



บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด (มหาชน)

BJC Heavy Industries Public Company Limited

("BJCHI")

---

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 ภาพรวมที่มา

บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “BJCHI”) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดภายใต้ชื่อ บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2537 ก่อตั้งโดยกลุ่มวิศวกรชาวเกาหลีใต้ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 24.00 ล้านบาท สำนักงานเดิมตั้งอยู่ที่ เลขที่ 152 ถนนเนินพยอม ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง เพื่อดำเนินธุรกิจแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก โครงสร้างเหล็ก และงานติดตั้งนอกสถานที่เป็นหลัก ต่อมาในปี 2539 นายคิล ยัง ลี หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งและผู้บริหารขณะนั้นได้เข้าซื้อกิจการทั้งหมดต่อจากผู้ร่วมก่อตั้งท่านอื่น และหลังจากนั้น ในปี 2544 บริษัทได้ย้ายสำนักงาน และโรงงานมาอยู่ที่ เลขที่ 594 หมู่ 4 ตำบลมะขามคู่ อำเภอนิคมน้ำอ้น จังหวัดระยอง ซึ่งปัจจุบันมีเนื้อที่ประมาณ 142-0-58 ไร่

บริษัทเริ่มต้นประกอบธุรกิจงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก โดยผลิตตามแบบของลูกค้า และรับติดตั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตประเภทโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) เป็นหลัก ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมประเภทปิโตรเคมี และก๊าซ เป็นต้น โดยรับงานจากลูกค้าในประเทศไทยเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม ต่อมาภายหลังในปี 2544 กลุ่มผู้บริหารเล็งเห็นว่าตลาดของอุปกรณ์ทางวิศวกรรมในต่างประเทศเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง ตลอดจนแรงงานของไทยเป็นแรงงานที่มีฝีมือได้รับการยอมรับ ทำให้บริษัทมีการขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ เนื่องจาก ตลาดมีความหลากหลายและมีขนาดใหญ่ มีคู่แข่งน้อยราย รวมถึงให้ผลตอบแทนในระดับที่สูง อีกทั้งเป็นการลดการพึ่งพาอุตสาหกรรมในประเทศ ทำให้บริษัทสามารถเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยในปี 2554-2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาทั้งหมดจากต่างประเทศ ซึ่งรายได้ตามสัญญาจากต่างประเทศนั้นกว่าร้อยละ 70 มาจากประเทศออสเตรเลีย และบริษัทยังนับได้ว่าเป็นผู้ประกอบการรายแรกๆ ที่สามารถรับงานโครงการในประเทศออสเตรเลียได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทเคยได้ร่วมงานกับผู้รับเหมาโครงการหลักที่เป็นผู้ให้บริการทางวิศวกรรมแบบครบวงจร (Engineering, Procurement and Construction “EPC”) ชื่อนำของโลกอย่างมากมาย อาทิ Laing O’Rourke Australia Construction Pty Limited (“LOR”), ITT S.p.A. (“ITT”), Foster Wheeler Energy Ltd. (“Foster Wheeler”), United Group Resources (“UGL”), Tenke Fungurume Mining (“Tenke”) และ Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. (“HDEC”)

ปัจจุบัน ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในงานการผลิตอุปกรณ์ทางวิศวกรรมต่างๆ ส่งผลให้บริษัทสามารถขยายการให้บริการแก่ลูกค้าได้หลากหลายรูปแบบ ได้แก่ งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) และงานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้รับใบรับรองมาตรฐานการผลิตอุปกรณ์ทางวิศวกรรมในหลายประเทศ อาทิ มาตรฐานการผลิตและติดตั้งหม้อไอน้ำ (มาตรฐาน S) มาตรฐานการผลิตและติดตั้งภาชนะความดัน (มาตรฐาน U) มาตรฐานการผลิตและติดตั้งภาชนะความดันที่มีความดันเกินกว่า 3,000 ปอนด์ต่อตารางนิ้ว (มาตรฐาน U2) และมาตรฐานการผลิตและติดตั้งผลิตภัณฑ์ท่อความดัน (มาตรฐาน PP) จากสถาบัน ASME ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยบริษัทรับงานจากเจ้าของโครงการโดยตรงและจากผู้รับเหมาโครงการหลัก ที่ผ่านมามีบริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตอุปกรณ์และก่อสร้างโรงงานต่างๆ มากกว่า 180 โครงการ ทำให้บริษัทมีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจอย่างสูงจากลูกค้า เนื่องจากบริษัทยึดถือหลักในการดำเนินธุรกิจดังนี้

อักษร	ย่อมาจาก	ความหมาย
B	Best Quality	คุณภาพสินค้าดีเยี่ยม
J	Just on time Delivery	สามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงต่อเวลา
C	Cost Effective Service	ราคามาตรฐาน

บริษัทเล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของความต้องการอุปกรณ์ทางวิศวกรรมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะลูกค้าในต่างประเทศ ทั้งในภูมิภาคที่บริษัทมีฐานลูกค้าอยู่แล้ว เช่น ยุโรป ตะวันออกกลาง แอฟริกา เอเชีย และอเมริกาใต้ และในภูมิภาคที่บริษัทเล็งเห็นศักยภาพ เช่น ออสเตรเลีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับลูกค้าในอุตสาหกรรมพลังงาน ก๊าซ ปิโตรเคมี และเหมืองแร่ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเพิ่มจำนวนและพัฒนาบุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องให้มีความรู้ความสามารถเพียงพอ และขยายโรงงานเพื่อให้สามารถเพิ่มการรับงานโครงการต่างๆ ได้มากขึ้น รวมถึงสามารถรับโครงการที่มีขนาดมูลค่าสูงและงานที่ใช้เทคโนโลยีวิศวกรรมที่ซับซ้อน ดังนั้น เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมด้านสถานะทางการเงิน และเสริมสร้างความน่าเชื่อถือให้มากยิ่งขึ้นสำหรับลูกค้าในต่างประเทศ บริษัทจึงได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายทั้งสิ้น 320.00 ล้านบาท และนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2556 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายว่า “BJCHI”

## 1.2 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

### วิสัยทัศน์

บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการเป็นผู้ให้บริการทางวิศวกรรมในระดับสากล โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่ครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหนักในหลากหลายพื้นที่ทั่วโลก

### พันธกิจ

1. พันธะสัญญาที่จะส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ด้วยเป้าหมายความพึงพอใจในระดับสูงของลูกค้า
2. ปรับปรุงระบบการบริหารในทุกๆ ด้าน เพื่อที่จะบรรลุความเป็นเลิศทางการปฏิบัติงาน
3. ยอมรับในคุณค่าของพนักงาน และมุ่งเน้นการเพิ่มความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง

### เป้าหมาย

บริษัทตั้งเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการให้บริการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก การแปรรูปและประกอบโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ งานติดตั้งนอกสถานที่ รวมถึงการหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป โดยจะให้บริการแก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ได้แก่ เหมืองแร่ ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่น โรงไฟฟ้า ปู๋ย และท่าเรือ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งเน้นการพัฒนาความสามารถของบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการรักษาคุณภาพของบริการในด้านการผลิตให้ได้คุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากล สามารถดำเนินงานส่งมอบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ในราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อลูกค้า เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและสามารถแข่งขันได้กับคู่แข่งที่เป็นบริษัทต่างชาติ นอกจากนี้ บริษัทยังต้องการขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตสูง อาทิ ประเทศในแถบทวีปอเมริกาใต้ เนื่องจากเป็นภูมิภาคที่มีความอุดมสมบูรณ์ด้านทรัพยากรธรรมชาติเป็นอย่างมากและมีแผนที่จะลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับทรัพยากรซึ่งจะมีปริมาณ

งานก่อสร้างที่ต้องใช้เหล็กเป็นส่วนประกอบจำนวนมาก โดยบริษัทตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ต่อปี ภายในระยะเวลา 3 ปีข้างหน้า

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

#### ด้านการประกอบธุรกิจ

- ปี 2537 ● บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 24 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่ 152 ถนนเนินพยอม ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง โดยประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตอุปกรณ์วิศวกรรม โดยผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) เป็นหลัก
- ปี 2539 ● กลุ่มผู้บริหารของ บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด ได้เข้าถือหุ้นในกิจการทั้งหมดจากผู้ร่วมก่อตั้งท่านอื่น
- ปี 2544 ● ในเดือนสิงหาคม บริษัทย้ายสำนักงานมาที่ อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง และจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีเจซี คอนสตรัคชั่น อินดัสทรี จำกัด
  - บริษัทได้เริ่มขยายการให้บริการแก่ลูกค้าในต่างประเทศ ผ่านผู้รับเหมาโครงการหลัก ชื่อ ITT จากประเทศอิตาลี ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบและผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) โดยเฉพาะอุตสาหกรรมน้ำมัน ปิโตรเคมี และก๊าซ
- ปี 2548 ● มีการก่อตั้งบริษัท บีเจซี แพลนท์ อินดัสเตรียล จำกัด (“BJCP”) เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมทุกชนิดและงานก่อสร้างอื่นๆ ทุกประเภท รวมทั้งงานโยธาทุกประเภท ด้วยทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท ซึ่งต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40 ล้านบาท
- ปี 2551 ● บริษัทได้ควบรวมกิจการกับ BJCP โดยวิธีการรับโอนกิจการทั้งหมด และได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกการชำระบัญชีบริษัท BJCP แล้วเสร็จ เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2551
  - ในวันที่ 14 พฤษภาคม 2551 บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท เทอร์มอล เอ็นจิเนียริง เซอร์วิส จำกัด (“TES”) ในสัดส่วนร้อยละ 20.00 โดยมีวัตถุประสงค์จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการรับจ้างออกแบบด้านวิศวกรรม ปัจจุบันได้ปิดกิจการแล้ว เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2555 เนื่องจากผลการดำเนินงานของธุรกิจไม่เป็นไปตามที่คาดไว้
- ปี 2552 ● บริษัทได้ขยายการให้บริการไปสู่งานรับจ้างหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) เพื่อใช้ในการอุตสาหกรรม เช่น โครงการเชื่อมกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล ในประเทศออสเตรเลีย
- ปี 2554 ● บริษัทเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2554 เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจ
- ปี 2556 ● บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2556

#### ด้านประวัติและเงินทุนของบริษัท

- ปี 2537 ● บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 24.00 ล้านบาท
- ปี 2547 ● บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 8.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 32.00 ล้านบาท

- ปี 2550 ● บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 64.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 96.00 ล้านบาท
- ปี 2552 ● บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 40.00 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 136.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 เพื่อบริหารรับโอนกิจการจาก BJCP
- ปี 2554 ● ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2554 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 88.40 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 224.40 ล้านบาท
- ปี 2556 ● ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2556 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 15.60 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 240.00 ล้านบาท
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2556 มีมติให้บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 1.00 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 240.00 ล้านบาท เป็น 320.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80.00 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายต่อประชาชน และนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- หุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2556

#### ด้านมาตรฐานการผลิต รางวัล และเกียรติบัตร

- ปี 2545 ● บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านคุณภาพ ISO 9001:2000 (หมายเลข 04100 21297) ในปัจจุบันได้รับการต่ออายุเป็น ISO 9001:2008 (หมายเลข 66100 080016) ออกให้โดย บริษัท ทูฟ นอร์ด (ประเทศไทย) จำกัด ("TÜV NORD")
- ปี 2546 ● ในเดือนกุมภาพันธ์ บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 1089(2)/2546) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตโครงสร้างเตาเผาสำหรับอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะที่ใช้ในการก่อสร้างหรืออุปกรณ์สำหรับงานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry)
- ในเดือนมิถุนายน บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐาน ASME จากสหรัฐอเมริกาในผลิตภัณฑ์ของบริษัท ดังต่อไปนี้
- ประกาศนียบัตรเลขที่ 33970 (S) สำหรับอุปกรณ์หม้อไอน้ำ (Boiler)
  - ประกาศนียบัตรเลขที่ 33971 (U) สำหรับอุปกรณ์ภาชนะความดัน (Pressure Vessel)
  - ประกาศนียบัตรเลขที่ 33969 (PP) สำหรับอุปกรณ์ท่อความดัน (Pressure Pipe)
  - ประกาศนียบัตร The National Board 'R' และ 'NB'
  - ประกาศนียบัตรเลขที่ R-6435 สำหรับการซ่อมแซม (Repair)
- ปี 2547 ● บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานการผลิตจาก SELO ของประเทศจีน ดังต่อไปนี้
- ประกาศนียบัตรเลขที่ TS 2200726-2008 สำหรับอุปกรณ์ภาชนะความดัน (Pressure Vessel)
  - ประกาศนียบัตรเลขที่ TS 2100726-2008 สำหรับอุปกรณ์หม้อไอน้ำ (Boiler)

- ปี 2550 ● บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 2070(2)/2550) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตอุปกรณ์สำหรับงานอุตสาหกรรมและโครงสร้างโลหะ (Plant Equipments & Steel Structure) ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะที่ใช้ในการก่อสร้างหรืออุปกรณ์สำหรับงานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry)
- ปี 2551 ● บริษัทได้รับโอนสิทธิการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 1925(2)/อ./2551) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตอุปกรณ์สำหรับงานอุตสาหกรรมและโครงสร้างโลหะ (Plant Equipments & Steel Structure) ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะที่ใช้ในการก่อสร้างหรืออุปกรณ์สำหรับงานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry) จาก BJCP รายละเอียดและเงื่อนไขตามบัตรส่งเสริมเลขที่ 1845(2)/2549 ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2549
- ปี 2552 ● บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 1980(2)/2552) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตโครงสร้างโลหะ (Steel Structure) ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry) หรือการซ่อม Platform
- ปี 2554 ● บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 1236(2)2554) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิต Plant Equipment & Steel Structure ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry) หรือการซ่อม Platform
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 (หมายเลข 44104 112396) ออกให้โดย TÜV NORD
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการการชีวนามัยและความปลอดภัย BS OHSAS 18001:2007 (หมายเลข 44116 111575) ออกให้โดย TÜV NORD
- ปี 2555 ● บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 2217(2)2555) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานอุตสาหกรรม ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry) หรือการซ่อม Platform
- บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐาน ASME จากสหรัฐอเมริกาเพิ่มเติมในเดือนพฤษภาคม ได้แก่ ประกาศนียบัตรเลขที่ 42537 (U2) สำหรับงานผลิตและออกแบบอุปกรณ์ภาชนะความดันที่มีความดัน 3,000 ปอนด์ต่อตารางนิ้ว (Pressure Vessel)

#### พัฒนาการที่สำคัญของงานโครงการของบริษัท

ปี	ผลิตภัณฑ์และบริการ	รายละเอียด
2537	บริษัทเริ่มดำเนินงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก	บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าโครงการภายในประเทศ โดยรับงานผ่านทางผู้รับเหมาโครงการต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นงานประเภทโครงสร้างเหล็กและงานโครงสร้างภาชนะบรรจุ
2544	บริษัทขยายการให้บริการแก่โครงการที่อยู่ในต่างประเทศ	บริษัทได้รับงานจากบริษัท ITT ซึ่งเป็นผู้รับเหมาในการออกแบบและผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) จากประเทศอิตาลีที่ให้บริการแก่ลูกค้าโครงการทั่วโลกส่งผลให้บริษัทเริ่มขยายการให้บริการแก่ลูกค้าโครงการในต่างประเทศ และทำให้ปริมาณงานประเภทโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมของบริษัทเพิ่มจำนวนมากขึ้น

ปี	ผลิตภัณฑ์และบริการ	รายละเอียด
2549	บริษัทได้เริ่มงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ให้กับโครงการในประเทศออสเตรเลีย	บริษัทได้ดำเนินงานลักษณะงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ โครงการ ALCAN GOVE ของบริษัท Alcan Inc. (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น Rio Tinto Alcan Inc.) ซึ่งเป็นโครงการโรงงานผลิตอะลูมิเนียมในประเทศออสเตรเลีย โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 930.00 ล้านบาท
2551	บริษัทได้เริ่มให้บริการงานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection)	บริษัทได้รับงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กต่างๆ พร้อมทั้งให้บริการในการติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าของโครงการเหมืองแร่ในสาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก โดยมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,350.00 ล้านบาท
2552	บริษัทขยายการให้บริการรับจ้างหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete)	บริษัทได้รับงานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปเพื่อใช้เป็นแนวกันคลื่นชายฝั่ง (CORE-LOC™) ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่เหล็กในประเทศออสเตรเลีย โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 328.37 ล้านบาท
2552	บริษัทได้รับงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (งานโครงสร้างเหล็ก Steel Structure) ที่สร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทสำหรับโครงการในประเทศออสเตรเลีย	บริษัทได้รับงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กให้แก่ลูกค้าโครงการเหมืองแร่เหล็กในประเทศออสเตรเลีย ได้แก่ BHP Billiton ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทเหมืองแร่ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศออสเตรเลีย ภายใต้โครงการ RGP5 ซึ่งเป็นงานที่สร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัท โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 615.60 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาในการดำเนินโครงการประมาณ 6 เดือน
2554	บริษัทได้รับงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กของโครงการในประเทศออสเตรเลียอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของอุตสาหกรรมเหมืองแร่และพลังงานในประเทศออสเตรเลีย	บริษัทเริ่มได้รับงานจาก LOR ซึ่งเป็นผู้รับเหมาโครงการหลัก ที่ดำเนินงานโครงการต่างๆ ทั่วโลกในกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมัน ก๊าซ และปิโตรเคมีซึ่งงานโครงการที่บริษัทได้เป็นโครงการต่างๆ เช่น โครงการท่าเรือหรือโรงงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลีย โดยในปี 2554-2556 บริษัทได้รับงานจาก LOR รวมมูลค่าประมาณ 1,755 ล้านบาท
2554	บริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) สำหรับโครงการในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีรายได้สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้บริการงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่จากบริษัทลูกค้าโดยตรง คือบริษัท Australia Pacific LNG Pty Limited ("APLNG") ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว โดยมีโครงการอยู่หลายส่วนในประเทศออสเตรเลีย โดยมูลค่ารวมทั้งหมดในโครงการประมาณ 7,065 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้รับงานตั้งแต่วันที่มิถุนายน ปี 2554 โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงานประมาณ 3 ปี 6 เดือน

