

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.1.1 งานรับเหมาก่อสร้าง

(ก) งานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจรับเหมาช่วงงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐ โดยที่ผ่านมามีบริษัททำการรับเหมาช่วงจากเจ้าของโครงการและจากผู้รับเหมาหลักซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ โดยงานก่อสร้างที่บริษัทดำเนินการรับเหมาช่วงจะเป็นงานโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีการก่อสร้างที่ซับซ้อน เช่น งานทางหลวง ทางรถไฟ และบ่อบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น ซึ่งบริษัทจะรับเหมาช่วงเฉพาะบางส่วนของโครงการเท่านั้น บริษัทมีผลงานของการรับเหมาช่วงงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4 ตัวอย่างผลงานก่อสร้างของบริษัท

ตารางที่ 4.1 ผลงานในการรับเหมาก่อสร้างงานของหน่วยงานภาครัฐ

ลักษณะของงานก่อสร้าง	ลักษณะของการรับเหมา	ชื่อผู้ว่าจ้าง	มูลค่างาน ไม่รวม VAT (ล้านบาท)	ระยะเวลา ดำเนินงาน
งานก่อสร้างทางรถไฟรางคู่สายใต้ตัดลิ้ง ชั้น – นครปฐม	ผู้รับเหมาช่วง	กิจการร่วมค้า เอ เอส แอสโซซิเอท เท็คเค็น	96.50	27-ก.ค.-43 ถึง 25-ต.ค.-45
งานก่อสร้างศูนย์ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่น ล้านนาเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว จ.เชียงราย	ผู้รับเหมาช่วง	บจ. ภูริทรัพย์	6.88	1 ก.พ. 2545 – 20 ส.ค. 2545

นอกจากนี้การรับเหมาช่วงงานก่อสร้างในลักษณะของผู้รับเหมารายเดียวแล้ว บริษัทฯ ยังได้ร่วมมือกันกับบริษัท โฟคัส เอนไวรอนเมนทัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเดียวกัน ทำการรับเหมาช่วงงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐในลักษณะของคอนซอร์เทียม (Consortium) ด้วย โดยมีรายละเอียดตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.2 ผลงานในการรับเหมาก่อสร้างงานของหน่วยงานภาครัฐ (รับงานในลักษณะของคอนซอร์เทียม)

โครงการในอดีต	ลักษณะของการรับเหมา	ชื่อผู้ว่าจ้าง	มูลค่ารวมของสัญญา ไม่รวม VAT (ล้านบาท)	มูลค่าของสัญญาในส่วนที่เป็นของบริษัทฯ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินงาน
งานออกแบบรวมก่อสร้างระบบรวบรวมและบำบัดน้ำเสีย โครงการจัดการน้ำเสีย เขตควบคุมมลพิษ จังหวัดสมุทรปราการ ในส่วนของ SC – 26 (East Bank Area B-East Collection System)	ผู้รับเหมาช่วง	กิจการร่วมค้า NVPSKG	627.10	133.07 (คิดเป็นอัตราร้อยละ 21.22)	11-ส.ค.-42 ถึง 30-เม.ย.-46

หมายเหตุ เจ้าของโครงการสำหรับงานก่อสร้างดังกล่าวคือ กรมควบคุมมลพิษ กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและการพลังงาน โดยในการร่วมมือกันในลักษณะของคอนซอร์เทียมดังกล่าว บริษัทฯรับผิดชอบในการจัดหาวัสดุหลักประเภทท่อ ที่ใช้สำหรับการก่อสร้างบ่อบำบัดน้ำเสียตามสัญญาผู้รับเหมาช่วง ในขณะที่บริษัท โฟคัส เอ็นไวรอนเม้นท์ จำกัด ทำหน้าที่ในการดำเนินการก่อสร้าง

(ข) งานของภาคเอกชน

บริษัทฯรับเหมาก่อสร้างงานของภาคเอกชนในลักษณะของผู้รับเหมาหลักเป็นส่วนใหญ่ โดยโครงการก่อสร้างที่บริษัทฯมีประสบการณ์ ได้แก่ งานถนน งานก่อสร้างท่อระบายน้ำ และงานก่อสร้างบ่อบำบัดน้ำเสียของกลุ่มบมจ. อมตะ คอร์ปอเรชั่น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรับงานก่อสร้างอาคารรวมถึงงานซึ่งเกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เช่น งานปรับปรุงพื้นที่ เป็นต้น ให้กับภาคเอกชนอื่นๆ ด้วย โดยบริษัทฯมีตัวอย่างผลงานก่อสร้างที่สำคัญตามตารางที่แสดงไว้ด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.3 ตัวอย่างผลงานก่อสร้างของบริษัทฯในส่วนของลูกค้าภาคเอกชน

ลำดับ ที่	โครงการในอดีต	ลักษณะของ การรับเหมา	ชื่อผู้ว่าจ้าง	มูลค่า สัญญา ไม่ รวม VAT (ล้านบาท)	ระยะเวลา ดำเนินงาน
1	งานปรับปรุงพื้นที่ จำนวน 200 – 1 – 40 ไร่ ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี	ผู้รับเหมาหลัก	บมจ. อมตะ คอร์ปอเรชั่น	9.36	1 ก.ค. 2543 – 31 ต.ค. 2543
2	งานก่อสร้างสาธารณูปโภค โครงการ “บ้านกลางบุรี” จ. กรุงเทพมหานคร	ผู้รับเหมาหลัก	บจ. ยู – โฮม	0.87	1 ส.ค. 2543 – 29 ก.ย. 2543
3	งานซ่อมบำรุงถนนสายหลัก (P1) ในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี	ผู้รับเหมาหลัก	บมจ. อมตะ คอร์ปอเรชั่น	2.80	2 ก.ค. 2544 – 31 ก.ค. 2544
4	งานจ้างเหมาซื้อขายดินจัดและปรับปรุงหน้าดิน โครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี	ผู้รับเหมาหลัก	บมจ. อมตะ คอร์ปอเรชั่น	21.94	1 ก.ย. 2544 – 30 พ.ย. 2544
5	งานบำรุงรักษาถนนและรางระบายน้ำฝนในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี	ผู้รับเหมาหลัก	บจ. อมตะซีดี	10.22	1 มี.ค. 2545 – 31 พ.ค. 2545
6	งานจ้างเหมาซื้อขายดินจัดและปรับปรุงหน้าดิน โครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี	ผู้รับเหมาหลัก	บมจ. อมตะ คอร์ปอเรชั่น	11.39	1 มี.ค. 2546 – 27 มี.ค. 2546
7	โครงการก่อสร้างโรงเรียนนานาชาติ สยาม จ.ปทุมธานี	ผู้รับเหมาหลัก	บจ.สยามอินเตอร์ เนชั่นแนล เอ็ดดูเคชั่น (2002)	14.15	18 ก.ค. 2546- 30 มิ.ย. 2547
8	โครงการก่อสร้างที่พักนักศึกษา วิทยาลัยรัตนบัณฑิต จ. กรุงเทพมหานคร	ผู้รับเหมาหลัก	คุณวิจิตร รัตน์เพียร	165.22	1 ส.ค. 2546 – 30 มิ.ย. 2547

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีงานที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงานก่อสร้างในส่วนของงานก่อสร้างโครงการของภาคเอกชนดังมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

ตารางที่ 4.4 งานโครงการก่อสร้างที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงานของลูกค้าภาคเอกชน

