



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 เริ่มต้นด้วยทุนจดทะเบียน 24 ล้านบาท สำนักงานเดิมตั้งอยู่เลขที่ 152 ถนนเนินพยอม ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง เพื่อดำเนินธุรกิจแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก โครงสร้างเหล็ก และงานติดตั้งนอกสถานที่เป็นหลัก ต่อมาในปี 2539 นายคิล ยัง ลี ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง กรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งและผู้บริหารในขณะนั้นได้เข้าซื้อกิจการทั้งหมดต่อจากผู้ร่วมก่อตั้งท่านอื่น และในปี 2544 บริษัทได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานและโรงงานมาเลขที่ 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 มีคู่แข่งค่อนข้างน้อยราย รวมถึงให้ผลตอบแทนในระดับที่สูง อีกทั้งเป็นการลดการพึ่งพาอุตสาหกรรมในประเทศ ทำให้บริษัทสามารถเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยรายได้จากต่างประเทศในช่วงระหว่างปี 2557-2559 มีสัดส่วนรายได้จากประเทศบราซิลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการที่บริษัทเริ่มรับงาน the FPSO modules กับ Petrobras ที่ประเทศบราซิล ทั้งนี้ งานดังกล่าวถือเป็นการเปิดตลาดใหม่ของบริษัทในแถบทวีปอเมริกาใต้ โดยในปี 2557 สัดส่วนรายได้ตามสัญญาจากประเทศออสเตรเลียและบราซิลอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 และ 37 ตามลำดับ ขณะที่ในปี 2558-2559 รายได้ตามสัญญาจากประเทศบราซิลมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 เนื่องจากบริษัทมีการรับงาน the FPSO modules จากประเทศบราซิลเพิ่มเติม หลังจากลูกค้ามีความพึงพอใจในคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ที่บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้ร่วมงานกับผู้รับเหมาโครงการหลักที่เป็นผู้ให้บริการทางวิศวกรรมแบบครบวงจร (Engineering, Procurement and Construction “EPC”) ชื่อนำของโลกอย่างมากมาย อาทิ Laing O’Rourke Australia Construction Pty Limited (“LOR”), ITT S.p.A. (“ITT”), Foster Wheeler Energy Ltd. (“Foster Wheeler”), United Group Resources (“UGL”), Tenke Fungurume Mining (“Tenke”), 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

ที่ผ่านมาบริษัทประสบความสำเร็จในการผลิตอุปกรณ์และก่อสร้างโรงงานต่างๆ จำนวนมากทั้งในและต่างประเทศ ทำให้บริษัทมีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจอย่างสูงจากลูกค้า เนื่องจากบริษัทยึดถือหลักในการดำเนินธุรกิจดังนี้

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

บริษัทเล็งเห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของความต้องการอุปกรณ์ทางวิศวกรรมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะลูกค้าในต่างประเทศ ทั้งในภูมิภาคที่บริษัทมีฐานลูกค้าอยู่แล้วและเล็งเห็นศักยภาพ เช่น บราซิล ออสเตรเลีย ยุโรป ตะวันออกกลาง แอฟริกา เอเชีย และอเมริกาใต้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับลูกค้าในอุตสาหกรรมพลังงาน ก๊าซ ปิโตรเคมี และเหมืองแร่ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเพิ่มจำนวนและพัฒนาบุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องให้มีความรู้ความสามารถเพียงพอและขยายโรงงานเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการรับงานโครงการต่างๆ ได้มากขึ้น รวมถึงรองรับโครงการที่มีขนาดใหญ่/มูลค่าสูงและงานที่ใช้เทคโนโลยีวิศวกรรมที่ซับซ้อนมากขึ้น

1.2 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เพื่อเป็นผู้ให้บริการที่ครบวงจรระดับโลก ทางด้านวิศวกรรม การจัดหาผลิตภัณฑ์ งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่

พันธกิจ

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

เป้าหมาย

บริษัทตั้งเป้าหมายในการเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการให้บริการงานผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ งานติดตั้งนอกสถานที่ รวมถึงงานหล่อขึ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป โดยจะให้บริการแก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศในกลุ่มอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ได้แก่ เหมืองแร่ ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า โรงปุ๋ย และท่าเรือ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งเน้นการพัฒนาความสามารถของบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการรักษาคุณภาพของบริการในด้านของการผลิตให้ได้คุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากล สามารถดำเนินงานส่งมอบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ในราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อลูกค้า เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่เป็นบริษัทต่างชาติ

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ด้านการประกอบธุรกิจ

- ปี 2537 ● บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 24 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่ 152 ถนนเนินพยอม ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมือง จังหวัดระยอง โดยประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตอุปกรณ์วิศวกรรม โดยผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) เป็นหลัก
- ปี 2539 ● นายคิล ยัง ลี ได้เข้าซื้อหุ้นในกิจการทั้งหมดจากผู้ร่วมก่อตั้งท่านอื่น
- ปี 2544 ● ในเดือนสิงหาคม บริษัทย้ายที่ตั้งสำนักงานมาเลขที่ 594 หมู่ 4 ตำบลมะขามคู่ อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง และจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีเจซี คอนสตรัคชั่น อินดัสทรี จำกัด
 - บริษัทได้เริ่มขยายการให้บริการแก่ลูกค้าในต่างประเทศ ผ่านผู้รับเหมาโครงการหลัก ITT S.p.A. ("ITT") จากประเทศอิตาลี ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบและผลิตโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม (Fired Heater & Reformers) โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมน้ำมัน ปิโตรเคมี และก๊าซ
- ปี 2548 ● มีการก่อตั้งบริษัท บีเจซี แพลนท์ อินดัสเตรียล จำกัด ("BJCP") เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมทุกชนิด งานก่อสร้างอื่นๆ รวมถึงงานโยธาทุกประเภทด้วยทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท ซึ่งต่อมาได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40 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 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการรับจ้างออกแบบด้านวิศวกรรม ปัจจุบันได้ปิดกิจการแล้ว เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2555 เนื่องจากผลการดำเนินงานของธุรกิจไม่เป็นไปตามที่คาดไว้
- ปี 2552 ● บริษัทได้ขยายการให้บริการไปสู่งานรับจ้างหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) เพื่อใช้ในการอุตสาหกรรม เช่น โครงการเชื่อมกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล ในประเทศออสเตรเลีย
- ปี 2554 ● บริษัทเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2554 เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจ
- ปี 2556 ● บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บีเจซี เฮฟวี่ อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2556
 - บริษัทมีการลงทุนก่อสร้างโรงชุบสังกะสี (Galvanizing) เพื่อรองรับงานชุบสังกะสีของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทสามารถให้บริการงานชุบสังกะสีแก่ภายนอก เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ช่องทางหนึ่ง
- ปี 2557 ● บริษัทเริ่มรับงาน the FPSO modules กับ Regal Star (Hong Kong) Limited ที่ประเทศบราซิลซึ่งงานดังกล่าวถือเป็นการเปิดตลาดใหม่ของบริษัทในแถบทวีปอเมริกาใต้
 - บริษัทได้ลงทุนก่อสร้างโรงผลิตเหล็กตะแกรง (Grating) สำหรับงานอุตสาหกรรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทสามารถบริหารจัดการเรื่องคุณภาพและแผนการทำงาน นอกจากนี้ยังเป็นการลดต้นทุน ซึ่งแต่เดิมบริษัทได้สั่งผลิตจากภายนอก
 - บริษัทได้ลงทุนก่อสร้างโรงผลิตและประกอบคานเหล็ก (Built-up Beam) เพื่อใช้กับงานโครงสร้าง โดยเฉพาะงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยให้สามารถผลิตให้มีรูปร่าง ขนาด คุณภาพและลักษณะเฉพาะตรงตามที่ต้องการ เพื่อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของ

ลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามประเภทของอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- บริษัทเข้าทำการซื้อหุ้นร้อยละ 30 ของ Aus-Com Training Services Pty Ltd (“Aus-Com”) มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการอบรมบุคลากรในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ โดยการลงทุนดังกล่าวจะทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในประเทศออสเตรเลียเพิ่มมากขึ้น อันจะเป็นการเพิ่มโอกาสในการรับงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ที่ประเทศออสเตรเลียมากยิ่งขึ้น
- ปี 2558 ● บริษัทเข้ารับงานก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ในชื่อโครงการ the FPSO Compression Modules (01B/02B) ของบริษัท TUPI BV (บริษัทร่วมทุนระหว่าง Petrobras และพันธมิตรรายอื่น) ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่ประเทศบราซิลโดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 163 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
- บริษัทได้ลงนามบรรลุข้อตกลงร่วมกันในการใช้พื้นที่ใกล้ท่าเรือน้ำลึกกับบริษัท อู่กรุงเทพ จำกัด โดยพื้นที่ดังกล่าวตั้งอยู่ที่อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับการเตรียมงานและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ของบริษัททั้งในปัจจุบันและอนาคต
- ปี 2559 ● บริษัทประสบความสำเร็จในการส่งมอบโครงการ FPSO Compression Modules (01B/02B) ของบริษัท TUPI BV โดยมีผลงานเป็นที่พึงพอใจทำให้บริษัทได้รับสัญญาโครงการ FPSO Compression Modules (03B) เพิ่มโดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 79 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ด้านประวัติและเงินทุนของบริษัท

