

บทสรุปผู้บริหาร

แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแผนงานดำเนินธุรกิจในอนาคต โดยทำการเขียนแผนธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานระบบวิศวกรรม เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการ และนำเสนอต่อผู้ร่วมสนใจลงทุนในการระดมทุน 1.5 ล้านบาท เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนในการก่อตั้งบริษัท ในนามของ บริษัท สกายเอิร์ธ เอ็นจิเนียริง จำกัด โดยการเริ่มธุรกิจในช่วงต้น เข้าดำเนินการเป็นผู้รับเหมาช่วงในส่วนของงานระบบวิศวกรรม คือ งานระบบไฟฟ้า, ระบบไฟฟ้าสื่อสาร, ระบบไฟฟ้าเครื่องกล, ระบบป้องกันอัคคีภัย, ระบบสุขาภิบาล และระบบปรับอากาศ เป็นต้น โดยให้บริการรับเหมาช่วงกับบริษัท ฤทธาเหมราช จำกัด และ บริษัท ฤทธา จำกัด โดยบริษัททั้งสองเป็นลูกค้าหลักของกิจการ และยังมีตลาดลูกค้ารองในภาครัฐและภาคเอกชนทั่วไป แผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นแนวทางในการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ก่อนที่ผู้ร่วมลงทุนจะทำการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจกับบริษัท

ความเป็นไปได้และโอกาสทางธุรกิจ

ภาวะตลาด

ในขณะนี้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีอยู่ทั่วไปในประเทศไทย บรรดาผู้รับเหมาเติบโตมาจากหลายสาขา ซึ่งมีทั้งจากช่างฝีมือ ผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง วิศวกร สถาปนิก จากผู้จบสาขาวิชาอื่น ๆ รวมทั้งนักการเมืองท้องถิ่น เป็นต้น ซึ่งประเทศไทยมีผู้รับเหมาก่อสร้างทั่วประเทศประมาณ 40,000 ราย ในจำนวนผู้รับเหมาทั้งหมดมีผู้รับเหมา ขนาดใหญ่เพียงประมาณ 25 ราย นอกนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นกิจการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งในการดำเนินธุรกิจในอนาคตการก่อสร้างยังคงมีแนวโน้มในการเติบโตสูงจากข้อมูลและผลที่ได้จากการทำวิจัย โดยที่ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานระบบนั้นเป็นส่วนที่สำคัญในระบบสาธารณูปโภค และการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน

วัตถุประสงค์

แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแผนงานและแนวทางในการดำเนินธุรกิจ โดยที่ผู้จัดทำได้ตระหนักถึงปัจจัยในการดำรงชีวิต น้ำ ไฟ รวมถึงเทคโนโลยีและระบบอำนวยความสะดวกต่างๆที่เข้ามาข้องเกี่ยวกับชีวิตในแต่ละวัน ผู้จัดทำได้เห็นเป็นแนวทางและโอกาสในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานระบบวิศวกรรมดังกล่าวข้างต้น คืองานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล ซึ่งเป็นส่วนงานระบบที่สำคัญยิ่งในการดำเนินก่อสร้างงานระบบสาธารณูปโภค

แผนการดำเนินงาน

ในการประกอบกิจการผู้บริหารจะต้องทำการติดต่อประสานงานหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงบุคคลในองค์กรก่อสร้างเองและบุคคลภายนอกองค์กรที่เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อให้การดำเนินงานก่อสร้างนั้นดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพน้อยที่สุด สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการได้เป็นอย่างดี โดยใช้ต้นทุน และระยะเวลาโครงการให้ได้เหมาะสมที่สุด และให้ได้คุณภาพมากที่สุด ในการดำเนินธุรกิจจึงต้องอาศัยความร่วมมือในเทคโนโลยีก่อสร้างที่ทันสมัยอย่างมีมาตรฐาน และมีการวางแผนงานโครงการที่ดี เพื่อให้งานก่อสร้างที่ได้มีคุณภาพ ซึ่งจะเป็นการพัฒนาที่สำคัญขององค์กร เป็นการแข่งขันกับตัวเองพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น และสามารถแข่งขันกับผู้รับเหมาช่วงรายอื่นที่มีอยู่ในตลาดได้

การวิเคราะห์ทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ในกรณีรายได้เพิ่มขึ้นหรือรายได้ตามประมาณการ สำหรับสภาวะปกติ ได้ค่า NPV เท่ากับ 19.63 (อัตราคิดลด 8%) และมีค่า IRR เท่ากับ 20.36% ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทน นอกจากนี้ยังได้ทำการโดยการวิเคราะห์เปรียบเทียบกรณีเศรษฐกิจดี และกรณีเศรษฐกิจไม่ดี ในกรณีรายได้เพิ่มขึ้นหรือลดลง ขณะที่ค่าใช้จ่ายคงที่ และในกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นหรือลดลง ขณะที่รายได้คงที่ โดยรวมแล้วบริษัทสามารถคืนทุนได้ภายใน ระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี และให้ผลตอบแทนในอัตราที่เป็นที่น่าพอใจ ธุรกิจจึงมีความน่าลงทุน แต่ทั้งนี้บริษัทต้องดำเนินการหางานโครงการใหม่ๆ เพื่อรองรับความไม่แน่นอนของธุรกิจ และเสริมสร้างรายรับของกิจการให้สูงขึ้นให้ได้สูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ จึงจะสามารถทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้อย่างมั่นคง

เงินลงทุนและผลตอบแทน

บริษัทมีการระดมทุน 1.5 ล้านบาทจากผู้ถือหุ้น และมีเงินกู้ระยะยาว 1 ล้านบาท โดยบริษัทมีนโยบายใน 5 ปีแรก จะยังไม่มีเงินจ่ายเงินปันผลให้กับผู้บริหาร ทั้งนี้เพื่อใช้เป็นทุนสำรองสำหรับการชำระคืนเงินกู้ และนำมาเป็นเงินทุนในการสร้างฐานและขยายกิจการ ในกรณีที่มีการจ่ายปันผลในอนาคต บริษัทมีนโยบายในอัตราประมาณร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีและสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้คณะกรรมการของบริษัทมีอำนาจในการพิจารณาเพิกถอนไม่ดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว หรือเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวได้เป็นครั้งคราว โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่การดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นธุรกิจของบริษัท หรือกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสภาวะตลาด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทในอนาคต