

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษา โดยรับให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง (Project Construction Management Service) สำหรับงานก่อสร้างแขนงต่างๆ ได้แก่ งานโยธา งานโครงสร้างและสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้า และสื่อสาร งานเครื่องกล งานระบบประปาสุขาภิบาลและป้องกันอัคคีภัย งานภูมิสถาปัตยกรรม งานตกแต่งภายใน เป็นต้น ซึ่งการให้บริการคำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง สำหรับเจ้าของโครงการตั้งแต่เริ่มวางแผนโครงการ การดำเนินการก่อสร้าง ต่อเนื่องไปถึงการใช้งานและการบำรุงรักษา โดยครอบคลุมถึงงานด้านต่างๆ ดังนี้

- การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
- การออกแบบโครงสร้าง
- การถอดแบบและคำนวณปริมาณงานตามแบบ
- การวางแผนงานหลักและแผนงานก่อสร้าง
- การประสานงาน การออกแบบ และการทบทวนแบบ เพื่อให้การก่อสร้างมีประสิทธิภาพ
- งานวิศวกรรมคุณค่า
- การจัดการงานก่อสร้าง
- การประสานงานขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ
- การสำรวจปริมาณงานและประเมินราคา
- การควบคุมงานก่อสร้าง
- การตรวจสอบและทดสอบงานระบบประกอบอาคารก่อนงานก่อสร้างแล้วเสร็จ
- การควบคุมงบประมาณ
- การจัดการและบริหารทางด้านพลังงาน
- การจัดการใช้งานอาคารและทรัพย์สิน รวมไปถึงการปรับปรุงอาคารเดิมให้มั่นคงแข็งแรงและทันสมัยยิ่งขึ้น

บริษัทเป็นบริษัทวิศวกรรมที่ปรึกษารายแรกๆ ที่ได้รับใบรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9002 จากสมาคมวิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ ร่วมกับสถาบัน EAQA (Environmental Accredited Quality Assessment) จากประเทศอังกฤษ ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2542 และได้มีการพัฒนาปรับปรุงระบบคุณภาพเรื่อยมาจนได้ใบรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001 : 2000 จาก EAQA ตั้งแต่เดือนมกราคม 2548 ซึ่งบริษัทได้นำระบบมาตรฐานคุณภาพมาใช้กับทุกโครงการที่บริษัทเป็นผู้บริหารงานก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างและได้มีการตรวจติดตามภายใน (Internal Audit) จากพนักงานของบริษัทโดยที่ผ่านมามีการอบรมและการตรวจติดตามจาก EIT-CBO และ EAQA

บริษัทได้มีการแต่งตั้งบุคลากรรับผิดชอบในการตรวจติดตามคุณภาพภายในบริษัทเพื่อให้สอดคล้องตามระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 เป็นประจำทุกปี โดยได้มีการแบ่งหน่วยงานรับผิดชอบในการตรวจติดตามคุณภาพภายในออกเป็น 11 หน่วย แบ่งเป็นการตรวจติดตามคุณภาพภายในบริษัท 1 หน่วย และการตรวจติดตามคุณภาพในแต่ละโครงการจำนวน 10 หน่วย

ลักษณะการให้บริการในส่วนของการบริหารการก่อสร้าง

การบริหารของบริษัท แบ่งเป็น 3 ช่วง คือ

1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre Construction Period) : ตั้งแต่ให้คำแนะนำ ร่วมออกความเห็นต่างๆ ไปจนถึงการคัดเลือกผู้รับเหมา
2. ช่วงระหว่างการก่อสร้าง (Construction Period) : ตั้งแต่ผู้รับเหมาเริ่มงานก่อสร้างไปจนงานก่อสร้างแล้วเสร็จ
3. ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post Construction Period) : ตั้งแต่ตรวจสอบงานก่อสร้าง จนส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า

1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre construction Period)

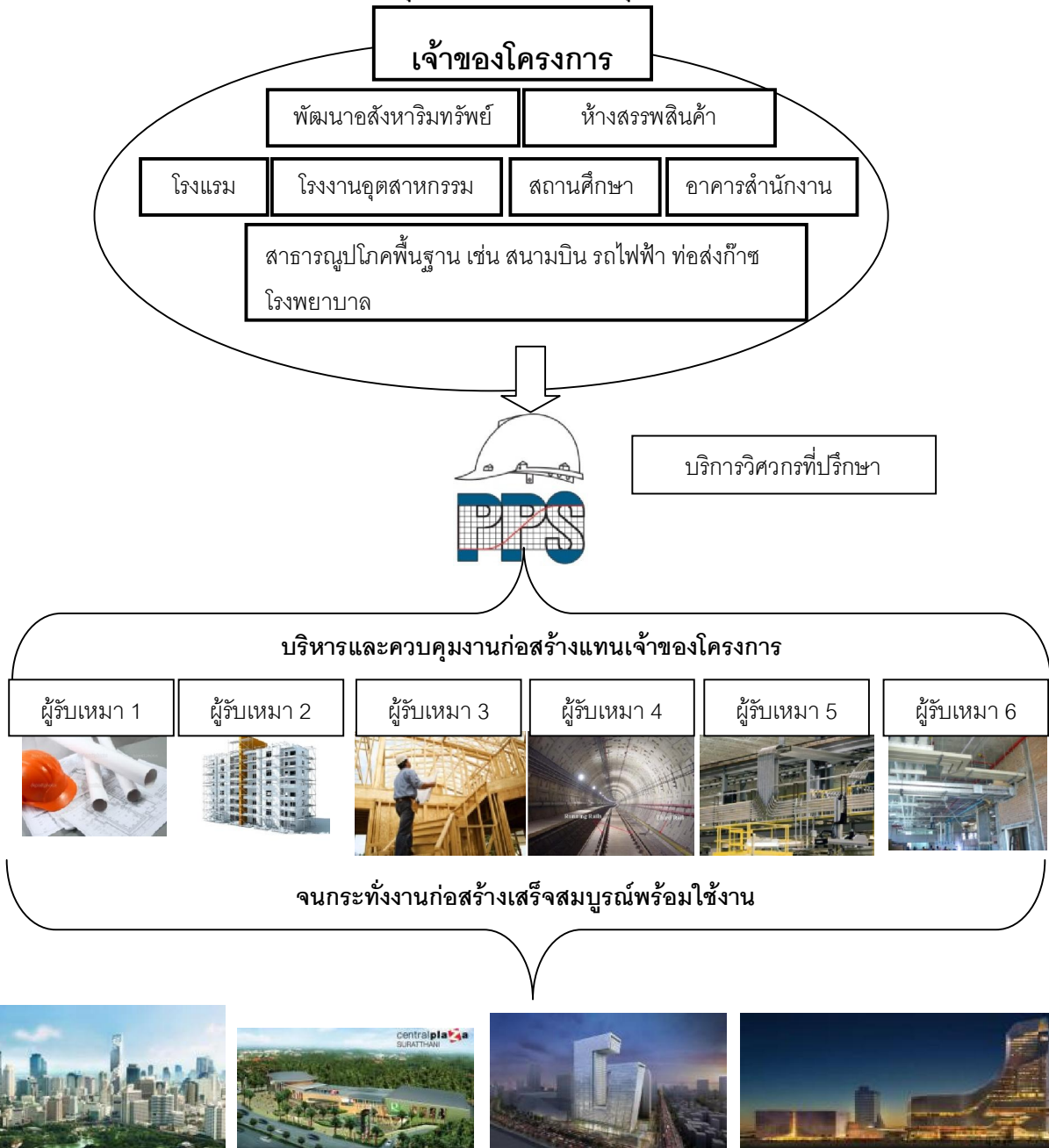
- 1.1 ให้คำปรึกษาในการวางเป้าหมายของโครงการ
- 1.2 ให้คำปรึกษาในเรื่องการจัดโครงสร้างและระบบการบริหารโครงการ
- 1.3 จัดแผนงานเพื่อควบคุมโครงการ
- 1.4 ให้คำปรึกษาและร่วมมือกับผู้ว่าจ้างในการกำหนดมาตรการทางด้านการรักษาความปลอดภัย (Safety) การป้องกันมลภาวะเพื่อสุขภาพ (Healthy) และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental Care) ในการก่อสร้าง
- 1.5 ตรวจสอบ ทบทวน แบบก่อสร้างและรายการประกอบแบบ เพื่อเสนอผู้ว่าจ้างและร่วมกันพิจารณากับผู้ออกแบบเพื่อการประหยัดสำหรับโครงการ
- 1.6 กำหนดเงื่อนไขสัญญาข้อตกลงระหว่างผู้ว่าจ้างกับผู้รับจ้าง รวมทั้งหลักเกณฑ์การจ่ายเงิน
- 1.7 ให้คำแนะนำข้อกฎหมายเกี่ยวกับงานก่อสร้างโครงการ
- 1.8 ให้คำแนะนำทางเลือกข้อวิเคราะห์เปรียบเทียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการก่อสร้างเพื่อการตัดสินใจ
- 1.9 จัดการคัดเลือกผู้เสนอราคาที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับโครงการฯ เสนอผู้ว่าจ้างพิจารณา
- 1.10 เตรียมการประกวดราคาเพื่อคัดเลือกผู้รับจ้างโดย
 - จัดทำเอกสารการประกวดราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ตลอดจนให้ข้อมูลเสนอแนะแบบแปลนและรายการประกอบแบบ (Specifications) ทั้งนำชมสถานที่ก่อสร้าง
 - จัดให้มีการประชุมชี้แจงแบบตอบข้อซักถาม
 - ดำเนินการวิเคราะห์คุณสมบัติผู้เสนอราคา
 - เสนอแนะข้อมูลและวิธีการต่อราคา
 - เสนอแนะการตัดสินใจคัดเลือกผู้เสนอประกวดราคา
 - จัดทำเอกสารยืนยันการว่าจ้าง
 - จัดเตรียมเอกสารสัญญาเพื่อลงนาม

