



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 ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่ง กรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร เป็นหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งและผู้บริหารขณะนั้นได้เข้าซื้อกิจการทั้งหมดต่อจากผู้ร่วมก่อตั้งท่านอื่นและหลังจากนั้น ในปี 2544 บริษัทได้ย้ายสำนักงาน และโรงงานมาอยู่ที่ เลขที่ 594 หมู่ 4 ตำบลมะขามคู่ อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง ซึ่งปัจจุบันมีเนื้อที่ประมาณ 159-2-48 ไร่

บริษัทเริ่มต้นประกอบธุรกิจงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก โดยผลิตตามแบบของลูกค้า และรับติดตั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตประเภทโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) เป็นหลัก ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมประเภทปิโตรเคมี และก๊าซ เป็นต้น โดยรับงานจากลูกค้าในประเทศไทยเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม ต่อมาในปี 2544 กลุ่มผู้บริหารเล็งเห็นว่าตลาดของอุปกรณ์ทางวิศวกรรมในต่างประเทศเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง ตลอดจนแรงงานของไทยเป็นแรงงานที่มีฝีมือได้รับการยอมรับ ทำให้บริษัทมีการขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ เนื่องจากตลาดมีความหลากหลายและมีขนาดใหญ่ มีคู่แข่งขน้น้อยราย รวมถึงให้ผลตอบแทนในระดับที่สูง อีกทั้งเป็นการลดการพึ่งพาอุตสาหกรรมในประเทศ ทำให้บริษัทสามารถเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว สำหรับสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 2556-2558 นั้นมีการเปลี่ยนแปลงไปตามช่วงเวลา โดยในปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากประเทศออสเตรเลียมากกว่าร้อยละ 99 ในขณะที่ปี 2557 บริษัทเริ่มมีการเข้าไปรับงานที่ประเทศบราซิล ทำให้สัดส่วนรายได้จากประเทศออสเตรเลียและบราซิลอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 และร้อยละ 37 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2558 รายได้ตามสัญญาจากประเทศบราซิลมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 เนื่องจากบริษัทมีการรับงานโครงการ FPSO Modules โครงการใหม่จากประเทศบราซิลเพิ่มเติมในปี 2558 ในขณะที่รายได้จากประเทศออสเตรเลียลดลงเหลือประมาณร้อยละ 5 สาเหตุหลักเนื่องจากบริษัทได้ดำเนินการส่งมอบโครงการให้แก่ลูกค้าในประเทศออสเตรเลียเรียบร้อยแล้ว โดยที่ผ่านมามีบริษัทเคยได้ร่วมงานกับผู้รับเหมาโครงการหลักที่เป็นผู้ให้บริการทางวิศวกรรมแบบครบวงจร (Engineering, Procurement and Construction “EPC”) ชั้นนำของโลกอย่างมากมาย 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”), Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. (“HDEC”), Toyo Engineering Corporation (Toyo Setal), QGI Oil and Gas Inc. (QGI)

ปัจจุบัน ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิตอุปกรณ์ทางวิศวกรรมต่างๆ 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 โดยบริษัทรับงานจากเจ้าของโครงการ

โดยตรงและจากผู้รับเหมาโครงการหลัก ที่ผ่านมาบริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตอุปกรณ์และก่อสร้างโรงงานต่างๆ จำนวนมากทั้งในและต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจอย่างสูงจากลูกค้า เนื่องจากบริษัทยึดถือหลักในการดำเนินธุรกิจดังนี้

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

บริษัทเล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของความต้องการอุปกรณ์ทางวิศวกรรมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะลูกค้าในต่างประเทศ ทั้งในภูมิภาคที่บริษัทมีฐานลูกค้าอยู่แล้ว เช่น ยุโรป ตะวันออกกลาง แอฟริกา เอเชีย และอเมริกาใต้ และในภูมิภาคที่บริษัทเล็งเห็นศักยภาพ เช่น ออสเตรเลีย และบราซิล โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับลูกค้าในอุตสาหกรรมพลังงาน ก๊าซ ปิโตรเคมี และเหมืองแร่ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเพิ่มจำนวนและพัฒนาบุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องให้มีความรู้ความสามารถเพียงพอและขยายโรงงานเพื่อให้สามารถเพิ่มการรับงานโครงการต่างๆ ได้มากขึ้น รวมถึงสามารถรับโครงการที่มีขนาดมูลค่าสูงและงานที่ใช้เทคโนโลยีวิศวกรรมที่ซับซ้อน

1.2 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เพื่อเป็นผู้ให้บริการที่ครบวงจรระดับโลก ทางด้านวิศวกรรม การจัดหาผลิตภัณฑ์ งานแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักและงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่

พันธกิจ

1. เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น
2. เพื่อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ภายใต้คุณภาพสินค้าที่ยอดเยี่ยมและการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา
3. เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง อันจะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัท
4. เพื่อพัฒนาบุคลากรของบริษัท
5. เพื่อคืนประโยชน์ให้แก่ชุมชนและปกป้องรักษาสิ่งแวดล้อม

เป้าหมาย

บริษัทตั้งเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการให้บริการงานผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์หลัก งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ งานติดตั้งนอกสถานที่ รวมถึงงานหล่อขึ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป โดยจะให้บริการแก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ได้แก่ เหมืองแร่ ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า โรงปุ๋ย และท่าเรือ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งเน้นการพัฒนาความสามารถของบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการรักษาคุณภาพของบริการในด้านของการผลิตให้ได้คุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากล สามารถดำเนินงานส่งมอบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ในราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อลูกค้า เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่เป็นบริษัทต่างชาติ โดยบริษัทตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ต่อปี ภายในปี 2559

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ด้านการประกอบธุรกิจ

- ปี 2537 ● บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 24.00 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่ 152 ถนนเนินพยอม ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง โดยประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตอุปกรณ์วิศวกรรม โดยผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) เป็นหลัก
- ปี 2539 ● กลุ่มผู้บริหารของ บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นในกิจการทั้งหมดจากผู้ร่วมก่อตั้งท่านอื่น
- 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 รวมทั้งงานโยธาทุกประเภทด้วยทุนจดทะเบียน 30.00 ล้านบาท ซึ่งต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40.00 ล้านบาท
- ปี 2551 ● บริษัทได้ควบรวมกิจการกับ BJCP โดยวิธีการรับโอนกิจการทั้งหมด และได้ดำเนินการจดทะเบียนเลิกการชำระบัญชี BJCP แล้วเสร็จ เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2551
 - ในวันที่ 14 พฤษภาคม 2551 บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท เทอร์มอล เอ็นจิเนียริง เซอร์วิส จำกัด (“TES”) ในสัดส่วนร้อยละ 20 โดยมีวัตถุประสงค์จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการรับจ้างออกแบบด้านวิศวกรรม ปัจจุบันได้ปิดกิจการแล้ว เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2555 เนื่องจากผลการดำเนินงานของธุรกิจไม่เป็นไปตามที่คาดไว้
- ปี 2552 ● บริษัทได้ขยายการให้บริการไปสู่งานรับจ้างหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) เพื่อใช้ในงานอุตสาหกรรม เช่น โครงการเขื่อนกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล 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
 - บริษัทมีการลงทุนก่อสร้างโรงชุบสังกะสี (Galvanizing) เพื่อรองรับงานชุบสังกะสีของบริษัท นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทมีกำลังการผลิตเหลือในบางช่วงเวลา บริษัทสามารถให้บริการงานชุบสังกะสีแก่ภายนอก เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ช่องทางหนึ่ง
- ปี 2557 ● บริษัทเริ่มรับงาน the FPSO modular กับ Petrobras ที่ประเทศบราซิลซึ่งงานดังกล่าวถือเป็น การเปิดตลาดใหม่ของบริษัทในแถบทวีปอเมริกาใต้
 - บริษัทได้ลงทุนก่อสร้างโรงผลิตเหล็กตะแกรง (Grating) สำหรับงานอุตสาหกรรม เนื่องจาก บริษัทสามารถบริหารจัดการเรื่องคุณภาพ การส่งมอบ และยังเป็นการผลิตต้นทุน ซึ่งแต่เดิมบริษัทได้สั่งผลิตจากภายนอก

- บริษัทได้ลงทุนก่อสร้างโรงผลิตและประกอบคานเหล็ก (Built-up Beam) เพื่อใช้กับงานโครงสร้าง โดยเฉพาะงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ซึ่งจะช่วยให้เกิดสินค้าดังกล่าวให้มีรูปร่าง ขนาด คุณภาพและลักษณะเฉพาะตามที่ถูกค้าต้องการ เพื่อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามประเภทของอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - บริษัทเข้าทำการซื้อหุ้นร้อยละ 30 ของ Aus-Com Training Services Pty Ltd (“Aus-Com”) ที่สำนักงานตั้งอยู่ที่ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการอบรมบุคลากรในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ โดยการลงทุนดังกล่าวจะทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในประเทศออสเตรเลียเพิ่มมากขึ้น อันจะเพิ่มโอกาสในการรับงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ที่ออสเตรเลียมากยิ่งขึ้น
- ปี 2558
- บริษัทเข้ารับงานก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ในชื่อโครงการ the FPSO Compression Modules ของบริษัท TUPI BV (บริษัทร่วมทุนระหว่าง Petrobras และพันธมิตรรายอื่น) ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ประเทศบราซิลโดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 163 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
 - บริษัทได้ลงนามบรรลุข้อตกลงร่วมกันในการใช้พื้นที่ใกล้ท่าเรือน้ำลึกกับบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด โดยพื้นที่ดังกล่าวตั้งอยู่ที่อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับการเตรียมงาน และประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ของบริษัททั้งในปัจจุบันและในอนาคต

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 เพื่อบริการรับโอนกิจการจากบริษัท บีเจซี แพลนท์ อินดัสเตรียล จำกัด (“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
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2556 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 15.60 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 240.00 ล้านบาท
 - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 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
- ปี 2557
- บริษัทได้รับคัดเลือกเข้าไปอยู่ในกลุ่มดัชนี SET 100 และ MSCI Global Small Cap Index
- ปี 2558
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2558 มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1.00 บาท เป็น 0.25 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 320.00 ล้านบาท เป็น 400.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 320.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.25 บาท

ด้านมาตรฐานการผลิต รางวัล และเกียรติบัตร

- ปี 2545
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านคุณภาพ ISO 9001:2000 (หมายเลข 04100 21297)
- 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) ซึ่งปัจจุบัน ได้มีการเปิดดำเนินการแล้ว

- ปี 2551
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านคุณภาพ ISO 9001:2008 (หมายเลข 66100 080016) ออกให้โดย บริษัท ทูฟ นอร์ด (ประเทศไทย) จำกัด ("TÜV NORD")
 - 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) ซึ่งปัจจุบัน ได้มีการเปิดดำเนินการแล้ว
- ปี 2552
- บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 1980 (2)/2552) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตโครงสร้างโลหะ (Steel Structure) ประเภท 4.19 กิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry) หรือการซ่อม (Platform) ซึ่งปัจจุบันได้มีการเปิดดำเนินการแล้ว
- ปี 2553
- บริษัทได้รับรางวัลฐานะการพิพัฒนา (Taxpayer Recognition Award) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่ผู้เสียภาษีที่ได้รับการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์ที่กรมสรรพากรกำหนดว่าเป็นผู้ที่มีการเสียภาษีในระดับที่ดีและมีคุณภาพจากทั่วประเทศ
- 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
 - บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการการชื้ออนามัยและความปลอดภัย 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)
 - บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน (บัตรส่งเสริมเลขที่ 1138 (10)/2557, 1139 (10)/2557 และ 1140 (10)/2557) เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม (Fabrication Industry) หรือการซ่อม Platform
- ปี 2557
- บริษัทได้รับรางวัลด้านความรับผิดชอบต่อทางสังคมของธุรกิจ (CSR) เกี่ยวกับการสนับสนุนคนพิการจากสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการแห่งชาติ
 - บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการการชื้ออนามัยและความปลอดภัย ISO 14001:2008 ISO 14001:2004 และ OHSAS 18001:2007 เรื่องระบบบริหารคุณภาพโรงชุบสังกะสี

พัฒนาการที่สำคัญของงานโครงการของบริษัท

ปี	ผลิตภัณฑ์และบริการ	รายละเอียด
2537	บริษัทเริ่มดำเนินงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก	บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าโครงการภายในประเทศ โดยรับงานผ่านทางผู้รับเหมาโครงการต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นงานประเภทโครงสร้างเหล็กและงานโครงสร้างภาชนะบรรจุ
2544	บริษัทขยายการให้บริการแก่โครงการที่อยู่ในต่างประเทศ	บริษัทได้รับงานจากบริษัท ITT ซึ่งเป็นผู้รับเหมาในการออกแบบและผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) จากประเทศอิตาลีที่ให้บริการแก่ลูกค้าโครงการทั่วโลกส่งผลให้บริษัทเริ่มขยายการให้บริการแก่ลูกค้าโครงการในต่างประเทศ และทำให้ปริมาณงานประเภทโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมของบริษัทเพิ่มจำนวนมากขึ้น
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 1,755.00 ล้านบาท