ชื่อโครงการ	ลักษณะงาน	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ	ร้อยละของงานที่ แล้วเสร็จใน ปี 2546 (%)	ร้อยละของงานที่ คาดว่าจะแล้วเสร็จใน ปี 2547 (%)	ร้อยละของงานที่ คาดว่าจะแล้วเสร็จใน ปี 2548 (%)
1. โครงการก่อสร้างที่พักอาศัยโครงการสะพานพระราม 5	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 254 หลัง	บจก. เอเชีย่น พร็อพเพอร์ตี้ (กรุงเทพ)	334.49	30 ต.ค. 46 – 30 มิ.ย. 48	0.15	11.15	88.70
	งานรั้วรอบโครงการ (ผนังรั้วอิฐสีลาแดง)	บจก. เอเชีย่น พร็อพเพอร์ตี้ (กรุงเทพ)	11.92	1 ธ.ค. 46 – 31 พ.ค. 47	4.20	95.80	-
2. โครงการก่อสร้างบ้านเดี่ยวเพอร์เฟค การ์เดน रामคำแหง 164	บ้านเดี่ยวจำนวน 6 หลัง	บมจ. พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค	6.88	16 พ.ย. 46 – 15 เม.ย. 47	8.00	92.00	-
	บ้านเดี่ยวจำนวน 6 หลัง	บมจ. พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค	7.10	20 ม.ค. 47 – 19 มิ.ย. 47	-	100.00	-
3. โครงการโรงแรมคอนราต ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา	ห้องพักเดี่ยว (Luxury Villa) จำนวน 23 อาคาร และ ห้องพักรวม (Cluster Villa) จำนวน 4 อาคาร	บจ. สตาร์ แอนด์ สกาย	120.44	1 พ.ค.47 – 30 มิ.ย. 48	0.00%	26.05%	73.95%
4. โครงการบ้านพักตากอากาศริมทะเล พัทยา จ.ชลบุรี	การจัดหาวัสดุ	บจ. เออีเอช	45.00	ก.ย. 47 – ก.พ. 48	0.00 %	53.53%	46.47%
5. โรงแรมสุริวงค์ รอยัล สวีท ไฮเทล	ก่อสร้างอาคารโรงแรม คสล. สูง 8 ชั้น จ. เชียงใหม่	บจ. สุริวงค์ รอยัล สวีท ไฮเทล	33.50	23 ส.ค. 47 – 22 มิ.ย. 48	0.00%	40.30%	59.70%

ชื่อโครงการ	ลักษณะงาน	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินการ	ร้อยละของงานที่แล้วเสร็จในปี 2546 (%)	ร้อยละของงานที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2547 (%)	ร้อยละของงานที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2548 (%)
6. งานซ่อมทางหลวง จ.พิษณุโลก	งานซ่อมผิวทางและไหล่ทาง ทางหลวงหมายเลข 1115	กรมทางหลวง	0.17	10 ก.ย. 47 - 30 ก.ย. 47	0.00%	100.00%	0.00%
7. งานซ่อมทางหลวง จ.พิษณุโลก	งานซ่อมผิวทางและไหล่ทาง ทางหลวงหมายเลข 1314	กรมทางหลวง	0.14	10 ก.ย. 47 - 30 ก.ย. 47	0.00%	100.00%	0.00%
รวม			559.64				

หมายเหตุ: โครงการบ้านพักตากอากาศริมทะเลพัทยา จ.ชลบุรี (หมายเลข 4) สัญญามีการเจรจาจนเป็นที่สิ้นสุดแล้วและอยู่ในการรอให้ลูกค้าลงนาม แต่ลูกค้าได้ให้บริษัทเริ่มดำเนินการก่อสร้างแล้ว

3.1.2 งานซื้อขายวัสดุก่อสร้าง

งานซื้อขายวัสดุก่อสร้างเป็นรูปแบบหนึ่งของงานรับเหมา โดยเจ้าของโครงการหรือผู้รับเหมาหลักสามารถแบ่งการให้รับเหมาช่วงออกเป็น การให้รับเหมาช่วงเฉพาะการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่จำเป็นต้องใช้สำหรับการก่อสร้างในโครงการและการให้รับเหมาช่วงเฉพาะการจัดหาแรงงานและดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาช่วงในการจัดหาวัสดุก่อสร้าง จะทำการประเมินจำนวนวัสดุที่ต้องใช้ในการก่อสร้างซึ่งรวมถึงวัสดุก่อสร้างที่มีคุณลักษณะเฉพาะที่จำเป็นต้องมีการผลิตขึ้นใหม่โดยผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง เช่น ท่อระบายน้ำที่มีขนาดตามที่กำหนดโดยเจ้าของโครงการหรือเสาเข็ม และวัสดุก่อสร้างต่างๆไป โดยบริษัทในฐานะผู้รับเหมาช่วงเฉพาะงานจัดหาวัสดุก่อสร้างจะดำเนินการประสานงานกับผู้รับเหมาช่วงผู้ดำเนินการก่อสร้างเพื่อที่จะกำหนดปริมาณของวัสดุก่อสร้างและกำหนดช่วงเวลาที่ต้องใช้ โดยบริษัทจะจัดหาวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่เคยติดต่อกันในอดีตเพื่อให้มีอำนาจการต่อรองทางด้านราคาและทำให้สามารถกำหนดระยะเวลาการส่งมอบได้ตรงตามเวลาที่ต้องการ และบริษัทจะเริ่มดำเนินการสั่งซื้อกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเฉพาะในระยะเวลาที่จำเป็นต้องใช้วัสดุก่อสร้างเหล่านั้นเท่านั้นโดยไม่มีคำสั่งซื้อเพื่อเป็นสินค้าคงคลังเพื่อให้สามารถกำหนดราคาวัสดุก่อสร้างที่แน่นอนและสามารถกำหนดอัตราส่วนกำไรขั้นต้น (Gross Margin) ที่เหมาะสมได้ บริษัทมีงานรับเหมาช่วงในการจัดหาวัสดุก่อสร้างดังมีรายละเอียดของโครงการตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.5 ผลงานรับเหมาซื้อขายวัสดุก่อสร้างของบริษัท

ชื่อโครงการ	ลักษณะของการรับเหมา	ชื่อผู้ว่าจ้าง (ผู้รับเหมาหลัก)	มูลค่าสัญญา ไม่รวม VAT (ล้านบาท)	ระยะเวลาของสัญญารับเหมาช่วง
งานซื้อ-ขายวัสดุสำหรับงานแอสฟัลท์ติดคอนกรีต โครงการก่อสร้างทางสาย พิษณุโลก – อุดรดิตถ์ ตอน 1	ผู้รับเหมาช่วง	บจ. ประยูรวิศว์ การช่าง	198.19	27 ส.ค. 2545 – 17 ก.ย. 2546

3.1.3 งานที่ปรึกษาโครงการ

งานที่ปรึกษาโครงการ คือ บริการที่เกี่ยวข้องกับการรับเหมาก่อสร้างในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง โดยบริษัทจะให้บริการกับผู้รับเหมาบางรายที่มีวิศวกรไม่เพียงพอสำหรับควบคุมโครงการก่อสร้างที่ชนะการประกวดราคาแล้ว และบริษัทจะส่งวิศวกรของบริษัทเองไปช่วยผู้รับเหมารายดังกล่าวในการควบคุมการก่อสร้าง หรืออาจจะเป็นกรณีที่ผู้รับเหมาจากต่างประเทศที่จะเข้าประกวดราคาสำหรับงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐของประเทศไทย ซึ่งหน่วยงานภาครัฐดังกล่าวระบุเป็นเงื่อนไขว่าผู้เข้าร่วมประกวดราคาจะต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีใบอนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐนั้นๆ โดยบริษัทจะรับหน้าที่ในการเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ หรืออาจจะทำสัญญาให้บริษัทจัดส่งวิศวกรไปช่วยทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและเป็นผู้ช่วยควบคุมการก่อสร้างของโครงการ โดยขอบเขตของงานและอัตราค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาจะขึ้นอยู่กับภาระจากระหว่างทั้งสองฝ่าย บริษัท มีงานที่ปรึกษาโครงการตามรายละเอียดในตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4.6 ผลงานที่ปรึกษาโครงการของบริษัทฯ