2. ช่วงระหว่างการก่อสร้าง (Construction Period)


- 2.1 ควบคุมงานก่อสร้างทุกระบบให้เป็นไปตามแบบรูปรายการและสัญญา
- 2.2 พิจารณาการขออนุมัติใช้วัสดุและรายการเทียบเท่าจากผู้รับจ้าง
- 2.3 พิจารณานุมัติแบบก่อสร้างหน้างาน (Shop Drawing) ของผู้รับจ้าง
- 2.4 แนะนำ เสนอแนะ ปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงวิธีการก่อสร้างให้ดำเนินไปอย่างรวดเร็ว
- 2.5 ประชุมร่วมกับผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้าง และ/หรือผู้ออกแบบ เพื่อติดตามงานและแก้ไขอุปสรรคเพื่อให้งานดำเนินไปตามเป้าหมาย





- 2.6 พิจารณาแผนงานและตรวจสอบการทำงานตามขั้นตอน รวมทั้งเร่งรัดให้ผู้รับจ้างทำงานให้เป็นไป ตามแผนงานที่วางไว้
 - 2.7 ตรวจสอบใบเบิกเงินของผู้รับจ้างให้เป็นไปตามสัญญา และตรงตามผลงานที่ผู้รับจ้างทำได้จริง
 - 2.8 แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่อาจเกิดขึ้นขณะก่อสร้าง เช่น ข้อปัญหาขัดแย้งในแบบ
 - 2.9 ติดตามรูปแบบรายการและสัญญาให้งานก่อสร้างดำเนินไปโดยสะดวกโดยไม่เกิดผลเสียหายแก่งานและผู้ว่าจ้าง
 - 2.10 สั่งหยุดการทำงานเมื่อเห็นว่าจะเกิดความเสียหายต่อการก่อสร้างหรือเมื่อเห็นว่าจะเป็นอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินในการก่อสร้าง
 - 2.11 ตรวจสอบทดลองวัสดุต่างๆ ตามที่ระบุในสัญญา
 - 2.12 สั่งปฏิเสธรงานที่ไม่ได้มาตรฐานตามที่ระบุไว้
 - 2.13 ตรวจสอบมิติและพิจารณาการดำเนินงานของผู้รับจ้างช่วง และของผู้รับจ้างหลัก
 - 2.14 หาทางไกล่เกลี่ยปัญหาข้อโต้แย้งใดๆ โดยการพิจารณาหาข้อเสนอนะและแนวทางการหาข้อยุติปัญหาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย
 - 2.15 ช่วยเหลือผู้รับจ้างในด้านเทคนิคต่างๆ
 - 2.16 รายงานความก้าวหน้าของงานประจำทุกเดือน หรือทุกระยะที่เห็นว่าจำเป็น
 - 2.17 สรุปเหตุผล เงื่อนไข จำนวนเพิ่ม-ลด ของการเปลี่ยนแปลงราคา อันเนื่องมาจากการแก้ไขเปลี่ยนแปลงงานระหว่างการก่อสร้าง โดยเป็นผู้ประเมินราคางานเปลี่ยนแปลงเสนอผู้ว่าจ้าง
 - 2.18 จัดทำประมาณการหมุนเวียนของเงินสด (Cash Flow) ซึ่งจะใช้ในการดำเนินงานตามโครงการเพื่อเป็นข้อมูลในการจัดทำงบประมาณการใช้เงินประจำปีของผู้ว่าจ้าง
 - 2.19 กำกับดูแลการประสานงานของผู้รับจ้างต่างๆ
 - 2.20 ตรวจสอบและแนะนำผู้ว่าจ้างเกี่ยวกับคำร้องของผู้รับจ้าง ในการขอต่ออายุสัญญาสำหรับงานที่เพิ่มเติม และเรื่องอื่นๆ ที่คล้ายคลึง (ถ้ามี)
 - 2.21 ควบคุมงานก่อสร้าง งานป้องกันอุบัติเหตุ มลภาวะจากการก่อสร้าง และการรื้อถอน และควบคุมงานรื้อถอนอาคารเดิม
 - 2.22 ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ของผู้ว่าจ้างในการวางแผนและอำนวยความสะดวกในการเข้าใช้พื้นที่อาคาร
3. **ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post construction Period)**
- 3.1 วางแผนงานหลังงานก่อสร้างแล้วเสร็จ เพื่อบริหารงานหลังจากมีการเปิดใช้อาคารแล้ว ในการดูแลงานทางด้านสถาปัตยกรรม และงานระบบวิศวกรรมต่างๆ ทุกระบบตามระยะเวลาในสัญญาการรับประกัน
 - 3.2 ตรวจสอบและรายงานความชำรุดบกพร่องของงานที่เกิดขึ้นให้ผู้ว่าจ้างทราบ และกำกับดูแลให้ผู้รับจ้างจัดการแก้ไขความชำรุดบกพร่องของงานนั้นให้คืนดี และควบคุมงานตลอดเวลางานแก้ไขแล้วเสร็จ พร้อมส่งมอบงานให้ผู้ว่าจ้าง
 - 3.3 รวบรวมและตรวจสอบแบบงานก่อสร้างตามจริง (As-built Drawings) ของผู้รับจ้าง และส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้าง
 - 3.4 รวบรวมและตรวจสอบคู่มือการใช้งาน (Operation Manual) ของอุปกรณ์ที่ติดตั้งในอาคาร และส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้าง