ปี	ผลิตภัณฑ์และบริการ	รายละเอียด
2554	บริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) สำหรับโครงการในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีรายได้สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้บริการงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่จากบริษัทลูกค้าโดยตรง คือบริษัท Australia Pacific LNG Pty Limited (“APLNG”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว ซึ่งมีโครงการอยู่หลายส่วนในประเทศออสเตรเลีย โดยมูลค่ารวมทั้งหมดในโครงการประมาณ 7,424.81 ล้านบาท บริษัทได้รับงานตั้งแต่ช่วงเดือนมิถุนายน ปี 2554 โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงานประมาณ 3 ปี 6 เดือน
2557	บริษัทได้เริ่มรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในประเทศบราซิล	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้บริการงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ประเภท Floating Production and Offloading จากผู้ว่าจ้างชื่อ Regal Star (Hong Kong) Limited and QGI Oil & Gas Inc โดยเจ้าของโครงการคือ Petrobras Netherlands B.V. สำหรับใช้อุตสาหกรรมปิโตรเคมีในประเทศบราซิล โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 17 เดือน มูลค่าโครงการประมาณ 4,060 ล้านบาท
2557	บริษัทได้เริ่มรับงานประกอบและเชื่อมต่อสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในประเทศบราซิล	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้บริการงานประกอบและเชื่อมต่อโครงการ Petrobras UFN-V Project (Brazil) จากผู้ว่าจ้างชื่อ Toyo Engineering Corporation (Toyo Setal) โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 9 เดือนและมีมูลค่าโครงการประมาณ 650.00 ล้านบาท
2557	บริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบโครงสร้างหลักเครื่องกลและงานท่อในประเทศออสเตรเลีย	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้บริการงานแปรรูปและประกอบโครงสร้างหลัก เครื่องกลและงานท่อสำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ที่ประเทศออสเตรเลียในโครงการ Cape Lambert Port B (Package C) โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 251.00 ล้านบาท
2557	บริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบโครงสร้างหลักในประเทศออสเตรเลีย	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้บริการงานแปรรูปและประกอบโครงสร้างหลัก สำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ที่ประเทศออสเตรเลียในโครงการ Roy Hill Iron Ore โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 597.00 ล้านบาท
2558	บริษัทได้เริ่มรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในประเทศบราซิล	บริษัทได้รับการว่าจ้างให้ก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ในชื่อ the FPSO Compression Modules ของบริษัท TUPI BV (บริษัทร่วมทุนระหว่าง Petrobras และพันธมิตรรายอื่น) ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ประเทศบราซิล โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 5,400.00 ล้านบาท

หมายเหตุ: สำหรับการคำนวณมูลค่าโครงการตามตารางข้างต้น กำหนดให้อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ออสเตรเลียและดอลลาร์สหรัฐประมาณ 30.00 บาทต่อดอลลาร์ และ 33.00 บาทต่อดอลลาร์ตามลำดับ

ในปัจจุบันลูกค้าต่างประเทศให้ความเชื่อมั่นผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทเป็นอย่างมากเนื่องจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นอยู่ในระดับสูงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้ตรงเวลารวมถึงความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทกับลูกค้าเดิมและลูกค้าปัจจุบัน ส่งผลให้บริษัทได้รับโอกาสเป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมประมูลงานอย่างต่อเนื่อง และได้รับเสนองานทั้งโครงการเดิมและโครงการใหม่เพิ่มเติมเนื่องจากบริษัทมีข้อได้เปรียบในเรื่องของต้นทุนการผลิตรวมที่ต่ำกว่าคู่แข่งในต่างประเทศที่มีมาตรฐานในการผลิตในระดับนานาชาติ โดยเฉพาะต้นทุนด้านค่าแรงช่างฝีมือ และการประหยัดต่อขนาด ในขณะที่คุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานสากล

นอกจากนี้ บริษัทยังขยายฐานลูกค้าไปสู่ภูมิภาคต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านรายได้ อีกทั้งที่ผ่านมาโครงการที่บริษัทได้รับจ้างผลิตและให้บริการนั้นมีขนาดมูลค่าโครงการเพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีแนวโน้มที่จะรับงานได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจวิศวกรรมด้านการรับจ้างผลิต และการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมตามแบบและขนาดที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนด ซึ่งฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าต่างประเทศในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น พลังงานและปิโตรเคมี เหมืองแร่ โรงไฟฟ้า และอื่นๆ ซึ่งบริษัทมีช่องทางการรับงานผ่านทางเจ้าของโครงการโดยตรง และผู้รับเหมาโครงการหลักที่เป็นผู้ให้บริการทางวิศวกรรมแบบครบวงจร (Engineering, Procurement and Construction : “EPC”) ในต่างประเทศ โดยที่ผ่านมา บริษัทมีผลงานที่มีคุณภาพและมีความสามารถในการผลิตที่หลากหลายและได้มาตรฐานสากล ทำให้บริษัทได้รับการติดต่อโดยตรงจากลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการด้วยเช่นกัน สำหรับโครงการที่เป็นงานจากลูกค้าต่างประเทศ บริษัทจะดำเนินการผลิตอุปกรณ์ และชิ้นส่วนต่างๆ ตามแบบและสัญญาว่าจ้าง และจะทำการจัดส่งสินค้า ณ บริเวณท่าเทียบเรือขนส่งระหว่างประเทศ เช่น ท่าเรือสตูล ท่าเรือมาบตาพุด หรือท่าเรือแหลมฉบัง ทั้งนี้ ลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการเรื่องการขนส่งและค่าใช้จ่ายในการขนส่งทางทะเลไปยังจุดหมายเอง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในการติดตั้งหรือก่อสร้างนอกสถานที่ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจะทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักต่างๆ ในพื้นที่โรงงานของบริษัทและดำเนินการขนส่งไปยังพื้นที่ของลูกค้า เพื่อทำการติดตั้งหรือก่อสร้างด้วยบุคลากรและแรงงานของบริษัท

ลักษณะงานและบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ได้แก่

1. งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กให้เป็นชิ้นส่วนโครงสร้างเหล็ก โดยการนำเหล็กรูปพรรณ ท่อเหล็ก และเหล็กแผ่น มาตัด ดัด เชื่อม และประกอบ ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด เช่น งานโครงสร้างเหล็ก (Steel Structure) งานประกอบและเชื่อมท่อ (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) หรือโรงงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ (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 บริษัทยังสามารถให้บริการงานชุบสังกะสี (Galvanizing) ซึ่งเป็นงานที่สนับสนุนกระบวนการผลิตภายในของบริษัทเพื่อให้ได้งานชุบสังกะสีที่มีคุณภาพ และสามารถควบคุมกระบวนการ

ผลิตให้แล้วเสร็จภายในเวลาที่ต้องการ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในภาพรวมได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทอาจพิจารณาให้บริการงานชุบสังกะสีแก่ลูกค้าภายนอกได้เมื่อมีกำลังการผลิตคงเหลือเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้จากทางหนึ่ง นอกเหนือจากงานชุบสังกะสีดังกล่าวแล้ว บริษัทได้ก่อสร้างโรงผลิตเหล็กตะแกรง โรงผลิตและประกอบคานเหล็กเพื่อใช้กับงานโครงสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีความเฉพาะตัวและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และในปี 2557 บริษัทได้เข้าทำการซื้อหุ้นร้อยละ 30 ของ Aus-Com Training Services Pty Ltd (“Aus-Com”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการอบรมบุคลากรในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ทางฝั่งตะวันตกของประเทศออสเตรเลีย และก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2554 โดย Aus-Com ได้รับการรับรองเป็นผู้ฝึกสอนอาชีพศึกษาหรือ Vocational Educational Trainer (“VET”) โดยหน่วยงานควบคุมคุณภาพทักษะอาชีพศึกษาออสเตรเลียหรือ Australian Skills Quality Authority (“ASQA”) ทั้งนี้ การลงทุนดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทเป็นที่รู้จักในประเทศออสเตรเลียเพิ่มมากขึ้นและทำให้มีคุณสมบัติตามมาตรฐานการ Local Content ของประเทศออสเตรเลีย ซึ่งจะเป็นช่องทางและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจในการรับงานจากอุตสาหกรรมเหมืองแร่มากยิ่งขึ้น

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทให้บริการรับจ้างผลิตและติดตั้งอุปกรณ์ตามคำสั่งของลูกค้า ดังนั้น โครงสร้างรายได้ของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปตามลักษณะงานตามคำสั่งของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ในปี 2556-2558 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาซึ่งสามารถจำแนกโครงสร้างรายได้ ตามรายละเอียดดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
1. งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication)	591.11	15.05	1,541.81	33.40	1,295.58	22.52
- งานโครงสร้างเหล็ก (Steel Structure)	590.81	15.04	966.25	20.93	185.90	3.23
- งานประกอบและเชื่อมต่อ (Piping Fabrication)	-	-	207.83	4.50	1,034.69	17.98
- งานโครงสร้างเตาเผาและเครื่องกำเนิดความร้อนสำหรับอุตสาหกรรม (Heater & Reformer)	-	-	-	-	-	-
- งานโครงสร้างภาชนะบรรจุ (Storage Tank)	0.30	0.01	-	-	74.99	1.30
2. งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)	3,318.50	84.46	2,979.77	64.56	3,887.14	67.56
3. งานบริการอื่นๆ (Other Services)	-	-	40.50	0.88	428.86	7.45
รวมรายได้ตามสัญญา	3,909.61	99.51	4,562.08	98.84	5,611.58	97.53
รายได้อื่น ^{1/}	19.28	0.49	53.48	1.16	142.22	2.47
รวมรายได้	3,928.89	100.00	4,615.56	100.00	5,753.91	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่นของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ค่าไรขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน รายได้จากการขายเศษเหล็ก และรายได้บริการอื่น

ในปี 2556-2558 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากต่างประเทศทั้งหมด โดยสามารถแยกตามที่ตั้งโครงการได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ทวีปออสเตรเลีย	3,906.88	99.93	2,728.75	59.81	304.23	5.42
ทวีปอเมริกาใต้	-	-	1,672.57	36.66	5,244.72	93.46
อื่นๆ	2.73	0.07	160.76	3.52	62.63	1.12
รวม	3,909.61	100.00	4,562.08	100.00	5,611.58	100.00

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การประกอบธุรกิจของบริษัทเกี่ยวกับการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการทางด้านวิศวกรรมโดยมุ่งเน้นในส่วนของการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) และ งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) โดยบริษัทรับงานเป็นโครงการและมีการผลิตตามสัญญาจ้างผลิต (Contract) หรือสัญญาสั่งซื้อ (Purchase Order) ของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งงานตามสัญญานั้นจะมีทั้งลักษณะที่เป็นงานที่รับจากผู้รับเหมาโครงการหลัก (EPC) และงานที่รับจากเจ้าของโครงการโดยตรง (Direct Customer) โดยผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทสามารถรองรับการใช้งานของลูกค้าได้ในหลากหลายอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมพลังงาน โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า ก๊าซ ปิโตรเคมี เคมีภัณฑ์ พลังงานและเหมืองแร่ ปัจจุบัน บริษัทมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ น้ำมันและก๊าซ ทั้งในทวีปออสเตรเลียและทวีปอเมริกาใต้ ทั้งนี้ บริษัทได้ประสบความสำเร็จในการดำเนินโครงการขนาดใหญ่ทั่วทั้ง 6 ทวีป นับตั้งแต่ปี 2537 เป็นต้นมา บริษัทยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านการผลิตและขีดความสามารถต่างๆ รวมไปถึงการขยายฐานลูกค้า ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ และการเติบโตในส่วนของผลตอบแทนด้านการเงิน ทั้งนี้ ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

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



งานโครงสร้างเหล็ก – อุตสาหกรรมเหมืองแร่
โครงการ Cape Lambert Port B ประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างเหล็กท่าเรือ – อุตสาหกรรมขนส่งและโลจิสติกส์
โครงการ Geraldton Port Berth 7
ประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างระบบสายพานลำเลียง – อุตสาหกรรมเหมืองแร่
โครงการ BHP – RGP5
ประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างเหล็ก – อุตสาหกรรมเหมืองแร่
โครงการ Roy Hill ประเทศออสเตรเลีย



งานโครงสร้างเหล็ก – อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ
โครงการ Petrobras ประเทศบราซิล

- งานประกอบและเชื่อมท่อ (Piping Fabrication)

บริษัทให้บริการประกอบและเชื่อมท่อให้ได้ขนาดและรูปร่างตามแบบ และนำไปประกอบติดตั้งเป็นระบบท่อเพื่อใช้ในระบบการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม



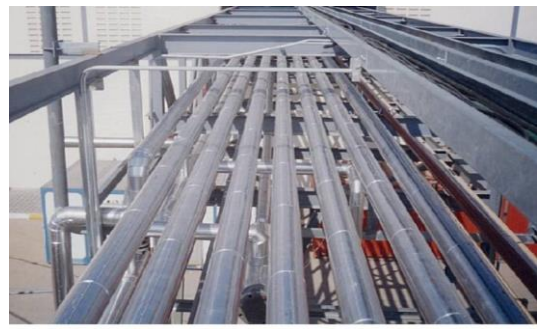
งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี
โครงการ UTC-Pipe spool fabrication ประเทศบราซิล



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี
โครงการ UTC-Pipe spool fabrication ประเทศบราซิล



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี
โครงการปิโตรเคมีแห่งชาติ ประเทศไทย



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี
โครงการปิโตรเคมีแห่งชาติ ประเทศไทย

- โครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน (Heater & Reformer)

บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นชิ้นส่วนโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน ซึ่งจะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมันและอุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น โดยที่ผ่านมา บริษัทได้ก่อสร้างโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อนมากกว่า 300 โครงการ



โครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม
โครงการ Abadan ประเทศอิหร่าน



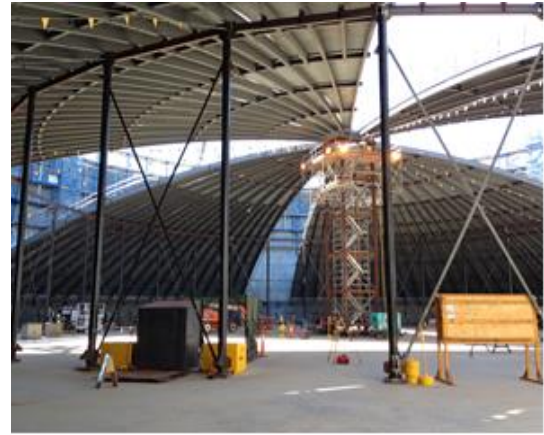
โครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน
โครงการ Hermes H2 ประเทศสิงคโปร์

- ภาชนะบรรจุ (Storage Tank)

บริษัท ให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักเป็นภาชนะบรรจุสินค้าประเภท ของเหลว ก๊าซ หรือสารเคมี ซึ่งภาชนะดังกล่าวไม่ได้ออกแบบเพื่อให้อาสาารถรับความดันในกระบวนการผลิต (Non-pressured Tank)



โครงการ HDCE Sriracha
ประเทศไทย



โครงการ Wheatstone LNG Plant
ประเทศออสเตรเลีย

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

ภาชนะความดันและชิ้นส่วนทนแรงดัน เป็นอุปกรณ์ที่สามารถทนต่อแรงดันในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมได้ โดยส่วนใหญ่ภาชนะความดันและชิ้นส่วนทนแรงดันจะถูกใช้สำหรับบรรจุหรือเป็นท่อนำส่งสารเคมีที่เป็นก๊าซหรือของเหลว ซึ่งในระหว่างกระบวนการผลิตจะต้องมีการควบคุมความดันตามกระบวนการทางวิศวกรรมเพื่อควบคุมไม่ให้สารเคมีเกิดการรั่วไหลและก่อให้เกิดอันตรายได้ ดังนั้นการผลิตจะต้องให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามที่มาตรฐานความปลอดภัยกำหนด โดยภาชนะความดันนี้จะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และก๊าซ เป็นต้น



ภาชนะความดัน – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG WHS ประเทศออสเตรเลีย



ภาชนะความดัน – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG WHS ประเทศออสเตรเลีย

ทั้งนี้ ส่วนสำคัญของงานแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักนี้ คือ ความสามารถของวิศวกรผู้ปฏิบัติงานและช่างฝีมือในงานประเภทโครงสร้างโลหะ ได้แก่ การตัด (Cutting) การดัด (Bending) การเจาะ (Drilling) และการเชื่อม (Welding) มาประกอบให้ได้ลักษณะโครงสร้างหรือชิ้นงานตามแบบที่ลูกค้ากำหนด บริษัทที่มีวิศวกรผู้ปฏิบัติงานที่มีประสบการณ์ ได้แก่ วิศวกรออกแบบ วิศวกรควบคุมการผลิต และวิศวกรควบคุมคุณภาพ และมีทีมช่างฝีมือที่มีประกาศนียบัตรช่างเชื่อมตามที่มาตรฐานของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทกำหนด ตัวอย่างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่กำหนด ได้แก่ มาตรฐานฝีมือช่างเชื่อม มาตรฐานในการผลิต

ภาชนะความดัน มาตรฐานในการก่อสร้างการเดินท่อสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับก๊าซต่างๆ หรือโรงกลั่นน้ำมัน และมาตรฐานในการก่อสร้างโครงสร้างที่ใช้ในการรับน้ำหนัก

นอกจากนี้ บริษัทยังมีฝ่ายควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance/Quality Control) เป็นผู้ควบคุมการคัดเลือกช่าง เชื่อมผู้มีคุณสมบัติตรงตามมาตรฐานของงานแต่ละโครงการที่ลูกค้ากำหนด รวมถึงทดสอบฝีมือช่างเชื่อมเพื่อให้ได้ช่างเชื่อมที่มีคุณสมบัติตรงตามข้อกำหนดของลูกค้าในแต่ละราย จากนั้นจึงออกใบประกาศนียบัตรให้ (WQT certificate & Card test) และอนุญาตให้เชื่อมงานได้ ซึ่งนอกจากงานบางชนิดที่ต้องการความละเอียดที่ต้องทำโดยช่างผู้ชำนาญการ บริษัทได้มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ เพื่อให้เกิดการเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้มีการลงทุนในการก่อสร้างโรงชุบสังกะสี โรงผลิตเหล็กตะแกรง และโรงงานคานเหล็กรับน้ำหนัก รวมไปถึงมีการนำเครื่องจักรมาใช้แทนคนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของบริษัท ลดขั้นตอนในการทำงาน เพิ่มความเร็วและมีความถูกต้องแม่นยำสูง เช่น งานตัด ซึ่งจะช่วยในด้านการลดระยะเวลาการทำงานและควบคุมความเที่ยงตรงของชิ้นงานที่มีลักษณะเหมือนกันได้เป็นอย่างดี

2) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)

งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เป็นวิวัฒนาการของการแปรรูปงานโครงสร้างสำเร็จรูป สำหรับอุตสาหกรรม ที่ต้องอาศัยการออกแบบทางด้านวิศวกรรมขั้นสูง กล่าวคือต้องคำนึงถึงองค์ประกอบโดยรวมตั้งแต่ ลักษณะโครงสร้าง ระบบท่อ ระบบการนำความร้อน ระบบไฟฟ้า ระบบความปลอดภัย เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ต้องติดตั้งใน ชิ้นงาน ขนาดของชิ้นงานโครงสร้าง คุณภาพของงานเคลือบ งานสี การเคลื่อนย้าย การขนส่ง และการติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง เป็นต้น

บริษัทรับจ้างงานก่อสร้างและประกอบกลุ่มงานตามแบบของลูกค้า โดยงานประเภทนี้จะใช้การออกแบบที่เน้นโครงสร้างเหล็กและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นหลัก เมื่อประกอบขึ้นส่วนงาน ระบบท่อ ระบบไฟฟ้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ เข้าด้วยกันแล้ว จะได้เป็นกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ และถูกนำไปใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น แท่นขุดเจาะน้ำมัน เรือขุดเจาะน้ำมันและโรงแยกก๊าซธรรมชาติ ที่อยู่ทั้งในและนอกชายฝั่ง

งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นชิ้นส่วนต่างๆ นั้น บริษัทจะดำเนินการภายในพื้นที่โรงงานของบริษัท และนำไปประกอบเป็นโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ณ บริเวณพื้นที่ก่อสร้างซึ่งอยู่ในท่าเรือบางส่วน ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการขนส่งชิ้นงาน โครงสร้างซึ่งมีขนาดใหญ่ทางทะเลไปยังจุดหมายที่ลูกค้ากำหนด



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG – Pre Assemble Unit
ประเทศออสเตรเลีย



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG – Pre Assemble Unit
ประเทศออสเตรเลีย



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ –
อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซโครงการ TUPI FPSOs Modules
ประเทศบราซิล



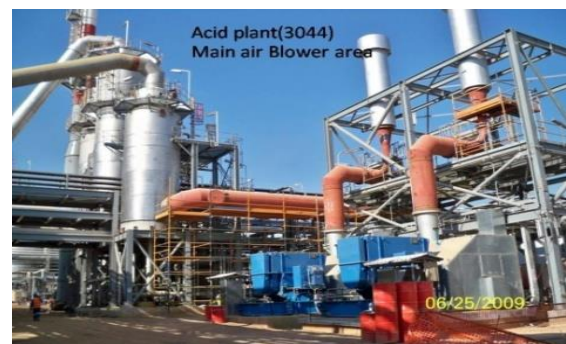
งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ –
อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซโครงการ FPSOs P75/P77
ประเทศบราซิล

3) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection)

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



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมเหมืองแร่
โครงการ Tenke Fungurume Mining
สาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมเหมืองแร่
โครงการ Tenke Fungurume Mining
สาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก



งานติดตั้งนอกสถานที่ – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ Hermes Hydrogen ประเทศสิงคโปร์



งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมปุ๋ย
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย

4) งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete)

บริษัท ให้บริการผลิตผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปตามแบบของลูกค้าเป็นหลัก โดยลูกค้าเป็นผู้จัดหาแม่แบบ (Mold) และส่งให้กับบริษัทหรือบริษัทเป็นผู้จัดหาแม่แบบเองแล้วแต่ข้อตกลง ตัวอย่างผลิตภัณฑ์คอนกรีตหล่อสำเร็จรูปที่บริษัท ได้ทำการผลิตในอดีต ได้แก่ ชิ้นส่วนเชื่อมกันชายฝั่งหรือท่าเรือจากคลื่นของน้ำทะเล (Breakwater แบบ CORE-LOC™) เพื่อป้องกันคลื่นกัดเซาะชายฝั่ง แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete Panel) แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรง (Pre-stress Concrete Panel) เพื่อใช้เป็นสะพาน ทางยกระดับ ท่าเทียบเรือ เป็นต้น



ชิ้นส่วนเชื่อมกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล (Breakwater)

อุตสาหกรรมเหมืองแร่

โครงการ Sino Iron Cape Preston Breakwater

ประเทศออสเตรเลีย



ชิ้นส่วนเชื่อมกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล (Breakwater)

อุตสาหกรรมเหมืองแร่

โครงการ Sino Iron Cape Preston Breakwater

ประเทศออสเตรเลีย

ด้วยประสบการณ์อันยาวนานในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 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 นอกจากนี้ ในปัจจุบัน บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการด้านคุณภาพโรงชุบสังกะสี ซึ่งเป็นสิ่งที่รับประกันและยืนยันถึงคุณภาพและประสิทธิภาพของโรงชุบสังกะสีของบริษัทได้เป็นอย่างดี

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	2561
U	มาตรฐานด้านการผลิตและติดตั้งภาชนะความดันที่ไม่มีการออกแบบให้สามารถสัมผัสความร้อนในกระบวนการผลิต (Unfired Pressure Vessel)			2546	2561
U2	เป็นมาตรฐานส่วนเพิ่มเติมจากมาตรฐาน U ทำให้สามารถผลิตและออกแบบภาชนะความดันที่มีความดันเกินกว่า 3,000 ปอนด์ต่อตารางนิ้ว			2555	2561
PP	มาตรฐานด้านการผลิต ประกอบและติดตั้งสำหรับผลิตภัณฑ์ ท่อแรงดัน (Pressure Piping)			2546	2555*
R	มาตรฐานในการซ่อมแซมและปรับปรุงหม้อไอน้ำและภาชนะความดัน (Boiler and Pressure Vessel)	The National Board of Boiler and Pressure Vessel Inspectors (NBIC)	สหรัฐอเมริกา	2546	2561
NB	ใบรับรองในการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ภาชนะความดัน (Pressure Vessels) และชิ้นส่วนที่รับแรงดัน			2546	2561
BPVML	มาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ภาชนะความดัน (Pressure Vessels)	China Special Equipment Licensing Office (SELO)	จีน	2551	2555*
	มาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ หม้อไอน้ำ (Boilers)			2552	2555*
ISO 9001:2008	มาตรฐานระบบการจัดการด้านคุณภาพ	TÜV NORD	ยุโรป	2545	2560
ISO 14001:2004	มาตรฐานระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม	TÜV NORD	ยุโรป	2554	2560
BS OHSAS 18001:2007	มาตรฐานระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย	TÜV NORD	ยุโรป	2554	2560

หมายเหตุ * บริษัทไม่ได้ทำการต่ออายุของมาตรฐานรับรอง

โดยมาตรฐานดังกล่าวต้องมีการตรวจสอบและทำการต่ออายุจากสถาบันที่ให้การรับรองอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันการรับรองมาตรฐานบางมาตรฐานได้แก่ มาตรฐาน PP บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องได้รับการรับรองหรือมีมาตรฐานอื่นที่สามารถรองรับแทน ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องต่ออายุในมาตรฐานนั้น เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายบางส่วนในการรับรองมาตรฐานดังกล่าว ขณะที่มาตรฐาน BPVML ปัจจุบันบริษัทไม่ได้ทำการส่งออกสินค้าไปที่ประเทศจีน จึงไม่มีความจำเป็นในการต่ออายุมาตรฐานดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับประกาศนียบัตรต่างๆ จากลูกค้าในโครงการต่างๆ อันเป็นเครื่องแสดงได้ว่าผลงานของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั้งในด้านมาตรฐานความปลอดภัย รวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ

ชื่อลูกค้า / ปีที่ทำโครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	ประกาศนียบัตรที่ได้รับ
Samsung Heavy Industries • ปี 2538	TLBC Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็กสำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี	ประกาศนียบัตรรับรองบริษัทที่ร่วมดำเนินงานดีเยี่ยม
Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. • ปี 2539	The National Fertilizer Complex Project in Thailand	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็กสำหรับอุตสาหกรรมผลิตปุ๋ยและเคมีภัณฑ์	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 5,000,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มีเหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก
Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. • ปี 2540	The National Fertilizer Complex Project in Thailand	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็กสำหรับอุตสาหกรรมผลิตปุ๋ยและเคมีภัณฑ์	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 10,000,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มีเหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก
Samsung Engineering (Thailand) Co., Ltd. • ปี 2540	BST/BSTE Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็กสำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี	ประกาศนียบัตรรับรองคุณภาพในการบริหารจัดการของบริษัท
Alcan Inc. • ปี 2549	Alcan Gove Third Stage Expansion Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างเหล็กสำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่	ประกาศนียบัตรยืนยันความสำเร็จของงานในรอบระยะเวลา 1 ปีที่ดำเนินโครงการ รวมทั้งรับรองคุณภาพของการให้บริการและความปลอดภัยในการผลิต
Australia Pacific LNG Pty Limited • ปี 2557	Australia Pacific LNG Upstream Gas	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เพื่อใช้สำหรับโครงการผลิตก๊าซธรรมชาติเหลวในประเทศออสเตรเลีย	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 5,600,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มีเหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก

สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน

สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากบัตรส่งเสริมการลงทุนของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1980(2)/2552	1236(2)/2554	2217(2)/2555	1138(10)/2557	1139(10)/2557	1140(10)/2557
รายละเอียด						
1. วันที่รับส่งเสริม	15 ธ.ค. 2552	25 ก.พ. 2554	4 ก.ย. 2555	3 ก.พ. 2557	3 ก.พ. 2557	3 ก.พ. 2557
2. เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการ	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือ การซ่อม Platform
3. สิทธิประโยชน์สำคัญที่ได้รับ						
3.1 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ	ได้รับ
3.2 ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม	6 ปี	6 ปี	5 ปี	5 ปี	5 ปี	5 ปี
3.3 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษี	6 ปี	6 ปี	5 ปี	5 ปี	5 ปี	5 ปี
3.4 ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลาตามที่กำหนด	ได้รับขยายเวลาจนถึง 29 พ.ย. 2559	ได้รับขยายเวลาจนถึง 17 ก.ย. 2559	ได้รับขยายเวลาจนถึง 28 พ.ย. 2559	ได้รับขยายเวลาจนถึง 3 ก.ค. 2560	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้าครั้งแรก
3.5 ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่นำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไป	ได้รับขยายเวลาจนถึง 29 พ.ย. 2557	ได้รับขยายเวลาจนถึง 17 ก.ย. 2559	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่นำเข้าครั้งแรก

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

ผลงานในอดีตและโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

ผลงานในอดีตที่สำคัญและสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทเป็นเวลามากกว่า 20 ปีที่ผ่านมา รวมถึงโครงการที่บริษัทได้รับสัญญา ในปี 2558 มีรายละเอียด 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	1,684.00
2555	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (IX Vessels)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	10 เดือน	150.00
2555	LOR	Cape Lambert Port B Phase 1	ประเทศออสเตรเลีย	เหมืองแร่	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก	8 เดือน	700.00
2555	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (PAU-FID2)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	1 ปี	1,508.00
2555	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (WHS-FID1)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	2 ปี	2,299.00
2556	APLNG	APLNG Upstream Project Phase 1/ (WHS-FID2)	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	1 ปี	938.00
2556	APLNG	APLNG / CTW Interconnect	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	3 เดือน	24.00

ปีที่เริ่มโครงการ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	อุตสาหกรรม	ผู้ว่าจ้าง	ประเภทงาน	ระยะเวลาดำเนินการโดยประมาณ	มูลค่างานโดยประมาณ (ล้านบาท)
2556	APLNG	APLNG / Talinga Structural	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	5 เดือน	344.00
2556	APLNG	APLNG / Spring Gully	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	7 เดือน	42.00
2556	APLNG	APLNG / Wandoan	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานประกอบและเชื่อมต่อ	3 เดือน	18.00
2556	APLNG	APLNG / Water Blast - PAU GPF Piping	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานประกอบและเชื่อมต่อ	3 เดือน	9.00
2556	LOR	LOR / Cape Lambert Port B Phase2	ประเทศออสเตรเลีย	เหมืองแร่	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก	8 เดือน	675.00
2556	Phu Bia Mining	Phu Bia Mining / Ban Houayxai	ประเทศลาว	เหมืองแร่	เจ้าของโครงการ	งานประกอบและเชื่อมต่อ	1 เดือน	2.00
2556	Daewoo E&C	Daewoo /Libya Zwitina	ประเทศลิเบีย	โรงไฟฟ้า	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	26.00
2556	Entrepose (EVT)	Wheatstone Project LNG Plant	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	7 เดือน	230.00
2556	HDEC	UTE : 500MW CCGP Project	ประเทศอุรุกวัย	โรงไฟฟ้า	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	40.00
2556	HDEC	Linear Alkybenzene Plant Project	ประเทศไทย	โรงกลั่นน้ำมัน	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	50.00

ปีที่เริ่มโครงการ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	อุตสาหกรรม	ผู้ว่าจ้าง	ประเภทงาน	ระยะเวลาดำเนินการโดยประมาณ	มูลค่างานโดยประมาณ (ล้านบาท)
2557	Regal Star (Hong Kong) Limited	FPSOs P-75 และ FPSOs P-77	ประเทศบราซิล	ปิโตรเคมี	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	15 เดือน	1,189.00
2557	QGI Oil & Gas Inc.	FPSOs P-75 และ FPSOs P-77	ประเทศบราซิล	ปิโตรเคมี	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	17 เดือน	2,870.00
2557	Toyo Engineering Corporation	Petrobras UFN-V Project	ประเทศบราซิล	ปิโตรเคมี	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานประกอบโครงสร้างเหล็กและเชื่อมต่อ	9 เดือน	650.00
2557	LOR	Cape Lambert Port B (Package C)	ประเทศออสเตรเลีย	เหมืองแร่	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปและประกอบโครงสร้างเหล็ก	4 เดือน	251.00
2557	LOR	Roy Hill Iron Ore	ประเทศออสเตรเลีย	เหมืองแร่	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานแปรรูปและประกอบโครงสร้างเหล็ก	7 เดือน	597.00
2558	TUPI B.V.	Replicant FPSO Modules Packages	ประเทศบราซิล	น้ำมันและก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	18 เดือน	5,400.00

หมายเหตุ: สำหรับการคำนวณมูลค่าโครงการตามตารางข้างต้น กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ออสเตรเลียและดอลลาร์สหรัฐประมาณ 30.00 บาทต่อดอลลาร์ และ 33.00 บาทต่อดอลลาร์ ตามลำดับ

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) นโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อมุ่งเสริมสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า ทั้งยังทำให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 การส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงต่อเวลาแก่ลูกค้า

- บริษัทที่มีผู้บริหารที่มีประสบการณ์ ทำให้สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการของลูกค้า ลักษณะโครงการและการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจเพื่อลดผลกระทบเกี่ยวกับปัญหาในการส่งมอบสินค้า
- บริษัทสามารถดำเนินการผลิตสินค้าและบริการที่ครบวงจร โดยมีโรงชุบสังกะสี โรงผลิตตะแกรง โรงสร้างคานรับน้ำหนัก อุปกรณ์ให้ความร้อนภายหลังการเชื่อมและโรงพ่นสีและพ่นทรายเพื่อทำให้ระยะเวลาส่งมอบเร็วขึ้นพร้อมทั้งลดต้นทุนการผลิต
- บริษัทมีประสบการณ์สูงในการรับงานโครงการขนาดใหญ่ในต่างประเทศที่พิสูจน์แล้ว ทำให้ป้องกันและลดความเสี่ยงเกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า
- บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ซึ่งเพิ่มความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและลดความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ
- ความเข้มแข็งด้านการเงิน ทำให้บริษัทสามารถซื้อสินค้าได้ในจำนวนที่ต้องการและลดความเสี่ยงจากการจัดส่งสินค้าของลูกค้า

1.2 คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่ได้รับการยอมรับ

- บริษัทมุ่งมั่นที่จะให้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทมีคุณภาพดีที่สุด เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและข้อกำหนดของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทมีการควบคุมคุณภาพอย่างเคร่งครัดผ่านกระบวนการผลิตตั้งแต่การรับวัตถุดิบ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การทดสอบ การบรรจุเคลื่อนย้ายและส่งมอบ
- บริษัทได้รับประกาศนียบัตรการจัดการด้านคุณภาพระดับนานาชาติ (ISO, ASME, NBIC)

1.3 ความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความหลากหลาย

- บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายสำหรับการแปรรูปตั้งแต่การแปรรูปเหล็ก การประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ไปจนถึงการติดตั้งและทดสอบระบบนอกสถานที่
- บริษัทให้บริการสำหรับการออกแบบทางวิศวกรรม การชุบสังกะสีและผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูป การผลิตตะแกรง การสร้างคานรับน้ำหนักรูป H และ S

1.4 เครื่องจักร และอุปกรณ์ในกระบวนการผลิตที่ทันสมัย

- บริษัทมีคณะกรรมการที่ให้คำแนะนำด้านเทคนิค ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำแนะนำด้านเทคนิคที่มีประสบการณ์สูง
- บริษัทมีสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตที่หลากหลาย โรงงานของบริษัทซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอนิคมพัฒนา นั้นประกอบด้วยโรงงานย่อย 30 แห่งพร้อมด้วยเครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัย รวมไปถึงไปเครื่องมือที่ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องจักรในการตัด เปลี่ยนแปลงรูปผลิตภัณฑ์ โรงพ่นสีและพ่นทราย

- นอกจากโรงงานหลักของบริษัทแล้วนั้น บริษัทยังมีพื้นที่บริเวณใกล้ท่าเรือน้ำลึกสำหรับการประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ 4 แห่งซึ่งอยู่ใกล้ท่าเรือสตีบและท่าเรือมาตาพุด เพื่อช่วยสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้แก่บริษัทในการทำโครงการงานประกอบชิ้นส่วนงานขนาดใหญ่

- พนักงานที่มีทักษะและแรงจูงใจ จำนวนพนักงานได้เพิ่มขึ้นอย่างมากตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
- ความเข้มแข็งด้านการเงินของบริษัท ทำให้บริษัทสามารถลงทุนเพิ่มขีดความสามารถต่างๆ ให้ตอบสนองต่อความต้องการของโครงการและขอบเขตของงานใหม่ๆ

1.5 กลยุทธ์การแข่งขัน

- การลดต้นทุนการดำเนินงาน**

ท่ามกลางการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจโลกและการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น จึงมีความจำเป็นที่บริษัทต้องมีการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสม รวมไปถึงการลดต้นทุนจากการดำเนินงาน โดยบริษัทจะมุ่งเน้นให้เกิดการควมรวมฝ่ายสนับสนุนการผลิต เช่น การซ่อมบำรุง การบริหารจัดการคลังสินค้า เครื่องมือ และอุปกรณ์ต่างๆ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานธุรกิจเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ทั้งนี้ บริษัทยังคงมุ่งเน้นการจัดการด้านการวางแผนและการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงาน

- การลงทุน พัฒนาปรับปรุงโรงงานให้มีความทันสมัย**

เพื่อสนับสนุนความมุ่งมั่นของบริษัทต่อการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ตรงต่อเวลา และมีความปลอดภัยในการทำงาน บริษัทจึงมีการลงทุนพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิตให้มีความทันสมัย ตั้งแต่ปี 2555 บริษัทมีการลงทุนมากกว่า 1 พันล้านบาท ในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ให้มีความทันสมัย เพื่อพัฒนาและปรับปรุงโรงงานของบริษัท นอกเหนือจากการลงทุนในโรงชุบสังกะสี โรงผลิตเหล็กตะแกรง โรงสร้างคานรับน้ำหนัก บริษัทยังมีการลงทุนอุปกรณ์ให้ความร้อนภายหลังการเชื่อม อุปกรณ์ลำเลียงสำหรับเคลื่อนย้ายกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ และอุปกรณ์สำหรับยกชิ้นงานต่างๆ เพื่อลดต้นทุนจากการทำงานและระยะเวลาในการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทได้มีการฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้สามารถได้รับประโยชน์จากการลงทุน พัฒนาปรับปรุงโรงงานให้มีความทันสมัยมากขึ้น

- การพัฒนาบุคลากรของบริษัท**

บุคลากรคือปัจจัยสำคัญในความสำเร็จของบริษัท บริษัทจะคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถเพื่อสนับสนุนแผนการเติบโตของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทจะเพิ่มความสามารถของบุคลากรในปัจจุบัน โดยการจัดฝึกอบรมต่างๆ รวมไปถึงการดำเนินนโยบายการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถรักษามูลค่าที่ดีให้อยู่กับบริษัทต่อไป

- การบริหารจัดการกลุ่มลูกค้า**

แนวโน้มการปรับตัวลดลงอย่างรุนแรงของราคาน้ำมันและสินค้าโภคภัณฑ์กำลังสร้างความท้าทายอย่างมากในสถานการณ์ปัจจุบัน แต่ในทางกลับกันเป็นการสร้างโอกาสอย่างมากต่อบริษัทให้มุ่งเน้นไปที่โครงการในอุตสาหกรรมน้ำมันและเหมืองแร่รวมถึงตลาดหลักในปัจจุบันของบริษัท การเพิ่มขีดความสามารถของบริษัทในการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ จะช่วยให้บริษัทสามารถขยายธุรกิจไปยังตลาดอื่นๆ และในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้ ซึ่งจะช่วยขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

- **การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ**

การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจจะช่วยให้บริษัทสามารถรับงานขนาดใหญ่และงานที่มีความซับซ้อนได้ รวมทั้งช่วยสร้างขีดความสามารถในการทำงาน การเข้าสู่ตลาดและอุตสาหกรรมใหม่ๆ อันจะสร้างความเติบโตอย่างต่อเนื่อง ความร่วมมือดังกล่าวเป็นความร่วมมือกับบริษัทวิศวกรรมต่างๆ ผู้รับเหมาโครงการหลัก ผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก และผู้ประกอบการก่อสร้างเรือ เป็นต้น

- **การมุ่งเน้นบริการให้แก่โครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่**

บริษัทมุ่งเน้นบริการให้แก่โครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ทั่วโลก ปัจจุบัน บริษัทมีขีดความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายแก่ลูกค้ารวมไปถึงศักยภาพที่จะดำเนินโครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ โดยบริษัทมีพื้นที่สำหรับการปฏิบัติงานดังกล่าวที่ตั้งอยู่ในบริเวณท่าเรือน้ำลึก ทั้งยังมีประสบการณ์อย่างสูงในการบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นเวลานาน ในปี 2558 บริษัทได้เพิ่มพื้นที่ที่ใช้สำหรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่อีกกว่าร้อยละ 70 ภายใต้อุตสาหกรรมการให้บริการกับบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด เพื่อให้สอดคล้องกับชื่อเสียงที่เพิ่มขึ้นของบริษัทในอุตสาหกรรม บริษัทยังคงมุ่งมั่นเพื่อก้าวเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการโครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ชั้นนำของโลก

2) **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย**

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่หลากหลายโดยที่ผ่านมามีลูกค้าของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 7 กลุ่มอุตสาหกรรมหลัก คือ เหมืองแร่ ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า โรงผลิตปุ๋ย และท่าเรือ สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมจะแตกต่างกันไปในแต่ละปีขึ้นกับการรับงานของบริษัท

ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัททั้งหมดเป็นลูกค้าต่างประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศเนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขัน และเล็งเห็นถึงโอกาสในการเติบโตสูง การรับงานผลิตและให้บริการในหลากหลายประเทศยังถือเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัท ในกรณีที่เศรษฐกิจของประเทศใดชะลอตัวลง บริษัทก็ยังมีตลาดในประเทศอื่นรองรับ นอกจากนี้อัตราค่าไถ่เริ่มต้นของการส่งออกจะสูงกว่าการรับงานผลิตและให้บริการในประเทศ โดยในช่วงก่อนปี 2544 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่บริษัทเน้นการทำตลาดในประเทศ อัตราค่าไถ่เริ่มต้นสำหรับงานโครงการในประเทศอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 10-15 ขณะที่งานโครงการในต่างประเทศจะมีอัตราค่าไถ่เริ่มต้นที่สูงกว่างานโครงการในประเทศ โดยตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทมีรายได้จากการรับงานจากลูกค้าต่างประเทศเป็นหลัก ทำให้อัตราค่าไถ่เริ่มต้นเฉลี่ยรวมของบริษัทในช่วงปี 2556-2558 อยู่ที่สูงกว่าร้อยละ 30 ของรายได้ตามสัญญา รวมไปถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในระดับสูง จึงทำให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันในระดับสากลได้

บริษัทดำเนินการรับจ้างผลิต แปรรูปอุปกรณ์ต่างๆ ตามแบบและขนาดที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนด รวมไปถึงการแปรรูปและประกอบโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่และการให้บริการติดตั้งในพื้นที่ของลูกค้า โครงสร้างรายได้ของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปตามลักษณะงาน และผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ในปี 2556-2557 รายได้ส่วนใหญ่มาจากทวีปออสเตรเลีย โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 99.93 และ 59.81 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปี 2558 ฐานลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่มาจากทวีปอเมริกาใต้ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 93.46 เนื่องจากบริษัทเริ่มรับงานจากโครงการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซในทวีปอเมริกาใต้ตั้งแต่ปี 2557 จนถึงปี 2558 เป็นต้นมา ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ทวีปออสเตรเลีย	3,906.88	99.93	2,728.75	59.81	304.23	5.42
ทวีปอเมริกาใต้	-	-	1,672.57	36.66	5,244.72	93.46
อื่นๆ	2.73	0.07	160.76	3.52	62.63	1.12
รวม	3,909.61	100.00	4,562.08	100.00	5,611.58	100.00

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

(ก) ผู้รับเหมาโครงการหลัก (EPC)

บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นงานและให้บริการต่างๆ ผ่านทางผู้รับเหมาโครงการหลัก ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจรับเหมาโครงการขนาดใหญ่ (EPC) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาออกแบบและก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่รับงานจากเจ้าของโครงการ และแบ่งส่วนงานให้กับบริษัทหรือผู้รับเหมาโครงการช่วงรายอื่นๆ ต่อไป

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

(ข) บริษัทรับงานจากลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรง

บริษัทรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับเจ้าของโครงการโดยตรงซึ่งเจ้าของโครงการ ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีแผนงานในการขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติม หรือ มีการปรับปรุงโรงงานอุตสาหกรรมให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น หรือมีการก่อสร้างโรงงานใหม่ เช่น เหมืองแร่ โรงกลั่นน้ำมัน โรงแยกก๊าซ โรงไฟฟ้า และโรงงานปิโตรเคมี เป็นต้น โดยตัวอย่างลูกค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ Australia Pacific LNG Pty Limited (APLNG) ซึ่งเป็นบริษัทในอุตสาหกรรมพลังงานที่มีชื่อเสียงและเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมระดับโลก Phu Bia Mining Ltd. (PBM) ซึ่งเป็นบริษัทเหมืองแร่ รวมทั้ง Petrobras และ TUPI B.V. ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ประเทศบราซิล เป็นต้น โดยบริษัทจะทำสัญญาโดยตรงกับเจ้าของโครงการตามที่ตกลงกัน

ในอดีตบริษัทจะรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมาโครงการเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ในภายหลังเมื่อผลงานเป็นที่รู้จักในกลุ่มเจ้าของโครงการ บริษัทก็ได้รับการติดต่อโดยตรงจากเจ้าของโครงการ รวมไปถึงการแนะนำของลูกค้าที่เคยใช้บริการของบริษัท ซึ่งจะแนะนำลูกค้ารายใหม่มาให้แก่ทางบริษัท

ขั้นตอนการรับงานจะเริ่มจากการได้รับแบบเสนอการเข้าร่วมประมูลงาน (Bidding Inquiry) จากลูกค้า จากนั้นฝ่ายการตลาดจะทำเอกสารขอเข้าร่วมประมูลงาน (Bid Request) ให้ทางผู้จัดการฝ่ายการตลาดเพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของโครงการที่จะเข้าประมูล ในกรณีที่บริษัทสนใจที่จะเข้าร่วมประมูล ก็จะทำใบเสนอราคาและให้ผู้บริหารฝ่ายการตลาดทบทวนและอนุมัติอีกครั้งก่อนส่งให้ทางลูกค้า ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งแบบเสนอการเข้าร่วมประมูลงาน (Bidding Inquiry)

ติดต่อมาที่บริษัท เนื่องจากบริษัทมีผลงานที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทในช่วงมากกว่า 10 ปีที่ผ่านมา ได้แก่ โครงการ Alcan Gove Third Stage Expansion เป็นงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ของบริษัท Alcan Inc. ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจด้านเหมืองแร่มาอย่างยาวนาน และมีการดำเนินธุรกิจไปยังหลากหลายภูมิภาคทั่วโลก ทั้งในทวีปอเมริกา ทวีปแอฟริกา ทวีปเอเชีย และทวีปยุโรป มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศแคนาดา ปัจจุบัน บริษัท Alcan Inc. ได้ถูกบริษัท Rio Tinto ซื้อกิจการแล้วในปี 2550 นอกจากนี้ โครงการ RGP5 จากประเทศออสเตรเลีย ยังเป็นอีกผลงานที่สร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัท โครงการดังกล่าวเป็นงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กในอุตสาหกรรมเหมืองแร่จากผู้รับเหมาโครงการหลักคือ บริษัท United Group Resources (“UGL” เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านงานก่อสร้างทางวิศวกรรม การบริหารงานโครงการในหลากหลายอุตสาหกรรม มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศออสเตรเลีย และยังดำเนินธุรกิจในประเทศอื่นๆ อีกเช่น ประเทศอินเดีย ประเทศนิวซีแลนด์และประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นต้น โดยปัจจุบัน มีจำนวนพนักงานทั้งหมดกว่า 7,700 คน) ส่งผลให้บริษัทเป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้า และได้รับการเสนองานอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา

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

โดยสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มดังกล่าวข้างต้นจะแตกต่างกันไปในแต่ละปีขึ้นกับการรับงานของบริษัท สำหรับสัดส่วนงานของบริษัทระหว่างการผ่านผู้รับเหมาโครงการหลักและการรับงานจากลูกค้าโดยตรงในปี 2556-2558 เป็นดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ช่องทางการรับงาน	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผ่านผู้รับเหมาโครงการหลัก	591.14	15.12	3,254.83	71.35	2,219.97	39.56
ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง	3,318.47	84.88	1,307.25	28.65	3,391.61	60.44
รวม	3,909.61	100.00	4,562.08	100.00	5,611.58	100.00

3) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจหลักของบริษัท คือ การเป็นผู้ผลิตและให้บริการงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) รวมถึง งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) โดยบริษัทจะรับงานเป็นโครงการและผลิตตามสัญญาจ้างผลิตและสัญญาสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ในอุตสาหกรรมน้ำมัน เหมือง ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า โรงผลิตปุ๋ย ท่าเรือ เป็นต้น ดังนั้น ภาวะการแข่งขันและการเติบโตของบริษัท จึงเป็นไปในทิศทางเดียวกับการเติบโตของอุตสาหกรรมดังกล่าว

ตลาดในประเทศ

สำหรับภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็กในประเทศอยู่ในระดับสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการในประเทศหลายราย ประกอบกับมีโครงการลงทุนขนาดใหญ่ไม่มากนัก โดยมีการแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับไม่สูงมากนัก โดยอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยในอดีตที่บริษัทเคยได้รับอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10-15 อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทเน้นการส่งออกเป็นหลัก

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายของบริษัท จะเป็นการแข่งขันระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการในประเทศนั้นๆ ที่เป็นที่ตั้งของโครงการ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการจากประเทศในทวีปเอเชียซึ่งเป็นผู้ส่งออกเช่นกัน เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เป็นต้น โดยการแข่งขันส่วนใหญ่จะเน้นด้านคุณภาพ และความรวดเร็วในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการเป็นหลัก อย่างไรก็ตามอาจมีการแข่งขันทางด้านราคาบ้างในบางโครงการ โดยปัจจุบัน บริษัทเน้นโครงการในประเทศบราซิลและประเทศออสเตรเลีย ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันด้านแรงงานที่มีฝีมือและค่าแรง รวมทั้งด้านคุณภาพ สำหรับคู่แข่งที่เป็นผู้ส่งออก เช่น ประเทศจีน ถึงแม้ว่าจะมีข้อเสียเปรียบในเรื่องของราคาที่เสนอ แต่คุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐานสูงกว่า รวมถึงความตรงต่อเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการ ส่งผลให้กลุ่มลูกค้ายอมรับในคุณภาพดังกล่าว ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท

4) แนวโน้มอุตสาหกรรม

ในสภาวะปัจจุบันที่สภาพเศรษฐกิจโลกชะลอตัวพร้อมกับการปรับตัวลดลงของราคาน้ำมันและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ โดยมีการคาดการณ์กันว่าแนวโน้มดังกล่าวจะเกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคตอันใกล้ อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางความท้าทายต่างๆ ของสภาพตลาดและแนวโน้มอุตสาหกรรม สิ่งเหล่านี้จะช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจและการเติบโตให้แก่บริษัทในอนาคต

ประเทศบราซิล

ประเทศบราซิลนับเป็นหนึ่งในประเทศที่มีแหล่งทรัพยากรพลังงานมากที่สุดในโลก โดยถูกจัดอยู่ลำดับที่ 8 และลำดับที่ 10 ในฐานะที่เป็นประเทศที่บริโภคพลังงานและผลิตพลังงานมากที่สุดในโลกตามลำดับ จากรายงานของ U.S. Energy Information Administration (EIA) ทั้งนี้ การบริโภคพลังงานของประเทศบราซิลได้เพิ่มขึ้นกว่า 1 ใน 3 ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาเนื่องจากการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ สัดส่วนที่ใหญ่ที่สุดในการบริโภคพลังงานคือ น้ำมันและเชื้อเพลิงเหลว รองลงมาได้แก่ พลังงานไฟฟ้าจากน้ำและก๊าซธรรมชาติ ทั้งนี้ ตลอดช่วงทศวรรษที่ผ่านมาการผลิตพลังงานเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 36 ซึ่งภายในสัดส่วนดังกล่าวเป็นการผลิตน้ำมันกว่าร้อยละ 41 ในส่วนของรัฐบาลประเทศบราซิลนั้นตั้งเป้าหมายไว้สำหรับการเพิ่มการผลิตน้ำมันภายในประเทศซึ่งเป้าหมายระยะยาวที่สำคัญ นอกจากนี้ การค้นพบพื้นที่ที่คาดว่าจะมีแหล่งพลังงานที่ขึ้นได้หินเกลือจะทำให้ประเทศบราซิลเป็นหนึ่งในประเทศที่ผลิตน้ำมันชั้นนำแห่งหนึ่งของโลก

เพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว การจัดสรรงบประมาณเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ จึงมีความสำคัญอย่างมาก สถานการณ์ดังกล่าวทำให้บริษัทได้รับงาน FPSO projects เพิ่มขึ้น ในปี 2557 บริษัทได้เริ่มทำงานร่วมกับ QGI Consortium (ผู้รับเหมาโครงการหลัก) เพื่อดำเนินการส่งมอบโครงการ FPSO P75/P77 Modular ให้แก่ Petrobras ที่ประเทศบราซิล นอกจากนี้ ในปี 2558 บริษัทได้รับงานโครงการ The compression modules เพื่อใช้สำรวจและผลิตแหล่งทรัพยากรน้ำมันที่ขึ้นได้หินเกลือ ซึ่งเป็นการรับงานโดยตรงกับ TUPI BV (บริษัทร่วมทุนของ Petrobras และพันธมิตรทางธุรกิจที่ชื่อว่า BG Group และ Petrogal) เนื่องจากผลงานที่มีคุณภาพของโครงการ FPSO P75/P77 Modular นั้นเอง

ตามแผนการดำเนินธุรกิจของ Petrobras ในช่วงปี 2558 – 2562 นั้น ทาง Petrobras ได้ปรับลดงบประมาณการลงทุนลง 95 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เนื่องด้วยราคาน้ำมันที่ลดลงและปัญหาการคอร์รัปชันในองค์กร อย่างไรก็ตาม งบประมาณการลงทุนยังคงมุ่งเน้นความสำคัญไปที่โครงการสำหรับผลิตและสำรวจพลังงานในแหล่งชั้นใต้ดินเกลือ ซึ่งแม้ Petrobras ได้ปรับลดงบประมาณการลงทุนลง แต่งบประมาณดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่สูง ที่ประมาณ 20,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี

นอกจากนี้ การลงทุนขนาดใหญ่จะยังคงดำเนินต่อไป ภายหลังจากปี 2562 เนื่องจาก Petrobras ได้ตั้งเป้าที่จะเพิ่มระดับการผลิตปิโตรเลียมเฉลี่ยของประเทศสู่ระดับ 2.9 ล้านบาร์เรลต่อวันระหว่างปี 2556 – 2563 และเพิ่มสู่ระดับ 3.7 ล้านบาร์เรลต่อวันระหว่างปี 2563 – 2573 ทั้งนี้ ประเทศบราซิลได้ประกาศเมื่อเร็วๆ นี้ว่าจะผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม 4.0 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2563 – 2565 เพื่อส่งออกจำนวน 1.5-2.0 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2565 เพื่อให้บรรลุเป้าหมายสำหรับ Petrobras และประเทศบราซิล แผนการลงทุนดังกล่าวจะสร้างโอกาสอย่างมากให้แก่บริษัทที่จะได้รับงานเข้ามาอย่างต่อเนื่องจากลูกค้าที่ประเทศบราซิลและจากอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ

ประเทศออสเตรเลีย

การปรับตัวลดลงของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ได้สร้างแรงกดดันต่อบริษัทต่างๆ จำนวนมากซึ่งส่งผลต่อการลดต้นทุนและตัดลดงบประมาณการลงทุน ในปี 2557 – 2558 ค่าใช้จ่ายในการสำรวจในอุตสาหกรรมเหมืองแร่และอุตสาหกรรมปิโตรเลียมได้ลดลงกว่าร้อยละ 22 สู่ระดับ 5.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยบางส่วนเกิดจากการชะลอการดำเนินโครงการของผู้พัฒนาโครงการ นอกจากนี้การที่เศรษฐกิจของประเทศออสเตรเลียมีการเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจของประเทศจีน ซึ่งปัจจุบันการส่งออกของประเทศออสเตรเลียไปสู่ประเทศจีนมีสัดส่วนมากกว่า 1 ใน 4 ของการส่งออกทั้งหมด ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจของประเทศจีน ไม่เพียงแต่จะส่งผลกระทบต่อแนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศออสเตรเลีย แต่รวมไปถึงผลกระทบในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ด้วยเช่นกัน

แม้แนวโน้มดังกล่าวเกิดขึ้นในระยะสั้น แต่โอกาสในการรับงานโครงการต่างๆ ในประเทศออสเตรเลียไม่ได้หมดไปจากข้อมูลรัฐบาลของประเทศออสเตรเลียจนถึงเดือนตุลาคม 2558 ยังมีโครงการจำนวน 127 โครงการ อยู่ในช่วงของการศึกษาความเป็นไปได้ โดยมีมูลค่ารวมกันสูงกว่า 182 พันล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย (ข้อมูลประกอบในตารางด้านล่าง) ซึ่งมูลค่าโครงการได้เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 27 จาก 143 พันล้านดอลลาร์ออสเตรเลียในเดือนเมษายน 2558 ในขณะที่มูลค่าของโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาในเดือนตุลาคม 2558 มีจำนวน 220 พันล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย ทั้งนี้ ท่ามกลางสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน ทำให้เจ้าของโครงการและนักการเงิน ต้องมีการปรับลดความเสี่ยงจากการลงทุน แต่ประเทศออสเตรเลียซึ่งมีแหล่งทรัพยากรต่างๆ อยู่ในระดับชั้นนำของโลกมากมาย ยังมีความจำเป็นต้องลงทุนเพื่อพัฒนาแหล่งทรัพยากรเหล่านั้นต่อไป เมื่อใดที่สภาพตลาดเริ่มกลับมาดีขึ้นอีกครั้ง บริษัทเชื่อมั่นว่ายังมีโอกาสเข้าไปรับโครงการต่างๆ อีกมากที่ประเทศออสเตรเลียเพื่อสร้างการเติบโตในระยะสั้นถึงระยะกลาง นอกจากนี้ ราคาสินค้าโภคภัณฑ์และราคาน้ำมันที่ลดลงได้ส่งผลให้เจ้าของโครงการต้องมองหาบริษัทที่สามารถส่งมอบงานด้วยต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ คุณภาพที่ดีเยี่ยมและตรงต่อเวลา ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวก่อให้เกิดข้อได้เปรียบอย่างมากแก่บริษัท

จำนวนโครงการซึ่งอยู่ในช่วงของการศึกษาความเป็นไปได้ (ณ เดือนตุลาคม 2558)

อุตสาหกรรม	จำนวนโครงการ ต.ค. 2558	มูลค่า (ล้านดอลลาร์ ออสเตรเลีย)	% ของมูลค่า ทั้งหมด
อะลูมิเนียม	1	1,500	0.80
ถ่านหิน	39	57,447	31.50
แอลเอ็นจี น้ำมันและก๊าซ	13	74,600	40.90
เหมืองแร่	11	16,826	9.20
โครงสร้างพื้นฐาน	12	13,630	7.50
สินค้าโภคภัณฑ์อื่นๆ	26	9,071	5.00
ทองแดง	6	1,899	1.00
นิกเกิล	4	3,629	2.00
ทองคำ	10	2,138	1.20
ยูเรเนียม	2	915	0.50
ตะกั่ว สังกะสี แร่เงิน	3	560	0.30
รวมทั้งหมด	127	182,215	100.00

(ที่มา: www.industry.gov.au)

ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งมั่นและแข่งขันเพื่อเพิ่มโอกาสในการรับงานโครงการใหม่ๆ ในประเทศออสเตรเลียต่อไป

น้ำมัน

การลดลงอย่างรุนแรงของราคาน้ำมันและก๊าซซึ่งเกิดจากความต้องการที่ลดลงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก และการเพิ่มขึ้นอย่างมากของผลผลิตในตลาด สาเหตุหลักเนื่องจากการผลิตน้ำมันและก๊าซจากชั้นหินดินดาน ทำให้ปริมาณการผลิตของสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้น การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การผลิตของประเทศผู้ส่งออกน้ำมันเพื่อสะท้อนถึงการให้ความสำคัญกับส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าการควบคุมราคา รวมไปถึงการเพิ่มปริมาณการผลิตน้ำมันจากประเทศรัสเซีย ลิเบียและที่อื่นๆ จากทั่วโลก นอกจากนี้ สภาพเศรษฐกิจโลกถูกคาดว่าจะยังไม่ฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญในระยะสั้น ในส่วนของประเทศอิหร่านนั้น หลังจากถูกยกเลิกมาตรการคว่ำบาตร มีการคาดการณ์ว่าประเทศอิหร่านจะเพิ่มปริมาณน้ำมันดิบเข้าสู่ตลาดอีกกว่า 500,000 บาร์เรลต่อวัน และมีโอกาสที่จะเพิ่มถึง 4 ล้านบาร์เรลต่อวัน ในส่วนของประเทศจีนในฐานะที่เป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนความต้องการพลังงานในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมา ได้เปลี่ยนมาเป็นเศรษฐกิจที่ถูกขับเคลื่อนด้วยการบริโภค และกำลังจะเข้าสู่ระยะของการพึ่งพาพลังงานที่ลดลงสำหรับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ทำให้ความต้องการพลังงานของประเทศจีนจะแตกต่างจากที่เคยเป็นมา จากข้อมูลของ EIA การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศจีน ซึ่งเกิดจากการขยายตัวทางด้านอุตสาหกรรมบริการมากกว่าอุตสาหกรรมหนัก ส่งผลให้มีการใช้พลังงานลดลงกว่าร้อยละ 85 ในการสร้างผลผลิตแต่ละหน่วยสำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจในอนาคต เมื่อเทียบกับสิ่งที่เคยเกิดเมื่อ 25 ปีที่ผ่านมา ทั้งนี้

แม้จะมีความต้องการพลังงานซึ่งเกิดจากกลุ่มประเทศเกิดใหม่ โดยเฉพาะอินเดีย แต่ในระยะสั้นการเติบโตทางเศรษฐกิจยังคงไม่สามารถทำให้ราคาน้ำมันกลับไปสู่ในระดับก่อนหน้านี้ได้

ในระยะยาว ราคาน้ำมันจะปรับเพิ่มสูงขึ้น แม้ว่าราคาน้ำมันยังคงปรับลดลง แต่คาดการณ์ว่าเป็นเพียงแคในระยะสั้น ในขณะที่นักลงทุนจำนวนมากอาจมองว่าสถานการณ์ดังกล่าวมีความเสี่ยงสูงจากการที่ราคาน้ำมันที่ลดต่ำลง ในความเป็นจริงนั้นกลับสร้างโอกาสอย่างมากให้แก่บริษัทในการเข้าไปรับงานเพิ่มมากขึ้นในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ เนื่องจากรายได้ของผู้พัฒนาโครงการที่ลดลงส่งผลให้ต้องมีการปรับลดงบประมาณการลงทุน ทำให้ผู้พัฒนาโครงการต้องมองหาทางเลือกอื่นๆ ในการดำเนินโครงการ ซึ่งในทางกลับกันได้สร้างโอกาสให้แก่ผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กที่อยู่ในกลุ่มประเทศที่มีต้นทุนการดำเนินการต่ำ และสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพที่ยอดเยี่ยม ตามแบบที่ลูกค้ากำหนด

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซไม่สามารถที่จะรักษาระดับการผลิตโดยปราศจากการลงทุนต่างๆ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยแล้วจะมีการลดลงของระดับการผลิตประมาณร้อยละ 4-5 ซึ่งหมายความว่า หากปราศจากการลงทุนใดๆ แล้ว ระดับการผลิตทั่วโลกจะลดลงมากกว่า 4 ล้านบาร์เรลต่อวันในรอบ 1 ปี เพื่อทดแทนแหล่งทรัพยากรพลังงานที่ค่อยๆ ลดลงและเพื่อตอบสนองต่อความต้องการพลังงาน การลงทุนทั่วโลกในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซยังคงมีอยู่อีกกว่าหลายล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วง 2 ทศวรรษข้างหน้า ดังนั้น แม้จะมีการตัดลดงบประมาณการลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าว แต่ยังคงมีโครงการขนาดใหญ่เกิดขึ้นใหม่อย่างต่อเนื่อง และมีโอกาสอีกมากมายสำหรับบริษัทเพื่อเข้าแข่งขันในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซต่อไป

เหมืองแร่

สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมเหมืองแร่คล้ายคลึงกับสถานการณ์ในอุตสาหกรรมน้ำมัน การลดลงของราคาสินค้าโภคภัณฑ์เกิดจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศจีนและความต้องการทรัพยากรแร่ต่างๆ ที่ลดลง ดังนั้น หลายบริษัทจึงมีการชะลอโครงการต่างๆ และดำเนินการเฉพาะโครงการที่มีความสำคัญเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ยังคงมีหลากหลายโครงการที่บริษัทจำนวนมากยังคงดำเนินการต่อ ซึ่งในสถานการณ์ดังกล่าวผู้พัฒนาโครงการต้องมีการประเมินผู้ที่สามารถส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพ ตรงต่อเวลา และมีต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งเหมือนกับสิ่งที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซที่ถูกมองว่าอาจจะมีความเสี่ยงของการที่บริษัทหลายแห่งไม่สามารถเข้ารับงานโครงการต่างๆ ได้ แต่ความเป็นจริงแล้วกลับจะสร้างโอกาสอย่างมากมายให้แก่บริษัท

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) นโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายในการรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยปัจจัยสำคัญที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท คือ ความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงไปตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านของคุณภาพของงานและระยะเวลาแล้วเสร็จภายใต้ต้นทุนโครงการที่ประมาณไว้ก่อนเริ่มการผลิต ตลอดจนคำนึงถึงความปลอดภัยของพนักงานซึ่งเป็นสิ่งสำคัญควบคู่ไปกับการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์และให้บริการของบริษัทนั้นจะต้องอาศัยเทคนิคทางด้านวิศวกรรม ประสิทธิภาพ และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างสูง การประเมินระยะเวลาดังกล่าวจึงจัดทำโดยทีมวิศวกร โดยนโยบายการผลิตที่ไม่แตกต่างกันทั้งในกรณี

ที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบและลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ระยะเวลาที่ต้องใช้ในกระบวนการผลิต และระยะเวลาการติดตั้งอย่างแม่นยำ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจและมั่นใจว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามเวลาที่กำหนด

2) กำลังการผลิต

เพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กของบริษัทในอนาคต บริษัทจึงได้มีการลงทุนพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทำให้กำลังการผลิตของบริษัทเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมอย่างมีนัยสำคัญ โดยกำลังการผลิตในปัจจุบันของบริษัทขึ้นอยู่กับประเภทของงานแต่ละอย่าง เช่น กำลังการผลิตโครงสร้างเหล็กอยู่ที่ 45,000 ตันต่อปี กำลังการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีต 120,000 ลูกบาศก์เมตรต่อปี กำลังการผลิตสำหรับงานชุบสังกะสีอยู่ที่ 24,000 ตันต่อปี กำลังการผลิตตะแกรงอยู่ที่ 5,000 ตันต่อปี ตามลำดับ ซึ่งการที่บริษัทมีความสามารถในการผลิตสินค้าที่หลากหลายจะช่วยตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3) การจัดหาวัตถุดิบและงานบริการ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิตส่วนใหญ่จะมีทั้งการสั่งซื้อจากภายในประเทศและต่างประเทศ กรณีที่เป็นการสั่งซื้อวัตถุดิบต่างประเทศ เนื่องจากลูกค้ากำหนดคุณสมบัติหรือเกรดวัตถุดิบมาเป็นพิเศษและไม่สามารถจัดหาได้ในประเทศ บริษัทจึงจะมีการนำเข้ามาจากต่างประเทศ อาทิเช่น เหล็กชนิดพิเศษที่ผู้ผลิตในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตได้ครอบคลุมทุกขนาดที่บริษัทต้องการเพื่อใช้ในการผลิต ในกรณีการสั่งซื้อภายในประเทศและผู้จำหน่ายมีวัตถุดิบพร้อมจัดส่งนั้นจะใช้เวลาประมาณ 7 วัน ในขณะที่กรณีที่ต้องสั่งผลิตจะใช้เวลาประมาณ 1-2 เดือน เป็นต้น ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการได้รับส่วนลดพิเศษในการจัดซื้อ การได้รับส่งมอบสินค้าทันตามกำหนดเวลา การได้รับความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค การช่วยเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ได้ใช้งาน

จากนโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา บริษัทจึงให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตั้งแต่การจัดซื้อวัตถุดิบ ในการพิจารณาจัดหาวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้างสำหรับใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์นั้น โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนของการเสนอราคางานของบริษัท คือ ก่อนที่จะมีการตกลงลงนามในสัญญาจ้างกับลูกค้าจะมีการเจรจาตกลงกันในข้อข้อยกของการจัดหาวัตถุดิบ โดยแบ่งออกเป็น 2 กรณี

(ก) กรณีที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ

บริษัทจะมีการสอบถามราคาเบื้องต้นจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย เพื่อใช้ในการจัดทำใบเสนอราคาแก่ลูกค้ารวมถึงกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ของแต่ละโครงการ เมื่อลงนามในสัญญาและเริ่มดำเนินงานตามสัญญา บริษัทจะทำการวางแผนจัดหาวัตถุดิบ โดยการจัดทำงบประมาณโครงการ ซึ่งมีรายการงบประมาณการจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้าง มีการสอบถามราคาจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย (Supplier) ที่อยู่ในรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย (Approved Supplier List) ที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัททั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น เพื่อเปรียบเทียบราคา ระยะเวลาการส่งมอบและเงื่อนไขต่างๆ เพื่อทำการสั่งซื้อและพิจารณาจัดซื้อวัตถุดิบเป็นรายโครงการไป การจัดซื้อวัตถุดิบจะเริ่มตั้งแต่ช่วงต้นโครงการประมาณร้อยละ 70-80 ของวัตถุดิบที่ต้องใช้ทั้งหมด โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคา เงื่อนไขการชำระเงิน และคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการ และจะจัดซื้อจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่ให้เงื่อนไขรวมเป็นประโยชน์แก่บริษัทมากที่สุด สำหรับเงื่อนไขการชำระเงินที่ได้รับสินเชื่อจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ อยู่ที่ระยะเวลาประมาณ 30-60 วัน อย่างไรก็ตาม ในบางกรณีบริษัทอาจจะชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินสดเนื่องจากได้รับส่วนลดทางการค้า

(ข) กรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหลัก

สำหรับในกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหลัก วัตถุดิบส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบที่ไม่สามารถจัดหาได้โดยทั่วไป หรืออาจเป็นวัตถุดิบชนิดพิเศษ หรือสินค้าที่สำเร็จรูปซึ่งลูกค้ากำหนดและสั่งทำขึ้น ซึ่งได้แก่ อุปกรณ์ปั๊มแรงดันสูง (High Pressure Flare K.O. Drum Pump) อุปกรณ์ปั๊มแรงดันต่ำ (Low Pressure Flare K.O. Drum Pump) อุปกรณ์แลกเปลี่ยนความร้อน (Cooling Water Heat Exchanger) อุปกรณ์ตรวจวัดก๊าซ (Gas Detector)) อุปกรณ์ตรวจวัดเปลวไฟ (Flame Derector) เครื่องกรองน้ำจืด (Fresh Water Maker) เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการจ้างผลิตสินค้าหรืองานบริการจากบริษัทภายนอก เนื่องจากในบางครั้งวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต บริษัทไม่สามารถจัดหาได้หรืออาจจะเป็นลักษณะงานที่ต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ดังนั้น จึงต้องมีการจ้างผลิตสินค้าหรืองานบริการบางประเภทเพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูง ที่ผ่านมามีสินค้าและงานบริการที่บริษัทจ้างบริษัทจากภายนอกเข้ามาดำเนินการคือ งานที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบโดยไม่ทำลาย (Non-destructive Test) ซึ่งอยู่ในเงื่อนไขการทำงานกับลูกค้า ทั้งยังเป็นการควบคุมคุณภาพงานให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

4) สภาพปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ

โดยทั่วไปปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท ได้แก่ ความผันผวนของราคา ซึ่งอาจเกิดกับวัตถุดิบประเภทหลักเป็นหลัก (โปรดศึกษารายละเอียดในเรื่องปัจจัยความเสี่ยง ในส่วนของความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ)

5) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการตรวจสอบคุณภาพด้านสิ่งแวดล้อมนั้น บริษัทได้ว่าจ้าง บริษัท เอส.พี.เจ. ไฮแอนติพิค จำกัด ในการเข้าตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมของบริษัท และจัดทำรายงานผลการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อม โดยผลของการตรวจสอบไม่พบผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมใดๆ ที่มีนัยสำคัญ อีกทั้งบริษัทไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสภาวะแวดล้อมแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงถูกแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) ความเสี่ยงจากกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ 2) ความเสี่ยงจากกลยุทธ์การปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาโครงการขนาดใหญ่

บริษัทดำเนินการส่งมอบโครงการขนาดใหญ่หลากหลายโครงการ โดยในปี 2558 บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบโครงการ APLNG Well Head Separator (WHS) และ the Roy Hill Mining modules ให้แก่ลูกค้าที่ประเทศออสเตรเลีย นอกจากนี้แม้ราคาน้ำมันจะปรับตัวลดลงพร้อมกับการปรับลดงบประมาณของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ บริษัทยังประสบความสำเร็จในการได้รับงานจากเจ้าของโครงการคือ Petrobras และพันธมิตรทางธุรกิจรายอื่นๆ สำหรับโครงการ The compression modules จำนวน 2 ลำที่ประเทศบราซิล ในขณะที่โครงการ Petrobras P75/P77 FPSO Modules ที่ชะลอการดำเนินการบางส่วนไป บริษัทได้เริ่มกลับมาดำเนินการต่อเนื่องกับ QGI Consortium เพื่อส่งมอบโครงการให้แก่ Petrobras การที่บริษัทพึ่งพาโครงการขนาดใหญ่เพียงไม่กี่โครงการ โดย 4 โครงการหลักนั้นมีสัดส่วนรายได้มากกว่าร้อยละ 90 ในปี 2558 อาจมีความเสี่ยงหากลูกค้าไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการชำระเงินจากลูกค้าตรงต่อเวลาโดยตลอด

บริษัทมีกระบวนการบริหารจัดการโครงการและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ติดตามและจัดการกับความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสัญญาของแต่ละโครงการอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงน่าเชื่อถือและมีฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง ทั้งนี้ โดยทั่วไปลักษณะของสัญญาที่ทำกับลูกค้าจะมีการแบ่งการชำระเงินตามความคืบหน้าของผลงานหรือมีการส่งมอบงานเป็นงวดๆ สิ่งนี้จะช่วยให้บริษัทได้รับกระแสเงินสดเข้ามาอย่างต่อเนื่อง และสามารถลดผลกระทบจากการหยุดดำเนินการในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินตามสัญญา โดยที่ผ่านมามากกว่าหนึ่งในกรณีที่เจ้าของโครงการและผู้รับเหมาหลักโครงการมีข้อขัดแย้งจึงก่อให้เกิดการชะลอโครงการไปชั่วคราว บริษัทไม่เคยประสบปัญหาที่ส่งผลให้ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้า การที่ลูกค้าไม่ปฏิบัติตามสัญญา หรือการหยุดดำเนินการโครงการของลูกค้าแต่อย่างใด

2. ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้จากการประมูลโครงการ

รายได้ของบริษัทขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูลงาน ทำให้มีความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้เนื่องจากลักษณะของการยื่นประมูลโครงการ ขณะที่การแข่งขันในตลาดได้เพิ่มสูงขึ้น และมีหลากหลายปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อกระบวนการสำหรับยื่นประมูลโครงการต่างๆ ซึ่งในปัจจุบันยังคงมีโครงการต่างๆ จำนวนมากที่อยู่ระหว่างการดำเนินการและอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถเข้ารับงานโครงการต่างๆ เพิ่มมากขึ้น บริษัทจึงให้ความสำคัญอย่างมากในการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสมภายในระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการ สิ่งนี้ทำให้บริษัทสามารถเข้ารับงานโครงการของลูกค้าในอดีตและลูกค้าปัจจุบัน รวมไปถึงลูกค้าที่ได้รับการแนะนำจากลูกค้าปัจจุบันของบริษัทได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทได้รับข้อเสนอและเข้าร่วมในการประมูลโครงการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ขณะที่ลูกค้าปัจจุบันของบริษัทอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเหมืองแร่ น้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ที่มีการตลาดของบริษัทได้มีการทบทวนโครงการที่มีศักยภาพในอีกหลากหลายอุตสาหกรรมด้วย นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มสร้างและเพิ่มความแข็งแกร่งในด้านเครือข่ายในประเทศต่างๆ เช่น บราซิล ออสเตรเลียและกลุ่มประเทศในแถบเอเชีย เพื่อเพิ่มช่องทางสำหรับการรับงานในอนาคตให้มากขึ้น

3. ความเสี่ยงจากการลดลงของอัตรากำไรเนื่องจากสภาพการแข่งขัน

การแข่งขันของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กในตลาดโลกได้เพิ่มสูงขึ้น ก่อให้เกิดแรงกดดันในการประมูลงานและมูลค่าของสัญญาโครงการต่างๆ ขณะที่ลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าที่มีศักยภาพตระหนักว่า บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันที่สูงกว่าผู้ประกอบการจากประเทศจีนในแง่ของคุณภาพและการส่งมอบที่ตรงเวลา บริษัทจะยังคงดำเนินกลยุทธ์การแข่งขันในด้านคุณภาพและการส่งมอบสินค้าและบริการที่ตรงเวลามากกว่าการแข่งขันด้านราคา โดยจะมุ่งเน้นการปรับปรุงโรงงานให้มีประสิทธิภาพ ทันสมัย รวมไปถึงการสรรหาและพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะความสามารถเพิ่มสูงขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพในการผลิต นอกจากนี้ บริษัทได้พยายามที่จะลดต้นทุนการผลิตในทุกๆ ด้านซึ่งจะช่วยลดผลกระทบที่เกิดจากการแข่งขันด้านราคาลง และบริษัทจะเพิ่มความเข้มแข็งของเครือข่ายด้านการตลาดและกระจายฐานลูกค้าให้มากขึ้น

4. ความเสี่ยงจากมูลค่าสัญญาเปลี่ยนแปลง

ลักษณะโดยทั่วไปของสัญญาจ้างที่บริษัททำกับลูกค้าจะมีการกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้าและชำระเงินเป็นงวดตามความสำเร็จของงาน ก่อนการชำระเงินงวดสุดท้ายลูกค้าและบริษัทจะตกลงร่วมกันสำหรับจำนวนเงินที่จะชำระในงวดสุดท้าย (เรียกว่า Final Account) ซึ่งมีผลจากการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของต้นทุนของโครงการ ขอบเขตที่เพิ่มขึ้น/ลดลง มีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายสำหรับแก้ไขงานในกรณีที่สินค้าที่บริษัทส่งไปมีข้อบกพร่องและต้นทุนของลูกค้าที่เกิดขึ้นหลังจากส่งมอบ ดังนั้น ในกรณีที่มีการสรุป Final Account นั้นอาจทำให้ทั้งรายได้จากโครงการและผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับลดลงแต่อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา พบว่ามูลค่าของงานที่เปลี่ยนแปลงไปมีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าโครงการตั้งต้น และที่ผ่านมาในหลายๆ กรณีการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนของโครงการมักจะเพิ่มขึ้นมากกว่าที่จะลดลง ทั้งนี้ บริษัทมั่นใจว่า บริษัทจะยังสามารถจัดการและลดความเสี่ยงดังกล่าวที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้และกำไรของบริษัทเมื่อเริ่มได้รับสัญญาและเริ่มดำเนินโครงการ

5. ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และกำไร

บริษัทมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาสในกรณีที่ไม่สามารถประมูลงานโครงการใหม่เข้ามาต่อเนื่องชดเชยกับโครงการที่ดำเนินการอยู่แล้วเสร็จ ในกรณีดังกล่าว บริษัทอาจจะมีรายได้ไม่เพียงพอกับต้นทุนคงที่ซึ่งอาจทำให้เกิดการขาดทุนในไตรมาสนั้น นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงในส่วนผสมโครงสร้างผลิตภัณฑ์สามารถก่อให้เกิดผลกระทบกับอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิ

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจะดำเนินการโดย 1) เพิ่มปริมาณงานในมือ (Backlog) และงานที่มีศักยภาพสูงที่คาดว่าจะประมูลได้ โดยเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ ให้มากขึ้นในหลากหลายอุตสาหกรรม และหลากหลายภูมิภาค 2) ร่วมมือกับลูกค้าและผู้จัดหาวัตถุดิบเพื่อปรับปรุงขบวนการผลิตและเตรียมความพร้อมด้านต่างๆ ในการดำเนินโครงการ และ 3) พยายามลดและควบคุมต้นทุนคงที่และต้นทุนในการผลิตของบริษัท

6. ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

การถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ สามารถเกิดขึ้นได้ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่เน้นในเรื่องของคุณภาพ ความตรงต่อเวลา ในการส่งมอบสินค้าและบริการ ตั้งแต่ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลากว่า 20 ปี บริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์การถูกยกเลิกสัญญาจ้างก่อนกำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมมาตรการต่างๆ เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว สัญญาจะถูก

เตรียมให้มีการรวบรวมข้อตกลงและสัญญาที่ป้องกันและช่วยลดผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดจากการหยุดการดำเนินโครงการก่อนกำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังคงจัดทำแผนและวิธีการต่างๆ เพื่อให้สามารถจัดการเหตุการณ์ดังกล่าวได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้ถูกทบทวนอย่างสม่ำเสมอในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารโครงการและการจัดการความเสี่ยง

7. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากตลาดและอุตสาหกรรมเพียงไม่กี่แห่ง

ในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากโครงการในประเทศออสเตรเลียและบราซิลเป็นหลัก โดยมาจากอุตสาหกรรมเหมืองแร่และอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีการกำหนดกลยุทธ์เพื่อกระจายตลาดไปยังหลากหลายทวีปและหลากหลายอุตสาหกรรมเพื่อประมูลงานเพิ่มเติม ปัจจุบัน บริษัทศึกษาโอกาสทางธุรกิจที่ทวีปอเมริกาเหนือ อเมริกาใต้ เอเชียและแอฟริกา โดยบริษัทยังคงมุ่งมั่นดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว ที่เริ่มทำมาตั้งแต่ปี 2557 โดยการเข้าไปรับงานโครงการ FPSO modules จาก Petrobras หลังจากที่ยกก่อนช่วงเวลาดังกล่าวมีรายได้มาจากโครงการในประเทศออสเตรเลียเป็นหลัก

ทั้งนี้ การชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกและความต้องการใช้น้ำมันรวมไปถึงสินค้าโภคภัณฑ์ที่ลดลง ทำให้ราคาน้ำมันและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ลดลงอย่างมากช่วง 1-5 ปีที่ผ่านมา ดังนั้น บริษัทเหมืองแร่และบริษัทพลังงานหลายแห่งได้มีการปรับลดการลงทุนลง อย่างไรก็ตามสถานการณ์ดังกล่าวกลับเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้แก่บริษัทเนื่องจากทำให้เจ้าของโครงการต้องดำเนินกลยุทธ์การจัดหาผู้ประกอบการที่มีต้นทุนต่ำจากการปรับลดลงของงบการลงทุน ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับข้อเสนอให้เข้าร่วมประมูลโครงการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งบทพิสูจน์ที่สำคัญของบริษัทท่ามกลางสถานการณ์ดังกล่าว

8. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

แหล่งรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทเกือบทั้งหมดมาจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ ดังนั้น การที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นอย่างมากจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจึงกำหนดแนวทางในการลดผลกระทบจากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศโดย 1) ชำระค่าวัตถุดิบให้แก่ผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นเงินสกุลเดียวกันกับรายได้ (Natural Hedge) 2) มองหาเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง เช่น ทำสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (forward contracts), การซื้อสิทธิในการซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศ (options) และสัญญาแลกเปลี่ยน (Swap) เพื่อทำการป้องกันความเสี่ยงให้แก่จำนวนเงินที่เหลือภายหลังจากการทำ Natural Hedge ทั้งนี้ บริษัทมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทได้มีการแสวงหาทางเลือกในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวกับธนาคารในประเทศและธนาคารต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยรายได้จากโครงการของบริษัทมีสัดส่วนของเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเพิ่มขึ้น ในขณะที่เงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าลงในระยะสั้น ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในปัจจุบันไม่ได้ก่อให้เกิดความเสี่ยงมากนัก ในทางกลับกันยังส่งผลด้านบวกต่อบริษัทด้วยเช่นกัน

9. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าใช้พื้นที่

ลักษณะการทำงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่จำเป็นต้องอาศัยพื้นที่กว้างและตั้งอยู่ใกล้ท่าเรือเพื่อการส่งออก บริษัทจึงได้เช่าพื้นที่ท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ และพื้นที่ท่าเรือมาบตาพุดเพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการรองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ก่อนการส่งออก โดยมีสัญญาเช่าเป็นรายปีและสามารถขอต่อสัญญาได้หลังหมดสัญญา ทั้งนี้ เนื่องจากงานประเภทดังกล่าวเป็นงานโครงสร้างที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งหากไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าใช้พื้นที่อาจส่งผลกระทบต่อ

ต่อการส่งมอบงานโครงการขนาดใหญ่ รวมไปถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทได้ทำสัญญาบรรลู่ข้อตกลงร่วมกันในการใช้พื้นที่อุสาหกรรมวิมิตลในบริเวณท่าเรือพาณิชย์สัตหีบกับบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด ทำให้มีพื้นที่ในการรองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ก่อนการส่งออกเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 70 ซึ่งเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันเพื่อส่งมอบโครงการขนาดใหญ่ต่างๆ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังได้จัดเตรียมแผนสำรองหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้และมีพื้นที่สำหรับรองรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ก่อนการส่งออกไม่เพียงพอ โดยแบ่งออกเป็น 4 แนวทางตามลำดับ

- 1) บริษัทได้มีการจัดหาพื้นที่สำรองสำหรับเช่าแห่งใหม่ที่อยู่ใกล้ท่าเรือเพื่อรองรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่
- 2) ย้ายการประกอบชิ้นงานไปดำเนินการให้แล้วเสร็จในพื้นที่โรงงานและทำการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือเพื่อส่งออก
- 3) บริษัทอาจพิจารณาซื้อที่ดิน และ/หรือ หาพื้นที่เช่าอื่นที่ใกล้ท่าเรือ หรือ
- 4) บริษัทอาจพิจารณาเปลี่ยนท่าเรือเพื่อการส่งออก เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง

10. ความเสี่ยงจากการยกเลิกการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

จากการที่บริษัทเป็นนิติบุคคลต่างด้าวซึ่งได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจบริการและรับจ้างผลิต และได้รับสิทธิในการถือครองที่ดินภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสิทธิในการถือครองที่ดินของบริษัทและการประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุน อย่างไรก็ตาม การได้รับการส่งเสริมการลงทุนในการถือครองที่ดินจาก BOI นั้น ไม่มีการกำหนดวันหมดอายุ ยกเว้นในเรื่องของสิทธิประโยชน์ทางภาษีเท่านั้นที่มีกำหนดวันหมดอายุ ดังนั้น การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะคงอยู่จนกว่าบริษัทจะแจ้งขอยกเลิก หรือเกิดการควบรวมกิจการ/เลิกกิจการ หรือถูกยกเลิกเนื่องจากกรณีที่บริษัทไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีว่าจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุนแต่ละฉบับอย่างเคร่งครัดเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุน

ความเสี่ยงจากกลยุทธ์ในการปฏิบัติงาน

1. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทางและแรงงานฝีมือ

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง ดังนั้น การสูญเสียหรือการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทาง ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท บริษัทจึงมีการวางนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลในฐานะที่เป็นนโยบายการบริหารที่สำคัญโดยการกำหนดผลตอบแทนที่จูงใจ จัดหาสถานที่ทำงานให้เหมาะสมในการทำงาน และจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ความสามารถเพื่อรักษากองงานที่ดีที่สุดเอาไว้

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทมีการทำสัญญากับลูกค้าในลักษณะสัญญาคงที่ ดังนั้น กรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญในช่วงระยะเวลาดำเนินโครงการของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีวัตถุดิบหลักที่สำคัญ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็ก ในขณะที่ชิ้นส่วนอุปกรณ์เครื่องมือวัดและอุปกรณ์ไฟฟ้าก็มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางวิศวกรรมที่ทางลูกค้าเป็นผู้กำหนดมาให้เมื่อตอนทำสัญญา โดยปกติได้มีการเจรจาและตกลงราคาในช่วงระยะเวลาเริ่มต้นของการดำเนินโครงการซึ่งสามารถช่วยลดความผันผวนของราคาวัตถุดิบไปได้

บริษัทได้มีการกำหนดมาตรการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านราคาและวางแผนในการซื้อวัตถุดิบดังกล่าว สำหรับโครงการระยะสั้นที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งจำนวนในตอนเริ่มต้นโครงการ แต่หากเป็นโครงการระยะยาวที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการมากกว่า 12 เดือน บริษัทจะทยอยสั่งซื้อวัตถุดิบในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณความต้องการในการผลิตตามรอบของการส่งมอบสินค้าในตอนเริ่มต้นโครงการ และในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อภายในประเทศทั้งโครงการระยะสั้นและระยะยาว บริษัทจะทำการสั่งซื้อในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณสัดส่วนเหล็กในประเทศที่ต้องใช้ทั้งโครงการ/หรือปริมาณที่ต้องใช้ตามรอบการส่งมอบในตอนเริ่มต้นโครงการ เพื่อเป็นการลดความผันผวนของราคา

3. ความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา

ในการดำเนินโครงการ บริษัทอาจจะประสบกับความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่ออัตราความสามารถในการทำกำไร ความเสี่ยงนี้ถูกจัดการโดยการวางแผนการดำเนินโครงการ การปฏิบัติงานและพัฒนาปรับปรุงขบวนการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิตของบริษัท พร้อมทั้งมีการติดตามความเสี่ยงของการดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ สำหรับโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 18 เดือน บริษัทยังมีนโยบายในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อกำหนดเงื่อนไขในการปรับราคาเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นมากจากตอนเริ่มต้นสัญญา

4. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบประเภทเหล็ก

การขาดแคลนวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายสามารถส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อบริษัทในการส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการดำเนินการตรวจสอบราคาและปริมาณเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายและต้องได้รับการยืนยันจากผู้จัดจำหน่ายว่าสามารถส่งเหล็กได้ตามที่ตกลงกันก่อนที่บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า อีกทั้งบริษัทจะทำการสั่งซื้อเหล็กประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณการใช้ของทั้งโครงการทันทีที่บริษัทมั่นใจว่าได้รับสัญญา ทำให้บริษัทมั่นใจว่ามีปริมาณเหล็กที่เพียงพอต่อการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศอีกด้วย

5. ความเสี่ยงจากงานล่าช้าและส่งมอบงานไม่ทันตามกำหนด

บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านค่าปรับและภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการส่งมอบสินค้าไม่ทันกำหนดเวลา อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการวางแผนและบริหารโครงการอย่างรอบคอบ เพื่อควบคุมการดำเนินงานในโครงการให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้อย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาอย่างทันท่วงทีเมื่อมีความเสี่ยงดังกล่าวเกิดขึ้น ถ้ามีเหตุการณ์ที่กระทบต่อเวลาในการส่งมอบงาน เช่น การเปลี่ยนแปลงทางวิศวกรรมหรือการได้รับแบบและรายการวัตถุดิบจากทางลูกค้าล่าช้า บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าในเรื่องการขยายระยะเวลากำหนดการส่งสินค้า หรือบริษัทจะดำเนินการประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวมทั้งในส่วนของลูกค้า เพื่อให้ได้ข้อยุติที่เป็น

ประโยชน์ต่อทุกฝ่ายทันที ตลอดเวลาที่ดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยจ่ายค่าปรับและมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการส่งมอบงานโครงการที่ล่าช้าแต่อย่างใด โดยหนึ่งในปัจจัยที่สร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทที่ผ่านมาคือ การส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทมีรายละเอียดตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
4) โฉนดเลขที่ 2417 เนื้อที่ 19-0-86.6 ไร่	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	7.10	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกรุงไทย 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	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกรุงไทย 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	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
10) โฉนดเลขที่ 14841 เนื้อที่ 1-1-72 ไร่	ที่พักอาศัยสำหรับพนักงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	1.02	จำนองเป็นประกันกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
11) โฉนดเลขที่ 70220 เนื้อที่ 6 ไร่ โรงงาน	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	10.99	
12) โฉนดเลขที่ 64508 เนื้อที่ 17 ไร่ 1 งาน 90 ตรว.	โรงงาน	บริษัทเป็นเจ้าของ	-	9.43	
รวมที่ดิน				74.03	
2. อาคารและทรัพย์สินส่วนควบบนที่ดิน	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	20	314.79	
3. เครื่องจักรและอุปกรณ์	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 - 19	596.41	
4. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 , 15	38.55	
5. <u>ยานพาหนะ</u>					
1) ยานพาหนะ	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 - 20	63.56	
2) ยานพาหนะ	-	เช่าซื้อ	5 - 20	31.17	
รวมยานพาหนะ				94.73	

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน *
6. งานระหว่างก่อสร้าง/ติดตั้ง	-	-	-	20.13	-
รวมทรัพย์สินถาวรหลัก				1,138.64	

หมายเหตุ: * บริษัทมีการจดจำนองสินทรัพย์เป็นหลักประกัน วงเงินจำนวนรวม 202.91 ล้านบาท กับ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

4.2 สัญญาเช่า

บริษัททำสัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่าที่สำคัญและลักษณะการใช้งานดังนี้

สัญญา	ลักษณะการใช้งาน	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
สัญญาเช่าที่ดิน	ใช้เป็นลานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)	นางจันทร์จิรา สัมครไทย	1 ปี (เริ่ม 1 ก.ค. 2558 ถึง 30 มิ.ย. 2559)	<p><u>ทรัพย์สินที่เช่า</u></p> <p>ที่ดิน ต.มะขามคู่ อ.นิคมพัฒนา จ.ระยอง เนื้อที่ 12-0-1 ไร่</p> <p><u>อัตราค่าเช่า</u></p> <p>70,000 บาทต่อเดือน โดยชำระเป็นรายเดือน</p> <p><u>เงื่อนไขการต่ออายุ</u></p> <p>สามารถต่อสัญญาได้อีก 2 ครั้งๆ ละ 1 ปี (หรือ ต่ออายุสัญญาได้ถึง 30 มิถุนายน 2559) โดยไม่ปรับอัตราค่าเช่า และหากต่อสัญญาอีกในครั้งถัดไป คู่สัญญาจะเจรจาตกลงอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมต่อไป</p> <p>ทั้งนี้ ระยะเวลาการเช่าดังกล่าวเป็นการต่ออายุสัญญาเช่าครั้งที่ 2 เป็นระยะเวลา 1 ปี</p>

4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท คือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งแสดงในราคาหลังทุนสุทธิจากค่าตัดจำหน่ายสะสม โดยค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยประมาณเป็นเวลา 5 - 10 ปี โดยสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัท ณ สิ้นปี 2558 มีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 3.35 ล้านบาท ในขณะที่สิทธิในการครอบครองที่ดิน อายุการใช้งานเป็นเวลา 30 ปี มีมูลค่าเท่ากับ 9.27 ล้านบาท

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท คือ Aus-Com Training Services Pty Ltd ("Aus-Com") ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2554 โดยเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2557 บริษัทเข้าทำการซื้อหุ้นร้อยละ 30 ของ Aus-Com ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการอบรมบุคลากรในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ทางฝั่งตะวันตกของประเทศออสเตรเลีย Aus-Com ได้รับการรับรองเป็นผู้ฝึกสอนอาชีพศึกษา หรือ Vocational Educational Trainer ("VET") โดยหน่วยงานควบคุมคุณภาพทักษะอาชีพศึกษาออสเตรเลียหรือ Australian Skills Quality Authority ("ASQA") ทั้งนี้ Aus-Com มีบุคลากรผู้ฝึกสอนมากกว่า 50 คน มีสถานที่ฝึกอบรม รวมถึงเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับการฝึกอบรมที่ครบครัน ได้แก่ ห้องเรียน เครื่องจำลองการฝึกอบรม รถแทรกเตอร์เกี่ยดิน รถบรรทุกเทเท้าย รถตักและเครื่องจักรสำหรับขุด เป็นต้น ซึ่งการลงทุนในครั้งนี้ของบริษัทจะทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในประเทศออสเตรเลียมากขึ้น และทำให้มีคุณสมบัติตามมาตรการ Local Content ของประเทศออสเตรเลีย ซึ่งจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสในการรับงานโครงการเหมืองแร่ที่ประเทศออสเตรเลียในอนาคตมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 ได้มีการกำหนดแนวทางการลงทุนในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม ไว้ดังนี้

(1) เพื่อให้การลงทุนของบริษัทเป็นไปอย่างมีหลักการที่เหมาะสม บริษัทจึงเห็นควรกำหนดนโยบายการลงทุนดังต่อไปนี้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน

- (ก) ธุรกิจที่จะลงทุนนั้นเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพทำรายได้และกำไรที่สม่ำเสมอ และผ่านการวิเคราะห์ความเป็นไปได้แล้ว
- (ข) ธุรกิจที่จะลงทุนมีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะจ่ายชำระภาระหนี้และดอกเบี้ยง่าย
- (ค) ธุรกิจที่จะลงทุนให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมในความเสี่ยงที่ยอมรับได้
- (ง) จัดให้มีผู้บริหารและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจนั้นๆ
- (จ) ต้องมีตัวแทนของบริษัทไปทำหน้าที่คณะกรรมการของบริษัทที่ลงทุนเสมอ
- (ฉ) ไม่ลงทุนในธุรกิจที่ผิดกฎหมายหรือผิดหลักศีลธรรม
- (ช) ผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามข้อบังคับของบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- (ซ) รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าไปลงทุนให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบทุกไตรมาส
- (ณ) คณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่พิจารณาและอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัทที่เข้าไปลงทุน

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

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งบริษัทเป็นคู่ความหรือคู่กรณีที่น่าจะก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่น่าจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

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	400,000,000.00 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกและจำหน่ายแล้ว	1,599,999,999 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	หุ้นละ 0.25 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 594 หมู่ 4 ตำบลมะขามคู่ อำเภอนิคมน้ำอ้น จังหวัดระยอง 21180
โทรศัพท์	038-893709
โทรสาร	038-893711
Homepage	www.bjc1994.com
E-mail	info@bjc1994.com
ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์	นายวิทยา เชียงอุทัย ผู้จัดการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ โทรศัพท์ : 038-893709 ext. 131 , 09-2252-8012 E-mail : ir@bjc1994.com
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กทม.10400 โทรศัพท์: 02-0099999 โทรสาร: 02-0099991 SET Contact Center: 02-0099999 E-mail: SETContactCenter@set.or.th Website: http://www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท 491/27 สีลมพลาซ่า ชั้น 1 ถ.สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์: 02-2341676, 02-2341678, 02-2372132 โทรสาร: 02-2372133 นางเกษรี ฅนวงศ์เดช ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 76