

3. การประกอบธุรกิจของบริษัท

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการด้านวิศวกรรมโยธา โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ที่ผ่านมา บริษัทมีผลงานโดดเด่นจากงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งต่อมาได้พัฒนาขยายสู่การสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้า นอกจากงานบริการทางด้านวิศวกรรมโยธาแล้ว บริษัทยังให้บริการออกแบบและรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมและระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นภายในโรงงานอุตสาหกรรมและอาคารต่างๆ ทั้งนี้ บริการของบริษัทสามารถจำแนกได้ดังนี้

3.1.1 งานด้านวิศวกรรมโยธา ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

● งานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม

บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและต่อเติมโรงงานอุตสาหกรรมมายาวนานกว่า 24 ปี โดยเริ่มต้นรับงานก่อสร้างโครงการแรกคือ โครงการก่อสร้างโรงงานแยกแรมเรือชุดแร่ทางทะเล ของบริษัท ไทยวัฒนะเหมืองแร่ จำกัด และด้วยคุณภาพงานและประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของบริษัทที่มีมายาวนาน บริษัทจึงได้รับความไว้วางใจให้ทำการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมอีกมากมาย โดยงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมของบริษัทนั้น ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน อาคารโรงงาน อาคารสนับสนุน โกดังเก็บสินค้าและวัสดุ งานถนนและระบบระบายน้ำ พร้อมทั้งสิ่งก่อสร้างอื่นๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบของโรงงานอุตสาหกรรม

นอกเหนือจากการรับเหมาก่อสร้างตามแบบโครงสร้างที่กำหนดโดยลูกค้าแล้วนั้น บริษัทยังได้พัฒนาประสิทธิภาพและขยายขีดความสามารถของบริษัทในการก่อสร้าง โดยในปัจจุบันบริษัทสามารถให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานแบบเหมารวม (Turnkey Contracts) กล่าวคือบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบตั้งแต่งานออกแบบโครงสร้าง ตลอดจนงานก่อสร้างระบบโครงสร้างและวางระบบทั้งหมดให้แก่เจ้าของโครงการหรือผู้ว่าจ้าง การบริการดังกล่าวช่วยให้ลูกค้าของบริษัทได้รับบริการที่ครบวงจร โดยบริษัทมีโอกาที่จะเสนอรูปแบบและวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าและช่วยให้ขั้นตอนในการดำเนินการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างรายชื่อโครงการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมที่ก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้วระหว่างปี 2545- ณ สิ้นไตรมาสที่สองปี 2549 ของบริษัท

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในอดีต	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินการ	มูลค่าโครงการโดยประมาณ
1. โครงการก่อสร้างโรงงาน	บจ. โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช	ธ.ค. 2547 - ก.พ. 2549	150.0
2. โครงการก่อสร้างคลังสินค้า	บจ. สยามมิชลิน มาเก็ตติ้ง แอนด์ เซลส์	พ.ย. 2547 - พ.ค. 2548	77.5
3. โครงการก่อสร้างอาคารโรงงาน	บจ. ยางไทยอุตสาหกรรม	มิ.ย. 2547 - ก.ย. 2548	71.7
4. โครงการขยายโรงงาน เฟส 4	บจ. สยามมิชลิน	มิ.ย. 2547 - ก.ย. 2548	63.4
5. โครงการปรับปรุงโรงทำขวด BP 4	บมจ. อุตสาหกรรมเครื่องแก้วไทย	เม.ย. 2547 - ธ.ค. 2547	79.0
6. โครงการก่อสร้างโรงซ่อมเบอาอุปกรณ์ กิจกรรมบริการลานจอดและอุปกรณ์ ภาคพื้น ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ	บมจ. การบินไทย	ธ.ค. 2546 - มี.ค. 2548	103.5
7. โครงการ BMW New F2 Building Project	บจ. บีเอ็มดับเบิลยู แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย)	พ.ย. 2546 - ม.ค. 2547	16.3
8. โครงการก่อสร้างอาคารผลิตเรซิน	บจ. นิปปอนเพนต์ (ประเทศไทย)	ต.ค. 2546 - พ.ย. 2547	148.6

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในอดีต	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินการ	มูลค่าโครงการโดยประมาณ
9. โครงการก่อสร้างอาคารโรงงานใหม่	บมจ. ทีเอ็มพีซี	ส.ค. 2546 – ก.พ. 2547	32.5
10. โครงการปรับปรุงโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรมอาคารผลิต	บจ. เอ็นเอสโออิเล็กทรอนิกส์ (1993)	พ.ค. 2547 – ก.ค. 2547	10.8
11. โครงการก่อสร้างอาคาร TTM	บจ. สยามมิชลิน	เม.ย. 2546 – ธ.ค. 2546	66.7
12. โครงการก่อสร้างอาคารโรงงานใหม่	บจ. แม่พิมพ์ยางไทย	ก.พ. 2546 – มี.ย. 2546	20.1
13. โครงการก่อสร้าง Waste Containment of THASCO-B	บจ. ไทยอาซาฮี เคมีภัณฑ์	ต.ค. 2545 – ม.ค. 2546	4.6
14. โครงการต่อเติมอาคาร Mixing Workshop	บจ. ยางสยามพระประแดง	ก.พ. 2545 – ม.ค. 2546	18.9
15. โครงการ Starch Granulation Phase 1 and Thermal Treatment	บจ. โรเดีย ไทย อินดัสตรี้ส์	ส.ค. 2544 – พ.ค. 2545	9.8
16. โครงการต่อเติมอาคาร Carbon Black Storage	บจ. สยามมิชลิน	ก.ค. 2544 – ธ.ค. 2545	10.1
17. โครงการขยายระบบบำบัดน้ำเสียของ BTCL	บมจ. เบียร์ไทย (1991)	มี.ค. 2544 – พ.ย. 2545	45.1
18. โครงการก่อสร้างโรงโม่ เฟส 3	บจ. สระบุรีซีเมนต์	เม.ย. 2544 – พ.ค. 2545	42.0
		รวม	970.6

รายชื่อโครงการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ระหว่างการส่งมอบงานหรือกำลังดำเนินการก่อสร้างของบริษัท ณ สิ้นไตรมาสที่สองปี 2549

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในปัจจุบัน	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน	มูลค่าโครงการตามสัญญา	รายได้ที่รับรู้แล้วจริง	เงินสะสมตามใบแจ้งหนี้	เก็บเงินได้แล้วจริง	รายได้ที่ยังไม่รับรู้
1. โครงการขยายโรงงาน เฟส 3	บมจ. เบียร์ไทย (1991)	มี.ค. 2548 – ต.ค. 2549	544.5	502.0	415.1	392.5	42.5
2. โครงการขยายโรงงาน เฟส 2	บมจ. เบียร์ไทย (1991)	ต.ค. 2547 – ส.ค. 2549	234.0	214.7	158.4	145.9	19.3
3. โครงการก่อสร้าง SMT Furnace - 1	บจ. สยามมาลา ยากลาส (ประเทศไทย)	ก.พ. 2549 – ก.พ. 2550	329.7	100.2	49.9	33.4	229.5
4. โครงการก่อสร้างโรงงาน	บจ. ชิวปรีแมชชีนเนอรี่ แมนูแฟคเจอริ่ง	มี.ย. 2549 – ม.ค. 2550	73.8	8.9	0.0	0.0	64.9
5. โครงการขยายอาคาร 663 & 664 หนองแค*	บจ. สยามมิชลิน	ก.ย. 2548 – พ.ค. 2549	28.5	28.2	27.9	25.7	0.3
รวม			1,210.5	854.0	651.3	597.5	356.5

* ดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการส่งมอบงาน

● งานก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้า

เนื่องจากบริษัทได้สังเกตเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้า และเพื่อขยายฐานงานบริการของบริษัทให้กว้างขึ้น บริษัทจึงขยายขอบเขตการดำเนินงานธุรกิจไปยังงานก่อสร้างอาคารสูงและศูนย์การค้าดังกล่าว โดยปัจจุบันบริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการก่อสร้างในหลายโครงการด้วยกัน ตั้งแต่งานก่อสร้างอพาร์ทเมนต์พร้อมอยู่ คอนโดมิเนียม ตลอดจนศูนย์การค้า ซึ่งครอบคลุมทั้งภายในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย

ตัวอย่างรายชื่อโครงการก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้าที่ก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้วระหว่างปี 2545- ณ สิ้นไตรมาสที่สองปี 2549 ของบริษัท

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในอดีต	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินการ	มูลค่าโครงการโดยประมาณ
1. โครงการคอนโดมิเนียม ไพรม์ แมนชั่น สาม (Prime Mansion III)	บจ. ไพรม์ แมนชั่น	ธ.ค. 2546 – ม.ค. 2549	104.4
2. โครงการศูนย์การค้าคาร์ฟูร์ จังหวัดนครศรีธรรมราช	บจ. เซ็นคาร์	พ.ค. 2548 – ก.ย. 2548	77.5
		รวม	181.9

รายชื่อโครงการก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้าที่อยู่ระหว่างการส่งมอบงานหรือกำลังดำเนินงานก่อสร้างของบริษัท ณ สิ้นไตรมาสที่สองปี 2549

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในปัจจุบัน	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน	มูลค่าโครงการตามสัญญา	รายได้ที่รับรู้แล้วจริง	เงินสะสมตามใบแจ้งหนี้	เก็บเงินได้แล้วจริง	รายได้ที่ยังไม่รับรู้
1. โครงการก่อสร้างโรงพยาบาลรามคำแหง	บมจ. โรงพยาบาลรามคำแหง	เม.ย. 2549 – ธ.ค. 2550	392.5	23.2	25.4	9.6	369.3
2. โครงการโรงพยาบาลสิริโรจน์ ระยะที่ 2.1 A*	บจ. ภูเก็ต อินเตอร์เนชั่นแนลฮอเทลดอล	มี.ค. 2549-ก.ย. 2550	214.0	25.6	15.2	15.2	188.4
3. โครงการ Center Warehouse**	บจ. บางกอกคาส้า	พ.ย. 2548 – ก.ค. 2549	192.7	182.4	149.1	130.1	10.3
4. โครงการก่อสร้างอาคารเรียนประถมศึกษา	โรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย	มี.ย. 2549 – พ.ค. 2550	137.0	11.3	0	0	125.7
5. โครงการ Retail Mall	บจ. สินธรณี พรีเมียมเพอร์ดี	พ.ย. 2548 – ก.ย. 2549	107.5	66.2	37.5	37.5	41.3
6. โครงการศูนย์การค้าคาร์ฟูร์ จังหวัดภูเก็ต***	บจ. เซ็นคาร์	มี.ค. 2548 – ต.ค. 2549	34.5	15.7	15.7	15.7	18.8
รวม			1,078.2	324.4	242.9	208.1	753.8

* ดูรายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน

** ดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการส่งมอบงาน

*** โครงการดังกล่าวหยุดดำเนินการชั่วคราวตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2548 เนื่องจากบริษัท เซ็นคาร์ จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงแผนการลงทุน อย่างไรก็ตาม โครงการดังกล่าวได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างอีกครั้งตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2549 เป็นต้นมา

3.1.2 งานติดตั้งระบบวิศวกรรม

นอกจากการให้บริการงานด้านวิศวกรรมโยธาทันทีอย่างครบวงจรแล้วนั้น บริษัทยังประกอบธุรกิจบริการติดตั้งระบบวิศวกรรมอีกด้วย โดยครอบคลุมตั้งแต่งานติดตั้งระบบสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม จนถึงอาคารสูงสำหรับพักอาศัยและศูนย์การค้า ทั้งนี้งานติดตั้งระบบวิศวกรรมนั้นไม่ได้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัท แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้นงานติดตั้งระบบจึงมักจะรวมอยู่ในแผนงานก่อสร้างที่บริษัทนำเสนอให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ลักษณะของงานระบบที่บริษัทให้บริการติดตั้ง ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย

3.2 การตลาด ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มอุตสาหกรรม

3.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

ในการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทและนโยบายการดำเนินธุรกิจ บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในปัจจุบันและเน้นการเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันในระยะยาว โดยกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัทที่มีประสบการณ์การทำงานภาคปฏิบัติในทางวิศวกรรมมากกว่า 30 ปี และมีความรู้ความชำนาญและเข้าใจในธุรกิจดี ทำให้สามารถกำกับดูแลและให้คำแนะนำในการบริหารโครงการก่อสร้างแก่พนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความสามารถของทีมบุคลากร

บริษัทมีทีมงานประเมินราคาก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสบการณ์กว่า 10 ปี ซึ่งส่งผลให้การประเมินราคาต่าก่อสร้างของบริษัทมีความแม่นยำใกล้เคียงกับต้นทุนที่แท้จริง สำหรับในส่วนของการก่อสร้างนั้นบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีคุณภาพและมีความชำนาญในการบริหารและควบคุมงานโครงการก่อสร้างให้สามารถดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จตามกำหนด โดยที่ผ่านมา โครงการก่อสร้างของบริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าแต่อย่างใด

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรซึ่งนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาขีดความสามารถและสร้างจิตสำนึกทางด้านคุณภาพให้กับบุคลากรในระดับต่างๆ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพอันได้แก่ การฝึกอบรมความรู้ระหว่างปฏิบัติงาน (On - the - Job Training) เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติงานในตำแหน่งหน้าที่รับผิดชอบ

3. การให้บริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ISO 9001:2000 (MASCI)

บริษัทคำนึงถึงการรักษามาตรฐานด้านคุณภาพงานเป็นสำคัญ จึงได้จัดให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพของงานระหว่างทำก่อนส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) ทำการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้นการเขียนแบบจนถึงขั้นตอนก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธ์ทางด้านการให้บริการดังกล่าวสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว ดังเห็นได้จากลูกค้าเดิมได้กลับมาใช้บริการของทางบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทได้รับการรับรองระบบการให้บริการตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001:2000 (MASCI) ซึ่งมีการควบคุมคุณภาพทั้งกระบวนการผลิตและลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนส่งผลให้บริษัทมีอัตราการแก้ไขงานที่พบข้อบกพร่องอยู่ในระดับต่ำ โดยบริษัทจัดให้มีการบริการที่รวดเร็วโดยส่งมอบงานที่ก่อสร้างแล้วเสร็จตรงต่อเวลาและความต้องการของลูกค้าซึ่งบริษัทได้มีการวางแผนที่มีประสิทธิภาพตั้งแต่การดำเนินการเสนอราคา การดำเนินการก่อสร้าง การส่งมอบงาน และการดำเนินการทบทวนข้อกำหนดของงานและความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ทางบริษัทยังจัดให้มีการให้คำปรึกษาและคำแนะนำต่างๆ แก่ลูกค้าตั้งแต่การออกแบบโครงการ การเลือกวัสดุก่อสร้างที่เหมาะสม ตลอดจนการบริการหลังการส่งมอบงานแก่ลูกค้าในกรณีที่เกิดปัญหาขึ้น

4. การมีระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ปฏิบัติงานและการบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทมีระบบการจัดซื้อและจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพโดยมีขั้นตอนการจัดซื้อและจัดจ้างที่โปร่งใส สร้างการแข่งขันระหว่างผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและผู้รับเหมาช่วงต่างๆ เพื่อเป็นการรับประกันว่าต้นทุนของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม

บริษัทมีระบบการจัดการและบริหารทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพโดยบริษัทได้นำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศเชิงปฏิบัติการที่รวบรวมและเชื่อมโยงข้อมูลสารสนเทศของแต่ละหน่วยธุรกิจเข้าด้วยกัน ช่วยให้บริษัทสามารถประมวลผลข้อมูลได้ในลักษณะ Real Time สำหรับใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจได้อย่างถูกต้องและแม่นยำตรงตามข้อกำหนดและแผนการก่อสร้าง

5. กลยุทธ์ทางการตลาดและประชาสัมพันธ์

บริษัทมีนโยบายด้านการตลาดในการรักษาลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และขยายการให้บริการไปยังลูกค้าใหม่ โดยทีมงานของบริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญ ทั้งนี้ได้มีแผนในการดูแลความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อบริหารความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) อาทิ การสอบถามความพอใจในคุณภาพของงานที่ส่งมอบต่อลูกค้า โดยบริษัทเชื่อมั่นว่าคุณภาพงานคือกุญแจสำคัญในความสำเร็จและการไว้วางใจจากลูกค้า อีกทั้งทางบริษัทมีผลงานอันเป็นที่ยอมรับและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าให้ความไว้วางใจในการกลับมาใช้บริการของบริษัท อีกทั้งรวมทั้งได้แนะนำต่อไปยังลูกค้าเป้าหมายกลุ่มอื่นๆ ของทางบริษัทอีกด้วย