หมายเหตุ: สำหรับการคำนวณมูลค่าโครงการตามตารางข้างต้น กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ออสเตรเลียเท่ากับ 30 บาทต่อเหรียญ

ในปัจจุบันลูกค้าต่างประเทศให้ความเชื่อมั่นผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทเป็นอย่างมากเนื่องจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นอยู่ในระดับสูงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้ตรงเวลารวมถึงความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทกับลูกค้าเดิมและลูกค้าปัจจุบัน ส่งผลให้บริษัทได้รับโอกาสเป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมประมูลงานอย่างต่อเนื่อง และได้รับเสนองานทั้งโครงการเดิมและโครงการใหม่เพิ่มเติมเนื่องจากบริษัทมีข้อได้เปรียบในเรื่องของต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่งในต่างประเทศที่มีมาตรฐานในการผลิตในระดับนานาชาติ โดยเฉพาะต้นทุนด้านค่าแรงช่างฝีมือ ในขณะที่คุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานสากล

นอกจากนี้ บริษัทยังขยายฐานลูกค้าไปสู่ภูมิภาคต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านรายได้ อีกทั้งที่ผ่านมาโครงการที่บริษัทได้รับจ้างผลิตและให้บริการนั้นมีขนาดมูลค่าโครงการเพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีแนวโน้มที่จะรับงานได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจวิศวกรรมด้านการรับจ้างผลิต และการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม ตามแบบและขนาดที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนด ซึ่งฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าต่างประเทศในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น พลังงานและปิโตรเคมี เหมืองแร่ โรงไฟฟ้า และอื่นๆ ซึ่งบริษัทมีช่องทางการรับงานผ่านทางลูกค้าหลัก และผู้รับเหมาโครงการหลักที่เป็นผู้ให้บริการทางวิศวกรรมแบบครบวงจร (Engineering, Procurement and Construction : “EPC”) ในต่างประเทศ โดยที่ผ่านมา บริษัทมีผลงานที่มีคุณภาพและมีความสามารถในการผลิตที่หลากหลาย และได้มาตรฐานสากล ทำให้บริษัทได้รับการติดต่อโดยตรงจากลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการด้วยเช่นกัน สำหรับโครงการที่เป็นงานจากลูกค้าต่างประเทศ บริษัทจะดำเนินการผลิตอุปกรณ์ และชิ้นส่วนต่างๆ ตามแบบและสัญญาว่าจ้าง และจะทำการจัดส่งสินค้า ณ บริเวณท่าเทียบเรือขนส่งระหว่างประเทศ เช่น ท่าเรือสัตหีบ ท่าเรือมาบตาพุด หรือท่าเรือแหลมฉบัง ทั้งนี้ ลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการเรื่องการขนส่งและค่าใช้จ่ายในการขนส่งทางทะเลไปยังจุดหมายเอง นอกจากนี้บริษัทยังสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในการติดตั้งหรือก่อสร้างนอกสถานที่ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจะทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กต่างๆ ในพื้นที่โรงงานของบริษัทและดำเนินการขนส่งไปยังพื้นที่ของลูกค้า เพื่อทำการติดตั้งหรือก่อสร้างด้วยบุคลากรและแรงงานของบริษัท

ลักษณะงานและบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ได้แก่

1. งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กให้เป็นชิ้นส่วนโครงสร้างเหล็ก โดยการนำเหล็กรูปพรรณ ท่อเหล็ก และเหล็กแผ่น มาตัด ดัด เชื่อม และประกอบ ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด เช่น งานโครงสร้างเหล็ก (Steel Structure) งานประกอบและเชื่อมต่อ (Piping Fabrication) โครงสร้างเตาเผาสำหรับอุตสาหกรรม (Heater) ภาชนะบรรจุ (Storage Tank) ภาชนะความดัน (Pressure Vessel) และชิ้นส่วนทนแรงดัน (Pressure Part) เป็นต้น
2. งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) บริษัทรับจ้างงานก่อสร้างและประกอบกลุ่มงานตามแบบของลูกค้า โดยงานประเภทนี้จะใช้ออกแบบที่เน้นโครงสร้างเหล็กและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นหลัก พร้อมกับประกอบชิ้นส่วนงานระบบท่อ ระบบไฟฟ้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ เข้าด้วยกัน เพื่อให้เป็นกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในอุตสาหกรรมพลังงาน (Oil & Gas Module) หรือโรงงานในเหมืองแร่ (Mining Plant Module) เป็นต้น
3. งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) บริษัทให้บริการติดตั้งโครงสร้างเหล็กนอกสถานที่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสามารถรับงานได้หลากหลายอุตสาหกรรม ตัวอย่างงานที่ผ่านมา เช่น งานติดตั้งโรงงานสำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ (Mining plant) งานติดตั้งโรงงานในอุตสาหกรรมพลังงาน (Oil & Gas Plant) งานติดตั้งโรงไฟฟ้า (Power Plant) และงานติดตั้งโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป (Industrial Plant) เป็นต้น
4. งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) บริษัทให้บริการหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปตามแบบของลูกค้าเป็นหลัก โดยลูกค้าเป็นผู้จัดหาแม่แบบและส่งให้กับบริษัทหรือบริษัทเป็นผู้จัดหาแม่แบบเองแล้วแต่การตกลง ตัวอย่างงานที่ผ่านมา เช่น เขื่อนกันชายฝั่งหรือท่าเรือจากคลื่นของน้ำทะเล (Breakwater) แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete Panel) ที่ใช้ปูเป็นทางเดินบริเวณท่าเทียบเรือ และเพื่อใช้เป็นคานรองรับสะพานขนถ่ายสินค้า และแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรง (Prestressed Concrete Panel) ที่มีการเพิ่มความยืดหยุ่นให้คอนกรีต เป็นต้น

นอกเหนือจากลักษณะงานและบริการหลักข้างต้นแล้ว บริษัทได้เริ่มงานชุบสังกะสี (Galvanizing) ในปลายปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นงานที่สนับสนุนกระบวนการผลิตภายในของบริษัทเพื่อให้ได้งานชุบที่มีคุณภาพ และสามารถควบคุมกำหนดการแล้ว

เสร็จได้ภายในเวลาที่ต้องการ อีกทั้ง ยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในภาพรวมได้อีกด้วย อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาให้บริการชุมชนแก่ลูกค้าภายนอกได้เมื่อมีกำลังการผลิตคงเหลือ

ปัจจุบันบริษัทไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด

## 2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทให้บริการรับจ้างผลิตและติดตั้งอุปกรณ์ตามคำสั่งของลูกค้า ดังนั้นโครงสร้างรายได้ของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปตามลักษณะงานตามคำสั่งของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ในปี 2554-2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญา ซึ่งสามารถจำแนกโครงสร้างรายได้ ตามรายละเอียดดังนี้

บริษัทมีโครงสร้างรายได้ แยกตามประเภทของลักษณะงาน ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
1. งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication)	497.36	59.31	985.82	26.99	591.11	15.05
- งานโครงสร้างเหล็ก (Steel Structure)	276.39	32.96	722.41	19.78	590.81	15.04
- งานประกอบและเชื่อมต่อ (Piping Fabrication)	108.66	12.94	210.45	5.76	-	-
- งานโครงสร้างเตาเผาและเครื่องกำเนิดความร้อนสำหรับอุตสาหกรรม (Heater & Reformer)	108.58	12.96	52.60	1.44	-	-
- งานโครงสร้างภาชนะบรรจุ (Storage Tank)	3.73	0.45	0.36	0.01	0.30	0.01
2. งานแปรรูปและประกอบโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)	276.90	33.03	2,564.26	70.20	3,318.50	84.46
3. งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete)	38.46	4.58	63.47	1.74	-	-
รวมรายได้ตามสัญญา	812.72	96.92	3,613.55	98.93	3,909.61	99.51
รายได้อื่น <sup>1/</sup>	25.87	3.08	39.03	1.07	19.28	0.49
รวมรายได้	838.59	100.00	3,652.58	100.00	3,928.89	100.00

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้อื่นของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน รายได้จากการขายเศษเหล็ก และรายได้บริการอื่น

ในปี 2554-2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากต่างประเทศทั้งหมด โดยสามารถแยกตามที่ตั้งโครงการได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ทวีปออสเตรเลีย	555.53	68.36	3,267.28	90.42	3,906.88	99.93
ทวีปเอเชีย	89.15	10.97	83.12	2.30	2.43	0.06
ทวีปแอฟริกา	4.98	0.61	7.54	0.21	0.30	0.01
ทวีปยุโรป	-	-	-	-	-	-
ทวีปอเมริกา	163.06	20.06	255.61	7.07	-	-
รวม	812.72	100.00	3,613.55	100.00	3,909.61	100.00

## 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 4 ลักษณะงาน ได้แก่ (1) การแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) (2) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) (3) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) และ (4) งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) โดยบริษัทจะรับงานเป็นโครงการและผลิตตามสัญญาจ้างผลิต (Contract) หรือสัญญาสั่งซื้อ (Purchase Order) ของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งลูกค้าหลักของบริษัทแบ่งเป็น 2 ประเภทได้แก่ 1) ผู้รับเหมาโครงการหลัก (“EPC”) เช่น Laing O’Rourke Australia Construction Pty Limited (“LOR”), ITT S.p.A. (“ITT”), Foster Wheeler Energy Ltd. (“Foster Wheeler”), United Group Resources (“UGL”), Tenke Fungurume Mining (“Tenke”) และ Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. (“HDEC”) ซึ่งถือว่าเป็นผู้รับเหมาโครงการหลักชั้นนำของโลกในหลากหลายอุตสาหกรรม และ 2) เจ้าของโครงการโดยตรง โดยบริษัทสามารถผลิตสินค้าและบริการรองรับการใช้งานของลูกค้าได้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมพลังงาน โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า ก๊าซปิโตรเคมี และเหมืองแร่ เป็นต้น ซึ่งกลุ่มลูกค้าของบริษัทกระจายอยู่ตามประเทศที่มีการลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าว ทั้งในทวีปออสเตรเลีย ตะวันออกกลาง เอเชีย ยุโรป และอเมริกา ลักษณะสัญญาทั่วไปนั้นจะมีระยะเวลาของสัญญาตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 3 ปี และจะมีการกำหนดช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานระหว่าง 12-36 เดือน ขึ้นอยู่กับโครงการ ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท มีรายละเอียดจำแนกตามลักษณะงานได้ดังนี้

### 1) งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication)

บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กให้เป็นชิ้นส่วนโครงสร้างเหล็กประเภทต่างๆ โดยการนำเหล็กรูปพรรณ ท่อเหล็ก และเหล็กแผ่น ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตมาตัด ดัด เชื่อม และประกอบ ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด โดยบริษัทสามารถให้บริการรับจ้างผลิตตามแบบของลูกค้าได้ในหลากหลายลักษณะ ตัวอย่างผลงานการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กที่ผ่านมาของบริษัท ได้แก่

- งานโครงสร้างเหล็ก (Steel Structure)

งานโครงสร้างเหล็ก เป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กต่างๆ ให้เป็นชิ้นงานโครงสร้างขนาดใหญ่ ซึ่งจะถูกนำไปใช้เป็นโครงสร้างหลักในโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เช่น โรงกลั่นน้ำมัน โรงงานปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า เหมือง เป็นต้น ตัวอย่างงานโครงสร้างเหล็กของบริษัทที่นำมาใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ได้แก่ โครงสร้างเหล็กอาคารโรงงาน โครงสร้างเหล็กรับท่อ โครงสร้างระบบสายพานลำเลียง เป็นต้น



งานโครงสร้างเหล็ก – อุตสาหกรรมเหมืองแร่  
โครงการ FMG Solomon Mines Stock Yard ประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างโรงไฟฟ้า – อุตสาหกรรมพลังงาน  
โครงการโรงไฟฟ้าแหลมฉบัง ประเทศไทย



งานโครงสร้างเหล็กท่าเรือ – อุตสาหกรรมขนส่งและโลจิสติกส์  
โครงการ GERALDTON PORT BERTH 7  
ประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างระบบสายพานลำเลียง – อุตสาหกรรมเหมืองแร่  
โครงการ BHP – RGP5  
ประเทศออสเตรเลีย

- งานประกอบและเชื่อมต่อ (Piping Fabrication)

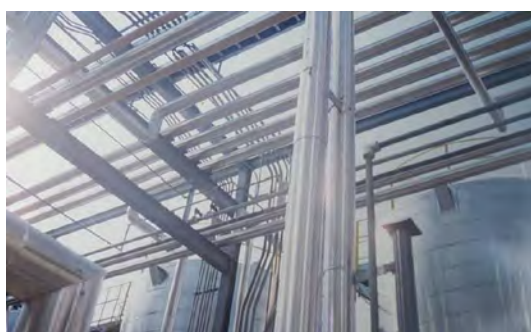
บริษัทให้บริการประกอบและเชื่อมต่อให้ได้ขนาดและรูปร่างตามแบบ และนำไปประกอบติดตั้งเป็นระบบท่อเพื่อให้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม



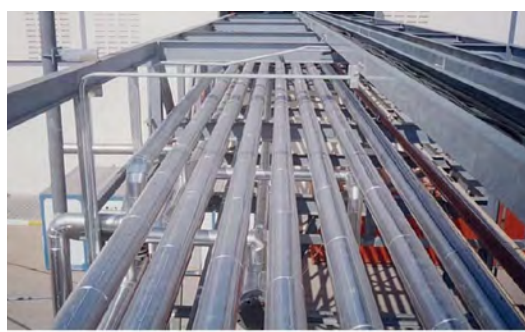
งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี  
โครงการ UTC-Pipe spool fabrication ประเทศบราซิล



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี  
โครงการ UTC-Pipe spool fabrication ประเทศบราซิล



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปุ๋ย  
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปุ๋ย  
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย

- โครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน (Heater & Reformer)

บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นชิ้นส่วนโครงสร้างเตาเผา (ไม่รวมอุปกรณ์) ซึ่งจะถูกนำไปใช้เป็นอุปกรณ์กำเนิดความร้อนในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น





โครงสร้างเตาเผา – อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์  
โครงการ Thai Carbon Black ประเทศไทย



โครงสร้างเตาเผา – อุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติ  
โครงการ SASOL สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

- ภาชนะบรรจุ (Storage Tank)

บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นภาชนะบรรจุสินค้าประเภท ของเหลว ก๊าซ หรือสารเคมี ซึ่งภาชนะดังกล่าวไม่ได้ออกแบบเพื่อให้สามารถรับความดันในกระบวนการผลิต (Non-pressured Tank)



ภาชนะบรรจุน้ำมันดิบ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี  
ประเทศไทย



ภาชนะบรรจุปิโตรเลียม – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี  
โครงการ Lube Oil Blending ประเทศไทย

- ภาชนะความดัน (Pressure Vessel) และ ชิ้นส่วนทนแรงดัน (Pressure Part)

ภาชนะความดันและชิ้นส่วนทนแรงดัน เป็นอุปกรณ์ที่สามารถทนต่อแรงดันในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมได้ โดยส่วนใหญ่ภาชนะความดันและชิ้นส่วนทนแรงดันจะถูกใช้สำหรับบรรจุหรือเป็นท่อนำส่งสารเคมีที่เป็นก๊าซหรือของเหลว ซึ่งในระหว่างกระบวนการผลิตจะต้องมีการควบคุมความดันตามกระบวนการทางวิศวกรรมเพื่อควบคุมไม่ให้เกิดการรั่วไหลและก่อให้เกิดอันตรายได้ ดังนั้นการผลิตจะต้องให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามที่มาตรฐานความปลอดภัยกำหนด โดยภาชนะความดันนี้จะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และก๊าซ เป็นต้น



