

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อบริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2543 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่ายและการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Cyberplanet Interactive” โดยในระยะเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (“เกมคอมพิวเตอร์”) หลังจากนั้นได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจ ไปสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล (Console Game) ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์เกมแรกที่บริษัทฯเป็นผู้พัฒนาเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศคือเกม “Magic Chronicle” ซึ่งถือได้ว่าเกมแนววางแผนกลยุทธ์ (Real-time Strategy) เกมแรกที่ผลิตโดยผู้ประกอบการชาวไทย ทำให้บริษัทฯเริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในฐานะเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในประเทศไทย นอกจากนี้ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทฯได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553

ปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯได้ซื้อที่ดินนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขายเป็นแปลงที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) การซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาจัดสรรแบ่งขาย เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯในอนาคตได้ และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 280 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 560 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2556

ปี 2557 จากการที่บริษัทฯขยายธุรกิจสู่ภาคอสังหาริมทรัพย์ ในวันที่ 30 พฤษภาคม 2557 บริษัทฯได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นจำนวนเงิน 49.50 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 98.00) มีผลทำให้บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นเจ้าของโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ เป็นห้องชุดเพื่อขายจำนวน 40 ห้อง

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 ผู้ถือหุ้นได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวนไม่เกิน 5,550,000,000 หุ้น นอกจากนี้ยังออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ (CYBER-W1) ที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯจำนวนไม่เกิน 280,000,000 หน่วย รวมทั้งการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิดังกล่าวจำนวนไม่เกิน 280,000,000 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering)

ในเดือนธันวาคม 2557 บริษัทฯได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 3,570,000,000 หุ้น ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 และในเดือนมกราคม 2558 บริษัทฯได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 1,980,000,000 หุ้น ทำให้บริษัทฯมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 3,335 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,670 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท

ปี 2558 กลุ่มบริษัทฯได้ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจพลังงาน ซึ่งเป็นทางเลือกใหม่ของการลงทุนที่จะทำให้บริษัทฯมีโอกาสในการเพิ่มรายได้และสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทฯนอกเหนือไปจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่

บริษัทกำลังดำเนินการอยู่ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์จากธุรกิจเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ประเภทเกม ซึ่งไม่ได้รับความนิยมมากนักในปัจจุบัน ไปเป็นธุรกิจซอฟต์แวร์ในลักษณะเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสาร (Communication) เพื่อพัฒนาและฟื้นฟูธุรกิจด้านนี้ของบริษัทฯ ได้อย่างเป็นรูปธรรม มีความมั่นคงและแข็งแกร่งต่อไป

ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลโคกกลอย อำเภอดงหลวง จังหวัดพิจิตร ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท ซึ่งการซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขาย เป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีศักยภาพ และสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) จำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 340 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 100) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าในโครงการ Pilot Project สำหรับโรงไฟฟ้า Gas Engine กำลังผลิต 6-20 เมกกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมือง Kanbauk รัฐ Tanintharyi สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็นบริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) ที่บริษัทฯ จะเข้าซื้อตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 จากจำนวน 3,400,000 หุ้น เป็นจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของหุ้นสามัญจำนวน 3,400,000 หุ้น (ไม่น้อยกว่า 2,550,000 หุ้น) ของอันดามันเพาเวอร์ฯ โดยเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของอันดามันเพาเวอร์ฯ จำนวน 3,162,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญของอันดามันเพาเวอร์ฯ โดยได้ชำระเงินค่าหุ้นงวดแรกเป็นจำนวน 232.5 ล้านบาท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1) ธุรกิจพลังงาน

บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาโครงการด้านธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกตั้งแต่ปลายปี 2557 จนถึงปัจจุบัน โดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเป็นการสรรหาโครงการที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องในระยะยาว

ธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ ดำเนินงานผ่านบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 93.00 มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและขายไฟฟ้าในประเทศเมียนมาร์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) กำลังผลิต 6-20 เมกกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมืองกันบก รัฐตะนินทาฮี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ตามสัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่างหน่วยงานราชการรัฐตะนินทาฮี (Tanintharyi Regional Government: “TRG”) และ บริษัท อันดามันเพาเวอร์ฯ ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 โดยเริ่มดำเนินการผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองไกล์เคียงเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558 นอกจากนี้ บริษัท อันดามันเพาเวอร์ฯ ได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงระหว่างกรมพลังงานไฟฟ้า กระทรวงการไฟฟ้า ประเทศเมียนมาร์ ในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ กำลังการผลิต 200 เมกกะวัตต์

(Memorandum of Agreement (MOA) for Build, Operate, and Transfer of Gas Fired Combined Cycle Power Plant) ลงวันที่ 27 สิงหาคม 2557

ณ วันที่ 28 มีนาคม 2559 บริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด(บริษัทย่อย) ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ ระหว่างบริษัทย่อยกับการไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ (“MEPE”) เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า (“โครงการโรงไฟฟ้า”) ซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะได้สำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
2. MEPE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ บริษัทย่อย
4. บริษัทย่อยได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
5. เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว

ทั้งนี้ ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) MEPE และบริษัทย่อยจะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หากบริษัทย่อยไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว MEPE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้

ในส่วนของธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกอื่นๆของบริษัทที่อยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่าง ๆ นั้น หากมีความคืบหน้าเป็นประการใด บริษัทจะนำเรื่องดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

2) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด 3 โครงการคือ โครงการพินอ ฮิลล์, โครงการเดอะ พินอ เขาใหญ่, และโครงการพังงา โดยมีภาพรวมการประกอบธุรกิจดังนี้

โครงการพินอ ฮิลล์ (“Pino Hill”) เป็นโครงการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา ที่ตั้งโครงการอยู่บริเวณทางสาธารณะประโยชน์ ที่ต่อเนื่องจากถนนเทศบาล 3 ตำบลปากช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”)

โครงการเดอะ พินอ เขาใหญ่ (“The Pino Khaoyai”) มีเจ้าของโครงการคือบริษัท โดมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“โดมแลนด์”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ทางบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 98.00 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวนห้องชุดที่พักอาศัยทั้งหมด 40 ยูนิต โดยห้องชุดพักอาศัยจะออกแบบในลักษณะ Modern Tropical ร่วมสมัย มีเพดานสูงเกือบ 3 เมตร พร้อมกับหน้าต่างบานกว้างและระเบียงใหญ่ส่วนตัว มีห้องชุดโดดเด่นของโครงการอยู่ที่ชั้น 5 ที่ตกแต่งแบบ Loft Style ซึ่งมีชั้นลอยนอกประตอสักและเพดานสูง 5 เมตร โครงการตั้งอยู่ที่ถนนธนรัชต์ ตำบลหมูสี อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการเดอะพินอ เขาใหญ่ ได้ขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับเจ้าของห้องชุดแล้วทั้งหมด 8 ยูนิต ยอดขายรวมประมาณ 27.5 ล้านบาท

โครงการฟังกา (“Phang Nga”) เป็นโครงการพัฒนาที่ดินและจัดสรรแบ่งขายจากที่ดินเปล่าที่บริษัทซื้อจำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18 ไร่ 3 งาน 77.6 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนบ้านดั้นแะ-บ้านไร่ด่าน ตำบลโลกกลอย อำเภอดงหลวง จังหวัดพังงา ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท ซึ่งทางบริษัทฯ เล็งเห็นว่าที่ดินดังกล่าวเป็นที่ดินที่มีทำเลที่ดี เนื่องจากอยู่ติดหาดนาใต้บริเวณชายฝั่งทะเลอันดามัน และมีศักยภาพในการพัฒนาและจัดสรรเพื่อขายเป็นที่ดินเปล่าแก่ลูกค้าต่อไป เป็นการลงทุนเพิ่มในอสังหาริมทรัพย์ที่จะสร้างประโยชน์เชิงเศรษฐกิจและทำรายได้แก่บริษัทฯ ในอนาคต โดยบริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาและแบ่งแปลงขายใช้เวลาประมาณ 1 ปี อย่างไรก็ตามก็ดีในการที่บริษัทฯ นำที่ดินดังกล่าวมาพัฒนาและแบ่งแปลงขายเป็นที่ดินเปล่า สามารถทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จากการขายได้เร็วกว่าการนำที่ดินมาพัฒนาเป็นธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์

3) ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ดำเนินงานผ่านบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (“อินฟอร์เมติกส์”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 เดิมก่อตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่าย และสื่อการเรียนการสอนโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ Tablet แต่ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีมาเป็นยุค Mobile ดิจิตอลที่ผู้บริโภคมีความนิยมอุปกรณ์ Smartphone ในการเข้าถึงบริการและข้อมูลข่าวสารต่างๆ ทำให้เทคโนโลยี Offline ไม่ได้ได้รับความนิยม จึงได้มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบในการดำเนินธุรกิจไปเป็นธุรกิจซอฟต์แวร์ในลักษณะเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสาร (Communication) โดยเน้นการดำเนินธุรกิจ Mobile Solution และระบบ Social media ซึ่งการที่บริษัท อินฟอร์เมติกส์ฯ ได้นำทีมผู้บริหารใหม่ที่มีศักยภาพเข้ามาเมื่อปลายปี 2558 เพื่อปรับปรุงแนวทางการดำเนินงานให้มีความทันสมัย มีเป้าหมายและแผนการตลาดที่ชัดเจนนั้น จะส่งผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่มีความสำเร็จ สามารถฟื้นฟูธุรกิจซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ได้อย่างเป็นรูปธรรม อีกทั้งมีการประกอบธุรกิจที่มีความมั่นคงและแข็งแกร่งต่อไป

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด

บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) มีหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจซึ่งผู้บริหารและพนักงานของบริษัทจะต้องยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัท ดังนี้

1. ผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น
2. พนักงาน บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้โอกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น
3. คู่ค้า บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกคู่ค้าโดยการให้คู่ค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกคู่ค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากคู่ค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้าอย่างเคร่งครัด