ชื่อโครงการ	ชื่อเจ้าของโครงการ	ชื่อผู้ว่าจ้าง	มูลค่ารวมของสัญญาไม่รวม VAT (ล้านบาท)	มูลค่าของสัญญาในส่วนที่เป็นของบริษัทฯ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินงาน
งานออกแบบรวมก่อสร้างท่อรวบรวมน้ำเสียและบ่อบำบัด MH, IPC ส่วนที่เหลือ โครงการบำบัดน้ำเสียรวมระยะที่ 1 (ส่วนที่ 2)	กรุงเทพมหานคร	กิจการร่วมค้า เอ เอฟ เอส	747.57	7.85 (คิดเป็นอัตราร้อยละ 1.05)	30 มี.ค. 2544 – 24 เม.ย. 2546

หมายเหตุ งานดังกล่าวเป็นงานที่บริษัทฯ ได้ร่วมกับ บจ. โฟคัส เอนไวรอนเมนทัล และบริษัท Skanska Lundby AB ในลักษณะของกิจการร่วมค้า เอ เอฟ เอส ซึ่งบริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 0.05 และทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทำหน้าที่ในการประสานงานกับเจ้าของโครงการ ภายหลังจากเสร็จโครงการ จำนวนเงินที่บริษัทฯ ได้รับจริงมีมูลค่าเท่ากับ 7.19 ล้านบาทเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการทำงาน

3.2 การตลาดหรือภาวะการแข่งขัน**3.2.1 ภาพรวมและแนวโน้มของอุตสาหกรรม**

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้มีการคาดการณ์ภาพรวมและแนวโน้มของอุตสาหกรรมก่อสร้างไว้ว่า ขณะนี้สภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างของประเทศไทยอยู่ในระยะเริ่มฟื้นตัว หลังจากได้รับผลกระทบมากที่สุดจากวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 โดยระบุว่า ในปี 2545 ตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ด้านการก่อสร้างมีการขยายตัวร้อยละ 6.0 ซึ่งเป็นการขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นครั้งแรกนับตั้งแต่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ สอดคล้องกับการลงทุนในด้านการก่อสร้างที่ขยายตัวร้อยละ 4.4 โดยการก่อสร้างภาคเอกชนเติบโตขึ้นถึงร้อยละ 20.1 อันเป็นผลมาจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารเพื่อการพาณิชย์ แต่การก่อสร้างภาครัฐลดลงร้อยละ 5.5 เนื่องจากรัฐลดงบประมาณรายจ่ายด้านการลงทุนลง

ทางศูนย์วิจัยฯ ได้วิเคราะห์ถึงแนวโน้มการลงทุนด้านการก่อสร้างว่า ทางด้านอุปสงค์ (Demand) ความต้องการในการขยายการลงทุนมีสูงไม่ว่าจะเป็นโครงการที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม หรืออุตสาหกรรม ส่วนในด้านอุปทาน (Supply) ยังมีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจหลายประการด้วยกัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเติบโตของการก่อสร้างในช่วงปี 2546 โดยแนวโน้มการลงทุนในการก่อสร้างยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีความต้องการลงทุนมาจากประเภทที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 50 ของการลงทุนในการก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด สำหรับการก่อสร้างที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างด้านอุตสาหกรรม การลงทุนมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าความต้องการลงทุนในการก่อสร้างภาคเอกชนจะมีอยู่สูง แต่อุปสรรคทางด้านอุปทานอาจจุดกิจกรรมการก่อสร้างให้ล่าช้าลงได้ โดยปัจจัยด้านลบเหล่านี้ ได้แก่ ต้นทุนการก่อสร้างที่สูง ซึ่งเป็นผลมาจากราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้น ปัญหาต้นทุนค่าขนส่งที่สูงขึ้นในขณะที่กำลังการขนส่งลดลง สืบเนื่องจากการที่ภาครัฐเข้มงวดกับน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุก และปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีศักยภาพ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนหนึ่งในธุรกิจนี้ยังมีปัญหาทางการเงิน โดยสินเชื่อที่ให้แก่ธุรกิจก่อสร้างมีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมคิดเป็นสัดส่วนสูงสุดในบรรดาธุรกิจทุกประเภท โดยตัวเลข ณ เดือน พฤศจิกายน 2545 มีสัดส่วนร้อยละ 22.28 ของสินเชื่อรวม

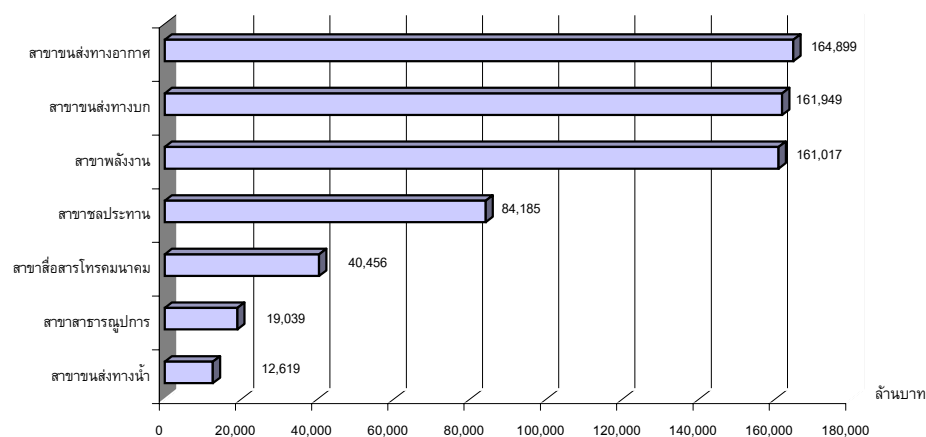
ทางศูนย์วิจัยฯ ยังได้คาดการณ์แนวโน้มของการลงทุนด้านการก่อสร้างโดยรวมของปี 2546 ว่าจะมีมูลค่าประมาณ 486,000 ล้านบาทเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จาก 457,046 ล้านบาทในปี 2545 ขณะที่ปี 2547 จะมีแนวโน้มขยายตัวสูง

ขึ้นเป็นประมาณ 542,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 อย่างไรก็ตาม มูลค่าทางเศรษฐกิจในสาขานี้ยังอยู่ในระดับต่ำกว่าช่วงก่อนหน้าวิกฤตเศรษฐกิจที่มีมูลค่าสูงถึง 700,000-900,000 ล้านบาทต่อปี

ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างสำหรับงานของหน่วยงานภาครัฐ

สภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างสำหรับงานของหน่วยงานภาครัฐนั้นจะขึ้นอยู่กับปริมาณของโครงการก่อสร้างต่างๆ ซึ่งหน่วยงานภาครัฐแต่ละแห่งได้รับการจัดสรรงบประมาณจากรัฐบาล ซึ่งงบประมาณการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคต่างๆ สำหรับปี 2543 ถึงปี 2549 จะมีรายละเอียดตามกราฟด้านล่างนี้