นอกจากนี้ แผนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่จะทำให้บริษัทตลอดจนผลงานของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้างซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการได้มาซึ่งลูกค้าใหม่ของบริษัทในอนาคต

3.2.2 นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานั้น บริษัทจะศึกษาจากแบบก่อสร้างและข้อกำหนดจากลูกค้าประกอบการสำรวจจากสถานที่จริงเป็นสำคัญเพื่อประเมินปริมาณงานก่อสร้าง ภายหลังจากทราบปริมาณการก่อสร้างแล้วบริษัทจะทำการตรวจสอบราคาวัสดุก่อสร้างพร้อมทั้งให้ผู้รับเหมาช่วงในแต่ละส่วนของโครงการก่อสร้างทำการเสนอราคาเบื้องต้นเพื่อพิจารณามูลค่าการก่อสร้าง ก่อนจะรวบรวมข้อมูลและจัดทำใบเสนอราคาเพื่อเสนอให้แก่ลูกค้าต่อไป (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันทางการเสนอราคาต่ำเพื่อให้ได้รับงาน เนื่องจากบริษัทมีเป้าหมายในการรักษาคุณภาพของงานก่อสร้างที่ได้มาตรฐานและประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยการกำหนดราคาให้มีความเป็นธรรมและเหมาะสมเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้า และเพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้ในระยะยาว

3.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่าย

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเอกชนที่เป็นเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินงานก่อสร้าง โดยมีทั้งโครงการก่อสร้างต่อเนื่องของลูกค้าเดิมและโครงการก่อสร้างของลูกค้าใหม่ ทั้งนี้ เนื่องจากผลงานการก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสบความสำเร็จในอดีต ประกอบกับบริษัทได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทจึงมักได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการรับงานโครงการใหม่ๆ ในอนาคต นอกจากลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว บริษัทมีนโยบายขยายขอบเขตลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเอกชนที่เป็นเจ้าของโครงการอาคารสูงสำหรับพักอาศัยและผู้ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า

นอกจากเหนือจากงานก่อสร้างจากลูกค้าเอกชนแล้ว บริษัทยังมีนโยบายที่จะขยายงานก่อสร้างไปสู่กลุ่มลูกค้าในหน่วยงานรัฐบาลให้มากขึ้นอีกด้วยโดยบริษัทจะเข้าร่วมการประมูลแข่งขันเพื่อรับงานจากลูกค้าในหน่วยงานรัฐบาลมากขึ้นอย่างใดก็ได้ บริษัทยังมีข้อจำกัดในการเข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างจากลูกค้าในหน่วยงานรัฐบาลบางประการ เนื่องจากการเข้าร่วมประมูลงานจากลูกค้าในหน่วยงานรัฐบาลนั้นต้องคำนึงถึงรายละเอียดและคุณสมบัติตามข้อกำหนดของแต่ละหน่วยงานราชการที่เป็นผู้จ้าง อาทิเช่น ทุนจดทะเบียนของบริษัท ประสิทธิภาพในการก่อสร้าง และมูลค่างานก่อสร้างของงานโครงการก่อสร้างของหน่วยงานราชการที่ผ่านมา เป็นต้น โดยผู้เข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างจากลูกค้าในหน่วยงานรัฐบาลต้องมีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนดในการเข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างของแต่ละหน่วยงานราชการครบถ้วน ดังนั้น บริษัทก่อสร้างส่วนใหญ่จึงต้องใช้เวลาในการเก็บสะสมประสบการณ์และผลงานก่อสร้างกับหน่วยงานราชการ เพื่อจะได้มีโอกาสในการเข้าร่วมประมูลและรับงานก่อสร้างจากหน่วยงานราชการที่มีมูลค่าโครงการมากขึ้น ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีงานก่อสร้างของกลุ่มลูกค้าในภาครัฐจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการก่อสร้างโรงซ่อมบำรุงอุปกรณ์กิจกรรมบริการลานจอดและอุปกรณ์ภาคพื้น ธรณีสัณฐานสุวรรณภูมิ ของบริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการเท่ากับ 103.5 ล้านบาท โดยโครงการก่อสร้างดังกล่าวบริษัทสามารถนำไปเทียบผลงานเพื่อเข้าร่วมประมูลและรับงานก่อสร้างจากราชการซึ่งมีขนาดมูลค่าโครงการก่อสร้างสูงสุด 2.5 เท่าของมูลค่าโครงการดังกล่าวได้ในอนาคต ตามข้อกำหนดการเปรียบเทียบมูลค่าโครงการก่อสร้างของทางราชการ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทเองมีนโยบายที่เข้าร่วมการประมูลแข่งขันเพื่อรับงานจากลูกค้าในหน่วยงานรัฐบาลมากขึ้น ประกอบกับภาครัฐมีแผนการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง จึงคาดว่าบริษัทมีโอกาสที่จะสามารถเพิ่มกลุ่มลูกค้างานก่อสร้างจากภาครัฐได้มากขึ้น

● ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีฝ่ายการตลาดเพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยเมื่อบริษัทได้รับเอกสารเชิญเข้าร่วมประมูลงานหรือมีความสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล ฝ่ายการตลาดของบริษัทจะทำการติดต่อกับทางลูกค้าเพื่อประสานงานด้านเอกสารพร้อมทั้งรับทราบข้อกำหนดต่างๆ ในการเข้าร่วมประมูล รวมถึงติดต่อขอรับเอกสารแบบก่อสร้างต่างๆ เพื่อจัดส่งให้แก่ทางฝ่ายวิศวกรรมของบริษัทในการประเมินปริมาณงานและมูลค่าก่อสร้าง ปัจจุบันการรับงานของบริษัทนั้น บริษัทมีนโยบายที่จะเป็นผู้รับเข้าทำสัญญาก่อสร้างโดยตรงจากลูกค้าทั้งหมด เนื่องจากจะได้รับราคาและเงื่อนไขการชำระเงินที่ดีกว่าและสามารถควบคุมและดูแลการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

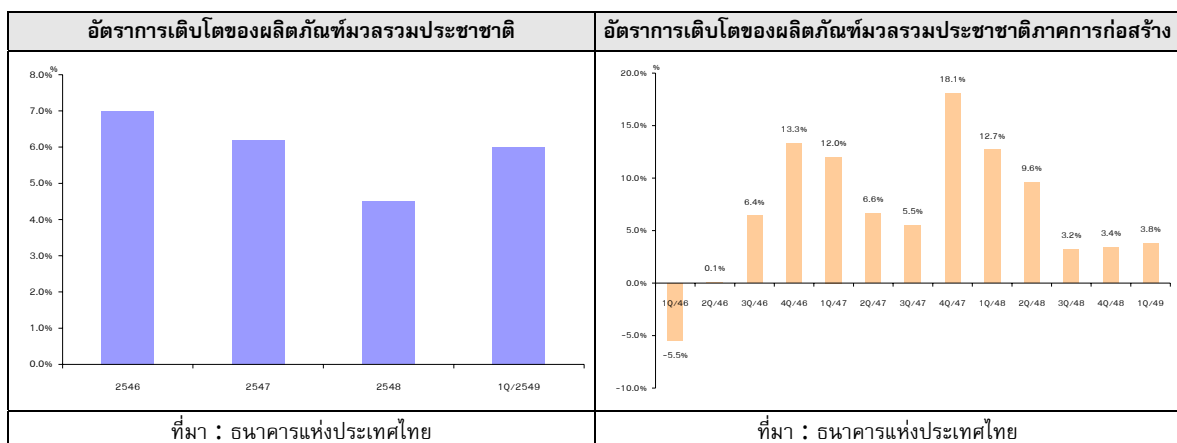
ทั้งนี้ สัญญาก่อสร้างนั้นจะเป็นสัญญาเหมาจ่ายที่มีตารางระยะเวลาโครงการกำหนดไว้ล่วงหน้า โดยมีข้อกำหนดด้านการชำระเงินล่วงหน้าและการชำระเงินโดยประเมินจากความสำเร็จของงานเป็นครั้งคราวหรือรายเดือน ทั้งนี้ โดยปกติสัญญาจะกำหนดให้บริษัทจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันประเภทต่างๆ ตลอดอายุโครงการ โดยเมื่อบริษัทจะเข้าร่วมประมูลโครงการ ข้อกำหนดโดยทั่วไปจะระบุให้บริษัทต้องส่งมอบหนังสือค้ำประกันการประมูล (Bid bond) พร้อมกับการยื่นเอกสารประมูล ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกัน 0.2 ล้านบาท ถึง 5.0 ล้านบาท โดยหากบริษัทได้รับเลือกแต่ไม่เข้าทำสัญญาก่อสร้าง เจ้าของโครงการสามารถเรียกเงินจากหนังสือค้ำประกันดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทจะได้รับหนังสือค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อการประมูลสิ้นสุดลง

