

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทยบริการอุตสาหกรรมและวิศวกรรม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประเภทโรงงาน อุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) โรงพยาบาล อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน ศูนย์การค้า และกลุ่มปิโตรเคมี โดยการให้บริการรับเหมาก่อสร้างครอบคลุมถึงงานวิศวกรรมโยธา และงานติดตั้งงานระบบวิศวกรรมต่างๆ ทั้งนี้ธุรกิจของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

- **งานวิศวกรรมโยธา**

บริษัทให้บริการงานก่อสร้างครอบคลุมงานโยธา งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก โครงสร้างเหล็กรูปพรรณและงานสถาปัตยกรรม โดยให้บริการตั้งแต่การวางรากฐาน (Structural) จนกระทั่งอาคารเสร็จสมบูรณ์ทั้งโครงการ ซึ่งรวมถึงงานบริเวณและงานถนนรอบโรงงานและอาคาร

บริษัทได้นำเทคโนโลยี Pre-Fabricate ทั้งที่ดำเนินการเองภายใน และจากพันธมิตรมาร่วมใช้ในงานวิศวกรรมโยธา จึงทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของบริษัทสูงขึ้น และสามารถรับงานที่มีความซับซ้อนและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการทำงานที่ต้องการมาตรฐานระดับสูงได้

- **งานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรม**

บริษัทให้บริการติดตั้งระบบวิศวกรรมทั้งภายในอาคารและภายนอกอาคาร ครอบคลุมตั้งแต่งานระบบไฟฟ้า งานระบบบริหารพลังงาน งานระบบสื่อสารโทรคมนาคม งานระบบปรับอากาศ งานระบบสุขาภิบาล และงานระบบป้องกันอัคคีภัย ทั้งนี้ งานบริการติดตั้งระบบนั้นไม่ได้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัท แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท

งานติดตั้งระบบมักจะรวมอยู่ในแผนงานก่อสร้างที่บริษัทนำเสนอให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นจุดขายอย่างหนึ่งของบริษัทในการนำเสนอของลูกค้านี้ เนื่องจากคู่แข่งรายเล็กส่วนใหญ่จะไม่สามารถให้บริการงานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรมได้ ทำให้บริษัทมีคู่แข่งน้อยรายลง และในขณะเดียวกันบริษัทมีความชำนาญในงานระบบเพิ่มยิ่งขึ้น ทำให้มีลูกค้าทั้งรายเก่าและใหม่ที่ยังคงใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ในบางโครงการ บริษัทดำเนินกิจการรับเหมาก่อสร้างร่วมกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยง โดยบริษัทมุ่งเน้นส่วนงานที่เกี่ยวข้องชาญ และมอบงานส่วนที่บริษัทไม่มีประสบการณ์หรือมีประสบการณ์น้อยให้แก่คู่ร่วมค้า เพื่อให้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานและประหยัดต้นทุนการก่อสร้างในโครงการนั้นๆ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ :

เราจะเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่เน้นความเชี่ยวชาญ ประสิทธิภาพ คุณภาพ และความพึงพอใจ ที่เหนือความคาดหวังของลูกค้า

วัตถุประสงค์ :

- ให้บริการงานก่อสร้างด้วยคุณภาพและประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้านี้ถึงบริการจากเราเป็นอันดับแรก
- หาพันธมิตรที่ดีเพื่อเพิ่มโอกาสความก้าวหน้าทางธุรกิจ
- ให้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมแก่ผู้ถือหุ้นและพนักงานของบริษัท

เป้าหมาย :

บริษัทมีเป้าหมายหลักในการเป็นผู้นำในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) และโรงพยาบาล ซึ่งบริษัทมีความชำนาญในการให้บริการทั้งงานวิศวกรรมโยธาและงานบริการติดตั้งระบบวิศวกรรม และกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ยังมีศักยภาพในการเติบโตเป็นอย่างดี ในขณะเดียวกันบริษัทยังมุ่งขยายการให้บริการไปยังกลุ่มปิโตรเคมี รวมถึงครอบคลุมงานก่อสร้างกลุ่มอื่นๆ อาทิเช่น อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน และศูนย์การค้า

กลยุทธ์ :

บริษัทมีกลยุทธ์เพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว ซึ่งสามารถสรุปได้พอสังเขป ดังนี้

- ขยายมูลค่าโครงการก่อสร้างไปสู่โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ในกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ครอบคลุมลูกค้าเอกชนทั้งในกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Superstructure) โรงพยาบาล อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน และศูนย์การค้า เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- ควบคุมต้นทุนงานก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพด้วยระบบ Enterprise Resource Planning (ERP)
- นำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ในงานก่อสร้างเพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
- ดำเนินงานก่อสร้างโดยเน้นคุณภาพของผลงานการก่อสร้างเป็นสำคัญเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าและกลับมาใช้บริการอีก นอกจากนี้บริษัทยังสามารถอ้างอิงผลงานก่อสร้างที่ดีมีคุณภาพที่ผ่านมากับลูกค้ารายต่อไปได้ในอนาคต
- จัดเตรียมบุคลากรให้เพียงพอต่อปริมาณงานก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นในอนาคต
- พัฒนาและอบรมบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถและความชำนาญในการให้บริการงานก่อสร้างแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทก่อตั้งเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2524 โดยกลุ่มวิศวกรซึ่งมีประสบการณ์ในงานทั้งด้านวิศวกรรมและด้านการบริหาร นำโดยนายอัศวิน ชินกำธรวงศ์ และนายสมพล เต็มสุข ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้นจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยในช่วงแรกบริษัทเน้นงานด้านการก่อสร้างอาคารโรงงานและการติดตั้งงานระบบต่างๆ ภายในโรงงานอุตสาหกรรม ต่อมาจึงได้ขยายธุรกิจรับก่อสร้างโครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและครบวงจร ซึ่งบางโครงการต้องอาศัย ความชำนาญและเทคโนโลยีสูง บริษัทจึงได้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจ โดยดำเนินนโยบาย การรับงานก่อสร้างด้วยความระมัดระวัง เลือกรับเฉพาะงานก่อสร้างจากลูกค้าที่มีคุณภาพและรักษาระดับมูลค่าโครงการรวมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงต่างๆ อันอาจเกิดขึ้นได้จากการขยายตัวของเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว

ปี 2540 ประเทศไทยประสบวิกฤตทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรง ธุรกิจอุตสาหกรรมก่อสร้างประสบกับปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน วัสดุก่อสร้างขาดแคลนและต้นทุนก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น แต่จากนโยบายการรับงาน ประกอบกับความมุ่งมั่นในการดำเนินงานของผู้บริหาร ส่งผลให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการที่รับไว้ทั้งหมดได้เรียบร้อย และส่งมอบให้กับเจ้าของโครงการตามข้อตกลงในสัญญา และยังสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงในสัญญาต่างๆ กับคู่ค้าและธนาคารพาณิชย์ที่เกี่ยวข้อง

ปี 2545 บริษัทเล็งเห็นถึงความแน่นแฟ้นของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศไทย จึงได้ขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กร เพิ่มจำนวนบุคลากร เริ่มเข้าประมูลงานโครงการก่อสร้างมากขึ้น

ปี 2549 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และในวันที่ 28 ก.ย. 2549 ได้มีการเริ่มทำการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นวันแรก โดยมีราคา IPO 2.80 บาท และราคาพาร์ 1 บาท ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI บริษัทได้ขยายการให้บริการรับเหมาก่อสร้างครอบคลุมโครงการก่อสร้างประเภทอื่นๆ อาทิเช่น ศูนย์การค้า อาคารสูงเพื่อพักอาศัย โรงพยาบาล โรงแรม รีสอร์ท บ้านพักอาศัยและบ้านจัดสรร

ปี 2550 บริษัทได้มีการร่วมมือกับพันธมิตรที่มีการนำเทคโนโลยี Pre-Fabricate มาใช้ในการก่อสร้าง ทั้ง Pre-Cast Concrete สำหรับงานคอนกรีต และ Pre-Fabricate Steel Structure สำหรับงานโครงเหล็ก ซึ่งทำให้สามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น ใช้เวลาในการก่อสร้างน้อยลง สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ลักษณะการทำงานมีความปลอดภัยมากขึ้น ด้วยต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างที่ลดลง

ปี 2551 สถานการณ์เศรษฐกิจไทยมีการชะลอ ทำให้ภาคเอกชนต่างชะลอการลงทุน ปัญหาทางการเมืองทำให้ไม่มีการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่วนราคาวัสดุก่อสร้างได้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญ บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์ในการรับงาน ตลอดจนวิธีการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจดังกล่าว

ปี 2552 บริษัทได้ทำการปรับปรุงการจัดการคุณภาพให้เป็นไปตามระบบการจัดการคุณภาพ (ISO 9001:2008) ทำให้สามารถควบคุมการทำงานและวัดผลการปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของหน่วยงานภายในและภายนอกได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 352.50 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติม โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 217.50 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่จำนวน 100 ล้านหุ้น ให้แก่บุคคลในวงจำกัด ในราคาหุ้นละ 0.50 บาท และเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 117.50 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (TIES-W1) โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 117.50 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว

ปี 2553 สถานการณ์เศรษฐกิจไทยยังคงได้รับผลกระทบจากวิกฤตการเงินโลก โดยบริษัทหลายแห่งที่ได้มีการชะลอการลงทุนออกไป ได้เริ่มลงทุนในโครงการต่างๆ อีกครั้ง ในช่วงปี 2554 เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาและประเทศในภูมิภาคเอเชียมีการขยายตัวในอัตราที่ลดลงจากปีก่อน ส่วนกลุ่มประเทศยุโรปยังคงได้รับผลกระทบจากวิกฤตหนี้สาธารณะ ในขณะที่เศรษฐกิจญี่ปุ่นยังอยู่ในภาวะถดถอยจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่ประเทศญี่ปุ่น อีกทั้งวิกฤตอุทกภัยในประเทศไทย ต่างส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจของประเทศ ในการนี้บริษัทยังคงนโยบายที่จะเน้นรับงานโครงการของบริษัทที่อยู่ในภาคธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการเติบโตและยังคงมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง อาทิ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลังงาน โรงพยาบาล โครงการของหน่วยงานภาครัฐเป็นหลัก

ปี 2554 บริษัทได้ร่วมกับบริษัท เรืองณรงค์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งกิจการร่วมค้าไทยบริการอุตสาหกรรม และเรืองณรงค์ เพื่อดำเนินการปรับปรุงต่อเติมพื้นที่ตรวจหนังสือเดินทางของท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการประมูลและดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ และเป็นการบริหารความเสี่ยง หรือใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่าย

ปี 2555 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 446.4 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเป็นจำนวนทั้งสิ้น 235.125 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในอัตรา 1 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 0.75 บาท

ปี 2556 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 694.61 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติม โดยบริษัทได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 223.20 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 22.00 ล้านหน่วย โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวนรวม 245.20 ล้านหุ้นไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว

ปี 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 686.38 ล้านบาท เป็นจำนวนเงิน 4,249.72 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,455.70 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตรา 1 หุ้นเดิม ต่อ 5.5 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 0.20 บาท และจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 1,029.93 ล้านหุ้น และจำนวน 77.71 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ (TIES-W2) และ (TIES-WA) ตามลำดับ

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในปี 2558

- วันที่ 17 มีนาคม 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ได้มีมติอนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท จากเดิม 18 ข้อ เป็น 35 ข้อ โดยมีสาระสำคัญเพื่อเป็นการรองรับการขยายประเภทการประกอบธุรกิจของบริษัท ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะในเรื่องของธุรกิจพลังงาน ธุรกิจโรงไฟฟ้า และธุรกิจงานในไฟแนนซ์
- วันที่ 5 มิถุนายน 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 ได้มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้
 - 1) ลดทุนจดทะเบียน จากเดิมจำนวนเงิน 4,249,720,289 บาท เป็นจำนวนเงิน 2,997,276,401 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัท จำนวน 1,252,443,888 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งออกไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 (TIES-W2)

- 2) เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม จำนวนเงิน 2,997,276,401 บาท เป็นจำนวนเงิน 40,350,702,039 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 37,353,425,638 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีการจัดสรรดังนี้
- ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 2,902,193,008 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตราการจัดสรร 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ ราคาหุ้นละ 0.10 บาท
 - ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 30,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 0.10 บาท ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement)
 - ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 1,451,232,630 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 3 (T-W3) ในอัตราการจัดสรร 4 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ราคาการใช้สิทธิหุ้นละ 1 บาท
 - ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 3,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 4 (T-W4) ในอัตราการจัดสรร 10 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ราคาการใช้สิทธิหุ้นละ 1 บาท

ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2558 และจดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2558

ระหว่างวันที่ 19 - 25 มิถุนายน 2558 บริษัทได้จัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (RO) จำนวน 2,902,193,008 หุ้น ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.10 บาท และได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุน จำนวนเงิน 290,219,300.80 บาท โดยบริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2558 จากเดิมจำนวนเงิน 2,902,737,512 บาท เป็นจำนวนเงิน 5,804,930,520 บาท

- **วันที่ 15 พฤษภาคม 2558** บริษัทได้แต่งตั้งนายทรงศรินทร์ จงอัญญากุล เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและเลขานุการบริษัท
- **วันที่ 19 มิถุนายน 2558** บริษัทได้เปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ จากเดิม "TIES" เปลี่ยนเป็น "T"
- **วันที่ 11 กันยายน 2558** ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญบริษัท ไทยบริการอุตสาหกรรมและวิศวกรรม จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3 หรือ T-W3 เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และเริ่มซื้อขายวันแรก โดยมีจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ 1,451,094,354 หน่วย และจำนวนหุ้นที่รองรับการใช้สิทธิ 1,451,094,354 หุ้น ทั้งนี้ สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ คือ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.00 บาท โดยมีอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ 3 ปี นับจากวันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ (วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิคือวันที่ 10 สิงหาคม 2558 วันที่ครบกำหนดตรงกับวันที่ 9 สิงหาคม 2561 ซึ่งเป็นวันเดียวกับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิและใบสำคัญแสดงสิทธิจะพ้นสภาพจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในวันถัดไป)
- **วันที่ 5 ตุลาคม 2558** ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2558 ได้มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้
 - 1) ให้แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท จากเดิม 35 ข้อ เป็น 39 ข้อ โดยมีสาระสำคัญเพื่อประกอบกิจการเป็นผู้ค้าสลากกินแบ่งรัฐบาล

2) ให้แก้ไขเปลี่ยนแปลงตราสัญลักษณ์ (Logo) และตราประทับของบริษัท ดังนี้

ตราสัญลักษณ์ (Logo)



ตราประทับของบริษัท



- วันที่ 15 ตุลาคม 2558 บริษัทได้ทำการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จากเดิม 5,804,930,520 บาท เป็น 10,114,930,520 บาท ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้วดังกล่าว เป็นผลมาจากการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนโดยบุคคลในวงจำกัดในวันที่ 10 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 7 ตุลาคม 2558 ทั้งนี้ ทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 10,114,930,520 บาท ดังกล่าว แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,114,930,520 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

2. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้

ในปี 2558 บริษัทมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน ทำให้มีการชะลอการรับโครงการก่อสร้างใหม่ๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทได้ดำเนินการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการบริหารจัดการภายในดังกล่าวเสร็จสิ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ รายได้รวมในปี 2558 รวมทั้งสิ้น 602.28 ล้านบาท โดยที่บริษัทมีการแบ่งลักษณะของโครงการที่รับก่อสร้างโดยมีโครงสร้างรายได้ตามลักษณะโครงการ ดังนี้

รายได้	2558		2557		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง						
- โรงงานอุตสาหกรรม และงานโครงสร้างเหล็กรูปพรรณขนาดใหญ่	218.70	36.31	241.86	22.00	968.0	62.8
- อาคารสูงเพื่อพักอาศัย, สำนักงาน และศูนย์การค้า	2.76	0.46	131.21	11.94	324.4	21.0
- โรงพยาบาล	243.09	40.36	204.88	18.64	-	-
- กลุ่มปิโตรเคมี	48.92	8.12	496.82	45.20	237.2	15.4
รวมรายได้จากการรับเหมาก่อสร้างทั้งหมด	513.47	85.25	1,074.77	97.78	1,529.6	99.2
รายได้อื่นๆ	88.81	14.75	24.38	2.22	13.0	0.8
รายได้รวม	602.28	100.00	1,099.60	100.00	1,542.6	100

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมโยธา ออกแบบและรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมต่างๆ ภายในโครงการ ทั้งนี้ การให้บริการของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

2.1.1 งานด้านวิศวกรรมโยธา

ครอบคลุมการก่อสร้างในงานโยธา งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก โครงสร้างเหล็กรูปพรรณและงานสถาปัตยกรรม โดยให้บริการตั้งแต่การวางรากฐาน (Structural) กระทั่งอาคารเสร็จสมบูรณ์ รวมถึงงานบริเวณและงานถนนในโครงการก่อสร้าง ซึ่งแบ่งได้เป็น 4 ประเภทหลัก

- งานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมและงานโครงสร้างเหล็กรูปพรรณขนาดใหญ่ (Superstructure)
- งานก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัย โรงแรม สำนักงานและห้างสรรพสินค้า
- งานก่อสร้างโรงพยาบาล
- งานก่อสร้างกลุ่มปิโตรเคมี

บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมายาวนานกว่า 33 ปี โดยเริ่มต้นรับงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม โดยงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมของบริษัทนั้นประกอบด้วยอาคารสำนักงาน อาคารโรงงาน อาคารสนับสนุน โกดังเก็บสินค้าและวัสดุ งานถนนและระบบระบายน้ำ พร้อมทั้งสิ่งก่อสร้างอื่นๆ ซึ่งเป็นส่วนประกอบของโรงงานอุตสาหกรรม จากนั้นด้วยคุณภาพงาน ประกอบกับประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของบริษัทที่มีมายาวนาน บริษัทได้ขยายขอบเขตการให้บริการครอบคลุมโครงการก่อสร้างประเภทอื่นๆ อาทิเช่น อาคารพาณิชย์ อาคารสูงเพื่อพักอาศัย อาคารสำนักงาน โรงพยาบาล โรงแรม รีสอร์ท บ้านพักอาศัย และห้างสรรพสินค้า รวมถึงกลุ่มงานปิโตรเคมี

นอกเหนือจากการรับเหมาก่อสร้างตามแบบโครงสร้างที่กำหนดโดยลูกค้าแล้วนั้น บริษัทมีการให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานแบบเหมารวม (Turnkey Contracts) ซึ่งบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบตั้งแต่งานออกแบบโครงสร้าง ตลอดจนงานก่อสร้างระบบโครงสร้างและวางระบบทั้งหมดให้แก่เจ้าของโครงการหรือผู้ว่าจ้าง การบริการดังกล่าวช่วยให้ลูกค้าของบริษัทได้รับการที่ครบวงจร โดยบริษัทมีโอกาสที่จะเสนอรูปแบบและวิธีการก่อสร้างให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าซึ่งจะช่วยให้ขั้นตอนในการดำเนินการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ในบางโครงการ บริษัทอาจมีการดำเนินกิจการรับเหมาก่อสร้างร่วมกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า เพื่อเป็นกลยุทธ์ในการประมูลและดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ซึ่งมีงานบางส่วนที่บริษัทไม่มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน โดยบริษัทสามารถมุ่งเน้นส่วนงานที่เกี่ยวข้องชาญ โดยการร่วมกันนั้นเป็นการบริหารความเสี่ยง หรือเพื่อใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานและประหยัดต้นทุนการก่อสร้างในโครงการนั้น

ทั้งนี้ บริษัทมีการพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันบริษัทได้มีการนำเทคโนโลยี Pre-Fabricate มาใช้ในการก่อสร้าง ทั้ง Pre-Cast Concrete สำหรับงานคอนกรีต และ Pre-Fabricate Steel Structure สำหรับงานโครงเหล็ก ทำให้บริษัทสามารถบริหารเวลาและต้นทุนในการดำเนินงานก่อสร้างได้ดียิ่งขึ้น

2.1.2 งานติดตั้งระบบวิศวกรรม

ครอบคลุมงานออกแบบและติดตั้งระบบวิศวกรรมและระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่จำเป็นภายในโรงงานอุตสาหกรรม อาคารสูงสำหรับพักอาศัย โรงพยาบาล และอาคารต่างๆ ทั้งนี้ งานติดตั้งระบบวิศวกรรมนั้นไม่ได้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัท แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น งานติดตั้งระบบจึงมักจะรวมอยู่ในแผนงานก่อสร้างที่บริษัทนำเสนอให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ลักษณะของงานระบบที่บริษัท ให้บริการติดตั้ง ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสื่อสารโทรคมนาคม ระบบสุขาภิบาล และระบบป้องกันอัคคีภัย

ปัจจุบันบริษัทได้รับความไว้วางใจให้ดำเนินการก่อสร้างและอยู่ระหว่างการส่งมอบงาน ตั้งแต่งานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม และงานโครงสร้างหลักรูปพรรณขนาดใหญ่ (Superstructure) โรงพยาบาล อาคารสำนักงาน และห้างสรรพสินค้า ซึ่งครอบคลุมทั้งภายในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศไทย

รายชื่อโครงการก่อสร้างระหว่างปี 2558

โครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
โรงงานอุตสาหกรรม		
1 โรงหลอมเหล็กกรุงเทพ (BISW)	บริษัท โรงงานเหล็กกรุงเทพ จำกัด (บลกท.)	441.18
รวม		441.18
โรงพยาบาล		
1 โรงพยาบาลศิริโรจน์ ภูเก็ต	บริษัท ภูเก็ต อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสปิเทล จำกัด	465.17
รวม		465.17
Community Mall		
1 Community Mall	บริษัท พีเพิล โซไซตี้ จำกัด	14.95
รวม		14.95

2.2 การตลาด และการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

ในการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทและนโยบายการดำเนินธุรกิจ บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในปัจจุบันและเน้นการเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันในระยะยาว โดยกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- **ความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหาร**

บริษัทมีทีมงานผู้บริหารใหม่ ซึ่งประกอบด้วย ผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ในการพัฒนาบริษัท โดยเป็นผู้ที่มีประสบการณ์การทำงานภาคปฏิบัติในงานวิศวกรรม มีความรู้ความสามารถ ความชำนาญ และเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี ทำให้สามารถกำกับดูแล บริหารจัดการ และให้คำแนะนำในการบริหารโครงการก่อสร้างแก่ทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **ความสามารถของทีมบุคลากร**

