



3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ยูนิค เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจหลัก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ โดยมีรายละเอียดของแต่ละกลุ่มธุรกิจดังนี้

3.1.1 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยรับงานก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานจากหน่วยงานราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ บริษัทเป็นผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) โดยรับงานผ่านกระบวนการประกวดราคา ทั้งนี้ในการรับงานของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. งานแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Design Services) คือ ให้บริการครบวงจรทั้งงานออกแบบและงานก่อสร้าง โดยบริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาด้านการออกแบบ เช่น บริษัท ดีดาส จำกัด บริษัท เอฟซีลอน จำกัด บริษัท ทีเอ็ม คอนซัลแตนท์ จำกัด เป็นต้น โดยในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษา บริษัทจะพิจารณาจากลักษณะของงาน และผลงานในอดีตของที่ปรึกษา เพื่อให้ได้แบบที่ตรงตามความต้องการของผู้ว่าจ้าง ประหยัดต้นทุนและเวลาในการก่อสร้างให้มากที่สุด
2. งานก่อสร้างตามแบบ คือ ดำเนินการก่อสร้างตามแบบที่ผู้ว่าจ้างได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม ในบางโครงการที่มีความซับซ้อนและจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูง บริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาด้านการออกแบบเพื่อมาตรวจสอบแบบอีกครั้งหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทจากการก่อสร้างโครงการนั้น นอกจากนี้ บริษัทมีการรับงานในรูปของกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกลุ่มนิติบุคคลร่วมทำงาน (Consortium) ในกรณีที่เป็นการงานโครงการขนาดใหญ่ที่ผู้ว่าจ้างอนุญาตให้ทำกิจการร่วมค้ากับบริษัทต่างประเทศและเป็นการประมูลระดับนานาชาติ โครงการเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นโครงการที่ต้องการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสูงเฉพาะด้าน หรือโครงการที่ได้รับเงินกู้จากสถาบันการเงินต่างประเทศ เช่น Japan Bank For International Cooperation (JBIC) Asian Development Bank (ADB) Kreditanstalt fuer Wiederaufbau Co.,Ltd. (KfW) หรือ กำหนดให้ผู้เชี่ยวชาญจากด้านอื่นๆ เข้าร่วม หรือ เพื่อให้มีคุณสมบัติครบถ้วนในการเข้าร่วมประมูล หรือโครงการประมูลมีขอบเขตของงานใหญ่เกินกว่าที่ผู้รับเหมารายเดียวจะดำเนินการได้

ลักษณะงานของกิจการร่วมค้าของบริษัทอาจจะเป็นงานก่อสร้างที่สามารถแบ่งแยกชิ้นงาน และปริมาณงานของแต่ละรายจากกันได้ และผู้ร่วมทุนแต่ละรายมีความรับผิดชอบในกำไรหรือขาดทุนโดยอิสระจากกัน หรือ การร่วมค้าที่มีการดูแลบริหารร่วมกันและแบ่งกำไรตามสัดส่วนการลงทุน การร่วมค้าทั้งหมดเป็นการร่วมค้าในระยะสั้น คือ ดำเนินการจนโครงการร่วมการค้าเสร็จสมบูรณ์ตามสัญญาว่าจ้าง หากไม่มีโครงการให้ดำเนินการต่อ กิจการร่วมค้านั้นก็จะยกเลิกไป

ในการดำเนินงานก่อสร้างของบริษัท บริษัทจะวางแผนงานเป็นส่วนๆ แต่ให้ความสำคัญต่อเนื่องตามวิธีการก่อสร้างที่ถูกต้อง เช่น งานเข็มเจาะ งานฐานราก งานโครงสร้างคอนกรีต งานโครงสร้างเหล็ก งานระบบสาธารณูปโภค เช่น งานไฟฟ้า งานประปา และงานโทรศัพท์ เป็นต้น โดยปกติบริษัทจะจัดการดำเนินการก่อสร้างเองเป็นส่วนใหญ่ โดยว่าจ้างผู้รับเหมาในชิ้นงานแล้วนำมาประกอบ รวมทั้งบริหารจัดการ



ผู้รับเหมารายย่อยเอง โดยงานที่ต้องการผู้ชำนาญงานพิเศษ เช่น งานเข็มเจาะ งานดิ่งลวดอัดแรงในโครงสร้าง (ระบบ Pre-stressing) หรืองานที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน เช่น งานรับเหมาเทพื้นสะพาน งานรับเหมาถนน งานที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทจะจัดหาผู้รับเหมารายย่อย มารับเพื่อประกันความเสี่ยงด้านราคา ด้านระยะเวลาในการทำงาน ด้านคุณภาพ รวมถึงความผันผวนของตลาดแรงงาน หรือภาวะขาดแคลนแรงงาน ตัวอย่าง ผู้รับเหมาของงานที่มีความชำนาญงานพิเศษที่บริษัทว่าจ้างประจำได้แก่ บริษัท ไทยบาวเออร์ จำกัด , บริษัท สยามโทเนะ จำกัด, บริษัท เฟอร์สซีเนท (ไทยแลนด์) จำกัด เป็นต้น

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีผลงานและประสบการณ์การก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานโดยเน้นผลงานก่อสร้างที่มีคุณภาพ ด้วยการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และใช้ทรัพยากรทั้งเงินทุนและแรงงานอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ บริษัทได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับเหมาประเภทต่างๆกับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจหลักที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมก่อสร้าง และได้รับการจัดอันดับให้เป็นผู้รับเหมาในระดับสูงสุดหลายหน่วยงานนั้นๆที่เป็นลูกค้าของบริษัท (ดูรายละเอียดการจัดอันดับผู้รับเหมาของบริษัทกับหน่วยงานราชการได้ที่หน้า 29)

บริษัทรับงานก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดกลางและขนาดใหญ่ทุกประเภท อาทิเช่น งานก่อสร้างสะพานโครงสร้างเหล็กและสะพานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ลอดใต้ทางแยก งานระบบสาธารณูปโภคใต้ดินทั้งไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ งานก่อสร้างทางพื้นคอนกรีตและแอสฟัลต์ติกคอนกรีต งานโครงสร้างเหล็ก และงานก่อสร้างเขื่อนและกำแพงกันดิน ซึ่งบริษัทสามารถรับงานได้หลายประเภทหลายงานในเวลาเดียวกัน รายละเอียดของงานก่อสร้างของบริษัทมีดังต่อไปนี้

1. งานก่อสร้างสะพานโครงสร้างเหล็ก และสะพานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก

บริษัทมีประสบการณ์ในการก่อสร้างสะพานมาเป็นระยะเวลานาน งานก่อสร้างสะพานของบริษัทสามารถจำแนกเป็น 2 ประเภทหลักคือ งานก่อสร้างสะพานโครงสร้างเหล็กและงานก่อสร้างสะพานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก ลักษณะของงานก่อสร้างสะพานส่วนใหญ่จะเป็นสะพานข้ามแยกเพื่อแก้ไขปัญหาการจราจรซึ่งงานส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทั้งนี้บริษัทมีความเชี่ยวชาญและชำนาญในงานก่อสร้างสะพานเหล็ก โดยการเลือกเทคโนโลยีที่เหมาะสมรวมทั้งเสนอรูปแบบและวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสมให้กับผู้ว่าจ้าง ในขณะเดียวกัน บริษัทมีความสามารถในการบริหารโครงการผ่านพื้นที่ย่านธุรกิจแออัดในกรุงเทพมหานคร ผลงานสำคัญที่สร้างชื่อเสียงให้กับบริษัทในขณะนี้เช่น โครงการก่อสร้างถนนศรีอยุธยาถึงถนนอโศกดินแดง (เลียบบึงมักกะสันลอดใต้ทางด่วน) โครงการสะพานรถยนต์ข้ามทางแยก ถนนรามคำแหง-ถนนพระราม9 เป็นต้น



โครงการสะพานรถยนต์ข้ามทางแยก

ถนนรามคำแหง – ถนนพระราม 9

รายชื่อโครงการก่อสร้างสะพานโครงสร้างหลักและสะพานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กในปี 2543 – 2549

ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2547 – 2549	โครงการจัดซื้อพร้อมติดตั้งสะพานข้ามทางแยกลาดพร้าว	งานหลัก ก่อสร้างสะพานโครงสร้างหลัก งานที่เกี่ยวข้อง งานก่อสร้างบ่อพักและท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน งานสร้างวางท่อประปา	455 60 38	กรุงเทพมหานคร การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง
2548	โครงการก่อสร้างสะพานพระราม 3 – ถนนสาธุประดิษฐ์ตัดใหม่ – ถนนวงแหวนอุตสาหกรรม	ก่อสร้างสะพานโครงสร้างหลัก	715	กรุงเทพมหานคร
2548	โครงการก่อสร้างสะพานพระราม 3 รัชดาภิเษก (ได้สะพานพระราม 9)	ก่อสร้างสะพานโครงสร้างหลัก	275	กรุงเทพมหานคร
2548	โครงการก่อสร้างสะพานข้ามทางแยก ถนนพหลโยธิน – ถนนกำแพงเพชร – ถนนกำแพงเพชร 2	ก่อสร้างสะพานโครงสร้างหลัก	69	กรุงเทพมหานคร
2548	โครงการก่อสร้างสะพานพระราม 3 - สาธุประดิษฐ์	ก่อสร้างสะพานโครงสร้างหลัก	218	กรุงเทพมหานคร
2548	โครงการจัดซื้อพร้อมติดตั้งสะพานข้ามทางแยกแนวถนนพุทธมณฑล สาย 1 พร้อมงานก่อสร้างวางท่อประปา	งานหลัก ติดตั้งสะพานข้ามทางแยก งานที่เกี่ยวข้อง งานสร้างวางท่อประปา	323	กรุงเทพมหานคร การประปานครหลวง
2546	โครงการก่อสร้างสะพานคอนกรีตเสริมเหล็กข้ามแม่น้ำน่าน ต.ผาจุ อ.เมือง จ.อุตรดิตถ์	ก่อสร้างสะพานคอนกรีตเสริมเหล็ก	32.39	กรมทางหลวงชนบท



ปีดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2545	โครงการจัดซื้อพร้อมติดตั้งสะพาน รถยนต์ข้ามทางแยกในถนน ศรีนครินทร์จำนวน 3 แห่ง	<u>งานหลัก</u> ขายและติดตั้งสะพานข้ามทางแยก <u>งานที่เกี่ยวข้อง</u> รื้อย้ายสาธารณูปโภค ก่อสร้างบ่อพักและท่อร้อยไฟฟ้าใต้ดิน ก่อสร้างบ่อพักและท่อร้อยสายเคเบิล ใต้ดิน	260	กรุงเทพมหานคร การประปานครหลวง การไฟฟ้านครหลวง บริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน)
2545	โครงการถนนสายรองในจังหวัด นนทบุรี ติดกับถนนแจ้งวัฒนะ	ก่อสร้างสะพานโครงสร้างคอนกรีต เสริมเหล็ก	66	กรมทางหลวงชนบท
2543	โครงการก่อสร้างสะพานข้ามทางแยก ถนนสายรองในจังหวัดนนทบุรีติดกับ ถนนรัตนวิบูลย์	ก่อสร้างสะพานข้ามทางแยกถนน สายรอง	132	กรมโยธาธิการ

รายชื่อโครงการก่อสร้างสะพานโครงสร้างเหล็กและสะพานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กในอดีตของกิจการร่วมค้าที่

บริษัทร่วมลงทุนในปี 2543-2549

ปีดำเนินการ	ชื่อโครงการ	กิจการร่วมค้า บริษัทร่วมลงทุน กับบริษัทอื่นๆ	ลักษณะงานของ โครงการ	มูลค่างาน ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	มูลค่างานที่ บริษัท ดำเนินงาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2549	โครงการก่อสร้างถนน วงแหวนอุตสาหกรรม สัญญาที่ 3	คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น และบริษัท โตคิว คอนสตรัคชั่น จำกัด ประเทศญี่ปุ่น	<u>งานหลัก</u> ก่อสร้างสะพาน คอนกรีตเสริมเหล็ก และถนนพื้นทาง แอสฟัลติกคอนกรีต <u>งานที่เกี่ยวข้อง</u> วางท่อประปา, สร้างบ่อพักและท่อ ร้อยไฟฟ้าใต้ดิน	3,024	1,217	กรมทางหลวงชนบท การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง
2543	โครงการก่อสร้างสะพาน วัดนครินทร์เชื่อมต่อถนน ติวานนท์-เพชรเกษม - รัตนวิบูลย์ ตอน NS3	คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น และบริษัท โตคิว คอนสตรัคชั่น จำกัด ประเทศญี่ปุ่น	<u>งานหลัก</u> ก่อสร้างสะพาน คอนกรีตเสริมเหล็ก และถนนพื้นทาง แอสฟัลติกคอนกรีต <u>งานที่เกี่ยวข้อง</u> งานสร้างวางท่อประปา	1,501	606	กรมโยธาธิการ การประปานครหลวง

2. งานก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ลอดใต้ทางแยก

ลักษณะของงานก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ลอดใต้ทางแยกจะเป็นงานที่มีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาการจราจรบริเวณทางแยกในเขตกรุงเทพมหานครทั้งนี้ในการก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ในเขตที่มีการจราจรคับคั่งและมีระบบสาธารณูปโภคใต้ดิน บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมสำหรับก่อสร้างกำแพงอุโมงค์และการวางแผนงานที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปอย่างเรียบร้อยและส่งมอบงานได้ตามกำหนด ผลงานสำคัญที่สร้างชื่อเสียงให้บริษัทในด้านนี้เช่น โครงการทางลอดใต้ทางแยกบางพลัด เป็นต้น



โครงการทางลอดใต้ทางแยกบางพลัด

รายชื่อโครงการก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ลอดใต้ทางแยกในอดีตของบริษัท

ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2541	โครงการก่อสร้างทางลอดใต้ทางแยกบางพลัด (ถนนจรัญสนิทวงศ์ - ถนนราชวิถี)	งานหลัก ออกแบบบรวมก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ งานที่เกี่ยวข้อง งานก่อสร้างบ่อพักและท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน งานก่อสร้างวางท่อประปา งานก่อสร้างวางท่อร้อยสายโทรศัพท์ใต้ดิน	631	กรุงเทพมหานคร การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
2538	โครงการทางแยกถนนดินแดง - วิภาวดีรังสิต (อุโมงค์ดินแดง)	งานหลัก ก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ งานที่เกี่ยวข้อง งานก่อสร้างบ่อพักพร้อมท่อร้อยสายโทรศัพท์ใต้ดิน งานก่อสร้างบ่อพักพร้อมท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน	230	กรุงเทพมหานคร บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) การไฟฟ้านครหลวง



รายชื่อโครงการก่อสร้างอุโมงค์รถยนต์ลอดใต้ทางแยกในอดีตของกิจการร่วมค้าที่บริษัทร่วมลงทุน

ปีดำเนินการ	ชื่อโครงการ	กิจการร่วมค้าที่บริษัทร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นๆ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างานทั้งโครงการ (ล้านบาท)	มูลค่างานที่บริษัทดำเนินงาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2541	ก่อสร้างโครงการปรับปรุงถนนรามคำแหง-ถนนพัฒนาการ (ผ่านซอยถาวรวิรัช1)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด นากก่อสร้าง	งานหลัก ก่อสร้างปรับปรุงถนนและสร้างอุโมงค์รถยนต์งานที่เกี่ยวข้อง ก่อสร้างถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก วางท่อประปา สร้างบ่อพักและท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน ก่อสร้างวางท่อร้อยสายโทรศัพท์ใต้ดิน	798	399	กรุงเทพมหานคร การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)

3 งานก่อสร้างทางพื้นคอนกรีตและแอสฟัลต์ติกคอนกรีต

งานก่อสร้างทางซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานของงานสาธารณูปโภคของรัฐ บริษัทมีการดำเนินการในการทำงานก่อสร้างทางไม่ว่าจะเป็นพื้นทางคอนกรีต และพื้นทางคอนกรีตเสริมเหล็ก ผลงานที่สำคัญได้แก่ โครงการสะพานวัดนครินทร์เชื่อมต่อถนนติวานนท์ เพชรเกษม รัตนาธิเบศร์ ตอน NS3 โครงการก่อสร้างจตุรทิศตะวันออกช่วง “ก” (ขยายถนนศรีอยุธยา จากถนนราชดำเนินถึงถนนสวรรคโลก)



โครงการก่อสร้างจตุรทิศตะวันออกช่วง “ก”
(ขยายถนนศรีอยุธยา จากถนนราชดำเนินถึงถนนสวรรคโลก)

รายชื่อโครงการก่อสร้างทางพื้นคอนกรีตและแอสฟัลต์ติกคอนกรีต ที่เป็งานหลักในอดีตของบริษัท

ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2542	โครงการก่อสร้างจตุรทิศตะวันออกช่วง “ก” (ขยายถนนศรีอยุธยาจากถนนราชดำเนินถึงถนนสวรรคโลก)	ขยายและสร้างถนนโครงสร้างหลัก	184	กรุงเทพมหานคร



ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2539	โครงการก่อสร้างถนนเชื่อมถนนสุขาภิบาล 2 กับถนนสุขาภิบาล 3 (รวมค่าแรง) สายที่ 1	งานหลัก ก่อสร้างสะพานคอนกรีตเสริมเหล็กและถนนพื้นทางคอนกรีตเสริมเหล็ก งานที่เกี่ยวข้อง ก่อสร้างถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก วางท่อประปา สร้างบ่อพักและท่อร้อยไฟฟ้าใต้ดิน	226	กรุงเทพมหานคร การประปานครหลวง การไฟฟ้านครหลวง

4 งานระบบสาธารณูปโภค

ระบบสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นงานที่บริษัทมักจะได้รับควบคู่ไปกับงานรับเหมาก่อสร้างสะพานและอุโมงค์รถยนต์ เช่น งานสร้างบ่อพักและท่อร้อยสายไฟฟ้าใต้ดิน งานก่อสร้างวางท่อประปา งานก่อสร้างวางท่อร้อยสายโทรศัพท์ใต้ดิน เป็นต้น

รายชื่อโครงการก่อสร้างงานระบบสาธารณูปโภคที่เป็นงานหลักในอดีตของบริษัท

ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2549	โครงการวางท่อส่งน้ำบางปะกง - ชลบุรี	งานก่อสร้างวางท่อส่งน้ำและงานที่เกี่ยวข้อง	457	บริษัท จัดหาและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน)
2549	โครงการก่อสร้างห้องน้ำสาธารณะ บริเวณสวนสาธารณะ ทางต่างระดับสวนกลาง โครงการถนนวงแหวนอุตสาหกรรม	งานก่อสร้างห้องน้ำสาธารณะ บริเวณสวนสาธารณะทางต่างระดับสวนกลาง	3	กรมทางหลวงชนบท
2540	โครงการวางท่อประปาขนาด 800 มิลลิเมตรและงานที่เกี่ยวข้อง ในถนนพระราม 9 ช่วงจากเชิงลาดสะพานข้ามคลองยมราช ถึงถนนเอกมัย-รามอินทรา	งานก่อสร้างวางท่อประปาและงานที่เกี่ยวข้อง	19	การประปานครหลวง

5 งานโครงสร้างเหล็ก

นอกจากงานโครงสร้างเหล็กสำหรับสะพานแล้ว บริษัทยังมีความสามารถในการก่อสร้างโครงสร้างเหล็กสำหรับอาคารสำนักงานและอาคารโรงงานทุกประเภทโดยจุดเด่นของการใช้โครงเหล็กของบริษัทคือ สามารถก่อสร้างได้เร็ว ทั้งนี้ บริษัทมีชื่อเสียงและประสบการณ์ยาวนานในงานก่อสร้างที่มีเหล็กเป็นวัตถุดิบหลัก โดยได้รับความไว้วางใจจากผู้ว่าจ้างในงานดังกล่าว ดังจะเห็นได้จากงานโครงการโครงสร้างเหล็กที่บริษัทได้รับอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ (Design)

และการเลือกใช้เทคโนโลยีในการประกอบและการเชื่อมเหล็ก (Steel Fabrication Technique) เช่น ในการประกอบชิ้นส่วนโครงสร้างเหล็กที่ได้รับการออกแบบมาแล้ว จะต้องมีการพิจารณาถึงขั้นตอนการประกอบ (Fabrication sequences) เพื่อให้การเชื่อมชิ้นส่วนกระทำได้ง่ายและสามารถควบคุมคุณภาพความแข็งแรงตามแบบ การจัดขั้นตอนการประกอบจะส่งผลไปถึงการกำหนดเทคนิคการประกอบ เช่น การตัดชิ้นงานประกอบ การเตรียมผิวของการเชื่อม วิธีการเชื่อมเป็นระบบ Automatic welding, Semi – automatic หรือ Manual เป็นต้น และการสร้างแท่นหรือเครื่องมือเฉพาะทางช่วยการประกอบ ทั้งนี้บริษัทจะว่าจ้างบริษัทอื่นดำเนินการประกอบและเชื่อมเหล็กบนวิธีการออกแบบและเทคโนโลยีของบริษัท ทำให้ได้ผลงานตามมาตรฐานโลก (American Institute of Steel Construction: AISC) ที่ตรงกับความต้องการของผู้ว่าจ้างตามระยะเวลาที่กำหนด ตัวอย่างผลงานก่อสร้างโครงการโครงสร้างเหล็กที่มีชื่อเสียงเช่น โครงการสะพานรถยนต์ข้ามทางแยกถนนรามคำแหง - ถนนพระราม 9 เป็นต้น

6 งานก่อสร้างเขื่อนและกำแพงกันดิน

บริษัทมีความชำนาญในงานก่อสร้างเขื่อนและกำแพงกันดิน โดยงานส่วนใหญ่เป็นการก่อสร้างบริเวณแม่น้ำและคลองต่างๆ



โครงการก่อสร้างคันกันน้ำ จังหวัดอ่างทอง

รายชื่อโครงการสร้างเขื่อนของบริษัท

ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2547	โครงการก่อสร้างคันกันน้ำริมแม่น้ำเจ้าพระยา ปากคลองบางแก้ว - วัดอ่างทองวรวิหาร	ก่อสร้างคันป้องกันน้ำ (เขื่อน) คอนกรีตเสริมเหล็กพร้อมปรับปรุงลาดตลิ่งความยาว 1,173 เมตร	125.7	จังหวัดอ่างทอง

7 งานอาคาร

บริษัทมีความสามารถในการก่อสร้างอาคาร โดยอาศัยประสบการณ์จากการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์



งานพิพิธภัณฑ (โครงการก่อสร้างถนนวงแหวนอุตสาหกรรม สัญญาที่ 3 : IRR)

รายชื่องานก่อสร้างอาคารของบริษัท

ปีที่ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	กิจการร่วมค้าบริษัทร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นๆ	ลักษณะงานของโครงการ	มูลค่างานที่บริษัทดำเนินงาน (ล้านบาท)	หน่วยงาน
2549	โครงการก่อสร้างถนนวงแหวนอุตสาหกรรม สัญญาที่ 3 (งานพิพิธภัณฑ)*	คาจิม่า คอร์ปอเรชั่น และบริษัท โตคิว คอนสตรัคชั่น จำกัด ประเทศญี่ปุ่น	งานก่อสร้างอาคารพิพิธภัณฑ	187	กรมทางหลวงชนบท

หมายเหตุ : อาคารพิพิธภัณฑ สร้างขึ้นเพื่อถวายพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เนื่องจากโครงการ IRR เป็นโครงการในพระราชดำริ

งานที่ยังไม่ส่งมอบของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,959 ล้านบาท โดยมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ก่อสร้างเท่ากับ 1,300 ล้านบาท (ต่อมาในเดือนกุมภาพันธ์ 2550 บริษัทได้ลงนามในสัญญาก่อสร้างเพิ่มเติม 3 โครงการ รวมมูลค่า 4,268.2 ล้านบาท) รายละเอียดงานที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง มีดังนี้

อันดับที่	ชื่อโครงการ	เจ้าของงาน	มูลค่างาน (ล้านบาท)	สัดส่วนของงานที่แล้วเสร็จ ณ 31 ธ.ค. 2549 (ร้อยละ)	ระยะเวลาของโครงการ	หมายเหตุ
1	โครงการวางท่อเชื่อมโย่งอ่างเก็บน้ำประแสร์ - คลองใหญ่	บริษัท จัดหาและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน)	266	72.6	ม.ค. 49 – เม.ย. 50	มีการขยายระยะเวลาจากเดิมสิ้นสุด ธันวาคม 2549 เป็น เมษายน 2550



อันดับที่	ชื่อโครงการ	เจ้าของงาน	มูลค่างาน (ล้านบาท)	สัดส่วนของงาน ที่แล้วเสร็จ ณ 31 ธ.ค. 2549 (ร้อยละ)	ระยะเวลาของ โครงการ	หมายเหตุ
2	โครงการสะพานข้าม แม่น้ำ เจ้าพระยาจังหวัด ชัยนาท	กรมทางหลวงชนบท	86	55	มิ.ย. 48 – มิ.ย. 50	
3	โครงการก่อสร้างถนน สายบางใหญ่ – แควย ส่วนที่ 2 (สะพานพระนั่งเกล้า)	กรมทางหลวง	1,306	27.5	มิ.ย. 49 – พ.ค. 51	
4	โครงการก่อสร้างระบบ ป้องกันน้ำท่วม องค์การ บริหารส่วนตำบลย่านซื่อ จ. อ่างทอง สัญญาที่ 2	กรมโยธาธิการและผัง เมือง	192	17.5	มิ.ย. 49 – ก.ย. 51	
5	โครงการระบบระบายน้ำ ถนนแจ้งวัฒนะไปสู่คลอง บางตลาด	กรุงเทพมหานคร	109	24	ก.ค. 49 – ม.ค. 51	
6	โครงการทางพิเศษสาย รามอินทราวงแหวนรอบ นอก กรุงเทพมหานคร สัญญาที่ 1	การทางพิเศษแห่ง ประเทศไทย	1,768	4.1	ก.พ. 50 – ธ.ค. 51 (ระยะเวลาตาม สัญญาจ้าง)	บริษัททราบผลการประมูล ตั้งแต่วันที่ 4 กรกฎาคม 2549 โดยบริษัทได้เข้าเริ่ม งานตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2549
7	โครงการทางพิเศษสาย รามอินทราวงแหวนรอบ นอก กรุงเทพมหานคร สัญญาที่ 2	การทางพิเศษแห่ง ประเทศไทย	1,839	2.9	ก.พ. 50 – ธ.ค. 51 (ระยะเวลาตาม สัญญาจ้าง)	บริษัททราบผลการประมูล ตั้งแต่วันที่ 16 สิงหาคม 2549 โดยบริษัทได้เข้าเริ่ม งานตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2549



ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อโอกาสและข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

1. การจัดอันดับผู้รับเหมาจากหน่วยงานราชการ

กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างคือ ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้ ในการรับงานก่อสร้างจากหน่วยงานราชการ บริษัทจะต้องขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานราชการ ซึ่งหน่วยงานราชการจะพิจารณาผลงานในอดีต ของบริษัท โดยบริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นผู้รับเหมาอันดับสูงสุดในงานก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานสำหรับในหลายหน่วยงานราชการที่เป็นลูกค้าของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัทมีโอกาสในการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการใหญ่ ที่มีการกำหนดจากทางหน่วยงานราชการให้ผู้เข้าร่วมประมูลต้องเป็นผู้รับเหมาชั้นสูงสุดเท่านั้น รายละเอียดอันดับของบริษัทในหน่วยงานราชการที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทมีดังต่อไปนี้

● กรุงเทพมหานคร

ประเภทงาน	งานทาง	งานอาคาร
ประเภทชั้น	1	4
วงเงินก่อสร้าง	ไม่จำกัดวงเงิน	5 ล้านบาท

หมายเหตุ: ชั้น 1 คือ ชั้นสูงสุดของกรุงเทพมหานคร

● กรมชลประทาน

ประเภทงาน	งานก่อสร้างชลประทานทุกประเภท
ประเภทชั้น	1
วงเงินก่อสร้าง	1,000 ล้านบาท

หมายเหตุ: ชั้น 1 คือ ชั้นสูงสุดของกรมชลประทาน

● กรมทางหลวงชนบท

ประเภทงาน	งานทาง	งานสะพาน	งานอุโมงค์
ประเภทชั้น	พิเศษ	พิเศษ	พิเศษ
วงเงินก่อสร้าง	ไม่จำกัดวงเงิน	ไม่จำกัดวงเงิน	ไม่จำกัดวงเงิน

หมายเหตุ: ชั้นพิเศษ คือ ชั้นสูงสุดของกรมทางหลวงชนบท

● กรมทางหลวง

ประเภทงาน	งานทางและงานสะพานทุกประเภท
ประเภทชั้น	พิเศษ
วงเงินก่อสร้าง/ ข้อจำกัด	ไม่เกิน 4 โครงการ

หมายเหตุ: ชั้นพิเศษ คือ ชั้นสูงสุดของกรมทางหลวง



- การประปานครหลวง

ประเภทงาน	วางท่อประธาน	ก่อสร้างงานโยธา
ประเภทชั้น	2	2
วงเงินก่อสร้าง	รวมกันไม่เกิน 5,555 ล้านบาท	

หมายเหตุ: ชั้น 1 คือ ชั้นสูงสุดของการประปานครหลวง

- การประปาส่วนภูมิภาค

ประเภทงาน	ทุกประเภท
ประเภทชั้น	1
วงเงินก่อสร้าง	ไม่จำกัดวงเงิน

หมายเหตุ: ชั้น 1 คือ ชั้นสูงสุดของการประปาส่วนภูมิภาค

- บริษัท ทศท. จำกัด (มหาชน)

ประเภทงาน	งานทาง	งานอาคาร	งานท่อร้อยสาย
ประเภทชั้น	1	4	1
วงเงินก่อสร้าง	ไม่จำกัดวงเงิน	10 ล้านบาท	ไม่จำกัดวงเงิน

หมายเหตุ: ชั้น 1 คือ ชั้นสูงสุดของบริษัท ทศท. จำกัด (มหาชน)

- กรมโยธาธิการและผังเมือง

ประเภทงาน	งานเขื่อน	งานระบายน้ำ
ประเภทชั้น	1	1
วงเงินก่อสร้าง	ไม่จำกัดวงเงิน	ไม่จำกัดวงเงิน

หมายเหตุ: ชั้น 1 คือ ชั้นสูงสุดของกรมโยธาธิการและผังเมือง

2. เงินทุน

เนื่องจากปัจจุบัน โครงการต่างๆของภาครัฐมีขนาดใหญ่ และในขั้นตอนการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้รับเหมาในหัวข้อความพร้อมทางการเงินและความหลากหลายของแหล่งระดมทุนของบริษัท เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณา บริษัทในฐานะบริษัทจำกัด อาจมีข้อจำกัดดังกล่าว เนื่องจากสามารถหาแหล่งเงินทุนได้จากเพียงสองทางคือ จากเงินกู้สถาบันการเงิน และจากเงินทุนของผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทจะสามารถระดมทุนได้หลากหลาย ซึ่งจะทำให้บริษัทมีเงินทุนเพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัทได้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีแหล่งในการระดมทุนแห่งใหม่เพิ่ม เพื่อสร้างศักยภาพทางการเงินของบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

ในปัจจุบัน รัฐบาลมีนโยบายที่จะสร้างความยั่งยืนของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาว โดยหนึ่งในมาตรการหลักได้แก่การส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนผ่านทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Thailand Board of Investment : BOI) ซึ่งปัจจัยหนึ่งที่จะจูงใจให้นักลงทุนภาคเอกชนสนใจลงทุนมากขึ้น คือ การมีระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ดีซึ่งระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานรวมถึงระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ และระบบสาธารณูปโภคเช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เป็นต้น การลงทุนในระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานนั้นนอกจากจะช่วยให้เกิดการลงทุนภาคเอกชนมากขึ้นแล้ว ยังส่งผลให้ลดการนำเข้าน้ำมัน และดุลบัญชีเดินสะพัดของประเทศในระยะยาวปรับตัวดีขึ้นในที่สุด

จากมติคณะรัฐมนตรี วันที่ 14 มิถุนายน 2548 รัฐบาลอนุมัติแผนการลงทุนสำหรับโครงการขนาดใหญ่ภาครัฐ (Mega Project) ในช่วงปี 2548 – 2552 โดยมีวงเงินลงทุนทั้งสิ้น 1.7 ล้านล้านบาท ในสาขาเศรษฐกิจต่างๆ 7 สาขา ได้แก่ 1) สาขาโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ (Mass Transit) วงเงิน 4.23 แสนล้านบาท 2) สาขาคมนาคม 3.28 แสนล้านบาท 3) สาขาที่อยู่อาศัย 2.13 แสนล้านบาท 4) สาขาทรัพยากรน้ำ 2 แสนล้านบาท 5) สาขาการศึกษา 9.6 หมื่นล้านบาท 6) สาขาสาธารณสุข 9.6 หมื่นล้านบาท และ 7) สาขาอื่นๆ 3.42 ล้านบาท

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าที่ทางบริษัทคาดว่าจะเข้าร่วมในการประมูลงานจะกระจายอยู่ในกลุ่มสาขาทั้งสิ้น 3 สาขา ได้แก่ สาขาโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่, สาขาคมนาคม, และสาขาทรัพยากรน้ำ รวมวงเงินจากภาครัฐบาลทั้งสิ้น 8.47 แสนล้านบาท

ในส่วนโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่และคมนาคมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทนั้น ส่วนใหญ่เป็นโครงการเพื่อแก้ไขปัญหาจราจรในเขตกรุงเทพและปริมณฑล ในระยะเร่งด่วน ระยะปานกลาง และระยะยาว โดยมีโครงการที่สำคัญ อาทิเช่น โครงการระบบรถไฟฟ้า 7 สาย ได้แก่ สายสีม่วง (บางใหญ่ – ราษฎร์บูรณะ) สายสีน้ำเงิน (หัวลำโพง – ท่าพระ - บางแค) สายสีส้ม (บางกะปิ – บางบำเหว) สายสีแดงเข้ม (ตลิ่งชัน – สุวรรณภูมิ และ มหาชัย – รังสิต) สายสีแดงอ่อน (ปากเกร็ด – มีนบุรี) สายสีเขียวอ่อน (สนามกีฬา – อ่อนนุช – ลำโพง) และสายสีเขียวเข้ม (หมอชิต – สะพานตากสิน – ท่าพระ) มีวงเงินลงทุนรวม 555,737 ล้านบาท โครงการก่อสร้างทางหลวงพิเศษสายสมุทรสาคร – แหลมผักเบี้ย – ชะอำ มูลค่าประมาณ 56,000 ล้านบาท โครงการก่อสร้างทางหลวงพิเศษสายท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ – ชลบุรี มูลค่าประมาณ

32,000 ล้านบาท โครงการรถไฟยกระดับรังสิต – บางซื่อ (North Corridor) มูลค่าประมาณ 37,230 ล้านบาท เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2549 คณะปฏิรูปการปกครองระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นองค์พระประมุข ประกาศยึดอำนาจการปกครองของรัฐบาล รวมทั้งได้จัดตั้งคณะรัฐมนตรีใหม่ โดยได้รับแต่งตั้งจากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2549 ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองดังกล่าว อาจมีผลต่อความล่าช้าต่อการลงทุนโครงการขนส่งมวลชนของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม เป็นที่คาดการณ์ว่า รัฐบาลชุดใหม่คงจะยังให้ความสำคัญกับการดำเนินโครงการไฟฟ้าในเส้นทางรถไฟตามแผนการของรัฐบาลชุดก่อน (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย วันที่ 11 ต.ค. 2549)

การขยายตัวของโครงการก่อสร้างใหญ่ๆจำนวนมาก ทำให้ทางบริษัทมีโอกาสได้งานมากขึ้น เนื่องจากการพัฒนามีโอกาสปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการทำงาน เทคโนโลยีและเทคนิคการก่อสร้างใหม่ๆ และศักยภาพของบริษัทให้ดีขึ้นมาโดยตลอด เพื่อให้เป็นบริษัทก่อสร้างชั้นนำที่มีมาตรฐาน ได้รับการยอมรับจากลูกค้าและสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว

ผู้ประกอบการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มหลักตามขนาดของโครงการก่อสร้างดังนี้

1. โครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน

ลักษณะของงานจะเป็นงานที่ไม่มีความซับซ้อนและไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการก่อสร้าง เช่น การก่อสร้างถนนพื้นทางแอสฟัลติกคอนกรีต ถนนพื้นทางคอนกรีตเสริมเหล็ก ซึ่งมักเป็นโครงการ ณ บริเวณต่างจังหวัด โครงการเหล่านี้จึงมีการแข่งขันด้านราคาที่สูงเนื่องจากมีบริษัทที่มีคุณสมบัติเข้าร่วมในการประมูลงานจากทางหน่วยงานราชการเป็นจำนวนมาก ผู้รับเหมาก่อสร้างกลุ่มนี้มักจะเป็นบริษัทในท้องถิ่นและมีขนาดตั้งแต่ปานกลางถึงใหญ่

2. โครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงและความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง

ลักษณะของงานจะเป็นงานที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น งานที่ใช้เหล็กเป็นโครงสร้าง ทางยกระดับ สะพาน หรืออุโมงค์ และโครงการซึ่งมีพื้นที่ในการทำงานจำกัด เช่นงานก่อสร้างบนผิวจราจร งานก่อสร้างอุโมงค์ใต้ดิน ซึ่งงานประเภทนี้จะมีอยู่มากในกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล ซึ่งโครงการในปัจจุบันและในอนาคตของรัฐบาลส่วนใหญ่จะเป็นโครงการในลักษณะนี้ทั้งสิ้น ซึ่งเป็นตลาดที่บริษัท ดำเนินงานอยู่ โครงการเหล่านี้จะมีจำนวนคู่แข่งที่น้อยกว่าโครงการประเภทแรกและจะมีผลกำไรที่สูงกว่างานประเภทแรกถ้าบริษัทประยุกต์ใช้เทคโนโลยีให้เหมาะสม นอกจากนี้จำนวนผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติเข้าร่วมในการประมูลน้อยกว่า เนื่องจากงานที่มีความยากและต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง เงินทุน ประสบการณ์และความสามารถในการบริหารโครงการที่สูง



จำนวนคู่แข่ง

บริษัทเน้นงานรับเหมาก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานขนาดใหญ่ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยมีผู้รับเหมาก่อสร้างประเภทเดียวกันดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

บริษัท	31 ธันวาคม 2549 (งบการเงินรวม)	
	สินทรัพย์รวม	รายได้รวม
1. บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	50,653.28	40,458.53
2. บริษัท ช.การช่าง จำกัด(มหาชน)	30,313.91	21,605.27
3. บริษัท ชิโนไทย เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)	15,786.66	14,817.09
4. บริษัท ยูนิค เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)	2,612.71	1,204.42
5. บริษัท กรุงธนเอ็นยิเนียร์ จำกัด*	1,862.82	103.90
6. บริษัท พรหมวิวัฒน์ จำกัด*	792.24	324.24

หมายเหตุ : *ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2548 โดยข้อมูลตัวเลขมาจากกระทรวงพาณิชย์

รายได้ของบริษัทเป็นรายได้เฉพาะจากการก่อสร้าง

นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. ความชำนาญในการก่อสร้างที่ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการก่อสร้างที่เหมาะสม

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สามารถแบ่งออกเป็นงานก่อสร้างที่ไม่มีความซับซ้อนและไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงในการก่อสร้าง และงานก่อสร้างที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงที่ผู้ประกอบการต้องมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

บริษัทเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างดำเนินธุรกิจโดยวิศวกรผู้บริหารที่มีประสบการณ์การก่อสร้างมาเป็นระยะเวลายาวนาน ได้รับการยอมรับในวงการก่อสร้างว่าเป็นบริษัทก่อสร้างด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานชั้นนำรายหนึ่งของประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในงานรับเหมาก่อสร้างที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูงและมีความชำนาญในการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ทั้งนี้บริษัทที่มีวิศวกรที่มีความสามารถรู้ความชำนาญในงานเทคโนโลยีทางวิศวกรรมสามารถสร้างงานที่มีคุณภาพ ประหยัดระยะเวลาในการทำงาน ลดต้นทุนการผลิตและได้ผลงานที่ตรงตามความต้องการของผู้ว่าจ้าง

2. ความสามารถในการบริหารโครงการที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่การจราจรหนาแน่น

บริษัทมีความเชี่ยวชาญในงานก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล ซึ่งเป็นงานที่มีความลำบากในการปฏิบัติงานเช่น การก่อสร้างบนผิวการจราจรที่จำกัด และต้องมีความสามารถในการบริหารการจราจรที่ดีควบคู่กันไป ประกอบกับการก่อสร้างในเวลากลางคืนเป็นส่วนใหญ่ งานเหล่านี้เป็นงานที่บริษัทมีความชำนาญและมีประสบการณ์มายาวนาน ดังจะเห็นได้จากโครงการในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทเป็นงานรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นส่วนใหญ่

3. ความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายในการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับหน่วยงานราชการที่เป็นลูกค้ามาโดยตลอด รวมทั้งบริษัทสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา สร้างผลงานที่มีมาตรฐานและคุณภาพตรงตามที่ลูกค้ากำหนด รวมทั้งได้รับการจัดอันดับให้เป็นผู้รับเหมาอันดับสูงสุด ในหลายหน่วยงานราชการที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัท ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจมอบหมายงาน ดังเห็นได้จากลูกค้าที่ว่าจ้างบริษัทอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น กรุงเทพมหานคร กรมทางหลวง กรมทางหลวงชนบท การไฟฟ้านครหลวง การประปานครหลวง เป็นต้น

4. การพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้เกิดความคล่องตัวและมีคุณภาพ โดยบริษัทมีการรับนิเทศสารด้านเทคโนโลยีจากต่างประเทศและจัดให้มีการอบรมภายในบริษัท รวมทั้งเข้าร่วมงานสัมมนาระดับชาติเพื่อเรียนรู้เทคโนโลยีการก่อสร้างใหม่ๆ นอกจากนี้ในงานที่จำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีการก่อสร้างจากต่างประเทศ บริษัทจะทำการคัดเลือกและว่าจ้างบริษัทต่างชาติที่มีเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาเป็นที่ปรึกษา และจะให้บุคลากรของบริษัทที่ความรู้และความเข้าใจในเทคโนโลยีเป็นผู้ควบคุมดูแลโครงการแทน ช่วยให้บุคลากรของบริษัทได้รับการถ่ายทอดทางเทคโนโลยี (Technology Transfer) และเกิดการพัฒนาเพื่อให้ทัดเทียมในระดับนานาชาติ

5. ความเชี่ยวชาญในงานก่อสร้างโครงสร้างเหล็ก

บริษัทมีชื่อเสียงและประสบการณ์ยาวนานในงานก่อสร้างที่มีเหล็กเป็นวัสดุหลัก โดยได้รับความไว้วางใจจากผู้ว่าจ้างในงานดังกล่าว ดังจะเห็นได้จากงานโครงการโครงสร้างเหล็กที่บริษัทได้รับอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบ (Design) และการเลือกใช้เทคโนโลยีในการประกอบและการเชื่อมเหล็ก (Steel Fabrication Technique) เช่น ในการประกอบชิ้นส่วนโครงสร้างเหล็กที่ได้รับการออกแบบมาแล้ว จะต้องมีการพิจารณาถึงขั้นตอนการประกอบ (Fabrication sequences) เพื่อให้การเชื่อมชิ้นส่วนกระทำได้ง่ายและสามารถควบคุมคุณภาพความแข็งแรงตามแบบ การจัดขั้นตอนการประกอบจะส่งผลไปถึงการกำหนดเทคนิคการประกอบ เช่น การตัดชิ้นงานประกอบ การเตรียมผิวของการเชื่อม วิธีการเชื่อมเป็นระบบ Automatic welding, Semi – automatic หรือ Manual เป็นต้น และการสร้างแท่นหรือเครื่องมือเฉพาะทางช่วยการประกอบ ทั้งนี้บริษัทจะว่าจ้างบริษัทอื่นดำเนินการประกอบและเชื่อมเหล็กบนวิธีการออกแบบและเทคโนโลยีของบริษัท ทำให้ได้ผลงานตามมาตรฐานโลก (American Institute of Steel Construction: AISC) ที่ตรงกับความต้องการของผู้ว่าจ้างตามระยะเวลาที่กำหนด ตัวอย่างผลงานก่อสร้างโครงการโครงสร้างเหล็กที่มีชื่อเสียงเช่น โครงการสะพานรถยนต์ข้ามทางแยกถนนรามคำแหง - ถนนพระราม 9 เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีความเสี่ยงในการชำระเงิน ทั้งนี้บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ามาโดยตลอด ได้รับความไว้วางใจจากทั้งภาครัฐบาล และรัฐวิสาหกิจให้ดำเนินการก่อสร้างตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทจะเลือกรับงานรับเหมาก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีการจราจรหนาแน่น เนื่องจากมีความชำนาญในการบริหารจัดการในเขตพื้นที่ดังกล่าวและมีคู่แข่งน้อยราย โดยมีลูกค้าที่เป็นราชการและรัฐวิสาหกิจรายใหญ่ ประกอบด้วย กรุงเทพมหานคร กรมทางหลวง กรมทางหลวงชนบท การไฟฟ้านครหลวง และการประปานครหลวง

3.1.2 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยโดยเน้นการพัฒนาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยเริ่มดำเนินการในปี 2545 จากการเข้าซื้อโครงการเรสซิเดนซ์ อิน เดอะ พาร์ค (เดิมชื่อ “สวนนันท”) จากบริษัท โลยัลตี้ เรียลเอสเตท แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด มูลค่า 224.03 ล้านบาทและบริษัท โลยัลตี้ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดมูลค่า 152.61 ล้านบาท รวมมูลค่า 376.64 ล้านบาท ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้วิวัฒน์ธนชัย ประกอบไปด้วยที่ดิน 35-2-73.5 ไร่ และสิ่งปลูกสร้าง 15 หลัง ที่ถนนติวานนท์ ตำบลปากเกร็ด อำเภอ ปากเกร็ด จังหวัด นนทบุรี ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์สำหรับกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูง ปัจจุบันขายไปแล้ว 9 หลัง เหลือ 6 หลัง ประกอบไปด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ ซึ่งอยู่ระหว่างรอการปรับปรุงและคาดว่าจะเปิดขายในไตรมาสที่ 1 ปี 2550

ในปี 2548 บริษัทได้พัฒนาที่ดินที่ซื้อมาเป็นโครงการใหม่ คือ โครงการเรสซิเดนซ์ อินเดอะ พาร์ค เฟส 1 จำนวน 55 หลัง ซึ่งดำเนินโครงการโดยบริษัทและดำเนินงานก่อสร้างโดยบริษัทย่อย เป็นบ้านสร้างเสร็จก่อนขายทั้งหมด โดยที่ตั้งโครงการเป็นแหล่งชุมชนที่มีการขยายตัวค่อนข้างสูงมีเส้นทางจราจรเข้าสู่ตัวเมืองสะดวก ทั้งนี้รูปแบบของผลิตภัณฑ์ของโครงการเรสซิเดนซ์ อิน เดอะ พาร์ค เฟส 1 แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1. บ้านเดี่ยว

ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยวสองชั้น สำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับสูงที่ราคาประมาณ 7 ล้านบาทขึ้นไปโดยแบบบ้านเน้นที่ความหรูหราสไตล์แคลิฟอร์เนีย



ตัวอย่างแบบบ้านเดี่ยวของบริษัท

2. ทาวน์เฮาส์

ลักษณะโครงการที่เปิดขายในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 2 แบบคือ ทาวน์เฮาส์ 2.5 ชั้น และ ทาวน์เฮาส์ 3.5 ชั้น ซึ่งมีจุดเด่นตรงการออกแบบโดยมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านเดี่ยวและมีลักษณะโปร่ง ทันสมัย ใช้พื้นที่ดินให้ได้ประโยชน์สูงสุด ราคาประมาณ 2 – 4 ล้านบาทโดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูง



ตัวอย่างแบบทาวน์เฮาส์ของบริษัท

การขายบ้านของบริษัท ในปัจจุบัน ไม่มีการเรียกเก็บเงินดาวน์ ซึ่งรวมถึงเงินวางมัดจำหรือเงินจอง และเงินทำสัญญาจากลูกค้า โดยทั่วไปบริษัทจะใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 5-6 เดือน การส่งมอบบ้าน และการโอนกรรมสิทธิ์บ้านให้กับลูกค้าจะถูกกำหนดในสัญญาจะซื้อจะขาย ซึ่งยังขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้าแต่ละรายด้วย

ทั้งนี้ บริษัทได้ดำเนินการศึกษาข้อมูลเพื่อปรับเปลี่ยนนโยบายการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและภาวะตลาดในปัจจุบัน โดยบริษัทได้ว่าจ้าง บริษัท Jones Lang LaSelle ให้เป็นผู้ศึกษาและวางแผนการทางด้านการตลาด ซึ่งบริษัทได้รับรายงานผลการศึกษาในเดือน มกราคม 2550 ซึ่งได้นำเข้าที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแล้วว่า โครงการในอนาคตของบริษัทย่อย (โครงการ ยูนิค พาร์ค) ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการได้ ซึ่งผู้บริหารของบริษัทนำผลการศึกษามากำหนดแนวทางการดำเนินการต่อไป



รายละเอียดโครงการที่เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เดือนที่โครงการ เปิดจอง	พื้นที่ขาย (ไร่)	รายละเอียดโครงการ	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอน กรรมสิทธิ์		คงเหลือโอนจากการขาย		
					หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท) (ราคาขาย)	มูลค่าทาง บัญชี (ล้านบาท)
เรสซิเดนท์ อิน เดอะ พาร์ค เฟส 1	ตำบลปากเกร็ด (บ้านวัด บ่อ) อำเภอปากเกร็ด (ตลาดขวัญ) จังหวัด นนทบุรี	ม.ค. / 2549	5 - 2 - 18.90	ทาวน์เฮาส์ 2.5 ชั้น 14 ยูนิต	14	31.21			11	21.861	3	9.35	7.69
				ทาวน์เฮาส์ 3.5 ชั้น 26 ยูนิต	26	71.81	1	2.49	6	18.011	20	53.80	44.71
				บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 11 ยูนิต	11	85.36			1	6.156	10	79.20	56.06
				รวม 51 ยูนิต*	51	188.38	1	2.49	18	46.03	33	142.35	108.46

หมายเหตุ* ไม่รวมบ้านตัวอย่าง 4 ยูนิต

เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2549 ขายพร้อมโอนที่ดินเปล่า 2 แปลงในโครงการเรสซิเดนท์ อิน เดอะ พาร์ค เฟส 2 เนื่องจากลูกค้าสนใจซื้อที่ดินเปล่า

การตลาดและภาวะการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

ทิศทางของตลาดและความต้องการที่อยู่อาศัยยังมีต่อเนื่องในช่วงที่เหลือของปี 2549 – 2551 ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ที่คิดจะซื้อหาที่อยู่อาศัยนั้น ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยอสังหาริมทรัพย์ในปี 2550 มีสัดส่วนค่อนข้างสูง สาเหตุน่าจะมาจากการที่ผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยได้ชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2549 เนื่องจากเป็นที่ทราบกันดีว่า ตั้งแต่ต้นปี 2549 ที่ผ่านมา ภาวะเศรษฐกิจของไทยชะลอตัวเนื่องมาจากปัจจัยลบ อาทิ ราคาน้ำมันที่ปรับตัวคงที่อยู่วะดับสูง อัตราดอกเบี้ยที่มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและปัจจัยด้านการเมือง อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2549 ปัจจัยลบต่างๆได้เริ่มคลี่คลายลงบ้างแล้ว ทั้งในเรื่องของราคาน้ำมันที่เริ่มปรับตัวลดลง อัตราดอกเบี้ยที่เริ่มคงที่และมีแนวโน้มที่จะมีการปรับตัวลดลงในปี 2550 และปัจจัยทางการเมืองที่คลี่คลายลง ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคฟื้นคืนมา ทั้งนี้จะเป็นสาเหตุทำให้ผู้ที่ชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2549 เริ่มกลับมาในปี 2550

อย่างไรก็ตาม การเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และกำลังซื้อที่อยู่อาศัยยังคงขึ้นอยู่กับปัจจัยภาวะทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ ถึงแม้ว่าแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2550 จะมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากปัจจัยลบที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้เริ่มผ่อนคลายลงในทิศทางที่ดีขึ้น อาทิ อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับตัวลดลงในปี 2550 ภาวะเงินเฟ้อที่เริ่มปรับตัวลดลง หรือแม้กระทั่งปัญหาทางการเมืองที่ผ่อนคลายลง ทั้งนี้ ทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้ปรับการคาดการณ์การเติบโตของ GDP ในปี 2550 จากเดิม 4%-5.3% เป็น 4.5%-5.5% ประเมินการเงินเพื่อทั่วไปปี 2550 อยู่ในช่วง 2.5%-4.0% แสดงให้เห็นว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปนับจากเดือนต.ค.เป็นต้นไปจะอยู่ในระดับต่ำกว่า 3.0% ไปจนถึงสิ้นปี 2549 อย่างไรก็ตามภาวะเศรษฐกิจยังคงฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ดังนั้นแรงซื้อน่าจะยังคงมาจากความต้องการที่อยู่อาศัยพื้นฐาน ที่เป็นตลาดกลุ่มที่มีกำลังซื้อ มีความจำเป็นต้องซื้อและเป็นการซื้อเพื่อการอยู่อาศัยจริง ซึ่งผู้ซื้อกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มแรกที่จะเข้ามาในตลาดที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามหากภาวะเศรษฐกิจปี 2551 มีทิศทางฟื้นตัวดีขึ้นกว่าปี 2550 อาจส่งผลให้ผู้ซื้อกลุ่มอื่นๆเข้ามาสู่ตลาดมากขึ้น เช่น ผู้ที่มีความมั่นใจต่อความมั่นคงทางรายได้ของตนในอนาคตมากขึ้น จากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวชัดเจน หรือผู้ที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

นอกจากนี้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Affordability) ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะกำหนดปริมาณการซื้อที่อยู่อาศัยทั้งนี้ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อนอกจากอัตราดอกเบี้ยแล้ว ยังมีราคาที่อยู่อาศัยที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยด้วย ซึ่งหากราคาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นสูงกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของรายได้ ก็อาจเป็นปัจจัยลบต่อการซื้อที่อยู่อาศัยได้ เนื่องจากกำลังซื้อลดต่ำลงเมื่อเปรียบเทียบกับฐานราคาบ้านที่ต้องการ แม้แต่อัตราดอกเบี้ยที่ทรงตัวอยู่ในขณะนี้ก็ตาม ทั้งนี้ราคาที่อยู่อาศัยในปีหน้าอาจมีโอกาสปรับสูงขึ้นเนื่องจากระบบกลไกของตลาดที่มาจากองค์ประกอบต่างๆ ได้แก่ การปรับขึ้นของราคาที่ดิน และราคาวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาสินค้าวัสดุก่อสร้างเกือบทุกประเภทมีการปรับราคาขึ้น (ยกเว้นผลิตภัณฑ์เหล็ก) เนื่องจากราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและขนส่ง ทั้งนี้แนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างอาจมีการปรับเพิ่มขึ้นหากราคาน้ำมันปรับเพิ่มสูงขึ้นในปีหน้า สำหรับราคาแนวโน้มราคาที่ดินคงจะปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะที่ดินในการทำเลดีๆ โดยเฉพาะในทำเลที่มีโครงข่ายระบบคมนาคมขนส่งของภาครัฐ ได้ผลักดันให้ที่ดินมีราคาเพิ่มสูงขึ้น เช่นที่ผ่านมาราคาที่ดินในเขตบางซื่อที่มีการปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากจะมีโครงการรถไฟฟ้าตัดผ่านในอนาคต อีกประเด็นหนึ่งที่มีผลต่อราคาที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะต่อผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร คือ การประกาศใช้ผังเมืองรวม



กรุงเทพมหานคร ฉบับใหม่ ที่มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2549 ที่ผ่านมา ซึ่งมีรายละเอียดของกฎระเบียบบางประเด็นที่ทำให้ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นและราคาที่อยู่อาศัยในบางพื้นที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้นด้วย (ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 1912 วันที่ 30 ตุลาคม 2549 และธนาคารแห่งประเทศไทย)

จำนวนที่อยู่อาศัย

ใน ปี 2548 ที่อยู่อาศัยจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครมีจำนวนทั้งสิ้น 67,829 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 8 จากปี 2547 โดยในภาพรวมของปี 2548 พบว่าสัดส่วนของอาคารชุดและแฟลตได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตามเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนสะสม ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2549 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 10.75 โดยเพิ่มขึ้นในส่วนของบ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุด ในขณะที่บ้านเดี่ยวมีการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยที่ลดลง

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนในเขตกทม. และปริมณฑล

หน่วย	2543	2544	2545	2546	2547	2548	ไตรมาสที่ 2 ปี 2549
1. จำนวนที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้น	32,028 (-4.1)	34,023 (6.2)	34,035 (0.04)	50,594 (48.7)	62,796 (24.1)	67,829 (8.0)	36,458 (10.75)
2. รูปแบบการจัดสร้างที่อยู่อาศัย							
2.1 สร้างเอง	18,064 (16.6)	19,639 (8.7)	17,693 (-9.9)	18,958 (5.1)	19,859 (4.8)	25,241 (27.1)	14,729 (26.0)
2.2 สร้างโดยผู้ประกอบการ (จัดสรร)	13,964 (-21.9)	14,384 (3.0)	16,342 (13.6)	31,996 (95.8)	42,937 (34.2)	42,588 (-0.8)	21,729 (-5.0)
3. ประเภทอาคารที่อยู่อาศัย							
3.1 บ้านเดี่ยว	23,128 (32.4)	24,041 (3.9)	24,973 (3.9)	34,592 (38.5)	44,248 (27.9)	46,643 (5.4)	22,459 (-0.6)
3.2 บ้านแฝด	539 (202.8)	227 (-57.9)	80 (-64.8)	1,144 (1,330.0)	945 (-17.4)	678 (-28.3)	508 (17.6)
3.3 ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์	2,728 (17.6)	5,062 (85.6)	7,011 (38.5)	12,950 (84.7)	15,418 (19.1)	13,858 (-10.1)	6,760 (4.6)
3.4 แฟลตและอาคารชุด	5,563 (-58.0)	4,693 (-16.7)	1,971 (-58.0)	1,908 (-3.2)	2,185 (14.5)	6,653 (204.5)	6,731 (32.7)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บ หมายถึง อัตราการขยายตัวในช่วงเดียวกันของปีก่อน

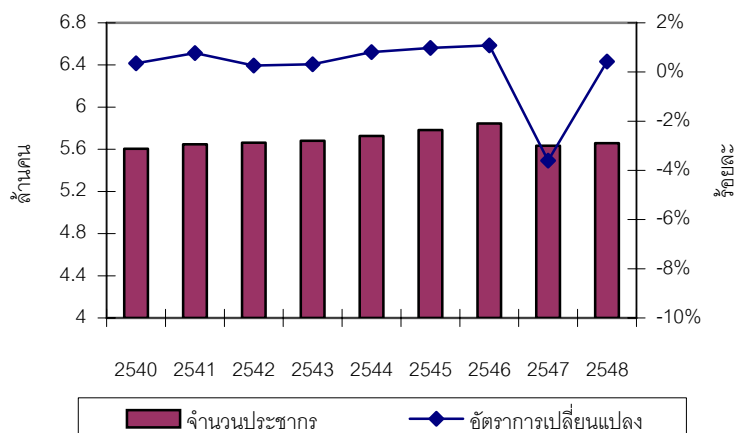
นิยาม : ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน หมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จไม่ต่ำกว่า 70% และนำมาขอเลขหมายประจำบ้านที่สำนักงานเขตในกทม. และเทศบาล และสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล ทั้งที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ และเจ้าของบ้านสร้างเอง

ที่มา : วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 12 ฉบับที่ 45 เม.ย. – มิ.ย. 2549 และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ความต้องการที่อยู่อาศัย

ที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญในการดำรงชีวิตของประชากร ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยย่อมเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากร การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของจำนวนประชากรและจำนวนครัวเรือนนับตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา ส่งผลให้ปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดเช่นเดียวกัน

จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานครจากการจดทะเบียน และการเปลี่ยนแปลง



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

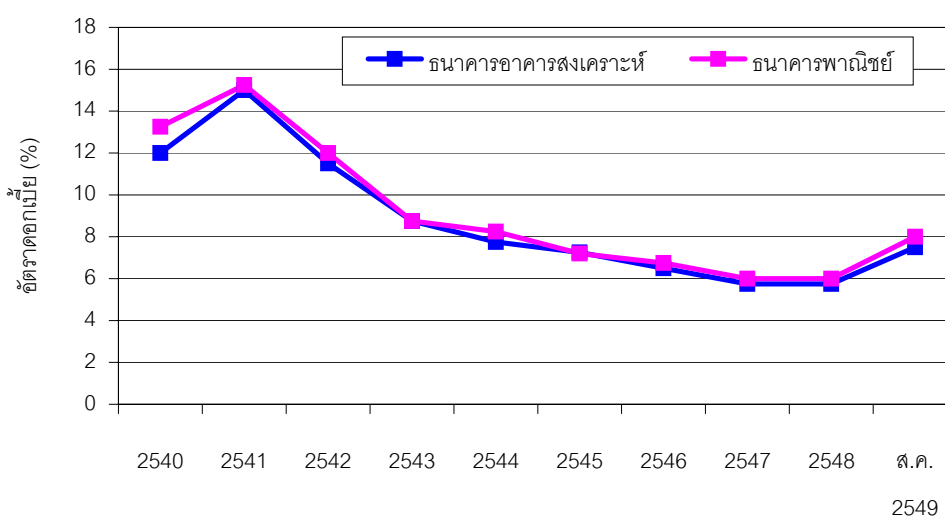
จากแผนภูมิข้างต้น จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานครจากการจดทะเบียน และการเปลี่ยนแปลงในปี 2548 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.42 อย่างไรก็ตามจำนวนประชากรดังกล่าวมิได้รวมถึงผู้ย้ายถิ่นฐานเข้ามาพำนักในกรุงเทพมหานครชั่วคราว โดยที่ไม่ได้แจ้งย้ายทะเบียนที่อยู่อาศัย ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนที่เพิ่มขึ้นมากกว่านี้ตามสภาวะเศรษฐกิจที่มีการกระจุกตัวของแหล่งธุรกิจในกรุงเทพมหานคร

หากพิจารณาเฉพาะจำนวนที่อยู่อาศัยที่ผู้อยู่อาศัยเป็นผู้สร้างเอง ซึ่งสะท้อนถึงปริมาณความต้องการที่แท้จริง จะเห็นได้ว่าจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเองในเดือนมกราคม ถึงเดือนมิถุนายน ปี 2549 เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 26 จากช่วงเดียวกันของปี 2548 ดังนั้น จะเห็นได้ว่าความต้องการที่อยู่อาศัยในปี 2549 ยังคงมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองส่งผลให้ประชาชนมีความระมัดระวังในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมากยิ่งขึ้น หากแต่ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2549 ปัจจัยลบต่างๆ ได้เริ่มคลี่คลายลงบ้างแล้ว ทั้งในเรื่องของราคาน้ำมันที่เริ่มปรับตัวลดลง อัตราดอกเบี้ยที่เริ่มคงที่และมีแนวโน้มที่จะมีการปรับตัวลดลงในปี 2550 และปัจจัยทางการเมืองที่คลี่คลายลง ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคฟื้นคืนมา ทั้งนี้จะเป็นสาเหตุทำให้ผู้ที่ชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2549 เริ่มกลับมาในปี 2550

ปัจจุบัน สถาบันการเงินส่วนใหญ่มีนโยบายที่จะหันปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เนื่องจากสินเชื่อที่อยู่อาศัยถือว่ามีความเสี่ยงต่ำเมื่อเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่น ทั้งนี้เพราะมีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน ซึ่งหากลูกค้าไม่สามารถผ่อนชำระ ธนาคารก็สามารถบังคับจำนองนำออกขายทอดตลาดได้ ในช่วง 3 – 4 ปีที่ผ่านมา ยอดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินต่าง ๆ มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการแข่งขันกันอย่างเข้มข้น มีการใช้กลยุทธ์รูปแบบต่าง ๆ เช่น การให้วงเงินกู้ที่สูง ดอกเบี้ยต่ำ ยกเว้นค่าธรรมเนียมการกู้ เป็นต้น ซึ่งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่อาศัยในช่วง 3 – 4 ปีที่ผ่านมา อัตราดอกเบี้ยอยู่ในช่วงขาลง ส่งผลให้กำลังซื้อสูงขึ้น ในส่วนของภาวะอัตราดอกเบี้ยปี 2548 ที่ผ่านมา อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยังทรงตัวอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำต่อเนื่องจากปี 2547 โดยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (MLR) เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ ณ เดือน ธันวาคม 2548 อยู่ที่ร้อยละ 6.8 ซึ่งถึงแม้ว่าตลอดปี 2548 ที่ผ่านมาจะมีการปรับตัวขึ้นของอัตราดอกเบี้ยหลายต่อหลายครั้ง อัตราดอกเบี้ยโดยรวมของประเทศก็ยังคงถือว่าอยู่ในระดับต่ำ ทำให้ไม่ส่งผลกระทบต่อความต้องการซื้อมากนัก อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ ณ เดือนสิงหาคม 2549 เท่ากับร้อยละ 7.97 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย อาจส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการซื้อบ้าน แต่อย่างไรก็ตามจากความต้องการที่อยู่อาศัยที่ยังคงสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำ

ให้คาดการณ์ว่า ภาวะชะลอตัวจะคงอยู่เพียงระยะหนึ่ง ในระยะยาวเมื่อแรงกดดันจากทิศทางอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นลดน้อยลง ระดับกำลังซื้อของผู้บริโภคต่อสิ่งหาบริโภคที่น่าจะกลับมาทิศทางที่ดีขึ้นได้ในปี 2550 ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยโลกมีแนวโน้มปรับตัวตั้งแต่ไตรมาสแรกของปี 2550 และคาดว่าอัตราดอกเบี้ยโลกจะปรับตัวลดลงประมาณ 0.5-0.75% ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยในประเทศไทยมีโอกาสปรับตัวลดลงในช่วงครึ่งหลังของปี 2550 ประมาณ 0.25-0.5% (ที่มา : วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ปีที่ 12 ฉบับที่ 45 เม.ย – มิ.ย. 2549, ศูนย์วิจัยกสิกรไทย กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 1912 วันที่ 30 ตุลาคม 249 และธนาคารแห่งประเทศไทย)

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่ออาศัยลอยตัวของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (MRR) และอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) ของธนาคารพาณิชย์



ภาวะการแข่งขัน

ทิศทางและความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงระยะเวลาที่เหลือของปี 2549 - 2551 โดยผ่านการสำรวจจากกลุ่มตัวอย่าง พบว่าความต้องการที่อยู่อาศัย ช่วงที่เหลือของปี 2549 - 2551 มีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มตัวอย่างที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนร้อยละ 69.7 สำหรับผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยสามารถแยกได้เป็น ผู้ที่คิดจะซื้อหรือสร้างที่อยู่อาศัยภายในปี 2549 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.5 ของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ที่จะซื้อหรือสร้างภายในปี 2550 มีสัดส่วนร้อยละ 43.1 และผู้ที่คิดจะซื้อหรือสร้างในปี 2551 หรือหลังจากนั้นมีสัดส่วนร้อยละ 23.9 ทั้งนี้ จำนวนผู้ที่ตัดสินใจจะซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2550 มีสัดส่วนค่อนข้างสูง เนื่องจากไตรมาสสุดท้ายของปี 2549 ปัจจัยลบต่างๆ เริ่มคลี่คลายส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคฟื้นคืนมา ผู้ที่ชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงปี 2549 เริ่มกลับมาในปี 2550 พบว่าสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากสินค้าในตลาดยังไม่ตรงกับความต้องการ อาทิ ทำเลของโครงการ รูปแบบที่อยู่อาศัย และราคา ทั้งนี้ บ้านเดี่ยวครองแชมป์ความต้องการสูงสุด ทั้งนี้ แม้ว่าการบริโภคจะมีกระแสดึงดูดตอบสนอง และมียอดขายเติบโตมากกว่าโครงการแนวราบ แต่รูปแบบที่อยู่อาศัยที่เป็นที่ต้องการมากที่สุดยังคงเป็นบ้านเดี่ยว 38.3% รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ 28.5% และคอนโดมิเนียม 18.3% ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่มีอายุระหว่าง 25 - 30 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่ชอบความสะดวกสบายในการเดินทาง และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนผู้ที่อายุ 40 ปี ขึ้นไปที่ซื้อคอนโดฯ จะเป็นการซื้อเพื่อปล่อยเช่า



สถานการณ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ปี 2550 บริษัทพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยรายใหญ่ตั้งป้อมลุยตลาดบ้านระดับกลาง ในสถานการณ์เช่นนี้ ประเมินได้ว่า ตลาดบ้านระดับกลาง จะยังคงเป็นตลาดหลักสำหรับการแข่งขันในปีหน้า หลายๆ บริษัทมีแผนการลงทุนที่จะแข่งขันในตลาดระดับกลางอย่างเข้มข้น โดยเฉพาะบริษัทพัฒนาที่ดินรายใหญ่ที่เริ่มตั้งหลักได้หลังจากการย่อของเก่าออกไป ต่างก็เริ่มโฟกัสในตลาดนี้เกือบทุกราย (ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ 3 พ.ย.2549 และ 7 พ.ย.2549 และศูนย์วิจัยกสิกรไทย กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 1912 วันที่ 30 ตุลาคม 2549)

จำนวนผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจเดียวกัน

ในปัจจุบันมีการแข่งขันที่สูงเนื่องจากมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อย่างไรก็ตาม จากกลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ การตั้งราคาและขนาดพื้นที่ใช้สอยของบ้านที่ให้ผู้บริโภคคุ้มค่าน่ามากที่สุด รวมทั้งการประชาสัมพันธ์ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เป็นปัจจัยหลักที่ช่วยเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันให้กับบริษัทได้

ตัวอย่างรายชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่โครงการตั้งอยู่ในบริเวณโครงการเรสซิเดนซ์ อิน เดอะ พาร์ค

บริษัท	ชื่อโครงการ	31 ธันวาคม 2549 (งบการเงินรวม) (หน่วย:ล้านบาท)	
		สินทรัพย์รวม	รายได้รวม
1. บมจ. แอสสิริ	เศรษฐศิริ (สนามบินน้ำ)	18,105.80	11,482.13
2. บจ. ยิงวรายเรียลเอสเตท*	ยิงวรายนิเวศน์ (ประชาชื่น)	274.24	122.98
3. บจ. เค แอนด์ พี คอนสตรัคชั่น*	ลานทอง (ติวานนท์)	144.62	47.19
4. บมจ. ยูนิค เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น	เรสซิเดนซ์ อิน เดอะ พาร์ค	991.07	48.84
5. บจ. ธนชาติ แลนด์ แอนด์ เฮาส์*	สิทธิธรรมยวีร์สอร์ท (ปากเกร็ด ซอยวัดกุ่ม)	142.65	39.53

หมายเหตุ *รายละเอียด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 โดยข้อมูลตัวเลขมาจากกระทรวงพาณิชย์

รายได้ของบริษัทเป็นรายได้เฉพาะจากการขายอสังหาริมทรัพย์

นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สำคัญ

กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทมีกลยุทธ์ดำเนินธุรกิจที่จะรักษาสถานะภาพการดำเนินการให้คงที่และมีความสม่ำเสมอได้ดังนี้

1. การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอสังหาริมทรัพย์

การที่บริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีขนาดปานกลางทำให้บริษัทมีความคล่องตัวในการเลือกทำเลของโครงการที่สภาพเศรษฐกิจของประเทศมีผลต่อความต้องการในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค และอยู่ในสภาพแวดล้อมที่สะดวกและมีระบบสาธารณูปโภคที่ดีเช่น อยู่ติดกับถนนใหญ่ ใกล้โรงเรียน หรือสถานที่ทำงานของหน่วยงานราชการ โดยบริษัทจะทำการวิจัยตลาดในบริเวณสถานที่ต่างๆ เพื่อเลือกที่ตั้งของโครงการ โดยบริษัทจะศึกษาลักษณะของกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ ลักษณะของโครงการที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง และสภาพแวดล้อมของโครงการ และนำปัจจัยเหล่านี้มาใช้ในการกำหนดลักษณะของโครงการ



2. การตั้งราคาและขนาดของพื้นที่ใช้สอย

บริษัทกำหนดราคาค่าผลิตภัณท์โดยคำนึงถึงปัจจัยหลายประการเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ ทั้งนี้บริษัทจะพิจารณาถึงราคาขายของบ้านจัดสรรโครงการอื่นบนที่ดินบริเวณใกล้เคียงกัน ประกอบ โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยนำเสนอบ้านที่มีพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าโครงการอื่นในขนาดที่ดินที่เท่ากัน ทำให้เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วบ้านที่บริษัทขายมีราคาที่ถูกและมีความคุ้มค่ากว่าโครงการอื่นที่อยู่ในทำเลเดียวกัน

3. การประชาสัมพันธ์และกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

โดยส่วนใหญ่ บริษัทเน้นการใช้การโฆษณาในบริเวณโครงการตั้งอยู่ เช่น การตั้งคัทเอ๊าท์ โปสเตอร์ และแจกข้อมูลแผ่นพับถึงหน่วยราชการ และแหล่งชุมชนใกล้เคียงเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายวิธีอื่นอีก เช่น การกำหนดเงินดาวน์ 0% การเสนอราคาพิเศษสำหรับลูกค้าที่จองบ้านภายในระยะเวลาที่กำหนดหรือในช่วงที่เปิดตัวโครงการใหม่ การเสนออัตราดอกเบี้ย 0% จากการร่วมมือกับธนาคารที่ร่วมส่งเสริมการขาย เพื่อเสนออัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาการผ่อนชำระที่จูงใจให้กับลูกค้า เป็นต้น

4. การบริการหลังการขาย

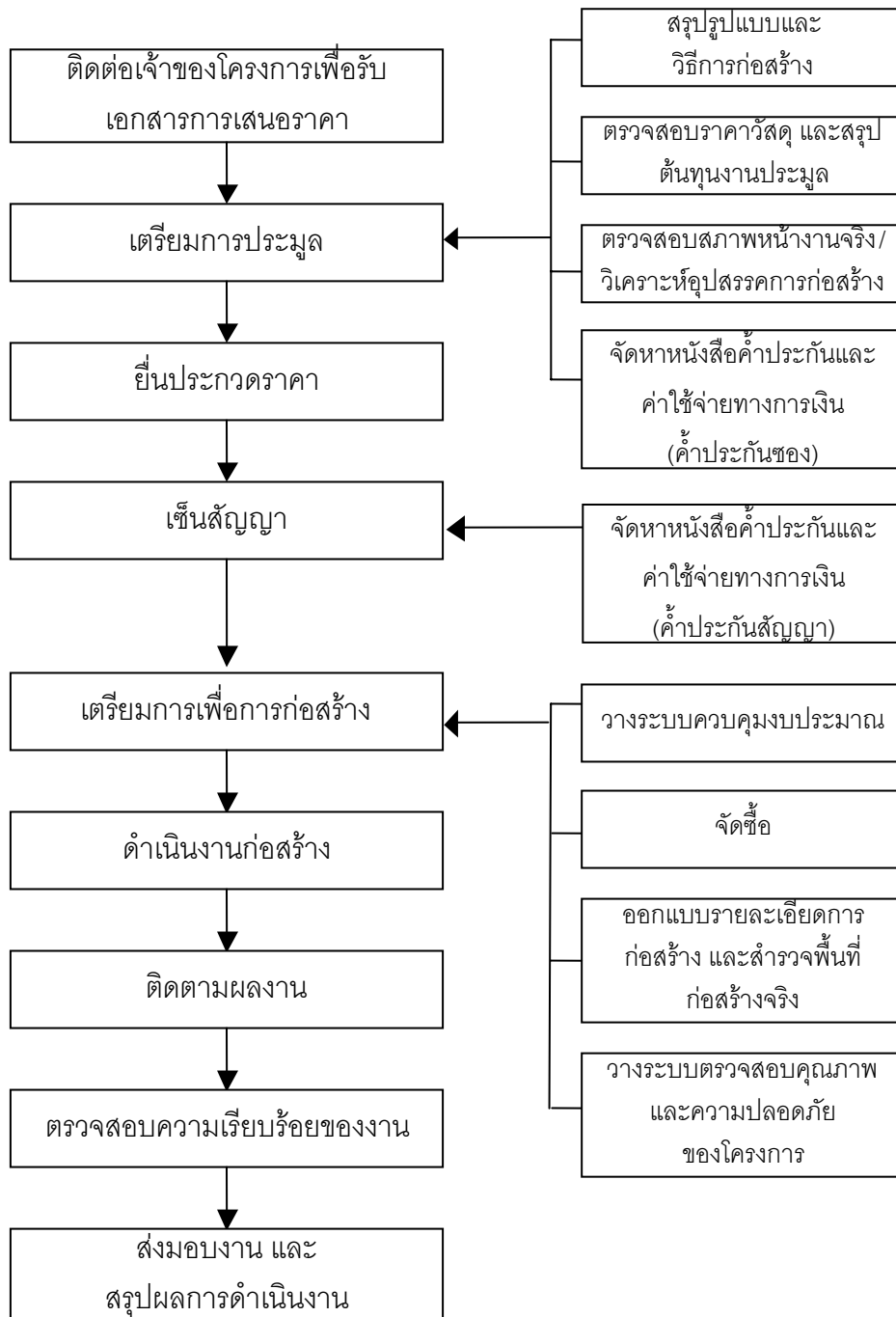
บริษัทจะมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเฉพาะส่วนที่เป็นโครงสร้างเป็นเวลา 5 ปี โดยจะเข้าทำการแก้ไข จะดำเนินการแก้ไขซ่อมแซมโดยทีมช่างของบริษัท ภายใต้การควบคุมของวิศวกรโครงการ และเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดตลอดระยะเวลาประกันคุณภาพ หรือในกรณีที่ความเสียหายเกิดจากตัวลูกค้าเองบริษัทก็จะเข้าไปช่วยประสานงานเพื่อทำการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง เนื่องจากเป็นลูกค้ากลุ่มที่กำลังขยายตัว มีอาชีพที่มั่นคง และมีรายได้ที่แน่นอน ทั้งนี้บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในโครงการเก่าของบริษัท ซึ่งบริหารงานโดยผู้ถือหุ้นหรือผู้บริหาร โดยมีบริการหลังการขายที่ครอบคลุมทั้งลูกค้าเก่ามีความประทับใจในคุณภาพวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง แบบบ้านที่เน้นพื้นที่ประโยชน์ใช้สอยสูงสุด ทำให้เกิดการแนะนำโครงการไปยังเครือข่ายเพื่อนฝูง เข้ามาเป็นลูกค้าของบริษัท

3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.2.1 ขั้นตอนการทำงานของบริษัทในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง



รายละเอียดของขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทมีดังต่อไปนี้

1. การเตรียมการประมูลและยื่นประกวดราคา

เมื่อบริษัทได้รับทราบจากประกาศจากเจ้าของโครงการและไปซื้อแบบและเอกสารเพื่อประมูล บริษัทจะเตรียมการประมูลโดยจะสรุปรูปแบบและวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสมเพื่อให้ได้เนื้องานตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้



รวมทั้งตรวจสอบสภาพหน้างานจริงเพื่อวิเคราะห์อุปสรรคในการก่อสร้างงานเบื้องต้น นอกจากนี้ บริษัท ตรวจสอบราคาวัสดุและสรุปต้นทุนงานประมูลโดยสำรวจราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายอื่นๆในตลาด เพื่อวิเคราะห์ราคาในการประมูลให้แข่งขันได้และบริษัทมีผลกำไรในปริมาณที่บริษัทสามารถรับได้ ทั้งนี้ หากบริษัทจะเข้าร่วมประมูลงานในโครงการต่างๆ บริษัทจะต้องวางหลักประกันต่อหน่วยงานราชการ คิดเป็นร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการที่เข้าประมูล โดยที่ผ่านมามีบริษัทใช้หนังสือค้ำประกันของที่ออกโดยธนาคาร ที่ออกโดยธนาคารเป็นหลักประกันสำหรับการเข้าประมูลงาน ซึ่งบริษัทจะได้รับหลักประกันคืนภายใน 7-15 วัน หากบริษัทไม่ชนะในการประกวดราคา แต่หากชนะการประกวดราคา บริษัทจะได้รับหลักประกันคืนต่อเมื่อเซ็นสัญญา โดยเมื่อเซ็นสัญญาบริษัทจะต้องวางหลักประกันสัญญากับหน่วยงานราชการ โดยที่ผ่านมามีบริษัทใช้หนังสือค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 5 ของมูลค่าโครงการที่บริษัทประมูลได้ ทั้งนี้ในการยื่นประกวดราคาของบริษัท สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แบบคือ

1. การประกวดราคาที่มีการยื่นเอกสาร 2 ชุดคือ เอกสารด้านเทคนิค และเอกสารด้านราคา โดยผู้ว่าจ้างจะพิจารณาจากเอกสารด้านเทคนิคก่อน หากผู้ประกวดราคาผ่านขั้นตอนทางเอกสารทางเทคนิคแล้ว จึงจะได้รับพิจารณาเอกสารด้านราคา
2. การประกวดราคาที่ยื่นเอกสารการประกวดราคาทั้งด้านเทคนิคและด้านราคาในซองเดียวกัน โดยผู้ว่าจ้างงานจะพิจารณาจากข้อเสนอทางด้านเทคนิคและด้านราคาควบคู่กัน

ทั้งนี้ หากบริษัทชนะการประกวดราคาจะมีการเซ็นสัญญากับผู้ว่าจ้างและจัดเตรียมการดำเนินงานก่อสร้างต่อไป

2. การเตรียมการเพื่อการก่อสร้าง

ขั้นตอนแรกในการจัดเตรียมการดำเนินงานก่อสร้าง บริษัทจะแต่งตั้งผู้จัดการโครงการที่เป็นพนักงานของบริษัทรับผิดชอบโครงการ จากนั้นจึงจัดบุคลากรที่มีความเหมาะสมทั้งความรู้และประสบการณ์ในแต่ละประเภทของงาน เพื่อให้การดำเนินงานประสบผลตามระยะเวลาที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ หากงานใดที่บริษัทจำเป็นต้องใช้ที่ปรึกษาด้านออกแบบและก่อสร้าง บริษัทจะติดต่อว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาที่เหมาะสมเข้ามาดำเนินการ หลังจากนั้น บริษัทจะเตรียมการเพื่อการก่อสร้างโดยแบ่งงานออกเป็น 3 ส่วนหลักคือ

1. ออกแบบและจัดทำรายละเอียดวิธีการก่อสร้างรวมทั้งสำรวจสภาพพื้นที่ก่อสร้างจริงโดยกำหนดเทคโนโลยีการก่อสร้างที่เหมาะสม
2. จัดหาและว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะทาง (Specialist) และจัดหาวัสดุ บริษัทจะคัดเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสมกับงาน โดยวิธีการเปรียบเทียบราคาโดยให้ผู้รับเหมาส่งราคาและรายละเอียดในการก่อสร้างในงานนั้นๆซึ่งพิจารณาจากชื่อเสียง ประสบการณ์ ผลงานและราคาของแต่ละราย ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาดังนี้



กรณีผู้รับจ้างรับค่าของและค่าแรง		
มูลค่าว่าจ้างตั้งแต่ 500,000 บาท ขึ้นไป	กรณีมี Advance	- ออกใบสั่งซื้อสั่งจ้าง (Purchase Order) - ทำสัญญาสั่งซื้อสั่งจ้าง - ทำหนังสือค้ำประกันธนาคาร หรือ Corporate guarantee ในสัดส่วนเดียวกับเงิน Advance ยกเว้นกรณีพิเศษที่ผู้ว่าจ้างพิจารณาเป็นครั้งๆไป - หัก Retention 5 – 10% ทุกงวดงาน หรือตามข้อตกลง - การจ่ายเงินงวดสุดท้าย ผู้ว่าจ้างจะคืน Retention 5 – 10% คืนให้กับผู้รับจ้าง โดยผู้รับจ้างต้องออกหนังสือค้ำประกันธนาคารในระยะเวลา 2 ปีเพื่อค้ำประกันผลงานไว้กับผู้ว่าจ้าง
	กรณีไม่มี Advance	- ออกใบสั่งซื้อสั่งจ้าง (Purchase Order) - ทำสัญญาสั่งซื้อสั่งจ้าง - หัก Retention 5 – 10% ทุกงวดงาน หรือตามข้อตกลง - การจ่ายเงินงวดสุดท้าย ผู้ว่าจ้างจะคืน Retention 5 – 10% คืนให้กับผู้รับจ้าง โดยผู้รับจ้างต้องออกหนังสือค้ำประกันธนาคารในระยะเวลา 2 ปีเพื่อค้ำประกันผลงานไว้กับผู้ว่าจ้าง
มูลค่าว่าจ้างน้อยกว่า 500,000 บาท	- ออกใบสั่งซื้อสั่งจ้าง (Purchase Order) - ไม่ต้องทำสัญญาสั่งซื้อสั่งจ้าง - ไม่มี Advance ยกเว้นกรณีพิเศษที่ตกลงกัน - การจ่ายเงินค่างวดงานตามที่ตกลง เมื่อส่งมอบงานและผู้ตรวจรับงานได้ทำการตรวจรับงานเรียบร้อยแล้ว	

กรณีผู้รับจ้างรับค่าแรงอย่างเดียว	
มูลค่าว่าจ้างตั้งแต่ 500,000 บาท ขึ้นไป	- ออกใบสั่งซื้อสั่งจ้าง (Purchase Order) - ทำสัญญาสั่งซื้อสั่งจ้าง - ไม่มี Advance - หัก Retention 5 – 10% ทุกงวดงาน หรือตามข้อตกลง - การจ่ายเงินงวดสุดท้าย ผู้ว่าจ้างจะคืน Retention 5 – 10% คืนให้กับผู้รับจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานและผู้ตรวจรับงานได้ทำการตรวจรับงานเรียบร้อยแล้ว
มูลค่าว่าจ้างน้อยกว่า 500,000 บาท	- ออกใบสั่งซื้อสั่งจ้าง (Purchase Order) - ไม่ต้องทำสัญญาสั่งซื้อสั่งจ้าง - ไม่มี Advance ยกเว้นกรณีพิเศษที่ตกลงกัน - การจ่ายเงินค่างวดงานตามที่ตกลง เมื่อส่งมอบงานและผู้ตรวจรับงานได้ทำการตรวจรับงานเรียบร้อยแล้ว

หมายเหตุ : Advance หมายถึงเงินเบิกล่วงหน้าที่บริษัทจ่ายให้กับผู้รับเหมา เพื่อใช้ในการเตรียมงานก่อสร้าง โดยขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและปัจจัยแวดล้อมในขณะนั้น เช่น ในบางโครงการ มูลค่าเงินลงทุนในการจัดหาเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ของผู้รับเหมาค่อนข้างสูง ซึ่งทางบริษัทจะพิจารณาให้เงินเบิกล่วงหน้าร้อยละ 10 อย่างไรก็ตาม ร้อยละของเงินเบิกเกินล่วงหน้าจะพิจารณาเป็นกรณีๆ ไปโดยส่วนใหญ่อยู่ที่ร้อยละ 5 – 10 ของมูลค่างาน



ในส่วนการจัดหาวัสดุ บริษัทจะมีการกำหนดรายละเอียดของวัสดุที่ต้องใช้ในงานก่อสร้างพร้อมปริมาณที่ใช้จริง จากนั้นจึงติดต่อจัดหาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัสดุนั้นๆ ซึ่งบริษัทจะพิจารณาคุณสมบัติให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ทางลูกค้ากำหนด

3. การจัดหาเครื่องมือเครื่องจักร บริษัทจัดหาเครื่องมือเครื่องจักรที่จำเป็นสำหรับการก่อสร้างในโครงการนั้นๆ หากเครื่องมือเครื่องจักรใดที่จำเป็นต้องใช้กับการก่อสร้างและมีลักษณะพิเศษเฉพาะงาน บริษัทจะติดต่อเจ้าของเทคโนโลยีนั้นๆ เพื่อซื้อเทคโนโลยีมาทำการสร้างเอง ด้วยวิธีนี้บริษัทจะได้การถ่ายทอดทางเทคโนโลยี (Technology Transfer) และประหยัดราคา

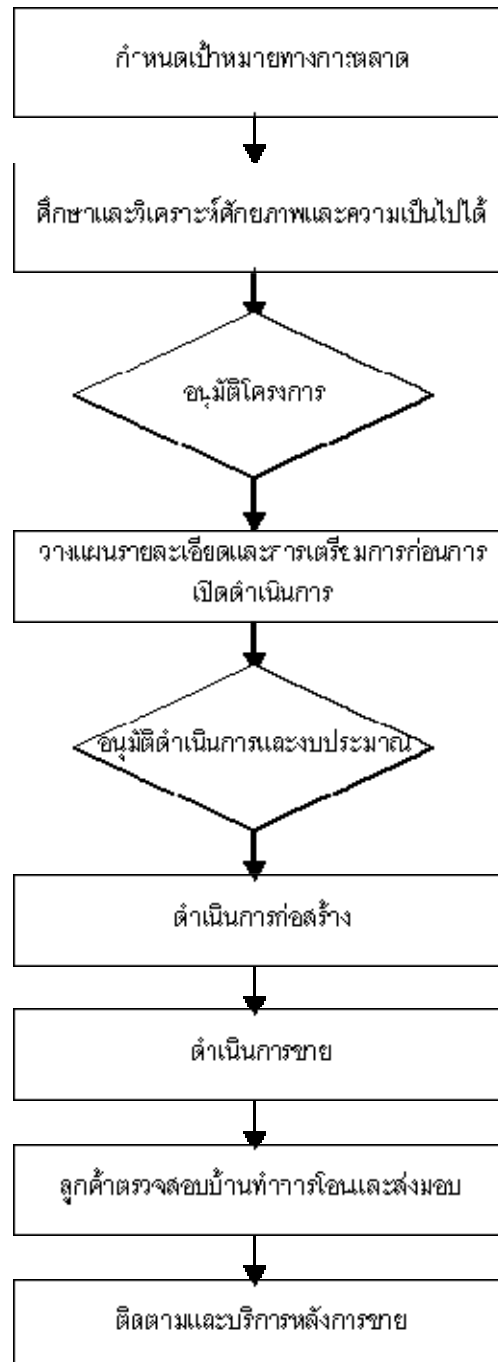
3. การดำเนินการก่อสร้าง และติดตามผลงาน

ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ก่อนที่บริษัทจะทำการว่าจ้างผู้รับเหมารายใดก็ตาม บริษัทจะทำการพิจารณาถึงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้รับเหมาเป็นอย่างดี เช่น ราคาที่เหมาะสม ประสิทธิภาพที่ตรงกับงาน ประวัติการทำงาน ความรับผิดชอบในอดีต พร้อมทั้งความมั่นคงทางการเงิน และเมื่อตัดสินใจให้งานกับผู้รับเหมารายใดแล้ว บริษัทจะมีการตกลงอย่างชัดเจนถึงระยะเวลาที่ทำงานพร้อมวันเสร็จงานรวมทั้งแผนงานเป็นรายสัปดาห์ พร้อมทั้งทีมงานที่ตรงตามที่ตกลงรวมทั้งอุปกรณ์ เครื่องจักรและวัสดุ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้บริษัทจะใช้เป็นข้อมูลในการบริหารรายวันโดยมีเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่มีความเข้าใจงานเป็นอย่างดีควบคุมและบริหารงานร่วมตลอดเวลา ในกรณีที่ผู้รับเหมาประสบปัญหาที่เกิดจากภาครัฐ บริษัทจะต้องเข้าทำการแก้ปัญหาให้ แต่ถ้าปัญหาเกิดจากผู้รับเหมาเอง บริษัทจะแนะนำหรือรับฟังเพื่อทำการแก้ปัญหาร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการประชุมร่วมกันเป็นรายวันหรือรายสัปดาห์แล้วแต่ความจำเป็นของงาน ถ้ากรณีที่ผู้รับเหมาไม่มีความสามารถแก้ปัญหาด้วยตนเองได้ บริษัทจะเสนอมาตรการช่วยเหลือก่อนเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี แต่ถ้ายังไม่สามารถแก้ปัญหาได้บริษัทก็มีความจำเป็นที่จะต้องให้ผู้รับเหมารายอื่นเข้ามาเสริมทีมงาน จากประสบการณ์ในอดีตบริษัทสามารถใช้วิธีการดังกล่าวให้ได้ผลดีมาโดยตลอด อนึ่ง บริษัทมีบุคลากรที่เข้าใจงานทั้งรายละเอียดและภาพรวมของโครงการเป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการเงิน ทางนิติกรรมและทางวิศวกรรม เป็นต้น

4. การส่งมอบงานและสรุปผลการดำเนินงาน

เมื่อบริษัทดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยในแต่ละงวดจะดำเนินการส่งมอบงานให้ผู้ว่าจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะตรวจสอบความเรียบร้อยของงานให้ตรงตามที่กำหนดไว้ในสัญญาว่าจ้าง นอกจากนั้น บริษัทได้ทำสรุปผลการดำเนินงานโดยแยกเป็นหัวข้อใหญ่ คือ ด้านวิศวกรรม ด้านก่อสร้าง ด้านกฎหมาย ด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดสะท้อนถึงข้อมูลที่แท้จริงของงานเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา วิเคราะห์ และทบทวนอีกครั้งในกรณีที่มีความจำเป็น รวมทั้งเพื่อเป็นประสบการณ์ในการดำเนินการโครงการอื่นในอนาคต

3.2.2 ขั้นตอนการทำงานของบริษัทในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



รายละเอียดขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทมีดังนี้

1. การกำหนดเป้าหมายทางการตลาดและการวิเคราะห์ศักยภาพและความเป็นไปได้ของโครงการ

ในการจัดทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ในเบื้องต้น บริษัทจะพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ โดยฝ่ายการตลาดทำการวิจัยตลาดในบริเวณสถานที่ต่างๆ เพื่อเลือกที่ตั้งของโครงการ โดยพิจารณาจากสภาพแวดล้อมที่สะดวกและมีระบบสาธารณูปโภคที่ดี เช่น อยู่ติดกับ



ถนนใหญ่ ใกล้โรงเรียน หรือสถานที่ทำงานของหน่วยงานราชการ เป็นต้น รวมทั้งสำรวจความต้องการของตลาดควบคู่กัน จากนั้นจะทำการวางแผนโครงการคร่าวๆ เพื่อประมาณการต้นทุน รวมทั้งประสานงานกับฝ่ายนิติกรรมเพื่อตรวจสอบภาระผูกพันของที่ดินในแปลงนั้นๆ และตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมาย เช่น ผังเมือง คณะกรรมการจัดสรร กฎหมายท้องถิ่น เป็นต้น จากนั้น ทางบริษัทจะพิจารณาถึงความเป็นไปได้โดยรวม และอนุมัติโครงการ

2. วางแผนรายละเอียดและการเตรียมการก่อนการเปิดดำเนินการโครงการ

เมื่อเลือกทำเลที่ตั้งโครงการได้แล้ว บริษัทจะดำเนินการออกแบบบ้านและโครงการโดยพิจารณาถึงความทันสมัย และพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าโครงการอื่นในขนาดที่ดินที่เท่ากัน รวมทั้งติดต่อสถาบันการเงินเพื่อขอยืมเงินกู้สำหรับก่อสร้าง และยื่นขออนุญาตจัดสรรและยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้าง พร้อมแสดงผังโครงการต่อกรมที่ดิน ทั้งนี้ขั้นตอนในการยื่นขออนุญาตจะใช้เวลาประมาณ 1 เดือน