เมื่อบริษัทได้รับคัดเลือกและลงนามในสัญญาก่อสร้างแล้ว โดยปกติบริษัทต้องจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10.0 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง โดยหากบริษัทไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาก่อสร้าง เจ้าของโครงการสามารถเรียกเงินจากหนังสือค้ำประกันดังกล่าวได้ ทั้งนี้บริษัทจะได้รับหนังสือค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อเจ้าของโครงการยืนยันความสำเร็จของโครงการโดยการออกหนังสือรับรองความสำเร็จของงาน นอกเหนือจากหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาแล้ว เจ้าของโครงการอาจกำหนดให้บริษัทต้องจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันการเงินทดรองจ่ายล่วงหน้า (Advance bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10.0 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง โดยเจ้าของโครงการจะออกเงินทดรองจ่ายให้แก่บริษัท เพื่อซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ทั้งนี้เจ้าของโครงการจะหักเงินจากจำนวนที่บริษัทเรียกชำระตามความคืบหน้าของงาน เพื่อชดเชยเงินที่ได้ให้ทดรองจ่ายก่อนหน้า โดยมูลค่าเงินทดรองจ่ายจะทยอยลดลงตามระยะเวลาโครงการ

นอกจากนี้ ตามข้อกำหนดโดยทั่วไปเจ้าของโครงการจะเรียกหนังสือค้ำประกันเงินประกันผลงาน (Retention bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10.0 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งเจ้าของโครงการจะถือครองไว้ตลอดระยะเวลารับประกันซึ่งโดยปกติจะประมาณ 12- 24 เดือนนับจากวันที่ได้รับหนังสือรับรองความสำเร็จของงาน

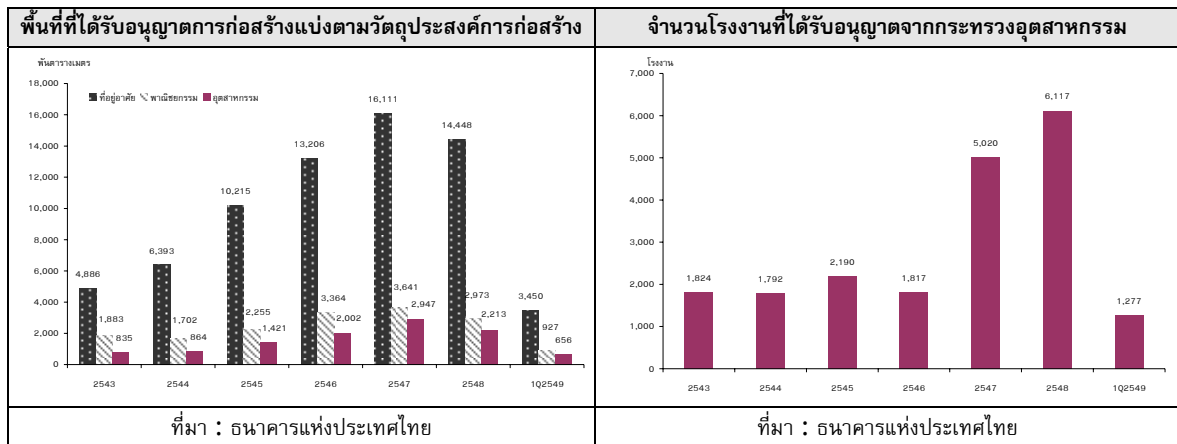
3.2.4 ภาพรวมอุตสาหกรรม

จากการที่ประเทศไทยต้องประสบปัญหาต่างๆ ในปี 2547 อาทิเช่น ไข้หวัดนก ภัยพิบัติจากคลื่นยักษ์สึนามิ ปัญหาความไม่สงบในภาคใต้ แรงกดดันจากราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นมากโดยเฉพาะตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2547 เป็นต้นมาและการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของอัตราดอกเบี้ยและราคาสินค้า ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในช่วงปี 2547 ต่อเนื่องถึงปี 2548 มีการชะลอตัว โดย ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) ในปี 2547 และปี 2548 นั้นขยายตัวร้อยละ 6.2 และร้อยละ 4.5 ตามลำดับ สำหรับในไตรมาสแรกของปี 2549 นั้น ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติขยายตัวร้อยละ 6.0 ปรับตัวดีขึ้นจากปี 2548 ที่ผ่านมา โดยมีปัจจัยสำคัญมาจากการขยายตัวของภาคเกษตรกรรมซึ่งขยายตัวกว่าร้อยละ 7.1 จากที่ลดลงร้อยละ 0.2 ในช่วงไตรมาสที่สี่ของปี 2548 และการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมซึ่งขยายตัวกว่าร้อยละ 7.6 จากร้อยละ 5.9 ในช่วงไตรมาสที่สี่ของปี 2548 นอกจากนี้ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวยังมีการปรับตัวที่ดีขึ้นโดยในไตรมาสแรกของปี 2549 นั้น ปริมาณนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 29.4 จากไตรมาสที่สี่ของปี 2548

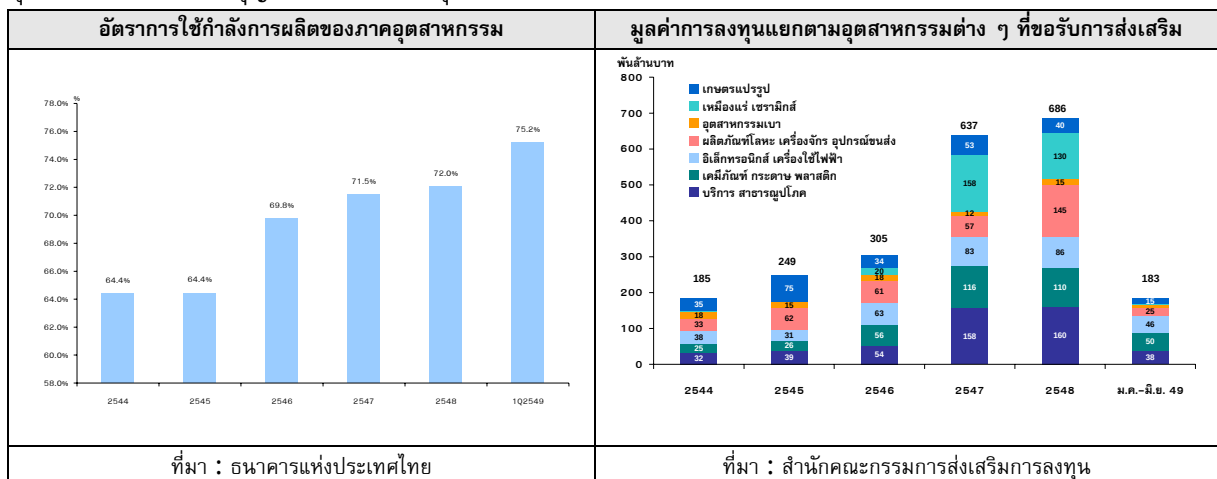


สำหรับธุรกิจการก่อสร้างนั้น หลังจากไตรมาสแรกปี 2547 อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของภาคก่อสร้างได้มีการปรับตัวลดลงเนื่องจากมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐได้สิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2546 และราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นตามแรงกดดันของราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ดี จากการลงทุนของภาครัฐในโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ซึ่งเป็นหนึ่งในมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ

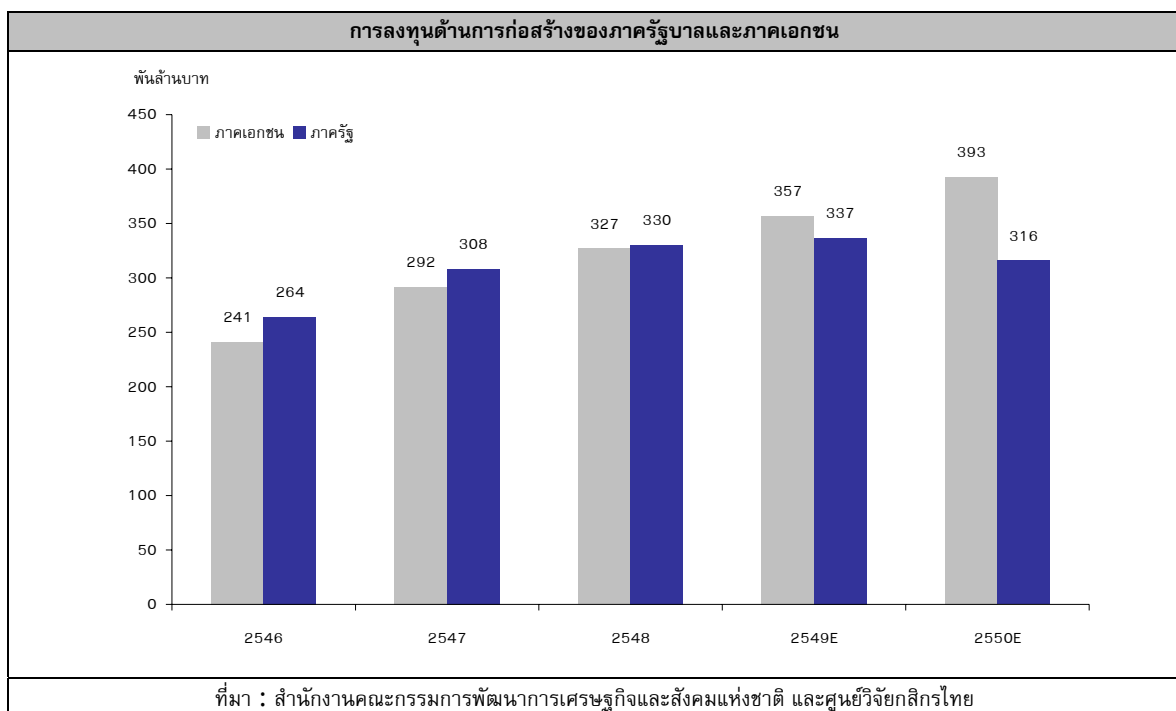
ของรัฐบาล ได้ส่งผลให้ธุรกิจการก่อสร้างนั้นมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ส่งผลให้อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของภาคก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นเป็นร้อยละ 18.1 ในไตรมาสที่สี่ของปี 2547 ก่อนจะชะลอตัวลงในปี 2548 โดยในไตรมาสที่สี่ของปี 2548 และไตรมาสที่หนึ่งของปี 2549 ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของภาคก่อสร้างมีอัตราการเติบโตเท่ากับร้อยละ 3.4 และร้อยละ 3.8 ตามลำดับ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของภาคก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นอย่างมากในไตรมาสที่สี่ของปี 2547 ก่อนปรับตัวลงในปี 2548 เนื่องจากการลงทุนของภาครัฐในโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่มีการเบิกจ่ายเป็นจำนวนมากโดยเฉพาะในโครงการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการกระตุ้นภาวะเศรษฐกิจในประเทศในช่วงต้นปี 2548 อย่างไรก็ตาม จากปัจจัยลบต่างๆ อันได้แก่ราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยซึ่งปรับตัวสูงขึ้นและการชะลอตัวของโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ (Mega Project) ได้ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของภาคก่อสร้างปรับตัวลดลง ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว



ทั้งนี้ นับตั้งแต่วิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 เป็นต้นมา ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยมีแนวโน้มการขยายตัวเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด โดยจากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่าจากปี 2543 ถึงปี 2548 นั้นจำนวนพื้นที่ที่ได้รับอนุญาตการก่อสร้างมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างมากทั้งที่อาศัย พาณิชยกรรมและอุตสาหกรรม ซึ่งมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีในอัตราร้อยละ 24.2 ร้อยละ 9.6 และ ร้อยละ 21.5 ตามลำดับ โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมนั้น จำนวนโรงงานที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างมาก โดยในปี 2547 นั้น มีจำนวนโรงงานที่ได้รับอนุญาตสูงถึง 5,020 แห่ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 176.3 จากปี 2546 โดยแนวโน้มการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรมยังคงมีอย่างต่อเนื่องในปี 2548 ซึ่งมีโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตจำนวน 6,117 แห่ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.9 จากปี 2547 และในช่วงไตรมาสที่หนึ่งของปี 2549 นั้นมีโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงอุตสาหกรรมแล้วถึง 1,277 แห่ง



นอกเหนือจากการเพิ่มขึ้นของพื้นที่ก่อสร้างและจำนวนโรงงานที่เพิ่มขึ้นแล้วนั้น อัตราการใช้กำลังการผลิตของภาคอุตสาหกรรมมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นด้วยเช่นกัน โดยจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจส่งผลให้การบริโภคภายในประเทศและการส่งออกเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนให้บริษัทในภาคอุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ เพิ่มกำลังการผลิตมากขึ้น อัตราการใช้กำลังการผลิตของภาคอุตสาหกรรมปรับตัวสูงขึ้นมาโดยตลอดตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา โดยในปี 2548 และในช่วงไตรมาสที่หนึ่งของปี 2549 นั้นอัตราการใช้กำลังการผลิตของภาคอุตสาหกรรมมีระดับโดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 72.0 และ 75.2 ต่อกำลังการผลิตเต็มที่ ตามลำดับ จากแนวโน้มการขยายกำลังการผลิตดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงแนวโน้มของการก่อสร้างเพื่อขยายโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าในอนาคต ทั้งนี้หากพิจารณาถึงมูลค่าการลงทุนของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ จะพบว่า มูลค่าการลงทุนของภาคอุตสาหกรรมนั้นเพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2547 และปี 2548 เมื่อเทียบกับในช่วงปี 2544 ถึงปี 2546 ที่ผ่านมา โดยจากข้อมูลของสำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนพบว่าในปี 2547 - 2548 นั้นมีมูลค่าการลงทุนของอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ขอรับการส่งเสริมสูงถึง 6.5 แสนล้านบาทและ 7.0 แสนล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นอย่างมากจากในช่วงปี 2544 - 2546 ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนของอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ขอรับการส่งเสริมโดยเฉลี่ยเท่ากับ 2.5 แสนล้านบาท โดยอุตสาหกรรมหลักๆ ที่มีการเติบโตด้านการลงทุนได้แก่ อุตสาหกรรมเหล็ก เซรามิกส์ เคมีภัณฑ์ กระดาษ พลาสติก ขนส่ง สาธารณูปโภค บริการ ยานยนต์ และชิ้นส่วนเครื่องจักร โดยอุตสาหกรรมดังกล่าวนี้ ล้วนแล้วแต่เป็นอุตสาหกรรมที่บริษัทมีประสบการณ์และมีความชำนาญในการก่อสร้างทั้งสิ้น (ดูรายละเอียดผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้ในหัวข้อ 3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)



จากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ในช่วงปี 2549 นั้น ธุรกิจการก่อสร้างจะยังคงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีปัจจัยหลักที่ช่วยส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจก่อสร้างจากการลงทุนของภาครัฐบาล อย่างไรก็ตามการเติบโตนั้นจะมีอัตราการเติบโตที่ชะลอตัวลงเนื่องจากผลกระทบจากภาวะราคาน้ำมัน อัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้นและทิศทางการปรับตัวขึ้นของอัตราดอกเบี้ยซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาก่อสร้างของธุรกิจก่อสร้าง โดยคาดว่าในปี 2549 และปี 2550 นั้นการลงทุนในด้านการก่อสร้างทั้งจากภาคเอกชนและจากภาครัฐบาลจะมีมูลค่ารวมประมาณ 6.9 แสนล้านบาท และ 7.1 แสนล้านบาท ตามลำดับ

