeling) ที่จะเข้ามาช่วยให้การทำงานทั้งกระบวนการเป็นไปอย่างทันสมัย รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพมากขึ้น

5.4 เสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

จากการวิจัย ได้สร้างความตระหนักถึงปัญหาและประเด็นต่างๆจากการปฏิบัติวิชาชีพในระบบฟรีแลนซ์ที่นำไปศึกษาต่อยอดให้เกิดเป็นองค์ความรู้เชิงลึกในการจัดการต่อปัญหาและอุปสรรคต่างๆ โดยผู้วิจัยยังไม่สามารถทำการวิจัยได้ครอบคลุมในแต่ละประเด็นของการปฏิบัติวิชาชีพทางสถาปัตยกรรม เนื่องจากข้อจำกัดในด้านเวลา นอกจากนี้ผู้วิจัยได้ทำการสรุปประเด็นที่น่าสนใจในการนำไปวิจัยต่อยอด อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับสถาปนิกฟรีแลนซ์ในประเทศไทย ดังนี้

- ประเภทของสถาปนิกฟรีแลนซ์

ผู้วิจัยทำการแบ่งกลุ่มของสถาปนิกฟรีแลนซ์เป็น 5 ประเภท โดยแบ่งตามรูปแบบการทำงาน จากประสบการณ์ในระบบฟรีแลนซ์และประสบการณ์ในการทำงานประจำ ซึ่งยังขาดข้อมูลของ สถาปนิกฟรีแลนซ์บางกลุ่ม ผู้วิจัยเห็นว่ามีความน่าสนใจและประโยชน์ในการศึกษาเพิ่มเติม ได้แก่

<p>Ω₁₋₅ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 1-5 ปี</p> <hr/> <p>ไม่มีประสบการณ์ การทำงานประจำ</p>	<p>Ω₁₋₅ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 1-5 ปี</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 1-5 ปี</p>	<p>Ω₁₋₅ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 1-5 ปี</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 6-10 ปี</p>	<p>Ω₁₋₅ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 1-5 ปี</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 11 ปี ขึ้นไป</p>
<p>Ω₆₋₁₀ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 6-10 ปี</p> <hr/> <p>ไม่มีประสบการณ์ การทำงานประจำ</p>	<p>Ω₆₋₁₀ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 6-10 ปี</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 1-5 ปี</p>	<p>Ω₆₋₁₀ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 6-10 ปี</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 6-10 ปี</p>	<p>Ω₆₋₁₀ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 6-10 ปี</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 11 ปี ขึ้นไป</p>
<p>Ω₁₁₊ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 11 ปี ขึ้นไป</p> <hr/> <p>ไม่มีประสบการณ์ การทำงานประจำ</p>	<p>Ω₁₁₊ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 11 ปี ขึ้นไป</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 1-5 ปี</p>	<p>Ω₁₁₊ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 11 ปี ขึ้นไป</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 6-10 ปี</p>	<p>Ω₁₁₊ ประสบการณ์ ฟรีแลนซ์ 11 ปี ขึ้นไป</p> <hr/> <p>มีประสบการณ์ การทำงานประจำ 11 ปี ขึ้นไป</p>

ทำการศึกษาแล้ว
 ยังขาดข้อมูล

ภาพที่ 5.8 ประเภทของสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ยังขาดข้อมูล

- การบันทึกจำนวนสถาปนิกฟรีแลนซ์ของประเทศไทยในปัจจุบัน ยังไม่มีการจัดเก็บสถิติไว้ อย่างชัดเจน

นอกเหนือจากแนวทางที่ผู้วิจัยได้นำเสนอในการนำไปศึกษาต่อยอด อาจจำเป็นต้องเรียนรู้ จากปัญหาและอุปสรรคในช่วงเวลาที่เกิดขึ้น เพื่อให้เป็นแนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาได้อย่าง สมบูรณ์มากขึ้น

รายการอ้างอิง

- Gallo, A. (2016). How to Become a Successful Freelancer. *Harvard Business Review*.
- Horowitz, S. (2012). *The Freelance Bible*. New York: Workman Publishing.
- Rusch, K. K. (2013). *The Freelancer's Survival Guide*
- Yamane, T. (1967). *Statistics, An Introductory Analysis*. New York: Harper and Row.
- เกรียงไกร ต่ายคำ. (2560, 10 ตุลาคม) สถาปนิกฟรีแลนซ์.
- เจมส์ คราเมอร์. (2013). เมื่อนักออกแบบต้องเป็นนักธุรกิจ (2 ed.). กรุงเทพฯ: ลายเส้น พับลิชซิ่ง.
- ไตรวัฒน์ วิรัชศิริ, & กุลธิดา สมอดิศร. (2548). กลยุทธ์การตลาดสำหรับสำนักงานสถาปนิก. กรุงเทพฯ: คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กรมบัญชีกลาง. (2560). กฎกระทรวงกำหนดอัตราค่าจ้างผู้ให้บริการงานจ้างออกแบบหรือควบคุมงานก่อสร้าง พ.ศ. 2560. Retrieved from <http://www.gprocurement.go.th/>
- จิราวัฒน์ คงแก้ว. (2558). ฟรีแลนซ์ เปลี่ยนโลก เทรนด์ร้อนคนทำงาน. Retrieved from <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/668247>
- ณรงค์เดช รักกลาง. (2560, 2 ตุลาคม) สถาปนิกฟรีแลนซ์.
- นครินทร์ วนกิจไพบูลย์. (2558). ฟรีแลนซ์ กำลังจะก้าวขึ้นมาเป็นแรงงานที่สำคัญในอนาคต. Retrieved from https://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1442923775
- นรินทร์ หวังศรีวัฒนกุล. (2560). สูตรสำเร็จชีวิตฟรีแลนซ์
- พร วิรุฬห์รักษ์. (2559). ผ่าตัดค่าบริการวิชาชีพ. กรุงเทพฯ: ลายเส้น พับลิชซิ่ง.
- สภาสถาปนิก. (2547). คู่มือสถาปนิก 2547 (Vol. 1). กรุงเทพฯ: ทีทีเอฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด.
- สังพงษ์ ภูรยานนทชัย. (2560, 2 ตุลาคม) สถาปนิกฟรีแลนซ์.
- สุเมธ ก้อนโสม. (2560, 26 กันยายน) สถาปนิกฟรีแลนซ์.
- สุนทรี เสาวนิตย์. (2560, 26 กันยายน) สถาปนิกฟรีแลนซ์.
- อนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล. (2560, 12 ตุลาคม) สถาปนิกฟรีแลนซ์.
- อนุสร เพชรเทียม. (2560, 10 ตุลาคม) สถาปนิกฟรีแลนซ์.



ภาคผนวก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ภาคผนวก ก
เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย

1. แบบสอบถาม

เรื่องการบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์เพื่อความยั่งยืน

คำชี้แจงทั่วไป : ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามเรื่อง การบริหารวิชาชีพของสถาปนิกฟรีแลนซ์เพื่อความยั่งยืน เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ปริญญาโท ภาควิชาสถาปัตยกรรมศาสตร์ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จัดทำโดย นายณัฐพล สุเภากิจ

2. ข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากแบบสอบถามฉบับนี้จะถูกเก็บเป็นความลับ และใช้สำหรับการวิจัยเพียงเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มตัวอย่างในการสอบถาม

- 1.1 ชื่อ-สกุล.....
ชื่อทีมในการรับงาน.....
- 1.2 เพศ ชาย หญิง อายุ.....
- 1.3 ที่อยู่(จังหวัด).....
- 1.4 สถานะ โสด สมรส
- 1.5 การศึกษา
 ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาโท
 ปริญญาตรี ปริญญาเอก
- 1.6 เคยทำงานเป็นพนักงานออฟฟิศก่อนจะมาเป็นฟรีแลนซ์หรือไม่
 เคย ไม่เคย
- 1.7 ประกอบวิชาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์เป็นอาชีพหลักหรือไม่
 ทำเป็นอาชีพหลัก ทำเป็นอาชีพเสริม
- 1.8 ประสบการณ์การทำงานด้านสถาปัตยกรรม(ก่อนมาเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์)ปี
- 1.9 ประสบการณ์การทำงานในการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์.....ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์

2.1 เหตุใดเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่คุณเลือกทำงานในระบบฟรีแลนซ์

	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่เกี่ยวข้อง
มีอิสระในการจัดการด้านเวลาและรูปแบบการทำงาน	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
มีอิสระในการเลือกสถานที่	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
กำหนดราคาในการรับงานเองได้	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ภาระทางด้านครอบครัว	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ไม่ชอบทำงานในระบบที่มีผู้บังคับบัญชา	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2.2 ขอบเขตหลักที่รับผิดชอบในปัจจุบัน

