

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษา โดยรับให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง (Project Construction Management Service) สำหรับงานก่อสร้างแขนงต่างๆ ได้แก่ งานโยธา งานโครงสร้างและสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้าและสื่อสาร งานเครื่องกล งานระบบประปาสุขาภิบาลและป้องกันอัคคีภัย งานภูมิสถาปัตยกรรม งานตกแต่งภายใน เป็นต้น ซึ่งการให้บริการคำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง สำหรับเจ้าของโครงการตั้งแต่เริ่มวางแผนโครงการ การดำเนินการก่อสร้าง ต่อเนื่องไปจนถึงการใช้งานและการบำรุงรักษา โดยครอบคลุมถึงงานด้านต่าง ๆ 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 โดยในปี 2555 บริษัทได้มีการแบ่งหน่วยงานรับผิดชอบในการตรวจติดตามคุณภาพออกเป็น 5 หน่วย แบ่งเป็นการตรวจติดตามคุณภาพภายในบริษัท และการตรวจติดตามคุณภาพในแต่ละโครงการ

ลักษณะการให้บริการในส่วนของการบริหารการก่อสร้าง

การบริหารของบริษัท แบ่งเป็น 3 ช่วง คือ

1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre Construction Period) : ตั้งแต่ให้คำแนะนำและร่วมออกความเห็นต่างๆ เกี่ยวกับรูปแบบโครงการ ไปจนถึงการให้คำแนะนำในการคัดเลือกผู้รับเหมาเพื่อให้เจ้าของโครงการตัดสินใจเลือก
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 ให้คำแนะนำข้อกำหนดเกี่ยวกับงานก่อสร้างโครงการ
- 1.8 ให้คำแนะนำทางเลือกข้อวิเคราะห์เปรียบเทียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการก่อสร้างเพื่อการตัดสินใจ
- 1.9 จัดการคัดเลือกผู้เสนอราคาที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับโครงการฯ เสนอผู้ว่าจ้างพิจารณา
- 1.10 เตรียมการประกวดราคาเพื่อคัดเลือกผู้รับจ้างโดย
 - จัดทำเอกสารการประกวดราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ตลอดจนให้ข้อมูลเสนอแนะแบบแปลนและรายการประกอบแบบ (Specifications) ที่นำชมสถานที่ก่อสร้าง
 - จัดให้มีการประชุมชี้แจงแบบตอบข้อซักถาม
 - ดำเนินการวิเคราะห์คุณสมบัติผู้เสนอราคา
 - เสนอแนะข้อมูลและวิธีการต่อราคา
 - เสนอแนะการตัดสินใจคัดเลือกผู้เสนอประกวดราคา
 - จัดทำเอกสารยืนยันการว่าจ้าง
 - จัดเตรียมเอกสารสัญญาเพื่อลงนาม

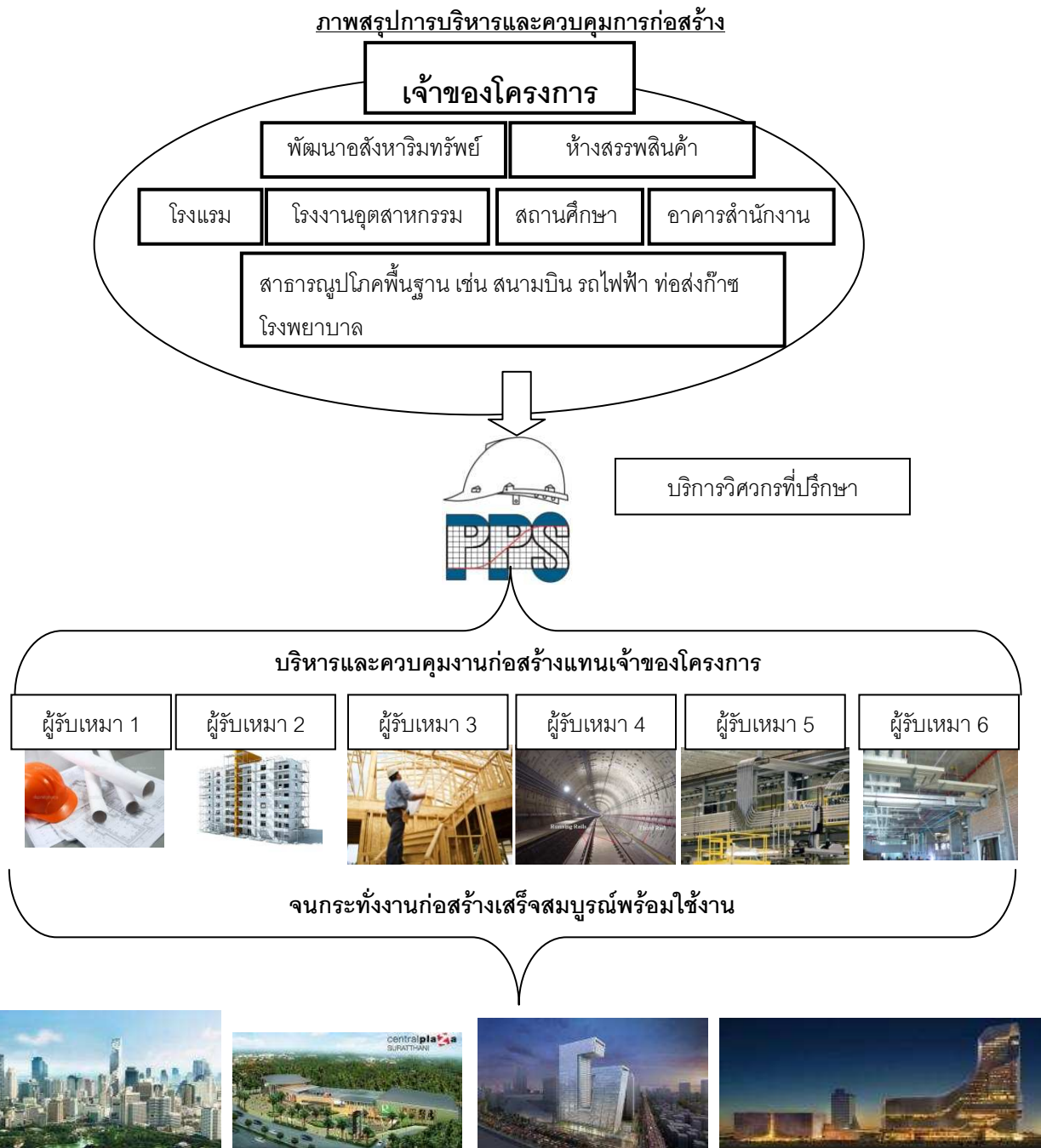
2. ช่วงระหว่างการก่อสร้าง (Construction Period)