คู่แข่งและภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในอุตสาหกรรมก่อสร้างคาดว่าจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยจากข้อมูลของฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ของบริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) คาดว่าการเติบโตของปริมาณงานก่อสร้างในประเทศโดยรวมจะมีการชะลอตัวลงซึ่งส่งผลให้บริษัทก่อสร้างในประเทศอาจต้องดำเนินนโยบายลดอัตราส่วนกำไรขั้นต้นลงเพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการก่อสร้าง ดังนั้นฐานะการเงินและการบริหารต้นทุนการก่อสร้างจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน โดยบริษัทที่มีฐานะการเงินที่เข้มแข็งและมีการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันสูงเนื่องจากจะมีความยืดหยุ่นในการรับงานก่อสร้างและมีอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขการค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการก่อสร้างที่ดี

ทั้งนี้ฐานะทางการเงิน ณ สิ้นปี 2548 ของบริษัทที่ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยซึ่งมีลักษณะลูกค้าใกล้เคียงกับลูกค้าของบริษัท สามารถสรุปได้ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	รายได้รวม	กำไรสุทธิ	สินทรัพย์รวม	ส่วนของผู้ถือหุ้น	Net Profit Margin (%)	Return on Equity (%)
บมจ. ช. การช่าง	14,955.0	684.2	29,822.9	4,661.2	4.6	14.8
บมจ. ซีโน-ไทย คอนสตรัคชั่น	13,208.9	472.8	12,513.4	3,995.2	3.6	13.4
บจ. ฤทธา	6,617.7	335.9	2,962.6	1,701.9	5.1	19.7
บมจ. เค-เทค คอนสตรัคชั่น	3,833.9	33.9	2,990.0	999.0	0.9	3.9
บมจ. เนาวรัตน์พัฒนาการ	3,784.1	-116.2	4,300.6	2,381.4	-3.1	N/A
บมจ. ชินเท็ค คอนสตรัคชั่น	2,853.3	-49.0	2,683.3	1,400.9	-1.7	N/A
บมจ. ไทยบริการอุตสาหกรรมและวิศวกรรม	984.8	45.2	661.1	222.4	4.59	27.8
บจ. สยามกรกิจ	487.1	0.8	344.7	132.2	0.2	0.6

ที่มา: www.bol.co.th, SET market analysis and reporting tool (SET Smart)

นอกจากบริษัทก่อสร้างในประเทศแล้ว บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศก็เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูง โดยส่วนใหญ่จะจัดตั้งในลักษณะกิจการร่วมค้าหรือดำเนินธุรกิจแบบการจัดตั้งกลุ่มบริษัทร่วมกับบริษัทก่อสร้างในประเทศ เพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขการเข้าร่วมประมูล ทั้งนี้เนื่องจากกฎหมายไทยไม่อนุญาตให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศเข้าร่วมประมูลโครงการที่รัฐบาลเป็นผู้ให้เงินทุนเองทั้งหมด นอกจากนี้ยังไม่อนุญาตให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศจัดตั้งบริษัทหรือสาขาในประเทศไทยโดยเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว โดยบริษัทก่อสร้างของไทยที่ร่วมจัดตั้งกิจการร่วมค้าหรือกลุ่มบริษัทกับบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศนั้นจะได้รับประโยชน์จากความชำนาญทางเทคนิค ความแข็งแกร่งทางการเงินและอาจรวมถึงคุณสมบัติในการเข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างอีกด้วย เนื่องจากในโครงการบางโครงการโดยเฉพาะโครงการของหน่วยงานราชการนั้น กระบวนการก่อสร้างในโครงการแต่ละประเภทเป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้มีสิทธิเข้าร่วมประมูล ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าหรือบริษัทร่วมดังกล่าว ถือได้ว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัท อย่างไรก็ตาม ใน

อนาคตหากมีโครงการก่อสร้างใดที่บริษัทมีความสนใจเข้าร่วมประมูล บริษัทอาจเข้าร่วมประมูลโดยการจัดตั้งเป็นกิจการร่วมค้าหรือกลุ่มบริษัทเพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขในการเข้าร่วมประมูลในโครงการก่อสร้างนั้นๆ

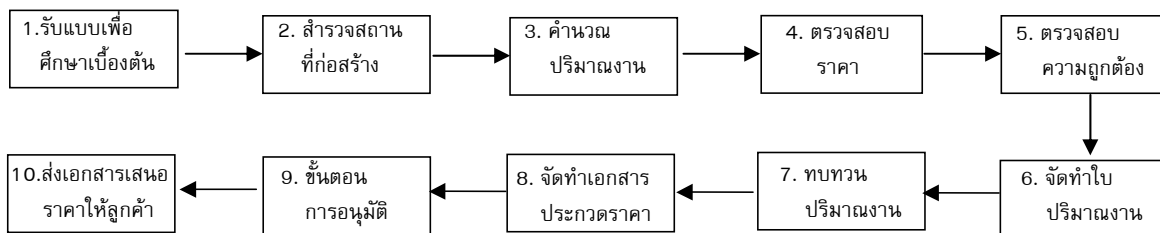
3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การคัดเลือกโครงการก่อสร้าง

ในปัจจุบัน บริษัทจะเป็นผู้รับเหมาโดยตรงจากลูกค้าทั้งหมด โดยในแต่ละโครงการนั้นเจ้าของบริษัทจะทำการประเมินเบื้องต้นโดยคณะกรรมการบริหาร เพื่อพิจารณาก่อนการเข้าร่วมประมูล โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น เจ้าของโครงการ ประเภทและลักษณะงาน ขนาดของโครงการ ระยะเวลา ความพร้อมของบุคลากร ปริมาณของงานก่อสร้างที่มีในปัจจุบัน และแหล่งเงินทุน เป็นต้น โดยหากโครงการก่อสร้างใดที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นบริษัทจะจัดส่งเอกสารแบบการก่อสร้างและข้อกำหนดต่างๆของโครงการก่อสร้างไปยังฝ่ายวิศวกรรมของบริษัทเพื่อดำเนินการประเมินต้นทุนการก่อสร้างเพื่อทำการเสนอราคาต่อไป

การประเมินเพื่อเสนอราคาประมูล

การประเมินเป็นขั้นตอนการประเมินปริมาณงานและต้นทุนก่อสร้างเพื่อจัดทำเป็นเอกสารเสนอราคา ทั้งนี้ขั้นตอนการประเมินนั้นมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกำไรของบริษัท โดยหากทีมประเมินทำการประเมินต้นทุนสูงเกินไปอาจทำให้บริษัทไม่ได้รับงานประมูลและหากประเมินต้นทุนต่ำเกินไปอาจทำให้การรับงานโครงการก่อสร้างนั้นขาดทุนได้ ดังนั้นบริษัทจึงจัดให้มีระบบการประเมินและขั้นตอนการตรวจสอบอย่างละเอียด ทั้งนี้การดำเนินการประเมินและเสนอราคาประมูลของบริษัทมีขั้นตอนในการดำเนินการดังนี้



- **การคำนวณปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 1-3)**

ภายหลังจากฝ่ายวิศวกรรมได้รับเอกสารแบบการก่อสร้างและข้อกำหนดต่างๆของโครงการก่อสร้างจากลูกค้า ฝ่ายวิศวกรรมจะแยกโครงการก่อสร้างออกเป็นส่วนๆ ตามขอบเขตของงานก่อสร้าง (Scope) อันประกอบไปด้วย งานโครงสร้างเหล็ก โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานสถาปัตยกรรม และงานระบบ เพื่อให้พนักงานที่รับผิดชอบทำการคำนวณปริมาณงาน ซึ่งรวมถึงแผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) แรงงาน วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ ผู้รับเหมาช่วงและทีมงานอื่นที่จำเป็น เพื่อให้งานก่อสร้างแล้วเสร็จตามเวลาและเงื่อนไขที่กำหนด ทั้งนี้การประเมินปริมาณงานและต้นทุนนั้นฝ่ายวิศวกรรมจะประเมินจากผลการสำรวจสถานที่จริง และค่าใช้จ่ายรายละเอียดจากลูกค้าเป็นสำคัญ