ภาพสรุปการบริหารและควบคุมการก่อสร้าง



บริษัทมีผู้ว่าจ้างทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน โดยค่าเฉลี่ยใน 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2552-2554) มีสัดส่วนรายได้จากการว่าจ้างงานภาครัฐในสัดส่วน 11.78% 16.85% และ 10.92% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ และงานภาคเอกชนในสัดส่วน 88.22% 83.15% และ 89.08% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ โดยมีตัวอย่างผลงานในอดีตที่ผ่านมา และโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการดังนี้

 <p>อาคารใบหยก 2</p>	<p>รายละเอียดโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> • เป็นอาคารที่สูงที่สุดในประเทศไทยด้วยความสูง 350 เมตร • ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการพฤษภาคม 2538 – กันยายน 2541
--	--

 <p>อุโมงค์คูรถไฟฟ้าใต้ดิน</p>	<p>รายละเอียดโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> • อุโมงค์คูรถไฟฟ้าใต้ดินสายแรกของประเทศไทยระยะทาง 22 กิโลเมตร • 18 สถานีและพื้นที่การค้ำ • ระยะเวลาการก่อสร้าง 2541 – 2546
 <p>ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ</p>	<p>รายละเอียดโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> • พื้นที่ใช้สอย 550,000 ตารางเมตร • การควบคุมการก่อสร้างส่วนอาคารผู้โดยสาร Building, Frontage Road and Art Works • รองรับผู้โดยสารประมาณ 45 ล้านคนต่อปี
 <p>โครงการ Central Embassy</p>	<p>รายละเอียดโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> • พื้นการก่อสร้างมากกว่า 140,000 ตารางเมตร • พื้นที่ 8 ชั้นสำหรับร้านค้าระดับ premium และโรงภาพยนตร์ ultra-premium cinema • โรงแรม Park Hyatt ระดับ หกดาวและ sky bar • ที่จอดรถใต้ดิน 5 ชั้น • ระยะเวลาโครงการ มีนาคม 2554 – พฤศจิกายน 2557
 <p>โครงการมหานคร</p>	<p>รายละเอียดโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> • พื้นที่ดิน 7.5 ไร่ • พื้นการก่อสร้างประมาณ 125,000 ตารางเมตร • ที่อยู่อาศัย 60,000 ตารางเมตร • ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการมิถุนายน 2554 – กันยายน 2558

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 การตลาด

1) ด้านงานบริการ (Service)

ตลอดระยะเวลา 25 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้ให้บริการวิศวกรที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการแก่เจ้าของโครงการทั้งภาครัฐและเอกชน มีโครงการที่บริษัทได้ให้บริการมากกว่า 100 โครงการ และในทุกๆ โครงการที่เข้าไปให้บริการนั้น บริษัทได้จัดให้มีวิศวกรระดับผู้จัดการ (Project Manager) เป็นผู้ดูแลรับผิดชอบประจำโครงการอย่างน้อย 1 ท่านพร้อมกับทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะด้านเพื่อควบคุมงานก่อสร้างตลอดระยะเวลาการก่อสร้างตามตารางงานที่วางแผนไว้ นับว่าเป็นจุดเด่นของการเป็นที่ปรึกษาวิศวกรของบริษัท เนื่องจากจะทำให้เจ้าของโครงการรับทราบความคืบหน้าในการก่อสร้าง รวมถึงปัญหาอุปสรรคของการก่อสร้าง อีกทั้งบริษัทยังมีทีมวิศวกรที่ปรึกษาอาวุโสเข้าตรวจโครงการก่อสร้างเพื่อให้คำแนะนำด้านต่างๆ เป็นประจำอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ทั้งนี้ ก็เพื่อให้งานบริหารและควบคุมการ

ก่อสร้างมีคุณภาพเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า สามารถส่งมอบโครงการทันเวลา และอยู่ภายใต้งบประมาณที่เจ้าของโครงการกำหนดไว้

จากการให้ความสำคัญด้านคุณภาพการบริการ ตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญหรือปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจงานบริการ ส่งผลให้บริษัทได้รับการยอมรับทั้งจากลูกค้าเจ้าของโครงการทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

2) ด้านราคา (Price)

บริษัทได้กำหนดการเข้าประมูลหรือรับงานจากผู้ว่าจ้างที่ชัดเจน โดยก่อนการเข้ารับงาน ทางผู้บริหารจะมีการประเมินความพร้อมของบริษัทโดยพิจารณาทรัพยากรบุคคล ทั้งทางด้านจำนวนและความสามารถของบุคลากร การกำหนดราคาค่าบริการจะพิจารณาจากความซับซ้อนของโครงการและจำนวนบุคลากรที่จะต้องให้บริการเป็นปัจจัยหลัก โดยอ้างอิงจากต้นทุนบุคลากรและค่าใช้จ่ายที่ประมาณไว้ในแต่ละโครงการ และบวกกำไรส่วนเพิ่มของบริษัท (Cost plus margin) โดยยึดหลักการกำหนดราคาค่าบริการวิชาชีพในอัตราที่สามารถแข่งขันได้

3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

บริษัทรับงานบริการให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้างจากเจ้าของโครงการก่อสร้างจาก 2 ช่องทาง คือ การติดต่อจากเจ้าของโครงการโดยตรงหรือการแนะนำจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ และ การเข้าร่วมประกวดราคา/ การประมูลราคา (Price Auction) ซึ่งมักจะเป็นโครงการก่อสร้างที่มีภาครัฐเป็นเจ้าของโครงการและ/หรือโครงการขนาดใหญ่ที่จำเป็นจะต้องมีที่ผู้บริหารและควบคุมการก่อสร้างมากกว่า 1 ราย หรือเป็นบริษัทที่มีระเบียบกว่าจ้างกำหนดไว้ โดยผู้บริหารมีการติดตามข่าวสารการเปิดประกวดราคาเพื่อได้ยื่นเสนอเป็นผู้บริหารโครงการอยู่ตลอดเวลา

ที่ผ่านมา การรับงานส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการติดต่อเข้ามาของเจ้าของโครงการโดยตรง เนื่องมาจากผลงานการบริหารและควบคุมงานก่อสร้างของบริษัทที่ผ่านมา เป็นเครื่องยืนยันได้เป็นอย่างดีถึงคุณภาพของการให้บริการของบริษัท อีกทั้งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทยังมีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของโครงการ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจให้ปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารและควบคุมงานก่อสร้างของเจ้าของโครงการหลายๆ กลุ่มอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักและยอมรับในวงการมาด้วยดีโดยตลอด

4) การประชาสัมพันธ์ (Promotion)

การส่งเสริมการขาย บริษัทอาศัยการสร้างชื่อเสียงในคุณภาพของการบริการ เพื่อให้ทันต่อเวลาตามแผนการที่กำหนดไว้ โดยที่ผ่านมาบริษัทได้จัดทำเว็บไซต์และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือและวารสารที่เกี่ยวข้องกับสมาคมวิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ และองค์กรที่เกี่ยวข้องกับแวดวงวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ซึ่งเป็นการสร้างการรับรู้ถึงกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ที่มีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเกี่ยวกับโครงการ นอกเหนือจากนี้ทางบริษัทก็มีแผนที่จะสนับสนุนสื่อโฆษณาบนหนังสือพิมพ์เพิ่มขึ้น เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัท คือ เจ้าของโครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่ และผู้รับเหมาก่อสร้างที่ต้องการงานด้านเทคนิค เฉพาะ บริษัทได้แบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่มในการทำการตลาด ดังนี้

- กลุ่มโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐาน คือ เจ้าของโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งโดยมากรัฐบาลเป็นเจ้าของโครงการ ทำการพัฒนาเพื่อปรับปรุงสาธารณูปโภค อาทิเช่น รถไฟฟ้า ทางด่วนยกระดับ การวางท่อประปา ฯลฯ โดยส่วนมากจะเป็นโครงการระยะยาว และขนาดของโครงการจะใหญ่มาก ซึ่งจำเป็นต้องใช้บริการที่ปรึกษาวิศวกรรม
- กลุ่มโครงการในรูปแบบอาคาร คือ เจ้าของโครงการเป็นในรูปแบบอาคาร ซึ่งรวมถึงอาคารสำนักงาน โรงแรม ห้างสรรพสินค้า และอาคารในรูปแบบต่างๆ โดยส่วนมากถูกค้ำกลุ่มนี้จะเป็นภาคเอกชน ซึ่งพัฒนาอาคารในเชิงพาณิชย์ ซึ่งมักเป็นโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ จำเป็นต้องอาศัยงานบริการของที่ปรึกษาวิศวกรรมเพื่อควบคุมและบริหารโครงการ ซึ่งโดยส่วนมากสำหรับลูกค้ากลุ่มอาคารนั้น มีความพึงพอใจในคุณภาพการบริการของที่ปรึกษาวิศวกรรม จึงส่งผลให้มีอัตราการใช้บริการในโครงการถัดไปค่อนข้างสูง อันเป็นผลมาจากคุณภาพของงานที่ทางบริษัทนั้น ใสใจและให้บริการกับลูกค้า

3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมก่อสร้าง

ภาวะอุตสาหกรรมของภาคธุรกิจก่อสร้างในปี 2555 นั้น กำลังเผชิญความท้าทาย ซึ่งเป็นผลมาจากอุทกภัยที่เกิดขึ้นกับประเทศไทยในปี 2554 ที่ผ่านมา รวมถึงปัจจัยจากการคาดการณ์ที่กำลังจะเผชิญในอนาคต ซึ่งอ้างอิงจากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทยถึงปัจจัยที่คาดการณ์ว่าจะส่งผลต่อธุรกิจก่อสร้าง ได้แก่ 1) แรงส่งจากโครงการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งเติบโตขึ้นด้วย นโยบายขับเคลื่อนของรัฐบาล 2) รูปแบบการก่อสร้างภาคเอกชนที่นำเอาปัจจัยด้านอุทกภัยเข้ามาเป็นองค์ประกอบหลักในการตัดสินใจทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น รวมทั้งกลยุทธ์ธุรกิจที่รุกขยายตลาดในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ

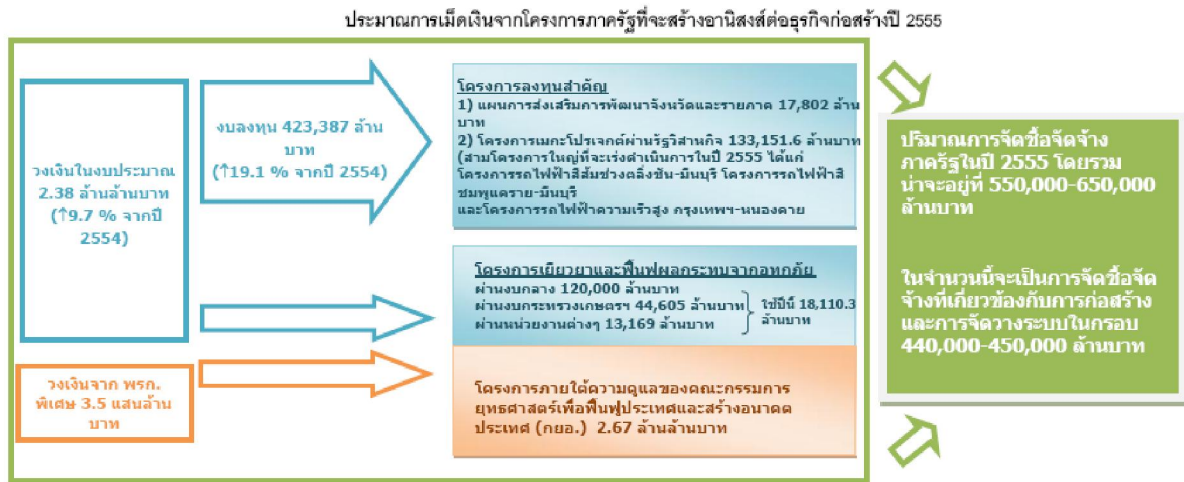
ภายหลังจากภาวะเหตุการณ์อุทกภัยในปี 2554 ที่ผ่านมา นั้น ภาพรวม ทิศทาง และกลยุทธ์ในภาคธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ได้ถูกเปลี่ยนแปลงและจัดเรียงความสำคัญใหม่ ซึ่งน้ำหนักของเขตพื้นที่ไม่ถูกน้ำท่วม ได้ถูกเพิ่มความสำคัญมาเป็นปัจจัยหลักสำหรับงานก่อสร้างเกือบทุกประเภท ทั้งในโครงการภาครัฐและเอกชน ขณะที่การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการก่อสร้างพลิกกลับมาเป็นประเด็นสำคัญต่อการตัดสินใจทางธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีนโยบายปรับขึ้นค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำทั่วประเทศที่จะมีผลส่งต่อไปยังต้นทุนทางธุรกิจที่ผู้ประกอบการต้องแบกรับ โดยน้ำหนักของปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อทิศทางของธุรกิจในระยะข้างหน้ามี ดังนี้

โครงการภาครัฐ:

โครงการภาครัฐบาลจะเริ่มทยอยเข้ามามากขึ้นในปี 2555 วัตถุประสงค์สำคัญเพื่อพยายามเร่งการกระตุ้นการใช้จ่ายในภาคประชาชน การพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการพัฒนาฟื้นฟูและเยียวยาประเทศสืบเนื่องจากภัยพิบัติน้ำท่วม ซึ่งในปี 2555 รัฐบาลได้กำหนดงบประมาณประจำปีไว้ที่ 2.38 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็น 20.2% ของจีดีพี ขณะเดียวกัน รัฐบาลให้น้ำหนักความสำคัญของการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยกรอบงบประมาณปี 2555 รัฐบาลได้ขยายวงเงินลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นพิเศษมาอยู่ที่ระดับ 423,387 ล้านบาท สูงกว่าบลงทุนในปี 2554 ถึง 19.1% หรือคิดเป็นสัดส่วน 17.1% ของงบประมาณรวม เพื่อจัดสรรเป็นงบในส่วนของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและการก่อสร้างเพื่อการบริหารจัดการภัยพิบัติอย่างเป็นรูปธรรม

อ้างอิงจากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทย ซึ่งได้ประเมินว่าเม็ดเงินดังกล่าวน่าจะสร้างอานิสงส์ต่อธุรกิจก่อสร้างผ่านนโยบาย 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) นโยบายด้านการลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ 2) นโยบายด้านการเยียวยาและฟื้นฟูผลกระทบจากอุทกภัย และ 3) โครงการพัฒนากลุ่มจังหวัดต่างๆ โดยนโยบายทั้ง 3 กลุ่มข้างต้นนี้จะมีส่วนหนุนความคึกคักให้กับธุรกิจก่อสร้างในปี 2555

ซึ่งหากภาครัฐสามารถเบิกจ่ายงบประมาณได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ที่ 72% ของงบประมาณรวมโครงการของภาครัฐที่จะเกิดขึ้นในปีนี้น่าจะอยู่ในกรอบ 550,000 – 650,000 ล้านบาท โดยในจำนวนทั้งหมดจะสร้างงานในสังกัดธุรกิจก่อสร้างทั้งปี 2555 ในกรอบ 448,000 – 453,000 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 16.6% -17.9% เทียบกับ 2554



ที่มา: Various Sources รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

โครงการภาคเอกชน:

โครงการก่อสร้างอาคารเชิงพาณิชย์ เริ่มมีทิศทางธุรกิจคืบคลานต่างจังหวัดอย่างรุนแรงมากขึ้น โดยมุ่งสู่การตอบสนองของการเติบโตของกลุ่มที่มีกำลังซื้อกลุ่มใหม่ โดยเฉพาะจังหวัดสำคัญและหัวเมืองใหญ่และหัวเมืองรองที่มีแนวโน้มเติบโตเป็นชุมชนหัวเมือง เช่น สุราษฎร์ธานี เชียงใหม่ อุดรธานี สกลนคร หนองคาย นครพนม มุกดาหาร กาฬสินธุ์ และ 4 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เช่น ปัตตานี คาดว่าจะมีมูลค่าการลงทุนเบื้องต้นสำหรับโครงการที่จะเริ่มก่อสร้างในปี 2555-2557 ซึ่งอ้างอิงจากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทยอยู่ในกรอบ 97,180-102,080 ล้านบาท ดังรายละเอียดแสดงในตาราง ขณะที่การก่อสร้างภาคเอกชนโดยรวมของปี 2555 จะอยู่ในกรอบ 475,000-481,000 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 8.5%-9.6% จากปี 2554

สรุปโครงการก่อสร้างอาคารเชิงพาณิชย์ของภาคเอกชนที่น่าจะเริ่มก่อสร้างในปี 2555-2557 (ล้านบาท)

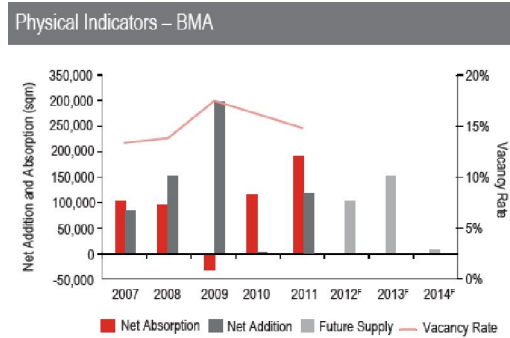
โครงการเอกชน	จังหวัด	มูลค่าการลงทุน
1 ธุรกิจค้าปลีกและโมเดิร์นเทรด	อุดรธานี สุราษฎร์ธานี เชียงใหม่ ตรัง นครสวรรค์ อุบลราชธานี หาดใหญ่-สงขลา มหาชัย-สมุทรสาคร บุรีรัมย์	78,000 - 80,000
2 โรงแรมและบูติกโฮเต็ล	สมุทรสาคร นครราชสีมา หัวหิน-ประจวบคีรีขันธ์ สุพรรณบุรี เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน เลย	700 - 1,200
3 ธุรกิจคอนโดมิเนียม	ชลบุรี หัวหิน-ประจวบคีรีขันธ์ เชียงใหม่ ขอนแก่น เขาใหญ่- นครราชสีมา หาดใหญ่ สงขลา สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต นครปฐม สุราษฎร์ธานี	18,480 - 20,880
รวม		97,180 - 102,080

ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

โครงการก่อสร้างอาคารเชิงพาณิชย์ถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทซึ่งสามารถแยกเป็นรายละเอียดการเติบโตของแต่ละกลุ่มรูปแบบงานก่อสร้างอาคาร ได้ดังนี้

กลุ่มอาคารสำนักงาน

อาคารสำนักงานถือเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทที่ถูกจัดอยู่ภายใต้กลุ่มอาคาร ภาวะอุตสาหกรรมจะประเมินจากอุปทานของอาคารสำนักงานที่กำลังจะถูกนำเข้าสู่ระบบ โดยการเติบโตของกลุ่มอาคารสำนักงาน จะถูกประเมินจากปริมาณพื้นที่ที่จะเพิ่มขึ้น และจะวัดภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมจากภายในเขตกรุงเทพฯ เท่านั้น



