

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมที่มาและลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2531 โดยกลุ่มวิศวกรซึ่งมีประสบการณ์ในงานวิศวกรรมแขนงต่าง ๆ นำโดย นายเสวก ศรีสุชาติ และนายอำนาจ กาญจนโกศล เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาดัดตั้งงานระบบวิศวกรรมสำหรับอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย โรงแรม โรงพยาบาล ศูนย์การค้า โรงงานอุตสาหกรรม ทั้งนี้กลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของความต้องการงานบริการด้านวิศวกรรม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะรองรับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2545 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2545 ในระยะที่ผ่านมาระบบธุรกิจของบริษัทขยายตัวเพิ่มขึ้น และได้มีการเข้าลงทุนเพิ่มเติมในกิจการต่าง ๆ ในบริษัทย่อย ประกอบด้วยธุรกิจก่อสร้างหิรัญทรัพย์ โรงไฟฟ้าขนาด 10 MW และการรับเหมางานในต่างประเทศ ได้ร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้ากับบริษัทอื่น เพื่อรับเหมางานก่อสร้างขนาดใหญ่ของภาครัฐบาล

นโยบายการรับงานในปี 2560 และในระยะต่อไป คาดว่าจะขยายงานไปรับงานภาครัฐบาลมากขึ้น เนื่องจากภาครัฐมีโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานตามยุทธศาสตร์การขนส่ง เช่น งานรถไฟรางคู่ ของการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) งานของการรถไฟไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (รฟม.) งานส่วนต่อขยายท่าอากาศยานสนามบินสุวรรณภูมิ และงานที่จะเกิดขึ้นสำหรับโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor-EEC) ของรัฐบาล เป็นต้น ส่วนงานภาคเอกชนยังรับงานอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่พึงพอใจในผลงานการให้บริการของบริษัท ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เช่น กลุ่มเซ็นทรัล กลุ่มเทสโก้ โลตัส กลุ่ม CP กลุ่ม TCC กลุ่มปรีณัติ กลุ่มโนเบิล จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรังสิต รวมทั้งงานโรงงานอุตสาหกรรม โรงไฟฟ้า เป็นต้น

ทั้งนี้ในส่วนของบริษัท, บริษัทย่อย และบริษัทร่วม มีรายละเอียดการดำเนินงานดังนี้

บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมางานก่อสร้างทั่วไป รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับเหมาดัดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร รับงานทั้งจากภาคเอกชน และภาครัฐ โดยเป็นทั้งผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) และเป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) ซึ่งงานจากการรับเหมาโดยตรงและรับเหมาช่วงนั้นอาจมาจากการประมูล หรือ การเจรจาต่อรอง รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกิจการร่วม (Consortium) บริการของบริษัทสามารถแบ่งตามลักษณะงานและระบบที่ติดตั้งได้เป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

- (1) งานก่อสร้างโยธา
- (2) ระบบไฟฟ้า
- (3) ระบบปรับอากาศ
- (4) ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย
- (5) ระบบสื่อสารโทรคมนาคม

บริษัท พีแอลอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ยูนิมา เอ็นจิเนียริง จำกัด

บริษัท พีแอลอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“พีแอลอี อินเตอร์”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2530 เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานโยธาทั่วไป ครอบคลุมถึงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ โรงพยาบาล ศูนย์การค้า สถาบันการศึกษา โรงแรม ที่พักอาศัย โรงงานอุตสาหกรรม โดยพีแอลอี อินเตอร์เป็นบริษัทผู้รับเหมาที่มีผลงานกับหน่วยงานราชการหลายแห่ง เช่น การประปาส่วนภูมิภาค กระทรวงสาธารณสุข และ กระทรวงมหาดไทย เป็นต้น บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นสามัญของยูนิมาร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในเดือนกันยายน 2543 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการประกอบธุรกิจของบริษัทด้านงานก่อสร้าง ในเดือนมิถุนายน 2548 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจากเดิม 60 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท ในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมามีได้ดำเนินธุรกิจมาหนัก ในปัจจุบันบริษัทมีแผนการที่จะร่วมมือกับผู้ลงทุนจากต่างประเทศ เพื่อเข้าประมูลงานของภาครัฐบาลที่จะเกิดขึ้นในอนาคตต่อไป

บริษัท เพาเวอร์ฟอสเฟค จำกัด

บริษัท เพาเวอร์ฟอสเฟค จำกัด (PPC) จัดทะเบียนเมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2547 มีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10,000,000 บาท ทำธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล 9.9 MW. บริษัทถือหุ้นใน PPC จำนวน 57.9% คิดเป็นเงินลงทุนจำนวนรวม 240.8 ในระยะหลายปีที่ผ่านมา PPC มีผลขาดทุนสะสมมาโดยตลอดจน ทำให้ส่วนทุนมีผลติดลบ จำนวน 46.8 ล้านบาท ประกอบกับ PLE ต้องให้การสนับสนุนด้านการเงินมาโดยตลอด ดังนั้นคณะกรรมการบริษัท จึงได้ตัดสินใจที่จะขายหุ้นของ PPC ให้กับบริษัท เอ็มพี เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม โรงงานน้ำตาลมิตรผล โดยได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้น PPC และได้โอนหุ้น PPC ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2559 โดยการขายครั้งนี้ บริษัทได้รับกระแสเงินสดกลับคืนจำนวน 162 ล้านบาท

บริษัท เทคเนอร์ จำกัด

บริษัท เทคเนอร์ จำกัด (TN) จัดทะเบียนเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2533 มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ที่ตั้ง 140 ชั้น 10 อาคาร วัน แปซิฟิค เฟลส ยูนิค 1001 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โดยบริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) มีมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2548 เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2548 อนุมัติให้ร่วมลงทุนในบริษัท เทคเนอร์ จำกัด (TN) โดยเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนของ TN เป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท ได้จ่ายชำระเงินลงทุนและรับโอนหุ้นของ TN ซึ่งจะทำให้ TN เป็นบริษัทย่อยของ PLE เพื่อรับงานจากการเคหะแห่งชาติโครงการบ้านเอื้ออาทร โดย PLE เป็นผู้ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ Letter of Guarantee ให้กับ TN 100% ในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ผลประโยชน์ที่ PLE จะได้รับจะเป็นรายได้ผลกำไรและเงินปันผลตามสัดส่วนของผู้ถือหุ้น และเมื่อสิงหาคม 2549 TN ได้จดทะเบียนเพิ่มทุน เป็น 60 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 22.5 ล้านบาทซึ่งเป็นในส่วนที่ PLE ลงทุน จำนวน 11.25 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2552 PLE ได้ชำระทุนให้ครบอีก 18.75 ล้านบาท รวมเป็น 30.0 ล้านบาท TN ได้รับเหมาก่อสร้างบ้านเอื้ออาทรกับการเคหะแห่งชาติ (กคช.) รวม 3 โครงการ คือ โครงการลาดหลุมแก้ว จำนวน 974 หน่วย โครงการอยุธยา (บางปะอิน) จำนวน 4,300 หน่วย และโครงการอ่างทอง จำนวน 1,550 หน่วย ปัจจุบันได้ส่งมอบงานโครงการลาดหลุมแก้วเรียบร้อยแล้ว ส่วนอีก 2 โครงการ มีความคืบหน้าเพียง 13% เท่านั้น และเมื่อเมษายน 2551 ทาง กคช. ได้มีหนังสือขอยกเลิกโครงการทั้ง 2 โครงการ และขอ Claim ตามหนังสือค้ำประกันธนาคาร 2 ฉบับ เป็นเงินรวม 280 ล้านบาท และหนังสือค้ำประกันธนาคารไทยพาณิชย์ (CIMB ในปัจจุบัน) 1 ฉบับ จำนวน 79 ล้านบาท โดยอ้างเหตุผลว่า TN ผิดสัญญางานไม่มีควา้คืบหน้า ซึ่งทาง TN ได้ยื่นฟ้องร้องดำเนินคดีศาลแพ่งกับ กคช. โดยระยะที่ผ่านมาได้มีการไกล่เกลี่ยรวม 2 ครั้ง และศาลนัดไกล่เกลี่ยในวันที่ 3 เมษายน 2552 ซึ่งยังหาข้อยุติไม่ได้ ศาลจึงนัดสืบพยานในวันที่ 20-23 กรกฎาคม 2553 ในเดือนพฤษภาคม 2555 ศาลแพ่ง

ส่งเรื่องให้ศาลปกครองพิจารณา และเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2560 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้ TN และธนาคารผู้ค้าประกัน ชำระค่าเสียหายให้ กคช. (โครงการอยุธยา บางปะอิน) จำนวน 272.1 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 15% ของเงินต้น 203.8 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2560 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้ TN และธนาคารผู้ค้าประกัน ชำระค่าเสียหายให้ กคช. (โครงการอ่างทอง วิเศษชัยชาญ) จำนวน 88.4 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 15% ของเงินต้น 66.74 ล้านบาท โดยบริษัทได้ทำการตั้งสำรองหนี้ จำนวน 517.5 ล้านบาท สำหรับภาระค่าประกันที่บริษัทได้ค้ำประกันหนี้ของ TN ไว้กับธนาคาร และทาง TN ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลปกครองสูงสุดไว้แล้ว โดยคาดว่าศาลปกครองสูงสุดจะมีคำสั่งประมาณ ปลายปี 2561

ส่วนการดำเนินการของบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้นของ TN บริษัทได้ดำเนินการติดตามให้กรรมการผู้จัดการและกรรมการบริหารของ TN ให้จัดเตรียมแผนการสำหรับการแก้ไขปัญหา TN และติดตามทวงถามลูกหนี้รายใหญ่ของ TN บริษัท เอพีเคซ์คอนกรีต เทค จำกัด ให้ชำระหนี้คืนให้แก่ TN โดยเร็ว โดยในปี 2551 ทางกรรมการผู้จัดการและผู้บริหาร TN ไม่ได้ดำเนินการให้มีความคืบหน้าแต่ประการใด นอกจากนั้นทางกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารของ TN ไม่ได้จัดทำงบการเงินประจำปี 2551 เพื่อให้ผู้สอบบัญชีของบริษัทเข้าตรวจสอบ จนทำให้งบการเงินรวมของบริษัทประจำปี 2551 เป็นงบการเงินที่ผู้สอบบัญชีแสดงความเห็นอย่างมีเงื่อนไข ซึ่งการไม่ดำเนินการดังกล่าวของกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารของ TN ทำให้บริษัทได้รับความเสียหาย บริษัทจึงได้ยื่นฟ้องร้องต่อศาลแพ่ง เพื่อดำเนินคดีกับ TN กรรมการผู้จัดการ และกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 และเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2552 ได้ดำเนินคดีอาญากับกรรมการผู้จัดการ และผู้บริหารของ TN ปัจจุบันได้ดำเนินคดีทั้งทางแพ่ง และอาญากับกรรมการผู้จัดการ TN รวม 14 คดี ซึ่งมีจำนวน 5 คดี ที่คดีได้สิ้นสุดแล้ว คดีอาญา ศาลชั้นต้น และศาลอุทธรณ์ ได้ตัดสินจำคุกกรรมการผู้จัดการ ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา คดีแพ่ง ศาลมีคำสั่งให้ TN ชำระหนี้ให้กับบริษัท ได้ดำเนินการบังคับคดี ยึดและขายทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้ ราคาประเมินของเจ้าพนักงานบังคับคดี รวม 5 แปลง เป็นเงิน 27,712,500 บาท แต่จนถึงปัจจุบันยังไม่มีผู้สนใจซื้อทรัพย์สินที่เป็นที่ดินเดิมที่ TN ซื้อมาเพื่อเป็นบ่อนดิน โดยทางกรมบังคับคดีจะยังคงเปิดประมูลต่อไป

บริษัท บำรุงเมือง พลาซ่า จำกัด

บริษัท บำรุงเมือง พลาซ่า จำกัด (BMP) จดทะเบียนจัดตั้ง เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2545 มีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท เป็นทุนที่ชำระแล้ว จำนวน 125 ล้านบาท ที่ตั้ง 611 ถนนบำรุงเมือง แขวงป้อมปราบ เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร เพื่อดำเนินโครงการโบว์เบี๋ บำรุงเมือง พลาซ่า ซึ่งเป็นอาคารสูง 16 ชั้น ประกอบด้วยส่วนที่ทำการค้า (พลาซ่า) 6 ชั้น และที่พักอาศัย 3 ชั้น ที่เหลือเป็นส่วนของที่จอดรถให้เช่าแก่บุคคลและธุรกิจทั่วไป พื้นที่ก่อสร้างรวม 81,939 ตารางเมตร พื้นที่ค้าขาย 30,107 ตารางเมตร พื้นที่สำนักงาน 5,416 ตารางเมตร พื้นที่พักอาศัย 14,686 ตารางเมตร พื้นที่จอดรถ 31,730 ตารางเมตร โครงการนี้ก่อสร้างอยู่บนที่ดินของสภาอากาศไทยที่ทาง BMP ได้ทำสัญญาเช่าระยะเวลา 30 ปี ไว้แล้ว เนื่องจากทาง BMPและผู้ถือหุ้นเดิมของ BMP ไม่สามารถชำระค่าก่อสร้างที่ติดค้างกับ บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (PLE) ได้ ทาง BMP และผู้ถือหุ้นเดิมจึงตกลงทำสัญญาโอนหุ้นให้กับ PLE เพื่อให้ PLE เข้าไปบริหารกิจการของ BMP เพื่อก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จและบริหารโครงการเพื่อหารายได้มาชำระหนี้สินทั้งหมดที่ติดค้างอยู่กับ PLE โดย PLE ได้จัดแจ้งการโอนหุ้น จำนวน 85% ของทุนจดทะเบียนของ BMP กับนายทะเบียนกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2549 การก่อสร้างอาคารโครงการเสร็จสมบูรณ์ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2549 และได้รับอนุญาตในการใช้อาคารเรียบร้อยแล้ว สาเหตุที่ทำให้การเปิดขายพื้นที่ให้เช่าของโครงการเป็นไปอย่างล่าช้า เนื่องมาจากผู้ถือหุ้นเดิมพยายามขอให้ชะลอการขายไว้เนื่องจากหาผู้ลงทุนใหม่เข้ามาลงทุนและชำระหนี้ที่ติดค้างอยู่กับ PLE ทั้งหมด อย่างไรก็ตามในระหว่างที่ผ่านมาผู้ถือหุ้นเดิมของ BMP ยังไม่สามารถจัดหาผู้ลงทุนใหม่มาได้ และในวันที่ 10 พฤศจิกายน 2551 ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนใน BMP อีกจำนวน 500 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,000 ล้านบาท (ทุนชำระแล้วจำนวน

625 ล้านบาท) โดยปัจจุบัน PLE ถือหุ้นใน BMP ในอัตราร้อยละ 99.99% และได้เริ่มเปิดขายพื้นที่ของโครงการอีกครั้งหนึ่งแล้ว ในเดือนพฤษภาคม 2552 ซึ่งการเปิดขายยังไม่ส่งผลดีนัก เนื่องจากผู้จองพื้นที่ชั้นที่เป็นแกนหลักไม่ให้ความร่วมมือเมื่อต้นปี 2554 บริษัทได้รับการสนับสนุนจาก PLE เพิ่มเติมให้ซื้อพื้นที่ โครงการคืนจากผู้จองพื้นที่เดิม เปลี่ยนภาพลักษณ์โครงการ และวางแผนการขายพื้นที่ใหม่ โดยเปลี่ยนชื่อโครงการเป็น SOHO ได้ทำการปรับปรุงภายนอกและภายในโครงการใหม่ และให้ลูกค้าได้จองเช่าพื้นที่แล้ว โดยโครงการ SOHO ได้เปิดโครงการ Soft Opening ในปลายเดือนมีนาคม 2556 และ Grand Opening ในเดือนตุลาคม 2556 โดยที่ผ่านมาผลการดำเนินงานของ BMP ยังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร ในปี 2559 มีรายได้เพียง 75 ล้านบาท มีต้นทุนจากการขายและให้เช่า 24.4 ล้านบาท สิทธิการเช่าตัดจ่าย 64 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 38.1 ล้านบาท ทำให้ขาดทุน จำนวน 95.7 ล้านบาท บริษัทได้กำหนดแผนการที่จะขายโครงการ SOHO ให้กับผู้ลงทุนรายใหม่ต่อไป และเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2560 PLE ได้เข้าทำสัญญาซื้อขายหุ้น BMP ทั้งหมดที่ PLE ถืออยู่ให้กับ บริษัท ชนบุรี เซลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในราคา 2,100 ล้านบาท และได้นำเงินจากการขายหุ้น BMP ชำระหนี้ธนาคาร จำนวน 390 ล้านบาท และหนี้เงินกู้ยืมบริษัท จำนวน 432 บาท ทำให้บริษัทมีเงินสดรับจากการจำหน่าย BMP จำนวน 1.28 พันล้านบาท

บริษัท เอส เอ พี เอส 2007 โฮลดิ้ง จำกัด

บริษัท เอส เอ พี เอส 2007 โฮลดิ้ง จำกัด (SAPS) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทและชำระทุนเต็มจำนวน เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2550 โดยมีสถานประกอบการอยู่ที่เดียวกับ บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 80 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2552 วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2552 ได้มีมติให้เพิ่มทุนใน SAPS เป็น 160 ล้านบาท โดยเงินลงทุนทั้งหมด SAPS นำไปลงทุนในบริษัท สิทธินิยม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SDC) เพื่อประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรที่จังหวัดอุดรธานี และในปี 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 ของ PLE มีมติอนุมัติให้ SAPS ขายหุ้น STR ให้กับ บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในราคา 370 ล้านบาท ซึ่งการทำรายการครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีกำไรประมาณ 195 ล้านบาท

บริษัท สิทธินิยม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

บริษัท สิทธินิยม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (STR) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2550 โดยมีทุนจดทะเบียนรวม 160 ล้านบาท โดยมี SAPS ถือหุ้น 99.99% เพื่อดำเนินโครงการ บ้านจัดสรร บ้านเดี่ยว ระดับราคาตั้งแต่ 2.0 ล้านถึง 3.5 ล้านบาท ที่อำเภอเมือง จังหวัด อุดรธานี ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 วันที่ 28 มิถุนายน 2559 ได้อนุมัติให้ขายหุ้น STR ให้กับ บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ADAM) ในราคา 370 ล้านบาท ซึ่งการทำรายการครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีกำไรประมาณ 195 ล้านบาท

บริษัทได้ร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้า 2 แห่ง

1. ร่วมลงทุน กับ บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ใช้ชื่อว่า “กิจการร่วมค้า อีเอ็มซีและเพาเวอร์ไลน์” ในสัดส่วนร้อยละ 51 ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2552 เพื่อให้บริการงานก่อสร้างงานโครงสร้าง, งานสถาปัตยกรรมและงานระบบประกอบอาคาร โครงการศูนย์ประชุมและแสดงสินค้านานาชาติ จังหวัดเชียงใหม่ ของ สำนักงานปลัดกระทรวงท่องเที่ยวและกีฬา โครงการมีมูลค่าทั้งสิ้น 1,867 ล้านบาท ปัจจุบันกำลังดำเนินการอยู่ ส่งมอบงานทั้งหมดในเดือนมีนาคม 2555 และได้ดำเนินการปิดบัญชี และยกเลิกกิจการแล้วเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2560 (งบเลิกกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

2. ร่วมลงทุน กับ บริษัท แอสคอน คอนสตรัค จำกัด (มหาชน) และ บริษัท รวมนครก่อสร้าง (ประเทศไทย) จำกัด ใช้ชื่อว่า “กิจการร่วมค้า PAR” ในสัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 35 เพื่อรับงานก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางใหญ่-บางซื่อ) สัญญาที่ 3 อาคารศูนย์ซ่อมบำรุงและอาคารจอดแล้วจร มูลค่างาน 5,025 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มสัดส่วนในการลงทุนเป็นมากกว่าร้อยละ 90 ในปี 2558 ได้ส่งมอบงานทั้งหมดให้กับทาง รฟม. แล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างเก็บงานซ่อมแซม และเก็บเงินส่วนที่ค้างอยู่ จำนวน 318.40 ล้านบาท ณ วันสิ้นปี 2558 รายได้ในส่วนของค่า K และงานเพิ่มที่คาดว่าจะได้รับจาก รฟม. ไม่เป็นตามเป้าหมาย ในขณะที่ PAR ต้องรับรู้ต้นทุนที่สูงมาก ทำให้ PAR รับรู้ขาดทุน จำนวน 1,120 ล้านบาท ซึ่งส่งผลกระทบต่อการเงินของบริษัทต้องรับรู้ขาดทุนจำนวนที่สูงมาก ในปี 2560 บริษัทมีต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับการเก็บงานซ่อมแซมที่ยังอยู่ในช่วงค้าประกันงาน และทำให้ PAR มีผลขาดทุน 1.5 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ : เป็นหนึ่งในบริษัทวิศวกรรมและก่อสร้างที่ดีที่สุด

พันธกิจ : 1.) สร้างความมั่นคงและมูลค่าให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายอย่างยั่งยืน
2.) เพิ่มศักยภาพของบุคลากรและองค์กรเพื่อผลิตงานที่สร้างความพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าและเป็นที่ยอมรับของสังคม

เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำ ในแง่ขนาดของสินทรัพย์และรายได้รวม ในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และออกแบบ จัดหา ติดตั้งระบบวิศวกรรม ที่เป็นบริษัทของคนไทย และ บริษัทได้พยายามพัฒนาการดำเนินงานโดยจะเน้นคุณภาพการให้บริการที่ได้มาตรฐาน และดำเนินงานให้เสร็จตรงตามเวลาที่กำหนด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับบริษัทผู้รับเหมาต่างชาติอื่นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะขยายการรับงานในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ASEAN) และประเทศข้างเคียง

นอกจากการให้บริการก่อสร้างและออกแบบ จัดหา ติดตั้งระบบวิศวกรรมแล้ว บริษัทมีความสนใจและอยู่ระหว่างการศึกษความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในโครงการสัมปทานต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทและให้ผลตอบแทนในรูปของกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอ เช่น งานสัมปทานไฟฟ้า งานสัมปทานผลิตน้ำประปา งานบำบัดน้ำเสีย การให้บริการปรับปรุงโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และวิทยุสื่อสาร เป็นต้น อีกทั้งสนใจในธุรกิจใหม่ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อสร้างรายได้ที่แน่นอนและเป็นการลดความเสี่ยงจากความแปรผันของรายได้จากธุรกิจหลัก เช่น ธุรกิจพลังงาน เป็นต้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจในการควบคุมและลักษณะการประกอบธุรกิจในปี 2560 ที่ผ่านมา มีดังต่อไปนี้

เมษายน : บริษัทจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2560 ณ โรงแรมแอมบาสเดอร์ กรุงเทพฯ โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้มีมติอนุมัติ ดังนี้

- มีมติงดจ่ายเงินปันผล เนื่องจากในปี 2559 ในงบการเงินเฉพาะกิจการบริษัทยังมีผลขาดทุนสะสมสูงถึง 1.39 พันล้านบาท แม้ว่าจะมีกำไรประจำงวดที่ 311.72 ล้านบาท
- มีมติโอนส่วนเกินมูลค่าหุ้น เพื่อล้างขาดทุนสะสม จากงบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีผลขาดทุนสะสม จำนวน 1,394,162,815.06 บาท บริษัทพิจารณาหักลดหย่อนเพื่อล้างขาดทุนสะสมจากเงินสำรองตามกฎหมาย (ม.116) เป็นจำนวน 24,300,000.00 บาท และจากทุนสำรองส่วนเกินมูลค่าหุ้น (ม.51) จำนวน 1,369,862,815.06 บาท

-
- สิงหาคม** : ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นของบริษัท บำรุงเมืองพลาซ่า จำกัด (BMP) บริษัทย่อย ที่ PLE ถืออยู่ทั้งหมด จำนวนรวมทั้งสิ้น 23,261,148 หุ้น (คิดเป็นประมาณร้อยละ 99.997 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ BMP) ให้แก่ บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (THG) ในราคา 2,100 ล้านบาท
- : จัดสรรหุ้นให้กับบุคคลในวงจำกัด (PP) จำนวน 5 ราย รวมจำนวนหุ้น 170,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.1939 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคา RO ที่บริษัทเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 1 บาทต่อหุ้น
- ตุลาคม** : บริษัทจัดการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 ณ โรงแรมแอมบาสเดอร์ กรุงเทพฯ โดยที่ประชุมได้มีเรื่องแจ้งเพื่อทราบ ดังนี้
- พิจารณาและรับทราบความคืบหน้าในการขายหุ้น บริษัท บำรุงเมืองพลาซ่า จำกัด (SOHO) ให้แก่ บริษัท ธนบุรี เฮลท์แคร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (THG)
 - พิจารณาและรับทราบความคืบหน้าผลการดำเนินการกับ บริษัท เทคเนอร์ จำกัด (TN) (ซึ่งบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 50 ของ TN) ในการแก้ไขปัญหา และผลของคำพิพากษาคดีระหว่าง TN กับ การเคหะแห่งชาติ
- พฤศจิกายน** : บริษัท และผู้บริหารของบริษัท ได้โอนหุ้นของ BMP ที่ถืออยู่ทั้งหมดให้กับทาง THG และทาง THG ได้ชำระเงินในกรอบวงเงิน 2,100 ล้านบาท
- ธันวาคม** : กำหนดการใช้สิทธิครั้งแรกของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 3 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ” หรือ “PLE-W3”)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีการถือหุ้นในบริษัทย่อย และบริษัทอื่น ๆ ซึ่งรวมถึงกิจการร่วมค้า ดังนี้

ชื่อบริษัท	ร้อยละการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
บริษัทย่อย		
บริษัท พีแอลอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด*	99.99	รับเหมาก่อสร้างงานโยธาทั่วไป
บริษัท เอส เอ พี เอส 2007 โฮลดิ้ง จำกัด	99.99	เป็น Holding Company สำหรับลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ
บริษัท สิทธธรรมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**	0.00 (เดิม 99.99)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
บริษัท เพาเวอร์พรอสเพก จำกัด***	0.00 (เดิม 57.9)	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าและพลังงานไอน้ำ
บริษัท เทคเนอริ จำกัด****	50.00	รับเหมาก่อสร้าง
บริษัท บำรุงเมืองพลาซ่า จำกัด	99.99	ให้เช่าพื้นที่อาคาร โครงการ SOHO
กิจการร่วมค้า 1 แห่ง		
1. กิจการร่วมค้า พี เอ อาร์	100.00	รับเหมางานรดไฟฟ้าสายลึ่มวง สัญญา 3

- หมายเหตุ
- * บริษัท พีแอลอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ยูนิมา เอ็นจิเนียริง จำกัด
 - ** ณ วันที่ 15 กันยายน 2559 บริษัทได้ขายหุ้นของ บริษัท สิทธธรรมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ทั้งหมดให้แก่ บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
 - *** ณ วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2559 บริษัทได้ขายหุ้นของบริษัท เพาเวอร์พรอสเพก จำกัด ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ทั้งหมดให้แก่บริษัท เอ็มพี เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (กลุ่มมิตรผล)
 - **** บริษัท เทคเนอริ จำกัด บริษัทได้ส่ง นายเสวก ศรีสุชาติ และนายอนุชา นิตยานุภาพ เข้าเป็นกรรมการบริษัทร่วมกับกรรมการจากผู้ถือหุ้นรายอื่น คือ นายชัชวาล สุขะนันท์ และนางสุภนันท์ จุลวัจนะ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้แยกตามสายผลิตภัณฑ์

(หน่วย : พันบาท)

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
งานระบบ	- บริษัท	-	3,410,475	47.35	2,109,417	41.98	2,687,346	44.54
	- พีแอลอี อินเตอร์ฯ (ยูนิมา)	99.99	-	-	-	-	-	-
งานก่อสร้างโยธา	- บริษัท	-	3,735,870	51.87	2,841,321	56.54	2,854,975	47.32
	- พีแอลอี อินเตอร์ฯ (ยูนิมา).	99.99	-	-	-	-	-	-
	- กิจการร่วมค้า พี เอ อาร์	100.00	(1,999)	(0.03)	76	0.00	373,643	6.19
งานบ้านเื้ออาทร	- บริษัท	-	-	-	-	-	-	-
อื่น ๆ	- บริษัท บำรุงเมืองพลาซ่า จำกัด	99.99	58,274	0.81	74,393	1.48	81,765	1.36
	- บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	0.00 (เดิม 99.99)	-	-	-	-	26,763	0.44
	- บริษัท เพาเวอร์ พรอสเพก จำกัด	0.00 (เดิม 57.90)	-	-	-	-	9,189	0.15
รายได้จากการให้บริการ			7,202,620	100.00	5,025,207	100.00	6,033,681	100.00
รายได้อื่น			1,225,292		367,014		136,316	
รายได้รวม			8,427,912		5,392,221		6,169,997	

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าฯ (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”) สามารถแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของงานที่ให้บริการ ได้แก่ งานออกแบบ จัดหา และรับเหมาก่อสร้างระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบสื่อสารโทรคมนาคม และ งานก่อสร้างโยธา นอกจากนั้นได้ดำเนินการลงทุนและธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการศูนย์การค้าโซโห โดยมีรายละเอียดของงานในแต่ละกลุ่มดังนี้

ระบบไฟฟ้า	<ul style="list-style-type: none"> 3 สถานีไฟฟ้าย่อย (Power Substation) 4 ระบบจ่ายไฟ (Power Distribution) 5 ระบบไฟฟ้าสำรองฉุกเฉินเวลาไฟดับ (Electrical Power Supply & Emergency Power Supply System) 6 ระบบแสงสว่าง (Lighting System) 7 ระบบโทรศัพท์ (Telephone System) 8 ระบบเสียง (Public Address System) 9 ระบบเครื่องรับสัญญาณหลัก (Master Antenna) 10 ระบบรักษาความปลอดภัย (Security System) 11 ระบบสายล่อฟ้า (Lightning Protection System) 12 ระบบควบคุมอาคารอัตโนมัติ (Building Automation System) 13 ระบบการจัดการพลังงาน (Energy Management System) <input type="checkbox"/> Solar Power System
ระบบปรับอากาศ	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> ระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ (Air Conditioning System) 14 ระบบระบายอากาศ (Ventilation) 15 ระบบห้องทำความเย็น (Refrigeration) 16 ระบบห้องสะอาด (Clean Room) 17 ระบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้น (Automatic Temperature and Humidity Control System) 18 ระบบอัดอากาศในบันไดหนีไฟ (Pressurized Stairs) 19 ระบบควบคุมปริมาณอากาศ (Variable Air Volume or VAV) <input type="checkbox"/> District Cooling System

<p>ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกัน อัคคีภัย</p>	<p><input type="checkbox"/> ระบบท่อประปา (Plumbing System)</p> <p>20 ระบบผลิตไอน้ำและน้ำร้อน (Steam Boiler and Hot Water System)</p> <p>21 ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste Water and Sewage Treatment)</p> <p>22 ระบบน้ำดื่ม (Drinking Water System)</p> <p>23 สระว่ายน้ำ (Swimming Pool)</p> <p>24 ระบบแก๊ส (Gas System)</p> <p>25 ระบบระบายน้ำทิ้ง (Drainage)</p> <p>26 ระบบดับเพลิงแบบหัวฉีดโปรยน้ำ (Sprinkler System)</p> <p>27 ระบบสารสะอาดดับเพลิง (FM 200 System)</p> <p>28 ระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย (Fire Alarm System)</p> <p>29 ระบบดับเพลิงด้วยแก๊สคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂ System)</p> <p>30 ระบบท่อดับเพลิงและควบคุม (Fire Pumps and Controller)</p> <p>31 อุปกรณ์ดับเพลิง (Fire Extinguish Equipment)</p>
<p>ระบบสื่อสาร โทรคมนาคม</p>	<p><input type="checkbox"/> ระบบเชื่อมโยงเครือข่ายเคเบิลใยแก้ว (Optical Fiber)</p> <p>32 ระบบโทรศัพท์ TDMA (Time Division Multiple Access)</p> <p>33 ระบบโทรศัพท์ไร้สาย (Wireless Telephone System)</p> <p><input type="checkbox"/> Telecommunication System</p> <p><input type="checkbox"/> Telephone System</p>
<p>งานก่อสร้างโยธา</p>	<p>นอกจากการให้บริการออกแบบ จัดหา และติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจรแล้ว บริษัทยังประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานโยธาทั่วไป โดยครอบคลุมถึงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ โรงพยาบาล ศูนย์การค้า สถาบันการศึกษา โรงแรม ที่พักอาศัย โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น</p>

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากการมุ่งเน้นความสามารถในการรักษาส่วนการตลาดภายใต้สภาวะที่มีการแข่งขันสูง และในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว กลุ่มบริษัทยังมุ่งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวด้วย กลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีดังนี้

(2) ชื่อเสียงและประสบการณ์ของกลุ่มวิศวกรผู้บริหารนอกเหนือจากความสามารถในการบริหารงาน ซึ่งสามารถพิสูจน์ได้จากการนำพากลุ่มบริษัทให้อยู่รอดผ่านพ้นวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 และบริหารจัดการให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง วิศวกรผู้บริหารของกลุ่มบริษัทมีความรู้และประสบการณ์การทำงานภาคปฏิบัติในงานวิศวกรรมมากกว่า 20 ปี และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในวงการ ทำให้สามารถมีส่วนช่วยตรวจสอบดูแลการทำงานของวิศวกรระดับผู้จัดการ โครงการอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้หากมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่จะต้องนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้หรือการเปลี่ยนแปลงทางวิศวกรรมอื่นๆ กลุ่มบริษัทจะมีความสามารถในการนำมาใช้ได้อย่างรวดเร็ว

(3) ผลงานอันเป็นที่ยอมรับในอดีต ด้วยคุณภาพของผลงานและบริการในอดีตของกลุ่มบริษัทที่ได้สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ลูกค้าจำนวนมากได้ให้ความเชื่อถือและความไว้วางใจในการกลับมาใช้บริการของกลุ่มบริษัทอีก รวมทั้งได้แนะนำต่อไปยังลูกค้าอื่นๆ ด้วย ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายหลักในการที่จะรักษาและเสริมสร้างชื่อเสียงของบริษัท โดยดำเนินการ ดังนี้

- ☐ การรักษาคุณภาพของผลงานให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ยอมรับ
- ☐ การดำรงไว้ซึ่งความซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพและมีจรรยาบรรณที่ดีต่องานในสัญญา
- ☐ การดำเนินงานในแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดการที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า
- ☐ การดูแลผลประโยชน์ของลูกค้าเสมือนหนึ่งว่าบริษัทคือเจ้าของโครงการดังกล่าวด้วย และ
- ☐ การบริการหลังการขายและหลังหมดสัญญาบริการ