	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ทำ
งานด้านออกแบบ (Conceptual design)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
งานด้านเขียนแบบ (Construction drawing)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
งานด้านนำเสนอภาพทัศนียภาพ (3d presentation)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
งานด้านบริหารแผนงานการก่อสร้าง (construction management)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
งานให้คำปรึกษา (consultant)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
งานว่าจ้างและประสานงานต่อ (coordinator)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2.3 ในการประกอบอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์ ทักษะดังต่อไปนี้มีความสำคัญต่อคุณในระดับใด

	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ทำ
ทักษะด้านการตลาด	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ทักษะด้านการบริหาร	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ทักษะด้านการเงิน	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ทักษะด้านการบริการวิชาชีพ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2.4 จากข้อข้างต้น ทักษะด้านใดที่เป็นอุปสรรคในการทำงานมากที่สุด

- ทักษะด้านการตลาด
- ทักษะด้านการบริหาร
- ทักษะด้านการเงิน
- ทักษะด้านการบริการวิชาชีพ

2.5 คุณมีความคิดเห็นต่อ อนาคตของรูปแบบการทำงานในฐานะสถาปนิกฟรีแลนซ์อย่างไร

- มีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ
- คงที่
- มีจำนวนลดลงเรื่อยๆ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการบริหาร

3.1 ลักษณะการทำงานของคุณเป็นแบบใด

- ทำงานคนเดียว
 ทำงานเป็นทีม
 ทำงานโดยแบ่งจ่ายให้คนอื่น (Outsource)

3.2 โดยเฉลี่ยแล้วคุณทำงานกี่ชั่วโมงต่อสัปดาห์

- น้อยกว่า 30 ชม.
 30-40 ชม.
 41-50 ชม.
 51-60 ชม.
 มากกว่า 60 ชม.

3.3 โดยส่วนมาก คุณจัดเวลาการทำงานในแต่ละวันอย่างไร

- แบ่งเวลาการทำงานแบบสากล (เช่น เริ่ม 09.00-18.00)
 แบ่งเวลาการทำงานร่วมกับการทำกิจกรรมอื่น
 ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน (เปลี่ยนแปลงไปตามช่วงเวลานั้นๆ)

3.4 โดยส่วนมาก ในการทำงานของคุณเดินทางด้วยวิธีใด

- รถยนต์ส่วนบุคคล
 รถบริการสาธารณะ
 รถจักรยานยนต์ หรือ รถจักรยาน

3.5 สถานที่ในการทำงานส่วนใหญ่เป็นที่ใด

	มาก	ปานกลาง	น้อย
ที่พักอาศัยของตนเอง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ที่พักอาศัยของผู้อื่น (บ้านเพื่อน)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ร้านกาแฟ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
พื้นที่ให้เช่า (เช่น เช่าพื้นที่ในอาคารสำนักงาน)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Co-working space	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3.6 สถานที่ในการประชุมหรือนัดคุยงานกับลูกค้า ส่วนใหญ่เป็นที่ใด

	มาก	ปานกลาง	น้อย
ที่พักอาศัยของตนเอง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ที่พักอาศัยหรือที่ทำงานของลูกค้า	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ร้านอาหาร	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ร้านกาแฟ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lobby hotel	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3.7 คุณมีรายได้เพิ่มเติมนอกเหนือจากการทำงานทางด้านสถาปัตยกรรมหรือไม่

- ไม่มี
- มี(ระบุ).....

3.8 ในกรณีที่เหลือกำไรของแต่ละโครงการ คุณให้ความสำคัญในการนำเงินส่วนนี้ไปใช้ทางด้านใดมากที่สุด

- ด้านอุปกรณ์ในการทำงาน (ฮาร์ดแวร์ คอมพิวเตอร์).
- ด้านการลงทุนในธุรกิจประเภทอื่น
- ด้านการเก็บเป็นเงินออม
- ด้านการท่องเที่ยวพักผ่อน (เช่น ไปดูงานต่างประเทศ)

ส่วนที่ 4 ข้อมูลด้านการตลาด



4.1 โครงการส่วนใหญ่ที่คุณได้รับ ได้มาจากทางใด

- ลูกค้าเป็นผู้ติดต่อมาโดยตรง
- มีบุคคลอื่นแนะนำบอกต่อกันมา
- ลูกค้าเดิมเป็นผู้ว่าจ้าง
- ได้รับงานจากบริษัทจัดหางาน (Agency)

4.2 ลูกค้าส่วนใหญ่ของคุณเป็นลักษณะใด

- ราชการ
- เอกชน นิติบุคคล
- เอกชน บุคคลธรรมดา

4.3 จุดขายที่สำคัญที่สุดในผลงานของคุณ (ที่อาจส่งผลให้คุณได้รับงานอย่างต่อเนื่อง) คืออะไร

- รูปแบบการนำเสนอ
- ค่าบริการวิชาชีพที่ถูกลงกว่าท้องตลาด
- การยินดีให้บริการในการปรับแก้งานทุกครั้ง
- การยินดีให้คำปรึกษาในทุกๆด้านของการออกแบบและงานก่อสร้าง
- ความรับผิดชอบต่อผลงาน

4.4 คุณมีทีมงานเครือข่าย (people network) ในการทำงานหรือไม่

*** People network หมายถึง กลุ่มคนที่ทำงานอิสระ ที่ครอบคลุมไปถึงการทำงาน การแนะนำลูกค้า การสร้างเน็ตเวิร์ค และการให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ระหว่างกัน

- มี
 ไม่มี

4.5 คุณนำเสนอผลงานของคุณให้เป็นที่รู้จักทางใดบ้าง

ผ่านเว็บไซต์ (archdaily , dezeen , architizer)

มี ไม่มี

ผ่านการตีพิมพ์ทาง magazine (art4d , wallpaper , room)

ผ่านสื่อออนไลน์ (facebook , instagram)

ผ่านงานสัมมนา , งานจัดอบรม ฯลฯ

ส่วนที่ 5 ข้อมูลด้านการเงิน



5.1 คุณจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของแต่ละโครงการหรือไม่

- ทำ
 ไม่ทำ

5.2 คุณใช้ระบบ Timesheet (การบันทึกการทำงานประจำวัน) ในการร่วมกับการทำงานด้วยหรือไม่

- มี
 ไม่มี

5.3 หากมีปัญหาฉุกเฉินทางการเงิน คุณมีแหล่งเงินทุนสำรองในการหยิบยืมหรือไม่

- ไม่มี
 มี (โปรดระบุ).....

5.4 คุณทำประกันชีวิตหรือไม่

- ทำ
 ไม่ทำ

5.5 คุณทำประกันสังคมแบบผู้ประกันตนโดยอิสระ (ตามมาตรา 40) หรือไม่

*** ประกันสังคมแบบผู้ประกันตนโดยอิสระ (ตามมาตรา 40) หมายถึง ความคุ้มครองประกันสังคมรูปแบบสมัครใจ โดยที่ผู้ประกันตนสามารถทำประกันสังคมได้เหมือนพนักงานบริษัท แต่ผู้ประกันตนจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายส่วนนี้เอง โดยสามารถเลือกรูปแบบการประกันตนให้เหมาะสมกับตัวเองได้

- ทำ
 รู้ แต่ไม่ทำ
 ไม่เคยศึกษามาก่อน

5.6 คุณคิดว่าการประกอบอาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์เป็นปัญหาต่อเรื่องการเงินจากทางธนาคารหรือไม่ อย่างไร

- เป็นปัญหา
 ไม่เป็นปัญหา

5.7 การจัดการค่าใช้จ่ายโครงการ ส่วนใดมีค่าใช้จ่ายมากที่สุด

- ค่าเดินทาง
 ค่าปรีนเอกสารต่างๆ
 ค่าน้ำ ค่าไฟ
 ค่าเช่าสถานที่ (เช่น Co-Working space)

ส่วนที่ 6 ข้อมูลด้านการบริการวิชาชีพ

6.1 คุณเข้าถึงข้อมูลและองค์ความรู้ทางสถาปัตยกรรม (เช่น วัสดุก่อสร้าง เทคโนโลยีการก่อสร้าง หรือ งานสัมมนา) อย่างไร

	มาก	ปานกลาง	น้อย
เว็บไซต์	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
หนังสือ/วารสาร	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Supplier	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
เดินทางไปแหล่งความรู้	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6.2 คุณมีความคิดเห็นอย่างไร ที่ทำให้สถาปนิกทำงานในระบบฟรีแลนซ์ได้อย่างยั่งยืน

	มาก	ปานกลาง	น้อย
การทำงานที่ตรงต่อเวลา	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ชื่อเสียง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
การทำงานให้มีคุณภาพ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6.3 โดยส่วนมากคุณเจรจาต่อรองค่าบริการวิชาชีพของแต่ละโครงการได้ตามมาตรฐานที่สมาคมสถาปนิกสยามกำหนดไว้หรือไม่

- ต่ำกว่ามาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ
 เท่ากับมาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ
 มากกว่ามาตรฐานของสมาคมสถาปนิกสยามฯ