Source: Jones Lang LaSalle

ตามรายงานของโจนส์ แลง ลาซาลล์ ในปี 2554 พื้นที่ให้เช่าสำหรับอาคารสำนักงานเพิ่มขึ้นเป็น 8.12 ล้าน ตร.ม. ซึ่งเป็นผลมาจากอาคารสำนักงานแล้วเสร็จ ในส่วนของเขตพื้นที่ใจกลางกรุงเทพฯ มีอาคาร พาร์ค เวนเจอร์ ซึ่งจัดเป็นอาคารสำนักงานเกรด A แล้วเสร็จ ส่งผลให้ปริมาณพื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้น 25,000 ตร.ม. นอกเหนือจากพื้นที่ในเขตใจกลางกรุงเทพฯ แล้ว หลายโครงการก็แล้วเสร็จ ซึ่งส่งผลให้พื้นที่ให้เช่าโดยรวมเพิ่มขึ้น 27,000 ตร.ม. อันได้แก่ อาคาร เคพีไอ ทาวเวอร์ อาคาร โอลิมเปีย ไทย ทาวเวอร์ 2 และ อาคาร รุ่งโรจน์ธนกุล

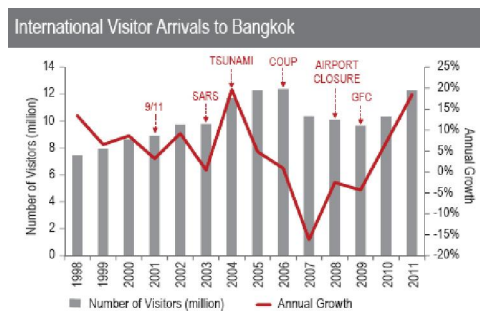
โดยรวมของภาพการเติบโตของอาคารสำนักงานในปี 2554 นั้นถือว่าค่อนข้างคึกคัก เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2553 ซึ่งไม่มีโครงการหรือพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มเข้าสู่ระบบ

ภาพของปี 2555 ยังคงเป็นไปในทิศทางดี แต่อาจจะเบาบางลงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับปี 2554 เนื่องจากจำนวนอาคารสำนักงานที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จนั้นอาจจะน้อยลงทั้งในด้านจำนวนอาคาร และ ปริมาณพื้นที่ โดยโครงการที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ คือ รอยัล ราชดำริ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานเกรด A ซึ่งจะแล้วเสร็จในปี 2556 สำหรับอาคารสำนักงานในเกรด B คาดว่าจะมีแล้วเสร็จเพิ่มขึ้นอีก 4 อาคารในปี 2555

กลุ่มโรงแรม

ภาพรวมของการเติบโตในส่วนของอาคารในกลุ่มโรงแรมนั้น เป็นไปตามการคาดการณ์ภาวะการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งตามสถิติจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยในปี 2554 มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาผ่านสนามบินสุวรรณภูมิจำนวน 12.3 ล้านคน เติบโต 18.4% จาก 2553 โดยในปี 2555 คาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นอยู่ระหว่าง 5%-8% ซึ่งการกลับมาเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ส่งผลให้มีจำนวนโรงแรมที่คาดว่าจะเปิดใหม่เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการเติบโตในอุตสาหกรรมนี้ ส่งผลให้การก่อสร้างในกลุ่มของอาคารโรงแรมเป็นผลดีตามไปด้วย ตามรายงานของโจนส์ แลง ลาซาลล์ คาดการณ์ว่าในช่วงระหว่างปี 2555 – 2558 จะมีโรงแรมเพิ่มขึ้น 44 โรงแรม ซึ่งคาดว่าจะเป็โรงแรมระดับ 4 ดาว ในอัตราส่วน 50% และโรงแรมระดับ 5 ดาว ในอัตราส่วน 37%

การเติบโตของจำนวนโรงแรม ส่งผลบวกต่อการเติบโตของภาคการก่อสร้างในกลุ่มนี้ ซึ่งเป็นอีกกลุ่มลูกค้าหลักกลุ่มหนึ่งของบริษัทที่อยู่ในหมวดอาคาร



*Based on international tourist arrivals at Suvarnabhumi International Airport
Source: Office of Tourism Development, TAT, Jones Lang LaSalle Hotels



As at January 2012

Source: Jones Lang LaSalle Hotels, Industry Sources

กลุ่มอาคารห้างสรรพสินค้า และกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

กลุ่มค้าปลีก เป็นอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นไปตามกำลังซื้อและการจับจ่ายใช้สอยของภาคครัวเรือน การเติบโตของกลุ่มนี้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ โดยอ้างอิงจากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทยว่าได้มีการคาดการณ์การขยายตัวของมูลค่าตลาดของภาคธุรกิจค้าปลีกอยู่ที่ 5%-7% โดยตัวขับเคลื่อนสำคัญยังคงเป็นกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้า ดิสคาน์สโตร์ และคอนวีเนียนสโตร์ ที่ยังคงมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการทั้งรายเก่าและรายใหม่หันมาลงทุนและรุกธุรกิจค้าปลีกมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงนักลงทุนในสาขาธุรกิจอื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกบางประเภทมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น เช่น คอมมูนิตีมอลล์ ซึ่งเน้นการขยายพื้นที่ให้ครอบคลุม และเข้าถึงชุมชนมากขึ้น

นอกเหนือจากนี้ ในปี 2554 ที่ผ่านมาการเติบโตของอาคารในกลุ่มค้าปลีก มีอัตราการเพิ่มขึ้นที่ค่อนข้างสูง เพื่อรองรับการใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นตามกับภาวะเศรษฐกิจ อันเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งในแต่ละผู้ประกอบการต่างมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูงเพื่อที่จะขยายสาขาครอบคลุมไปยังจังหวัดที่มีกำลังซื้อนั้น ส่งผลให้จำนวนโครงการที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตมีจำนวนมาก เมื่อเทียบกับอาคารรูปแบบอื่น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญให้กับธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษาจะเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงระยะ 5 ปีข้างหน้า