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

- 2.6 พิจารณาแผนงานและตรวจสอบการทำงานตามขั้นตอน รวมทั้งเร่งรัดให้ผู้รับจ้างทำงานให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้
- 2.7 ตรวจสอบใบเบิกเงินของผู้รับจ้างให้เป็นไปตามสัญญา และตรงตามผลงานที่ผู้รับจ้างทำได้จริง
- 2.8 แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่อาจเกิดขึ้นขณะก่อสร้าง เช่น ข้อปัญหาขัดแย้งในแบบ
- 2.9 ติดตามรูปแบบรายการและสัญญาให้งานก่อสร้างดำเนินไปโดยสะดวกโดยไม่เกิดผลเสียหายแก่งานและผู้ว่าจ้าง
- 2.10 สั่งหยุดการทำงานเมื่อเห็นว่าจะเกิดความเสียหายต่อการก่อสร้างหรือเมื่อเห็นว่าจะเป็นอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินในการก่อสร้าง
- 2.11 ตรวจสอบการทดลองวัสดุต่างๆ ตามที่ระบุในสัญญา
- 2.12 สั่งปฏิบัติงานที่ไม่ได้มาตรฐานตามที่ระบุไว้
- 2.13 ตรวจสอบมิติและพิจารณาการดำเนินงานของผู้รับจ้างช่วง และของผู้รับจ้างหลัก
- 2.14 หาทางไกล่เกลี่ยปัญหาข้อโต้แย้งใดๆ โดยการพิจารณาหาข้อเสนอนะและแนวทางการหาข้อยุติปัญหาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย
- 2.15 ช่วยเหลือผู้รับจ้างในด้านเทคนิคต่างๆ
- 2.16 รายงานความก้าวหน้าของงานประจำทุกเดือน หรือทุกระยะที่เห็นว่าจำเป็น
- 2.17 สรุปเหตุผล เจื้อนไข จำนวนเพิ่ม-ลด ของการเปลี่ยนแปลงราคา อันเนื่องมาจากการแก้ไขเปลี่ยนแปลงงานระหว่างการก่อสร้าง โดยเป็นผู้ประเมินราคางานเปลี่ยนแปลงเสนอผู้ว่าจ้าง
- 2.18 จัดทำประมาณการหมุนเวียนของเงินสด (Cash Flow) ซึ่งจะใช้ในการดำเนินงานตามโครงการเพื่อเป็นข้อมูลในการจัดงบประมาณการใช้จ่ายประจำปีของผู้ว่าจ้าง
- 2.19 กำกับดูแลการประสานงานของผู้รับจ้างต่างๆ
- 2.20 ตรวจสอบและแนะนำผู้ว่าจ้างเกี่ยวกับคำร้องของผู้รับจ้าง ในการขอต่ออายุสัญญาสำหรับงานที่เพิ่มเติม และเรื่องอื่นๆ ที่คล้ายคลึง (ถ้ามี)
- 2.21 ควบคุมงานก่อสร้าง งานป้องกันอุบัติเหตุ มลภาวะจากการก่อสร้าง และการรื้อถอน และควบคุมงานรื้อถอนอาคารเดิม
- 2.22 ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ของผู้ว่าจ้างในการวางแผนและอำนวยความสะดวกในการเข้าใช้พื้นที่อาคาร

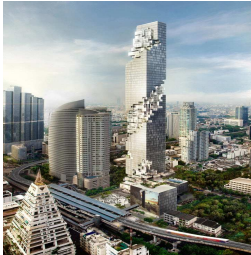
3. ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post construction Period)

- 3.1 วางแผนงานหลังงานก่อสร้างแล้วเสร็จ เพื่อบริหารงานหลังจากมีการเปิดใช้อาคารแล้ว ในการดูแลงานทางด้านสถาปัตยกรรม และงานระบบวิศวกรรมต่างๆ ทุกระยะตามระยะเวลาในสัญญาการรับประกัน
- 3.2 ตรวจสอบและรายงานความชำรุดบกพร่องของงานที่เกิดขึ้นให้ผู้ว่าจ้างทราบ และกำกับดูแลให้ผู้รับจ้างจัดการแก้ไขความชำรุดบกพร่องของงานนั้นให้คืนดี และควบคุมงานตลอดเวลาจนงานแก้ไขแล้วเสร็จ พร้อมส่งมอบงานให้ผู้ว่าจ้าง
- 3.3 รวบรวมและตรวจสอบแบบงานก่อสร้างตามจริง (As-built Drawings) ของผู้รับจ้าง และส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้าง
- 3.4 รวบรวมและตรวจสอบคู่มือการใช้งาน (Operation Manual) ของอุปกรณ์ที่ติดตั้งในอาคาร และส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้าง



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

 อาคารใบหยก 2	รายละเอียดโครงการ • เป็นอาคารที่สูงที่สุดในประเทศไทยด้วยความสูง 350 เมตร • ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการพฤษภาคม 2538 – กันยายน 2541
--	--