(3) ความสามารถของบุคลากร กลุ่มบริษัทมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรซึ่งนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของกลุ่มบริษัท เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

- ☐ การพัฒนาความรู้และความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านความรู้ทางเทคนิควิชาการและการจัดการ
- ☐ การสร้างจิตสำนึกความรับผิดชอบต่องาน
- ☐ การสร้างบรรยากาศการทำงานที่เป็นมิตร
- ☐ การทำงานเป็นทีม การประสานงานระหว่างทีมวิศวกรและบุคลากรภายในองค์กร เพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ในการให้บริการที่ดีเยี่ยมแก่ลูกค้า
- ☐ การนำเอาระบบ KPI และ Balance Scores Card (BSC) เข้ามาใช้วัดผลการดำเนินงานของหน่วยงานและบุคคล

(4) สถานะทางการเงินที่เข้มแข็ง กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับโครงสร้างทางการเงินที่มั่นคง โดยการรักษ้อัตราร้อยละของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในระดับต่ำ และระดับสภาพคล่องที่เหมาะสมจะช่วยลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีอัตราร้อยละของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 2.91 เท่า โดยมีอัตราร้อยละสภาพคล่อง 1.23 เท่า ยังมีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารหลายแห่งเพื่อใช้ในการดำเนินการ ในวงเงินสินเชื่อรวมกว่า 12,193.0 ล้านบาท และมีกระแสเงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 2.01 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 6 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559

(5) ประสิทธิภาพในการจัดการกลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาระบบการทำงานและการจัดการส่วนกลางอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและพัฒนาความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยได้รับการรับรองการบริหารงานคุณภาพมาตั้งแต่ วันที่ 31 สิงหาคม 2543 (ISO 9002:1994) เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2546 ได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001 Version 2000 จากบริษัท BVQI จำกัด และบริษัทได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐานสากล ISO9001:2008 โดย บริษัท Bureau Veritas Quality International (BVQI) จำกัด เป็นผู้ประเมินและให้การรับรองในวันที่ 28 ตุลาคม 2558 (2015) บริษัทยังคงมีการรักษาระบบบริหารงานคุณภาพที่มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง โดยมีการตรวจติดตามจาก บริษัท Bureau Veritas ทุก ๆ 6 เดือน รวมทั้งในส่วนของบริษัทเองยังมีการสุ่มตรวจภายในอย่างต่อเนื่อง โดยการประยุกต์หลักการในการตรวจแบบ Process Approach (การพิจารณาอย่างเป็นกระบวนการ)โดยสถาบันดังกล่าวได้มีการทบทวนการรับรองทุกปี และภายในปี 2018 บริษัทคาดว่าจะได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO 9001:2015 ต่อไป

(6) การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดนโยบายในการจัดซื้อ เพื่อสร้างความปลอดภัยและสร้างการแข่งขันระหว่างผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบต่าง ๆ เพื่อเป็นการรับประกันว่าต้นทุนของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

ลักษณะลูกค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ลูกค้าภาคเอกชน เช่น อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย โรงแรม โรงพยาบาล ศูนย์การค้า โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น และภาครัฐ ซึ่งประกอบด้วยหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยสัดส่วนการให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละประเภทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ภาคเอกชน	1,018.34	12.48	3,669.78	61.81	1,849.90	23.09
ภาครัฐ	7,140.49	87.52	2,267.31	38.19	6,160.62	76.91
รวม	8,158.83	100.00	5,937.09	100.00	8,010.52	100.00

ที่ผ่านมาลูกค้าของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภาคเอกชน เนื่องจากการเข้าร่วมประมูลงานจากภาครัฐจะต้องคำนึงถึงรายละเอียดและคุณสมบัติตามข้อกำหนด (Terms of Reference หรือ TOR) ของแต่ละหน่วยงานราชการที่เป็นผู้จ้าง โดยผู้ที่เข้าร่วมประมูลงานกับภาครัฐจะต้องเป็นผู้ที่มีผลงานในอดีตหรือมีรายชื่อขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานราชการนั้น ๆ ในปัจจุบันกลุ่มบริษัทที่มีชื่อขึ้นทะเบียนไว้กับหน่วยงานราชการ เช่น การรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย (รฟม.) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การประปาส่วนภูมิภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย และกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย (AOT) เป็นต้น อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานต่าง ๆ มากขึ้น เพื่อเพิ่มความสามารถในการรับงานในส่วนองภาครัฐบาล เนื่องจากภาครัฐบาลมีนโยบายการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านพลังงานไฟฟ้า, ขนส่งมวลชน และสื่อสารโทรคมนาคม อย่างต่อเนื่อง

ในการรับงานของกลุ่มบริษัทจะมีการเป็นผู้รับเหมา โดยตรงจากลูกค้าและผ่านการรับเหมาช่วง ซึ่งในหลายปีที่ผ่านมา ประมาณร้อยละ 90 ของมูลค่างานรวมทั้ง 2 ประเภท มาจากการประมูลงาน ในขณะที่ส่วนที่เหลือมาจากการติดต่อเจรจาต่อรอง โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มบริษัทจะรับงานจากการเป็นผู้รับเหมาโดยตรงจากลูกค้า เนื่องจากจะได้รับราคาและเงื่อนไขการชำระเงินที่ดีกว่า ส่วนการรับเหมาช่วงนั้นกลุ่มบริษัทใช้เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางเข้าหาลูกค้าและช่องทางการจำหน่าย โดยผ่านบริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่หรือบริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่จากต่างประเทศ เช่น บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) , บริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน), บริษัท ชิโน-ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน), Marubeni Corporation เพื่อเป็นการสร้างผลงานทางด้านงานของภาครัฐ และผลงานในตลาดต่างประเทศ เนื่องจากโดยส่วนใหญ่การประมูลงานของภาครัฐหรือโครงการในต่างประเทศจะเป็นลักษณะสัญญาเดียวสำหรับงานรับเหมาก่อสร้างและงานระบบวิศวกรรม และผู้รับเหมาก่อสร้างหลักจะให้ผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการงานระบบวิศวกรรม โดยสัดส่วนงานของบริษัทระหว่างการติดต่อลูกค้าโดยตรงและผ่านการรับเหมาช่วงในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
การติดต่อลูกค้าโดยตรง	2,187.50	26.81	5,937.09	100.00	7,345.61	91.70
การรับเหมาช่วง	5,971.33	73.19	-	-	664.91	8.30
รวม	8,158.83	100.00	5,937.09	100.00	8,010.52	100.00

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมุ่งที่จะสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อสร้างโอกาสในการได้รับงานโครงการใหม่ๆ จากลูกค้าเดิมในอนาคต โดยในปี 2560 สัดส่วนงานของกลุ่มบริษัทที่ได้รับจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยประมาณ 20% และลูกค้าเดิมเฉลี่ยประมาณ 80% ลูกค้าเดิมของบริษัทซึ่งให้ความเชื่อถือและไว้วางใจบริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โรงแรมในเครือภูเก็ตอาร์คาเดียร์ ท็อปส์ซูเปอร์เซ็นเตอร์ เทสโก้-โลตัส ห้างสรรพสินค้า เซ็นทรัลพลาซ่า, โนเบิลกรุ๊ป, กลุ่ม CP และ TCC เป็นต้น

(ข) สภาพการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 4.0 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 4.3 ในไตรมาสก่อนหน้า และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2560 ขยายตัวจากไตรมาสที่สามของปี 2560 ร้อยละ 0.5 (QoQ_SA)

ด้านการใช้จ่าย มีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวเร่งขึ้นของการบริโภคภาคเอกชน การขยายตัวในเกณฑ์สูงของการส่งออกสินค้า และการขยายตัวต่อเนื่องของการลงทุนภาคเอกชน ในขณะที่การลงทุนภาครัฐลดลง ในด้านการผลิต การผลิตสาขาโรงแรมและภัตตาคาร สาขาการค้าส่งค้าปลีก สาขาขนส่งและคมนาคม และสาขาไฟฟ้า ก๊าซ และการประปาขยายตัวเร่งขึ้น ส่วนสาขาอุตสาหกรรมขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง ในขณะที่ภาคเกษตร และสาขาก่อสร้างปรับตัวลดลง

รวมทั้งปี 2560 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 3.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.3 ในปี 2559 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าขยายตัวร้อยละ 9.7 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 0.9 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.8 ของ GDP

ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ และทั้งปี 2560 ในด้านการผลิต สาขาก่อสร้าง

สาขาก่อสร้าง : ปรับตัวลดลงตามการลดลงของการก่อสร้างทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน ในไตรมาสที่สี่ของปี 2560 การผลิตสาขาก่อสร้างลดลงร้อยละ 5.3 เทียบกับการลดลงร้อยละ 1.36 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการก่อสร้างภาครัฐลดลงร้อยละ 7.1 เทียบกับการลดลงร้อยละ 1.8 ในไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากการก่อสร้างของรัฐบาลลดลงสอดคล้องกับการลดลงของการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายลงทุน ในขณะที่การก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจกลับมาขยายตัวในเกณฑ์สูงร้อยละ 8.6 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 2.5 ในไตรมาสก่อนหน้า ส่วนการก่อสร้างภาคเอกชนลดลงร้อยละ 2.3 ต่อเนื่องจากการลดลงร้อยละ 1.0 ในไตรมาสก่อนหน้า ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.6 ตามการเพิ่มขึ้นของดัชนีหมวดไม้ และผลิตภัณฑ์ไม้ และหมวดคอนกรีต โดยเฉพาะเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.4

รวมทั้งปี 2560 การผลิตสาขาก่อสร้างลดลงร้อยละ 2.3 โดยการก่อสร้างภาครัฐและการก่อสร้างภาคเอกชนลดลงร้อยละ 3.0 และร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

แนวโน้มเศรษฐกิจไทย ปี 2561

คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6-4.6 โดยมีแรงสนับสนุนที่สำคัญ ประกอบด้วย (1) การขยายตัวเร่งขึ้นของเศรษฐกิจโลก (2) แรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐที่ยังอยู่ในเกณฑ์ดี และการลงทุนภาครัฐที่จะเร่งตัวขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของกรอบงบประมาณรายจ่ายลงทุน และความคืบหน้าของโครงการลงทุนภาครัฐ (3) การฟื้นตัวที่ชัดเจนมากขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน (4) แนวโน้มการขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องของสาขาเศรษฐกิจสำคัญ ๆ และ (5) การปรับตัวขึ้นของการจ้างงานและฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 6.8 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 5.5 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9-1.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 7.8 ของ GDP

ประเด็นการบริหารนโยบายเศรษฐกิจในปี 2561 ควรให้ความสำคัญกับ (1) การสนับสนุนการขยายตัวของการผลิตนอกภาคเกษตรเพื่อชดเชยการลดลงของแรงขับเคลื่อนจากภาคเกษตรที่มีแนวโน้มปรับตัวเข้าสู่ภาวะปกติโดย (i) การดูแลการส่งออกให้ขยายตัวได้อย่างเต็มศักยภาพ และต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของการผลิตภาคอุตสาหกรรม และการลงทุน (ii) การสร้างความเชื่อมั่นและสนับสนุนการขยายตัวของการลงทุนภาคเอกชน ทั้งในด้านโครงสร้างพื้นฐาน และการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจ การยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน การชักจูงนักลงทุนในสาขาเป้าหมาย และสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับความต่อเนื่องของโครงการ และนโยบายการพัฒนาที่สำคัญหลังเปลี่ยนผ่านสู่การเลือกตั้ง (iii) การสนับสนุนการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว ทั้งในด้านการรักษาความปลอดภัย และอำนวยความสะดวกด้านการท่องเที่ยวรวมทั้งการส่งเสริมการขายในตลาดนักท่องเที่ยวรายได้สูง และนักท่องเที่ยวระยะไกล ควบคู่ไปกับการกระจายรายได้สู่ชุมชน (2) การขับเคลื่อนการลงทุนภาครัฐให้สามารถขยายตัวได้ตามเป้าหมาย โดย (i) การเร่งรัดการจัดซื้อจัดจ้างและเบิกจ่ายงบลงทุนในช่วงที่เหลือของปี ควบคู่ไปกับการเบิกจ่ายงบลงทุนภายใต้กรอบงบประมาณรายจ่ายประจำปี และกรอบงบลงทุนรัฐวิสาหกิจให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 72.0 และร้อยละ 77.0 ตามลำดับ (ii) การขับเคลื่อนโครงการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (iii) การพัฒนาพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก และเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน และ (iv) การจัดทำแผนและขับเคลื่อนการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาเมืองและพื้นที่เศรษฐกิจในระดับภาคและจังหวัดสำคัญ ๆ (3) การดูแลเกษตรกรและผู้มีรายได้น้อย และการสร้างความเข้มแข็งให้ SMEs และเศรษฐกิจฐานราก ทั้งในด้าน (i) การผลิตสินค้าเกษตร และรายได้เกษตรกรและการติดตามและป้องกันผลกระทบจากปรากฏการณ์ลานีญา (ii) มาตรการการเงินการคลัง โดยให้ความสำคัญกับการดำเนินการตามโครงการบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ รวมทั้งการดูแลมาตรการสินเชื่อให้มีวงเงินที่เพียงพอ และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และ (iii) การให้ความช่วยเหลือและพัฒนา SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การเพิ่มขึ้นของค่าแรงและการแข็งค่าของเงินบาท และ (4) การเตรียมความพร้อมด้านกำลังแรงงานและคุณภาพแรงงานให้มีเพียงพอต่อการรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจ

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

แนวโน้มอุตสาหกรรมก่อสร้าง

งานก่อสร้างโดยรวมในช่วงปี 2560-2562 จะได้รับอานิสงส์จากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของรัฐที่มีมากกว่า 50 โครงการ ภายในปี 2567 ซึ่งถึงเป็นปัจจัยผลักดันสำคัญให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจก่อสร้าง ขณะที่โครงการภาคเอกชนคาดว่าจะทยอยฟื้นตัวตั้งแต่ปี 2561

☐ งานก่อสร้างภาครัฐจะเติบโตสูงจากเมกะโปรเจกต์

- คาดว่างานก่อสร้างภาครัฐในปี 2560 และปี 2561 เติบโต 13-15%YoY มูลค่า 785.0-799.0

พันล้านบาท จะมีโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐเปิดประกวดราคามากกว่าหลายปีที่ผ่านมา ทำให้การลงทุนเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐทั้งโครงการต่อเนื่องและโครงการใหม่เข้าสู่ขั้นตอนการก่อสร้างพร้อมกันในช่วงครึ่งปีหลัง มีโครงการที่สำคัญ เช่น โครงการรถไฟฟ้าช่วงฉะเชิงเทรา-ปากน้ำโพ และช่วงมาบตาพุด-ชุมทางถนนจิระ โครงการมอเตอร์เวย์ สายบางปะอิน-จ.นครราชสีมา และสายบางใหญ่-จ.กาญจนบุรี ภาครัฐยังมีแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภายใต้งบประมาณรายจ่ายประจำปี 2560 ที่บรรจุโครงการลงทุนขนาดเล็กทั่วประเทศไว้ เช่น โครงการพัฒนาแหล่งน้ำขนาดเล็ก งานซ่อมแซมเส้นทางคมนาคม (รวมถนน สะพาน และรางรถไฟที่เสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมภาคใต้ช่วงต้นปี 2560) จากปริมาณงานก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น จึงประเมินว่าจะเป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทั้งระบบ โดยเฉพาะผู้รับเหมารายใหญ่ที่ค่อนข้าง

ได้เปรียบในการรับงานภาครัฐ ขณะที่กลุ่มผู้รับเหมา SMEs จะมีโอกาสรับจ้างเหมาช่วง (Sub-contract) ต่อจากรายใหญ่ ทำให้มีงานตลอดทั้งปี

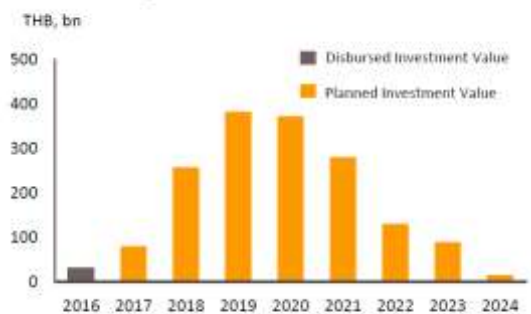
- แนวโน้มงานก่อสร้างภาครัฐในช่วงปี 2561-2562 จะขยายตัวตามความคืบหน้าของเมกะโปรเจกต์ โดยคาดว่ามูลค่าก่อสร้างภาครัฐจะเติบโตราว 13-16% ต่อปี มีมูลค่าก่อสร้างรวมสองปีราว 1.9 ล้านล้านบาท ทำให้กลุ่มผู้รับเหมารายใหญ่สามารถสะสม Backlog ได้ต่อเนื่อง และผู้รับเหมา SMEs จะได้อานิสงส์จากการรับเหมาช่วง (Sub-contract) ต่อจากรายใหญ่ และยังได้รับผลดีจากการที่ภาครัฐแบ่งสัญญาเมกะโปรเจกต์หลายโครงการออกเป็นสัญญาย่อย ๆ เช่นมอเตอร์เวย์เส้นทางต่าง ๆ

Figure 5: Construction Investment Trend



Source: NESDB, forecast by Krungthai Research

Figure 6: Mega-Projects Investment Timeline During 2016-2024 worth THB2,339bn



Source: Ministry of Transport (MOT)

Note: Mega Projects include 52 infrastructure projects (under Action Plan 2016 and 2017) worth a total of THB1,600bn, excluding 4 projects of 1,435-metre standard-gauge railway and a dual-track railway (Chachoengsao-Klong19-Kamkhol).