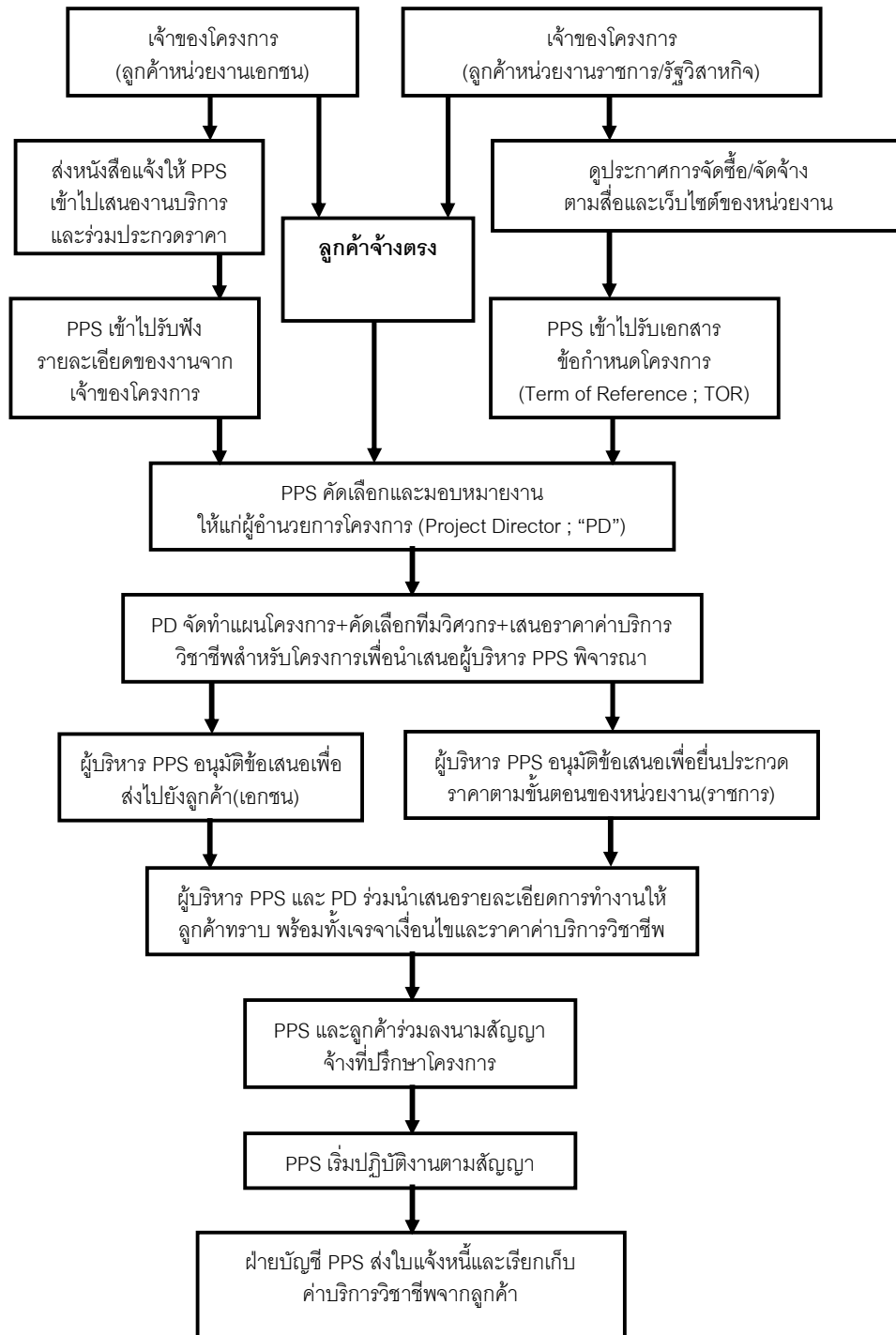
สถานการณ์การขยายตลาดของอุตสาหกรรมค้าปลีกกลุ่มต่างๆ

สถานการณ์ที่ผ่านมา		คาดการณ์ในอนาคต
กลุ่มค้าปลีกขนาดใหญ่		
1	บิ๊กซี หลังจากควบรวมกับคาร์ฟูร์ มีแผนการปรับเปลี่ยนคาร์ฟูร์ทั้ง 42 สาขาเป็น บิ๊กซี ณ สิ้นปี 2554 มีจำนวนสาขา 117 ถึง 118 สาขาทั่วประเทศ	การขยายของบิ๊กซีค้าปลีก คาดว่าจะเพิ่มขึ้นปีละ 6 สาขา
2	เทสโก้ โลตัส ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีทั้งสิ้น 800 สาขา	อนาคตจะมุ่งเน้นสาขาค้าปลีกที่มีขนาดย่อมมากขึ้น แต่สำหรับขนาดใหญ่ยังคงจะเพิ่มสาขาปีละ 5-6 สาขาต่อปี
3	แม็คโคร มีการขยายสาขาใหม่จำนวน 5 สาขาในปี 2554 ซึ่ง ณ สิ้นปี 2554 มีจำนวนสาขาทั้งสิ้น 52 สาขา	มุ่งเน้นตลาดค้าปลีกขนาดย่อมด้วยเช่นกัน และมีแผนขยายสาขาออกไปเช่นกัน
ห้างสรรพสินค้า		
1	เซ็นทรัล ปี 2554 มีการเปิดศูนย์การค้าเพิ่มเติม คือ สาขาพระราม 9 และ สาขาพิษณุโลก ณ สิ้นปี 2554 มีจำนวนทั้งสิ้น 16 สาขา	แผนระยะยาวในอีก 10 ปีข้างหน้า คาดว่าจะมีห้างสรรพสินค้า 40 ถึง 50 แห่ง สำหรับระยะการลงทุน 5 ปี มีแผนพัฒนาศูนย์การค้า 10 แห่ง โดยใช้งบลงทุน 5 - 6 หมื่นล้านบาท
2	เดอะมอลล์	โครงการ ดี เอ็มโพเรียม 2
ซูเปอร์มาร์เก็ต		
1	โรบินสัน ณ สิ้นปี 2554 มีสาขาทั้งสิ้น 26 แห่ง	คาดการณ์จะเป็น 30 แห่งในปี 2555
2	ท็อปส์ ในปี 2554 มีท็อปส์ เดลี่ มินิซูเปอร์ จำนวน 150-160 สาขา	คาดการณ์จะเป็น 200 สาขาในปี 2555

ที่มา: ซีบีวี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) (CBRE)

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทเข้ารับจากงานจากทั้งหน่วยงานราชการและหน่วยงานเอกชน โดยมีขั้นตอนตามแผนภาพ ดังนี้



คำอธิบายแผนภาพ

1. เจ้าของโครงการแสดงความจำนงให้บริษัทเข้าร่วมเสนอราคาหรือประมูลราคา
2. บริษัทเข้ารับฟังรายละเอียดโครงการ และ/หรือศึกษารายละเอียดเอกสารข้อกำหนดโครงการ (TOR)
3. บริษัทจัดทำแผนงาน และคัดเลือกทรัพยากรบุคคลให้เหมาะสมกับปริมาณงานในแต่ละช่วงเวลา เพื่อประมาณ ต้นทุนโครงการและเตรียมนำเสนอราคาค่าบริการวิชาชีพต่อลูกค้า