งบประมาณการลงทุนด้านโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานในแต่ละสาขา
สำหรับงบประมาณการในช่วงปี 2543 ถึงปี 2549

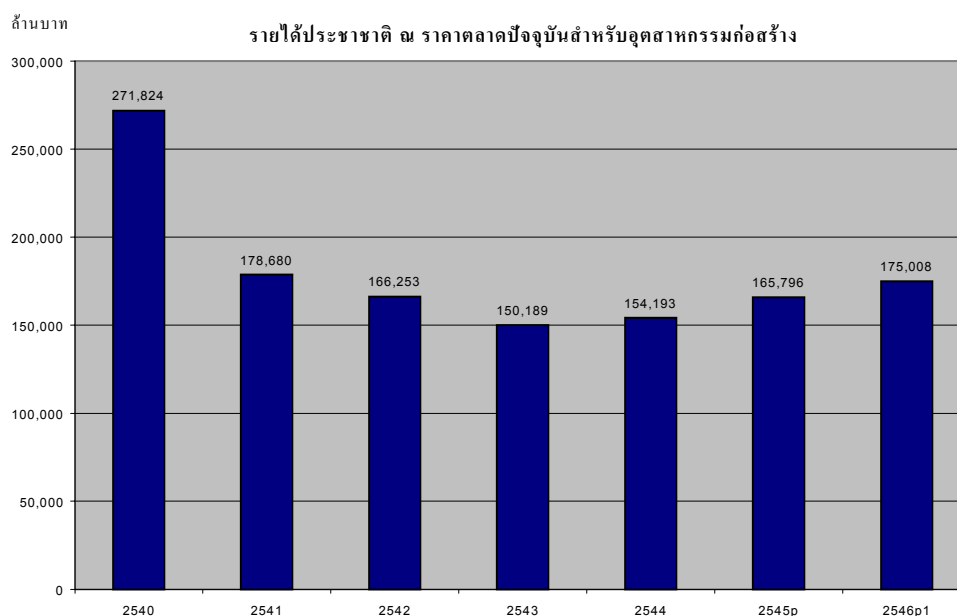


ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

จากกราฟงบประมาณการลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งรวบรวมโดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติสำหรับงบประมาณการในช่วงปี 2543 ถึงปี 2549 นั้นแสดงให้เห็นว่ารัฐบาลได้จัดกลุ่มโครงการต่างๆ เป็นโครงการที่ควรผลักดันให้แล้วเสร็จจำนวนทั้งหมด 34 โครงการ ซึ่งมีจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้นเท่ากับ 389,640 ล้านบาท โดยโครงการเหล่านี้เป็นโครงการที่ได้รับอนุมัติแล้วโดยคณะรัฐมนตรีและบางโครงการอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งจะเห็นได้ว่าสาขาของการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ได้รับอนุมัติงบประมาณการลงทุนเป็นจำนวนที่สูงที่สุด คือ สาขาขนส่งทางอากาศ ซึ่งได้รับอนุมัติงบประมาณเท่ากับ 164,899 ล้านบาท โดยงบประมาณส่วนใหญ่สำหรับสาขาขนส่งทางอากาศนี้จะเป็นงบประมาณสำหรับการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิ ส่วนสาขาของการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ได้รับอนุมัติงบประมาณรองลงมา คือ สาขาการขนส่งทางบก โดยได้รับอนุมัติงบประมาณเท่ากับ 161,949 ล้านบาท และโครงการที่ได้รับอนุมัติงบประมาณนั้นประกอบด้วย โครงการของกรมทางหลวง โครงการของการรถไฟแห่งประเทศไทย และโครงการของการทางพิเศษแห่งประเทศไทย ส่วนสาขาของโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ได้รับอนุมัติงบประมาณถัดลงมา คือ สาขาพลังงาน สาขาชลประทาน สาขาสื่อสารคมนาคม สาขาสาธารณูปการ และสาขาขนส่งทางน้ำ ตามลำดับ

ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างของภาคเอกชน

ในส่วนของภาคเอกชน สภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างภาคเอกชนจะขึ้นอยู่กับแผนการในการก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารชุดพักอาศัย อาคารเรียน โรงงานอุตสาหกรรม ห้างสรรพสินค้า หรือโรงแรม รวมถึงโครงการหมู่บ้านจัดสรรต่างๆ เป็นส่วนใหญ่ โดยปริมาณการก่อสร้างของภาคเอกชนจะผันแปรตามสภาวะเศรษฐกิจของประเทศและนโยบายการลงทุนของภาคเอกชนแต่ละแห่ง โดยหากพิจารณาจากกราฟแสดงผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ณ ราคาประจำปี ในอดีตตั้งแต่ปี 2540 ถึง 2546 และตารางแสดงพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลทั่วประเทศข้างล่างจะเห็นว่า อุตสาหกรรมก่อสร้างมีแนวโน้มของการปรับตัวดีขึ้นในปี 2544 ปี 2545 และปี 2546 หลังจากที่ประสบกับภาวะหดตัวในช่วงปี 2540 ถึงปี 2543 ซึ่งเป็นช่วงของการเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในประเทศไทยและยังมีผลต่อเนื่องไปจนถึงปี 2543 โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมก่อสร้างภาคเอกชนประเภทที่อยู่อาศัยซึ่งมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 73.5 ของพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างโดยรวม



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ตารางที่ 5 พื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลทั่วประเทศ

พื้นที่รับอนุญาต ก่อสร้างในเขต เทศบาลตาม ประเภทธุรกิจ	2541		2542		2543		2544		2545P	
	(000) ตาราง เมตร	%	(000) ตาราง เมตร	%	(000) ตาราง เมตร	%	(000) ตาราง เมตร	%	(000) ตาราง เมตร	%
ที่อยู่อาศัย	4,569	-60.4	3,805	-1.7	4,872	28.0	6,393	30.8	10,215	59.8
พาณิชยกรรม	1,902	-77.6	2,057	8.2	1,869	-9.2	1,702	-9.6	2,255	32.5
อุตสาหกรรมและอื่นๆ	971	-43.4	769	-20.8	846	10.0	864	3.4	1,421	64.5
รวมทั้งประเทศ	7,442	-65.8	6,631	-10.9	7,587	14.4	8,959	17.8	13,891	55.1

หมายเหตุ : ตัวเลขอัตราส่วนร้อยละแสดงอัตราขยายตัวเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

3.2.2 ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มงานของหน่วยงานภาครัฐและกลุ่มงานของภาคเอกชน เนื่องจากบริษัทเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางที่มีเงินทุน เครื่องจักรและบุคลากรที่จำกัด การเข้าประกวดราคาเป็นผู้รับเหมาหลักสำหรับงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐที่มีมูลค่าโครงการที่สูง บริษัทจะสามารถเข้าร่วมประกวดราคาในลักษณะของกิจการร่วมค้าหรือคอนเซอรัเทียมเท่านั้น การจัดงานก่อสร้างโครงการของหน่วยงานภาครัฐที่ผ่านมา บริษัทจะเป็นผู้รับเหมาช่วงของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ซึ่งชนะการประกวดราคางานโครงการก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐอีกทอดหนึ่ง โดยในปัจจุบันผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ของหน่วยงานภาครัฐจะประกอบด้วย บริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน), บริษัท วิจิตรภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด, บริษัท สี่แยงการโยธา จำกัด, บริษัท ประยูรวิศว์การช่าง จำกัด, บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลอปเมนต์ จำกัด (มหาชน), บริษัท ชีโน-ไทย เอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน), และบริษัท เนวาร์ตัน พัฒนาการ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