- คาดว่างานก่อสร้างภาคเอกชนจะทยอยฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจ บวกกับอานิสงส์จากมาตรการรัฐและเมกะโปรเจกต์ที่มีผลเปิดพื้นที่ศักยภาพใหม่

- งานก่อสร้างภาคเอกชนปี 2560 มีมูลค่าใกล้เคียงปีก่อนอยู่ที่ 526.0-531.0 พันล้านบาท เนื่องจากการประกอบส่วนใหญ่ต่างรอสัญญาณความชัดเจนทางเศรษฐกิจ และการเมือง ขณะที่ภาคอสังหาริมทรัพย์ยังชะงัก (งานก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนสูงราว 55% ของมูลค่างานก่อสร้างภาคเอกชน) ทำให้งานก่อสร้างจำกัดเฉพาะบางประเภท อาทิ

- 1) ความต้องการซ่อมแซมสิ่งปลูกสร้างที่เสียหายจากอุทกภัยในภาคใต้
- 2) การก่อสร้างที่อยู่อาศัยตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่าง ๆ
- 3) งานก่อสร้างศูนย์การค้าที่มีแผนเปิดตัวในระยะ 1-3 ปีข้างหน้ามากกว่า 10 แห่งทั่วประเทศ

สำหรับการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมมีแนวโน้มดีขึ้นตามการลงทุนและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีหลัง อีกทั้งยังมีแรงจูงใจจากที่ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment of Thailand : BOI) ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเพิ่มขึ้นและ โครงการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Border Special Economic Zones : Border SEZs) ที่ภาครัฐพยายามเร่งดำเนินการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภคซึ่งจะเป็นปัจจัยหนุนให้เกิดการลงทุนโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น

- แนวโน้มงานก่อสร้างภาคเอกชนช่วงปี 2561-2562 คาดว่าจะขยายตัวราว 2-4% ต่อปี ปัจจัยบวกหนุนจากงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่คาดว่าจะทยอยขยับดีขึ้นนับจากปี 2561

โอกาสรับงานก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้านยังเติบโตต่อเนื่อง คาดในกลุ่มประเทศ CLM (กัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมา) ยังเร่งขยายการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่อเนื่อง โดยเฉพาะพื้นที่ในเมืองและเขตเศรษฐกิจพิเศษที่กำลังเติบโตสูงจากการเร่งขยายการลงทุนของภาครัฐและการท่องเที่ยว จึงเป็นโอกาสแก่ผู้รับเหมาไทยที่จะเข้าไปขยายฐานตลาดก่อสร้าง เนื่องจากมีความได้เปรียบจากการมีชายแดนติดต่อกัน ทำให้สะดวกต่อการขนส่งวัสดุก่อสร้าง และเครื่องมือ/เครื่องจักรสำหรับใช้ในงานก่อสร้าง

□ **เมียนมา** รัฐบาลเมียนมา ยังลงทุน โครงสร้างพื้นฐานต่อเนื่อง อีกทั้งการลงทุนอสังหาริมทรัพย์กลับมาฟื้นตัว โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม ทำให้เป็นโอกาสของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างไทย

□ **กัมพูชา** คาดมีการคืนเงินลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และยังมีงานก่อสร้างโครงการต่อเนื่องในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ แม้สถานการณ์การลงทุนจะไม่ขยายตัวสูง เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงก่อนหน้านี้

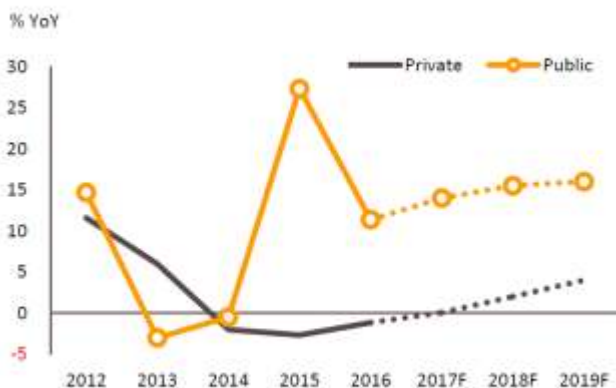
□ **สปป.ลาว** คาดว่าจะมีการขยายการลงทุนโครงข่ายคมนาคมขนาดใหญ่มากขึ้น โดยเฉพาะโครงการที่ร่วมลงทุนระหว่างประเทศ จากที่ก่อนหน้านี้มีโครงการโรงไฟฟ้าค่อนข้างมาก

คาดการณ์ด้านต้นทุนแรงงาน คาดว่าจะผ่อนคลายลง แต่ยังคงระวางค่าวัสดุก่อสร้างที่อาจปรับขึ้นนับจากช่วงครึ่งหลังของปี 2560

□ คาดว่าปัญหาการขาดแคลนกำลังแรงงานอาจไม่รุนแรงนัก แม้โครงการภาครัฐและเอกชนจะกลับมาขยายตัวในช่วงเวลาใกล้เคียงกัน แต่ยังมีปริมาณงานไม่มากนัก อีกทั้งคาดว่าผู้ประกอบการส่วนมากจะสามารถบริหารจัดการได้โดยหันไปปรับใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบสำเร็จรูป (Pro-Fabrication) ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาแรงงานลง

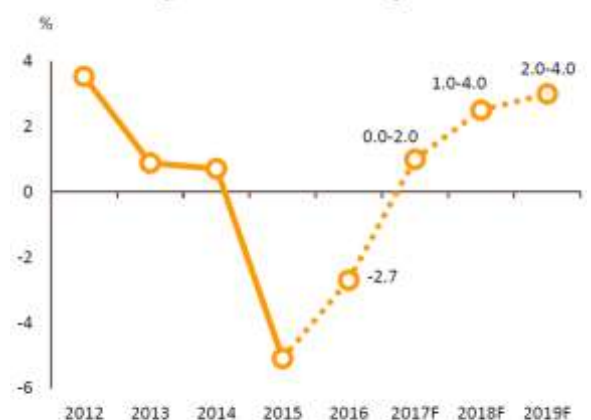
□ ด้านราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมน่าจะปรับขึ้นนับจากครึ่งหลังของปี 2560 เนื่องจากคาดว่างานก่อสร้างภาครัฐทั้งโครงการใหม่ และต่อเนื่องจะถูกเร่งดำเนินการ นอกจากนี้ยังมีงานก่อสร้างของภาคเอกชนที่ทยอยฟื้นตัว โดยเฉพาะโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะก่อให้เกิดความต้องการวัสดุก่อสร้างมากขึ้น ส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมปรับเพิ่มขึ้น และมีผลให้ Margin ของผู้รับเหมาก่อสร้างลดลง

Figure 8: Public and Private Construction Investment Growth in 2016-2019



Source: Forecast by Krungsri Research

Figure 9: CMPI Trend during 2016-2019



Source: MOC (as of Dec 16), forecast by Krungsri Research

ที่มา : วิจัยกรุงศรี

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

สำหรับภาวะการแข่งขันจากข้อมูลจำนวนบริษัทในแต่ละกลุ่มขนาดธุรกิจ อาจสะท้อนสภาพการแข่งขันในตลาดได้ระดับหนึ่งว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กน่าจะมีสภาพการแข่งขันที่สูงที่สุดเนื่องจากอุปสรรคการเข้าสู่ตลาด (Barriers to entry) มีไม่มาก เพราะใช้เงินลงทุน เทคโนโลยี ความชำนาญและการบริหารจัดการที่น้อยกว่า เมื่อเทียบกับผู้รับเหมารายใหญ่ แม้จะมีอุปสรรคบ้างด้านกฎระเบียบ และหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการประกอบกิจการ แต่ก็ถือว่าสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย ทำให้ตลาดธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กจึงมีผู้ประกอบการจำนวนมาก

ส่วนตลาดของผู้ประกอบการขนาดใหญ่เป็นตลาดที่น่าจะมีการแข่งขันน้อยที่สุดเนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barriers to entry) ค่อนข้างสูง เช่น ขนาดเงินลงทุนจำนวนมาก ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเฉพาะขณะที่ตลาดของผู้ประกอบการขนาดกลางอาจมีสภาพการแข่งขันพอสมควร โดยการแข่งขันจะขึ้นอยู่กับปริมาณงานก่อสร้างในแต่ละสถานการณ์ หากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจดี มีปริมาณงานก่อสร้างมาก ก็มักจะพบว่าการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก แต่หากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจถดถอย ปริมาณงานก่อสร้างหดตัวลง ย่อมมีส่วนผลักดันให้สถานการณ์การแข่งขันเข้มข้นขึ้นตามมา เพราะจำนวนผู้ประกอบการในตลาดไม่ได้เปลี่ยนแปลงมากนัก หรือหากมีผู้ประกอบการรายใหญ่เข้าร่วมการแข่งขันในตลาดระดับนี้ด้วยแล้วก็ยังส่งผลให้การแข่งขันทวีความรุนแรงขึ้น จนอาจมีการตัดราคาค่ารับเหมาก่อสร้างก็ได้

นอกจากนี้ หากพิจารณาการแข่งขันตามประเภทของงานก่อสร้างภาครัฐและเอกชน พบว่า ในตลาดก่อสร้างภาครัฐ หน่วยงานของรัฐมักแบ่งผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะสามารถรับงานโครงการขนาดต่าง ๆ ด้วยขั้นตอนการคัดเลือกผู้มีคุณสมบัติเบื้องต้นในการจ้าง (Pre-qualification) โดยใช้เกณฑ์พื้นฐานต่าง ๆ ในการพิจารณาได้แก่ ฐานะทางการเงินขั้นต่ำ จำนวนเครื่องมือเครื่องจักรขั้นต่ำ จำนวนบุคลากรขั้นต่ำ ตลาดการก่อสร้างภาครัฐจึงมีการแบ่งระดับตามมูลค่าโครงการอย่างชัดเจน โดยผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะเข้าแข่งขันในโครงการขนาดใหญ่เท่านั้น ทำให้โครงการก่อสร้างภาครัฐขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าสูงกระจุกตัวอยู่กับกลุ่มผู้รับเหมารายใหญ่ ซึ่งสะท้อนการแข่งขันในตลาดก่อสร้างภาครัฐว่ามีระดับการแข่งขันไม่สูงเมื่อเทียบกับผู้รับเหมาตลาดอื่น ๆ

ในส่วนของตลาดก่อสร้างภาคเอกชน แม้บริษัทรับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยส่วนใหญ่จะระบุว่า ตลาดก่อสร้างภาคเอกชนมีสภาพการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง แต่เมื่อพิจารณาจากจำนวนโครงการที่มีการลงนามในสัญญาจ้างแล้ว กลับพบว่าบริษัทส่วนใหญ่มีงานค่อนข้างทั่วถึง ทั้งการก่อสร้างอาคารชุดและที่พักอาศัยที่มีเป็นจำนวนมาก พบว่าในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ ตลาดก่อสร้างภาคเอกชนมักจะต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง จนอาจมีการตัดราคากันเพื่อความอยู่รอด

ทั้งนี้ ถือได้ว่าปริมาณความต้องการงานบริการด้านก่อสร้าง และออกแบบ จัดหา และรับเหมาก่อสร้างงานระบบวิศวกรรมทั้งโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ และโครงการเก่าที่ต้องการปรับปรุง ดังนั้น โอกาสในการเติบโตของธุรกิจยังคงมีอยู่ โดยเฉพาะผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีฐานะทางการเงินที่เข้มแข็งจะมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้รับเหมาที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการดำเนินงานมีความยืดหยุ่นในการรับงานทั้งขนาดใหญ่ กลาง และขนาดเล็ก และมีอำนาจในการเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีกว่า ซึ่งบริษัทถือว่ามีคุณสมบัติต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นครบถ้วน ประกอบกับได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า มากกว่า 20 ปี ที่อยู่ในวงการ จึงส่งผลให้บริษัทมีโอกาสชนะการประมูลงานด้วยข้อเสนอด้านราคาที่ดีกว่า และสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้มากกว่า ดังจะเห็นได้จากผลงานในอดีตที่บริษัทได้ควบคุมและบริหารโครงการให้แล้วเสร็จทันต่อกำหนดการด้วยคุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด รวมทั้งความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในช่วงที่ผ่านมา ทั้งนี้ จากการที่ธุรกิจของบริษัทครอบคลุมถึงลูกค้าในกลุ่มการก่อสร้างเพื่อการอยู่อาศัย การก่อสร้างเชิงพาณิชย์ และการก่อสร้างเชิงอุตสาหกรรม ซึ่งเป็น

ทั้งโครงการก่อสร้างใหม่ และงานปรับปรุงและพัฒนาาระบบวิศวกรรมสำหรับอาคารหรือโรงงานเดิม ดังนั้นผลกระทบจากปัจจัยลบในภาคธุรกิจหนึ่งธุรกิจใดจึงมีผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทค่อนข้างจำกัดเมื่อเทียบกับบริษัทคู่แข่งอื่น ๆ

นอกจากการแข่งขันระหว่างบริษัทผู้รับเหมาไทยแล้ว ยังมีผู้รับเหมาต่างชาติ และกิจการร่วมทุนระหว่างผู้รับเหมาต่างชาติกับผู้รับเหมาไทย เป็นคู่แข่ง โดยการประเมิณส่วนแบ่งทางการตลาดสามารถทำได้ยาก เนื่องจากไม่มีหน่วยงานหรือองค์กรที่จัดเก็บรวบรวมข้อมูลไว้อีก ทั้งการจัดกลุ่มของผู้รับเหมาโดยแยกตามความชำนาญ ประสิทธิภาพ และคุณภาพของผลงาน ก็สามารถทำได้ยาก เนื่องจากการติดตั้งเพื่อให้ระบบทำงานได้นั้นเป็นเรื่องที่ค่อนข้างง่ายสำหรับวิศวกรที่ผ่านการทำงานมา แต่คุณภาพ ความประณีต และอายุการใช้งานของงานติดตั้ง ตลอดจนความสามารถในการเตรียมระบบงานที่มีความซับซ้อนเป็นสิ่งที่ผู้รับเหมาแต่ละกลุ่มจะมีความสามารถที่แตกต่างกันและต้องอาศัยระยะเวลาในการพิสูจน์เพื่อจัดกลุ่มความชำนาญ

ในปี 2560 บริษัทได้เข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างต่าง ๆ ของทั้งภาครัฐและเอกชน โดยบริษัทชนะการประมูลรวม 10 โครงการ มูลค่างานรวม 8.16 พันล้านบาท ซึ่งเป็นงานของภาครัฐมูลค่างานรวม 7.14 พันล้านบาท และงานภาคเอกชนมูลค่างานรวม 1.02 พันล้านบาท) ซึ่งเมื่อรวมกับโครงการที่รับอยู่เดิมหลังจากการรับรู้รายได้ในปี 2560 ทำให้บริษัทมีงานในมือ (Backlog) ณ ต้นปี 2561 จำนวน 14.5 พันล้านบาท ซึ่งจะรับรู้รายได้ในปีต่อ ๆ ไป

ทั้งนี้ในปี 2560 บริษัทตั้งเป้ารายได้ 8.0 พันล้านบาท ตั้งเป้ารายได้เติบโตที่ 20% บริษัทมีรายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง มีรายได้รวม 7.3 พันล้านบาท ยังต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ และมีผลกำไรขั้นต้น 9.4% ต่ำกว่าปี 2559 เล็กน้อย พิจารณาโดยภาพรวมแล้วผลการดำเนินงานในปี 2560 ปรับตัวดีขึ้น นอกจากผลกำไรในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างแล้ว การจำหน่ายบริษัทย่อย บริษัท บำรุงเมืองพลาซ่า จำกัด (BMP) ทำให้งบการเงินรวมมีผลกำไรดีขึ้น และได้รับกระแสเงินสดกลับคืนมาใช้หมุนเวียนในบริษัทได้เพิ่มขึ้น

บริษัทยังคงต้องปรับปรุงพัฒนาการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทต่อไป โดยเฉพาะทรัพยากรบุคคลของบริษัท ซึ่งต้องมีการพัฒนาฝึกฝนทั้งด้านความชำนาญในงานแต่ละด้าน และการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพิ่มขึ้น การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการทำงาน การจัดหาเครื่องมือ อุปกรณ์และเครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาทำงาน เป็นสิ่งที่ต้องดำเนินการในปี 2561 และปีต่อ ๆ ไป เพื่อให้สอดคล้องกับการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลงาน โครงการขนาดใหญ่ (Infrastructure Project) ของภาครัฐที่จะมีขึ้นและมีมูลค่ารวมหลายแสนล้านบาท โดยบริษัทสามารถเข้าร่วมประมูลงานด้วยตนเอง หรือหาพันธมิตรเพื่อร่วมมือกันเข้าประมูลงาน เพิ่มศักยภาพในการประมูลงานได้มากขึ้นต่อไป