4. ผู้บริหารรับทราบและอนุมัติข้อเสนอเพื่อส่งไปลูกค้า หรือเข้าระบบประกวดราคาตามขั้นตอนของหน่วยงานราชการ
5. ผู้บริหารและ/หรือ บุคคลที่ได้รับมอบหมายร่วมเสนอรายละเอียดค่าบริการวิชาชีพและแผนงานการบริหารโครงการต่อเจ้าของโครงการพร้อมทั้งเจรจาเงื่อนไขค่าบริการวิชาชีพ
6. บริษัทร่วมลงนามสัญญาจ้างที่ปรึกษา
7. บริษัทเริ่มปฏิบัติงานตามแผนที่ได้กำหนดไว้ พร้อมทั้งจัดบุคลากรเข้าโครงการตามแผนการที่วางไว้จนกระทั่งงานก่อสร้างแล้วเสร็จ
8. ฝ่ายบัญชีและการเงินของบริษัท ส่งใบแจ้งหนี้และเรียกเก็บค่าบริการวิชาชีพเป็นรายเดือนตามสัญญา

3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจด้านวิศวกรรมที่ปรึกษาที่ให้บริการทางด้านบริหารและควบคุมการก่อสร้างงานแขนงต่างๆ จึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3.5 งานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555

ลำดับ	โครงการ	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่างาน (ล้านบาท)	ระยะเวลาตามสัญญา	มูลค่างานคงเหลือตามสัญญา (ล้านบาท)
1	Central Plaza Rama 9	บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา โนน์ สแควร์ จำกัด	39.00	พ.ย.50-พ.ค.54	0.00
	Central Plaza Rama 9 (ขยายเวลาสัญญา)		4.37	พ.ค.54-ก.พ.55	0.25
	Central Plaza Rama 9 (Tower)		2.89	พ.ค.54-พ.ค.55	0.09
2	มหานคร คอนโดมิเนียม (ช่องนนทรี)	PACE Project one Co.,Ltd.	80.10	ต.ค.51-มี.ค.56	61.48
3	Mega Bangna Shopping Center	บริษัท เอส เอช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	34.01	ก.ค.53-มิ.ย.55	9.11
4	Phuket Arcadia Naithon Beach	บริษัท แฟร์ แอนด์ เฟิร์ม จำกัด	20.76	มิ.ย.52-ส.ค.54	2.34
	Phuket Arcadia Naithon Beach (ขยายเวลาสัญญา)		0.70	ก.ย.54-พ.ค.55	0.70
5	โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย	โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์	102.80	พ.ค.52-เม.ย.58	46.07
6	Central Embassy	บริษัท เซ็นทรัลรีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด	76.54	ก.พ.53-ม.ค.58	60.97
7	โครงการเซ็นทรัล เวิลด์ ส่วน Convention Hall	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด(มหาชน)	2.61	ม.ค.55-มิ.ย.55	1.63
8	Rama 9 Square	บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด	27.39	ธ.ค.53-พ.ค.56	20.33
9	Central Plaza สุราษฎร์ธานี	บริษัท ซีทีเอ็น เชียงราย จำกัด	20.57	ต.ค.53-มิ.ย.55	6.56
10	ซีคอนบางแค	บริษัท ซีคอน บางแค จำกัด	11.00	มิ.ย.52-ส.ค.54	-
	ซีคอนบางแค (ขยายเวลาสัญญา)		7.21	ก.ย.54-พ.ค.55	3.00
	ซีคอนบางแค (ขยายเวลาสัญญา)		5.36	มิ.ย.55-ต.ค.55	5.36
	ซีคอนบางแค (Yoyo Land)		0.67	ก.ย.54-มี.ค.55	0.36
11	รถไฟฟ้า สายสีน้ำเงิน	การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย	49.41	เม.ย.54-ก.ย.59	36.72
12	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย แห่งใหม่	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	93.46	ม.ค.54-พ.ค.58	86.58

ลำดับ	โครงการ	ผู้ว่าจ้าง	มูลค่างาน (ล้านบาท)	ระยะเวลาตาม สัญญา	มูลค่างานคงเหลือ ตามสัญญา (ล้าน บาท)
13	ปรับปรุงศูนย์การค้า สยามคอมเพล็กซ์	บริษัท สยามอาคารและบริการ จำกัด	11.55	มี.ย.54-ต.ค.55	8.33
14	TESCO Lotus-พิษณุโลก	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	9.95	ม.ค.55-ธ.ค.55	9.23
15	Thairath TV & Sound Studios	บริษัท วัชรพล จำกัด	7.25	ก.ย.54-เม.ย.56	6.24
16	วัดพระพุทธเมตตาประชาไทยฯ (วัดทิพย์)	วัดชนะสงคราม	2.94	ต.ค.54-มี.ย.56	2.23
17	TESCO Lotus Hypermarket-บ้านบึง	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	4.95	ต.ค.54-มี.ย.55	1.55
18	เซ็นทรัล เฟสติวัล เชียงใหม่	บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)	40.65	พ.ย.54-ก.พ.57	39.54
19	TESCO Lotus-แม่สอด	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	6.41	มี.ค.55-ม.ค.56	5.78
20	TESCO Lotus-สนง. (สุขาภิบาล 1)	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	4.20	ธ.ค.54-ก.ค.55	2.85
21	TESCO Lotus-DC ลำลูกกา	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	9.16	เม.ย.55-ม.ค.56	8.81
22	TESCO Lotus-Nongsonghong Khonkean	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	0.99	ธ.ค.54-มี.ค.55	0.37
23	Amway New Head Office	บริษัท แอมเวย์(ประเทศไทย) จำกัด	13.42	มี.ค.53-มี.ค.55	0.17
24	Thanya Shopping Park	บริษัท ธัญวิลลส์ จำกัด	14.57	พ.ย.53-ก.พ.55	3.13
25	ลำปางนอร์ท	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	0.99	ม.ค.55-เม.ย.55	0.55
26	เสมาฟ้าคราม	Ek-Chai Distribution System Co.,Ltd.	0.99	ม.ค.55-เม.ย.55	0.49
รวมมูลค่างานคงเหลือตามสัญญา ณ 31 มี.ค.55					430.82

หมายเหตุ : /1- ระยะเวลาตามสัญญาอาจมีการขยายเวลาออกไปได้ ในกรณีที่โครงการมีการดำเนินงานล่าช้ากว่ากำหนด ทั้งในส่วนงานช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre-construction period) อาทิ การเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้าง การออกใบอนุญาตก่อสร้างล่าช้า เป็นต้น หรือส่วนงานช่วงการก่อสร้าง (Construction period) อาทิ ความล่าช้าของผู้รับเหมา การซ่อมแซมงานก่อสร้างส่วนที่ไม่ได้มาตรฐาน เป็นต้น ซึ่งมิได้เกิดจากความผิดพลาดในการควบคุมโครงการของบริษัทและเจ้าของโครงการประสงค์ให้บริษัทเป็นวิศวกรที่ปรึกษาปฏิบัติงานต่อไปจนโครงการเสร็จสมบูรณ์ ทั้งนี้ บริษัทจะคิดค่าบริการที่ปรึกษาสำหรับระยะเวลาที่ขยายออกไปตามจำนวนบุคลากรที่เข้าไปปฏิบัติงานตามจริง โดยอ้างอิงอัตราค่าบริการตามตำแหน่งงานของบุคลากรคนนั้น

3.6 ข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -