

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเป็นมา ภาพรวมการประกอบธุรกิจและวิสัยทัศน์

บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อบริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) และการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “Cyberplanet Interactive” โดยในระยะเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯมุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (“เกมคอมพิวเตอร์”) หลังจากนั้นได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจ ไปสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล (Console Game) ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์เกมแรกที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา เพื่อจัดจำหน่ายในประเทศคือเกม “Magic Chronicle” ซึ่งถือได้ว่าเป็นเกมแนววางแผนยุทธศาสตร์ (Real-time Strategy) เกมแรกที่ผลิตโดยผู้ประกอบการชาวไทย ทำให้บริษัทฯ เริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในฐานะเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในประเทศไทย นอกจากนี้ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553

ในเดือนธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 3,570,000,000 หุ้น ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557 และในเดือนมกราคม 2558 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 1,980,000,000 หุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 3,335 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 6,670 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท

ปี 2558

กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจพลังงาน ซึ่งเป็นทางเลือกใหม่ของการลงทุนที่จะทำให้บริษัทฯ มีโอกาสในการเพิ่มรายได้และสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทฯ นอกเหนือไปจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ กำลังดำเนินการอยู่นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์และทิศทางการดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ จากธุรกิจเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ประเภทเกม ซึ่งไม่ได้รับความนิยมมากนักในปัจจุบัน ไปเป็นธุรกิจซอฟต์แวร์ในลักษณะเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสาร (Communication) เพื่อพัฒนาและฟื้นฟูธุรกิจด้านนี้ของบริษัทฯ ได้อย่างเป็นรูปธรรม มีความมั่นคงและแข็งแกร่งต่อไป

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) จำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 340 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 100) ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จากการขายไฟฟ้าในโครงการ Pilot Project สำหรับโรงไฟฟ้า Gas Engine กำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมือง Kanbauk รัฐ Tanintharyi สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการแก้ไขจำนวนหุ้นสามัญของบริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“อันดามันเพาเวอร์ฯ”) ที่บริษัทฯ จะเข้าซื้อตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 จากจำนวน 3,400,000 หุ้นเป็นจำนวน 3,162,000 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 316.2 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 93.00) ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลโคกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขายเป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ให้มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้

ปี 2559

จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด (MUPA) จัดทะเบียนในประเทศสาธารณรัฐสหภาพเมียนมาร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า

ปี 2560

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ 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

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 มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนใน APU ดังกล่าว มีเหตุผลเนื่องมาจาก ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นจำนวนร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ APU นั้น บริษัทฯ ได้ประสบปัญหาในการดำเนินการและบริหาร APU ร่วมกับ เอ็นเนอจี้ เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 7 ใน APU

เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 12/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท อยูรยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และ บริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี้ ซิสเต็มส์ 2 จำกัด

วิสัยทัศน์ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ

- วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำการบริหารสินทรัพย์ที่ลงทุนในธุรกิจพลังงาน การสื่อสารบนแพลตฟอร์มของอินเทอร์เน็ตและอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงแสวงหาโอกาสทางการลงทุนใหม่ เพื่อเป้าหมายคือ การสร้างมูลค่าและผลตอบแทน การพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระยะยาวและการเติบโตอย่างยั่งยืน

- พันธกิจ (Mission)

ลงทุน พัฒนา และดำเนินการธุรกิจด้านพลังงาน อสังหาริมทรัพย์ และเทคโนโลยีด้านการติดต่อสื่อสารในภูมิภาคเอเชียเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว โดยมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างสมดุลดังนี้

1. ผู้ถือหุ้น ประกอบธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการมองหาโอกาสใหม่ในการลงทุนในเอเชีย เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีและยั่งยืนต่อนักลงทุน
2. สังคมและชุมชน มีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ด้วยการบริหารจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยยึดมั่นมาตรฐานสากล รวมถึงการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีของสังคมท้องถิ่น
3. ลูกค้า ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า
4. คู่ค้ามุ่งสร้างการดำเนินธุรกิจกับคู่ค้าบนพื้นฐานของความยุติธรรมและสานสัมพันธ์ที่ดีเพื่อร่วมกันพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งโอกาสในการดำเนินธุรกิจร่วมกันในระยะยาวต่อไป
5. พนักงาน ส่งเสริมการทำงานอย่างมีอาชีพและความผูกพันต่อองค์กร โดยการสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย แรงจูงใจที่ดีในการทำงานและผลตอบแทนที่เหมาะสม ควบคู่กับการพัฒนาความสามารถเพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศ

- วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำแผนธุรกิจ เพื่อกำหนดทิศทางการทำงานเป็นประจำทุกปี โดยมีการทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์และการวิเคราะห์สถานการณ์รอบด้านที่จะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยมีเป้าหมายสำคัญคือการยกระดับมาตรฐานทุกด้านบริษัทในเครือทุกบริษัท ให้ทัดเทียมกับบริษัทระดับแนวหน้าอื่นๆ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการมีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งเพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

- กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

(1) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพลังงาน

(1.1) กลยุทธ์การลงทุนในประเทศมุ่งเน้นการลงทุนธุรกิจผลิตไฟฟ้าตามแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย (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 ซึ่งมีการกำหนดนโยบายการกระจายเชื้อเพลิง เพื่อลดความเสี่ยงการพึ่งพิงเชื้อเพลิงชนิดใดชนิดหนึ่ง มีสาระสำคัญคือการลดการพึ่งพาก๊าซธรรมชาติ, เพิ่มสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าถ่านหินโดยใช้เทคโนโลยีสะอาด, และส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน ทำให้บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจพลังงานในประเทศที่สอดคล้องกับนโยบายตามแผนพัฒนาดังกล่าว

โดยบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการผลิตไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าถ่านหินและจากพลังงานหมุนเวียน โดยเฉพาะโครงการที่กำลังดำเนินการผลิตไฟฟ้าอยู่และโครงการที่ได้รับสิทธิพัฒนาโครงการแล้ว ทั้งโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP), โครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP), และโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายเล็กมาก (VSPP) หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ที่เหมาะสม สามารถสร้างรายได้และความมั่นคงให้แก่บริษัทฯ ในระยะยาว ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

(1.2) กลยุทธ์การลงทุนในต่างประเทศ ถือเป็นอีกหนึ่งเป้าหมายหลักในสร้างผลกำไรจากธุรกิจพลังงานให้กับบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นการลงทุนใน 4 กลุ่มประเทศสำคัญคือ 1. กลุ่มประเทศที่มีการลงทุนแล้ว ได้แก่ สหภาพเมียนมาร์ 2. กลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สปป.ลาว และกัมพูชา 3. กลุ่มประเทศในอาเซียน ได้แก่ อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ 4. กลุ่มประเทศอื่นๆ ในเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น และอินเดีย โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงหลายประเภท ทั้งที่เป็นโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ, โรงไฟฟ้าถ่านหิน, โรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ, โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์, โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล, และโรงไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ หากโครงการใดมีผลการศึกษาความเป็นไปได้ว่าเป็นโครงการที่มีศักยภาพในการลงทุน ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะนำโครงการดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

(2) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(2.1) กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน ให้กับลูกค้าที่ซื้อที่ดินซึ่งจะทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น

(2.2) กลยุทธ์การตลาดและการขาย ในแง่การทำตลาดควรที่จะมีบริษัทเอเจนซี่ทางการขายและโฆษณาเป็นที่ปรึกษา เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาและสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการแบ่งแยกกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะกลุ่มลูกค้าต่างกันย่อมต้องการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ในขณะที่การวิเคราะห์หวัจยตลาดก็ต้องมีการทำวิจัยทั้งในเรื่องของดีมานด์และซัพพลายที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างๆ ด้วย ซึ่งการวิจัยนี้จะช่วยทำให้รู้ว่าจะต้องทำการพัฒนาสินค้าออกมาในรูปแบบไหน เพื่อให้ลูกค้ามีความต้องการและสามารถตอบสนองความพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

(2.3) กลยุทธ์การพัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่บริษัท ทั้งในระยะสั้น, ระยะกลาง, และระยะยาว ด้วยทีมที่บริหารงานอย่างเป็นมืออาชีพประกอบกันในด้านต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาโครงการทุกโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาที่ดิน การออกแบบ การก่อสร้าง การบริหารโครงการ การบริหารการขายและส่งเสริมการตลาด ต่างๆ เป็นต้น ให้โครงการมีรูปแบบที่ตอบรับกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สอดรับกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ ถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ และบริษัทฯ ยังมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในทำเลที่มีศักยภาพสูงโดยหวังที่จะพัฒนาและเพิ่มมูลค่าที่ดินเหล่านี้ในอนาคต อีกทั้งบริษัทฯ ยังมองหาโอกาสที่จะร่วมงานกับคู่ค้าทางธุรกิจที่แข็งแกร่งเพื่อการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ

ของบริษัทยิ่งขึ้นไป สิ่งสำคัญที่สุดอีกประการคือการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุน ควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาว ต่อไป

(3) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

(3.1) กลยุทธ์การพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการติดต่อสื่อสารที่มีแนวคิดแตกต่าง เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่จะทำให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่ทำการพัฒนาได้รับความนิยมและมีโอกาสประสบความสำเร็จ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีรายละเอียดหรือรูปแบบ แตกต่างจากซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่มีเสนอขายอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอทางเลือกเพิ่มเติมให้แก่ผู้บริโภค ตลอดจนการแข่งขันโดยตรงกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันรายอื่น ซึ่งถือเป็นการเพิ่มโอกาสให้ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้น

(3.2) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังทำการวิจัยความต้องการของตลาด เพื่อศึกษาแนวโน้มความนิยมของผู้ใช้งานอย่างสม่ำเสมอและนำผลวิจัยมาปรับปรุงการดำเนินงานตลอดจนรูปแบบที่จะทำการพัฒนา เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานให้มากที่สุด

(3.3) กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับคุณภาพของซอฟต์แวร์ บริษัทฯ ตระหนักดีว่าคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันด้านการติดต่อสื่อสาร รวมถึงลักษณะการใช้งาน, ระบบความปลอดภัย, ระบบควบคุมการจัดเก็บข้อมูล, ความหลากหลายในวิธีการสื่อสารที่แตกต่างกันตามความต้องการของผู้ใช้งานและรูปแบบภาพกราฟิกที่มีความสวยงามนั้น มีส่วนช่วยให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัทฯ ทำการพัฒนาได้รับความนิยม ตลอดจนสามารถเพิ่มมูลค่าของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันได้เป็นอย่างดี บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันในทุกขั้นตอนของการพัฒนา ตั้งแต่การวิจัยพัฒนารูปแบบ การเขียนโปรแกรม รวมทั้งการตรวจสอบคุณภาพของซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน โดยระบบการตรวจสอบตามมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

(3.4) กลยุทธ์การบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้มีประสิทธิภาพ ถือเป็นปัจจัยสำคัญ ที่จะส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน โดยทั่วไป โดยบริษัทฯ มีการดำเนินงานหลากหลายแนวทาง เพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันให้ลดลง โดยส่วนใหญ่แล้วจะมีความเกี่ยวข้องกับการบริหารและควบคุมระยะเวลาในการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันเป็นหลัก เนื่องจากค่าจ้างแรงงานถือเป็นต้นทุนหลักของการพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันโดยรวม

(3.5) กลยุทธ์การกำหนดช่องทางทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ เป็นกลยุทธ์ที่จะช่วยสนับสนุนให้ซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันที่บริษัทฯ ทำการพัฒนา กระจายไปสู่ผู้ใช้งานในตลาดต่างๆ ทั้งตลาดราชการในประเทศไทย, ตลาดเอกชนในประเทศไทยและตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะหาพันธมิตรทางการค้า เพื่อช่วยด้านการตลาด ผลักดันให้มีศักยภาพในการกระจายสินค้าได้อย่างทั่วถึง ตลอดจนเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคปลายทางในตลาดดังกล่าวเข้าถึงสินค้าของบริษัทฯ ได้มากขึ้นและนำมาสู่โอกาสการเพิ่มยอดขายและรายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต

ในการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ผลิตภัณฑ์ด้านการสื่อสารผ่าน Mobile platform ที่มีโครงสร้างของผลิตภัณฑ์การสื่อสารที่รองรับการเชื่อมต่อกับข้อมูล ระบบเทคโนโลยีต่างๆ ได้ เนื่องจากมีความยืดหยุ่นรองรับข้อมูลหลากหลายรูปแบบ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความร่วมมือกับเทคโนโลยีใหม่ที่มีความทันสมัย คือ

Biometrics และ Image Processing (License Plate Recognition) และทำให้มีความสามารถในการทำตลาดร่วมกัน เกิด Solution ทางการใช้งานที่ครบถ้วน สมบูรณ์กว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆในตลาด

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2558

บริษัทฯ มีการปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจจากเดิมมี 2 ธุรกิจ ประกอบด้วยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกม มาเป็น 3 ธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจพลังงาน, ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร รวมถึงการพิจารณาการลงทุนในโครงการต่างๆ ที่มีศักยภาพตามระเบียบของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและกลยุทธ์ของบริษัทฯ เพื่อการเติบโตที่มั่นคงและสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น

ในเดือนมีนาคม 2558 บริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการซื้อที่ดินเปล่า จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ตำบลโคกกลอย อำเภอดงหลวง จังหวัดพิจิตร ในราคารวมค่าโอนและค่าพัฒนาที่ดินเท่ากับ 369 ล้านบาท โดยการซื้อที่ดินดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขาย เป็นการต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญของ APU จำนวน 3,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 340 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 100) ทั้งนี้ APU ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าในโครงการ Pilot Project สำหรับโรงไฟฟ้า Gas Engine กำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ ณ เมือง Kanbauk รัฐ Tanintharyi สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นยังมีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) และแก้ไขชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “UPA” เพื่อให้สอดคล้องกับธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ

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 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 93 ของหุ้นสามัญของ APU โดยได้ชำระเงินค่าหุ้นงวดแรกเป็นจำนวน 232.5 ล้านบาท

ปี 2559

เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด (Myanmar UPA Co., Ltd.: “MUPA”) ขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า

เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 6/2559 ได้มีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาให้การรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchase Agreement) (“สัญญาซื้อขายไฟฟ้า”) ระหว่าง MUPA ในฐานะบริษัทที่จะดำเนินโครงการ กับการไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ (Myanmar Electric Power Enterprise หรือ “MEPE”)

ต่อมาในวันที่ 28 มีนาคม 2559 คู่สัญญาได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าดังกล่าวและในวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติการรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

ในระหว่างปี พ.ศ.2559 ภายหลังจากการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่าง MUPA และ MEPE มีการควบกระทรวงพลังงาน (Ministry of Energy) และกระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power หรือ “MOEP”) เข้าด้วยกันกลายเป็นกระทรวงไฟฟ้าและพลังงาน (Ministry of Electricity and Energy หรือ “MOEE”) โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้ MEPE ที่เป็นคู่สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับบริษัทอยู่ เปลี่ยนไปเป็น (Electric Power Generation Enterprise หรือ “EPGE”) ซึ่ง MOEE จะดำเนินการแก้ไขสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่มีผลบังคับอยู่ในปัจจุบันเพื่อให้คู่สัญญาเปลี่ยนจากเดิมคือ MEPE มาเป็น EPGE เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า (“โครงการ โรงไฟฟ้า เฟส 2”) ต่อไป

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ผู้ถือหุ้นมีมติการรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ระหว่างบริษัท เมียนมาร์ ยูทีเอ จำกัด กับการไฟฟ้าแห่งสหภาพเมียนมาร์ เพื่อดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าและจัดจำหน่ายไฟฟ้า โดยในการเข้าทำรายการดังกล่าว บริษัทฯ ต้องยื่นคำขอได้รับหลักทรัพย์ใหม่ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลว่าจะยื่นคำขอให้พิจารณารับหลักทรัพย์ใหม่ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทันทีที่มีความพร้อม ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นภายใน 12 เดือนนับจากวันที่ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า แต่จะไม่ช้ากว่าที่เงื่อนไขของการมีผลบังคับของสัญญาทุกข้อจะสำเร็จ

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันคู่สัญญาอยู่ระหว่างการดำเนินการ เพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนการบรรลุผลสำเร็จ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าจึงยังไม่มีผลใช้บังคับ จึงยังมีความไม่แน่นอนหลายประการ บริษัทฯ จึงได้แจ้งต่อผู้ถือหุ้นในการประชุมพิจารณาว่าบริษัทฯ จะยื่นคำขอได้รับหลักทรัพย์ใหม่ในช่วงที่เงื่อนไขบังคับก่อนส่วนใหญ่ใกล้เป็นผลสำเร็จหรือได้รับการยกเว้น เพื่อให้คำขอและเอกสารที่เกี่ยวข้องสมบูรณ์และชัดเจนเพื่อประโยชน์ในการยื่นคำขอได้รับหลักทรัพย์ใหม่มากที่สุด

ปี 2560

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท อยูรยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ รวมมูลค่าเงินลงทุน 22 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ APS และเข้าซื้อหุ้นของบริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) ซึ่งดำเนินการโรงงานผลิตไฟฟ้าพลังงานขยะ โดยมีกำลังการผลิต 16 เมกะวัตต์ และจากพลังงานความร้อน กำลังการผลิต 27 เมกะวัตต์ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรม รวมมูลค่าเงินลงทุน 26.10 ล้านบาท สัดส่วนการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SES2 โดยปัจจุบันโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานขยะอยู่ระหว่างการขออนุญาตขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

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 ของหุ้นสามัญ

ทั้งหมดของ APU นั้น บริษัทฯ ได้ประสบปัญหาในการดำเนินการและบริหาร APU ร่วมกับ เอ็นเนอจี เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 7 ใน APU