แม้ว่าที่ผ่านมาบริษัทได้รับเหมาช่วงโครงการก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐเป็นหลัก ซึ่งโครงการก่อสร้างดังกล่าวมีมูลค่าสูงเมื่อเทียบกับขนาดของบริษัท ทำให้รายได้ของบริษัทในแต่ละปีจะพียงกับลูกค้าจำนวน 1 ราย ซึ่งมีมูลค่าประมาณร้อยละ 30 ของรายได้รวม ในปี 2546 บริษัทมีรายได้จากการซื้อขายวัสดุก่อสร้างสำหรับงานแอสฟัลท์ติกคอนกรีต โครงการก่อสร้างทางสาย พิษณุโลก – อุตรดิตถ์ ตอน 1 เป็นหลัก บริษัทเป็นผู้รับเหมาช่วงของ บริษัท ประยูรวิศว์การช่าง จำกัด ทำให้รายได้จากการซื้อขายวัสดุก่อสร้างในปี 2546 มีมูลค่าประมาณร้อยละ 68 ของรายได้รวม

สำหรับการรับเหมาก่อสร้างภาคเอกชนนั้น ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของโครงการก่อสร้างต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรประเภทที่อยู่อาศัยซึ่งมีแนวโน้มขยายสูง ซึ่งโดยปกติแล้วผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรดังกล่าวจะมีผู้รับเหมาก่อสร้างที่เคยมีการมอบหมายให้ทำการก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรของตนอยู่เป็นประจำอยู่แล้ว เช่น กลุ่มบริษัทเอเซีย นีโพรเพอร์ตี จะมอบหมายให้บริษัท พรินซ์ จำกัด เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรของตน แต่เนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทผู้ประกอบการบ้านจัดสรรจะต้องทำการว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่นๆ เพื่อให้ทำการก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรให้ทันต่อการส่งมอบให้กับลูกค้า จึงถือเป็นโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ในการรับงานจากโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ได้มากขึ้น หากอ้างอิงถึงข้อมูลของฝ่ายวิจัย บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) ซึ่งคาดหมายว่าแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2546 จะมีการขยายตัวต่อเนื่อง โดยจะมีการเปิดโครงการใหม่กว่า 40 โครงการรวมกว่า 11,000 หน่วยในทุุกทำเลที่ตั้งกระจายตัวอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 จังหวัด ดังมีรายละเอียดตามตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 6 โครงการบ้านจัดสรรที่จะเปิดขายในช่วงครึ่งหลังของปี 2546

ผู้ประกอบการ	จำนวนหน่วยของบ้านเดี่ยว/ ทาวน์เฮ้าส์ที่เปิดใหม่	จำนวน โครงการ
1. ควอลิตี้ เฮ้าส์	250	2
2. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	535	3
3. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้	530	2
4. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	2,221	5
5. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	3,689	10
6. ศุภาลัย	124	1
7. สัมมากร	280	1
8. แสนสิริ	2,112	4
9. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้	526	3
10. ปรีญสิริ 2000	706	6
11. วังทอง	500	3
รวม	11,473	40

ที่มา : ฝ่ายวิจัย บริษัทแสนสิริ จำกัด (มหาชน)

3.2.3 คู่แข่งขันและภาวะการแข่งขัน**คู่แข่งขัน**

คู่แข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างของบริษัทฯคือบรรดาบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดเล็กซึ่งมีจำนวนมากในประเทศไทย หากนับจากจำนวนผู้รับเหมาเพียงบางส่วนที่จดทะเบียนกับสมาคมอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยสำหรับปี 2546 จะมีจำนวนเท่ากับ 549 ราย นอกจากนี้ ยังมีผู้รับเหมาส่วนใหญ่ที่ไม่ได้จดทะเบียนกับสมาคมอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย โดยผู้รับเหมาก่อสร้างในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างที่มีมูลค่าโครงการไม่สูงมากและไม่ต้องใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อน มีวิศวกร เครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นจำนวนไม่มาก ผู้รับเหมาในกลุ่มนี้อาจมีใบอนุญาตเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐบางแห่ง และรับงานก่อสร้างในลักษณะของผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) สำหรับการก่อสร้างโครงการขนาดกลางและขนาดเล็ก และรับงานก่อสร้างในลักษณะของผู้รับเหมาช่วง (Sub Contractor) สำหรับโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ หรืออาจจะเข้าร่วมประกวดราคาสำหรับโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ของหน่วยงานภาครัฐโดยวิธีการเข้าร่วมประกวดราคาในลักษณะของกิจการร่วมค้า (Joint Venture) หรือแบบกลุ่มร่วมค้าหรือแบบคอนซอร์เทียม (Consortium) กับผู้รับเหมารายอื่น โดยมีสัดส่วนของส่วนแบ่งกำไรที่ไม่สูงมากนัก

ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันของบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั้งที่เป็นงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐซึ่งประกอบไปด้วยบรรดาผู้รับเหมาที่มีใบอนุญาตของหน่วยงานภาครัฐแต่ละหน่วยงานสำหรับงานก่อสร้างแต่ละประเภท เช่น ถนน สะพาน ชลประทานและงานระบบ เป็นต้น ภาวะการแข่งขันของบรรดากลุ่มผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐเป็นไปอย่างรุนแรง ทั้งนี้ เนื่องจากการที่รัฐบาลได้ปรับลดจำนวนโครงการและงบประมาณในการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคต่างๆ ลง ทำให้ปริมาณงานก่อสร้างในมือของกลุ่มผู้รับเหมาขนาดใหญ่มีจำนวนลดลงด้วย ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาขนาดกลางและขนาดเล็กที่เป็นผู้รับเหมาช่วงให้มีโครงการในมือที่น้อยลงด้วย ทำให้ผู้รับเหมาช่วงหลายรายใช้นโยบายทางด้านราคาเป็นกลยุทธ์ในการจัดหางานก่อสร้างเพื่อมาพยุงกิจการของตนเอง

ในส่วนของภาวะการแข่งขันของงานภาคเอกชนนั้น เนื่องจากผลกระทบทางด้านวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 ที่ทำให้การก่อสร้างภาคเอกชนประสบภาวะการหยุดชะงัก และทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างงานของภาคเอกชนต้องประสบกับปัญหาขาดสภาพคล่องและผู้รับเหมาบางแห่งต้องปิดกิจการลงในเวลาต่อมา ผู้รับเหมาที่ยังสามารถรับงานโครงสร้างอาคารภาคเอกชนในปัจจุบันนั้นเป็นผู้รับเหมาเพียงไม่กี่รายที่สามารถรอดพ้นจากภาวะซบเซาของอุตสาหกรรม และผู้รับเหมาขนาดใหญ่ซึ่งเคยรับงานก่อสร้างของภาครัฐในอดีตและหันมารับงานของภาคเอกชน และเมื่อปี 2546 จากการที่รัฐบาลมีนโยบายที่จะให้เร่งสร้างสนามบินสุวรรณภูมิให้เสร็จตามหมายกำหนดการที่ได้ตั้งไว้ ทำให้งานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐเริ่มขยายตัวสูงขึ้น บริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่จึงมุ่งเน้นที่จะรับงานโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ ตัวอย่างเช่น บริษัท อิตาเลียนไทยดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) มีโครงการก่อสร้างในมือ มูลค่าประมาณ 50,000 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการของภาครัฐ เช่น โครงการสนามบินสุวรรณภูมิ และบริษัท ชิโน-ไทย เอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) มีโครงการก่อสร้างในมือ มูลค่าประมาณ 20,000 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการของภาครัฐ เช่น โครงการถนนวงแหวน เป็นต้น จากความเห็นของผู้บริหารของบริษัทฯ การเข้าไปรับงานภาครัฐของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ดังกล่าวจะเป็นผลให้ผู้รับเหมาขนาดกลางและผู้รับเหมาขนาดเล็กสามารถเข้าไปรับงานของภาคเอกชนได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้สภาพการแข่งขันในการประมูลงานมีความรุนแรงน้อยลง อย่างไรก็ตาม ในทางกลับกันหากเศรษฐกิจไม่ดีเท่าที่ควร บริษัทฯก็จะเน้นรับงานขนาดกลางหรืองานรับเหมาช่วงโครงการของหน่วยงานภาครัฐมากกว่าภาคเอกชนเพื่อลดความเสี่ยงในการชำระเงินของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการก่อสร้างงานของภาคเอกชนไม่จำเป็นที่จะเป็นการก่อสร้างอาคาร โรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป รวมถึงการก่อสร้างหมู่บ้านจัดสรรเป็นการก่อสร้างที่ไม่จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อน ดังนั้น การแข่งขันในกลุ่มนี้จึงเป็นการแข่งขันของบริษัทรับเหมาก่อสร้างจำนวนมากที่ทำการแข่งขันกันทางด้านราคาค่ารับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก และเนื่องจากการเข้ารับงานโครงการก่อสร้างของภาคเอกชนไม่มีข้อจำกัดในเรื่องของใบอนุญาต การหางานก่อสร้างส่วนใหญ่จึงต้องอาศัยผู้บริหารและคณะกรรมการของผู้รับเหมาซึ่งมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับเจ้าของโครงการในการเจรจาเพื่อให้ได้งานก่อสร้างเป็นหลัก

3.2.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

(ก) การติดตามข้อมูลข่าวสารการประกวดราคาของโครงการก่อสร้างใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ บริษัทฯได้ให้ความสำคัญกับการจัดหางานก่อสร้างอย่างมากเพื่อให้มีรายได้จากการก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯจึงจัดให้มีฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งมีหน้าที่ในการติดตามข่าวสารการประกวดราคาและผลการประกวดราคาของโครงการก่อสร้างต่างๆ ทั้งที่เป็นโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานของหน่วยงานภาครัฐและโครงการก่อสร้างภาคเอกชน ทั้งนี้เพื่อที่จะสามารถติดต่อขอรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมาที่ชนะการประกวดราคา หรืออาจจะเป็นการเข้าร่วมประกวดราคาด้วยหากเป็นโครงการก่อสร้างที่มีมูลค่าไม่สูงมากนักและคาดว่าจะมีผลกำไร โดยบริษัทฯจะติดตามจากข่าวสารของหน่วยงานนั้นๆ และจากการพบปะกับผู้รับเหมารายใหญ่ต่างๆ และรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานภาครัฐ ผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่เป็นผู้รับเหมาหลักและบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาโครงการ (Project Consultant) เป็นต้น ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับเหมาช่วงงานก่อสร้างโครงการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนและได้รับความไว้วางใจในผลงานด้วยดีมาตลอด

(ข) การให้บริการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพและเสร็จตามเวลาที่กำหนด บริษัทฯมีนโยบายการดำเนินงานที่มุ่งเน้นการรักษาคุณภาพของงานก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานและสามารถดำเนินการก่อสร้างให้เสร็จตามเวลาที่กำหนดไว้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำรงไว้ซึ่งชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ และได้รับการยอมรับจากบรรดาผู้ว่าจ้าง ซึ่งการมีผลงานก่อสร้างที่มีคุณภาพและเสร็จตามเวลาที่กำหนดจะมีผลให้บริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าและได้รับความเชื่อมั่นให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการใหม่ของลูกค้าต่อไป

(ค) การควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯมีนโยบายที่จะขยายกิจการอย่างมั่นคงและมีผลกำไรที่เหมาะสมให้กับผู้ถือหุ้น บริษัทฯจึงกำหนดให้มีการควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่ต่ำควบคู่ไปกับการรักษาระดับคุณภาพของงานก่อสร้าง โดยควบคุมภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าแรง ค่าบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องจักร และรวมถึงการลดค่าเสียหายของสินทรัพย์อื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงาน นอกจากนี้บริษัทฯได้ใช้วิธีเช่าเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ขนาดใหญ่บางประเภทเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการลงทุน และค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา

(ง) การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้รับเหมาก่อสร้างต่างประเทศ บริษัทฯมีนโยบายเข้าร่วมกับผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่จากต่างประเทศที่มีศักยภาพและมีเทคโนโลยีในการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่เพื่อเข้าร่วมการประกวดราคารับเหมาก่อสร้างโครงการของหน่วยงานภาครัฐที่บริษัทฯ มีใบอนุญาต เช่น กรมทางหลวง กรมโยธาธิการและผังเมือง หรือ กรุงเทพมหานคร เป็นต้น โดยการร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจากต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี และวิธีการก่อสร้างที่ทันสมัย และทำให้บริษัทฯมีศักยภาพและประสบการณ์ในการรับเหมาก่อสร้างเพิ่มขึ้น

(จ) ความยืดหยุ่นในการรับงานก่อสร้าง บริษัทฯสามารถรับงานก่อสร้างโครงการของทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยมีเป้าหมายหลักที่จะรับงานโครงการขนาดกลางที่มีมูลค่าไม่เกิน 1,000 ล้านบาท ทั้งในรูปแบบของการรับเหมาหลักและการรับเหมาช่วง ในส่วนของโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าเกิน 1,000 ล้านบาทขึ้นไป บริษัทฯ จะร่วมมือกับบริษัทผู้รับเหมารายใหญ่รายอื่นหรือบริษัทผู้รับเหมาต่างชาติเข้าร่วมประกวดราคาในรูปแบบของกิจการร่วมค้า (Joint Venture) หรือในรูปแบบของกลุ่มร่วมค้าหรือแบบคอนซอร์เทียม (Consortium)

(ฉ) การควบคุมและบริหารสภาพคล่องอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯมีนโยบายที่จะควบคุมและบริหารให้มีสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯอย่างเพียงพอตลอดเวลา โดยมาตรการหลักที่ทางบริษัทฯใช้ในการรักษาสภาพคล่องทางการเงิน คือ การเลือกรับงานจากผู้ว่าจ้างที่มีฐานะทางการเงินที่ดีซึ่งสามารถจ่ายเงินค่าก่อสร้างให้กับบริษัทฯได้ตรงเวลา และบริษัทฯก็สามารถนำเงินไปชำระให้กับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง (Suppliers) ได้ตรงเวลา รวมถึงการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้างบางรายการเป็นเงินสดเพื่อให้ได้รับส่วนลดการค้าจากผู้จำหน่ายทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้น และจ่ายเงินค่าแรงให้กับคนงานอย่างตรงตามเวลา ซึ่งมีผลทำให้คนงานพอใจและเลือกที่จะทำงานให้บริษัทฯต่อไปสำหรับโครงการก่อสร้างในอนาคต