 อุโมงค์คูร์ถไฟฟ้าใต้ดิน	รายละเอียดโครงการ • อุโมงค์คูร์ถไฟฟ้าใต้ดินสายแรกของประเทศไทยระยะทาง 22 กิโลเมตร • 18 สถานีและพื้นที่การค้ำ • ระยะเวลาการก่อสร้าง 2541 – 2546
 ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ	รายละเอียดโครงการ • พื้นที่ใช้สอย 550,000 ตารางเมตร • การควบคุมการก่อสร้างส่วนอาคารผู้โดยสาร Building, Frontage Road and Art Works • รองรับผู้โดยสารประมาณ 45 ล้านคนต่อปี • ระยะเวลาโครงการ ธันวาคม 2544 – ธันวาคม 2547
 โครงการ Central Embassy	รายละเอียดโครงการ • พื้นที่ก่อสร้างมากกว่า 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
 โครงการมหานคร	รายละเอียดโครงการ • พื้นที่ดิน 7.5 ไร่ • พื้นที่ก่อสร้างประมาณ 125,000 ตารางเมตร • ที่อยู่อาศัย 60,000 ตารางเมตร • ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการมิถุนายน 2554 – กันยายน 2558

3.2 การตลาดและการแข่งขัน

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 อีกทั้งบริษัทยังมีทีม

วิศวกรที่ปรึกษาอาวุโสเข้าตรวจโครงการก่อสร้างเพื่อให้คำแนะนำด้านต่างๆ เป็นประจำอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ทั้งนี้ก็เพื่อให้งานบริหารและควบคุมการก่อสร้างมีคุณภาพเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า 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 และการเข้าร่วมประกวดราคา/การประมูลราคา (Price Auction) ซึ่งมักจะเป็นโครงการก่อสร้างที่มีภาครัฐเป็นเจ้าของโครงการและ/หรือโครงการขนาดใหญ่ที่จำเป็นต้องมีที่ผู้บริหารและควบคุมการก่อสร้างมากกว่า 1 ราย หรือเป็นบริษัทที่มีระเบียบการว่าจ้างกำหนดไว้ โดยผู้บริหารมีการติดตามข่าวสารการเปิดประกวดราคาเพื่อได้ยื่นเสนอเป็นผู้บริหารโครงการอยู่ตลอดเวลา

ที่ผ่านมา นั้น การรับงานส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการติดต่อเข้ามาของเจ้าของโครงการโดยตรง เนื่องจากผลงานการบริหารและควบคุมงานก่อสร้างของบริษัทที่ผ่านมา 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 โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่มตามประเภทโครงการก่อสร้าง ดังนี้

- 1) กลุ่มโครงการก่อสร้างอาคาร คือ เจ้าของอาคาร เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม ห้างสรรพสินค้า คอนโดมิเนียม โรงงาน และอาคารในรูปแบบต่างๆ เป็นต้น โดยส่วนมากลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นภาคเอกชน ซึ่งพัฒนาอาคารในเชิงพาณิชย์กรรม และเป็นโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่
- 2) กลุ่มโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภค คือ เจ้าของโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งโดยมากรัฐบาลเป็นเจ้าของโครงการ ทำการพัฒนาเพื่อปรับปรุงระบบสาธารณูปโภค อาทิเช่น สนามบิน รถไฟฟ้า ทางด่วนยกระดับ ท่าเรือน้ำลึก ระบบบริหารจัดการน้ำและระบบชลประทาน เป็นต้น โดยส่วนมากจะเป็นโครงการระยะยาว และขนาดของโครงการจะใหญ่มาก ซึ่งจำเป็นต้องใช้บริการวิศวกรที่ปรึกษา
- 3) งานโครงการพิเศษ เช่น โครงการเกี่ยวกับพลังงาน เป็นต้น

3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจวิศวกรที่ปรึกษา

การให้บริการวิศวกรที่ปรึกษานั้นส่วนใหญ่จะเป็นการว่าจ้างเป็นผู้บริหารและควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Manager : CM) แต่สำหรับโครงการขนาดใหญ่ (MEGA Project) นั้น อาจมีการจ้างวิศวกรที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างออกเป็น 2 ลักษณะ คือ ผู้บริหารโครงการก่อสร้าง และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง แยกออกจากกันเป็นเอกเทศ โดยงานบริการวิชาชีพวิศวกรรม แบ่งได้เป็น 9 ลักษณะ ดังนี้

- | | |
|---|---|
| ลักษณะที่ 1 งานให้คำปรึกษา | ลักษณะที่ 2 งานวางโครงการ |
| ลักษณะที่ 3 งานคำนวณออกแบบ | ลักษณะที่ 4 งานควบคุมการก่อสร้างหรือการผลิต |
| ลักษณะที่ 5 งานวิเคราะห์ตรวจสอบและสำรวจ | ลักษณะที่ 6 งานอำนวยความสะดวกและบำรุงรักษา |
| ลักษณะที่ 7 งานสำรวจปริมาณงานและราคา | ลักษณะที่ 8 งานจัดการคุณภาพ |
| ลักษณะที่ 9 งานพิเศษอื่นๆ | |

โดยธุรกิจสามารถสรุปสัดส่วนค่าบริการเปรียบเทียบกับมูลค่าโครงการสำหรับงานให้บริการวิศวกรที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างแต่ละลักษณะได้ดังนี้

ผู้เกี่ยวข้องตามลักษณะสัญญา	สัดส่วนค่าบริการเปรียบเทียบกับมูลค่าโครงการ (ตัวเลขประมาณการทั่วไป)
1. โครงการทั่วไป	
- ผู้บริหารและควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Manager : CM)	ร้อยละ 1.5 – 5.0
2. โครงการขนาดใหญ่ (Mega Project)	
2.1 ผู้บริหารโครงการ	ร้อยละ 0.5 – 1.5
2.2 ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง	ร้อยละ 1.0 – 3.5

นอกจากนี้ยังมีผู้เกี่ยวข้องอื่นอีก ซึ่งมีสัดส่วนค่าบริการและค่าก่อสร้างเปรียบเทียบกับมูลค่าโครงการแตกต่างกันตามลักษณะของงาน ประกอบด้วย

1. ผู้ออกแบบ สัดส่วนค่าบริการประมาณร้อยละ 1.5 – 5.0
2. ผู้รับเหมาก่อสร้าง สัดส่วนมูลค่างานก่อสร้าง ประมาณร้อยละ 90.0 – 95.0

