

ข่าว : BKD บางกอก เดคคอง ฝ่าปัจจัยลบดันรายได้โต 30%

ติดตามชมรายการ Corporate Insight ออกอากาศ ทุกวันอังคาร 17.00-17.30 น. ทางช่อง NOW26

• นลินา เริ่มรู้  
twitter@NANA\_NOW26

**ไม่ต้องบรรยายแล้วว่าครึ่งปีแรก 2557 เศรษฐกิจไทยยังแย่แค่ไหน แต่พอเข้าครึ่งปีหลัง ภาพเศรษฐกิจ เปลี่ยนแปลงไปถึงขั้นพูดว่าดี ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้วก็ว่าได้ จากการที่สถาบันต่างๆ พากันปรับเป้าจีดีพีของไทยปีนี้ดีขึ้น และจะกระโดดขึ้นถึง 5% ในปี 2558 หากสำรวจบรรดาบริษัทจดทะเบียนกว่าที่มีการวางแผนไว้เป็นอย่างดีในช่วงปัญหาเศรษฐกิจ และดึงหลักพันกับการปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจด้วยเช่นกันแต่ไหน ทพบว่า บางกอก เดค-คอง หรือ BKD ผู้ออกแบบผลิต ตักตวง ดัดตั้ง และดูแลบริการหลังการขาย ในกลุ่มสินค้าเฟอร์นิเจอร์ แบบครบวงจร จะเผยแพร่แผนภาพแบบข้ามขีดมองไปถึงปีหน้ากันอย่างเอาจริง**

**นุชนารถ รัตนสุวรรณชาติ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ BKD** กล่าวหลังจากจบไตรมาส 1 ปีนี้ จะเห็นได้ว่ารายได้และกำไรปรับตัวลดลงแน่นอนว่ามาจากปัญหาเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อบริษัท ที่อิงกับลูกค้าจำนวนมากครึ่งปีเป็นส่วนใหญ่ถึง 70% และอีก 30% เป็นจากภาคเอกชน

จากภาครัฐส่วนใหญ่ไม่มีการออกประมูลเลย เนื่องจากติดปัญหาไม่มีคณะรัฐมนตรีที่มีอำนาจเซ็นสัญญา ทำให้งบที่ออกมาปี 2556 ไม่ได้สามารถดำเนินงานประมูลได้ นอกจากนี้ยังมีปัญหาไม่สามารถเก็บเงินกับลูกค้าได้อีก ทำให้งบที่คาดว่าจะเข้ามาเป็นรายได้ก็ล่าช้าออกไปเกินกว่าคณะกรรมการคาดการณ์ไว้ ทว่าผู้ตรวจสอบทางบัญชีก็จะมีการดูแลตามมาตรฐานด้วยการตั้งสำรองก่อนข้างแยงเมื่อไตรมาส 1 ที่ผ่าน

**“แต่สถานการณ์ไม่ได้เลวร้ายมาก เพราะไม่บาน จากที่ไม่สามารถเก็บเงินจากลูกค้าได้เริ่มต้น สามารถเก็บเงินจากลูกค้าได้แล้ว และทำให้รายได้กระโดดขึ้นมาช่วงไตรมาส 2 ปีนี้ จากการที่ไป**



# ‘บางกอก เดค-คอง’ ฝ่าปัจจัยลบดันรายได้โต 30%

**บริษัททงนโยบายไว้ที่ 10% ใช้วิธีลดต้นทุนไม่ลดคุณภาพ ต่อรองราคาวัสดุให้ถูกลง พัฒนาสินค้ากลุ่มพรีเมียม เพื่อสร้างมาร์จิ้นได้ถึง 20%**

นุชนารถ รัตนสุวรรณชาติ



ตั้งสำรองไว้แล้วช่วงไตรมาส 1 ที่ผ่านมา ซึ่งไตรมาสนี้ เป็นจุดต่ำสุดของบริษัทที่ทำได้”

แน่นอนว่าปัจจัยลบดังกล่าวไม่ได้เป็นความคาดหวังของทุกบริษัท ทำให้การสำรองแผนเพื่อรองรับปัจจัยลบ จึงมีมาก

ตั้งแต่ตั้งปีที่แล้ว หลังจากงานภาครัฐจะติดปัญหา ต้องรอคณะรัฐมนตรีเซ็นอนุมัติงาน พอไม่มีงานก็ถูกเลื่อนออกไป ทำให้บริษัทต้องกลับมาคิดใหม่ มองงานเอกชนขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพ การเงินดี ที่สำคัญไม่มีปัญหาในการชำระเงินลูกค้า

ราคา หรือแม้แตงาเคอไม่ได้มีเมื่อก่อนต้องเข้าไปดู เรียกว่าเข้าหาทุกกลุ่มธุรกิจเพื่อให้มีรายได้ครบทุกปี

นอกจากนี้ยังพยายามมองหาลาดในต่างประเทศมากระจายความเสี่ยงรายได้ อีกด้วย ล่าสุดก็มีการพูดคุยกับพันธมิตรที่มาจากตะวันออกกลาง ‘อีโ อีเนเตอร์’ ซึ่งเป็นบริษัทออกแบบตกแต่งขนาดใหญ่ในแถบภูมิภาคนี้ ส่วนใหญ่จะได้รับงานตกแต่งวัง และ โรงแรมระดับ 5-6 ดาว เรียกได้ว่างานพรีเมียมก็มีเยอะ บริษัทได้งานแทบทั้งหมดในแต่ละวันนอกจาก

หลังจากได้มีการพูดคุย จะมีการส่งงานให้บริษัทในส่วนของตกแต่งภายใน ทำให้บริษัทสามารถเข้าไปคุยกับเจ้าของโครงการได้โดยตรงไม่ต้องผ่าน ซัพพลายเออร์เหมือนในอดีต ไปราคาที่ทำร่วมกับเจ้าของไม่ขึ้น เป็นโรงแรมที่สวยที่สุดในโลก ที่เริ่มก่อสร้างปี



โดยงานเอกชนดูมากขึ้นส่วนใหญ่เป็นงานปรับปรุง เช่น กลุ่มโรงแรมระดับ 5 ดาว ก็มีค่อนข้างเยอะ เช่น ฟลอร์ซ่า แอทโฮมี่ 200 ล้านบาท ที่เพิ่งได้รับงานจาก งานเรสซิเดนซ์ และไปประมูลอาคารใหม่ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ถนน

มูลค่าตกแต่งประมาณ 1,000 ล้านบาทขึ้นไป รวมทั้งการมองหาลาดในกลุ่มประเทศ AEC เน้นที่พม่าหลังจากที่เพิ่งเปิดประเทศได้ไม่นาน จะมีการก่อสร้างจำนวนมากและงานตกแต่งก็จะตามมา ให้บริษัทเข้าไปการตลาดได้ ส่วนการไปครั้งนี้จะไม่ไปคนเดียว แต่จะ

ร่วมกับกลุ่มบริษัทในตลาดเอ็มเอโอ จับกลุ่มไปด้วยกัน ก็จะดูดีคือเสีย การเมืองเป็นอย่างไร ซึ่งจะต้องมีแบบจากประเทศไทยเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม ยอมรับว่าปีนี้ต้องทำงานหนักมาก เดิมบริษัทเน้นงานภาครัฐเสียส่วนมาก ถ้าเหตุการณ์ปกติไตรมาส 2 เป็นต้นไป งานภาครัฐจะออกมาให้ประมูลกันเป็นงบตกเบิกปี 2556 ที่รัฐต้องเซ็นสัญญาว่าจ้างแล้วตอนนี้อยู่ตรงกลาง Backlog เอาไว้ เพื่อคืนการเติบโตปีนี้อย่างไรก็ตามจะดันให้โต 30% ให้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

ส่วนหนึ่งก็จะบริหารต้นทุนให้ดีขึ้นเพื่อคุมกำไรไว้ที่ 10% แต่ด้วยเศรษฐกิจที่แย่ลง การแข่งขันก็สูงขึ้น บริษัทพยายามคุมนโยบายไว้ที่ 10% ใช้วิธีลดต้นทุนไม่ลดคุณภาพ ด้วยการหันไปเจรจาต่อรองเรื่องราคาสินค้า ให้ได้ราคาที่ถูกลง ขอไม่ลืกรถยนต์ด้วยเงินสด เพื่อให้ได้ส่วนลดตกกับขึ้นเป็นเอกรั้วหนึ่งที่ใช้บางไปราคาที่สามารถตั้งกำไรได้มากกว่าเป้าที่วางไว้ก็มี และยังยิงแนวด้วยการพยายามมองหาลูกค้า ที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มได้ พัฒนาสินค้ากลุ่มพรีเมียมเพื่อสร้างมาร์จิ้นได้มากถึง 20% ซึ่งปัจจุบันก็มีโรงแรมต่างชาติระดับ 5-6 ดาว เป็นกลุ่มลูกค้าที่สนใจ

“ภาครัฐจะตูดแต่ก็ทิ้งไม่ได้ ยังต้องติดตามสถานการณ์ต่อไป รวมทั้งโปรดักต์ที่บริษัทมีงานในมือให้รอรับรายได้อยู่ 2,000 ล้านบาท ตามแผนงานปกติและปี จะมีเป้าไว้ที่ประมาณ 1,800 ล้านบาท ก็ที่คุ้นเอาไว้แล้ว ขณะที่ปีโรปรประมูลงานใหม่ 2,000-3,000 ล้านบาท เพื่อสร้าง Backlog ในปี 2557-2558”

**เอชบีทีย่า หากมองข้ามไปยังมี 2558 ยอมรับว่าเป็นงานหนักสำหรับบริษัทอยู่ดี เพราะการแข่งประมูลงานรัฐ จะมีปัญหาอย่างในปี 2558 ก็ต้องเริ่มออกมาให้ประมูลแล้ว แต่ก็ไม่มีเพราะยังไม่มีการประมูล จะส่งผลต่อการประมูลงานว่าเกิดขึ้นได้เมื่อไร จึงต้องมีแผนสำรอง เน้นจับงานเอกชนที่มีศักยภาพ งานการเงินแข็งแกร่งเป็นหลักเหมือนกับปีนี้**

ที่สำคัญบริษัทก็ต้องเริ่มมองหาการลงทุนด้านอื่น เพื่อไม่ให้เงินที่อยู่นิ่งไม่มีได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้นจากเดิม ผลักได้ดอกเบี้ย 2% หากจะลงทุนทางอ้อมหรือการที่มองว่าควรจะได้รับผลตอบแทนมากกว่า 10% จึงมีการเลือกลงทุนหรือลงทุน ไม่ใช่ 10% ของทุนจดทะเบียน เอาไว้รอรับด้วย”