ในปัจจุบัน บริษัทที่ประกอบธุรกิจก่อสร้าง และออกแบบ จัดหารับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมที่สำคัญ มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายชื่อ	ชื่อย่อ หลักทรัพย์	31 ธันวาคม 2560 งบการเงินรวม		
		สินทรัพย์รวม	รายได้รวม	กำไรสุทธิ
บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลล็อปเมนต์ จำกัด (มหาชน)	ITD	87,829.38	56,139.63	412.65
บริษัท ข.การช่าง จำกัด (มหาชน)	CK	79,274.46	38,553.61	1,810.01
บริษัท ชีโน-ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)	STEC	33,159.96	21,190.58	(610.83)
บริษัท ยูนิค เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)	UNIQ	27,566.44	12,675.12	890.09
บริษัท เนาวรัตน์พัฒนาการ จำกัด (มหาชน)	NWR	12,251.44	9,345.32	(202.81)
บริษัท ซินเท็ค คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)	SYNTEC	9,930.95	9,156.70	1,008.41
บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)	PLE	9,036.05	8,427.91	1,113.41
บริษัท คริสเตียนีและนิลเสน (ไทย) จำกัด (มหาชน)	CNT	5,812.83	7,943.55	94.47
บริษัท 프리เบิล จำกัด (มหาชน)	PREB	4,325.77	4,827.02	703.55
บริษัท ซีพีโก้ จำกัด (มหาชน)	SEAFCO	2,466.28	1,907.25	210.88

ที่มา : www.set.or.th

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

กำลังการผลิต

ธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา รับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรม และรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านในระบบวิศวกรรม ตลอดจนความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพของงานและระยะเวลาแล้วเสร็จ ภายใต้ต้นทุนโครงการที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัท ดังนั้น ปัจจัยสำคัญที่กำหนดกำลังการผลิตของกลุ่มบริษัท ได้แก่

- ☐ จำนวนวิศวกร ทั้งวิศวกรในระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) และวิศวกรประจำหน่วยงาน (Engineer)
- ☐ จำนวนผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำงานแต่ละประเภท
- ☐ เงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอและเหมาะสมกับขนาดของงาน

เพื่อให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าภายใต้เงื่อนไขเวลาที่จำกัด จำนวนวิศวกรของบริษัท และผู้รับเหมาช่วงที่จะรับผิดชอบในแต่ละโครงการจะขึ้นอยู่กับขนาดและความสลับซับซ้อนของงานเป็นสำคัญ

วิศวกร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) มีวิศวกรทั้งสิ้น 251 คน โดยแบ่งเป็นวิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) รวม 15 คน ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) รวม 22 คน วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) รวม 82 คน และวิศวกรประจำหน่วยงาน (Engineer) รวม 132 คน

แบ่งวิศวกรผู้ควบคุมงานและวิศวกรประจำหน่วยงานสามารถตามระบบวิศวกรรมออกเป็น ระบบ ไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย และงานก่อสร้างโยธา ได้ดังนี้

ระดับ	ระบบไฟฟ้า	ระบบปรับอากาศ	ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกัน อัคคีภัย	งานก่อสร้างโยธา	รวม
วิศวกรระดับผู้อำนวยการ โครงการ	6	2	3	4	15
ผู้จัดการโครงการ	6	2	3	11	22
วิศวกรผู้ควบคุมงาน	22	13	16	31	82
วิศวกรประจำหน่วยงาน	40	21	16	55	132
รวม	74	38	38	101	251

ความสามารถในการรับงานของบริษัทจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการควบคุมงานของวิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการและผู้จัดการโครงการ และความสามารถในการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาช่วง เป็นสำคัญ จากประสบการณ์ที่ผ่านมา วิศวกรผู้อำนวยการโครงการและผู้จัดการโครงการแต่ละคนจะสามารถควบคุมงานคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณ 500 ล้านบาท

ผู้รับเหมาช่วง

ปัจจุบัน บริษัทมีทีมผู้รับเหมาช่วงทั้งสิ้นประมาณ 450 ราย คิดเป็นจำนวนช่างติดตั้งทั้งสิ้นประมาณ 5,200 คน โดยผู้รับเหมาช่วงแต่ละทีมจะมีประสบการณ์ในการทำงานแต่ละระบบวิศวกรรมโดยเฉพาะ ซึ่งปกติการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงแต่ละรายสำหรับงานในแต่ละโครงการจะมีมูลค่างานไม่สูงมากนัก ในกรณีที่มูลค่างานที่บริษัทจ้างผู้รับเหมาช่วงต่อรายสูงกว่า 10 ล้านบาท บริษัทได้กำหนดนโยบายให้ผู้รับเหมาช่วงทำสัญญากับบริษัท และต้องให้หลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาไว้กับบริษัทเช่นเดียวกับที่ทางบริษัทจัดทำให้แก่ลูกค้า โดยการชำระเงินแก่ผู้รับเหมาช่วงทั้งในกรณีปกติและกรณีที่มีการทำสัญญาจะเป็นไปตามส่วนของงานที่แล้วเสร็จ โดยต้องมีวิศวกรระดับผู้จัดการโครงการของบริษัทเป็นผู้ตรวจรับงานและอนุมัติอย่างไรก็ตามในปัจจุบันบริษัทไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายใดที่มีมูลค่างานสูงกว่า 30 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทต้องการสร้างความมั่นใจว่าผู้รับเหมาช่วงแต่ละรายมีกำลัง และมีศักยภาพในการทำงาน เพื่อการบริการที่ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด และเพื่อลดการพึ่งพาผู้รับเหมาช่วงรายหนึ่งรายใดมากเกินไป อันจะทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาช่วงรายนั้นไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของบริษัทหรือละทิ้งงาน

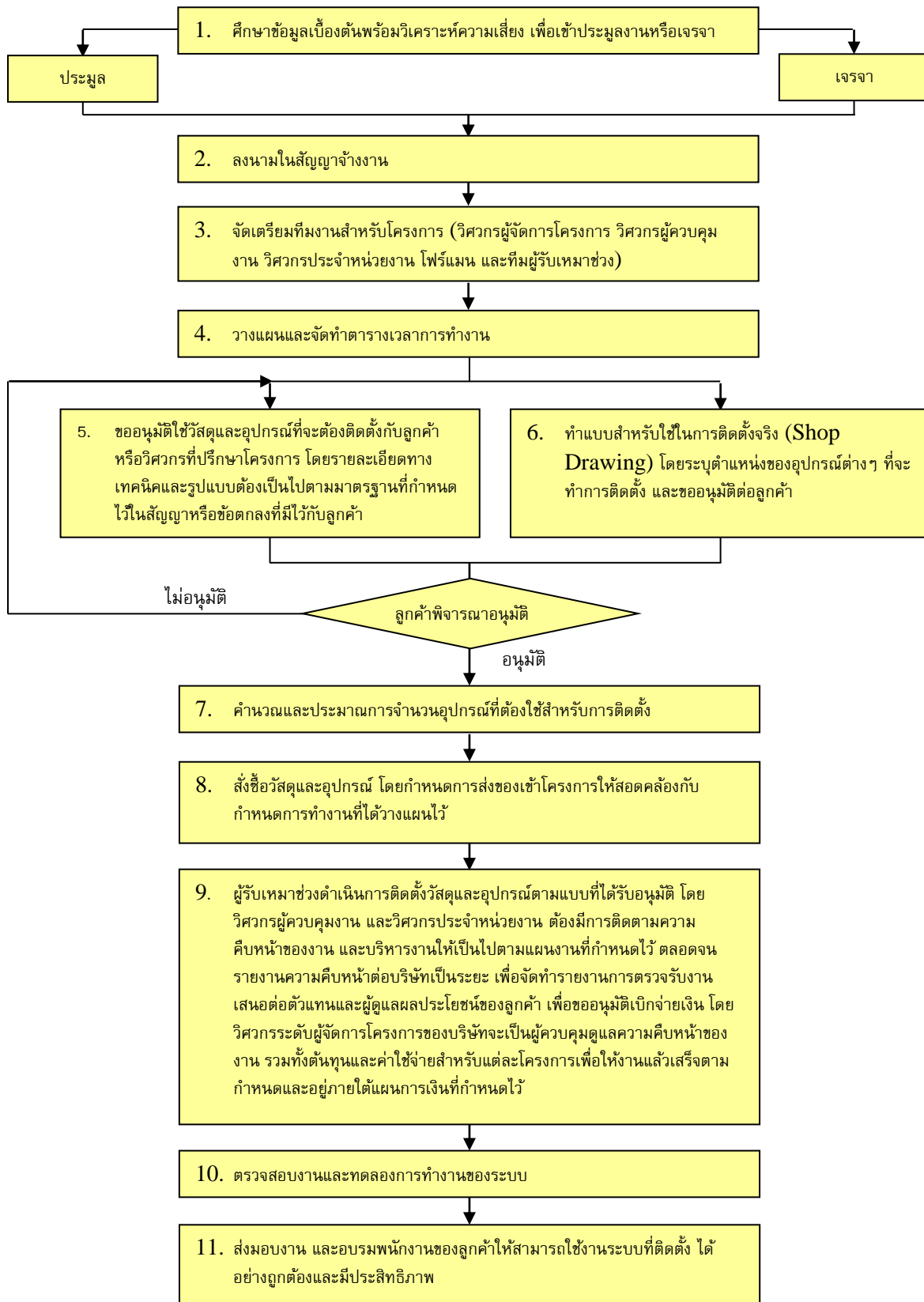
ทั้งนี้ หน้าที่ของทีมผู้รับเหมาช่วง คือการติดตั้งอุปกรณ์ระบบหรืองานก่อสร้างตามแบบสำหรับใช้ในการติดตั้งจริง (Shop Drawing) ซึ่งได้รับการอนุมัติจากลูกค้า ภายใต้อการควบคุมงานของวิศวกรและโพรแมนของบริษัท

เงินทุนหมุนเวียน

ในการรับเหมาก่อสร้างระบบวิศวกรรมโดยทั่วไป เมื่อมีการลงนามในสัญญาจ้างงานบริษัทจะได้รับเงินล่วงหน้าจากลูกค้า (Advanced Payment) ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 10-15 ของมูลค่างาน เพื่อนำมาใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับโครงการโดยบริษัทจะต้องนำหนังสือค้ำประกันเงินรับล่วงหน้า (Advanced Payment Bond) มาแลกเปลี่ยน นอกจากนี้บริษัทต้องมีการวางหนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance Bond) ไว้กับผู้ว่าจ้างตลอดอายุของโครงการ โดยหลังจากการติดตั้งแล้วเสร็จและมีการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าแล้วบริษัทยังต้องค้ำประกันผลงานต่อไป เป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี โดยการวางหนังสือค้ำประกันผลงาน (Maintenance หรือ Retention Bond) ไว้กับผู้ว่าจ้าง หนังสือค้ำประกันทั้ง 3 ชนิด จะต้องออกโดยสถาบันการเงิน ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วมูลค่าหนังสือค้ำประกันรวมที่บริษัทต้องวางไว้กับลูกค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 25-30 ของมูลค่างาน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินหนังสือค้ำประกันจากสถาบันการเงิน 6 แห่ง คิดเป็นวงเงินรวมทั้งสิ้นประมาณ 12,193.0 ล้านบาท บริษัทสามารถออกหุ้นกู้ให้แก่นักลงทุนที่มีรายได้สูงเฉพาะเจาะจงได้จำนวน 1,500 ล้านบาท โดยบริษัทจะมีความสามารถในการรับงานได้ประมาณ 10,000 ล้านบาทต่อปี อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความสามารถที่จะขอขยายวงเงินหนังสือค้ำประกันเพิ่มจากสถาบันการเงินได้อีกในอนาคต นอกจากนี้บริษัทหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมจากนักลงทุน ด้วยการออกตั๋ว B/E ให้แก่นักลงทุนเฉพาะเจาะจง ซึ่งเป็นเครื่องมือสนับสนุนสภาพคล่อง และลดต้นทุนทางการเงินได้อีกส่วนหนึ่ง

สำหรับการประมูลงานที่มีมูลค่าสูงบริษัทสามารถนำโครงการที่ประมูลได้ไปค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้ในการดำเนินงานรวมทั้งการออกหนังสือค้ำประกันต่าง ๆ ด้วย (Project Finance)

ขั้นตอนการทำงานของบริษัท



ระยะเวลาตั้งแต่บริษัทเข้าประมูลงานจนถึงการส่งมอบงานแล้วเสร็จจะอยู่ระหว่าง 6 เดือน ถึง 2 ปี ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการและความเร่งรัดของลูกค้าเจ้าของโครงการ

วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการให้บริการติดตั้งแก่ลูกค้า ประกอบด้วยอุปกรณ์หลักและวัสดุทั่วไป โดยอุปกรณ์หลักสามารถแบ่งตามประเภทของงานระบบได้ดังนี้

อุปกรณ์ระบบไฟฟ้า	: เครื่องกำเนิดไฟฟ้า หม้อแปลง สวิตช์เกียร์ อุปกรณ์เดินไฟ สวิตช์ตัดตอน ตู้ไฟฟ้า สายไฟฟ้า
อุปกรณ์ระบบสื่อสาร โทรคมนาคม	: เสาส่งสัญญาณ อุปกรณ์วิทยุรับ-ส่ง อุปกรณ์เครื่องโทรศัพท์ จานรับ-ส่งสัญญาณ ดาวเทียม
อุปกรณ์ระบบปรับอากาศ	: เครื่องทำความเย็น หอผึ่งเย็น ปั๊มน้ำหมุนเวียน เครื่องเป่าลมเย็น พัดลม อุปกรณ์ควบคุมอัตโนมัติ ฉนวนกันความร้อน
อุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและ ระบบป้องกันอัคคีภัย	: ปั๊มน้ำชนิดต่าง ๆ วาล์ว อุปกรณ์ดับเพลิง ตู้ควบคุมไฟฟ้าอัตโนมัติ ท่อน้ำชนิดต่าง ๆ
อุปกรณ์สำหรับงานก่อสร้าง	: คอนกรีตผสมเสร็จ เหล็กเส้น เหล็กโครงสร้าง อิฐ หิน ทราย

ส่วนวัสดุทั่วไปที่ใช้ในการติดตั้งงานแต่ละระบบมีความแตกต่างกันบ้าง เช่น ท่อน้ำประเภทต่าง ๆ อุปกรณ์ข้อต่อของท่อต่าง ๆ ท่อร้อยสายไฟฟ้า เหล็กรูปพรรณสำหรับงานติดตั้ง สกรู น๊อต เหล็กแผ่นสังกะสี ลวดเชื่อม เป็นต้น ซึ่งวัสดุทั่วไปสามารถจัดหาได้ง่ายและสามารถหาซื้อได้โดยทั่วไปภายในประเทศ

ในการติดตั้งระบบวิศวกรรมให้มีคุณภาพดีและตรงตามความต้องการของลูกค้า ต้องจัดหาวัสดุและอุปกรณ์จากแหล่งที่เหมาะสม โดยบริษัทจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ในรายชื่อผู้จัดจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทในเรื่องของคุณภาพและบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Vendors List) เท่านั้น ปัจจุบันบริษัทมีผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่ผ่านการยอมรับเบื้องต้นจำนวน 1,077 บริษัท แบ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบสำหรับระบบไฟฟ้า 255 บริษัท ระบบสื่อสารโทรคมนาคม 22 บริษัท ระบบปรับอากาศ 181 บริษัท ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย 208 บริษัท สำหรับงานก่อสร้าง 225 บริษัท และมีผู้จัดจำหน่ายรวมหลายระบบอีก 186 บริษัท

ในการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์นั้น เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์หลักสำหรับแต่ละโครงการจะมีรายละเอียดแตกต่างกันตามข้อกำหนดและลักษณะของงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นแผนกจัดซื้อจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลของอุปกรณ์หลักแต่ละโครงการเพื่อดำเนินการจัดหาให้ตามความต้องการ โดยการแข่งขันประกวดราคาจากผู้จัดจำหน่ายจำนวนมากกว่า 2 ราย ตามความเหมาะสม และบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่ต่ำที่สุด เงื่อนไขการชำระเงินที่ดีและคุณสมบัติของวัสดุที่ตรงตามความต้องการ ในส่วนของวัสดุทั่วไป ซึ่งเป็นวัสดุที่มีความต้องการใช้ในทุกโครงการเป็นจำนวนมาก แผนกจัดซื้อจะทำคำสั่งซื้อรวมกัน เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วย โดยมูลค่าและสัดส่วนการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	แหล่งที่มา	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
		มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
อุปกรณ์หลัก	ในประเทศ	3,596.05	87.26	2,729.81	58.39	3,314.25	55.78
	ต่างประเทศ	525.03	12.74	1,945.32	41.61	2,627.40	44.22
วัสดุทั่วไป	ในประเทศ	811.26	89.10	393.37	62.35	487.57	56.35
	ต่างประเทศ	99.24	10.90	237.54	37.65	377.68	43.65

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ แต่บริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านตัวแทน จัดจำหน่ายด้วยเงินบาทเป็นส่วนใหญ่ หากมีวัตถุดิบใดต้องสั่งซื้อด้วยเงินสกุลต่างประเทศ บริษัทจะลดความเสี่ยงทางด้าน อัตราแลกเปลี่ยน โดยการซื้อเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts)

การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าวัตถุดิบ และอุปกรณ์จะเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่เอื้อ ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การให้ ความช่วยเหลือทางเทคนิค การช่วยเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน การป้องกันภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบ เป็นต้น ซึ่ง เจ้าหน้าวัตถุดิบ และอุปกรณ์ของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายที่ติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน ดังนั้น ความสัมพันธ์ของบริษัทกับเจ้าหน้าวัตถุดิบและอุปกรณ์จะ อยู่ในระดับที่ดี นอกจากนี้ เจ้าหน้าวัตถุดิบและอุปกรณ์จะ ให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคแก่บริษัทในกรณีที่เจ้าหน้าวัตถุดิบและอุปกรณ์แนะนำสินค้าใหม่ ๆ เช่น เครื่องทำความเย็น ปั๊มน้ำหมุนเวียน เครื่องเป่าลมเย็น เครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์ควบคุมอัตโนมัติ เป็นต้น

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental)

บริษัทมีมาตรการในการดำเนินการก่อสร้างและติดตั้งงานระบบอย่างเป็นมาตรฐาน และสอดคล้อง กับข้อกำหนดและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่กฎหมายได้บัญญัติไว้ โดยบริษัทมุ่งเน้นงานที่บริษัทดำเนินการอยู่จะไม่ส่งผลกระทบต่อ สิ่งแวดล้อมฯ บริษัทได้มีการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจ ในส่วนของการทำงานต่าง ๆ เพื่อป้องกัน อุบัติเหตุหรืออันตรายจากการทำงานของผู้จ้าง และไม่ทำให้งานที่ทำมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมฯ บริษัทมีทีมงานความปลอดภัยในการทำงาน (Safety) รับผิดชอบดูแลงานในส่วนนี้

ข้อพิพาทหรือการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

(ค) แนวปฏิบัติเกี่ยวกับความปลอดภัยและสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน (สถิติการเกิดอุบัติเหตุ)

บริษัท และคณะกรรมการบริษัทได้คำนึงถึงความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน สุขอนามัยใน สถานที่ทำงาน โดยได้กำหนดเป็นนโยบายและแนวปฏิบัติตามกฎกระทรวงในการบริหารและการจัดการด้านความ ปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ.2549 และพระราชบัญญัติความปลอดภัย อาชีวอนามัย และ สภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ.2554

ทั้งนี้ บริษัทจัดให้มีสภาพแวดล้อมและสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน ให้มีความปลอดภัยต่อชีวิต และ ทรัพย์สินของพนักงาน และของบริษัท ยังได้คำนึงถึงความปลอดภัยทั้งต่อการปฏิบัติงานของพนักงาน และต่อผู้อื่น โดยการ จัดให้มีการอบรมให้กับทีมงาน และวิศวกร ตลอดจนทีมงานด้านความปลอดภัย(จป.)เพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมี ประสิทธิภาพและปลอดภัย

ปัจจุบันบริษัทมีทีมงานด้านความปลอดภัย(จป.) ทั้งหมด 51 คน แบ่งเป็น

- ระดับ จป.วิชาชีพและวิชาชีพอาวุโส	จำนวน 17 คน
- ระดับ จป.เทคนิคและเทคนิคขั้นสูง	จำนวน 9 คน
- ระดับ จป.เทคนิค	จำนวน 22 คน
- ผู้จัดการแผนกความปลอดภัย	จำนวน 1 คน
- ผู้ช่วย	จำนวน 2 คน

รวมทั้งสิ้น จำนวน 51 คน

ในปี 2560 บริษัทสถิติการเกิดอุบัติเหตุจากการทำงานในโครงการต่างๆ มีรายละเอียด ดังนี้

- อุบัติเหตุเล็ก (หยุดงานไม่เกิน 7 วันต่อราย) ทั้งหมด 16 ราย
- อุบัติเหตุใหญ่ (หยุดงานเกิน 7 วันต่อราย) ทั้งหมด 12 ราย
- ทรัพย์สินเสียหาย ทั้งหมด 1 ราย
- ชั่วโมงการทำงาน 14,701,891 ชั่วโมง
- อัตราความถี่ของการบาดเจ็บ-I.F.R =
$$\frac{\text{จำนวนคนที่ได้รับบาดเจ็บ} \times 1,000,000}{\text{จำนวนชั่วโมงการทำงานของคนงานทั้งสิ้น}}$$

=
$$\frac{28 \times 1,000,000}{14,701,891}$$

= 1.90 ประมาณ 2 รายต่อหนึ่งล้านชั่วโมง
- อัตราความสาหัสของการบาดเจ็บ-I.S.R =
$$\frac{\text{จำนวนวันที่เสียชีวิต} \times 1,000,000}{\text{จำนวนชั่วโมงการทำงานของคนงานทั้งสิ้น}}$$

=
$$\frac{6,816 \times 1,000,000}{14,701,891}$$

อัตราความสาหัสของการบาดเจ็บ-I.S.R = 463.61

**อ้างอิงจาก

ตารางการคำนวณอัตราความสาหัสของการบาดเจ็บตามมาตรฐานอเมริกัน

อวัยวะของร่างกายที่สูญเสีย	เวลาที่สูญเสียไป (วัน)
แขน ตรงข้อศอกหรือเหนือข้อศอกขึ้นมา	4500
แขน ต่ำกว่าข้อศอกลงมา	3600
มือข้างใดข้างหนึ่ง	3000
นิ้วมือ	-
นิ้วหัวแม่มือ	600
ขาด 1 นิ้ว นิ้วใดก็ตาม	300
ขาด 2 นิ้ว ข้างเดียวกัน	750
ขาด 3 นิ้ว ข้างเดียวกัน	1250
ขาด 4 นิ้ว ข้างเดียวกัน	1800
นิ้วหัวแม่มือและอีก 1 นิ้ว ข้างเดียวกัน	1200
นิ้วหัวแม่มือและอีก 2 นิ้ว ข้างเดียวกัน	1500
นิ้วหัวแม่มือและอีก 3 นิ้ว ข้างเดียวกัน	2000
นิ้วหัวแม่มือและอีก 4 นิ้ว ข้างเดียวกัน	2400
ขา ตรงเข่าหรือส่วนเหนือเข่าขึ้นมา	4500
ขา หรือส่วนใต้เข่าลงมา	3000
เท้า	2400
นิ้วหัวแม่เท้า	600
นิ้วเท้า 2 นิ้ว	600
ดาบอด 1 ข้าง	1800
ดาบอด 2 ข้าง	6000
หู ต้องสูญเสียการได้ยินไป	600
หู ต้องสูญเสียการได้ยินทั้งสองข้าง	3000
พิการทุกส่วนอย่างถาวร	6000
ตาย	6000

สรุป : อัตราความถี่ของการบาดเจ็บและอัตราความสาหัสของการบาดเจ็บ ถือว่าอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ยังสามารถควบคุมได้ หากแต่ในการทำงานด้านความปลอดภัยเป้าหมายก็คือการเกิดอุบัติเหตุเท่ากับ 0 จากข้อมูลที่ได้สรุปออกมาใน ทางแผนความปลอดภัยจะดำเนินการหาแนวทางป้องกันจากสาเหตุของการเกิดอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นต่อไป

การฝึกอบรม

โครงการรัฐสภา



โครงการไฟฟ้าสายลี้ส้ม



การตรวจเครื่องมือ

โครงการไฟฟ้านครหลวงเขตคลองเตย



การตรวจอุปกรณ์ PPE



2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวน 23 โครงการ เป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบหรือยังไม่ได้ปฏิบัติงานทั้งสิ้น 14,518.55 ล้านบาท ตามรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ประเภทงาน ^{1/}	กำหนดการแล้วเสร็จ	มูลค่างาน	ยังไม่ส่งมอบหรือยังไม่ได้ปฏิบัติงาน
ห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้า				
Central Festival Phuket 2	4	01-2018	634.47	21.82
AEC Market	1,2,3,4	30-04-2018	1,419.38	61.97
Tesco Lotus Bangkruay Sainoy	4	07-06-2018	235.11	170.07
Central Department Store Phuket 2	1	31-03-2018	78.00	76.17
อาคารสำนักงานและโรงงานอุตสาหกรรม				
อาคารที่ทำการศาลฎีกา ถ.ราชดำเนิน	1,2,3	31-12-2018	818.26	154.34
อาคารรัฐสภาแห่งใหม่ พร้อมอาคารประกอบ	1,2,3	15-12-2019	2,797.48	1,598.98
ไทยรัฐ ก่อสร้างอาคาร 17 โรงจักร	1,2,3,4	01-2018	580.38	10.78
อาคารศูนย์การแพทย์พร้อมระบบสาธารณูปการ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์	1, 2, 3, 4	29-05-2019	1,973.15	1,002.99
สำนักงานการไฟฟ้านครหลวง คลองเตย	1, 2, 3, 4	31-05-2018	3,061.95	1,889.97
อาคารคลินิกและศูนย์วิจัยคณะแพทยศาสตร์ รพ.รามธิบดี ม.มหิดล	1,2,3,4	7-2020	1,169.16	1,078.14
โรงพยาบาลกรุงเทพ เชียงราย	1,2,3	28-2-2018	127.00	26.71
โรงแรม อาคารที่พักอาศัยและรีสอร์ท				
COSI Hotel Pattaya	4	15-02-2019	169.00	157.50
Four Seasons Residence	1,2,3	31-10-2018	929.79	701.10
Cassia Phuket Phase II	1,2,3	11-2-2018	79.00	14.96
อื่นๆ				
Green Line Depot	1,2,3	11-02-2019	370.30	352.17
Green Line Park and Ride	1,2,3	11-02-2019	102.19	102.10
PEA สถานีไฟฟ้ายะลา	1	20-04-2018	170.00	34.00
ก่อสร้างด่านศุลกากรสะเดาแห่งใหม่ จังหวัดสงขลา	1,2,3,4	05-2019	1,428.68	1,019.25

^{1/} งานประเภท 1 หมายถึง ระบบไฟฟ้า งานประเภท 2 หมายถึง ระบบประปาและสุขาภิบาล และป้องกันอัคคีภัย
งานประเภท 3 หมายถึง ระบบปรับอากาศ งานประเภท 4 หมายถึง งานก่อสร้างโยธา

ชื่อโครงการ	ประเภทงาน ^{1/}	กำหนดการแล้วเสร็จ	มูลค่างาน	ยังไม่ส่งมอบหรือยังไม่ได้ปฏิบัติงาน
PEA จ.ปทุมธานี	1	17-7-2018	163.03	87.14
MRT Orange Line (Depot & Park and Ride)	1,2,3,4	24-03-2019	1,105.72	1,092.78
อาคารเทียบเครื่องบินและส่วนต่ออุโมงค์ด้านทิศใต้	1,2,3	8-11-2020	4,865.61	4,865.61
รวม			22,277.66	14,518.55

โครงการในอนาคต

โครงการในอนาคตของบริษัทจะประกอบด้วย โครงการที่บริษัทชนะการประมูลภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2560 โครงการที่บริษัทได้ยื่นประมูลแล้วและยังไม่ทราบผลการประมูล และโครงการที่บริษัทมีแผนที่จะเข้าไปประมูลงานเพิ่มเติม ซึ่งทั้ง 3 ประเภทจะรวมโครงการทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามในส่วนโครงการที่บริษัทได้ยื่นประมูลแล้วและยังไม่ทราบผลการประมูล และโครงการที่บริษัทมีแผนที่จะเข้าไปประมูลงานเพิ่มเติม บริษัทยังไม่สามารถระบุผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับได้ เนื่องจากความไม่แน่นอนของผลการประมูลบางโครงการยังอยู่ระหว่างการเตรียมการยื่นประมูลและบางโครงการ ยังอยู่ระหว่างการเจรจาต่อรอง โดยโครงการที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

โครงการที่บริษัทชนะประมูลหลังจากวันที่ 31 ธันวาคม 2560 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ชื่อโครงการ/เจ้าของโครงการ	ประเภทงาน ^{1/}	มูลค่างาน (ล้านบาท)
1	ปรับปรุงโรงงาน บริษัท พัทยาฟู๊ด อินดัสตรี จำกัด จ.สมุทรสาคร	1,2,3,4	225.17
2	เซ็นทรัลภูเก็ต ฟลอเรสต้า (สวนสนุกไตรภูมิ)	1,2,3	35.50
รวมทั้งสิ้น			260.67

^{1/} งานประเภท 1 หมายถึง ระบบไฟฟ้า งานประเภท 2 หมายถึง ระบบประปาและสุขาภิบาล และป้องกันอัคคีภัย
งานประเภท 3 หมายถึง ระบบปรับอากาศ งานประเภท 4 หมายถึง งานก่อสร้างโยธา

โครงการที่บริษัทได้ยื่นประมูลแล้วและยังไม่ทราบผลการประมูล

โครงการที่บริษัทมีแผนที่จะเข้าไปประมูลงานเพิ่มเติมภายในปี 2561 ซึ่ง บริษัทมีการยื่นประมูลไปแล้ว และรอผลอีก 13 โครงการ คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 6,430 ล้านบาท

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ชื่อโครงการ/เจ้าของโครงการ	ประเภทงาน ^{/1}
1	โรงพยาบาลราชเวช พญาไท	1,2,3,4
2	Victory Condominium	1,2,3,4
3	อาคารศูนย์การแพทย์กาญจนาภิเษก ระยะที่ 2 (นครปฐม)	1,2,3,4
4	Srivaree Shopping Mall	1,2,3,4
5	อาคารจอดรถ เซ็นทรัล พลาซ่า ชลบุรี	1,2,3,4
6	Tesco Lotus Angthong	1,2,3
7	Tawanna Blangplee	4
8	Supalai Oriental Sukhumvit 39	4
9	อาคารจอดรถเซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย	1,2,3
10	Bumrungmuang Hospital (Renovate)	1,2,3
11	อาคารสำนักงานเบทาโกร	1,2,3
12	Central World (Fruit) Renovate	1,2,3
13	Supalai-Riva Grand	1,2,3

^{/1} งานประเภท 1 หมายถึง ระบบไฟฟ้า งานประเภท 2 หมายถึง ระบบประปาและสุขาภิบาล และป้องกันอัคคีภัย
งานประเภท 3 หมายถึง ระบบปรับอากาศ งานประเภท 4 หมายถึง งานก่อสร้างโยธา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

(1) ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงทางการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากภาคอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง

ทิศทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างในปี 2560 การเติบโตเป็นกลุ่มงานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของภาครัฐ ซึ่งเป็นผลดีกับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทคาดว่ามูลค่าการลงทุนภาครัฐจะขยายตัวในกรอบประมาณร้อยละ 8.9 – 10.9 หรือมีมูลค่า 754,000 – 768,020 ล้านบาท ในขณะที่การลงทุนของภาคเอกชนยังทรงตัวใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา แต่เนื่องจากตลาดยังมีความเสี่ยงหลายประการ อาทิ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังอยู่ในระดับที่ค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ผู้บริโภคยังชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ขณะที่กำลังซื้อผู้บริโภคยังไม่กลับมาสู่ระดับศักยภาพ ภาระรายจ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น และภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวขึ้นตามกลไกตลาด ขณะที่รายได้ของผู้บริโภคไม่ได้ปรับขึ้นตาม เป็นต้น ปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวได้สะท้อนมายังเครื่องชี้วัดกิจกรรมการลงทุนและการซื้อขายยังอ่อนแอต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ซึ่งในส่วนนี้จะมีความกระทบโดยตรงกับการดำเนินธุรกิจของบริษัททำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทไม่เป็นที่ไปตามเป้าหมายและอาจมีผลกระทบสถานะการเงินของบริษัท บริษัทได้มีการเตรียมการเพื่อรองรับสถานะความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นเนื่องจากผลกระทบดังกล่าวไว้แล้ว โดยบริษัทได้กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้มีความคล่องตัวในการบริหารงานและมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น รวมถึงการวางแผนควบคุมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของการดำเนินงานและในส่วนของการดำเนินงานใหญ่อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

จากการที่ภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างและรับเหมาก่อสร้างระบบวิศวกรรมยังคงมีการแข่งขันที่สูงขึ้น รวมถึงการเพิ่มขึ้นของจำนวนบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ส่งผลให้ในปัจจุบันมีการแข่งขันประมูลงานสูงขึ้นกว่าเดิม บริษัทจึงต้องเผชิญกับการแข่งขันทั้งจากคู่แข่งในประเทศและต่างประเทศมากขึ้น การประมูลงานในปี 2560 มีการแข่งขันกันสูง ซึ่งมักจะกำหนดจากเกณฑ์การประมูลแข่งขันเป็นหลัก ทำให้ผู้รับเหมาบางรายใช้วิธีการตัดราคา และลดราคามูลค่างานลงเพื่อให้ชนะประมูล ซึ่งบริษัทได้พิจารณาแล้วเห็นว่า ณ ราคดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรและส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถชนะการประมูลโครงการ และไม่ได้รับเลือกจากผู้ว่าจ้าง จะทำให้รายได้ของบริษัทหายไปจากที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตามบริษัทมีการควบคุมความเสี่ยงดังกล่าวโดยการเลือกประมูลงานที่บริษัทมีความชำนาญและสามารถควบคุมได้ เพื่อให้ทำได้งานและรายได้ในอัตราที่เหมาะสมเป็นหลักและให้สอดคล้องกับจำนวนบุคลากรของบริษัท รวมทั้งการพิจารณาคัดเลือกผู้ว่าจ้างและเจ้าของโครงการโดยดำเนินการตรวจสอบประวัติการทำงาน สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระเงินจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ นอกจากนี้ จากการที่บริษัทได้เข้าดำเนินงานก่อสร้างและรับเหมาก่อสร้างระบบวิศวกรรมหลายโครงการที่ผ่านมา ทำให้บริษัทได้รับความเชื่อถือจากบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา รวมถึงผู้ว่าจ้างและเจ้าของโครงการต่าง ๆ ที่เห็นถึงศักยภาพและคุณภาพการทำงานของ บริษัท และได้เสนอให้บริษัท เข้าร่วมประมูลงานในโครงการใหม่ ๆ อยู่เสมอ