4. ลูกค้า บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการหลังการขาย ตลอดจนให้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาหรือการให้บริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกัน และแก้ไขปัญหากับสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็ว
5. เจ้าหนี้ บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้ง การชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้อสัญญาที่เกี่ยวข้อง
6. คู่แข่ง บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม
7. สังคมและส่วนรวม บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของ ผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัท และส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย และระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคม ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาพลังงานไฟฟ้าในเอเชีย โดยมีธุรกิจรองเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่เอื้อหรือต่อยอดจากธุรกิจพลังงานไฟฟ้าและโครงการที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ในระยะยาว รวมถึงธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ในลักษณะเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสารที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของสินค้าเอง (Proprietary) และธุรกิจสื่อสารบนแพลตฟอร์มของอินเทอร์เน็ต

เป็นองค์กรชั้นนำที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจเป็นเลิศ ดำเนินธุรกิจโดยยึดถือหลักการบรรษัทภิบาล และการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น รวมถึงให้ความมั่นคงในคุณภาพชีวิตของผู้บริหารและพนักงาน

พันธกิจ (Mission)

ลงทุน พัฒนา และดำเนินการด้านธุรกิจพลังงานไฟฟ้าในภูมิภาคเอเชียด้วยตนเองหรือร่วมทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ และสามารถระดมทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว

ลงทุน พัฒนา และดำเนินการด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้ให้แก่บริษัทในระยะยาว เช่นเดียวกับธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารและเทคโนโลยี ผ่านบริษัทในเครือ เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายในการทำแผนธุรกิจเพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นประจำทุกปี โดยมีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์ และการวิเคราะห์สถานการณ์รอบด้านที่จะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายสำคัญคือการยกระดับมาตรฐานทุกด้านของทุกบริษัทในเครือ ให้ทัดเทียมกับบริษัทระดับแนวหน้าอื่นๆในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการมีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพลังงาน

1) กลยุทธ์การลงทุนในประเทศ มุ่งเน้นการลงทุนธุรกิจผลิตไฟฟ้าตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย (Thailand Power Development Plan: PDP) พ.ศ. 2558 – 2579 (PDP2015) ซึ่งเป็นแผนหลักในด้านการพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย จัดทำโดยกระทรวงพลังงานร่วมกับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โดยแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยชุดล่าสุดนี้ ได้รับการปรับปรุงตามนโยบายของรัฐบาลใหม่เมื่อช่วงปลายปี 2557 เพื่อให้สอดคล้องจากการที่ประเทศไทยกำลังเตรียมการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) รวมถึงแนวโน้มการปรับตัวของการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทยและแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานตามนโยบายของรัฐบาล ซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

จากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 – 2579 ซึ่งมีการกำหนดนโยบายการกระจายเชื้อเพลิง เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพิงเชื้อเพลิงชนิดใดชนิดหนึ่ง มีสาระสำคัญคือการลดการพึ่งพาก๊าซธรรมชาติ, เพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าถ่านหินโดยใช้เทคโนโลยีสะอาด, และส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน ทำให้บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจพลังงานในประเทศที่สอดคล้องกับนโยบายตามแผนพัฒนาดังกล่าว โดยบริษัทฯได้มุ่งเน้นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าถ่านหินและจากพลังงานหมุนเวียน โดยเฉพาะโครงการที่กำลังดำเนินการผลิตไฟฟ้าอยู่และโครงการที่ได้รับสิทธิพัฒนาโครงการแล้ว ทั้งโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP), โครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP), และโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก (VSPP) หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ที่เหมาะสม สามารถสร้างรายได้และความมั่นคงให้แก่บริษัทฯในระยะยาว ฝ่ายบริหารของบริษัทฯจะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

2) กลยุทธ์การลงทุนในต่างประเทศ ถือเป็นอีกหนึ่งเป้าหมายหลักในสร้างผลกำไรจากธุรกิจพลังงานให้กับบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการลงทุนใน 4 กลุ่มประเทศสำคัญคือ 1. กลุ่มประเทศที่มีการลงทุนแล้ว ได้แก่ สหภาพเมียนมาร์ 2. กลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สปป.ลาว และกัมพูชา 3. กลุ่มประเทศในอาเซียน ได้แก่ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ 4. กลุ่มประเทศอื่นๆในเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น และอินเดีย โดยในปี 2558 บริษัทฯได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงหลายประเภท ทั้งที่เป็นโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ, โรงไฟฟ้าถ่านหิน, โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ, โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์, โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล, และโรงไฟฟ้าจาก

ก๊าซชีวภาพ หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ว่าเป็นโครงการที่มีศักยภาพในการลงทุน ฝ่ายบริหารของบริษัทฯจะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1) กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน แต่ก็จะอาจจะมีการขยายไปสู่การพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม ให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมที่ซื้อที่ดิน ซึ่งจะทำได้ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น

2) กลยุทธ์การตลาดและการขาย ในแง่การทำตลาดควรที่จะมีบริษัทเอกชนซึ่งทางด้านการโฆษณาเป็นที่ปรึกษา เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาและสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการแบ่งแยกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะกลุ่มลูกค้าต่างกันย่อมต้องมีการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ในขณะที่การวิเคราะห์หวั้ยตลาดก็ต้องมีการทำวิจัยทั้งในเรื่องของปริมาณและชีพพลายที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างๆ ด้วย ซึ่งการวิจัยนี้จะช่วยให้รู้ว่าจะต้องทำการพัฒนาสินค้าออกมาในรูปแบบไหน เพื่อให้ลูกค้ามีความต้องการ และสามารถตอบสนองความพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3) กลยุทธ์การพัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัท ทั้งในระยะสั้น, ระยะกลาง, และระยะยาว ด้วยทีมที่บริหารงานอย่างเป็นมืออาชีพ ประกอบกันในด้านต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาโครงการทุกโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาที่ดิน การออกแบบ การก่อสร้าง การบริหารโครงการ การบริหารการขายและส่งเสริมการตลาด ต่างๆ เป็นต้น ให้โครงการมีรูปแบบที่ตอบรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สอดรับกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ และบริษัทฯ ยังมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในทำเลที่มีศักยภาพสูงโดยหวังที่จะพัฒนาและเพิ่มมูลค่าที่ดินเหล่านี้ในอนาคต อีกทั้งบริษัทฯ ยังมองหาโอกาสที่จะร่วมงานกับคู่ค้าทางธุรกิจที่แข็งแกร่งเพื่อการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทยิ่งขึ้นไป สิ่งสำคัญที่สุดอีกประการคือการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุน ควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

1) กลยุทธ์การพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการติดต่อสื่อสารที่มีแนวคิดแตกต่าง เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่จะทำให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่ทำการพัฒนาได้รับความนิยมและมีโอกาสประสบความสำเร็จ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีรายละเอียด หรือรูปแบบ แตกต่างจากซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีเสนอขายอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอทางเลือกเพิ่มเติมให้แก่ผู้บริโภค ตลอดจนลดการแข่งขันโดยตรงกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันรายอื่น ซึ่งถือเป็นการเพิ่มโอกาสให้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังทำการวิจัยความต้องการของตลาดเพื่อศึกษาแนวโน้มความนิยมของผู้ใช้งานอย่างสม่ำเสมอ และนำผลวิจัยมาเพื่อปรับปรุงการดำเนินงานตลอดจนรูปแบบที่จะทำการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานให้มากที่สุด

2) กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับคุณภาพของซอฟต์แวร์ บริษัทตระหนักดีว่าคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันด้านการติดต่อสื่อสารซึ่งรวมถึงลักษณะการใช้งาน, ระบบความปลอดภัย, ระบบควบคุมการจัดเก็บข้อมูล, ความหลากหลายในวิธีการสื่อสารที่แตกต่างกันตามความต้องการของผู้ใช้งาน, และรูปแบบภาพกราฟิกที่มีความสวยงามนั้น จะมีส่วนช่วยให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาได้รับความนิยม ตลอดจนสามารถเพิ่มมูลค่าของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันของบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันในทุกขั้นตอนการพัฒนา ตั้งแต่การวิจัยพัฒนารูปแบบ, การเขียนโปรแกรม, รวมทั้งการตรวจสอบคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยระบบการตรวจสอบตามมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

3) กลยุทธ์การบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยทั่วไป โดยบริษัทฯ มีการดำเนินงานหลากหลายแนวทางเพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันให้ลดลง ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะมีความเกี่ยวข้องกับการบริหารและควบคุมระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันเป็นหลัก เนื่องจากค่าจ้างแรงงานถือเป็นต้นทุนหลักของต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยรวม

4) กลยุทธ์การกำหนดช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เป็นกลยุทธ์ที่จะช่วยสนับสนุนให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนา กระจายไปสู่ผู้ใช้งานในตลาดต่างๆ ทั้งตลาดราชการในประเทศไทย, ตลาดเอกชนในประเทศไทย, และตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะหาพันธมิตรทางค้าเพื่อช่วยด้านการตลาด มีศักยภาพในการกระจายสินค้าได้ทั่วถึง เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคปลายทางในตลาดดังกล่าวเข้าถึงสินค้าของบริษัทฯ ได้มากขึ้น นำมาซึ่งโอกาสในการเพิ่มยอดขายและรายได้ของบริษัทฯ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2558 บริษัทฯ มีการปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจจากเดิมมี 2 ธุรกิจคือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกม มาเป็น 3 ธุรกิจคือธุรกิจพลังงาน, ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร รวมถึงการพิจารณาการลงทุนในโครงการต่างๆ ที่มีศักยภาพตามระเบียบของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ของบริษัทฯ เพื่อการเติบโตที่มั่นคงและสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ ยังมีการเปลี่ยนแปลงอื่นๆ ที่สำคัญในปี 2558 ดังนี้

- ในเดือนมกราคม 2558 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 1,980,000,000 หุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 3,335 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,670 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท

- ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลโลกกลอย อำเภอดงหลวง จังหวัดพิจิตร ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท ซึ่งการซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขาย เป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีศักยภาพ และสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้

- ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) จำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 340 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 100) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าในโครงการ Pilot Project สำหรับโรงไฟฟ้า Gas Engine กำลังผลิต 6-20 เมกกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมือง

Kanbua รัฐ Tanintharyi สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ

- วันที่ 27 พฤษภาคม 2558 บริษัทฯได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงที่ตั้งสำนักงานใหญ่ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยทำการย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ตามรายละเอียดดังนี้ เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 16 ห้องเลขที่ 1603 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

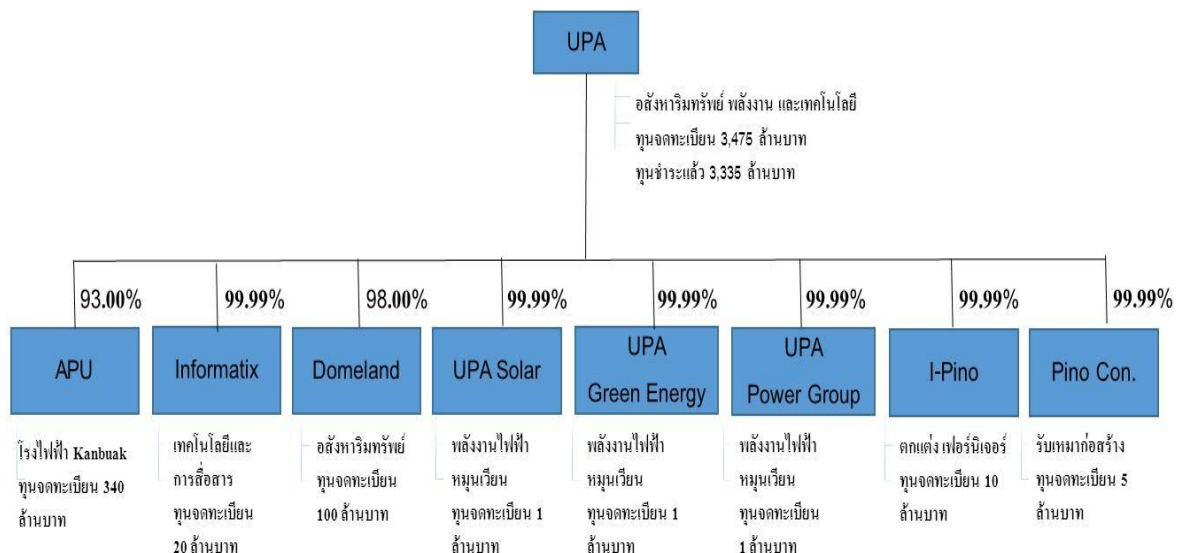
- ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของอันดามันเพาเวอร์ฯ ที่บริษัทฯ จะเข้าซื้อตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 จากจำนวน 3,400,000 หุ้น เป็นจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของหุ้นสามัญจำนวน 3,400,000 หุ้น (ไม่น้อยกว่า 2,550,000 หุ้น) ของอันดามันเพาเวอร์ฯ โดยเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของอันดามันเพาเวอร์ฯ จำนวน 3,162,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญของอันดามันเพาเวอร์ฯ โดยได้ชำระเงินค่าหุ้นงวดแรกเป็นจำนวน 232.5 ล้านบาท

- วันที่ 12 พฤศจิกายน 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ 1. บริษัท ยูพีเอ โซลาร์ จำกัด (UPA Solar Co., Ltd.) 2. บริษัท ยูพีเอ กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด (UPA Green Energy Co., Ltd) 3. บริษัท ยูพีเอ เพาเวอร์ กรุ๊ป จำกัด (UPA Power Group Co., Ltd.) ซึ่งทั้ง 3 บริษัทจัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น หุ้นละ 10 บาท เป็นการเตรียมพร้อมของบริษัทฯที่ได้ขยายการลงทุนสู่ธุรกิจพลังงานเช่น โรงไฟฟ้าถ่านหิน, โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ, โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์, โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล, และโรงไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ เป็นต้น

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นดังนี้

โครงสร้างบริษัท UPA และบริษัทในเครือ



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทจำแนกได้เป็น 3 กลุ่มธุรกิจ โดยสัดส่วนรายได้แต่ละกลุ่มธุรกิจ ระหว่างปี 2556-2558 สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์						
- การขายอาคารชุด	27.54	32.52	0.01	0.15	-	-
- การรับเหมาก่อสร้าง	31.43	37.11	6.73	99.41	-	-
รวมรายได้กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	58.97	69.63	6.74	99.56	-	-
ธุรกิจพลังงาน	25.71	30.36	-	-	-	-
ธุรกิจซอฟต์แวร์						
- จำหน่ายสินค้า	-	-	-	-	0.14	23.73
- สถาบันเสริมทักษะ	0.01	0.01	0.03	0.44	0.45	46.27
รวมรายได้กลุ่มธุรกิจซอฟต์แวร์	0.01	0.01	0.03	0.44	0.59	100.00
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	84.69	100.00	6.77	100.00	0.59	100.00

รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

รายได้จากการขายอาคารชุด จำนวนเงิน 27.54 ล้านบาท ในปี 2558 เป็นการรับรู้รายได้ ของบริษัทย่อย - บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด จากโครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่ ซึ่งรับรู้รายได้จากการโอนห้องชุดให้กับลูกค้าจำนวน 8 ราย ในขณะที่ปี 2557 โครงการยังไม่เสร็จเรียบร้อยพร้อมที่จะโอนให้กับลูกค้าได้

รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง จำนวนเงิน 31.43 ล้านบาท สำหรับปี 2558 เป็นการรับรู้รายได้จากการรับเหมาก่อสร้างอาคารและงานรับเหมาดกแต่งภายใน ของบริษัทย่อย - บริษัท ไอ-ฟิโน จำกัด ตามอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ ซึ่งปี 2558 บริษัท ไอ-ฟิโน จำกัด มีงานรับเหมาก่อสร้างและงานรับเหมาดกแต่งภายในเพิ่มขึ้นจากปี 2557

รายได้จากธุรกิจพลังงาน

รายได้จากการขายไฟฟ้า จำนวนเงิน 25.71 ล้านบาทในปี 2558 เป็นการรับรู้รายได้จากการขายไฟฟ้าของบริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2558 จนถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งบริษัทเข้าไปมีอำนาจควบคุมบริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

2.1.1 ธุรกิจด้านพลังงาน

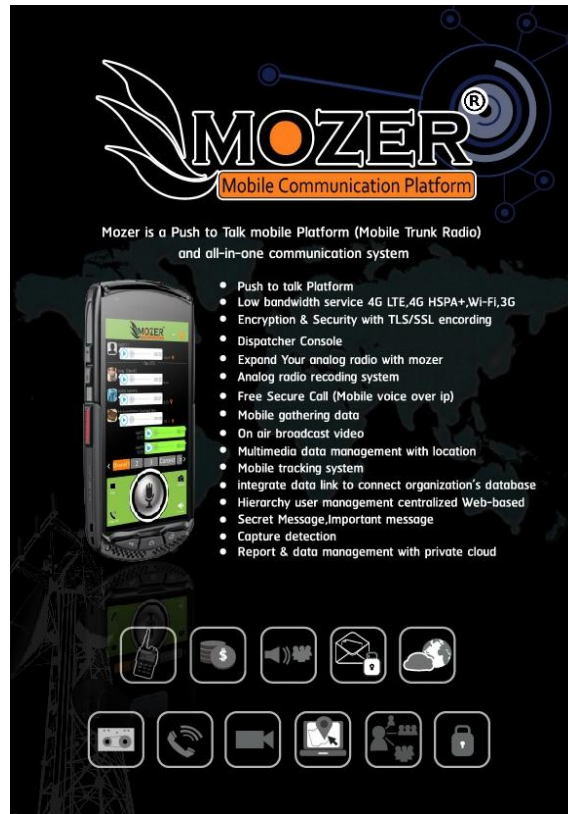
กลุ่มบริษัทฯ ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจพลังงาน โดยดำเนินการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด โดยได้ชำระเงินค่าหุ้นงวดแรกเป็นจำนวนเงิน 232.5 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 93.00) มีผลทำให้บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด เป็นผู้ได้รับสัมปทานดำเนินโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) กำลังการผลิต 6 – 20 เมกะวัตต์ ที่เมืองกันบก ประเทศเมียนมาร์ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพลังงานทางเลือก โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้มอบหมายให้ฝ่ายบริหารทำการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจดังกล่าว

2.1.2 ธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ดำเนินการซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18 ไร่ 3 งาน 77.6 ตารางวา ตั้งอยู่ริมหาดนาได้ ตัดถนนถนนบ้านต้นแสะ-บ้านไร่ด่าน ตำบลโคกกลอย อำเภอดงหลวง จังหวัดพังงา เพื่อนำมาพัฒนาและเพื่อแบ่งขายเป็นแปลง โดยมีงบลงทุนรวม 369 ล้านบาท เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ให้มีศักยภาพ และสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้ อีกทั้งบริษัทฯ ยังคงมีที่ดินจำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา ที่ดินตั้งอยู่ตรงข้ามสำนักงานเทศบาลเมืองปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยตั้งอยู่ลึกเข้าไปจากถนนมิตรภาพประมาณ 1 กิโลเมตร ที่ได้นำมาพัฒนาแล้วและอยู่ระหว่างการแบ่งขายเป็นแปลง และบริษัทฯ ได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นจำนวนเงิน 49.50 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 98.00) มีผลทำให้บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นเจ้าของโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ เป็นห้องชุดเพื่อขายจำนวน 40 ห้อง ซึ่งในปี 2558 ได้โอนขายและรับรู้รายได้แล้ว จำนวน 8 ห้อง

2.1.3 ธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้ดำเนินการซื้อซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคม หรือ “Mozzer” จากบริษัท อีออฟฟิศ ออนไลน์ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 150.00 ล้านบาท ซอฟต์แวร์ดังกล่าว สามารถให้บริการระบบการสื่อสาร และจัดเก็บข้อมูล โดยใช้เทคโนโลยี Mobile Trunk radio ผ่านโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ และแอปพลิเคชันต่างๆ โดยสามารถใช้ได้กับโทรศัพท์มือถือซึ่งสื่อสารได้ด้วยเสียง และแปลงข้อมูลมาจัดเก็บได้ ในลักษณะ Chat Talk Free call ทั้งนี้ การให้บริการสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการ และความเหมาะสมกับลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มองค์กร ที่ต้องคำนึงถึงในด้านต่างๆ เช่น ความปลอดภัยของข้อมูล การควบคุม และการตรวจสอบ



ผลิตภัณฑ์ Mozer ได้ดำเนินการจดลิขสิทธิ์ และ เครื่องหมายการค้าไปแล้วใน 10 ประเทศ ประกอบด้วย คุณสมบัติเบื้องต้นดังนี้

- Push to talk Platform หรือ ระบบวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัล เป็นระบบวิทยุสื่อสารที่ไม่มีข้อจำกัดเรื่องระยะทาง ผ่านโทรศัพท์มือถือ เชื่อมต่อกับระบบวิทยุสื่อสารอนาล็อกเดิมได้อย่างสมบูรณ์ ด้วยค่าใช้จ่ายที่ประหยัดจากเทคโนโลยี Mozer ที่ใช้ Data package น้อย เหมาะกับหน่วยงานและแผนกที่ต้องใช้การสื่อสารภาคสนาม หรือ ต้องการใช้เทคโนโลยีวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัลทดแทนอนาล็อกเดิม
- ใช้สื่อสารข้อมูล ข้อความ ภาพ เสียง ไฟล์มัลติมีเดีย แบบรหัส ด้วยมาตรฐานความปลอดภัยสูงสุด TLS SSL และ Feature พิเศษ เช่น การส่งข้อความลับ การส่งข้อความสำคัญ การตรวจสอบการ Capture หน้าจอ ที่เป็นความลับขององค์กร
- ควบคุมผู้ใช้งานด้วยระบบการจัดการ ผู้ใช้งาน การจัดกลุ่ม การกำหนดสิทธิ ได้อิสระตามโครงสร้างขององค์กร บริหารจัดการข้อมูลที่ใช้งานได้เป็นขององค์กรเอง นำไปใช้เพื่อการประมวลผล การวิเคราะห์ในรูปแบบต่างๆได้ ทั้งในรูปแบบข้อมูล ภาพ เสียง และระบุพิกัด Location ของข้อมูล
- ระบบ Mozer Mobile Voice over ip หรือ Free security call ทำให้การโทรผ่าน Data Package มีความคมชัดกว่า Free Application ทั่วไป และสามารถเชื่อมต่อกับระบบ Voice over ip หรือ IP Phone ขององค์กรได้
- ระบบถ่ายทอดสดสัญญาณภาพเสียงผ่าน Mobile สำหรับการปฏิบัติงานนอกสถานที่ที่ต้องการถ่ายทอดสัญญาณวิดีโอจากหน้าจอเข้า Cloud ขององค์กร ที่สามารถเรียกใช้ จัดเก็บ ค้นหา ได้อย่างสมบูรณ์ ทำให้การบริหารจัดการข้อมูลมัลติมีเดียขององค์กรทำได้สะดวกรวดเร็ว

- ระบบ Mobile tracking ที่ใช้ Smartphone มาทดแทน GPS สำหรับติดตามการทำงานระหว่างปฏิบัติงาน รวมถึง จัดเก็บข้อมูลที่ต้องการระบุพิกัด Location เพื่อนำมา วิเคราะห์ แสดงผล ในรูปแบบต่างๆ
- ระบบควบคุม Dispatcher สำหรับศูนย์ควบคุมสั่งการการสื่อสารที่ต้องการประสิทธิภาพในการสั่งงานและประสานงานสูงสำหรับหน่วยงานความมั่นคง
- เทคโนโลยี Mozer ยังสามารถปรับรูปแบบการใช้งานให้เหมาะสมตรงกับลักษณะการทำงานขององค์กร ด้วย Platform ที่มีอยู่แล้ว ทำให้องค์กรสามารถเรียกใช้ประโยชน์จาก Smartphone ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด www.mozermobile.com

1.3 การตลาดและการแข่งขัน

1.3.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ธุรกิจพลังงาน

สถานการณ์พลังงานในปี 2558 มีอัตราการใช้พลังงานเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกปรับตัวลดลงต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 จนถึงปลายปี 2558 ประมาณร้อยละ 45.0 และอัตราค่าไฟฟ้าเฉลี่ยทั้งปีลดลงร้อยละ 3.6 จากปีก่อนหน้า ซึ่งจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจและช่วยลดค่าครองชีพของประชาชนได้ ซึ่งถือว่าเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ หรือ GDP ของประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น จากมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจ การบริการ และการใช้จ่ายของภาครัฐ

ส่วนแนวโน้มสถานการณ์การใช้พลังงานในปี 2559 คาดว่าการใช้น้ำมันสำเร็จรูปจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 3.0% และการใช้ไฟฟ้าเพิ่มขึ้น 3.5% จากปีก่อนหน้า ตามภาวะเศรษฐกิจที่จะปรับตัวดีขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศ (PDP 2015) ซึ่งครอบคลุมการพัฒนากำลังการผลิตในช่วงปี 2555 - 2573 และถือเป็นแผนแม่บทในการพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าในระยะเวลา 20 ปี ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมไฟฟ้าได้ใช้แผนดังกล่าวเป็นแนวทางในการวางแผนทางธุรกิจ

จากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศ (PDP 2015) ในปี 2573 มีค่าพยากรณ์ความต้องการพลังไฟฟ้าสูงสุดเท่ากับ 52,256 เมกะวัตต์ ตามวัตถุประสงค์ที่จะลดการพึ่งพาพลังงานจากต่างประเทศ ส่งเสริมให้มีการใช้พลังงานทดแทนในระดับชุมชน และ สนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตเทคโนโลยีพลังงานทดแทนในประเทศ โดยภายในปี 2573 ประเทศไทยจะมีการจัดหาไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 หรือคิดเป็นกำลังผลิตไฟฟ้า 13,927 เมกะวัตต์ และส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าอย่างมีประสิทธิภาพด้วยระบบ Cogeneration ให้สอดคล้องกับการดำเนินการรับซื้อไฟฟ้าที่มีความชัดเจน ซึ่งกำหนดให้ปี 2558 - 2564 มีการรับซื้อไฟฟ้าจาก SPP ระบบ Cogeneration ประเภท Firm ประมาณ 2,000 เมกะวัตต์ และในปี 2565 -2573 ให้มีปริมาณ SPP ระบบ Cogeneration เพิ่มขึ้นปีละ 360 เมกะวัตต์ ทั้งนี้ ผู้ผลิตไฟฟ้า Cogeneration ขนาดเล็กที่ไม่ใช่ประเภท Firm จะรับซื้อโดยไม่กำหนดระยะเวลาและปริมาณ

ในปัจจุบันรัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านพลังงาน ซึ่งในส่วนของบริษัทไฟฟ้าได้วางแผนการจัดหาไฟฟ้าให้มีการกระจายชนิดของเชื้อเพลิง เพื่อลดความเสี่ยงด้านการจัดหา ความผันผวนทางด้านราคา และลดต้นทุนการผลิต รวมถึงส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน และพลังงานทางเลือก โดยเฉพาะการส่งเสริมพลังงานหมุนเวียนทุกรูปแบบ ทั้งลม แสงอาทิตย์ พลังน้ำ ชีวมวล ก๊าซชีวภาพ พลังงานจากขยะ ส่งเสริมการจัดหาและการใช้พลังงานที่ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม โดยกำหนดมาตรฐานด้านต่างๆ รวมทั้งส่งเสริมให้เกิดโครงการกลไกการพัฒนาพลังงานที่สะอาด เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน และลดปริมาณก๊าซเรือนกระจก ทั้งนี้แนวโน้ม

ต้นทุนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทางเลือกจะมีการลดลงอย่างรวดเร็ว สืบเนื่องจากเทคโนโลยีและการแข่งขันทั่วโลก จึงเป็นโอกาสของผู้พัฒนาโครงการผลิตกระแสไฟฟ้า ในการลดต้นทุน และเพิ่มผลตอบแทนที่ดีให้บริษัทได้ในระยะยาว

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปี 2558 สภาวะเศรษฐกิจเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้กิจกรรมการลงทุนและกิจกรรมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ขณะที่ปัจจัยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ยังรออยู่ข้างหน้า อาทิ แนวโน้มต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2559 ซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีความท้าทายมากขึ้นในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่จะสามารถยกระดับราคาขายที่อยู่อาศัย หรือพ่วงให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนธุรกิจ ได้แก่ ราคที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน (ผลจากปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคก่อสร้าง ทำให้เกิดการแย่งชิงกำลังแรงงาน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับขึ้นอัตราค่าจ้างแรงงาน)

อย่างไรก็ดี การเร่งเปิดโครงการกันอย่างเข้มข้นดังกล่าว ได้กลับมามีส่วนในการผลักดันราคาที่ดินและต้นทุนการประกอบธุรกิจให้เร่งตัวขึ้น และผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง

ขณะเดียวกัน ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่เผชิญความเสี่ยงสูงขึ้นจากเหตุการณ์ทางการเมือง สถาบันการเงิน จึงให้ความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อทั้งที่ให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้บริโภค เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้มีอีกหลายประเด็นที่น่ากังวล ทั้งจากความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานที่อยู่อาศัยในบางพื้นที่ การชะลอตัวของความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค และปัญหานี้ภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงหลายประการ แต่ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2558 นี้ ยังพอมียปัจจัยที่สนับสนุนธุรกิจ อาทิ ทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจและสภาวะการเมืองในปัจจุบัน อาจจะมีผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยหนุนประการหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่การชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ น่าที่จะช่วยลดภาวะความเสี่ยงของปัญหาอุปทานที่อยู่อาศัยล้นตลาดในระดับหนึ่ง

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ภาพรวมของตลาดซอฟต์แวร์และบริการ ซอฟต์แวร์ของประเทศไทยในปี 2558 คาดการณ์เบื้องต้นว่าจะมีมูลค่าการผลิตภายในประเทศ ประมาณ 61,096 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 11.1 โดยแบ่งเป็นตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ประมาณ 15,973 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 6.3 และตลาดบริการซอฟต์แวร์ ประมาณ 45,113 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 13.0 และคาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจการเงิน การธนาคาร โทรคมนาคม ค้าปลีก ท่องเที่ยว และโรงแรม เนื่องจากความต้องการใช้ซอฟต์แวร์มาเป็นส่วนหนึ่งที่จะเข้ามารองรับการบริการ และภาคอุตสาหกรรม เช่น ซอฟต์แวร์ที่ใช้งานผ่านเว็บไซต์ และซอฟต์แวร์ที่ต้องติดตั้งในเครื่องผู้ใช้งาน ประกอบกับตลาดการสื่อสาร ที่รวมทั้งอุปกรณ์สื่อสาร และการบริการสื่อสาร ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการเติบโตของตลาดบริการอินเทอร์เน็ต และตลาดโทรศัพท์มือถืออย่างมาก ซึ่งช่วยรองรับผลกระทบจากเศรษฐกิจ และช่วยสนับสนุนธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ในปี 2558 การเติบโตของ Smartphone 3G และ 4G มีอัตราการเติบโตถึง 200% ภายในระยะเวลา 2 ปี ซึ่งระบบสื่อสารผ่าน Platform Smartphone ได้รับความนิยมอย่างสูง และเป็นการเปลี่ยนแปลง ลักษณะการสื่อสารในชีวิตประจำวันผ่าน Application ต่างๆ อีกทั้งยังมีความต้องการของตลาดกลุ่มองค์กร ที่มีความต้องการมากกว่า Free

Application ในด้านต่างๆ เนื่องจากต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของข้อมูล ความมั่นคงของระบบ การตรวจสอบควบคุมระบบงาน และการจัดเก็บข้อมูลที่เป็นความลับขององค์กร ทำให้มีความจำเป็นต้องเป็นเจ้าของระบบเอง และเกิดการจัดหาซอฟต์แวร์ที่พัฒนาใหม่เพื่อให้ตอบสนองกับความต้องการขององค์กร และช่วยให้การบริหารองค์กรมีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุด

1.3.2 สภาพการแข่งขัน

ธุรกิจพลังงาน

การลงทุนในธุรกิจพลังงานนั้น เป็นหนึ่งในการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำแต่ให้ผลตอบแทนที่มั่นคงในระยะยาว จึงทำให้มีการแข่งขันอย่างมากทั้งจากบริษัทรายเก่าที่ดำเนินงานอยู่เดิมและบริษัทรายใหม่ที่สนใจลงทุนในธุรกิจนี้ การที่จะแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งเหล่านี้ได้นั้นบริษัทจำเป็นต้องมีนโยบายที่มีประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ โดยต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ก่อนการลงทุนในโครงการต่างๆ รวมถึงการประเมินความพร้อมทั้งขีดความสามารถของบุคลากรของบริษัทและศักยภาพของบริษัทต่างๆ ที่ได้รับการจัดจ้างมาดำเนินโครงการ พร้อมกับปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อบังคับของประเทศไทยและของประเทศอื่นๆ ที่บริษัทเข้าไปดำเนินงาน โดยอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญ คือ ความสัมพันธ์ที่ดีซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการแข่งขันของกลุ่มคู่แข่งรายใหม่ได้

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ จากการที่ บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ มีการลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) กำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ณ เมืองกันบก สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ซึ่งเป็นโรงไฟฟ้าแห่งแรกและแห่งเดียวในบริเวณเขตเศรษฐกิจพิเศษทวาย รวมทั้งมีการลงนามบันทึกข้อตกลงกับทางรัฐบาลเมียนมาร์ เกี่ยวกับการขยายกำลังการผลิตของโรงไฟฟ้า ที่เมืองกันบก ประเทศเมียนมาร์ อีก 200 เมกะวัตต์ โดยเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2559 บริษัท เมียนมาร์ ยูทิลิตี้ จำกัด (บริษัทย่อย) ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ ระหว่างบริษัทย่อยกับการไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ (“MEPE”) เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดหาหน่วยไฟฟ้า (“โครงการโรงไฟฟ้า”) ซึ่งสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจะยังไม่ส่งผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะได้สำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้นโดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
2. MEPE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ บริษัทย่อย
4. บริษัทย่อยได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
6. เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว

ทั้งนี้ ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) MEPE และบริษัทย่อยจะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หากบริษัทย่อยไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว MEPE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาโครงการด้านธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกตั้งแต่ปลายปี 2557 จนถึงปัจจุบัน และมีนโยบายที่จะแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มทั้งในประเทศและต่างประเทศด้วย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปัจจุบันนั้น เริ่มขยายวงกว้างมากกว่าอดีตที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการคิดค้นกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เข้ามาเร่งการตัดสินใจของลูกค้า อย่างไรก็ตาม แม้ว่ารูปแบบการแข่งขันจะเปลี่ยนแปลงมากขึ้น แต่กลยุทธ์หลักที่ยังคงนำมาเร่งตัดสินใจลูกค้ารวมถึงดึงให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อที่ดิน คอนโดเนียม บ้านในโครงการของแต่ละบริษัทยังคงเกี่ยวข้องกับราคาขาย และทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ยังคงมีผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลายๆ ราย เริ่มสร้างความต่างในด้านการแข่งขัน โดยการดัดแปลงรูปแบบการใช้ชีวิต และการอยู่อาศัย ในบ้านมาเป็นจุดขาย ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวนี้เริ่มเป็นที่ได้รับความสนใจมากขึ้น เนื่องจากการพัฒนาการแข่งขันดังกล่าวจำเป็นต้องมีการสร้างมูลค่าเพิ่ม และการให้คุณภาพชีวิตจากการอยู่อาศัย ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้ามีความเป็นอยู่ที่ดี สะดวกสบายในอนาคตระยะยาว รวมถึงตอบโจทย์การอยู่อาศัยในบ้านอย่างแท้จริง หรือที่เรียกว่า การขายบ้านพร้อมคุณภาพชีวิต และคุณภาพการอยู่อาศัย ซึ่งกลยุทธ์นั้นแม้ว่าจะดึงดูดใจลูกค้าเพราะเป็นการให้ลูกค้ามากกว่าค่าว่าการขายบ้าน เพราะรูปแบบกลยุทธ์ตลาดนั้นเป็นเสมือนการขายบ้านและชีวิตที่มีความสุขในการอยู่อาศัย ทำให้มีต้นทุนในการตลาดที่สูง และจะส่งผลให้บ้านมีราคาสูงขึ้น ดังนั้นรูปแบบการตลาดดังกล่าวมีไม่มากในประเทศไทย ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดในการดำเนินกิจการ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทฯ มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2558 ที่ผ่านบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) และอำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา โดยมีเป้าหมายและนโยบายหลัก ๆ ดังนี้ :-

1) มุ่งเน้นพัฒนาสินค้าประเภทคอนโดมิเนียม ในเฟสต่อเนื่องของโครงการเดิม ซึ่งบริษัทฯ มีความถนัด ทั้งในส่วนของการตลาด และการพัฒนาสินค้าโดยการออกแบบบ้านใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งที่ดินเปล่าที่มีการพัฒนาสาธารณูปโภคและแบ่งขาย สำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการออกแบบและสร้างบ้านด้วยตนเอง

2) พัฒนาปรับปรุงสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะ ให้อยู่ในสภาพที่เหมาะสมกับการใช้งาน โดยเมื่อบริษัทฯ ได้ดูแลรักษาครบกำหนดตามโครงการและวิธีการจัดสรรแล้ว บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรในทุกโครงการ เพื่อให้เจ้าของร่วมได้มีส่วนร่วมกันในการบริหารจัดการชุมชนด้วยตนเองโดยมีสิทธิและหน้าที่ตามกฎหมาย อันจะนำมาซึ่งความเข้มแข็งของแต่ละชุมชนได้เป็นอย่างดี

3) จัดทีมงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ บริการหลังการขาย เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการรับเรื่องราวจากลูกค้า ถึงแม้ในกรณีที่โครงการได้ปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์แก่ผู้ซื้อทั้งหมดแล้ว ทีมงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ดังกล่าว ยังคงมีหน้าที่ให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องจนครบกำหนดตามสัญญา รวมทั้งการให้ข้อมูลข่าวสารการประชาสัมพันธ์ กิจกรรมการตลาดของบริษัทที่มีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่งด้วย อันจะส่งผลให้แบรนด์ของบริษัทเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องและยาวนาน

4) เสริมสร้างพันธมิตรทางการค้า เช่น การรวมกลุ่มผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการแลกเปลี่ยนนวัตกรรมและแนวทางการพัฒนาโครงการให้ลดความเสี่ยง และเพิ่มอัตราผลกำไร สำหรับรายการที่ไม่เป็นความลับในทางธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ในฐานะที่ประเทศไทยเป็นหนึ่งในสมาชิกของกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จากทั้งหมด 10 ประเทศ คือ บรูไน กัมพูชา อินโดนีเซีย ลาว มาเลเซีย พม่า ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม และเตรียมพร้อมเพื่อรวมตัวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ภายในปี พ.ศ. 2558 ที่ผ่านมานอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลบ่าเข้ามาของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว หลายฝ่ายยังกังวลถึงการภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในประเทศแถบภูมิภาค โดยเฉพาะภาคธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของไทยที่ยังไม่แข็งแกร่งนัก การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อาจจะเป็นประเด็นสำคัญที่ภาคธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของประเทศไทยต้องใส่ใจ โดยเฉพาะหากมีการเปิด AEC 2015 ภาคธุรกิจหลายฝ่ายต่างกังวลถึงความปลอดภัย ด้วยการรุกเข้ามาของกลุ่มทุนต่างชาติที่มีโมเดลธุรกิจอันแข็งแกร่ง รวมถึงความกังวลต่อการเกิดภาวะสมองไหล ดึงตัวบุคลากรที่เก่งๆ ออกจากบริษัท ซึ่งทุกสิ่งต่างส่งผลกระทบต่อธุรกิจของคนไทยโดยตรง

บริษัทตระหนักถึงภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์นี้เป็นอย่างดี โดยบริษัทมีนโยบายที่จะลดผลกระทบดังกล่าวคือ การที่บริษัทมีผู้บริหารที่มีความสามารถและประสบการณ์สูง รวมถึงบุคลากรที่มีศักยภาพ ประกอบกับการที่บริษัทเป็นเจ้าของเทคโนโลยีที่มีผลงานรองรับและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานได้เป็นที่น่าพอใจ อีกทั้งบริษัทยังมีกลยุทธ์ในการแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อครอบคลุมการตลาดทุกด้านในธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ นอกจากนี้การเลียนแบบจากคู่แข่งเป็นไปได้ยากเนื่องจากต้องใช้บุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถสูงอีกด้วย

Product compare			
	MOZER Mobile Trunk Radio	Trunk Radio Analog radio	Smart Phone Free Application
User Control, Permission Control	✓	✓	✗
Mass Communication (as a group) for thousands or ten thousands users.	✓	✗ high cost	✗
Unlimited communication channel	✓	✗	✗
User grouping	✓	✗	✗
Distance and coverage	✓	✗	✗
Multimedia data (e.g. files, images)	✓	✗	✓
Automatically play audio files	✓	✓	✗
Replay audio files	✓	✗	✗
The list of people who have read, listened or monitored can be checked	✓	✗	✗
Secret Messages	✓	✗	✓
Important Messages	✓	✗	✗
View the list of people who has read or listened to the message, apart from the number of people who have read	✓	✗	✗
Notifications	✓	✗	✓
Compatible with mic Bluetooth for specific functional	✓	✓	✗
One to one communication	✓	✗	✓
View all location of user in channel from mobile	✓	✗	✗
GPS Tracking from administration system	✓	✗	✗
Bringing the data stored in the server to analyze as GIS Picture	✓	✗	✗
Adding links to check the data or information notice via mobile	✓	✗	✗
Available in the flammable environment (Zone 1, Zone 2)	✓	✓	✓
Speed	By EDGE, 3G network, or WIFI	Low Speed (7.2-28.8 Kbps)	By EDGE, 3G network, or WIFI
Private cloud server data storage (Optional)	✓	✗	✗

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจพลังงาน

การจัดหาโครงการพลังงาน

ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจและบริษัทที่ปรึกษา โดยฝ่ายบริหารจะเป็นฝ่ายกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ อาทิ สัญญาซื้อขายไฟฟ้า ท่าเลที่ตั้ง ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทในการพิจารณาอนุมัติในการเข้าลงทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การจัดซื้อที่ดิน

ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจ โดยฝ่ายบริหารจะเป็นฝ่ายกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาท่าเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม อาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ แนวเขตผังเมือง เส้นทางคมนาคม ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ และความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ ส่วนฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำงานควบคู่กับฝ่ายบริหาร โดยจะทำการศึกษาวิจัยในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัยรวมถึงรายละเอียดคู่แข่งในท่าเลที่ตั้งที่ฝ่ายบริหารกำหนดมาเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการขายของโครงการ ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และนำข้อมูลส่งให้ฝ่ายการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทในการพิจารณาอนุมัติในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะซื้อที่ดินเอง หรืออาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าที่ดินถือซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ และบริษัทฯ จะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน จากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ท่าเลที่ตั้ง และการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัทฯ มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ฝ่ายบริหารของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์จะเป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาหรือจัดหาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่น่าสนใจ รวมทั้งศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ อาทิ แนวโน้มของตลาดซอฟต์แวร์ อุปสงค์และอุปทาน คู่แข่ง ความเป็นไปได้ของเทคโนโลยีที่สามารถพัฒนาและนำมาใช้ได้จริง ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด จะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ในการพิจารณาอนุมัติในการเข้าลงทุน หรือในกรณีที่เกินอำนาจอนุมัติ จะต้องนำเสนอต่อฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติการเข้าลงทุนด้วย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2.4.1 โครงการ เดอะ ฟิโน ฮิลล์

เป็นโครงการพัฒนาและจัดสรรที่ดินแบ่งขาย ที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งในปี 2557 บริษัท ได้เข้าทำสัญญา “จ้างและบริหารงานขายและพัฒนาที่ดิน” กับบริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาสท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด (ผู้รับจ้าง) เพื่อดำเนินการบริหารงานขายและพัฒนาที่ดินโครงการ “เดอะ ฟิโน ฮิลล์” ซึ่งมีพื้นที่ขายจำนวน 38,401.40 ตารางวา เงื่อนไขการตกลงอัตราค่าจ้างตามสัญญาดังกล่าว กำหนดให้ผู้รับจ้างต้องส่งมอบเงินที่ได้รับจากสัญญาจะซื้อขายที่ดินทั้งหมดในอัตราตารางวาละ 8,000.00 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 307.21 ล้านบาท ให้แก่บริษัทในวันโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้แก่ผู้จะซื้อ และส่วนต่างระหว่างจำนวนเงินตามสัญญาจะซื้อขายกับจำนวนเงินที่ผู้รับจ้างต้องส่งมอบให้บริษัทถือเป็นค่าจ้างตามสัญญา ทั้งนี้บริษัทได้มอบอำนาจให้ผู้รับจ้างมีอำนาจในการจัดทำ ลงนาม และเก็บรักษาเอกสารที่สำคัญเกี่ยวกับการซื้อขายที่ดิน รวมทั้งมอบอำนาจในการรับเงินตามหนังสือจองซื้อที่ดินและเงินค่างวดตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินจากผู้จะซื้อและเก็บรักษาจำนวนเงินดังกล่าวไว้จนกว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์จึงโอนให้แก่บริษัท โดยกระทำการในฐานะ “ผู้รับมอบอำนาจจากผู้จะขาย”

เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ส่งหนังสือแจ้งขอยกเลิก “สัญญาจ้างและบริหารงานขายและพัฒนาที่ดิน” กับผู้รับจ้าง ต่อมาในวันที่ 1 กันยายน 2558 ผู้รับจ้างก็ได้ทำหนังสือแจ้งความจำนงค์เพื่อขอซื้อที่ดินทั้งหมดจากบริษัทในราคา 180.00 ล้านบาท และทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะบอกเลิกสัญญาจ้างระหว่างกันรวมทั้งยกเลิกและถอนอำนาจในหนังสือมอบอำนาจทุกฉบับที่บริษัทเคยมอบอำนาจให้ผู้รับจ้างกระทำการแทนตามหนังสือ “ขอยกเลิกและหนังสือมอบอำนาจ” จากฝ่ายกฎหมายของผู้รับจ้าง ลงวันที่ 17 กันยายน 2558

เดือน ตุลาคม 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการขายที่ดินโครงการ “เดอะ ฟิโน ฮิลล์” จำนวนที่ดินรวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา (จำนวน 5 โฉนด) ให้กับบริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาสท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด ในราคา 180 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทำสัญญาจะซื้อขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในโครงการนี้แล้วจำนวน 5 ราย แบ่งเป็นสัญญาจะซื้อขายที่ดิน รวม 6 ฉบับ รวมเป็นที่ดินแปลงย่อยจำนวน 16 แปลง จากทั้งหมด 80 แปลง จำนวนเงินจอง เงินเข้าทำสัญญา และเงินค้ำประกัน ที่บริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาสท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด ได้รับจากลูกค้าแล้วเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 21.65 ล้านบาท (เป็นเงินที่ได้รับจากลูกค้า จนถึง วันที่ 31 กรกฎาคม 2558)

บริษัทฯ ได้รับรู้จำนวนเงินที่ บริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาสท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด ได้รับมาตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินในนามของบริษัทฯ กับผู้ซื้อ จำนวนเงิน 21.40 ล้านบาท เป็นสินทรัพย์และหนี้สินในงบการเงินตั้งแต่วันที่ภาระผูกพันตามสัญญาจะซื้อขายมีผลบังคับ โดยปรับปรุงย้อนหลังงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เนื่องจากบริษัทฯ ยังมีภาระผูกพันตามกฎหมายต่อผู้ซื้อตามสัญญาจะซื้อขาย

2.4.2 โครงการ เดอะ ฟิโน เชาใหญ่

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวนห้องทั้งหมด 40 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรัชต์ อำเภอบางช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นเจ้าของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด ได้ทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับลูกค้า จำนวน 11 ยูนิต มูลค่าตามสัญญา รวม 39.38 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์ได้ในปี 2559

2.4.3 โครงการก่อสร้างอาคารพักอาศัย

งานที่ค้างส่งมอบแก่ลูกค้า เป็นงานโครงการก่อสร้างของ บริษัท ไอ-ฟิโน จำกัด (บริษัทย่อย) มูลค่าตามสัญญา จำนวน 16.36 ล้านบาท ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 อัตราความสำเร็จของงานเท่ากับร้อยละ 80 ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงิน 13.08 ล้านบาท มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบเท่ากับร้อยละ 20 ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงิน 3.27 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักดีว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท สำหรับช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรตลอดจนกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักๆที่อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ และแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถจำแนกได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ

ความล่าช้าของนโยบายภาครัฐและความไม่แน่นอนทางการเมืองของประเทศไทยในปี 2558 ที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประเทศไทยทั้งด้านการลงทุนและการท่องเที่ยว และทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผู้ลงทุนภาคเอกชนทั้งในประเทศและต่างประเทศลดลง ซึ่งจะกระทบต่อการขยายตัวของการบริโภคและการลงทุนในประเทศ เป็นผลให้เกิดผลเสียอย่างมากต่อทุกภาคอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจไทยโดยรวม ผลกระทบดังกล่าวเป็นปัจจัยลบต่อทุกธุรกิจในประเทศไทย โดยเฉพาะธุรกิจของบริษัทฯคือธุรกิจพลังงานและธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ในส่วนของธุรกิจพลังงานนั้น ได้รับผลกระทบโดยตรงจากความล่าช้าของนโยบายภาครัฐในการประกาศแผนการรับซื้อไฟฟ้าพลังงานประเภทต่างๆซึ่งขึ้นอยู่กับแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย ประกอบกับการมีคู่แข่งในธุรกิจพลังงานเพิ่มมากขึ้นในประเทศ ทำให้บริษัทฯมองหาโอกาสใหม่โดยเริ่มขยายธุรกิจออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านรวมถึงประเทศอื่นๆในเอเชียซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ

ในส่วนของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น มีผลกระทบทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน เมื่อผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นอาจจะต้องการถือเงินสดมากขึ้นและชะลอการตัดสินใจลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุนเก็งกำไรจะลดลง ขณะเดียวกันด้านผู้ประกอบการที่ต้องการรอความชัดเจนทางการเมืองอาจจะชะลอการลงทุน โครงการใหม่หรือปรับลดจำนวนโครงการลง รวมถึงสถาบันการเงินจะมีความเข้มงวดขึ้นในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้พัฒนาโครงการและการให้สินเชื่อบุคคลเพื่อซื้อบ้าน โดยเฉพาะในกลุ่มที่มีความอ่อนไหวเรื่องกำลังซื้อและความสามารถในการชำระหนี้ อย่างไรก็ตามพบว่าผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจะให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการมากขึ้นและจะพิจารณาเลือกโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการและให้ความคุ้มค่ามากที่สุด บริษัทฯ จึงมีนโยบายสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยมีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ ก่อนการลงทุนในโครงการใดบริษัทจะมีการวางแผนและศึกษาความเป็นไปได้ของแต่ละโครงการ และต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพในการพัฒนาเพื่อทำกำไรต่อไปได้

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน จึงอาจได้รับผลกระทบในทางลบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการวางแผนและกำหนดนโยบายให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในแต่ละช่วง นอกจากนี้ยังมีการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้สอดคล้องกับการเลือกทำเลและรูปแบบโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามกำลังซื้อและความต้องการที่อยู่อาศัยของลูกค้าในระยะเวลาอันใกล้ให้ได้มากที่สุด เพื่อให้ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตอย่างมีเสถียรภาพ แม้ในภาวะที่สภาพเศรษฐกิจมีการขยายตัวลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากการผันผวนของเศรษฐกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย

ธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากการที่ธุรกิจพลังงานเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงจึงจำเป็นต้องกู้ยืมเงินลงทุนจากธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆ ทำให้ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและการบริหารด้านการเงิน โดยเฉพาะบริษัทที่มีโรงไฟฟ้าที่ดำเนินงานอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนก่อสร้างและดำเนินการรวมถึงรายได้จากการผลิตไฟฟ้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ จึงได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวนไป ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทางการเงิน, ควบคุม, ติดตามสถานการณ์, และใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ รวมถึงหารือกับที่ปรึกษาทางการเงินที่มีศักยภาพควบคู่ไปด้วยอยู่เสมอเพื่อให้บริษัทฯ สามารถลงทุนและดำเนินงาน โครงการต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวให้น้อยที่สุด

3.4 ความเสี่ยงของการแข่งขันสูง

การลงทุนในธุรกิจพลังงานนั้น เป็นหนึ่งในการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำแต่ให้ผลตอบแทนที่มั่นคงในระยะยาว จึงทำให้มีการแข่งขันอย่างมากทั้งจากบริษัทรายเก่าที่ดำเนินงานอยู่เดิมและบริษัทรายใหม่ที่สนใจลงทุนในธุรกิจนี้ การที่จะแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งเหล่านี้ได้นั้นบริษัทฯ จำเป็นต้องมีนโยบายที่มีประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ โดยต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ก่อนการลงทุนในโครงการต่างๆ รวมถึงการประเมินความพร้อมทั้งขีดความสามารถของบุคลากรของบริษัทฯ และศักยภาพของบริษัทต่างๆ ที่ได้รับการจัดจ้างมาดำเนินโครงการ พร้อมกับปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับของประเทศไทยและของประเทศอื่นๆ ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นการเพิ่มโอกาสการลงทุนของบริษัทฯ และยังช่วยลดความเสี่ยงของการแข่งขันด้วย

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ ต้องรับผลกระทบจากภาวะการแข่งขันจากคู่แข่งรายเก่าและรายใหม่อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะคู่แข่งที่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ ต้องวางกลยุทธ์และแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อแข่งขันในด้านราคาและการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังต้องมีการปรับปรุงคุณภาพและรูปแบบของโครงการอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้ลงทุนหรือลูกค้าของบริษัทฯ ด้วย

ในส่วนของการพัฒนาซอฟต์แวร์นั้น การเติบโตอย่างก้าวกระโดดในตลาดด้านเทคโนโลยีการสื่อสารและระบบคอมพิวเตอร์ส่งผลให้ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์มีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น การมีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพรวมถึงบุคลากรที่มีศักยภาพเพียงเท่านั้นอาจไม่เพียงพอที่จะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ บริษัทฯจึงมีนโยบายสำคัญในการแสวงหาพันธมิตรเพื่อความร่วมมือกันทางธุรกิจในด้านต่างๆ โดยเฉพาะด้านการตลาด พันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นองค์กรชั้นนำนั้นสามารถเพิ่มช่องทางที่บริษัทฯจะสามารถนำผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของบริษัทฯเพื่อเข้าสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้งานได้มากขึ้น

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

การปรับอัตราค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาททั่วประเทศ ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค.2556 และการปรับอัตราเงินเดือนขั้นต่ำปริญญาตรีเป็น 15,000 บาทต่อเดือน ทำให้แรงงานไทยบางส่วนย้ายกลับไปทำงานตามภูมิลำเนาเดิมเพราะได้รายได้ไม่ต่างกัน และทัศนคติในการเรียนต่อปริญญาตรีแทนสายอาชีพได้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีการขาดแคลนแรงงานกลุ่มแรงงานระดับกลางถึงล่างในทุกภาคธุรกิจ ต่อไปหากมีการดำเนินการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่และใช้ระยะเวลาก่อสร้างหลายปีจะทำให้ปัญหาแรงงานรุนแรงมากขึ้น

สำหรับภาคธุรกิจพลังงาน ปัญหาการขาดแคลนแรงงานส่งผลกระทบต่อการออกแบบ, ก่อสร้าง, และดำเนินงานโรงไฟฟ้า เนื่องจากในขั้นตอนต่างๆจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีความสามารถและประสบการณ์ต่างกันไป รวมถึงการที่บริษัทฯมีแผนการลงทุนภาคธุรกิจพลังงานในต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความสามารถด้านภาษาด้วยเช่น ภาษาอังกฤษ เป็นต้น บริษัทฯจึงมีแนวทางลดความเสี่ยงโดยการจ้างบริษัทชั้นนำที่มีศักยภาพและประสบการณ์มาเพื่อออกแบบ, ก่อสร้าง, และดำเนินงานโรงไฟฟ้าของบริษัทฯ พร้อมทั้งพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรของบริษัทฯให้ทัดเทียมกับบุคลากรของบริษัทชั้นนำอื่นๆ อีกด้วย

สำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลกระทบโดยตรงเนื่องจากธุรกิจนี้ต้องใช้แรงงานจำนวนมากในงานก่อสร้างโดยเฉพาะแรงงานที่มีฝีมือ ทำให้โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายโครงการไม่สามารถก่อสร้างแล้วเสร็จตามกำหนดและต้องเลื่อนระยะเวลาการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ผู้ประกอบการหลายรายจึงแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานโดยหันมาใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างหรือผู้ประกอบการบางรายทำสัญญาว่าจ้างล่วงหน้าเพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนแรงงาน รวมถึงการจ้างงานแรงงานต่างด้าวอย่างถูกกฎหมาย บริษัทฯ ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยจ้างบริษัทตัวแทนขายและผู้รับเหมาให้เป็นผู้ก่อสร้างโครงการทั้งหมด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาเครดิตที่ดี โดยมีกำหนดระยะเวลาการจ่ายเงินที่แน่นอนหลังจากตรวจรับงาน ซึ่งทำให้ผู้รับเหมามีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะใช้ในการดำเนินงานให้ผู้รับเหมาเชื่อมั่นและมีความยินดีที่จะทำงานอย่างมีคุณภาพและเสร็จตรงตามกำหนดเวลา นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีการนำระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูป (Precast System) มาใช้ในการก่อสร้าง เพื่อรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานและลดระยะเวลาการก่อสร้าง

สำหรับภาคธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ บุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะด้านในการออกแบบและพัฒนาซอฟต์แวร์นั้นเป็นที่ต้องการของบริษัทต่างๆอย่างมากในปัจจุบัน ดังจะเห็นได้จากการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของตลาดสมาร์ทโฟน, ระบบการสื่อสาร, และระบบคอมพิวเตอร์ ส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถกลุ่มนี้ บริษัทฯจึงมีนโยบายที่จะสรรหาบุคลากรที่มีศักยภาพโดยพิจารณาจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมตามมาตรฐานของบริษัทอื่นๆที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เช่นเดียวกัน อีกทั้งบริษัทฯยังมีนโยบายที่จะพัฒนาความรู้และความสามารถของบุคลากรของบริษัทฯในปัจจุบันให้มีคุณสมบัติตามที่บริษัทกำหนดมาตรฐานไว้ เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯในธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ในอนาคต

3.6 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากวัสดุก่อสร้างเป็นวัตถุดิบหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ราคาต้นทุนของวัสดุก่อสร้างที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจึงส่งผลกระทบในทางลบต่อการควบคุมต้นทุนพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจมีความผันผวน ดังนั้นการควบคุมราคาวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพจึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ต้นทุนพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดหาวัสดุก่อสร้างหลักซึ่งเป็นวัสดุประเภทที่ใช้ในการพัฒนาโครงการเป็นจำนวนมากและมีมูลค่าสูงให้แก่ผู้รับเหมาแต่ละราย เนื่องจากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมากในแต่ละครั้งทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองราคาที่สูงกว่าให้ผู้รับเหมาจัดหาวัสดุก่อสร้างด้วยตนเอง ทำให้สามารถจัดซื้อวัสดุก่อสร้างได้ในระดับราคาที่ต่ำกว่าซึ่งจะช่วยในการควบคุมต้นทุนและคุณภาพของวัสดุก่อสร้างหลักในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด รวมทั้งสามารถช่วยลดภาระให้กับผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องไม่สูงมากนักได้อีกทางหนึ่งด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการเจรจากับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในแต่ละโครงการ เพื่อตกลงราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันความผันผวนทางด้านราคา การดำเนินการดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะสามารถรักษาระดับต้นทุนโครงการได้ตามช่วงระยะเวลาที่กำหนดหรือตลอดระยะเวลาที่ดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นวิธีการที่สำคัญในการลดความเสี่ยงของบริษัทฯ จากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

3.7 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดิน

ทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญอย่างหนึ่งในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายในการเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพสูง, มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก, รวมถึงอยู่ไม่ห่างจากแหล่งธุรกิจและย่านชุมชน ซึ่งที่ดินประเภทดังกล่าวเป็นที่ต้องการสูงในตลาดอสังหาริมทรัพย์และมีระดับราคาที่ค่อนข้างแพง ส่งผลให้บริษัทฯ เผชิญความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถจัดหาที่ดินลักษณะดังกล่าวมาพัฒนาโครงการได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงดังกล่าวด้วยการจัดหาที่ดินผืนใหญ่ในทำเลที่มีศักยภาพและจัดสรรที่ดินออกเป็นส่วน เพื่อทยอยดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ ขยายโครงการใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

ในการจัดหาที่ดินนั้น บริษัทฯ มีการกำหนดลักษณะที่ดินที่ต้องการไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งมีแผนงานสำหรับการจัดหาที่ดินอย่างต่อเนื่อง โดยการสำรวจหาที่ดินที่มีศักยภาพสูงสอดคล้องกับสภาพสังคม ผังเมือง และความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วง เมื่อบริษัทฯ สำรวจหาที่ดินได้ตามเป้าหมาย ภายใต้ราคาต้นทุนที่ดินที่เหมาะสมแล้ว บริษัทฯ จะประเมินความเสี่ยงในแง่ของการพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวก่อนที่จะตัดสินใจเข้าพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาความสามารถในการพัฒนาที่ดิน, ความสามารถในการขาย, ระยะเวลาที่เหมาะสมในการส่งมอบ, และการโอนกรรมสิทธิ์ หากที่ดินดังกล่าวมีความเหมาะสมในด้านต่างๆ ที่กล่าวมา บริษัทฯ จะพิจารณาเข้าลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

3.8 ความเสี่ยงด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

จากการที่เทคโนโลยี, สังคม, การเมือง, เศรษฐกิจ, และสิ่งแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในปี 2558 ที่ผ่านมา ทำให้หน่วยงานและองค์กรต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศต้องมีการปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพลังงาน, ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เพิ่มเติมอยู่เสมอ ส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านนี้ บริษัทฯ จึงต้องมีการศึกษาและติดตามการ

เปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการจ้างที่ปรึกษาทางกฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจทั้งหมดข้างต้นเพื่อช่วยควบคุม ติดตาม ป้องกันและลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น

3.9 ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน

ในการดำเนินงานด้านธุรกิจพลังงานและธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชน โดยรอบ และอาจได้รับการต่อต้านจากชุมชนท้องถิ่น ตั้งแต่ขั้นตอนการเข้าศึกษาโครงการ, การพัฒนาโครงการ, การก่อสร้าง, และการดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการลดผลกระทบดังกล่าว ด้วยการมีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงปลูกฝังจริยธรรมแก่นบุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนท้องถิ่นในทุกๆ ที่ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน ในส่วนของสิ่งแวดล้อมนั้นบริษัทฯ ยึดหลักการดำเนินงานตามระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมายท้องถิ่น และมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมที่กำหนดในรายงาน Environment Impact Assessment (EIA) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการเข้าพบปะชุมชนท้องถิ่นเพื่อสอบถามความคิดเห็นต่างๆ และการจัดกิจกรรมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility: CSR) ซึ่งนอกจากจะลดปัญหาการต่อต้านจากชุมชนแล้วยังส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ อีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โดยผู้ประเมิน	ภาระผูกพัน
1.โครงการเดอะ ฟิโน ฮิลล์				
ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด ที่ตั้งติดซอย สาธารณประโยชน์ แยกจากซอย เทศบาล 3 ถนนสายมิตรภาพ (ทล.2) ตำบลปากช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัด นครราชสีมา รวมเนื้อที่ 135-2-73 ไร่ หรือ 54,273 ตารางวา	บริษัทเป็นเจ้าของ	127.33	147.87	ไม่มีภาระ ผูกพัน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โดยผู้ประเมิน	ภาระผูกพัน
2.โครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่				
ที่ดินและอาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร และส่วนพัฒนาอื่นๆ ที่ตั้งติดทางสาธารณประโยชน์ แยกจาก ถนนธนรัชต์ (ทางหลวงหมายเลข 2090) บริเวณกิโลเมตรที่ 21 ตำบลหมูสี อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา				
ที่ดิน จำนวน 1 โฉนด เนื้อที่ 1-3-57.0 ไร่ (757.0 ตารางวา)	บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็นเจ้าของ	5.56	ไม่ได้ทำการ ประเมินเมื่อ โครงการเสร็จ 100%	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน
ต้นทุนการพัฒนา (ต้นทุนค่าก่อสร้าง อาคารและระบบสาธารณูปโภค โครงการ) คงเหลือจากการรับรู้ต้นทุน ขายอาคารชุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็นเจ้าของ	86.18	ไม่ได้ทำการ ประเมินเมื่อ โครงการเสร็จ 100%	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน
3.โครงการพัฒนาที่ดินและจัดสรรแบ่ง ขาย จังหวัดพังงา				
ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด (ติดต่อกัน) ที่ตั้งติดถนนสายบ้านต้นแซะ- บ้านไร่ด่าน (พ.ง.3006) ตำบล โคกกกLOY อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา)	บริษัทเป็นเจ้าของ	328.56 (สุทธิ จากค่าเผื่อการ ปรับปรุงมูลค่า ที่ดิน จำนวน 4.01 ล้านบาท)	ราคาประเมิน จากผู้ประเมิน จำนวน 3 ราย ในเดือน ธันวาคม 2557 และ กุมภาพันธ์ 2558: 327.50 - 363.70 ล้าน บาท	ไม่มีภาระ ผูกพัน

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในงบการเงิน

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมินโดย ผู้ประเมิน	ภาระผูกพัน
1.ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต ตั้งอยู่ห้องชุดเลขที่ 93/352 ชั้น 8 อาคารชุด ดิ เอ็มโพริโอ เฟลส ซ. สุขุมวิท 24 ถ.สุขุมวิท แขวง คลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นเจ้าของ	12.22	ราคาประเมินจาก ผู้ประเมินจำนวน 2 ราย ในเดือน กรกฎาคม และ สิงหาคม 2558: 18.18 ล้านบาท และ 19.09 ล้าน บาท	ไม่มีภาระผูกพัน

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในงบการเงิน

ในปี 2558 บริษัทย่อยจัดประเภทห้องชุดพักอาศัย ดังกล่าว ซึ่งเดิมบริษัทย่อยใช้เป็นอาคารสำนักงานของกลุ่มบริษัท แต่ปัจจุบันไม่ได้ใช้เป็นอาคารสำนักงานแล้ว ฝ่ายบริหารจึงโอนจัดประเภทห้องชุดพักอาศัยนี้ไปเป็น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยใช้ราคาตามบัญชี ณ วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นราคาตามบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (ซึ่งในปี 2557 บริษัทย่อยรับรู้ภายใต้ อาคารและอุปกรณ์)

รูปแบบลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จด ทะเบียน	ภาระผูกพัน
2.ลิขสิทธิ์โปรแกรม ระบบสื่อสาร ผ่านแอปพลิเคชัน Whereteam Whereteamtalk (ภายหลังเปลี่ยนเป็น ชื่อ โปรแกรมระบบสื่อสารผ่าน แอปพลิเคชัน Mozer)	บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็นเจ้าของ	140.19	เลขที่ ว.1 4932 จดทะเบียนที่ ประเทศไทย	ไม่มีภาระผูกพัน

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ในงบการเงิน

ธุรกิจพลังงาน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โดยผู้ประเมิน	ภาระผูกพัน
อาคารและอุปกรณ์ – งานระหว่างก่อสร้างและโรงไฟฟ้า 20 MW ตั้งอยู่รัฐฉานไทย สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์เพื่อผลิตไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 6-20 เมกกะวัตต์ ระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (17 มิถุนายน 2558)	งานระหว่างก่อสร้างและโรงไฟฟ้า 20 MW รับรู้ภายใต้บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นสินทรัพย์ที่สร้างอยู่บนที่ดินที่ไม่ใช่กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย ซึ่งสถานที่สำหรับประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าของบริษัทย่อยนี้ เป็นของรัฐบาลพม่า	30.07 (สุทธิจากค่าเผื่อการด้อยค่าจำนวน 134.62 ล้านบาท)	-	ไม่มีภาระผูกพัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มี ข้อพิพาททางกฎหมาย ที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่อาจมีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อจำหน่ายและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	: 3,475,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,950,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2558)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 3,335,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,950,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2558)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ชั้นที่ 16 ห้องเลขที่ 1603 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.unitedpowerofasia.com
โทรศัพท์	: 02-677-7151-4
โทรสาร	: 02-677-7155

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
เว็บไซต์	: http://www.tsd.co.th
โทรศัพท์	: 02-009-9000
โทรสาร	: 02-009-9992

ผู้สอบบัญชี	: บริษัท เอส พี ออดิท จำกัด 503/31 ชั้น 18(เอ) อาคาร เค.เอส.แอล. ทาวเวอร์ ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: 02-642-6172-4
โทรสาร	: 02-642-6253

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-