6.4 คุณคิดว่าสถาปนิกฟรีแลนซ์จำเป็นที่จะต้องมีสมาคมเป็นของตัวเองเพื่อคุ้มครองสิทธิประโยชน์และให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจหรือไม่

- จำเป็น
 เฉยๆ
 ไม่จำเป็น

2. บทสัมภาษณ์สถาปนิกฟรีแลนซ์ประสบการณ์ 11 ปีขึ้นไป

“งานที่รับต้องมีความรวดเร็ว
สะดวก และรับผิดชอบให้ไวที่สุด
โดยที่ผลงานต้องไม่ด้อยกว่าบริษัท”

สุเมธ ก้อนโสม

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : งานบ้านในโครงการหมู่บ้าน
- ขนาดโครงการที่ทำ : 300 - 2000 ตร.ม.
- มีความสามารถในการออกแบบงาน Landscape

01

สุเมธ ก้อนโสม
 ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 13 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 26 กันยายน 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

สุเมธ : ผมทำงานเป็นพนักงานออฟฟิศอยู่ประมาณ 7 ปี เมื่อรู้สึกเริ่มอึดอัดกับงาน ประจำจึงตัดสินใจขอลาออก ช่วงแรกเริ่มรับงานเอง จากลูกค้าเก่าที่เคยทำงานด้วยกัน เป็นงานโครงการหมู่บ้าน จนปัจจุบันเริ่มมีลูกค้าติดต่อเข้ามาเองเรื่อยๆ ซึ่งค่อนข้างดีที่ผมได้รับงานที่ต่อเนื่องมาโดยตลอด

มีการจัดการบัญชีส่วนตัวกับ บัญชีงานหรือไม่

สุเมธ : มีการแยกบัญชีส่วนตัวกับบัญชีออฟฟิศครับ เป็นสิ่งที่ดีมากครับ เพราะช่วงสิ้นปี เราจะสามารถสรุปผลกำไรได้ทันที เพื่อวางแผนงานในปีต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คุณมีวิธีการคิดค่าบริการ วิชาชีพอย่างไร

สุเมธ : คิดราคาแบบเหมาครับ โดยอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำกว่าทางสมาคมสถาปนิกฯ กำหนดไว้ เพราะงานส่วนมากเป็นงานโครงการ เลยต้องดูขอบเขตของงานว่ามีอะไรบ้าง งานวางผัง วางแปลน หรือออกแบบภายใน ซึ่งค่าบริการก็แปรผันตามกันครับ

ในกรณีการขอต่อรองค่าบริการ ผมยื่นขอเสนอไม่ลดค่าบริการครับ แต่ผมจะทำงานเพิ่มให้ทางลูกค้า เช่น ถ้าเป็นงานโครงการ ผมจะช่วยออกแบบในส่วนงาน Landscape หรือแบบป้อมยาม ให้งานสมบูรณ์แต่ค่าบริการเท่าเดิมครับ

หากลูกค้าต้องการให้เริ่มงาน ก่อนการว่าจ้าง คุณมีวิธีอย่างไร ในการตอบสนองต่อลูกค้า

สุเมธ : หากจำเป็นต้องทำก่อนก็ยินดีทำครับ อาจเป็นการวางแผนคร่าวๆเพื่อให้ลูกค้าประเมินงานเบื้องต้นได้ ถ้าโอเคค่อยทำการเซ็นสัญญาแล้วเริ่มงานต่อครับ ควรประเมินความเสี่ยงว่าเราสามารถรับกับความเสียหายได้มากน้อยแค่ไหนในการนำเสนองานในช่วงเริ่มต้น

อะไรคือสิ่งสำคัญที่ทำให้อยู่กับอาชีพฟรีแลนซ์มายาวนาน

สุเมธ : ความตรงต่อเวลา และซื่อสัตย์กับงานที่คุณทำ ถ้าเกิดปัญหาคุณจำเป็นต้องแสดงความรับผิดชอบในงานส่วนใดส่วนหนึ่ง แม้ความผิดนั้นอาจไม่ได้เกิดจากเราก็ดำเนินการเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในความเป็นมืออาชีพของเรา ไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์ใดๆก็ตาม

คิดว่าประสบการณ์ 13 ปีที่ผ่านมา ได้ให้แง่คิดอะไรบ้าง

สุเมธ : เป็นการรวบรวมระยะเวลา และประสบการณ์ให้คุณได้เรียนรู้เรื่องใหม่ๆ ซึ่งล้วนแล้วแต่มีอุปสรรคใหม่ๆให้เราได้แก้ปัญหาอยู่เรื่อยๆ ใช้ชีวิตได้อย่างคุ้มค่า

ถ้าจะให้แนะนำเด็กรุ่นใหม่กับการเป็นฟรีแลนซ์

สุเมธ : อยากให้ไปลองทำงานเป็นพนักงานออฟฟิศก่อน และคุณควรฝึกฝนตัวเองให้มีทักษะหลากหลายด้าน และก่อนออกมาเป็นฟรีแลนซ์ที่แนะนำให้มีเงินสัก 3 เท่าของเงินเดือนเป็นอย่างน้อย

นิยามสถาปนิกฟรีแลนซ์

สุเมธ : งานที่รับต้องมีความรวดเร็วสะดวก และรับผิดชอบต่อให้มากที่สุด โดยที่ผลงานต้องไม่ด้อยกว่าบริษัท

“หากคิดว่างานออกแบบ
คือ งานศิลปะแขนงหนึ่ง
จงสร้างสรรค์ผลงานให้มีคุณค่า
โดยปราศจากการลดคุณภาพงาน
เพื่อให้ได้มาซึ่งเงินเพียงน้อยนิด”

สุนทรี เสาวนิตย์

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : งานบ้านพักอาศัย
- ขนาดโครงการที่ทำ : ไม่เกิน 600 ตร.ม.
- มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารเงิน

02

สุนทรี เสาวนิตย์

ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 13 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 26 กันยายน 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

สุนทรี : ย้อนไปเมื่อ 10 ปีก่อน ยังไม่ทราบว่าฟรีแลนซ์คืออะไร หลังจากเรียนจบก็เข้าทำงานที่ออฟฟิศเล็กๆ ได้เรียนรู้สิ่งใหม่เยอะ รู้ว่าการออกแบบนั้นมีขั้นตอนอะไรบ้าง ทำงานได้สักพักใหญ่สังคมในออฟฟิศเริ่มเปลี่ยนจึงทำให้ตัดสินใจลาออก แต่ด้วยการทำงานตอนที่เป็นพนักงาน ก็ได้ทำทุกขั้นตอนตั้งแต่ออกแบบรวมถึงเลือกของตกแต่ง ได้ทำงานและประสานงานกับคนอื่นเยอะ พอลาออกมาจึงได้งานจากผู้รับเหมาที่เคยร่วมงานกัน และมีพื้นที่ออฟฟิศเก่าต่างแนะนำและส่งงานให้เรื่อยๆ

พื้มีวิธีการคิดค่าบริการ

วิชาชีพอย่างไร

สุนทรี : ตามมาตรฐานของทางสมาคมฯ แต่ในกรณีที่เป็นโครงการใหญ่ ใช้ระยะเวลาอาจขอเจรจาต่อรองลูกค้าได้ในการขอเบิกงวดงานก่อน ถ้าเป็นงานประเภทบ้านคิดราคาประมาณ 5% ไม่รวมงานวิศวกรรม ถ้าเป็นงานตกแต่งภายในอยู่ที่ 8-10% แต่ถ้าเป็นงานเล็ก ควรคิดให้มากกว่า 10% ถ้ารวมกันเป็น Package ก็ประมาณ 9% มันก็ขึ้นอยู่กับการต่อรองของทางเรากับลูกค้า

ถ้าลูกค้าต้องการให้ทำงาน

ก่อนว่าจ้าง หรือ ต่อรองราคา

ค่าบริการ คุณมีวิธีการเจรจา

กับลูกค้าอย่างไร

สุนทรี : ไม่ทำค่ะ เพราะถ้าคุณมาหาเรา คุณต้องเห็นผลงานมาแล้วบ้างว่าเราทำอะไร ถ้าเป็นลูกค้ารายใหม่จะให้การแนะนำตัว สอบถามเรื่องความต้องการ งบใช้ก่อสร้าง เพื่อใช้ในการประเมิน ส่วนเรื่องการต่อรอง จะใช้การชี้แจงรายละเอียดไปว่าคิดจากปริมาณที่ทำ และไม่ใช้การลดค่าว่าจ้างเด็ดขาด “หากคิดว่างานออกแบบ คือ งานศิลปะแขนงหนึ่ง จึงสร้างสรรค์ผลงานให้มีคุณค่า โดยปราศจากการลดคุณภาพงานเพื่อให้ได้มาซึ่งเงินเพียงน้อยนิด”

มีวิธีการทำสัญญาอย่างไร

สุนทรี : การทำสัญญาที่ถูกต้อง คือ ต้องกำหนดปริมาณงานที่ให้ทางลูกค้าว่ามีอะไรบ้าง และมีความสำคัญที่สุด โดยในสัญญาต้องระบุให้ชัดเจนว่าทำอะไรไม่ทำอะไร

การสร้าง Connection สำหรับ

ระบบฟรีแลนซ์ มีผลดีหรือไม่

สุนทรี : คุณควรมีเพื่อนที่มีความหลากหลายอาชีพ รวมทั้งลูกค้าเก่าเพราะลักษณะการทำงานส่วนใหญ่เป็นการแนะนำต่อ การสร้าง Connection จึงค่อนข้างเป็นผลดีต่อการสร้างโอกาสการทำงานใหม่ๆ

อุปสรรคที่เกิดขึ้นบ่อยในการ

เป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์

สุนทรี : ในด้านการประสานงานกับคน โดยเฉพาะผู้รับเหมา เพราะมันค่อนข้างต่างจากการทำรูปแบบบริษัท เราจึงต้องมีการจัดการและการวางแผนงานให้ดี ลดความเสี่ยงในการเสียทรัพยากรด้านเวลาให้น้อยที่สุด

อะไรคือสิ่งสำคัญที่ทำให้อยู่กับ

ฟรีแลนซ์อย่างยาวนาน

สุนทรี : การทำงานให้สมบูรณ์และมีคุณภาพที่สุดค่ะ

ถ้าจะให้แนะนำเด็กรุ่นใหม่

กับการเป็นฟรีแลนซ์

สุนทรี : ควรสร้างโอกาสในการทำงานออฟฟิศก่อน เพื่อเรียนรู้ให้เข้าใจถึงกระบวนการทำงาน และรายละเอียดต่างๆของการทำงานก่อนจะลองวางแผนงานทั้งหมดด้วยตนเองค่ะ

นิยามสถาปนิกฟรีแลนซ์

สุนทรี : รูปแบบการทำงานเล็กๆที่คุณบริหารเอง และมีตัวคุณเป็นจุดเริ่มต้น

“อาชีพสถาปนิกฟรีแลนซ์ เป็นสิ่งที่เราชื่นชอบและสะท้อน ความเป็นตัวตนอย่างแท้จริง”

ณรงค์เดช รักกลาง

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : งานบ้านพักอาศัยและบูธจัดแสดงสินค้า
- ขนาดโครงการที่ทำ : ไม่เกิน 600 ตร.ม.
- เป็นสถาปนิกที่สามารถทำงานบูรและโปรดัคทีซีไน์ได้

03

ณรงค์เดช รักกลาง

ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 14 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 2 ตุลาคม 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

ณรงค์เดช : ผมเป็นพนักงานออฟฟิศ 4 ปี งานส่วนใหญ่เป็นงานด้านอนุรักษ์ ผมได้ทำงานหลายขั้นตอน ได้รู้กระบวนการทุกอย่างตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบ ทำให้เรามีความมั่นใจในการเริ่มรับงานด้วยตัวเอง ระหว่างทำงานได้มีโอกาสไปเรียนเพิ่มเติมทางด้านการตกแต่งภายใน เป็นหลักสูตรอนุปริญญา หลังจากนั้นไม่นานก็ลาออกจากออฟฟิศได้งานแรกจากเพื่อนที่เรียนด้วยกัน หลังจากนั้นชวนเราไปทำต่อไปอีก โดยส่วนมากงานที่ได้รับคือการว่าจ้างมาจากเพื่อนที่รู้จัก ทั้งงานออกแบบบูทจัดแสดงงาน หรือโครงการออกแบบหมู่บ้าน ซึ่งผมมีการอัปเดตผลงานทางเฟสบุ๊กและเว็บไซต์บ่อยครั้ง ทำให้ลูกค้าเห็นผลงานของเราได้ง่ายและติดต่อมาเรื่อยๆ

ผมมองว่า ถ้าใครสนใจจะออกมาเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดคงหนีไม่พ้นเรื่องการเงิน อาจต้องมีการวางแผนเตรียมพร้อม ในสภาวะที่ม้งานที่ได้รับว่าจ้างน้อย รวมถึงเรื่องภาษี ซึ่งในระดับมหาวิทยาลัยควรให้คำแนะนำในด้านนี้บ้าง เพราะในโลกของความเป็นจริงมันจำเป็นไม่นอกไปกว่าการออกแบบ

พื้มีวิธีการคิดค่าบริการ

วิชาชีพอย่างไร

ณรงค์เดช : ผมจะอ้างอิงตามมาตรฐานค่าบริการวิชาชีพของสมาคมฯ อาจต่ำกว่านิดหน่อย แต่ถ้าเป็นลักษณะงานที่ทำร่วมกับออฟฟิศ ผมสามารถเรียกค่าบริการได้เท่ากับทางสมาคมฯ

หลังจากมีครอบครัว การเป็น

อาชีพฟรีแลนซ์แตกต่างกันอย่างไร

ณรงค์เดช : ก่อนมีครอบครัว ผมทำทุกอย่างด้วยตัวเองโดยไม่ได้สนใจเรื่องการหยุดพัก เมื่อมีครอบครัวจำเป็นต้องแบ่งเวลาเพื่อสร้างกิจกรรมที่ทำด้วยกันเยอะขึ้น การที่ไม่ได้จัดเวลาให้ตัวเองอาจจะมีงานล้ำเข้าไปบ้าง และด้วยอายุมากขึ้น ความเร็วมันไม่ได้เร็วเหมือนเดิม ช่วงหลังผมเลยรับงานน้อยลง เน้นงานที่เข้าใจในแนวทางการทำงานของผมอย่างชัดเจน

**หากลูกค้าต้องการให้เริ่มงาน
ก่อนการว่าจ้าง คุณมีวิธีอย่างไร
ในการตอบสนองต่อลูกค้า**

ณรงค์เดช : ผมนำเสนอแนวทางของตำแหน่งแปลนคร่าวๆเพียงเท่านั้นพร้อมแนบใบเสนอราคา
ถ้าต้องการให้เสนองานมากกว่านี้จะทำให้หลังตกลงเรื่องสัญญากันก่อนครับ

**สิ่งใดเป็นอุปสรรคสำคัญ
ของการทำงานงานระบบฟรีแลนซ์**

ณรงค์เดช : การตลาดครับ ผมเน้นการทำงานมากกว่าการสนใจด้านการตลาด ซึ่งเป็นข้อเสียที่
ทางผมกำลังปรับ ในปัจจุบันกลายเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับคนที่ทำงานระบบฟรีแลนซ์
และยังเป็นการสร้างความต่อเนื่องของงานแก่ลูกค้าใหม่ที่สนใจด้วย

**มีความคิดเห็นอย่างไรกับ
การหางานผ่านเว็บไซต์ออนไลน์**

ณรงค์เดช : ผมว่าเป็นช่องทางที่ดีสำหรับวิชาชีพอื่นมากกว่า แต่สำหรับวิชาชีพสถาปัตยกรรม อาจ
ยังไม่ค่อยเหมาะ เพราะเว็บไซต์ออนไลน์พวกนี้ทำหน้าที่เป็นนายหน้าหางาน มีการหัก
เปอร์เซ็นต์ของค่าบริการ งานส่วนใหญ่เป็นงานที่ถูกตัดแบ่งออกจากงานโครงการ เน้น
งานที่มีระยะเวลาที่สั้นและรวดเร็ว จึงอาจเหมาะแค่กลุ่มผู้เริ่มต้นที่ต้องการหางาน

**ถ้าจะให้แนะนำเด็กรุ่นใหม่
กับการเป็นฟรีแลนซ์**

ณรงค์เดช : ควรไปทำงานออฟฟิศก่อน ถ้าคุณยังไม่มีประสบการณ์ด้านนี้มาก่อน เพราะการเรียน
การสอนในระดับมหาวิทยาลัยกับการเริ่มต้นการทำงานนั้น อาจดูคล้ายเป็นแนวทาง
การทำงานที่ใกล้เคียงกันก็จริง แต่รายละเอียดที่แฝงอยู่นั้นต่างกันมาก จึงจำเป็นอย่างยิ่ง
ในการมาเรียนรู้ใหม่ เพื่อให้เข้าใจในกระบวนการทำงานที่รอบด้านมากที่สุด นอกเหนือ
จากนี้ก่อนจะเริ่มเป็นฟรีแลนซ์นั้น จำเป็นต้องมีเงินทุนสำรองในการเริ่มต้น เพื่อใช้รองรับ
ปัญหาที่อาจเกิดในอนาคต