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของเศรษฐกิจและการเมือง

ภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างและรับเหมาก่อสร้างระบบวิศวกรรมกำลังปรับตัวเข้าสู่ยุคของดิจิทัล ทั้งนี้ รัฐบาลไทยมีนโยบาย “ไทยแลนด์ 4.0” ขึ้นมาใช้เป็นแผนในการขับเคลื่อนประเทศให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของโลก ปัจจุบัน ด้วยการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไทยไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Value-Based Economy) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ บริษัทได้มีการปรับตัวนำเทคโนโลยีมาช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพใน

การทำธุรกิจ การศึกษาหรือคิดพัฒนาวิธีการก่อสร้างใหม่ ๆ นอกจากนี้บริษัทจะขยายธุรกิจบริการก่อสร้างและรับเหมาดัดตั้งงานระบบวิศวกรรมในต่างประเทศเพิ่มขึ้น บริษัทจะมีความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นทางการเมือง เศรษฐกิจ ความมั่นคงปลอดภัยในประเทศนั้น ๆ ผลกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจโลก อาจมีผลกระทบโดยตรงหรือโดยอ้อมต่อธุรกิจของบริษัทที่ดำเนินการในประเทศต่าง ๆ เหล่านั้นโดยเร็วหรือช้าขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจของประเทศเหล่านั้น บริษัทจึงได้มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาเหล่านี้ โดยการวางแผนมาตรการในการบริหารความเสี่ยง และมาตรการต่าง ๆ ในการวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว และยึดปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่าง ๆ ของทางภาครัฐที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

1.4 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างและความผันผวนของราคาน้ำมัน

ธุรกิจให้บริการออกแบบก่อสร้าง จัดหา และรับเหมาดัดตั้งงานระบบวิศวกรรมเป็นธุรกิจที่ต้องเสนอราคารับเหมาแบบตายตัว ตั้งแต่เริ่มประมูลงานจนกระทั่งงานติดตั้งและก่อสร้างแล้วเสร็จ ในระหว่างนั้นราคาของวัสดุและอุปกรณ์อื่นได้แก่ ราคาของวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงไปตามภาวะการณ์ของระดับอุปสงค์และอุปทานแล้วยังขึ้นอยู่กับภาวะราคาน้ำมันอันเป็นต้นทุนทางอ้อมต่อต้นทุนการดำเนินงาน จากการประมาณการโดยใช้ฐานข้อมูลย้อนหลังในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา พบว่าโดยเฉลี่ยแล้วน้ำมันคิดเป็นร้อยละ 5 ของต้นทุนการก่อสร้างทั้งหมด บริษัทจึงมีมาตรการและนโยบายในการลดความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบโดยการเจรจาต่อรองและอาศัยความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่และรายย่อย เพื่อให้ได้รับการเสนอราคาซื้อล่วงหน้าซึ่งส่วนใหญ่จะถูกกำหนดให้คงที่ตลอดระยะเวลาของโครงการ ในส่วนของวัสดุทั่วไปซึ่งมีผู้จัดจำหน่ายหลายราย บริษัทจะรวบรวมปริมาณสั่งซื้อจากหลาย ๆ โครงการ เพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองและได้ราคาคืนทุนต่อหน่วยที่ลดลง ด้วยอำนาจการต่อรองที่มีค่อนข้างสูง บริษัทจึงสามารถรักษาระดับราคาคืนทุนในส่วนวัสดุทั่วไปได้ในระดับที่เหมาะสม บริษัทมีการปรับปรุงการบริหารจัดการด้านการจัดซื้อตลอดเวลาเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ และเพื่อลดความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุและอุปกรณ์ นอกจากนั้น บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างและราคาน้ำมัน โดยบริษัทจัดทำการประเมินราคาวัสดุก่อสร้าง และวัสดุต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นภายในระยะเวลาการก่อสร้าง และนำราคาประเมินดังกล่าวนั้นไปคำนวณเป็นต้นทุนของโครงการนั้น ๆ เพื่อจัดทำข้อเสนอด้านราคาสำหรับการเข้าไปประมูลงานในโครงการต่าง ๆ และบริษัทยังได้มีการเจรจากับเจ้าของโครงการในส่วนของการปรับราคา หากวัสดุก่อสร้างมีการขึ้นราคาเกินกว่าเกณฑ์ที่บริษัท และเจ้าของโครงการได้ตกลงกันไว้ล่วงหน้า

2. ความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติการ

2.1 ความเสี่ยงจากภัยพิบัติธรรมชาติ

บริษัทได้เตรียมการจัดการความเสี่ยงดังกล่าวเพื่อป้องกันความสูญเสียในทุก ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำประกันภัยที่ครอบคลุมถึงภัยพิบัติจากธรรมชาติสำหรับโครงการก่อสร้างทุกโครงการ รวมถึงการฝึกซ้อมระบบการรักษาความปลอดภัยสำหรับชีวิตและทรัพย์สินให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี หรือการเพิ่มการจัดการในกระบวนการทำงานปกติ หากมีเหตุการณ์ภัยพิบัติทางธรรมชาติเกิดขึ้นจริง และทำให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบงาน บริษัทสามารถเจรจาและชี้แจงเจ้าของโครงการทราบ เพื่อขยายระยะเวลาการก่อสร้างเนื่องจากเป็นเหตุสุดวิสัย นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการเตรียมการป้องกันอีกวิธีหนึ่งโดยมีการศึกษาถึงสภาพแวดล้อมของสถานที่โครงการก่อนการก่อสร้างเพื่อเป็นการเก็บข้อมูลไว้ในกรณีที่จำเป็นอีกด้วย ส่วนเรื่องการเก็บรักษาระบบฐานข้อมูลทางด้านต่าง ๆ บริษัทได้พัฒนาจัดทำแผนงานการเก็บรักษาข้อมูลเพื่อลดความเสี่ยงจากกรณีเกิดภัยพิบัติธรรมชาติ

2.2 ความเสี่ยงของการได้รับงานใหม่และระยะเวลาการดำเนินงานตามสัญญา

รายได้ส่วนสำคัญของบริษัททั้งทางตรง และทางอ้อมได้มาจากสัญญาก่อสร้างขนาดกลาง และขนาดใหญ่ซึ่งปริมาณงานจะขึ้นกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวม การคาดการณ์ว่าบริษัทจะได้รับงาน (Award) สัญญาใหม่หรือไม่ และได้เมื่อใด จึงมีความคลาดเคลื่อนเนื่องจากสัญญาดังกล่าวจะมีเวลาในการประมูลงาน พร้อมทั้งขั้นตอนการเลือกผู้ได้รับงาน ที่นานและซับซ้อน ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ รวมทั้งสภาวะของตลาด แหล่งเงินทุน และการอนุมัติจากเจ้าของโครงการ เนื่องจากรายได้ส่วนสำคัญของบริษัทมาจากโครงการเหล่านี้ ดังนั้น ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของ บริษัทจึงผันผวนอย่างมากจากไตรมาสหนึ่งไปอีกไตรมาสหนึ่งขึ้นกับจังหวะเวลาในการได้รับงานสัญญาใหม่ ปริมาณของงานที่ต้องทำภายใต้สัญญาและระยะเวลา และจำนวนรายได้ที่บริษัทรับรู้จะแตกต่างกันโดยขึ้นอยู่กับระยะเวลาของโครงการ และขั้นตอนงานก่อสร้างและงานรับเหมางานระบบวิศวกรรมที่ดำเนินอยู่ในช่วงเวลาใดช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งโดยปกติการรับรู้รายได้ในส่วนของการรับเหมางานระบบวิศวกรรมจะมีปริมาณที่น้อยในช่วงต้นและช่วงปลายของโครงการก่อสร้าง หากเปรียบเทียบกับปริมาณงานที่บริษัททำในช่วงกลางของโครงการจะเป็นช่วงเวลาที่บริษัทรับรู้รายได้มากขึ้น ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทจึงแปรผันตามระยะเวลาและขั้นตอนงานตามสัญญา รวมทั้งประเภทของสัญญาของบริษัท นอกจากนี้ ระยะเวลาของรายได้และกระแสเงินสดจากโครงการของบริษัทอาจเกิดความล่าช้า เนื่องจากปัจจัยหลายประการ รวมทั้งความล่าช้าในการได้รับวัสดุอุปกรณ์จากผู้จำหน่ายการขาดแคลนแรงงานการเปลี่ยนขอบเขตของงานที่ ต้องดำเนินการและสภาพอากาศ ดังนั้น ความล่าช้าที่เกิดขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทสำหรับระยะเวลาช่วงใดช่วงหนึ่ง ฝ่ายการตลาดจะเป็นผู้ประเมินความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวก่อนเข้าประมูลงาน โดยหลักการประเมินเป็นไปตามแนวทางที่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทกำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทได้จัดหน่วยงานบริหารสัญญาไว้ควบคุมดูแล การปฏิบัติตามสัญญาก่อสร้างทั้งในส่วนของผู้รับเหมาและผู้ว่าจ้างให้ปฏิบัติตามสัญญาอย่างเคร่งครัดและยุติธรรม และลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากสัญญาก่อสร้าง

2.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

บริษัทประกอบธุรกิจการให้บริการออกแบบก่อสร้าง จัดหาและรับเหมาดัดตั้งงานระบบวิศวกรรม ซึ่งเป็นธุรกิจที่ใช้แรงงานมากธุรกิจหนึ่ง การขยายตัวทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างก่อให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือดียิ่งหายากขึ้นทำให้ค่าจ้างแรงงาน และค่าจ้างเหมาก่อสร้างมีราคาสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทก็มีแนวทางในการลดความเสี่ยงทางด้านการขาดแคลนแรงงาน โดยการเพิ่มสัดส่วนการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงให้เพียงพอต่อปริมาณงานที่มีอยู่ เสนอสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ด้วยการจูงใจให้บุคลากรทำงานให้กับบริษัทในระยะยาว โดยบริษัทส่งเสริมให้มีความก้าวหน้าในงาน ดูแลด้านรายได้ ความปลอดภัย รวมถึงการจัดสวัสดิการที่เหมาะสมตามอายุงานที่ทำงานต่อเนื่องให้กับบริษัท เพื่อให้ลูกจ้าง คนงาน มีความผูกพัน และรู้สึกมั่นคงกับงานที่ทำ

2.4 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

ความเสี่ยงเนื่องจากความล่าช้าของโครงการนับเป็นสิ่งที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจ โดยความล่าช้าของโครงการอาจจะเป็นผลมาจากเจ้าของโครงการเอง เช่น การเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างและติดตั้ง การขาดแคลนเงินทุน และสภาพคล่องของผู้ว่าจ้างโครงการ เป็นต้น หรืออาจเป็นผลเนื่องจากความล่าช้าในการติดตั้งของทีมงานของบริษัท ซึ่งความล่าช้าของโครงการของบริษัทมาจาก 2 ปัจจัยหลัก คือ

1. ความล่าช้าที่เป็นผลมาจากเจ้าของโครงการ บริษัทจะมีความเสี่ยงในการต้องแบกรับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นของโครงการ เช่น ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น โดยบริษัทไม่สามารถที่จะเรียกเก็บเงินเพิ่มเติมจากลูกค้าได้ เนื่องจากสัญญาว่าจ้างโดยปกติจะไม่ครอบคลุมถึง การป้องกันความเสี่ยงในลักษณะนี้ค่อนข้างทำได้ยาก อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวสามารถถูกจำกัดได้โดยการทำสัญญาระหว่างบริษัท และเจ้าของงานอย่างรอบคอบ ครอบคลุมถึงกรณี

ดังกล่าวอย่างชัดเจน บริษัทได้จัดตั้งแผนกบริหารสัญญาก่อสร้าง เพื่อให้การสนับสนุนผู้จัดการ โครงการต่าง ๆ ของบริษัท เป็นการป้องกัน และบรรเทาความเสี่ยงในส่วนนี้

2. ความล่าช้าของโครงการเป็นผลเนื่องจากความล่าช้าในการทำงานของบริษัท บริษัทจะมีความเสี่ยงที่จะถูกเจ้าของโครงการปรับค่าเสียหาย การป้องกันความเสี่ยงในลักษณะนี้สามารถทำได้โดยการพัฒนาความสามารถในการจัดการของบุคลากรของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับผู้จัดการโครงการ และการจัดสรรทีมงานและผู้รับเหมาช่วงให้เหมาะสมกับปริมาณงานในแต่ละโครงการ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ผู้จัดการโครงการในโครงการต่าง ๆ ทำแผนการทำงานเพื่อใช้สำหรับควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาและผู้รับเหมาช่วงในแต่ละโครงการอย่างชัดเจนและทางผู้บริหารของบริษัทยังมีการจัดประชุมติดตามความคืบหน้าของโครงการเป็นประจำทุกเดือนเพื่อให้รายงานปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างทันที่ พร้อมทั้งได้รับคำแนะนำจากผู้บริหารในปัญหาต่าง ๆ เหล่านั้นด้วย

นอกเหนือจากความล่าช้าของโครงการทั้งสองปัจจัยหลักที่กล่าวมาข้างต้นแล้วนั้น ยังมีความล่าช้าของโครงการอันเนื่องมาจากสาเหตุที่ไม่สามารถระบุผู้รับผิดชอบได้ เช่น ในกรณีภัยธรรมชาติ เป็นต้น

3 ความเสี่ยงทางการบริหารจัดการ

3.1 ความเสี่ยงในการจัดการ

การให้บริการของบริษัทในแต่ละโครงการจะแยกไปตามที่ตั้งและพื้นที่ของโครงการตามที่ลูกค้ากำหนด ปัญหาในเรื่องของการละเลยขาดความเอาใจใส่ในงาน และการทุจริตเป็นปัญหาที่พบได้โดยทั่วไปสำหรับบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั่วไปการควบคุมจากส่วนกลางเป็นสิ่งที่กระทำได้ยาก ถึงแม้ว่าจะมีระบบการจัดการและควบคุมที่ดี แต่กรอบของการควบคุมมักจะพบปัญหา เมื่อความเสียหายได้เกิดขึ้นแล้ว บริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาเหล่านี้และได้กำหนดเป็นนโยบายปฏิบัติว่า ในการแต่งตั้งผู้จัดการโครงการสำหรับแต่ละโครงการจะกระทำโดยพิจารณาถึงปริมาณงานภายใต้ความรับผิดชอบของผู้จัดการโครงการแต่ละคนเป็นสำคัญ เพื่อให้สามารถดูแลงานภายใต้ความรับผิดชอบอย่างทั่วถึง โดยการบริหารจัดการโครงการของผู้จัดการโครงการจะถูกดูแลโดยกลุ่มวิศวกรผู้ควบคุมกำกับกลุ่มควบคุมต้นทุนและพัฒนาระบบงาน และกลุ่มตรวจสอบภายในอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทยังได้มุ่งเน้นนโยบายการพัฒนาคุณภาพบุคลากรในการเสริมสร้างทั้งความรู้ความสามารถ จริยธรรม ความรับผิดชอบต่อองค์กร รวมถึงส่วนได้เสียในทุก ๆ ด้านของบุคลากรภายในองค์กรอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ระดับความเสี่ยงในการบริหารจัดการของบริษัทอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ และสามารถควบคุมได้

3.2 ความเสี่ยงในการพึ่งพาวิศวกร

ธุรกิจให้บริการออกแบบก่อสร้าง จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมและงานโยธาเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากร โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิศวกรในระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) และวิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) ที่มีความสามารถในการควบคุมและบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ การสูญเสียวิศวกรเหล่านี้ย่อมมีผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้ บริษัทจึงมีนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดี และมีการให้ผลตอบแทนกับพนักงานอย่างเหมาะสมเพื่อลดความสูญเสีย ตลอดจนการมีมาตรการจูงใจต่าง ๆ ที่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ รวมถึงการสนับสนุนให้บุคคลเหล่านี้ได้เข้ารับการอบรมเพิ่มเติมและดูงานเพื่อเสริมสร้างประสบการณ์และความรู้ใหม่ เพื่อรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพเหล่านี้ให้ทำงานกับบริษัทได้นานที่สุด

4. ความเสี่ยงทางการเงิน

4.1 ความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม กิจการร่วมค้า และบริษัทอื่น

ลักษณะ โครงสร้างของบริษัทประกอบด้วยบริษัทย่อย บริษัทร่วม กิจการร่วมค้า และบริษัทอื่น จำนวนหลายบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับลักษณะธุรกิจของบริษัทที่ประกอบด้วยการลงทุน และการก่อสร้างโครงการหลายโครงการ แต่ละโครงการจะมีกลุ่มผู้ร่วมทุนที่แตกต่างกันไป ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม กิจการร่วมค้า และบริษัทอื่นจะจำกัดเท่ากับเงินลงทุนในแต่ละองค์กรซึ่งอาจรวมถึงภาระค้ำประกันต่าง ๆ ที่บริษัทค้ำประกันให้กับกิจการเหล่านั้น ซึ่งในการลงทุนแต่ละครั้งบริษัทฯ จะมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของแต่ละโครงการหรือแต่ละบริษัทอย่างรอบคอบ นอกจากการพิจารณาถึงผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต โดยอาจจะมีการแต่งตั้งที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญภายนอกเป็นที่ปรึกษาในบางโครงการก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทต่อไป ทั้งนี้ บริษัทในกลุ่มที่ได้ลงทุนไปแล้วส่วนใหญ่น่าจะส่งผลดีทั้งทางตรงและทางอ้อมให้แก่บริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการตั้งสำรองเพื่อผลขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม กิจการร่วมค้าและบริษัทอื่นไว้ด้วย หากผลการดำเนินการของบริษัทเหล่านั้นมิได้เป็นไปตามเป้าหมายหรือบริษัทอาจต้องรับผิดชอบต่อการค้ำประกันที่บริษัทได้ค้ำประกันบริษัทเหล่านั้น

4.2 ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมและ/หรือค้ำประกันแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม กิจการร่วมค้า และบริษัทอื่น

บริษัทมีความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม กิจการร่วมค้า และบริษัทอื่น โดยบริษัทมีการให้กู้ยืมเฉพาะเงินทุนระยะสั้น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และมีการคิดดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ และอัตราคงที่ต่อปี และมีกำหนดชำระคืนเมื่อทวงถาม พร้อมทั้งได้มีการตั้งสำรองเพื่อผลขาดทุน ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายในการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย กิจการร่วมค้าและบริษัทอื่นซึ่งจะพิจารณาจากความจำเป็นและความเหมาะสมผลของการให้กู้ยืม โดยคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ และจัดให้มีการพิจารณาผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท เพื่อถ่วงถ่วงผลกระทบอีกชั้นหนึ่งทุกครั้ง

4.3 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอในการดำเนินงาน ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 30-35 ของมูลค่างาน เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบในการทำงานและเป็นค่าจ้างแรงงาน ซึ่งในส่วนของเงินทุนหมุนเวียนนี้จะมาจากเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่ของบริษัท และการสนับสนุนจากธนาคารและสถาบันการเงินในรูปแบบของเงินกู้ระยะสั้นหมุนเวียน และหนังสือค้ำประกันต่าง ๆ เป็นต้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของการชำระเงินของผู้ว่าจ้างจะส่งผลกระทบต่อการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าว ในการจัดทำสัญญาว่าจ้างของแต่ละโครงการ บริษัทได้พยายามเจรจาให้ได้มาซึ่งเงื่อนไขการชำระเงินที่รัดกุม และบริษัทได้มีการตรวจสอบสถานะทางการเงินของผู้ว่าจ้างประกอบในการยื่นประมูลงานทุกครั้ง นอกจากนี้ บริษัทยังกำหนดให้มีการบริหารสภาพคล่องอย่างระมัดระวังและมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย โดยบริษัทได้เพิ่มประสิทธิภาพของหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินเพื่อติดตามหนี้และหน่วยงานจัดซื้อเพื่อจัดหา Supplier ที่ให้เทอมการชำระเงินที่ดีด้วย จากสถานะทางการเงินของบริษัทในปัจจุบัน ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงการชำระเงินของผู้ว่าจ้างอาจจะมีผลกระทบต่อบริษัท

4.4 ความเสี่ยงทางการเงินการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

เมื่อพิจารณาขอเงินสินเชื่อทั้งหมดที่บริษัทมีอยู่เปรียบเทียบกับความจำเป็นต้องใช้แล้วจะพบว่าบริษัทมีความเสี่ยงต่อการขึ้นอัตราดอกเบี้ยอยู่เล็กน้อย เนื่องจากบริษัทมีการใช้วงเงินสินเชื่อไม่มาก และใช้เป็นครั้งคราวเมื่อมีความจำเป็นเท่านั้น

4.5 ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ในระดับไม่สูงนัก อันเนื่องมาจากส่วนใหญ่บริษัทเจรจาต่อรองตั้งซื้อวัตถุดิบผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายด้วยเงินบาท สำหรับงานในประเทศ และในส่วนของรายได้ของบริษัทที่เป็นเงินตราต่างประเทศสำหรับงานในต่างประเทศบริษัทได้กำหนดให้ค่าใช้จ่ายต่างๆ ของโครงการเป็นเงินตราต่างประเทศสกุลเดียวกัน เพื่อให้สัดส่วนที่มีความเสี่ยงลดน้อยลง นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว โดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts)

4.6 ความเสี่ยงด้านรายได้ที่ยังไม่ได้เรียกชำระ

ในบางโครงการมีงานก่อสร้างและรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมเสร็จและมีผลงานตรงงวดตามสัญญาแล้วแต่บริษัทยังไม่สามารถออกใบเรียกเก็บเงิน และรับเงินตามงวดงานที่กำหนดไว้ในสัญญาได้ทันเวลา เนื่องจากความล่าช้าในการตรวจรับงานของผู้ว่าจ้าง หรือเจ้าของงาน บริษัทจึงได้มีการประสานงานกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยติดตามผลการตรวจรับงานจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านนี้ลงได้มาก

(2) ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1. ความเสี่ยงด้านผลตอบแทนการลงทุน

ผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นส่วนของเงินปันผลที่บริษัทจ่ายให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทตามผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจของบริษัทในแต่ละปี โดยบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทจากผลกำไรสุทธิของบริษัทในแต่ละปีประมาณ 50% โดยพิจารณาจากผลกำไรของงบการเงินเฉพาะบริษัท ซึ่งผลกำไรดังกล่าวจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความสามารถในการทำรายได้, การควบคุมต้นทุน และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามแผนการที่กำหนดไว้ในแต่ละปีล่วงหน้า ซึ่งในส่วนของบริษัทได้กำหนดแผนการต่าง ๆ ให้หน่วยงานทั้งหมดของบริษัทปฏิบัติให้เป็นไปตามเป้าหมายอย่างชัดเจน นอกจากนี้ได้มีการจัดการบริหารความเสี่ยงด้านต่าง ๆ เพื่อควบคุมความเสี่ยงภายนอกให้มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทให้น้อยที่สุดหรือไม่กระทบเลย

2. ความเสี่ยงด้านมูลค่าการลงทุนลดลง

มูลค่าการลงทุนของผู้ถือหุ้นลดลง ซึ่งอาจเกิดจากราคาหุ้นที่ซื้อขายกันในตลาดมีราคาตกลง เมื่อเปรียบเทียบกับราคาหุ้น ณ ขณะที่ผู้ถือหุ้นซื้อลดลง ซึ่งการลดลงของราคาหุ้นอาจเกิดจากปัจจัยภายใน คือ ธุรกิจรวมถึงผลการดำเนินงานของบริษัทมีแนวโน้มลดลง หรือผลประกอบการขาดทุน ซึ่งมีผลกระทบต่อราคาหุ้นที่ซื้อขายกันในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยตรง หรืออาจเกิดจากปัจจัยภายนอกต่าง ๆ เช่น ภาวะของเศรษฐกิจของทั่วโลก และ/หรือภาวะเศรษฐกิจในประเทศถดถอยลง หรือภาพรวมของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีแนวโน้มชะลอตัวอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งทั้ง 2 ส่วนทางบริษัทได้ใช้มาตรการในการบริหารความเสี่ยงเข้าบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากปัจจัยทั้งภายนอกและภายใน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

รายการทรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อม ราคาสะสมและ ค่าเผื่อการด้อยค่า	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินที่มีกรรมสิทธิ์			
1. ที่ดิน			
- สำนักงานใหญ่ สุขุมวิท 81, สโตร์กลาง จ.นครปฐม	บริษัท	105,444,718	ติดจำนอง
2. อาคาร			
- อาคารสำนักงานใหญ่ สุขุมวิท 81, สโตร์กลาง จ.นครปฐม	บริษัท	24,890,169	ติดจำนอง
3. เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์			
	บริษัท	14,494,120	
	กิจการร่วมค้า พีเออาร์	-	
4. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน			
	บริษัท	7,980,564	
	พีแอลอี อินเตอร์ฯ	-	
	บำรุงเมือง	-	
	กิจการร่วมค้า พีเออาร์	-	
5. ยานพาหนะ			
	บริษัท	4,050,884	
รวม		156,860,455	
6. สิทธิการเช่าที่ดินและอาคารบนสิทธิการเช่า			
	บำรุงเมือง	-	
รวม		-	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนของบริษัท คือ ลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัททั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อเสริมความมั่นคงและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท ซึ่งหากบริษัทเข้าลงทุนในกิจการใดในสัดส่วนที่สูงกว่าร้อยละ 20 ของสินทรัพย์รวมของกิจการนั้น ๆ บริษัทจะส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการดังกล่าว เพื่อมีส่วนร่วมในการบริหารงาน และกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญ โดยหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ตัวแทนดังกล่าวต้องนำเสนอเรื่องนั้นๆ เพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อน

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน (กรณีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์หรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่)

-ไม่มี-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุดและเป็นคดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีรายละเอียดดังนี้

ข้อพิพาทที่บริษัทเป็นคู่ความ หรือคู่กรณี

-ไม่มี-

ข้อพิพาทที่บริษัทย่อยเป็นคู่ความ หรือคู่กรณี (ซึ่งอาจมีผลเกี่ยวข้องกับบริษัท)

(1) คดีแพ่ง	หมายเลขคำที่ 315/2554 หมายเลขแดงที่ 1597/2560	
ศาลปกครองกลาง		
คดีความระหว่าง	ระหว่าง การเคหะแห่งชาติ กับ บริษัท เทคนอร์ จำกัด ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)	โจทก์ (ผู้ฟ้องคดี) จำเลยที่ 1 (ผู้ถูกฟ้องคดี ที่ 1) จำเลยที่ 2 (ผู้ถูกฟ้องคดี ที่ 2)
	(โครงการบ้านเอื้ออาทร จ.อ่างทอง-วิเศษชัยชาญ)	
ทุนทรัพย์	227,634,874.19 บาท	
ข้อหาหรือฐานความผิด	ผิดสัญญา บังคับหลักประกันและเรียกค่าเสียหาย (เป็นการดำเนินงานในนาม บจ.เทคนอร์)	
ความเห็นเกี่ยวกับคดี	ศาลว่าศาลปกครองจะมีคำพิพากษายกฟ้องเนื่องจาก บจ.เทคนอร์ไม่ได้ผิดสัญญา และถูกบอกเลิกสัญญามิชอบ และบังคับให้การเคหะแห่งชาติชำระเงินตามที่ฟ้องแย้ง แต่ บจ. เทคนอร์ อาจต้องคืนเงินรับล่วงหน้าให้ กคช. ส่วนหนึ่งด้วย	
ความคืบหน้าของคดี	<ul style="list-style-type: none">- บจ.เทคนอร์ฯ ยื่นคำให้การ และฟ้องแย้งเรียกค่างานดำเนินงาน ค่าที่ดินที่ค้างชำระ และค่าเสียหายรวม 288,459,965.54 ล้านบาท- วันที่ 6 กันยายน 2560 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาในคดีที่บริษัทร่วมถูกฟ้อง ตามคดีหมายเลขคำที่ 315/2554 และคดีหมายเลขแดงที่ 1597/2560 ให้บริษัทร่วมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ชำระเงินแก่โจทก์ เป็นค่าเสียหายจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญาร่วมดำเนินการโครงการบ้านเอื้ออาทรจังหวัดอ่างทอง (วิเศษชัยชาญ) จำนวนเงิน 2.53 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ของเงินต้น จำนวน 2.21 ล้านบาท และคืนเงินค่าจ้างจ่ายล่วงหน้าจำนวนเงิน 88.46 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15.00 ต่อปี ของเงินต้น จำนวนเงิน 66.74 ล้านบาท นับจากวันที่ 27 มกราคม 2554 จนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์- วันที่ 4 ตุลาคม 2560 ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 1 ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษา ในประเด็น ดังนี้<ul style="list-style-type: none">- ผู้ฟ้องคดีเป็นฝ่ายผิดสัญญา บอกเลิกสัญญาโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย ไม่มีสิทธิเรียกเก็บเงินค่าเสียหายต่าง ๆ และริบหลักประกัน ผู้ฟ้องคดีต้องคืนหลักประกัน- อัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป	

(2) คดีแพ่ง	หมายเลขคำที่ 1432/2555, หมายเลขแดงที่ 1591/2560 หมายเลขคำที่ 843/2555, หมายเลขแดงที่ 1592/2560	
ศาลปกครองกลาง		
คดีความระหว่าง	ระหว่าง การเคหะแห่งชาติ กับ บริษัท เทคเนอริ จำกัด ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	โจทก์ (ผู้ฟ้องคดี) จำเลยที่ 1 (ผู้ถูกฟ้องคดี ที่ 1) จำเลยที่ 2 (ผู้ถูกฟ้องคดี ที่ 2)
ทุนทรัพย์	288,459,965.54 บาท	
ข้อหาหรือฐานความผิด	ผิดสัญญาปกครอง เรียกค่าเสียหาย (เป็นการดำเนินงานในนาม บจ.เทคเนอริ)	
ความเห็นเกี่ยวกับคดี	ศาลว่าศาลปกครองกลางจะพิพากษาให้ บจ.เทคเนอริชระคดีบางส่วน โดยต้องคืนเงินรับล่วงหน้าให้ กคช. บางส่วนด้วย	
ความคืบหน้าของคดี	<ul style="list-style-type: none"> - บจ.เทคเนอริฯ ยื่นคำให้การ และฟ้องแย้ง และได้แย้งคำฟ้องในประเด็นที่ บจ.เทคเนอริ ไม่ได้ผิดสัญญา เนื่องจากได้รับสิทธิในการขยายระยะเวลาในการก่อสร้างต่อไปอีก 180 วัน - วันที่ 4 กันยายน 2560 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาในคดีที่บริษัทร่วมถูกฟ้อง ตามคดีหมายเลขคำที่ 1432/2555 และคดีหมายเลขแดงที่ 1591/2560 และคดีที่บริษัทร่วมฟ้องแย้ง ตามคดีหมายเลขคำที่ 843/2555 และคดีหมายเลขแดงที่ 1592/2560 ให้บริษัทร่วมกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งชำระเงินค่าความเสียหายจากการผิดสัญญาร่วมดำเนินการ โครงการบ้านเอื้ออาทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา (บางปะอิน) จำนวน 272.06 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15.00 ล้านบาท ของเงินต้น จำนวนเงิน 203.79 ล้านบาท นับจากวันที่ 17 สิงหาคม 2555 จนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ - วันที่ 3 ตุลาคม 2560 ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 1 ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษา ในประเด็น ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ฟ้องคดีเป็นฝ่ายผิดสัญญา บอกเลิกสัญญาโดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย ไม่มีสิทธิเรียกเก็บเงินค่าเสียหายต่าง ๆ และริบหลักประกัน ผู้ฟ้องคดีต้องคืนหลักประกัน - อัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป 	

หมายเหตุ : ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้โอนหนี้สินในบริษัทร่วมตามงบการเงินรวม และประมาณการหนี้สินจากการค้าประกันตามงบการเงินเฉพาะกิจการ ที่ได้รับรู้ไว้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 จำนวนเงิน 352.31 ล้านบาท และรับรู้ผลเสียหายจากคดีความฟ้องร้องเพิ่มเติมพร้อมดอกเบี้ยจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมจำนวนเงิน 165.17 ล้านบาท เป็นหนี้สินจากการค้าประกันตามคำพิพากษาจำนวนเงิน 517.48 ล้านบาท

คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

- ไม่มี -

คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ให้บริการรับเหมาก่อสร้าง ออกแบบ จัดหา และติดตั้งงานระบบวิศวกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 2 ซอยสุขุมวิท 81 (ศิริพจน์) ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107545000217
ทุนจดทะเบียน	:	2,722,700,705 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,722,700,705 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,361,817,913 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,361,817,913 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
Website	:	www.ple.co.th
โทรศัพท์	:	0 2332 0345
โทรสาร	:	0 2311 0851

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	:	0 2009 9999
Website	:	www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นายเชิดสกุล อ้นมงคล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7195 หรือ
	:	นางสาววรรณฯ พุทธเสถียร	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4387 หรือ
	:	นางสาววราภรณ์ อินทรประสิทธิ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7881 หรือ
	:	นางสาวจันทรา ว่องศรีอุดมพร	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4996
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซี ดับเบิลยู ดับเบิลยู พี จำกัด	
ที่ตั้งสำนักงาน	:	เลขที่ 128/180-181 อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 17 ถนนพญาไท แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400	
โทรศัพท์	:	0 2216 2265, 0 2216 2268-9	
โทรสาร	:	0 2216 2286	

6.2 สถาบันการเงินหลักในการใช้วงเงินสินเชื่อ

วงเงินสินเชื่อส่วนใหญ่ที่บริษัท มีอยู่กับธนาคารพาณิชย์แห่งต่างๆ เป็นลักษณะ วงเงินสินเชื่อโครงการ (Project Financing) โดยมี ธนาคารกรุงไทยฯ, ธนาคารกสิกรไทยฯ และธนาคารไทยพาณิชย์ เป็นธนาคารหลัก

6.3 ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

บริษัทมีการจ้างที่ปรึกษากฎหมาย เป็นรายคดี โดยพิจารณาจากความเหมาะสม และความเชี่ยวชาญของแต่ละสำนักกฎหมาย เช่น บริษัท สยาม ลีเกิล แอนด์ แทคเซชั่น จำกัด บริษัท สำนักงานกฎหมายไซเบอร์พี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท สำนักงานกฎหมายสยามซีดี จำกัด

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่น (ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน)

-ไม่มี-