บริษัทมีทีมงานประเมินราคาก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ซึ่งส่งผลให้การประเมินราคาก่อสร้างของบริษัทมีความแม่นยำใกล้เคียงกับต้นทุนที่แท้จริง สำหรับในส่วนของการก่อสร้างนั้น บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีคุณภาพและมีความชำนาญในการบริหารและควบคุมงานโครงการก่อสร้างให้สามารถดำเนินการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด โดยที่ผ่านมา โครงการก่อสร้างของบริษัทได้ทำการส่งมอบงานทันตามความต้องการของลูกค้ามาโดยตลอด

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรซึ่งนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัท โดยบริษัทได้กำหนดให้มีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาขีดความสามารถและสร้างจิตสำนึกทางด้านคุณภาพให้กับบุคลากรในระดับต่างๆ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันได้แก่ การฝึกอบรมความรู้ระหว่างปฏิบัติงาน (On - the - Job Training) เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติงานในตำแหน่งหน้าที่รับผิดชอบ

ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีประสิทธิภาพ และศักยภาพมากขึ้น ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการสรรหาบุคลากรที่มีประสบการณ์การมากกว่า 20 ปี มาเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการบริหารจัดการธุรกิจทั้งในด้านการปฏิบัติการและด้านการเงิน โดยบริษัทมีนโยบายการจัดระเบียบการจัดการในการทำงานเป็นทีมทั้งด้านปฏิบัติการและการเงิน เพื่อให้มีการบริหารจัดการไปในทิศทางเดียวกัน

- **การให้บริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ISO 9001: 2008**

บริษัทคำนึงถึงการรักษามาตรฐานด้านคุณภาพงานเป็นสำคัญ โดยบริษัทได้จัดให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพของงานระหว่างทำก่อนส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) ทำการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้นการเขียนแบบจนถึงขั้นตอนก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า ซึ่งกลยุทธ์ทางการให้บริการดังกล่าวสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว ดังเห็นได้จากลูกค้าเดิมได้กลับมาใช้บริการของทางบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทได้รับการรับรองระบบการให้บริการตามมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001:2000 (MASCI) ซึ่งมีการควบคุมคุณภาพทั้งกระบวนการผลิตและลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนส่งผลให้บริษัทมีอัตราการแก้ไขงานที่พบข้อบกพร่องอยู่ในระดับต่ำ และในปี 2552 บริษัทได้ทำการปรับปรุงการจัดการคุณภาพให้เป็นไปตามระบบการจัดการคุณภาพ ISO 9001:2008 ทำให้สามารถควบคุมการทำงานและวัดผลการปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ครอบคลุมทั้งหน่วยงานภายในและหน่วยงานภายนอกได้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทจัดให้มีการบริการที่รวดเร็วโดยส่งมอบงานที่ก่อสร้างแล้วเสร็จตรงต่อเวลาและความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริษัทได้มีการวางแผนที่มีประสิทธิภาพตั้งแต่การดำเนินการเสนอราคา การดำเนินการก่อสร้าง การส่งมอบงาน และการดำเนินการทบทวนข้อกำหนดของงานและความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ทางบริษัทยังจัดให้มีบริการให้คำปรึกษาและคำแนะนำต่างๆ แก่ลูกค้าตั้งแต่การออกแบบโครงการ การเลือกวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างที่เหมาะสม ตลอดจนการบริการหลังการส่งมอบงานแก่ลูกค้าในกรณีที่เกิดปัญหาขึ้น

- **การใช้เทคโนโลยี Pre-Fabrication**

บริษัทได้มีการนำเทคโนโลยี Pre-Fabricate จากพันธมิตรมาร่วมใช้ในงานวิศวกรรมโยธา ทั้ง Pre-Cast Concrete สำหรับงานคอนกรีต และ Pre-Fabricate Steel Structure สำหรับงานโครงเหล็ก ซึ่งทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของ บริษัทสูงขึ้น มีความสามารถในการรับงานที่มีความซับซ้อนและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการทำงานที่ต้องการมาตรฐานระดับสูงได้ นอกจากนี้ การใช้เทคโนโลยี Pre-Fabricate ทำให้บริษัทสามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น โดยใช้เวลาในการก่อสร้างน้อยลง สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ลักษณะการทำงานมีความปลอดภัยมากขึ้น และสามารถบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างลดลงจึงกลายเป็นจุดขายอย่างหนึ่งของบริษัทในการนำเสนองานต่อลูกค้า

- **การมีระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ปฏิบัติงานและการบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ**

บริษัทมีระบบการจัดซื้อและจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพโดยมีขั้นตอนการจัดซื้อและจัดจ้างที่โปร่งใส สร้างการแข่งขันระหว่างผู้จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์และผู้รับเหมาช่วงต่างๆ เพื่อเป็นการรับประกันว่าต้นทุนของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม

บริษัทมีระบบการจัดการและบริหารทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทได้นำระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศเชิงปฏิบัติการที่รวบรวมและเชื่อมโยงข้อมูลสารสนเทศของแต่ละหน่วยธุรกิจเข้าด้วยกัน ช่วยให้บริษัทสามารถประมวลผลข้อมูลได้ในลักษณะ Real Time สำหรับใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจได้อย่างถูกต้องและแม่นยำตรงตามข้อกำหนดและแผนการก่อสร้าง

- กลยุทธ์ทางการตลาดและประชาสัมพันธ์

บริษัทมีนโยบายด้านการตลาดในการรักษาลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัทและขยายการให้บริการไปยังลูกค้าใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งรักษาลูกค้าซึ่งอยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตที่ดี โดยทีมงานของบริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาด โดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ได้มีแผนในการดูแลความต้องการของลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อบริหารความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) อาทิ การสอบถามความพอใจในคุณภาพของงานที่ส่งมอบต่อลูกค้า โดยบริษัทเชื่อมั่นว่าคุณภาพงานคือกุญแจสำคัญในความสำเร็จและการไว้วางใจจากลูกค้า โดยที่ผ่านมาทางบริษัทมีผลงานอันเป็นที่ยอมรับและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าให้ความไว้วางใจในการกลับมาใช้บริการของบริษัทอีก รวมทั้งได้แนะนำต่อไปยังลูกค้าเป้าหมายกลุ่มอื่นๆ ของทางบริษัทอีกด้วย ทำให้บริษัทมีโอกาสขยายขอบเขตการบริการครอบคลุมโครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่มากขึ้น นอกจากนี้ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่ทำให้บริษัท ตลอดจนผลงานของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการได้มาซึ่งลูกค้าใหม่ของบริษัท

2.2.2 นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคานั้น บริษัทจะศึกษาจากแบบก่อสร้างและข้อกำหนดจากลูกค้าประกอบกับการสำรวจจากสถานที่จริงเป็นสำคัญเพื่อประเมินปริมาณงานก่อสร้าง ภายหลังจากทราบปริมาณการก่อสร้างแล้ว บริษัทจะทำการตรวจสอบราคาวัสดุก่อสร้าง พร้อมทั้งให้ผู้รับเหมาช่วงในแต่ละส่วนของโครงการก่อสร้างทำการเสนอราคาเบื้องต้น เพื่อพิจารณามูลค่าการก่อสร้างก่อนจะรวบรวมข้อมูล และจัดทำใบเสนอราคาเพื่อเสนอให้แก่ลูกค้าต่อไป (โปรดดูรายละเอียดใน “การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ”)

อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ราคาวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการเสนอขอปรับปรุงราคาหรือเจรจาให้ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างในบางโครงการตามความเหมาะสม

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการแข่งขันทางการเสนอราคาต่ำเพื่อให้ได้รับงาน เนื่องจากบริษัทมีเป้าหมายในการรักษาคุณภาพของงานก่อสร้างที่ได้มาตรฐานและประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยการกำหนดราคาให้มีความเป็นธรรมและเหมาะสม เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับลูกค้าและเพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้ในระยะยาว

2.2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และช่องทางการจัดจำหน่าย

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเอกชนที่เป็นเจ้าของโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินงานก่อสร้าง โดยมีทั้งโครงการก่อสร้างต่อเนื่องของลูกค้าเดิมและโครงการก่อสร้างของลูกค้าใหม่ ทั้งนี้ เนื่องจากผลงานการก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสบผลสำเร็จในอดีต ประกอบกับบริษัทได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาโดยตลอด บริษัทจึงมักได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการรับงานโครงการใหม่ๆ ในอนาคต นอกจากลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว ขอบเขตการให้บริการของบริษัทครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเอกชนในภาคธุรกิจอื่นๆ อาทิเช่น อาคารสูงสำหรับพักอาศัย สำนักงาน ศูนย์การค้า และโรงพยาบาล เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงพยาบาล เนื่องจากบริษัทมีความเชี่ยวชาญด้านงานระบบต่างๆ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นขยายงานไปยังภาคธุรกิจต่างๆ ตามศักยภาพการเติบโตของภาคธุรกิจ และสถานะเศรษฐกิจ

- **ช่องทางการจัดจำหน่าย**

บริษัทมีฝ่ายการตลาดเพื่อติดต่อกับลูกค้าโดยตรง โดยเมื่อบริษัทได้รับเอกสารเชิญเข้าร่วมประมูลงานหรือมีความสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล ฝ่ายการตลาดของบริษัทจะทำการติดต่อกับทางลูกค้าเพื่อประสานงานด้านเอกสารพร้อมทั้งรับทราบข้อกำหนดต่างๆ ในการเข้าร่วมประมูล รวมถึงติดต่อขอรับเอกสารแบบก่อสร้างต่างๆ เพื่อจัดส่งให้แก่ทางฝ่ายวิศวกรรมของบริษัทในการประเมินปริมาณงานและมูลค่าก่อสร้าง ปัจจุบันการรับงานของบริษัทนั้น บริษัทมีนโยบายที่จะเป็นผู้รับเข้าทำสัญญาก่อสร้างโดยตรงจากลูกค้าทั้งหมด เนื่องจากจะได้รับราคาและเงื่อนไขการชำระเงินที่ดีกว่าและสามารถควบคุมและดูแลการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

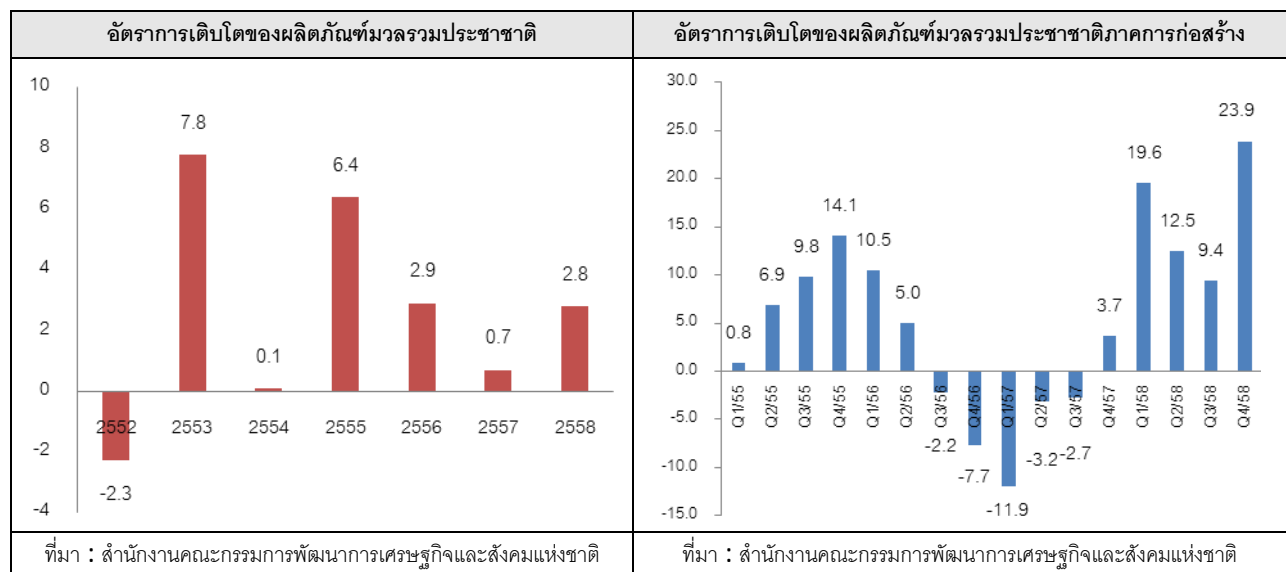
ทั้งนี้ สัญญาก่อสร้างนั้นจะเป็นสัญญาเหมาจ่ายที่มีตารางระยะเวลาโครงการกำหนดไว้ล่วงหน้า โดยมีข้อกำหนดด้านการชำระเงินล่วงหน้าและการชำระเงินโดยประเมินจากความคืบหน้าของงานเป็นครั้งคราวหรือรายเดือน ทั้งนี้ โดยปกติสัญญาจะกำหนดให้บริษัทจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันประเภทต่างๆ ตลอดอายุโครงการ โดยเมื่อบริษัทจะเข้าร่วมประมูลโครงการ ข้อกำหนดโดยทั่วไปจะระบุให้บริษัทต้องส่งมอบหนังสือค้ำประกันการประมูล (Bid Bond) พร้อมกับการยื่นเอกสารประมูล ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกัน 0.2 ล้านบาท ถึง 5 ล้านบาท โดยหากบริษัทได้รับเลือกแต่ไม่เข้าทำสัญญาก่อสร้าง เจ้าของโครงการสามารถเรียกเงินจากหนังสือค้ำประกันดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทจะได้รับหนังสือค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อการประมูลสิ้นสุดลง

เมื่อบริษัทได้รับคัดเลือกและลงนามในสัญญาก่อสร้างแล้ว โดยปกติบริษัทต้องจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง โดยหากบริษัทไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาก่อสร้าง เจ้าของโครงการสามารถเรียกเงินจากหนังสือค้ำประกันดังกล่าวได้ ทั้งนี้ บริษัทจะได้รับหนังสือค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อเจ้าของโครงการยืนยันความสำเร็จของโครงการโดยการออกหนังสือรับรองความสำเร็จของงาน นอกเหนือจากหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาแล้ว เจ้าของโครงการอาจกำหนดให้บริษัทต้องจัดเตรียมหนังสือค้ำประกันเงินทดรองจ่ายล่วงหน้า (Advance Bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 10 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง โดยเจ้าของโครงการจะออกเงินทดรองจ่ายให้แก่บริษัทเพื่อซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ทั้งนี้ เจ้าของโครงการจะหักเงินจากจำนวนที่บริษัทเรียกชำระตามความคืบหน้าของงาน เพื่อชดเชยเงินที่ได้ทดรองจ่ายก่อนหน้านี้ โดยมูลค่าเงินทดรองจ่ายจะทยอยลดลงตามระยะเวลาโครงการ

นอกจากนี้ ตามข้อกำหนดโดยทั่วไปเจ้าของโครงการจะเรียกหนังสือค้ำประกันเงินประกันผลงาน (Retention Bond) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีมูลค่าวงเงินค้ำประกันคิดเป็นร้อยละ 5 ของราคาตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งเจ้าของโครงการจะถือครองไว้ตลอดระยะเวลาประกัน ซึ่งโดยปกติจะประมาณ 12- 24 เดือนนับจากวันที่ได้รับหนังสือรับรองความสำเร็จของงาน

2.2.4 ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยรวมในปี 2558 มีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ ร้อยละ 2.9 ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2557 ที่มีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติร้อยละ 0.7 โดยมีสาเหตุหลักจากการท่องเที่ยวที่ขยายตัวได้ดีต่อเนื่องโดยเฉพาะจากนักท่องเที่ยวจีนและมาเลเซีย ซึ่งจะส่งผลให้ภาคบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว อาทิ สาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาขนส่งและคมนาคมขยายตัวได้ดีตามมา โดยที่การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.7 แบ่งเป็นการลงทุนภาครัฐขยายตัว ร้อยละ 29.8 และการลงทุนภาคเอกชนลดลง ร้อยละ 2.0 มีผลมาจากนโยบายเร่งรัดการเบิกจ่ายของรัฐบาลและการใช้จ่ายนอกงบประมาณเพิ่มเติมที่สำคัญ ได้แก่ โครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โครงการบริหารจัดการน้ำ และโครงการพัฒนาระบบขนส่งทางถนน คาดว่าจะทำให้การใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐเพิ่มขึ้น และอาจกระตุ้นการใช้จ่ายภาคเอกชนให้เพิ่มขึ้นเช่นกัน



ในด้านธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2558 การผลิตซากาก่อสร้างขยายตัว ร้อยละ 20.1 โดยมีผลมาจากการก่อสร้างภาครัฐขยายตัว ร้อยละ 34.2 และการก่อสร้างภาคเอกชนขยายตัว ร้อยละ 2.3 โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของโครงการก่อสร้างอาคารคอนโดมิเนียม และการก่อสร้างอาคารโรงงาน สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของปริมาณการจำหน่ายปูนซีเมนต์ที่ขยายตัว ร้อยละ 1.7 สำหรับราคาวัสดุก่อสร้างลดลงต่อเนื่อง ร้อยละ 4.4 เนื่องจากการลดลงของต้นทุนด้านพลังงานและวัตถุดิบ ประกอบกับราคาเหล็กในตลาดโลกลดลงเนื่องจากปริมาณเหล็กในตลาดโลกมีปริมาณมาก

สำหรับภาพรวมด้านธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 มีการขยายตัวเร่งขึ้นตามการเร่งขึ้นของการก่อสร้างภาครัฐ แต่การก่อสร้างภาคเอกชนปรับตัวลดลงไตรมาสที่สี่ของปี 2558 การผลิตซากาก่อสร้างขยายตัว ร้อยละ 23.9 เร่งขึ้นจากการขยายตัว ร้อยละ 9.4 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการก่อสร้างภาครัฐขยายตัว ร้อยละ 54.5 (การก่อสร้างของรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจขยายตัว ร้อยละ 66.8 และร้อยละ 15.8 ตามลำดับ) เร่งขึ้นจากการขยายตัว ร้อยละ 20.3 ในไตรมาสที่ 3 ในขณะที่การก่อสร้างภาคเอกชนปรับตัวลดลง ร้อยละ 1.3 สอดคล้องกับการปรับตัวลดลงของเครื่องใช้สำคัญๆ ทั้งพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาล ปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลัก และปริมาณการจำหน่ายปูนซีเมนต์ ซึ่งลดลง ร้อยละ 17.5 ร้อยละ 5.1 และร้อยละ 0.8 ตามลำดับ สำหรับราคาวัสดุก่อสร้างลดลงต่อเนื่องเป็นไตรมาสที่ 5 ที่ร้อยละ 6.6 ตามการลดลงของต้นทุนด้านพลังงานและราคาวัตถุดิบ โดยเฉพาะราคาเหล็กซึ่งปรับตัวลดลงเนื่องจากอุปทานส่วนเกินในตลาดโลกยังอยู่ในเกณฑ์สูง ทั้งนี้ รวมทั้งปี 2558 ธุรกิจก่อสร้างขยายตัว ร้อยละ 15.8 โดยการก่อสร้างภาครัฐและภาคเอกชนขยายตัว ร้อยละ 33.7 และร้อยละ 0.7 ตามลำดับ

- **คู่แข่งชั้นและภาวะการแข่งขัน**

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2558 ยังคงมีการแข่งขันสูง ถึงแม้ว่าธุรกิจอุตสาหกรรมก่อสร้างได้มีการขยายตัว จากการเติบโตของการลงทุนภาคเอกชน เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจบางประเภท แต่ด้วยจำนวนผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมมีจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันยังคงสูงทั้งในด้านการประมูลและด้านราคา ผลงานในอดีต ประสิทธิภาพการทำงาน ความพึงพอใจของลูกค้า ตลอดจนฐานะการเงินและความสามารถในการบริหารต้นทุนการก่อสร้าง ต่างเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน โดยบริษัทที่มีผลงานและชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั้งด้านความเชี่ยวชาญ การส่งมอบงานตรงเวลา จะมีความได้เปรียบ นอกจากนี้บริษัทที่มีฐานะการเงินที่เข้มแข็งและมีการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันสูงเนื่องจากจะมีความยืดหยุ่นในการรับงานก่อสร้างและมีอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขการค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักของการก่อสร้างที่ดี

จำนวนคู่แข่งชั้นโดยประมาณ

บริษัทก่อสร้างในประเทศซึ่งมีอยู่หลายบริษัท โดยบริษัทซึ่งมีลักษณะลูกค้าใกล้เคียงกับลูกค้าของบริษัทมีอยู่ประมาณ 20 บริษัท ซึ่งบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศนับเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีศักยภาพในการแข่งขันสูง โดยส่วนใหญ่จะจัดตั้งในลักษณะกิจการร่วมค้าหรือดำเนินธุรกิจแบบการจัดตั้งกลุ่มบริษัทร่วมกับบริษัทก่อสร้างในประเทศ เพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขการเข้าร่วมประมูล เนื่องจากกฎหมายไทยไม่อนุญาตให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศเข้าร่วมประมูลโครงการที่รัฐบาลเป็นผู้ให้เงินทุนเองทั้งหมด และไม่อนุญาตให้บริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศจัดตั้งบริษัทหรือสาขาในประเทศไทยโดยเป็นเจ้าของ แต่เพียงผู้เดียว ดังนั้น บริษัทก่อสร้างของไทยที่ร่วมจัดตั้งกิจการร่วมค้าหรือกลุ่มบริษัทกับบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศนั้นจะได้รับประโยชน์จากความชำนาญทางเทคนิค ความแข็งแกร่งทางการเงินและอาจรวมถึงคุณสมบัติในการเข้าร่วมประมูลงานก่อสร้างอีกด้วย เนื่องจากในโครงการบางโครงการโดยเฉพาะโครงการของหน่วยงานราชการนั้น ประสิทธิภาพก่อสร้างในโครงการแต่ละประเภทเป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาคุณสมบัติของผู้มีสิทธิเข้าร่วมประมูล ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าหรือบริษัทร่วมดังกล่าว ถือได้ว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทในอนาคต หากมีโครงการก่อสร้างใดที่บริษัทมีความสนใจเข้าร่วมประมูล บริษัทอาจเข้าร่วมประมูลโดยการจัดตั้งเป็นกิจการร่วมค้าหรือกลุ่มบริษัทเพื่อให้มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขในการเข้าร่วมประมูลในโครงการก่อสร้างนั้นๆ โดยที่ผ่านมาบริษัทได้มีการเข้าไปรับเหมาช่วงจากบริษัทก่อสร้างที่ร่วมจัดตั้งกิจการร่วมค้ากับบริษัทก่อสร้างจากต่างประเทศ ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเอกชนและองค์กรต่างประเทศในประเทศไทย เพื่อเป็นการสร้างประวัติผลงานคุณภาพระดับสากลซึ่งจะช่วยรับรองศักยภาพของบริษัทและเสริมสร้างความสามารถในการขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทในอนาคต

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

ด้านการแข่งขัน บริษัทถือเป็นบริษัทขนาดกลางซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านโรงงานอุตสาหกรรม งานโครงสร้างใหญ่ (Superstructure) และโรงพยาบาล และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับด้านงานระบบและการส่งมอบงานตรงเวลา ส่งผลให้บริษัทได้รับเชิญไปร่วมการประมูลงานต่างๆ และได้รับงานก่อสร้างอย่างต่อเนื่องทั้งจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้าง ปี 2559 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างน่าจะได้รับผลบวกจากการลงทุนและมาตรการต่างๆ ของภาครัฐ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากรัฐบาล ไม่ว่าจะเป็น การสนับสนุนการฟื้นฟูและการขยายตัวของการลงทุนภาคเอกชน อาทิ มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุน มาตรการเร่งรัดการลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ในระยะเร่งด่วน รวมทั้งดำเนินมาตรการเชิงรุกในการชักจูงนักลงทุนในสาขาเป้าหมายการพัฒนาอุตสาหกรรมและบริการที่สำคัญๆ สำหรับการพัฒนาประเทศในอนาคต รวมถึง โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ของรัฐบาลที่จะทยอยออกมา อีกทั้ง มาตรการต่างๆ ที่รัฐบาลประกาศเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ เพื่อช่วยบรรเทาภาระรายจ่ายของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลาง และช่วยบรรเทาผลกระทบในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมไปถึง ธุรกิจโรงพยาบาลและบริการด้านสุขภาพที่ยังมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องในปี 2559 ซึ่งปัจจัยทั้งหลายดังกล่าวเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญในการผลักดันให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจในภาคธุรกิจการก่อสร้าง

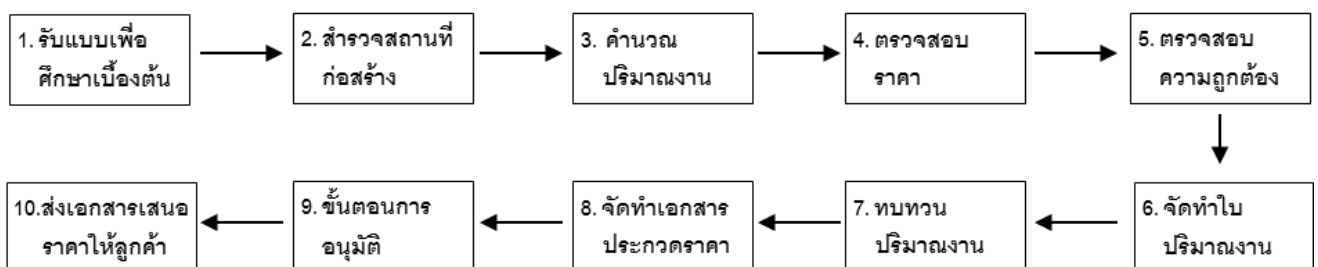
2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.3.1 การคัดเลือกโครงการก่อสร้าง

ในปัจจุบัน บริษัทจะเป็นผู้รับเหมาโดยตรงจากลูกค้าเกือบทั้งหมด ทั้งนี้ ในการคัดเลือกรับงานแต่ละโครงการนั้น บริษัทจะทำการประเมินเบื้องต้นเพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาการเข้าร่วมประมูลและรับงาน โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น เจ้าของโครงการ ประเภทและลักษณะงาน ขนาดของโครงการ ระยะเวลา ความพร้อมของบุคลากร ปริมาณของงานก่อสร้างที่มีในปัจจุบัน และแหล่งเงินทุน เป็นต้น โดยหากโครงการก่อสร้างใดที่ผ่านการประเมินในเบื้องต้นบริษัทจะจัดส่งเอกสารแบบการก่อสร้างและข้อกำหนดต่างๆ ของโครงการก่อสร้างไปยังฝ่ายวิศวกรรมของบริษัท เพื่อดำเนินการประเมินต้นทุนการก่อสร้างเพื่อทำการเสนอราคาต่อไป

2.3.2 การประเมินเพื่อเสนอราคาประมูล

การประเมินเป็นขั้นตอนการประเมินปริมาณงานและต้นทุนก่อสร้างเพื่อจัดทำเป็นเอกสารเสนอราคา ทั้งนี้ ขั้นตอนการประเมินนั้นมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกำไรของบริษัท โดยหากทีมประเมินทำการประเมินต้นทุนสูงเกินไปจริงอาจทำให้บริษัทไม่ได้รับงานประมูลและหากประเมินต้นทุนต่ำเกินไปอาจทำให้การรับงานโครงการก่อสร้างนั้นขาดทุนได้ ดังนั้น บริษัทจึงจัดให้มีระบบการประเมินและขั้นตอนการตรวจสอบอย่างละเอียด ทั้งนี้การดำเนินการประเมินและเสนอราคาประมูลของบริษัทมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้



- **การคำนวณปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 1-3)**

ภายหลังจากฝ่ายวิศวกรรมได้รับเอกสารแบบการก่อสร้างและข้อกำหนดต่างๆ ของโครงการก่อสร้างจากลูกค้า ฝ่ายวิศวกรรมจะแยกโครงการก่อสร้างออกเป็นส่วนๆ ตามขอบเขตของงานก่อสร้าง (Scope) อันประกอบไปด้วย งานโครงสร้างเหล็ก โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานสถาปัตยกรรม และงานระบบ เพื่อให้พนักงานที่รับผิดชอบทำการคำนวณปริมาณงาน ซึ่งรวมถึงแผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) แรงงาน วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ ผู้รับเหมาช่วงและทีมงานอื่นที่จำเป็น เพื่อให้งานก่อสร้างแล้วเสร็จตามเวลาและเงื่อนไขที่กำหนด ทั้งนี้การประเมินปริมาณงานและต้นทุนนั้นฝ่ายวิศวกรรมจะประเมินจากผลการสำรวจสถานที่จริงและค่าชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้าเป็นสำคัญ

- **การตรวจสอบราคา (ขั้นตอนที่ 4)**

ภายหลังการคำนวณปริมาณงานโดยฝ่ายวิศวกรรม เอกสารปริมาณงานดังกล่าวจะถูกจัดส่งให้แก่ฝ่ายจัดซื้อเพื่อทำการตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ ผู้รับเหมาช่วงและทีมงานอื่นที่จำเป็นจากรายชื่อผู้จัดจำหน่าย (Approved Supplier List) ซึ่งได้ผ่านการประเมินคุณภาพจากทางบริษัทในเบื้องต้นแล้ว

- **การตรวจสอบและจัดทำใบปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 5-7)**

ผลการตรวจสอบราคาจะถูกตรวจสอบอีกครั้งโดยฝ่ายวิศวกรรมก่อนจะถูกจัดส่งต่อไปเพื่อจัดทำเป็นใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) ซึ่งจะถูกทบทวนความถูกต้องของปริมาณงานอีกครั้งโดยผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ

- **การจัดทำเอกสารประกวดราคา (ขั้นตอนที่ 8)**

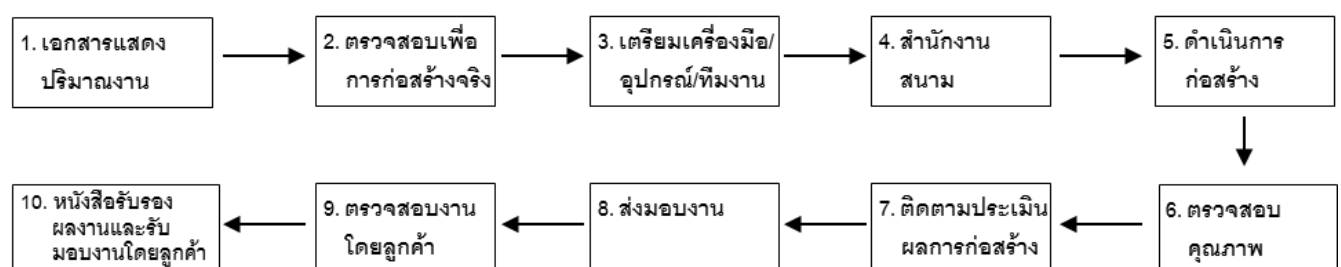
ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและผู้จัดการฝ่ายการตลาดจะร่วมกันพิจารณาเพื่อกำหนดอัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานและจัดทำเอกสารการประกวดราคา

- **การอนุมัติและเสนอลูกค้า (ขั้นตอนที่ 9-10)**

เอกสารประกวดราคาจะถูกจัดส่งให้คณะกรรมการบริหารตรวจสอบและพิจารณานุมัติเพื่อให้ผู้จัดการฝ่ายการตลาดนำเสนอลูกค้าต่อไป

2.3.3 การดำเนินการก่อสร้าง

ภายหลังจากที่บริษัทได้รับงานประมูลจากลูกค้า เอกสารทั้งหมดที่เกี่ยวกับการก่อสร้าง ซึ่งได้รับการประเมินปริมาณงานเบื้องต้นจากฝ่ายวิศวกรรมอันประกอบด้วย ใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) แผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) ค่าชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้า และเอกสารที่เกี่ยวข้องจะถูกจัดส่งต่อไปให้แก่ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) เพื่อดำเนินการก่อสร้าง ทั้งนี้ การดำเนินการก่อสร้างมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้



- **ตรวจสอบเอกสารแสดงปริมาณงาน (ขั้นตอนที่ 1-2)**

ภายหลังจากที่ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ได้รับใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) แผนกำหนดเวลาทำงาน (Master Plan) คำชี้แจงรายละเอียดจากลูกค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ผู้จัดการโครงการจะทำการตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ อีกครั้งจากสถานที่ก่อสร้างจริง โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงในรายละเอียดผู้จัดการโครงการจะทำการปรับปรุงอีกครั้งเพื่อความถูกต้องก่อนจัดทำแผนผังการบริหารโครงการ แผนการจัดกำลังคน แผนการใช้เครื่องมือ จัดทำรายการวัสดุ ก่อสร้างที่ขออนุมัติใช้ในการก่อสร้าง แผนการชำระเงินและ แผนกำหนดเวลาทำงานราย 3 อาทิตย์ (3-Week Plan)

- **จัดเตรียมเครื่องมือ อุปกรณ์และแรงงาน (ขั้นตอนที่ 3)**

ภายหลังจากการจัดเตรียมแผนงานต่างๆ เรียบร้อยแล้ว ผู้จัดการโครงการจะกระจายแผนงานต่างๆ ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีวิศวกรโครงการคอยควบคุมดูแลแผนงานก่อสร้างซึ่งมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบแตกต่างกันไปตามขอบเขตของงาน อาทิเช่น งานโครงสร้างเหล็ก งานโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก งานสถาปัตยกรรม และงานระบบ ทั้งนี้ หากเป็นในส่วนงานของแรงงานก่อสร้างรายวันนั้น โพรแมนจะทำหน้าที่จัดเตรียมกำลังคนตามปริมาณงานที่หัวหน้าวิศวกรในแต่ละหน่วยกำหนด