ทั้งนี้เนื่องจาก เอ็นเนอจี เซ็นทรัล ลิมิเต็ด (Energy Central Limited) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ลอนดอน ซึ่งอยู่ภายใต้กฎและระเบียบของตลาดหลักทรัพย์ลอนดอน ฝ่ายจัดการได้เคยขอเจรจาซื้อหุ้นของ APU จาก เอ็นเนอจี 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

ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้ทำการลดทุนใน APU ตามรายละเอียดข้างต้น ภายหลังจากการลดทุนจดทะเบียน ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน APU ในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ APU

เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2560 คณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 12/2560 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท อูรยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด และ บริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี ซิสเต็มส์ 2 จำกัด ที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมด โดยมีรายละเอียดที่สำคัญของการเข้าทำรายการดังกล่าว ดังนี้

1. วัน เดือน ปี ที่เกิดรายการ
บริษัทฯ ได้จำหน่ายหุ้นของบริษัท อูรยา พาวเวอร์ ซิสเต็มส์ จำกัด (“APS”) และบริษัท สระบุรี เอ็นเนอร์จี ซิสเต็มส์ 2 จำกัด (“SES2”) แล้วเสร็จเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2560
2. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องและความสัมพันธ์กับบริษัทฯ

ผู้ขาย : บริษัทฯ

ผู้ซื้อ : บริษัท ฟูลไชเคิล 5 จำกัด (“FC5”) สำหรับหุ้นของ APS
: บริษัท ฟูลไชเคิล 3 จำกัด (“FC3”) สำหรับหุ้นของ SES2

ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ : ผู้ซื้อแต่ละรายไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับบริษัทฯ และไม่จัดเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ จึงส่งผลให้การเข้าทำรายการดังกล่าวไม่เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน ภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทอจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้จำหน่ายหุ้นสามัญ 220,000 หุ้นใน APS มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท ซึ่งได้ชำระราคาค่าหุ้นแล้วเป็นจำนวน 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 ของหุ้นทั้งหมดของ APS ในราคาขายหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 220,000 บาท และหุ้นสามัญ 261,000 หุ้นใน SES2 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท ซึ่งได้ชำระราคาค่าหุ้นแล้วเป็นจำนวน 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของหุ้นทั้งหมดของ SES2 ในราคาขายหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 261,000 บาท

บริษัทฯ ได้รับสิ่งตอบแทนจากการจำหน่ายหุ้นของ APS และ SES2 ที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดในครั้งนี้ ในรูป สิ่งตอบแทนที่เป็นตัวเงิน คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 481,000 บาท โดยบริษัทฯ ได้รับการชำระค่าหุ้นของ APS และ SES2 ที่ บริษัทฯ จำหน่ายไปครบถ้วนแล้ว เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2560

ขณะเดียวกันบริษัทฯ ได้ชำระเงินสำหรับการซื้อหุ้นใน APS และ SES2 เป็นจำนวน 5,500,000 บาท และ 6,525,000 บาท ตามลำดับ รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 12,025,000 บาทเท่านั้น โดยบริษัทฯ ยังไม่ได้มีการจ่ายเงินเพิ่มเติมใน โครงการ APS และ SES2 นอกเหนือจากค่าหุ้นจำนวน 12,025,000 บาท ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายหุ้น ของ APS และ SES2 ที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดในครั้งนี้จำนวน 11,544,000 บาท โดยคำนวณจากราคาซื้อหุ้น APS และ SES2 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 12,025,000 บาท หักด้วย ราคาขายหุ้น APS และ SES2 ที่บริษัทฯ ได้รับจำนวน 481,000 บาท

ส่วนตัวเลขผลขาดทุนจากการจำหน่ายหุ้นของ APS และ SES2 ที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดดังกล่าวอาจไม่ตรงกับตัวเลขในงบการเงินของบริษัทฯ ที่จะได้จัดทำและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ต่อมาคณะกรรมการบริษัทฯ มีความเห็นว่าการจำหน่ายเงินลงทุนในรายการนี้ เป็นการจำกัดและลดความเสี่ยงของ บริษัทฯ ในการลงทุนใน โครงการ APS และ โครงการ SES2 โดยพิจารณาจากข้อเท็จจริง ปัจจัยความเสี่ยงและข้อกฎหมาย โดยผู้ดำเนินโครงการ APS และ โครงการ SES2 ยังไม่ได้ดำเนินการยื่นคำร้องและข้อเสนอขอขายไฟฟ้าต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เป็นเหตุให้การลงนาม ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าล่าช้า ไม่เป็นไปตามภายในเวลาที่กำหนด คือ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และไม่มีข้อเท็จจริง ใดๆ ยืนยันหรือพอที่จะประเมินได้ว่าโครงการ APS และ โครงการ SES2 จะได้รับการพิจารณาให้ยื่นข้อเสนอขายไฟฟ้า ให้แก่หน่วยราชการ แต่โครงการทั้งสองมีค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินโครงการเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและเพิ่มขึ้นเกินกว่าที่ ประเมินการและแจ้งเป็นข้อมูลประกอบการลงทุนของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าและไม่แน่นอนในการเจรจาซื้อขายหุ้นของ บริษัทฯ พาโนว่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินการรับซื้อขยะจากหน่วยงานท้องถิ่น เพื่อส่งเข้าเป็นเชื้อเพลิงใน การผลิตไฟฟ้าของโครงการ APS และ โครงการ SES2 ซึ่งเดิมบริษัทฯ ได้คาดการณ์ไว้ว่าจะต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จ ก่อนกำหนดวันลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าของโครงการ APS และ โครงการ SES2 (ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังไม่ได้มีการซื้อหรือชำระค่าหุ้นในส่วนของบริษัทฯ พาโนว่า จำกัด แต่อย่างใด อนึ่ง คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าความล่าช้าและไม่แน่นอนในการเจรจาซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ พาโนว่า จำกัด ดังกล่าว จะก่อให้เกิดปัญหาจัดหาขยะให้เพียงพอแก่กำลังการผลิตของโครงการ APS และ โครงการ SES2 และจาก การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดหาขยะจากแหล่งอื่นในบริเวณจังหวัดอยุธยา จังหวัดสระบุรี และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่งขยะจากแหล่งอื่นๆ เพื่อใช้แทนการจัดหาขยะจากบริษัท พาโนว่า จำกัด พบว่า การจัดหาขยะ จากแหล่งอื่นจะทำให้ต้นทุนสำหรับขยะ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้งยังมีความเสี่ยงที่ปริมาณขยะจะไม่เพียงพอในการผลิตไฟฟ้า

เมื่อพิจารณาเหตุผลและความจำเป็นและเพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงในการลงทุนของบริษัทฯ ในโครงการ APS และ โครงการ SES2 ที่จะถูกเรียกค่าหุ้นส่วนที่เหลืออีกหุ้นละ 75 บาท คณะกรรมการบริษัทฯ จึงมีมติให้จำหน่ายเงิน ลงทุนในรายการนี้ให้แก่ผู้ซื้อ ในราคาที่ผู้ซื้อเสนอ โดยมีเงื่อนไขสำคัญกำหนดให้ผู้ซื้อตกลงรับผิดชอบชำระค่าหุ้นส่วนที่ เหลือทั้งหมดเองหาก APS หรือ SES2 เรียกให้ชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลือและตกลงที่จะปลดปล่อยบริษัทฯ จากความรับผิด ดังกล่าว หาก APS หรือ SES2 ใช้สิทธิเรียกให้บริษัทฯ ชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลืออีกหุ้นละ 75 บาท

เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้รายงานผลการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 หรือ UPA-W1 โดยมีจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ใช้สิทธิจำนวน 175 หน่วย และจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิจำนวน 279,974,141 หน่วย อัตราการใช้สิทธิ 1:1 ราคาการใช้สิทธิ 3 บาทต่อหุ้น

โครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจของ บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน)

บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) หรือ UPA		
กลุ่มธุรกิจพลังงาน	กลุ่มธุรกิจพัฒนาพลังงานทดแทน	กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ
1.บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“APU”) 2.บริษัท ยูพีเอ กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด (“UPA-G”) 3.บริษัท ยูพีเอ เพาเวอร์ กรุ๊ป จำกัด (“UPA-P”) 4.บริษัท ยูพีเอ โซลาร์ จำกัด (“UPA-S”) 5.บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด (“MUPA”)**	1.บริษัท โดมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“DML”)	1.บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (“INF”)

(1) กลุ่มธุรกิจพลังงาน

ธุรกิจพลังงาน ประกอบด้วย บริษัท อันดามันเพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (“APU”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 โดย APU ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) ซึ่งมีกำลังผลิต 6-20 เมกกะวัตต์ ณ เมืองกันบก อำเภอนายูง จังหวัดนันทบุรี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ภายใต้สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อขายไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่างหน่วยงานราชการรัฐทังธานี (Tanintharyi Regional Government: “TRG”) และ APU ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 โดยเริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองใกล้เคียงมาตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558 นอกจากนี้ APU ยังได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงระหว่างกรมพลังงานไฟฟ้ากระทรวงการไฟฟ้าประเทศเมียนมาร์ ในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ กำลังการผลิต 200 เมกกะวัตต์ (Memorandum of Agreement (MOA) for Build, Operate, and Transfer of Gas Fired Combined Cycle Power Plant) ลงวันที่ 27 สิงหาคม 2557 ต่อมาเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อย คือ MUPA ขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกกะวัตต์ ระหว่าง MUPA กับ EPGE ใน วันที่ 28 มีนาคม 2559

ทั้งนี้ สัญญาซื้อขายไฟฟ้างดกล่าว จะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะได้สำเร็จครบถ้วนหรือได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

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

ในการยกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้นนั้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) EPGE และ MUPA จะต้องตกลงยกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หาก MUPA ไม่ตกลงที่จะยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว EPGE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถยกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้ นอกเหนือจากโครงการโรงไฟฟ้างดงามข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาโครงการด้านธุรกิจพลังงานและพลังงานทางเลือกอื่นๆ ตั้งแต่ปลายปี 2557 จนถึงปัจจุบัน ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศหลายโครงการเพื่อสรรหาโครงการที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องในระยะยาว ทั้งนี้หากมีความคืบหน้าเป็นประการใด บริษัทฯ จะนำเรื่องดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

(2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“UPA”) จำนวน 2 โครงการคือ โครงการพังงาและโครงการฟิโนฮิลล์ และผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท โดมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“DML”) จำนวน 1 โครงการคือ โครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่

(3) กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศผ่าน IFP โดยดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แลให้บริการทางด้าน ICT แบบครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่เป็นผู้ให้คำปรึกษา วิเคราะห์ ออกแบบ การวางระบบเครือข่ายสื่อสารและระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลทุกประเภท และเป็นผู้ติดตั้งระบบ สำหรับงานบางประเภทโดยเฉพาะ เช่นระบบ MOBILE APPLICATION, SKY LPR และ ระบบ BIOMETRICS โดยการให้บริการดังกล่าวสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าและความเหมาะสมในการใช้งาน โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าองค์กร ที่ต้องคำนึงถึงในปัจจัยด้านต่างๆ เช่น ความปลอดภัยของข้อมูล การควบคุม และการตรวจสอบ

ปัจจุบัน IFP เป็นเจ้าของซอฟต์แวร์ด้านสื่อสารและโทรคมนาคม ภายใต้ชื่อ Mozer เป็นนวัตกรรมด้านระบบสื่อสารบนโมบายล์แพลตฟอร์ม ที่เน้นจุดเด่นด้านความปลอดภัยของข้อมูลสำหรับตอบโจทย์หน่วยงานความมั่นคง หน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน ที่ต้องการเครื่องมือสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากแอปพลิเคชันดังกล่าวเป็นระบบปิดออกแบบเพื่อรองรับการบริหารจัดการตามโครงสร้างขององค์กร ป้องกันข้อมูลสำคัญ หรือข้อมูลที่เป็นความลับขององค์กรรั่วไหล สะดวกในการบริหารจัดการและรวบรวมจัดเก็บข้อมูลสำหรับการกิจขององค์กร พร้อมทั้งฟีเจอร์เด่นๆ ที่ จะเพิ่มประสิทธิภาพระบบการสื่อสารได้หลากหลาย เช่น การถ่ายทอดสดผ่าน Smartphone และใช้งานสื่อสารแบบวิทยุสื่อสาร(Trunked Mobile) ได้ทั่วประเทศ โดยเชื่อมต่อกับระบบวิทยุสื่อสารเดิมเครือข่าย VHF, CB ได้ รวมถึงฟังก์ชัน

ต่างๆ เช่น การกำหนดกลุ่มเพื่อการสื่อสารขององค์กร ส่งข้อความ ข้อมูลมัลติมีเดีย ภาพ วิดีโอ สติกเกอร์ โทรฟี่ผ่านอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้ IFP ได้มีการพัฒนาระบบเทคโนโลยีรักษาความปลอดภัยอีก 3 ประเภทได้แก่

1. Sky License Plate Recognition (SKYLPR) คือระบบอ่านป้ายทะเบียนรถยนต์ออนไลน์ ใช้สำหรับงานรักษาความปลอดภัยทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ในอาคารสำนักงาน สถานที่ราชการ ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน สถานที่พักอาศัย ธุรกิจขนส่งสินค้า โดยระบบจะทำการบันทึกข้อมูลทะเบียนรถเข้า - ออก นับจำนวนรถ สถิติการเข้าออก แบ่งกลุ่มรถยนต์ตามความต้องการ ตรวจสอบการเข้าออกย้อนหลังจากทะเบียนรถยนต์ แทนการใช้พนักงานจดบันทึกและแจ้งเตือนเมื่อพบรถที่อยู่ในบัญชีดำ (Blacklist) ผ่านแอปพลิเคชันมือถือ โดยมีการประมวลผลแบบทันที (Real Time)

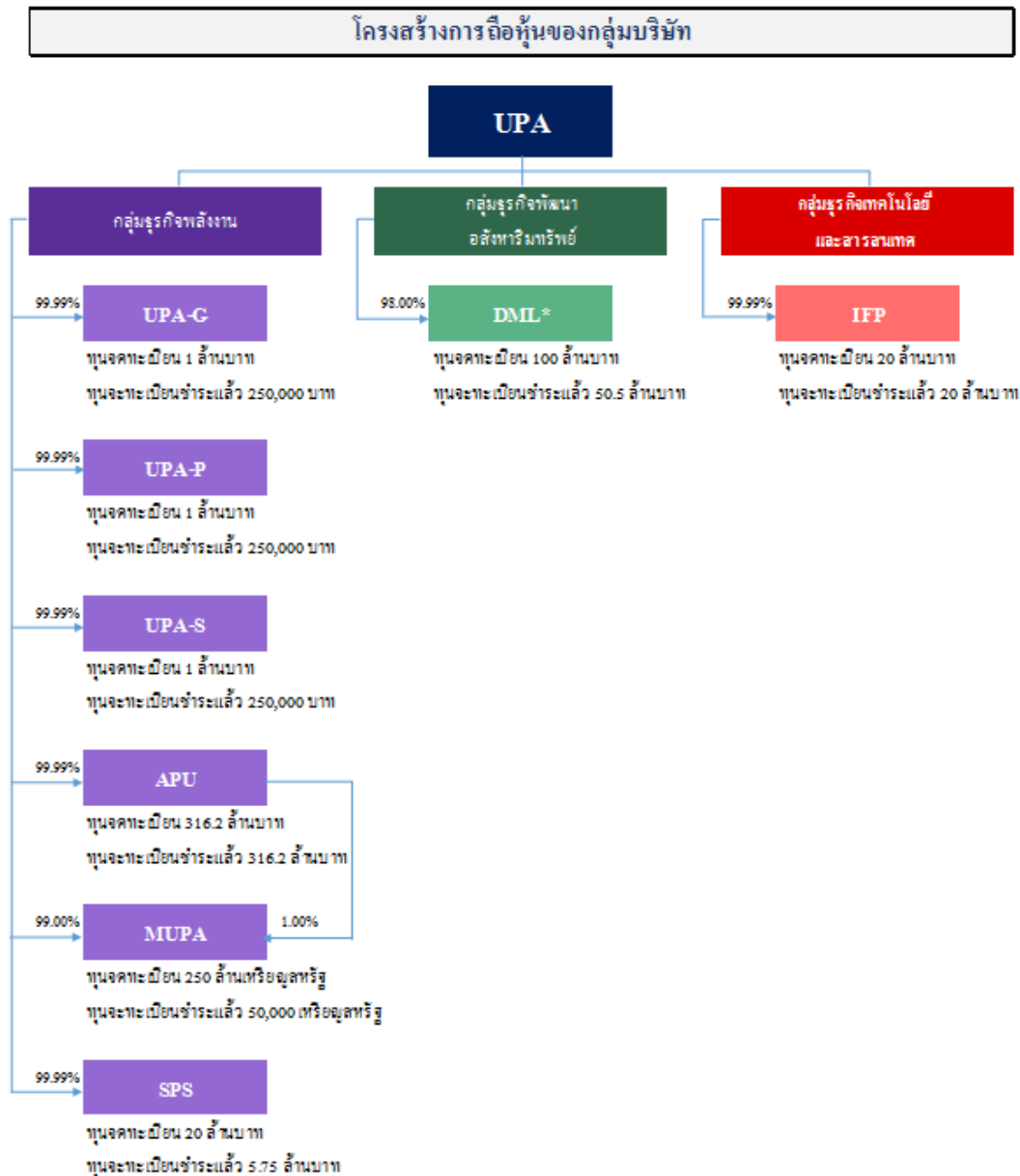
2. Biometric เป็นเทคโนโลยีระบุตัวตนด้วยข้อมูลชีวภาพ ซึ่งประกอบด้วย การระบุตัวตนด้วย 1) ภาพใบหน้า (Face Recognition System) 2) ภาพม่านตา (Iris Recognition System) และ 3) ลายนิ้วมือ (Fingerprint Recognition System)

นอกจากนี้บริษัทฯ กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนา ระบบ Video Analytics เป็นระบบวิเคราะห์ภาพที่นำภาพวิดีโอจากกล้องวงจรปิดมาวิเคราะห์ประมวลผลแจ้งเตือนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ซึ่งจะเป็นระบบที่เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพในการเฝ้าระวังตรวจสอบเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น และคอยเฝ้าระวัง จัดเก็บข้อมูล การค้นหาและคัดกรอง เช่น การคัดกรองจากสี, การคัดกรองจากช่วงเวลา, การคัดกรองจากเส้นทางเดิน, การคัดกรองจากขนาดวัตถุ เป็นเครื่องมือให้กับเจ้าหน้าที่ได้ใช้ค้นหา เหตุการณ์ได้อย่างรวดเร็ว

ส่วนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับเทคโนโลยีดังกล่าวได้แก่ องค์กรที่ต้องการสร้างความประทับใจและความมั่นใจให้แก่ลูกค้าในด้านความปลอดภัย อาทิเช่น อาคารสำนักงาน กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และความปลอดภัย สถาบันการเงิน ธนาคารและศูนย์บริการต่างๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยสามารถตรวจจับความผิดปกติและป้องกันการเกิดเหตุร้ายที่อาจจะเกิดขึ้นจากบุคคลที่ผ่านเข้าออกอาคารและสถานที่ดังกล่าว

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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



หมายเหตุ

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

1.4 ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นครั้งล่าสุด เมื่อ 23 กุมภาพันธ์ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 ราย คือ นายอุปกิต ปาจริยางกูร ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 25.68 ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทั้งหมด และ EFG BANK AG ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 16.04 ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ทั้งหมด โดยความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และบุคคลดังกล่าวมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. นายอุปทิศ ปาจริยางกูร

นายอุปทิศ ปาจริยางกูรมีตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ APU และ MUPA โดยนายอุปทิศ ปาจริยางกูรเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของ APU ก่อนที่บริษัทฯ ซื้อหุ้นของ APU จากนายอุปทิศ ปาจริยางกูร นอกจากนี้ นายอุปทิศ ปาจริยางกูรได้มีการให้เงินกู้ยืมแก่ APU เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของ APU โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 APU มียอดเงินกู้ค้างจากนายอุปทิศ ปาจริยางกูร เป็นจำนวน 5.38 ล้านบาท (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “รายการระหว่างกัน”)

2. EFG BANK AG

กลุ่มบริษัทย่อยไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับ EFG BANK AG

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจจำนวน 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจพลังงาน กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ ซึ่งในระหว่างปี 2559 -2560 โดยโครงสร้างรายได้ตามสายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทในระยะเวลาดังกล่าว สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>กลุ่มธุรกิจพลังงาน</u>							
รายได้จากการขายไฟฟ้า	APU*	48.37	41.17	99.87	47.38	25.71	22.43
รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ				99.87	47.38	25.71	22.43
<u>กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</u>							
รายได้จากการขายที่ดิน	UPA	-	-	26.81	12.72	-	-
รายได้จากการขายอาคารชุด	DML	8.72	7.42	35.48	16.84	27.53	24.02
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	I-Pino,Pino-Con**	-	-	3.27	1.55	31.44	27.44
รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ		8.72	7.42	65.56	31.11	58.97	51.46
<u>กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ</u>							
รายได้จากสถาบันเสริมทักษะ	IFP**	-	-	-	-	0.01	0.01
รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ	IFP	60.39	51.41	26.60	12.62	-	-
รวมรายได้จากกลุ่มธุรกิจ		60.39	51.41	26.60	12.62	0.01	0.01

รายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้อื่น***	-	-	-	18.74	8.89	26.58	23.19
กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	-	-	-	-	-	3.33	2.91
รวมรายได้		117.48	100.00	210.78	100.00	114.60	100.00

รายได้จากธุรกิจพลังงาน

รายได้จากการขายไฟฟ้าในปี 2560 มีจำนวนเงิน 48.37 ล้านบาท โดยในครึ่งปีหลังไม่มีรายได้ และต้นทุนจากการขายไฟฟ้าของบริษัทย่อย (บริษัท อันดามัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด) แล้ว หลังจากสัญญาซื้อขายไฟฟ้า 6 - 20 MW ได้หมดลง ในขณะที่ปีก่อนมีรายได้จากการขายไฟฟ้าจำนวน 99.87 ล้านบาท

รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

รายได้จากการขายอาคารชุด ในปี 2560 มีจำนวนเงิน 8.72 ล้านบาท ซึ่งเป็นการรับรู้รายได้ของบริษัทย่อย (บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด) จากโครงการเดอะ ฟิโน เขาใหญ่ โดยได้โอนขายห้องชุดจำนวน 2 ห้อง ลดลงจากปีก่อนที่โอนขายห้องชุดจำนวน 9 ห้อง และจัดสรรที่ดินโครงการฟิโน ฮิลล์ ซึ่งเป็นที่ดินที่พัฒนาเพื่อขาย จำนวน 1 แปลงที่เนื้อที่ 8,460 ตารางวา ทำให้มีรายได้จำนวนเงิน 62.29 ล้านบาท

รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

รายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์ในปี 2560 มีจำนวนเงิน 60.38 ล้านบาท เป็นการรับรู้รายได้จากการขายของบริษัทย่อย (บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด) ซึ่งรับรู้รายได้ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคม รายได้จากการขายโทรศัพท์ และรายได้ค่าบริการโครงการจ้างเหมาต่างๆ ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์อยู่ที่ 26.60 ล้านบาท

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจพลังงาน

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจพลังงานผ่าน APU ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ (Gas Engine) มีกำลังผลิต 6-20 เมกะวัตต์ ณ เมืองกันบก อำเภอนายูง จังหวัดนันทบุรี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ภายใต้สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อขายไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่าง APU และ TRG ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557

เทศาภิบาล เป็นเขตภูมิภาค (Administrative Region) ซึ่งรู้จักกันในภาษาไทยภายใต้ชื่อ “เขตตะนาวศรี” มีที่ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ มีเขตแดนด้านเหนือติดรัฐมอญ (Mon) ด้านตะวันตกติดกับทะเลอันดามันและด้านตะวันออกติดเทือกเขาตะนาวศรี อันเป็นเส้นแบ่งเขตแดนกับประเทศไทย เมืองหลวงของรัฐเทศาภิบาลได้แก่ ทวาย (Dawei) เป็นพื้นที่คาดว่าจะมีการดำเนินการพัฒนาโครงการทำเรื่อน้ำลึกและจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษขึ้นใน

อนาคต โดยพื้นที่ดังกล่าวจัดเป็นพื้นที่ที่มีความได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์และมีศักยภาพที่จะพัฒนาขึ้นเป็นเมืองศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภูมิภาคและคาดว่าจะมีความต้องการใช้ไฟฟ้าเพิ่มสูงขึ้นมากในอนาคต

ทั้งนี้ตามสัญญาที่เกี่ยวข้องนั้น APU ได้รับสิทธิในการติดตั้งโรงไฟฟ้าขนาดสูงสุด 20 เมกะวัตต์ ให้กับ TRG โดย TRG จะรับผิดชอบต้นทุนของก๊าซธรรมชาติไม่เกิน 0.0141 ล้านดอลลาร์ต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง หากปริมาณก๊าซธรรมชาติเกินกว่าจำนวนดังกล่าว APU จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบภาระต้นทุนส่วนเกิน สำหรับอัตราค่าไฟฟ้านั้น คิดที่ 0.057 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์ โดย APU ได้เริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะที่เมืองทวายและเมืองใกล้เคียงมาตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558 รายละเอียดสัญญาที่เกี่ยวข้อง สามารถสรุปได้ดังนี้

สัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า

คู่สัญญา	TRG : ผู้เช่า APU : ผู้ให้เช่า
วันที่ทำสัญญา	26 มิถุนายน 2557
วัตถุประสงค์ของสัญญา	เพื่อให้ผู้ให้เช่าได้รับสิทธิในการติดตั้งโรงไฟฟ้าขนาดสูงสุด 20 MW เพื่อให้ผู้ให้เช่าได้รับสิทธิในการติดตั้งโรงไฟฟ้าขนาดสูงสุด 20 MW เพื่อผลิตและจัดจำหน่ายกระแสไฟฟ้าให้แก่ TRG ในฐานะผู้ให้เช่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า กำลังการผลิต 6-20 MW ที่ก่อสร้างโดย APU
ข้อสัญญาที่สำคัญ	<p>TRG</p> <ul style="list-style-type: none"> - TRG จะจัดเตรียมที่ดินขนาดประมาณ 3 เอเคอร์ หรือประมาณ 7.5 ไร่ ในอำเภอกันบก (Kanbauk City) ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของกระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ แก่ผู้ให้เช่า โดยไม่มีค่าเช่า เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของโครงการ - TRG จะรับผิดชอบต้นทุนก๊าซธรรมชาติ โดยมีเงื่อนไขว่าปริมาณก๊าซธรรมชาติที่ผู้ให้เช่าใช้จะต้องไม่เกิน 0.0141 ล้านดอลลาร์ต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง ซึ่งปริมาณก๊าซดังกล่าวเพียงพอสำหรับการผลิตไฟฟ้า หากผู้ให้เช่าใช้ก๊าซเกินกว่าปริมาณที่กำหนด ผู้ให้เช่าจะต้องรับภาระต้นทุนส่วนเกินของก๊าซธรรมชาติในอัตราที่ TRG ชำระให้แก่ EPGE - อัตราค่าไฟฟ้า 0.057 เหรียญสหรัฐต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง <p>APU</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้เช่าจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ค่าติดตั้ง ค่าดำเนินงาน และค่าบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าทั้งหมด รวมถึงการจัดหาที่פקและประกันสุขภาพให้แก่พนักงานของโรงไฟฟ้า - ขนาดของโรงไฟฟ้าสูงสุดตามสัญญาจะต้องมีขนาดขั้นต่ำ 5 MW โดยสามารถเพิ่มได้ถึง 20 MW - หากมีความต้องการใช้พลังงานเพิ่มขึ้นเกินกว่า 5 MW และหาก TRG ต้องการติดตั้งเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าเพิ่ม ผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรภายในระยะเวลา 3 เดือนนับแต่ได้รับแจ้งจาก TRG วันที่เริ่มขาย

ไฟฟ้า (“COD”)

- ผู้ให้เช่าจะทดสอบระบบของโรงไฟฟ้าในวันที่ 19 ธันวาคม 2557 และจะเริ่ม COD ในวันที่ 26 ธันวาคม 2557
 - หากผู้ให้เช่าไม่สามารถ COD ได้ เนื่องจากความล่าช้าของการจัดหาก๊าซธรรมชาติ และ/หรือ ความล่าช้าจากการสร้างสถานีย่อยขนาด 66/11 kV และหรือความล่าช้าจากการติดตั้งสายส่งกระแสไฟฟ้าขนาด 66 kV จาก EPGE วันที่เริ่มดำเนินการ COD จะยังคงเป็นวันที่ 26 ธันวาคม 2557 เช่นเดิม และ TRG จะต้องชำระค่าไฟฟ้าให้แก่ผู้ให้เช่านับจากวันดังกล่าว
 - หากเกิดความล่าช้าในการ COD เนื่องจากสาเหตุจากทางผู้ให้เช่า ผู้ให้เช่าจะต้องจ่ายค่าปรับในอัตรา 5,000 เหรียญสหรัฐต่อวันแก่ TRG
 - TRG จะต้องวางเงินมัดจำเป็นจำนวน 492,480 เหรียญสหรัฐฯ แก่ผู้ให้เช่า ภายใน 2 สัปดาห์หลังจากได้รับหนังสือค้ำประกันโดยธนาคารผู้ให้เช่า
 - ค่าไฟฟ้างวดสุดท้ายจะถูกหักด้วยเงินมัดจำก่อนจ่ายให้ผู้ให้เช่า
 - 24 เดือนหลังจากการ COD จริง
- การชำระเงินมัดจำ
- การเลิกสัญญา

นอกจากนี้ MUPA บริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่จัดตั้งขึ้นในประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2559 ได้มีการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ กับ EPGE ในวันที่ 28 มีนาคม 2559 โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติ กำลังผลิต 200 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่อำเภอกันบก อำเภอทวาย เขตตะนาวสี สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยอาศัยเทคโนโลยีระบบผลิตไฟฟ้าพลังความร้อนร่วม (Combined Cycle System) เพื่อใช้ในระบบการผลิตไฟฟ้า มีขนาดพื้นที่ของโครงการประมาณ 23.4 เอเคอร์ (ประมาณ 59 ไร่) โดย MUPA จะเช่าที่ดินจาก EPGE ภายใต้สัญญาเช่าระยะยาวจนถึงวันสิ้นสุดอายุสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (ระยะเวลาเช่า 30 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าดังกล่าวจะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะ ได้สำเร็จครบถ้วนหรือ ได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

โดยโครงการดังกล่าวมีกำหนดการก่อสร้างเป็นระยะเวลาประมาณ 3 ปี และมีอายุสัญญาเป็นระยะเวลา 30 ปี นับจากวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ สัญญาซื้อขายไฟฟ้าดังกล่าวจะยังไม่มีผลใช้บังคับจนกว่าเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทุกข้อจะ ได้สำเร็จครบถ้วนหรือ ได้รับการยกเว้น โดยเงื่อนไขดังกล่าวที่สำคัญ ได้แก่

1. คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนิน โครงการโรงไฟฟ้า
2. EPGE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่ง กระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
3. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA
4. MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า
5. เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าเชื้อเพลิงสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว

ในการขกเว้นเงื่อนไขการมีผลบังคับของสัญญาดังกล่าวในข้อ 5 ข้างต้นนั้น (เกี่ยวกับสัญญาจัดหาสินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า) EPGE และ MUPA จะต้องตกลงขกเว้นร่วมกัน ดังนั้น หาก MUPA ไม่ตกลงที่จะขกเว้นเงื่อนไขดังกล่าว EPGE ฝ่ายเดียวจะไม่สามารถขกเว้นเงื่อนไขดังกล่าวได้ ทั้งนี้รายละเอียดของสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

วันที่ลงนาม	: วันที่ 28 มีนาคม 2559
คู่สัญญาผู้ขาย	: บริษัท เมียนมาร์ ยูพีเอ จำกัด (Myanmar UPA Co., Ltd.) ("MUPA")
ผู้ซื้อ	: การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งสหภาพเมียนมาร์ (Electric Power Generation Enterprise) ("EPGE")
กำลังการผลิต	: 200 MW
ประเภทโครงการ	: BOT (Build-Operate-Transfer)
เชื้อเพลิงการผลิต	: ก๊าซธรรมชาติ
ที่ตั้งโครงการ	: Kanbuak, Tanintharyi Region, Myanmar
หน้าที่ความรับผิดชอบหลักของ MUPA Facility	: ออกแบบ พัฒนา ก่อสร้าง จัดหาเงินทุน ดำเนินงาน และซ่อมบำรุง : รับผิดชอบต้นทุนในการจัดหาและก่อสร้างระบบ New Fuel Supply Infrastructure : วางหลักประกันสำหรับการก่อสร้าง (Construction Security) กับ EPGE ในจำนวนและแนวทางที่ตกลงในสัญญา : จัดเตรียมให้ Facility มีกำลังการผลิตที่มีความคงที่ (Dependable Contracted Capacity) ในปริมาณและแนวทางที่ตกลงในสัญญา : โอนสิทธิใน Facility ให้แก่ EPGE ในเวลาที่ตกลงในสัญญา
หน้าที่ความรับผิดชอบหลักของที่ตั้ง EPGE	: จัดให้ MUPA มีสิทธิในการผ่านเข้า-ออก และใช้ประโยชน์ : จัดหาเชื้อเพลิงจากแหล่งก๊าซธรรมชาติ Zawtika หรือจากแหล่งก๊าซธรรมชาติอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียง สำหรับการผลิตกระแสไฟฟ้า : ดำเนินการให้ระบบสายส่ง (Transmission Facilities) พร้อมใช้งานภายในวันที่กำหนด : ดำเนินการให้มีการออกแบบ การก่อสร้าง และการดำเนินงานของระบบ New Fuel Supply Infrastructure เสร็จสมบูรณ์ตามคุณสมบัติ (Spec) และระยะเวลาที่กำหนด : วางหลักประกันสำหรับการชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่ MUPA ในจำนวนและแนวทางที่ตกลงในสัญญา : ชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่ MUPA : ชำระเงินค่ายกเลิกสัญญาให้แก่ MUPA (ถ้าได้รับการร้องขอ) ตามเงื่อนไขที่กำหนด
เงื่อนไขบังคับก่อนการมีผลใช้บังคับสัญญา (Conditions Precedent)	: คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า : EPGE ได้เบิกเงินเชื่อก่อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities) : กระทรวงพลังงานไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของประเทศเมียนมาร์ออก Letter of Comfort ให้แก่ MUPA : MUPA ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า

	: เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าได้รับการปฏิบัติสำเร็จแล้ว ทั้งนี้คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องบรรลุนำเข้าเงินเข้าบัญชีก่อนการมีผลใช้บังคับของสัญญาดังกล่าวภายใน 24 เดือนหลังจากวันที่คู่สัญญาลงนามในสัญญา
วันที่สัญญาจะมีผลใช้บังคับ	: เมื่อเงินเข้าบัญชีก่อนตามที่ระบุข้างต้นเป็นผลสำเร็จครบทุกข้อ
วันกำหนดเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า	: ภายใน 45 เดือนนับจากวันที่สัญญาจะมีผลใช้บังคับ
(Scheduled Commercial Operation Date)	
วันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า	: วันที่โรงไฟฟ้าผ่านการทดสอบตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) โดยสามารถผลิตไฟฟ้าและส่งไปยังระบบของ EPGC ได้ 30 ปี นับจากวันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) โดยคู่สัญญาสามารถตกลงขยายระยะเวลาออกไปได้
กฎหมายที่ใช้บังคับ	: กฎหมายแห่งประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

ทั้งนี้ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2559 ได้มีมติรับรองหรือให้สัตยาบันในการลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้างดไว้เรียบร้อยแล้ว โดยคู่สัญญารวมถึง MUPA อยู่ในระหว่างดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อน เพื่อให้สัญญาจะมีผลบังคับใช้โดยเร็วที่สุดต่อไป อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะไม่เข้าทำโครงการโรงไฟฟ้าดังกล่าวก่อนที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ จะพิจารณาคำขอให้รับหลักทรัพย์ใหม่ของบริษัทฯ แล้วเสร็จ (เนื่องจากรายการดังกล่าวเป็นการเข้าทำรายการประเภทที่ 4 ซึ่งต้องมีการยื่นคำขอให้พิจารณาหลักทรัพย์ใหม่กับตลาดหลักทรัพย์ฯ)

2.1.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผ่านบริษัทฯ และ DML โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน เพื่อขายและในอนาคตให้กับลูกค้าที่ซื้อที่ดิน ซึ่งจะช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ และ DML ในปัจจุบัน สามารถสรุปได้ดังนี้

ที่ดินที่พัฒนาเพื่อขาย

1. โครงการเดอะ ฟิโน ฮิลล์ ที่ดิน ที่ตำบลปากช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา รวมเนื้อที่ 114-2-13 ไร่ หรือ 45,813 ตารางวา
2. โครงการพัฒนาที่ดินและจัดสรรแบ่งขาย จังหวัดพังงา ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด (ติดต่อกันเป็นผืนเดียวกัน) ที่ตั้งติดถนนสายบ้านต้นแฉะ-บ้านไร่ด่าน (พง.3006) ตำบล โคกกลอย อำเภอตะกั่วทุ่ง จังหวัดพังงา เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา)

โครงการคอนโดมิเนียม

ปัจจุบัน DML เป็นผู้ดำเนินโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ โครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวนห้องชุดที่พักอาศัยทั้งหมด 40 ยูนิต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ได้โอนขายและรับรู้รายได้แล้ว จำนวน 19 ห้อง

2.1.3 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศผ่าน IFP โดยในปี 2558 IFP ได้ดำเนินการซื้อซอฟต์แวร์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคม หรือ “Mozer” จากบริษัท อีออฟฟิศ ออนไลน์ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 150.00 ล้านบาท โดยเป็น MOBILE COMMUNICATION PLATFORM ที่เป็นพื้นฐานเชื่อมต่อของเทคโนโลยีต่างๆ มาให้บริการ และเปิดโอกาส เพื่อนำไปสู่การเชื่อมโยงเข้าร่วมกับผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีด้านต่างๆ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตสูง ด้านการตลาดและยังมีความร่วมมือด้าน BIOMETRIC และ IMAGE PROCESSING ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความทันสมัย มาบริการร่วมกับ MOBILE COMMUNICATION PLATFORM ที่สามารถเปิดตลาดได้ทั้งในและต่างประเทศอีกจำนวนมาก

(1) ผลิตภัณฑ์ด้านการสื่อสารโทรคมนาคมบน Platform Mozer

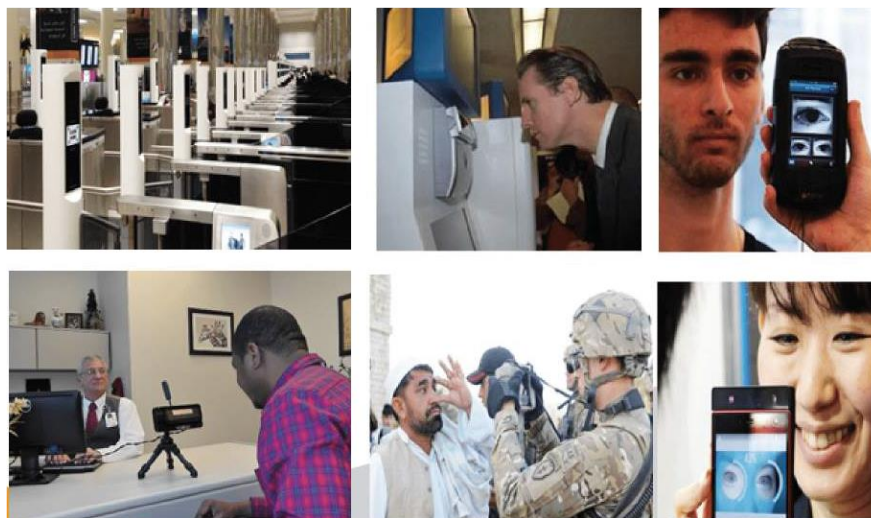
แอปพลิเคชัน Mozer เป็นนวัตกรรมด้านระบบสื่อสารบนโมบายล์แพลตฟอร์ม ที่เน้นจุดเด่นด้านความปลอดภัยของข้อมูลสำหรับตอบโจทย์หน่วยงานความมั่นคง หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน ที่ต้องการเครื่องมือสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากแอปพลิเคชันดังกล่าวเป็นระบบปิดออกแบบเพื่อรองรับการบริหารจัดการตามโครงสร้างขององค์กร ป้องกันข้อมูลสำคัญ หรือข้อมูลที่เป็นความลับขององค์กรรั่วไหล สะดวกในการบริหารจัดการและรวบรวมจัดเก็บข้อมูลสำหรับภารกิจขององค์กร พร้อมทั้งฟีเจอร์เด่นๆ ที่จะเพิ่มประสิทธิภาพระบบการสื่อสารได้หลากหลาย เช่น การถ่ายทอดสดผ่าน Smartphone และใช้งานสื่อสารแบบวิทยุสื่อสาร(Trunked Mobile) ได้ทั่วประเทศ โดยเชื่อมต่อกับระบบวิทยุสื่อสารเดิมเครือข่าย VHF, CB ได้ รวมถึงฟังก์ชันต่างๆ เช่น การกำหนดกลุ่มเพื่อการสื่อสารขององค์กร ส่งข้อความ ข้อมูลมัลติมีเดีย ภาพ วิดีโอ สตีกเกอร์ โทรฟรีผ่านอินเทอร์เน็ต



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) ผลิตภัณฑ์ด้าน Biometric System

เทคโนโลยีระบุตัวตนด้วยข้อมูลชีวภาพ (Biometric) ด้วย ภาพม่านตา (Iris Recognition System), ลายนิ้วมือ (Fingerprint Recognition System), ภาพใบหน้า (Face Recognition System) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่พัฒนาโดยคนไทย ที่ผ่านมาตรฐานการทดสอบ โดย บริษัท อินฟอร์เมติกส์พลัส จำกัด ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายในประเทศไทย (Distributor) ดำเนินกิจกรรมทางด้านการตลาดและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นเทคโนโลยีที่มีความต้องการของตลาดสูง เนื่องจากแนวโน้มความต้องการของการตรวจสอบและพิสูจน์อัตลักษณ์ข้อมูลบุคคลมีความจำเป็นมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งจากหน่วยงานรัฐ ในส่วนของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคง, ความปลอดภัยและภาคเอกชน ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภท การเงินและธนาคาร เป็นต้น โดยบริษัท อินฟอร์เมติกส์พลัส จำกัด จะนำเทคโนโลยีด้าน Biometric มาใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจและสร้างโอกาสทางธุรกิจบนความต้องการของตลาด

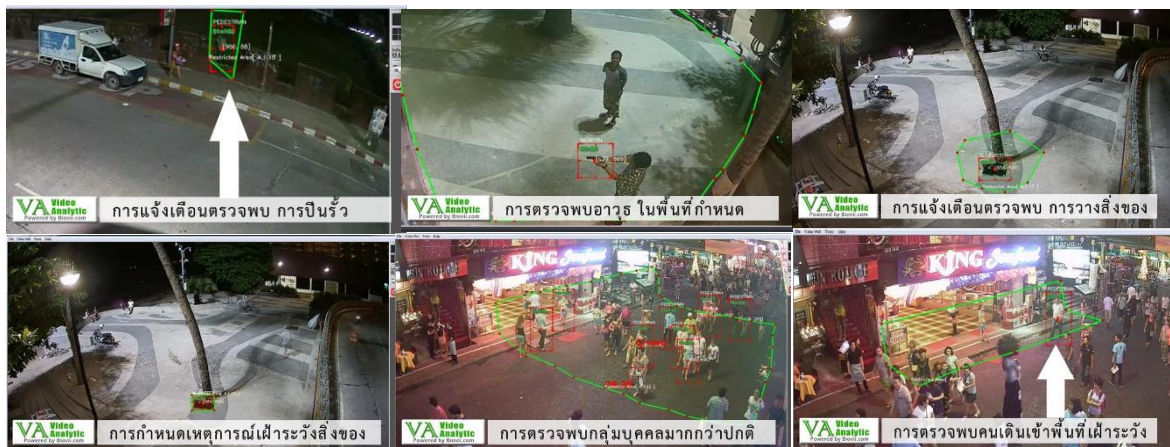


(3) ผลิตภัณฑ์ด้าน Image Processing

(3.1) เทคโนโลยี License Plate Recognition (SKYLPR) โปรแกรมอ่านป้ายทะเบียนรถยนต์อัตโนมัติ ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบันตามห้างสรรพสินค้าและหน่วยงานราชการต่างๆ ซึ่งมีจุดมุ่งหมายในด้านการรักษาความปลอดภัย โดยการตรวจจับป้ายทะเบียนและลักษณะทางกายภาพของรถที่เข้าออกหรือสัญจรไปมาอยู่ในบริเวณนั้น ทั้งนี้ การตรวจจับป้ายทะเบียนดูเหมือนจะเป็นเพียงผลพลอยได้เท่านั้น จึงเป็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งว่าหากต้องการจะนำข้อมูลภาพที่บันทึกได้มาใช้ประโยชน์ในด้านการขนส่ง การคมนาคม การป้องกันการโจรกรรมต่างๆ จะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น



(3.2) Video Analytics ระบบประมวลผลวิดีโอ วิเคราะห์เหตุการณ์และแจ้งเตือนอัตโนมัติระบบวิเคราะห์ภาพ (Video Content Analytic) จาก AGENT VI เป็นระบบวิเคราะห์ภาพที่นำภาพวิดีโอจากกล้องวงจรปิดมาวิเคราะห์ประมวลผลแจ้งเตือนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ซึ่งจะเป็นระบบที่เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพในการเฝ้าระวังตรวจสอบเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น ระบบวิเคราะห์ภาพจะทำงานวิเคราะห์และแจ้งเตือนเหตุฉุกเฉินที่เกิดขึ้นไปยังผู้ดูแลระบบผ่านทาง E-mail หรือ SMS ทำให้สามารถตัดสินใจจัดการรับมือเหตุการณ์ได้อย่างทันท่วงทีและการที่ระบบวิเคราะห์ภาพเป็นระบบที่แยกการทำงานออกจากระบบบันทึกภาพ จึงทำให้ระบบวิเคราะห์ภาพมีความยืดหยุ่นในการทำงานโดยจะสามารถตั้งเงื่อนไขการแจ้งเตือนต่างๆ ได้อย่างอิสระ



VMS VIDEO MANAGEMNT SOFTWARE เมื่อระบบกล้องวงจรปิดถูกติดตั้งเป็นจำนวนมาก ผลที่ตามมาคือขนาดและความยุ่งยากในการบริหารจัดการ ตลอดจนการทำงานของเจ้าหน้าที่ ผู้คอยเฝ้าระวัง และจัดเก็บข้อมูล ไฟล์ภาพเหตุการณ์ต่างๆ ดังนั้นการที่จะให้ระบบกล้องวงจรปิดทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและเป็นเครื่องมือให้กับเจ้าหน้าที่ ได้ใช้ค้นหาเหตุการณ์อย่างรวดเร็ว โดยการค้นหาและคัดกรอง เช่น การคัดกรองจากสี, การคัดกรองจากช่วงเวลา, การคัดกรองจากเส้นทางเดิน, การคัดกรองจากขนาด



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจพลังงานนโยบายด้านการตลาด

กระทรวงพลังงานกำหนดยุทธศาสตร์ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาพลังงานทดแทนในปี 2558-2579 ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การเตรียมความพร้อมด้านวัตถุดิบและเทคโนโลยีพลังงานทดแทน

เป้าประสงค์ การพัฒนาความสามารถในการผลิต บริหารจัดการวัตถุดิบ ด้วยเทคโนโลยีที่เหมาะสม

กลยุทธ์ 1.1 พัฒนาวัตถุดิบทางเลือกอื่นและพื้นที่ที่มีศักยภาพเพื่อผลิตพลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 1.2 พัฒนาการรูปแบบการบริหารจัดการและการใช้วัตถุดิบพลังงานทดแทนให้มีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ 1.3 ส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีให้ที่เหมาะสมกับความสามารถการผลิตและการใช้พลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 1.4 ปรับปรุงระบบ โครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการผลิตการใช้พลังงานทดแทนอย่างเหมาะสม

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การเพิ่มศักยภาพการผลิต การใช้ และตลาดพลังงานทดแทน

เป้าประสงค์ การผลักดันความสามารถในการผลิตและความต้องการพลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 2.1 สนับสนุนครัวเรือนและชุมชนให้มีส่วนร่วมในการผลิตการใช้พลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 2.2 ส่งเสริมให้เกิดการลงทุนด้านพลังงานทดแทนอย่างเหมาะสมแก่ผู้ผลิตและผู้ใช้งานและต่างประเทศ

กลยุทธ์ 2.3 ส่งเสริมการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจพลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 2.4 พัฒนากฎหมายด้านพลังงานทดแทน พร้อมทั้งเร่งรัดการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายและกฎระเบียบเพื่อส่งเสริมการพัฒนาพลังงานทดแทนอย่างเหมาะสม

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การสร้างจิตสำนึกและเข้าถึงองค์ความรู้ข้อเท็จจริงด้านพลังงานทดแทน

เป้าประสงค์การสร้างความตระหนักและความรู้ความเข้าใจต่อการผลิตการใช้พลังงานทดแทนอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

กลยุทธ์ 3.1 พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อบริหารจัดการฐานข้อมูลด้านพลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 3.2 เผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสาร องค์ความรู้และข้อมูลสถิติพลังงานทดแทน

กลยุทธ์ 3.3 พัฒนาศักยภาพให้มีความรู้ความเข้าใจด้านพลังงานทดแทน เพื่อสร้างความสามารถในการใช้ประโยชน์จากพลังงานทดแทนทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ

กลยุทธ์ 3.4 พัฒนาเครือข่ายด้านพลังงานทดแทนที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการมีส่วนร่วมของเครือข่ายทั้งในระดับประเทศและในระดับนานาชาติ

ทั้งนี้พลังงานทดแทนถือเป็นปัจจัยพื้นฐานสำหรับการดำเนินชีวิต โลกจึงจำเป็นต้องมีแหล่งพลังงานอย่างเพียงพอเพื่อใช้ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ โดยปัจจุบันพลังงานสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือพลังงานที่มีอยู่อย่างจำกัด ใช้แล้วหมดไป (Conventional Energy) ได้แก่ น้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ ถ่านหิน เป็นต้น และพลังงานหมุนเวียนหรือพลังงานทดแทน (Renewable Energy) หมายถึงแหล่งพลังงานที่มีอยู่ในธรรมชาติ สามารถนำมาใช้ได้โดยไม่วันหมด ประกอบด้วย พลังงานจากแสงอาทิตย์ น้ำ ลม ชีวมวล เป็นต้น

ในปัจจุบันความต้องการพลังงานสะอาดมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยเฉพาะในกลุ่มยุโรปและญี่ปุ่น ซึ่งให้การสนับสนุนการใช้พลังงานทดแทนอย่างจริงจัง ส่วนประเทศไทยเป็นอีกประเทศหนึ่งที่มีความสำคัญกับการพัฒนาพลังงานทดแทน จึงออกระเบียบ เพื่อสนับสนุนให้ภาคเอกชนลงทุนผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน โดยรัฐบาลรับซื้อในอัตราพิเศษ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ที่ได้เลือกลงทุนในธุรกิจดังกล่าว โดยเป็นผู้สนับสนุนโครงการของสหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ขายอินทรีย์ อำเภอกะเสสินธุ์ จำกัด ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง 5 เมกะวัตต์ ซึ่งโครงการนี้เป็นโครงการที่ผ่านการพิจารณาคำร้องและข้อเสนอขอขายไฟฟ้าและมีสิทธิเข้าทำสัญญากับการไฟฟ้าฝ่ายจำหน่ายตามประกาศที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน เรื่องรายชื่อผู้ผ่านการพิจารณาคำร้องและข้อเสนอขอขายไฟฟ้าที่มีสิทธิเข้าทำสัญญากับการไฟฟ้าฝ่ายจำหน่ายโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตรลงวันที่ 3 พฤศจิกายน 2560

โดย บริษัทฯ ในฐานะผู้สนับสนุนโครงการเป็นผู้มีสิทธิที่จะเข้าทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าฝ่ายจำหน่ายภายในวันที่ 2 มีนาคม 2561 ในอัตรารับซื้อไฟฟ้าที่ 4.12 บาทต่อหน่วยเป็นระยะเวลา 25 ปี และมีกำหนดจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (SCOD) ไม่เกินวันที่ 30 มิถุนายน 2561 ตามประกาศคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน เรื่องการจัดหาไฟฟ้าจากโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2560 โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้ขายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายจำหน่ายโดยตรงตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ต้องดำเนินโครงการโดยสถานที่ตั้งโครงการอยู่ในที่ดินที่สหกรณ์ฯ เป็นเจ้าของ หรือที่ดินที่สมาชิกสหกรณ์ฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์หรือมีสิทธิครอบครอง

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันของธุรกิจพลังงาน

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

การผลิตและกำลังการผลิต (Capacity and Generation)

ในระหว่างปี 2543-2557 กำลังการผลิตติดตั้งของการผลิตไฟฟ้า (Installed Capacity) ในสหภาพเมียนมาร์เพิ่มขึ้นถึงสี่เท่า โดยมีกำลังการผลิตติดตั้งเท่ากับ 4,422 เมกะวัตต์ในปี 2557 และมีสัดส่วนของกำลังการผลิตติดตั้งของโรงไฟฟ้าพลังน้ำมากกว่า 2 ใน 3 ของกำลังการผลิตติดตั้งที่กล่าวมาข้างต้น อย่างไรก็ตามแม้กำลังการผลิตติดตั้งจะเพิ่ม

สูงขึ้นมาก แต่ความพร้อมจ่ายพลังไฟฟ้า (Available Capacity) นั้นยังคงมีอยู่อย่างจำกัด โดยมีจำนวนเพียง 1,655 เมกะวัตต์ ในปี 2557 หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของกำลังการผลิตติดตั้งของการผลิตไฟฟ้าในปีเดียวกัน

โดยเป็นผลมาจากการหยุดซ่อมบำรุงตามกำหนดการและข้อจำกัดด้านความพร้อมของน้ำที่กักเก็บเพื่อใช้ในการผลิตของโรงไฟฟ้าพลังน้ำในช่วงฤดูแล้ง ความพร้อมจ่ายพลังไฟฟ้าลดลงเหลือเพียง 1,560 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็นร้อยละ 36 ของกำลังการผลิตติดตั้งของการผลิตไฟฟ้าในด้านการผลิตไฟฟ้านั้น พบว่าการผลิตไฟฟ้าในสหภาพเมียนมาร์เพิ่มขึ้นประมาณ 2 เท่า เมื่อเปรียบเทียบปริมาณการผลิตไฟฟ้าในระหว่างปี 2543/2544 ซึ่งมีจำนวน 5,100 กิโลวัตต์ชั่วโมง กับปริมาณการผลิตไฟฟ้าในระหว่างปี 2556/2557 มีจำนวน 12,200 กิโลวัตต์ชั่วโมง หากพิจารณาโดยเฉลี่ยจากกล่าวได้ว่า ปริมาณการผลิตไฟฟ้าของสหภาพเมียนมาร์เพิ่มขึ้นปีละประมาณร้อยละ 6.4 ตลอดช่วงเวลาดังกล่าว

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาตามประเภทของโรงไฟฟ้าที่ทำการผลิตไฟฟ้า พบว่าสัดส่วนของโรงไฟฟ้าพลังน้ำคิดเป็นร้อยละ 72 ของความต้องการพลังงานไฟฟ้าในประเทศพม่าในระหว่างปี 2556/2557 โดยส่วนที่เหลือนั้นมาจากโรงไฟฟ้าที่ใช้เชื้อเพลิงจากแก๊สและถ่านหินคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23 และร้อยละ 5 ของความต้องการพลังงานไฟฟ้าในประเทศพม่าในช่วงเวลาดังกล่าว ตามลำดับ ขณะที่สัดส่วนของโรงไฟฟ้าพลังน้ำในปี 2556/2557 นั้นจัดว่าเพิ่มสูงขึ้นมากจากที่เคยมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 37 ในระหว่างปี 2543/2544

ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุด

ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา โดยในปี 2552-2557 ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 ต่อปี เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดในช่วงดังกล่าว โดยในปี 2555 - 2557 ความต้องการพลังงานไฟฟ้าสูงสุดเท่ากับ 1,790 เมกะวัตต์ 2,001.3 เมกะวัตต์ และ 2,400 เมกะวัตต์ ตามลำดับ

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 รองลงมาได้แก่ภาคอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรม มีสัดส่วนการใช้พลังงานไฟฟ้าคิดเป็นร้อยละ 36 และร้อยละ 20 ของการใช้พลังงานไฟฟ้าทั้งหมดตามลำดับ การใช้พลังงานไฟฟ้าในภาคอุตสาหกรรมเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงดังกล่าว ในอัตราเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.9 ต่อปี รองลงมาได้แก่ ภาคพาณิชยกรรม และภาคการขนส่ง มีอัตราการใช้พลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 4.9 ต่อปี และร้อยละ 2.3 ต่อปี ตามลำดับ

การจัดการแหล่งพลังงานไฟฟ้า

รายงานจาก ADB ได้ระบุว่า การจัดหาแหล่งพลังงานไฟฟ้าเพิ่มเติมยังคงจัดเป็นงานที่มีความสำคัญในลำดับต้นๆ ของกระทรวงไฟฟ้าของสหภาพเมียนมาร์ ได้ให้ความสำคัญกับสิ่งในช่วง 50 ปีที่ผ่านมา ได้มีการสำรวจและใช้ประโยชน์จากแหล่งพลังงานน้ำ จนทำให้โรงไฟฟ้าพลังน้ำกลายเป็นแหล่งของพลังงานไฟฟ้าหลักของประเทศ โดยกระทรวงพลังงานไฟฟ้าได้ระบุถึงทำเลที่มีศักยภาพสำหรับการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานน้ำถึง 302 ท่าเล มีกำลังการผลิต

รวม 46,331 เมกะวัตต์ โดยประมาณ 40,000 เมกะวัตต์ เป็นแหล่งที่ใกล้กับพรมแดนที่ติดต่อกับประเทศไทยและจีน ซึ่งมีศักยภาพในการพัฒนากำลังการผลิตและส่งออก

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

ระบบส่งไฟฟ้า

ข้อมูลจากเว็บไซต์ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยระบุว่า ปัจจุบันระบบส่งไฟฟ้าในสหภาพเมียนมาร์เป็นลักษณะผูกขาด โดยไฟฟ้าที่ผลิตได้ทั้งหมดจะถูกส่งมาที่สายส่งของ EPGE จะถูกส่งไปให้บริษัทผู้จำหน่ายไฟฟ้าคือ Yangon City Electricity Supply Board (YESB) และ Electric Supply Enterprise (ESE) ซึ่ง YESB จะขายไฟให้ผู้บริโภคในเมืองย่างกุ้ง และ ESE จะขายไฟให้ผู้บริโภคในเมืองอื่นๆ ต่อไป สายส่งในสหภาพเมียนมาร์มีแรงดัน 230 kV 132 kV และ 66 kV ในปี พ.ศ. 2555 ความยาวสายส่งในสหภาพเมียนมาร์มีความยาวรวมทั้งสิ้น 9,000 กิโลเมตร

แผนในอนาคต

ข้อมูลจากเว็บไซต์ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยระบุว่า จากสถิติความต้องการใช้ไฟฟ้าที่มากกว่าปริมาณไฟฟ้าที่ผลิตได้ ทำให้สหภาพเมียนมาร์ต้องเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้า โดยรายงานจาก ADB ได้ระบุว่าสหภาพเมียนมาร์มีโครงการพัฒนาพลังงานน้ำอีก 20 โครงการ โดยโครงการส่วนใหญ่มีเงินและญี่ปุ่นเข้ามาลงทุน และมีความพยายามลดการพึ่งพาพลังงานน้ำ โดยหันไปลงทุนพัฒนาโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซ

ในช่วงปี 2558-2559 มีแผนจะเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติอีก 2,500 เมกะวัตต์ พร้อมทั้งมีแผนเพิ่มกำลังผลิตไฟฟ้าจากถ่านหินอีก 300 เมกะวัตต์ เนื่องจากสหภาพเมียนมาร์มีแหล่งพลังงานหมุนเวียนจำนวนมาก แต่ขาดเงินลงทุนและขาดการสนับสนุนในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนา ดังนั้นสหภาพเมียนมาร์จึงมีแผนจะปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้าด้วยการสร้างและติดตั้งสายส่งแรงดัน 500 กิโลโวลต์ (kV) ที่จะเชื่อมต่อโรงไฟฟ้าที่ตั้งอยู่ทางเหนือของประเทศกับศูนย์กลางระบบไฟฟ้าในภาคใต้ โดยโครงการต่างๆ ของสหภาพเมียนมาร์นั้น มีการสนับสนุนให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนอย่างกว้างขวาง

ภาวะการแข่งขัน

โดยทั่วไปการจัดซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชนในสหภาพเมียนมาร์จะต้องผ่านการเจรจาตกลงระหว่างผู้ผลิตไฟฟ้ากับภาครัฐ โดยภาคเอกชนสามารถยื่นข้อเสนอไปยังภาครัฐได้โดยตรง โดยข้อมูลจากรายงานของ VDB Loi ที่ปรึกษากฎหมายในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก 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
Kanbauk	Andaman Power & Utility (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 EPGE เป็นรายกรณีไป ซึ่งการเจรจา เพื่อให้ได้ข้อสรุปสำหรับการทำสัญญาดังกล่าวนั้น ใช้เวลาค่อนข้างนานและไม่มีรูปแบบมาตรฐาน โดยภาคเอกชนที่ได้เข้าทำสัญญากับ EPGE ในช่วงดังกล่าว เช่น Toyo Thai Power Myanmar Co., Ltd. ก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังก๊าซที่เมือง Ahlone ในเขตย่างกุ้ง และ UPP & Zeya & Associates ก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่เมือง Thaketa ในเขตย่างกุ้ง เป็นต้น

ในช่วงกลางปี 2557 World Bank ได้เสนอร่างสัญญาซื้อขายไฟฟ้าฉบับหนึ่ง เพื่อประกอบการจัดซื้อไฟฟ้าในโครงการ Myingyan โดยมีข้อเสนอหลายประการที่อาจไม่เป็นที่พึงประสงค์สำหรับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการดำเนินการดังกล่าว รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ก็ยังไม่ได้ประกาศให้ร่างสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่เสนอโดย World Bank เป็นร่างสัญญามาตรฐาน

จากการที่ VDB Loi ได้มีโอกาสพิจารณาร่างสัญญามาตรฐานต่างๆ ในช่วงเดือนมีนาคมปี 2559 นั้น เห็นว่าร่างสัญญาของโครงการในช่วงดังกล่าวมีส่วนที่เหมือนกันในหลายด้าน จึงมีความเป็นไปได้ที่ EPGE จะกำหนดรูปแบบของสัญญามาตรฐานขึ้นมาเองในอนาคต อย่างไรก็ตาม ร่างสัญญาดังกล่าวยังมีข้อแตกต่างที่มีนัยสำคัญอยู่หลายประเด็น ซึ่งในอนาคตประเด็นดังกล่าวจะเป็นสิ่งที่ผู้สนับสนุนโครงการ (Sponsor) และผู้ให้สินเชื่อแก่โครงการ (Lenders) จะต้องพิจารณาอย่างรอบคอบในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าต่อไป

2.2.2 การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

นโยบายด้านการตลาด

กลุ่มเป้าหมายหลักของผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มลูกค้าระดับบน (Premium) ที่มีกำลังซื้อสูงและมีความต้องการบ้านหลังที่สองในทำเลที่โครงการของบริษัทตั้งอยู่ โดยบริษัทฯ และ DML มีทีมขายที่มีประสิทธิภาพและมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ DML ยังได้มีการว่าจ้างบริษัทบริหารทรัพย์สิน เจแอนด์พี จำกัด (“J&P”) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริหารงานขาย ที่จะช่วยสนับสนุนกิจกรรมการขายของโครงการ ตลอดจนช่วยบริหารจัดการอาคาร ในระหว่างที่ยังไม่มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด สำหรับ J&P เป็นบริษัทที่มีความรู้ความชำนาญในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดภายในพื้นที่ และสามารถช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของทีมขายของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

ชื่อสัญญา	: สัญญาว่าจ้างตัวแทนบริหารงานขาย
คู่สัญญา	DML: ผู้ว่าจ้าง หรือ เจ้าของโครงการ J&P: ผู้รับจ้าง หรือ ตัวแทนขาย
วันที่ลงนาม	: 1 มีนาคม 2560
ข้อสัญญาที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้าง และผู้รับจ้างตกลงรับจ้างเป็นผู้บริหารงานขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการทำธุรกรรมที่เกี่ยวกับการขายอาคารชุดทั้งหมด ภายใต้ชื่อโครงการ The Pino Khaoyai โดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังนี้ - จัดพนักงานขายประจำหน่วยงานของผู้ว่าจ้าง - มีหน้าที่บริหารงานขาย การตลาด และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ อันเป็นประโยชน์ต่อการขาย - วางแผนงานและส่งเสริมพนักงานขายให้ทำการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ - เป็นผู้ประสานงานในเรื่องเกี่ยวกับการทำสัญญาจองสิทธิและสัญญาจะซื้อจะขาย พร้อมทั้งดำเนินเรื่องเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด - ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าคอมมิชชั่นจากการขายให้แก่ผู้รับจ้าง โดยคิดเป็นร้อยละจากราคาขายระยะเวลาของสัญญา 1 มีนาคม 2560 จนถึง 28 กุมภาพันธ์ 2561 - ผู้ว่าจ้างตกลงว่าจ้าง และผู้รับจ้างตกลงรับจ้างบริหารจัดการอาคารชุดรวมทั้งทรัพย์สินส่วนกลางของอาคาร The Pino Khaoyai ตลอดจนควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของผู้รับเหมารายอื่นซึ่งปฏิบัติงานในฐานะผู้รับจ้างและ/หรือ ลูกจ้างในอาคารชุดของผู้ว่าจ้าง เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
ระยะเวลาของสัญญา	: 31 พฤษภาคม 2561 หรือจนถึงวันที่มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุด (มีการจดทะเบียนนิติบุคคลอาคารชุดแล้วเสร็จ ณ สิ้นปี 2560)

ภาวะอุตสาหกรรม

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2813) ประเมินภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 ว่าเป็นปีที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังเผชิญความท้าทายในการขายโครงการที่อยู่อาศัยโดยอัตราดอกเบี้ยในปี 2560 ที่คาดการณ์ว่าน่าจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ยังสะท้อนถึงข้อจำกัดด้านความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงภาระ ดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่กำลังผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย อีกทั้งผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพิจารณารูปแบบการจัดโปรโมชั่นใหม่ๆ จากที่แต่เดิมนิยมร่วมมือกับสถาบันการเงิน นำเสนอโปรโมชั่นด้านอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ หรืออัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0 ในช่วงเวลาจำกัด สถานการณ์ดังกล่าว เป็นปัจจัยกดดันการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2560 โดยคาดว่า น่าจะส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยยกค้าง ณ สิ้นปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 4-8 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2559

ขณะเดียวกันจากภาวะชะลอตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 ที่ผ่านมา เป็นเหตุให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่นำโครงการที่อยู่อาศัยยกค้างกลับมาทำการตลาดใหม่ ในขณะเดียวกัน ก็ชะลอเปิดตัวที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ สถานการณ์ดังกล่าว น่าจะส่งผลให้เกิดการปรับตัวสู่สมดุลระหว่างจำนวนและความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังต้องรักษาระดับอัตราการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนั้น ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงยังคงวางแผนเปิดตัว โครงการที่อยู่อาศัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป

ภาวะการแข่งขัน

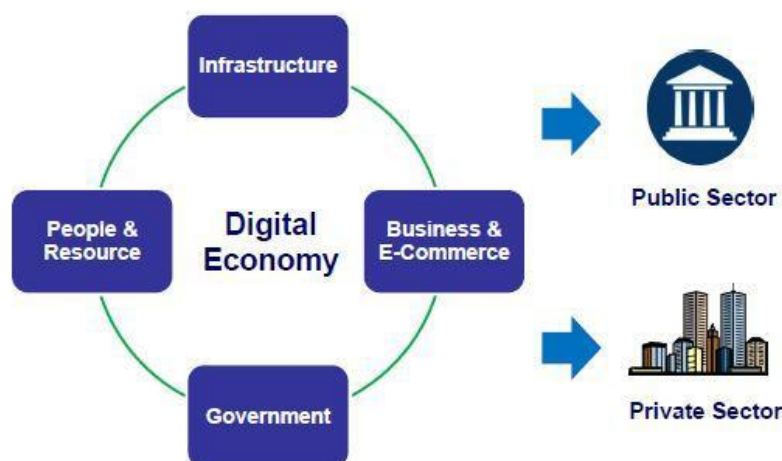
ในปี 2560 แนวโน้มการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรงมากขึ้น ในภาวะที่มีความท้าทายจากกำลังซื้อของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่อาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และกลุ่มทุนรายใหญ่ ใช้ข้อได้เปรียบที่มีอยู่ต่อ ยอดไปสู่อธุรกิจอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น การรับจ้างบริหารโครงการที่อยู่อาศัย การพัฒนาโครงการรูปแบบ Mixed-use Project เพื่อกระจายการสร้างรายได้ในรูปแบบอื่นๆ เช่น ค่ารับจ้างบริหารโครงการ ค่าเช่าพื้นที่ เป็นต้น สำหรับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายกลางเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการร่วมทุนเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการชาวต่างชาติ