นิยามสถาปนิกฟรีแลนซ์

ณรงค์เดช : รูปแบบการทำงานระบบฟรีแลนซ์เป็นแนวทางอาชีพที่มีความร่วมสมัยมากที่สุด ซึ่ง
เมื่อรวมเข้ากับวิชาชีพสถาปัตยกรรม ย่อมการเป็นอาชีพที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของเรา
กลายเป็นสิ่งที่เราชื่นชอบและสะท้อนความเป็นตัวตนได้อย่างแท้จริง

“อาชีพฟรีแลนซ์ต้องทำงาน
ด้วยทักษะที่ครอบคลุมและ
มีความหลากหลาย
ถึงจะมีโอกาสได้งานเยอะ ”

สัจพงษ์ ภูรยานนทชัย

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : งานตกแต่งภายในและบูรจัดแสดงสินค้า
- ขนาดโครงการที่ทำ : ไม่เกิน 1,500 ตร.ม.
- เป็นสถาปนิกที่สามารถทำงานบูรจัดแสดงสินค้าได้

04

สัจพงษ์ ภูรยานนทชัย

ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 11 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 2 ตุลาคม 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

สัจพงษ์ : ผมเป็นพนักงานออฟฟิศมา 8 ปี ออฟฟิศทำงานประเภทรับเหมาก่อสร้าง งานส่วนใหญ่จึงเป็นลักษณะงานทำแบบก่อสร้าง มีโอกาสได้ทำงานออกแบ่น้อยครั้ง จึงเลือกลาออกรับงานเองเพราะต้องการได้เรียนรู้การออกแบ่นบ้าง ช่วงแรกมีงานให้ออกแบ่นไม่เยอะ ได้งานที่แนะนำจากเพื่อนหรือลูกค้าเดิมบ้าง จนช่วงหลังๆมีออฟฟิศออกแบ่นสนใจจ้างผมไปทำงานชั่วคราว โดยเข้าออฟฟิศเพียงสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ทำให้มีรายได้ประจำในช่วงนั้นควบคู่การทำงานแบบฟรีแลนซ์

การทำงานแบบฟรีแลนซ์ต่างกับ

การทำงานประจำหรือไม่ อย่างไร

สัจพงษ์ : ต่างกันครับ การทำงานออฟฟิศต้องเข้าตามเวลาที่กำหนด แต่ในรูปแบบฟรีแลนซ์เป็นการบริหารสิ่งต่างๆรอบตัวด้วยตนเอง คล้ายว่ามีเวลาค่อนข้างเยอะแต่กลับกันคือต้องสามารถจัดการลำดับงานให้ดี สำคัญคือ การไม่มีวันหยุด ทุกเวลาล้วนเป็นเวลาที่สามารถทำงานได้ แต่ข้อเสียที่ชัดเจน คือ การมีรายได้ที่ไม่แน่นอน

พื้มีวิธีการคิดค่าบริการ

วิชาชีพอย่างไร

สัจพงษ์ : ปัจจุบันผมคิดต่ำกว่ามาตรฐานของสมาคมฯ ไม่มากครับ แต่โดยรวมแล้วของแต่ละโครงการยังได้กำไรครับ

หากลูกค้าขอต่อรองราคา

ค่าบริการ คุณมีวิธีการเจรจา

กับลูกค้าอย่างไร

สัจพงษ์ : ใช้วิธีการอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ ว่าในส่วนนี้มีค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง ค่าออกแบบของวิศวกร ค่าออกแบบส่วนตกแต่งภายใน อธิบายให้เข้าใจถึงเนื้อหาที่ต้องรับรู้ร่วมกัน สุดท้ายแล้วต้องพิจารณาภาพรวมของค่าบริการว่าอยู่ในมุมมองที่รับได้หรือไม่ แต่ลูกค้าส่วนมากไม่ค่อยต่อรองราคานะครับ อาจเพราะเข้าใจในกระบวนการทำงานกันอยู่แล้ว

มีความคิดเห็นอย่างไรต่อ

แนวทาง Network freelance อย่างไร

สัจพจน์ : ผมว่าเป็นแนวทางที่ดีนะ เป็นโอกาสที่สามารถได้งานที่มีความต่อเนื่อง หากมีเครือข่ายหลายคนอาจทำให้มีการจ้างงานที่กว้างขึ้นในลักษณะการแบ่งกระจายกันทำ

ปัจจัยที่สำคัญในการทำงาน

ให้ยาวนานและต่อเนื่องคือเหตุใด

สัจพจน์ : ความมีวินัยและความอดทนครับ เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์

สิ่งใดที่ถือเป็นข้อได้เปรียบ

ของการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์

สัจพจน์ : ความคล่องตัว ถือเป็นสิ่งที่เด่นของการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ เพราะเราสามารถรับงานได้มากในบางคราว หรืออาจเลือกรับงานที่ต้องการเท่านั้น ซึ่งต่างกับรูปแบบบริษัทที่จำเป็นต้องรับงานที่มีปริมาณมากเพื่อให้พอกับค่าใช้จ่ายที่แบกรับไว้

ถ้าจะให้แนะนำเด็กรุ่นใหม่

กับการเป็นฟรีแลนซ์

สัจพจน์ : ผมแนะนำให้ลองไปทำงานออฟฟิศก่อน เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการหา Connection และถือเป็นช่วงเวลาในการเริ่มสร้างผลงาน เพราะถ้าหากเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ที่ไม่มีใครรู้จัก ย่อมเข้าถึงโอกาสในการรับงานที่น้อยตามไปด้วย ลูกค้าย่จะรู้จักเราผ่านผลงาน และที่สำคัญเราต้องรู้จักการเข้าถึงลูกค้าด้วย เพื่อให้ไม่เสียโอกาสในการเริ่มพูดคุยกัน ในขั้นเริ่มต้น

นิยามสถาปนิกฟรีแลนซ์

สัจพจน์ : ความอิสระที่สามารถกำหนดได้ด้วยตัวเอง

“สถาปนิกก็เหมือนแพทย์เฉพาะทาง ล้วนแล้วมีค่าบริการให้คำปรึกษา”

เกรียงไกร ต่ายคำ

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : งานบ้านพักอาศัยและงานตกแต่งภายใน
- ขนาดโครงการที่ทำ : ไม่เกิน 2,000 ตร.ม.
- มีความเชี่ยวชาญในด้านการเขียนภาพ 3มิติ

05

เกรียงไกร ต่ายคำ

ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 11 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 10 ตุลาคม 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

เกรียงไกร : หลังจากออกจากงานประจำ ชวนเพื่อนรวมกลุ่มกันรับงาน โดยการนำผลงานไปโพสต์ทาง Blog ต่างๆ ซึ่งเป็นช่องทางโปรโมทอย่างดี มีลูกค้าสนใจติดต่อเข้ามาให้ออกแบบเป็นช่วงที่ได้เรียนรู้หลายเรื่อง ทั้งปัญหาในการคุยงานกับลูกค้า การเบิกเงินในแต่ละงวด ผู้รับเหมาโก่ง ซึ่งในช่วงนั้นมีเกือบ 10 โครงการ ที่ต้องรับผิดชอบ ในการทำงานร่วมกับเพื่อน เริ่มมีปัญหากันบ่อยครั้งในเรื่องความคิดการตัดสินใจ เพราะทุกคนจะมีเหตุผลของตัวเอง จึงทำให้ต้องขอแยกตัวกับเพื่อน เพื่อมารับทำคนเดียว งานแรกที่ได้เป็นงานตกแต่งภายใน เสนอค่าออกแบบไปช่วงนั้นประมาณ 5-6 หมื่น ซึ่งหลังจากนั้นก็มีการเข้ามาเรื่อยๆ ผมเคยถามว่าทราบผลงานของผมจากไหน ลูกค้าแจ้งว่าเคยเห็นในเว็บไซต์การตกแต่งบ้านใน

ช่วยเล่าขั้นตอนการทำงาน ตอนเป็นฟรีแลนซ์

เกรียงไกร : ผมทำตารางสรุปการทำงานของแต่ละโครงการ เพื่อความสะดวกในการจัดการรับและเน้นความมีวินัยในการทำงาน ซึ่งเราจะสามารถเห็นถึงการพัฒนาของงานที่ได้รับ และการจัดการในแต่ละปี เป็นผลดีต่อการวางแผนงานในปีถัดไป

อีกอย่างคือ สถาปนิกฟรีแลนซ์รุ่นใหม่มีความไม่มั่นใจในการคุยเรื่องค่าบริการกับลูกค้า เพราะไม่รู้ว่าจะกำหนดค่าบริการยังไง แต่ด้วยประสบการณ์ในการทำงานสำหรับผมตอนนี้ ผมแนะนำให้กล้าคุยเรื่องเงินกับลูกค้าให้ชัดเจน เพราะถือว่าเรื่องเงินเป็นองค์ประกอบแรกของการดำเนินงานทั้งหมด ในยุคหลังๆตลาดการแข่งขันค่อนข้างสูง มีการตัดราคากัน การกำหนดราคาที่ถูกเกินความเป็นจริง จนทำให้รู้สึกถึงความสมดุลของค่าบริการวิชาชีพที่แท้จริงควรอยู่ตรงไหน ผมขอเปรียบเทียบง่ายๆ อาชีพสถาปนิกก็เหมือนแพทย์เฉพาะทาง ทุกอาการมีค่าใช้จ่ายในการรักษา มีค่าความคิดและอื่นๆอีกมากมาย บางครั้งผมเคยพบกับลูกค้าบางคนทีพูดนะ แบบมันก็เป็นกระดาษไม่ใช่หรือ ผมจึงอยากชี้แจงไว้เลยว่า ถ้าต้องการกระดาษ มันก็เป็นเพียงกระดาษราคา 2-3 บาทเท่านั้น แต่เมื่อใส่แนวความคิดลงไปกระดาษแผ่นนี้ ราคาอาจเพิ่มเป็น 500 ก็ได้ เพราะนั่นแหละครับ คือ ความรู้ทางวิชาชีพของผม

มีการวางแผนการจัดการ

รายจ่ายแต่ละโครงการ อย่างไร

เกรียงไกร : แยกบัญชีครับ บัญชีงาน คือบัญชีที่ใช้ทำงานของแต่ละโครงการทั้งค่าออกแบบ รายจ่าย เข้าออกอยู่ในบัญชีนี้หมด รวมทั้งอาจรวมรายได้ทางอื่น เช่น ค่าจ้างเป็นอาจารย์พิเศษ และแยกอีกบัญชีที่เป็นเงินออมส่วนตัว โดยมีการแบ่งชื่อกองทุนบ้างครับ

ถ้าลูกค้าต้องการให้ทำงาน

ก่อนว่าจ้าง คุณมีวิธีการเจรจา

กับลูกค้าอย่างไร

เกรียงไกร : ผมไม่ทำครับ แต่ผมจะบอกลูกค้าให้ลองพิจารณาผลงานผมในเพจ ว่าผมเคยทำอะไรบ้าง ถ้าจะให้ผมเริ่มทำงานแสดงว่าผมต้องแบกรับค่าใช้จ่ายตรงนั้นไปแล้วมันเป็นเรื่องของวิชาชีพด้วย ผมมองว่ามันเป็นกติกาสากลที่ต้องเซ็นสัญญาว่าจ้างก่อนเริ่มทำงาน เพราะหากสุดท้ายคุณไม่ตกลงว่าจ้างผม ก็คล้ายว่าเหมือนผมเสียประโยชน์ ผมจะบอกลูกค้าว่ามีแค่งวดแรกงวดเดียวที่ผมได้เปรียบคุณ นอกนั้นผมทำงานให้คุณก่อนหมดเลย ผมจะอธิบายให้ลูกค้าฟังแบบนี้

อุปสรรคที่เกิดขึ้นบ่อยในการ

เป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์

เกรียงไกร : เป็นเรื่องของเวลา บางครั้งเราทำหลายเรื่อง ทำหลายงาน เวลาในการทำงานบางครั้งเราก็ไม่เต็มที่มา

เป้าหมายต่อไปของพี่คืออะไร

เกรียงไกร : รูปแบบฟรีแลนซ์แต่ละคนไม่เหมือนกัน ขึ้นอยู่กับคุณมองเป้าหมายยังไง มองอนาคตไว้ยังไง อย่างเพื่อนผมไปเป็นหัวหน้าในบริษัท เป็นฝ่ายผู้บริหารไปเยอะแล้ว แต่ผมไม่ชอบแบบนั้น ผมก็ยังทำแบบนี้ต่อไปเรื่อยๆ แต่อีกหนึ่งสิ่ง คือ เรื่องสุขภาพ ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญ จัดชีวิตให้สมดุลทั้งการทำงาน การใช้ชีวิต และการรักษาสุขภาพ

ถ้าจะให้แนะนำเด็กรุ่นใหม่

กับการเป็นฟรีแลนซ์

เกรียงไกร : ถ้าอยากเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ให้ลองเลย เราจะเรียนรู้ในการทำงานได้เอง ในแบบที่ไม่ต้องมีกรอบที่กำหนดไว้ แต่ท่ามกลางโอกาสที่เราสามารถกำหนดการใช้ชีวิตอิสระได้นั้น การเป็นฟรีแลนซ์คุณอาจไม่มีสิทธิ์ในการหยุดเสาร์-อาทิตย์ เช่นเดียวการเป็นมนุษย์เงินเดือน คุณจึงจำเป็นต้องสร้างขอบเขตการทำงานให้ชัดเจน

“คุณต้องผ่านพวกนี้มาก่อน คุณถึงจะรู้ว่าคุณควรทำ หรือไม่ควรทำ”

อนุสร เพชรเทียม

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : บ้านพักอาศัยโดยเฉพาะงาน Renovate
- ขนาดโครงการที่ทำ : 500 - 1000 ตร.ม.
- ผู้เชี่ยวชาญในการทำภาพ 3 มิติ

06

อนุสร เพชรเทียม ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 20 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 10 ตุลาคม 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

อนุสร : ผมจบในช่วงพองสบู่แตก พ.ศ.2540 เริ่มทำงานแรกในออฟฟิศรับเหมาก่อสร้าง แต่เนื่องด้วยในสมัยนั้น ผมใช้โปรแกรม auto cad ได้คล่อง หัวหน้าจึงให้ข้อเสนอพิเศษในการทำงานที่บ้านแทนการเข้าออฟฟิศประจำ ใช้ชีวิตแบบนี้มาประมาณ 1 ปี จึงได้ขอลาออก โดยในช่วงนั้นได้มีเพื่อนที่ จ.ภูเก็ต ชวนไปรับงานทำภาพ 3D Perspective ซึ่งเป็นไปได้ด้วยดี จึงเริ่มมีคนสนใจและการแนะนำต่อจากเพื่อนมาเรื่อยๆ ก่อนกลับมากรุงเทพฯ เพื่อรับงาน 3D ทางนี้ช่องทาง แต่ไม่เป็นเช่นนั้น อาจด้วยงานแต่ละงานค่อนข้างเร่งมาก จนทำให้แทบไม่มีเวลาพักผ่อน ผมจึงตัดสินใจหยุดพักงานทุกอย่างเพื่อกลับไปภูเก็ตอีกครั้ง

ตอนนั้นผมได้ไปขอทำงานกับบริษัทของรุ่นพี่เปิดแห่งหนึ่ง ทำงานได้ 1 เดือน รุ่นพี่ขอให้ออกเพราะปัญหาการทำงานบางเรื่อง เมื่อโดนขอให้ออก ผมตัดสินใจเอาเงินชดเชยก้อนสุดท้ายลงทุนซื้อคอมพิวเตอร์ใหม่พร้อมรวบรวมผลงานที่เคยทำทั้งหมดไปยื่นตามบริษัทใหญ่ หลังจากนั้นไม่นานก็ได้รับงานทำภาพ 3D Perspective มาอย่างต่อเนื่องจนสามารถเก็บเงินซื้อรถได้ 1 คัน ด้วยประสบการณ์ทำงานร่วมกับออฟฟิศใหญ่ๆ ทำให้รู้สึกว่ามันพร้อมที่จะก้าวไปอีกขั้น จึงเป็นจุดเปลี่ยนให้กลับมาทำงานที่กรุงเทพฯ อีกครั้ง

ช่วยเล่าขั้นตอนการทำงาน

ตอนเป็นฟรีแลนซ์

อนุสร : ผมทำคนเดียวกว่า 90 % เริ่มตั้งแต่ ลูกค้าติดต่อมา เข้าไปคุยกับลูกค้า ประเมินราคา ทำสัญญา ออกแบบและเขียนภาพ Perspective รวมทั้งช่วยเหลือผู้รับเหมาให้ลูกค้าหลักๆเป็นงานประเภทบ้าน

มีการจัดการบัญชีส่วนตัวกับ

บัญชีงานหรือไม่

อนุสร : ตอนเป็นฟรีแลนซ์ใหม่ๆแยกครับ ตอนนี่ไม่แยกเพราะมันอยู่ในชีวิตประจำวันผมแล้ว แต่แท้จริงแล้วคุณควรผ่านวิธีพวกนี้มาก่อน คุณถึงจะรู้ว่าควรทำหรือไม่ทำ

มีวิธีบริหารการเงินอย่างไร

อนุสร : เริ่มคิดจากรายจ่ายต่อเดือนครับ เงินส่วนใหญ่เป็นกำไรจากงานที่เสร็จแล้ว อาจมีบ้างที่ยอมรับงานที่โดนกดราคาแต่ผมคิดว่าทำเพื่อเป็นผลงานของผม แต่ช่วงหลังผมมีการแบ่งแยกงาน คือ งานเอาเงิน กับ งานเอากล่อง แยกเนื้องานตามความรับผิดชอบที่ลูกค้าพอใจ แต่มาถึงจุดเปลี่ยนอีกเรื่อง คือ “การแต่งงานมีครอบครัว” นั่นคือ รายจ่ายประจำที่เพิ่มขึ้น มีการวางแผนหารายได้ประจำ เพราะไม่สามารถทำงานแบบงวดต่องวดแบบเดิมได้แล้ว แต่พอดีมีอาจารย์ชวนให้เป็น อาจารย์พิเศษที่มหาวิทยาลัย และรับงาน CM ที่ไซต์งาน ซึ่งมีรายได้ต่อเนื่องเป็นรายเดือน ผมก็อุ่นใจนะ

คุณมีวิธีการคิดค่าบริการ

วิชาชีพและมีการเจรจา

ต่อรองกับลูกค้าอย่างไร

อนุสร : ผมคิดตามค่าบริการสมาคมเป็นพื้นฐาน อาจต่ำกว่านิดหน่อย สำหรับลูกค้าใหม่ ผมชี้แจงมาตรฐานค่าบริการตามสมาคมให้ทราบเบื้องต้นก่อนเริ่มคุยแบบ ถ้ามีการต่อรองมากจนไม่สามารถทำงานได้ ผมไม่รับงานเด็ดขาด ถ้ายังไม่เข้าใจและต่อรองราคาไม่จบ ผมจะแนะนำให้อ้างอิงที่อื่นดีกว่า และที่สำคัญคุณต้องมีสัญญาที่ครอบคลุม ระบุรายละเอียดต่างๆ ให้ชัดเจน

คิดว่า Network Freelance

มีจำเป็นอย่างไร

อนุสร : จำเป็นมาก เพราะทุกคนมีความถนัดต่างกัน การทำงานเป็นเครือข่ายยิ่งช่วยให้งานมีความรวดเร็วขึ้น การสร้าง connection เป็นสิ่งที่ควรมีในการทำงาน หลายครั้งผมได้รับโอกาสจากการแนะนำผ่านการทำงานร่วมกันผ่านกลุ่มสถาปนิก

อุปสรรคหรือปัญหาที่เกิดขึ้นบ่อย

เกี่ยวกับอาชีพ Freelance Architects

อนุสร : การเงินครับ บางช่วงหมุนเงินไม่ทันซึ่งมันเป็นเรื่องปกติมาก อาจเพราะไม่มีประสบการณ์มากพอ จึงจำเป็นต้องหาแหล่งทุนสำรอง ซึ่งหนีไม่พ้นทุนจากครอบครัวครับ

อะไรคือสิ่งสำคัญที่ทำให้เลือก

ทำงานฟรีแลนซ์มาจนปัจจุบัน

อนุสร : การปรับตัวให้เข้ากับระบบการทำงานและการใช้ชีวิตครอบครัว บ้างในสภาวะรอบข้างที่อาจมีทั้งดีและไม่ดี แต่ก็ต้องผ่านไปให้ได้ ฟรีแลนซ์จึงเหมาะกับการใช้ชีวิตของผมที่สุด

ขอคำแนะนำการทำงานเป็น

ฟรีแลนซ์ให้กับสถาปนิกที่สนใจ

อนุสร : อยากให้ลองไปทำงานเป็นพนักงานออฟฟิศก่อน เรียนรู้วิธีการทำงาน การมีความรู้และเข้าใจที่ไม่มากพอ บ่อยครั้งย่อมจะก่อให้เกิดปัญหาที่ในการทำงานในระบบฟรีแลนซ์

“เรื่อง Marketing ในอาชีพฟรีแลนซ์
คือ สิ่งสำคัญที่สุด อย่างในช่วงปีใหม่
คุณลองส่ง สคส. ที่เป็นรูปผลงานของ
คุณให้ลูกค้า สิ่งเหล่านี้ลงทุนไม่ก็บาท
แต่มันเป็นการ marketing ที่ดีมาก”

อนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล

ประวัติ

- โครงการส่วนใหญ่ที่ทำ : บ้านพักอาศัย งานตกแต่งภายในและโซฟารูม
- ขนาดโครงการที่ทำ : ไม่เกิน 2,000 ตร.ม.
- มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารทีมและมีความหลากหลายของงาน

07

อนุชา ตั้งศรีวิริยะกุล

ประสบการณ์การเป็นฟรีแลนซ์ 11 ปี

สัมภาษณ์วันที่ 12 ตุลาคม 2560

ทำไมถึงอยากเป็นฟรีแลนซ์

อนุชา : เกิดจากความจำเป็นครับ ผมต้องออกมาเป็นฟรีแลนซ์ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ พ.ศ. 2540 ช่วงนั้นบริษัทสถาปนิกเกิดสภาวะล้มละลายกันเยอะมาก กว่า 90 % ของในยุคนั้น ผมจึงจำเป็นต้องออกจากบริษัทเพื่อให้บริษัทสามารถไปได้ แต่หลังจากออกมาผมก็ยังไปช่วยทำงานของบริษัทอยู่เป็นครั้งคราว คิดเงินตามชั่วโมงการทำงาน ในขณะที่เดียวกันก็เริ่มทำแผนงาน SWOT จากทักษะและผลงานของตัวเอง จึงเกิดคำถามกับตัวเองว่า “การที่เราจะทำงานในวิชาชีพสถาปัตยกรรมให้ยั่งยืนนั้น ควรทำอะไร” ซึ่งเป็นคำถามที่สร้างแรงจูงใจให้ผมมีความพยายามต่อไป ด้วยพื้นฐานของการดำรงอยู่ ประกอบกับในช่วงนั้นบังเอิญโครงการโรงแรมที่บริษัทเก่ากำลังรีโนเวท จึงได้จ้างไปเป็นที่ปรึกษาทางด้านก่อสร้าง จึงให้มีรายได้ประจำ ซึ่งในการเป็นที่ปรึกษาได้พบเจออุปสรรคในการเคลียร์รายละเอียดแบบหลายส่วน จึงได้ลองรวมกลุ่มกับเพื่อนๆ ในการช่วยทำแบบให้สามารถดำเนินการก่อสร้างได้อย่างสมบูรณ์ พอทำงานเสร็จได้รับความชมเชยจากทางเจ้าของโรงแรม จึงทำให้ผมรู้ว่าผมเสียดวิชาชีพนี้อะไรไปแล้ว หลังจากนั้นเมื่อได้เห็นผลงานก็เลยมีงานเข้ามาเรื่อยๆ พร้อมกับการแนะนำแบบปากต่อปากกันครับ

พื้มีวิธีการคิดค่าบริการ

วิชาชีพอย่างไร

อนุชา : ตามมาตรฐานของสมาคมฯ ครับ อาจต่ำกว่านิดเดียว แต่จะชี้แจงให้ทางลูกค้าเข้าใจเสมอ

หากลูกค้าขอต่อรองราคา

ค่าบริการ คุณมีวิธีการเจรจา

กับลูกค้าอย่างไร

อนุชา : ต้องชี้แจงให้ลูกค้าเข้าใจรายละเอียดของงานทั้งหมดว่าเป็นอย่างไร ลูกค้าจะได้อะไรจากเราบ้าง หากมีการต่อรองราคาที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อให้การดำเนินการ อาจจำเป็นต้องขอปรับเนื้อหางานบางส่วน ให้อยู่ในลำดับที่สามารถจัดการได้ โดยไม่ทำให้เกิดความขาดทุนจากการรับโครงการนั้น

ปัจจัยที่สำคัญในการทำงาน

ให้ยาวนานและต่อเนื่องคือเหตุใด

อนุชา : จุดขายของผม คือ ความหลากหลายของผลงานในการนำเสนอลูกค้าและการบริการที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ผมมองว่าการทำธุรกิจจำเป็นต้องมีจุดขายของตัวเองว่ามีความโดดเด่นในด้านไหน ตัวอย่างเช่น พี่ชาติรี บ.ต้นศิลป์ ในความเป็นจริงเขา คือ สถาปนิกฟรีแลนซ์ภายใต้การจัดตั้งบริษัทที่มีรูปแบบการทำงานเพียงคนเดียว เมื่อได้รับการว่าจ้าง ออกแบบโครงการใหญ่จะใช้แนวทางการแบ่งงานกระจายส่วนการรับผิดชอบ ซึ่งแบบนี้เป็นการทำงานด้วยรูปแบบเครือข่าย (network) มีอยู่ช่วงหนึ่งรุ่นที่ได้แนะนำลูกค้ามาให้ผม ทำให้มีงานที่ต้องรับผิดชอบค่อนข้างมาก มีทีมงานกว่า 7 คน สิ่งก็ตามมา นอกเหนือจากนี้ คือ เรื่องภาษี ทักษะในการทำงานที่ขาดไม่ได้ คือ การมีวินัยในการทำงาน คนที่ประสบความสำเร็จ มักเป็นคนทำงานตรงต่อเวลา บนมาตรฐานความเป็นมืออาชีพ ซึ่งต่างก็เป็นวิธีการตลาดของสถาปนิกฟรีแลนซ์ส่วนหนึ่ง