- **จัดเตรียมระบบความปลอดภัยและระบบสาธารณสุข (ขั้นตอนที่ 4)**

นอกจากหน่วยงานที่ดูแลเรื่องการก่อสร้างแล้วนั้น ในแผนผังการบริหารโครงการของบริษัทนั้นจะมีหน่วยงานธุรการสนามซึ่งจะทำหน้าที่จัดหาสำนักงานชั่วคราวพร้อมสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น น้ำ ไฟฟ้า และโทรศัพท์ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ดูแลความปลอดภัยต่างๆ ในสถานที่ก่อสร้าง ตลอดจนผลกระทบต่อนพื้นที่ใกล้เคียงและสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ลูกค้าและบริษัท กำหนดอีกด้วย

- **ดำเนินงานก่อสร้างและตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง (ขั้นตอนที่ 5-7)**

ภายหลังจากโครงการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ในแต่ละขั้นตอนการก่อสร้างจะถูกตรวจสอบโดยหน่วยงานควบคุมคุณภาพ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในแผนผังการบริหารโครงการ ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้ได้ตามมาตรฐานและงบประมาณที่ลูกค้าและบริษัทกำหนด และถูกต้องตามขั้นตอนที่กำหนดตามมาตรฐาน ISO 9001:2008

- **ตรวจสอบงานก่อสร้างโดยลูกค้า (ขั้นตอนที่ 8-9)**

ทั้งนี้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสิ้น บริษัทจัดทำหนังสือส่งมอบงานพร้อมนัดลูกค้าหรือตัวแทนของลูกค้าเพื่อทำการตรวจรับงาน โดยหากมีข้อบกพร่อง ผู้จัดการโครงการจะดำเนินการแก้ไขงานและหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพตรวจสอบงานที่แก้ไขแล้วอีกครั้ง

- **รับมอบงานก่อสร้างโดยลูกค้า (ขั้นตอนที่ 10)**

เมื่อแก้ไขงานก่อสร้างจนเป็นที่พอใจของลูกค้าแล้ว ลูกค้าจะทำการรับมอบงานและออกหนังสือรับรองผลงานให้แก่บริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะทำการเก็บเอกสารสำคัญในการก่อสร้างทั้งหมดเป็นเวลา 1 ปี ภายหลังจากการส่งมอบงานก่อสร้างให้ลูกค้า

2.3.4 วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัสดุก่อสร้าง และผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างที่ใช้ในกระบวนการก่อสร้างทั้งหมดนั้น บริษัทจะทำการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยบริษัทมีนโยบายในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001: 2008 กล่าวคือ เมื่อโครงการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ประสานงานกับฝ่ายจัดซื้อของบริษัท ซึ่งจะประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ เพื่อทำการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง โดยภายหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายการวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้จัดการโครงการแล้วนั้น ฝ่ายจัดซื้อจะทำการจัดหาวัสดุก่อสร้างจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และนำเสนอต่อกรรมการผู้จัดการ เพื่อทำการอนุมัติวัสดุก่อสร้างต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทจะทำการจัดหาวัสดุก่อสร้างจากผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ผ่านการประเมินจากบริษัท เท่านั้น โดยในการประเมินนั้นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจะต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 สำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบันหรือได้รับคะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 สำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่ โดยบริษัทจะทำการประเมินผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน ทั้งนี้ หมวดการพิจารณาสำหรับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายปัจจุบันและผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใหม่สามารถแจกแจงได้ดังนี้

ผู้จำหน่ายรายปัจจุบัน	ผู้จำหน่ายรายใหม่
1. คุณภาพสินค้า	1. สินค้าตรงตามต้องการ
2. การจัดส่งตรงเวลา	2. ราคาสินค้าเมื่อเทียบกับผู้จำหน่ายวัสดุ ก่อสร้างรายปัจจุบัน
3. ความผิดพลาดของรายการสินค้า ขณะจัดส่ง	3. เงื่อนไขการชำระเงิน
4. ความผิดพลาดของราคาสินค้า	4. ระยะเวลาจัดส่งเป็นไปตามความต้องการ
	5. ความพร้อมในการจัดส่งสินค้า

2.3.5 การจัดหาผู้รับเหมาช่วง

โดยปกติ บริษัทจะรับผิดชอบงานและดำเนินการงานก่อสร้างในส่วนหลักๆ ของโครงการเองทั้งหมดตั้งแต่ งานโครงสร้างเหล็กและงานคอนกรีตเสริมเหล็ก อย่างไรก็ตาม สำหรับงานก่อสร้างในส่วนอื่นๆ อาทิเช่น งานก่อสร้างระบบต่างๆ งานที่เกี่ยวข้องกับงานสถาปัตยกรรม และงานเฉพาะด้านอื่นๆ ทั้งหมด บริษัทจะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการ ทั้งนี้ ก่อนการเริ่มดำเนินการของโครงการก่อสร้าง ฝ่ายวิศวกรรมจะทำการกำหนดผู้รับเหมาช่วงพร้อมทั้งประมาณค่าใช้จ่ายเบื้องต้นเพื่อจัดทำใบปริมาณงาน (Bill of Quantity) อย่างไรก็ตาม เมื่อการก่อสร้างเริ่มดำเนินการ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ในการตรวจสอบความพร้อมของผู้รับเหมาช่วงอีกครั้ง โดยคำนึงถึงคุณสมบัติสอดคล้องกับข้อกำหนดของสัญญาก่อสร้างเป็นสำคัญ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผู้รับเหมาช่วงเช่นเดียวกับการจัดหาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง โดยจะต้องโปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 ทั้งนี้ บริษัทจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจากรายชื่อผู้รับเหมาช่วงที่ผ่านการประเมินจากบริษัทเท่านั้น โดยบริษัทประเมินผู้รับเหมาช่วงจากคุณภาพงานก่อสร้าง การส่งงานตรงต่อเวลา ความผิดพลาดในการก่อสร้าง และต้นทุนการก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาช่วงที่ได้รับคัดเลือกต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 และบริษัทจะทำการประเมินผู้รับเหมาช่วงที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้รับเหมาช่วงรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน

2.3.6 การจัดหาเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับก่อสร้าง

สำหรับเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับก่อสร้างนั้น บริษัทมีศูนย์จัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้าง ตั้งอยู่ที่อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในการจัดหาและจัดส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้างของบริษัทไปยังโครงการก่อสร้าง ซึ่งกระจายตามพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ

อย่างไรก็ดี หากบริษัทมีความต้องการเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะในโครงการก่อสร้างใดๆ ซึ่งบริษัทไม่มีหรือมีไม่เพียงพอหรือพื้นที่โครงการก่อสร้างอยู่ห่างจากศูนย์จัดเก็บและดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้างของบริษัท บริษัทจะทำการเช่าจากผู้ให้บริการเช่าที่อยู่ในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงที่มีรายชื่อที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นจากบริษัท โดยในการประเมินนั้น บริษัทจะพิจารณาจากการจัดส่งเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ตรงต่อเวลาและความถูกต้องในการจัดส่ง ซึ่งผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างจะต้องได้คะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 และบริษัทจะทำการประเมินผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อประเมินทุกเดือนและจะประเมินผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างรายใหม่เพื่อจัดเข้าในรายชื่อประเมินทุก 6 เดือน

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผู้ให้บริการเช่าเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างที่โปร่งใสและถูกต้องตามมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 เช่นเดียวกับการจัดหาผู้รับเหมาช่วงและผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม หากมีเครื่องมือและอุปกรณ์ก่อสร้างใดที่มีความต้องการและมีปริมาณการใช้สูง บริษัทจะทำการจัดซื้อเพื่อใช้ต่อไปในอนาคต

2.3.7 การจัดการด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีนโยบายในการดูแลด้านสิ่งแวดล้อม โดยจัดให้มีมาตรฐานในการทำงานที่สอดคล้องกับระเบียบกฎหมายและมาตรฐานของลูกค้าและบริษัทในเรื่องความปลอดภัย ฝุ่นละออง เสียงรบกวน และสิ่งรบกวนอื่นๆ อาทิเช่น มีการกันฝุ่นเพื่อลดการกระจายของฝุ่นละออง ไม่ดำเนินงานก่อสร้างที่มีเสียงดังในยามวิกาล มีการจัดเก็บวัสดุเหลือใช้ การกำจัดเศษวัสดุและขยะ โดยวัสดุอันตรายจะถูกกำจัดอย่างถูกหลักวิธี ในขณะที่เศษวัสดุ เช่น เศษเหล็ก เศษโลหะ จะทำการประมูลขายให้แก่ผู้ต้องการ นอกจากนี้ บริษัทมีการจัดอบรมให้ความรู้กับพนักงานด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีงานทั้งที่อยู่ระหว่างการส่งมอบและยังไม่ได้ส่งมอบทั้งสิ้น 3 โครงการ ซึ่งเป็นงานโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง โดยมีมูลค่าทั้งสิ้น 61.43 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในที่มีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้

เนื่องจากรายได้ของบริษัทเป็นรายได้จากการก่อสร้างซึ่งเป็นรายได้แบบไม่ต่อเนื่อง (One time project) ด้วยรายได้ของบริษัทขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะประมูลโครงการก่อสร้าง การบริหารโครงการก่อสร้างได้สำเร็จตามกำหนด ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถชนะการประมูลงานก่อสร้างได้ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายที่จะรักษาความต่อเนื่องของรายได้ โดยการรักษาคุณภาพงานให้ได้มาตรฐานและเป็นที่พึงพอใจของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและมอบหมายโครงการก่อสร้างในลำดับต่อไปให้แก่บริษัท โดยลูกค้าในปัจจุบันบางส่วนจะเป็นโครงการก่อสร้างจากลูกค้าที่เคยใช้บริการงานก่อสร้างของบริษัทมาแล้ว

ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทได้เข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของโครงการที่มีโครงการขนาดใหญ่ (มูลค่าโครงการเกิน 300 ล้านบาท) ที่เชื่อมั่นในการดำเนินการโครงการของบริษัทให้เข้าร่วมประมูล

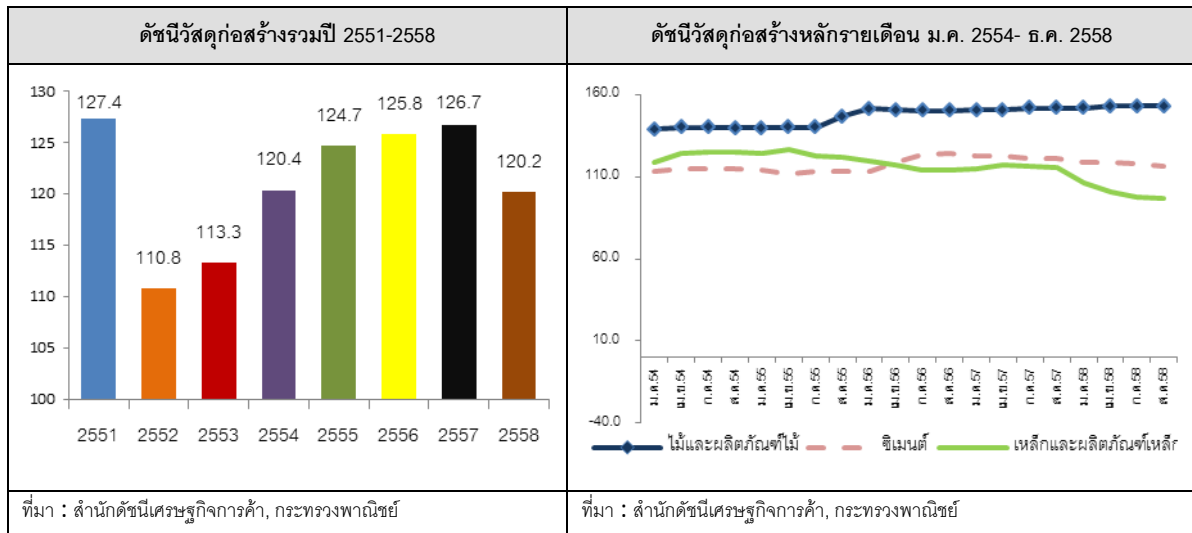
อย่างไรก็ดี เพื่อบริหารความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ดังกล่าว ในปี 2558 บริษัทได้วางนโยบายหลักเพื่อเป็นมาตรการรองรับความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ดังต่อไปนี้

1. บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานก่อสร้างโครงการให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น โดยดำเนินการให้แล้วเสร็จทันตามกำหนด และเป็นที่น่าพึงพอใจของเจ้าของงาน พร้อมทั้งมีการควบคุมต้นทุนให้อยู่ในงบประมาณควบคุมกันไป ทั้งนี้ บริษัทได้ปรับระบบภายในให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งในส่วนของ การประเมินราคา การประมูลงาน และการตลาด โดยมีการปรับโครงสร้างงานการตลาดให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถในด้านงานวิศวกรรมมาเสริมทีมกับฝ่ายการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการรับงาน และศักยภาพในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น
2. บริษัทมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งที่เป็นลูกค้าเก่า โดยการแสดงถึงผลงานที่ได้รับจากการปรับปรุงระบบที่มีประสิทธิภาพ พร้อมทั้ง มีการขยายฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นลูกค้าที่ไม่เคยร่วมงานด้วย เพื่อเพิ่มโอกาสในการได้รับงานอย่างต่อเนื่องในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทมีการปรับปรุงการนำเสนอข้อมูลบริษัท เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าใจถึงระบบงานใหม่ๆ ของบริษัท และเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งเก่าและใหม่
3. บริษัทมีนโยบายในการเข้าร่วมประมูลงาน ทั้งภาครัฐราชการ และรัฐวิสาหกิจอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นในส่วนงานที่บริษัทมีความชำนาญ เช่น อาคารสำนักงาน โรงพยาบาล และโรงงาน เป็นต้น เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและโอกาสในการได้รับงาน
4. บริษัทมีนโยบายหลักในการรับงานในส่วนงานที่บริษัทมีความรู้ และความชำนาญ เช่น งานโครงสร้างเหล็ก และงานก่อสร้างโรงพยาบาล ในขณะเดียวกันบริษัทก็ได้มีการพัฒนาองค์กร โดยขยายความสามารถที่หลากหลายในด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานรับเหมาก่อสร้างที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัทมากยิ่งขึ้น เช่น ก่อสร้างคอนกรีตเสริมประเภท Low Rise หรือ งาน Fabrication โครงเหล็กต่างๆ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากภาวะการตลาดในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันนั้น ไม่ได้เอื้อประโยชน์ต่อบริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมากเท่าที่ควร ผู้บริหารชุดใหม่ของบริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจ ที่จะสามารถเสริมรายได้และกำไรให้กับบริษัท นอกเหนือจากการงานรับเหมาก่อสร้างที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัท

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้าง

การเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างนั้นถือเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนหลักที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งวัสดุก่อสร้างหลักหรือก่อสร้างทางตรงนั้น ได้แก่ เหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ คอนกรีต เป็นต้น ทั้งนี้ ในช่วงปีที่ผ่านมา ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมมีความผันผวนไม่มากนัก โดยราคาไม้และผลิตภัณฑ์ไม้มีการปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย ส่วนราคาซีเมนต์ และเหล็กมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างหลายรายทั่วประเทศ ทำให้สามารถบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี และทำให้งานแล้วเสร็จเป็นไปตามกำหนด



3.3 ความเสี่ยงในการพึ่งพาผู้บริหาร

ในอดีตการดำเนินงานโครงการก่อสร้างต่างๆ หลายโครงการนั้น เกิดจากการพึ่งพาความสามารถของนายอัศวิน ชินกำธรวงศ์ ผู้ก่อตั้งบริษัทและดำรงตำแหน่งประธานกรรมการของบริษัท ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมานานกว่า 30 ปี และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมนี้

ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทมีการปรับโครงสร้างองค์กรของบริษัท และได้แต่งตั้งผู้บริหารชุดใหม่ที่มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ที่หลากหลายเข้ามาบริหารจัดการธุรกิจของบริษัท โดยมีการจัดระบบองค์กร ปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และกระจายอำนาจหน้าที่ไปยังฝ่ายต่างๆ ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทเล็งเห็นว่าบริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้โดยไม่ต้องพึ่งพาบุคคลเดียวในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

3.4 ความเสี่ยงในการพึ่งพาบุคลากร

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถของบุคลากรเป็นสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) หรือวิศวกรผู้ควบคุมโครงการ (Project Engineer) ซึ่งต้องรับผิดชอบในการควบคุมการก่อสร้างให้เสร็จสมบูรณ์ ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียบุคลากรดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

ทั้งนี้ บุคลากรระดับผู้อำนวยการในฝ่ายปฏิบัติการ อาทิเช่น ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายวิศวกรรม และฝ่ายงานระบบ ตลอดจนบุคลากรระดับผู้จัดการโครงการกว่าร้อยละ 60 ทำงานกับบริษัทมาเป็นเวลามากกว่า 5 ปี ขึ้นไปจึงมีความผูกพันกับบริษัท ประกอบกับบริษัทมีมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรดังกล่าวด้วยการให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมและให้มีส่วนร่วมในการบริหารตัดสินใจ นอกจากนี้เพื่อให้พนักงานมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของบริษัทเพื่อกระตุ้นและเสริมสร้างแรงจูงใจในการทำงาน และรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพในการทำงานกับบริษัทในระยะยาว เมื่อบริษัทนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในปี 2549 บริษัทได้จัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เป็นจำนวน 2 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.5 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ ช่วงเวลาที่จัดสรร นอกจากนี้ ในปี 2556 บริษัทได้จัดสรรและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้บริหาร และพนักงาน จำนวน 22 ล้านหน่วย เพื่อสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญจำนวน 22 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4.93 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ณ วันที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติโครงการดังกล่าว เพื่อเป็นการตอบแทนผู้บริหารและพนักงานที่ได้ทุ่มเทและเสียสละในการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมา

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการเสริมสร้างความมั่นใจในศักยภาพในการดำเนินงาน โดยได้มีการปรับนโยบายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานต่างๆ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์เศรษฐกิจเพื่อบริหารจัดการผลกระทบและเสริมสร้างความมั่นใจแก่พนักงานเกี่ยวกับความมั่นคงของหน้าที่การงาน และความสามารถในการดำเนินธุรกิจของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังคงสนับสนุนพนักงานในการพัฒนาทักษะและความสามารถในการทำงานด้านต่างๆ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกให้กับพนักงาน ตลอดจนส่งเสริมให้พนักงานมีความก้าวหน้าในอาชีพการงาน

3.5 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าก่อสร้างจากเจ้าของโครงการ

บริษัทมีรายได้หลักจากค่าก่อสร้างที่เป็นงานรับเหมาก่อสร้างโดยตรงจากเจ้าของโครงการ ซึ่งตามปกติจะมีการเรียกเก็บเงินค่าจ้างก่อสร้างล่วงหน้าเมื่อมีการเซ็นสัญญาตามสัดส่วนร้อยละของมูลค่าโครงการก่อสร้างซึ่งกำหนดในแต่ละสัญญาและเรียกเก็บค่าก่อสร้างที่เหลือเพิ่มเติมตามสัญญาก่อสร้างเป็นงวดๆ ตามความสำเร็จของงานก่อสร้าง ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเจ้าของโครงการประสบปัญหาทางการเงินและไม่สามารถจ่ายชำระค่าก่อสร้างตามความคืบหน้าของโครงการก่อสร้างตามสัญญาก่อสร้างซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการพิจารณารับงานก่อสร้างจากเจ้าของโครงการที่มีฐานะทางการเงินมั่นคงเท่านั้น โดยจะเห็นได้จากโครงการก่อสร้างของบริษัท ส่วนใหญ่เจ้าของโครงการจะเป็นบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ แต่ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2558 บริษัทมีลูกหนี้ ที่ผิดนัดชำระหนี้กับทางบริษัทมานานกว่า 12 เดือน จำนวน 3 ราย ซึ่งเป็นคดีความและอยู่ระหว่างขั้นตอนการพิจารณาของศาล

3.6 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

โดยปกติสัญญาก่อสร้างจะเป็นสัญญาเหมาจ่ายซึ่งมีการกำหนดราคาค่าก่อสร้างที่แน่นอน โดยบริษัทจะมีกำไรได้ต่อเมื่อบริษัทสามารถบริหารต้นทุนไม่ให้สูงกว่าที่ประมาณการ ทั้งนี้ หากโครงการก่อสร้างประสบปัญหาความล่าช้าในการก่อสร้าง ต้นทุนแรงงานและวัสดุก่อสร้างอาจเพิ่มขึ้นจนโครงการก่อสร้างนั้นๆ ประสบปัญหาขาดทุนได้ นอกจากนี้ สัญญาการก่อสร้างของบริษัทจะมีการกำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานจนแล้วเสร็จที่แน่นอน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด บริษัทอาจต้องชดเชยค่าเสียหายซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

อย่างไรก็ดี จากนโยบายการเลือกรับงานและรักษาปริมาณของบริษัทให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสม ประกอบกับทีมงานวิศวกรที่มีคุณภาพและความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหาร ส่งผลให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างงานโครงการที่ได้รับไว้ได้เรียบร้อยแล้วเสร็จ และส่งมอบให้กับเจ้าของโครงการตามข้อตกลงในสัญญา

3.7 ความเสี่ยงจากลักษณะงานส่วนใหญ่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของบริษัทที่ผ่านมา มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งหากภาคอุตสาหกรรมมีการชะลอตัว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงหากเกิดการชะลอการขยายตัวของโครงการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทจึงเน้นรับงานจากภาคอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการเติบโตเป็นหลัก ด้วยการเติบโตของแต่ละภาคอุตสาหกรรมในแต่ละภาวะเศรษฐกิจมีความแตกต่างกัน อีกทั้งได้มีการขยายขอบเขตของการรับงานก่อสร้างให้ครอบคลุมหลากหลายภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ตลอดจนครอบคลุมงานก่อสร้างโรงพยาบาล อาคารสูงเพื่อพักอาศัย สำนักงาน และศูนย์การค้า ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายเน้นรับงานโครงการของบริษัทที่อยู่ในภาคธุรกิจ โรงพยาบาล และโครงการของหน่วยงานภาครัฐเป็นหลัก เนื่องจากมองว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตและยังคงมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง

3.8 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากข้อผิดพลาดของโครงการก่อสร้าง

หากโครงการที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง อาทิเช่น การออกแบบ การก่อสร้าง หรือการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคในอาคารหรือโรงงาน อันได้แก่ ระบบปรับอากาศ ระบบไฟฟ้า และระบบบำบัดน้ำเสีย มีความผิดพลาดอันส่งผลกระทบต่อบุคคลภายนอกจนได้รับความเสียหายหรือได้รับบาดเจ็บ อาจส่งผลให้บริษัทถูกฟ้องร้องค่าเสียหายได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีมาตรการในการดำเนินงานก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยจัดให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพของงานระหว่างทำก่อนส่งมอบงานให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีฝ่ายงานเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพโดยเฉพาะ (Quality Control, Quality Assurance and Quality System) เพื่อทำการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้นการเขียนแบบจนถึงขั้นตอนก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีการทำประกันภัยเพื่อรองรับกับเหตุการณ์อันอาจเกิดขึ้นดังกล่าว ซึ่งสามารถลดผลกระทบทางการเงินของบริษัทจากการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายได้ แต่บริษัทไม่อาจรับรองได้ว่าวงเงินประกันดังกล่าวจะเพียงพอหรือครอบคลุมต่อการถูกฟ้องร้องค่าเสียหายในบางกรณี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัท

ทรัพย์สินถาวรที่สำคัญของบริษัทมีรายละเอียดตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ที่ดินและอาคาร

รายละเอียด ทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	วัตถุประสงค์ การใช้งาน	ผู้ถือ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้าง (โกดัง 1 ชั้น จำนวน 2 โกดัง)	โฉนดที่ดินเลขที่ 2264, 2266 และ 10489 และ 11056 ตำบลพานทอง อำเภอบ้านนา จังหวัดชลบุรี	75-0-34	ที่ตั้งของศูนย์ จัดเก็บและซ่อม บำรุงรักษา เครื่องมือและ อุปกรณ์	บริษัท	ที่ดิน 209.5 อาคาร 16.4	จำนองกับ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้าง (ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น จำนวน 3 ยูนิต)	โฉนดที่ดินเลขที่ 20776, 2157 และ 21618 อาคารเลขที่ 242, 244 และ 270 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคันไทร เขตคลองสาน จังหวัดกรุงเทพฯ	0-0-79	ที่ตั้งสำนักงาน ใหญ่	บริษัท	ที่ดิน 11.6 อาคาร 2.0	จำนองกับ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) และธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้าง (ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น จำนวน 2 ยูนิต)	โฉนดเลขที่ 98271 และ 98236 อาคารเลขที่ 61/20 และ 62/8 ตำบลนาป่า อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี	0-0-45	ที่พักพนักงาน บริษัท	บริษัท	ที่ดิน 0.5 อาคาร 0.1	ไม่มี
รวม					240.1	

เครื่องมือ อุปกรณ์ และสินทรัพย์ถาวรอื่น

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	6.8
เครื่องจักรและอุปกรณ์	25.5
ยานพาหนะ	7.5
รวม	39.8

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าเพื่อเป็นกลยุทธ์ในการประมูลและดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ซึ่งมีงานบางส่วนที่บริษัทไม่มีประสบการณ์การทำงานมาก่อน โดยจะมีการแบ่งการรับผิดชอบส่วนงานอย่างชัดเจนตามความเชี่ยวชาญของบริษัทผู้ร่วมค้าแต่ละราย ทำให้บริษัทสามารถมุ่งเน้นส่วนงานที่เชี่ยวชาญ ดังนั้นการทำงานร่วมกันจึงเป็นการบริหารความเสี่ยง หรือเพื่อใช้ประโยชน์และเรียนรู้จากความเชี่ยวชาญของแต่ละฝ่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงาน และการบริหารต้นทุนในโครงการนั้นๆ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกิจการร่วมค้า ตามสัดส่วนของงานในโครงการซึ่งอยู่ภายใต้การรับผิดชอบของบริษัทและจะมีการจัดส่งตัวแทนเข้าร่วมบริหาร และดำเนินงานโดยจะมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนกับบริษัทผู้ร่วมค้าอื่น แต่ทั้งนี้ บริษัทไม่มีเกณฑ์ที่แน่นอนตายตัวในการจัดส่งตัวแทนเข้าบริหารในกิจการร่วมค้าขึ้นอยู่กับสัดส่วนการลงทุน

บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมใดๆ เนื่องจากบริษัทไม่มีการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม หากอนาคตบริษัทมีการขยายการดำเนินธุรกิจ อาจมีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมเพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการส่งกรรมการของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าวเพื่อร่วมกำหนดนโยบายในการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเฝ้าต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีซึ่งเป็นคดีที่ยังไม่สิ้นสุด และเป็นคดีที่มีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1) บริษัทได้ฟ้องร้องดำเนินคดีกับบริษัทอื่น (ผู้ว่าจ้าง) ฐานผิดสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างด้วยจำนวนทุนทรัพย์ 100.23 ล้านบาท และบริษัทอื่นได้ฟ้องแย้งบริษัทในคดีเดียวกัน จำนวนทุนทรัพย์ 281.02 ล้านบาท โดยปัจจุบันคดีความดังกล่าวอยู่ระหว่างรอฟังคำพิพากษาของศาลชั้นต้น

2) บริษัทได้ฟ้องร้องดำเนินคดีกับบุคคลธรรมดาคนหนึ่ง โดยมีทุนทรัพย์ที่ฟ้องจำนวน 10.06 ล้านบาท เพื่อเรียกเงินมัดจำในการซื้อกิจการโรงแรมในประเทศแห่งหนึ่งจำนวน 10 ล้านบาท (ดูหมายเหตุข้อ 8) โดยปัจจุบันคดีความดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น

3) บริษัทได้ถูกบริษัทอื่นฟ้องเป็นจำเลยที่ 1 เรื่องผิดสัญญาจ้างติดตั้งอุปกรณ์ โดยมีทุนทรัพย์ที่ถูกฟ้องเป็นจำนวน 17.62 ล้านบาท โดยปัจจุบันคดีความดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น

4) บริษัทได้ถูกบริษัทอื่นฟ้องร้องดำเนินคดีเป็นจำเลยร่วมฐานผิดสัญญาซื้อขายและเงินเบิกล่วงหน้า จำนวนทุนทรัพย์ 159.76 ล้านบาท และบริษัทได้ฟ้องแย้งบริษัทดังกล่าวในคดีผิดสัญญาซื้อขายจำนวนทุนทรัพย์ 198.29 ล้านบาท ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2558 ศาลชั้นต้นมีคำสั่งให้จำหน่ายคดีออกจากสารบบความเพื่อไปดำเนินการทางอนุญาโตตุลาการ โดยปัจจุบันคดีความดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

5) บริษัทได้ถูกบริษัทอื่นฟ้องร้องดำเนินคดีเป็นจำเลยในฐานะผู้ค้าประกันร่วมกับจำเลยอื่นฐานผิดนัดชำระหนี้ค่าซื้อสินค้า จำนวนทุนทรัพย์ 2.87 ล้านบาท ซึ่งศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาให้จำเลยร่วมกันชดใช้เงินจำนวน 2.87 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย ต่อมาศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษายืน ทั้งนี้ วันที่ 8 ตุลาคม 2558 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษายืนตามศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์ และ วันที่ 16 ธันวาคม 2558 ศาลแพ่งออกคำสั่งบังคับให้บริษัทชำระหนี้ตามคำพิพากษาของศาลฎีกา ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับความบังคับคดี ทั้งนี้ บริษัทได้บันทึกประมาณการค่าเผื่อความเสียหายจากคดีแล้วจำนวน 3.74 ล้านบาท โดยแสดงรวมในประมาณการหนี้สินระยะสั้นในงบแสดงฐานะการเงิน

6) บริษัทได้ถูกบริษัทอื่นหลายแห่งฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้าง จ้างทำของ เช่าทรัพย์สิน เชื้อสินค้า บริการ ละเมิด และอื่นๆ ดังนี้

- คดีที่ศาลมีคำพิพากษาตามยอมจำนวน 22 คดี จำนวนทุนทรัพย์รวม 79.89 ล้านบาท โดยให้บริษัทชดใช้เงินจำนวน 71.41 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินที่ต้องชดใช้คงเหลือจำนวน 40.04 ล้านบาท ซึ่งบันทึกเป็นหนี้สินในบัญชีที่เกี่ยวข้อง

- คดีที่อยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลจำนวน 7 คดี จำนวนทุนทรัพย์รวม 11.60 ล้านบาท ผู้บริหารของบริษัทไม่สามารถพิจารณาถึงผลลัพธ์จากคดีความดังกล่าว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ได้ ดังนั้นหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากผลของคดีความดังกล่าวจึงยังไม่ได้รับรู้ในงบการเงินของบริษัท

ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทเห็นว่าคดีความดังกล่าวข้างต้นอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลและยังไม่มีมีความแน่นอน จึงไม่สามารถพิจารณาถึงผลลัพธ์จากคดีความดังกล่าว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ได้ ดังนั้นหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากผลของคดีความดังกล่าวจึงยังไม่ได้รับรู้ในงบการเงินของบริษัท นอกจากนี้ ภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ถูกบริษัทอื่น 4 บริษัท ฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาจ้างทำของ เช่าทรัพย์สิน เชื้อขาย จำนวน 4 คดี จำนวนทุนทรัพย์รวม 6.25 ล้านบาท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ข้อมูลบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ชื่อบริษัทภาษาไทย	บริษัท ไทยบริการอุตสาหกรรมและวิศวกรรม จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	Thai Industrial & Engineering Service Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	รับเหมาก่อสร้างและรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	242 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600
เลขทะเบียนบริษัท	0107574800501
ทุนจดทะเบียน	40,350,702,039.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	10,114,930,520 บาท
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด	10,114,930,520 หุ้น
Home Page	www.tiesco.co.th
โทรศัพท์	02-860-1250-7
โทรสาร	02-860-1258-9
เลขานุการบริษัท	โทรศัพท์ : 02-860-1250 ต่อ 314 โทรสาร : 02-860-1258-9 ต่อ 600 Email : secretary@tiesco.co.th
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์ : 02-860-1250 ต่อ 314 โทรสาร : 02-860-1258-9 ต่อ 600 Email : nattaporn_k@tiesco.co.th

(2) ชื่อและสถานที่ตั้งของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทถือหุ้นบริษัท ชิงโกะ ไดคาซตั้ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เกินกว่าร้อยละ 10 เพื่อเป็นการลงทุนในระยะยาว

(3) บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991
----------------------	--

สำนักงานสอบบัญชี

บริษัท ดีลอยท์ ทูช โทมัส โซียตส์ สอบบัญชี จำกัด

อาคารระจนาการ ชั้น 25 เลขที่ 183 ถนนสาทรใต้

แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ : 02-676-5700

โทรสาร : 02-676-5757

ผู้สอบบัญชี

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. นายชวาลา เทียนประเสริฐกิจ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301 และ/หรือ |
| 2. นายเพิ่มศักดิ์ วงศ์พัชรปกรณ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3427 และ/หรือ |
| 3. นายชูพงษ์ สุรชุตติกาล | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4325 และ/หรือ |
| 4. นางนิสากร ทองมณี | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5035 |

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ธนาคารสสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-