ข้อมูลจากสมาคมวิศวกรที่ปรึกษาแห่งประเทศไทย มีบริษัทสมาชิกของสมาคมฯ ที่ดำเนินธุรกิจด้านวิศวกรรมที่ปรึกษาในงานแขนงๆ ต่างอยู่จำนวน 87 แห่ง คิดเป็นมูลค่าตลาดรวมประมาณร้อยละ 80 – 90 ของมูลค่างานวิศวกรรมที่ปรึกษาทั้งหมด นอกเหนือจากนี้เป็นมูลค่างานของวิศวกรที่ปรึกษาที่มีได้เป็นสมาชิกของสมาคมฯ ประมาณร้อยละ 10 – 20 ของมูลค่างานวิศวกรรมที่ปรึกษาทั้งหมด

ปัจจุบันคู่แข่งที่มีศักยภาพในการให้บริการเป็นวิศวกรที่ปรึกษารอบคลุมทุกลักษณะงานเหมือนกับบริษัท และมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันกับบริษัทมีจำนวนไม่มาก ข้อมูลจากฝ่ายบริหารของบริษัทประเมินว่าบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาที่มีลักษณะการให้บริการหรือมีกลุ่มลูกค้าที่คล้ายคลึงกันกับบริษัท ได้แก่

1. บริษัท เซ้าท์อีสท์ เอเชีย เทคโนโลยี จำกัด
2. บริษัท วิศวกรที่ปรึกษาต่อตระกูล ยมนา และคณะ
3. บริษัท คอนซัลติ้ง แอนแมเนจเม้นต์ 49 จำกัด
4. บริษัท เอ็ม เอ คอนซัลแตนท์ จำกัด
5. บริษัท อรุณ ชัยเสรี คอนซัลติ้ง เอนจิเนียริ่ง จำกัด
6. บริษัท แพลน คอนซัลแตนท์ส จำกัด
7. บริษัท ซีอีแอล เอนจิเนียริ่ง จำกัด

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจวิศวกรที่ปรึกษา ได้แก่ อุตสาหกรรมก่อสร้าง ซึ่งสามารถสรุปภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างโดยสังเขปได้ดังนี้

ภาวะอุตสาหกรรมของภาคธุรกิจก่อสร้างในปี 2555 นั้น กำลังเผชิญความท้าทาย ซึ่งเป็นผลมาจากอุทกภัยที่เกิดขึ้นกับประเทศไทยในปี 2554 ที่ผ่านมา รวมถึงปัจจัยจากการคาดการณ์ที่กำลังจะเผชิญในอนาคต ซึ่งอ้างอิงจากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทยถึงปัจจัยที่คาดการณ์ว่าจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจก่อสร้าง ได้แก่ 1) แรงส่งจากโครงการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งเติบโตขึ้นด้วย นโยบายขับเคลื่อนของรัฐบาล 2) รูปแบบการก่อสร้างภาคเอกชนที่นำเอาปัจจัยด้านอุทกภัยเข้ามาเป็นองค์ประกอบหลักในการตัดสินใจทางธุรกิจมากขึ้น รวมทั้งกลยุทธ์ธุรกิจที่รุกขยายตลาดในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ

ภายหลังจากภาวะเหตุการณ์อุทกภัยในปี 2554 ที่ผ่านมานั้น ภาพรวม ทิศทาง และกลยุทธ์ในภาคธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ได้ถูกเปลี่ยนแปลงและจัดเรียงความสำคัญใหม่ ซึ่งน้ำหนักของเขตพื้นที่ไม่ถูกน้ำท่วมได้ถูกเพิ่มความสำคัญมาเป็นปัจจัยหลักสำหรับงานก่อสร้างเกือบทุกประเภท ทั้งในโครงการภาครัฐและเอกชน ขณะที่การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการก่อสร้างพลิกกลับมาเป็นประเด็นสำคัญต่อการตัดสินใจทางธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีส่วนของนโยบายปรับขึ้นค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำทั่วประเทศที่จะมีผลส่งต่อไปยังต้นทุนทางธุรกิจที่ผู้ประกอบการต้องแบกรับ โดยน้ำหนักของปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อทิศทางของธุรกิจในระยะข้างหน้ามี ดังนี้

โครงการภาครัฐ:

โครงการภาครัฐบาลจะเริ่มทยอยเข้ามามากขึ้นในปี 2555 วัตถุประสงค์สำคัญเพื่อพยายามเร่งการกระตุ้นการใช้จ่ายในภาคประชาชน การพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการพัฒนาฟื้นฟูและเยียวยาประเทศสืบเนื่องจากภัยพิบัติน้ำท่วม ซึ่งในปี 2555 รัฐบาลได้กำหนดงบประมาณประจำปีไว้ที่ 2.38 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็น 20.2% ของจีดีพี ขณะเดียวกันรัฐบาลให้น้ำหนักความสำคัญของการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยกรอบงบประมาณปี 2555 รัฐบาลได้ขยายวงเงินลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นพิเศษมาอยู่ที่ระดับ 423,387 ล้านบาท สูงกว่างบลงทุนในปี 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

ซึ่งหากภาครัฐสามารถเบิกจ่ายงบลงทุนได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ที่ 72% ของงบลงทุนรวมโครงการของภาครัฐที่จะเกิดขึ้นในปีนี้น่าจะอยู่ในกรอบ 550,000 – 650,000 ล้านบาท โดยในจำนวนทั้งหมดจะสร้างอานิสงส์ต่อธุรกิจก่อสร้างทั้งปี 2555 ในกรอบ 448,000 – 453,000 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 16.6% -17.9% เทียบกับ 2554



โครงการภาคเอกชน:

โครงการก่อสร้างอาคารเชิงพาณิชย์ เริ่มมีทิศทางการรุกคืบสู่ต่างจังหวัดอย่างรุนแรงมากขึ้น โดยมุ่งสู่การตอบสนองของการเติบโตของกลุ่มที่มีกำลังซื้อกลุ่มใหม่ โดยเฉพาะจังหวัดสำคัญและหัวเมืองใหญ่และหัวเมืองรองที่มีแนวโน้มเติบโตเป็นชุมชนหัวเมือง เช่น สุราษฎร์ธานี เชียงใหม่ อุตรธานี 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)

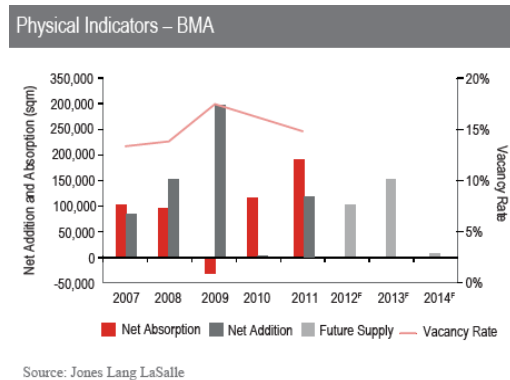
โครงการเอกชน	จังหวัด	มูลค่าการลงทุน
1 ธุรกิจค้าปลีกและโมเดิร์นเทรด	อุตรธานี สุราษฎร์ธานี เชียงใหม่ ตรัง นครสวรรค์ อุบลราชธานี หาดใหญ่-สงขลา มหาชัย-สมุทรสาคร บุรีรัมย์	78,000 - 80,000
2 โรงแรมและบูติกโฮเทล	สมุทรสาคร นครราชสีมา หัวหิน-ประจวบคีรีขันธ์ สุพรรณบุรี เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน เลย	700 - 1,200
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



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

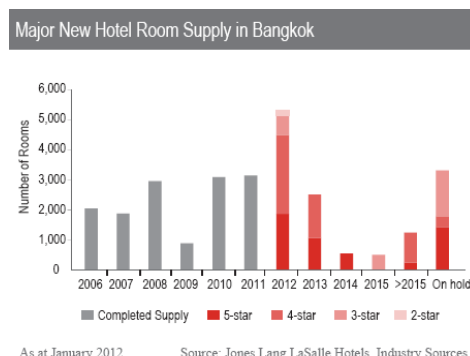
และ อาคาร รุ่งโรจน์ธนกุล โดยรวมของภาพการเติบโตของอาคารสำนักงานในปี 2554 นั้นถือว่าค่อนข้างคึกคัก เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2553 ซึ่งไม่มีโครงการหรือพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มเข้าสู่ระบบ

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

กลุ่มโรงแรม

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

การเติบโตของจำนวนโรงแรม ส่งผลบวกต่อการเติบโตของภาคการก่อสร้างในกลุ่มนี้ ซึ่งเป็นอีกกลุ่มลูกค้าหลักกลุ่มหนึ่งของบริษัทที่อยู่ในหมวดอาคาร



กลุ่มอาคารห้างสรรพสินค้า และกลุ่มธุรกิจค้าปลีก

กลุ่มค้าปลีก เป็นอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นไปตามกำลังซื้อและการใช้จ่ายใช้สอยของภาคครัวเรือน การเติบโตของ กลุ่มนี้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ โดยอ้างอิงจากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทยว่า ได้มีการคาดการณ์การ ขยายตัวของมูลค่าตลาดของภาคธุรกิจค้าปลีกอยู่ที่ 5%-7% โดยตัวขับเคลื่อนสำคัญยังคงเป็นกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) โดยเฉพาะห้างสรรพสินค้า ดิสเคาน์สโตร์ และคอนวีเนียนสโตร์ ที่ยังคงมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการทั้งรายเก่าและรายใหม่หันมาลงทุนและรุกธุรกิจค้าปลีกมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่ม อสังหาริมทรัพย์ รวมถึงนักลงทุนในสาขาธุรกิจอื่นๆ ซึ่งอาจส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจค้าปลีกบางประเภทมีแนวโน้ม รุนแรงมากขึ้น เช่น คอมมูนิตีมอลล์ ซึ่งเน้นการขยายพื้นที่ให้ครอบคลุม และเข้าถึงชุมชนมากขึ้น

นอกเหนือจากนี้ ในปี 2554 ที่ผ่านมาการเติบโตของอาคารในกลุ่มค้าปลีก มีอัตราการเพิ่มขึ้นที่ค่อนข้างสูง เพื่อรองรับการใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นตามกับภาวะเศรษฐกิจ อันเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่สร้างรายได้ให้กับบริษัท ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งในแต่ละผู้ประกอบการต่างมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูงเพื่อที่จะขยายสาขาครอบคลุมไปยัง จังหวัดที่มีกำลังซื้อนั้น ส่งผลให้จำนวนโครงการที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตมีจำนวนมาก เมื่อเทียบกับอาคารรูปแบบอื่น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญให้กับธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษาจะเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงระยะ 5 ปีข้างหน้า



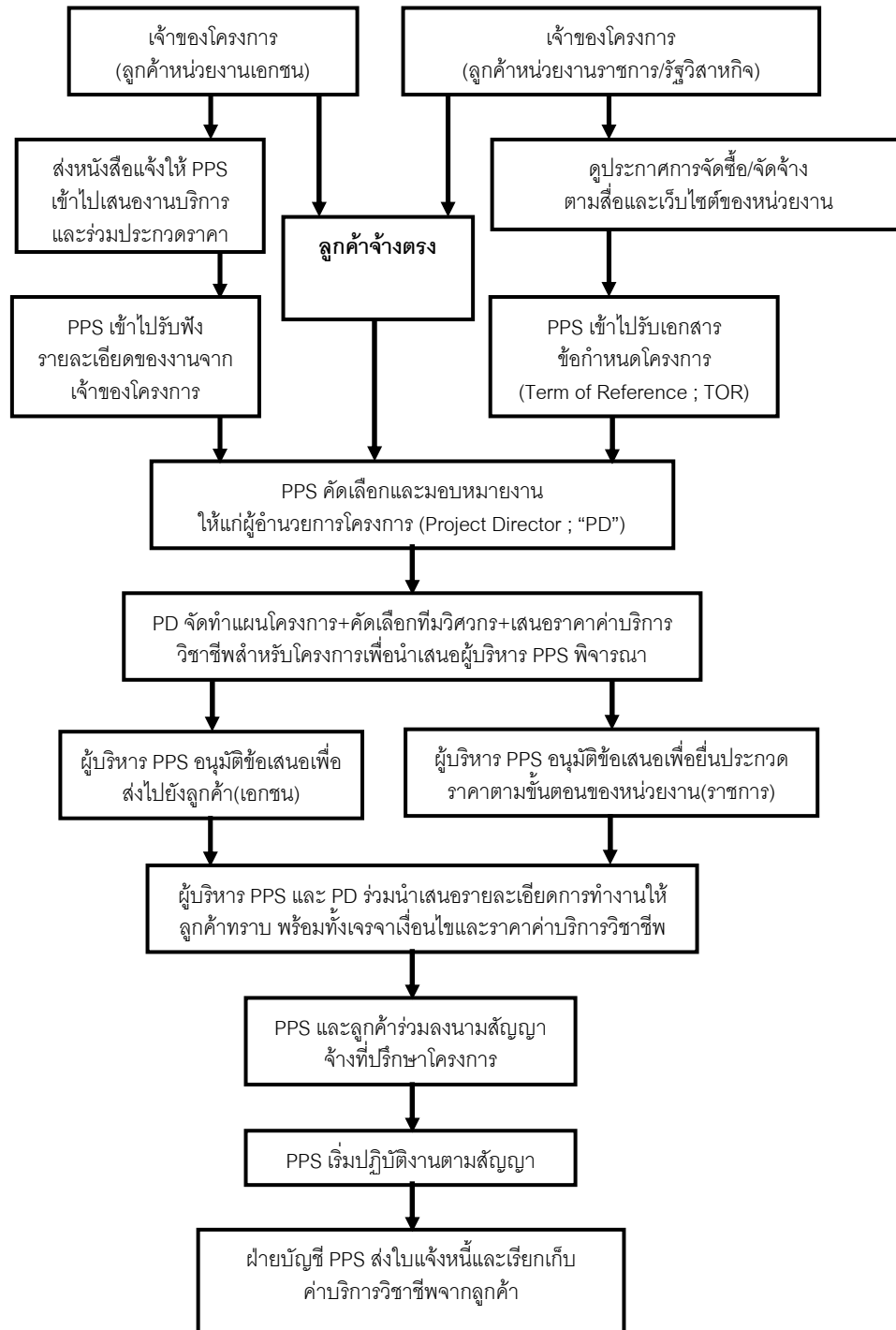
สถานการณ์การขยายตลาดของอุตสาหกรรมค้าปลีกกลุ่มต่างๆ

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 คาดว่าจะมี ห้างสรรพสินค้า 40 ถึง 50 แห่ง สำหรับระยะการลงทุน 5 ปี มี แผนพัฒนาศูนย์การค้า 10 แห่ง โดยมีงบลงทุน 5 - 6 หมื่น ล้านบาท
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	คาดการณ์จะเพิ่มเป็น 200 สาขาในปี 2555

ที่มา: ซีบี ริชาร์ด เอลเลียต (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 บุคคลที่ได้รับมอบหมายร่วมเสนอรายละเอียดค่าบริการวิชาชีพและแผนงานการบริหารโครงการ ต่อเจ้าของโครงการพร้อมทั้งเจรจาเงื่อนไขค่าบริการวิชาชีพ
6. บริษัทร่วมลงนามสัญญาจ้างที่ปรึกษา
7. บริษัทเริ่มปฏิบัติงานตามแผนที่ได้กำหนดไว้ พร้อมทั้งจัดบุคลากรเข้าโครงการตามแผนการที่วางไว้จนกระทั่งงานก่อสร้างแล้วเสร็จ
8. ฝ่ายบัญชีและการเงินของบริษัท ส่งใบแจ้งหนี้และเรียกเก็บค่าบริการวิชาชีพเป็นรายเดือนตามสัญญา

การจัดจ้างบุคคลภายนอก (Outsource)

บริษัทอาจจะต้องมีการจัดจ้างบุคคลภายนอก เพื่อเข้ามาร่วมเป็นทีมงานหรือหน่วยงานหนึ่งในการเข้าเสนอรับงานวิศวกรรมที่ปรึกษาบริหารและควบคุมการก่อสร้าง สำหรับโครงการที่เจ้าของโครงการมีข้อกำหนดเรื่องลักษณะงานที่จะให้เข้าไปบริหาร (Scope of service) และ/หรือมีข้อกำหนดด้านคุณสมบัติของบุคลากรที่จะเข้ามาให้บริการ (Qualification) ที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดโครงการ (Term of Reference : TOR) อาทิเช่น ต้องมีผลงานในอดีตที่เป็นโครงการเฉพาะ (Track record) เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทมีการกำหนดวิธีการและหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกบุคคลภายนอกที่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นตามเงื่อนไขใน TOR ของเจ้าของโครงการ ให้เป็นหน้าที่ของผู้อำนวยการโครงการ โดยจะส่งหนังสือเชิญบุคคลภายนอกเข้ามารับฟังรายละเอียดงานบริการที่จะจัดจ้าง และให้บุคคลภายนอกจัดส่งข้อเสนอบริการทั้งด้านเทคนิคและด้านอัตราค่าบริการกลับมายังบริษัทภายในกำหนดเวลา รวมไปถึงรับผิดชอบการเจรจาเงื่อนไขและอัตราค่าบริการจนได้ข้อสรุปเบื้องต้น จากนั้นผู้อำนวยการโครงการจะนำข้อเสนอบริการของบุคคลภายนอกเสนอต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาเปรียบเทียบเงื่อนไข คุณภาพและอัตราค่าบริการที่อยู่ภายใต้กรอบงบประมาณ และอนุมัติการจัดจ้างต่อไป

3.4 สรุปสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

1. บันทึกความเข้าใจความร่วมมือทางธุรกิจ

คู่สัญญา	:	ฝ่ายที่ 1 : บริษัท โปรเจค แพลนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ("PPS")
	:	ฝ่ายที่ 2 : Swan & Maclaren LLP, Singapore และ/หรือ S+M Consultants Pte Ltd. / S+M Group Pte Ltd. (รวมเรียกว่าฝ่าย "SMG")
วันที่ลงนาม	:	30 กรกฎาคม 2555
สาระสำคัญของบันทึกความเข้าใจ	:	- PPS จะประสานความร่วมมือทางธุรกิจในด้านการออกแบบเชิงวิศวกรรม (Engineering Design) โดยผ่านบริษัทย่อย
	:	- SMG จะประสานความร่วมมือทางธุรกิจในด้านการออกแบบต่างๆ เช่น แบบหลักของโครงการ (Master-planning) แบบเชิงสถาปัตยกรรม (Architecture) แบบภูมิสถาปัตยกรรม (Landscape) แบบตกแต่งภายใน (Interiors)
	:	- PPS และ SMG จะพยายามร่วมกันจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในประเทศไทย ให้แล้วเสร็จภายในเดือนตุลาคม 2555 โดยบริษัทร่วมทุนสามารถใช้ชื่อ "Swan & Maclaren"
ค่าตอบแทน	:	ยังไม่มีกำหนดไว้ในบันทึกความเข้าใจ

- ระยะเวลาผูกพัน : กำหนดระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามบันทึกความเข้าใจ โดยระยะเวลาอาจจะถูกขยายออกไปโดยความเห็นร่วมกันระหว่าง PPS และ SMG
- เงื่อนไขอื่นๆ :
- สิทธิการครอบครองทรัพย์สินทางปัญญายังเป็นของเจ้าของเดิม ถึงแม้จะมีการเปิดเผยระหว่างกัน
 - การกระทำใดๆ ของพันธมิตรทางธุรกิจถือเป็นความลับ ยกเว้นจะได้รับการเห็นชอบโดยลายลักษณ์อักษร จากทั้งสองฝ่าย
 - PPS และ SMG จะทำการจัดหาทุนในแต่ละฝ่ายในการทำให้อัตราผลตอบแทนของพันธมิตรทางธุรกิจลุล่วงไป ยกเว้นตามแต่ละโอกาสทางธุรกิจและสัญญาทางการค้าจะระบุไว้เป็นอย่างอื่น
 - สิทธิในการครอบครองทรัพย์สินทางปัญญายังคงมีผลบังคับใช้แม้ว่าบันทึกข้อความเข้าใจฉบับนี้จะสิ้นสุด หรือ ถูกยกเลิก
- ขอบเขตอำนาจของกฎหมาย : บันทึกความเข้าใจฉบับนี้อยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจกฎหมายของประเทศไทย

3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจด้านวิศวกรรมที่ปรึกษาที่ให้บริการทางด้านบริหารและควบคุมการก่อสร้างงานแขนงต่างๆ จึงไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

3.6 งานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ชื่อผู้ว่าจ้าง	ระยะเวลาตามสัญญา ¹	มูลค่าสัญญา	มูลค่าคงเหลือ ณ 30มิ.ย.55 ²	มูลค่างานคงเหลือที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ 6 เดือนหลังของปี 55
1	เซ็นทรัลพระราม 9 เซ็นทรัลพระราม 9 (ขยายเวลาสัญญา) เซ็นทรัลพระราม 9 (อาคารสำนักงาน)	บจก.เซ็นทรัลพัฒนา ไนน์ สแควร์	พ.ย.50-พ.ค.54 พ.ค.54-ก.พ.55 พ.ค.54-พ.ค.55	39.00 4.37 2.89	0.00 0.25 0.07	0.32
2	มหานคร คอนโดมิเนียม (ช่องนนทรี)	บจก.เพช โปรเจ็ค วัน บจก.เพช โปรเจ็ค ทุ บจก.เพช โปรเจ็ค ทรี	ต.ค.51-มี.ค.56	80.10	59.48	3.44
3	เมกกะ บางนา	บจก.เอส เอฟ ดีเวลลอปเม้นท์	ก.ค.53-มิ.ย.55	34.01	4.66	4.66
4	โรงแรม ภูเก็ต อาเคเดีย หาดในทอน โรงแรม ภูเก็ต อาเคเดีย หาดในทอน (ขยายเวลาสัญญา) โรงแรม ภูเก็ต อาเคเดีย หาดในทอน (ขยายเวลาสัญญา)	บจก.แฟร์ แอนด์ เฟิร์ม	มิ.ย.52-ส.ค.54 ก.ย.54-พ.ค.55 มิ.ย.55-ต.ค.55	20.76 3.50	0.00 2.78	2.78
5*	โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย	โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย	พ.ค.52-เม.ย.58	102.80	43.12	10.54

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ชื่อผู้ว่าจ้าง	ระยะเวลาตามสัญญา ¹	มูลค่าสัญญา	มูลค่าคงเหลือ ณ 30มิ.ย.55 ²	มูลค่างานคงเหลือที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ 6 เดือนหลังของปี 55
6	เซ็นทรัล แอมบาสซี	บจก.เซ็นทรัลเทรด คอร์ปอเรชั่น	ก.พ.53-ม.ค.58	76.54	57.73	10.92
7	เซ็นทรัลเวิลด์ พลาซ่า ส่วน Convention Hall	บมจ.เซ็นทรัล พัฒนา	ม.ค.55-มิ.ย.55	2.61	0.02	0.02
8	พระราม 9 สแควร์ (Plot 1.2)	บจก.พระราม 9 สแควร์	ธ.ค.53-พ.ค.56	27.39	18.47	13.17
9	เซ็นทรัล สุราษฎร์ธานี	บจก.ซีพีเอ็น เชียงราย	ต.ค.53-มิ.ย.55	20.56	2.67	2.67
10	งานซ่อมแซม ซีคอน บางแค งานซ่อมแซม ซีคอน บางแค (ขยายเวลาสัญญา) งานซ่อมแซม ซีคอน บางแค (ขยายเวลาสัญญา) งานซ่อมแซม ซีคอน บางแค (ส่วนโยโย่ แลนด์)	บจก.ซีคอน บางแค	มิ.ย.52-ส.ค.54 ก.ย.54-พ.ค.55 มิ.ย.55-ต.ค.55 ก.ย.54-มี.ค.55	11.00 7.21 5.36 0.67	0.00 0.00 4.66 0.24	4.90
11*	รถไฟฟ้าใต้ดินสายสีน้ำเงิน ส่วนต่อขยายหัวลำโพง - บางแค และเตาปูน - ท่า พระ	การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่ง ประเทศไทย	เม.ย.54-ก.ย.59 มิ.ย.55-ก.ย.59	49.41 2.35	39.68 2.20	4.31
12*	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย แห่งใหม่	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	ม.ค.54-พ.ค.58	93.46	84.57	0.00
13	งานซ่อมแซม อาคารสีลม คอมเพล็กซ์	บจก.สีลมอาคารและบริการ	มิ.ย.54-ส.ค.55	11.55	5.53	5.53
14	เทสโก้ โลตัส พิษณุโลก	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	ม.ค.55-ธ.ค.55	9.95	7.09	6.69
15	ไทยรัฐ TV & Sound Studio Thairath TV & Sound Studio (ขยายเวลา)	บจก.วัชรพล	ก.ย.54-เม.ย.56 ก.ย.55-เม.ย.57	7.25 7.88	5.53 7.88	3.29
16	โครงการจัดสร้างพระพุทธรูป เมตตาประชาไทยไตร โลกนาถ คันธาราราชอนุสรณ์ ในพระบรมราชินูปถัมภ์ (ขยายเวลา)	วัดชนะสงคราม	ต.ค.54-มิ.ย.55	2.94	1.82	1.82
17	เทสโก้ โลตัส บ้านบึง	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	ต.ค.54-มิ.ย.55	4.95	0.20	0.20
18	เซ็นทรัล เฟสติวัล เชียงใหม่	บมจ.เซ็นทรัลพัฒนา	พ.ย.54-ก.พ.57	40.65	37.41	10.82
19	เทสโก้ โลตัส แม่สอด	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มี.ค.55-ม.ค.56	6.41	5.81	5.51
20	เทสโก้ โลตัส สำนักงานใหญ่ แห่งใหม่ สุขุมวิท 1	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	ธ.ค.54-ก.ค.55	4.20	0.86	0.86
21	ศูนย์กระจายสินค้าเทสโก้ โลตัส ลำลูกกา	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	เม.ย.55-ม.ค.56	9.16	6.94	5.86
22	สำนักงานแอมเวย์แห่งใหม่ สำนักงานแอมเวย์แห่งใหม่ (ขยายเวลา)	บจก.แอมเวย์(ประเทศไทย)	มี.ค.53-มี.ค.55 เม.ย.55-ส.ค.55	13.42 3.00	0.00 1.07	1.07
23	สัญญา ซุปเปอร์มาร์เก็ต สัญญา ซุปเปอร์มาร์เก็ต (ขยายเวลา)	บจก.ธัญวิสิทธิ์	พ.ย.53-ก.พ.55 มี.ค.55-ต.ค.55	14.57 3.49	0.00 3.49	3.49

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ชื่อผู้ว่าจ้าง	ระยะเวลาตามสัญญา ¹	มูลค่าสัญญา	มูลค่าคงเหลือ ณ 30มิ.ย.55 ²	มูลค่างานคงเหลือที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ 6 เดือนหลังของปี 55
24	เทสโก้ โลตัส หัวหิน	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มิ.ย.55-ส.ค.55	0.98	0.74	0.74
25	เทสโก้ โลตัส ขุนหาญ ศรีสะเกษ	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มิ.ย.55-ส.ค.55	0.99	0.68	0.68
26	เทสโก้ โลตัส ปากท่อ ราชบุรี	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มิ.ย.55-ส.ค.55	0.98	0.84	0.84
27	เทสโก้ โลตัส วัดปรายฟ้า	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มิ.ย.55-ส.ค.55	0.98	0.82	0.82
28	เทสโก้ โลตัส ระยอง ทาวน์	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	พ.ค.55-ก.ค.55	0.98	0.26	0.26
29	เทสโก้ โลตัส บ้านดู่ เชียงราย	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มิ.ค.55-มิ.ย.55	0.99	0.99	0.99
30	เทสโก้ โลตัส กรุงเทพมหานคร	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มี.ค.55-ก.ค.55	1.42	1.42	1.42
31	เทสโก้ โลตัส หนองบัวลำภู	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	ธ.ค.54-ส.ค.55	5.20	2.80	2.80
32	เทสโก้ โลตัส มหาสารคาม	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	มิ.ย.55-ม.ค.56	3.92	3.92	3.56
33	โรงงานสกัดแห่งใหม่	บจก.สกัด อินดัสเตรียล (ประเทศไทย)	มิ.ย.55-มิ.ย.56	5.00	5.00	2.69
34	โดยด้า พาซิโอ สุขาภิบาล 3	บจก.ที บี เอ็น พร็อพเพอร์ตี้	เม.ย.55-พ.ค.56	6.27	5.88	3.25
35	โดยด้า พาซิโอ สุขาภิบาล 3	บจก.โดยด้า ที บี เอ็น (บางนา)	เม.ย.55-พ.ค.56	2.69	2.52	1.39
36	เทสโก้ โลตัส พระแสง สุราษฎร์ธานี	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	ก.ค.55-ต.ค.55	0.99	0.99	0.99
37	เทสโก้ โลตัส ลาดพร้าว 101	บจก.เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม	ส.ค.55-ต.ค.55	0.98	0.98	0.98
รวมทั้งสิ้น					432.08	124.29

หมายเหตุ :

*- เป็นโครงการที่มีลักษณะสัญญาที่ระบุค่าบริการไว้อย่างแน่นอน (สัญญาจ้างเหมา) (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานการเงินและผลการดำเนินงาน)

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

/2- มูลค่าคงเหลือ ณ 30มิถุนายน 2555 คาดว่าจะรับรู้รายได้ใน 6 เดือนหลังของปี 2555 ประมาณ 124.29 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 29% ของมูลค่าคงเหลือ ณ 30 มิถุนายน 2555 และจะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2556-2561 คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 30% 22% 8% 6% 4% และ 1% ของมูลค่าคงเหลือ ณ 30 มิถุนายน 2555 ตามลำดับ (อ้างอิงจากข้อมูลรายได้ตามสัญญาซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากโครงการเสร็จเร็วหรือช้ากว่ากำหนดในสัญญา)

3.7 ข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -