

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อบริษัท โซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2543 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่ายและการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดย บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (“เกมคอมพิวเตอร์”) การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมแบบพกพา (Handheld Game) และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล (Console Game) นอกจากนี้ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553

ต่อมาในระหว่างปี 2556 – 2560 บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจและลักษณะการประกอบธุรกิจที่สำคัญหลายด้าน โดยได้ยกเลิกการดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่ายและการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกม และเริ่มดำเนินธุรกิจต่างๆ ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มธุรกิจ คือ ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ โดยดำเนินการผ่านบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม ดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น* (ร้อยละ)
กลุ่มธุรกิจพลังงาน				
1) บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“APU”) **	โรงไฟฟ้า	316.20 ล้านบาท	316.20 ล้านบาท	99.99
2) บริษัท ยูพีเอ กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด (“UPA-G”)	พลังงานไฟฟ้า หมุนเวียน	1 ล้านบาท	250,000 บาท	99.99
3) บริษัท ยูพีเอ เพาเวอร์ กรุ๊ป จำกัด (“UPA-P”)	พลังงานไฟฟ้า หมุนเวียน	1 ล้านบาท	250,000 บาท	99.99
4) บริษัท ยูพีเอ โซลาร์ จำกัด (“UPA-S”)	พลังงานไฟฟ้า หมุนเวียน	1 ล้านบาท	250,000 บาท	99.99
5) บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด (“MUPA”)	โรงไฟฟ้า	250 ล้านเหรียญสหรัฐ ¹	50,000 เหรียญสหรัฐ ¹	100.00
6) บริษัท อูซุยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”)**	โรงไฟฟ้าพลังงานขยะ	55 ล้านบาท	13.75 ล้านบาท	40.00
7) บริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์ยี ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”)**	โรงไฟฟ้าพลังงานขยะ	87 ล้านบาท	21.75 ล้านบาท	30.00
กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์				
8) บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“DML”)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100 ล้านบาท	50.5 ล้านบาท	98.00
9) บริษัท ไอ-พีโน จำกัด (“I-Pino”)**	ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์	10 ล้านบาท	10 ล้านบาท	99.99
10) บริษัท พีโน คอนสตรัคชั่น จำกัด (“Pino-Con”)**	รับเหมาก่อสร้าง	5 ล้านบาท	5 ล้านบาท	99.99
กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ				
11) บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (“INF”)	เทคโนโลยีและการสื่อสาร	20 ล้านบาท	20 ล้านบาท	99.99

หมายเหตุ *สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย

**เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 APU ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 23,800,000 บาท โดยลดจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 238,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 7 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ APU ซึ่งทำให้จำนวนทุนจดทะเบียนของ APU ลดลงจาก

340,000,000 บาท เป็น 316,200,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,162,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ภายหลังจากการลดทุนจดทะเบียน ปัจจุบันบริษัทฯ ถือหุ้นใน APU ในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ APU

***บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท APS และ SES2 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560

****ปัจจุบันได้จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้ว และอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชีตามกฎหมาย

1) กลุ่มธุรกิจพลังงาน

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจพลังงาน ผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท อันตามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“APU”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 โดย APU ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) ซึ่งมีกำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ณ เมืองกันบก อำเภอทวาย เขตตะนาวศรี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ภายใต้สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่างหน่วยงานราชการรัฐตะนาวศรี (Tanintharyi Regional Government: “TRG”) และ APU ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 โดยเริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองใกล้เคียงมาตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558

ต่อมาเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อย คือ MUPA ขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ ระหว่าง MUPA กับ MEPE ใน วันที่ 28 มีนาคม 2559 ทั้งนี้ สัญญาซื้อขายไฟฟ้างกล่าว จะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะได้สำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
2. MEPE ได้เบิกเงินเชื่องวดแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA
4. MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
5. เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว

ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้นนั้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) MEPE และ MUPA จะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หาก MUPA ไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว MEPE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยเข้าถือหุ้นของบริษัท อูซุยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) ซึ่งจะดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ กำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ โดยมีสัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS และเข้าถือหุ้นของบริษัท สระบบริ เอ็นเนอร์จี ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ และจากพลังงานความร้อน กำลังการผลิต 27 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม โดยมีสัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES2 โดยปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะอยู่ระหว่างการขออนุญาตขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งคาดว่าจะสามารถยื่นคำขออนุญาตได้ภายในกลางปี 2560 นี้

ทั้งนี้ นอกเหนือจากโครงการโรงไฟฟ้างกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาโครงการด้านธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกอื่นๆ ตั้งแต่ปลายปี 2557 จนถึงปัจจุบัน ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของ

โครงการต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศหลายโครงการ เพื่อสรรหาโครงการที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องในระยะยาว ทั้งนี้ หากมีความคืบหน้าเป็นประการใด บริษัทฯ จะนำเรื่องดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผ่านบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท โดมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“DML”) โดยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด 3 โครงการคือ โครงการฟิโน ฮิลล์, โครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่, และโครงการพังงา โดยมีรายละเอียด ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	ขนาดโครงการ	ที่ตั้ง	เจ้าของโครงการ
โครงการฟิโน ฮิลล์ (“Pino Hill”)	โครงการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย	ที่ดิน จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา	ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	บริษัทฯ
โครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่ (“The Pino Khaoyai”)	โครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัย	อาคารสูง 5 ชั้น จำนวน ห้องชุดที่พักอาศัย ทั้งหมด 40 หน่วย	ต.หมูสี อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	DML
โครงการพังงา (“Phang Nga”)	โครงการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย	ที่ดินจำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18 ไร่ 3 งาน 77.6 ตารางวา	ต.โคกกลอย อ.ตะกั่วทุ่ง จ.พังงา	บริษัทฯ

ที่ดินโครงการฟิโน ฮิลล์

โครงการฟิโน ฮิลล์เป็นโครงการขายที่ดินที่พัฒนาแล้วที่จำนวน 5 แปลงมีพื้นที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา (54,273 ตารางวา) ที่จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งบริษัทฯ เริ่มดำเนินการใน วันที่ 21 สิงหาคม 2556 ซึ่งแต่เดิมบริษัทฯ วางแผนที่จะแบ่งที่ดิน 5 แปลงเป็นแปลงย่อยเพื่อจำหน่าย โดยบริษัทฯ ได้จ้าง Film & Broadcasting Intermedia (“FBI”) ให้เป็นผู้พัฒนาที่ดินและนายหน้าสำหรับขายที่ดิน ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาจ้างบริหารงานขายและพัฒนาที่ดินโครงการฟิโน ฮิลล์ กับ FBI และยกเลิกแผนที่จะแบ่งขายที่ดินดังกล่าวเป็นการขายที่ดินที่ได้พัฒนาแล้วจำนวน 5 แปลง โดย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้โอนขายและรับรู้รายได้แล้ว จำนวน 1 แปลง ซึ่งมีเนื้อที่ 8,460 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 15.59 ของที่ดินทั้งโครงการ

คอนโดมิเนียมที่พักอาศัย โครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่

โครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่เป็นโครงการขายคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยจำนวน 40 หน่วย ที่จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่ดำเนินโดย DML ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ซื้อมาในวันที่ 15 พฤษภาคม 2557 โดย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 DML ได้โอนขายและรับรู้รายได้แล้ว จำนวน 17 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 39.48 (ตามพื้นที่รวมของโครงการ) รอโอน 2 หน่วย และคงเหลือ 21 หน่วย

3) กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศผ่าน INF โดยดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศด้านเทคโนโลยีการติดต่อสื่อสาร (Communication) โดยเฉพาะในด้าน Mobile Solution และระบบ Social Media ปัจจุบัน INF ซึ่งเป็นเจ้าของซอฟต์แวร์ด้านสื่อสารและโทรคมนาคม ภายใต้ชื่อ Mozer สามารถให้บริการระบบการสื่อสารและจัดเก็บข้อมูลโดยใช้เทคโนโลยี Mobile Trunk Radio ผ่านโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ และแอปพลิเคชันต่างๆ โดยสามารถใช้ได้กับโทรศัพท์มือถือซึ่งสื่อสารได้ด้วยเสียง (Push to Talk) หรือแปลงข้อมูลมาจัดเก็บไว้ในลักษณะ Chat Talk Free call โดยการให้บริการดังกล่าวสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าและความเหมาะสมในการใช้งาน โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าองค์กร ที่ต้องคำนึงถึงในปัจจัยด้านต่างๆ เช่น ความปลอดภัยของข้อมูล การควบคุม และการตรวจสอบ

ทั้งนี้เทคโนโลยี Push to Talk ของ Mozer มีความสมบูรณ์มากกว่าบริการ Push to Talk ทั่วไป โดยสามารถเชื่อมต่อกับระบบ Analog เดิมได้และมีคุณสมบัติที่มากกว่า โดยคุณสมบัติเบื้องต้นประกอบไปด้วย 1) Push to Talk Platform หรือระบบวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัล 2) ระบบการจัดการ ผู้ใช้งาน การจัดกลุ่ม การกำหนดสิทธิได้อิสระ 3) ระบบ Mobile Voice Over IP หรือ Free Secure Call การโทรผ่าน Data Package ซึ่งมีความคุ้มค่ากว่า Free Application ทั่วไปและสามารถเชื่อมต่อกับระบบ Voice Over IP หรือ IP Phone ขององค์กรได้ 4) ระบบถ่ายทอดสดสัญญาณเสียงผ่าน Mobile 5) ระบบ Mobile tracking และ 6) ระบบควบคุม Dispatcher สำหรับศูนย์ควบคุมการสั่งการการสื่อสาร

นอกจากนี้ INF มีกำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาาระบบเทคโนโลยีรักษาความปลอดภัยอีก 2 ประเภทได้แก่

1. License Plate Recognition (LPR) คือระบบอ่านป้ายทะเบียนรถยนต์ออนไลน์ ใช้สำหรับงานรักษาความปลอดภัยทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ในอาคารสำนักงาน สถานที่ราชการ ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน สถานที่พักอาศัย ธุรกิจขนส่งสินค้า โดยระบบจะทำการบันทึกข้อมูลทะเบียนรถเข้า - ออก นับจำนวนรถ สถิติการเข้าออก แบ่งกลุ่มรถยนต์ตามความต้องการ ตรวจสอบการเข้าออกย้อนหลังจากทะเบียนรถยนต์ แทนการใช้พนักงานจดบันทึก และแจ้งเตือนเมื่อพบรถที่อยู่ในบัญชีดำ (Blacklist) ผ่านแอปพลิเคชันมือถือ โดยมีการประมวลผลแบบทันที (Real Time)
2. Biometric เป็นเทคโนโลยีระบุตัวตนด้วยข้อมูลชีวภาพ ซึ่งประกอบด้วย การระบุตัวตนด้วย 1) ภาพใบหน้า (Face Recognition System) 2) ภาพม่านตา (Iris Recognition System) และ 3) ลายนิ้วมือ (Fingerprint Recognition System)

โดยคาดว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับเทคโนโลยีดังกล่าวได้แก่ องค์กรที่ต้องการสร้างความประทับใจและมั่นใจให้แก่ลูกค้าในด้านความปลอดภัย เช่น อาคารสำนักงาน สถาบันการเงิน ธนาคารและศูนย์บริการต่างๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยสามารถตรวจจับความผิดปกติและป้องกันการเกิดเหตุร้ายที่อาจจะเกิดขึ้นจากบุคคลที่ผ่านเข้าออก อาคารและสถานที่ดังกล่าว

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ หรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด

คณะกรรมการบริษัทฯ มีการกำหนดหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ วิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) วัตถุประสงค์และเป้าหมาย ตลอดจนกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

หลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจซึ่งผู้บริหารและพนักงานของบริษัทจะต้องยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในฐานะตัวแทนของบริษัทฯ ดังนี้

1. **ผู้ถือหุ้น** บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดีและการเจริญเติบโตที่มั่นคง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว รวมทั้งดำเนินการเปิดเผยข้อมูลด้วยความโปร่งใสและเชื่อถือได้ต่อผู้ถือหุ้น
2. **พนักงาน** บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถและศักยภาพของพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เช่น การจัดอบรม การสัมมนา และการฝึกอบรม โดยให้ออกาสอย่างทั่วถึงกับพนักงานทุกคน และพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถสูงให้คงอยู่กับบริษัทเพื่อพัฒนาองค์กรต่อไป อีกทั้งยังได้กำหนดแนวทางในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน รวมทั้งปลูกฝังให้พนักงานทุกคนปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การห้ามใช้ข้อมูลภายในอย่างเคร่งครัด เป็นต้น
3. **ลูกค้า** บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกลูกค้าโดยการให้ลูกค้าแข่งขันบนข้อมูลที่เท่าเทียมกัน และคัดเลือกลูกค้าด้วยความยุติธรรมภายใต้หลักเกณฑ์ในการประเมินและคัดเลือกลูกค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จัดทำรูปแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่คู่สัญญาทุกฝ่าย และจัดให้มีระบบติดตามเพื่อให้มั่นใจว่าได้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาอย่างครบถ้วน และป้องกันการทุจริตและประพฤติมิชอบในทุกขั้นตอนของกระบวนการจัดหา โดยบริษัทฯ ซื้อสินค้าจากลูกค้าตามเงื่อนไขทางการค้า ตลอดจนปฏิบัติตามสัญญาต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัด
4. **ลูกค้า** บริษัทฯ รับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคูณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุด เพื่อมุ่งเน้นการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่ลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการหลังการขาย ตลอดจนให้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัทฯ รวมทั้งยังจัดให้มีช่องทางให้ลูกค้าของบริษัทฯ สามารถแจ้งปัญหาหรือการให้บริการที่ไม่เหมาะสมเพื่อที่บริษัทจะได้ป้องกัน และแก้ไขปัญหากับสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็ว
5. **เจ้าหนี้** บริษัทฯ จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญาที่มีต่อเจ้าหนี้เป็นสำคัญ รวมทั้ง การชำระคืนเงินต้น ดอกเบี้ยและการดูแลหลักประกันต่าง ๆ ภายใต้สัญญาที่เกี่ยวข้อง
6. **คู่แข่ง** บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบการแข่งขันที่ดี มีจรรยาบรรณและอยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งสนับสนุนและส่งเสริมนโยบายการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม
7. **สังคมและส่วนรวม** บริษัทฯ ใส่ใจและให้ความสำคัญต่อความปลอดภัยต่อสังคม สิ่งแวดล้อมและคุณภาพชีวิตของผู้อื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ และส่งเสริมให้พนักงาน

ของบริษัทมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด นอกจากนี้ บริษัทฯ พยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นการสร้างและรักษาไว้ซึ่งสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่นที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่

วิสัยทัศน์ (Vision)

- เป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาพลังงานไฟฟ้าในเอเชีย โดยมีธุรกิจรองเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่เอื้อหรือต่อยอดจากธุรกิจพลังงานไฟฟ้าและโครงการที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ในระยะยาว รวมถึงธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ในลักษณะเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสารที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของสินค้าเอง (Proprietary) และธุรกิจสื่อสารบนแพลตฟอร์มของอินเทอร์เน็ต
- เป็นองค์กรชั้นนำที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจเป็นเลิศ ดำเนินธุรกิจโดยยึดถือหลักการบรรษัทภิบาลและการกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น รวมถึงให้ความมั่นคงในคุณภาพชีวิตของผู้บริหารและพนักงาน

พันธกิจ (Mission)

- ลงทุน พัฒนา และดำเนินการด้านธุรกิจพลังงานไฟฟ้าในภูมิภาคเอเชียด้วยตนเองหรือร่วมทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ และสามารถระดมทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว
- ลงทุน พัฒนา และดำเนินการด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ ในระยะยาว เช่นเดียวกับธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารและเทคโนโลยี ผ่านบริษัทในเครือ เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายในการทำแผนธุรกิจเพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นประจำทุกปี โดยมีกรอบทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์ และการวิเคราะห์สถานการณ์รอบด้านที่จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายสำคัญคือการยกระดับมาตรฐานทุกด้านของทุกบริษัทในเครือ ให้ทัดเทียมกับบริษัทระดับแนวหน้าอื่นๆ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการมีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพลังงาน

- 1) กลยุทธ์การลงทุนในประเทศ มุ่งเน้นการลงทุนธุรกิจผลิตไฟฟ้าที่สอดคล้องกับแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย (Thailand Power Development Plan: PDP) พ.ศ. 2558 – 2579 (PDP 2015) ซึ่งเป็นแผนหลักในด้านการพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย จัดทำโดยกระทรวงพลังงานร่วมกับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย โดยแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยชุดล่าสุดนี้ ได้รับการปรับปรุงตามนโยบายของรัฐบาลใหม่เมื่อช่วงปลายปี 2557 เพื่อให้สอดคล้องจากการที่ประเทศไทยกำลังเตรียมการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) รวมถึงแนวโน้มการปรับตัวของการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทยและแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานตามนโยบายของรัฐบาล ซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

จากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 – 2579 ซึ่งมีการกำหนดนโยบายการกระจายเชื้อเพลิงเพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพิงเชื้อเพลิงชนิดใดชนิดหนึ่ง มีสาระสำคัญคือการลดการพึ่งพาก๊าซธรรมชาติ โดยส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน ทำให้บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจพลังงานในประเทศที่สอดคล้องกับนโยบายตามแผนพัฒนาดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน โดยเฉพาะโครงการที่กำลังดำเนินการผลิตไฟฟ้าอยู่และโครงการที่ได้รับสิทธิพัฒนาโครงการแล้ว ทั้งโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP), โครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP) และโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก (VSPP)

หนึ่งในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน ที่บริษัทฯ กำลังอยู่ในระหว่างพิจารณาและเตรียมการลงทุน ได้แก่ โรงไฟฟ้าพลังงานขยะ เนื่องจากประเทศไทยประสบปัญหาการจัดการขยะชุมชนมายาวนาน และมีแนวโน้มที่จะทวีความรุนแรงมากขึ้นตามอัตราการเพิ่มของจำนวนประชากร การขยายตัวทางเศรษฐกิจ สังคม และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการอุปโภค บริโภค ของประชาชน ซึ่งหนึ่งในวิธีกำจัดขยะคือการนำขยะไปผลิตเป็นเชื้อเพลิงขยะ (Refuse Derived Fuel: RDF) โดยเทคโนโลยี RDF ซึ่งสามารถนำไปเป็นเชื้อเพลิงในโรงไฟฟ้าพลังงานขยะได้ โดยขยะนั้นเป็นหนึ่งในเชื้อเพลิงที่อยู่ในเป้าหมายของการผลิตไฟฟ้าตามแผน AEDP 2015 (Alternative Energy Development Plan 2015) ของกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน ทั้งนี้บริษัทฯ คาดหวังที่จะมีส่วนช่วยในการแก้ปัญหาการจัดการสิ่งแวดล้อม จากขยะของชุมชนของประเทศ ที่ถ้าไม่มีการจัดการที่ดีและเป็นระบบอาจส่งผลกระทบต่อทั้งในด้านเศรษฐกิจ สิ่งแวดล้อมและสุขอนามัยของประชาชน นอกจากนี้บริษัทฯ คาดหวังที่จะสามารถสร้างรายได้และผลประโยชน์ที่ดีจากการดำเนินธุรกิจพลังงานดังกล่าว

หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ที่เหมาะสม สามารถสร้างรายได้และความมั่นคงให้แก่บริษัทฯ ในระยะยาว ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

- 2) กลยุทธ์การลงทุนในต่างประเทศ ถือเป็นอีกหนึ่งเป้าหมายหลักในสร้างผลกำไรจากธุรกิจพลังงานให้กับบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการลงทุนใน 4 กลุ่มประเทศสำคัญคือ 1. กลุ่มประเทศที่บริษัทฯ มีการลงทุนแล้ว ได้แก่ สหภาพเมียนมาร์ 2. กลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สปป.ลาว และกัมพูชา 3. กลุ่มประเทศในอาเซียน ได้แก่ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ 4. กลุ่มประเทศอื่นๆ ในเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น และอินเดีย โดยในปี 2559 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงหลายประเภท ทั้งที่เป็นโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลและโรงไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ว่าเป็นโครงการที่มีศักยภาพในการลงทุน ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- 1) ด้านกลยุทธ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน และอาจจะมีการขยายไปสู่การพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม ให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมที่ซื้อที่ดิน ซึ่งจะช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น
- 2) ด้านกลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัทฯ มีการว่าจ้างเอเจนซี่ทางด้านการโฆษณาเป็นที่ปรึกษา เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาและสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการแบ่งแยกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะ

กลุ่มลูกค้าต่างกันย่อมต้องการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ในขณะที่การวิเคราะห์หวัจยตลาดก็ต้องมีการทำวิจัยทั้งในเรื่องของปริมาณและชีพพลายที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างๆ ด้วย ซึ่งการวิจัยนี้จะช่วยให้รู้ว่าจะต้องทำการพัฒนาสินค้าออกมาในรูปแบบไหน เพื่อให้ลูกค้ามีความต้องการ และสามารถตอบสนองความพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

- 3) ด้านกลยุทธ์การพัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน บริษัทฯมุ่งเน้นการดำเนินโครงการที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัท ทั้งในระยะสั้น, ระยะกลาง, และระยะยาว ด้วยทีมที่บริหารงานอย่างเป็นมืออาชีพประกอบกันในด้านต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาโครงการทุกโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาที่ดิน การออกแบบ การก่อสร้าง การบริหารโครงการ การบริหารการขายและส่งเสริมการตลาด ต่างๆ เป็นต้น ให้โครงการมีรูปแบบที่ตอบรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สอดรับกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ และบริษัทฯ ยังมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในทำเลที่มีศักยภาพสูงโดยหวังที่จะพัฒนาและเพิ่มมูลค่าที่ดินเหล่านี้ในอนาคต อีกทั้งบริษัทฯ ยังมองหาโอกาสที่จะร่วมงานกับคู่ค้าทางธุรกิจที่แข็งแกร่งเพื่อการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทยิ่งขึ้นไป สิ่งสำคัญที่สุดอีกประการคือการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุน ควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

อย่างไรก็ดี จากสถานะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวในปี 2559 ทำให้เศรษฐกิจไทยรวมถึงภาคอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบดังกล่าวด้วยในด้านความเชื่อมั่นต่อผู้ซื้อและกำลังซื้อ ส่งผลให้เกิดการชะลอการตัดสินใจซื้อ ทำให้บริษัทฯ ชะลอการลงทุนในโครงการใหม่เพิ่มเติม แต่มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการเดิมที่มีอยู่ ให้สามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ได้มากที่สุด ซึ่งบริษัทฯ คาดหวังผลประกอบการจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวในระดับที่จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ ได้ในระดับที่เหมาะสม

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

- 1) กลยุทธ์การพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการติดต่อสื่อสารที่มีแนวคิดแตกต่าง เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่จะทำให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่ทำการพัฒนาได้รับความนิยมและมีโอกาสประสบความสำเร็จ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนา ระบบเทคโนโลยี ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีรายละเอียด หรือรูปแบบ แตกต่างจากระบบเทคโนโลยี ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีเสนอขายอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอทางเลือกเพิ่มเติมให้แก่ผู้บริโภคตลอดจนลดการแข่งขันโดยตรงกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันรายอื่น ซึ่งถือเป็นการเพิ่มโอกาสให้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะซื้อและพัฒนา ลิขสิทธิ์เทคโนโลยีของตนเอง หรือรวบรวมเทคโนโลยีของผู้อื่นเข้าด้วยกัน (System Integration) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังทำการวิจัยความต้องการของตลาดเพื่อศึกษาแนวโน้มความนิยมของผู้ใช้งานอย่างสม่ำเสมอ และนำผลวิจัยมาเพื่อปรับปรุงการดำเนินงานตลอดจนรูปแบบที่จะทำการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานให้มากที่สุด
- 2) กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับคุณภาพของซอฟต์แวร์ บริษัทฯตระหนักดีว่าคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันด้านการติดต่อสื่อสารซึ่งรวมถึงลักษณะการใช้งาน, ระบบความปลอดภัย, ระบบควบคุมการจัดเก็บข้อมูล, ความ

หลากหลายในวิธีการสื่อสารที่แตกต่างกันตามความต้องการของผู้ใช้งาน, และรูปแบบภาพกราฟิกที่มีความสวยงาม นั้น จะมีส่วนช่วยให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของ ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันในทุกขั้นตอนการพัฒนา ตั้งแต่การวิจัยพัฒนารูปแบบ, การเขียนโปรแกรม, รวมทั้งการ ตรวจสอบคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยระบบการตรวจสอบตามมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

- 3) กลยุทธ์การบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อ ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยทั่วไป โดยบริษัทฯ มีการดำเนินงาน หลากหลายแนวทางเพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันให้ลดลง ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะมีความ เกี่ยวพันกับการบริหารและควบคุมระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันเป็นหลัก เนื่องจาก ค่าจ้างแรงงานถือเป็นต้นทุนหลักของต้นทุนการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยรวม
- 4) กลยุทธ์การกำหนดช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เป็นกลยุทธ์ที่จะช่วยสนับสนุนให้ซอฟต์แวร์และ แอปพลิเคชันที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ กระจายไปสู่ผู้ใช้งานในตลาดต่างๆ ทั้งตลาดราชการในประเทศไทย, ตลาด เอกชนในประเทศไทย, และตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะหาพันธมิตรทางค้าเพื่อช่วยด้านการตลาด มีศักยภาพในการกระจายสินค้าได้ทั่วถึง เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคปลายทางในตลาดดังกล่าวเข้าถึงสินค้าของ บริษัทฯ ได้มากขึ้น นำมาซึ่งโอกาสในการเพิ่มยอดขายและรายได้ของบริษัทฯ

ดังที่ได้กล่าวไปแล้วก่อนหน้านี้เกี่ยวกับนโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสาระ สนเทศ บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจดังกล่าวอย่างเต็มที่ในปี 2559 โดยบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ได้เริ่มจัดกลุ่มสินค้า กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงการจัดให้มีทีมขายอย่างชัดเจน ส่งผลให้ในปี 2559 บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ได้เริ่มแสดงยอดขายได้อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถสร้างรายได้ให้ ขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องในปีต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2543 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ไชเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด” โดยมีทุน จดทะเบียนเริ่มแรก 1,000,000 บาท ต่อมาในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และ ได้เข้าทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553 โดยบริษัทฯ มีทุนจด ทะเบียนหลังเข้าจดทะเบียนใน MAI อยู่ที่ 1,400,000 บาท

ภายหลังเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) บริษัทฯ มีประวัติการเปลี่ยนแปลงทุน จดทะเบียน สรุปได้ดังนี้

ปี 2556 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2556 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอ ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวนทั้งหมด 280,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอ ขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ที่ราคาเสนอขายหุ้นละ 1.00 บาท โดยในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้นำ หุ้นที่เหลือดังกล่าว จัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งรวมถึงนักลงทุนสถาบัน หรือผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะได้ ทั้งนี้ ผลการเสนอขายปรากฏว่าบริษัทมีหุ้นเหลือจากการจัดสรร ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 78,258,754 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ขายหุ้นคงเหลือดังกล่าวให้แก่บุคคลใน วงจำกัดที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทที่ราคาหุ้นละ 1.00 บาท

ปี 2557

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นจำนวนทั้งหมด 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ที่ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.85 บาท โดยในกรณีที่มิได้มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้นำหุ้นที่เหลือดังกล่าว จัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งรวมถึงนักลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะได้ ทั้งนี้ ผลการเสนอขายปรากฏว่าบริษัทมีหุ้นเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 457,046,911 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้ขายหุ้นคงเหลือดังกล่าวให้แก่บุคคลในวงจำกัดที่ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทในเดือนกันยายน 2557 ที่ราคาหุ้นละ 0.85 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดของหุ้นของบริษัท ซึ่งคำนวณจากราคาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นของบริษัทฯ รวม 7 วันทำการก่อนวันที่คณะกรรมการมีมติ (28 กุมภาพันธ์ 2557-10 มีนาคม 2557)

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติวาระที่สำคัญดังต่อไปนี้

1) การออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับบุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวนไม่เกิน 5,500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ที่ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดของหุ้นของบริษัท โดยบุคคลในวงจำกัดจำนวน 14 รายที่ได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ไม่มีการถือหุ้นและส่วนร่วมในการบริหารงานของบริษัทฯ ก่อนการได้รับจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน

ทั้งนี้ การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับบุคคลในวงจำกัดในครั้งนี้ ได้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้น เนื่องจากนายอุปกิต ปาจริยางกูร ซึ่งได้จัดสรรหุ้นจำนวน 1,670,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.04 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ หลังเพิ่มทุนในครั้งนี้ โดยนายอุปกิต ปาจริยางกูร ได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทฯ ในระหว่างวันที่ 12 มกราคม 2558 -13 กุมภาพันธ์ 2558 ซึ่งเมื่อสิ้นสุดการทำคำเสนอซื้อ ปรากฏว่าไม่มีผู้ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าว

2) การออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (Cyber-W1) จำนวนไม่เกิน 280,000,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 3 ปีนับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ มีอัตราการใช้สิทธิคือ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยสามารถซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น (เว้นแต่มีการปรับอัตราการใช้สิทธิ ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) และราคาใช้สิทธิ 3 บาทต่อหุ้น (เว้นแต่มีการปรับราคาใช้สิทธิ ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว ปัจจุบันใช้ชื่อย่อว่า UPA-W1 และวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ คือ วันที่ 23 ธันวาคม 2557

สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญอื่นๆ ของบริษัทฯ นั้น สามารถสรุปได้ดังนี้

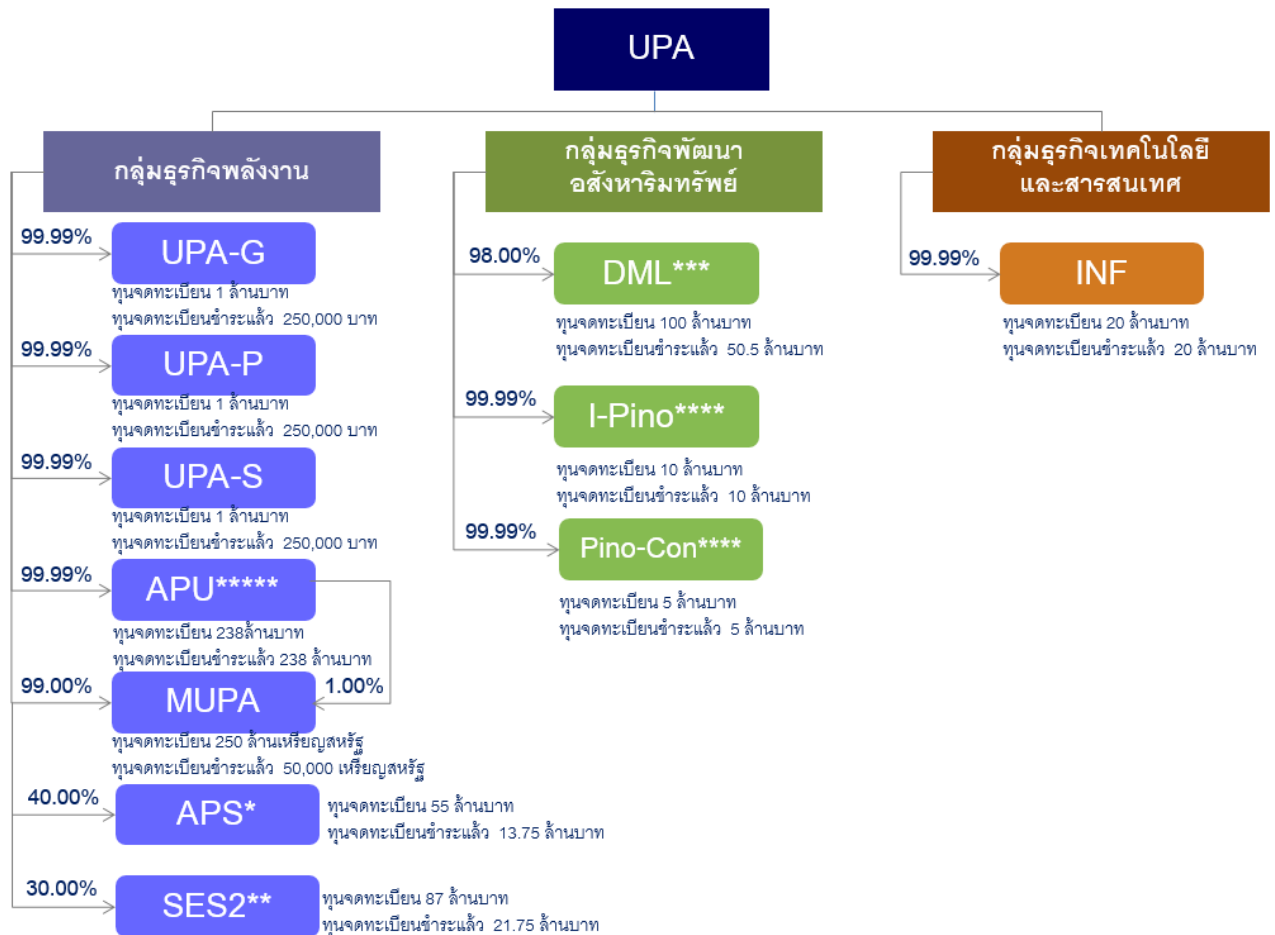
ปีที่เกิดเหตุการณ์	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2556	กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาและแบ่งขายเป็นแปลงที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยคาดว่าจะการซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาแบ่งขาย จะเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้
ปี 2557	ในวันที่ 30 พฤษภาคม 2557 บริษัทฯ ได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นจำนวนเงิน 49.50 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 98.00) มีผลทำให้บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นเจ้าของโครงการ เดอะ ฟิโน้ เขาใหญ่ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อพักอาศัยจำนวน 40 ยูนิต
ปี 2558	<p>บริษัทฯ มีการปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจจากเดิมมี 2 ธุรกิจคือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกม มาเป็น 3 ธุรกิจคือธุรกิจพลังงาน, ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ , และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร รวมถึงการพิจารณาการลงทุนในโครงการต่างๆ ที่มีศักยภาพตามระเบียบของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ของบริษัทฯ เพื่อการเติบโตที่มั่นคงและสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น</p> <p>ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลโคกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท ซึ่งการซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขาย เป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีศักยภาพ และสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้</p> <p>ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของ APU 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 เป็น บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ</p> <p>ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของ APU 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) ของ APU โดยเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ APU จำนวน 3,162,000</p>

ปีที่เกิดเหตุการณ์	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>หุ้น คิดเป็นร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญของ APU โดยได้ชำระเงินค่าหุ้นงวดแรกเป็นจำนวน 232.5 ล้านบาท</p>
ปี 2559	<p>เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด (Myanmar UPA Co., Ltd. : “MUPA”) ขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า</p> <p>เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 6/2559 ได้มีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาให้การรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) (“สัญญาซื้อขายไฟฟ้า”) ระหว่าง MUPA ในฐานะบริษัทที่จะดำเนินโครงการ ก่อสร้างโรงไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ (Myanmar Electric Power Enterprise หรือ “MEPE”) ต่อมาในวันที่ 28 มีนาคม 2559 คู่สัญญาได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้างดงาม และในวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติการรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า</p> <p>ในระหว่างปี พ.ศ.2559 หลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ระหว่าง MUPA และ MEPE มีการควบกระทรวงพลังงาน (Ministry of Energy) และกระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power หรือ “MOEP”) เข้าด้วยกัน กลายเป็นกระทรวงไฟฟ้าและพลังงาน (Ministry of Electricity and Energy หรือ “MOEE”) โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้ MEPE ที่เป็นผู้สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับบริษัทย่อย เปลี่ยนไปเป็น (Electric Power Generation Enterprise หรือ “EPGE”) ซึ่ง MOEE จะดำเนินการแก้ไขสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่มีผลบังคับอยู่ในปัจจุบันเพื่อให้คู่สัญญาเปลี่ยนจากเดิมคือ MEPE มาเป็น EPGE เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้า และจัดจำหน่ายไฟฟ้า (“โครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2”) ต่อไป</p> <p>ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ผู้ถือหุ้นมีมติการรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ระหว่างบริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด ก่อสร้างโรงไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า โดยในการเข้าทำรายการดังกล่าว บริษัทฯ ต้องยื่นคำขอให้รับหลักทรัพย์ใหม่ต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลว่าจะยื่นคำขอให้พิจารณาขอรับหลักทรัพย์ใหม่ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทันทีที่มีความพร้อม ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนนับจากวันที่ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า แต่จะไม่ช้ากว่าที่เงื่อนไขของการมีผลบังคับของสัญญาทุกข้อจะสำเร็จ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันคู่สัญญาอยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนการบรรลุผลสำเร็จ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าจึงยังไม่มีผลใช้บังคับ จึงยังมีความไม่แน่นอนหลายประการ บริษัทฯ จึงได้แจ้งต่อผู้ถือหุ้นในการประชุมพิจารณาว่าบริษัทฯ จะยื่นคำขอให้รับหลักทรัพย์ใหม่ในช่วงที่เงื่อนไขบังคับก่อนส่วนใหญ่ถือเป็นผลสำเร็จหรือได้รับการยกเว้น เพื่อให้คำขอและเอกสารที่เกี่ยวข้องสมบูรณ์และชัดเจนเพื่อประโยชน์ในการยื่นคำขอให้รับหลักทรัพย์ใหม่มากที่สุด</p>
ปี 2560	<p>เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ</p>

ปีที่เกิดเหตุการณ์	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>โดยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท อยูรยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ รวมมูลค่าเงินลงทุน 22 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS และเข้าซื้อหุ้นของบริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ และจากพลังงานความร้อน กำลังการผลิต 27 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม รวมมูลค่าเงินลงทุน 26.10 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES2 โดยปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะอยู่ระหว่างการขออนุญาตขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งคาดว่าจะสามารถยื่นคำขออนุญาตได้ภายในกลางปี 2560 นี้</p> <p>เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 APU ได้ทำการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 23,800,000 บาท โดยวิธีการลดจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 238,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 7 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ APU ตามมติคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2560 ซึ่งจะทำให้จำนวนทุนจดทะเบียนของ APU ลดลงจาก 340,000,000 บาทเป็น 316,200,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,162,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทั้งนี้ การลดทุนจดทะเบียนใน APU ดังกล่าว มีเหตุผลเนื่องมาจาก ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นจำนวนร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ APU นั้น บริษัทฯ ได้ประสบปัญหาในการดำเนินการและบริหาร APU ร่วมกับ เอ็นเนอร์จี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 7 ใน APU ทั้งนี้เนื่องจาก เอ็นเนอร์จี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ลอนดอนซึ่งอยู่ภายใต้กฎและระเบียบของตลาดหลักทรัพย์ลอนดอน ทั้งนี้ฝ่ายจัดการได้เคยขอเจรจาซื้อหุ้นของ APU จาก เอ็นเนอร์จี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ตามที่ได้มีมติคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 15/2559 ประชุมเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2559 ซึ่งอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญที่เหลืออยู่ของ APU จำนวน 238,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 7 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APU แต่ปัจจุบันยังไม่มีความคืบหน้าใดๆ</p> <p>ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ทำการลดทุนใน APU ตามรายละเอียดข้างต้น ภายหลังจากการลดทุนจดทะเบียน ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน APU ในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ APU</p>

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จำนวน 11 บริษัท ใน 3 กลุ่มธุรกิจ โดยบริษัทย่อยจำนวน 8 บริษัท และบริษัทร่วม จำนวน 2 บริษัท เป็นบริษัทจำกัดซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย และ 1 บริษัทนั้นเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศสหภาพเมียนมาร์ ทั้งนี้ โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 สามารถสรุปได้ดังนี้



หมายเหตุ

- * APS เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท อยูธยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ รวมมูลค่าเงินลงทุน 22 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS

รายละเอียดโครงสร้างผู้ถือหุ้นของ APS ก่อนและหลังที่บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น

ก่อน		หลัง	
ชื่อ	%	ชื่อ	%
1. บริษัท ฟูลไซเคิล 5 จำกัด	60	1. บริษัท ฟูลไซเคิล 5 จำกัด	20
2. บริษัท ฟูลไซเคิล 4 บี.วี.	35	2. บริษัท ฟูลไซเคิล 4 บี.วี.	5
3. บริษัท การ์เบจกรีน จำกัด	5	3. บริษัท การ์เบจกรีน จำกัด	5
		4. บริษัท เอื้อวิทยา จำกัด (มหาชน)	30
		5. บริษัทฯ	40
รวม	100	รวม	100

** SES2 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ และจากพลังงานความร้อน กำลังการผลิต 27 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม รวมมูลค่าเงินลงทุน 26.10 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES2

รายละเอียดโครงสร้างผู้ถือหุ้นของ SES2 ก่อนและหลังที่บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น

ก่อน		หลัง	
ชื่อ	%	ชื่อ	%
1. ชินโนว่า แอดวานซ์ พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ ไทยแลนด์ บี.วี.	49	1. บริษัท ฟูลไซเคิล 2 บี.วี.	19
2. บริษัท การ์เบจกรีน จำกัด	49	2. บริษัท การ์เบจกรีน จำกัด	5
3. นายณพัทธ์ พุ่มวิเศษ	2	3. บริษัท เอื้อวิทยา จำกัด (มหาชน)	30
		4. บริษัท ฟูลไซเคิล 3 จำกัด	16
		5. บริษัทฯ	30
รวม	100	รวม	100

*** หุ้นส่วนที่เหลือถือโดยบุคคล 4 ราย คือ นายรัชพล ศรีทอง นายธีรยุทธ เจริญชัยยุทธ นายชิตพัทธ์ กล่อมจิตเจริญ และนายอนุพงศ์ วัชรากิจ โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวแต่ละราย ถือหุ้นร้อยละ 5,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.5 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งหมด

**** ปัจจุบันได้จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้ว และอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชีตามกฎหมาย

***** APU เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 APU ได้ทำการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 23,800,000 บาท โดยวิธีการลดจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 238,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 7 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ APU ตามมติคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2560 ซึ่งจะทำให้จำนวนทุนจดทะเบียนของ APU ลดลงจาก 340,000,000 บาทเป็น 316,200,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,162,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนใน APU ดังกล่าว มีเหตุผลเนื่องมาจาก ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นจำนวนร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ APU นั้น บริษัทฯ ได้ประสบปัญหาในการดำเนินการและบริหาร APU ร่วมกับ เอ็นเนอจี เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 7 ใน APU ทั้งนี้เนื่องจาก เอ็นเนอจี เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) เป็นบริษัทลูกของบริษัทฮอลเอเชีย แอเชท แคปิตอลจำกัด (All Asia Asset Capital Limited) จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ลอนดอนซึ่งอยู่ภายใต้กฎและระเบียบของตลาดหลักทรัพย์ลอนดอน

1.4 ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นครั้งสุดท้ายเมื่อ 10 มกราคม 2560 กลุ่มบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 ราย คือ นายอนุปิต ปาจริยางกูร ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 25.037 ของหุ้นสามัญของบริษัทฯทั้งหมด และ BSI SA ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 16.042 ของหุ้นสามัญของบริษัทฯทั้งหมด โดยความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และบุคคลดังกล่าวมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. นายอนุปิต ปาจริยางกูร

นายอนุปิต ปาจริยางกูรมีตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ APU และ MUPA โดยนายอนุปิต ปาจริยางกูรเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของ APU ก่อนที่บริษัทฯ ซื้อหุ้นของ APU จากนายอนุปิต ปาจริยางกูร นอกจากนี้ นายอนุปิต ปาจริยางกูรได้มีการให้เงินกู้ยืมแก่ APU เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของ APU โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 APU มียอดเงินกู้ยืมค้างจากนายอนุปิต ปาจริยางกูร เป็นจำนวน 40.19 ล้านบาท (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “รายการระหว่างกัน”)

2. BSI SA

กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับ BSI SA

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจจำนวน 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจพลังงาน กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ ซึ่งในระหว่างปี 2557-2559 โดยโครงสร้างรายได้ตามสายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทในระยะเวลาดังกล่าว สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มธุรกิจพลังงาน							
รายได้จากการขายไฟฟ้า	APU*	99.87	47.38	25.71	22.43	-	-
รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ		99.87	47.38	25.71	22.43	-	-
กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์							
รายได้จากการขายที่ดิน	UPA	26.81	12.72	-	-	-	-
รายได้จากการขายอาคารชุด	DML	35.48	16.84	27.53	24.02	0.01	0.07
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	I-Pino, Pino-Con**	3.27	1.55	31.44	27.44	6.73	48.70
รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ		65.56	31.11	58.97	51.46	6.74	55.77
กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ							
รายได้จากสถาบันเสริมทักษะ	INF	-	-	0.01	0.01	0.03	0.22
รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ	INF	26.60	12.62	-	-	-	-
รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ		26.60	12.62	0.01	0.01	0.03	0.22
รายได้อื่น***	-	18.74	8.89	26.58	23.19	5.76	41.68
กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	-	-	-	3.33	2.91	1.29	9.33
รวมรายได้		210.78	100.00	114.60	100.00	13.82	100.00

หมายเหตุ:

* ปัจจุบัน บริษัทอื่นในกลุ่มธุรกิจพลังงาน ได้แก่ MUPA, UPA-G, UPA-P, UPA-S, APS และ SES2 ยังไม่มีการประกอบธุรกิจ

** ปัจจุบัน I-Pino และ Pino-Con ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้ว และอยู่ในระหว่างดำเนินการชำระบัญชีตามกฎหมาย

*** ในระหว่างปี 2557-2559 รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากดอกเบี้ยรับ และอื่นๆ โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

รายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ล้านบาท
ดอกเบี้ยรับ	11.85	5.62	21.02	18.34	5.66	40.96
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	-	-	0.02	0.02	-	-
รายได้อื่น (กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนเพื่อขาย และ รายได้รับเงินจองห้อง)	6.89	3.27	5.54	4.83	0.10	0.72
รวมรายได้อื่น	18.74	8.89	26.58	23.19	5.76	41.68

2.2 กลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจพลังงาน

2.2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจพลังงานผ่าน APU ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) มีกำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ณ เมืองกันบก อำเภอนาทาย เขตตะนาวศรี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ภายใต้สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่าง APU และ TRG ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557

ตะนาวศรี เป็นเขตภูมิภาค (Administrative Region) ซึ่งรู้จักกันในภาษาไทยภายใต้ชื่อ “เขตตะนาวศรี” มีที่ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ มีเขตแดนด้านเหนือติดรัฐมอญ (Mon) ด้านตะวันตกติดกับทะเลอันดามัน และด้านตะวันออกติดต่อกับเขตตะนาวศรี อันเป็นเส้นแบ่งเขตแดนกับประเทศไทย เมืองหลวงของรัฐตะนาวศรี ได้แก่ ทวาย (Dawei) ซึ่งเป็นพื้นที่คาดว่าจะมีการดำเนินการพัฒนาโครงการทำเรื่อน้ำลึก และจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษขึ้นในอนาคต พื้นที่ดังกล่าวจัดเป็นพื้นที่ที่มีความได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์ และมีศักยภาพที่จะพัฒนาขึ้นเป็นเมืองศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภูมิภาค ซึ่งคาดว่าจะมีความต้องการใช้ไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นมากในอนาคต



ทั้งนี้ ตามสัญญาที่เกี่ยวข้องนั้น APU ได้รับสิทธิในการติดตั้งโรงไฟฟ้าขนาดสูงสุด 20 เมกะวัตต์ให้กับ TRG โดย TRG จะรับผิดชอบต้นทุนของก๊าซธรรมชาติไม่เกิน 0.0141 ล้านลูกบาศก์ฟุตต่อเมกะวัตต์-ชั่วโมง หรือเท่ากับ 14.1 ลูกบาศก์ฟุตต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง (scf/kWh) หากใช้ปริมาณก๊าซธรรมชาติเกินกว่าจำนวนดังกล่าว APU จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบภาระต้นทุนส่วนเกิน สำหรับอัตราค่าไฟฟ้านั้น คิดที่ 0.057 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง ทั้งนี้ APU ได้เริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองใกล้เคียงมาตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558

รายละเอียดสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า

คู่สัญญา	TRG: ผู้เช่า APU: ผู้ให้เช่า
วันที่ทำสัญญา	26 มิถุนายน 2557
วัตถุประสงค์ของสัญญา	เพื่อให้ผู้ให้เช่าได้รับสิทธิในการติดตั้งโรงไฟฟ้าขนาดสูงสุด 20 MW เพื่อผลิตและจัดจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้แก่ TRG ในฐานะผู้ให้เช่า
ทรัพย์สินที่ให้เช่า	เครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า กำลังการผลิต 6-20 MW ที่ก่อสร้างโดย APU
ข้อสัญญาที่สำคัญ	<p><u>TRG</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - TRG จะจัดเตรียมที่ดินขนาดประมาณ 3 เอเคอร์ หรือประมาณ 7.5 ไร่ ในเมืองกันบก (Kanbauk) ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของกระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ แก่ผู้ให้เช่า โดยไม่มีค่าเช่า เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของโครงการ - TRG จะรับผิดชอบต้นทุนก๊าซธรรมชาติ โดยมีเงื่อนไขว่าปริมาณก๊าซธรรมชาติที่ผู้ให้เช่าใช้จะต้องไม่เกิน 0.0141 ล้านลูกบาศก์ฟุตต่อเมกะวัตต์-ชั่วโมง หรือเท่ากับ 14.1 ลูกบาศก์ฟุตต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง (scf/kWh) ซึ่งปริมาณก๊าซดังกล่าวเพียงพอสำหรับการผลิตไฟฟ้า หากผู้ให้เช่าใช้ก๊าซเกินกว่าปริมาณที่กำหนด ผู้ให้เช่าจะต้องรับภาระต้นทุนส่วนเกินของก๊าซธรรมชาติในอัตราที่ TRG ชำระให้แก่ MEPE - อัตราค่าไฟฟ้า 0.057 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง <p><u>APU</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ค่าติดตั้ง ค่าดำเนินงาน และค่าบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าทั้งหมด รวมถึงการจัดหาที่ปักและประกันสุขภาพให้แก่พนักงานของโรงไฟฟ้า - ขนาดของโรงไฟฟ้าสูงสุดตามสัญญาจะต้องมีขนาดขั้นต่ำ 5 MW โดยสามารถเพิ่มได้ถึง 20 MW - หากมีความต้องการใช้พลังงานเพิ่มขึ้นเกินกว่า 5 MW และหาก TRG ต้องการติดตั้งเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าเพิ่ม ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรภายในระยะเวลา 3 เดือนนับแต่ได้รับแจ้งจาก TRG
วันที่เริ่มขายไฟฟ้า ("COD")	- วันที่ 16 มิถุนายน 2558
การชำระเงินมัดจำ	<ul style="list-style-type: none"> - TRG จะต้องวางเงินมัดจำเป็นจำนวน 492,480 เหรียญสหรัฐฯ แก่ผู้ให้เช่าภายใน 2 สัปดาห์หลังจากได้รับหนังสือคำประกันโดยธนาคารผู้ให้เช่า - ค่าไฟฟ้างวดสุดท้ายจะถูกหักด้วยเงินมัดจำก่อนจ่ายให้ผู้ให้เช่า
ระยะเวลาของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - 2 ปี นับจากวันที่เริ่มขายไฟฟ้า ("COD") (วันที่ 16 มิถุนายน 2558) - การต่อสัญญาจะต่อสัญญาได้อีกคราวละ 3 เดือน โดยต้องได้รับการตกลงจากทั้งสองฝ่ายและต้องแจ้งล่วงหน้า 3 เดือน

นอกจากนี้ MUPA ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งจัดตั้งขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 ได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ กับ MEPE ใน วันที่ 28 มีนาคม 2559 โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ ซึ่งมีกำลังผลิต 200 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่เมืองกันบก อำเภอทวาย เขตตะนาวสี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยอาศัยเทคโนโลยีระบบผลิตไฟฟ้าพลังความร้อนร่วม (Combined Cycle System) เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตไฟฟ้า มีขนาดพื้นที่ของโครงการประมาณ 23.4 เอเคอร์ (ประมาณ 59 ไร่) โดย MUPA จะเช่าที่ดินจาก MEPE ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาวจนถึงวันสิ้นสุดอายุสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

(ระยะเวลาเช่า 30 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า) ทั้งนี้ เมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ โรงไฟฟ้าจะมีกำลังผลิตติดตั้งไม่น้อยกว่า 210 เมกะวัตต์ โดยจะสามารถผลิตและจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าให้แก่ MEPE ด้วยกำลังผลิตตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าจำนวน 200 เมกะวัตต์ ซึ่งบริษัทย่อยจะรับรู้รายได้จากโครงการ โรงไฟฟ้า เฟส 2 ตามพลังงานไฟฟ้าที่จำหน่ายจริง ในอัตราค่าไฟฟ้าที่กำหนดในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าเท่ากับ 0.0333 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง โดยโครงการดังกล่าวมีกำหนดการก่อสร้างเป็นระยะเวลาประมาณ 3 ปี และมีอายุสัญญาเป็นระยะเวลา 30 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์

ทั้งนี้ สัญญาซื้อขายไฟฟ้างดงกล่าว จะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะได้สำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการ โรงไฟฟ้า
2. MEPE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA
4. MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการ โรงไฟฟ้า
5. เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าเชื้อเพลิงสำหรับโครงการ โรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว

ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้นนั้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินค้าเชื้อเพลิงสำหรับโครงการ โรงไฟฟ้า) MEPE และ MUPA จะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หาก MUPA ไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว MEPE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้ ทั้งนี้รายละเอียดของสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

วันที่ลงนาม	วันที่ 28 มีนาคม 2559
คู่สัญญา	ผู้ขาย: บริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด (Myanmar UPA Co., Ltd.) ("MUPA") ผู้ซื้อ: การไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ (Myanmar Electric Power Enterprise) ("MEPE") ซึ่งปัจจุบันเปลี่ยนเป็น Electric Power Generation Enterprise ("EPGE")
กำลังการผลิตตามสัญญา	200 MW
ประเภทโครงการ	BOT (Build-Operate-Transfer) (Gas Fired Combined Cycle Power Plant)
เชื้อเพลิงการผลิต	ก๊าซธรรมชาติ (Natural Gas)
ที่ตั้งโครงการ	Kanbuak, Tanintharyi Region, Myanmar
หน้าที่ความรับผิดชอบหลักของ MUPA	<ul style="list-style-type: none"> - ออกแบบ พัฒนา ก่อสร้าง จัดหาเงินทุน ดำเนินงาน และซ่อมบำรุง Facility - รับผิดชอบต้นทุนในการจัดหาและก่อสร้างระบบ New Fuel Supply Infrastructure - วางหลักประกันสำหรับการก่อสร้าง (Construction Security) กับ MEPE ในจำนวนและแนวทางที่ตกลงในสัญญา - จัดเตรียมให้ Facility มีกำลังการผลิตที่มีความคงที่ (Dependable Contracted Capacity) ในปริมาณและแนวทางที่ตกลงในสัญญา - โอนสิทธิใน Facility ให้แก่ MEPE ในเวลาที่ตกลงในสัญญา
หน้าที่ความรับผิดชอบหลักของ MEPE	<ul style="list-style-type: none"> - จัดให้ MUPA มีสิทธิในการผ่านเข้า-ออก และใช้ประโยชน์ในพื้นที่ตั้งโรงไฟฟ้า - จัดหาเชื้อเพลิงจากแหล่งก๊าซธรรมชาติ Zawtika หรือจากแหล่งก๊าซธรรมชาติอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียง สำหรับการผลิตกระแสไฟฟ้า

เงื่อนไขบังคับก่อนการมีผลใช้บังคับของสัญญา (Conditions Precedent)	-	ดำเนินการให้ระบบสายส่ง (Transmission Facilities) พร้อมใช้งานภายในวันที่กำหนด
	-	ดำเนินการให้มีการออกแบบ การก่อสร้าง และการดำเนินงานของระบบ New Fuel Supply Infrastructure เสร็จสมบูรณ์ตามคุณสมบัติ (Spec) และระยะเวลาที่กำหนด
	-	วางหลักประกันสำหรับการชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่ MUPA ในจำนวนและแนวทางที่ตกลงในสัญญา
	-	ชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่ MUPA
	-	ชำระเงินค่ายกเลิกสัญญาให้แก่ MUPA (ถ้าได้รับการร้องขอ) ตามเงื่อนไขที่กำหนด
	-	คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
	-	MEPE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
	-	กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA
	-	MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
	-	เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าเชื้อเพลิงสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว
วันที่สัญญาจะมีผลใช้บังคับ	ทั้งนี้ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องบรรลุเงื่อนไขบังคับก่อนการมีผลใช้บังคับของสัญญาดังกล่าวภายใน 24 เดือนหลังจากวันที่คู่สัญญาลงนามในสัญญา	
วันกำหนดเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Scheduled Commercial Operation Date)	เมื่อเงื่อนไขบังคับก่อนตามที่ระบุข้างต้นเป็นผลสำเร็จครบทุกข้อภายใน 45 เดือนนับจากวันที่สัญญาจะมีผลใช้บังคับ	
วันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date)	วันที่โรงไฟฟ้าผ่านการทดสอบตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า โดยสามารถผลิตไฟฟ้าและส่งไปยังระบบของ MEPE ได้	
ระยะเวลาสัญญา	30 ปี นับจากวันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) โดยคู่สัญญาสามารถตกลงขยายระยะเวลาออกไปได้	
กฎหมายที่ใช้บังคับ	กฎหมายแห่งประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์	

ทั้งนี้ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ได้มีมติรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้างดงกล่าวเรียบร้อยแล้ว โดยคู่สัญญา รวมถึง MUPA อยู่ในระหว่างดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนเพื่อให้สัญญาจะมีผลบังคับใช้โดยเร็วที่สุดต่อไป อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะไม่เข้าทำโครงการโรงไฟฟ้างดงกล่าวก่อนที่จะตลาดหลักทรัพย์ฯ จะพิจารณาคำขอรับหลักทรัพย์ใหม่ของบริษัทฯ แล้วเสร็จ (เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นการเข้าทำรายการประเภทที่ 4 ซึ่งต้องมีการยื่นคำขอให้พิจารณาหลักทรัพย์ใหม่กับตลาดหลักทรัพย์ฯ)

โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ

เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของ บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะกับ บริษัท ชินโนว่า แอดวานซ์ พาวเวอร์ เซอร์วิส เซส จำกัด (“SPS”) และ/หรือบุคคลที่ SPS กำหนด โดยการเข้าซื้อหุ้นของบริษัทดังต่อไปนี้

1. หุ้นของบริษัท พาโนว่า จำกัด (“PCS”) จำนวนร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ PCL (ทุนจดทะเบียน 11 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 100 บาทต่อหุ้น และมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว 25 บาทต่อหุ้น) PCL เป็นบริษัทจัดตั้งขึ้นเพื่อ

ดำเนินการรับซื้อขายจากหน่วยงานท้องถิ่นและคัดแยกขยะ (Material Recovery Facility, MRF) ในอำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2. หุ่นของบริษัท อยูธยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) จำนวนร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS (ทุนจดทะเบียน 55 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 100 บาทต่อหุ้น และมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว 25 บาทต่อหุ้น) APS เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินกิจการโรงงานผลิตไฟฟ้าจากขยะ กำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
3. หุ่นของบริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) จำนวนร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES 2 (ทุนจดทะเบียน 87 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 100 บาทต่อหุ้น และมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้ว 25 บาทต่อหุ้น) SES2 เป็นบริษัทที่ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินกิจการโรงงานผลิตไฟฟ้าจากขยะ กำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ รวมถึง 27 เมกะวัตต์จากพลังงานความร้อน โดยตั้งอยู่ที่อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี

ทั้งนี้ APS และ SES2 อยู่ระหว่างการยื่นคำร้องและข้อเสนอขอขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ในลักษณะของผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (Very Small Power Producer: VSPP) ทั้งนี้เงื่อนไขต่างๆสำหรับ โครงการดังกล่าว ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่ทำขึ้นระหว่างการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและ APS/SES2

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

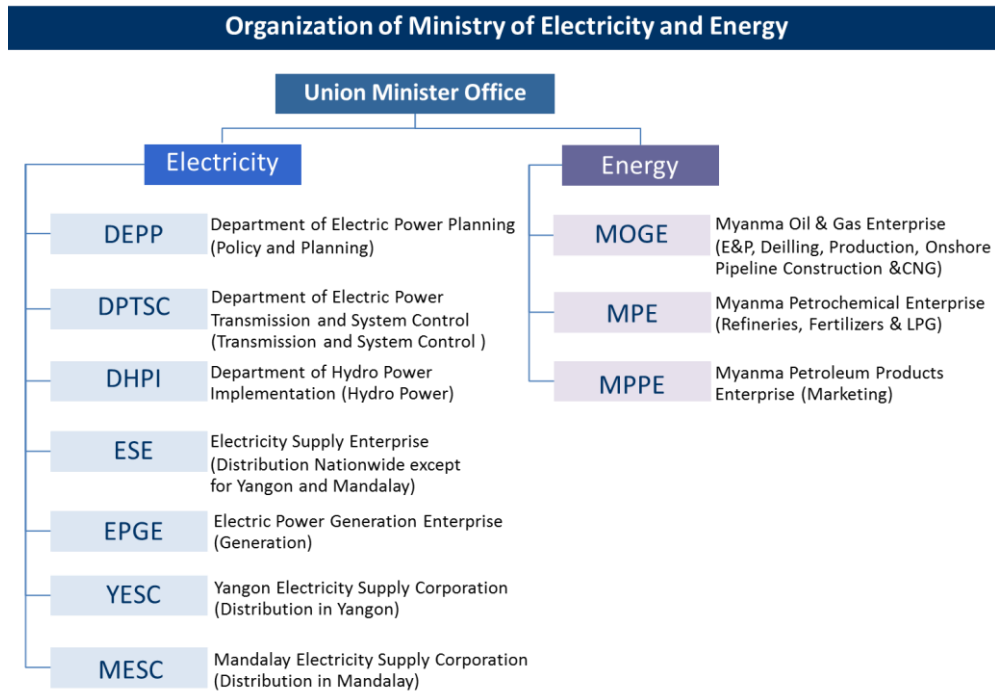
นโยบายด้านการตลาด

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้านพลังงานผ่าน APU โดยมีลูกค้าเพียงรายเดียว คือ TRG ซึ่งเป็นหน่วยราชการส่วนท้องถิ่นของเขตเทศบาลฯ ทั้งนี้ เนื่องจากพื้นที่บริเวณดังกล่าวนี้ ยังไม่สามารถเชื่อมต่อกับกริดหลักของประเทศ (National Grid) ได้ ดังนั้น TRG จึงทำหน้าที่จัดหาผู้ผลิตไฟฟ้าเพื่อผลิตไฟฟ้าส่งให้กับหน่วยงานที่ทำหน้าที่จำหน่ายไฟฟ้า คือ Electricity Supply Enterprise (ESE) ซึ่งจะทำหน้าที่จำหน่ายไฟฟ้าให้กับผู้ใช้ไฟฟ้าภายในพื้นที่ต่อไป โดยที่ TRG เป็นผู้จัดให้มีการรับชำระค่าไฟฟ้าจากผู้ใช้ไฟฟ้า และนำส่งค่าไฟฟ้าตามสัญญาให้กับ APU

สำหรับในกรณีของ MUPA นั้น เป็นการทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระยะยาว (Power Purchase Agreement, “PPA”) เพื่อเชื่อมต่อกับกริดหลักของประเทศ (National Grid) โดย MUPA จะจำหน่ายไฟฟ้าให้กับลูกค้าเพียงรายเดียว คือ MEPE ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลการผลิตไฟฟ้าของสหภาพเมียนมาร์ จากนั้นจึงส่งไฟฟ้าให้กับ Electricity Supply Enterprise (ESE) ซึ่งจะทำหน้าที่จำหน่ายไฟฟ้าให้กับผู้ใช้ไฟฟ้าของประเทศต่อไป โดยที่กระทรวงที่รับผิดชอบจะจัดให้มีการรับชำระค่าไฟฟ้าจากผู้ใช้ไฟฟ้า ในขณะที่การนำส่งค่าไฟฟ้าตามสัญญาให้กับ MUPA นั้น จะดำเนินการโดย MEPE

อย่างไรก็ดี ในระหว่างปี 2559 ได้มีการควบรวมกระทรวงพลังงาน (Ministry of Energy) และกระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power หรือ “MOEP”) เข้าด้วยกัน กลายเป็นกระทรวงไฟฟ้าและพลังงาน (Ministry of Electricity and Energy หรือ “MOEE”) โดยกระทรวงใหม่จะประกอบหน่วยงานภายใต้สังกัด 10 หน่วยงาน ซึ่งหลังจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างดังกล่าว MEPE ที่เป็นคู่สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับ MUPA นั้นจะเปลี่ยนไปเป็น Electric Power Generation

Enterprise หรือ “EPGE” สำหรับกรณีของ APU ซึ่งผู้ว่าจ้างคือ TRG ซึ่งเป็นหน่วยราชการท้องถิ่นนั้น จะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างดังกล่าว



ที่มา: Ministry of Electricity and Energy

นอกจากนี้ การประสานงานต่างๆในสหภาพเมียนมาร์นั้น APU มีการทำสัญญากับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่งคือ Star Sapphire Co., Ltd. (“Star Sapphire”) เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่ APU ในการดำเนินการต่างๆ ในสหภาพเมียนมาร์ ซึ่งสัญญาดังกล่าวนั้น สามารถสรุปได้ดังนี้

ข้อสัญญา	สัญญาให้คำปรึกษาและบริการ
คู่สัญญา	- APU (ผู้ว่าจ้าง) - Star Sapphire Co., Ltd. (ที่ปรึกษา)
ระยะเวลาของสัญญา	สัญญามีผลบังคับใช้ เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2557 โดยจะมีผลใช้บังคับตามระยะเวลาของบันทึกความตกลงระหว่างกรมพลังงานไฟฟ้า กระทรวงพลังงานไฟฟ้า และ APU ลงวันที่ 27 สิงหาคม 2557 เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2559 คู่สัญญาได้ยกเลิกสัญญานับบัดนี้แล้ว
ขอบเขตการให้บริการ	ให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษาแก่ APU ในการดำเนินงานในสหภาพเมียนมาร์ เช่น เข้าร่วมประชุมทางธุรกิจในสหภาพเมียนมาร์ จัดเตรียมเอกสารต่างๆ ติดต่อและประสานงานกับราชการ รัฐบาล หรือหน่วยงานของภาคเอกชน เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจพลังงานประเทศสมาชิกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

จากข้อมูลของ www.renewableenergy-asia.com ประเทศไทยอาศัยนโยบายเชื่อมโยงโครงข่ายไฟฟ้าในอาเซียนเพื่อให้ได้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่ในอาเซียนให้เกิดประโยชน์กับประเทศไทย ทำให้เกิดความร่วมมือในการ

ผลิตไฟฟ้าในกลุ่มอาเซียน โดยมีแนวทางเพื่อส่งเสริมให้เกิดอุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้าขนาดใหญ่ เพื่อให้เกิดการค้าขายไฟฟ้าในกลุ่มอาเซียน ทำให้ประเทศไทยได้รับประโยชน์ เช่น เสริมสร้างความมั่นคงเชื่อถือได้ ความปลอดภัย และคุณภาพของระบบไฟฟ้าไทยสามารถพัฒนาให้ป็นศูนย์กลางการค้าพลังงานไฟฟ้าในภูมิภาค เนื่องจากที่ตั้งทางภูมิศาสตร์สามารถใช้ทรัพยากรพลังงานในประเทศและภูมิภาคให้เกิดประโยชน์สูงสุดช่วยลดเงินลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานอุตสาหกรรมพลังงานทำให้ราคาค่าไฟฟ้าที่มีแนวโน้มลดลง จากต้นทุนที่ต่ำลงทั้งหมดนี้ยังช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างประเทศและเกิดการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี และพัฒนานวัตกรรม

ประเทศไทยปัจจุบันได้ทำสัญญาซื้อไฟฟ้าจากลาว 7,000 เมกะวัตต์ จากพม่า 1,500 เมกะวัตต์ และจากจีน 3,000 เมกะวัตต์ โดยไทยมีความตกลงกับประเทศต่างๆ อยู่สองกรอบความร่วมมือ ได้แก่

1. Regional Power Trade Coordination Committee (RPTCC) เป็นกรอบความร่วมมือประกอบด้วย 6 ประเทศสมาชิกในอนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (GMS) ได้แก่ ไทย จีนตอนใต้ พม่า ลาว เวียดนาม และ กัมพูชา วัตถุประสงค์ เพื่อประสานการซื้อขายไฟฟ้าในอนุภูมิภาค ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการจัดทำGrid Code
2. Head of ASEAN Power Utilities/Authorities (HAPUA) เป็นกรอบความร่วมมือประกอบด้วย 10 ประเทศสมาชิกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ASEAN) ได้แก่ ไทย พม่า ลาว เวียดนาม กัมพูชา มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย บรูไน และฟิลิปปินส์ วัตถุประสงค์ เชื่อมโยงระบบไฟฟ้าในภูมิภาคเพื่อใช้ทรัพยากรต่างๆร่วมกันให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ปัญหาที่ไทยอาจมีได้ในอนาคตได้แก่ความต้องการในพลังงานไฟฟ้าที่จะมีมากขึ้นจากการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่ทำให้เกิดความต้องการพลังงานสำหรับครัวเรือนและอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น ความต้องการไฟฟ้าสูงสุดในปี 2573 อาจมีมากขึ้นถึงกว่า 50,000 เมกะวัตต์ ในขณะที่กำลังผลิตสูงสุดขณะนั้น (คำนวณกรณีหากไม่มีโรงไฟฟ้าใหม่) กลับลดน้อยลงเหลือเพียง 17,000 เมกะวัตต์ และในขณะที่เดียวกันประเทศเพื่อนบ้านที่เคยให้ไทยได้ซื้อไฟฟ้านั้นก็กลับมีความต้องการไฟฟ้ามากขึ้น ADB ทำนายความต้องการพลังงานของประเทศต่างๆในอาเซียนในปี 2578 ที่ทำให้เห็นว่าทุกประเทศยกเว้นบรูไนล้วนต้องกลายเป็นผู้นำเข้าพลังงานทั้งสิ้น เมื่อทุกประเทศล้วนเป็นผู้นำเข้าสุทธิ ความหวังที่จะซื้อพลังงานไฟฟ้าจากประเทศเพื่อนบ้านย่อมเป็นปัญหา ในปี 2578 นั้นมีแค่ประเทศบรูไนเท่านั้นที่มีพลังงานพอใช้ในประเทศ ประเทศไทยต้องนำเข้าพลังงานมากถึงร้อยละ 80 ของความต้องการในเวลานั้น ถ้าชชธรมชาติในอาเซียนใช้หมดไปแล้วขณะเดียวกันอินโดนีเซียยังต้องนำเข้าพลังงานร้อยละ 25 ของความต้องการ ใกล้เคียงกับลาว ส่วนกัมพูชาต้องนำเข้าพลังงานร้อยละ 50 มาเลเซียร้อยละ 55 ส่วนพม่าเองเมื่อมีการพัฒนาทางเศรษฐกิจก้าวหน้าไปมากก็จะต้องนำเข้าพลังงานมากถึงร้อยละ 72

ประเทศไทยปัจจุบันมีกำลังผลิตไฟฟ้าสูงสุดที่ 26,500 เมกะวัตต์ โดยใช้ถ่านหิน ก๊าซธรรมชาติและน้ำมันในการผลิตมากถึงร้อยละ 91.4 ใช้พลังงานจากน้ำร้อยละ 5.7 และใช้ชีวมวลสำหรับการผลิตในส่วนที่เหลือ ในอนาคตไทยยังต้องอาศัยการนำเข้าก๊าซธรรมชาติ น้ำมัน และถ่านหิน ในการผลิตไฟฟ้า แต่ทั้งหมดนี้นับวันจะมีราคาแพงขึ้น และปริมาณที่คงมีอยู่ในโลกนับวันจะมีน้อยลง แนวทางหนึ่งที่ไทยควรพิจารณาได้แก่ การหันมาใช้พลังงานทางเลือก โดยเฉพาะพลังงานจากชีวมวล จากขยะ ก๊าซชีวภาพ เป็นปัจจัยสร้างพลังงานที่ควรพิจารณาส่งเสริมให้มีการใช้มากขึ้น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม พลังน้ำ จากคลื่นในทะเล นอกจากนี้ เมื่อพลังงานนิวเคลียร์มีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ปลอดภัยขึ้น ก็อาจต้องนำมาพิจารณา

มาตรการประหยัดพลังงาน ส่งเสริมการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในครัวเรือน และในอุตสาหกรรมก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่ง ในภาคอุตสาหกรรมการมองหาเทคโนโลยีลดการใช้พลังงาน จึงเป็นแนวทางที่ต้อง

ศึกษาและนำมาใช้อย่างจริงจัง การดำเนินงานทำนองนี้จะช่วยให้ประเทศไทยลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกที่ไทยปล่อยออกไปด้วย ทำให้นานาประเทศมองไทยเป็นประเทศหนึ่งในโลกที่สนใจต่อสถานะแวดล้อมของโลก (ที่มา: กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน)

จากข้อมูลของ <http://www.balanceenergythai.com> ประชากรร้อยละ 30 ของภูมิภาคอาเซียนยังไม่มีไฟฟ้าใช้ แม้ว่าประชากรของอาเซียนมีรวมกันมากกว่า 600 ล้านคน หรือร้อยละ 8.1 ของโลก แต่มีสัดส่วนการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเพียงร้อยละ 3.5 ของโลก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการใช้พลังงานและแนวโน้มความต้องการพลังงานเพื่อรองรับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในอนาคตให้ทัดเทียมกับภูมิภาคอื่นๆของโลก ในขณะที่อาเซียนเองก็มีความพยายามเป็นส่วนหนึ่งในการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO2) ในการประชุมรัฐภาคีกรอบอนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (United Nations Framework Convention on Climate Change – UNFCCC) สมัยที่ 21 (COP 21) เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน ถึง วันที่ 11 ธันวาคม 2558 ณ กรุงปารีสประเทศสมาชิกอาเซียนได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในบรรดา 190 ประเทศ ตั้งเป้าหมายลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างจริงจัง โดยแต่ละประเทศได้ส่ง Intended Nationally Determined Contribution (INDC) ซึ่งระบุแผนการและเป้าหมายการลด CO2 ภายในปี 2573 เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งประเทศไทยตั้งเป้าหมายการลด CO2 ให้ได้ร้อยละ 20-25 ภายในปี 2573 โดยจะเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานหมุนเวียนเป็นร้อยละ 20 พร้อมปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตไฟฟ้า และส่งเสริมการประหยัดพลังงาน โดยจะลดการใช้พลังงานทั้งหมดลงร้อยละ 30 ภายในปี 2579 เมื่อเทียบกับปริมาณการใช้ในปี 2553 และประเทศพม่า ไม่ได้ระบุเป้าหมายการลด CO2 แต่มีแผนเพิ่มสัดส่วนการใช้พลังงานน้ำในการผลิตไฟฟ้า โดยใช้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ในปี 2573 ตั้งเป้าให้มีกำลังผลิตติดตั้งของพลังน้ำอยู่ที่ 9,400 เมกะวัตต์ เน้นให้ชุมชนห่างไกลที่ระบบส่งไฟฟ้าเข้าไปไม่ถึงนำพลังงานหมุนเวียนมาผลิตไฟฟ้าใช้เอง ออกมาตรการให้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพพลังงานในภาคอุตสาหกรรมและเพิ่มพื้นที่อนุรักษ์ป่าไม้เป็นร้อยละ 30 ของพื้นที่ทั้งประเทศ

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจพลังงานประเทศเมียนมาร์

รายงาน Power Sector Development in Myanmar โดย Asian Development Bank ฉบับที่ 460 เมื่อเดือนตุลาคม 2558 (“รายงานจาก ADB”) ได้อธิบายถึงแนวโน้มสถานการณ์พลังงานในสหภาพเมียนมาร์ ดังนี้

การผลิตและกำลังการผลิต (Capacity and Generation)

ในระหว่างปี 2543-2557 กำลังการผลิตติดตั้งของการผลิตไฟฟ้า (Installed Capacity) ในสหภาพเมียนมาร์เพิ่มขึ้นถึงสี่เท่า โดยมีกำลังการผลิตติดตั้งเท่ากับ 4,422 เมกะวัตต์ในปี 2557 และมีสัดส่วนของกำลังการผลิตติดตั้งของโรงไฟฟ้าพลังน้ำ มากกว่า 2 ใน 3 ของกำลังการผลิตติดตั้งที่กล่าวมาข้างต้น อย่างไรก็ตาม ถึงแม้กำลังการผลิตติดตั้งจะเพิ่มสูงขึ้นมาก แต่ความพร้อมจ่ายพลังไฟฟ้า (Available Capacity) นั้นยังคงมีอยู่อย่างจำกัด โดยมีจำนวนเพียง 1,655 เมกะวัตต์ในปี 2557 หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของกำลังการผลิตติดตั้งของการผลิตไฟฟ้าในปีเดียวกัน ทั้งนี้ เป็นผลมาจากการหยุดซ่อมบำรุงตามกำหนดการและข้อจำกัดด้านความพร้อมของน้ำที่กักเก็บเพื่อใช้ในการผลิตของโรงไฟฟ้าพลังน้ำ โดยในช่วงฤดูแล้ง ความพร้อมจ่ายพลังไฟฟ้าลดลงเหลือเพียง 1,560 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็นร้อยละ 36 ของกำลังการผลิตติดตั้งของการผลิตไฟฟ้า

ในด้านการผลิตไฟฟ้านั้น พบว่าการผลิตไฟฟ้าในสหภาพเมียนมาร์เพิ่มขึ้นประมาณ 2 เท่า เมื่อเปรียบเทียบปริมาณการผลิตไฟฟ้าในระหว่างปี 2543/2544 ซึ่งมีจำนวน 5,100 ล้านกิโลวัตต์ชั่วโมง กับปริมาณการผลิต

ไฟฟ้าในระหว่างปี 2556/2557 ซึ่งมีจำนวน 12,200 ล้านกิโลวัตต์ชั่วโมง หากพิจารณาโดยเฉลี่ย อาจกล่าวได้ว่าปริมาณการผลิตไฟฟ้าของสหภาพเมียนมาร์เพิ่มขึ้นปีละประมาณร้อยละ 6.4 ตลอดช่วงเวลาดังกล่าว นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาตามประเภทของโรงไฟฟ้าที่ทำการผลิตไฟฟ้า พบว่าสัดส่วนของโรงไฟฟ้าพลังน้ำคิดเป็นร้อยละ 72 ของความต้องการพลังงานไฟฟ้าในประเทศพม่าในระหว่างปี 2556/2557 โดยส่วนที่เหลือนั้นมาจากโรงไฟฟ้าที่ใช้เชื้อเพลิงจากแก๊สและถ่านหินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23 และร้อยละ 5 ของความต้องการพลังงานไฟฟ้าในประเทศพม่าในช่วงเวลาดังกล่าว ตามลำดับ ทั้งนี้ สัดส่วนของโรงไฟฟ้าพลังน้ำในปี 2556/2557 นั้นจัดว่าเพิ่มสูงขึ้นมาจากที่เคยมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 37 ในระหว่างปี 2543/2544

ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุด

ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา โดยในปี 2552-2557 ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 ต่อปี เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดในช่วงดังกล่าวโดยในปี 2555 - 2557 ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดเท่ากับ 1,790 เมกะวัตต์ 2,001.3 เมกะวัตต์ และ 2,400 เมกะวัตต์ ตามลำดับ ทั้งนี้ เหตุการณ์ที่ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดสูงกว่าความพร้อมจ่ายพลังไฟฟ้าของระบบ รวมถึงการขาดเสถียรภาพของการควบคุมความถี่ของกระแสไฟฟ้า (Frequency Control) และการเกิดไฟฟ้าดับหมุนเวียนอย่างต่อเนื่อง (Load Shedding) นั้น เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นประจำ โดยในบางพื้นที่เคยเกิดไฟฟ้าดับในวงกว้าง (Blackouts) ติดต่อกันเป็นเวลานานถึง 12-16 ชั่วโมง

รายงานจาก ADB ซึ่งอ้างอิงจากข้อมูลของกระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของสหภาพเมียนมาร์ระบุว่า ในปี 2553-2554 การใช้พลังงานไฟฟ้าของภาคครัวเรือนคิดเป็นร้อยละ 42 ของการใช้พลังงานไฟฟ้าทั้งหมด รองลงมาได้แก่ภาคอุตสาหกรรมและพาณิชย์กรรม ซึ่งมีสัดส่วนการใช้พลังงานไฟฟ้าคิดเป็นร้อยละ 36 และร้อยละ 20 ของการใช้พลังงานไฟฟ้าทั้งหมด ตามลำดับ การใช้พลังงานไฟฟ้าในภาคอุตสาหกรรมเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงดังกล่าว ในอัตราเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.9 ต่อปี รองลงมาได้แก่ ภาคพาณิชย์กรรม และภาคการขนส่ง ซึ่งมีอัตราการใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 4.9 ต่อปี และร้อยละ 2.3 ต่อปี ตามลำดับ

การจัดหาแหล่งพลังงานไฟฟ้า

รายงานจาก ADB ได้ระบุว่า การจัดหาแหล่งพลังงานไฟฟ้าเพิ่มเติมนั้นยังคงจัดเป็นงานที่มีความสำคัญในลำดับต้นๆของกระทรวงไฟฟ้า ของสหภาพเมียนมาร์ โดยได้ให้ความสำคัญกับการสำรวจพลังงานน้ำ ซึ่งในช่วง 50 ปีที่ผ่านมา ได้มีการสำรวจและใช้ประโยชน์จากแหล่งพลังงานน้ำ จนทำให้โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำกลายเป็นแหล่งของพลังงานไฟฟ้าหลักของประเทศ โดยกระทรวงพลังงานไฟฟ้าได้ระบุถึงทำเลที่มีศักยภาพสำหรับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานน้ำถึง 302 ท่าเล ซึ่งมีกำลังการผลิตรวม 46,331 เมกะวัตต์ โดยประมาณ 40,000 เมกะวัตต์ เป็นแหล่งที่ใกล้กับพรมแดนที่ติดต่อกับประเทศไทย และจีน ซึ่งมีศักยภาพในการพัฒนากำลังการผลิตและส่งออก

นอกจากนี้ สหภาพเมียนมาร์ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาพลังงานไฟฟ้าจากแหล่งพลังงานทางเลือก เช่น ก๊าซชีวภาพ พลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานลม โดยได้มีการติดตั้งระบบผลิตก๊าซชีวภาพ ที่กำลังการผลิตต่างๆ ได้แก่ 5 กิโลวัตต์ 15 กิโลวัตต์ และ 25 กิโลวัตต์ รวมทั้งสิ้น 185 แห่ง ทั่วประเทศ และติดตั้งระบบแปรรูปก๊าซชีวมวลจากเศษไม้ (Biomass) ที่กำลังการผลิต 30 กิโลวัตต์ และ 50 กิโลวัตต์ ในเขตชนบทของประเทศ รวมทั้งติดตั้งเพื่อการวิจัยของสถาบันอุดมศึกษา สำหรับการจัดหาแหล่งพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานลม นั้น ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น

ระบบส่งไฟฟ้า

ข้อมูลจากเว็บไซต์ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยระบุว่า ปัจจุบันระบบส่งไฟฟ้าในสหภาพเมียนมาร์เป็นลักษณะผูกขาด โดยไฟฟ้าที่ผลิตได้ทั้งหมดจะถูกส่งมาที่สายส่งของ MEPE ซึ่งจะถูกส่งไปให้บริษัทผู้จำหน่ายไฟฟ้าคือ Yangon City Electricity Supply Board (YESB) และ Electric Supply Enterprise (ESE) ซึ่ง YESB จะขายไฟฟ้าให้ผู้ใช้ไฟฟ้าในเมืองย่างกุ้ง และ ESE จะขายไฟฟ้าให้ผู้ใช้ไฟฟ้าในเมืองอื่นๆต่อไป สายส่งในสหภาพเมียนมาร์มีแรงดัน 230 kV 132 kV และ 66 kV ในปี พ.ศ. 2555 ความยาวสายส่งในสหภาพเมียนมาร์มีความยาวรวมทั้งสิ้น 9,000 กิโลเมตร (ความยาว 10,057 กิโลเมตร ในปี พ.ศ. 2556) (ที่มา: Ministry of Electric Power, Myanmar)

ตามข้อมูลจาก ADB ปัจจุบัน ADB กำลังอยู่ในขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติวงเงินกู้ จำนวน 420 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ให้กับรัฐบาลเมียนมาร์ สำหรับการก่อสร้างสายส่ง 230 kV ใหม่ 3 เส้นทางและสถานีไฟฟ้าย่อยเพิ่มเติมอีก 5 สถานี ขนาดรวม 700 MVA ซึ่งคาดว่าจะได้รับการอนุมัติ ภายในปลายปี 2561 สำหรับสายส่ง 230 kV และสถานีไฟฟ้าย่อยที่จะสร้างใหม่นี้จะทำให้พื้นที่ในรัฐมอญและตะนาวศรี สามารถที่จะได้รับไฟฟ้าจากระบบสายส่งหลักของประเทศ อันจะนำมาซึ่งความสามารถในการพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมโดยเฉพาะอย่างยิ่ง เขตเศรษฐกิจพิเศษทวาย

แผนในอนาคต

ข้อมูลจากเว็บไซต์ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยระบุว่า จากสถิติความต้องการใช้ไฟฟ้าที่มากกว่าปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้ ทำให้สหภาพเมียนมาร์ต้องเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้า โดยรายงานจาก ADB ได้ระบุว่าสหภาพเมียนมาร์มีโครงการพัฒนาพลังน้ำอีก 20 โครงการ ซึ่งโครงการส่วนใหญ่มีจีนและญี่ปุ่นเข้ามาลงทุน และมีความพยายามลดการพึ่งพาพลังงานน้ำ โดยหันไปลงทุนพัฒนาโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซ ซึ่งในช่วงปี 2558-2559 มีแผนจะเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติอีก 2,500 เมกะวัตต์ พร้อมทั้งมีแผนเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้าจากถ่านหินอีก 300 เมกะวัตต์ ทั้งนี้ สหภาพเมียนมาร์มีแหล่งพลังงานหมุนเวียนจำนวนมาก แต่ขาดเงินลงทุนและขาดการสนับสนุนในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนา สหภาพเมียนมาร์มีแผนจะปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้า ด้วยการสร้างและติดตั้งสายส่งแรงดัน 500 kV ซึ่งจะเชื่อมต่อโรงไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ทางเหนือของประเทศกับศูนย์กลางระบบไฟฟ้าในภาคใต้ ซึ่งโครงการต่างๆของสหภาพเมียนมาร์นั้นมีการสนับสนุนให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนอย่างกว้างขวาง

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจพลังงานในประเทศไทย

สถานการณ์การใช้ไฟฟ้าของไทยช่วง 8 เดือนแรกของปี 2559 ซึ่งอ้างอิงจากรายงาน “สถานการณ์การใช้น้ำมันและไฟฟ้าของไทยช่วง 8 เดือนแรกของปี 2559” จัดทำโดย ศูนย์พยากรณ์และสารสนเทศพลังงาน กระทรวงพลังงาน สามารถสรุปได้ดังนี้

การผลิตพลังงานไฟฟ้า

ในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2559 ประเทศไทยมีการผลิตพลังงานไฟฟ้าจำนวน 134,489 กิกะวัตต์ชั่วโมง ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.67 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากความต้องการใช้ไฟฟ้า ที่เพิ่มขึ้นเกือบทุกสาขา ยกเว้นภาคเกษตรกรรม

การใช้ไฟฟ้า

ในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2559 ประเทศไทยมีการใช้ไฟฟ้าจำนวน 122,687 กิกะวัตต์ชั่วโมง เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.53 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นของภาคครัวเรือนร้อยละ 8.77 ภาคส่วนอื่นที่สำคัญ ได้แก่ ภาคธุรกิจ กิจการขนาดเล็ก และอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.68 ร้อยละ 6.45 และ ร้อยละ 3.10 ตามลำดับ ยกเว้นภาคเกษตรกรรมจากความต้องการใช้สูบน้ำเพื่อการเกษตรที่ปรับลดลงมากถึงร้อยละ 30.24

ความต้องการพลังไฟฟ้าสูงสุด:

ในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2559 ความต้องการพลังไฟฟ้าสูงสุดสุทธิ ในระบบของ กฟผ. เกิดขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2559 เวลา 22.28 น. อยู่ที่ระดับ 29,619 เมกะวัตต์ สูงกว่าพลังไฟฟ้าสูงสุดของ ปี 2558 ซึ่งเกิดเมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2558 เวลา 14.02 น. อยู่ที่ระดับ 27,346 เมกะวัตต์ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.30 จากอากาศที่ร้อนมากกว่าปกติในช่วงต้นเดือนพฤษภาคม 2559

สำหรับการพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าในอนาคตนั้น ตามแผนพัฒนาการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558-2579 (“PDP 2015”) ได้มีการจัดทำคำพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยขึ้น โดยพิจารณาถึงประมาณการแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจระยะยาว (GDP) ในปี 2557 - 2579 ซึ่งจัดทำและประมาณการโดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ที่ร้อยละ 3.94 ต่อปี โดยพิจารณาอัตราการเพิ่มของประชากรเฉลี่ยที่ร้อยละ 0.03 ต่อปี และแผนพลังงานที่เกี่ยวข้อง โดยคาดว่าผลการเพิ่มประสิทธิภาพตามแผนอนุรักษ์พลังงาน (EEDP) จะส่งผลให้การใช้ไฟฟ้า ณ ปี 2579 ลดลงเหลือ 89,672 ล้านหน่วย นอกจากนี้ตามกรอบของแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (AEDP) สำหรับภาคการผลิตไฟฟ้าในปี 2579 จะทำให้มีกำลังผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนเข้าระบบจำนวน 19,634.4 เมกะวัตต์ ซึ่งแผนดังกล่าวจะเน้นการพัฒนาพลังงานทดแทนให้เต็มตามศักยภาพในแต่ละพื้นที่ โดยจะมีการส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงขยะ ชีวมวล และก๊าซชีวภาพ รวมถึงพลังงานทดแทนอื่นๆ เช่น ลม แสงอาทิตย์ พร้อมขยายระบบส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้า ให้รองรับการส่งเสริมพลังงานทดแทนเป็นรายพื้นที่ ตลอดจนพัฒนาระบบ Smart Grid เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน ทั้งนี้ คาดว่าในช่วงปี 2557 – 2579 ความต้องการพลังงานไฟฟ้ารวมสุทธิของประเทศมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.67 ต่อปี โดยในปี 2579 คำพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้ารวมสุทธิ (Energy) และพลังไฟฟ้าสูงสุดสุทธิ (Peak) ของประเทศมีค่าประมาณ 326,119 ล้านหน่วย และ 49,655 เมกะวัตต์ ตามลำดับ

ภาวะการแข่งขัน

โดยทั่วไปการจัดซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชนในสหภาพเมียนมาร์จะต้องผ่านการเจรจาตกลงระหว่างผู้ผลิตไฟฟ้ากับภาครัฐ โดยภาคเอกชนสามารถยื่นข้อเสนอไปยังภาครัฐได้โดยตรง ทั้งนี้ ข้อมูลจากรายงานของ VDB Loi ซึ่งเป็นที่ปรึกษากฎหมายในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก ลงวันที่ 3 พฤษภาคม 2559 ได้แสดงว่า ในปี 2559 รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์มีการจัดซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชนถึงอย่างน้อย 5 ราย ดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ปริมาณไฟฟ้า (MW)	ที่ตั้งโครงการ	ระบบผลิตไฟฟ้า
Myingyan	Sembcorp (Singapore)-80% MMID Utilities (Myanmar)-20%	225	Mandalay	Combined Cycle Gas Turbines
Minbu	Green Earth Power (Thailand)	300	Magway	Solar
Meiktila	ACO	300	Mandalay	Solar
Kanbawk	Andaman Power & Utility (Thailand) (Myanmar UPA, “MUPA”) (Thailand)	200	Dawei	Combined Cycle Gas Turbines
Thaketa	UREC Energy (China)	485	Yangon	Combined Cycle Gas Turbines

ที่มา: VDB Loi

นอกจากนี้ ข้อมูลจากรายงานฉบับเดียวกันยังได้ระบุว่า ในอดีต คือ ช่วงระหว่างปี 2554-2556 นั้น การทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างภาคเอกชนกับสหภาพเมียนมาร์ จะต้องมีการร่างรายละเอียดข้อเสนอต่างๆ เพื่อเจรจากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง คือ MEPE เป็นรายกรณีไป ซึ่งการเจรจาเพื่อให้ได้ข้อสรุปสำหรับการทำสัญญาดังกล่าวนั้น ใช้เวลาค่อนข้างนาน และไม่มีรูปแบบมาตรฐาน โดยภาคเอกชนที่ได้เข้าทำสัญญากับ MEPE ในช่วงดังกล่าว เช่น Toyo Thai Power Myanmar Co., Ltd. เพื่อก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังก๊าซที่เมือง Ahlone ในเขตย่างกุ้ง และ UPP & Zeya & Associates เพื่อก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่เมือง Thaketa ในเขตย่างกุ้ง เป็นต้น

ในช่วงกลางปี 2557 World Bank ได้เสนอร่างสัญญาซื้อขายไฟฟ้าฉบับหนึ่งเพื่อประกอบการจัดซื้อไฟฟ้าในโครงการ Myingyan โดยมีข้อเสนอหลายประการที่อาจไม่เป็นที่พึงประสงค์สำหรับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการดำเนินการดังกล่าว รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ก็ยังไม่ได้ประกาศให้ร่างสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่เสนอโดย World Bank เป็นร่างสัญญาฉบับมาตรฐาน ทั้งนี้ จากการที่ VDB Loi ได้มีโอกาสพิจารณาร่างสัญญาฉบับต่างๆ ในช่วงเดือนมีนาคม ปี 2559 นั้น เห็นว่าร่างสัญญาของโครงการในช่วงดังกล่าวมีส่วนที่เหมือนกันในหลายด้าน จึงมีความเป็นไปได้ที่ MEPE จะกำหนดรูปแบบของสัญญามาตรฐานขึ้นมาเองในอนาคต อย่างไรก็ตาม ร่างสัญญาดังกล่าวยังมีข้อแตกต่างที่มีนัยสำคัญอยู่หลายประเด็น ซึ่งในอนาคต ประเด็นดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่ผู้สนับสนุนโครงการ (Sponsor) และผู้ให้สินเชื่อแก่โครงการ (Lenders) จะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าต่อไป

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สำหรับโครงการโรงไฟฟ้า 6-20 MW ของ APU ในการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าของ APU นั้น APU ได้ทำสัญญาเช่าเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าจาก Aggreko International Project Limited (“AGGREKO”) โดยมีสัญญาที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ข้อสัญญา	สัญญาเช่าเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าชั่วคราวกำลังการผลิต 20 MW (Temporary Power Rental Agreement for Generation of 20 MW of Installed Capacity at 11 kV-50 Hz)
คู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - Aggreko International Project Limited (“AGGREKO”)* : ผู้ให้เช่า - APU : ผู้เช่า
วันที่ลงนาม	24 มิถุนายน 2557
ข้อสัญญาที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าจะเช่าเครื่องกำเนิดพลังงานไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติกำลังการผลิต 6 เมกะวัตต์ (เพิ่มขึ้นได้สูงสุด 20 เมกะวัตต์) จาก AGGREKO โดยระยะเวลาการเช่าเครื่องจักรมีอายุ 104 สัปดาห์ นับตั้งแต่วันที่เริ่ม COD - ผู้เช่าจะต้องจ่ายเงินค่าเช่าเครื่องจักรล่วงหน้า (Advance Payment) 13 สัปดาห์ ซึ่งเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 588,370 เหรียญสหรัฐ ให้แก่ AGGREKO - ผู้เช่าจะต้องเสียค่าเช่าเครื่องจักรโดยรวมภาษี ณ ที่จ่าย 3.5% ในอัตราคงที่จำนวน 46,910 ดอลลาร์ ต่อ สัปดาห์ นับตั้งแต่วันที่เริ่ม COD จนหมดอายุสัญญา - AGGREKO จะจัดพนักงานเพื่อดำเนินการให้เครื่องจักรสามารถผลิตไฟฟ้าได้ตามที่กำหนด - ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า - AGGREKO จะต้องรับประกันว่าเครื่องจักรสามารถผลิตไฟฟ้าได้ตามที่กำหนด - ในกรณีที่เครื่องจักรที่เช่าไม่สามารถผลิตกระแสไฟฟ้าให้แก่ผู้เช่าได้ AGGREKO จะต้องเสียค่าปรับในกรณีต่างๆ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ▪ กรณีที่ไม่สามารถผลิตไฟฟ้าได้ตั้งแต่ 3 ชั่วโมงถึง 3 วัน AGGREKO จะต้องจ่ายค่าปรับให้แก่ผู้เช่า ซึ่งคิดจากจำนวนวันที่ไม่สามารถให้บริการได้ x ค่าเช่าที่ผู้เช่าจ่ายให้ AGGREKO ▪ กรณีที่ไม่สามารถผลิตไฟฟ้าได้มากกว่า 3 วัน AGGREKO จะต้องจ่ายค่าปรับให้แก่ผู้เช่า ซึ่งคิดจาก

- 1.2 x จำนวนวันที่ไม่สามารถให้บริการได้ x ค่าเช่าที่ผู้เช่าจ่ายให้ AGGREKO
- การสิ้นสุดของสัญญา**
- ผู้เช่าไม่สามารถจ่ายค่าบริการได้ ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ครบกำหนดสัญญา
 - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งล้มละลาย
 - ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีการกระทำที่ละเมิดสัญญาที่ตกลงกันไว้ และไม่มีการแก้ไขให้เสร็จสิ้นภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ได้รับแจ้งเตือนจากอีกฝ่าย

นอกจากนี้ ในขั้นตอนการผลิตไฟฟ้าของ APU นั้น วัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในกระบวนการผลิต ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 89.05 และร้อยละ 81.99 ของค่ารับประกันการใช้ก๊าซในการผลิตไฟฟ้าของ APU ในปี 2558 และในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2559 ตามลำดับ ทั้งนี้ ตามสัญญา ระหว่าง APU และ TRG นั้น TRG จะเป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนก๊าซธรรมชาติ โดยมีเงื่อนไขว่าปริมาณก๊าซธรรมชาติที่ผู้ให้เช่าใช้จะต้องไม่เกิน 0.0141 ล้านลูกบาศก์ฟุตต่อกิโวลต์-ชั่วโมง ซึ่งปริมาณก๊าซดังกล่าวเพียงพอสำหรับการผลิตไฟฟ้า โดยหาก APU ใช้ก๊าซเกินกว่าปริมาณที่กำหนด APU จะต้องรับภาระต้นทุนส่วนเกินของก๊าซธรรมชาติในอัตราที่ TRG ชำระให้แก่ MEPE ทั้งนี้ ในปี 2558 จนถึง 9 เดือนแรกของปี 2559 นั้น APU ไม่มีการใช้ก๊าซเกินกว่าปริมาณที่กำหนดดังกล่าว

ในด้านกำลังการผลิตนั้น นับตั้งแต่เริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะเมื่อ 17 มิถุนายน 2558 APU มีอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ย คิดเป็นร้อยละ 82.6 ของกำลังการผลิตทั้งหมด โดยเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตนั้น มีการบำรุงรักษาอยู่อย่างสม่ำเสมอ ตามตารางการบำรุงรักษาซึ่งมีการกำหนดไว้ล่วงหน้า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

APU มีการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (Ministry of Natural Resources and Environmental Conservation, “MONREC”) ซึ่งที่ผ่านมา APU ไม่มีการทำผิดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีการร้องเรียนจากชุมชนในบริเวณใกล้เคียง

2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

2.3 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2.3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผ่านบริษัทฯ และ DML โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดินเพื่อขาย และในอนาคตอาจขยายสู่โครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียมให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมที่ซื้อที่ดิน ซึ่งจะทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น

สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท และ DML ในปัจจุบัน สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ที่ดินที่พัฒนาเพื่อขาย

- 1.1 ที่ดินโครงการฟิโนฮิลล์ เป็นที่ดินที่พัฒนาแล้ว ตั้งอยู่ที่ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา มีเนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา แบ่งออกเป็นแปลงย่อยจำนวน 5 แปลงเพื่อแบ่งขาย ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 ได้โอนขายและรับรู้รายได้แล้ว จำนวน 1 แปลง ซึ่งมีเนื้อที่ 8,460 ตารางวา
- 1.2 ที่ดินโครงการพังกา เป็นที่ดินเปล่ารอการพัฒนา จำนวน 5 แปลง ตั้งอยู่ที่ตำบล โลกกลอย อำเภอ ตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา มีเนื้อที่รวม 18 ไร่ 3 งาน 77.6 ตารางวา โดยบริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะนำที่ดินดังกล่าว มาพัฒนาและแบ่งขายเป็นแปลงต่อไป ณ ปัจจุบัน การดำเนินการเพื่อพัฒนาที่ดินยังไม่แล้วเสร็จ และยังไม่ได้ เริ่มเสนอขายให้แก่ผู้ที่มีความสนใจ

2. โครงการคอนโดมิเนียม

ปัจจุบัน DML เป็นผู้ดำเนินโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวน ห้องชุดที่พักอาศัยทั้งหมด 40 ยูนิต ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 ได้โอนขายและรับรู้รายได้แล้ว จำนวน 17 ยูนิต รอ โอน 2 ยูนิต และคงเหลือ 21 ยูนิต

2.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

นโยบายด้านการตลาด

กลุ่มเป้าหมายหลักของผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มลูกค้าระดับบน (Premium) ที่มีกำลังซื้อสูง และมีความต้องการบ้านหลังที่สองในทำเลที่โครงการของบริษัทตั้งอยู่ โดยบริษัทฯ และ DML มีทีมขายที่มีประสิทธิภาพ และมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ DML ยังได้มีการว่าจ้างบริษัทบริหารทรัพย์สิน เจแอนด์พี จำกัด (“J&P”) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริหารงานขาย ซึ่งจะช่วยสนับสนุนกิจกรรมการขายของโครงการ ตลอดจนช่วย บริหารจัดการอาคาร ในระหว่างที่ยังไม่มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด ทั้งนี้ J&P เป็นบริษัทที่มีความรู้ความชำนาญใน การดำเนินกิจกรรมทางการตลาดภายในพื้นที่และสามารถช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของทีมขายของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

ข้อสัญญา	สัญญาว่าจ้างตัวแทนบริหารงานขาย
คู่สัญญา	<ul style="list-style-type: none"> - DML : ผู้ว่าจ้าง หรือ เจ้าของโครงการ - J&P : ผู้รับจ้าง หรือ ตัวแทนขาย
วันที่ลงนาม	1 มีนาคม 2559
ข้อสัญญาที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้าง และผู้รับจ้างตกลงรับจ้างเป็นผู้บริหารงานขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการทำธุรกรรม ที่เกี่ยวกับการขายอาคารชุดทั้งหมด ภายใต้ชื่อโครงการ The Pino Khaoyai โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - จัดพนักงานขายประจำหน่วยงานของผู้ว่าจ้าง - มีหน้าที่บริหารงานขาย การตลาด และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการขาย - วางแผนงานและส่งเสริมพนักงานขายให้ทำการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ - เป็นผู้ประสานงานในเรื่องเกี่ยวกับการทำสัญญาจองสิทธิและสัญญาจะซื้อจะขาย พร้อมทั้งดำเนิน เรื่องเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด - ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าคอมมิชชั่นจากการขายให้แก่ผู้รับจ้าง โดยคิดเป็นร้อยละจากราคาขาย
ระยะเวลาของสัญญา	1 มีนาคม 2560 จนถึง 28 กุมภาพันธ์ 2561

ข้อสัญญา สัญญาว่าจ้างบริหารจัดการอาคารชุด The Pino Khaoyai
คู่สัญญา - DML : ผู้ว่าจ้าง
- J&P : ผู้รับจ้าง
วันที่ลงนาม 20 กรกฎาคม 2558

ข้อสัญญาที่สำคัญ ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้าง และผู้รับจ้างตกลงรับจ้างบริหารจัดการอาคารชุดรวมทั้งทรัพย์สินส่วนกลางของอาคาร The Pino Khaoyai ตลอดจนควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของผู้รับเหมารายอื่นซึ่งปฏิบัติงานในฐานะผู้รับจ้างและ / หรือ ลูกจ้างในอาคารชุดของผู้ว่าจ้าง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
ระยะเวลาของสัญญา 20 กรกฎาคม 2558 จนถึงวันที่มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจ ขณะที่ปัจจัยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ยังรออยู่ข้างหน้า อาทิ แนวโน้มต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2559 ซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีความท้าทายมากขึ้นในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่จะสามารถยกระดับราคาขายที่อยู่อาศัย หรือพุงให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน (ผลจากปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคก่อสร้าง ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับขึ้นอัตราค่าจ้างแรงงาน)

อย่างไรก็ดี การเร่งเปิดโครงการใหม่ๆ กันอย่างมาก มีส่วนในการผลักดันราคาที่ดินและต้นทุนการประกอบธุรกิจให้เร่งตัวขึ้น และผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง ขณะเดียวกัน สถาบันการเงิน มีความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อทั้งที่ให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้บริโภค เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่เผชิญความเสี่ยงสูงขึ้นจากเหตุการณ์ทางการเมือง ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้ยังมีอีกหลายประเด็นที่น่ากังวล ทั้งจากความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานที่อยู่อาศัยในบางพื้นที่ และปัญหานี้ภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

ทั้งนี้ จำนวนที่อยู่อาศัยรอขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2559 มีแนวโน้มลดลงจาก ณ สิ้นปี 2558 ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการภาครัฐหนุนให้สถานการณ์การตลาดที่อยู่อาศัยฟื้นตัวในระยะสั้น รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มชะลอเปิดขายที่อยู่อาศัยใหม่ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างรอขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2559 น่าจะมี 150,000-160,000 หน่วย ลดลงร้อยละ 4-10 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2558 แม้จำนวนที่อยู่อาศัยรอขายมีแนวโน้มลดลง แต่ภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนัก ส่งผลให้กำลังซื้อยังอ่อนแรง ประกอบกับมาตรการภาครัฐได้ดูดซับความต้องการจากตลาดซื้อที่อยู่อาศัยไปแล้วส่วนหนึ่ง น่าจะส่งผลให้ความสามารถในการระบายที่อยู่อาศัยรอขายในปี 2559 ใกล้เคียงกับในปี 2558

จากรายงานแนวโน้มธุรกิจ (ภาวะธุรกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 และแนวโน้ม) ของธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อเดือนมกราคม 2560 ระบุว่าสำหรับภาคอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ได้ชะลอตัวจากไตรมาสก่อนหน้าในทุกภูมิภาค โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมระดับกลางถึงล่าง ผู้ประกอบการประเมินว่ากำลังซื้อของลูกค้าระดับกลางถึงล่างยังไม่เข้มแข็ง ทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจซื้อ อีกทั้งยังมีส่วนทำให้สถานะการเงินของลูกค้าในกลุ่มนี้ด้อยลง ขณะเดียวกันสถาบันการเงินยังคงระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการได้รับอัตราการปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มขึ้น โดยบางรายเพิ่มสูงถึงร้อยละ 30 – 40 ของจำนวนลูกค้าขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่าตลาดบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียม ระดับบนยังเติบโตได้ ทั้งนี้ การชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้มีสต็อกส่วนเกินที่ค้างอยู่เป็นจำนวนมากทั้งคอนโดมิเนียมในเขตชานเมืองของกรุงเทพฯ และในภูมิภาคต่างๆ ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น ภูเก็ต และชลบุรี

แม้ว่าผู้ประกอบการคาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะขยายตัวเล็กน้อยจากการเปิดตัวโครงการใหม่หลังเลื่อนออกไปในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 กิจกรรมเศรษฐกิจที่คาดว่าจะดีขึ้น ยังไม่ส่งผลให้การลงทุนภาคเอกชนเพิ่มขึ้นชัดเจนนัก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าแนวโน้มการลงทุนภาคเอกชนน่าจะทรงตัวต่อไป เนื่องจากการฟื้นตัวของอุปสงค์ทั้งในและต่างประเทศยังเป็นลักษณะอย่างค่อยเป็นค่อยไปเท่านั้น อีกทั้งกำลังการผลิตในหลายธุรกิจยังเพียงพอ อย่างไรก็ตาม เชื่อมั่นว่าการลงทุนในโครงการพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ การพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ ที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรมมากขึ้นจะเป็นผลดีต่อการตัดสินใจลงทุนของธุรกิจในระยะต่อไป ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเริ่มกลับมาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อต่างๆ และมีการเปิดตัวโครงการใหม่หลังเลื่อนออกไป ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่าภาวะหนี้ครัวเรือนที่สูง โดยเฉพาะในตลาดกลางถึงล่าง ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย จึงระมัดระวังในการทำธุรกิจเพิ่มขึ้น เน้นศึกษาเจาะลึกรายพื้นที่ ทั้งด้านอุปทานและอุปสงค์ก่อนจะพัฒนาโครงการต่างๆ ให้เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่ และทำการตลาดมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายได้ปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อกระจายความเสี่ยง อาทิ หันมาทำตลาดระดับบนมากขึ้นจากเดิมที่เน้นลูกค้าตลาดกลางถึงล่าง และขยายธุรกิจไปในกลุ่มโรงแรมและพัฒนานิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น ในขณะที่ ผู้ประกอบการหลายราย โดยเฉพาะในภูมิภาคมีแผนจะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้น เนื่องจากสามารถรับรู้รายได้ได้เร็วและลดความเสี่ยงในการทิ้งโอนเพราะลูกค้าเป็นกลุ่มที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง รวมทั้งสร้างตามข้อจูงใจมากขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดอุปทานส่วนเกิน สำหรับภาคก่อสร้างในภูมิภาค ผู้รับเหมาและธุรกิจวัสดุก่อสร้างในท้องถิ่นคาดว่าธุรกิจ จะได้รับแรงส่งเพิ่มขึ้นจากการประมูลโครงการก่อสร้างของภาครัฐที่มีต่อเนื่อง และกิจกรรมจากงบประมาณพัฒนาภูมิภาค 18 กลุ่มจังหวัด (โครงการพัฒนาภูมิภาค 18 กลุ่มจังหวัด วงเงิน 1 แสนล้านบาท)

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สำหรับแนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ รายได้ลดลงเล็กน้อย เนื่องจากกำลังซื้อที่ลดลงจากภาระหนี้สินภาคครัวเรือน ประกอบกับ สถาบันการเงินระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อ ส่งผลให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อ (Rejection Rate) ยังคงอยู่ในระดับสูง การจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในกลุ่มผู้รับเหมาลดลงตามการก่อสร้างภาคเอกชนและโครงการของภาครัฐ แนวโน้มในไตรมาส 1 ปี 2560 โดยรวมลดลงเล็กน้อย โดยตลาดที่อยู่อาศัยบางส่วนและการจำหน่ายวัสดุก่อสร้างยังคงชะลอตัวจากกำลังซื้อและภาระหนี้สินภาคครัวเรือน

จากรายงานเศรษฐกิจและการเงินเดือนธันวาคม ของธนาคารแห่งประเทศไทย ระบุว่า ภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกถึงเหนือปรับตัวดีขึ้นจากเดือนพฤศจิกายน 2559 ตามการใช้จ่ายภาครัฐและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจทำให้การใช้จ่ายสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันดีขึ้น กอปรกับรายได้ภาคเกษตรและรายได้ภาคการท่องเที่ยวตลอดจนความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่ปรับตัวดีขึ้น ช่วยจูงใจให้เกิดการใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันการลงทุนภาคเอกชนสัญญาณฟื้นตัวและการผลิตภาคอุตสาหกรรมหดตัวน้อยลง สำหรับเสถียรภาพเศรษฐกิจยังอยู่ในเกณฑ์ดี

การลงทุนภาคเอกชนเริ่มมีสัญญาณการฟื้นตัว โดยดัชนีการลงทุนภาคเอกชนในภาคตะวันออกถึงเหนือขยายตัวจากเดือนเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 6.7 และขยายตัวต่อเนื่องเป็นเดือนที่สาม ตามภาคการก่อสร้างเป็นสำคัญ สะท้อนจากพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลขยายตัวจากการก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะจังหวัดหลักทั้งนครราชสีมา ขอนแก่น และอุดรธานี สอดคล้องกับยอดจำหน่ายปูนซีเมนต์ที่ยังขยายตัว

รายงานสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในเขาใหญ่โดยบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย ระบุว่า ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขาใหญ่นั้น ในปี 2559 ที่ผ่านมามีชะลอตัวอย่างมาก จากผลกระทบจากเรื่องการตรวจสอบเอกสารสิทธิ์ที่ดินจากภาครัฐ เป็นผลให้ผู้ประกอบการชะงักการก่อสร้างและผู้ซื้อชะลอการซื้อเนื่องจากเกรงว่าจะเป็นเอกสารสิทธิ์ปลอมหรืออยู่ในพื้นที่ของทางราชการ บ้านพักตากอากาศแนวราบแทบจะไม่มีการเปิดตัวโครงการใหม่เลย สำหรับโครงการที่เปิดขายใหม่ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ตามแนวถนนเขาใหญ่ – วังน้ำเขียว อย่างไรก็ตาม หากรัฐบาลก่อสร้างถนนมอเตอร์เวย์ และโครงการรถไฟความเร็วสูง ก็เชื่อว่าจะทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขาใหญ่จะกลับมาฟื้นตัวได้อีกครั้ง

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาคใต้

ภาพรวมเศรษฐกิจในภาคใต้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 และแนวโน้มไตรมาสที่ 1 ปี 2560 ของธนาคารแห่งประเทศไทย ในภาคอสังหาริมทรัพย์นั้น ความต้องการที่อยู่อาศัยโดยรวมในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ยังชะงักตามความต้องการที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบและแนวสูงลดลง แม้จะจัดรายการส่งเสริมการขาย แต่ไม่สามารถกระตุ้นยอดขายได้เท่าที่ควร โดยมีผู้เข้าชมโครงการเรื่อยๆ แต่ยังไม่ตัดสินใจ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าตลาดกลาง-ล่าง จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และ ภาระหนี้สินครัวเรือนอยู่ในระดับสูง ทำให้ผู้บริโภคมีระมัดระวังในการซื้อ ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อ โดยอัตราปฏิเสธการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นมากเกือบเท่าตัว รวมทั้งสต็อกเหลือขาย ยังเกินความต้องการ ส่งผลให้โครงการใหม่ที่เกิดขึ้นเน้นสร้างตามยอดจอง โดยเฉพาะบ้านเดี่ยว ส่วนอาคารชุด ชะลอการก่อสร้าง รวมทั้งชะลอซื้อที่ดิน อย่างไรก็ตาม โครงการอาคารพาณิชย์ที่มีทำเลติดถนนสายหลัก ราคาไม่สูงมากตลอดจนอาคารชุดและบ้านแนวราบที่มีกลุ่มลูกค้าตลาดบน โดยเฉพาะผู้ประกอบการอาชีพแพทย์และธุรกิจส่วนตัว ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ ยังมีความต้องการต่อเนื่อง แนวโน้มไตรมาสที่ 1 ปี 2560 คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่มีทิศทางดีขึ้น ประกอบกับการทำการตลาดเชิงรุก รวมทั้งหากภาครัฐมีการออกมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ จะสามารถช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้ เนื่องจากลูกค้ายังมีความต้องการที่อยู่อาศัย และคาดว่าภาคอสังหาริมทรัพย์จะกลับมาขยายตัวภายใน 3-5 ปี เนื่องจากกรอบครัวมีลักษณะเป็นกรอบครัวเดี่ยวมากขึ้น รวมทั้งค่าเช่าบ้านสูง ทำให้ลูกค้าหันมาซื้อบ้านแทนการเช่าบ้านมากขึ้น

จากรายงานภาวะอสังหาริมทรัพย์ในภาคใต้ ไตรมาสที่ 4 ปี 2559 และแนวโน้ม 6 เดือนข้างหน้า ภาพรวมของภาวะอสังหาริมทรัพย์ภาคใต้ ในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ปรับตัวดีขึ้น จากกำลังซื้อที่ปรับตัวดีขึ้นจากข่าวยางพาราที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินและความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน ยังเป็นปัจจัยลบสำคัญที่ส่งผลกระทบต่ออำนาจซื้อของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการ ทำให้ในไตรมาส 4 นี้ สัญญาณการฟื้นตัวของภาวะอสังหาริมทรัพย์ยังไม่ชัดเจน อย่างไรก็ตาม แนวโน้มในอีก 6 เดือนข้างหน้า ผู้ประกอบการภาคอสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมั่นเพิ่มขึ้น ตามอัตราค่าจ้างซื้อที่มีแนวโน้มฟื้นตัว ประกอบกับผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ตลาดเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า จึงเป็นโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินครัวเรือน ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินและจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างในตลาดที่เกินความต้องการ ภาวะการแข่งขันที่สูงและกฎหมายผังเมืองใหม่ อาจส่งผลต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ ในภาพรวมจำนวนโครงการใหม่ลดลงส่งผลให้จำนวนคงเหลือในตลาดลดลงเช่นกัน แต่หากเทียบกับความต้องการซื้อ จำนวนที่อยู่อาศัยในภาคใต้ยังเกินความต้องการ นอกจากนี้โครงการใหม่ที่เกิดขึ้นไม่มากประกอบกับข่าวการปรับอัตราภาษีที่ดินใหม่ โดยที่ดินว่างเปล่าจะมีอัตราภาษีสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการชะลอการลงทุนในที่ดิน

ในช่วง 6 เดือนข้างหน้า ผู้ประกอบการภาคอสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมั่นเพิ่มขึ้น ตามกำลังซื้อที่มีแนวโน้มฟื้นตัว จากราคาสินค้าเกษตรสำคัญที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะยางพาราและการท่องเที่ยวที่ขยายตัวดี โดยเฉพาะฝั่งอ่าวไทยและอันดามัน จะช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคได้ดีขึ้น ประกอบกับผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ตลาดเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า จึงเป็นโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินครัวเรือน ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินและจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างในตลาดที่เกินความต้องการ ยังเป็นปัจจัยลบที่สำคัญต่อการลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับภาวะการแข่งขันที่สูง โดยเฉพาะด้านราคา จะทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยต้องปรับตัวเพื่อให้แข่งขันได้มากขึ้น รวมทั้งกฎหมายผังเมืองใหม่ที่ผู้ประกอบการมีความเห็นว่าหากเน้นพื้นที่สีเขียวเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมากขึ้นจะทำให้พื้นที่ที่จะนำมาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลดลง และส่งผลให้ราคาที่ดินและที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้น

ภาวะการแข่งขัน

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย (กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2813) เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2560 ได้ระบุว่าจากภาวะชะลอตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 ที่ผ่านมา เป็นเหตุให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่นำโครงการที่อยู่อาศัยคงค้างกลับมาทำการตลาดใหม่ ในขณะที่เดียวกันก็ชะลอเปิดตัวที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ สถานการณ์ดังกล่าวน่าจะส่งผลให้เกิดการปรับตัวสู่สมดุลระหว่างจำนวนและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังต้องรักษาระดับอัตราการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนั้นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงยังคงวางแผนเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2560 น่าจะมีจำนวน 107,000-109,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 5-7 เมื่อเทียบกับปี 2559

ทั้งนี้ ปี 2560 เป็นปีที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังเผชิญความท้าทายในการขายโครงการที่อยู่อาศัย โดยอัตราดอกเบี้ยในปี 2560 ที่คาดการณ์ว่าน่าจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ยังสะท้อนถึงข้อจำกัดด้านความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยรวมถึงการดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่กำลังผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย อีก

ทั้งผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพิจารณารูปแบบการจัดโปรโมชั่นใหม่ๆ จากที่แต่เดิมนิยมร่วมมือกับสถาบันการเงิน นำเสนอโปรโมชั่นด้านอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ หรืออัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0 ในช่วงเวลาจำกัด สถานการณ์ดังกล่าว เป็นปัจจัยกดดันการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2560 โดยคาดว่า น่าจะส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 4-8 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2559

โดยในปี 2560 ที่แนวโน้มการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรงมากขึ้น ในภาวะที่มีความท้าทายจากกำลังซื้อของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่อาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนักส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และกลุ่มทุนรายใหญ่ ใช้ข้อได้เปรียบที่มีอยู่ต่อยอดไปสู่ธุรกิจอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น การรับจ้างบริหารโครงการที่อยู่อาศัย การพัฒนาโครงการรูปแบบ Mixed-use Project เพื่อกระจายการสร้างรายได้ในรูปแบบอื่นๆ เช่น ค่ารับจ้างบริหารโครงการ ค่าเช่าพื้นที่ เป็นต้น สำหรับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายกลางเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้วยการร่วมทุนเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการชาวต่างชาติ

2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดซื้อที่ดิน

ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจ โดยฝ่ายบริหารจะเป็นฝ่ายกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม อาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ แนวเขตผังเมือง เส้นทางคมนาคม ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ และความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง และปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ ส่วนฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำงานควบคู่กับฝ่ายบริหาร โดยจะทำการศึกษาวิจัยในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัยรวมถึงรายละเอียดคู่แข่งในทำเลที่ตั้งที่ฝ่ายบริหารกำหนดมาเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการขายของโครงการ ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และนำข้อมูลส่งให้ฝ่ายการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทในการพิจารณาอนุมัติในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะซื้อที่ดินเอง หรืออาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าที่ดินถึงซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ และบริษัทฯ จะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน จากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ทำเลที่ตั้ง และการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัทฯ มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

ลูกค้าที่ซื้อที่ดินที่พัฒนาเพื่อขายของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเอง สำหรับในกรณีของการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม ในอนาคตนั้น ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการสรรหา และคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพและความสามารถ ตามคุณสมบัติที่บริษัทฯ เป็นผู้กำหนด เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการดังกล่าวจะได้รับการพัฒนาขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาที่ดินเพื่อขายของกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับโครงการ เดอะ ฟิโน้ เขาใหญ่ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยนั้น ได้มีการออกแบบให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้งได้ออกแบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสม เพื่อมิให้กระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.3.3 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

โครงการ เดอะ ฟิโน้ ฮิลล์

เมื่อวันที่ 2 มกราคม 2557 บริษัทได้เข้าทำสัญญา “จ้างและบริหารงานขายและพัฒนาที่ดิน” กับบริษัท ฟิล์ม แอนด์ บรอดคาซท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด (“FBI”) โดยมีรายละเอียดที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

วันที่ลงนามในสัญญา	วันที่ 2 มกราคม 2557
คู่สัญญา	บริษัทฯ (ผู้ว่าจ้าง) และ FBI (ผู้รับจ้าง)
ขอบเขตของสัญญา	เพื่อทำหน้าที่บริหารงานขายและพัฒนาที่ดินโครงการ “เดอะ ฟิโน้ ฮิลล์” สำหรับที่ดิน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135-2-73 ไร่ โดยมีขอบเขตงานหลัก เช่น การให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินการด้านการตลาดและการขาย การรับเงินตามหนังสือจองซื้อที่ดินและเงินค่างวดตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจากผู้จะซื้อ การทำสัญญาที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการจัดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในนามของบริษัทฯ
ค่าตอบแทน	บริษัทฯ ตกลงให้ FBI หักเงินค่าจ้างบริการและพัฒนาที่ดินออกจากเงินค่าที่ดินทั้งหมด โดยบริษัทฯ จะได้รับเงินค่าที่ดินทั้งหมดที่เหลืออยู่ทั้งสิ้นจำนวน 307,211,200 บาท เว้นแต่กรณีที่ดินเพิ่มขึ้นหรือลดลง ภายหลังการแบ่งแยกโฉนดเกินกว่าร้อยละ 5 ซึ่งคู่สัญญาจะทำข้อตกลงร่วมกันในส่วนที่ดินที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง FBI จะส่งมอบเงินค่าที่ดินทั้งหมดที่เหลืออยู่ให้บริษัทฯ ภายในวันจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ หรือหากไม่ทัน ภายในวันทำการถัดไปนับจากวันโอนกรรมสิทธิ์

ต่อมา ในปี 2558 บริษัทฯ ได้ทบทวนสถานะการขายที่ดินของโครงการ เดอะ ฟิโน้ ฮิลล์ และในระหว่างปี 2558 จนถึง 2559 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเจรจากับ FBI จึงได้มีการดำเนินการที่สำคัญต่างๆ ซึ่งสรุปได้ดังนี้

เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ส่งหนังสือแจ้งขอยกเลิก “สัญญาจ้างและบริหารงานขายและพัฒนาที่ดิน” กับ FBI ต่อมาในวันที่ 1 กันยายน 2558 FBI ได้ทำหนังสือแจ้งความจำนงค์เพื่อขอซื้อที่ดินทั้งหมดจากบริษัทในราคา 180.00 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ และ FBI ยังไม่สามารถบรรลุข้อตกลงระหว่างกันได้ครบถ้วน จึงมีการดำเนินการเจรจาต่อมา จนกระทั่ง วันที่ 13 ธันวาคม 2559 และวันที่ 14 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และ FBI ได้ลงนามในสัญญา 2 ฉบับ ดังมีรายละเอียดซึ่งสรุปได้ดังนี้

สัญญาประนีประนอมยอมความ

วันที่ลงนามในสัญญา 13 ธันวาคม 2559

คู่สัญญา

บริษัทฯ (ผู้ว่าจ้าง)

FBI (ผู้รับจ้าง)

สรุปของสัญญา

ยกเลิกสัญญาจ้างบริหาร

- คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงยกเลิกสัญญาจ้างบริหารงานขายและพัฒนาที่ดิน ฉบับลงวันที่ 2 มกราคม 2557 และเอกสารใดๆ ที่จัดทำขึ้นภายใต้ หรือเกี่ยวเนื่องกับสัญญาดังกล่าว
- คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงว่า ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาที่ดินโครงการเดอะ ฟิโน ฮิลล์ ทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้จ่ายไปมีจำนวนทั้งสิ้น 25,034,000 บาท (ยี่สิบห้าล้านบาทสามหมื่นสี่พันบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (“เงินค่าพัฒนาที่ดิน”) และผู้รับจ้างรับรองว่า ผู้รับจ้างได้ขายและรับชำระค่าที่ดินในโครงการเดอะ ฟิโน ฮิลล์ จากผู้ซื้อที่ดิน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 21,651,355 บาท (ยี่สิบเอ็ดล้านหกแสนห้าหมื่นหนึ่งพันสามร้อยห้าสิบบาทถ้วน) (“เงินค่าที่ดิน”) และไม่ได้ส่งมอบเงินค่าที่ดินให้แก่ผู้ว่าจ้าง
- นับแต่วันที่ทำสัญญาฉบับนี้ ผู้รับจ้างตกลงหยุด ระวัง และไม่ดำเนินการใดๆ ในฐานะผู้ขาย ตัวแทนของผู้ว่าจ้างหรือผู้บริหารงานขายที่ดินโครงการเดอะ ฟิโน ฮิลล์ ของผู้ว่าจ้าง หรือกระทำการใดๆ ในประการที่ทำให้บุคคลอื่นเข้าใจว่าผู้รับจ้างยังคงมีหน้าที่หรือความรับผิดชอบดังกล่าวอยู่

ข้อตกลงเพื่อการแปลงหนี้ใหม่และการซื้อขายที่ดิน

- คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะลงนามในสัญญาแปลงหนี้ใหม่กับผู้ซื้อที่ดินทุกรายรวม 5 ฉบับ เพื่อให้ผู้รับจ้างรับโอนสิทธิและหน้าที่ที่ผู้ว่าจ้างมีต่อผู้ซื้อที่ดินตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในโครงการฯ รวมทั้งเพื่อเปลี่ยนแปลงที่ดินที่จะซื้อขายตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในโครงการฯ
- ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาฉบับนี้ ผู้ว่าจ้างตกลงจะขายและผู้รับจ้างตกลงจะซื้อที่ดินจำนวน 1 (หนึ่ง) แปลง ในราคา 26,811,121.55 บาท (ยี่สิบหกล้านแปดแสนหนึ่งหมื่นหนึ่งพันหนึ่งร้อยยี่สิบเอ็ดบาทห้าสิบบาทห้าสตางค์)

การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและการชำระเงิน

- ผู้ว่าจ้างตกลงชำระเงินค่าพัฒนาที่ดิน (จำนวน 25,034,000 บาท) ให้แก่ผู้รับจ้าง โดยหักหนี้เงินค่าที่ดิน (จำนวน 21,651,355 บาท) ซึ่งเป็นหนี้ที่ผู้รับจ้างต้องชำระให้แก่ผู้ว่าจ้าง คงเหลือเงินที่ผู้ว่าจ้างต้องชำระให้แก่ผู้รับจ้างจำนวน 3,382,645 บาท (สามล้านสามแสนแปดหมื่นสองพันหกร้อยสี่สิบบาทถ้วน)
- ผู้ว่าจ้างตกลงให้หักมูลค่าของเงินค่าที่ดินตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในโครงการฯ (จำนวน 21,651,355 บาท) ซึ่งเป็นหนี้ที่ผู้รับจ้างได้รับโอนจากผู้ว่าจ้างตามสัญญาแปลงหนี้ใหม่ ออกจากเงินค่าที่ดินที่จะซื้อขาย (จำนวน 26,811,121.55 บาท) ซึ่งเป็นหนี้ที่ผู้รับจ้างต้องชำระให้แก่ผู้ว่าจ้าง คงเหลือเงินค่าที่ดินที่จะซื้อขายที่ผู้รับจ้างต้องชำระให้แก่ผู้ว่าจ้างจำนวน 5,159,766.55 บาท (ห้าล้านหนึ่งแสนห้าหมื่นเก้าพันเจ็ดร้อยหกสิบบาทห้าสิบบาทห้าสตางค์)
- เมื่อดำเนินการตามความในข้อ 3.1 แล้ว ผู้ว่าจ้างตกลงจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่จะซื้อขายให้แก่ผู้รับจ้าง และผู้รับจ้างตกลงชำระเงินส่วนต่างระหว่างเงินที่ตนต้องชำระให้แก่ผู้ว่าจ้างตามข้อ 3.1(ข) กับเงินที่ตนจะได้รับชำระจากผู้ว่าจ้างตามข้อ 3.1(ก) เป็นจำนวน 1,777,121.55 บาท (หนึ่งล้านเจ็ดแสนเจ็ดหมื่นเจ็ดพันหนึ่งร้อยยี่สิบเอ็ดบาทห้าสิบบาทห้าสตางค์) โดยชำระเป็นเช็คเชียร์เช็ค (Cashier's Cheque) ของธนาคารพาณิชย์ที่เรียกเก็บเงินได้ในกรุงเทพมหานครให้แก่ผู้ว่าจ้าง
- ผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบชำระค่าธรรมเนียม ค่าจดทะเบียน ค่าอากรแสตมป์และค่าภาษีอากร รวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นใดที่เกิดขึ้นหรืออาจมีขึ้นหรือที่มีการเรียกเก็บจากการ โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่จะซื้อขายแต่เพียงฝ่ายเดียว โดยผู้รับจ้างจะชำระค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายดังกล่าวทั้งหมดให้แล้วเสร็จถูกต้องครบถ้วนในวันโอนกรรมสิทธิ์ตามข้อ 3.2

สัญญาแปลงหนี้ใหม่ตามสัญญาจะซื้อขายที่ดิน

วันที่ลงนาม 14 ธันวาคม 2559

ในสัญญา

คู่สัญญา บริษัทฯ (ผู้จะขาย)

FBI (ตัวแทนขาย)

ลูกค้าที่จองซื้อที่ดิน (ผู้จะซื้อ)

- สรุปของสัญญา
- คู่สัญญาทั้งสามฝ่ายตกลงให้ตัวแทนขายเป็นผู้รับโอนสิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบของผู้จะขายตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินโครงการฯ จากผู้จะขาย โดยตัวแทนขายกับผู้จะซื้อตกลงปฏิบัติตามสิทธิและหน้าที่ที่มีต่อกันตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินโครงการฯ ต่อไป
 - คู่สัญญาทั้งสามฝ่ายตกลงให้ (ก) ผู้จะขายหลุดพ้นจากหน้าที่และความรับผิดชอบใดๆ ที่มีต่อผู้จะซื้อ และผู้จะซื้อหลุดพ้นจากหน้าที่และความรับผิดชอบใดๆ ที่มีต่อผู้จะขายตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินโครงการฯ ทุกประการโดยผลของการแปลงหนี้ใหม่ตามสัญญาฉบับนี้ และ (ข) สิทธิต่างๆ ที่ผู้จะขายและผู้จะซื้อที่มีต่อกันตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินโครงการฯ ระบุและสิ้นสุดลงโดยผลของการแปลงหนี้ใหม่ตามสัญญาฉบับนี้
 - คู่สัญญาทั้งสามฝ่ายตกลงให้เปลี่ยนสิ่งซึ่งเป็นสาระสำคัญแห่งหนี้ตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินโครงการฯ คือ ที่ดินที่จะซื้อขายกัน โดยให้แก่รายการที่ดินที่จะซื้อขายเป็นรายละเอียดของที่ดินซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของที่ดินที่จะซื้อขาย ซึ่งมีจำนวนเนื้อที่เท่ากันแทน โดยให้ตัวแทนขายและผู้จะซื้อร่วมกันจัดทำแผนผังที่ดินใหม่ตามสภาพและอาณาเขตของที่ดินที่เปลี่ยนไป
 - คู่สัญญาทั้งสามฝ่ายตกลงให้ถือว่า เงินจำนวน 2,787,000 บาท ซึ่งผู้จะซื้อชำระให้แก่ผู้จะขายเป็นส่วนหนึ่งของราคาซื้อขายที่ดินตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินโครงการฯ ซึ่งแปลงหนี้ใหม่ตามสัญญาฉบับนี้ โดยให้ถือว่าผู้จะขายได้ส่งมอบ และผู้จะซื้อได้ชำระ และตัวแทนขายได้รับชำระเงินจำนวนดังกล่าวไว้โดยชอบแล้ว
 - ตัวแทนขายและผู้จะซื้ออาจตกลงร่วมกันเพื่อจัดทำและลงนามในสัญญาจะซื้อขายที่ดินฉบับแก้ไข หรือฉบับใหม่ก็ได้ การแก้ไขหรือจัดทำสัญญาฉบับใหม่ดังกล่าวให้รวมถึงการจัดทำแผนผังที่ดินใหม่ตามสภาพและอาณาเขตของที่ดินที่เปลี่ยนไปด้วย

ทั้งนี้ ผลจากการลงนามในสัญญาประนีประนอมยอมความและสัญญาแปลงหนี้ใหม่ตามสัญญาจะซื้อขายที่ดินดังกล่าวข้างต้น เป็นผลให้ ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ และคงเหลือที่ดินพร้อมขายอีกจำนวน 45,813 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 84.41 ของที่ดินแปลงดังกล่าว

โครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 DML ได้ดำเนินการโอนห้องชุดกับลูกค้าแล้ว จำนวน 17 ยูนิต มูลค่าตามสัญญารวม 63.02 ล้านบาท อยู่ในระหว่างรอโอน จำนวน 2 ยูนิต มูลค่าตามสัญญารวม 7.29 ล้านบาท และคงเหลือห้องชุดรอการขายอีกจำนวน 21 ยูนิต มูลค่าตามสัญญารวม 103.28 ล้านบาท

2.4 ธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

2.4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศผ่าน บริษัท อินฟอรมेटิกส์ พลัส จำกัด (“INF”) โดยในปี 2558 INF ได้ดำเนินการซื้อซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคม หรือ “Mozar” จากบริษัท อีออฟฟิศ ออนไลน์ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 150.00 ล้านบาท ซอฟต์แวร์ดังกล่าว สามารถให้บริการในด้านระบบการสื่อสาร และจัดเก็บข้อมูล โดยใช้

เทคโนโลยี Mobile Trunk radio ผ่านโครงข่ายโทรศัพท์มือถือ และแอปพลิเคชันต่างๆ โดยสามารถใช้ได้กับโทรศัพท์มือถือ ซึ่งสื่อสารได้ด้วยเสียง และแปลงข้อมูลมาจัดเก็บได้ ในลักษณะ Chat Talk Free call ทั้งนี้ การให้บริการสามารถปรับปรุงให้สอดคล้องกับตามความเหมาะสมและความต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ากลุ่มองค์กร ที่ต้องการความปลอดภัยของข้อมูลอย่างสูง รวมถึงต้องการให้มีการควบคุมและการตรวจสอบในการสื่อสารขององค์กร

2.4.1.1 ผลลัพธ์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคมบน Platform Mozer

INF ได้ดำเนินการจัดซื้อสิทธิ์และเครื่องหมายการค้า สำหรับผลิตภัณฑ์ Mozer ไปแล้วใน 10 ประเทศ คุณสมบัติเบื้องต้นของ Platform Mozer มีดังต่อไปนี้

- Push to talk Platform หรือ ระบบวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัล เป็นระบบวิทยุสื่อสารผ่านโทรศัพท์มือถือที่ไม่มีข้อจำกัดเรื่องระยะทาง โดยสามารถเชื่อมต่อกับระบบวิทยุสื่อสารแบบอนาล็อกได้อย่างสมบูรณ์ ด้วยค่าใช้จ่ายที่ประหยัด เนื่องจากใช้ Data package น้อย เหมาะกับองค์กรที่มีหน่วยงานที่ต้องการมีการสื่อสารภาคสนาม หรือ ต้องการใช้เทคโนโลยีวิทยุสื่อสารแบบดิจิทัลทดแทนระบบวิทยุสื่อสารแบบอนาล็อก
- สื่อสารข้อมูล ข้อความ ภาพ เสียง และไฟล์มัลติมีเดีย ในรูปแบบรหัสด้วยมาตรฐาน TLS SSL ที่มีความปลอดภัยสูง และมี Feature พิเศษสำหรับการส่งข้อความสำคัญที่ต้องการรักษาความลับ โดยสามารถตรวจสอบการ Capture หน้าจอที่เป็นความลับขององค์กร
- ควบคุมผู้ใช้งานด้วยระบบการจัดการผู้ใช้งาน การจัดกลุ่ม และการกำหนดสิทธิ ตามโครงสร้างขององค์กร บริหารจัดการข้อมูล ประมวลผล วิเคราะห์ ในรูปแบบต่างๆ ที่องค์กรต้องการ เช่นรูปแบบภาพ เสียง พร้อมับระบุพิกัด Location ของข้อมูล เป็นต้น
- ระบบ Mozer Mobile Voice over ip หรือ Free security call ทำให้การโทรผ่าน Data Package มีความคุ้มค่ากว่า Free Application ทั่วไปและสามารถเชื่อมต่อกับระบบ Voice over ip หรือ IP Phone ขององค์กรได้
- ระบบถ่ายทอดสดสัญญาณภาพเสียงผ่าน Mobile สำหรับการปฏิบัติงานนอกสถานที่ที่ต้องการถ่ายทอดสัญญาณวิดีโอจากหน้างานเข้า Cloud ขององค์กร และสามารถเรียกใช้ จัดเก็บ ค้นหา ได้อย่างสมบูรณ์ ทำให้การบริหารจัดการข้อมูลมัลติมีเดียขององค์กรทำได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น
- ระบบ Mobile tracking ที่ใช้ Smartphone มาทดแทน GPS สำหรับติดตามการทำงานระหว่างปฏิบัติงาน รวมถึงการจัดเก็บข้อมูลที่ต้องการระบุพิกัด Location เพื่อนำมาวิเคราะห์และแสดงผลในรูปแบบต่างๆ ที่องค์กรต้องการ
- ระบบควบคุม Dispatcher สำหรับศูนย์ควบคุมสั่งการการสื่อสารที่ต้องการประสิทธิภาพอย่างสูงในการสั่งงานและประสานงานสำหรับหน่วยงานด้านความมั่นคง
- สามารถปรับรูปแบบการใช้งานให้เหมาะสมตรงกับลักษณะการทำงานขององค์กร ด้วย Platform ที่องค์กรมีอยู่แล้ว



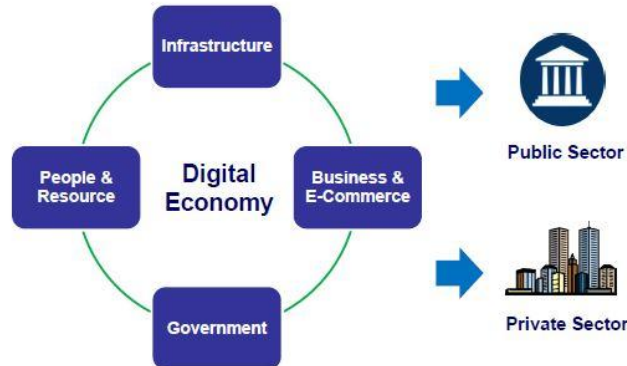
Usable	Secure	Scalable
<ul style="list-style-type: none"> • Mobile Trunk Radio Work on mobile network, EDGE, IP star. Better signal, cheaper cost per user. No additional airtime fee. • Mobile Data Gathering Tools Tools to gather multimedia: images, sounds, multimedia, and location-based data. • Real-time geo-report Unified control center. Provide an overview need of field work, public security, emergency service, etc. • Integrated with Analog solution Can convert analog to digital by "Blackbox" technology. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mobile Trunk Radio Designed for organization use only, separate personal and work. • TLS/SSL encrypted Can replace the analog solution which is able to be intercepted. • Penetration test Passed security penetration test. • End-user security feature - Record and no-record 	<ul style="list-style-type: none"> • Global communication technology Able to deploy a nation-wide to global-wide operation (via mobile network). • Easy to scale No need to set up new dispatcher, antenna to increase coverage. • Operation Command Effectively manage and monitor multi-communication channel/information by the central command control. • Bring your own device Can be used in any smartphone, reduce cost of purchasing new device.

2.4.2 การตลาดและการแข่งขัน

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าองค์กร ซึ่งความต้องการประสานงานกับพนักงานจำนวนมาก โดยต้องการให้ข้อมูลที่สื่อสารนั้นมีความปลอดภัย สามารถควบคุมและตรวจสอบได้ ในด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภัณฑ์หรือบริการนั้น INF มีทีมงานฝ่าย [การตลาด] ซึ่งรับผิดชอบงานด้านการตลาดและการขาย โดยทีมงานฝ่าย [การตลาด] จะต้องศึกษาถึงความต้องการของลูกค้า ลักษณะการใช้งานจริง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ เพื่อนำมาออกแบบลักษณะของบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด

สำหรับแผนการตลาดในประเทศ สำหรับปี 2560 INF จะมุ่งเน้นสร้างความแข็งแกร่งของฐานลูกค้าในประเทศ โดยร่วมมือกับ Partner ในธุรกิจด้านสารสนเทศและผู้ผลิต Hardware และ Software ต่างๆ เพื่อนำผลิตภัณฑ์ Mozer ของ บริษัท ไปให้บริการในภาคส่วนต่างๆ พร้อมกับจะเน้นเปิดเจรจาทำธุรกิจร่วมกันกับ Partner ควบคู่กันไป

สำหรับในต่างประเทศ บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและดำเนินการเรื่องลิขสิทธิ์ผลิตภัณฑ์ Mozer ไปแล้ว ในประเทศ ลาว กัมพูชา เวียดนาม บรูไน อินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ เวียดนาม และฟิลิปปินส์ และในปี 2560 บริษัทมีแผนจะขยายไปยังประเทศอื่นๆที่มีโอกาสและมีความต้องการผลิตภัณฑ์ Mozer



ช่องทางการทำ
ประชาสัมพันธ์

การตลาดและ

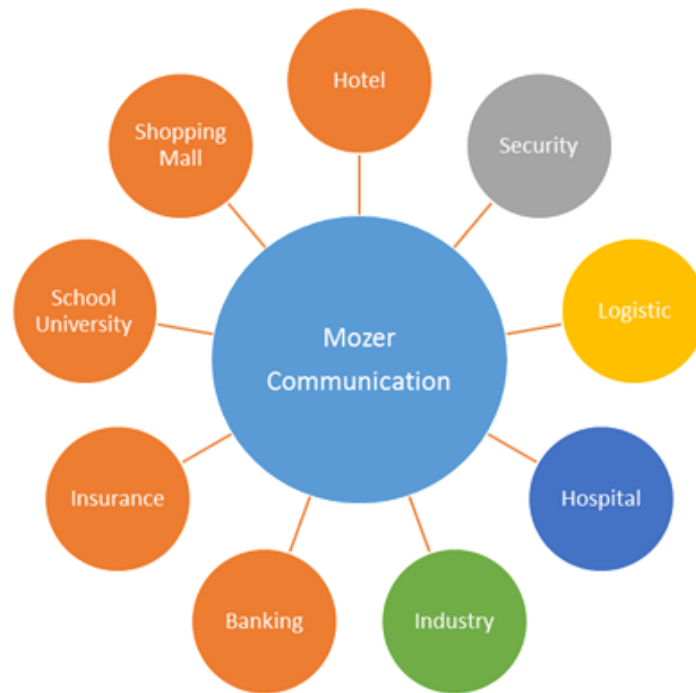
หน่วยงานราชการ โดยจัดประชาสัมพันธ์และสนับสนุนการทดสอบระบบใช้งาน และ

หน่วยงานเอกชน โดยจัดประชาสัมพันธ์ ออก Event และ PR วางสินค้า Mozer Phone ร่วมกับ Partner ต่างๆ ได้แก่

- AIS ซึ่งเป็น Operator รายใหญ่ในประเทศไทย ซึ่งที่ผ่านมาได้ร่วมมือกับ INF ออกผลิตภัณฑ์ AIS Live & Talk Power by Mozer และทำการประชาสัมพันธ์ดำเนินการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าองค์กรต่างๆ และฐานลูกค้าของ AIS เอง โดยผลิตภัณฑ์ได้ผ่านการทดสอบแล้วว่าผลิตภัณฑ์ Mozer เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย
- CAT telecom ซึ่งเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายของประเทศไทยที่มีสถานะเป็นหน่วยงานภาครัฐและมีช่องทางในการขาย Solution ของผลิตภัณฑ์ Mozer ของ INF และมีช่องทางการให้บริการแก่หน่วยงานต่างๆของรัฐ รวมถึงการเสริมผลิตภัณฑ์ของ CAT เอง เช่นระบบ TRUNK และ SIM 3G MY
- Oracle ซึ่งเป็นบริษัทที่มีเครือข่ายทั่วโลกโดย INF ได้เป็น Oracle Partner Network Company ID 4-441206151022 และที่ผ่านมา Oracle ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ Mozer ของ INF ร่วมกับฐานข้อมูล ผลิตภัณฑ์ ของ Oracle เองให้แก่ลูกค้าที่เป็นฐานลูกค้าของ Oracle ในกลุ่มประเทศ AEC และจะขยายไปในประเทศอื่นๆ ต่อไป

กลุ่มตลาดเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ของ INF





แผนการสื่อสารทางการตลาด

1. **Awareness:** มีแผนการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโฆษณา การออกบู๊ทกิจกรรมและร่วมมือกับ Partner เช่น AIS, CAT Telecom ในส่วนของการนำเสนอการรับรู้ผลิตภัณฑ์
2. **Interest:** มีการจัดทีมประชาสัมพันธ์ในการนำเสนอสินค้าและเพิ่มจุดวางจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มีจุดขายหรือมีช่องทางการขายที่กระจายทั่วประเทศ
3. **Evaluation:** มีการจัดทีมประชาสัมพันธ์ไปพบลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจประเภทโรงแรมเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์
4. **Trial:** ให้ลูกค้าสามารถทดลองการใช้งานของผลิตภัณฑ์
5. **Adoption:** มีการสำรวจความคิดเห็นของตลาด สรุปผลประจำเดือนเพื่อทำการปรับปรุงบริการ มีการวางแผนการตลาดระยะสั้นและระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

รายงาน อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (SIPA) เมื่อเดือนกันยายน 2559 (“รายงานจาก SIPA”) ได้อธิบายถึงแนวโน้มสถานการณ์อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ของประเทศไทยในปี 2558 ดังนี้

ตามรายงานจาก SIPA พบว่ามูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์และบริการ ซอฟต์แวร์ภายในประเทศไทยมีมูลค่าประมาณ 52,561 ล้านบาทในปี 2558 โดยเติบโตขึ้นจากปี 2557 เพียงร้อยละ 1.2 โดย SIPA คาดว่าจะมีมูลค่าการผลิตภายในประเทศจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2559 และ 2560 โดยเติบโตในอัตราร้อยละ 4.4 และร้อยละ 4.3 ตามลำดับ ทั้งนี้มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์ภายในประเทศสามารถแบ่งเป็น ตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณ 14,068 ล้าน

บาทในปี 2558 ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 6.2 และร้อยละ 5.3 ในปี 2559 และ 2560 ตามลำดับ และเป็นตลาดบริการซอฟต์แวร์ ประมาณ 38,493 ล้านบาทในปี 2558 ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.8 และร้อยละ 3.9 ในปี 2559 และ 2560 ตามลำดับ

อย่างไรก็ดีประการสำคัญที่ทำให้ตลาดมูลค่าซอฟต์แวร์เติบโตน้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้ จากการชะลอตัวของการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ ส่งผลให้กลุ่มที่มีการเติบโตทางธุรกิจในปี 2558 กลายเป็นบริษัทขนาดกลางที่มีรายได้ระหว่าง 100-500 ล้านบาท ที่ไม่ได้อิงรายได้จากโครงการขนาดใหญ่ ไม่นับรวมกับการที่ตลาดกำลังอยู่ในการปรับตัว ทั้งมุมของผู้ใช้และผู้ผลิต รวมถึงแนวโน้มผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญที่มาเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรม รวมถึงการเข้ามาของ SaaS และเวนเดอร์ต่างชาติที่ทำให้ราคาซอฟต์แวร์ลดลง แม้มีจำนวนผู้ใช้เพิ่มขึ้น

สถานะการใช้ไอทีในประเทศไทย แบ่งเป็น จำนวนคนใช้อินเทอร์เน็ตที่เพิ่มจาก 27.6 ล้านคน เป็น 38 ล้านคน ส่วนจำนวนผู้ใช้บรอดแบนด์จาก 5.4 ล้านราย เป็น 6.2 ล้านราย การใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้น 126% คิดเป็นจำนวนสมาร์ตโฟนราว 17.9 ล้านเครื่อง และมูลค่าตลาดการสื่อสารอยู่ที่ 535,989 ล้านบาท เติบโต 7.3% โดยแบ่งเป็นฮาร์ดแวร์ 309,405 ล้านบาท และบริการด้านสื่อสาร 255,734 ล้านบาท

ส่วนมูลค่าตลาดอีคอมเมิร์ซ 31,274 ล้านบาท คิดเป็น 1.1% ของมูลค่าตลาดค้าปลีกในประเทศ และมีมูลค่าการจองที่พัก และสายการบินออนไลน์ 135,538 ล้านบาท คิดเป็น 36% ของมูลค่าทั้งหมด ขณะที่จำนวนใช้อินเทอร์เน็ตแบ่งกึ่งทั้งหมด 11.9 ล้านราย และโมบายแบ่งกึ่ง 10.4 ล้านราย นอกจากนี้ ยังมีการสำรวจมูลค่าซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ที่นำเข้า 32,944 ล้านบาท และมูลค่าพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในองค์กรที่มีมูลค่า 14,903 ล้านบาท ส่วนจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ด้านเทคโนโลยี (Tech-Startup) พบว่ามีจำนวน 348 รายในประเทศไทย มีมูลค่าการลงทุนที่สามารถเปิดเผยได้ 1,188 ล้านบาท

จากรายงานจาก SIPA ในเดือนสิงหาคม ปี 2558 พบข้อสังเกตที่มีนัยสำคัญเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของตลาดซอฟต์แวร์ 2 ประการ คือ ประการแรก ภาพรวมของการผลิตซอฟต์แวร์มีอัตราการเติบโตเพียงเล็กน้อย ทั้งซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์ โดยมี Software-enable Service หรือบริการที่เกิดจากการใช้ซอฟต์แวร์ เป็นตัวแปรการเปลี่ยนแปลง และมีแนวโน้มว่าจะเป็นจุดเปลี่ยนของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในอนาคต ประการที่สอง เทคโนโลยีใหม่เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ ได้แก่ Cloud Technology และ SaaS (Software as a Service) ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคซอฟต์แวร์เปลี่ยน โดยมีแนวโน้มที่จะย้ายไปสู่การใช้บริการซอฟต์แวร์บนเทคโนโลยีคลาวด์แทนการติดตั้งซอฟต์แวร์สำเร็จรูปบนเครื่องคอมพิวเตอร์มากขึ้น ทั้งนี้ คาดว่าความต้องการใช้ซอฟต์แวร์ โดยธุรกิจเอกชน โดยเฉพาะสำหรับซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจการเงิน การธนาคาร โทรคมนาคม ค้าปลีก ท่องเที่ยว และโรงแรม ที่ได้รับความนิยมมากขึ้น รวมถึงการที่บริษัทขนาดกลางเริ่มมีความสนใจในซอฟต์แวร์ที่ใช้ผ่านเว็บ (Software as a Service- SAAS) ที่มากขึ้น และการเพิ่มขึ้นของธุรกิจที่ดำเนินผ่านระบบซอฟต์แวร์ จะทำให้มีการ

บริโภค ซอฟต์แวร์ ในประเทศ ที่สูงขึ้น และมีแนวโน้มที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการเติบโตของตลาดบริการอินเทอร์เน็ต ตลาดโทรศัพท์มือถือ ตลาด Smart Phone และเศรษฐกิจดิจิทัล

ภาวะการแข่งขัน

โดยทั่วไป ธุรกิจซอฟต์แวร์มีการแข่งขันกันในด้านความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีความหลากหลาย จากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย เมื่อ 2 พฤศจิกายน 2559 (กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2788) ได้คาดการณ์ว่า ในปี 2560 ธุรกิจซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องการให้บริการบนอินเทอร์เน็ตและการให้บริการโซลูชันทางด้านไอทีอาจมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น จากความต้องการลงทุนในบริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆของกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมแบบไร้สายเพื่อเพิ่มแหล่งรายได้จากธุรกิจอื่น และลดเซชรายได้จากการให้บริการเสียงที่ลดลงเป็นอย่างมาก โดยคาดว่าในปี 2560 ตลาดโทรคมนาคมแบบไร้สายของไทยน่าจะยังมีการขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2559 ในอัตราประมาณร้อยละ 3.6 – 5.5 โดยได้รับปัจจัยผลักดันหลักจากตลาดการให้บริการสื่อสารข้อมูลที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่มูลค่าตลาดด้านการให้บริการเสียงในปี 2560 นั้น คาดว่าจะหดตัวในอัตราประมาณร้อยละ 14.5 – 15.5

นอกจากนี้ จากแผนแม่บทเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ฉบับที่ 3) ของประเทศไทย (พ.ศ. 2557-2561) ได้อ้างถึงผลการศึกษาของ TDRI และ SIPA ซึ่งระบุว่าปัญหาสำคัญของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย คือ การขาดบุคลากรที่มีคุณภาพทุกแขนง หลักสูตรของสถาบันการศึกษาไม่สอดคล้องกับความต้องการของภาคอุตสาหกรรม พนักงานรุ่นใหม่นิยมเปลี่ยนงานบ่อย ผู้ประกอบการทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กประสบปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การขาดการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาอย่างจริงจัง การขาดแคลนบุคลากร โดยเฉพาะบริษัทที่ตั้งอยู่นอกกรุงเทพมหานคร

2.4.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบัน ซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการให้บริการของ INF จัดซื้อจากบริษัท อีออฟฟิศ ออนไลน์ จำกัด ในปี 2558 คิดเป็นจำนวนเงิน 150.00 ล้านบาท โดยซอฟต์แวร์ดังกล่าวนำมาพัฒนาปรับปรุงให้สอดคล้องกับตามความต้องการและความเหมาะสมกับลูกค้า โดยทีมงานของ INF ซึ่งมีความรู้และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี สำหรับเครื่องลูกข่ายที่ใช้ในการให้บริการนั้น อาจจำเป็นอย่างยิ่งให้ลูกค้าเฉพาะในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการในผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยสามารถสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศให้กับลูกค้าเป็นรายๆ ไป โดยในปัจจุบัน ผู้จัดจำหน่ายเครื่องลูกข่ายที่ใช้ในการให้บริการนั้น มีอยู่หลายราย ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกันและสามารถใช้ทดแทนกันได้

นอกจากนี้ ในการพัฒนาตลอดจนจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ฝ่ายบริหารของ INF จะเป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาหรือจัดหาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่น่าสนใจ รวมทั้งศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ อาทิ แนวโน้มของตลาดซอฟต์แวร์อุปสงค์และอุปทาน คู่แข่ง ความเป็นไปได้ของเทคโนโลยีที่สามารถพัฒนาและนำมาใช้ได้จริง ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ โดยเมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด จะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการของบริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด ในการพิจารณาอนุมัติในการเข้าลงทุน หรือในกรณีที่เกินอำนาจอนุมัติ จะต้องนำเสนอต่อฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติการเข้าลงทุนด้วย

2.4.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 INF มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังต่อไปนี้

ลำดับที่	โครงการ	มูลค่างาน	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ	% ของมูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
1	ระบบติดตามข้อมูลออนไลน์ (ปอท.)	10,980,000.00	4,392,000.00	40	เมษายน 2560
2	ระบบสื่อสารผ่านอุปกรณ์พกพา (ทอ.)	2,208,094.80	2,208,094.80	100	มีนาคม 2560
	รวม	13,188,094.80	6,600,094.80		

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักดีว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท สำหรับช่วงเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรตลอดจนกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักๆที่อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ และแนวทางการป้องกันความเสี่ยงสามารถจำแนกได้ ดังนี้

1) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจพลังงาน

1.1) ความเสี่ยงจากการที่รัฐบาลเมียนมาร์อาจไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

ตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น ฝ่ายสหภาพเมียนมาร์ โดยหน่วยงานราชการต่างๆ มีหน้าที่ต้องดำเนินการดังต่อไปนี้ 1) MEPE จะต้องดำเนินการเบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities) 2) กระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของสหภาพเมียนมาร์จะต้องออก Letter of Comfort เพื่อยืนยันความมั่นใจในการชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่บริษัทย่อย และ 3) คู่สัญญาฝ่ายภาครัฐได้เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2 ทั้งนี้ หากฝ่ายรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้เป็นผลสำเร็จ ภายในกำหนดเวลาตามที่ระบุในสัญญา การมีผลใช้บังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 จะยังไม่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นผลให้สัญญาดังกล่าวถูกบอกเลิกได้ ซึ่งอาจกระทบต่อโอกาสในการได้รับรายได้จากการขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ในอนาคต (สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำหนดไว้ว่า ภายใน 24 เดือน นับจากวันที่ลงนามตามสัญญา หากเงื่อนไขบังคับก่อนไม่สำเร็จให้ทั้งสองฝ่ายดำเนินการเจรจาภายใน 30 วันนับจากสิ้นสุดระยะเวลา 24 เดือนดังกล่าว หากการเจรจาไม่เป็นผลสำเร็จ ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญา โดยจะถือว่าสัญญาสิ้นสุดลงใน 60 วันนับจากได้รับแจ้งการบอกเลิกสัญญา)

อย่างไรก็ดี เนื่องจากในปัจจุบันการผลิตกระแสไฟฟ้าของประเทศสหภาพเมียนมาร์ ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ ประกอบกับรัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ในปัจจุบันนั้น ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศเพื่อรองรับการพัฒนาประเทศในด้านต่างๆ ตามนโยบายรัฐบาล ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับภาคเอกชนหลายรายซึ่งแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจของรัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ในการพัฒนากำลังการผลิตกระแสไฟฟ้าของประเทศให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ จึงมีความเป็นไปได้ว่า รัฐบาลสหภาพเมียนมาร์จะเร่งดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 เพื่อให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

1.2) ความเสี่ยงจากการที่ MUPA อาจไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

ตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น MUPA มีหน้าที่ที่จะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้ 1) ดำเนินการเพื่อให้ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2 2) ลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2 และ 3) MUPA จะต้องดำเนินการเพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2 ได้รับการปฏิบัติสำเร็จลุล่วง ทั้งนี้ หาก MUPA ไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้เป็นผลสำเร็จ ภายในกำหนดเวลาตามที่ระบุในสัญญา การมีผลใช้บังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 จะยังไม่เกิดขึ้น ซึ่งอาจเป็นผลให้สัญญาดังกล่าวถูกบอกเลิกได้ อันอาจกระทบต่อโอกาสใน

การได้รับรายได้จากการขายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ในอนาคต (สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำหนดไว้ว่า ภายใน 24 เดือนนับจากวันที่ลงนามตามสัญญา หากเงื่อนไขบังคับก่อนไม่สำเร็จให้ทั้งสองฝ่ายดำเนินการเจรจาภายใน 30 วันนับจากสิ้นสุดระยะเวลา 24 เดือนดังกล่าว หากการเจรจาไม่เป็นผลสำเร็จ ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญา โดยจะถือว่าสัญญาสิ้นสุดลงใน 60 วันนับจากได้รับแจ้งการบอกเลิกสัญญา)

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดให้ MUPA ว่าจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพิ่มเติม รวมทั้งที่ปรึกษาที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินการดังกล่าวข้างต้น และอยู่ระหว่างดำเนินการที่จำเป็นเพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนดังกล่าวเป็นผลสำเร็จ โดยบริษัทฯ เชื่อว่า MUPA จะสามารถดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ได้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

1.3) ความเสี่ยงจากการที่ MUPA อาจไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

ในการจำหน่ายไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น MUPA จะก่อสร้างโรงไฟฟ้าขึ้นใหม่ ซึ่งอาจมีความเสี่ยงจากการที่ MUPA ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

ปัจจุบัน MUPA ได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิค ได้แก่ บริษัท วอร์เลย์พาร์สันส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Worley Parsons”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ เพื่อให้คำปรึกษาทางด้านวิศวกรรมในการเริ่มต้นโครงการ วางแผน และควบคุมการก่อสร้าง ให้กับโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจากประสบการณ์และความรู้ความชำนาญของบริษัทที่ปรึกษาดังกล่าว จะทำให้การดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าในอนาคต เป็นไปตามกำหนดการที่วางไว้

1.4) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศสหภาพเมียนมาร์

ในปัจจุบัน ประเทศสหภาพเมียนมาร์อยู่ในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อพัฒนาประเทศในหลายๆด้าน มีการปรับโครงสร้างองค์กรภาครัฐหลายองค์กร ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย จึงอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศสหภาพเมียนมาร์

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการศึกษาและหาข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานของสหภาพเมียนมาร์อยู่เสมอ รวมทั้งมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องและรายงานให้ผู้บริหารทราบ เพื่อวางแผนและเตรียมการต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

1.5) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร

เนื่องจากโครงการ โรงไฟฟ้าเฟส 2 จะดำเนินการอยู่ในประเทศสหภาพเมียนมาร์ ซึ่งอาจมีจำนวนบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับความต้องการของ MUPA อยู่ในจำนวนจำกัด ในอนาคต MUPA จึงอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเพื่อดำเนินการโครงการ โรงไฟฟ้าเฟส 2 ได้

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ APU มีการดำเนินโครงการ โรงไฟฟ้าเฟส 1 ในประเทศสหภาพเมียนมาร์ โดยบุคลากรของบริษัทฯ ได้ร่วมดำเนินโครงการ โรงไฟฟ้าเฟส 1 พร้อมกับบุคลากรที่ผู้ให้เช่าเครื่องจักรส่งมาปฏิบัติงานภายใต้สัญญาเช่าเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าชั่วคราวกำลังการผลิต 20 MW (Temporary Power Rental Agreement for Generation of 20 MW of Installed Capacity) มาตั้งแต่ปี 2558 จึงมีบุคลากรบางส่วนที่มีความรู้ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าอยู่แล้ว ทั้งนี้ ในอนาคต บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมจากประเทศไทยเพิ่มเติม รวมทั้งสรรหาบุคลากรในท้องถิ่นที่มีคุณสมบัติเหมาะสม

1.6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในระหว่างปี 2558 จนถึงปัจจุบัน APU ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าตามสัญญาให้ผู้ให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่าง หน่วยงานราชการรัฐเทนิทาร์ยี (Tanintharyi Regional Government: “TRG”) และ APU ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 โดยปัจจุบันมีระยะเวลาของสัญญา 24 เดือนนับแต่วันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) ตามสัญญานับนี้ เว้นแต่คู่สัญญาคงขยายระยะเวลาออกไป

รายได้จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าตามสัญญากับ TRG คิดเป็นร้อยละ 100 ของรายได้จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าทั้งหมด และคิดเป็นร้อยละ 22.43 และร้อยละ 47.38 ของรายได้รวมในปี 2558 และ ปี 2559 ตามลำดับ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนว่าในอนาคตนอกเหนือจากการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 แล้ว บริษัทฯ ยังมีความสนใจลงทุนในธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกอื่นๆ โดยจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียดก่อนพิจารณาการลงทุน และจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ หากในอนาคต บริษัทฯ สามารถลงทุนเพิ่มเติมในธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกอื่นๆ ได้เป็นผลสำเร็จ และ/หรือมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจซอฟต์แวร์ได้เพิ่มขึ้น ก็จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ คือ TRG ลงได้

1.7) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค

การดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้านั้น ต้องอาศัยความรู้และความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคสูง ปัจจุบันนอกเหนือจากการว่าจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคภายในองค์กรแล้ว MUPA มีการจ้างผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคจากภายนอก คือ Worley Parsons ให้เป็นที่ปรึกษาด้านวิศวกรรมในการดำเนินการโครงการ โรงไฟฟ้าเฟส 2

ทั้งนี้ สำหรับบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคภายในองค์กรนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสม เพื่อรักษามูลค่าดังกล่าวให้อยู่กับองค์กรต่อไปในอนาคต ในกรณีที่บุคลากรดังกล่าวไม่ประสงค์จะปฏิบัติงานให้กับองค์กรต่อไป บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะสามารถสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความ

เชี่ยวชาญด้านเทคนิคในตลาดแรงงานภายในประเทศ ซึ่งยังมีจำนวนที่เพียงพออยู่ในปัจจุบัน นอกจากนี้ สำหรับที่ปรึกษา ด้านเทคนิคที่มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาตินั้น ในส่วนของที่ปรึกษาทางด้านวิศวกรรมและควบคุมการ ก่อสร้างโรงไฟฟ้า บริษัทย่อย ได้ทำสัญญาจ้าง Worley Parsons เพื่อเป็นที่ปรึกษาวิศวกรรมซึ่งมีขอบเขตงานและรายละเอียดการ ว่าจ้างที่ชัดเจนเรียบร้อยแล้ว

1.8) ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน

ในการดำเนินงานด้านธุรกิจพลังงานของบริษัทย่อยของบริษัทฯ นั้น อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชน โดยรอบ และอาจได้รับการต่อต้านจากชุมชนท้องถิ่น ตั้งแต่ขั้นตอนการเข้าศึกษาโครงการ, การพัฒนาโครงการ, การ ก่อสร้าง จนกระทั่งการดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ

ที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ให้ความสำคัญในการลดผลกระทบดังกล่าว ด้วยการมีนโยบายด้านความ รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงปลูกฝังจริยธรรมแก่บุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักถึงผลกระทบต่อ สิ่งแวดล้อมและชุมชนท้องถิ่นในทุกๆ ที่ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน โดยสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้นบริษัทฯ ว่าจ้าง บริษัท อีอาร์เอ็ม-สยาม จำกัด เพื่อจัดทำรายงานผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Environmental Social Impact Assessment Report (รายงาน ESIA)) ทั้งนี้ ในส่วนของสิ่งแวดล้อมนั้นบริษัทยึดหลักการดำเนินงานตามระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมายท้องถิ่น และมาตรการลดผลกระทบ สิ่งแวดล้อมที่กำหนดไว้ในรายงาน ESIA หรือรายงาน อื่นใดตามที่กฎหมายของประเทศที่เกี่ยวข้องกำหนด ซึ่งรวมถึงการเข้าพบปะชุมชนท้องถิ่นเพื่อสอบถามความคิดเห็นต่างๆ และการจัดกิจกรรมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility: CSR) ซึ่งนอกจากจะลดปัญหาการต่อต้านจากชุมชนแล้วยังส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทอีกด้วย

2) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

2.1) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่ เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศ

ภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในเครื่องชี้วัดเศรษฐกิจมหภาคของประเทศ ดังนั้นในการกำหนดนโยบายด้าน เศรษฐกิจที่ผ่านมานั้น ในบางครั้งมีการกำหนดนโยบายที่กระทบต่อการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่ เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศ บริษัทฯและบริษัทย่อย ซึ่งจัดเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการศึกษาและหาข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลง นโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศอยู่เสมอ รวมทั้งมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องและรายงานให้ผู้บริหารทราบ เพื่อวางแผน และเตรียมการต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

2.2) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์นั้น จำเป็นต้องอาศัยแรงงานที่มีฝีมือเป็นจำนวนมาก ซึ่งในบางช่วงเวลาจำนวนแรงงานดังกล่าวในตลาดแรงงานอาจมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการดำเนินโครงการต่าง ๆ นั้น ในบางช่วงเวลา ราคาวัสดุบางประเภทมีความผันผวนด้านราคาสูง ตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด ซึ่งการขาดแคลนแรงงาน และการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว

อย่างไรก็ดี เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2559 คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติให้เลิกบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างดังกล่าวแล้ว รวมทั้งในปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีโครงการรับเหมาก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ใดๆ ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ

2.3) ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อย่างไรก็ดี เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน จึงอาจได้รับผลกระทบในทางลบจากการชะลอตัวของสภาพเศรษฐกิจไม่มากนัก

2.4) ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันด้านราคา

ปัจจุบัน ภาวะการแข่งขันของกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีความรุนแรง จากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย เมื่อ 29 กรกฎาคม 2559 ระบุว่าแม้ว่าตัวเลขคาดการณ์จำนวนที่อยู่อาศัยรอขายในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2559 มีแนวโน้มที่ลดลง ร้อยละ 4-10 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2558 อันเป็นผลของมาตรการภาครัฐ ที่มีการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์และจดทะเบียนการจำนอง ซึ่งสิ้นสุดลงแล้วเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 แต่อย่างไรก็ดี จากภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนัก ส่งผลให้กำลังซื้อยังอ่อนแอ ประกอบกับมาตรการภาครัฐได้ลดซ้ำความต้องการจากตลาดซื้อที่อยู่อาศัยไปแล้วส่วนหนึ่ง น่าจะส่งผลให้ความสามารถในการระบายที่อยู่อาศัยรอขายในปี 2559 ใกล้เคียงกับในปี 2558 จากสภาพดังกล่าวจึงมีความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะมีการกระดุนยอดขาย ด้วยการแข่งขันด้านราคาจนส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ประกอบการของผู้ประกอบการแต่ละราย

อย่างไรก็ดี เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางจนถึงมีรายได้สูง จึงคาดว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะได้รับผลกระทบจากภาวะการแข่งขันด้านราคาดังกล่าวไม่มากนัก

2.5) ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน

ในการดำเนินงานด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชนโดยรอบ และอาจได้รับการต่อต้านจากชุมชนท้องถิ่น ตั้งแต่ขั้นตอนการเข้าศึกษาโครงการ, การพัฒนาโครงการ, การก่อสร้าง, และการดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการลดผลกระทบดังกล่าว ด้วยการมีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงปลูกฝังจริยธรรมแก่บุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนท้องถิ่นในทุกๆ ที่ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน ในส่วนของสิ่งแวดล้อมนั้น บริษัทฯ ยึดหลักการ

ดำเนินงานตามระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมายท้องถิ่น และมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมที่กำหนดในรายงาน Environment Impact Assessment (EIA) (หากมี) ซึ่งรวมถึงการเข้าพบปะชุมชนท้องถิ่นเพื่อสอบถามความคิดเห็นต่างๆ และการจัดกิจกรรมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility: CSR) ซึ่งนอกจากจะลดปัญหาการต่อต้านจากชุมชนแล้วยังส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ อีกด้วย

2.6) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยต่อการตัดสินใจของลูกค้าอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากลูกค้าในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ มักซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยการขอสินเชื่อ ดังนั้น หากธนาคารพาณิชย์ไม่มีนโยบายในการขายการปล่อยสินเชื่อในด้านอสังหาริมทรัพย์ อาจส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และจะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง

อย่างไรก็ดีบริษัทฯ เชื่อมั่นว่า นโยบายส่งเสริมการขายของบริษัทฯ จะสามารถทำให้ยอดขายจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดำเนินตามเป้าหมาย

3) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

3.1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหาร และการขาดแคลนบุคลากร

เนื่องจากธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัทนั้น ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความชำนาญ และมีประสบการณ์สูง ซึ่งบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าวมีจำนวนไม่มากนักในตลาดแรงงาน ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทย่อยของบริษัทฯ นั้นมีการพึ่งพาความรู้ความสามารถของผู้บริหารและบุคลากรบางรายค่อนข้างสูง

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดมีการดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสม เพื่อรักษามูลค่าดังกล่าวให้อยู่กับองค์กรต่อไปในอนาคต รวมถึงได้มีการฝึกฝนและอบรมบุคลากรที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยรับใหม่เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพามูลค่าที่สำคัญของบริษัทฯ

3.2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัท เน้นการพัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า (Mobile Solutions) โดยการพัฒนาแอปพลิเคชันบางส่วนต้องอาศัยเทคโนโลยีซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในอนาคต

ทั้งนี้ บริษัทฯ ย่อยของบริษัทมีการศึกษาและค้นคว้าข้อมูลด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถเตรียมการให้พร้อมสำหรับความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

3.3) ความเสี่ยงจากการสร้างความยอมรับผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค

เนื่องจากธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัท เป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่ค่อนข้างใหม่ แตกต่างจากผลิตภัณฑ์และบริการอื่นๆ ที่มีอยู่แล้วในตลาด ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายบางส่วนจึงอาจจะยังไม่รู้จักหรือยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ย่อยของบริษัทอย่างดีพอ

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ย่อยของบริษัทมีการให้พนักงานขายติดต่อไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยตรง เพื่อให้สามารถแนะนำรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ ยังมีการขายผ่านผู้

ให้บริการรายใหญ่ในตลาด เพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง จึงเชื่อว่าบริษัทฯ ย่อยของบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการสร้างยอมรับผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคไม่มากนัก

4) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย

ธุรกิจพลังงานของบริษัทเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากการที่ธุรกิจพลังงานเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงจึงจำเป็นต้องกู้ยืมเงินลงทุนจากธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆ ทำให้ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและการบริหารด้านการเงิน โดยเฉพาะบริษัทที่มีโรงไฟฟ้าที่ดำเนินงานอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนก่อสร้างและดำเนินการรวมถึงรายได้จากการผลิตไฟฟ้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ จึงอาจได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวนไป

นอกจากนี้สำหรับธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์ บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนทางการเงินในการก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ

ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทางการเงิน, ควบคุม, ติดตามสถานการณ์, และใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ รวมถึงหาวิธีกับที่ปรึกษาทางการเงินที่มีศักยภาพควบคู่ไปด้วยอยู่เสมอเพื่อให้บริษัทฯ สามารถลงทุนและดำเนินงานโครงการต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวให้น้อยที่สุด

5) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด

ณ วันที่ 9 กันยายน 2559 นายอุปกิต ปาจริยางกูรถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 1,670,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.04 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ดังนั้น การพิจารณาในที่ใดๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นนั้น อาจได้รับผลกระทบจากการตัดสินใจของนายอุปกิต ปาจริยางกูร ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไม่เห็นชอบในเรื่องนั้นๆ เว้นแต่เป็นกรณีที่ผู้ถือหุ้นดังกล่าวมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษซึ่งผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนน

6) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีขาดทุนสะสมเป็นจำนวนมาก อาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ในระยะเวลาอันใกล้

ตามงบการเงินรวม 6 เดือนแรกของปี 2559 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิจำนวน 14.61 ล้านบาท เป็นผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนสะสม ณ 30 มิถุนายน 2559 เป็นจำนวน 609.67 ล้านบาท ทั้งนี้ การที่บริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวนมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ระหว่างปรับโครงสร้างการบริหารงาน และกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจใหม่

ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีขาดทุนสะสมจำนวนมากดังกล่าว ส่งผลทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมาย และผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้ จนกระทั่งบริษัทฯ เริ่มมีกำไรสะสม

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าการดำเนินการตามกลยุทธ์ในปัจจุบัน จะมีผลให้บริษัทสามารถเริ่มมีกำไรสุทธิ จนสามารถลดการขาดทุนสะสมได้หมดโดยเร็ว ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมินโดยผู้ ประเมิน	ภาระผูกพัน
1. โครงการเดอะ พินี อิลด์				
ที่ดิน จำนวน 4 โฉนด ที่ตำบลปากช่อง อำเภอ ปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา รวมเนื้อที่ 114-2-13 ไร่ หรือ 45,813 ตารางวา	บริษัทเป็นเจ้าของ	107.48	ราคาประเมินในเดือน กันยายน 2559 เนื้อที่ 135-2-73 ไร่ หรือ 54,273 ตารางวา (ก่อนจำหน่าย บางส่วน) : 147.87 ล้าน บาท	ไม่มีภาระผูกพัน
2. โครงการเดอะ พินี เขาใหญ่				
ที่ดินและอาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร และส่วนพัฒนาอื่นๆ ที่ตำบลหมูสี อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา - ที่ดิน จำนวน 1 โฉนด เนื้อที่ 1-3-57.0 ไร่ (757.0 ตารางวา) - ดัชนีทุนการพัฒนา (ต้นทุนค่าก่อสร้างอาคาร และระบบสาธารณูปโภคโครงการ) คงเหลือ จากการรับรู้ต้นทุนขายอาคารชุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็นเจ้าของ	3.33 69.53	ไม่ได้ทำการประเมินเมื่อ โครงการเสร็จ 100%	ไม่มีภาระผูกพัน
3. โครงการพัฒนาที่ดินและจัดสรรแบ่งขาย จังหวัดพังงา				
ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด (ติดต่อกันเป็นผืนเดียวกัน) ที่ตั้งติดถนนสายบ้านต้นแซะ-บ้านไร่ค่าน (พง. 3006) ตำบล โลกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัด พังงา เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตาราง วา)	บริษัทเป็นเจ้าของ	328.56 (สุทธิจาก ค่าเผื่อการปรับปรุง มูลค่าที่ดิน จำนวน 4.01 ล้านบาท)	ราคาประเมินเดือน กันยายน 2559: 340.99 ล้านบาท และราคา ประเมินจากผู้ประเมิน จำนวน 3 ราย ในเดือน กุมภาพันธ์ 2558: จำนวน 363.70 ล้านบาท	ไม่มีภาระผูกพัน

หมายเหตุ: ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในงบการเงิน

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมินโดยผู้ ประเมิน	ภาระผูกพัน
1.ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต ตั้งอยู่ห้องชุด เลขที่ 93/352 ชั้น 8 อาคารชุด ดิ เอ็มโพริโอ เพลส ซ. สุขุมวิท 24 ถ.สุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อย) เป็นเจ้าของ	11.36	ราคาประเมินจากผู้ ประเมินจำนวน 2 ราย ใน เดือน กรกฎาคม และ สิงหาคม 2558: 18.18 ล้านบาทและ 19.09 ล้าน บาท	ไม่มีภาระผูกพัน

หมายเหตุ: ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในงบการเงิน

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

รูปแบบลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	เลขทะเบียน/ประเทศที่ จดทะเบียน	ภาระผูกพัน
2.ลิขสิทธิ์โปรแกรม ระบบสื่อสารผ่าน แอปพลิเคชัน Whereteam Whereteamtalk (ภายหลังเปลี่ยนเป็นชื่อ โปรแกรมระบบสื่อสาร ผ่านแอปพลิเคชัน Mozer)	บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็นเจ้าของ	50.13	เลขที่ ว.1 4932 จด ทะเบียนที่ประเทศไทย	ไม่มีภาระผูกพัน

หมายเหตุ: ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ในงบการเงิน

โปรแกรมระบบสื่อสารผ่านแอปพลิเคชัน Mozer จัดเป็นซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ จะรับรู้ด้วยมูลค่ายุติธรรม ณ วันรวมธุรกิจ ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อยซึ่งสามารถใช้งานได้ไม่จำกัดอายุการใช้งาน แต่มีอายุการให้ประโยชน์ทางบัญชีที่ทราบได้แน่นอนและวัดมูลค่าที่ราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม การตัดจำหน่ายคำนวณโดยใช้วิธีเส้นตรงตลอดอายุที่คาดว่าจะให้ประโยชน์ของซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วเป็นระยะเวลา 8 ปี

ธุรกิจพลังงาน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ งบการเงินรวม(ล้านบาท)	ราคาประเมินโดยผู้ ประเมิน	ภาระผูกพัน
อาคารและอุปกรณ์ – งานระหว่างก่อสร้างและ โรงไฟฟ้า 20 MW ตั้งอยู่รัฐนนทบุรี สาธารณรัฐ แห่งสหภาพเมียนมาเพื่อผลิตไฟฟ้าตามสัญญา ซื้อขายไฟฟ้าขนาด 6-20 เมกะวัตต์ ระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (17 มิถุนายน 2558)	งานระหว่างก่อสร้าง และโรงไฟฟ้า 20 MW รับรู้ภายใต้ บริษัท อินดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็นสินทรัพย์ที่ สร้างอยู่บนที่ดินที่ ไม่ใช่กรรมสิทธิ์ของ บริษัทย่อย ซึ่ง สถานที่สำหรับ ประกอบธุรกิจ โรงไฟฟ้าของบริษัท ย่อยนี้ เป็นของ รัฐบาลสาธารณรัฐ แห่งสหภาพเมียนมา	171.69 (สุทธิจากค่าเผื่อ การด้อยค่า จำนวน 4.14 ล้านบาท)	-	ไม่มีภาระผูกพัน

หมายเหตุ: ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ อาคารและอุปกรณ์ ในงบการเงิน

ปัจจุบันกลุ่มกิจการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์ และมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ที่ได้รับจากการไฟฟ้าแห่งสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ในระหว่างปี พ.ศ. 2559 ผู้บริหารได้ดำเนินการตามแผนการเริ่มดำเนินงานของโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ และพิจารณาว่าอุปกรณ์ในโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์โดยเฉพาะโรงไฟฟ้าและท่อส่งแก๊ส และงานระหว่างก่อสร้างจะสามารถใช้สำหรับการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ ต่อไป

ในงบการเงินรวมโรงไฟฟ้าและงานระหว่างก่อสร้างได้ถูกพิจารณาเป็นสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดหน่วยหนึ่ง ณ สิ้นปี พ.ศ. 2559 กลุ่มกิจการได้จัดให้มีผู้ประเมินมูลค่าอิสระทำการประเมินพิจารณามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดดังกล่าว และได้ข้อสรุปว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนซึ่งคำนวณตามวิธีมูลค่ายุติธรรมหักต้นทุนในการขายมีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าตามบัญชี ดังนั้นกลุ่มกิจการพิจารณากลับรายการค่าเผื่อการด้อยค่าของโรงไฟฟ้าและงานระหว่างก่อสร้างจำนวนรวม 138.62 ล้านบาท โดยรับรู้ในต้นทุนการให้บริการและการขายในกำไรหรือขาดทุน

จากการที่อุปกรณ์ในโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์ ซึ่งได้แก่ โรงไฟฟ้าและท่อส่งแก๊ส สามารถใช้ได้กับโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ ผู้บริหารพิจารณาเปลี่ยนแปลงอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ดังกล่าวจาก 2 ปี เป็น 35 ปีเพื่อให้สอดคล้องกับอายุของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ที่กลุ่มกิจการได้รับ โดยรับรู้ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงโดยวิธีเปลี่ยนแปลงทันทีเป็นต้นไป

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่อาจเกิดค่าเสียหายและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ 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	: PricewaterhouseCoopers 15th Floor City Tower 179/74-80 South Sathorn Road Bangkok, Bangkok
โทรศัพท์	: 02-344-1000
โทรสาร	: 02-286-5050

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-