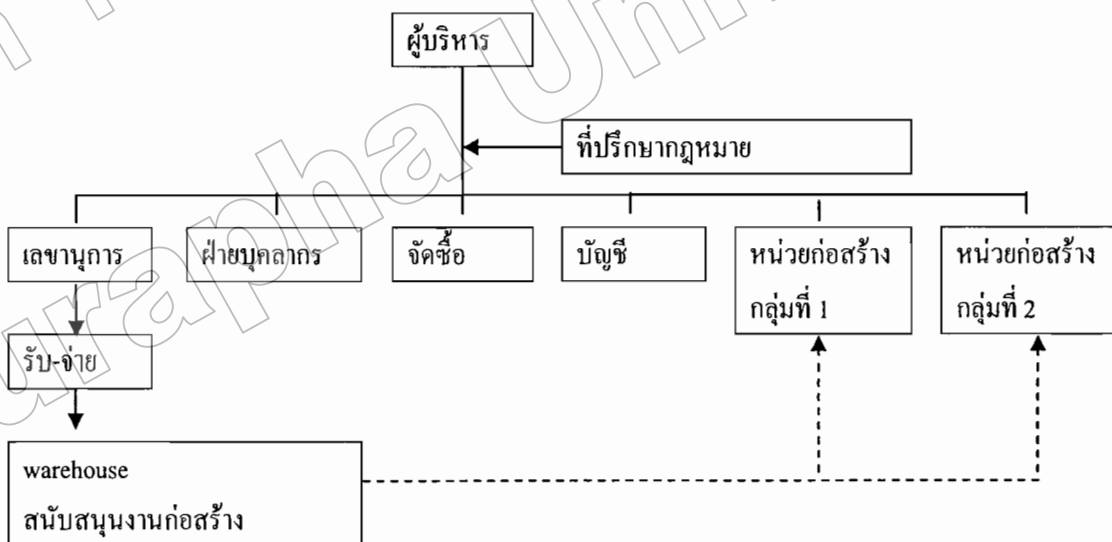


บทที่ 3

การวิเคราะห์

หจก. เซาวลิตเอ็นจิเนียริง หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง จัดทะเบียนก่อตั้ง เมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2549 โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ด้วยทีมงานผู้มีประสบการณ์มานาน ในช่วงแรกเน้นการให้บริการ โครงสร้างเหล็ก และหลังคา ผนัง Metal Sheet ภายในนิคมอุตสาหกรรม และงานเอกชนเป็นหลัก ผลจากการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ มีการวางแผนที่รัดกุม ทำให้ชื่อเสียงบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับในวงการก่อสร้าง ทั้งในด้านคุณภาพงาน และการตรงต่อเวลาอย่างไรก็ตาม จากการขยายงานอย่างต่อเนื่องและการ เติบโตที่รวดเร็ว ทำให้บริษัทต้องหันมารับเหมางานทั้งระบบ ทั้ง โครงสร้างเหล็ก งานปูน ทั้งหมด

ดำเนินงานภายใต้วิสัยทัศน์ที่ว่า (Corporate Vision) สร้างความเป็นเลิศทางวัฒนธรรม การดำเนินงาน เพื่อความพอใจสูงสุดของลูกค้า ภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนด มีการแบ่งหน้าที่ และดำเนินงานเป็นฝ่ายดังภาพที่ 3-1



ภาพที่ 3-1 แผนผังหน้าที่งานของ หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง

ภารกิจ (Corporate Mission) แบ่งออกเป็น 4 ด้านหลัก ๆ

1. ภารกิจของกิจการ (Entrepreneur Mission)

- 1.1 กิจการต้องทำกำไรและทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- 1.2 กิจการมีการพัฒนาและปรับปรุงเทคนิคงานและเครื่องมืออย่างต่อเนื่อง

1.3 ให้บริการและใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน

2. การกิจด้านลูกค้า (Customer Mission)

2.1 กิจการตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยบริการและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน

2.2 ให้บริการลูกค้าเหมือนญาติพี่น้อง

2.3 ให้บริการห้การขาย

3. การกิจด้านทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Mission)

3.1 กิจการให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เป็นธรรมแก่พนักงาน

3.2 กิจการดูแลสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยทั้งต่อร่างกายและทรัพย์สิน

4. การกิจต่อสังคม (Social Mission)

4.1 กัดสรรสินค้าและวัสดุที่มีคุณภาพมาตรฐานให้แก่ลูกค้า

4.2 กิจการจะไม่ทำการใด ๆ ที่มีผลเสียต่อชุมชนและสภาพแวดล้อม

การวิเคราะห์ธุรกิจก่อสร้าง

ทุกวันนี้ธุรกิจก่อสร้างมีการแข่งขันรุนแรงขึ้น เนื่องจากปัจจัยหลาย ๆ ประการ เช่น สภาพตลาด สภาพการแข่งขัน ค่านิยม เศรษฐกิจ หลายปัจจัยไม่สามารถควบคุมได้ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ทั้งนี้โดยทั่วไปปัจจัยที่มีความสำคัญที่กิจการบริการควรให้ความสนใจมีอยู่ด้วยกัน 7 ประการ หรือ MC-STEPS นำมาวิเคราะห์ได้ผลดังนี้

1. สภาพตลาด (Market)

อัตราการเจริญเติบโตของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตจังหวัดชลบุรีมีเพิ่มมากขึ้น มีการขยายพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง เมื่อเข้า ไตรมาสที่ 3/2553 การก่อสร้างลดน้อยลงเนื่องจากเข้าฤดูฝน

2. สภาพการแข่งขัน (Competition)

งานรับเหมาโครงการใหญ่จากราชการ มักว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความคุ้นเคยจากผู้ควบคุมหรือผู้ดูแลโครงการ มีผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้าอุตสาหกรรมใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาเข้ามา ทำให้ราคาการรับเหมาลดลง ในขณะเดียวกันวัตถุดิบไม่ได้มีการปรับราคาให้ต่ำลงตามจึงสูญเสียกำไรบางส่วนไป วัตถุดิบหรืออุปกรณ์บางประเภทมีเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นทำให้ราคาขายต่ำลง และ ผู้บริโภคหันมาใช้บริการผู้ประกอบการขนาดเล็กมากขึ้น

3. ค่านิยมในสังคม (Social Value)

ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของผู้ให้บริการค่อนข้างมาก โอกาสสูญเสียลูกค้าเก่าหรือผู้บริโภคเก๋ามีน้อย แต่ในขณะเดียวกัน การเข้าไปหาลูกค้ารายใหญ่ก็มีความยากลำบากเพิ่มขึ้น

4. เทคโนโลยี (Technology)

เครื่องมือในการผลิตวัตถุดิบในประเทศมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมสามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบแทนใน กรณีที่ลูกค้าหรือผู้บริโภคต้องการลดต้นทุนในงานก่อสร้าง

5. สภาพเศรษฐกิจ (Economic)

สภาพโดยรวมทางด้านการเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบอย่างมากต่อการดำเนินงาน โดยทั่วไปตัวแปรสำคัญซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกอบด้วย

5.1 อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา พบว่าในช่วงที่ผ่านมา ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งตัวขึ้นและผันผวนตลอดเวลามีผลต่อต้นทุนสินค้าที่ปรับขึ้นลง ทำให้กิจการต้องแบกรับภาระต้นทุนที่ไม่คงที่ นอกจากนี้ปัญหาการเมืองที่ไม่แน่นอนและค่าเงินแข็งตัวมีผลต่อการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ

5.2 อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ หน่วยงานภาครัฐ ได้ประเมินตัวเลขดัชนีคาดการณ์ภาวะธุรกิจ จากการสำรวจนักธุรกิจ ใน 76 จังหวัดจำนวน 1,932 ราย ไว้ดังตาราง

ตารางที่ 3-1 อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ หน่วยงานภาครัฐ

สาขา	จำนวน (ราย)	ดีขึ้น เพิ่มขึ้น (%)	ไม่ เปลี่ยนแปลง (%)	ไม่ ดี (%)	ดัชนี
					(%)
1.เกษตรกรรม	169	44.8	46.7	6.5	68.3
2.อุตสาหกรรม	499	37.0	47.2	15.8	60.6
3.พาณิชยกรรม	762	29.8	47.4	22.8	53.5
4.ก่อสร้าง	66	27.7	56.9	15.4	56.2
5.การเงินและประกันภัย	106	53.8	42.5	3.7	75.0
6.บริการ	330	30.8	47.0	22.2	54.3

งานก่อสร้างจำนวน 66 รายดีขึ้นร้อยละ 27.7 ไม่เปลี่ยนแปลงร้อยละ 56.9 ไม่ดีร้อยละ 15.4 การดำเนินธุรกิจงานก่อสร้างไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมากนัก

5.3 ความมั่นใจในการบริโภคของประชาชน คำดัชนีความเชื่อมั่นในการบริโภคของประชาชนค่อนข้างต่ำ อันเป็นผลมาจากการที่ประชาชนขาดความเชื่อมั่นต่อระบบเศรษฐกิจ

6. การเมือง และกฎหมาย (Political & Legal Issue)

โครงการไทยเข้มแข็งเพิ่มขึ้น การก่อสร้างภาคเอกชนก็อาจได้รับแรงหนุนจากการฟื้นตัวของการก่อสร้างประเภทที่อยู่อาศัยและอุตสาหกรรมขนาดกลาง

7. บริษัทผู้ค้า (Suppliers)

เกิดอำนาจการต่อรองราคาจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ บริษัทผู้ค้าที่ขายสินค้าเกี่ยวเนื่องกับงานประเภทต่าง ๆ มีหลายรายทำให้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการมาก

การวิเคราะห์ธุรกิจ หจก. เซาว์ลิต เอ็นจิเนียริง

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนภายในองค์กร และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร ได้แก่ โอกาสและอุปสรรค การจำแนกโอกาสและอุปสรรคเป็นสภาพแวดล้อมซึ่งองค์กรไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงเสมอ โดยการเปลี่ยนแปลงอาจทำให้สถานการณ์ที่เป็นโอกาสกลายเป็นอุปสรรค และในทางกลับกันอุปสรรคอาจกลายเป็นโอกาสได้เช่นกัน ด้วยเหตุนี้กิจการจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตนให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ ดังนั้นเมื่อวิเคราะห์สถานการณ์ได้แล้วการกำหนดกลยุทธ์ต้องกระทำต่อเนื่องและรวดเร็ว เมื่อนำมาวิเคราะห์ได้ผลดังนี้

จุดแข็ง (Strength)

1. มีฐานลูกค้าเดิมที่มีความเชื่อมั่นบริษัท และมีบริการหลังการขายในการดูแลรักษาเปลี่ยน โครงสร้าง
2. กิจการมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทเอกชนในพื้นที่
3. มีแหล่งวัตถุดิบที่ได้รับมาตรฐานจาก โรงงานอุตสาหกรรม
4. องค์กรเป็นองค์กรขนาดเล็ก สามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ได้รวดเร็ว
5. กิจการให้บริการลูกค้าเป็นสำคัญ พยายามหาหนทางทำให้สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้า
6. มีการกระจายอำนาจไปยังตามสถานที่ต่าง ๆ โดยใช้หัวหน้างานในการควบคุมงานแต่ละพื้นที่สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างดี

7. กิจการมีอำนาจการต่อรองราคาจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ

จุดอ่อน (Weakness)

1. ยังขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดี

2. เป็นงานฝีมือต้องใช้ช่างที่มีประสบการณ์การทำงานทำให้บางครั้งขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ

3. มีข้อจำกัดในด้านแหล่งเงินทุน

4. ต้นทุนในการนำเทคโนโลยีมาใช้สูง

โอกาส (Opportunities) คือ

1. อัตราการเจริญเติบโตของโรงงานอุตสาหกรรมในเขตจังหวัดชลบุรีมีเพิ่มมากขึ้น มีการขยายพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง

2. วัตถุดิบหรืออุปกรณ์บางประเภทมีราคาต่ำลงเนื่องจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นทำให้ราคาขายต่ำลง

3. รัฐบาลมีโครงการไทยเข้มแข็งเพิ่มขึ้น การก่อสร้างภาคเอกชนก็อาจได้รับแรงหนุนจากการฟื้นตัวของการก่อสร้างประเภทที่อยู่อาศัยและอุตสาหกรรมขนาดกลาง

อุปสรรค (Threats)

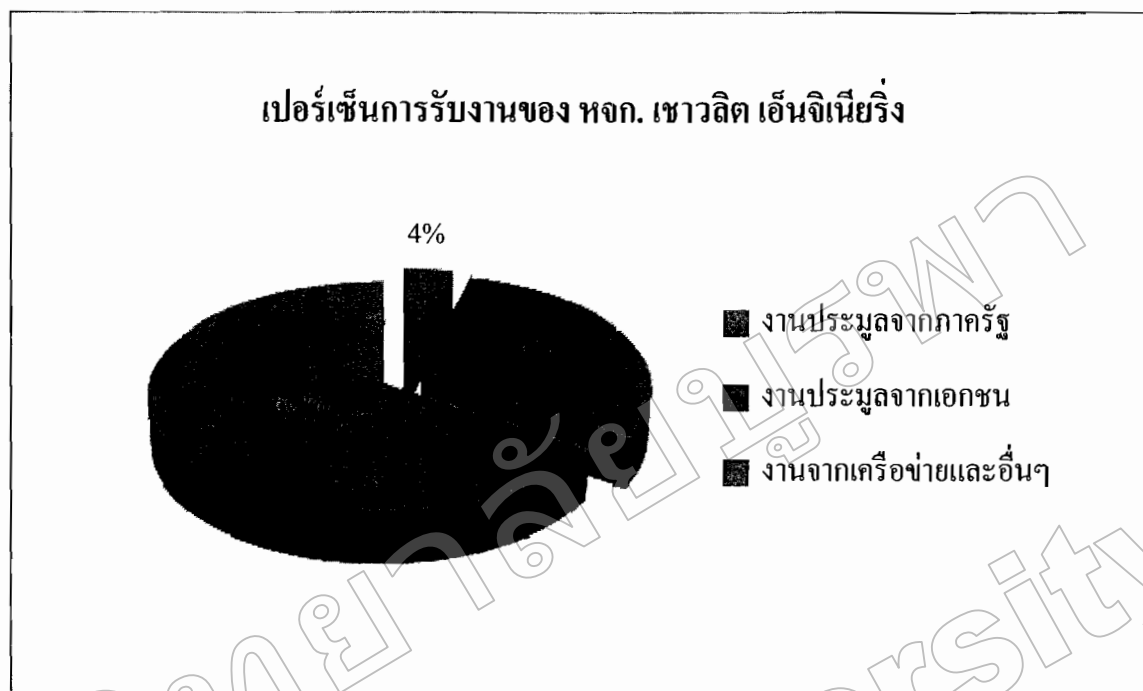
1. ใตราสที่ 3/2553 การก่อสร้างลดน้อยลงเนื่องจากเข้าฤดูฝน

2. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา พบว่าในช่วงที่ผ่านมา ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งตัวขึ้นและผันผวนตลอดเวลา มีผลต่อต้นทุนสินค้าที่ปรับขึ้นลง ทำให้กิจการต้องแบกรับภาระต้นทุนที่ไม่คงที่

3. นอกจากนี้ปัญหาการเมืองที่ไม่แน่นอนและค่าเงินแข็งตัวมีผลต่อการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ

การวิเคราะห์การประมาณงาน กรณีศึกษา หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง

อัตราการรับงานของ หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง ตั้งแต่ปี พ.ศ 2549 – 30 ตุลาคม 53 พบว่า อัตราร้อยละ 4 เป็นการรับงานจากการประมาณงานโดยหน่วยงานภาครัฐ อัตราร้อยละ 30 เป็นการรับงานจากการประมาณงานของหน่วยงานเอกชน และอัตราร้อยละ 66 เป็นการรับงานจากกลุ่มในเครือข่ายและลูกค้าที่ได้รับการแนะนำมา



ภาพที่ 3-2 แผนผังแสดงเปอร์เซ็นต์การรับงานกรณีศึกษา หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง

ขั้นตอนการประมูลงาน กรณีศึกษา ของ หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง แบ่งออกเป็น 2

ลักษณะ

1. ส่วนของราชการ
2. เอกชน

การประมูลที่ผ่านมาทั้งหมดไม่เคยผ่านงานประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ลักษณะการดำเนินงานแบ่งออกได้ดังนี้

การประมูลงานเอกชน มีขั้นตอนดังนี้

1. ชื้อแบบมีหรือไม่มีแล้วแต่เจ้าของโครงการ
2. คำนวณราคาก่อสร้าง เพื่อกิตราคารงาน
3. เสนอราคา และสามารถปรับเปลี่ยนราคา พูดคุยกับเจ้าของงานได้ ตามความเหมาะสม
4. ยื่นซองราคาตามวัน เวลา สถานที่ที่ที่กำหนด โดยมีเอกสารต่าง ๆ ครบตามกำหนด
5. การเสนอราคาของเอกชนไม่จำเป็นต้องราคาถูกที่สุด เจ้าของโครงการจะเป็นผู้

ตัดสินใจในการเลือกใช้บริการ

การประมูลงานส่วนราชการ มีขั้นตอนดังนี้

1. ชื้อแบบและรายการประกอบแบบจากโครงการ ปกติงานราชการจะประกาศขายแบบ และรายการ 10 วัน แล้วจึงขายแบบให้ และจะให้เวลาอีก 21 วัน รวมเป็น 31 วัน เพื่อยื่นซอง โดยจะ

มีการกำหนดราคากลางเป็นเกณฑ์ตัดสิน

2. คำนวณราคาค่างานก่อสร้าง พิจารณางานเพื่อทราบถึงปัญหาอุปสรรค แหล่งวัสดุ และราคา วัสดุก่อสร้าง และข้อกำหนด spec. ด้วย เพื่อคิกค่างาน

3. ทำหนังสือคำประกันการยื่นซองที่ธนาคาร และเอกสารอื่น ๆ ที่ระบุในเงื่อนไขการยื่นราคา

4. ยื่นซองราคาตามวัน เวลา สถานที่ที่เขากำหนด โดยมีเอกสารต่าง ๆ ครบตามกำหนด เมื่อนำมาพิจารณาแล้วจากประสบการณ์การประมูลงาน โดยใช้หลัก SWOT ในการพิจารณาพบว่า การประมูลงานในส่วนของราชการ ภูมิศึกษา หจก. เซาวลิต เอ็นจิเนียริง จุดแข็ง (Strength)

1. กิจการเป็นกิจการในพื้นที่ชลบุรี มักได้รับการพิจารณาจากราชการในเขตทำการ ประมูลในเขตพื้นที่

2. มีแหล่งวัตถุดิบที่ได้รับมาตรฐานจากโรงงานอุตสาหกรรม และเป็นที่ยอมรับในส่วนของราชการ

3. องค์กรเป็นองค์กรขนาดเล็ก สามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ได้รวดเร็ว

4. มีการกระจายอำนาจไปยังตามสถานที่ต่าง ๆ โดยใช้หัวหน้างานในการควบคุมงานแต่ละพื้นที่ที่สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างดี

5. กิจการมีอำนาจการต่อรองราคาจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ

จุดอ่อน (Weakness)

1. ความสัมพันธ์แบบเครือข่าย กับส่วนราชการยังไม่มีดีพอ

2. มีราคากลางในการพิจารณางาน ยกเก้กกิจการจะประเมิน

3. เป็นงานฝีมือต้องใช้ช่างที่มีประสบการณ์การทำงานทำให้บางครั้งขาดแคลนแรงงานที่มี

ฝีมือ

4. มีข้อจำกัดในด้านแหล่งเงินทุน

5. ต้นทุนในการนำเทคโนโลยีมาใช้สูง

โอกาส (Opportunities) คือ

1. รัฐบาลมีโครงการไทยเข้มแข็งเพิ่มขึ้น การก่อสร้างภาคเอกชนก็อาจได้รับแรงหนุนจากการฟื้นตัวของการก่อสร้างประเภทที่อยู่อาศัยและอุตสาหกรรมขนาดกลาง

2. วัตถุดิบหรืออุปกรณ์บางประเภทมีราคาต่ำลงเนื่องจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นทำให้ราคาขายต่ำลง

อุปสรรค (Threats)

1. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา พบว่าในช่วงที่ผ่านมา ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งตัวขึ้นและผันผวนตลอดเวลา มีผลต่อดัชนีหุ้นสินค้าที่ปรับขึ้นลง ทำให้กิจการต้องแบกรับภาระต้นทุนที่ไม่คงที่
2. นอกจากนี้ปัญหาการเมืองที่ไม่แน่นอนและค่าเงินแข็งตัวมีผลต่อการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ

การประมูลงานในส่วนของเอกชน กรณีศึกษา หจก. เซาว์ลิค เอ็นจิเนียริง

จุดแข็ง (Strength)

1. ความสัมพันธ์แบบเครือข่าย กับเอกชนมาก
2. กิจการมีฐานลูกค้าในส่วนของเอกชนมาก
3. กิจการเป็นองค์กรที่ได้รับความนิยมในบริษัทเอกชน ในเขตพื้นที่ชลบุรี และระยอง
4. สินค้าที่นำมาใช้ได้มาตรฐาน
5. มีแหล่งวัตถุดิบที่ได้รับมาตรฐานจากโรงงานอุตสาหกรรม และเป็นที่ยอมรับในส่วน

ราชการ

6. องค์กรเป็นองค์กรขนาดเล็ก สามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ได้รวดเร็ว
7. มีการกระจายอำนาจไปยังตามสถานที่ต่าง ๆ โดยใช้หัวหน้างานในการควบคุมงานแต่ละพื้นที่ที่สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างดี
8. กิจการมีอำนาจการต่อรองราคาจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ

จุดอ่อน (Weakness)

1. บางครั้งขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ

โอกาส (Opportunities) คือ

1. เขตนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง มีการขยายตัวขึ้น
2. โรงงานอุตสาหกรรมเปลี่ยนวัสดุ อุปกรณ์ เกี่ยวกับงานก่อสร้างหรือตัวอาคารเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมาตรการควบคุมคุณภาพของภาครัฐ
3. วัตถุดิบหรืออุปกรณ์บางประเภทมีราคาต่ำลงเนื่องจากค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นทำให้ราคาขายต่ำลง

อุปสรรค (Threats)

1. อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา พบว่าในช่วงที่ผ่านมา ค่าเงินบาทมีแนวโน้มแข็งตัวขึ้นและผันผวนตลอดเวลา มีผลต่อดัชนีหุ้นสินค้าที่ปรับขึ้นลง ทำให้กิจการต้องแบกรับภาระต้นทุนที่ไม่คงที่
2. นอกจากนี้ปัญหาการเมืองที่ไม่แน่นอนและค่าเงินแข็งตัวมีผลต่อการเข้ามาลงทุนของต่างชาติ