3. ดำเนินการก่อสร้าง

ในขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะแต่งตั้งผู้จัดการโครงการและทีมซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเพื่อควบคุมและตรวจสอบการทำงานให้เป็นไปตามแผนและขั้นตอนที่ได้กำหนดไว้ รวมถึงการตรวจสอบวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง หลังจากนั้นบริษัทจะจัดหาและว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญและจัดหาวสดุ โดยบริษัทจะคัดเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสมโดยวิธีการเปรียบเทียบราคา และพิจารณาจากชื่อเสียง ประสบการณ์ ผลงานของแต่ละราย ในส่วนการจัดหาวสดุ บริษัทจะมีการกำหนดรายละเอียดของวัสดุที่ต้องใช้ในงานก่อสร้างพร้อมปริมาณที่ใช้จริง จากนั้นจึงติดต่อจัดหาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัสดุนั้นๆ โดยจะพิจารณาจากราคาและคุณภาพของวัตถุดิบเป็นหลัก

ทั้งนี้ ในขณะที่บริษัทดำเนินการคัดเลือกผู้รับเหมาและจัดหาวัตถุดิบอยู่นั้น บริษัทจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างจากการถมที่ดินและจัดสร้างสาธารณูปโภคพร้อมก่อสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านเพื่อขายเป็นเฟสๆ ไป ให้สอดคล้องกับภาวะความต้องการของตลาด

4. ดำเนินการขายและการโอนบ้านให้กับลูกค้า

เมื่อบริษัทก่อสร้างบ้านแล้วเสร็จบางส่วน บริษัทจะเปิดโครงการโดยประชาสัมพันธ์ในบริเวณที่โครงการตั้งอยู่ เช่น การตั้งคัทเออร์ โปสเตอร์ และแจกข้อมูลแผ่นพับถึงหน่วยราชการ สถานที่ทำงานชุมชนใกล้เคียงเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด เมื่อมีผู้สนใจซื้อบ้าน บริษัทจะนัดทำสัญญาและจัดเตรียมเอกสารของลูกค้าเพื่อยื่นกู้ให้ลูกค้าตรวจสอบความเรียบร้อยของบ้านก่อนทำการโอน

5. บริการหลังการขาย

ภายหลังการขาย บริษัทจะสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าเป็นระยะ เพื่อนำไปพัฒนาสินค้าและบริการต่อไป ทั้งนี้บริษัทมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเฉพาะส่วนที่เป็นโครงสร้างเป็นเวลา 5 ปี หากเกิดความเสียหายของบ้านในส่วนโครงสร้าง บริษัทจะเข้าทำการแก้ไขโดยทีมช่างของบริษัท หรือในกรณีที่ความเสียหายเกิดจากตัวลูกค้าเอง บริษัทก็จะเข้าไปช่วยประสานงานเพื่อทำการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า



3.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เทคโนโลยีที่ใช้ในการก่อสร้าง

ในงานก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างต้องมีความรู้ในด้านเทคโนโลยีก่อสร้างหรือวิธีการก่อสร้าง (Know – How) เป็นสำคัญ บริษัทที่มีวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและชำนาญในการเลือกใช้เทคโนโลยีหรือวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสม ทั้งนี้เมื่อบริษัทได้เลือกเทคโนโลยี หรือวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสมสำหรับงานนั้นๆ ได้แล้ว บริษัทจึงจัดหาอุปกรณ์สำหรับก่อสร้างให้เหมาะสมกับเทคโนโลยีหรือวิธีการก่อสร้างโดยเช่าหรือซื้ออุปกรณ์ต่างๆ เพื่อให้ผลงานตรงตามความต้องการของผู้ว่าจ้าง ประหยัดเวลา และใช้ทรัพยากรบุคคลได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด รายละเอียดของเทคโนโลยีหรือวิธีการก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างของบริษัทมีดังต่อไปนี้

	รายชื่อเทคโนโลยี	รายละเอียดและวิธีการใช้งาน	ตัวอย่างโครงการ
1	Bored Piling Construction Technique	ใช้เป็นฐานรากของโครงสร้าง มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 0.6 – 2.0 เมตร มีความลึกสั้นสะท้อนน้อยกว่าเข็มตอกเหมาะสำหรับโครงสร้างขนาดใหญ่ต้องการรับน้ำหนักมาก และเหมาะสำหรับการก่อสร้างในเมืองที่มีโครงสร้างอื่นๆ อยู่แล้วรอบบริเวณข้างเคียง	โครงการถนนวงแหวน อุตสาหกรรม สายที่ 3 โครงการสะพานข้ามทางแยก ถนนรามคำแหง – ถนนพระราม 9
2	Diaphragm Wall Construction Technique	ใช้เครื่องมือเจาะพิเศษแล้วหล่อคอนกรีตโดยใช้ดินเป็นแบบหล่อ มีขนาดความหนาตั้งแต่ 0.80 – 1.20 เมตร เหมาะสำหรับกำแพงกันดินสูงเกิน 5 เมตร และมีข้อจำกัดทางด้านความสูงในการทำงาน	โครงการอุโมงค์ลอดใต้ทาง แยกถนนพระราม 9
3	Tangent Pile Wall Construction Technique	การก่อสร้างระบบกำแพงกันดินที่ใช้หลักการของเข็มเจาะมาเรียงต่อกัน เหมาะสำหรับกำแพงกันดินที่มีความสูงเกิน 5 เมตรและมีการจราจรติดขัด	โครงการอุโมงค์ลอดใต้ทาง แยกบางพลัด (ถนนจรัลสนิทวงศ์ – ถนนราชวิถี)
4	Balance Cantilever Construction Technique	การก่อสร้างพื้นสะพานในลักษณะค้ำยันยื่นออกจากเสาตอม่อทั้งสองข้างอย่างสมดุลย์เหมาะสมกับการก่อสร้างที่พื้นที่ได้สะพานมีปัญหาการเข้าถึง	โครงการสะพานลอยข้ามแยก ถนนสายรองในจังหวัดนนทบุรี ตัดกับถนนรัตนวิบูลย์
5	Precast Segmental Box Girder Construction Technique	การก่อสร้างพื้นสะพานรูป Box ซึ่งใช้การหล่อขึ้นงานจากโรงงานและนำมาติดตั้งหน้างานเหมาะสำหรับการก่อสร้างที่พื้นที่ได้สะพานไม่สะดวกในการเข้าถึง	โครงการสะพานวัดนครอินทร์
6	Heavy Duty Shoring System of Construction	การก่อสร้างที่ใช้นั่งร้านพิเศษที่รับน้ำหนักได้มากกว่าปกติ เหมาะสำหรับการสร้างสะพานที่สูงมากนัก รวมทั้งพื้นที่ได้สะพานสามารถเข้าถึงได้ง่าย ไม่ติดอุปสรรค	โครงการวงแหวนอุตสาหกรรม



	รายชื่อเทคโนโลยี	รายละเอียดและวิธีการใช้งาน	ตัวอย่างโครงการ
7	Stationary Shoring System of Construction	การก่อสร้างที่เหมาะสมสำหรับการก่อสร้างสะพานที่อยู่ระดับสูงและมีแนวสะพานรูปโค้ง	โครงการวงแหวนอุตสาหกรรม
8	Jump Form for Column Construction	เป็นระบบการหล่อคอนกรีตที่ใช้หลักการหล่อเป็นชั้นๆ ที่มีระบบการเลื่อนตัวไม่ซับซ้อนเหมาะสำหรับการหล่อเสาตอม่อสูงๆ	โครงการวงแหวนอุตสาหกรรม
9	Prestressed Post Tension Technique	เป็นการนำคุณสมบัติเด่นคอนกรีตในการรับแรงอัดมาใช้โดยการอัดแรงด้วยลวดรับแรงดึง ซึ่งต้องใช้ความรู้ความเข้าใจในการถ่ายแรงของโครงสร้าง	โครงการสะพานวัดนครินทร์ และโครงการวงแหวนอุตสาหกรรม
10	Steel Bridge Fabrication Technique	การประกอบเหล็กที่ทำโครงสร้างได้หลายรูปแบบโดยใช้เทคนิคการประกอบและการเชื่อมเหล็ก	โครงการสะพานข้ามทางแยก ถนนพระรามเก้า
11	Steel Bridge Erection Technique	เป็นการติดตั้งโครงสร้างคานเหล็กขนาด 60 ตันต่อคาน ในบริเวณที่มีการจราจรคับคั่งซึ่งต้องอาศัยการจราจรจราจร ประชาสัมพันธ์ และประสานงานในการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ	โครงการสะพานข้ามทางแยก ถนนพระรามเก้า

วัตถุดิบ

ประเภทของวัตถุดิบที่สำคัญ

วัตถุดิบที่สำคัญสำหรับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลักดังต่อไปนี้

1. หมวดวัสดุหลัก คือ วัสดุที่ระบุในแบบก่อสร้างตามสัญญา เช่น ปูนซีเมนต์, คอนกรีต, เหล็กเส้น, รอยต่อเพื่อขยาย (Expansion joint), แผ่นยางรองรับคาน (Bearing Pad) เป็นต้น
2. หมวดวัสดุประกอบ คือ วัสดุที่ใช้ประกอบการทำงาน ได้แก่ ไม้แบบ นั่งร้าน ค้ำยัน เป็นต้น
3. หมวดวัสดุสิ้นเปลือง เช่น วัสดุประกอบงานประเภทลวดเชื่อม น้ำมัน แก๊สออกซิเจน เป็นต้น

การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทมีนโยบายจัดซื้อโดยยึดหลักความเท่าเทียมกัน กล่าวคือ เปิดโอกาสให้ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเสนอรายละเอียดของวัตถุดิบและราคาเพื่อทำการเปรียบเทียบ โดยบริษัทจะมีการพิจารณาจากราคา คุณภาพของวัตถุดิบ และสถานที่จัดส่งวัตถุดิบที่ใกล้กับบริเวณโครงการ ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทรับงานก่อสร้างจากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจทั้งหมด ดังนั้นการจัดหาวัตถุดิบจึงจัดทำให้สอดคล้องกับคุณสมบัติของวัตถุดิบตามที่กำหนดในเกณฑ์ของภาครัฐที่กำหนดไว้ เช่น มาตรฐานมอก, มาตรฐานญี่ปุ่น เป็นต้น และพิจารณาถึงคุณภาพเพื่อความคงทนของวัตถุดิบ ในปัจจุบันทางราชการได้กำหนดให้มีการรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 2 ปี ดังนั้น เพื่อให้สามารถควบคุมวัตถุดิบให้ได้ตรงตามความต้องการ บริษัทต้องส่งตัวแทนจากทางบริษัทเข้าไปตรวจสอบวัตถุดิบที่จะสั่งซื้อ ตรวจสอบโรงงานและขั้นตอนการผลิต รวมทั้งจัดหาวัตถุดิบจากผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐาน เช่น บริษัท พีโอเวอร์ซี



จำกัด , บริษัท คำเหล็กไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท สหวิริยา สตีลอินดัสตรี จำกัด(มหาชน), บริษัท ทีพีไอ คอนกรีต จำกัด(มหาชน), บริษัท ผลิตภัณฑ์และวัตถุก่อสร้าง จำกัด และบริษัท นครหลวงคอนกรีต เป็นต้น รวมทั้งมีกำลังการผลิตที่เพียงพอสำหรับแต่ละโครงการและอยู่ใกล้บริเวณโครงการเพื่อความสะดวกในการขนส่ง ทั้งนี้บริษัทได้ซื้อวัสดุก่อสร้างจากบริษัทใดบริษัทหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ

ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจก่อสร้างมาเป็นระยะเวลานานและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบรวมทั้งบริษัทจะเซ็นสัญญาสั่งซื้อสำหรับแต่ละโครงการ โดยจะระบุราคาซื้อขายล่วงหน้าคงที่ซึ่งทำให้บริษัทไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนปริมาณวัตถุดิบหรือได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ และในบางกรณี บริษัทอาจสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านผู้รับเหมาเพื่อความสะดวกในการดำเนินงาน

แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติของวัตถุดิบตามเกณฑ์ของภาครัฐและราคาเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นการใช้สินค้าที่ผลิตในประเทศ ยกเว้นในกรณีที่วัตถุดิบมีลักษณะเฉพาะตามความต้องการของลูกค้าหรือเกิดจากข้อกำหนดของงานหรือราคาต่ำกว่าราคาวัตถุดิบในประเทศ บริษัทจึงจะสั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยปัจจุบันแหล่งที่มาของวัตถุดิบของบริษัทมากกว่าร้อยละ 95 เป็นบริษัทผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าที่ผลิตในประเทศ

ทั้งนี้ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบชนิดเดียวกันจากผู้ผลิตใดผู้ผลิตหนึ่ง บริษัทจะพิจารณาถึงราคาเปรียบเทียบการซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรงว่าอย่างใดต่ำกว่า เพื่อให้ได้ราคาที่เป็นประโยชน์กับทางบริษัทมากที่สุด

อนึ่ง เนื่องจากวัตถุดิบบางอย่างเป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ เช่น เหล็ก เป็นต้น ในกรณีที่บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรงก็ต้องดำเนินการเปิด L/C โดยพยายามระบุเงื่อนไขใน L/C ให้รัดกุมและมีความเสี่ยงน้อยที่สุด

การกำจัดวัสดุเหลือใช้และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในงานรับเหมาก่อสร้างและการก่อสร้างที่อยู่อาศัย บริษัทมีการจัดการวัสดุที่เหลือใช้จากการก่อสร้างโดยมีการจัดเก็บอย่างสม่ำเสมอและนำไปทิ้งในที่ที่ทางการอนุญาต รวมทั้งคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น น้ำเสียและน้ำทิ้งจะต้องผ่านการบำบัดอย่างถูกสุขลักษณะ เป็นต้น ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่มีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทมีการปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานที่ว่าจ้างและตามที่กฎหมายกำหนด