- **การตรวจสอบราคา (ขั้นตอนที่ 4)**

ภายหลังการคำนวณปริมาณงานโดยฝ่ายวิศวกรรม เอกสารปริมาณงานดังกล่าวจะถูกจัดส่งให้แก่ฝ่ายจัดซื้อเพื่อทำการตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ ผู้รับเหมาช่วงและทีมงานอื่นที่จำเป็นจากรายชื่อผู้จัดจำหน่าย (Approved Supplier List) ซึ่งได้ผ่านการประเมินคุณภาพจากทางบริษัทในเบื้องต้นแล้ว

- **การตรวจสอบและจัดทำใบปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 5-7)**

ผลการตรวจสอบราคาจะถูกตรวจสอบอีกครั้งโดยฝ่ายวิศวกรรมก่อนจะถูกจัดส่งต่อไปเพื่อจัดทำเป็นใบปริมาณงาน (Bill Of Quantity) ซึ่งจะถูกทบทวนความถูกต้องของปริมาณงานอีกครั้งโดยผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ

- **การจัดทำเอกสารประกวดราคา (ขั้นตอนที่ 8)**

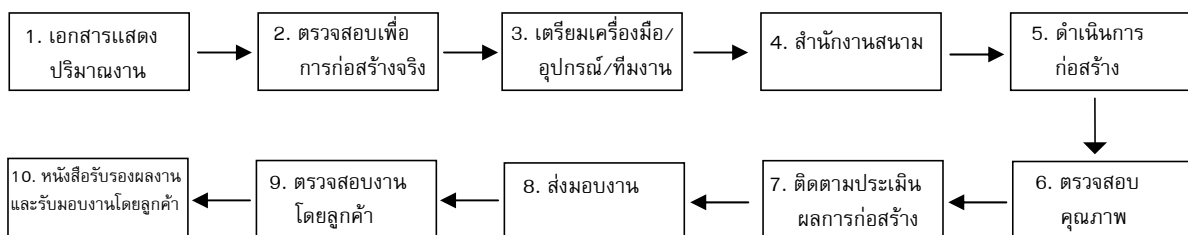
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและผู้จัดการฝ่ายการตลาดจะร่วมกันพิจารณาเพื่อกำหนดอัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานและจัดทำเอกสารการประกวดราคา

- **การอนุมัติและเสนอลูกค้า (ขั้นตอนที่ 9-10)**

เอกสารประกวดราคาจะถูกจัดส่งให้คณะกรรมการบริหารตรวจสอบและพิจารณาอนุมัติเพื่อให้ผู้จัดการฝ่ายการตลาดนำเสนอลูกค้าต่อไป

การดำเนินการก่อสร้าง

ภายหลังจากที่บริษัทได้รับงานประมูลจากลูกค้า เอกสารทั้งหมดที่เกี่ยวกับการก่อสร้างซึ่งได้รับการประเมินปริมาณงานเบื้องต้นจากฝ่ายวิศวกรรมอันประกอบด้วย ใบปริมาณงาน (Bill Of Quantity) แผนกำหนดเวลาทำงาน (Master plan) คำชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องจะถูกจัดส่งต่อไปให้แก่ผู้จัดการโครงการ (Project manager) เพื่อดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้การดำเนินการก่อสร้างมีขั้นตอนในการดำเนินการดังนี้



- **ตรวจสอบเอกสารแสดงปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 1-2)**

ภายหลังจากที่ผู้จัดการโครงการ (Project manager) ได้รับใบปริมาณงาน (Bill Of Quantity) แผนกำหนดเวลาทำงาน (Master plan) คำชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ผู้จัดการโครงการจะทำการตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ อีกครั้งจากสถานที่ก่อสร้างจริง โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงในรายละเอียด ผู้จัดการโครงการจะทำการปรับปรุงอีกครั้งเพื่อความถูกต้องก่อนจัดทำแผนผังการบริหารโครงการ แผนการจัดกำลังคน แผนการใช้เครื่องมือ จัดทำรายการวัสดุก่อสร้างที่ขออนุมัติใช้ในการก่อสร้าง แผนการชำระเงินและแผนกำหนดเวลาทำงานราย 3 อาทิตย์ (3-week plan)

- **จัดเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์และแรงงาน (ขั้นตอนที่ 3)**

ภายหลังจากการจัดเตรียมแผนงานต่างๆ เรียบร้อยแล้ว ผู้จัดการโครงการจะกระจายแผนงานต่างๆ ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีหัวหน้าวิศวกรคอยควบคุมดูแลแผนงานก่อสร้างซึ่งมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบแตกต่างกันไปตามขอบเขตของงาน อาทิเช่น งานโครงสร้างเหล็ก งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานสถาปัตยกรรม และงานระบบ ทั้งนี้หากเป็นในส่วนงานก่อสร้างรายวันนั้นหัวหน้าคนงาน (Foreman) จะทำหน้าที่จัดเตรียมกำลังคนตามปริมาณงานที่หัวหน้าวิศวกรในแต่ละหน่วยกำหนด

● **จัดเตรียมระบบความปลอดภัยและระบบสาธารณูปโภค (ขั้นตอนที่ 4)**

นอกจากหน่วยงานที่ดูแลเรื่องการก่อสร้างแล้วนั้น ในแผนผังการบริหารโครงการของบริษัทนั้นจะมีหน่วยงานธุรการสนามซึ่งจะทำหน้าที่จัดหาสำนักงานชั่วคราวพร้อมสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น น้ำ ไฟฟ้า และโทรศัพท์ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ดูแลความปลอดภัยต่างๆในสถานที่ก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ลูกค้าและบริษัทกำหนดอีกด้วย

● **ดำเนินงานก่อสร้างและตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง (ขั้นตอนที่ 5-7)**

ภายหลังจากโครงการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ในแต่ละขั้นตอนการก่อสร้างจะถูกตรวจสอบโดยหน่วยงานควบคุมคุณภาพ (Quality control, Quality assurance and Quality system) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในแผนผังการบริหารโครงการ ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้ได้ตามมาตรฐานและงบประมาณที่ลูกค้าและบริษัทกำหนด และถูกต้องตามขั้นตอนที่กำหนดตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 (MASCI)

● **ตรวจสอบงานก่อสร้างโดยลูกค้า (ขั้นตอนที่ 8-9)**

ทั้งนี้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสิ้น บริษัทจัดทำหนังสือส่งมอบงานพร้อมนัดลูกค้าหรือตัวแทนของลูกค้าเพื่อทำการตรวจรับงาน โดยหากมีข้อบกพร่อง ผู้จัดการโครงการจะดำเนินการแก้ไขงานและหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพตรวจสอบงานที่แก้ไขแล้วอีกครั้ง

● **รับมอบงานก่อสร้างโดยลูกค้า (ขั้นตอนที่ 10)**

เมื่อแก้ไขงานก่อสร้างจนเป็นที่พอใจของลูกค้าแล้ว ลูกค้าจะทำการรับมอบงานและออกหนังสือรับรองผลงานให้แก่บริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะทำการเก็บเอกสารสำคัญในการก่อสร้างทั้งหมดเป็นเวลา 1 ปี ภายหลังจากการส่งมอบงานก่อสร้างให้ลูกค้า

วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัสดุก่อสร้าง และผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างที่ใช้ในกระบวนการก่อสร้างทั้งหมดนั้น บริษัทจะทำการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยบริษัทมีนโยบายในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001: 2000 (MASCI) กล่าวคือเมื่อโครงการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ประสานงานกับฝ่ายจัดซื้อของบริษัทซึ่งจะประจำอยู่ที่สำนักงานที่กรุงเทพเพื่อทำการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง โดยภายหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายการวัสดุก่อสร้างขออนุมัติเพื่อใช้ในการก่อสร้างจากผู้จัดการโครงการแล้วนั้น ฝ่ายจัดซื้อจะทำการจัดหาวัสดุก่อสร้างจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ผ่านการประเมินจากบริษัทเท่านั้น โดยในการประเมินนั้นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจะต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80.0 สำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบันหรือได้รับคะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 70.0 สำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่ โดยบริษัทจะทำการประเมินผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน ทั้งนี้หมวดการพิจารณาสำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบันและผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่สามารถแจกแจงได้ดังนี้

ผู้จำหน่ายรายปัจจุบัน	ผู้จำหน่ายรายใหม่
1. คุณภาพสินค้า	1. สินค้าตรงตามต้องการ
2. การจัดส่งตรงเวลา	2. ราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบัน
3. ความผิดพลาดของรายการสินค้าขณะจัดส่ง	3. เงื่อนไขการชำระเงิน
4. ความผิดพลาดของราคาสินค้า	4. ระยะเวลาจัดส่งเป็นไปตามความต้องการ
	5. ความพร้อมในการจัดส่งสินค้า

ทั้งนี้ ในปี 2546 - 2548 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2549 นั้นไม่มีผู้จัดจำหน่ายรายใดมีสัดส่วนการจัดซื้อเกินกว่าร้อยละ 30.0 ของรายได้รวมของบริษัท

การจัดหาผู้รับเหมาช่วง

โดยปกติ บริษัทจะรับผิดชอบงานและดำเนินการงานก่อสร้างในส่วนหลักๆ ของโครงการเองทั้งหมด อาทิ เช่น งานโครงสร้างเหล็กและงานคอนกรีตเสริมเหล็ก อย่างไรก็ตาม สำหรับงานก่อสร้างในส่วนอื่น ๆ อาทิเช่นงานก่อสร้างระบบต่างๆ งานที่เกี่ยวข้องกับงานสถาปัตยกรรม และงานเฉพาะด้านอื่นๆ ทั้งหมด บริษัทจะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการ ทั้งนี้ก่อนการเริ่มดำเนินการของโครงการก่อสร้าง ฝ่ายวิศวกรรมจะทำการกำหนดผู้รับเหมาช่วงพร้อมทั้งประมาณค่าใช้จ่ายเบื้องต้นเพื่อจัดทำใบปริมาณงาน (Bill Of Quantity) อย่างไรก็ตามเมื่อการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบความพร้อมของผู้รับเหมาช่วงอีกครั้งโดยคำนึงถึงความสอดคล้องกับข้อกำหนดของสัญญาก่อสร้างเป็นสำคัญ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผู้รับเหมาช่วงเช่นเดียวกับการจัดหาผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ซึ่งโปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 (MASC) โดยบริษัทจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจากรายชื่อผู้รับเหมาช่วงที่ผ่านการประเมินจากบริษัทเท่านั้น โดยบริษัทประเมินผู้รับเหมาช่วงจากคุณภาพงานก่อสร้าง การส่งงานตรงต่อเวลา ความผิดพลาดในการก่อสร้างและต้นทุนการก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาช่วงที่ได้รับคัดเลือกต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75.0 โดยบริษัทจะทำการประเมินผู้รับเหมาช่วงที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้รับเหมาช่วงรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน ทั้งนี้ ในปี 2546 - 2548 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2549 นั้นไม่มีผู้รับเหมาช่วงรายใดมีสัดส่วนการจ้างเกินกว่าร้อยละ 30.0 ของรายได้รวมของบริษัท

การจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับก่อสร้าง

สำหรับเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับก่อสร้างนั้น บริษัทมีศูนย์จัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้าง ตั้งอยู่ที่อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการจัดหาและจัดส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้างของบริษัทไปยังโครงการก่อสร้างซึ่งกระจายตามพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ อย่างไรก็ตามหากมีความต้องการเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะในโครงการก่อสร้างใดๆ ซึ่งบริษัทไม่มีหรือมีไม่เพียงพอหรือพื้นที่โครงการก่อสร้างอยู่ห่างจากศูนย์จัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ บริษัทจะทำการเช่าจากผู้ให้บริการเช่าที่อยู่ในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งมีรายชื่อที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นจากบริษัท ทั้งนี้ ในการประเมินนั้น บริษัทจะพิจารณาจากการจัดส่งเครื่องมือและอุปกรณ์ตรงต่อเวลาและความผิดพลาดในการจัดส่ง โดยผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างจะต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80.0 โดยบริษัทจะทำการประเมินผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่โปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 (MASC) เช่นเดียวกับการจัดหาผู้รับเหมาช่วงและผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตามหากมีเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างใดที่มีความต้องการและมีปริมาณการใช้สูง บริษัทจะทำการจัดซื้อเพื่อใช้ต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ในปี 2546 - 2548 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2549 นั้นไม่มีผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างรายใดมีสัดส่วนการเช่าเกินกว่าร้อยละ 30.0 ของรายได้รวมของบริษัท

3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2549 บริษัทมีงานทั้งที่อยู่ระหว่างการส่งมอบและยังไม่ได้ส่งมอบทั้งสิ้น 11 โครงการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

โครงการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในปัจจุบัน	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน	มูลค่าโครงการตามสัญญา	รายได้ที่รับรู้แล้วจริง	เงินสะสมตามใบแจ้งหนี้	เก็บเงินได้แล้วจริง	รายได้ที่ยังไม่รับรู้
1. โครงการขยายโรงงาน เฟส 3	บมจ. เปียร์ไทย (1991)	มี.ค. 2548 – ต.ค. 2549	544.5	502.0	415.1	392.5	42.5
2. โครงการขยายโรงงาน เฟส 2	บมจ. เปียร์ไทย (1991)	ต.ค. 2547 – ส.ค. 2549	234.0	214.7	158.4	145.9	19.3
3. โครงการก่อสร้าง SMT Furnace - 1	บจ. สยามมาลาया กลาส (ประเทศไทย)	ก.พ. 2549 – ก.พ. 2550	329.7	100.2	49.9	33.4	229.5
4. โครงการก่อสร้างโรงงาน	บจ. ชิวปริม แมชชีน เเนอร์รี่ แมนูแฟคเจอร์ริง	มี.ย. 2549 – ม.ค. 2550	73.8	8.9	0.0	0.0	64.9
5. โครงการขยายอาคาร 663 & 664 หนองแค*	บจ. สยามมิชลิน	ก.ย. 2548 – พ.ค. 2549	28.5	28.2	27.9	25.7	0.3
รวม			1,210.5	854.0	651.3	597.5	356.5

* _____ ดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการส่งมอบงาน

โครงการก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้า

มูลค่า : ล้านบาท

โครงการในปัจจุบัน	เจ้าของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน	มูลค่าโครงการตามสัญญา	รายได้ที่รับรู้แล้วจริง	เงินสะสมตามใบแจ้งหนี้	เก็บเงินได้แล้วจริง	รายได้ที่ยังไม่รับรู้
1. โครงการก่อสร้างโรงพยาบาลรามาธิบดี	บมจ. โรงพยาบาล รามาธิบดี	เม.ย. 2549 – ธ.ค. 2550	392.5	23.2	25.4	9.6	369.3
2. โครงการโรงพยาบาลสิริโรจน์ ระยะที่ 2.1 A*	บจ. ภูเก็ต อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอเทล	มี.ค. 2549 – ก.ย. 2550	214.0	25.6	15.2	15.2	188.4
3. โครงการ Center Warehouse**	บจ. บางกอกคาส้า	พ.ย. 2548 – ก.ค. 2549	192.7	182.4	149.1	130.1	10.3
4. โครงการก่อสร้างอาคารเรียนประถมศึกษา	โรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย	มี.ย. 2549 – พ.ค. 2550	137.0	11.3	0	0	125.7
5. โครงการ Retail Mall	บจ. สิ้นธรณี พรีเมียมเพอร์ดี	พ.ย. 2548 – ก.ย. 2549	107.5	66.2	37.5	37.5	41.3
6. โครงการศูนย์การค้าคาร์ฟูร์ จังหวัดภูเก็ต***	บจ. เซ็นคาร์	ก.ค. 2549 – ต.ค. 2549	34.5	15.7	15.7	15.7	18.8
รวม			1,078.2	324.4	242.9	208.1	753.8

* ดูรายละเอียดในหัวข้อย่อยการระหว่างกัน

** ดำเนินการก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการส่งมอบงาน

*** โครงการดังกล่าวหยุดดำเนินการชั่วคราวตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2548 เนื่องจากบริษัท เซ็นคาร์ จำกัด มีการเปลี่ยนแปลงแผนการลงทุน อย่างไรก็ตาม โครงการดังกล่าวได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างอีกครั้งตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2549 เป็นต้นมา