2.2.3 การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าองค์กร ซึ่งความต้องการประสานงานกับพนักงานจำนวนมาก โดยต้องการให้ข้อมูลที่สื่อสารนั้นมีความปลอดภัย สามารถควบคุมและตรวจสอบได้ ในด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภัณฑ์หรือบริการนั้น IFP มีทีมงานฝ่าย [การตลาด] ซึ่งรับผิดชอบงานด้านการตลาด และการขาย โดยทีมงานฝ่าย [การตลาด] จะต้องศึกษาถึงความต้องการของลูกค้า ลักษณะการใช้งานจริง ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ เพื่อนำมาออกแบบลักษณะของบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสูงสุด

สำหรับแผนงานในประเทศ ในปี พ.ศ. 2560 IFP มุ่งเน้นการจำหน่ายและสร้างความแข็งแกร่งของฐานลูกค้าในประเทศไทย โดยมีความร่วมมือกับ Partner ในธุรกิจ ด้านสารสนเทศและผู้ผลิต Hardware และ Software ด้านต่างๆ เพื่อนำผลิตภัณฑ์ Mozer ของบริษัทไปให้บริการในภาคส่วนต่างๆ พร้อมทั้งเริ่มเปิดการเจรจาความร่วมมือกับธุรกิจควบคู่กันไป

สำหรับในต่างประเทศได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและดำเนินการเรื่องลิขสิทธิ์เพิ่มเติมในประเทศลาว, กัมพูชา, เมียนมาร์, บรูไน, อินโดนีเซีย, มาเลเซีย, สิงคโปร์, เวียดนาม, ฟิลิปปินส์ และในปี พ.ศ.2560 ได้ขยายไปยังประเทศอื่นๆ ที่มีโอกาสและมีความต้องการผลิตภัณฑ์ Mozer



ช่องทางการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์

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

- AIS ซึ่งเป็น Operator รายใหญ่ในประเทศไทย โดยที่ผ่านมามีร่วมมือกับ IFP ออกผลิตภัณฑ์ AIS Live & Talk Power by Mozer และทำการประชาสัมพันธ์ดำเนินการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าองค์กรต่างๆ และฐานลูกค้าของ AIS เอง ซึ่งผลิตภัณฑ์ได้ผ่านการทดสอบแล้วว่า Mozer เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย
- CAT telecom ซึ่งเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายของประเทศไทยที่มีสถานะเป็นหน่วยงานภาครัฐและมีช่องทางในการขาย Solution ของผลิตภัณฑ์ Mozer ของ IFP และมีช่องทางการให้บริการแก่หน่วยงานต่างๆ ของรัฐ รวมถึงการเสริมผลิตภัณฑ์ของ CAT เอง เช่นระบบ TRUNK และ SIM 3G MY
- Oracle ซึ่งเป็นบริษัทที่มีเครือข่ายทั่วโลก โดย IFP ได้เป็น Oracle Partner Network Company ID 4-441206151022 และที่ผ่านมามี Oracle ได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ Mozer ของ IFP ร่วมกับฐานข้อมูล ผลิตภัณฑ์ของ Oracle เองให้แก่ลูกค้าที่เป็นฐานลูกค้าของ Oracle ในกลุ่มประเทศ AEC และจะขยายไปในประเทศอื่นๆ ต่อไป



แผนการสื่อสารทางการตลาด

1. Awareness: มีแผนการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโฆษณา การออกบูธกิจกรรมและร่วมมือกับ Partner เช่น AIS, CAT Telecom ในส่วนของการนำเสนอการรับรู้ผลิตภัณฑ์
2. Interest: มีการจัดทีมประชาสัมพันธ์ในการนำเสนอสินค้าและเพิ่มจุดวางจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มีจุดขายหรือมีช่องทางการขายที่กระจายทั่วประเทศ
3. Evaluation: มีการจัดทีมประชาสัมพันธ์ไปพบลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจประเภทโรงแรม เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์
4. Trial: ให้ลูกค้าสามารถทดลองการใช้งานของผลิตภัณฑ์
5. Adoption: มีการสำรวจความคิดเห็นของตลาด สรุปผลประจำเดือน เพื่อทำการปรับปรุงบริการ มีการวางแผนการตลาดระยะสั้นและระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

รายงาน อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (SIPA) เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2558 (“รายงานจาก SIPA”) ได้อธิบายถึงแนวโน้มสถานการณ์อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ของประเทศไทยในปี 2558 ดังนี้

อุปทานตลาดซอฟต์แวร์

ตามรายงานจาก SIPA พบว่ามูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์และบริการ ซอฟต์แวร์ภายในประเทศไทยมีมูลค่าประมาณ 54,980 ล้านบาทในปี 2557 โดยคาดว่าจะมีมูลค่าการผลิตภายในประเทศจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2558 และ 2559 โดยเติบโตในอัตราร้อยละ 11.1 และร้อยละ 12.8 ตามลำดับ ทั้งนี้มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์ภายในประเทศสามารถแบ่งเป็น ตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณ 15,031 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 6.3 และร้อยละ 7.4 ในปี 2558 และ 2559 ตามลำดับ และเป็นตลาดบริการซอฟต์แวร์ ประมาณ 39,949 ล้านบาทในปี 2557 ซึ่งคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 13.0 และร้อยละ 14.7 ในปี 2558 และ 2559 ตามลำดับ

สำหรับตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ส่วนใหญ่เป็นการผลิตซอฟต์แวร์ที่ต้องติดตั้งในเครื่องผู้ใช้งาน ซึ่งเป็นการจ่ายค่า ซอฟต์แวร์ License เพียงครั้งเดียว โดยในปี 2557 การผลิตซอฟต์แวร์ที่ต้องติดตั้งในเครื่องผู้ใช้งาน คิดเป็นประมาณร้อยละ 85 ของมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป โดยเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 0.4 จากปี 2556 โดยมีอัตราการเติบโตที่ชะลอลงตามความต้องการ PC และ Notebook ที่ชะลอลงในช่วงที่ผ่านมา ในขณะที่การผลิตซอฟต์แวร์ที่ใช้ผ่านเว็บ (Software as a Service- SAAS) ซึ่งเป็น ซอฟต์แวร์ประเภท Subscription License ที่ส่วนใหญ่ใช้ใน Mobile Application ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 15 ของมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ในปี 2557 ได้เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 34.4 จากปี 2556 เนื่องจากแนวโน้มในการใช้งานคลาวด์ (Cloud Computing) และ ตลาด Smart Phone ที่เพิ่มขึ้น

สำหรับตลาดบริการซอฟต์แวร์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการให้บริการโดยบริษัทขนาดเล็กหลายราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการให้บริการ ประเภทจัดทำซอฟต์แวร์ตามความต้องการ (Custom Software) ประเภทบริการซ่อมบำรุงซอฟต์แวร์ (Software Maintenance Service) และประเภทบริการเฉพาะส่วนของซอฟต์แวร์ (Software Interface Service) ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 42.1 ร้อยละ 30.7 และร้อยละ 13.7 ของ มูลค่าบริการซอฟต์แวร์ตามลำดับ

อุปสงค์ตลาดซอฟต์แวร์

จากการคาดการณ์การบริโภคซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ในประเทศไทยพบว่าในปี 2557 มีมูลค่าประมาณ 97,600 ล้านบาท โดยสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภทได้แก่ ซอฟต์แวร์ที่ถูกพัฒนาเพื่อใช้ในองค์กร (Non-Market Inhouse Software) เป็นจำนวน 13,441 ล้านบาท ซอฟต์แวร์ที่ผลิตในประเทศ ซึ่งถูกพัฒนามาเพื่อการค้าในเชิงพาณิชย์ (Market Software) เป็นจำนวน 50,408 ล้านบาท และซอฟต์แวร์ที่นำเข้าจากต่างประเทศเพื่อการบริโภค เป็นจำนวน 33,751 ล้านบาท

ในปี 2557 ธุรกิจเอกชนโดยเฉพาะจากธุรกิจขนาดกลางได้มีการบริโภคซอฟต์แวร์การบริโภคซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณร้อยละ 77.20 ของมูลค่าซอฟต์แวร์สำเร็จรูปทั้งหมด ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากในปี 2556 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 66.50 นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาในด้านการใช้บริการซอฟต์แวร์แล้ว จะเห็นได้ว่าธุรกิจเอกชนมีการใช้บริการซอฟต์แวร์ถึงประมาณร้อยละ 64.30 และ ร้อยละ 76.60 ของมูลค่าซอฟต์แวร์สำเร็จรูปทั้งหมดในปี 2556 และ 2557 ตามลำดับ โดยคาดว่าความต้องการใช้ ซอฟต์แวร์ โดยธุรกิจเอกชน โดยเฉพาะสำหรับซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจการเงิน การธนาคาร โทรคมนาคม ค้าปลีก ท่องเที่ยว และ โรงแรม ที่ได้รับความนิยมมากขึ้น รวมถึงการที่บริษัทขนาดกลางเริ่มมีความสนใจในซอฟต์แวร์ที่ใช้ผ่านเว็บ (Software as a Service- SAAS) ที่มากขึ้น และการเพิ่มขึ้นของธุรกิจที่ดำเนินผ่านระบบซอฟต์แวร์ จะทำให้มีการบริโภค ซอฟต์แวร์ ในประเทศ ที่สูงขึ้น และมีแนวโน้มที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการเติบโตของตลาดบริการอินเทอร์เน็ต ตลาดโทรศัพท์มือถือ ตลาด Smart Phone และเศรษฐกิจดิจิทัล

ภาวะการแข่งขัน

โดยทั่วไป ธุรกิจซอฟต์แวร์มีการแข่งขันกันในด้านความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีความหลากหลาย จากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย เมื่อ 2 พฤศจิกายน 2559 (กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2788) ได้คาดการณ์ว่า ในปี 2560 ธุรกิจซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องการให้บริการบันเทิงออนไลน์และการให้บริการโซลูชันทางด้านไอทีอาจมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น จากความต้องการลงทุนในบริการที่เกี่ยวข้องอื่นๆของกลุ่มผู้ประกอบการโทรคมนาคมแบบไร้สายเพื่อเพิ่มแหล่งรายได้จากธุรกิจอื่น และซบเซารายได้จากการให้บริการเสียงที่ลดลงเป็นอย่างมาก 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 พนักงานรุ่นใหม่มีน้อยเปลี่ยนงานบ่อย ผู้ประกอบการทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กประสบปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การขาดการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาอย่างจริงจัง การขาดแคลนบุคลากร โดยเฉพาะบริษัทที่ตั้งอยู่นอกกรุงเทพมหานคร

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจพลังงาน

ในการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าของ APU นั้น 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	Aggreko International Project Limited (“AGGREKO”) *: ผู้ให้เช่า APU: ผู้เช่า
วันที่ลงนาม	24 มิถุนายน 2557
ข้อสัญญาที่สำคัญ	<p>ผู้เช่าจะเช่าเครื่องกำเนิดพลังงานไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติกำลังการผลิต 6 เมกะวัตต์ (เพิ่มขึ้นได้สูงสุด 20 เมกะวัตต์) จาก AGGREKO โดยระยะเวลาการเช่าเครื่องจักรมีอายุ 104 สัปดาห์ นับตั้งแต่วันที่เริ่ม COD</p> <p>ผู้เช่าจะต้องจ่ายเงินค่าเช่าเครื่องจักรล่วงหน้า (Advance Payment) 13 สัปดาห์ ซึ่งเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 588,370 เหรียญสหรัฐ ให้แก่ AGGREKO</p> <p>ผู้เช่าจะต้องเสียค่าเช่าเครื่องจักรโดยรวมภาษี ณ ที่จ่าย 3.5% ในอัตราคงที่จำนวน 46,910 ดอลลาร์ ต่อสัปดาห์ นับตั้งแต่วันที่เริ่ม COD จนหมดอายุสัญญา</p> <p>AGGREKO จะจัดพนักงานเพื่อดำเนินการให้เครื่องจักรสามารถผลิตไฟฟ้าได้ตามปกติ</p> <p>ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้า</p> <p>AGGREKO จะต้องรับประกันว่าเครื่องจักรสามารถผลิตไฟฟ้าได้ตามที่กำหนด</p> <p>ในกรณีที่เครื่องจักรที่เช่าไม่สามารถผลิตกระแสไฟฟ้าให้แก่ผู้เช่าได้ AGGREKO จะต้องเสียค่าปรับในกรณีต่างๆ ดังนี้</p> <p><u>กรณีที่ไม่สามารถผลิตไฟฟ้าได้ตั้งแต่ 3 ชั่วโมง ถึง 3 วัน</u> AGGREKO จะต้องจ่ายค่าปรับให้แก่ผู้เช่าซึ่งคิดจากจำนวนวันที่ไม่สามารถให้บริการได้ x ค่าเช่าที่ผู้เช่าจ่ายให้ AGGREKO</p> <p><u>กรณีที่ไม่สามารถผลิตไฟฟ้าได้มากกว่า 3 วัน</u> AGGREKO จะต้องจ่ายค่าปรับให้แก่ผู้เช่า ซึ่งคิดจาก 1.2 x จำนวนวันที่ไม่สามารถให้บริการได้ x ค่าเช่าที่ผู้เช่าจ่ายให้ AGGREKO</p>
การสิ้นสุดของสัญญา	<p>ผู้เช่าไม่สามารถจ่ายค่าบริการได้ ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ครบกำหนดสัญญา</p> <p>ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งล้มละลาย</p> <p>ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีการกระทำที่ละเมิดสัญญาที่ตกลงกันไว้ และไม่มีการแก้ไขให้เสร็จสิ้นภายใน 30 วันนับตั้งแต่วันที่ได้รับแจ้งเตือนจากอีกฝ่าย</p>

นอกจากนี้ในขั้นตอนการผลิตไฟฟ้าของ APU นั้น วัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในกระบวนการผลิต ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติ ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตของ APU ในปี 2558 และในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2559 ตามลำดับ ตามสัญญา ระหว่าง APU และ TRG นั้น TRG จะเป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนก๊าซธรรมชาติ โดยมีเงื่อนไขว่าปริมาณก๊าซธรรมชาติที่ผู้ให้เช่าใช้จะต้องไม่เกิน 0.0141 ล้านลูกบาศก์ฟุตต่อกิโลวัตต์-ชั่วโมง ซึ่งปริมาณก๊าซดังกล่าวเพียงพอสำหรับการผลิตไฟฟ้า โดยหาก APU ใช้ก๊าซเกินกว่าปริมาณที่กำหนด APU จะต้องรับภาระต้นทุนส่วนเกินของก๊าซธรรมชาติในอัตราที่ TRG ชำระให้แก่ EPGE ในปี 2558 จนถึง 9 เดือนแรกของปี 2559 นั้น APU ไม่มีการใช้ก๊าซเกินกว่าปริมาณที่กำหนดดังกล่าว ในด้านกำลังการผลิตนั้น นับตั้งแต่เริ่มผลิตและขายไฟฟ้าจริงสู่สาธารณะเมื่อ 17 มิถุนายน 2558 APU มีอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ย คิดเป็นร้อยละ 82.6 ของ

กำลังการผลิตทั้งหมด โดยเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตนั้น มีการบำรุงรักษาอย่างสม่ำเสมอ ตามตารางการบำรุงรักษาซึ่งมีการกำหนดไว้ล่วงหน้า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

APU มีการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม ภายใต้การกำกับดูแลของ Myanmar's Ministry of Natural Resources Environmental Conservation (MONREC) ซึ่งที่ผ่านมา APU ไม่มีการทำผิดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีการร้องเรียนจากชุมชนในบริเวณใกล้เคียง

2.3.2 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การจัดหาที่ดินและการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

ในการคัดเลือกทำเลที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เพื่อกำหนดลักษณะ ประเภทของแต่ละโครงการและทำการสำรวจศึกษาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม อาทิเช่น ทำเลแนวรถไฟฟ้า เขตผังเมือง เส้นทางคมนาคมหลักที่เดินทางสะดวกสบายและข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ นอกจากนี้เพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้วิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการผ่านการทำงานร่วมกันกับฝ่ายอื่นๆ เช่น สำนักกฎหมาย ฝ่ายการเงิน ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายพัฒนาโครงการและฝ่ายการตลาด เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง ปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ ทำการศึกษาวิจัยในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัย รายละเอียดของคู่แข่งในทำเลที่ตั้ง ที่ฝ่ายบริหารกำหนดมา เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและศักยภาพในการขาย ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ส่วนฝ่ายพัฒนาโครงการจะพิจารณาความเป็นไปได้ในการก่อสร้างโครงการ การประมาณการต้นทุนการก่อสร้างจากผังโครงการที่กำหนด นอกจากนี้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจำเป็นต้องประมาณการยอดขาย โดยใช้ข้อมูลการตลาดจากฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดหรือการสำรวจตลาดใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความแม่นยำในการคาดการณ์และกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ในการพิจารณาอนุมัติในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะซื้อที่ดินเอง หรือซื้อผ่านนายหน้า ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าที่ดิน ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการและจะเปรียบเทียบราคาซื้อ-ขายที่ดินกับราคาประเมิน ราคาตลาด เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมและจากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ทำเลที่ตั้งและการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด จึงมั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดีและสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับบริษัท

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

บริษัท มีขั้นตอนในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใสและรัดกุม เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ภายใต้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐานมีคุณภาพสูงตามที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัท ยังมีแผนรองรับความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยกำหนดราคาส่งมอบล่วงหน้า เพื่อป้องกันความผันผวนของราคา และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในแต่ละหมวดที่สำคัญอย่างใกล้ชิด

การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

ลูกค้าที่ซื้อที่ดินที่พัฒนาเพื่อขาย ของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเอง สำหรับในกรณีของการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรและโครงการคอนโดมิเนียมในอนาคตนั้น ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการสรรหาและคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดี ซึ่งถือได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจที่บริษัทคัดเลือกผู้รับเหมาโดยพิจารณาจากคุณสมบัติดังกล่าวเป็นสำคัญ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ จะได้รับการพัฒนาขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ

เทคโนโลยีในการก่อสร้าง

บริษัทนำเทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบที่ทันสมัยได้มาตรฐาน มีจุดเด่นหลายด้านที่ได้รับการยอมรับกันอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมก่อสร้าง อาทิ ความสามารถในการต้านทานต่อแรงกระทำจากลมพายุหรือแผ่นดินไหว การควบคุมคุณภาพที่สม่ำเสมอได้ตามมาตรฐานสากล ความรวดเร็วในการก่อสร้าง ลดการพึ่งพาแรงงานและการควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม เป็นต้น เพื่อใช้ในกรณีของการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรและโครงการคอนโดมิเนียมในอนาคต

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาที่ดิน เพื่อขายของกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยโครงการ เดอะ ฟิโน้ เขาใหญ่ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัย ได้มีการออกแบบให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางที่ดีและได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้งได้ออกแบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสม เพื่อมิให้กระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์

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

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

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ธุรกิจพลังงาน

- ไม่มี-

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- ไม่มี-

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 IFP มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังต่อไปนี้

ลำดับที่	โครงการ	มูลค่างาน	มูลค่างานที่ยัง ไม่ส่งมอบ	% ของมูลค่างาน ที่ยังไม่ส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
1	โครงการระบบตรวจบุคลากรและ เชื่อมต่อข้อมูล กรมสรรพสามิต	18,671,500.00	15,418,700.00	82.58%	8 สิงหาคม 2561
2	พัฒนาระบบเครือข่ายบุคลากร (พฐ.)	14,014,000.00	12,742,335.88	90.93%	31 มีนาคม 2561
3	ระบบสื่อสารภัยพิบัติ สื่อสารทหารบก (ทบ.)	11,000,000.00	11,000,000.00	100.00%	31 มีนาคม 2561
4	ติดตั้งกล้องวงจรปิด จ.นครปฐม	28,240,000.00	5,647,999.99	20.00%	27 มกราคม 2561
5	โครงการจัดซื้อ Serverการประสาน หลวง	3,049,500.00	3,049,500.00	100.00%	4 กุมภาพันธ์ 2561
6	ระบบตรวจจับใบหน้า (การไฟฟ้านคร หลวง)	1,926,000.00	124,754.18	6.48%	31 ตุลาคม 2561
7	KTBCS: โครงการจัดหา License สำหรับ การ Monitor (Foglight)	5,141,885.00	128,400.00	2.50%	31 ธันวาคม 2561
8	โครงการ LPR/Land & House Public company Limited	1,333,059.50	266,611.90	20.00%	26 มกราคม 2561
9	โครงการ Face Surveillance /Land & House Public company Limited	846,744.50	846,744.50	100.00%	26 มกราคม 2561
	รวม	84,222,689.00	49,225,046.45		

3.ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักดีว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ โดยในช่วงเวลาที่ผ่านมาได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรตลอดจนกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ส่วนปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ ที่อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจและแนวทางการป้องกันความเสี่ยง เพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ ดังนี้

(1) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจพลังงาน

(1.1) ความเสี่ยงจากการที่รัฐบาลเมียนมาร์อาจไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลาตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น ฝ่ายสหภาพเมียนมาร์ โดยหน่วยงานราชการต่างๆ มีหน้าที่ต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

- 1) EPGE จะต้องดำเนินการเบิกเงินเชื่อก้อนแรกจากผู้ให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อใช้ก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้า (Transmission Facilities)
- 2) กระทรวงไฟฟ้า (Ministry of Electric Power: MOEP) ของสหภาพเมียนมาร์จะต้องออก Letter of Comfort เพื่อยืนยันความมั่นใจในการชำระเงินค่าไฟฟ้าให้แก่บริษัทฯ
- 3) คู่สัญญาฝ่ายภาครัฐได้เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2 ทั้งนี้ หากฝ่ายรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้เป็นผลสำเร็จ ภายในกำหนดเวลาตามที่ระบุในสัญญา การมีผลใช้บังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 จะยังไม่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นผลให้สัญญาดังกล่าวถูกบอกเลิกได้ ซึ่งอาจกระทบต่อโอกาสในการได้รับรายได้จากการขายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ในอนาคต (สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำหนดไว้ว่า ภายใน 24 เดือน นับจากวันที่ลงนามตามสัญญา หากเงื่อนไขบังคับก่อนไม่สำเร็จให้ทั้งสองฝ่ายดำเนินการเจรจาภายใน 30 วันนับจากสิ้นสุดระยะเวลา 24 เดือนดังกล่าว หากการเจรจาไม่เป็นผลสำเร็จ ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญา โดยจะถือว่าสัญญาสิ้นสุดลงใน 60 วันนับจากได้รับแจ้งการบอกเลิกสัญญา)

อย่างไรก็ดี เนื่องจากในปัจจุบันการผลิตกระแสไฟฟ้าของประเทศสหภาพเมียนมาร์ ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ ประกอบกับรัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ในปัจจุบันนั้น ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เพื่อรองรับการพัฒนาประเทศในด้านต่างๆ ตามนโยบายรัฐบาล ในช่วงที่ผ่านมา รัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับภาคเอกชนหลายราย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจของรัฐบาลของสหภาพเมียนมาร์ในการพัฒนากำลังการผลิตกระแสไฟฟ้าของประเทศให้เพียงพอต่อความต้องการใช้ จึงมีความเป็นไปได้ว่า รัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ จะเร่งดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 เพื่อให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา

(1.2) ความเสี่ยงจากการที่ MUPA อาจไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลาตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น MUPA มีหน้าที่ที่จะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

- 1) ดำเนินการเพื่อให้ได้รับใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2
- 2) ลงนามในสัญญาเช่าที่ดินที่ใช้สำหรับการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2

- 3) MUPA จะต้องดำเนินการเพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนในสัญญาจัดหาสินค้าสำหรับโครงการโรงไฟฟ้า เฟส 2 ได้รับการปฏิบัติสำเร็จล่วงหน้า ทั้งนี้หาก MUPA ไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้เป็นผลสำเร็จ ภายในกำหนดเวลาที่ระบุในสัญญา การมีผลใช้บังคับของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 จะยังไม่เกิดขึ้น ซึ่งอาจเป็นผลให้สัญญาดังกล่าวถูกยกเลิกได้ อันอาจกระทบต่อโอกาสในการได้รับรายได้จากการขายไฟฟ้าตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ในอนาคต (สัญญาซื้อขายไฟฟ้ากำหนดไว้ว่า ภายใน 24 เดือนนับจากวันที่ลงนามตามสัญญา หากเงื่อนไขบังคับก่อนไม่สำเร็จให้ทั้งสองฝ่ายดำเนินการเจรจากันภายใน 30 วันนับจากสิ้นสุดระยะเวลา 24 เดือนดังกล่าว หากการเจรจาไม่เป็นผลสำเร็จ ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญา โดยจะถือว่าสัญญาสิ้นสุดลงใน 60 วันนับจากได้รับแจ้งการบอกเลิกสัญญา)

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและที่ผ่านมาได้จัดให้ MUPA ว่าจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพิ่มเติม รวมทั้งมีที่ปรึกษาที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินการดังกล่าวข้างต้นและอยู่ระหว่างดำเนินการที่จำเป็น เพื่อให้เงื่อนไขบังคับก่อนดังกล่าวเป็นผลสำเร็จ โดยบริษัทฯ เชื่อว่า MUPA จะสามารถดำเนินการตามเงื่อนไขบังคับก่อนของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ตามโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ได้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา

(1.3) ความเสี่ยงจากการที่ MUPA อาจไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา ในการจำหน่ายไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น MUPA จะก่อสร้างโรงไฟฟ้าขึ้นใหม่ ซึ่งอาจมีความเสี่ยงจากการที่ MUPA ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้แล้วเสร็จ ภายในกำหนดเวลา ปัจจุบัน MUPA ได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิค ได้แก่ บริษัท วอเลย์พาร์สันส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“Worley Parsons”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ เพื่อให้คำปรึกษาทางด้านวิศวกรรมในการเริ่มต้นโครงการ วางแผนและควบคุมการก่อสร้าง ให้กับโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจากประสบการณ์และความรู้ความชำนาญของบริษัทที่ปรึกษาดังกล่าว จะทำให้การดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าในอนาคต เป็นไปตามกำหนดการที่วางไว้

(1.4) โครงการ MUPA1 ขนาดกำลังการผลิต 200 เมกะวัตต์ มีความเสี่ยงที่สำคัญจากปัจจัยภายนอก

เนื่องจากรัฐบาลเมียนมาร์ต้องทำสายส่งขนาด 230 กิโลโวลต์ (kV) เข้ามายังที่ตั้งของโครงการ ซึ่งรัฐบาลพม่ามีกำหนดจะได้เงินทุนจาก ADB ปลายปี 2560 (ถ้าช้าจากกำหนดเดิม 1 ปี) ขณะที่การเมืองของเมียนมาร์มีความไม่แน่นอนและอาจจะล่าช้าต่อไปได้ ในส่วนของบริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในทุกๆ ด้านของโครงการ เช่น การประเมินผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมและสังคม (Environmental & Social Impact Assessment (ESIA)) , คัดเลือกผู้รับงานวิศวกรรม จัดหา ก่อสร้าง (EPC -Engineering Procurement Construction), การคัดเลือกและสรรหาที่ปรึกษาการเงิน (Financial Advisor), ที่ปรึกษาทางกฎหมาย (Legal Advisor) และผู้เชี่ยวชาญด้าน Technical ทุกๆด้าน เป็นต้น เพื่อให้พร้อมต่อการก่อสร้างของโรงไฟฟ้าในเวลาที่ต้องสอดคล้องกับการก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าของรัฐบาลเมียนมาร์ โดยในแผนงานปัจจุบันมีกำหนดการก่อสร้างภายในปี 2562 และแล้วเสร็จจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) อย่างช้าที่สุดภายในปี 2565 ในระหว่างที่รอการก่อสร้างโรงไฟฟ้างดงกล่าวนั้น บริษัทฯ ได้เข้าไปลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าโซลาร์สโตร์จำนวน 3 โครงการ กำลังการผลิตรวม 7.95 เมกะวัตต์ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้รายได้ภายในไตรมาส 4/2561 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มองหาการลงทุนด้านพลังงานในโครงการอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งหากมีความคืบหน้าใดๆ บริษัทฯ จะนำมาแจ้งให้ทราบในโอกาสต่อไป

(1.5) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศสหภาพเมียนมาร์ ในปัจจุบัน ประเทศสหภาพเมียนมาร์อยู่ในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อพัฒนาประเทศในหลายๆ ด้าน มีการปรับโครงสร้างองค์กรภาครัฐหลายองค์กร ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย จึงอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานในประเทศสหภาพเมียนมาร์ ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการศึกษาและหาข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลสหภาพเมียนมาร์ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพลังงานของสหภาพเมียนมาร์อยู่เสมอ รวมทั้งมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องและรายงานให้ผู้บริหารทราบ เพื่อวางแผนและเตรียมการต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

(1.6) ความเสี่ยงจากสัญญาเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าสำหรับโครงการเฟส 1 บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าเครื่องจักรเพื่อผลิตไฟฟ้าชั่วคราวกำลังการผลิต 20 MW (Temporary Power Rental Agreement for Generation of 20 MW of Installed Capacity) ในวันที่ 24 มิถุนายน 2557 เพื่อเช่าเครื่องจักรและจ้างพนักงานสำหรับการดำเนินงานเครื่องจักรดังกล่าวในโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 1 โดยระยะเวลาการเช่าเครื่องจักรมีอายุ 104 สัปดาห์ นับตั้งแต่วันที่เริ่มดำเนินการของโรงไฟฟ้าเฟส 1 ทั้งนี้หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีการกระทำละเมิดสัญญาที่ตกลงกันไว้ บริษัทฯ ที่ทำให้สัญญาดังกล่าวจบลงก่อนวันที่กำหนด บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถผลิตไฟฟ้าสำหรับโครงการเฟส 1 ได้ MUPA มีแผนว่าในอนาคต บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ด้วยเครื่องจักร และบุคลากรของบริษัทฯ เอง เพื่อลดการพึ่งพิงในการเช่าเครื่องจักรในการผลิตไฟฟ้า รวมถึงการใช้นุคลากรจากผู้ให้เช่าอีกด้วย

(1.7) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร เนื่องจากโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 จะดำเนินการอยู่ในประเทศสหภาพเมียนมาร์ ซึ่งอาจมีจำนวนบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับความต้องการของ MUPA อยู่ในจำนวนจำกัด ในอนาคต MUPA จึงอาจมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากร เพื่อดำเนินการโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 ได้ อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา บริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ APU มีการดำเนินโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 1 ในประเทศสหภาพเมียนมาร์ โดยบุคลากรของบริษัทฯ ได้ร่วมดำเนินโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 1 พร้อมกับบุคลากรที่ผู้ให้เช่าเครื่องจักรส่งมาปฏิบัติงานภายใต้สัญญาเช่าเครื่องจักร เพื่อผลิตไฟฟ้าชั่วคราวกำลังการผลิต 20 MW (Temporary Power Rental Agreement for Generation of 20 MW of Installed Capacity) มาตั้งแต่ปี 2558 จึงมีบุคลากรบางส่วนที่มีความรู้ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าอยู่แล้ว ทั้งนี้ในอนาคต บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมจากประเทศไทยเพิ่มเติม รวมทั้งสรรหาบุคลากรในท้องถิ่นที่มีคุณสมบัติเหมาะสม

(1.8) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ในระหว่างปี 2558 และ 6 เดือนแรกของปี 2559 APU ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าตามสัญญาให้เช่าเครื่องจักรผลิตไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติและการซื้อไฟฟ้า (Agreement for Rental of Gas Engines and Power Purchase) ระหว่างหน่วยงานราชการรัฐเทนินทาร์ยี (Tanintharyi Regional Government: “TRG”) และ APU ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 โดยปัจจุบันมีระยะเวลาของสัญญา 24 เดือนนับแต่วันเริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้า (Commercial Operation Date) ตามสัญญาฉบับนี้ เว้นแต่คู่สัญญาตกลงขยายระยะเวลาออกไปในระหว่างปี 2558 และ 6 เดือนแรกของปี 2559 รายได้จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าตามสัญญากับ TRG คิดเป็น

ร้อยละ 100 ของรายได้จากการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าทั้งหมดและคิดเป็นร้อยละ 22.43 และร้อยละ 53.59 ของรายได้รวมในปี 2558 และ 6 เดือนแรกของปี 2559

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

(1.9) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค การดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้านั้น ต้องอาศัยความรู้และความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคสูง ปัจจุบัน นอกเหนือการจากว่าจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคภายในองค์กรแล้ว MUPA มีการจัดจ้าง ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคจากภายนอก คือ Worley Parsons ให้เป็นที่ปรึกษาด้านวิศวกรรมในการดำเนินการโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2

ทั้งนี้ สำหรับบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคภายในองค์กรนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสม เพื่อรักษานักวิชาการดังกล่าวให้อยู่กับองค์กรต่อไปในอนาคตในกรณีที่บุคลากรดังกล่าวไม่ประสงค์จะปฏิบัติงานให้กับองค์กรต่อไป บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะสามารถสรรหานักวิชาการที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคในตลาดแรงงานภายในประเทศ ซึ่งยังมีจำนวนที่เพียงพออยู่ในปัจจุบัน นอกจากนี้ สำหรับที่ปรึกษาด้านเทคนิคที่มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาตินั้น ในส่วนของที่ปรึกษาทางด้านวิศวกรรมและควบคุมการก่อสร้างโรงไฟฟ้า บริษัทย่อย ได้ทำสัญญาจ้าง Worley Parsons เพื่อเป็นที่ปรึกษาวิศวกรรม ซึ่งมีขอบเขตงานและรายละเอียดการว่าจ้างที่ชัดเจนเรียบร้อยแล้ว

(1.10) ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน ในการดำเนินงานด้านธุรกิจพลังงานของบริษัทย่อยของบริษัทฯ นั้น อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชนโดยรอบและอาจได้รับการต่อต้านจากชุมชนท้องถิ่น ตั้งแต่ขั้นตอนการเข้าศึกษาโครงการ, การพัฒนาโครงการ, การก่อสร้าง จนกระทั่งการดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ให้ความสำคัญในการลดผลกระทบดังกล่าว ด้วยการมีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงปลูกฝังจริยธรรมแก่บุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนท้องถิ่นในทุกๆ ที่ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน โดยสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าเฟส 2 นั้น บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัท อีอาร์เอ็ม-สยาม จำกัด เพื่อจัดทำรายงานผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Environmental Social Impact Assessment Report (รายงาน ESIA)) ทั้งนี้ในส่วน of สิ่งแวดล้อมนั้นบริษัทฯ ยึดหลักการดำเนินงานตามระเบียบข้อบังคับ กฎหมายท้องถิ่นและมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมที่กำหนดในรายงาน ESIA หรือรายงานอื่นใดตามกฎหมายของประเทศที่เกี่ยวข้องกำหนด ซึ่งรวมถึงการเข้าพบปะชุมชนท้องถิ่น เพื่อสอบถามความคิดเห็นต่างๆ และการจัดกิจกรรมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility: CSR) นอกจากนี้ จะลดปัญหาการต่อต้านจากชุมชนแล้วยังส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ อีกด้วย

(1.11) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ยธุรกิจพลังงานของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากการเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง จึงจำเป็นต้องกู้ยืมเงินลงทุนจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน

ต่างๆ ทำให้ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและการบริหารด้านการเงิน โดยเฉพาะบริษัทฯ ที่มีโรงไฟฟ้าที่ดำเนินงานอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้เงินทุนก่อสร้างและดำเนินการรวมถึงรายได้จากการผลิตไฟฟ้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศ จึงอาจได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ผันผวน

(2) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

(2.1) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศ โดยภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในเครื่องชี้วัดเศรษฐกิจมหภาคของประเทศ ดังนั้นในการกำหนดนโยบายด้านเศรษฐกิจที่ผ่านมา ในบางครั้งมีการกำหนดนโยบายที่กระทบต่อการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศ บริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศดังกล่าว อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการศึกษาและหาข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศอยู่เสมอ รวมทั้งมีการวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องและรายงานให้ผู้บริหารทราบ เพื่อวางแผนและเตรียมการต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

(2.2) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์นั้น จำเป็นต้องอาศัยแรงงานที่มีฝีมือเป็นจำนวนมาก ซึ่งในบางช่วงเวลาจำนวนแรงงานในตลาดแรงงานอาจมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ นอกจากนี้การขาดแคลนแรงงานอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานดังกล่าว

(2.3) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการดำเนินโครงการต่างๆ นั้น ในบางช่วงเวลาราคาวัสดุมักมีความผันผวนด้านราคาสูง ตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด และการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว อย่างไรก็ดี เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2559 คณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติให้เลิกบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างดังกล่าวแล้ว รวมทั้งในปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีโครงการรับเหมาก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ใดๆ ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงคลายความกังวลจากความเสี่ยงดังกล่าว

(2.4) ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อย่างไรก็ดี เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน จึงได้รับผลกระทบในทางลบจากการชะลอตัวของสภาพเศรษฐกิจไม่มากนัก

(2.5) ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันด้านราคา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในครึ่งปีหลัง 2560 ยังคงมีการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง เนื่องจากมีสต็อกคงค้างและโครงการเปิดใหม่จากครึ่งปีแรก 2560 ที่ต้องเร่งทำการตลาดในช่วงครึ่งปี

หลัง ในขณะเดียวกันครึ่งปีหลังเอง ก็มีโครงการเปิดตัวใหม่อีกเป็นจำนวนมาก โดยคิวเวลอปเปอร์มีแนวโน้มเปลี่ยนไปเกาะกลุ่มตลาดกลาง-บน ที่มีราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป เพราะกลุ่มนี้จะมีกำลังซื้อและส่วนใหญ่เป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในกลางเมือง จึงมีความต้องการอยู่อาศัยอย่างแน่นนอน ส่วนตลาดคอนโดรีเซลก็ได้รับความสนใจจากดีมานด์จริงอย่างต่อเนื่องและมีราคาที่ถูกลงด้วย ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงกระด้นขุดขยาย ด้วยการแข่งขันด้านราคาจนส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของผู้ประกอบการแต่ละราย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางจนถึงมีรายได้สูง ประกอบกับทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในพื้นที่ขนาดใหญ่ จ.นครราชสีมา ซึ่งเป็นเมืองตากอากาศ ที่ถูกเปรียบเป็นสวิตเซอร์แลนด์เมืองไทย ดิชาเรตเป็นแหล่งที่มีโอโซนในอากาศมากเป็นอันดับ 7 ของโลก ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อย จึงไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะการแข่งขันด้านราคามากนัก

(2.6) ความเสี่ยงด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน ในการดำเนินงานด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชนโดยรอบ และอาจได้รับการต่อต้านจากชุมชนท้องถิ่น ตั้งแต่ขั้นตอนการเข้าศึกษาโครงการ, การพัฒนาโครงการ, การก่อสร้าง, และการดำเนินงานเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการลดผลกระทบดังกล่าว ด้วยการมีนโยบายด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงปลูกฝังจริยธรรมแก่บุคลากรของบริษัทฯ ให้ตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนท้องถิ่นในทุกๆ ที่ที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินงาน ในส่วนของสิ่งแวดล้อมนั้นบริษัทฯ ยึดหลักการดำเนินงานตามระเบียบ ข้อบังคับ กฎหมายท้องถิ่น และมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมที่กำหนดในรายงาน Environment Impact Assessment (EIA) (หากมี) ซึ่งรวมถึงการเข้าพบปะชุมชนท้องถิ่นเพื่อสอบถามความคิดเห็นต่างๆ และการจัดกิจกรรมการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate Social Responsibility: CSR) ซึ่งนอกจากจะลดปัญหาการต่อต้านจากชุมชนแล้วยังส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ อีกด้วย

(2.7) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยต่อการตัดสินใจของลูกค้าอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากลูกค้าในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ มักซื้ออสังหาริมทรัพย์โดยการขอสินเชื่อ หากธนาคารพาณิชย์ไม่มีนโยบายในการขยายการปล่อยสินเชื่อในด้านอสังหาริมทรัพย์ อาจส่งผลกระทบต่อตัดสินใจของลูกค้าและจะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง

นอกจากนี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อาจได้รับผลกระทบโดยตรงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย เงินกู้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินในการก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทางการเงิน, ควบคุม, ติดตามสถานการณ์, และใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ รวมถึงหารือกับที่ปรึกษาทางการเงินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอควบคู่ไปด้วย เพื่อให้บริษัทฯ สามารถลงทุนและดำเนินงานโครงการต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวให้น้อยที่สุด ขณะเดียวกันยังเชื่อมั่นว่า นโยบายส่งเสริมการขายของบริษัทฯ จะสามารถทำให้ยอดขายจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดำเนินงานได้ตามเป้าหมาย

(3) ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

(3.1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้บริหารและการขาดแคลนบุคลากร เนื่องจากธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัทนั้น ต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความชำนาญ และมีประสบการณ์สูง ซึ่งบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าวมีจำนวนไม่มากนักในตลาดแรงงาน ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทย่อยของบริษัทฯ นั้นมีการพึ่งพาความรู้ความสามารถของผู้บริหารและบุคลากรบางราย ค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้

จัดมีการดูแลให้มีการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสม เพื่อรักษาบุคลากรดังกล่าวให้อยู่กับองค์กรต่อไปในอนาคต รวมถึงได้มีการฝึกฝนและอบรมบุคลากรที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยรับใหม่เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ

(3.2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัท เน้นการพัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้เหมาะกับการใช้งานของลูกค้า (Mobile Solutions) โดยการพัฒนาแอปพลิเคชันบางส่วนต้องอาศัยเทคโนโลยีซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ ย่อยของบริษัทมีการศึกษาและค้นคว้าข้อมูลด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถเตรียมการให้พร้อมสำหรับความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

(3.3) ความเสี่ยงจากการสร้างความยอมรับผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภค เนื่องจากธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ของบริษัทฯ ย่อยของบริษัท เป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่ค่อนข้างใหม่ แตกต่างจากผลิตภัณฑ์และบริการอื่นๆ ที่มีอยู่แล้วในตลาด ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายบางส่วนจึงอาจที่จะยังไม่รู้จักหรือยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ย่อยของบริษัทอย่างดีพอ ที่ผ่านมา บริษัทฯ ย่อยของบริษัทมีการให้พนักงานขายติดต่อไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยตรง เพื่อให้สามารถแนะนำรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ ยังมีการขายผ่านผู้ให้บริการรายใหญ่ในตลาด เพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง จึงเชื่อว่าบริษัทฯ ย่อยของบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการสร้างยอมรับผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคไม่มากนัก

(4) ความเสี่ยงจากการดำเนินงานด้านอื่นๆ

(4.1) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด โดย ณ วันที่ 21 มีนาคม 2560 นายอุทิศ ปาจริยางกูร ถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 1,670,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.04 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ดังนั้น การพิจารณาในเรื่องใดๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนด ต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นนั้น อาจได้รับผลกระทบจากการตัดสินใจของนายอุทิศ ปาจริยางกูร ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไม่เห็นชอบในเรื่องนั้นๆ เว้นแต่เป็นกรณีที่ผู้ถือหุ้นดังกล่าวมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษ ซึ่งผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนน

(4.2) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีขาดทุนสะสมเป็นจำนวนมาก ตามงบการเงินรวม 9 เดือนแรกของปี 2560 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิจำนวน 123.76 ล้านบาท เป็นผลให้มีขาดทุนสะสมจำนวนมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากอยู่ในระหว่างปรับโครงสร้างการบริหารงานและกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจใหม่ จึงส่งผลทำให้ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมายและผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้จนกระทั่งบริษัทฯ จะเริ่มมีกำไรสะสม โดยคาดว่า การดำเนินงานตามกลยุทธ์ในปัจจุบัน จะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเริ่มมีกำไรสุทธิ จนสามารถลดการขาดทุนสะสมได้หมดโดยเร็ว ซึ่งจะทำให้สามารถกลับมาจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ในอนาคต

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมินโดยผู้ประเมิน	ภาระผูกพัน
1.โครงการเดอะ พิโน้ อิลด์				
ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด ที่ตั้งติดซอย สาธารณประโยชน์ แยกจากซอยเทศบาล 3 ถนนสายมิตรภาพ (ทล.2) ตำบลปาก ช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา - ที่ดิน เนื้อที่ 114-2-13 ไร่ หรือ 45,813 ตารางวา - ดัชนีทุนการพัฒนา	บริษัทเป็น เจ้าของ	107.48 25.60	ราคาประเมินใน เดือน กันยายน 2559 เนื้อที่ 135-2- 73 ไร่ หรือ 54,273 ตารางวา (ก่อน จำหน่ายบางส่วน) : 147.87 ล้านบาท	ไม่มีภาระ ผูกพัน
2.โครงการเดอะ พิโน้ เขาใหญ่				
ที่ดินและอาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร และส่วนพัฒนาอื่นๆ ที่ตั้งติดทางสาธารณประโยชน์ แยกจาก ถนนธนรัชต์ (ทางหลวงหมายเลข 2090) บริเวณกิโลเมตรที่ 21 ตำบลหมูสี อำเภอ ปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา - ที่ดิน จำนวน 1 โฉนด เนื้อที่ 1-3-57.0 ไร่ หรือ 757.0 ตารางวา - ดัชนีทุนการพัฒนา (ต้นทุนค่าก่อสร้าง อาคารและระบบสาธารณูปโภค โครงการ) คงเหลือจากการรับรู้ต้นทุน ขายอาคารชุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	บริษัท โคม แลนด์ เอสเตท จำกัด (บริษัท ย่อย) เป็น เจ้าของ	3.04 63.58	ไม่ได้ทำการ ประเมินเมื่อ โครงการเสร็จ 100%	ไม่มีภาระ ผูกพัน

3.โครงการพัฒนาที่ดิน และจัดสรรแบ่งขาย จังหวัดพังงา				
ที่ดิน จำนวน 5 โฉนด (ติดต่อกัน) ที่ตั้งติดถนนสายบ้านต้นแซะ-บ้านไร่ด่าน (พว.3006) ตำบล โคกกลอย อำเภอดงทับทิม จังหวัดพังงา เนื้อที่รวม 18-3-77.6 ไร่ (7,577.6 ตารางวา)	บริษัทเป็น เจ้าของ	328.56 (สุทธิจากค่า เพื่อการปรับปรุง มูลค่าที่ดิน จำนวน 4.01 ล้านบาท)	ราคาประเมินเดือน กันยายน 2559: 340.99 ล้านบาท	ไม่มีภาระ ผูกพัน

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในงบการเงิน

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมินโดยผู้ ประเมิน	ภาระผูกพัน
1.ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต ตั้งอยู่ ห้องชุดเลขที่ 93/352 ชั้น 8 อาคารชุด ดิ เอ็มโพริโอ เฟลส ซ. สุขุมวิท 24 ถ. สุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อย) เป็น เจ้าของ	11.02	ราคาประเมินจากผู้ ประเมินจำนวน 2 ราย ในเดือน ธันวาคม 2560: 20.00 ล้านบาท และ 19.09 ล้านบาท	ไม่มีภาระ ผูกพัน

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ในงบการเงิน

รูปแบบลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	มูลค่าตามบัญชี- สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	เลขทะเบียน/ประเทศ ที่จดทะเบียน	ภาระผูกพัน
2.ลิขสิทธิ์โปรแกรม ระบบสื่อสารผ่าน แอปพลิเคชัน Whereamtalk (ภายหลัง เปลี่ยนเป็นชื่อ โปรแกรมระบบสื่อสาร ผ่านแอปพลิเคชัน Mozer)	บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด (บริษัทย่อย) เป็น เจ้าของ	51.88	เลขที่ ว.1 4932 จด ทะเบียนที่ประเทศ ไทย	ไม่มีภาระ ผูกพัน

ทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น บริษัทรับรู้ภายใต้ สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ในงบการเงิน

โปรแกรมระบบสื่อสารผ่านแอปพลิเคชัน Mozer จัดเป็นซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้ว ที่ได้มาจากการรวมธุรกิจ จะรับรู้ด้วยมูลค่าธุรกรรม ณ วันรวมธุรกิจ ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อยซึ่งสามารถใช้งานได้ไม่ จำกัด โดยมีอายุการให้ประโยชน์ทางบัญชีที่ทราบได้แน่นอนและวัดมูลค่าที่ราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม การตัดจำหน่าย ค่ารวมโดยใช้วิธีเส้นตรงตลอดอายุที่คาดว่าจะให้ประโยชน์ของซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วเป็นระยะเวลา 8 ปี

ธุรกิจพลังงาน

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชี-สุทธิ งบการเงินรวม (ล้านบาท)	ราคาประเมินโดยผู้ ประเมิน	ภาระผูกพัน
อาคารและอุปกรณ์ – งานระหว่าง ก่อสร้างและโรงไฟฟ้า 20 MW ตั้งอยู่รัฐนนทบุรี สาธารณรัฐแห่ง สหภาพเมียนมาเพื่อผลิตไฟฟ้าตาม สัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 6-20 เม กะวัตต์ ระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่ เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ (17 มิถุนายน 2558) และ 200 MW ที่อยู่ ระหว่างการดำเนินการทำ PPA	งานระหว่างก่อสร้างและ โรงไฟฟ้า 20 MW รับรู้ ภายใต้อันตรายอันค้ำประกัน เพาเวอร์ แอนด์ ยูทิลิตี้ จำกัด (บริษัทย่อย) เป็น สินทรัพย์ที่สร้างอยู่บน ที่ดินที่ไม่ใช่กรรมสิทธิ์ ของบริษัทย่อย ซึ่งสถานที่ สำหรับประกอบธุรกิจ โรงไฟฟ้าของบริษัทย่อย นี้ เป็นของรัฐบาล สาธารณรัฐแห่งสหภาพ เมียนมา	169.09 (สุทธิ จากค่าเผื่อการ ค่อยค่า จำนวน 3.78 ล้านบาท)	-	ไม่มีภาระ ผูกพัน

ปัจจุบันกลุ่มกิจการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์ และมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ที่ได้รับ จากการไฟฟ้าแห่งสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ในระหว่างปี พ.ศ. 2560 ผู้บริหารได้ดำเนินการตามแผนการเริ่ม ดำเนินงานของโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ และพิจารณาว่าอุปกรณ์ในโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์โดยเฉพาะโรงไฟฟ้า และท่อส่งแก๊ส และงานระหว่างก่อสร้างจะสามารถใช้สำหรับการดำเนินงานโรงไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ ต่อไป

จากการที่อุปกรณ์ในโรงไฟฟ้าขนาด 6 เมกะวัตต์ ซึ่งได้แก่ โรงไฟฟ้าและท่อส่งแก๊ส สามารถใช้ได้กับโรงไฟฟ้า ขนาด 200 เมกะวัตต์ ผู้บริหารพิจารณาเปลี่ยนแปลงอายุการให้ประโยชน์ของสินทรัพย์ดังกล่าวจาก 2 ปี เป็น 35 ปีเพื่อให้ สอดคล้องกับอายุของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าขนาด 200 เมกะวัตต์ที่กลุ่มกิจการได้รับโดยรับผลประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลง โดยวิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไป

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายการลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพลังงาน เช่น ธุรกิจโรงไฟฟ้า และธุรกิจพลังงานทดแทน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุน และร่วมทุนในระยะยาว โดยคณะกรรมการของ บริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความจำเป็น ความเหมาะสม และประโยชน์ของ บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ และปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด

รายละเอียดของเงินลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน สำหรับปีสิ้นสุด ณ 31 ธันวาคม 2560 ข้อ 12 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในระหว่างปี 2560 บริษัทย่อยได้ร่วมลงทุนในบริษัท พาราโบลิค โซลาร์ พาวเวอร์ จำกัด โดยมีสัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 99.99

ในเรื่องของการควบคุมดูแลบริษัทย่อย และบริษัทร่วมนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีข้อตกลงกับผู้ร่วมลงทุน เช่น จะส่ง กรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด หากการดำเนินการมีผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทฯ ก่อน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่บริษัทฯและบริษัทย่อย เป็น คู่ความหรือคู่กรณี ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่อาจเกิดค่าเสียหายและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และผลกระทบด้านลบ ต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯและบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ยูไนเต็ด เพาเวอร์ ออฟ เอเชีย จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อจำหน่าย, พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ และพลังงาน
ทุนจดทะเบียน	: 3,475,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,950,000,000 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2558)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 3,335,000,087.50 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,950,000,175 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2560)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ชั้นที่ 11 ห้องเลขที่ 1103 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.unitedpowerofasia.com
โทรศัพท์	: 02-677-7151-4
โทรสาร	: 02-677-7155
บุคคลอ้างอิง	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

เว็บไซต์	: http://www.tsd.co.th
โทรศัพท์	: 02-009-9000
โทรสาร	: 02-009-9992
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกซิटीทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์	: 02-344-1000
โทรสาร	: 02-286-5050

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-