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 กำลังการผลิต

ในการดำเนินการก่อสร้างภายหลังจากได้รับเหมาช่วงงานก่อสร้างของหน่วยงานภาครัฐและงานของภาคเอกชน บริษัทฯมีแนวทางในการบริหารโดยการจัดสรรกำลังการผลิตให้เหมาะสมกับปริมาณงานตามวิธีการดังต่อไปนี้

(ก) วิศวกร จำนวนวิศวกรที่บริษัทฯมีอยู่เป็นปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดความสามารถในการรับงานก่อสร้าง โดยบริษัทฯได้มีการจัดจ้างวิศวกรในจำนวนที่เหมาะสมตามจำนวนของโครงการก่อสร้าง ขนาดของโครงการก่อสร้าง และความซับซ้อนของงานก่อสร้างที่ได้รับ ในปัจจุบัน บริษัทฯมีวิศวกรที่เป็นพนักงานประจำจำนวน 18 คน ซึ่งมีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ในการเป็นวิศวกรผู้ควบคุมงาน

นอกจากนี้ หากกรณีที่บริษัทฯได้รับงานรับเหมาก่อสร้างเพิ่มเติมจากที่ได้วางแผนไว้ ซึ่งอาจจะมิผลให้จำนวนวิศวกรมีไม่เพียงพอต่อปริมาณของงานก่อสร้าง ณ ขณะนั้นๆ บริษัทฯยังสามารถจะจ้างวิศวกรจากภายนอกมาเป็นที่ปรึกษาของโครงการได้ในลักษณะของลูกจ้างชั่วคราวได้ โดยสัญญาว่าจ้างวิศวกรดังกล่าวจะสิ้นสุดลงเมื่อดำเนินการก่อสร้างตามโครงการเสร็จสิ้นแล้ว

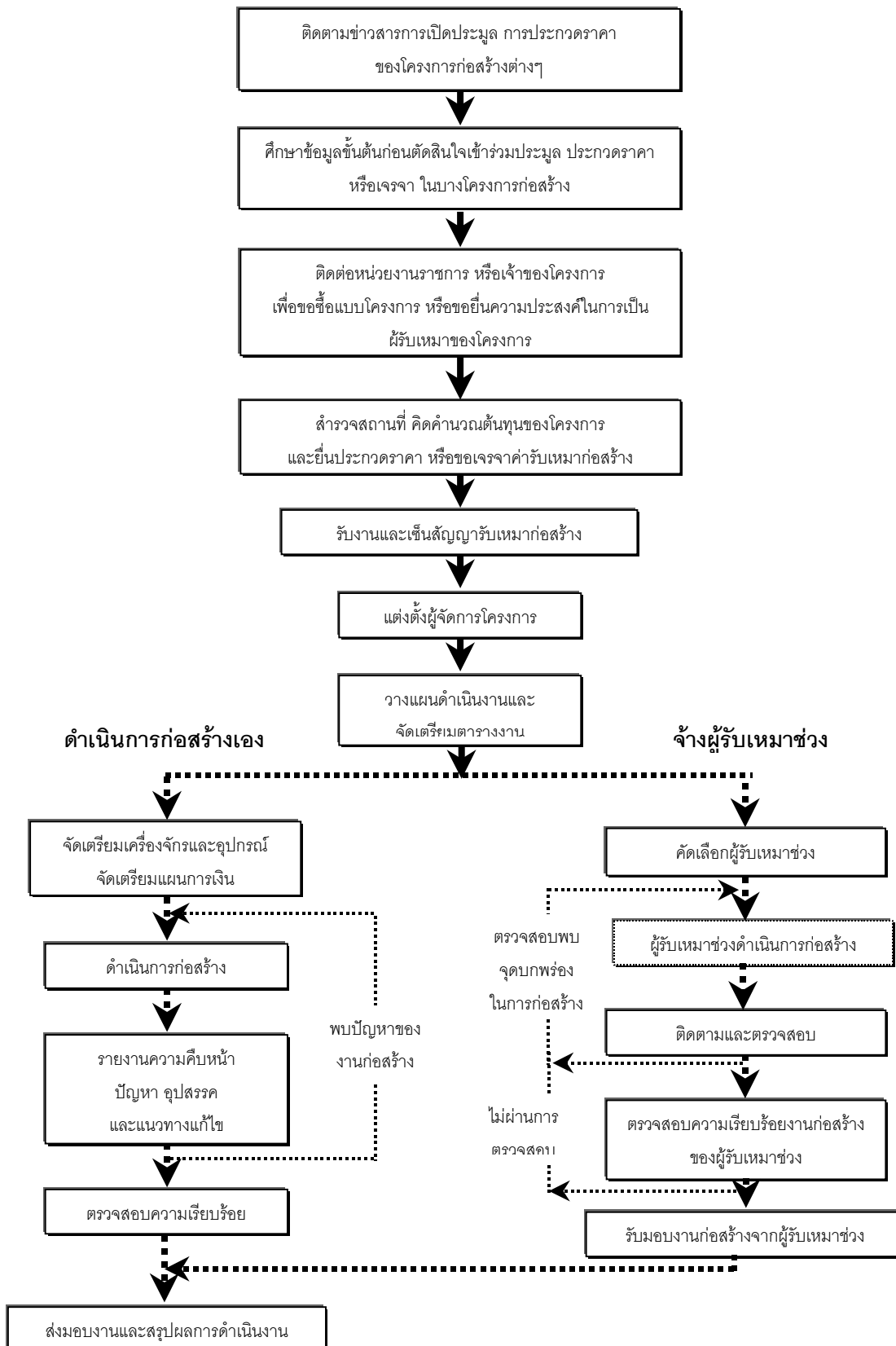
(ข) แหล่งเงินทุน บริษัทฯมีนโยบายที่จะรักษาระดับเงินทุนและแหล่งเงินทุนให้เพียงพอเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในงานก่อสร้าง โดยแหล่งเงินทุนและจำนวนของเงินทุนที่บริษัทฯมีอยู่จะสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการวัดความสามารถในการรับงานก่อสร้างของบริษัทฯ โดยในอดีตบริษัทฯมีแหล่งเงินทุนที่ใช้สำหรับดำเนินการก่อสร้างคือ เงินสด เงินรับล่วงหน้าของโครงการก่อสร้าง, วงเงินสินเชื่อจากธนาคาร, เงินกู้ยืมกรรมการและเงินกู้ยืมจากบุคคลภายนอก ส่วนในปัจจุบัน บริษัทฯมีวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร 2 แห่ง ซึ่งประกอบไปด้วยวงเงินในการออกหนังสือค้ำประกันการประมูลงานก่อสร้างและวงเงินที่ใช้หมุนเวียนในการดำเนินกิจการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้บริการกับธนาคารดังกล่าวมาเป็นเวลานานแล้ว นอกจากนี้ สำหรับบางโครงการก่อสร้างผู้ว่าจ้างอาจจะกำหนดให้ผู้รับเหมาสามารถเบิกเงินค้ำก่อสร้างล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในช่วงแรกประมาณร้อยละ 10-15 ของมูลค่าโครงการก่อสร้างทั้งหมดด้วย ทำให้ช่วยลดปัญหาทางด้านสภาพคล่อง และในอนาคต หากบริษัทฯได้รับการว่าจ้างก่อสร้างโครงการใหม่ ซึ่งเป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่ และจำเป็นที่จะต้องใช้แหล่งเงินทุนมากขึ้น บริษัทฯก็สามารถใช้แหล่งเงินทุนประเภทสินเชื่อโครงการ (Project Finance) โดยบริษัทฯจะสามารถขอวงเงินสินเชื่อโครงการดังกล่าวจากธนาคารเป็นรายโครงการ