สิ่งใดที่ถือเป็นข้อได้เปรียบ

ของการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์

อนุชา : ความคล่องตัว ถือเป็นสิ่งที่เป็นเสน่ห์ของการเป็นสถาปนิกฟรีแลนซ์ เพราะเราสามารถรับงานได้มากในบางคราว หรืออาจเลือกรับงานที่ต้องการเท่านั้น ซึ่งต่างกับรูปแบบบริษัทที่จำเป็นต้องรับงานที่มีปริมาณมากเพื่อให้พอกับค่าใช้จ่ายที่แบกรับไว้

นิยามสถาปนิกฟรีแลนซ์

อนุชา : สถาปนิกไร้สังกัด คือ การทำงานที่ไม่ได้ขึ้นกับรูปแบบบริษัท ความอิสระที่มากกว่าการทำงานออฟฟิศ แต่อาจไม่จริงเสมอไปเพราะการทำงานระบบฟรีแลนซ์ที่ถูกมองว่าเป็นทำงานโดยไม่มีเจ้านาย เจ้านายตัวจริง คือ ลูกค้า ภายใต้สิ่งที่จะต้องรับผิดชอบตามมาตรฐานวิชาชีพสถาปัตยกรรมที่มากกว่าเรื่องเงิน

สิ่งที่สำคัญของสถาปนิกฟรีแลนซ์

ที่จะทำงานได้อย่างยั่งยืนคืออะไร

อนุชา : คือ การทำงานให้มีคุณภาพมีความเป็นมืออาชีพ ประสบการณ์การทำงานกับการเริ่มต้นประกอบอาชีพนั้นมีความแตกต่างอยู่บ้าง คำพูดมีบทบาทที่สำคัญ ที่ต้องรับผิดชอบต่อไม่ว่าจะเป็นในช่วงที่มีปัญหา ซึ่งประเด็นเหล่านี้ที่พบบ่อยสอดคล้องกับรูปแบบการเรียนการสอน บ้างมีองค์ความรู้ไม่มากพอ การแนะนำให้เข้าใจถึงกระบวนการทำงานตั้งแต่การเรียนในระดับมหาวิทยาลัย เพื่อให้เข้าใจและพร้อมรับมือกับปัญหาและอุปสรรคได้อย่างยั่งยืนในแบบที่เราเป็นผู้กำหนด

ภาคผนวก ข

กฎกระทรวงกำหนดอัตราค่าจ้างผู้ให้บริการงานจ้างออกแบบหรือควบคุมงานก่อสร้าง พ.ศ.๒๕๖๐

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๕ วรรคหนึ่ง และมาตรา ๙๐ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังออกกฎกระทรวงไว้ดังต่อไปนี้ค่าจ้างผู้ให้บริการงานจ้างออกแบบหรือควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามอัตราในบัญชีท้ายกฎกระทรวงนี้

บัญชีอัตราค่าจ้างผู้ให้บริการงานจ้างออกแบบหรือควบคุมงานก่อสร้าง

ประเภทงาน	รายการ	ขนาดโครงการ (ล้านบาท)	อัตรา (ร้อยละวงเงินงบประมาณค่าก่อสร้าง)		
			ไม่ซับซ้อน	ซับซ้อน	ซับซ้อนมาก
งานสถาปัตยกรรม	ออกแบบ	ขนาดเล็ก (< ๕๐)	๔.๕	๖.๕	๘.๕
		ขนาดกลาง (๕๐ < ๒๕๐)	๔	๕.๒๕	๗
		ขนาดใหญ่ (๒๕๐ < ๗๕๐)	๓.๕	๔	๖
		ขนาดพิเศษระดับที่หนึ่ง (๗๕๐ < ๒,๕๐๐)	๓	๓.๕	๕
		ขนาดพิเศษระดับที่สอง (๒,๕๐๐ < ๕,๐๐๐)	๒.๕	๓	๔
		ขนาดพิเศษระดับที่สาม (> ๕,๐๐๐)	๑.๕	๒.๕	๓
ควบคุมงาน ก่อสร้าง	ควบคุมงาน ก่อสร้าง	ขนาดเล็ก (< ๕๐)	๔.๕	๖.๕	๘.๕
		ขนาดกลาง (๕๐ < ๒๕๐)	๔	๕.๒๕	๗
		ขนาดใหญ่ (๒๕๐ < ๗๕๐)	๓.๕	๔	๖
		ขนาดพิเศษระดับที่หนึ่ง (๗๕๐ < ๒,๕๐๐)	๓	๓.๕	๕
		ขนาดพิเศษระดับที่สอง (๒,๕๐๐ < ๕,๐๐๐)	๒.๕	๓	๔
		ขนาดพิเศษระดับที่สาม (> ๕,๐๐๐)	๑.๕	๒.๕	๓

หมายเหตุ

- ลักษณะความซับซ้อนของงานสถาปัตยกรรม ได้แก่

ซับซ้อนมาก หมายถึง งานอาคาร งานสถาปัตยกรรมภายใน งานภูมิสถาปัตยกรรมที่มีแบบแผนวิจิตรต้องใช้ความประณีตขั้นสูง ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ความชำนาญเฉพาะด้าน มีความสลับซับซ้อนหรือมีผู้ใช้สอยจำนวนมาก มีลักษณะพิเศษเชิงคุณค่าทางด้านสถาปัตยกรรม ศิลปกรรม วัฒนธรรม หรือธรรมชาติ เช่น พิพิธภัณฑ์ อาคารทางศาสนา ศาลากลางจังหวัด โรงพยาบาล อาคารห้องปฏิบัติการ อาคารที่มีความสลับซับซ้อน สนามบิน อนุสาวรีย์ รัฐสภา ศูนย์วัฒนธรรม อาคารอนุรักษ์ สถานทูต อาคาร เก็บวัสดุที่เสี่ยงอันตรายหรือเสี่ยงต่อสุขภาพ งานสถาปัตยกรรมภายในของบ้านพักอาศัย ภูมิทัศน์ในพื้นที่อนุรักษ์ ภูมิทัศน์ในอาคาร สวนหลังคา สวนพฤกษศาสตร์ สวนสมุนไพร

สวนสัตว์ สวนสาธารณะกลางเมืองหรืองานปรับปรุงอาคารหรือภูมิทัศน์ในบริเวณที่มีการใช้สอยหรือ
สิ่งปลูกสร้างอยู่เดิม

ซับซ้อน หมายถึง งานอาคาร งานสถาปัตยกรรมภายใน งานภูมิสถาปัตยกรรม ที่ต้องใช้ความ
ประณีต ความชำนาญ มีประโยชน์ใช้สอยที่ซับซ้อน มีลักษณะการก่อสร้างที่ซับซ้อน มีกฎเกณฑ์
ควบคุมเฉพาะ หรือมีการใช้งานหลากหลาย เช่น อาคารมหาวิทยาลัย อาคารเรียนรวม หอสมุด
หอประชุม อาคารพักอาศัยรวม สนามกีฬา สถานักกัน หอพัก โรงเรียน ศาลาประชาคม อาคาร
สำนักงาน อาคารสูง อาคารขนาดใหญ่พิเศษ สถาบันระดับสูงของรัฐ สถาบันการเงิน โรงแรม โรง
ภาพยนตร์ โรงมหรสพ ห้างสรรพสินค้า ศูนย์ประชุม ศูนย์แสดงสินค้าและนิทรรศการ สถานีขนส่งต่าง
ๆ อาคารศูนย์การค้า สถานบริการและนันทนาการ สโมสร สวนสนุก สวนสาธารณะ ภูมิทัศน์ชุมชน
ภูมิทัศน์บริเวณอาคารสาธารณะ โครงการจัดสรรที่ดิน หรือนิคมอุตสาหกรรม

ไม่ซับซ้อน หมายถึง งานอาคาร งานสถาปัตยกรรมภายใน งานภูมิสถาปัตยกรรม มีลักษณะ
เรียบง่าย เป็นมาตรฐานทั่วไป เช่น โรงเก็บพัสดุ คลังสินค้า อาคารจอดรถยนต์ ตลาด ร้านค้า ศูนย์
อาหาร โชว์รูม อาคารประเภทบ้านที่อยู่อาศัยหรือสำนักงานขนาดเล็ก สวนสาธารณะขานเมือง งาน
ภูมิทัศน์ถนน หรือเส้นทางคมนาคม สวนเกษตร สวนประดับ หรือสวนหย่อม

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายณัฐพล สุเภากิจ เกิดวันที่ 11 มกราคม พ.ศ.2534 สำเร็จการศึกษาคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์บัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสถาปัตยกรรม จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ในปีการศึกษา 2556 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรสถาปัตยกรรมศาสตรมหาบัณฑิต สาขา วิชาสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2559

