



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมที่มาและลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) หรือ “TPOLY” “บริษัท” จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัท จำกัด เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2531 ด้วยทุนจดทะเบียนหนึ่งล้านบาท โดยกลุ่มวิศวกรซึ่งมีประสบการณ์ในงาน วิศวกรรม นำโดยนายเจริญ จันทร์พลังศรี เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก ทั้งนี้กลุ่มผู้ก่อตั้งได้ เล็งเห็นแนวโน้มการเจริญเติบโตของความต้องการงานบริการด้านวิศวกรรม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะรองรับการ เจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2551 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2552 ในระยะเวลาที่ผ่านมา ธุรกิจของบริษัทขยายตัวเพิ่มขึ้น และได้มีการเข้าลงทุนเพิ่มเติมในกิจการต่างๆ ในบริษัทย่อยประกอบด้วยธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจเทรดดิ้ง และธุรกิจพลังงาน รวมทั้งได้ร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้ากับบริษัทอื่น จึงมีการเพิ่ม ทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับงานที่เพิ่มขึ้นเรื่อยมา ณ วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียน รวมทั้งสิ้น 692,868,493 บาท (หกร้อยเก้าสิบล้านแปดแสนหกหมื่นแปดพันสี่ร้อยเก้าสิบบาทถ้วน) ทุนชำระแล้ว เป็นเงิน 566,892,947 บาท (ห้าร้อยหกสิบล้านแปดแสนเก้าหมื่นสองพันเก้าร้อยสี่สิบบาทถ้วน) โดยมี กลุ่มจันทร์พลังศรีเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และเป็นผู้บริหาร

ประเภทงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง มีทั้งงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ ศูนย์การค้า อาคาร แนวราบและอาคารสูง โรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงโรงงานผลิตไฟฟ้า ซึ่งครอบคลุมถึง งานวิศวกรรมโยธา งาน ระบบวิศวกรรม และงานภูมิสถาปัตยกรรม บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารงานโครงการก่อสร้างให้เสร็จ ทันเวลาและได้คุณภาพสูง โดยนำระบบสารสนเทศ ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้ ดำเนินงานเพื่อควบคุมต้นทุน งบประมาณและคาดการณ์กระแสเงินสด จนปรากฏเป็นที่ยอมรับของเจ้าของงาน ทั้งภาครัฐและเอกชน และได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 จากสถาบัน BUREAU VERITAS Certification ในด้านระบบการจัดการด้านคุณภาพ สำหรับงานก่อสร้างและงานวิศวกรรม ทั้งนี้ในส่วนของ บริษัท, บริษัทย่อย และบริษัทร่วม มีรายละเอียดการดำเนินงานดังนี้

บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) (TPOLY)

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการรับจ้างก่อสร้างทั่วไป รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับจ้างมา ติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร รับจ้างงานทั้งภาคเอกชน และภาครัฐ โดยเป็นทั้งผู้รับจ้างโดยตรง (Main Contractor) และเป็นผู้รับจ้างเหมาช่วง (Sub Contractor) ซึ่งงานจากการรับจ้างงานโดยตรงและ รับจ้างงานเหมาช่วงนั้นอาจจะมีมาจากการประมูล หรือการเจรจาต่อรอง รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทอื่นใน ลักษณะกิจการร่วมค้า บริการของบริษัทสามารถแบ่งตามลักษณะงานและระบบที่ติดตั้งเป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

- (1) งานก่อสร้างโยธา
- (2) งานระบบไฟฟ้า
- (3) งานระบบปรับอากาศ

- (4) งานระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย
- (5) งานระบบสื่อสารโทรคมนาคม

บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด

บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 230 ล้านบาท โดยบริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน เพื่อดำเนินการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ซึ่งมีโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โครงการกรีนวิช (Greenwich Town Home) รามอินทรา ลักษณะโครงการเป็นโมเดิร์นทาวน์โฮม 3 ชั้น จำนวน 174 ยูนิต และโครงการกรีนวิช ไพรม์ (Greenwich Prime) หทัยราษฎร์ ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 94 ยูนิต

บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2555 และได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2558 โดยบริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 41.26 ของทุนจดทะเบียน เพื่อประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆและให้บริการสนับสนุนการดำเนินการของบริษัทในกลุ่ม โดยบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ใช้เงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกัน ซึ่งปัจจุบันมีแผนดำเนินการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากชีวมวลจำนวน 14 แห่ง ซึ่งรายได้หลักเป็นเงินปันผลจากบริษัทเหล่านี้และบริษัทย่อยแห่งใหม่ๆ

บริษัท ทีพีซี บางกอก ชัฟฟลาย จำกัด

บริษัท ทีพีซี บางกอก ชัฟฟลาย จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2556 โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยมี TPOLY ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อดำเนินการประกอบกิจการซื้อขาย นำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ บริษัทได้ดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงการจัดหาแหล่งซื้อสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มสินค้าสำหรับงานก่อสร้าง, กลุ่มสินค้าสำหรับโรงงานไฟฟ้าชีวมวล รวมถึงกลุ่มสินค้าอื่น เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัท

เพื่อให้บริษัท มีทิศทางดำเนินงานไปในแนวทางที่จะทำให้ผู้มีส่วนได้เสีย หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทได้รับผลประโยชน์จากการดำเนินงานของบริษัท คณะกรรมการบริษัท จึงได้กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทดังนี้

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ “บริษัทจะทำการก่อสร้างให้เป็นอุตสาหกรรมที่ครบวงจรพัฒนาเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน”

พันธกิจ “บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาสู่การเป็นสถาบันก่อสร้างที่แข็งแกร่ง ที่สามารถให้บริการด้านการก่อสร้างที่หลากหลาย ใช้กระบวนการทำงานที่เป็นระบบด้วยคุณภาพมาตรฐานสากล สร้างความพึงพอใจให้

ลูกค้า โดยมีการผสมผสาน การใช้เทคโนโลยีและการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุผลที่ดีและเป็นธรรมต่อลูกค้า ผู้ถือหุ้น พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ”

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ บริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาบริษัทให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน โดยยึดหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง บูรณาการการพัฒนาอย่างสมเหตุสมผล มีความพอประมาณ และมีระบบภูมิคุ้มกันและการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ดี ซึ่งเป็นเงื่อนไขจำเป็นสำหรับการพัฒนาที่ยั่งยืน การเติบโตของบริษัทผูกพันกับความก้าวหน้าของลูกค้า โดยเติบโตไปพร้อมๆกันทุกย่างก้าวของการดำเนินธุรกิจ เป็นไปอย่างรอบคอบมั่นคงในจังหวะและโอกาสที่เหมาะสม ทำให้บริษัทสามารถข้ามผ่านวิกฤตเศรษฐกิจในอดีตได้ อดีตที่แข็งแกร่งสร้างปัจจุบันให้บริษัทได้ก้าวเดินอย่างมั่นคงสู่อนาคตที่รุ่งเรือง สร้างองค์ความรู้ ความเป็นเลิศในกลุ่มธุรกิจ ด้วยวัฒนธรรมองค์กรที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากร รักษามาตรฐานการดำเนินงานควบคู่กับการดูแลต้นทุนในการให้บริการและนโยบายการจัดการด้านเงินที่ดี ด้วยวิสัยทัศน์และพันธกิจ ที่ไม่เพียงให้ความสำคัญต่อการพัฒนาองค์กรให้เป็นอุตสาหกรรมก่อสร้างที่ครบวงจรเท่านั้น บริษัทยังขยายธุรกิจอื่นๆ เพื่อกระจายความเสี่ยง สร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าและนักลงทุน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี 2531 ในนาม บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท เพื่อรับจ้างก่อสร้างทุกชนิดโดยกลุ่มวิศวกรซึ่งมีประสบการณ์ในงานวิศวกรรม นำโดยนายเจริญ จันทร์พลังศรี เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก โดยบริษัทรับงานที่มีมูลค่าโครงการสูงขึ้นและเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 10 ล้านบาท, 60 ล้านบาท, 260 ล้านบาท, 300 ล้านบาท และ 400 ล้านบาท ตามลำดับ จนกระทั่งในปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 692,868,493 บาท (หกร้อยเก้าสิบล้านแปดแสนหกหมื่นแปดพันสี่ร้อยเก้าสิบบาทถ้วน) ทุนชำระแล้วเป็นเงิน 566,892,947 บาท (ห้าร้อยหกสิบล้านแปดแสนเก้าหมื่นสองพันเก้าร้อยสี่สิบบาทถ้วน)

บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2551 เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเริ่มซื้อขายวันแรกเมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2552 เมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2552 ในปีเดียวกันนี้บริษัทได้นำระบบสารสนเทศ ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้ดำเนินงานเพื่อควบคุมต้นทุน งบประมาณและคาดการณ์กระแสเงินสด และบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 จากสถาบัน BUREAU VERITAS Certification ในด้านระบบการจัดการด้านคุณภาพ สำหรับงานก่อสร้างและงานวิศวกรรม

ปี พ.ศ. 2553 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และได้จัดตั้งบริษัทย่อย โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 ทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) และในปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 230,000,000 บาท (สองร้อยสามสิบล้านบาทถ้วน) ในนาม บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด ซึ่งมีโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โครงการกรีนิช (Greenwich Town Home) รามอินทรา ลักษณะโครงการเป็นโมเดิร์นทาวน์โฮม 3 ชั้น จำนวน 174 ยูนิต และโครงการกรีนิช ไพร์ม (Greenwich Prime) หทัยราษฎร์ ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 94 ยูนิต

ปี พ.ศ. 2554 บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน ด้วยการเข้าร่วมลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลเป็นหลัก บริษัทแห่งแรกที่เข้าร่วมลงทุนได้แก่ บริษัท ช้างแรก ไบโอเพาเวอร์ จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 65 ของทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท ในขณะนั้น (ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นปรับเป็น 73.125 ของทุนจดทะเบียน 200,000,000 บาท) ต่อมาเข้าถือหุ้นใน บริษัท พุ่งสูง กรีน จำกัด และบริษัท บางสะพานน้อย ไบโอแมส จำกัด (ปัจจุบันยกเลิกกิจการ) ซึ่งขณะนั้นยังไม่มีบริษัทใดเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์

ต่อมาในการประชุมคณะกรรมการ บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2555 คณะกรรมการมีมติให้จัดโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มธุรกิจพลังงานใหม่ โดยการจัดตั้งบริษัทย่อย เป็น Holding Company เพื่อประกอบธุรกิจหลักในการถือหุ้นในบริษัทอื่น ภายใต้ชื่อ บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยให้บริษัทย่อยแห่งใหม่นี้เข้าถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจพลังงานทั้งหมด ตามสัดส่วนที่บริษัทแม่ถืออยู่ในขณะนั้นและกำหนดให้ บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด เป็นแกนนำการลงทุนในธุรกิจพลังงานทั้งหมดในอนาคตด้วย ซึ่งต่อมา บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2558 ปัจจุบันทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 401,200,000 บาท (สี่ร้อยหนึ่งล้านสองแสนบาทถ้วน) โดยบริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 41.26 ของทุนจดทะเบียน

ปี พ.ศ. 2556 นายเจริญ จันทร์พลังศรี กรรมการผู้จัดการและผู้ถือหุ้นใหญ่ในขณะนั้น ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 52.78 ของทุนจดทะเบียน เสียชีวิตจากอุบัติเหตุ คณะกรรมการจึงมีมติแต่งตั้งนายไชยณรงค์ จันทร์พลังศรี ซึ่งเป็นกรรมการบริหารในขณะนั้น ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและประธานกรรมการบริหาร โดยสัดส่วนการถือหุ้นใหญ่ได้ตกทอดเป็นของ นางกนกทิพย์ จันทร์พลังศรี (ภรรยา)

ในปีเดียวกันนี้ บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อดำเนินการด้านธุรกิจการค้า ประกอบกิจการซื้อขาย นำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 ปัจจุบันทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท (ห้าล้านบาทถ้วน)

ปี พ.ศ. 2558 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 วันที่ 27 พฤษภาคม อนุมัติให้บริษัทจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 62,988,045 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม อัตราส่วนการจองซื้อ 8 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้น เสนอขายหุ้นละ 4 บาท และออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (TPOLY-W2) จำนวน 125,979,090 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ในอัตราส่วน 1 หุ้นที่ได้รับจัดสรร ต่อ 2 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 3 บาท โดยกำหนดวันใช้สิทธิครั้งแรก คือ วันทำการสุดท้ายของเดือนกันยายน 2558 และวันใช้สิทธิครั้งต่อ ๆ ไป คือ ทุกวันทำการสุดท้ายของแต่ละไตรมาส ตลอดอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ ภายในระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ วันกำหนดการใช้สิทธิครั้งแรก คือ วันที่ 30 กันยายน 2558 และ กำหนดวันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายจะตรงกับวันที่ 28 มิถุนายน 2561 (กำหนดการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 6 ตามรอบระยะเวลาการใช้สิทธิวันที่ 30 ธันวาคม 2559 คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิจำนวน 125,975,546 หน่วย)

ในปีเดียวกันนี้ มีมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 10/2558 อนุมัติการขายหุ้นของบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (TPCH) ที่บริษัทถืออยู่ จำนวน 2,500,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.22 ของสัดส่วนการถือหุ้นที่บริษัทถืออยู่ใน TPCH ในขณะนั้น เนื่องจากทำให้บริษัทมีสภาพคล่องทางการเงินเพิ่มขึ้นและลดภาระทางการเงินที่มีอยู่

และมีมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 2/2558 วันที่ 27 พฤศจิกายน 2558 อนุมัติการขายหุ้นของบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (TPCH) ที่บริษัทถืออยู่ จำนวน 37,500,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.47 ของสัดส่วนการถือหุ้นที่บริษัทถืออยู่ใน TPCH ในขณะนั้น ภายหลังการขายหุ้นในครั้งนี้ บริษัทจะถือหุ้น TPCH จำนวน 165,549,960 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.26 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ TPCH แต่ TPCH จะยังคงสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทต่อไปแม้ว่าสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใน TPCH จะน้อยกว่าร้อยละ 50 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ TPCH ก็ตาม เนื่องจากบริษัทยังคงมีอำนาจควบคุมใน TPCH ดังนั้น บริษัทจะยังสามารถรับรู้กำไร (ขาดทุน) จาก TPCH ในงบการเงินรวมของบริษัทต่อไป และบริษัทยังไม่มีแผนที่จะลดสัดส่วนการถือหุ้นลงอีกในอนาคตอันใกล้นี้ โดยบริษัทมีนโยบายที่จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นใน TPCH ที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ TPCH

วันที่ 27 เมษายน 2559 จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มติที่ประชุมอนุมัติงบการเงินประจำปี 2558 , อนุมัติงบจ่ายปันผลประจำปี 2558 , อนุมัติแต่งตั้งกรรมการหมวดระ , อนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ , อนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และอนุมัตินำทุนสำรองตามกฎหมายและส่วนเกินมูลค่าหุ้น มาชดเชยผลขาดทุนสะสมที่แสดงในงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

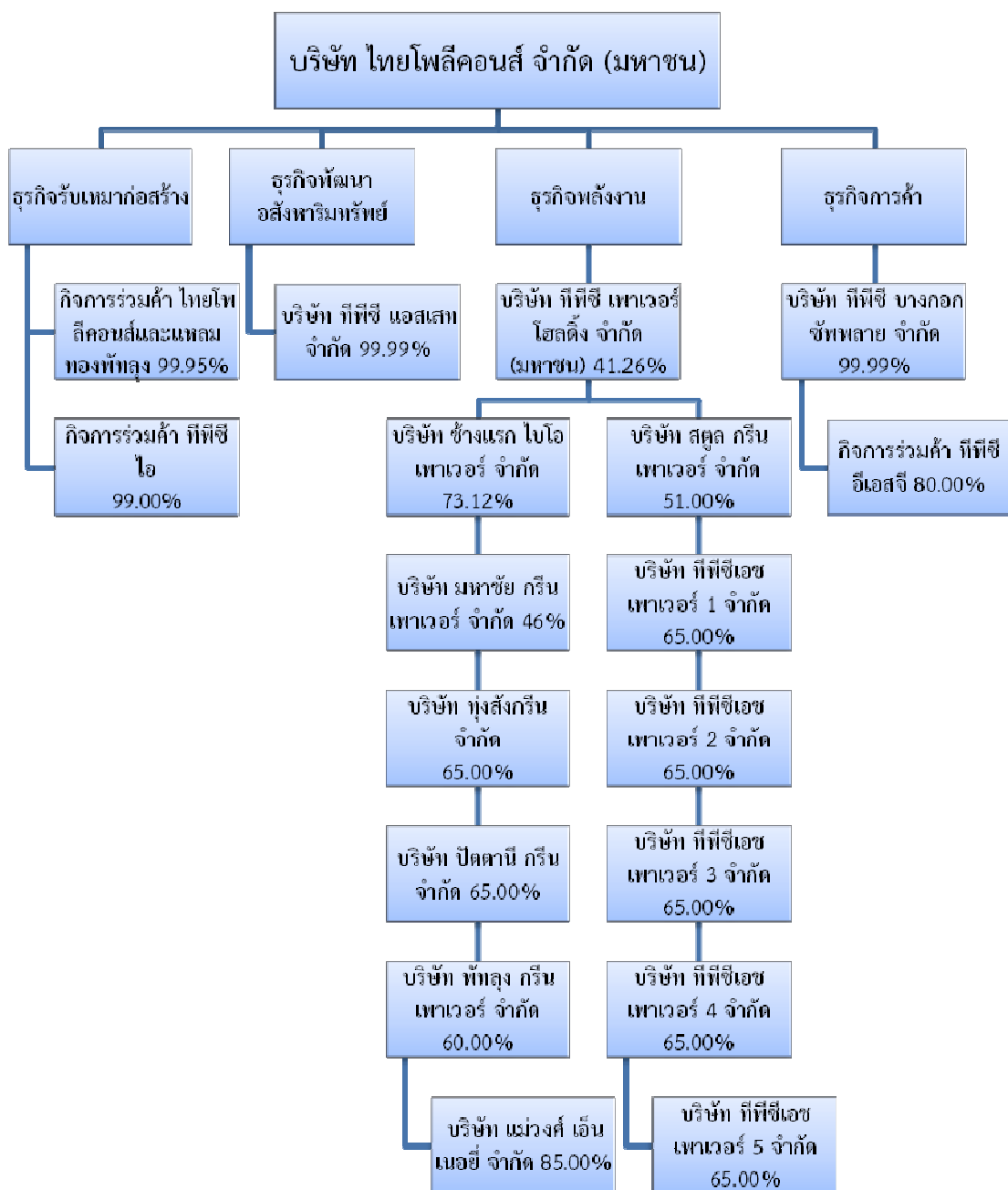
วันที่ 23 กันยายน 2559 มีมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2559 อนุมัติแต่งตั้งประธานกรรมการตรวจสอบ แทนท่านเดิม ซึ่งขอลาออกเนื่องจากปัญหาด้านสุขภาพ ได้แก่ ดร.สุพงษ์ ลิ้มธนากุล (ขณะนั้นดำรงตำแหน่งกรรมการ, กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ) แทน พล.ต.อ.สุเทพ ธรรมรักษ์ ซึ่งขณะนั้นดำรงตำแหน่ง กรรมการ, กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ และอนุมัติแต่งตั้ง ดร.ศรีสุตา จงสิทธิผล เป็นกรรมการ, กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ โดยมีรายชื่อคณะกรรมการชุดใหม่ ดังนี้

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1) ดร.ธนู กุลชล | กรรมการ, กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการ |
| 2) นายไชยณรงค์ จันทรพลังศรี | กรรมการ, ประธานกรรมการบริหาร |
| 3) นางกนกทิพย์ จันทรพลังศรี | กรรมการ, กรรมการบริหาร |
| 4) นายปฐมพล สาททรัพย์ | กรรมการ, กรรมการบริหาร |
| 5) นายจักรกฤษณ์ พงษ์ประเสริฐ | กรรมการ, กรรมการบริหาร |
| 6) นายเชิดศักดิ์ วัฒนวิจิตรกุล | กรรมการ |
| 7) ดร.สุพงษ์ ลิ้มธนากุล | กรรมการ, กรรมการอิสระ,
ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 8) นายพรเทพ เสวตวรรณกุล | กรรมการ, กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ |
| 9) ดร.ศรีสุตา จงสิทธิผล | กรรมการ, กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ |

วันที่ 30 มกราคม 2560 มีมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 1/2560 อนุมัติแต่งตั้งประธานกรรมการบริหาร คือ นางกนกทิพย์ จันทร์พลังศรี และกรรมการผู้จัดการใหญ่ คือ นายปฐมพล สาททรัพย์ แทน นายไชยณรงค์ จันทร์พลังศรี ซึ่งขอลาออกเนื่องจากติดภารกิจอื่น กอปรกับต้องการพักผ่อนและใช้เวลากับครอบครัวมากขึ้น โดยมีรายชื่อคณะกรรมการบริหารชุดใหม่ ดังนี้

- | | |
|------------------------------|--|
| 1) นางกนกทิพย์ จันทร์พลังศรี | ประธานกรรมการบริหาร |
| 2) นายปฐมพล สาททรัพย์ | กรรมการบริหาร/ กรรมการผู้จัดการใหญ่ |
| 3) นายจักรกฤษณ์ พงษ์ประเสริฐ | กรรมการบริหาร/ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
สายงานวิศวกรรมปฏิบัติการ |
| 4) นายวิกุล โลหะมงคล | กรรมการบริหาร/ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
สายงานวิศวกรรมเทคนิค |
| 5) นายอดิสร ศรีสุขใส | กรรมการบริหาร/ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
สายงานบัญชีและการเงิน |

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีการถือหุ้นในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า ดังนี้

ชื่อกิจการ	ร้อยละการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)	41.26	ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆ
บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด	99.99	ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
บริษัท ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย จำกัด	99.99	ประกอบกิจการซื้อ ขาย นำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ
กิจการร่วมค้า ไทยโพลีคอนส์และแหลมทองพตลึง	99.95	รับจ้างก่อสร้าง
กิจการร่วมค้า ทีพีซีไอ	99.00	รับจ้างก่อสร้าง

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า แบ่งได้ดังต่อไปนี้

- บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) และกิจการร่วมค้า** ณ ปัจจุบันมีการประกอบธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง โดยสามารถแบ่งสายงานได้ออกเป็นดังต่อไปนี้
 - งานก่อสร้างอาคารสูงเพื่อพักอาศัยและศูนย์การค้า
 - งานก่อสร้างอาคารสำนักงานขนาดใหญ่
 - งานก่อสร้างอาคารเรียน
 - งานก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล
 - งานก่อสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้า
- บริษัทย่อย** กลุ่มธุรกิจของบริษัทย่อยแบ่งออกเป็นกลุ่มสายงานได้ดังต่อไปนี้
 - ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์** ดำเนินการขายบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย ซึ่งบริษัทเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ ดำเนินการโดย บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด
 - ธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)** ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆ ดำเนินการโดย บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
 - ธุรกิจซื้อ ขาย นำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ** ดำเนินการโดย บริษัท ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย จำกัด

โครงสร้างรายได้

หน่วย: ล้านบาท

รายการ		งบการเงินรวม					
		ปี 2559		ปี 2558 (ปรับปรุง)		ปี 2559	
		มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รับจ้างก่อสร้าง	บริษัท	1,911.41	69.15%	1,873.47	69.6%	1,727.70	72.8%
	กิจการร่วมค้า	10.87	0.39%	371.77	13.8%	213.10	9.0%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	บริษัทย่อย	113.80	4.12%	103.79	3.9%	166.55	7.0%
ลงทุนโดยการถือหุ้นบริษัทอื่น	บริษัทย่อย	672.40	24.32%	304.90	11.3%	258.26	10.9%
รายได้อื่น	บริษัท	55.80	2.02%	36.08	1.3%	8.03	0.3%
รายได้ทั้งหมด		2,764.28	100.00%	2,690.01	100.0%	2,373.64	100.0%

2.1 รับจ้างก่อสร้าง โดย บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) และกิจการร่วมค้า

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจรับจ้างก่อสร้างในหลายประเภทงาน อาทิเช่น ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และอาคารสูงเพื่อพักอาศัย และโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงโรงงานผลิตไฟฟ้า โดยครอบคลุมถึงงานวิศวกรรมโยธา งานติดตั้งงานระบบวิศวกรรม ต่าง ๆ และงานภูมิสถาปัตยกรรม (Landscape) โดยการรับจ้างจะมีทั้งในส่วนของการประมูลงานและจากที่ได้รับการติดต่อมา โดยพิจารณาจากประสบการณ์และผลงานในอดีตของบริษัท โดยมีรายละเอียดของงานในแต่ละประเภทดังต่อไปนี้

1) งานก่อสร้างอาคารสูงเพื่อที่พักอาศัยและศูนย์การค้า ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับจ้างก่อสร้างอาคารสูงเพื่อที่พักอาศัยและศูนย์การค้าที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ปัจจุบันธุรกิจมีการขยายตัวไปสู่พื้นที่ทำเลใหม่ๆมากขึ้น ทำให้บริษัทมีการขยายเขตงานก่อสร้างออกไปด้วยซึ่งเจ้าของโครงการก่อสร้างส่วนใหญ่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีชื่อเสียงและเป็นผู้ประกอบการค้าปลีกที่สมัยใหม่ (Modern Trade) รายใหญ่

โครงการก่อสร้างอาคารสูงเพื่อที่พักอาศัยและศูนย์การค้าของบริษัทที่ดำเนินการ ในปี 2559 ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่างานทั้งหมด	รับรู้รายได้		รายได้คงเหลือ	%คงเหลือ
			ก่อนปี 59	ปี 2559		
1. RHYTHM สาทร21	บมจ.เอพี (ไทยแลนด์)	659.04	649.62	9.42	0.00	0.00%
2. The Room ถนนปิ่น	บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์	380.98	377.35	3.63	0.00	0.00%
3. MARINA BAYFRONT	บจก.อาร์ ซี เค พร็อพเพอร์ตี้	342.22	206.05	132.68	3.49	1.02%
4. ATARA Hotel Sriracha	บจก.วี.เอ็ม.พี.ซี	750.55	91.34	299.84	359.37	47.88%
		2,132.79	1,324.36	445.57	362.86	

2) งานก่อสร้างอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ บริษัทดำเนินธุรกิจรับจ้างก่อสร้างอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ มีทั้งภาครัฐบาล และ เอกชน ในปี 2559 ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่างานทั้งหมด	รับรู้รายได้		รายได้คงเหลือ	%คงเหลือ
			ก่อนปี 59	ปี 2559		
1. อาคารที่ทำการศาลปกครองยะลา	สำนักงานศาลยุติธรรม	385.89	49.49	211.82	124.58	32.28%
2. อ.บิรवार P2 ท่าอากาศยานดอนเมือง	กรมช่างโยธาทหารอากาศ	131.76	91.18	40.58	0.00	0.00%
3. อาคาร SG Center	บจก.เอสจี เซ็นเตอร์	220.21	202.77	15.08	2.36	1.07%
4. เทรเซอร์ เอสเตท	บจก.สยามปาร์ครีเอนซ์ และ บจก.เตรเซอร์ เอสเตท	403.25	361.67	19.29	22.29	5.53%
		1,141.11	705.10	286.77	149.23	

3) งานก่อสร้างอาคารเรียน ทางบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจให้สร้างอาคารเรียนที่ทันสมัย จากสถาบันการศึกษาต่างๆ ที่มีชื่อเสียงทั้งภาครัฐบาล และ เอกชน ในปี 2559 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่างานทั้งหมด	รับรู้รายได้		รายได้คงเหลือ	%คงเหลือ
			ก่อนปี 59	ปี 2559		
1. อ.วิจัยทางการแพทย์ คณะแพทยศาสตร์ ม.บูรพา	ม.บูรพา	853.07	34.33	209.12	609.63	71.46%
2. อาคารศูนย์การศึกษา ม.สงขลา	ม.สงขลานครินทร์	487.22	333.75	153.46	0.00	0.00%
3. อาคารปฏิบัติการฯ ม.แม่ฟ้าหลวง	ม.แม่ฟ้าหลวง	654.87	217.19	378.46	59.22	9.04%
4. อาคารเรียนอเนกประสงค์-ระบบสาธิตอุปการ	ม.แม่ฟ้าหลวง	696.26	0.00	111.17	585.09	84.03%
		2,691.42	585.27	852.21	1,253.94	

4) งานก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล ทั้ง ภาครัฐบาล และ ภาคเอกชน ในปี 2559 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่างานทั้งหมด	รับรู้รายได้		รายได้คงเหลือ	%คงเหลือ
			ก่อนปี 59	ปี 2559		
1. โรงพยาบาล ม. นราธิวาส ระยะที่ 2	ม.นราธิวาสราชนครินทร์	170.61	140.10	30.51	0.00	0.00%
2. อาคารโรงพยาบาลคู่สัตว์ และสัตว์น้ำ ม.สงขลา	ม.สงขลานครินทร์	22.79	0.00	6.52	16.27	71.39%
		193.40	140.10	37.03	16.27	

5) งานก่อสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้า บริษัทดำเนินธุรกิจรับจ้างก่อสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้า ประกอบด้วย อาคารโรงงาน อาคารโรงผลิตไฟฟ้า อาคารสำนักงาน ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ถนน ระบบไฟฟ้า และระบบน้ำประปา เป็นต้น รวมทั้งสิ่งปลูกสร้างอื่นซึ่งเป็นส่วนประกอบ เช่น โรงจอดรถ เป็นต้น โดยลักษณะงานก่อสร้าง แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1.งานก่อสร้างตามแบบ คือ ดำเนินการก่อสร้างตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

2.งานแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Contract) คือ บริษัทจะให้บริการครบวงจรตั้งแต่การออกแบบ

โครงสร้าง และการก่อสร้าง ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถเสนอรูปแบบและวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า มีต้นทุนต่ำ และ ช่วยลดระยะเวลาในการก่อสร้าง

โครงการก่อสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้าของบริษัทที่ดำเนินการ ในปี 2559 ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่างาน ทั้งหมด	รับรู้รายได้		รายได้ คงเหลือ	%คงเหลือ
			ก่อนปี 59	ปี 2559		
1. Thungsang Green Power	บจก.ทุ่งสัง กรีน	630.00	354.03	256.32	19.65	3.12%
2. Mahachai Green Power	บจก.มหาชัย กรีน เพาเวอร์	92.96	89.23	3.74	0.00	0.00%
3. โรงไฟฟ้าสตูล	บจก.สตูล กรีน เพาเวอร์	648.00	0.00	207.98	440.02	67.90%
4. โรงไฟฟ้าพัทลุง	บจก.พัทลุง กรีน เพาเวอร์	648.00	0.00	487.69	160.31	24.74%
		2,018.96	443.26	955.73	619.98	

6) งานก่อสร้างอาคารอาคารพาณิชย์, ศูนย์การค้า และอื่นๆ บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารในรูปแบบที่นอกเหนือจากรูปแบบข้างต้น เช่น อาคารศูนย์การค้า, อาคารจอดรถ, ภูมิสถาปัตยกรรม ฯลฯ ซึ่งมีทั้งที่เป็นงานต่อเนื่องจากงานที่บริษัทรับเหมาก่อสร้างอาคาร และงานที่รับเหมาก่อสร้างต่างหาก โดยมีงานในปี 2559 ดังนี้

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	มูลค่างาน ทั้งหมด	รับรู้รายได้		รายได้ คงเหลือ	%คงเหลือ
			ก่อนปี 59	ปี 2559		
1. Park Siri Condo Resort Bangsaen 8 (LAND	บจก.อาร์ ซี เค พร็อพเพอร์ตี้	6.07	1.46	4.25	0.35	5.82%
2. อาคารจอดรถ อาคาร B (ATARA Hotel Srirac	บจก.วี.เอ็ม.พี.ซี	240.09	0.00	57.58	182.51	76.02%
3. Atara Mall Sriracha	บจก.วี.เอ็ม.พี.ซี	32.24	0.00	31.98	0.26	0.81%
4. ATARA MALL SRIRACHA (AR)	บจก.วี.เอ็ม.พี.ซี	15.42	0.00	10.90	4.52	29.29%
5. งานภูมิสถาปัตยกรรม ATARA	บจก.วี.เอ็ม.พี.ซี	13.36	0.00	5.66	7.71	57.67%
6. เซ็นทรัลภูเก็ต	บมจ.เซ็นทรัลพัฒนา	579.44	0.00	158.10	421.34	72.72%
		886.63	1.46	268.48	616.69	

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศไทยยังคงมีการแข่งขันสูง การที่จะได้รับงานโครงการใหม่นั้นขึ้นอยู่กับเกณฑ์การประมูลที่มีการแข่งขันสูง โดยหลังจากที่ผ่านคุณสมบัติในการเป็นผู้ประมูลแล้ว ราคาประมูลจะเป็นประเด็นหลักที่จะใช้ในการพิจารณา การแข่งขันที่เพิ่มสูงสำหรับโครงการก่อสร้างนั้นส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคาและทำให้ราคาของสัญญาลดลง อีกหนึ่งปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันกำหนดราคา คือการหาแหล่งวัตถุดิบ ความผันผวนของราคาวัตถุดิบมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมงานก่อสร้าง เนื่องจากมูลค่าวัตถุดิบคิดเป็นประมาณร้อยละ 30 ถึงร้อยละ 40 ของต้นทุนโครงการนอกเหนือจากความพร้อมด้านวัตถุดิบแล้ว ปัจจัยการแข่งขันที่สำคัญยังรวมถึงความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ของพนักงานและผู้รับเหมาช่วงและการก่อตั้งกิจการร่วมค้าเพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิคและเพื่อการมีพันธมิตรธุรกิจ

2.1.2.1 ในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากการมุ่งเน้นความสามารถในการรักษาสัดส่วนการตลาดภายใต้สภาวะที่มีการแข่งขันสูงและในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว กลุ่มบริษัทยังมุ่งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวด้วยโดยการบริหารจัดการที่ยังคงรักษามาตรฐานงานก่อสร้าง โดยการควบคุมงานก่อสร้างที่เข้มงวด มุ่งเน้นการส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตรงตามกำหนดเวลา และลดต้นทุนค่าใช้จ่าย กลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีดังนี้

1) ชื่อเสียงและคุณภาพของงานรับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีประสบการณ์ด้านรับเหมาก่อสร้างมานานกว่า 28 ปี มีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญในงานก่อสร้าง มีความเข้าใจในธุรกิจรับจ้างก่อสร้างเป็นอย่างดี ซึ่งสามารถพิสูจน์ได้จากการนำพาบริษัทให้อยู่รอดผ่านพ้นวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในปี 2540 และบริหารจัดการให้บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยบริษัทมุ่งเน้นการก่อสร้างให้ตรงตามข้อกำหนด มีคุณภาพงานที่ดี รวมทั้งมีความปลอดภัยสูง นอกจากนี้หากมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่จะต้องนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้หรือการเปลี่ยนแปลงทางวิศวกรรมอื่นๆ บริษัทจะมีความสามารถในการนำมาใช้ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งจะเห็นได้จากผลงานที่ผ่านมา งานก่อสร้างของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐาน สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

2) ผลงานอันเป็นที่ยอมรับในอดีต ด้วยคุณภาพของผลงานและบริการในอดีตของกลุ่มบริษัทที่ได้สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ลูกค้าจำนวนมากได้ให้ความเชื่อถือและความไว้วางใจในการกลับมาใช้บริการของกลุ่มบริษัทอีก รวมทั้งได้แนะนำต่อไปยังลูกค้าอื่นๆ ด้วย ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายหลักในการที่จะรักษาและเสริมสร้างชื่อเสียงของบริษัท โดยดำเนินการดังนี้

- การรักษาคุณภาพของผลงานให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ยอมรับ
- การดำรงไว้ซึ่งความซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพและมีจรรยาบรรณที่ดีต่องานในสัญญา
- การดำเนินงานในแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดการที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า
- การดูแลผลประโยชน์ของลูกค้าเสมือนหนึ่งว่าบริษัทคือเจ้าของโครงการดังกล่าวด้วย
- การบริการหลังการขายและหลังหมดสัญญาบริการ

3) ความสามารถของบุคลากร บริษัทมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรซึ่งนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัท เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

- การพัฒนาความรู้และความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านความรู้ทางเทคนิควิชาการและการจัดการ
- การสร้างจิตสำนึกความรับผิดชอบต่องาน
- การสร้างบรรยากาศการทำงานที่เป็นมิตร
- การทำงานเป็นทีม การประสานงานระหว่างทีมวิศวกรและบุคลากรภายในองค์กร เพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ในการให้บริการที่ดีเยี่ยมแก่ลูกค้า
- การนำเอาระบบ KPI และ Balanced Scorecard (BSC) เข้ามาใช้วัดผลการดำเนินงานของหน่วยงานและบุคคล

ด้านการก่อสร้างบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์การทำงานมายาวนาน ทีมบริหารมีความสามารถในการบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง ทำให้สามารถควบคุมโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จได้ตามกำหนด และมีการควบคุมต้นทุนที่ต่ำลง ทำให้มีผลประกอบการที่ดีขึ้นได้ และในส่วนของพนักงานรายวันซึ่งเป็นทีมก่อสร้างนั้น บริษัทได้กำหนดเป็นมาตรฐานโครงการ ในเรื่องของการฝึกอบรมพนักงานใหม่ และมีข้อกำหนดในการพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง บริษัทได้ให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยสูงสุดในการทำงาน โดยมีทีมงานรับผิดชอบด้านความปลอดภัย ที่จะมีทั้งการอบรมเพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจเรื่องความปลอดภัย ตลอดจนตรวจสอบการทำงานและเตรียมแผนงานป้องกันและแก้ไขข้อผิดพลาดในการทำงานที่อาจเกิดขึ้นได้ ซึ่งจะทำให้มีอุบัติเหตุเกิดขึ้นน้อยที่สุด และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น จึงช่วยลดต้นทุนที่จะเกิดขึ้นจากอุบัติเหตุได้ ทั้งนี้ ในส่วนของการจ้างผู้รับเหมาช่วง บริษัท

จะคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีผลงานที่ดี มีคุณภาพ ส่งมอบงานได้ตรงเวลา และมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในการก่อสร้าง

4) ประสิทธิภาพในการจัดการองค์กร บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาระบบการทำงานและการจัดการส่วนกลางอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและพัฒนาความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า บริษัทมีระบบการบริหารจัดการองค์กรตามมาตรฐานสากล ที่ใช้ในการบริหารงานโดยบริษัทผ่านการรับรองตามมาตรฐาน 9001:2008 จากสถาบัน BUREAU VERITAS Certification ในด้านระบบการจัดการด้านคุณภาพ สำหรับงานก่อสร้างและงานวิศวกรรม ตั้งแต่วันที่ 6 ตุลาคม 2552 ซึ่งการนำระบบดังกล่าวมาใช้ทำให้บริษัท สามารถบริหารจัดการทรัพยากรในด้านต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการพัฒนาระบบมาอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทยังมีหน่วยงานตรวจสอบสุ่มตรวจระบบควบคุมภายในอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

5) การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายในการจัดซื้อ เพื่อสร้างความโปร่งใสและสร้างการแข่งขันระหว่างผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบต่างๆ เพื่อเป็นการรับประกันว่าต้นทุนของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม

ด้านการจัดซื้อจัดจ้าง บริษัทมีระบบที่มีประสิทธิภาพ และมีความโปร่งใส โดยมีการเปรียบเทียบราคาจำหน่ายอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้าง และราคาค่าก่อสร้างของผู้รับเหมาช่วง เพื่อควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทมีการบริหารจัดการอุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้าง โดยการใช้ประโยชน์จากอุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้างอย่างคุ้มค่า โดยมีคลังเก็บสินค้าที่ใช้ในการเก็บอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างส่วนเกิน เพื่อรักษาคุณภาพให้สามารถนำไปใช้ในโครงการอื่นๆ ได้ต่อไป จากการบริหารจัดการต้นทุนดังกล่าว ช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดได้

2.1.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย ในการรับงานของบริษัทมาจากการประมูลงาน โดยฝ่ายพัฒนาสัญญาและประมาณราคาของบริษัท ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับลูกค้าโดยตรง เมื่อบริษัทได้รับเอกสารเชิญเข้าร่วมประมูลงานหรือบริษัทมีความสนใจเข้าร่วมประมูลงาน ฝ่ายพัฒนาสัญญาและประมาณราคาของบริษัทจะทำหน้าที่ติดต่อประสานงานขอเอกสารต่างๆ เช่น แบบก่อสร้าง และข้อกำหนดการก่อสร้างต่างๆ เป็นต้น และทำการประเมินปริมาณงานและมูลค่าการก่อสร้าง เพื่อยื่นเอกสารประกวดราคา ต่อไป และมาจากการเจรจาต่อรอง โดยบริษัทมุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อสร้างโอกาสในการได้รับงานโครงการใหม่ๆ จากลูกค้าเดิมในอนาคต ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือเจ้าของโครงการภาคเอกชนที่มีความน่าเชื่อถือและฐานะการเงินที่มั่นคง บริษัทมีเป้าหมายที่จะรับงานที่ให้ผลตอบแทนสูง ความเสี่ยงต่ำก่อนเป็นอันดับแรก และพยายามรับงานต่อเนื่องจากลูกค้าที่มีเครดิตและเคยทำงานร่วมกันมาก่อนและไม่เกิดปัญหา

บริษัทมีรายได้จากการก่อสร้างในประเทศ โดยแบ่งลูกค้าของบริษัทออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ภาคเอกชน ได้แก่ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม และผู้ประกอบการค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ซึ่งลูกค้าของบริษัทเหล่านี้เป็นลูกค้าที่มีชื่อเสียง และมีฐานะทางการเงินที่ดี ทั้งนี้ ผลงานในปี 2559 บริษัทได้ดำเนินกิจการที่มีคุณภาพและส่งมอบงานได้ทันกำหนด ผลงานจึงเป็นที่ยอมรับบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเดิมและยังได้รับโครงการเพิ่มเติมอีกเรื่อยมา

กลุ่มที่ 2 ภาครัฐ ได้แก่ หน่วยงานราชการ และมหาวิทยาลัยรัฐบาล กลุ่มลูกค้าภาครัฐเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงน้อยมากทางด้านการชำระเงิน ซึ่งในการเข้าร่วมประมูลงานของภาครัฐนั้น ต้องคำนึงถึงรายละเอียดและคุณสมบัติตามข้อกำหนด (Term of Reference หรือ TOR) ของแต่ละหน่วยงานราชการที่เป็นผู้จ้าง โดยผู้ที่เข้าร่วมประมูลงานกับภาครัฐจะต้องเป็นผู้ที่มีผลงานในอดีตหรือมีรายชื่อขึ้นทะเบียนกับ

หน่วยงานราชการนั้นๆ ในปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีชื่อขึ้นทะเบียนไว้กับหน่วยงานราชการ เช่น กรมโยธาธิการและผังเมือง กรุงเทพมหานคร การท่าเรือแห่งประเทศไทย การประปาส่วนภูมิภาค และบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) เป็นต้น อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานต่างๆ มากขึ้น เพื่อเพิ่มความสามารถในการรับงานในส่วนของภาครัฐ เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านพลังงานไฟฟ้า ขนส่งมวลชน และการสื่อสารโทรคมนาคม อย่างต่อเนื่อง

กลุ่มที่ 3 งานก่อสร้างโรงไฟฟ้า บริษัทได้พัฒนาฝ่ายธุรกิจพลังงานให้บริการครบวงจร นับตั้งแต่การวางแผน, การออกแบบทางวิศวกรรม, การเลือกอุปกรณ์เครื่องจักร, การก่อสร้างโรงงาน, การเดินเครื่องจักร ตลอดจนบำรุงรักษาและการซ่อมแซมเครื่องจักร กลุ่มลูกค้าได้แก่ บริษัทในเครือ ภาครัฐบาล และภาคเอกชน

สัดส่วนการให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละประเภทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ราชการ	1,141.6	40.1	727.4	30.8	467.6	22.2
เอกชน	748.4	26.3	1,105.5	46.9	1,222.8	58.0
โรงไฟฟ้า	955.7	33.6	525.0	22.3	418.9	19.9
รวม	2,845.8	100.0	2,357.9	100.0	2,109.3	100.0

- หมายเหตุ: 1. เป็นข้อมูลรับรู้รายได้ ณ สิ้นปี
2. ไม่รวมรายได้อื่นๆ

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านในระบบวิศวกรรม ตลอดจนความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพของงานและระยะเวลาแล้วเสร็จ ภายใต้ต้นทุนโครงการที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัท ดังนั้นปัจจัยที่สำคัญที่กำหนดกำลังการผลิตของบริษัทได้แก่

- **จำนวนวิศวกร** ทั้งวิศวกรในระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) และวิศวกรประจำหน่วยงาน (Engineer)
- **จำนวนผู้รับเหมาช่วง** ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำงานแต่ละประเภท
- **เงินทุนหมุนเวียน** ที่เพียงพอและเหมาะสมกับขนาดของงาน

เพื่อให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าภายใต้เงื่อนไขเวลาที่จำกัด จำนวนวิศวกรของบริษัทและผู้รับเหมาช่วงที่จะรับผิดชอบในแต่ละโครงการจะขึ้นอยู่กับขนาดและความสลับซับซ้อนของงานเป็นสำคัญ

วิศวกร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) มีวิศวกรทั้งสิ้น 62 คน โดยแบ่งเป็นวิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) รวม 5 คน ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) รวม 9 คน วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) รวม 16 คน และวิศวกรประจำหน่วยงาน (Engineer) รวม 32 คน

ผู้รับเหมาช่วง บริษัทที่มีผู้รับเหมาช่วงทั้งสิ้นประมาณ 300 ราย โดยผู้รับเหมาช่วงแต่ละทีมจะมีประสบการณ์ในการทำงานแต่ละระบบวิศวกรรมโดยเฉพาะ บริษัทได้กำหนดนโยบายให้ผู้รับเหมาช่วงทำสัญญากับบริษัทและต้องให้หลักประกันกรณีรับเงินล่วงหน้า เท่ากับจำนวนเงินที่ตั้งเบิก เนื่องจากบริษัทต้องการสร้างความมั่นใจว่าผู้รับเหมาช่วงแต่ละรายมีกำลัง และมีศักยภาพในการทำงาน เพื่อการบริการที่ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุดและเพื่อลดการพึ่งพาผู้รับเหมาช่วงรายหนึ่งรายใดมากเกินไป อันจะทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาช่วงรายนั้นไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของบริษัทหรือละทิ้งงาน โดยการชำระเงินแก่ผู้รับเหมาช่วงจะเป็นไปตามส่วนของงานที่แล้วเสร็จ โดยต้องมีวิศวกรระดับผู้จัดการโครงการของบริษัทเป็นผู้ตรวจรับงานและอนุมัติ

ทั้งนี้ หน้าที่ของผู้รับเหมาช่วง คือการติดตั้งอุปกรณ์หรืองานก่อสร้างตามแบบซึ่งได้รับการอนุมัติจากลูกค้า ภายใต้การควบคุมงานของวิศวกรและโพรแมนของบริษัท

เงินทุนหมุนเวียน ในการรับเหมางานโดยทั่วไป เมื่อมีการลงนามในสัญญาจ้างงานบริษัทจะได้รับเงินล่วงหน้าจากลูกค้า (Advanced Payment) ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 10-15 ของมูลค่างาน เพื่อนำมาใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับโครงการโดยบริษัทจะต้องนำหนังสือค้ำประกันเงินรับล่วงหน้า (Advanced Payment Bond) มาแลกเปลี่ยน นอกจากนี้บริษัทต้องมีการวางหนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance Bond) ไว้กับผู้ว่าจ้างตลอดอายุของโครงการ โดยหลังจากการติดตั้งแล้วเสร็จและมีการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าแล้ว บริษัทยังต้องค้ำประกันผลงานต่อไป เป็นระยะเวลา 1-2 ปี โดยการวางหนังสือค้ำประกันผลงาน (Maintenance หรือ Retention Bond) ไว้กับผู้ว่าจ้าง หนังสือค้ำประกันทั้ง 3 ชนิด จะต้องออกโดยสถาบันการเงิน ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วมูลค่าหนังสือค้ำประกันรวมที่บริษัทต้องวางไว้กับลูกค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 25-30 ของมูลค่างาน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินหนังสือค้ำประกันจากสถาบันการเงิน 6 แห่ง คิดเป็นวงเงินรวมทั้งสิ้น 3,661.34 ล้านบาท อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีความสามารถที่จะขอขยายวงเงินหนังสือค้ำประกันเพิ่มจากสถาบันการเงินได้อีกในอนาคต สำหรับการประมูลที่มีมูลค่าสูงบริษัทสามารถนำโครงการที่ประมูลได้ไปค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้ในการดำเนินงานทั้งการออกหนังสือค้ำประกันต่างๆด้วย (Project Finance)

ขั้นตอนการรับงานก่อสร้าง มีดังนี้

1. การประกวดราคา การรับงานจากลูกค้าของบริษัทฯ โดยการติดตามข่าวการประกวดราคา ตามประกาศจากหน้าหนังสือพิมพ์ หรือจากบริษัทที่ปรึกษาหรือบริษัทออกแบบ บริษัทฯจะเข้าร่วมทำการประกวดราคาโดยมีขั้นตอนดังนี้

1.1 ซื้อเอกสารประกวดราคาเพื่อคิดราคา

1.2 การเสนอราคา

1.2.1 การจัดเอกสารในการเสนอราคา เมื่อผ่านการคัดเลือกโครงการจากคณะผู้บริหาร ฝ่ายพัฒนาสัญญาของบริษัทจะทำหน้าที่ดำเนินการขอรับเอกสารสำหรับการเสนอราคา ซึ่งจะประกอบไปด้วยเอกสารแบบก่อสร้าง และข้อกำหนดต่างๆ ของโครงการ ให้เป็นไปตามมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในการเสนองาน

1.2.2 การประเมินราคาก่อสร้าง เป็นขั้นตอนที่สำคัญซึ่งจะมีผลกระทบต่อกำไรของบริษัท ซึ่งหากบริษัททำการประเมินราคาสูงเกินไปจะทำให้บริษัทไม่ได้รับงานก่อสร้าง และหากบริษัททำการประเมินราคาต่ำเกินไปอาจทำให้บริษัทได้งานก่อสร้างแต่อาจได้กำไรต่ำ หรือประสบปัญหาขาดทุน ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการประเมินราคาก่อสร้าง โดยบริษัทจะสำรวจสถานที่ก่อสร้างเพื่อสรุปรูปแบบและวิธีการก่อสร้างที่เหมาะสม โดยจะมีการตรวจสอบราคาวัสดุก่อสร้าง เครื่องมือ ค่าแรง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ รวมทั้งมีการ

วิเคราะห์ราคาประมูลที่สามารถแข่งขันได้ หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาสัญญาจะจัดทำเอกสารประกวดราคา และแผนการดำเนินงาน แล้วจัดส่งให้คณะผู้บริหารตรวจสอบและพิจารณาอนุมัติเพื่อนำเสนอลูกค้าต่อไป

2. การเจรจา บริษัทฯ อาจะรับงานโดยการเจรจาตั้งแต่ต้น โดยไม่มีการประกวดราคาซึ่งทางบริษัทฯ อาจเป็นฝ่ายไปเสนอบริการหรืออาจเป็นทางลูกค้าติดต่อเจาะจงเลือกบริษัทฯ

ซึ่งบริษัทมีการคัดเลือกโครงการก่อสร้างที่จะเข้าประมูลหรือจะรับงาน โดยจะคำนึงถึงปัจจัยทางด้านต่างๆ เพื่อให้ผลประโยชน์เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ได้แก่ ผลตอบแทนที่จะได้รับ ความน่าเชื่อถือและความสามารถในการชำระเงินเจ้าของโครงการ ประเภทและขนาดโครงการ ระยะเวลาการดำเนินงาน ปริมาณงานก่อสร้างที่ยังไม่ได้ส่งมอบของบริษัท แหล่งเงินทุน และความพร้อมของบุคลากร

ขั้นตอนระหว่างการทำงานก่อสร้าง

1. แบ่งงาน ภายหลังจากบริษัทได้รับงานก่อสร้างจากลูกค้า ฝ่ายพัฒนาสัญญาจัดการประชุมร่วมกับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) และผู้จัดการโครงการ (Project Manager) เพื่อส่งมอบสัญญาก่อสร้าง และเอกสารประกวดราคาพร้อมแผนงานก่อสร้างขั้นต้นให้ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบการบริหารจัดการโครงการร่วมกับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) และส่งต่อไปฝ่ายที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบเป็นส่วนใหญ่

2. แต่งตั้งผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบในทุกๆ ด้านของโครงการ และอยู่ในการควบคุมของผู้อำนวยการโครงการ (Project Director)

3. วางแผนรายละเอียดโครงการ โดยผู้จัดการโครงการ (Project Manager) จะ

- จัดทำแผนการก่อสร้าง (Action Plan) ให้เหมาะกับเงื่อนไขและระยะเวลาการชำระเงิน
- จัดแผนการรับ-จ่ายเงินโครงการ
- จัดทำแบบ Shop Drawing ทุกขั้นตอนเพื่อนำเสนอผู้ว่าจ้างอนุมัติแบบและรายการวัสดุก่อสร้าง

- วางแผนคนงาน จะจำแนกระดับคนงานตามประเภทคนงาน ประเมินการจำนวนคนงานที่ใช้กับงานแต่ละประเภท บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานบางประเภท ได้แก่ งานเสาเข็ม งานติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบประปา งานโครงหลังคาเหล็ก และงานอลูมิเนียม ซึ่งบริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่อยู่ในรายชื่อผู้รับเหมาช่วงที่ได้รับการอนุมัติจากคณะผู้บริหาร ซึ่งจะพิจารณาว่าจ้างจากปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ ราคาว่าจ้าง ระยะเวลาการทำงาน ผลงานในอดีต ความรับผิดชอบในการทำงาน และความมั่นคงทางการเงิน

- วางแผนจัดเครื่องจักร เพื่อใช้ในการก่อสร้าง
- เตรียมสำนักงานชั่วคราว และจัดสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น น้ำ ไฟฟ้า โทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต
- จัดทำตารางการทำงาน โดยละเอียดในแต่ละช่วงของโครงการ

4. การดำเนินการก่อสร้าง ระหว่างดำเนินการก่อสร้างผู้ควบคุมและหัวหน้างานในแต่ละฝ่ายจะร่วมมือคอยตรวจสอบ ดูแลและรักษาอัตราความก้าวหน้าของงานให้เป็นไปตามแผนและกำหนดเวลาที่วางไว้

5. การติดตามและตรวจสอบ ผู้จัดการโครงการจะทำหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องของการก่อสร้าง และจัดส่งรูปภาพเพื่อแจ้งความคืบหน้าในการก่อสร้างให้กับผู้อำนวยการโครงการทุกวัน รวมทั้งจัดส่งรายงานความคืบหน้าในการก่อสร้างประจำเดือนโดยเปรียบเทียบความคืบหน้าของการก่อสร้างกับแผนการก่อสร้าง และเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงกับค่าใช้จ่ายที่ประเมินไว้ ซึ่งหากการก่อสร้างมีความล่าช้ากว่าแผนงาน หรือโครงการใดมีค่าใช้จ่ายจริงมากกว่าค่าใช้จ่ายที่ประเมินไว้ หรือในกรณีที่ ผู้ว่าจ้างแก้ไขเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้าง ผู้จัดการโครงการจะประชุมร่วมกับผู้อำนวยการโครงการเพื่อวางแผนแก้ไข และกำหนดแผนงานใหม่ ทั้งนี้

ผู้อำนวยการโครงการจะเข้าตรวจสอบสถานที่ก่อสร้างเป็นประจำวันสัปดาห์และจะทำการสรุปโครงการทั้งหมดอย่างเข้มงวด รายเดือนกับผู้บริหารระดับสูง

6. การส่งงวดงาน ตามแผนการก่อสร้างส่วนใหญ่จะกำหนดงวดงานเป็นรายเดือนเป็นไปตามแผนการก่อสร้าง เมื่อการก่อสร้างได้ผลงานสำเร็จตามงวดงานจะมีที่ปรึกษาผู้ควบคุมงานก่อสร้างตรวจสอบและอนุมัติ แล้วจะนำเสนอผู้ว่าจ้างเพื่อขอเบิกงวดงานตามสัญญา

ขั้นตอนหลังการดำเนินงานแล้วเสร็จ

การส่งมอบงาน เมื่อโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ จะมีการแจ้งไปยังผู้ว่าจ้างเพื่อให้เข้ามาตรวจรับงาน ซึ่งหากมีข้อบกพร่องบริษัทจะดำเนินการแก้ไขงาน เมื่อบริษัทได้แก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จนเป็นที่พอใจของผู้ว่าจ้าง ผู้ว่าจ้างจะรับมอบงานก่อสร้าง และจ่ายเงินประกันผลงาน (Retention Money) เมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงานแล้ว (โดยทั่วไปมีระยะเวลาประกันผลงาน 1 ปี) ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงาน (Performance Bond) ให้แก่บริษัทฯ

(ก) การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และแรงงาน ที่ใช้ในการก่อสร้าง

ในการติดตั้งระบบวิศวกรรมให้มีคุณภาพดีและตรงตามความต้องการของลูกค้า ต้องจัดหาวัสดุและอุปกรณ์จากแหล่งที่เหมาะสม โดยบริษัทจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากผู้จัดจำหน่ายที่อยู่ในรายชื่อผู้จัดจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทในเรื่องของคุณภาพและบริการเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้นเท่านั้น

ในการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์นั้น เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์หลักสำหรับแต่ละโครงการจะมีรายละเอียดแตกต่างกันตามข้อกำหนดและลักษณะของงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลของอุปกรณ์หลักแต่ละโครงการเพื่อดำเนินการจัดหาให้ตามความต้องการ โดยการแข่งขันประกวดราคาจากผู้จัดจำหน่ายจำนวนมากกว่า 2 ราย ตามความเหมาะสม และบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่ดีที่สุด เงื่อนไขการชำระเงินที่ดีและคุณสมบัติของวัสดุที่ตรงตามความต้องการ

ในส่วนของวัสดุทั่วไป ซึ่งเป็นวัสดุที่มีความต้องการใช้ในทุกระบบเป็นจำนวนมาก ฝ่ายจัดซื้อจะทำคำสั่งซื้อรวมกัน เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วย เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับวัตถุดิบ เช่น บริษัทจะทำสัญญาสั่งซื้อเหล็กเส้นล่วงหน้าประมาณ 1 ถึง 3 เดือน และสั่งซื้อปูนซีเมนต์ล่วงหน้าทั้งโครงการ

การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และอุปกรณ์จะเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การช่วยเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน การป้องกันภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบ เป็นต้น ซึ่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์ของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายที่ติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน ดังนั้นความสัมพันธ์ของบริษัทกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์จะอยู่ในระดับที่ดี นอกจากนี้ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์จะให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคแก่บริษัทกรณีที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์แนะนำสินค้าใหม่ๆ เช่น เครื่องทำความเย็น ปั๊มน้ำหมุนเวียน เครื่องเป่าลมเย็น เครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์ควบคุมอัตโนมัติ เป็นต้น

ด้านการจัดหาแรงงานรายวันบริษัทจะจัดหาแรงงานชาวไทยและแรงงานต่างด้าวที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งบริษัทมีการจัดอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างสม่ำเสมอ สำหรับแรงงานที่ก่อสร้างโครงการในจังหวัดชายแดนภาคใต้บริษัทจะจัดหาแรงงานจากส่วนกลางในอัตราพิเศษ เพื่อมุ่งเน้นในการทำงาน และป้องกันปัญหาผู้ก่อการร้ายแฝงตัว

(ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีมาตรการในการดำเนินการก่อสร้างและติดตั้งงานระบบอย่างเป็นมาตรฐาน และสอดคล้องกับข้อกำหนดและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่กฎหมายได้บัญญัติไว้ โดยบริษัทมุ่งเน้นงานที่บริษัทดำเนินการอยู่จะไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทได้มีการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจ ในส่วนของการทำงานต่างๆ เพื่อป้องกันอุบัติเหตุหรืออันตรายจากการทำงานของลูกจ้างและไม่ทำให้งานที่ทำมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทมีทีมงานความปลอดภัยในการทำงาน (Safety) รับผิดชอบดูแลงานในส่วนนี้

(ค) แนวปฏิบัติเกี่ยวกับความปลอดภัยและสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน (สถิติการเกิดอุบัติเหตุ)

บริษัท และคณะกรรมการบริษัทได้คำนึงถึงความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน สุขอนามัยในสถานที่ทำงาน โดยได้กำหนดเป็นนโยบายและแนวปฏิบัติตาม กฎกระทรวงในการบริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ.2549 และพระราชบัญญัติความปลอดภัย เพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและปลอดภัย

ปัจจุบันบริษัทมีทีมงานด้านความปลอดภัย ทั้งหมด 29 คน แบ่งเป็น

ระดับ จป.เทคนิคและเทคนิคขั้นสูง	จำนวน 2 คน
จป.วิชาชีพและวิชาชีพอาวุโส	จำนวน 9 คน
จป.หัวหน้างาน	จำนวน 17 คน
ผู้จัดการแผนกความปลอดภัย	จำนวน 1 คน
รวมทั้งสิ้น	จำนวน 29 คน

ในปี 2559 บริษัทมีสถิติการเกิดอุบัติเหตุจากการทำงานในโครงการต่างๆ มีรายละเอียด ดังนี้

อุบัติเหตุเล็ก (หยุดงานไม่เกิน 7 วันต่อราย)	ทั้งหมด 9 ราย
อุบัติเหตุใหญ่ (หยุดงานเกิน 7 วันต่อราย)	ทั้งหมด 4 ราย
ทรัพย์สินเสียหาย	ทั้งหมด 4 ราย

2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวน 18 โครงการ เป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบหรือยังไม่ได้ปฏิบัติงานทั้งสิ้น 3,018.98 ล้านบาท ตามรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	กำหนดแล้วเสร็จ	มูลค่างานทั้งหมด	ยังไม่ส่งมอบ/ยังไม่ได้ปฏิบัติงาน
1. Park Siri Condo Resort Bangsaen 8 (LANDSCAPE)	05 ต.ค.2558	6.07	0.35
2. อาคาร SG Center	11 ต.ค.2558	220.21	2.36
3. เทอร์เซอร์ เอสเตท	25 พ.ย.2558	403.25	22.29
4. Thungsang Green Power	31 ก.ค.2559	630.00	19.65
5. Atara Mall Sriracha	31 ส.ค.2559	32.24	0.26
6. MARINA BAYFRONT	15 ก.ย.2559	342.22	3.49
7. ATARA MALL SRIRACHA (AR)	30 พ.ย.2559	15.42	4.52
8. งานภูมิสถาปัตยกรรม ATARA	30 พ.ย.2559	13.36	7.71
9. โรงไฟฟ้าพลัง	21 ก.พ.2560	648.00	160.31
10. อาคารปฏิบัติการฯ ม.แม่ฟ้าหลวง	18 มี.ค.2560	654.87	59.22
11. อาคารโรงพยาบาลคู่สัตว์ และสัตว์น้ำ ม.สงขลานครินทร์	29 มี.ค.2560	22.79	16.27
12. อาคารที่ทำการศาลปกครองยะลา	14 ก.ย.2560	385.89	124.58
13. อาคารจอดรถ อาคาร B (ATARA Hotel Sriracha)	23 ต.ค.2560	240.09	182.51
14. โรงไฟฟ้าสตูล	29 ต.ค.2560	648.00	440.02
15. เซ็นทรัลภูเก็ต	01 ธ.ค.2560	579.44	421.34
16. ATARA Hotel Sriracha	28 ธ.ค.2560	750.55	359.37
17. อาคารเรียนอนุบาลประสงค์-ระบบสาธารณสุขการ ม.แม่ฟ้าหลวง	16 ส.ค.2561	696.26	585.09
18. อ.วิจัยทางการแพทย์ คณะแพทยศาสตร์ ม.บูรพา	14 ก.ย.2561	853.07	609.63
		7,141.74	3,018.98

2.2 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2554 โดยสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดย บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10 ล้านบาท ปัจจุบันทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 230 ล้านบาท โดยบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเริ่มจากขายบ้านจัดสรรพร้อมที่ดิน ซึ่งบริษัทเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการเอง

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันบริษัทดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร ขายบ้านพร้อมที่ดิน และเป็นเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ โดยโครงการที่พัฒนาจะใช้ระบบการก่อสร้าง งานโครงสร้าง เป็นระบบ ก่อฉาบ (Conventional Method) ซึ่งโครงสร้างบ้าน มีคุณภาพและสามารถทำงานตกแต่ง สถาปัตยกรรม ได้อย่าง

เหมาะสม สวยงามสอดคล้องกับแบบรูป ตามที่ออกแบบไว้ ซึ่งทุกขั้นตอนต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพอย่างถี่ถ้วนและถูกต้องตามหลักเกณฑ์ ข้อกำหนด เพื่อการส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับ ทั้งนี้ บริษัท ยังคงเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในการเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยในช่วงแรกจะเป็นการสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด ด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างสินค้าที่มีคุณภาพ และบริการให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า

โครงการปัจจุบัน ที่ดำเนินการอยู่ ชื่อโครงการ กรีนวิช ทาวน์โฮม รามอินทรา (Greenwich Town Home Ramintra) ตั้งอยู่เลขที่ 988 ถนนรามอินทรา ระหว่างกิโลเมตรที่ 12-13 ติดห้างแม็คโคร รามอินทรา เนื้อที่โครงการ 16 ไร่-3งาน-83 ตร.วา มูลค่าโครงการ 740 ล้านบาท ลักษณะโครงการเป็นโมเดิร์นทาวน์โฮม 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอย 193 ตารางเมตร จำนวน 174 หลัง ปัจจุบัน ด้านการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคโครงการ และงานก่อสร้างบ้านแล้วเสร็จ 100% ในด้านการขายมีความคืบหน้าไปแล้วกว่า 86% ซึ่งตามแผนคาดว่าจะสามารถจบโครงการได้ภายในปี 2560

โครงการใหม่ โครงการ กรีนวิช ไพรม์ ทางด่วนรามอินทรา-ห้วยราชบุรี (Greenwich Prime Expressway Ramintra - Hatairat) มูลค่าโครงการ 370 ล้านบาท ขนาดโครงการ 20 ไร่ เป็นแบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น รวม 94 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย 125-180 ตร.ม. ตารางเมตร ได้เริ่มเปิดขายบ้านแล้ว ปลายปี 2559 ปัจจุบันมีความคืบหน้าด้านการขายแล้วกว่า 53% ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งตามแผนคาดว่าจะสามารถจบโครงการได้ภายในปี 2561

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

แม้ว่าภาคอสังหาริมทรัพย์ในตลาดซบเซา โดยเฉพาะในส่วนของโครงการคอนโดเนียมและทาวน์โฮม หลังจากสิ้นสุดมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาส 1 ปี 2559 ซึ่งกลุ่มลูกค้า โครงการคอนโดเนียมและทาวน์โฮม ส่วนมากจะเป็นการเก็งกำไรหรือเป็นการซื้อของกลุ่มเจ้าของกิจการ แต่ในส่วนของบ้านเดี่ยวยังเป็นกลุ่มของลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง

สำหรับแนวโน้มของภาคอสังหาริมทรัพย์ ปี 2560 ในไตรมาสที่ 1 คาดว่าจะมีการแข่งขันสูงขึ้น เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ชะลอการลงทุนจากปลายปี 2559 และมาเปิดตัวในต้นปี 2560 ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อของธนาคารที่เพิ่มสูงขึ้น และการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารที่เข้มงวดมากขึ้น เป็นผลมาจากความเสี่ยงของสถานะลูกค้าส่วนใหญ่มีระดับหนี้สินต่อครัวเรือนมากขึ้น

สถานการณ์การดำเนินกิจการ

สำหรับสถานะการณ์ตลาดทาวน์โฮม3ชั้น ในปี 2559 มีจำนวนยูนิตจองทั้งหมด 36 ยูนิต มียอดโอน 24 ยูนิต เปรียบเทียบกับปี 2558 พบว่าจำนวนยูนิตที่มีทั้งที่มีการจองและการยกเลิกลดลงกว่า 50% เมื่อเทียบกับปีก่อน แสดงถึงภาวะโดยรวมทางเศรษฐกิจที่ถดถอย กลุ่มลูกค้าเจ้าของกิจการชะลอการตัดสินใจมากกว่าครึ่ง ในส่วนความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อให้แก่รายย่อยจะดีขึ้นกว่าปีก่อน ทำให้ยอดโอนบ้านไม่แตกต่างจากปี 2558 มากนัก

สำหรับสถานะการณ์ตลาดบ้านเดี่ยว ในปี 2559 มีจำนวนยูนิตจอง (Pre-Sale) ทั้งหมด 45 ยูนิต มียอดโอน 1 ยูนิต แสดงถึงภาวะความต้องการบ้านเดี่ยวในตลาดยังคงมีอยู่ และทางโครงการได้มีการตรวจสอบเครดิตและความสามารถในการขอสินเชื่อขั้นต้น (Pre-Approve) ก่อนทำสัญญาับลูกค้า และแนะนำการปรับปรุงเครดิตลูกค้าช่วงที่รอบ้านก่อสร้างแล้วเสร็จ

ตารางแสดงจำนวนยูนิตที่มียอดจอง และจำนวนยูนิตที่เหลือจากการยกเลิกการจอง โครงการกรีนชทาวน์ รามอินทรา

รายการ	ปี 2559			ปี 2558		
	ครั้งแรก	ครั้งหลัง	รวม	ครั้งแรก	ครั้งหลัง	รวม
จำนวนยูนิตที่จอง	26	10	36	33	37	70
จำนวนยูนิตที่เหลือขายจากการยกเลิกการจอง	11	5	16	12	9	21
จำนวนยูนิตที่โอน	16	8	24	9	16	25
ร้อยละของยูนิตที่เหลือ (รอขายโอน)	19%	14%	14%	37%	28%	28%

ตารางแสดงจำนวนยูนิตที่มียอดจอง และจำนวนยูนิตที่เหลือจากการยกเลิกการจอง โครงการกรีนชไพรม์ (บ้านเดี่ยว)

รายการ	ปี 2559		
	ครั้งแรก	ครั้งหลัง	รวม
จำนวนยูนิตที่จอง	-	45	45
จำนวนยูนิตที่เหลือขาย (จากการยกเลิกการจอง)	-	45	45
จำนวนยูนิตที่โอน	-	1	1
ร้อยละของยูนิตที่เหลือ (รอขายโอน)	-	52%	52%

หมายเหตุ : ยกเลิก หมายถึง เปลี่ยนใจ หรือ ไม่ได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงิน

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) การจัดซื้อที่ดิน

ที่ดินเป็นต้นทุนหลักในการทำธุรกิจของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 30-40% ของต้นทุนทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับการจัดซื้อที่ดินเป็นอย่างมาก การจัดซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการนั้น บริษัทจะมองหาที่ดินที่มีศักยภาพ และอยู่ในเขตเมือง ทั้งนี้เพื่อให้ที่ดินดังกล่าวภายหลังการพัฒนาเป็นโครงการแล้วสามารถขายและปิดโครงการได้ภายในระยะเวลาอันสั้น และก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้งจะต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยสำรวจสภาพการณ์ตลาดและสภาวะการแข่งขัน รวมทั้งความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ เพื่อหาโอกาสทางการตลาด และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดิน โดยบริษัทจะติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดินเป็นส่วนใหญ่ หรือบางกรณีบริษัทอาจติดต่อจากเจ้าของที่ดินเอง ในราคาที่เปรียบเทียบกับราคาประเมิน หรือราคาตลาดแล้วเห็นว่าเหมาะสม และบริษัทไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเพื่อสะสมเป็นสต็อกไว้ก่อนการพัฒนาโครงการเป็นระยะเวลานาน

2) การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง

บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกผู้รับเหมาขนาดกลางและรายย่อยที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งบริษัทจะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงานและต้นทุนการก่อสร้างให้ได้ตามที่บริษัทกำหนดไว้ โดยความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนผู้รับเหมาของบริษัทจะสามารถลดลงได้

2.1) บริษัทมีการเจรจาราคาค่าวัสดุก่อสร้างหลักส่วนใหญ่กับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างให้ผู้รับเหมา และกำหนดยีนราคาไว้ให้กับผู้รับเหมาสำหรับช่วงระยะเวลาหนึ่ง และให้ผู้รับเหมาไปซื้อวัสดุจากผู้ค้าที่ได้เจรจา

ค่าวัสดุไว้ให้แล้ว ส่งผลให้ผู้รับเหมาที่รับงานจากทางบริษัทสามารถกำหนดและควบคุมต้นทุนของตนเองได้แน่นอนขึ้น ทำให้ผู้รับเหมาต้องการที่จะทำธุรกิจกับบริษัท

2.2) ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาที่รับทำงานให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่องหลายราย ซึ่งหากผู้รับเหมารายใดไม่สามารถรับงานที่ทำกับบริษัทไว้ได้ บริษัทก็สามารถจัดให้ผู้รับเหมารายอื่นทดแทนได้ทันที

3) การส่งมอบ

บริษัทจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาตามงวดความสำเร็จของงานที่ได้รับไว้ในสัญญาการก่อสร้างและหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงวดงานร่วมกับลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมา บริษัทจะหักค่าประกันผลงานในแต่ละงวดงานร้อยละ 2.5-5.0 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ โดยผู้รับเหมาที่บริษัทวางจ้างเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง มีคุณภาพของงานที่ดี มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและเครดิตทางการค้าที่ดีจึงทำให้มั่นใจได้ว่างานของผู้รับเหมาที่มีคุณภาพในระดับหนึ่ง บริษัทยังได้กำหนดให้มีคณะทำงานตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง มีการจัดฝึกอบรมผู้ควบคุมงานและวิศวกรรวมก่อสร้างของทั้งบริษัทและของผู้รับเหมา จัดทำคู่มือว่าด้วยมาตรฐานการก่อสร้างและมาตรฐานการตรวจรับบ้าน ในส่วนของการติดตามความก้าวหน้างานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานก่อสร้างจะคอยรายงานความคืบหน้างานก่อสร้างเมื่อมีเหตุล่าช้าจะเข้าแก้ไขปัญหาได้ทันเวลา ในกรณีที่ผู้รับเหมารายเดิมไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด ก็ จะจัดหาผู้รับเหมารายอื่นเข้าทำงานแทน

2.3 ธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆ ดำเนินการโดย บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทมีสัดส่วนการลงทุน ด้วยการถือหุ้นร้อยละ 41.26 ในบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆและให้บริการสนับสนุนการดำเนินการของบริษัทในกลุ่ม โดยมีเงินลงทุนในบริษัทที่มีแผนดำเนินการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากชีวมวลจำนวน14บริษัท การผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจำนวน 13 บริษัท ผลิตและจำหน่าย Refuse derived fuel (RDF) จำนวน 1 บริษัท โดยจะมีรายได้หลักเป็นเงินปันผลที่ได้รับจากการลงทุนถือหุ้นในบริษัทอื่นและมีรายได้อื่นๆ จากการให้บริการสนับสนุนการดำเนินการของบริษัทในกลุ่ม โดย ณ วันที่ 1 มีนาคม 2560 มีโรงไฟฟ้าชีวมวลที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์จำนวน4 โรง ได้แก่

1. CRB เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556
2. MWE เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2558
3. MGP เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 8 เมษายน2559
4. TSG เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2559

บริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกันดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากชีวมวลและธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากขยะชุมชน เพื่อจำหน่ายให้แก่ภาครัฐ ตามนโยบายการสนับสนุนการผลิตและใช้ไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน ของสำนักงานนโยบายและพลังงาน กระทรวงพลังงาน โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในรูปแบบของเงินค่าอุดหนุนส่วนเพิ่มจากราคาไฟฟ้า(Adder)การรับซื้อไฟฟ้าในระบบ Feed in Tariff (FIT) และสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นต้น ทั้งนี้รายละเอียดที่สำคัญของโรงไฟฟ้าที่ได้รับใบอนุญาตดำเนินการที่สำคัญ

11 โครงการใน 11 บริษัทย่อย (ไม่รวมBBRP เนื่องจากอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อหยุดการดำเนินธุรกิจ) สรุปดังนี้

บริษัท	สัดส่วนการถือหุ้นของ TPCH (ร้อยละ)	ที่ตั้งโครงการโรงไฟฟ้า	ประเภทเชื้อเพลิง	กำลังการผลิตรวม/กำลังการผลิตเสนอขาย (เมกะวัตต์)**	สถานะของโครงการ
เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว					
1. บริษัท ช้างแรก ไบโอเพาเวอร์ จำกัด (CRB)	73.12	อำเภอทุ่งสัง นครศรีธรรมราช	ชีวมวลจากต้นยางพาราและปาล์มน้ำมัน	9.9/9.2 FiT	COD เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556
2. บริษัท แมว่งส์ เอ็นเนอจี้ จำกัด (MWE)	85.0	อำเภอแม่วงก์ นครสวรรค์	แกลบและชีวมวลจากไม้เบญจพรรณ	9.0/8.0 FiT	COD เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2558
3. บริษัท มหาชัย กรีนเพาเวอร์ จำกัด (MGP)	46.0*	อำเภอเมืองสมุทรสาคร	ชีวมวลจากมะพร้าว	9.5/8.0 FiT	COD เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2559
4. บริษัท ทุ่งสัง กรีน จำกัด (TSG)	65.0	อำเภอทุ่งใหญ่ นครศรีธรรมราช	ชีวมวลจากต้นยางพาราและปาล์มน้ำมัน	9.5/9.2 FiT	COD เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2559
อยู่ระหว่างการก่อสร้าง					
5. บริษัท พัทลุง กรีนเพาเวอร์ จำกัด (PGP)	60.0	อำเภอป่าบอน พัทลุง	ชีวมวลจากต้นยางพาราและปาล์มน้ำมัน	9.9/9.2 FiT	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ปี 2560 ณ 3 มีนาคม 2560 มีความคืบหน้าการก่อสร้างเท่ากับร้อยละ 84.17
6. บริษัท สตูล กรีนเพาเวอร์ จำกัด (SGP)	51.0	อำเภอควนกาหลง สตูล	ชีวมวลจากต้นยางพาราและปาล์มน้ำมัน	9.9/9.2 FiT	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ปี 2560 ณ 3 มีนาคม 2560 ความคืบหน้าการก่อสร้างเท่ากับร้อยละ 55.15
อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ					
7. บริษัท ปัตตานี กรีน จำกัด (PTG)	65.0	อำเภอหนองจิก ปัตตานี	ชีวมวลจากต้นยางพาราและปาล์มน้ำมัน	23/21 Adder	ได้รับEIA แล้วและอยู่ระหว่างการพัฒนาใบอนุญาต
8. บริษัท ทีพีซีเอช เพาเวอร์ 1 จำกัด (TPCH1)	65.0	อำเภอเมืองยะลา	ชีวมวลจากต้นยางพารา และปาล์มน้ำมัน	9.9/9.2 FiT	ลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับกฟผ.และอยู่ระหว่างการพัฒนาใบอนุญาต
9. บริษัท ทีพีซีเอช เพาเวอร์ 2 จำกัด (TPCH2)	65.0	อำเภอเมืองยะลา	ชีวมวลจากต้นยางพารา และปาล์มน้ำมัน	9.9/9.2 FiT	ลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับกฟผ. และอยู่ระหว่างการพัฒนาใบอนุญาต
10. บริษัท ทีพีซีเอช เพาเวอร์ 5 จำกัด (TPCH5)	65.0	อำเภอเมืองนราธิวาส	ชีวมวลจากต้นยางพารา และปาล์มน้ำมัน	6.3/6.3 FiT	ลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับกฟผ. และอยู่ระหว่างการพัฒนาใบอนุญาต
11. บริษัท สยาม พาวเวอร์ จำกัด (SP)	50.0*	อำเภอไทรน้อย นนทบุรี	ขยะชุมชนจากหลุมฝังกลบ ของ อบจ. นนทบุรี	9.5/8.0 FiT	สัญญาซื้อขายไฟฟ้าอยู่ระหว่างการยื่นข้อเสนอซื้อขายไฟฟ้า0.1 และ 4.4 ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

*เป็นกิจการที่ควบคุมร่วมกัน

** กำลังการผลิตรวมที่เกินกว่ากำลังผลิตเสนอขาย โรงไฟฟ้าสามารถผลิตเพื่อใช้เองภายในโรงไฟฟ้า

สถานะของใบอนุญาตและสัญญาที่สำคัญของของบริษัทฯ บริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกัน

บริษัท	เอกสารแจ้งผลการพิจารณาซื้อขายไฟฟ้าจาก กฟผ.	สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับ กฟผ. (PPA)	ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (แบบ ร.ง.4)	บัตรส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
1.บริษัท ช้างแรกร ไบโอเพาเวอร์ จำกัด (CRB)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว
2.บริษัท แม่วงศ์ เอ็นเนอจี จำกัด (MWE)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว
3.บริษัท มหาชัย กรีน เพาเวอร์ จำกัด (MGP)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว
4.บริษัท พุ่งส้ง กรีน จำกัด (TSG)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว
5.บริษัท พัทลุง กรีน เพาเวอร์ จำกัด (PGP)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว
6.บริษัท สตูล กรีน เพาเวอร์ จำกัด (PGP)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว
7.บริษัท ปัตตานี กรีน จำกัด (PTG)	ได้รับแล้ว	อยู่ระหว่างการขอลงนามสัญญา	อยู่ระหว่างการขออนุญาต	อยู่ระหว่างการขอส่งเสริมการลงทุน
8.บริษัท ทีพีซีเอช เพาเวอร์ 1 จำกัด (TPCH1)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	อยู่ระหว่างการขออนุญาต	อยู่ระหว่างการขอส่งเสริมการลงทุน
9.บริษัท ทีพีซีเอช เพาเวอร์ 2 จำกัด (TPCH2)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	อยู่ระหว่างการขออนุญาต	อยู่ระหว่างการขอส่งเสริมการลงทุน
10.บริษัท ทีพีซีเอช เพาเวอร์ 5 จำกัด (TPCH5)	ได้รับแล้ว	ได้รับแล้ว	อยู่ระหว่างการขออนุญาต	อยู่ระหว่างการขอส่งเสริมการลงทุน
11.บริษัท สยาม พาวเวอร์ จำกัด (SP)			ได้รับแล้ว	อยู่ระหว่างการขอส่งเสริมการลงทุน

2.3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.3.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน จากการประกอบธุรกิจของบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีบริษัทย่อยทั้ง 14 แห่ง ที่ดำเนินการในเชิงพาณิชย์แล้ว 4 แห่ง อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 2 แห่งและดำเนินการขอใบอนุญาต 8 แห่ง คือการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้กับ กฟผ.และ กฟผ. ภายใต้สัญญาซื้อขายไฟฟ้าระยะยาวกับ กฟผ.และ กฟผ.ซึ่งจะรับซื้อไฟฟ้าในจำนวนหน่วยทั้งหมดที่ผลิตได้ และไม่เกินปริมาณรับซื้อไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่ทำไว้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและการไฟฟ้าฝ่ายผลิต ในเงื่อนไขราคาซื้อขายที่เป็นราคาตลาดและเป็นอัตราเดียวกันกับที่ กฟผ. จ่ายให้ผู้ผลิตไฟฟ้ารายอื่นที่ทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้าในลักษณะเดียวกัน ซึ่งระบบการรับซื้อไฟฟ้ามีด้วยกันทั้งสิ้น 2 ระบบ คือ

1. การรับซื้อไฟฟ้าในระบบ Adder จะได้รับเงินค่าอุดหนุนส่วนเพิ่มอีกทุก 1 หน่วยการซื้อขายไฟฟ้าที่ 0.30 บาทต่อหน่วย (Adder) เป็นระยะเวลา 7 ปีสำหรับการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล และ 1 บาทเป็นระยะเวลา 7 ปี สำหรับโครงการที่อยู่ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้และ 4 อำเภอพิเศษจังหวัดสงขลา

2. การรับซื้อไฟฟ้าในระบบ Feed in Tariff (FiT) ค่าไฟฟ้าจะรับซื้อตามที่มีการไฟฟ้าได้ประกาศไว้ และจะได้รับเงินค่าอุดหนุนส่วนเพิ่ม (FiT premium) อีกทุก 1 หน่วยการซื้อขายไฟฟ้าที่ 0.30 บาทต่อหน่วย เป็นเวลา 8 ปีสำหรับการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล และ 0.5 บาทตลอดระยะเวลาโครงการ สำหรับโครงการที่อยู่ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้และ 4 อำเภอพิเศษจังหวัดสงขลา

ในด้านของการได้มาซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (“PPA”) ประเภทพลังงานไฟฟ้าชีวมวลปัจจุบันการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคประกาศรับซื้อไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวลโดยใช้เกณฑ์ราคาเป็นเกณฑ์ตัดสิน โดยคณะกรรมการ

กำกับกิจการพลังงานจะกำหนดโควตาซื้อไฟฟ้าในแต่ละพื้นที่ และกำหนดกรอบเวลาการซื้อไฟฟ้าโดยใช้เกณฑ์ราคาในประกาศการซื้อไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวลในแต่ละครั้ง

เนื่องด้วยเป้าหมายกำลังการผลิตของโรงไฟฟ้าชีวมวลตามแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกร้อยละ 25 ใน 10 ปี (พ.ศ.2555-2564) ซึ่งเมื่อเทียบกับกำลังผลิตโรงไฟฟ้าชีวมวลในปัจจุบันจะยังมีโอกาสทางธุรกิจที่บริษัทฯ จะสามารถขยายธุรกิจ

อย่างไรก็ดีการผลิตไฟฟ้าชีวมวล บริษัทย่อมมีความจำเป็นที่จะต้องเสาะหาเชื้อเพลิงในปริมาณและราคาที่เหมาะสม เพื่อให้มีรายได้และกำไรสูงสุด ซึ่งจากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีแหล่งเชื้อเพลิงเป็นของตนเอง และจะต้องซื้อจากผู้ประกอบการอื่น จึงอาจเกิดภาวะการแข่งขันกับผู้ผลิตไฟฟ้ารายอื่นในการเข้าถึงแหล่งเชื้อเพลิงแหล่งเดียวกันได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและนำไปสู่การเป็นหนึ่งในผู้นำของผู้ผลิตพลังงานชีวมวลในประเทศและในภูมิภาค ซึ่งได้มีการดำเนินการไปแล้วและจะยังคงเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการดำเนินโครงการในอนาคตของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต่อไป ดังนี้

1) การมีพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเข้าถึงแหล่งเชื้อเพลิง : ในขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแต่ละโครงการบริษัทกำหนดหลักการที่จะพัฒนาโรงไฟฟ้าในพื้นที่ที่มีความเป็นไปได้สูงที่จะมีแหล่งเชื้อเพลิงหลักและเชื้อเพลิงทางเลือกเพียงพอที่จะสามารถผลิตไฟฟ้าได้อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปีและตลอดอายุโครงการโดยบริษัทฯ จะทำการศึกษาข้อมูลและสำรวจแหล่งเชื้อเพลิงในโรบรตมีกรขนส่งมายังโครงการว่าสามารถดำเนินการได้อย่างเหมาะสมคุ้มค่าการลงทุน

2) การมีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ : EnBWถือเป็นหนึ่งในพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ EnBW มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงมีความชำนาญในธุรกิจพลังงานในระดับสากล โดยเป็นหนึ่งในบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายพลังงานที่ใหญ่ที่สุดในประเทศเยอรมันและในทวีปยุโรป ซึ่ง EnBW สามารถถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ในการทำโครงการไฟฟ้าให้กับบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีพันธมิตรที่สำคัญอีก 1 บริษัท คือ VSPP ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใน CRB ในสัดส่วนร้อยละ 16.88 และเป็นผู้ดำเนินการโครงการโรงไฟฟ้า CRB และ TSG ภายใต้สัญญาจ้างเดินเครื่องจักร โดย VSPP มีประสบการณ์ในการบริหารและลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวล มีความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนรอบโรงไฟฟ้าและ VSPP มีความสามารถที่จะจัดหาเชื้อเพลิงจากบริเวณโดยรอบโรงไฟฟ้าได้อย่างเพียงพอและต่อเนื่อง

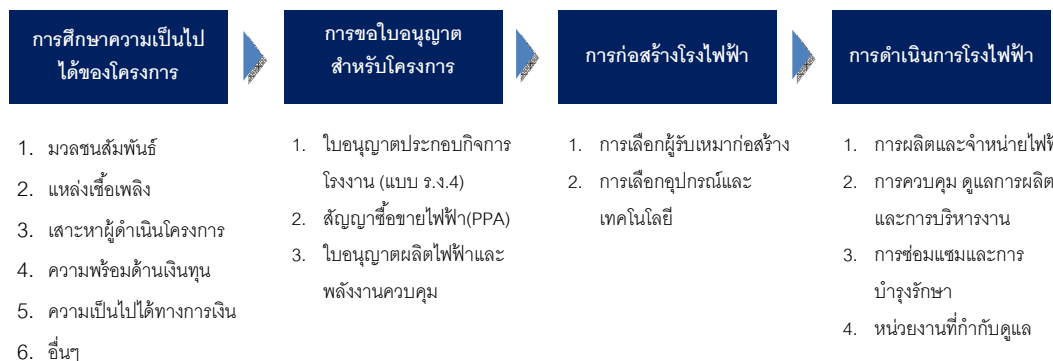
3) การเลือกสรรเทคโนโลยีที่น่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับ : เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญ ได้แก่ลูกค้า คือ กฟภ. สถาบันการเงินผู้ให้เงินกู้ยืม และชุมชนรอบโครงการ ว่าโครงการโรงไฟฟ้าของบริษัทย่อย มีศักยภาพที่จะสามารถผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าให้กับ กฟภ. ได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพส่งผลต่อการมีรายได้ที่ต่อเนื่องซึ่งจะเพิ่มโอกาสในการจ่ายชำระเงินกู้ยืมได้ตามเวลาที่กำหนดไว้ โดยกระบวนการผลิตเป็นที่ยอมรับและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมไม่สร้างปัญหาต่อชุมชน จะส่งผลให้การพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าในอนาคตของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากผู้มีส่วนได้เสียกับโครงการโรงไฟฟ้าต่างๆ เหล่านี้ ซึ่งจะสนับสนุนความสำเร็จให้กับโครงการในอนาคตได้เป็นอย่างดี

4) มีทีมผู้บริหารที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านวิศวกรรมและประสบการณ์ในการทำโครงการโรงไฟฟ้า ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาและบริหารโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เป็นการลงทุนในบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า บริษัทจะเข้าไปมีส่วนร่วมตั้งแต่เริ่มต้นในขั้นตอนของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อนที่จะตัดสินใจพัฒนาและลงทุนในโครงการ ซึ่งจะอยู่ในรูปแบบของการจัดตั้งบริษัท

แห่งใหม่มารองรับโครงการใหม่ ซึ่งบริษัทสามารถลงทุนได้ในสัดส่วนร้อยละ 100 หรือจะสรรหาพันธมิตรเพื่อชักชวนเข้ามาร่วมลงทุนสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัท สามารถแสดงขั้นตอนการศึกษาและพัฒนาโครงการจนกระทั่งสามารถผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าในภาพรวม ตามแผนภาพดังนี้



นอกจากการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าเองตามขั้นตอนข้างต้นแล้ว หากมีโครงการโรงไฟฟ้าที่กำลังพัฒนาหรือดำเนินการไปแล้ว บริษัทฯ อาจพิจารณาเข้าไปร่วมลงทุนโดยการซื้อหุ้นหรือซื้อสินทรัพย์โดยบริษัทฯ ก็จะเข้าลงทุนภายใต้นโยบายการลงทุนและหลักเกณฑ์การลงทุน ที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ โดยการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยหลักที่มีผลต่อการทำโครงการก่อนที่ตัดสินใจพัฒนาและลงทุนในแต่ละโครงการ

2.4 ธุรกิจการค้า ซื้อ ขาย นำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ

2.4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ได้แก่ บริษัท ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย จำกัด ดำเนินการประกอบกิจการซื้อ ขาย นำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ ตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงการจัดหาแหล่งซื้อสินค้า แบ่งได้ตามกลุ่มลูกค้า ดังนี้

1) กลุ่มสินค้าสำหรับงานก่อสร้าง

ตามที่ บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) มีการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ เพื่อใช้ในการก่อสร้างเป็นจำนวนมากในแต่ละปี จากผู้ขายทั้งในและต่างประเทศนั้น จึงมีแนวคิดที่จะนำเข้าวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง จากต่างประเทศ ที่มีคุณภาพดีในราคาที่แข่งขันได้ เพื่อทำตลาดทั้งภายในประเทศ และประเทศพื้นที่ใกล้เคียงด้วย ซึ่งปัจจุบันบริษัท ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย เป็นตัวแทนจำหน่ายปูนซีเมนต์และอิฐมวลเบาของ บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) และอยู่ระหว่างขั้นตอนดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าอีกหลายประเภท

2) กลุ่มสินค้าสำหรับโรงงานไฟฟ้าชีวมวล

ในกลุ่มธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทางเลือก (Biomass Power Plant) มีการใช้วัตถุดิบที่เป็นเชื้อเพลิงชีวมวลสำหรับการผลิตไฟฟ้าในปริมาณมาก เพื่อความมั่นคงในด้านวัตถุดิบ และช่วยลดต้นทุนในระยะยาว จึงมีแนวคิดที่จะเป็นผู้ค้าเชื้อเพลิงชีวมวล ให้แก่โรงงานไฟฟ้า บริษัทย่อยในเครือ และโรงไฟฟ้าอื่นๆ ด้วย

3) กลุ่มสินค้าอื่นๆ

บริษัทมีแผนในการดำเนินกิจการ ที่เป็นธุรกิจการค้าอื่นร่วมด้วย ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาและวางแผนโครงการ

2.4.2 การตลาดและแข่งขัน

เพื่อให้สินค้าของบริษัทแข่งขันกับตลาดได้ บริษัทจะเน้นไปที่การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด โดยสั่งซื้อกับทางโรงงานผู้ผลิตโดยตรงทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งโรงงานผู้ผลิตต้องมีมาตรฐานการผลิตที่ดี และมีความน่าเชื่อถือสูง ตลอดจนทำการวิเคราะห์ถึงจุดอ่อนจุดแข็งของคู่แข่งอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะพัฒนารูปแบบของสินค้าให้ทันตามตลาดอยู่เสมอ

2.4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

มีขั้นตอนการดำเนินงานจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ ได้แก่

1. คัดเลือกสินค้าที่จะนำมาขาย
2. สืบค้นแหล่งซื้อสินค้า
3. ขอตัวอย่าง และทดสอบผลิตภัณฑ์ต่อราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า แบ่งได้ดังต่อไปนี้

3.1 ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง โดย บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) บริษัทดำเนินกิจการรับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 27 ปี โดยรับเหมาก่อสร้างหลากหลายประเภท รับงานก่อสร้างทั้งงานราชการและภาคเอกชน ลักษณะการรับงานมีทั้งที่เป็นผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) และที่เป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) โดยการประมูล หรือการประกวดราคา ได้แก่ อาคารสูงเพื่อพักอาศัย อาคารคลังสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานขนาดใหญ่ ศูนย์การค้า สถานศึกษา โรงพยาบาล โรงผลิตกระแสไฟฟ้าชีวมวล ครอบคลุมถึงงานตกแต่งอาคารทั้งภายในและภายนอก

บริษัทได้ให้ความสำคัญด้านการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกที่มีส่งผลกระทบต่อกิจการ จึงจัดให้มีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง และมีระบบการติดตามและควบคุมภายในมาใช้ในการดำเนินธุรกิจโดยปัจจัยความเสี่ยงที่มี มีดังนี้

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และความผันผวนของรายได้ บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจหลัก ซึ่งความสามารถในการเติบโตของธุรกิจโดยรวมขึ้นอยู่กับนโยบายและทิศทางเศรษฐกิจของภาครัฐ เป็นตัวผลักดันให้เกิดการลงทุนของภาคเอกชน ตลอดจนแผนการพัฒนาประเทศ ได้แก่ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง แผนการพัฒนาแหล่งน้ำ และ การส่งเสริมด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และ ระดับการใช้จ่ายของรัฐบาลอาจจะเปลี่ยนแปลงไม่เป็นไปตามการคาดการณ์ หรือ อาจมีวิกฤตการณ์ทางการเงิน แม้กระทั่งการไร้เสถียรภาพทางการเมืองเกิดขึ้นอีกได้ ในอนาคตปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในทางลบต่อเศรษฐกิจของประเทศ ได้แก่

- การขาดเสถียรภาพทางการเมือง การก่อการร้ายหรือความขัดแย้งทางทหารในประเทศต่างๆ
- สถานการณ์ความไม่สงบทางภาคใต้ของประเทศที่ยังดำเนินต่อไปหรือเพิ่มความรุนแรงขึ้น
- ภัยธรรมชาติ และภัยพิบัติต่างๆ
- ภาวะเงินเฟ้อในระยะยาว หรือการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในภูมิภาค
- การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับภาษีอากร

- การขาดแคลนสินเชื่อหรือแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่นซึ่งส่งผลให้เกิดการลดลงในส่วนที่เกี่ยวข้องกับความต้องการด้านสินค้าและบริการของผู้ประกอบการในภูมิภาค
- ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราและราคาน้ำมัน
- ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกยังมีความเสี่ยงที่จะผันผวนได้มาก

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงได้มุ่งเน้นให้บริษัทมีศักยภาพที่จะชนะการประมูลงานก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทจะเสนอราคาก่อสร้างที่สอดคล้องกับปริมาณงาน และบริษัทจะส่งมอบงานที่มีคุณภาพ และตรงต่อเวลา รวมทั้งบริษัทมีการรับประกันผลงานการก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติจะมีระยะเวลารับประกัน 1 ปี นับจากงานก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ทำให้ลูกค้าของบริษัทหลายรายมีความไว้วางใจบริษัทและจะพิจารณาเลือกบริษัทให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นลำดับต้น ๆ ในโครงการอื่นต่อไป รวมทั้งแนะนำลูกค้ารายอื่นให้บริษัทด้วย อย่างไรก็ตามบริษัทพยายามลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากธุรกิจก่อสร้างอย่างเดียว โดยการกระจายการดำเนินงานไปยังธุรกิจอื่นในอนาคต ได้แก่ ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจการค้า และ ธุรกิจอื่นๆ ซึ่งจะช่วยลดความผันผวนในการดำเนินธุรกิจ

3.1.2 ความเสี่ยงจากภัยการก่อการร้ายในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ บริษัทมีโครงการก่อสร้างที่ดำเนินการอยู่ในจังหวัดชายแดนภาคใต้ ปัจจุบันมี 2 โครงการ ได้แก่ จ.ยะลา และ จ.นราธิวาส ซึ่งได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี แต่ผลกระทบที่มีอาจประสบปัญหาทางงานก่อสร้างโครงการล่าช้า ทำให้การส่งมอบงานไม่เป็นไปตามกำหนดสัญญา ซึ่งอาจเกิดจากปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการก่อสร้าง อันเกิดจากสถานการณ์ความไม่สงบเรียบร้อยในพื้นที่ได้ ทั้งนี้ จากการที่บริษัทไม่มีนโยบายรับงานรับเหมาก่อสร้างในพื้นที่เป้าหมายของผู้ก่อการร้าย ที่ผ่านมาโครงการที่ดำเนินการก่อสร้างจึงไม่เคยถูกก่อการร้าย อย่างไรก็ตาม เพื่อความปลอดภัยของแรงงาน พนักงาน และสถานที่ก่อสร้าง บริษัทจึงได้กำหนดมาตรการรักษาความปลอดภัยเพิ่มขึ้นจากปกติ และยังได้ประสานงานกับหน่วยงานราชการในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้เพื่อติดตามสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด รวมถึงบริษัทได้ขุดคูน้ำไว้โดยรอบสถานที่ก่อสร้าง ซึ่งมีความกว้างเกินความสามารถในการกระโดด และมีการล้อมรั้วลวดหนามรอบสถานที่ก่อสร้าง รวมทั้งบริษัทจะเปิดไฟส่องสว่างในเวลากลางคืน ส่วนการจ้างแรงงานในจังหวัดชายแดนภาคใต้นั้นบริษัทจะไม่ใช้แรงงานในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อป้องกันปัญหาผู้ก่อการร้ายแฝงตัว โดยบริษัทจะจัดจ้างแรงงานจากส่วนกลางในอัตราพิเศษ ซึ่งสูงกว่าอัตราจ้างปกติ ประมาณร้อยละ 50 ทั้งนี้ นับแต่ปี 2548 บริษัทได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการโรงไฟฟ้าเชื้อเพลิงชีวมวลจังหวัดยะลา จนถึงปัจจุบัน บริษัทยังไม่ประสบปัญหาการก่อการร้ายในสถานที่ก่อสร้างและไม่ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานแต่อย่างใด

3.1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น ปัจจุบันภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างมีการแข่งขันที่สูงขึ้น การได้รับงานโครงการใหม่ๆ มักกำหนดเกณฑ์การประมูลแข่งขันเป็นหลัก โดยหลักจากที่ผ่านคุณสมบัติในการเป็นผู้ประมูลแล้ว เจ้าของโครงการจะพิจารณาราคาประมูล บริษัทอาจเผชิญกับการแข่งขันในโครงการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นจากบริษัทก่อสร้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ จากการเปิดเสรีการค้าอาเซียนอาจจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันทางธุรกิจ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน โอกาสและผลตอบแทนผู้ลงทุน อย่างไรก็ตาม ก็ยังเป็นโอกาสในการหาพันธมิตรใหม่ๆ ที่มีศักยภาพในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เทคโนโลยีใหม่ๆ ได้อีกด้วย

3.1.4 ความเสี่ยงจากการขยายธุรกิจ ที่ต้องอาศัยเงินลงทุน และระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ การพัฒนาธุรกิจที่ต้องรับผิดชอบในการศึกษาและพัฒนาโครงการ ทั้งด้านธุรกิจพลังงาน และโครงการด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ การค้า วัสดุประสมค์เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากธุรกิจก่อสร้างเพียงอย่างเดียว โดยก้าวเข้าสู่ตลาดใหม่และลูกค้ารายใหม่ ด้วยการสร้างรายได้ใน

ระยะยาวที่ยั่งยืน แต่ในการลงทุนในธุรกิจในช่วงการพัฒนาโครงการในระยะแรกนั้น ก็ยังมีความไม่แน่นอนจากปัจจัยเรื่องของเงินลงทุนเป็นสิ่งจำเป็นและอาจจะต้องใช้ระยะเวลานานก่อนที่จะได้ผลตอบแทนตามเป้าหมาย ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้

3.1.5 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างจากภาวะการแข่งขันการทำราคาประมูลที่มีความเข้มข้น เพื่อให้มีผลกำไรขั้นต้นที่ดี ในการบริหารงานโครงการก่อสร้างขึ้นอยู่กับการประมาณการต้นทุนโครงการและการควบคุมต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนดไว้ โดยปัจจัยการประมาณการต้นทุนขึ้นอยู่กับราคาวัสดุก่อสร้าง ค่าขนส่ง และ ต้นทุนแรงงาน ซึ่งมีความผันผวนไปตามสถานการณ์ของระดับอุปสงค์และอุปทาน จากภาวะทางเศรษฐกิจ ซึ่งบริษัทได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

- สัญญาก่อสร้างที่มีการกำหนดตามสูตรการปรับราคา (Escalation Factor, K) ไว้ จะมีการปรับราคาค่างานก่อสร้างตามค่า K ดังกล่าว ซึ่งจะอยู่ในรูปของค่าการคำนวณที่แปรผันตามต้นทุนการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไป แม้ไม่ครอบคลุมราคาต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงงานที่เพิ่มขึ้นได้ทั้งหมด แต่จะรองรับการเพิ่มขึ้นในส่วนของราคาวัตถุดิบและแรงงานที่เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น ทำให้มีผลกระทบต่อต้นทุนก่อสร้างลดลง

- กรณีสัญญาก่อสร้างที่กำหนดจำนวนเงินคงที่ โดยไม่ได้ระบุหรือไม่ได้กำหนดค่า K ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มธุรกิจภาคเอกชน ทางบริษัทได้มีการประมาณการเผื่อราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้างในมูลค่ารวมของโครงการไว้แล้ว

วัตถุดิบที่บริษัทใช้ในโครงการก่อสร้างคิดเป็นต้นทุนรวมของบริษัท ที่เป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) ซึ่งราคาและ จำนวนขึ้นอยู่กับภาวะตลาดในประเทศและตลาดโลก ดังนั้นวัตถุดิบโดยเฉพาะปูนซีเมนต์ และเหล็กอาจขาดแคลนในช่วงภาวะเศรษฐกิจที่มีการเติบโตสูง ทำให้บริษัทอาจหาปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการในราคาที่เหมาะสมในทางการค้าได้ยาก วัตถุดิบที่ใช้ในการก่อสร้างหลัก คือ เหล็ก และคอนกรีต ซึ่งบริษัทได้สั่งซื้อเหล็ก และคอนกรีต จากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในประเทศโดยตรง สำหรับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนก่อสร้าง และผลประกอบการของบริษัท เนื่องจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างจะกำหนดราคาก่อสร้างจากการคำนวณปริมาณงานล่วงหน้า หากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้นในระหว่างการก่อสร้างและบริษัทยังไม่ได้จัดซื้อวัสดุก่อสร้าง จะทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างให้เป็นไปตามที่คำนวณไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และ สถานะการเงินได้

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทสั่งซื้อเหล็กเส้นกับโรงงานผู้ผลิตเหล็กเส้นดังกล่าวมานานและต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทไม่มีการค้างชำระค่าสินค้า ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับโรงงานผู้ผลิตเหล็กเส้น ประกอบกับบริษัทมีการวางแผนการใช้เหล็กเส้น และจะทำการสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า อย่างไรก็ตาม บริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนเหล็กเส้นทั้งในช่วงที่ภาวะขาดแคลน และช่วงที่มีราคาปกติ

3.1.6 ความเสี่ยงจากความคลาดเคลื่อนในการประมาณการรายได้และต้นทุนตามสัญญาโครงการอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของงานที่ดำเนินการเพิ่ม ส่วนหนึ่ง บริษัทมีงานเพิ่มเติมตามคำสั่งเปลี่ยนแปลงงานที่ลูกค้าแจ้งมาเกินจากขอบข่ายงานที่กำหนดไว้ในแผนงานโครงการ ทั้งที่ยังมิได้มีการตกลงเกี่ยวกับขอบข่ายและราคาตามมูลค่างานที่ชัดเจน โดยมูลค่างานที่เพิ่มนั้น อาจมีราคาที่ไม่เหมาะสมต่อมูลค่างานที่แท้จริง ไม่ครอบคลุมในส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปริมาณงานและระยะเวลาในการดำเนินการที่เพิ่มขึ้น ซึ่งการตกลงเปลี่ยนแปลงงานภายหลังนั้น อาจมีข้อโต้แย้งทางสัญญาได้ และอาจนำไปสู่ข้อพิพาททางธุรกิจอันทำให้บริษัทได้รับผลกระทบในการดำเนินธุรกิจ โดยผลประกอบการอาจไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ซึ่งมาจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากเงินที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บได้ในระยะเวลาหนึ่ง ทั้งนี้ทางบัญชีจะ

บันทึกการเป็น “มูลค่างานที่เสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บ” ในงบแสดงฐานะทางการเงิน ที่จะส่งผลกระทบต่อกิจการ ไม่เพียงทางด้านการเงิน แต่ยังมีผลต่อการเสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจอีกด้วย อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการลดความเสี่ยงดังกล่าวลง โดยการควบคุมโครงการที่เข้มงวดขึ้น ประกอบกับบริษัทมีแผนการเจรจาทางธุรกิจกับคู่สัญญาล่วงหน้า เพื่อลดของพิพาททางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้น

3.1.7 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าก่อสร้างจากผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ

บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้กับทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ โดยโครงการก่อสร้างกับภาครัฐจะไม่มีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าก่อสร้าง ซึ่ง ส่วนหนึ่ง ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะมีมูลค่าโครงการก่อสร้าง ซึ่งโดยส่วนใหญ่กับภาคเอกชน ที่จะยังไม่รับรู้รายได้จากมูลค่างานทั้งหมด ดังนั้น หากผู้ว่าจ้างภาคเอกชนประสบปัญหาทางการเงิน และไม่สามารถชำระค่าก่อสร้างได้ จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว ผู้บริหารของบริษัทจึงพิจารณาถึงความน่าเชื่อถือ และฐานะทางการเงินของผู้ว่าจ้างก่อนเข้าประมูลงาน และบริษัทมีนโยบายที่จะรับงานก่อสร้างจากผู้ว่าจ้างที่มีความน่าเชื่อถือและมีฐานะทางการเงินดี โดยผู้ว่าจ้างภาคเอกชนของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีฐานะทางการเงินที่ดี

3.1.8 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคลและการบริหารจัดการ

ด้านวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัทในด้านการบริการทรัพยากรบุคคล ที่ให้ทั้งโอกาสและช่องทางให้พนักงานได้แสดงความสามารถ ถือเป็นแนวคิดหลักที่จะทำให้พนักงานรู้ถึงคุณค่าของตนเอง และมุ่งมั่นที่จะนำองค์ความรู้มาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เป็นการปลูกจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (Stakeholder) รวมทั้งจิตวิญญาณแห่งความเป็นเจ้าของ (Entrepreneur spirit)

บริษัทมีการวางแผนสรรหาบุคลากรเชิงรุกตามสถาบันการศึกษา ที่ผลิตนิสิตจบใหม่ตรงตามสายงาน และมีคุณภาพเพื่อการค้นหาคนรุ่นใหม่ไฟแรงที่มีความรู้ความสามารถ มีมุมมองและแนวคิดใหม่ๆ ในการทำงานกับบริษัทพร้อมที่จะพัฒนาตนเองและเติบโตไปพร้อมกับบริษัท โดยนำมาฝึกอบรมทั้งทางภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เพื่อให้มีความรู้ มีประสบการณ์ เพื่อให้เติบโตและเก่งได้อย่างที่ต้องการ

และปัจจุบันได้นำระบบ Microsoft Dynamics AX (ERP) มาใช้ในการบริหารงานทำให้ข้อมูลต่างๆ ของทุกฝ่ายงานเป็นระบบออนไลน์ ซึ่งทำให้การสืบค้นข้อมูลต่างๆ ทำได้โดยง่าย สะดวก แม่นยำ และรวดเร็ว ลดปริมาณการใช้กระดาษ ทำให้ลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และสามารถลดปัญหาการจัดเก็บเอกสาร หรือเอกสารสูญหาย กรณีพนักงานลาออก

3.1.9 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน และผู้รับเหมาช่วง ความสามารถของบริษัทในการควบคุมต้นทุนค่าแรง และการจัดการโครงการขึ้นอยู่กับความสามารถในการจัดหาและรักษาไว้ซึ่งวิศวกร สถาปนิก และช่างเทคนิคที่มีคุณสมบัติเหมาะสมพร้อมทั้งมีประสบการณ์ ในช่วงที่ปริมาณงานก่อสร้างมากขึ้น อาจเกิดการขาดแคลน ทำให้บริษัทอาจจะมีปัญหาในการจ้างบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและคนงานอื่นๆ ให้เพียงพอ ทั้งโดยตรง และผ่านผู้รับเหมาช่วงในอนาคต จึงไม่อาจรับรองได้ว่าต้นทุนในการจ้างบุคลากรที่มีความชำนาญหรือคนงานอื่นๆ จะไม่เกินประมาณการของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ สถานะการเงิน ผลการดำเนินงาน โอกาสของบริษัทฯ และผลตอบแทนผู้ลงทุน

3.1.10 ความเสี่ยงจากการส่งมอบงานไม่ทันตามกำหนดสัญญาซึ่งอาจต้องชดใช้ค่าเสียหายจากการผิดสัญญา ในการทำสัญญารับเหมาก่อสร้างระหว่างบริษัทและผู้ว่าจ้างจะมีการกำหนดระยะเวลาก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน หากบริษัทไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดบริษัทจะต้องเสียค่าชดใช้และค่าปรับ



ตามที่ระบุไว้ในสัญญา รวมทั้งการล่าช้าของโครงการจะทำให้บริษัทมีต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านแรงงานเพิ่มมากขึ้นกว่าที่คาดไว้ นอกจากนี้ สำหรับโครงการก่อสร้างของภาคเอกชนผู้ว่าจ้างอาจจะเปลี่ยนแปลงปริมาณงานก่อสร้าง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระยะเวลาการก่อสร้าง และบริษัทยังมีความเสี่ยงด้านการตกลงราคางานก่อสร้างเพิ่มเติมเนื่องจากโดยปกติมูลค่าการก่อสร้างของงานส่วนเพิ่มไม่ได้ถูกกำหนดไว้ในสัญญา สิ่งเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ก่อนที่บริษัทจะรับงานก่อสร้างทุกครั้งคณะกรรมการบริหารจะพิจารณาถึงปริมาณงานก่อสร้างที่ยังไม่ได้ส่งมอบของบริษัท และความพอเพียงของบุคลากร เพื่อให้บริษัทสามารถบริหารจัดการโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และส่งมอบงานได้ตรงตามกำหนด และบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการบริหารจัดการ จึงได้มีการกำหนดแนวทางการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันข้อบกพร่องที่อาจเกิดขึ้น โดยนำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 มาใช้ในการรักษามาตรฐานการปฏิบัติงานทั้งสำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความล่าช้าของโครงการโดยทั่วไป อาจเกิดจากความล่าช้าอันเนื่องมาจากผู้ว่าจ้างเอง เช่น การส่งมอบพื้นที่ การพิจารณาอนุมัติเรื่องต่างๆ ซึ่งความล่าช้าเหล่านี้อาจมีผลต่อระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง หรือความล่าช้าอันเนื่องมาจากผู้รับจ้าง หรือความล่าช้าอันเนื่องมาจากผู้รับจ้าง เช่น กรณีเกิดภาวะขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง โดยบริษัทฯ ได้ทำสัญญาซื้อขายวัสดุล่วงหน้า หรือความล่าช้าอันเนื่องมาจากสาเหตุอื่นๆ เช่น ภัยธรรมชาติ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถขอขยายระยะเวลาก่อสร้างได้

3.1.11 ความเสี่ยงที่อาจไม่สามารถรับรู้มูลค่าตามสัญญาของโครงการหรือมูลค่ารายได้
ตามมูลค่างานที่มีอยู่ในมือ มูลค่างานตามสัญญาของโครงการแสดงถึงจำนวนรายได้ที่คาดว่าจะได้รับภายใต้ของข้อกำหนดของสัญญาว่าจ้างก่อสร้างหากมีการปฏิบัติตามข้อกำหนด โดย บริษัทใช้มูลค่างานที่อยู่ในมือเพื่อเป็นตัวชี้ระดับปริมาณงานที่ต้องดำเนินการให้เสร็จ อย่างไรก็ตามบริษัทอาจไม่ได้รับรู้รายได้ของมูลค่าตามสัญญาของโครงการหรือมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับจากมูลค่างานที่อยู่ในมือ หรือหากรับรู้รายได้แล้วอาจได้ผลกำไรต่ำกว่าที่ประมาณการ ในกรณีที่โครงการที่อยู่ในมูลค่าของงานที่อยู่ในมือนั้นถูกระงับ หรือลดขอบเขตลงยอมส่งผลให้ตัวเลขของมูลค่าของงานที่มีอยู่ในมือลดลงด้วย ซึ่งจะเป็นการลดลงของรายได้จากกระแสเงินสดส่งผลต่อการดำเนินการดำเนินงานที่ได้รับจากสัญญาที่รวมอยู่ในมูลค่าของงานที่มีอยู่ในมือจำนวนที่อาจเป็นสาระสำคัญ หากลูกค้ายกเลิกโครงการ บริษัทอาจได้รับเงินชดเชยบางส่วนแต่ไม่มีสิทธิตามสัญญาที่จะได้ยอดรวมรายได้ที่แสดงในมูลค่างานที่มีอยู่ในมือ การยกเลิกโครงการ หรือโครงการล่าช้าในงานตามที่ปรากฏในมูลค่าของงานที่มีอยู่ในมืออาจส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และผลตอบแทนผู้ลงทุน

3.1.12 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอาจต้องตั้งสำรองเพิ่มไว้รองรับลูกหนี้ที่สงสัยจะสูญและ
รับรู้การขาดทุนเพิ่มเติมจากมูลค่าเงินลงทุนของบริษัทที่ลดลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงานและโอกาสของบริษัท

3.1.13 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากความไม่เพียงพอของเงินทุนหมุนเวียน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องหรือความเสี่ยงในการระดมทุน เป็นความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทจะเผชิญกับความยุ่งยากในการระดมทุนให้เพียงพอและทันเวลาต่อการปฏิบัติตามภาระผูกพันที่ระบุไว้ในเครื่องมือทางการเงิน ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง อาจเกิดจากการที่กิจการไม่สามารถขายสินทรัพย์ทางการเงินได้ทันเวลาด้วยราคาที่ใกล้เคียงกับมูลค่ายุติธรรม

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงระดับอัตราดอกเบี้ยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เนื่องจากบริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินแต่ส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ระยะสั้น ดังนั้นความเสี่ยงในเรื่องอัตราดอกเบี้ยจึงไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัท ประกอบกับการที่กิจการจะมีการ

ขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการกู้ยืมหรือมีการหาแหล่งเงินกู้ใหม่ ที่มีภาระดอกเบี้ยต่ำมาทดแทนแหล่งเงินกู้เดิม

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ของกิจการ อย่างไรก็ตาม หากมีลูกหนี้ที่กลุ่มบริษัทคาดว่าอาจจะมีปัญหาด้านการชำระหนี้แล้ว ผู้บริหารของกิจการมีนโยบายที่จะบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญให้เพียงพอโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงดังกล่าว

จากการเจริญเติบโตและความก้าวหน้าของบริษัท ทำให้บริษัทรับงานที่มีขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก ดังนั้น บริษัทจึงมีความจำเป็นในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการเพิ่มมากขึ้น เพื่อใช้ในโครงการก่อสร้าง ซึ่งอาจเกิดความเสี่ยงได้ กรณีที่เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ และจะส่งผลกระทบต่อโครงการก่อสร้างได้ บริษัทป้องกันและบริหารความเสี่ยง โดยการบริหารจัดการทางการเงิน โดยบริหารสภาพคล่องอย่างระมัดระวัง กำหนดระยะเวลาการจ่ายเงินแก่ผู้จัดหาวัตถุดิบให้สอดคล้องกับงวดการชำระเงินจากเจ้าของโครงการ พร้อมวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ให้สอดคล้องกับช่วงเวลาเพื่อลดความต้องการใช้เงินทุน และลดต้นทุนในการเก็บรักษา และ ต้นทุนทางการเงินด้วย

(2) ความเสี่ยงจากการให้การสนับสนุนทางการเงินให้กับบริษัทในกลุ่ม เนื่องด้วยความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงมีการสนับสนุนทางการเงินให้กับบริษัทย่อยในรูปแบบต่างๆ อาทิ การให้เงินกู้กับบริษัทย่อย หรือ การค้ำประกันวงเงินของบริษัทแม่ เป็นต้น ซึ่งอาจเกิดความเสี่ยงกรณีที่บริษัทย่อยดังกล่าว มีผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรือมีปัญหาสภาพคล่องทางการเงินทำให้ไม่สามารถชำระหนี้คืนตามกำหนด หรือผิดนัดชำระหนี้ต่อธนาคาร ส่งผลให้บริษัทต้องรับผิดชอบในฐานะผู้ค้ำประกัน ดังนั้นบริษัทจึงได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในเรื่องนี้ จึงได้กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติที่ชัดเจน และกำหนดอำนาจอนุมัติอย่างเคร่งครัด เมื่อมีความจำเป็นที่ต้องให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการแยกบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจพลังงานชีวมวลเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Spin off) เนื่องด้วยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลักมาเป็นระยะเวลา 27 ปี บริษัทได้เล็งเห็นความเสี่ยงและจากความผันผวนของรายได้รับเหมาก่อสร้าง เนื่องจาก ผลกระทบจากระบบเศรษฐกิจ นโยบายของภาครัฐ และ ภาวะการขาดแคลนแรงงาน ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้มีการลงทุนในธุรกิจพลังงานชีวมวล ซึ่งจะสามารถสร้างรายได้ที่แน่นอนให้กับทางบริษัทฯ อย่างไรก็ตามธุรกิจพลังงานชีวมวลจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูงในการดำเนินธุรกิจ ระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ 10 ปี ถึงแม้ว่าบริษัทฯ มองเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว เพื่อขยายธุรกิจพลังงาน บริษัทฯ ได้มีการพิจารณานำบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เข้าตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นการระดมทุน และมองว่า บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างยังคงจะได้รับประโยชน์จากการเติบโตของธุรกิจพลังงาน

จากการที่บริษัทย่อย มีลักษณะการประกอบธุรกิจหลักลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) รายได้หลักจึงเป็นเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับผลการดำเนินการของบริษัทเหล่านี้เป็นสำคัญ โดยในปัจจุบันบริษัทย่อยลงทุนในบริษัทอื่นทั้งหมด 14 แห่ง ประกอบกับเป้าหมายของบริษัทย่อย ที่จะมีการลงทุนอย่างต่อเนื่องในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนต่อไปในอนาคต จึงมีความเป็นไปได้ว่าอาจจะมีบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีกในอนาคตซึ่งการลงทุนในแต่ละโครงการทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและในอนาคตมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทฯ

3.1.14 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามเป้าหมายจากการดำเนินงานของบริษัทย่อย บริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายบริหาร ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยที่ได้เข้าไปร่วมลงทุนอย่างสม่ำเสมอ และให้สรุปข้อมูลผลการดำเนินงานของกิจการ ให้กับฝ่ายบริหารทราบทุก 2 สัปดาห์ รวมทั้งวิเคราะห์ผลตอบแทนเปรียบเทียบกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจที่เข้าไปลงทุนมีผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่วางไว้ นอกจากนี้ ยังได้กำหนดมาตรการและแนวทางดำเนินการ เพื่อป้องกันความเสี่ยงนี้ ได้แก่

- กำหนดนโยบายในการบริหารงานในบริษัทย่อย โดยมอบหมายให้กรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทย่อยโดยมีจำนวนไม่น้อยกว่าสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) นอกจากนี้ บริษัทยังได้แต่งตั้งผู้แทนของบริษัทเข้าดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงในบริษัทย่อยด้วย

- มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท เข้าตรวจสอบกิจกรรมในบริษัทย่อยอย่างสม่ำเสมอตามแผนการตรวจสอบประจำปี (Audit Plan) เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่า บริษัทย่อยมีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพ และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

3.2 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงของราคาวัสดุก่อสร้าง ความผันผวนของราคาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้มีผลกระทบกับต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ อาจทำให้มีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงตามมีรัฐบาลประกาศ จึงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร บริษัทจึงบริหารจัดการความเสี่ยงนี้ โดยการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัสดุและค่างานก่อสร้างที่มีผลจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยการกำหนดต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้างหลักไว้ล่วงหน้ากับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ทั้งหมดทุกโครงการ เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถซื้อวัสดุจากผู้ค้าวัสดุที่บริษัทได้เจรจาต่อรองราคาไว้แล้ว ทำให้สามารถลดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันได้ในระยะหนึ่ง จึงสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการก่อสร้างได้ และเพื่อเป็นการป้องกันผู้ค้าวัสดุรายเดิมขึ้นราคา บริษัทได้จัดตั้งคณะทำงานติดตามราคาวัสดุก่อสร้างและจัดหาวัสดุทดแทนจากผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อให้สามารถกำหนดราคารับจ้างก่อสร้างที่ทันต่อสถานการณ์และในระดับราคาที่แข่งขันได้ในตลาด

3.3.2 ศักยภาพและประสิทธิภาพการทำงานของผู้รับเหมา บริษัทได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่น ที่มีคุณภาพ และมีความมั่นคงทางการเงิน เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ก็ได้ส่งมอบประสบการณ์และทีมงานที่มีคุณภาพเพื่อดำเนินการก่อสร้างด้วยตนเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในการบริหารจัดการ จึงลดความเสี่ยงที่ทำให้โครงการก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงาน ระยะเวลาการทำงาน และต้นทุนการก่อสร้างให้เป็นไปตามที่บริษัทกำหนดไว้

3.3.3 คุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง หัวข้อดังกล่าวนี้ ถือเป็นหัวข้อสำคัญ ที่ทางบริษัท มุ่งเน้นมาโดยตลอด โดยทางบริษัท ได้ตั้งทีมงานเพื่อพัฒนาและศึกษาระบบการก่อสร้างรวมถึงการติดตามแก้ไขการก่อสร้างที่ผ่านมาว่ามีส่วนใดที่ต้องพัฒนาเพื่อให้บริษัท ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ดังนั้นบริษัทจึงเข้มงวดทั้งในเรื่องของคุณภาพ มาตรฐานของงานก่อสร้าง ระยะเวลาและต้นทุน ให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ โดยทางบริษัทได้มีการนำระบบการบริหารคุณภาพ ISO เข้ามาใช้กับงานก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดความซ้ำซ้อนในการใช้ทรัพยากร เพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ นำไปสู่ความเป็นสากล อีกทั้งยังมีทีม QC ส่วนกลาง ที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณของงานก่อสร้างให้ถูกต้องตามแบบและตามมาตรฐานงานก่อสร้างของบริษัท อันก่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล นอกจากนี้ทางบริษัทยังได้ตั้งทีมงานหาจุดอ่อนของระบบการก่อสร้างทั่วไปและนำมาพัฒนาการก่อสร้างของทางบริษัทอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากการก่อสร้างและพัฒนาโครงการจะมีปัจจัยภายนอกเข้ามามีผลกระทบค่อนข้างมาก เช่น การขาดแคลนแรงงาน การขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับราคาของวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงใช้กลยุทธ์ในหลากหลายมิติ เพื่อลดปัญหาผลกระทบ

3.3.4 ความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา เนื่องด้วยทางบริษัทได้ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลาพอสมควร ทำให้ทีมงานสั่งสมแรงงานและผู้รับเหมารายย่อยและรายกลางเป็นจำนวนพอสมควร แต่ความเป็นจริงสภาวะเศรษฐกิจนั้น มีทั้งขาขึ้นและขาลง ทางทีมงานจึงไม่ประมาทในการรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของทางบริษัท กลยุทธ์ในการรับมือคือต้องมีการปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตามอัตราตลาด รวมทั้งจัดเก็ดยุทธศาสตร์ผู้รับเหมา เพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดีที่ได้รับความนิยมไว้วางใจหลังจากที่ได้ร่วมงานกันมาระยะหนึ่งแล้ว และประการสำคัญต้องใช้ระบบก่อสร้างที่สำเร็จรูปมากขึ้น ทั้งงานโครงสร้าง งานพื้น งานโครงหลังคา และงานก่อฉาบ เพื่อลดอัตรา พังพาแรงงานให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทาลงได้ แต่ในทางปฏิบัติ ทางทีมงานก็มีการเพิ่มจำนวนผู้รับเหมา และแรงงานฝีมือ เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

3.2.5 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการ โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณชุมชน ที่ลูกค้าสามารถเดินทางเข้าออกอย่างสะดวก ทั้งนี้ที่ดินบริเวณดังกล่าวเป็นที่ดินที่บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ต้องการนำมาสร้างโครงการ และที่ดินในบริเวณดังกล่าวมีอยู่อย่างจำกัด สำหรับวิธีการป้องกันความเสี่ยง ในส่วนนี้บริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะยาวไว้แล้ว โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดซื้อที่ดินในปริมาณที่สามารถรองรับกับแผนงานก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ที่จะมีขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ จะทำการค้นคว้าและวิจัยการตลาด ทำการวิเคราะห์ว่ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นศูนย์กลางความเจริญของธุรกิจและแหล่งชุมชน

3.3 ธุรกิจลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆ ดำเนินการโดย บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

3.3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ จากการที่บริษัทฯ มีลักษณะการประกอบธุรกิจหลักลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) รายได้หลักจึงเป็นเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับผลการดำเนินการของบริษัทเหล่านี้เป็นสำคัญโดยปัจจุบันบริษัทฯ ลงทุนในบริษัทอื่นทั้งหมด 14 แห่ง ประกอบกับเป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะมีการลงทุนอย่างต่อเนื่องในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนต่อไปในอนาคต จึงมีความเป็นไปได้ว่าบริษัทฯ อาจจะมีบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีกในอนาคตซึ่งการลงทุนในแต่ละโครงการทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและในอนาคตมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทดังนี้

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างดำเนินการโรงไฟฟ้า จากการที่บริษัทฯ เพิ่งถูกจัดตั้งโดย TPOLY เมื่อปลายปี 2555 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรับโอนเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวลทั้งหมดจาก TPOLY ได้แก่ CRB TSG และ BBRP ซึ่งในขณะนั้นบริษัทฯ ยังไม่มีบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวลเพียงพอ ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ว่าจ้าง VSPP มาเป็นผู้บริหารโรงไฟฟ้า CRB TSG และ GPP มาเป็นผู้บริหารโรงไฟฟ้า MWE ตามสัญญาจ้างเดินเครื่องและบำรุงรักษา เนื่องจากมีบุคลากรที่มีประสบการณ์การลงทุนในโรงไฟฟ้าชีวมวล และมีความชำนาญเกี่ยวกับดำเนินการของโรงไฟฟ้าชีวมวล รวมทั้งการควบคุมและดูแลรักษาเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล ตลอดจนมีประสบการณ์ในการบริหารจัดการโรงไฟฟ้าและเชื้อเพลิงซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าชีวมวล ซึ่งหากการบริหารจัดการโรงไฟฟ้าเกิดจากผู้ที่ไม่มีความชำนาญหรือไม่มีประสบการณ์อาจเกิดความเสียหายต่อโรงไฟฟ้า อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงของการพึ่งพิงดังกล่าว โดยยึดหลักปฏิบัติกับคู่ค้าตามนโยบายการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดี (Code of Best Practices) ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ โดยกำหนดเงื่อนไขในสัญญาจ้างเดินเครื่องให้เหมาะสม ในขณะเดียวกันสามารถสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดประโยชน์กันทั้ง 2 ฝ่ายได้ เช่น การกำหนดค่าตอบแทนให้กับผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) ตามสัญญาจ้างเดินเครื่องและบำรุงรักษา ซึ่งผันแปรตามรายได้ค่าไฟฟ้าสุทธิ โดยกำหนดเป้าหมายขั้นต่ำในการผลิตโดยหากผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) ผลิตไฟฟ้าได้เกินกว่าเป้าหมาย CRB TSG MWE ก็จะมีค่าตอบแทนส่วนเพิ่มให้แก่ผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) เพื่อเป็นแรงจูงใจในการปฏิบัติงาน และ CRB TSG MWE ยังสามารถมีรายได้และกำไรเพิ่มขึ้นจากหน่วยผลิตที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ในทางกลับกันหากผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) ผลิตไฟฟ้าต่ำกว่าเป้าหมายก็จะมีค่าปรับเกิดขึ้นเพื่อป้องกันหรือลดผลกระทบไม่ให้ CRB TSG MWE เสียประโยชน์ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีกระบวนการคอยติดตามดูแลผลการปฏิบัติงานของ ผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) ภายใต้งบประมาณที่เหมาะสมได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่เกิดจากทั้งสองฝ่ายไม่สามารถตกลงเงื่อนไขสัญญาได้ บริษัทฯ มีแผนที่จะสรรหามูลค่าการที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญจากภายนอกหรือฝึกอบรมบุคลากรของบริษัทฯ ในระหว่างที่สัญญากับ ผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) ยังไม่สิ้นสุดลง ให้สามารถปฏิบัติงานทดแทนการทำงาน ผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator)

ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่ได้กำหนดรูปแบบการดำเนินการโรงไฟฟ้ารูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง โดยจะพิจารณาความเหมาะสมของแต่ละโครงการว่าจะเลือกดำเนินโครงการเองหรือจะจัดจ้างผู้ดำเนินโครงการเป็นสำคัญ นอกจากนี้ เพื่อลดการพึ่งพิงผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า (Operator) บริษัทฯ ได้จัดจ้างวิศวกรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเดินเครื่องโรงไฟฟ้าชีวมวลเพื่อดำเนินการโรงไฟฟ้าชีวมวล MGP ซึ่งปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลของ MGP ดำเนินการขายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2559 ทั้งนี้การที่บริษัทย่อยของบริษัทฯ เริ่มมีการบริหารโรงไฟฟ้าได้เองจะสามารถนำมาประเมินเปรียบเทียบ และช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับบริษัทฯ ว่าในอนาคตบริษัทฯ จะสามารถดำเนินการโรงไฟฟ้าชีวมวลเองได้ และลดการพึ่งพิงผู้รับจ้างดำเนินการโรงไฟฟ้าภายนอก

2) ความเสี่ยงด้านเชื้อเพลิง

2.1) ความเสี่ยงจากความพอเพียงของเชื้อเพลิง เชื้อเพลิงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่สุดสำหรับการดำเนินธุรกิจไฟฟ้าชีวมวล โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงไฟฟ้าที่มีได้เป็นเจ้าของแหล่งเชื้อเพลิงเอง โดยหากโรงไฟฟ้าชีวมวลไม่สามารถจัดหาเชื้อเพลิงได้อย่างเพียงพอและต่อเนื่องโรงไฟฟ้าจะไม่สามารถผลิตไฟฟ้าได้เต็มกำลังการผลิต ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และผลตอบแทนของโครงการ รวมถึงความสามารถในการชำระหนี้และความสามารถจ่ายเงินปันผลมายังบริษัทฯ ในที่สุด

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบและกำหนดแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มลงทุนและพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวล บริษัทฯ จะเข้าไปทำการศึกษาความเพียงพอของปริมาณเชื้อเพลิงโดยการเข้าไปสำรวจปริมาณเชื้อเพลิงในรัศมีที่สามารถขนส่งได้รอบโรงไฟฟ้าว่ามีปริมาณเชื้อเพลิงเพียงพอต่อความต้องการของโรงไฟฟ้าชีวมวลหรือไม่ ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้โครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลของบริษัทย่อย มีโกดังเก็บเชื้อเพลิงขนาดใหญ่ไว้ในบริเวณโรงไฟฟ้า และมีพื้นที่โล่งกว้างที่สามารถเก็บเชื้อเพลิงในปริมาณมากไว้ได้ เพื่อใช้ในการสำรองเชื้อเพลิงในช่วงที่ขาดแคลน โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะสำรองเชื้อเพลิงไว้ในโกดังอย่างต่ำ 15 วัน ซึ่งกำหนดไว้ในสัญญาว่าจ้างเดินเครื่องกับ VSPP สำหรับโรงไฟฟ้า CRB TSG และ GPP สำหรับโรงไฟฟ้า MWE

นอกจากนี้บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ในการเข้าถึงแหล่งเชื้อเพลิง โดยการจัดจ้างผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า ("Operator") ซึ่งมีขอบเขตบริการครอบคลุมการจัดหาเชื้อเพลิงให้เพียงพอสำหรับการดำเนินการโรงไฟฟ้าด้วย โดยบริษัทฯ จะพิจารณาว่าผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้ามีความสามารถที่จะเข้าถึงแหล่งเชื้อเพลิงและสามารถผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าได้ตามที่สัญญาในการจัดจ้างผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้ากำหนด ได้แก่ โครงการโรงไฟฟ้าของ CRB TSG และ MWE หรือบริษัทฯ อาจให้บริษัทย่อยทำสัญญาซื้อขายเชื้อเพลิงระยะยาวกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของเชื้อเพลิง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนโครงการโรงไฟฟ้ากับเจ้าของเชื้อเพลิงโดยตรง ได้แก่ โครงการโรงไฟฟ้าของ MGP PGP SGP และ PTG เพื่อสามารถเข้าถึงแหล่งเชื้อเพลิงขนาดใหญ่เพียงพอสำหรับป้อนให้กับโรงไฟฟ้าได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของเชื้อเพลิงชนิดอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการจัดหาเชื้อเพลิงให้กับโรงไฟฟ้าได้อย่างเพียงพอในระยะยาว

2.2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเชื้อเพลิง ต้นทุนค่าเชื้อเพลิงเป็นต้นทุนที่มีสัดส่วนสูงที่สุดสำหรับโรงไฟฟ้าชีวมวล หากราคาเชื้อเพลิงปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจะส่งผลกระทบต่อกำไรและผลตอบแทนของโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลอย่างมีนัยสำคัญเช่นกัน บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงด้านราคาเชื้อเพลิง โดยการผลักภาระให้ผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้า ("Operator") รับผิดชอบในการจัดหาเชื้อเพลิง ซึ่งกำหนดไว้ในสัญญาว่าจ้างเดินเครื่อง อย่างไรก็ตามจากข้อมูลการดำเนินการที่ผ่านมาราคาของเชื้อเพลิงไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงผันผวนอย่างมีนัยสำคัญที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อบริษัท นอกจากนี้ความแตกต่างของต้นทุนส่วนหนึ่งเป็นผลของการผสมประเภทของเชื้อเพลิงใช้ในการผลิตเพื่อบริหารจัดการต้นทุน เช่น ราคาต่อไม้จะถูกกว่าราคาปึกไม้ ดังนั้นหากใช้สัดส่วนต่อไม้สูงต้นทุนราคาเฉลี่ยจะมีแนวโน้มที่ต่ำลง เป็นต้น

อนึ่ง บริษัทฯ มีนโยบายในการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาเชื้อเพลิงอย่างสม่ำเสมอ โดยหากช่วงเวลาใดที่เชื้อเพลิงหลักมีปริมาณมากและราคาต่ำ บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้บริหารโรงไฟฟ้าทำการซื้อเชื้อเพลิงในปริมาณเพิ่มขึ้น เนื่องจากโครงการโรงไฟฟ้าของบริษัทฯ มีพื้นที่ขนาดใหญ่สำหรับเก็บเชื้อเพลิงทั้งในร่ม และกลางแจ้งนอกจากนี้ กรณีที่เชื้อเพลิงหลักมีราคาสูงและไม่คุ้มค่าในการผลิต บริษัทฯ อาจพิจารณาเลือกใช้เชื้อเพลิงประเภทอื่นที่สามารถใช้กับเตาเผาของโรงไฟฟ้าและไม่ก่อให้เกิดความเสียหาย เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเลือกเทคโนโลยีเครื่องจักรที่สามารถใช้เชื้อเพลิงได้หลายประเภท

3) ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการโรงไฟฟ้า ปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าของบริษัทบางโครงการยังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามแผนการ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงของการพัฒนาโครงการก่อนที่โรงไฟฟ้าชีวมวลจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ ซึ่งโครงการเหล่านี้อาจเกิดความล่าช้าอันเนื่องมาจากความล่าช้าของการขอใบอนุญาตต่าง ๆ ความล่าช้าจากการก่อสร้างและติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ของผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (EPC Contractor) ปัญหาความขัดแย้งกับชุมชน หรือปัญหาจากภัยธรรมชาติ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลกระทบถึงระยะเวลาดำเนินการ และ/หรือต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเกินกว่าที่ประมาณการเอาไว้ (Cost Overrun) ซึ่งจะมีผลกระทบทำให้บริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้ตามแผนการ และส่งผลให้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมายในที่สุด ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการในการดำเนินการเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว อาทิ การจัดทำคู่มือที่อธิบายถึงขั้นตอนการขอใบอนุญาตต่างๆ รวมทั้งเอกสารและข้อมูลที่สำคัญที่ต้องนำเสนอในแต่ละขั้นตอน เพื่อความถูกต้อง ครบถ้วนและรวดเร็วในการดำเนินการในแต่ละขั้นตอนของการยื่นขอใบอนุญาตต่าง ๆ การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีชื่อเสียง ประสบการณ์และความชำนาญ รวมถึงการทำสัญญาอย่างรัดกุมและการรับประกันผลงานภายหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ และอาจรวมถึงการให้ผู้รับเหมารับประกันประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการผลิตไฟฟ้า การสื่อสารทำความเข้าใจกับชุมชนใกล้เคียงโดยรอบ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชน การทำสัญญาประกันภัยเพื่อบรรเทาผลกระทบจากภัยธรรมชาติรวมทั้งบริษัทฯ จะทำการว่าจ้างบริษัทผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกเพื่อบริหารงานโครงการและงานก่อสร้าง โดยมีหน้าที่รับผิดชอบในการควบคุม ตรวจสอบและ ติดตามความคืบหน้าของโครงการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด หากเกิดกรณีการก่อสร้างไม่แล้วเสร็จตามสัญญาว่าจ้างก่อสร้าง จะมีอัตราค่าปรับตามสัญญากำหนด

4) ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามเป้าหมายจากการดำเนินงานของบริษัทย่อย บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงด้านนี้ จึงได้กำหนดให้ฝ่ายพัฒนารัฐกิจ มีหน้าที่รับผิดชอบในการติดตามผลการดำเนินงานของโรงไฟฟ้าที่บริษัทฯ เข้าไปร่วมลงทุนอย่างสม่ำเสมอ ตัวอย่างเช่น VSPP ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการโรงไฟฟ้าชีวมวลของ CRB จะสรุปข้อมูลผลการดำเนินงานของโรงไฟฟ้า ให้กับฝ่ายพัฒนารัฐกิจของบริษัทฯ ทุกวัน รวมทั้งวิเคราะห์ผลตอบแทนเปรียบเทียบกับเป้าหมายที่กำหนดไว้ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจที่ บริษัทฯ เข้าไปลงทุนมีผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

5) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โครงการโรงไฟฟ้าในปัจจุบันของบริษัทฯ มีลูกค้า รายใหญ่เพียงรายเดียว คือ กฟภ. (สำหรับโครงการในอนาคต PTG มีลูกค้า คือ กฟผ.) ซึ่งเป็นหน่วยงาน รัฐวิสาหกิจที่รับซื้อไฟฟ้าที่ผลิตได้ทั้งหมด ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าซึ่งได้กำหนดจำนวนหรือปริมาณและราคารับ ซื้อไว้อย่างแน่นอนในแต่ละช่วงเวลา ตามนโยบายการสนับสนุนการผลิตและการใช้ไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน ของสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน เช่นเดียวกันผู้ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนราย อื่น ๆ

6) ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุ การต่อต้านของมวลชนในพื้นที่ และการก่อวินาศกรรม ในการ ประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีโอกาสจะเกิดอุบัติเหตุขึ้นจากเครื่องจักรหรืออุปกรณ์อื่น ๆ ที่อาจส่งผลให้เกิด เพลิงไหม้ รวมทั้งมีความเสี่ยงที่เกิดจากการต่อต้านของชุมชนเนื่องจากทัศนคติของชุมชนที่มีต่อโรงไฟฟ้าหรือ กระบวนการผลิตอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อชุมชน โดยอาจมีสาเหตุมาจากอายุการใช้งานของตัวโรงไฟฟ้า การ ปฏิบัติงานของบุคลากร นอกจากนี้โรงไฟฟ้าอาจเป็นเป้าหมายของการก่อวินาศกรรม

บริษัทฯ เชื่อว่าจากมาตรการที่มีอยู่และการเฝ้าติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด แนวโน้มของ ความเสี่ยงในประเด็นนี้จึงมีไม่มาก อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารได้กำหนดมาตรการต่าง ๆ และให้ดำเนินการอย่าง ต่อเนื่อง เพื่อเป็นการป้องกันและลดโอกาสในการเกิดความเสี่ยงดังกล่าว

7) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ และองค์กรกำกับดูแล

ความเสี่ยงจากกระบวนการเปิดรับซื้อไฟฟ้าโดยใช้วิธีการคัดเลือกการแข่งขันทางด้านราคา (Competitive Bidding) จากการที่คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) ได้ประกาศการรับซื้อไฟฟ้า จากผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (VSPP) โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน (ไม่รวมโครงการพลังงาน แสงอาทิตย์) โดยใช้วิธีการคัดเลือกการแข่งขันทางด้านราคา (Competitive Bidding) ใช้อัตรารับซื้อไฟฟ้าใน รูปแบบ แบบ Feed-in Tariff (FIT) โดยจะทำการคัดเลือกจากข้อเสนอโครงการที่เสนอส่วนลดสูงสุดของอัตรา รับซื้อไฟฟ้าในรูปแบบ FIT ในส่วนคงที่ (FIT_p) ก่อน และเรียงลำดับตามส่วนลดที่เสนอจนครบปริมาณตาม เป้าหมาย ซึ่งประกาศหลักเกณฑ์ดังกล่าวส่งผลให้การแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อ เป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะขยายการลงทุนธุรกิจโรงไฟฟ้าในอนาคต

อย่างไรก็ตาม จากเดิมที่บริษัทฯ มีแผนการลงทุนส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตพื้นที่ภาคใต้ ทั้งนี้เพื่อ ลดผลกระทบจากความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ มีแผนขยายการลงทุนไปยังภาคอื่นๆ และขยายการลงทุนใน ต่างประเทศ รวมทั้งพิจารณาพลังงานหมุนเวียนทางเลือกชนิดอื่น เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม พลังงานขยะ ฯลฯ

ความเสี่ยงการลงทุนในต่างประเทศ บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายการลงทุนในธุรกิจผลิตไฟฟ้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในส่วนของ การพัฒนาโครงการเชื่อมพลังงานไฟฟ้าในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงของการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ในต่างประเทศ บริษัทฯ จึงมีการกำหนดมาตรการในการคัดเลือกโครงการลงทุน และผู้ร่วมลงทุนอย่างรอบคอบ ทั้งการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็น นโยบายด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมของประเทศที่จะร่วมลงทุน และนำสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม ต้นทุนทางการเงิน ต้นทุนเครื่องจักรอุปกรณ์ และต้นทุนการก่อสร้าง รวมถึงมาตรการข้อกำหนด ที่เกี่ยวข้องมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน และผลตอบแทนที่คาดว่าจะ ได้รับจากการลงทุนนั้นๆ นอกจากนี้ ยังมีการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป (Sensitivity Analysis) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ โครงการดังกล่าว เพื่อเตรียมหาแนวทางป้องกันความเสี่ยงไว้ล่วงหน้า เนื่องจากจะส่งผลโดยตรงต่อการประกอบ ธุรกิจต่างประเทศเป็นอย่างมาก

8) ความเสี่ยงเรื่องการปฏิบัติตามกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม การประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าของบริษัทฯ อยู่ภายใต้กฎหมายและกฎระเบียบเกี่ยวกับการป้องกันและแก้ไขผลกระทบ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมทั้งที่เป็นของหน่วยงานของรัฐส่วนกลางและส่วนท้องถิ่น ซึ่งกฎหมายและกฎระเบียบ ดังกล่าวครอบคลุมถึงเรื่องการควบคุมมลพิษทั้งทางดิน น้ำ อากาศ และสารพิษ การกำจัดและจัดการขยะและของเสีย สุขภาพและความปลอดภัยในการทำงาน และการจัดการวัตถุที่เป็นอันตราย ซึ่งข้อกำหนดดังกล่าวมีความซับซ้อน เปลี่ยนแปลงบ่อย และการบังคับใช้กฎหมายและระเบียบดังกล่าวบางกรณีขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากโรงไฟฟ้า โดยก่อนเริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้า บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัย (“ESA”) และจัดทำการศึกษาของประชาชนโดยรอบพื้นที่โรงไฟฟ้า สำหรับบริษัทฯ ยกเว้นโครงการ PTG ที่บริษัทฯ จะจ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษาและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (“EIA”) เนื่องจากเป็นโครงการที่มีกำลังผลิตเกินกว่า 10 เมกะวัตต์ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินมาตรการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ อาทิ ระบบการระบายสารออกจากโครงการ ระบบควบคุมมลสาร ระบบการจัดการน้ำเสีย ระบบกำจัดกากและของเสียโดยใช้ประโยชน์จากกากซีเมนต์ที่เหลือจากการเผาไหม้เชื้อเพลิงมาแจกจ่ายให้กับชาวบ้านและชุมชนรอบข้างเพื่อใช้เป็นปุ๋ย ระบบดักจับฝุ่นละอองแบบลมหมุนวน (Multi-Cyclone) และระบบดักจับฝุ่นละอองแบบไฟฟ้าสถิตย์ (Electrostatic Precipitator) เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีการดำเนินการติดตามและตรวจสอบผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นอย่างใกล้ชิดเพื่อให้กระบวนการผลิตกระแสไฟฟ้าของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและลดมลภาวะด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อให้โรงไฟฟ้าของบริษัทฯ เป็นโรงไฟฟ้าเพื่อชุมชนโดยแท้จริง และจากผลการตรวจวัดมลภาวะด้านเสียง ด้านฝุ่น และด้านอากาศ ของโรงไฟฟ้าในบริษัทฯ ในปี 2559 มีผลการตรวจวัดเป็นไปตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดทุกรายการ

9) ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ตามลักษณะการประกอบธุรกิจลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าชีวมวลต้องใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งผู้ประกอบการโรงไฟฟ้าส่วนใหญ่ใช้เงินกู้ในรูปแบบวงเงินกู้สินเชื่อโครงการระยะยาว (Project Finance) จากสถาบันการเงิน โดยมีอัตราส่วนเงินกู้ต่อทุนโดยประมาณตั้งแต่ 2:1 จนถึง 3:1 และส่วนใหญ่กำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ซึ่งโครงการโรงไฟฟ้าของบริษัทย่อยก็อาศัยเงินกู้ในรูปแบบเดียวกัน ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเงินกู้ระยะยาวจำนวน 1,680.84 ล้านบาท แบ่งเป็นเงินกู้ระยะยาวจาก CRB จำนวน 265.16 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาวจาก MWE จำนวน 426.18 ล้านบาท และ TSG จำนวน 445.90 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาว PGP 343.90 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาว SGP 199.70 ล้านบาท ที่มีเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยในช่วงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) บริษัทฯ ได้ศึกษาถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยในกรณีต่าง ๆ เพื่อให้ครอบคลุมในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยมีความผันผวนมาก เพื่อประเมินถึงผลกระทบทางการเงินก่อนการตัดสินใจที่จะลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าแต่ละแห่ง นอกจากนี้ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วบริษัทฯ อาจพิจารณาทางเลือกจากแหล่งเงินกู้อื่นๆ นอกจากสถาบันการเงิน เช่น การออกตราสารหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ เป็นต้น

10) ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้น

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักจากการถือหุ้นไม่ถึงร้อยละ 50 และร้อยละ 75 เนื่องจากบริษัทฯ มีลักษณะการประกอบธุรกิจเป็น Holding Company ไม่มีการประกอบธุรกิจหลักเป็นของตนเอง โดยที่รายได้หลักของบริษัทฯ จะเป็นเงินปันผลมาจากบริษัทย่อย ซึ่งการมีมติจ่ายเงินปันผลในแต่ละบริษัทต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมาก นอกจากนี้การเข้าทำรายการที่สำคัญรวมถึงการเพิ่มทุน การลดทุน และการซื้อหรือขายกิจการ ซึ่งต้องได้รับเสียงสนับสนุนจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 เช่นกัน ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมสิทธิในการออกเสียงจนได้รับมติที่สำคัญดังกล่าวในบริษัทย่อยได้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยที่น้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 50 ได้แก่ MGP SP PA และที่น้อยกว่าร้อยละ 75 ได้แก่ CRB TSG PTG PGP SGP TPCH1 TPCH2 TPCH3 TPCH4 และ TPCH5

จากสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทฯ มีสัดส่วนจำนวนกรรมการไม่น้อยกว่าสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยทุกแห่ง และสามารถใช้อิทธิพลในฐานะผู้ถือหุ้นควบคุมเสียงข้างมากในบริษัทย่อยทุกแห่งซึ่งจะสามารถควบคุมวาระสำคัญเรื่องการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลได้ ยกเว้น MGP ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 46 อย่างไรก็ตาม ในด้านการบริหารงานนั้น ข้อบังคับของบริษัทย่อยทุกแห่งได้ถูกกำหนดให้แต่ละบริษัทดำเนินตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดไว้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1 ธุรกิจก่อสร้าง

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัท ใช้ในการประกอบธุรกิจก่อสร้าง มีรายละเอียดตามมูลค่าทางบัญชี (หักค่าเสื่อมราคาแล้ว) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค.59
ที่ดินและส่วนปรับปรุง จำนวน 3 แปลง โฉนดเลขที่ 5968, 6541 และ 6542 เนื้อที่รวม 1 ไร่ 35 ตร.วา	เลขที่ 2,4 ซ.ประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงจระเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	เจ้าของ	จดจำนองกับสถาบันการเงิน	6.86
อาคารสำนักงาน และ ส่วนต่อเติมอาคาร	เลขที่ 2,4 ซ.ประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงจระเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	เจ้าของ	จดจำนองกับสถาบันการเงิน	8.88
ที่ดินและส่วนปรับปรุง 2 แปลง โฉนดเลขที่ 14440 และ 14441 เนื้อที่รวม 18 ไร่	อ.สามโคก จ.ปทุมธานี	เจ้าของ	จดจำนองกับสถาบันการเงิน	9.00
ส่วนต่อเติมอาคาร และ อาคารบ้านพัก	อ.สามโคก จ.ปทุมธานี	เจ้าของ	-	8.46
ที่ดินจำนวน 3 แปลง โฉนดเลขที่ 3921, 3922, 19049 และ 76130	จ.สุราษฎร์ธานี	เจ้าของ	-	11.01
เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ก่อสร้าง		เจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน/ภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	29.77
เครื่องใช้สำนักงาน และ เครื่องตกแต่ง		เจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน	4.82
ยานพาหนะ		เจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน/ภายใต้สัญญาเช่าซื้อ	6.24
รวม				85.04

4.1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัท ใช้ในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีรายละเอียดตามมูลค่าทางบัญชี (หักค่าเสื่อมราคาแล้ว) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค.59
เครื่องใช้สำนักงาน และ เครื่องตกแต่งสำนักงาน		เจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน	0.51
ยานพาหนะ		เจ้าของ	ปลอดภาระผูกพัน	0.22
รวม				0.73

4.1.3 ธุรกิจพลังงาน

ปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้ามีข้อมูลสรุปอุปกรณ์หลัก ดังนี้

อุปกรณ์	เทคโนโลยี/ ผู้ผลิต	ประเภท	อธิบายการทำงาน
CRB/ MWE/TSG/PGP/SGP			
CombustionChamber	เยอรมนี/ เยอรมนี	ห้องเผาไหม้ ชนิดใช้ตะแกรงแบบขั้นบันได และมีห้องเผาไหม้เพิ่มเติมด้านหลัง	เชื้อเพลิงถูกป้อนเข้าห้องเผาไหม้ด้วยชุดผลักไฮดรอลิค เข้าสู่ห้องเผาไหม้แบบขั้นบันได ซึ่งปรับความเร็วของการเคลื่อนที่ได้ เมื่อเชื้อเพลิงพลิกลงมาจากขั้นบันไดแต่ละขั้น จะมีการพลิกกลับตัว ทำให้ด้านล่างของชั้นเชื้อเพลิงที่สัมผัสอยู่กับตะแกรงและยังไม่มีการเผาไหม้ ได้กลับตัวขึ้นข้างบนได้ติดไฟ ทำให้มีการเผาไหม้โดยสมบูรณ์ และการมีห้องเผาไหม้เพิ่มเติมด้านหลัง (Post Combustion) จะช่วยให้เชื้อเพลิงที่ยังเผาไหม้ไม่สมบูรณ์ เกิดการเผาไหม้โดยสมบูรณ์ในห้องเผาไหม้นี้ ซึ่งจะช่วยให้ประสิทธิภาพของการเผาไหม้ดีขึ้นมาก
Boiler	เยอรมนี/ ไทย	ชนิดท่อน้ำมี Drum 1 ชุด มีท่อน้ำเป็นผนังสำหรับรับความร้อนและน้ำหมุนเวียนแบบธรรมชาติ	อากาศร้อนที่ออกจากห้องเผาไหม้ จะถูกส่งเข้าเครื่องกำเนิดไอน้ำ (Boiler) เพื่อต้มน้ำและเปลี่ยนสภาพเป็นไอน้ำร้อนยิ่งยวด (Superheated steam) จากนั้นจะถูกส่งไปตามท่อน้ำเพื่อนำไปหมุนกังหันไอน้ำ
Steam Turbine	ญี่ปุ่น / ญี่ปุ่น	กังหันไอน้ำแบบอิมพัลส์ มีใบพัด 9 ชุด และไอน้ำกลั่นตัวทั้ง หมุดพร้อมด้วยเกียร์ทดรอบ	ไอน้ำร้อนยิ่งยวดจากเครื่องกำเนิดไอน้ำ (Boiler) จะถูกนำเข้ามาหมุนกังหันไอน้ำหลังจากนั้น ไอน้ำจะถูกกลั่นตัวเป็นหยดน้ำในหอกกลั่น (Condenser) โดยอาศัยน้ำเย็นจากถังเก็บน้ำและหอหล่อเย็น (Cooling Tower) จากนั้นน้ำเหล่านี้จะถูกส่งกลับเข้า Boiler เพื่อต้มใหม่
Generator	ญี่ปุ่น / ญี่ปุ่น	เครื่องกำเนิดกระแสไฟฟ้าแบบซินโครนัส ชนิดปิดหมด มีการระบายความร้อนด้วยอากาศ และแลกเปลี่ยน ความร้อนด้วยน้ำการกำเนิดสนามแม่เหล็กเป็นแบบหมุนและไม่ต้องมีแปรงถ่าน	เครื่องกำเนิดไฟฟ้า จะถูกขับเคลื่อนด้วยกังหันไอน้ำผ่านชุดเกียร์ทดรอบ และผลิตกระแสไฟฟ้าแรงดันประมาณ 6,600 โวลต์ ป้อนเข้าสู่หม้อแปลงเพื่อแปลงแรงดันเป็น 33,000 โวลต์ สำหรับ CRB และ TSG ส่วน MWE หม้อแปลงจะแปลงแรงดันเป็น 20,000 โวลต์ เพื่อส่งจำหน่ายแก่การไฟฟ้าต่อไป พลังงานไฟฟ้าส่วนหนึ่งประมาณร้อยละ 10 ของที่ผลิตได้จะถูกใช้สำหรับอุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็นในการผลิตไฟฟ้าเช่นพัดลม บ่มน้ำ เป็นต้น
MGP			
CombustionChamber	เดนมาร์ก/ จีน	ห้องเผาไหม้ชนิดใช้ตะแกรงแบบสัน ระบายความร้อนด้วยน้ำ	เชื้อเพลิงถูกป้อนเข้าห้องเผาไหม้ด้วยชุดผลักไฮดรอลิค เข้าสู่ห้องเผาไหม้ ที่ใช้ตะแกรงแบบสันแบบเอียงลง ซึ่งเวลาในการเผาไหม้จะถูกตั้งให้เหมาะสมกับเชื้อเพลิงแต่ละชนิด โดยการตั้งเวลาให้ตัวเขย่าให้ทำงานเป็นช่วงๆ เชื้อเพลิงที่ถูกเผาไหม้บริเวณด้านบนของตะแกรง จะไหลลงสู่ด้านล่างของตะแกรง และตกลงสู่ตัวลำเลียงซีเมนต์ด้านล่างอากาศร้อนจากการเผาไหม้จะถ่ายเทความร้อนให้Boiler เพื่อผลิตไอน้ำ
Boiler	เดนมาร์ก/ จีน	ชนิดท่อน้ำมี Drum 1 ชุด มีท่อน้ำเป็นผนังสำหรับรับความร้อนและ	อากาศร้อนที่ออกจากห้องเผาไหม้ ซึ่งอยู่ด้านล่างของเครื่องกำเนิดไอน้ำ (Boiler) จะส่ง

อุปกรณ์	เทคโนโลยี/ ผู้ผลิต	ประเภท	อธิบายการทำงาน
		น้ำ หมุนเวียนแบบธรรมชาติ มี ชุด ทำไอน้ำร้อนยวดยิ่ง 4 ชุด เป็น เทคโนโลยี ผลิตไอน้ำอุณหภูมิสูง และ แรงดันสูง	ความร้อนด้วยการพาความร้อน และแผ่รังสี ความร้อนเพื่อต้มน้ำและเปลี่ยนสภาพเป็นไอน้ำ ร้อนยวดยิ่ง (Superheated steam)ไอน้ำนี้จะ ถูกส่งไปตามท่อไอน้ำเพื่อนำไปหมุนกังหันไอน้ำ
Steam Turbine	จีน / จีน	กังหันไอน้ำแบบรีแอคชั่น มีใบพัด 18ชุด และไอน้ำกลั่นตัวทั้งหมด พร้อมด้วยเกียร์ทดรอบ	ไอน้ำร้อนยวดยิ่งจากเครื่องกำเนิดไอน้ำ (Boiler) จะถูกนำเข้ามาหมุนกังหันไอน้ำหลังจากนั้น ไอน้ำจะถูกกลั่นตัวเป็นหยดน้ำในหอกลั่น (Condenser) โดยอาศัยน้ำเย็นจากถังเก็บน้ำ และหอหล่อเย็น (Cooling Tower) จากนั้นน้ำ เหล่านี้จะถูกส่งกลับเข้า Boiler เพื่อต้มใหม่
Generator	เยอรมนี / เยอรมนี	เครื่องกำเนิดกระแสไฟฟ้าแบบ ซินโครนัส ชนิดปิดหมด มีการ ระบายความร้อนด้วยอากาศ และ แลกเปลี่ยนความร้อนด้วยน้ำการ กำเนิดสนามแม่เหล็กเป็นแบบหมุน และไม่ต้องมีแปรงถ่าน	เครื่องกำเนิดไฟฟ้า จะถูกขับเคลื่อนด้วยกังหันไอน้ำผ่านชุดเกียร์ทดรอบ และผลิตกระแสไฟฟ้า แรงดันประมาณ 11,000โวลต์ ป้อนเข้าสู่หม้อ แปลงเพื่อแปลงแรงดันเป็น 22,000โวลต์ เพื่อส่ง จำหน่ายแก่การไฟฟ้าต่อไป พลังงานไฟฟ้าส่วนหนึ่งประมาณร้อยละ 10 ของ ที่ผลิตได้จะถูกใช้สำหรับอุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็นใน การผลิตไฟฟ้าเช่นพัดลม บัมพ์น้ำ เป็นต้น

4.2 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนของบริษัท คือ บริษัทจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ ต่อการทำธุรกิจของบริษัทหรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตโดยจะคำนึงถึงอัตรา ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ

4.2.1 ธุรกิจก่อสร้างและกิจการร่วมค้า บริษัทฯ มีการร่วมลงทุนกับกิจการอื่นที่มี ประสิทธิภาพและมีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อร่วมประมูลงานและก่อสร้างโครงการต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องมี ประวัติการดำเนินโครงการตามขนาดที่ผู้ว่าจ้างกำหนดรวมถึงการใช้เทคนิคเฉพาะด้านด้วย ซึ่งนอกจาก ผลตอบแทนจากดำเนินโครงการแล้วบริษัทยังจะได้รับความรู้ในเทคนิคเฉพาะด้านเหล่านั้นด้วยรวมทั้งยังได้ ประสิทธิภาพในการทำงานด้วย และสามารถนำประวัติการดำเนินงานนี้ในการประมูลต่อไปได้ด้วย

4.2.2 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ มีความชำนาญงานก่อสร้างอยู่แล้วและมองเห็นโอกาส และช่องทางในการทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์ จึงลงทุนในธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มรายได้ช่องทางหนึ่ง

4.2.3 ธุรกิจพลังงาน จากประสบการณ์ในการก่อสร้างโรงไฟฟ้าต่างๆ บริษัทฯ ได้ศึกษาความ เป็นไปได้ของธุรกิจพลังงานแล้วเห็นว่ามีความเป็นไปได้มาก อีกทั้งพลังงานไฟฟ้าก็เป็นสิ่งที่จำเป็นมากจึงเข้า ดำเนินธุรกิจพลังงาน เพื่อเพิ่มรายได้ที่มั่นคงให้กับบริษัทในระยะยาว

4.2.4 ธุรกิจการค้า เป็นธุรกิจที่สนับสนุนการดำเนินการในธุรกิจอื่นๆ เช่น จัดหาและ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างให้กับธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจสังหาริมทรัพย์ จัดหาและจำหน่ายเชื้อเพลิงให้กับ ธุรกิจพลังงาน เป็นต้น สินค้าที่ส่งมาก็ยังสามารถจำหน่ายให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างอื่น และคู่ค้าอื่นได้อีกด้วย

ส่วนด้านการบริหารนั้นบริษัทจะควบคุมดูแลโดยจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนในบริษัท ย่อยและกิจการร่วมค้าทุกแห่ง และหากเป็นบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนักเพียงแต่จะส่ง ตัวแทนจากบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น ๆ ทั้งนี้จำนวนตัวแทนจากบริษัทที่เข้าไปเป็นกรรมการจะ ขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทได้ยื่นเสนอข้อพิพาทต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการเป็นคดีพิพาทหมายเลขดำที่ 2/2552 ให้ผู้ว่าจ้างแห่งหนึ่งชำระค่าเสียหาย และบริษัทดังกล่าว ได้ยื่นคำคัดค้านข้อเรียกร้องแย้งโดยเรียกให้บริษัทฯ ชดใช้ค่าเสียหายอนุญาโตตุลาการได้มีคำชี้ขาดให้บริษัทชำระเงินค่าเสียหายให้แก่ผู้ว่าจ้างจำนวน 67,324,685.08 บาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี และให้บริษัทคืนหนังสือค้ำประกันของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ซึ่งค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาจ้างเหมาให้แก่ผู้ว่าจ้าง ส่วนหนังสือค้ำประกันของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้าตามสัญญาจ้างเหมา ให้ผู้ว่าจ้างคืนให้แก่บริษัทฯ เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับชำระเงินซึ่งจ่ายล่วงหน้าที่ยังขาดอยู่คืนจากบริษัทแล้ว บริษัทได้บันทึกภาระหนี้สินแล้วทั้งจำนวน และบริษัทอยู่ในระหว่างดำเนินการยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำชี้ขาดอนุญาโตตุลาการ ต่อศาลแพ่ง ขณะเดียวกัน บริษัทผู้ว่าจ้าง ได้ยื่นคำร้องต่อศาลแพ่งเพื่อขอให้บังคับคดี ศาลอุทธรณ์ยกคำพิพากษาคำสั่งศาลชั้นต้นและให้ศาลชั้นต้นดำเนินการกระบวนการพิจารณาตั้งแต่การส่งคำร้องดังกล่าวแล้วพิพากษาใหม่ตามรูปคดี บริษัทจึงได้บันทึกประมาณการหนี้สูญมูลค่า 40.00 ล้านบาท ตามรายงานกระบวนการพิจารณาคดีหมายเลขดำที่ พ. 293/2556 และคดีหมายเลขแดงที่ พ.1138/2557

บริษัทได้บันทึกประมาณการหนี้สิน จากค่าปรับล่าช้าจากโครงการแห่งหนึ่ง จำนวน 52.52 ล้านบาท โดยประมาณการใน ปี 2558 มูลค่า 30.03 ล้านบาท และ ปี 2557 มูลค่า 22.49 ล้านบาท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท : บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการรับจ้างก่อสร้างทั่วไป รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับจ้างมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร รับจ้างงานทั้งภาคเอกชน และภาครัฐ โดยเป็นทั้งผู้รับจ้างโดยตรง (Main Contractor) และเป็นผู้รับจ้างเหมาช่วง (Sub Contractor) ซึ่งงานจากการรับจ้างงานโดยตรงและรับจ้างงานเหมาช่วงนั้นอาจจะมาจากวิธีการประมูล หรือการเจรจาต่อรอง รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า

ธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท ทีพีซี แอสเสท จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 230 ล้านบาท โดยบริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน เพื่อดำเนินการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ซึ่งมีโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โครงการกรีนนิช (Greenwich Town Home) รามอินทรา ลักษณะโครงการเป็นโมเดิร์นทาวน์โฮม 3 ชั้น จำนวน 174 ยูนิต และโครงการกรีนนิช ไพร์ม (Greenwich Prime) หทัยราษฎร์ ลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 94 ยูนิต

ธุรกิจพลังงานชีวมวล บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2555 และได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2557 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2558 โดยบริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 41.26 ของทุนจดทะเบียน เพื่อประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆและให้บริการสนับสนุนการดำเนินการของบริษัทในกลุ่ม โดยบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ใช้เงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกัน ซึ่งปัจจุบันมีแผนดำเนินการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากชีวมวลจำนวน 14 แห่ง ซึ่งรายได้หลักเป็นเงินปันผลจากบริษัทเหล่านี้และบริษัทย่อยแห่งใหม่ ๆ

ธุรกิจการค้า บริษัท ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2556 โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยมี TPOLY ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อดำเนินการประกอบกิจการซื้อ ขายนำเข้า ส่งออก สินค้าทุกประเภททั้งในและนอกประเทศ บริษัทได้ดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงการจัดหาแหล่งซื้อสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มสินค้าสำหรับงานก่อสร้าง, กลุ่มสินค้าสำหรับโรงงานไฟฟ้าชีวมวล รวมถึงกลุ่มสินค้าอื่น เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัท

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2,4 ซอยประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจระเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

ที่ตั้งสำนักงานสาขา : เลขที่ 140 ถนนกำแพงบางรู่ ตำบลบางนา อำเภอนราธิวาส จังหวัดนราธิวาส

: เลขที่ 106 หมู่ที่ 10 ถนนนาเกลือ ตำบลบานา อำเภอบัตตัง จังหวัดปัตตานี

: เลขที่ 74 หมู่ที่ 5 ตำบลจะโหนด อำเภอยะนะ จังหวัดสงขลา

เลขทะเบียนบริษัท : 0107551000037

โทรศัพท์ : 0-2942-6491-6, 0-2943-2930-8

โทรสาร : 0-2943-2939

Website : www.thaipolycons.co.th

e-mail address : info@thaipolycons.co.th

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :

- ณ วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 692,868,493 บาท

- มีหุ้นที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 566,892,947 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 566,892,947 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท

6.2 ข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท : บริษัท ทีพีซี แอสเซท จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2,4 ซอยประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจระเข้บัว
เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท : 0105554068498
โทรศัพท์ : 0-2942-6491-6
โทรสาร : 0-2942-6497
Website : www.tpcasset.co.th
e-mail address : info@tpcasset.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 230,000,000 บาท
ประกอบด้วย หุ้นสามัญ จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท
- มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 230,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน
2,300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 99.9996

ชื่อบริษัท : บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพลังงานชีวมวล
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2,4 ซอยประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจระเข้บัว
เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท : 0107557000233
โทรศัพท์ : 0-2943-2935-6
โทรสาร : 0-2943-2935-6 ต่อ 444
Website : www.tpcpower.co.th
e-mail address : info@tpcpower.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 401,200,000 บาท
- มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 401,200,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน
401,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 41.26

ชื่อบริษัท : บริษัท ทีพีซี บางกอก ซัพพลาย จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจการค้า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2,4 ซอยประเสริฐมนูกิจ 29 แยก 8 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงจระเข้บัว
เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท : 0105556008981
โทรศัพท์ : 0-2942-6491-6

โทรสาร : 0-2942-6497

จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 5,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท
- มีหุ้นที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท

สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 99.9990

6.3 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อนายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง : เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9388
โทรสาร : 0-2009-9476
Website : <http://www.tsd.co.th>

ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท : บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
ที่ตั้ง : 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0-2259-5300
โทรสาร : 0-2260-1553