(ค) ผู้รับเหมาช่วง ในกรณีที่มีงานก่อสร้างจำนวนหลายโครงการ มีบุคลากรไม่เพียงพอต่อการดำเนินการ หรือกรณีที่บริษัทฯต้องการที่จะรักษาอัตราส่วนกำไรของโครงการก่อสร้างที่มีอยู่ในมือ บริษัทฯสามารถว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงมาดำเนินการก่อสร้างในงานบางส่วนอีกทอดหนึ่ง โดยวิธีการจัดหาผู้รับเหมาช่วงอาจจะเป็นการประกวดราคาหรือการเจรจาต่อรองกับผู้รับเหมาช่วง โดยบริษัทฯจะกำหนดให้ผู้รับเหมาช่วงต้องทำสัญญารับประกันก่อสร้างกับบริษัทฯ และสัญญาดังกล่าวจะมีลักษณะเช่นเดียวกันกับสัญญาที่บริษัทฯทำกับผู้ว่าจ้าง ในการพิจารณาเลือกผู้รับเหมาช่วงบริษัทฯ จะพิจารณาจากความน่าเชื่อถือทางการเงิน ผลงานในอดีตของผู้รับเหมาช่วง และความพร้อมของเครื่องจักรอุปกรณ์เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกเพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะของงานแต่ละโครงการ แต่ทั้งนี้ บริษัทฯไม่ได้มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงรายใดหรือผู้รับเหมาช่วงกลุ่มใดเป็นพิเศษ

(ง) เครื่องจักรและอุปกรณ์ ในการรับเหมาช่วงงานก่อสร้างปัจจัยหนึ่งที่ใช้ในการกำหนดความสามารถในการรับงานก่อสร้างของผู้รับเหมา คือ ความพร้อมของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างของผู้รับเหมาแต่ละราย โดยผู้รับเหมาที่มีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่พร้อมจะสามารถเริ่มทำการก่อสร้างได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯใช้วิธีการเช่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการก่อสร้างจากบุคคลภายนอกเพื่อดำเนินการก่อสร้างเป็นหลัก เนื่องจากในช่วงเวลานี้ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างดังกล่าวสามารถหาเช่าได้ง่าย และการเช่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ดังกล่าวยังสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา และซ่อมแซม สำหรับการรับงานก่อสร้างขนาดใหญ่ หากเกิดกรณีที่บริษัทฯมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการก่อสร้างไม่เพียงพอ บริษัทฯสามารถเลือกที่จะเข้าร่วมกับผู้รับเหมารายอื่นๆ ในการประกวดราคาและดำเนินการก่อสร้างงานก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่เหล่านั้น หากในอนาคตบริษัทฯมีปริมาณงานเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับอุตสาหกรรมก่อสร้างมีอัตราการเติบโตสูงขึ้น ทำให้การหาเช่าเครื่องจักรเป็นไปได้ยากหรือราคาเช่าสูงขึ้น บริษัทฯอาจจะพิจารณาซื้อเครื่องมือเครื่องจักรหรือทำการเช่าเครื่องจักรเพื่อดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้ การตัดสินใจในการซื้อหรือเช่าเครื่องมือเครื่องจักรจะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของแต่ละโครงการก่อสร้างเป็นหลัก

3.3.2 ขั้นตอนการดำเนินงาน

แผนผังแสดงขั้นตอนการดำเนินงาน



3.3.3 ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

วัสดุก่อสร้างที่สำคัญที่บริษัทฯใช้ในการก่อสร้างโครงการก่อสร้างต่างๆ มี 2 กลุ่มใหญ่ๆ ดังต่อไปนี้

(ก) วัสดุก่อสร้างทั่วไป ประกอบด้วยวัสดุก่อสร้างที่จำเป็นต้องใช้ในงานก่อสร้างโยธาเกือบทุกประเภท ได้แก่ หิน ดิน กรวด หินปูน ทราย คอนกรีตผสมเสร็จ ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น น้ำมันเตา น้ำมันดีเซล เป็นต้น ซึ่งวัสดุก่อสร้างเหล่านี้สามารถจัดหาได้ง่ายตามท้องตลาด โดยที่ผ่านมา บริษัทฯดำเนินการจัดซื้อวัสดุประเภทดังกล่าวทั้งหมดภายในประเทศ และจัดซื้อจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่มีการติดต่อกับบริษัทฯมานานเพื่อรักษาอำนาจการต่อรองในด้านราคาของวัสดุก่อสร้าง โดยราคาวัสดุก่อสร้างบางชนิด เช่น ปูนซีเมนต์ น้ำมันเตาและน้ำมันดีเซล อาจจะมีผันผวนตามสภาวะตลาด และอาจจะมีผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างบ้าง บริษัทฯได้ตระหนักถึงความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างบางชนิด และได้มีนโยบายในการควบคุมความเสี่ยงตามที่ได้ระบุในปัจจัยความเสี่ยงข้างต้นแล้ว

(ข) วัสดุก่อสร้างที่มีคุณลักษณะเฉพาะ ซึ่งเป็นวัสดุก่อสร้างที่จำเป็นต้องใช้ในการก่อสร้างแต่ละโครงการที่แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการก่อสร้าง เช่น การก่อสร้างสะพาน หรือการก่อสร้างทางระบายน้ำ เป็นต้น ซึ่งจะต้องใช้วัสดุก่อสร้างประเภทที่ระบายน้ำที่มีขนาดตามที่กำหนดในแบบแปลนของผู้ว่าจ้าง บริษัทฯจะทำสัญญาซื้อวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจากผู้ผลิตโดยตรง และสัญญาซื้อวัสดุก่อสร้างเหล่านี้เป็นการทำสัญญาสำหรับแต่ละโครงการ ในแต่ละสัญญาจะระบุราคาซื้อขายเป็นราคาคงที่

โดยที่ผ่านมาบริษัทฯมิได้ซื้อวัสดุก่อสร้างจากบริษัทใดบริษัทหนึ่งเป็นมูลค่าที่สูงอย่างมีนัยสำคัญและมีได้มีการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่มีลักษณะของการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษทั้งที่เป็นวัสดุก่อสร้างทั่วไปและวัสดุก่อสร้างที่ลักษณะเฉพาะ

4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯมีนโยบายดำเนินการเพื่อป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯได้ให้ความสำคัญกับผลกระทบจากธุรกิจของบริษัทฯที่อาจเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นผลกระทบทางด้านมลพิษทางเสียงและฝุ่นละออง ที่มีต่อคนงานและชุมชนที่อยู่อาศัยใกล้เคียงบริเวณก่อสร้างนั้นๆ เช่น จัดให้มีการฉีดน้ำหรือจัดการให้มีตาข่ายกันเพื่อบรรเทาปัญหาฝุ่นละออง เป็นต้น และบริษัทฯได้กำหนดมาตรการและข้อกำหนดเพื่อลดผลกระทบจากมลพิษรวมทั้งตั้งมาตรการควบคุมดูแลความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจนเพื่อให้พนักงาน และผู้รับเหมาช่วงยึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติ และภายในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯได้ปฏิบัติตามที่กฎหมายที่กำหนดและไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใดๆทั้งสิ้น