ภาชนะความดัน– อุตสาหกรรมก๊าซ  
โครงการ APLNG WHS ประเทศออสเตรเลีย



ภาชนะความดัน– อุตสาหกรรมก๊าซ  
โครงการ APLNG WHS ประเทศออสเตรเลีย

ทั้งนี้ ส่วนสำคัญของงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กนี้ คือ ความสามารถของวิศวกรผู้คุมงานและช่างฝีมือในงานประเภท โครงสร้างโลหะ ได้แก่ การตัด (Cutting) การดัด (Bending) การเจาะ (Drilling) และการเชื่อม (Welding) มาก่อสร้างให้ได้ ลักษณะโครงสร้างหรือชิ้นงานตามแบบที่ลูกค้ากำหนด บริษัทที่มีวิศวกรผู้คุมงานที่มีประสบการณ์ ได้แก่ วิศวกรออกแบบ วิศวกรควบคุมการผลิต และวิศวกรควบคุมคุณภาพ และมีทีมช่างฝีมือที่มีประกาศนียบัตรช่างเชื่อมตามที่มาตรฐานของ ผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทกำหนด ตัวอย่างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่กำหนดมาตรฐานฝีมือช่างเชื่อม ได้แก่ มาตรฐานในการผลิต ภาชนะความดัน มาตรฐานในการก่อสร้างการเดินท่อสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมเกี่ยวกับก๊าซต่างๆ หรือโรงงานน้ำมัน และมาตรฐานในการก่อสร้างโครงสร้างที่ใช้ในการรับน้ำหนัก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีฝ่าย QA (Quality Assurance) เป็นผู้ควบคุมการคัดเลือกช่างเชื่อมผู้คุณสมบัติตรงกับ มาตรฐานของงานแต่ละโครงการที่ลูกค้ากำหนด รวมถึงทดสอบฝีมือช่างเชื่อมเพื่อให้ได้ช่างเชื่อมที่มีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนดของลูกค้าในแต่ละราย จากนั้นจึงออกไปประกาศนียบัตรให้ (WQT certificate & Card test) และอนุญาตให้เชื่อมงาน ได้ ซึ่งนอกจากงานบางชนิดที่ต้องการความละเอียดอ่อนที่ทำโดยช่างผู้ชำนาญการ บริษัทยังได้มีการลงทุนซื้อเครื่องจักร เพิ่มเติมในขั้นตอนการทำงานที่ต้องการความเร็วและความถูกต้องแม่นยำสูง เช่น งานตัด ซึ่งจะช่วยในด้านการลดระยะเวลา การทำงานและควบคุมความเที่ยงตรงของชิ้นงานที่มีลักษณะเหมือนกันได้เป็นอย่างดี

## 2) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)

งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เป็นวิวัฒนาการของการแปรรูปงานโครงสร้าง สำเร็จรูปสำหรับอุตสาหกรรม ที่ต้องอาศัยการออกแบบทางด้านวิศวกรรมขั้นสูง กล่าวคือต้องคำนึงถึงองค์ประกอบโดยรวม ตั้งแต่ ลักษณะโครงสร้าง ระบบท่อ ระบบการนำความร้อน ระบบไฟฟ้า ระบบความปลอดภัย เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ต้อง ติดตั้งในโรงงาน ขนาดของชิ้นงานโครงสร้าง คุณภาพของงานสี การเคลื่อนย้าย การขนส่ง และการติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง เป็นต้น

บริษัทรับจ้างงานก่อสร้างและประกอบกลุ่มงานตามแบบของลูกค้า โดยงานประเภทนี้จะใช้การออกแบบที่เน้น โครงสร้างเหล็กและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นหลัก เมื่อประกอบชิ้นส่วนงาน ระบบท่อ ระบบไฟฟ้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ ต่างๆ เข้าด้วยกันแล้ว จะได้เป็นกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ และถูกใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่อยู่ทั้งในและนอกชายฝั่ง

งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นชิ้นส่วนต่างๆ นั้น บริษัทจะดำเนินการภายในพื้นที่โรงงานของบริษัท และนำไปประกอบ เป็นโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ณ บริเวณพื้นที่ก่อสร้างซึ่งอยู่ในท่าเรือสตีบบางส่วน ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการขนส่ง ชิ้นงานโครงสร้างซึ่งมีขนาดใหญ่ทางทะเลไปยังจุดหมายที่ลูกค้ากำหนด



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ – อุตสาหกรรมก๊าซ  
โครงการ APLNG – Pre Assemble Unit ประเทศออสเตรเลีย

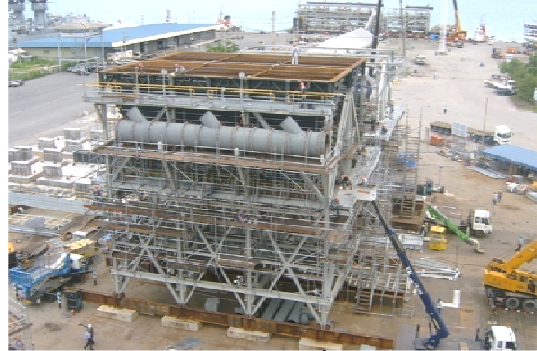


งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ – อุตสาหกรรมก๊าซ  
โครงการ APLNG – Pre Assemble Unit ประเทศออสเตรเลีย





งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่  
อุตสาหกรรมเหมืองแร่  
โครงการ ALCAN GOVE ประเทศออสเตรเลีย



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่  
อุตสาหกรรมเหมืองแร่  
โครงการ ALCAN GOVE ประเทศออสเตรเลีย

### 3) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection)

บริษัทให้บริการติดตั้งโครงสร้างเหล็กนอกสถานที่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสามารถรับงานได้หลากหลาย อุตสาหกรรม เช่น เหมืองแร่ โรงกลั่นน้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ โรงไฟฟ้า เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดทีมวิศวกร ช่างฝีมือ และช่างก่อสร้างที่เหมาะสมกับงานโครงการแต่ละประเภทเข้ารับผิดชอบในการดำเนินโครงการในพื้นที่การก่อสร้างของลูกค้า ทั้งนี้ งานติดตั้งและก่อสร้างนอกสถานที่จะเป็นงานส่วนต่อเนื่องจากงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กที่ทำภายในโรงงานของบริษัท และนำไปติดตั้งและก่อสร้าง ณ พื้นที่การก่อสร้างของลูกค้า โดยบริษัทจะเข้าไปมีส่วนร่วมตั้งแต่ขั้นตอนของการวางแผนการดำเนินงาน การจัดหาวัสดุดิบ การแปรรูป การควบคุมและตรวจสอบชิ้นงานก่อนส่งไปประกอบ งานประกอบ ติดตั้งและก่อสร้างให้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน และให้แล้วเสร็จตามแผนงานที่กำหนด



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมเหมืองแร่  
โครงการ Tenke Fungurume Mining  
สาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมเหมืองแร่  
โครงการ Tenke Fungurume Mining  
สาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมปูน  
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมปูน  
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย

#### 4) งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete)

บริษัทให้บริการผลิตผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปตามแบบของลูกค้าเป็นหลัก โดยลูกค้าเป็นผู้จัดหาแม่แบบ (Mold) และส่งให้กับบริษัทหรือบริษัทเป็นผู้จัดหาแม่แบบเองแล้วแต่การตกลง ตัวอย่างผลิตภัณฑ์คอนกรีตหล่อสำเร็จรูปที่บริษัทได้ทำการผลิตในอดีต ได้แก่ ชิ้นส่วนเขื่อนกันชายฝั่งหรือท่าเรือจากคลื่นของน้ำทะเล (Breakwater แบบ CORE-LOC™) เพื่อป้องกันคลื่นกัดเซาะชายฝั่ง แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete Panel) แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรง (Pre-stress Concrete Panel) เพื่อใช้เป็นสะพาน ทางยกระดับ ท่าเทียบเรือ เป็นต้น



ชิ้นส่วนเขื่อนกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล (Breakwater)

อุตสาหกรรมเหมืองแร่

โครงการ Sino Iron Cape Preston Breakwater

ประเทศออสเตรเลีย



ชิ้นส่วนเขื่อนกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล (Breakwater)

อุตสาหกรรมเหมืองแร่

โครงการ Sino Iron Cape Preston Breakwater

ประเทศออสเตรเลีย

ด้วยประสบการณ์อันยาวนานในการดำเนินธุรกิจนี้มากกว่า 19 ปี ทำให้บริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างสูง รวมถึงได้รับการยอมรับจากลูกค้าในระดับนานาชาติ บริษัทมีความสามารถในการผลิตสินค้าได้หลากหลายรูปแบบ และให้บริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความชำนาญและมีความเข้าใจในงานโครงสร้างผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาระบบการทำงานและการบริหารจัดการงานส่วนกลางอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและพัฒนาความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ การดำเนินการวางระบบมาตรฐานคุณภาพ ซึ่งทำให้บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการด้านคุณภาพ (มาตรฐาน ISO 9001:2008) ระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม (มาตรฐาน ISO 14001:2004) และระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (มาตรฐาน OHSAS 18001:2007) จาก TÜV NORD

#### มาตรฐานที่บริษัทได้รับ

บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานต่างๆ จากสถาบันที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศหลายแห่ง ดังนี้

เครื่องหมาย/ ชื่อมาตรฐาน	คำอธิบายเกี่ยวกับมาตรฐาน	สถาบันที่ให้การรับรอง มาตรฐาน	ประเทศ	ปีที่ได้รับ	ปีที่หมดอายุ ล่าสุด
S	มาตรฐานด้านการผลิต ประกอบและติดตั้งหม้อไอน้ำ (Power Boilers)	The American Society of Mechanical Engineers (ASME)	สหรัฐอเมริกา	2546	2558
U	มาตรฐานด้านการผลิตและติดตั้งภาชนะความดันที่ไม่มีการออกแบบให้สามารถสัมผัสความร้อนในกระบวนการผลิต (Unfired Pressure Vessel)			2546	2558



เครื่องหมาย/ ชื่อมาตรฐาน	คำอธิบายเกี่ยวกับมาตรฐาน	สถาบันที่ให้การรับรอง มาตรฐาน	ประเทศ	ปีที่ได้รับ	ปีที่หมดอายุ ล่าสุด
U2	เป็นมาตรฐานส่วนเพิ่มเติมจากมาตรฐาน U ทำให้สามารถผลิตและออกแบบภาชนะความดันที่มีความดันเกินกว่า 3,000 ปอนด์ต่อตารางนิ้ว			2555	2558
PP	มาตรฐานด้านการผลิต ประกอบและติดตั้งสำหรับผลิตภัณฑ์ ท่อแรงดัน (Pressure Piping)			2546	2555
R	มาตรฐานในการซ่อมแซมและปรับปรุงหม้อไอน้ำและภาชนะความดัน (Boiler and Pressure Vessel)	The National Board of Boiler and Pressure	สหรัฐอเมริกา	2546	2558
NB	ใบรับรองในการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ภาชนะความดัน (Pressure Vessels) และชิ้นส่วนที่รับแรงดัน	Vessel Inspectors (NBIC)		2555	2558
BPVML	มาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ภาชนะความดัน (Pressure Vessels)	China Special Equipment Licensing	จีน	2551	2555*
	มาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ หม้อไอน้ำ (Boilers)	Office (SELO)		2552	2555*
ISO 9001 :2008	มาตรฐานระบบการจัดการด้านคุณภาพ	TÜV NORD	ยุโรป	2545	2557
ISO 14001:2004	มาตรฐานระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม	TÜV NORD	ยุโรป	2554	2557
BS OHSAS 18001:2007	มาตรฐานระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย	TÜV NORD	ยุโรป	2554	2557

หมายเหตุ \* บริษัทไม่ได้ทำการต่ออายุของมาตรฐานรับรอง

โดยมาตรฐานดังกล่าวต้องมีการตรวจสอบและทำการต่ออายุจากสถาบันที่ให้การรับรองอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันการรับรองมาตรฐานบางมาตรฐานได้แก่ มาตรฐาน PP บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องได้รับการรับรองหรือมีมาตรฐานอื่นที่สามารถรองรับแทน ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องต่ออายุในมาตรฐานนั้น เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายบางส่วนในการรับรองมาตรฐานดังกล่าว ขณะที่มาตรฐาน BPVML ปัจจุบันบริษัทไม่ได้ทำการส่งออกสินค้าไปที่ประเทศจีนแล้ว จึงไม่มีความจำเป็นในการต่ออายุมาตรฐานดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับประกาศนียบัตรต่างๆ จากลูกค้าในโครงการต่างๆ อันเป็นเครื่องแสดงได้ว่าการดำเนินการก่อสร้างของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั้งในด้านมาตรฐานความปลอดภัย รวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

ชื่อลูกค้า / ปีที่ทำโครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	ประกาศนียบัตรที่ได้รับ
Alcan Inc. / ปี 2549	Alcan Gove Third Stage Expansion Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็ก สำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่	ประกาศนียบัตรยืนยันความสำเร็จของ งานในรอบระยะเวลา 1 ปีที่ดำเนิน โครงการ รวมทั้งรับรองคุณภาพของ การให้บริการและความปลอดภัยใน การผลิต
Samsung Engineering (Thailand) Co., Ltd. /ปี 2540	BST/BSTE Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็ก สำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี	ประกาศนียบัตรรับรองคุณภาพในการ บริหารการจัดการของบริษัท
Samsung Heavy Industries /ปี 2538	TLBC Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็ก สำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี	ประกาศนียบัตรรับรองบริษัทที่ร่วม ดำเนินงานดีเยี่ยม

ชื่อลูกค้า / ปีที่ทำโครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	ประกาศนียบัตรที่ได้รับ
Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. /ปี 2538	The National Fertilizer Complex Project in Thailand	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็กสำหรับอุตสาหกรรมผลิตปุ๋ยและเคมีภัณฑ์	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 10,000,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มีเหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก

### สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน

สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากบัตรส่งเสริมการลงทุนของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1980(2)/2552	1236(2)/2554	2217(2)/2555
รายละเอียด			
1. วันที่รับส่งเสริม	15 ธ.ค. 2552	25 ก.พ. 2554	4 ก.ย. 2555
2. เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการ	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform
3. สิทธิประโยชน์สำคัญที่ได้รับ			
3.1. ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ
3.2. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม	5 ปี	5 ปี	5 ปี
3.3. ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษี	5 ปี	5 ปี	5 ปี
3.4. ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลาตามที่กำหนดนับตั้งแต่วันนำเข้าวันแรก	ได้รับขยายเวลาจนถึง 29 พ.ย. 2557	ได้รับขยายเวลาจนถึง 17 ก.ย. 2557	ได้รับระยะเวลา 1 ปี
3.5. ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่นำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไป	ได้รับขยายเวลาจนถึง 29 พ.ย. 2557	ได้รับขยายเวลาจนถึง 17 ก.ย. 2557	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก

หมายเหตุ: บริษัทได้รับการยกเลิกเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนผู้ถือหุ้นไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน (ตามบัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 1089(2)/2546) ตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2547

## ผลงานในอดีตและโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

ผลงานในอดีตที่สำคัญและสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทในช่วง 19 ปีที่ผ่านมา มีมากกว่า 180 โครงการ โดยบริษัทมีโครงการอยู่ระหว่างดำเนินงาน รวมถึงโครงการที่บริษัทได้เซ็นสัญญา ในปี 2556 ดังต่อไปนี้

ปีที่เริ่มโครงการ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	อุตสาหกรรม	ผู้ว่าจ้าง	ประเภทงาน	ระยะเวลาดำเนินการโดยประมาณ	มูลค่างานโดยประมาณ (ล้านบาท)
2554	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (PAU-FID1)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	2 ปี	1,684
2555	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (IX Vessels)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	10 เดือน	150
2555	LOR	Cape Lambert Port B Phase 1	ประเทศออสเตรเลีย	เหมืองแร่	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปผลิตภัณฑ์หลัก	8 เดือน	700
2555	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (PAU-FID2)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	1 ปี	1,508
2555	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (WHS-FID1)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	2 ปี	2,299
2556	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (WHS-FID2)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	1 ปี	938
2556	APLNG	APLNG / CTW Interconnect	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	3 เดือน	24

ปีที่เริ่มโครงการ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	อุตสาหกรรม	ผู้ว่าจ้าง	ประเภทงาน	ระยะเวลาดำเนินการโดยประมาณ	มูลค่างานโดยประมาณ (ล้านบาท)
2556	APLNG	APLNG / Talinga Structural	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	5 เดือน	344
2556	APLNG	APLNG / Spring Gully	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	7 เดือน	42
2556	APLNG	APLNG / Wandoan	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานประกอบและเชื่อมต่อ	3 เดือน	18
2556	APLNG	APLNG / Water Blast - PAU GPF Piping	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานประกอบและเชื่อมต่อ	3 เดือน	9
2556	LOR	LOR / Cape Lambert Port B Phase2	ประเทศออสเตรเลีย	เหมืองแร่	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก	8 เดือน	675
2556	Phu Bia Mining	Phu Bia Mining / Ban Houayxai	ประเทศลาว	เหมืองแร่	เจ้าของโครงการ	งานประกอบและเชื่อมต่อ	1 เดือน	2
2556	Daewoo E&C	Daewoo /Libya Zwitina	ประเทศลิเบีย	โรงไฟฟ้า	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	26
2556	Entrepose	Wheatstone Project LNG Plant	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	7 เดือน	230
2556	HDEC	UTE : 500MW CCGP Project	ประเทศอุรุกวัย	โรงไฟฟ้า	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	40
2556	HDEC	Linear Alkybenzene Plant Project	ประเทศไทย	โรงกลั่นน้ำมัน	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	50

หมายเหตุ: สำหรับการคำนวณมูลค่าโครงการตามตารางข้างต้น กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ออสเตรเลียเท่ากับ 30 บาทต่อเหรียญ และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 32 บาทต่อเหรียญ

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 1) นโยบายและกลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจ เพื่อมุ่งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันระยะยาวและพัฒนาความสามารถในการผลิตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่มักจะเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้นจึงต้องอาศัยความเชื่อมั่นจากผลงานที่ผ่านมาเป็นหลัก จากผลงานในอดีตมากกว่า 19 ปี ที่ผ่านมามีบริษัทได้พิสูจน์ให้เห็นว่าการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้นมีคุณภาพและมีการให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลาที่กำหนดซึ่งบริษัทตระหนักและให้ความสำคัญเป็นอย่างมากต่อปัจจัยดังกล่าว จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจอย่างต่อเนื่องจากลูกค้า การที่บริษัทสามารถทำให้ผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในระดับนานาชาติทำให้เกิดการแนะนำระหว่างลูกค้าด้วยกัน ส่งผลให้บริษัทมีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทดังนี้

- ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่ได้มาตรฐาน

บริษัทมุ่งเน้นความสำคัญเป็นอย่างมากในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งจะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอน เพื่อให้มั่นใจว่างานในทุกรายละเอียดได้มาตรฐาน มีประสิทธิภาพตรงตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้ใช้งานและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทถูกนำไปใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่หลากหลายอุตสาหกรรม เช่น ก๊าซ ปิโตรเคมี โรงกลั่น เหมืองแร่ เป็นต้น ดังนั้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่ได้มาตรฐานจึงมีความจำเป็นและสำคัญเป็นอย่างมากเนื่องจากหากผลิตภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อกระบวนการผลิตรวมได้

บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานด้านคุณภาพจากหลายสถาบัน โดยสามารถอ้างอิงรายละเอียดได้จากหัวข้อ “มาตรฐานที่บริษัทได้รับ” ทั้งนี้นอกจากการตรวจสอบคุณภาพงานตามมาตรฐานระดับสากลแล้ว บริษัทยังมีการตรวจสอบคุณภาพร่วมกันระหว่างผู้ตรวจสอบของบริษัทและลูกค้า เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดที่ลูกค้าต้องการ รวมทั้งข้อกำหนดตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทยังคำนึงถึงการนำเทคโนโลยีมาปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิต เพื่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่ได้มาตรฐาน โดยบริษัทมีโรงงาน เครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย บริษัทใช้ระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในกระบวนการผลิต เช่น การวัดขนาด การตัด การเจาะรู เป็นต้น ทำให้ช่วยลดระยะเวลาในการทำงานและมีความผิดพลาดน้อยลง รวมไปถึงยังมีการบำรุงรักษาเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพที่ดีอยู่เสมอ

- ด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก และประกอบชิ้นงานได้ตามแบบของลูกค้าซึ่งบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ในปัจจุบัน บริษัทสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายให้กลุ่มลูกค้าในหลากหลายอุตสาหกรรม ได้แก่ งานโครงสร้างเหล็ก งานประกอบและเชื่อมท่อ โครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม โครงสร้างหม้อกำเนิดไอน้ำ ภาชนะบรรจุ ภาชนะความดัน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถรับงานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) ขนาดใหญ่ที่มีรูปแบบและขนาดตามการออกแบบของลูกค้าได้

- ด้านการส่งมอบชิ้นงานและบริการที่มีความตรงต่อเวลา

บริษัทให้ความสำคัญกับการส่งมอบชิ้นงานและบริการให้ได้ตามเวลาที่กำหนดเป็นอย่างมาก เนื่องจากความสามารถที่จะส่งมอบงานได้ตรงเวลาถือเป็นปัจจัยสำคัญในการที่ลูกค้าจะพิจารณาตัดสินใจเลือกผู้รับจ้างผลิต ดังนั้น ก่อนที่บริษัทจะรับงานจากลูกค้า บริษัทจะทำการตรวจสอบระยะเวลาการสั่งซื้อวัตถุดิบ ประมาณระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต และติดตั้ง เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทสามารถผลิตและติดตั้งชิ้นงานให้กับลูกค้าได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด ในกรณีที่ลูกค้าต้องการให้จัดส่งสินค้าเร็วขึ้น บริษัทจะปรับตารางการทำงานโดยเพิ่มการทำงานล่วงเวลา

- ด้านการขยายฐานลูกค้า

บริษัทมีฐานลูกค้าเดิมที่ได้มีการว่าจ้างในการทำธุรกิจมาอย่างยาวนานจากอดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งถือเป็นส่วนสนับสนุนทางการตลาดที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้บริษัทได้รับงานอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทซึ่งมีทั้งผู้รับเหมาโครงการหลักและเจ้าของโครงการ บริษัทมีแนวทางในการขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ โดยการติดตามข่าวสารการขยายการลงทุนของผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมพลังงาน ปิโตรเคมี เหมืองแร่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงยังมีช่องทางการขยายงานโดยรับงานผ่านผู้รับเหมาโครงการหลัก (EPC) ซึ่งเป็นผู้รับเหมารายใหญ่ชั้นนำของโลก และด้วยคุณภาพและความตรงต่อเวลาของบริษัท ทำให้บริษัทมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้มีโอกาสได้รับงานเพิ่มเติมจากผู้รับเหมาโครงการหลักและเจ้าของโครงการในอนาคตอีกด้วย บริษัทยังมีการแต่งตั้งตัวแทนการตลาดในต่างประเทศเพื่อขยายช่องทางการรับงานเพิ่มเติม โดยมีหน้าที่หลักในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเผยแพร่ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ([www.bjc1994.com](http://www.bjc1994.com)) เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อ และเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับบริการของบริษัทให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศทราบ

- ด้านการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง

บริษัทมีการลงทุนเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอและทันสมัย และมีความพร้อมทั้งในด้านสถานที่และกำลังคน ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทได้รับเลือกในการผลิตงานในโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูงจากลูกค้าในต่างประเทศ

ปัจจุบันโรงงานมีพื้นที่ประมาณ 142-0-58 ไร่ นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถขยายกำลังการผลิตได้อีก โดยการจัดตารางการทำงานให้เหมาะสมกับประเภทงานที่ได้รับ การไปทำงานก่อสร้าง ณ ที่ตั้งของโครงการนั้นๆ หรือการเช่าโรงงานเพื่อรับงานเพิ่มเติม โดยปัจจุบันบริษัทมีการเช่าพื้นที่ภายในบริเวณท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ เพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบชิ้นงานก่อนส่งมอบ จัดเก็บสินค้าก่อนนำส่งให้ลูกค้าทางเรือ

- ด้านการพัฒนาบุคลากร

บริษัทมีนโยบายการพัฒนาบุคลากร โดยมีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ ความสามารถในการปฏิบัติงาน และรักษาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้ทำงานกับบริษัทในระยะยาว มีความก้าวหน้าในอาชีพ โดยได้มีการจัดอบรมอย่างสม่ำเสมอในเรื่องความรู้เฉพาะด้านและเทคนิคต่างๆ ซึ่งมีการจัดทำแผนการฝึกอบรมประจำปี โดยคำนึงถึงการจัดการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับงานในแต่ละสายงาน นอกจากนี้ บริษัทได้มีการจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญภายนอกเพื่อให้ความรู้แก่พนักงานภายในบริษัทที่จำเป็นต้องฝึกอบรมเพิ่มเติม.

- ด้านการบริหารความสัมพันธ์กับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆ

ในการดำเนินการและส่งมอบงานที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าในแต่ละโครงการภายในกำหนดการที่วางแผนเอาไว้ บริษัทมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพึ่งพาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆที่มีคุณภาพ ความพร้อม ความเชี่ยวชาญ และความรับผิดชอบ การรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับผู้ให้บริการเหล่านี้จะช่วยให้บริษัทสามารถดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน และลดความเสี่ยงอันจะเกิดจากการไม่สามารถจัดซื้อและจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์ วัสดุก่อสร้าง โดยผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีอันยาวนาน

- ด้านความเหมาะสมของที่ตั้งโรงงาน

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศ ซึ่งจะต้องขนส่งชิ้นงานไปทางทะเล การมีพื้นที่ทำงานใกล้บริเวณท่าเรือสำคัญ เช่น ท่าเรือสัตหีบ ท่าเรือมาบตาพุด หรือท่าเรือแหลมฉบัง ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการโครงการที่ต้องส่งออกได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทมีสถานที่ตั้งโรงงานที่อยู่ในบริเวณใกล้กับเขตอุตสาหกรรม ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดและนิคมอุตสาหกรรมตะวันออก จึงทำให้บริษัทมีต้นทุนในการขนส่งชิ้นงานจากโรงงานไปยังสถานที่ตั้งของโครงการก่อสร้างในเขตอุตสาหกรรมเหล่านั้นไม่สูงนัก

## 2) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย โดยที่ผ่านมามีลูกค้าของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 7 กลุ่มอุตสาหกรรมหลัก คือ เหมือง ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่น โรงไฟฟ้า ปุ๋ย และท่าเรือ สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมจะแตกต่างกันไปในแต่ละปีขึ้นกับการรับงานของบริษัท โดยสัดส่วนการให้บริการลูกค้าแต่ละอุตสาหกรรมในปี 2554-2556 และเป็นอย่างนี้

หน่วย: ล้านบาท

อุตสาหกรรม	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
เหมือง	364.04	44.79	763.75	21.14	590.81	15.11
ปิโตรเคมี	164.74	20.27	255.52	7.07	-	-
ก๊าซ	276.90	34.07	2,564.26	70.96	3,318.50	84.88
โรงไฟฟ้า	7.04	0.87	7.89	0.22	0.30	0.01
ท่าเรือ	-	-	22.13	0.61	-	-
รวม	812.72	100.00	3,613.55	100.00	3,909.61	100.00

ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัททั้งหมดเป็นลูกค้าต่างประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศเนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขัน และเล็งเห็นถึงโอกาสในการเติบโตที่สูง การรับงานผลิตและให้บริการในหลากหลายประเทศยังถือเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัท ในกรณีที่เศรษฐกิจของประเทศใดชะลอตัวลง บริษัทก็ยังมีตลาดในประเทศอื่นรองรับ นอกจากนี้อัตราค่าไถ่ขึ้นต้นการส่งออกยังสูงกว่าการรับงานผลิตและให้บริการในประเทศ โดยในช่วงก่อนปี 2544 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่บริษัทเน้นการทำตลาดในประเทศ อัตราค่าไถ่ขึ้นต้นสำหรับงานโครงการในประเทศอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 10-15 ขณะที่งานโครงการในต่างประเทศจะมีอัตราค่าไถ่ขึ้นต้นที่สูงกว่างานโครงการในประเทศ โดยตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทมีรายได้จากการรับงานจากลูกค้าต่างประเทศเท่านั้น ทำให้อัตราค่าไถ่ขึ้นต้นเฉลี่ยรวมของ

บริษัทในช่วงปี 2554-2556 อยู่ที่ย่อยละประมาณ 30 ของรายได้ตามสัญญา รวมไปถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในระดับสูง จึงทำให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันในระดับสากลได้

โดยในช่วงปี 2554-2556 บริษัทมุ่งเน้นการทำตลาดในประเทศออสเตรเลียเนื่องจากเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ในด้านทรัพยากรธรรมชาติเป็นอย่างมาก จึงทำให้บริษัทมีแนวโน้มที่จะได้ส่วนแบ่งทางการตลาดที่มากขึ้นในประเทศออสเตรเลียในอนาคต สำหรับสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในออสเตรเลียมีสัดส่วนที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในออสเตรเลียได้ปรับตัวเพิ่มจากร้อยละ 68.36 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2554 เป็นร้อยละ 99.93 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2556 บริษัทรับรู้รายได้ทั้งหมดจากประเทศออสเตรเลีย ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท โดยสัดส่วนงานของบริษัทตามที่ตั้งโครงการของลูกค้า ในช่วงปี 2554-2556 เป็นดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ออสเตรเลีย	555.53	68.36	3,267.28	90.42	3,906.88	99.93
ทวีปเอเชีย	89.15	10.97	83.12	2.30	2.43	0.06
ทวีปยุโรป	-	-	-	-	-	-
ทวีปแอฟริกา	4.98	0.61	7.54	0.21	0.30	0.01
ทวีปอเมริกา	163.06	20.06	255.61	7.07	-	-
รวม	812.72	100.00	3,613.55	100.00	3,909.61	100.00

บริษัทมีช่องทางในการรับงานจาก 2 ช่องทาง ได้แก่ (ก) ผู้รับเหมาโครงการหลัก และ (ข) เจ้าของโครงการซึ่งเป็นลูกค้าภาคเอกชนที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง

#### (ก) ผู้รับเหมาโครงการหลัก (EPC)

บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นงานและให้บริการต่างๆ ผ่านทางผู้รับเหมาโครงการหลัก ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่รับเหมาโครงการขนาดใหญ่ (EPC) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาออกแบบและก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่รับงานจากเจ้าของโครงการ และแบ่งส่วนงานให้กับบริษัทหรือผู้รับเหมาโครงการช่วงรายอื่นๆ ต่อไป

ผู้รับเหมาโครงการหลักเหล่านี้จะมีรายชื่อผู้รับเหมาที่สามารถผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ประเภทต่างๆ และมีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดในอุตสาหกรรมแต่ละประเภท (Approved Vendor List) จากทั่วโลก ซึ่งบริษัทมีชื่ออยู่ในรายชื่อดังกล่าว เนื่องจากบริษัทได้รับการยอมรับในด้านการผลิตและการบริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล และได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวาง ลูกค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ LOR, ITT, Foster Wheeler และ UGL เป็นต้น ซึ่งถือเป็น EPC รายใหญ่ชั้นนำของโลกที่มีประวัติและผลงานที่สร้างชื่อเสียงมาอย่างยาวนาน

#### (ข) บริษัทรับงานจากลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรง

บริษัทรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับเจ้าของโครงการโดยตรงซึ่งเจ้าของโครงการ ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีแผนงานในการขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติม หรือ มีการปรับปรุงโรงงานอุตสาหกรรมให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น หรือ มีการก่อสร้างโรงงานใหม่ เช่น เหมืองแร่ โรงกลั่นน้ำมัน โรงแยกก๊าซ โรงไฟฟ้า และโรงงานปิโตรเคมี เป็นต้น โดยตัวอย่างลูกค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ Australia Pacific LNG Pty Limited ซึ่งเป็นบริษัทในอุตสาหกรรมพลังงานที่มีชื่อเสียงและเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมระดับโลก และ Phu Bia Mining Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทเหมืองแร่ เป็นต้น โดยบริษัทจะทำสัญญาโดยตรงกับเจ้าของโครงการตามที่ตกลงกัน



โดยในอดีตบริษัทจะรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมาโครงการเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ในภายหลังเมื่อผลงานเป็นที่รู้จักในกลุ่มเจ้าของโครงการ บริษัทก็ได้รับการติดต่อโดยตรงจากเจ้าของโครงการ รวมไปถึงการแนะนำของลูกค้าที่เคยใช้บริการของบริษัทซึ่งจะแนะนำลูกค้ารายใหม่มาให้แก่ทางบริษัท

โดยขั้นตอนจะเริ่มจากการได้รับแบบเสนอการเข้าร่วมประมูล (Bidding Inquiry) จากลูกค้า จากนั้นฝ่ายการตลาดจะทำเอกสารขอเข้าร่วมประมูล (Bid Request) ให้ทางผู้จัดการฝ่ายการตลาดสำหรับกรวิเคราะห์ศักยภาพของโครงการที่จะเข้าร่วมประมูล ในกรณีที่บริษัทสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล ก็จะทำใบเสนอราคาและให้ผู้จัดการฝ่ายการตลาดทบทวนและอนุมัติอีกครั้งก่อนส่งให้ทางลูกค้า ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งแบบเสนอการเข้าร่วมประมูล (Bidding Inquiry) ติดต่อกับบริษัทเนื่องจากบริษัทมีผลงานที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ได้แก่ คือ โครงการ Alcan Gove Third Stage Expansion ซึ่งเป็นงานประเภทงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ของบริษัท Alcan Inc. ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจด้านเหมืองแร่มาอย่างยาวนานกว่า 63 ปี และยังการดำเนินธุรกิจไปยังหลากหลายภูมิภาคทั่วโลก ทั้งในทวีปอเมริกา ทวีปแอฟริกา ทวีปเอเชีย และทวีปยุโรป โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศแคนาดา) นอกจากนี้ โครงการ RGP5 จากประเทศออสเตรเลีย ยังเป็นอีกงานที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัท โครงการดังกล่าวเป็นงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กในอุตสาหกรรมเหมืองแร่จากผู้รับเหมาโครงการหลักคือ บริษัท United Group Resources (“UGL” เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านงานก่อสร้างทางวิศวกรรม การบริหารงานโครงการในหลากหลายอุตสาหกรรม ปัจจุบัน UGL มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศออสเตรเลีย และยังดำเนินธุรกิจไปกว่า 52 ประเทศทั่วโลก โดยมีจำนวนพนักงานทั้งหมด 52,000 คน) ส่งผลให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้า และได้รับการเสนองานอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา

ในการทำสัญญากับลูกค้าทั้งผู้รับเหมาโครงการหลักและเจ้าของโครงการโดยทั่วไป เมื่อบริษัทได้ลงนามในสัญญาแล้ว บริษัทอาจต้องนำหนังสือค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า (Advanced Payment Bond) ไปวางค้ำประกัน ในกรณีที่คู่สัญญาจะจ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่บริษัทตามสัญญาจ้างผลิต บริษัทจะได้รับเงินประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการเพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนี้ในระหว่างการดำเนินงานตามสัญญา ทางบริษัทอาจต้องวางหนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance bond) อีกประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการเพื่อรับประกันว่าบริษัทจะทำงานจนเสร็จสิ้นโครงการ หลังจากทำงานเสร็จสิ้นแล้ว บริษัทอาจจะต้องวางหนังสือค้ำประกันผลงาน (Warranty Bond) ซึ่งโดยทั่วไปมีมูลค่าร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการเพื่อรับประกันผลงานต่อไปอีกประมาณ 1-3 ปี ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างลูกค้าและบริษัท

โดยสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มดังกล่าวข้างต้นจะแตกต่างกันไปในแต่ละปีขึ้นกับการรับงานของบริษัท สำหรับสัดส่วนงานของบริษัทระหว่างการผ่านผู้รับเหมาโครงการหลักและการรับงานจากลูกค้าโดยตรงในปี 2554-2556 เป็นดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ช่องทางการรับงาน	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผ่านผู้รับเหมาโครงการหลัก	450.41	55.42	1,024.96	28.36	591.14	15.12
ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง	362.31	44.58	2,588.59	71.64	3,318.47	84.88
รวม	812.72	100.00	3,613.55	100.00	3,909.61	100.00

### 3) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจหลักของบริษัท คือ การเป็นผู้ผลิตและให้บริการงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) รวมถึง งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) โดยบริษัทรับงานเป็นโครงการและผลิตตามสัญญาจ้างผลิตและสัญญาสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ในอุตสาหกรรม เหมือง ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่น โรงไฟฟ้า ปุ๋ย ท่าเรือ เป็นต้น ดังนั้น ภาวะการแข่งขันและการเติบโตของบริษัท จึงเป็นไปในทิศทางของการเติบโตของอุตสาหกรรมดังกล่าว

#### ตลาดในประเทศ

สำหรับภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็กในประเทศอยู่ในระดับสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการในประเทศหลายราย ประกอบกับมีโครงการลงทุนขนาดใหญ่ไม่มากนัก ทำให้มีการแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับไม่สูงมากนัก โดยอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยในอดีตที่บริษัทเคยได้รับอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10-15 อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทเน้นการส่งออกเป็นหลัก

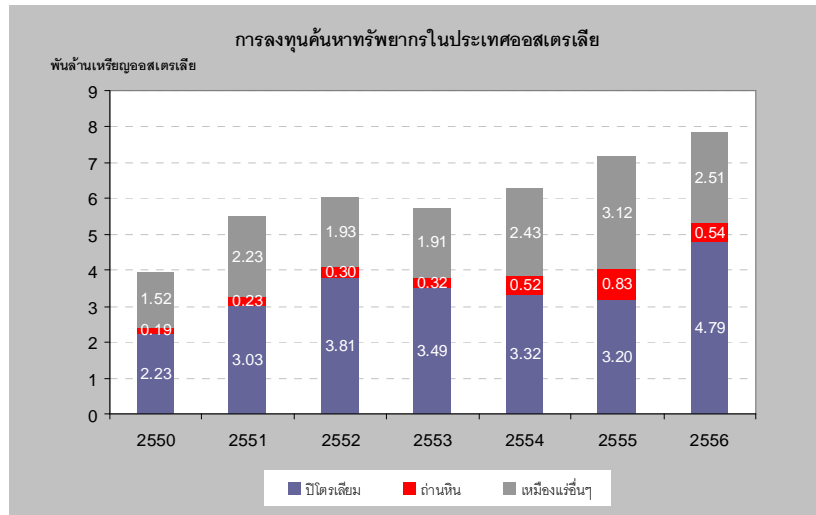
#### ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายของบริษัท จะเป็นการแข่งขันระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการในประเทศนั้นๆ ที่เป็นที่ตั้งของโครงการ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการจากประเทศในทวีปเอเชียซึ่งเป็นผู้ส่งออกเช่นกัน เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เป็นต้น โดยการแข่งขันส่วนใหญ่จะเน้นด้านคุณภาพ และความเร็วในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการเป็นหลัก อย่างไรก็ตามอาจมีการแข่งขันทางด้านราคาบ้างในบางโครงการ โดยปัจจุบัน บริษัทเน้นโครงการในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันด้านแรงงานฝีมือและค่าแรง รวมทั้งด้านคุณภาพ สำหรับคู่แข่งที่เป็นผู้ส่งออก เช่น ประเทศจีน ถึงแม้ว่าจะมีข้อได้เปรียบในเรื่องของราคาที่เสนอ แต่คุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐานสูงกว่า รวมถึงความตรงต่อเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการ ส่งผลให้กลุ่มลูกค้ายอมรับในคุณภาพดังกล่าว ซึ่งป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท

### 4) แนวโน้มอุตสาหกรรม

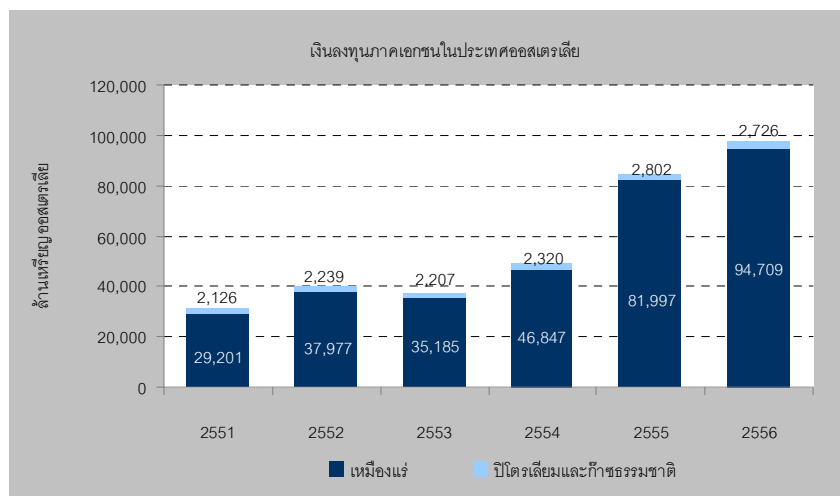
#### แนวโน้มอุตสาหกรรมในประเทศออสเตรเลีย

จากการที่รายได้หลักของบริษัทส่วนใหญ่มาจากประเทศออสเตรเลีย ดังนั้น ศักยภาพของการเติบโตของอุตสาหกรรมในประเทศออสเตรเลียจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการเติบโตของบริษัท โดยรายละเอียดมูลค่าการส่งออกของทรัพยากรแต่ละประเภทของประเทศออสเตรียมีดังนี้



ที่มา : Australia Department of Affair and Trade

การค้นพบแหล่งทรัพยากรธรรมชาติมีบทบาทสำคัญของการลงทุนในโครงการเพิ่มเติม ดังนั้นมูลค่าการค้นหาแหล่งทรัพยากรธรรมชาตินั้นเป็นตัวชี้วัดการลงทุนในทรัพยากรธรรมชาติประเภทต่างๆ โดยมูลค่าการค้นหาทรัพยากรธรรมชาติในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 4 พันล้านเหรียญออสเตรเลีย (เทียบราคาในปัจจุบัน) ในปี 2550 เป็น 7.89 พันล้านเหรียญออสเตรเลียในปี 2556 โดยการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของเงินลงทุนในการค้นหาทรัพยากรธรรมชาติในประเทศออสเตรเลียจะทำให้แนวโน้มของเงินลงทุนภาคเอกชนในทรัพยากรธรรมชาติจะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

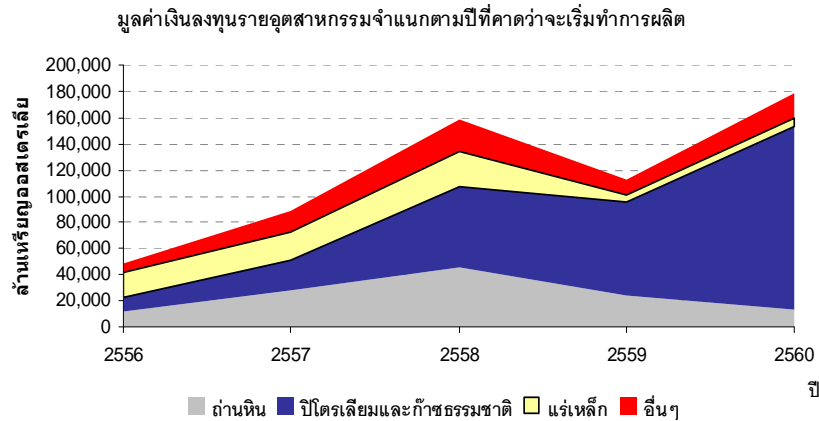


ที่มา : Bureau of Resources and Energy Economics (BREE) ประเทศออสเตรเลีย

ในปี 2556 ออสเตรเลียมีการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่และปิโตรเลียมรวมกันประมาณ 97,435 ล้านเหรียญออสเตรเลีย ซึ่งเป็นตัวเลขที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขในปี 2551 ที่มีตัวเลขการลงทุนดังกล่าวอยู่ที่ประมาณ 31,327 ล้านเหรียญออสเตรเลีย หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 25.48 ต่อปี สาเหตุที่มีการลงทุนเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องนั้น มีแรงหนุนที่สำคัญจากการเติบโตของโครงการการผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว โครงการการผลิตถ่านหิน และแร่เหล็ก จากความต้องการใช้ทรัพยากรเพื่อรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในเอเชีย ทั้งจีนและอินเดียที่นำเข้าทรัพยากรจากออสเตรเลียเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า นอกจากนี้ความต้องการใช้ถ่านหินและน้ำมันดิบจากประเทศอุตสาหกรรม เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และเกาหลีใต้ เพื่อเป็นพลังงานสำหรับระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานในแต่ละประเทศ ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัย

สนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศออสเตรเลีย ดังนั้น จึงทำให้บริษัทมีโอกาสได้รับงานเพิ่มเติมในอนาคต โดยเฉพาะโครงการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ปิโตรเลียม และก๊าซธรรมชาติ

### มูลค่าเงินลงทุนแยกตามประเภทอุตสาหกรรมในอนาคต

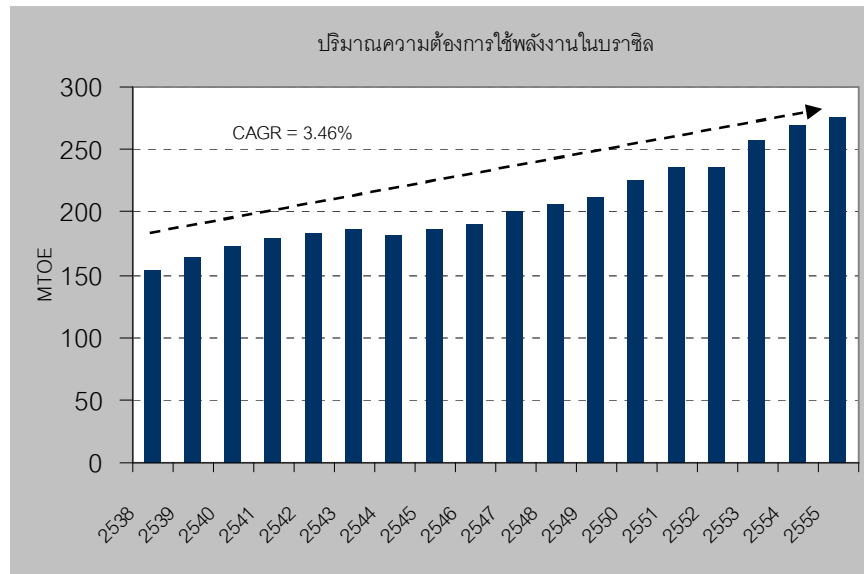


จากกราฟข้างต้น จะเห็นได้ว่ามูลค่าการลงทุนรายอุตสาหกรรมมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติมีส่วนในในระดับสูงในช่วงปี 2556-2560 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีแนวโน้มที่จะรับงานเพิ่มเติมจากอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ โดยในปี 2554 บริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ของโครงการ APLNG ซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติ และจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงปี 2555-2558 ทำให้บริษัทมีประสบการณ์ตรงในการดำเนินโครงการที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติ ดังนั้น บริษัทจึงมีโอกาที่จะประมูลงานโครงการใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติได้ ซึ่งอาจทำให้รายได้ของบริษัทมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากเงินลงทุนมหาศาลจากอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติในอนาคต

### แนวโน้มอุตสาหกรรมในประเทศบราซิล

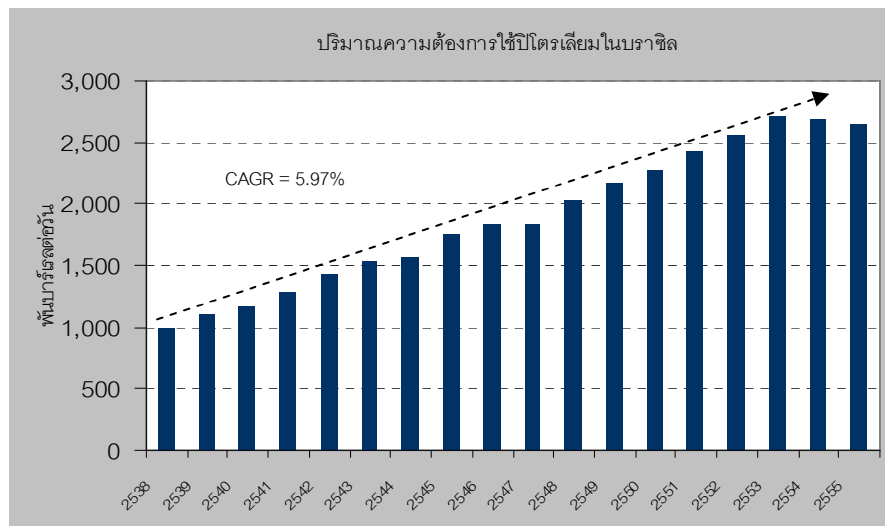
นอกจากการมุ่งเน้นการทำตลาดในประเทศออสเตรเลีย บริษัทยังมีแผนทำการตลาดในประเทศบราซิล เนื่องจากประเทศบราซิลเป็นประเทศที่มีความต้องการใช้พลังงานในลำดับต้นๆของโลกและยังเป็นศูนย์กลางของแหล่งทรัพยากรสำคัญของโลก โดยในช่วงที่ผ่านมา สัดส่วนรายได้ในประเทศบราซิลต่อรายได้รวมตามสัญญา ยังอยู่ในระดับต่ำ จึงทำให้บริษัทมีโอกาสในการเติบโตจากการทำตลาดในประเทศบราซิล สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมในประเทศบราซิลมีรายละเอียดดังนี้

### อุตสาหกรรมพลังงานและปิโตรเคมี



ที่มา: www.BP.com

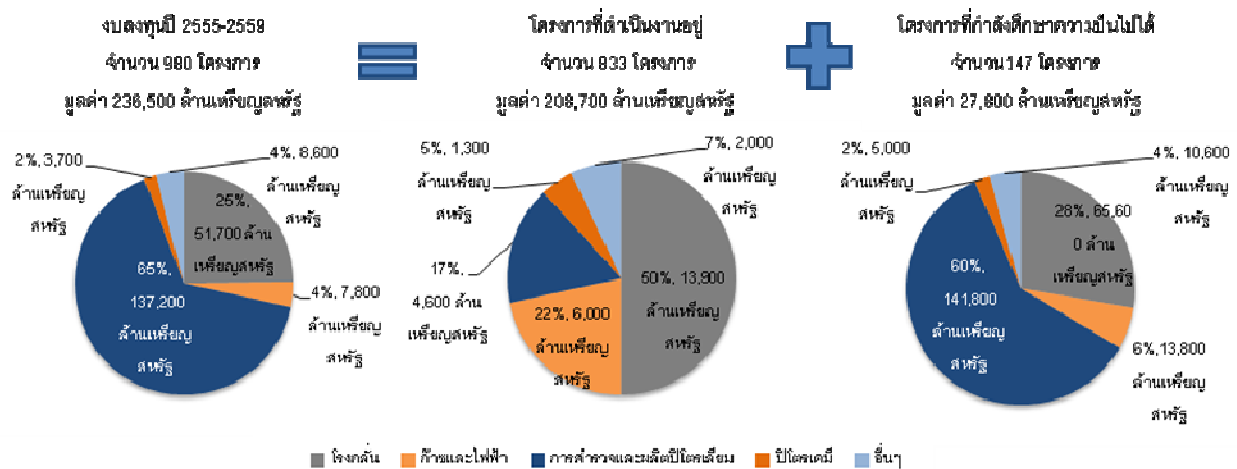
จากแผนภาพด้านบน จะเห็นได้ว่าความต้องการใช้พลังงานในบราซิลได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2538-2555 โดยเพิ่มขึ้นจากประมาณ 154 ล้านตันเทียบเท่าน้ำมันดิบ ("MTOE") เป็น 275 MTOE ในปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.46 ต่อปี ดังนั้นแนวโน้มการใช้พลังงานในประเทศบราซิลยังสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจที่ดีขึ้นและจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันประเทศบราซิลถือเป็นประเทศที่มีความต้องการใช้พลังงานอยู่ในลำดับที่ 8 ของโลก



ที่มา: International Energy Statistics Database โดย Energy Information Administration (EIA)

จากรูปภาพด้านบน จะเห็นได้ว่า ปริมาณการผลิตปิโตรเลียมในประเทศบราซิลได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2538-2555 โดยปริมาณการผลิตปิโตรเลียมได้เพิ่มขึ้นจาก 990,000 ตันต่อวันในปี 2538 เป็น 2,651,000 ตันต่อวันในปี 2555 เนื่องจากปริมาณความต้องการปิโตรเลียมได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และประเทศบราซิลยังมีแหล่งสำคัญในการผลิตปิโตรเลียมทางตอนใต้ของประเทศอีกหลายแห่ง นอกจากนี้ ยังมีบริษัทข้ามชาติชื่อดังอีกหลายบริษัท เช่น เชลล์ และเชฟรอน เข้าลงทุนเพื่อที่จะผลิตปิโตรเลียมให้มากขึ้น ดังนั้น จากเหตุผลที่ได้กล่าวมานั้น ทำให้รายได้ของบริษัทจากอุตสาหกรรมปิโตรเคมีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการที่ปริมาณการผลิตปิโตรเลียมเติบโตประมาณร้อยละ 5.97 ต่อปี

### เงินลงทุนด้านพลังงานจำนวนมากในประเทศบราซิล



จากแผนภาพด้านบนที่แสดงถึงเงินลงทุนด้านพลังงานของบริษัท Petrobras ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำด้านพลังงานในประเทศบราซิลและยังเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจพลังงานอย่างครบวงจรใหญ่เป็นอันดับ 7 ของโลกนั้น จะเห็นได้ว่า Petrobras มีงบลงทุนในด้านพลังงานทั้งหมดกว่า 236,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งครอบคลุมโครงการลงทุนด้านพลังงานกว่า 980 โครงการ โดยมูลค่าการลงทุนส่วนใหญ่จะเป็นด้านการสำรวจและการผลิตพลังงาน (Exploration & Production) กว่า 141,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของมูลค่าโครงการลงทุนทั้งหมด นอกจากนี้ ยังมีงบลงทุนในธุรกิจโรงกลั่นกว่า 65,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของมูลค่าโครงการลงทุนทั้งหมด และงบลงทุนในธุรกิจก๊าซและไฟฟ้ากว่า 13,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 6 ของมูลค่าโครงการลงทุนทั้งหมด ดังนั้น บริษัทมีโอกาที่จะได้รับงานเพิ่มเติมด้านพลังงานในประเทศบราซิล โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสำรวจและผลิตพลังงาน ธุรกิจก๊าซและไฟฟ้า และธุรกิจโรงกลั่น ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 1) นโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายในการรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยปัจจัยสำคัญที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท คือ ความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงไปตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านของคุณภาพของงานและระยะเวลาแล้วเสร็จภายใต้ต้นทุนโครงการที่ประมาณไว้ก่อนเริ่มการผลิต ตลอดจนคำนึงถึงความปลอดภัยของพนักงานซึ่งเป็นสิ่งสำคัญควบคู่ไปกับการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์และให้บริการของบริษัทนั้นจะต้องอาศัยเทคนิคทางด้านวิศวกรรม ประสิทธิภาพ และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างสูง การประเมินระยะเวลาดังแต่การจัดหาวัตถุดิบ โดยมีนโยบายการผลิตที่ไม่แตกต่างกันทั้งในกรณีที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบและลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ระยะเวลาที่ต้องใช้ในกระบวนการผลิต และระยะเวลาการติดตั้งอย่างแม่นยำ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจและมั่นใจว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามเวลาที่กำหนด

## 2) กำลังการผลิต

นโยบายการผลิตของบริษัทเป็นลักษณะการรับจ้างผลิตตามคำสั่งของลูกค้าเป็นหลัก (Made-to-Order) กำลังการผลิตของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ กำลังการผลิตโครงสร้างเหล็ก และกำลังการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีต โดยกำลังการผลิตโครงสร้างเหล็กประกอบด้วย เหล็กรูปพรรณ แผ่นเหล็ก และท่อซึ่งมีสัดส่วนของการใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 ร้อยละ 20 และร้อยละ 10 ตามลำดับ กำลังการผลิตโครงสร้างเหล็กสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 2,500 ตันต่อเดือน ขณะที่กำลังการผลิตสูงสุดของงานชิ้นส่วนคอนกรีตอยู่ที่ประมาณ 10,000 ลูกบาศก์เมตรต่อเดือน โดยบริษัทมีกำลังแรงงานในการผลิตโครงสร้างเหล็กประมาณ 2,500 คน ขณะที่กำลังแรงงานสำหรับการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตมีอยู่ประมาณ 300 คน โดยนโยบายของการใช้กำลังการผลิตนั้น บริษัทมุ่งเน้นการใช้ประโยชน์สูงสุดจากกำลังแรงงานที่มีอยู่ ซึ่งโดยทั่วไปบริษัทสามารถปรับเปลี่ยนกำลังแรงงานไปตามงานที่ได้รับ อาทิ ในกรณีที่บริษัทขาดกำลังแรงงานในการผลิตโครงสร้างเหล็ก บริษัทอาจจะใช้กำลังแรงงานส่วนเกินจากส่วนผลิตชิ้นคอนกรีตมาช่วยในการผลิตโครงสร้างเหล็ก

## 3) การจัดหมวดหมู่และงานบริการ

ประเภทของวัตถุดิบหลักของบริษัท สามารถจำแนกรายละเอียด และแหล่งที่มาได้ตามตารางดังต่อไปนี้

ประเภทของวัตถุดิบหลัก	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		ร้อยละเฉลี่ย
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	
เหล็กกล้าคาร์บอน	208.11	41.81	479.47	25.85	370.54	35.86	34.51
ท่อและข้อต่อ	170.49	34.25	564.19	30.42	245.08	23.72	29.46
อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization <sup>1)</sup>	69.89	14.04	584.85	31.53	266.81	25.82	23.80
วัตถุดิบหลักอื่นๆ <sup>2)</sup>	49.28	9.90	226.19	12.20	150.89	14.60	12.23
รวมวัตถุดิบหลัก	497.77	100.00	1,854.70	100.00	1,033.32	100.00	100.00

หมายเหตุ <sup>1)</sup> อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization ได้แก่ วาล์ว อุปกรณ์การควบคุมต่างๆ มาตรวัด เป็นต้น

<sup>2)</sup> วัตถุดิบหลักอื่นๆ เช่น สารเคมีในการชุบสังกะสี สี น็อต สกรู แหวนรอง สเตนเลส อัลลอยด์ คอนกรีต เป็นต้น

แหล่งที่มาของวัตถุดิบหลัก	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ	397.30	79.82	985.55	53.14	599.07	57.98
ต่างประเทศ	100.47	20.18	869.15	46.86	434.25	42.02
รวม	497.77	100.00	1,854.70	100.00	1,033.32	100.00

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่าเหล็กกล้าคาร์บอน และท่อและข้อต่อเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของบริษัท โดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 34.51 และร้อยละ 29.46 ตามลำดับ ในปี 2554-2556 เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทได้แก่ การแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็ก งานประกอบติดตั้งชิ้นส่วนขนาดใหญ่ งานก่อสร้างโรงงาน รวมถึงงานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป ซึ่งจำเป็นต้องใช้เหล็กกล้าคาร์บอน ท่อและข้อต่อเป็นจำนวนมาก

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิตส่วนใหญ่จะสั่งซื้อภายในประเทศ โดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 63.64 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวม ในปี 2554-2556 นอกจากนั้นจะเป็นเหล็กและวัตถุดิบอื่นบางประเภทที่ถูกกำหนดคุณสมบัติหรือเกรดมาเป็นพิเศษและไม่สามารถหาได้ในประเทศบริษัทจึงจะมีการนำเข้ามาจากต่างประเทศ อาทิเช่น เหล็กมาตรฐานของประเทศออสเตรเลีย เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตได้ครอบคลุมทุกขนาดที่บริษัทต้องการใช้เพื่อการผลิตสำหรับระยะเวลาการสั่งซื้อวัตถุดิบในประเทศอยู่ที่ประมาณ 7-14 วัน บริษัทก็จะได้รับสินค้า ดังนั้นบริษัทจึงไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อวัตถุดิบมากนัก เนื่องจากที่ผ่านมามีบริษัทสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบได้เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการได้รับส่วนลดพิเศษในการจัดซื้อ การได้รับส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การได้รับความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค การช่วยเหลือรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ได้ใช้งาน นอกจากนี้ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบมักจะแนะนำสินค้าใหม่แก่บริษัท รวมถึงการแนะนำแนวโน้มราคาวัตถุดิบ สำหรับสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักจากต่างประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 36.36 ของยอดสั่งซื้อรวม ในปี 2554-2556 สำหรับการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศที่ผู้จัดจำหน่ายมีสต็อกสินค้าอยู่แล้วจะใช้ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน จึงจะได้รับสินค้า

จากนโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในเรื่องของคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา บริษัทจึงให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตั้งแต่การจัดซื้อวัตถุดิบ ในการพิจารณาจัดหาวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้างสำหรับใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์นั้น จะเริ่มต้นตั้งแต่นั้นตอนของการเสนอราคางานของบริษัท คือ ก่อนที่จะมีการตกลงลงนามในสัญญาจ้างกับลูกค้า จะมีการเจรจาตกลงกันในขอบข่ายของการจัดหาวัตถุดิบ โดยแบ่งออกเป็น 2 กรณี

(ก) กรณีที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ

บริษัทจะมีการสอบถามราคาเบื้องต้นจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย เพื่อใช้ในการจัดทำใบเสนอราคาแก่ลูกค้ารวมถึงกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ของแต่ละโครงการ เมื่อลงนามในสัญญาและเริ่มดำเนินงานตามสัญญา บริษัทจะทำการวางแผนจัดหาวัตถุดิบ โดยการจัดทำงบประมาณโครงการ ซึ่งมีรายการงบประมาณการจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้าง มีการสอบถามราคาจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย (Supplier) ที่อยู่ในรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัททั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Supplier List) เพื่อเปรียบเทียบราคาระยะเวลาการส่งมอบและเงื่อนไขต่างๆ เพื่อทำการสั่งซื้อและพิจารณาจัดซื้อวัตถุดิบเป็นรายโครงการไปซึ่งจะจัดซื้อวัตถุดิบตั้งแต่ช่วงต้นโครงการประมาณร้อยละ 70-80 ของวัตถุดิบที่ต้องใช้ทั้งหมด โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคา เงื่อนไขการชำระเงิน และคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ต้องตรงตามความต้องการและจะจัดซื้อจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่ให้เงื่อนไขรวมเป็นประโยชน์แก่บริษัทมากที่สุด สำหรับเงื่อนไขการชำระเงินที่ได้รับเครดิตจากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบอยู่ที่ประมาณ 30 วัน อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี บริษัทอาจจะชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินสดเนื่องจากได้รับส่วนลดทางการค้า

(ข) กรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหลัก

สำหรับในกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหลักให้ทางบริษัท วัตถุดิบส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบที่ไม่สามารถจัดหาได้โดยทั่วไป หรืออาจเป็นวัตถุดิบชนิดพิเศษซึ่งลูกค้ากำหนดและสั่งทำขึ้นมา ซึ่งได้แก่ อุปกรณ์วัดอัตราไหลของเหลว (Wedge Flow Element) ตัวกรองแยกก๊าซ (Gas Separator Filters) อุปกรณ์ควบคุมเปิด-ปิดแรงดันของเหลว (Pressure Control Valve) และกล่องพักจุกต่อสายไฟเครื่องมือวัด (Junction Box Instrument) เป็นต้น โดยบริษัทจะดำเนินการในส่วนของการผ่านพิธีการศุลกากรสำหรับการนำเข้าวัตถุดิบ และตรวจรับวัตถุดิบให้ตรงตามรายละเอียดที่ได้รับแจ้งจากลูกค้า และรายงานยอดคงเหลือหลังจากการนำไปใช้ให้ลูกค้าทราบเท่านั้น



นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจ้างผลิตสินค้าหรืองานบริการจากบริษัทภายนอก เนื่องจาก ในบางครั้งวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต บริษัทไม่สามารถจัดหาได้ หรืออาจจะเป็นลักษณะงานที่ต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ดังนั้น จึงต้องมีการจ้างผลิตสินค้าหรืองานบริการบางประเภทเพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูง ที่ผ่านมามีสินค้าและงานบริการที่บริษัทจ้างมี 3 ประเภท ได้แก่ งานชุบสังกะสี งานตะแกรง และการตรวจสอบโดยไม่ทำลาย (Non-destructive Test) โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ทำการสร้างโรงงานชุบสังกะสีและโรงงานผลิตตะแกรงเป็นของบริษัทเอง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต รวมถึงเป็นการควบคุมคุณภาพให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด ซึ่งปัจจุบัน บริษัททำการชุบสังกะสีภายในโรงงานเองทั้งหมดโดยไม่ต้องว่าจ้างผู้รับจ้างภายนอก ส่วนงานผลิตตะแกรง บริษัทได้เริ่มผลิตภายในโรงงานแล้วบางส่วน ซึ่งคาดว่าจะผลิตได้เองทั้งหมดภายในไตรมาส 3 ปี 2557

#### 4) สภาพปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ

โดยทั่วไปปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท ได้แก่ ความผันผวนของราคา ซึ่งอาจจะเกิดกับวัตถุดิบประเภทเหล็กเป็นหลัก (โปรดศึกษารายละเอียดในเรื่องปัจจัยความเสี่ยง ในส่วนของความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ)

#### 5) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการตรวจสอบคุณภาพด้านสิ่งแวดล้อมนั้น บริษัทได้ว่าจ้าง บริษัท เอส.พี.เจ. โซลันติฟิค จำกัด ในการเข้าตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมของบริษัท และจัดทำรายงานผลการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยผลของการตรวจสอบไม่พบผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมใดๆ ที่มีความสำคัญ อีกทั้งบริษัทไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสภาวะแวดล้อมแต่อย่างใด

### 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานมูลค่ารวมประมาณ 4,240 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้นประมาณ 1,517 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อลูกค้า/โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ประเภทงาน	มูลค่าโครงการประมาณ (ล้านบาท) <sup>1)</sup>	ร้อยละมูลค่างานที่ยังไม่รับรู้รายได้
APLNG / WHS-FID1	ประเทศออสเตรเลีย	ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	2,220 (66.60 ล้านเหรียญออสเตรเลีย)	2.22
APLNG / WHS-FID2	ประเทศออสเตรเลีย	ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	938 (31.27 ล้านเหรียญออสเตรเลีย)	88.89
APLNG / Spring Gully	ประเทศออสเตรเลีย	ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	42 (1.40 ล้านเหรียญออสเตรเลีย)	32.75
APLNG / Wandoan	ประเทศออสเตรเลีย	ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว	งานประกอบและเชื่อมต่อ	19 (0.63 ล้านเหรียญออสเตรเลีย)	50.48

ชื่อลูกค้า/โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ประเภทงาน	มูลค่าโครงการประมาณ (ล้านบาท) <sup>1</sup>	ร้อยละมูลค่า งานที่ยังไม่รับรู้ รายได้
LOR / Cape Lambert Port B Phase2	ประเทศ ออสเตรเลีย	เหมืองแร่	งานแปรรูปผลิตภัณฑ์ เหล็ก	675 (22.50 ล้านเหรียญ ออสเตรเลีย)	39.26
Daewoo / Libya Zwitina	ประเทศลิเบีย	โรงไฟฟ้า	งานภาชนะบรรจุ	26 (0.84 ล้านเหรียญสหรัฐ)	100.00
Entrepose /Wheatstone Project LNG Plant	ประเทศ ออสเตรเลีย	ผลิตก๊าซธรรมชาติ เหลว	งานภาชนะบรรจุ	230 (7.05 ล้านเหรียญสหรัฐ)	100.00
HDEC / UTE : 500MW CCPP Project	ประเทศอูรุกวัย	โรงไฟฟ้า	งานภาชนะบรรจุ	40	100.00
HDEC / Linear Alkybenzene Project	ประเทศไทย	โรงกลั่นน้ำมัน	งานภาชนะบรรจุ	50	100.00

หมายเหตุ: สำหรับการคำนวณมูลค่าโครงการตามตารางข้างต้น กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ออสเตรเลียเท่ากับ 30 บาทต่อเหรียญ และดอลลาร์ออสเตรเลียสหรัฐเท่ากับ 32 บาทต่อเหรียญ

ตารางการประมาณการการรับรู้รายได้ของมูลค่างานที่ยังไม่รับรู้รายได้ ซึ่งเป็นการประมาณการตามกำหนดการส่งมอบงานตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

โครงการ	มูลค่าโครงการ ประมาณ (ล้านบาท)	มูลค่าที่ยัง ไม่รับรู้ รายได้	ระยะเวลา ดำเนินการ โดยประมาณ	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558 (ล้านบาท)	รวม (ล้านบาท)
APLNG / WHS-FID1	2,221	49	2 ปี	49	-	49
APLNG / WHS-FID2	938	834	1 ปี	584	250	834
APLNG / Spring Gully	42	13	7 เดือน	13	-	13
APLNG / Wandoan	18	10	3 เดือน	10	-	10
LOR / Cape Lambert Port B Phase2	675	265	8 เดือน	265	-	265
Daewoo /Libya Zwitina	26	26	6 เดือน	26	-	26
Entrepose / Wheatstone Project LNG Plant	230	230	7 เดือน	230	-	230
HDEC / UTE:500MW CCPP Project	40	40	6 เดือน	40	-	40
HDEC / Linear Alkybenzene Project	50	50	6 เดือน	50	-	50
<b>รวม</b>	<b>4,240</b>	<b>1,517</b>		<b>1,267</b>	<b>250</b>	<b>1,517</b>

ในปัจจุบัน ความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ข้างต้นเป็นไปตามกำหนดการที่วางไว้ โดยไม่มีปัญหาความล่าช้าของงานอย่างมีสาระสำคัญ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 1) ความเสี่ยงจากการรับงานโครงการที่มีขนาดใหญ่

ในช่วงปี 2554-2556 บริษัทมีรายได้จากโครงการ Laing O'Rourke Australia Construction Pty Limited (LOR) ในประเทศออสเตรเลีย จำนวน 5 โครงการ โดยมีมูลค่างานรวมทั้งหมดเท่ากับประมาณ 1,755.40 ล้านบาทและบริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่จากเจ้าของโครงการชุดเจาะและผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว ซึ่งได้แก่ บริษัท Australia Pacific LNG Pty Limited (APLNG) โดยปัจจุบันมีมูลค่ารวมตามสัญญาเท่ากับประมาณ 7,065.67 ล้านบาท โดยในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท LOR และ บริษัท APLNG คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.84 และร้อยละ 70.96 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ ขณะที่ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท LOR และ บริษัท APLNG คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.05 และร้อยละ 84.88 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงหากลูกค้าประสบปัญหาไม่สามารถชำระเงินได้ตามสัญญาหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทได้ ทั้งนี้ บริษัทมีทีมผู้บริหารที่ทำหน้าที่ดูแลความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการรับงานทุกโครงการ อีกทั้งลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง มีความน่าเชื่อถือ และมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง

นอกจากนี้ โดยทั่วไปลักษณะของสัญญาที่ทำกับลูกค้าจะมีการแบ่งการชำระเงินตามความคืบหน้าของผลงาน หรือมีการส่งมอบงานเป็นงวดๆ ตามระยะเวลาที่ได้รับในสัญญา หากเกิดเหตุการณ์ที่ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินหรือผิดเงื่อนไขตามสัญญา บริษัทสามารถพิจารณาที่จะไม่ดำเนินงานในขั้นตอนต่อไปได้ ซึ่งเป็นการจำกัดความเสี่ยงได้ส่วนหนึ่ง โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้หรือมีเหตุการณ์การที่ส่งผลให้โครงการต้องยุติและไม่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาแต่อย่างใด

##### 2) ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

###### 2.1) ความเสี่ยงจากความต้องการของรายได้จากการประมูล

รายได้ของบริษัทขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูล ซึ่งมีความไม่แน่นอนและอาจส่งผลให้รายได้ของบริษัทผันผวนตามปริมาณงานที่บริษัทประมูลงานได้ ดังนั้น บริษัทจึงได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีนโยบายที่จะรักษาความต้องการของรายได้โดยการมุ่งเน้นในการผลิตงานอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม อีกทั้งการส่งมอบงานให้ตรงต่อเวลา นอกจากนี้บริษัทยังคงมีการเข้าเสนอราคาเพื่อประมูลงานอย่างต่อเนื่อง และเพื่อให้มีรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว

###### 2.2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสัญญาซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการ

ลักษณะโดยทั่วไปของสัญญาจ้างที่บริษัททำกับลูกค้า จะมีการกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้า และชำระราคาเป็นงวดๆ โดยก่อนการชำระเงินงวดสุดท้าย ลูกค้าและบริษัทจะตกลงร่วมกันสำหรับจำนวนเงินที่จะชำระในงวดสุดท้าย (เรียกว่า Final Account) ซึ่งจะเป็นการตกลงร่วมกันในเรื่องต่างๆ ที่อาจส่งผลให้ยอดมูลค่าโครงการตั้งต้นเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้สัญญาที่บริษัททำกับลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาราคาคงที่ กล่าวคือราคาต่อหน่วยจะถูกกำหนดไว้ตั้งแต่ต้นและถูกระบุอยู่ในสัญญา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าโครงการโดยรวมอาจจะเกิดจากกรณีมีการปรับเปลี่ยนแบบโดยลูกค้า ซึ่งส่งผลให้ปริมาณงานที่บริษัททำเปลี่ยนแปลงไป กรณีการปรับเปลี่ยนหรือลดปริมาณงานโดยลูกค้า (งานเพิ่ม/งานลด) กรณีมีการเคลมค่าใช้จ่ายสำหรับกรณีที่สินค้าที่บริษัทส่งไปมีข้อบกพร่องและลูกค้าต้องทำการแก้ไข หรือกรณีมี

ความแตกต่างระหว่างการวัดปริมาณงานที่ทำจริง (Actual Work) กับปริมาณงานที่กำหนดไว้ตอนต้น เป็นต้น ดังนั้น ในกรณีที่มีการสรุป Final Account แล้วทำให้มูลค่าโครงการลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากงานโครงการนั้นๆ ได้ แต่อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัท มูลค่าของงานที่เปลี่ยนแปลงไปมีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าโครงการตั้งต้น ซึ่งบริษัทประเมินว่าไม่มีผลกระทบต่อกำไรของโครงการอย่างมีนัยสำคัญ

#### 2.3) ความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาส

บริษัทมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาสในกรณีที่โครงการที่ดำเนินการอยู่แล้วเสร็จและไม่สามารถประมูลงานโครงการใหม่เข้ามาเพิ่มได้ จึงอาจทำให้บริษัทมีการรับรู้รายได้ในจำนวนที่ไม่เพียงพอกับต้นทุนค่าใช้จ่ายคงที่ของบริษัท และอาจทำให้เกิดการขาดทุนในไตรมาสนั้นๆ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ ให้มากขึ้น และมีการกระจายความเสี่ยงไปยังหลากหลายอุตสาหกรรม และหลากหลายภูมิภาค เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสในการรับรู้รายได้ในแต่ละไตรมาสให้สูงขึ้น

นอกจากนี้ ในกรณีที่สัดส่วนงานแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินงานตามสัญญาเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในแต่ละไตรมาสเปลี่ยนแปลงไปได้ จากข้อมูลกำไรขั้นต้น ใน ปี 2556 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มเป็นร้อยละ 40.29 จากร้อยละ 28.96 ในปี 2555 เนื่องจากใน 2556 บริษัทมีงานเพิ่มจากสัญญาตั้งต้น (Contract Variation Order) จากงานบางโครงการเป็นจำนวนมาก โดยอัตรากำไรขั้นต้นของงานส่วนเพิ่มนั้นสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นของสัญญาตั้งต้น จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

#### 2.4) ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

บริษัทมีความเสี่ยงจากความเสียหายหากมีการถูกยกเลิกสัญญาจ้างโครงการก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ ซึ่งอาจมีสาเหตุจากบริษัทไม่สามารถดำเนินการตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าตามสัญญา ดังนั้นหากมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่เน้นในเรื่องของคุณภาพ ความตรงต่อเวลา และการทำตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด อีกทั้งโดยทั่วไปในสัญญาจะระบุไว้ว่า หากบริษัทมีการละเมิดข้อตกลงหรือการไม่ทำตามเงื่อนไขในสัญญา ลูกค้าจะต้องมีการแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนเพื่อให้ทางบริษัทมีการอธิบายเหตุผลถึงข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์การถูกยกเลิกสัญญาจ้างก่อนครบกำหนดมาก่อน

#### 2.5) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากประเทศออสเตรเลีย

ในปี 2554-2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากโครงการในประเทศออสเตรเลียเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 68.36 ร้อยละ 90.42 และร้อยละ 99.93 ของรายได้ตามสัญญา ตามลำดับ เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาอุตสาหกรรมเหมืองแร่และพลังงานในประเทศออสเตรียมีอัตราการเติบโตที่สูง ทั้งนี้ประเทศออสเตรียมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ภายในประเทศ โดยเฉพาะความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อโครงการของลูกค้าอาจต้องหยุดการก่อสร้างหรือเกิดความล่าช้าออกไป จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อรายได้ของบริษัททั้งในส่วนของความต่อเนื่องจากรายได้และความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทจึงมีนโยบายการกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังภูมิภาคอื่น โดยบริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการแก่ลูกค้าในภูมิภาคอื่นๆ เช่น ทวีปอเมริกาใต้ และทวีปเอเชีย

โดยปัจจุบันบริษัทได้รับงานจากผู้รับเหมาโครงการหลักเพิ่มเติม ซึ่งเป็นงานแปรรูปและประกอบโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ มูลค่าประมาณ 1,190 ล้านบาท โดยมีเจ้าของโครงการคือบริษัท Petrobras Netherlands B.V. ซึ่ง

เป็นบริษัทชั้นนำด้านพลังงานในประเทศบราซิล โดยบริษัทได้ทำสัญญาในไตรมาส 1 ปี 2557 ซึ่งถือเป็นการกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังภูมิภาคอื่นๆ นอกเหนือจากกลุ่มลูกค้าในประเทศออสเตรเลีย

#### 2.6) ความเสี่ยงด้านรายได้จากวัฏจักรอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่

ในปี 2555 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติและปิโตรเคมี ร้อยละ 78.03 ของรายได้ตามสัญญา และอุตสาหกรรมเหมืองแร่ประมาณร้อยละ 21.14 ของรายได้ตามสัญญา และยังคงมีแนวโน้มดังกล่าวต่อเนื่อง ในปี 2556 โดยบริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 84.88 ของรายได้ตามสัญญา ในขณะที่อุตสาหกรรมเหมืองแร่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15.11 ของรายได้ตามสัญญา ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงและเกิดผลกระทบเชิงลบต่อรายได้ของบริษัทในอนาคตได้ หากการขยายตัวและการลงทุนในอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่ในอนาคตมีอัตราที่ลดลงหรือหดตัว อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความสามารถรับงานได้หลากหลายรูปแบบไม่จำกัด เฉพาะ 2 อุตสาหกรรมดังกล่าว ทำให้สามารถกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ได้ เช่น ที่ผ่านมามีการเพิ่มการบริการในส่วนของการซ่อมแซมชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป เพื่อรองรับงานเชื่อมกันชายฝั่ง เป็นต้น รวมทั้งการให้บริการติดตั้งในอุตสาหกรรมอื่นๆ เพิ่มเติม ไม่ว่าจะเป็น อุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า และอุตสาหกรรมท่าเรือ เป็นต้น บริษัทจึงสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ จึงส่งผลให้ความเสี่ยงด้านรายได้จากวัฏจักรอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่น้อยลง

### 3) ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าใช้พื้นที่

#### 3.1) พื้นที่เช่าในบริเวณท่าเรือสัตหีบ-กองทัพเรือ

บริษัทมีความเสี่ยงหากบริษัทไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าจากท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ โดยปัจจุบันบริษัทมีสัญญาเป็นระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2556 ถึง 1 พฤษภาคม 2557) เพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการรองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ Modularization ก่อนการส่งออก และเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เนื่องจากงานประเภทดังกล่าวเป็นงานโครงสร้างที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งหากไม่ได้รับการต่อสัญญาบริษัทอาจมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินบริเวณท่าเรือสัตหีบกับกองทัพเรือมาแล้วและมีการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องนานกว่า 4 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2552 เป็นต้นมา โดยสัญญาเช่าจะมีอายุ 1 ปี และสามารถขอต่ออายุสัญญาได้ โดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่า ดังนั้นบริษัทจึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถต่อสัญญาเช่าดังกล่าวได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดเตรียมแผนสำรองหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าได้ โดยแบ่งออกเป็น 3 แนวทางตามลำดับ คือ 1) การย้ายการประกอบชิ้นงานไปดำเนินการให้แล้วเสร็จในพื้นที่โรงงานและทำการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือเพื่อส่งออก 2) บริษัทอาจพิจารณาซื้อที่ดิน และ/หรือ หาพื้นที่เช่าอื่นนอกท่าเรือสัตหีบแต่อยู่ใกล้กับท่าเรือสัตหีบ หรือ 3) บริษัทอาจพิจารณาใช้ท่าเรืออื่นเพื่อการส่งออกแทน เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง ท่าเรือมาบตาพุด ซึ่งจากแนวทางดังกล่าว บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน

#### 3.2) ที่ดินเช่าบริเวณด้านหลังโรงงานเพื่อก่อสร้างโรงชุบสังกะสี

บริษัททำสัญญาเช่าที่ดินจากนายเสนาะ ยังเจริญ โดยสัญญาเช่ามีอายุ 2 ปี 6 เดือน (เริ่มทำสัญญาเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555) และสามารถต่ออายุได้อีก 2 ครั้งๆ ละ 2 ปี 6 เดือน รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 7 ปี 6 เดือน ทั้งนี้การลงทุนก่อสร้างในที่ดินเช่าอาจเกิดความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่สามารถต่ออายุการเช่าได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่าจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 5 ปี และอาจพิจารณาขอซื้อที่ดินแปลงดังกล่าวหากสามารถซื้อได้ในราคาที่

เหมาะสม แต่หากบริษัทไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าหลังจากครบ 7 ปี 6 เดือน หรือไม่สามารถเจรจาขอซื้อได้ บริษัทก็สามารถย้ายอุปกรณ์และระบบต่างๆ ในโรงชุบไปติดตั้งยังพื้นที่อื่นได้

#### 4) ความเสี่ยงจากการยกเลิกการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

จากการที่บริษัทเป็นนิติบุคคลต่างด้าวซึ่งได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจบริการและรับจ้างผลิต และได้รับสิทธิในการถือครองที่ดินภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสิทธิในการถือครองที่ดินของบริษัทและการประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุน อย่างไรก็ตาม การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI นั้น ไม่มีการกำหนดอายุ ยกเว้นในเรื่องของสิทธิประโยชน์ทางภาษีเท่านั้นที่มีกำหนดอายุ ดังนั้น การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะคงอยู่จนกว่าบริษัทจะขอยกเลิกเอง หรือเกิดการควบรวมกิจการ/เลิกกิจการ หรือถูกยกเลิกเนื่องจากกรณีที่บริษัทไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งหากบริษัทฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีว่าจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุนแต่ละฉบับอย่างเคร่งครัดเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุน

#### ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

#### 5) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทมีการทำสัญญากับลูกค้าในลักษณะสัญญาคงที่ กล่าวคือ ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบจะถูกกำหนดไว้คงที่ตามที่กำหนดไว้ตั้งแต่ช่วงการทำสัญญา ซึ่งโดยทั่วไปราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ยกเว้นในกรณีที่มีการระบุเป็นเงื่อนไขการปรับราคาในสัญญาเท่านั้น ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงกรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญในระหว่างช่วงระยะเวลาการดำเนินโครงการของบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทมีวัตถุดิบหลักที่สำคัญ ได้แก่ เหล็กกล้าคาร์บอน และท่อและข้อต่อและอุปกรณ์สำหรับงาน Modularization คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 34.51 ร้อยละ 29.46 และร้อยละ 23.80 ตามลำดับ โดยวัตถุดิบหลักประเภทเหล็กกล้าคาร์บอน และท่อและข้อต่อมีความผันแปรไปตามราคาซื้อขายในตลาดโลก ซึ่งการเปลี่ยนแปลงอาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัท บริษัทได้มีการวางแผนในการซื้อวัตถุดิบดังกล่าวเพื่อป้องกันความเสี่ยง ในกรณีเป็นวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากต่างประเทศ สำหรับโครงการระยะสั้นที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการสั่งซื้อทั้งจำนวน แต่หากเป็นโครงการระยะยาวที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการมากกว่า 12 เดือน บริษัทจะทยอยสั่งซื้อในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณความต้องการในการผลิตตามรอบของการส่งมอบสินค้า และในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อภายในประเทศทั้งโครงการระยะสั้นและระยะยาว บริษัทจะทำการสั่งซื้อในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณสัดส่วนเหล็กในประเทศที่ต้องใช้ทั้งโครงการ/หรือปริมาณที่ต้องใช้ตามรอบการส่งมอบ ในตอนเริ่มต้นโครงการ เพื่อเป็นการลดความผันผวนของราคา

#### 6) ความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา (Cost Overrun)

บริษัทอาจมีความเสี่ยงได้ในอนาคตจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงเปลี่ยนแปลงไปสูงกว่าต้นทุนตามสัญญาอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีการขาดทุนจากการรับงาน ทั้งนี้บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยการคำนวณเผื่อค่าผลกระทบจากความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบรวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนโครงการ ในขั้นตอนการเสนอราคานอกจากนี้ สำหรับโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการสั่งซื้อเหล็กประมาณร้อยละ 70-80 ของจำนวนเหล็กที่ต้องใช้ทั้งโครงการ ขณะที่โครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการ



จัดซื้อเหล็กตามรอบการส่งมอบงาน โดยทำการสั่งซื้อประมาณร้อยละ 70-80 ของจำนวนเหล็กที่ต้องการใช้ในรอบการส่งมอบงานแต่ละรอบเช่นกัน นอกจากนี้ สำหรับโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 12 เดือน บริษัทยังมีนโยบายในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อกำหนดเงื่อนไขในการปรับราคาตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในอนาคต (Escalation) ไว้ในสัญญา ดังเช่น โครงการ APLNG ซึ่งมีระยะเวลาประมาณ 3 ปี 6 เดือนนั้น บริษัทสามารถขอให้ลูกค้าปรับราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบประเภทเหล็ก (ปรับเพิ่มได้ตามราคาตลาดอ้างอิงตามวิธีการที่ระบุในสัญญา) และค่าแรง (ปรับเพิ่มได้ตามราคาตลาดอ้างอิงตามวิธีการที่ระบุในสัญญาแต่ไม่เกินร้อยละ 10) ได้เมื่อพ้นเดือนที่ 24 เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นการปรับราคาสำหรับปริมาณงานในส่วนที่เหลือ และบริษัทยังสามารถเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคาได้อีกครั้งหลังจากเดือนที่ 36 ไปแล้ว

#### 7) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบประเภทเหล็ก

บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนหรือมีความล่าช้าในการส่งมอบวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายได้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการดำเนินการตรวจสอบราคาและปริมาณเหล็กจากผู้จัดจำหน่าย และต้องได้รับการยืนยันจากผู้จัดจำหน่ายว่าสามารถส่งเหล็กได้ตามที่ตกลงกันก่อนที่บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า อีกทั้งการสั่งซื้อเหล็กของบริษัท จะทำการสั่งซื้อเหล็กทันทีที่ประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณการใช้ของทั้งโครงการหรือปริมาณการใช้ในการส่งมอบงานรอบนั้นๆ หลังจากบริษัทมั่นใจว่าจะได้รับงานจากลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทได้ทำการสั่งซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย ดังนั้นบริษัทจึงมีความมั่นใจในการจัดหาเหล็กได้อย่างเพียงพอ โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนเหล็กแต่อย่างใด

#### 8) ความเสี่ยงจากงานล่าช้าและส่งมอบงานให้ลูกค้าไม่ทันกำหนดเวลา

บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านค่าปรับและภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการส่งมอบสินค้าได้ไม่ทันกำหนดเวลา อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการส่งมอบงานแก่ลูกค้าให้ตรงตามกำหนดระยะเวลาเป็นอย่างมาก โดยมีการวางแผนและบริหารโครงการอย่างละเอียด เพื่อควบคุมการดำเนินงานในโครงการให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้อย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาอย่างทันท่วงที ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการส่งมอบให้แก่ลูกค้า เช่น การได้รับแบบและรายการวัตถุดิบจากทางลูกค้าล่าช้า หรือมีการปรับแก้แบบเพิ่มเติมจากที่ได้ตกลงกันไว้ บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าในเรื่องการขยายระยะเวลาดำเนินการส่งมอบ หรือบริษัทจะดำเนินการประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวมทั้งในส่วนของลูกค้า เพื่อให้ได้ข้อยุติที่เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายทันที เช่น การเสนอลูกค้าเพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนประเภทวัตถุดิบที่สามารถจัดซื้อในประเทศได้ เพื่อลดระยะเวลาการจัดส่งวัตถุดิบ ทั้งนี้ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีประวัติการส่งมอบงานโครงการล่าช้าจนทำให้บริษัทถูกเรียกร้องค่าเสียหายจากลูกค้าแต่อย่างใด

#### 9) ความเสี่ยงจากค่าชดเชยความเสียหายจากการรับประกันสินค้า

บริษัทมีความเสี่ยงจากค่าชดเชยความเสียหายจากการรับประกันสินค้าของบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการผลิตงานที่มีคุณภาพมาตรฐาน และมีการตรวจสอบคุณภาพจากฝ่ายควบคุมคุณภาพในทุกๆ ขั้นตอนของการผลิต รวมถึงมีการทดสอบคุณภาพของสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้า เพื่อให้ได้คุณภาพของสินค้าเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดและลดความเสี่ยงจากการถูกปรับ โดยบริษัทมีต้นทุนส่วนเพิ่มในการซ่อมงานตามการรับประกันในปี 2555 ซึ่งมีสัดส่วนต่ำกว่าร้อยละ 0.50 ของรายได้ตามสัญญาสำหรับปีเท่านั้น ในขณะที่ปี 2554 และปี 2556 บริษัทไม่มีต้นทุนงานส่วนเพิ่มดังกล่าว

**10) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทางและแรงงานมีฝีมือ**

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง ดังนั้นการสูญเสียหรือการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทาง ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในอนาคต บริษัทจึงมีการวางแผนนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคล ด้วยการพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ความสามารถพร้อมกับการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรในองค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้มีการกำหนดการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม จึงช่วยลดความเสี่ยงในการสรรหาแรงงานมีฝีมือ ทั้งนี้ บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากร

**ความเสี่ยงด้านการเงิน****11) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ**

แหล่งรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทเกือบทั้งหมดมาจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศออสเตรเลีย บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรับรู้รายได้ลดลงอย่างมาก ในกรณีที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียได้ถูกชดเชยไปบางส่วนจากการที่บริษัทสามารถนำเงินรายได้ในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมาหักชำระค่าวัตถุดิบซึ่งเป็นเงินสกุลเดียวกันได้ (Natural Hedge) นอกจากนี้ บริษัทจึงมีนโยบายและแนวทางในการลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยพิจารณาทำการซื้อสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของจำนวนที่เหลือภายหลังจากการทำ Natural Hedge โดยบริษัทเริ่มดำเนินนโยบายดังกล่าวตั้งแต่ปลายเดือนมิถุนายน 2556 เป็นต้นมา

**ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์****12) ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายบริหาร**

กลุ่มผู้ถือหุ้นตระกูลสี ถือหุ้นในบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 74.44 ซึ่งสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 50 ผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัท เห็นได้ว่าบริษัทมีการวางโครงสร้างการบริหารงานและมีการกำหนดขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยมีบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมตรวจสอบ ถ่วงดุลในการตัดสินใจ ทั้งนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสในการบริหารจัดการ



## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

## 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทมีรายละเอียดตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน *
1. <u>ที่ดิน</u> (ที่ตั้งสำนักงาน โรงงาน และที่พักอาศัยสำหรับพนักงาน)					
1) โฉนดเลขที่ 1815 เนื้อที่ 22-2-51 ไร่	ที่ตั้งสำนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	8.00	
2) โฉนดเลขที่ 2337 เนื้อที่ 11-3-10 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	5.00	
3) โฉนดเลขที่ 1837 เนื้อที่ 25-0-39 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	8.34	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
4) โฉนดเลขที่ 2417 เนื้อที่ 19-0-86.6 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	7.10	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
5) โฉนดเลขที่ 2445 เนื้อที่ 25-2-99 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	8.74	
6) โฉนดเลขที่ 60997 เนื้อที่ 19-3-50 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	5.93	
7) โฉนดเลขที่ 43600 เนื้อที่ 16-2-16.1 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	4.10	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
8) โฉนดเลขที่ 242 เนื้อที่ 1-1-6.08 ไร่	โรงงาน	รอโอนกรรมสิทธิ์	-	0.38	
9) โฉนดเลขที่ 14932 เนื้อที่ 2-0-0 ไร่	ที่พักอาศัยสำหรับพนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	5.00	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
10) โฉนดเลขที่ 14841 เนื้อที่ 1-1-72 ไร่	ที่พักอาศัยสำหรับพนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	1.02	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
<b>รวมที่ดิน</b>				<b>53.61</b>	
2. อาคารและทรัพย์สินส่วนควบบนที่ดิน	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	20	162.87	
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 - 19	364.97	
4. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 , 15	34.27	
5. <u>ยานพาหนะ</u>					
1) ยานพาหนะ	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 - 20	24.10	
2) ยานพาหนะ	-	เช่าซื้อ	5 - 20	29.58	
<b>รวมยานพาหนะ</b>				<b>53.68</b>	
6. งานระหว่างก่อสร้าง/ติดตั้ง	-	-	-	107.12	-
<b>รวมทรัพย์สินถาวรหลัก</b>				<b>776.52</b>	

หมายเหตุ : \* บริษัทมีการจดจำนองสินทรัพย์เป็นหลักประกัน วงเงินจำนองรวม 202.91 ล้านบาท กับ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

#### 4.2 สัญญาเช่า

บริษัททำสัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้ในการ โดยมียาวละเอียดของสัญญาเช่าที่สำคัญและลักษณะการใช้งานดังนี้

สัญญา	ลักษณะการใช้งาน	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
สัญญาเช่าที่ดิน	ใช้เป็นที่ตั้ง เพื่อก่อสร้าง โรงชุบสังกะสี (Galvanized Plant)	นายเสนาะ ยังเจริญ	2 ปี 6 เดือน (เริ่ม 1 พ.ย. 2555 ถึง 30 เม.ย. 2558)	ทรัพย์สินที่เช่า ที่ดิน ต.มะขามคู่ อ.นิคมพัฒนา จ.ระยอง เนื้อที่ 17-1-90 ไร่ <u>อัตราค่าเช่า</u> 100,000 บาทต่อเดือน โดยชำระเป็นราย 12 เดือน <u>เงื่อนไขการต่ออายุ</u> สามารถต่อสัญญาได้อีก 2 ครั้งๆ ละ 2 ปี 6 เดือน (หรือ ต่ออายุสัญญาได้ถึง 30 เมษายน 2563) โดยไม่ ปรับอัตราค่าเช่า และหากต่อสัญญาอีกในครั้งถัดไป คู่สัญญาจะเจรจาตกลงอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมต่อไป
สัญญาเช่าที่ดิน	ใช้เป็นลานประกอบ กลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)	นางจันทร์จิรา สมัครไทย	1 ปี (เริ่ม 1 ก.ค. 2556 ถึง 30 มิ.ย. 2557)	ทรัพย์สินที่เช่า ที่ดิน ต.มะขามคู่ อ.นิคมพัฒนา จ.ระยอง เนื้อที่ 12-0-1 ไร่ <u>อัตราค่าเช่า</u> 70,000 บาทต่อเดือน โดยชำระเป็นรายเดือน <u>เงื่อนไขการต่ออายุ</u> สามารถต่อสัญญาได้อีก 2 ครั้งๆ ละ 1 ปี (หรือ ต่อ อายุสัญญาได้ถึง 30 มิถุนายน 2559) โดยไม่ปรับ อัตราค่าเช่า และหากต่อสัญญาอีกในครั้งถัดไป คู่สัญญาจะเจรจาตกลงอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมต่อไป

#### 4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท คือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งแสดงใน  
ราคาทุนสุทธิจากค่าตัดจำหน่ายสะสม โดยค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยประมาณเป็นเวลา 5 -  
10 ปี โดยสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทในปี 2554-2556 มีมูลค่าสุทธิน้อยกว่า 5 ล้านบาท

#### 4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าในอนาคต

แม้ว่าปัจจุบันบริษัทไม่มีบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการลงทุนในบริษัทย่อย  
และ/หรือ บริษัทร่วม ในอนาคต ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 จึงได้มีการกำหนด  
แนวทางการลงทุนไว้ดังนี้

(1) เพื่อให้การลงทุนของบริษัทเป็นไปอย่างมีหลักการที่เหมาะสม บริษัทจึงเห็นควรกำหนดนโยบายการลงทุน  
ดังต่อไปนี้เพื่อให้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน

- (ก) ธุรกิจที่จะลงทุนนั้นเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพทำรายได้และกำไรที่สม่ำเสมอ และผ่านการวิเคราะห์  
ความเป็นไปได้แล้ว
- (ข) ธุรกิจที่จะลงทุนมีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะจ่ายชำระภาระหนี้และดอกเบี้ยจ่าย

- (ค) ธุรกิจที่จะลงทุนให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมในความเสี่ยงที่ยอมรับได้
- (ง) จัดให้มีผู้บริหารและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจนั้นๆ
- (จ) ต้องมีตัวแทนของบริษัทไปทำหน้าที่คณะกรรมการของบริษัทที่ลงทุนเสมอ
- (ฉ) ไม่ลงทุนในธุรกิจที่ผิดกฎหมายหรือผิดหลักศีลธรรม
- (ช) ผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามข้อบังคับของบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- (ซ) รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าไปลงทุนให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบทุกไตรมาส
- (ฌ) คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่พิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัทที่เข้าไปลงทุน

(2) การพิจารณาจำนวนเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ทางธุรกิจ โดยหากเป็นกิจการที่มีความสัมพันธ์กับธุรกิจมากจะมีการลงทุนเกินกว่าร้อยละ 50 และถือเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ส่วนการลงทุนในกิจการอื่นๆ บริษัทจะมีการลงทุนตั้งแต่ร้อยละ 20 จนถึงร้อยละ 49.99 ซึ่งถือเป็นบริษัทร่วมของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาบทวนการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจของบริษัทในแต่ละขณะ

(3) ในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทเข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว โดยตัวแทนดังกล่าวอาจเป็นประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง หรือบุคคลใดๆ ซึ่งมีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมในธุรกิจที่บริษัทเข้าลงทุนโดยปราศจากผลประโยชน์ขัดแย้งกับธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมเหล่านั้น โดยตัวแทนของบริษัทจะต้องบริหารและจัดการธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามระเบียบและกฎเกณฑ์ซึ่งกำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมนั้นๆ

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีที่น่าจะก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่น่าจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

## ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	BJC Heavy Industries Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) และงานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) เพื่อใช้ในงานอุตสาหกรรม
เลขทะเบียนบริษัท	0107556000302
ทุนจดทะเบียน	320,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	320,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญจดทะเบียน	320,000,000 หุ้น
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกและจำหน่ายแล้ว	320,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	หุ้นละ 1.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 594 หมู่ 4 ตำบลมะขามคู่ อำเภอนิคมน้ำอ้น จังหวัดระยอง 21180
โทรศัพท์	0-3889-3709
โทรสาร	0-3889-3711
Homepage	www.bjc1994.com
E-mail	bjc@bjc1994.com
ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์	โทรศัพท์ : 0-3889-3709 E-mail : ir@bjc1994.com
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 0-2229-2800 โทรสาร: 0-2359-1259 TSD Call Center: 0 2229-2888 E-mail: TSDCallCenter@set.or.th Website: www.tsdc.co.th
ผู้สอบบัญชี	สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท 491/27 สีลมพลาซ่า ชั้น 1 ถ.สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์: 0-2234-1676, 0-2234-1678, 0-2237-2132 โทรสาร: 0-2237-2133 นางณัฐสวัตร์ สโรชนันท์จัน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4563