- ปี 2537 ● บริษัท บีเจซี อินดัสเตรียล จำกัด จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 24 ล้านบาท
- ปี 2547 ● บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 8 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 32 ล้านบาท
- ปี 2550 ● บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 64 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 96 ล้านบาท
- ปี 2552 ● บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 40 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วทั้งสิ้น 136 ล้านบาท เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 เพื่อบริหารการรับโอนกิจการจากบริษัท บีเจซี แพลนท์ อินดัสเตรียล จำกัด (“BJCP”)
- ปี 2554 ● ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 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 ล้านบาท
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2556 มีมติให้บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 1.00 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 240 ล้านบาท เป็น 320 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80 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 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 320 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.25 บาท

ด้านมาตรฐานการผลิต รางวัล และเกียรติบัตร

- ปี 2545 ● บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านคุณภาพ ISO 9001:2000 (หมายเลข 04100 21297)
- ปี 2546 ● 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 2551 ● บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านคุณภาพ ISO 9001:2008 (หมายเลข 66100 080016) ออกให้โดย บริษัท ทูฟ นอร์ด (ประเทศไทย) จำกัด ("TÜV NORD")
- ปี 2553 ● บริษัทได้รับรางวัลรัฐฎาการพิพัฒน์ (Taxpayer Recognition Award) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่ผู้เสียภาษีที่ได้รับการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์ที่กรมสรรพากรกำหนดว่าเป็นผู้ที่มีภาระภาษีในระดับที่ดีและมีคุณภาพจากทั่วประเทศ
- ปี 2554 ● บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001:2004 (หมายเลข 44104 112396) ออกให้โดย TÜV NORD
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการการชื้อวนามัยและความปลอดภัย BS OHSAS 18001:2007 (หมายเลข 44116 111575) ออกให้โดย TÜV NORD
- ปี 2555 ● บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐาน ASME จากสหรัฐอเมริกาเพิ่มเติมในเดือนพฤษภาคม ได้แก่ ประกาศนียบัตรเลขที่ 42537 (U2) สำหรับงานผลิตและออกแบบอุปกรณ์ภาชนะความดันที่มีความดัน 3,000 ปอนด์ต่อตารางนิ้ว (Pressure Vessel)
- ปี 2557 ● บริษัทได้รับรางวัลด้านความรับผิดชอบต่อทางสังคมของธุรกิจ (CSR) เกี่ยวกับการสนับสนุนคนพิการจากสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการแห่งชาติ
- บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการการชื้อวนามัยและความปลอดภัย ISO 14001:2008 ISO 14001:2004 และ OHSAS 18001:2007 เรื่องระบบบริหารคุณภาพโรงชุบสังกะสี
- ปี 2559 ● บริษัทได้รับประกาศนียบัตร ESG 100 จากสถาบันไทยพัฒน์ จากการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล

ในปัจจุบันลูกค้าต่างประเทศให้ความเชื่อมั่นผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทเป็นอย่างมากเนื่องจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นอยู่ในระดับสูงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้ตรงเวลารวมถึงความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทกับลูกค้าเดิมและลูกค้าปัจจุบัน ส่งผลให้บริษัทได้รับโอกาสเป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมประมูลงานอย่างต่อเนื่อง และได้รับเสนองานทั้งโครงการเดิมและโครงการใหม่เพิ่มเติมเนื่องจากบริษัทมีข้อได้เปรียบในเรื่องของการผลิตที่มีมาตรฐานในระดับนานาชาติ การส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล

นอกจากนี้ บริษัทยังขยายฐานลูกค้าไปสู่ภูมิภาคต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านรายได้ อีกทั้งที่ผ่านมาโครงการที่บริษัทได้รับจ้างผลิตและให้บริการนั้นมีขนาดมูลค่าโครงการสูงขึ้น 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 เป็นต้น 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 โดยงานประเภทนี้จะใช้ออกแบบที่มีโครงสร้างเหล็กและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นหลัก พร้อมกับประกอบชิ้นส่วนงานระบบท่อ ระบบไฟฟ้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ เข้าด้วยกัน เพื่อให้เป็นกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในอุตสาหกรรมพลังงาน (Oil & Gas Module) หรือโรงงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ (Mining Plant Module) เป็นต้น
3. งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) บริษัทให้บริการติดตั้งโครงสร้างเหล็กนอกสถานที่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสามารถรับงานได้หลากหลายอุตสาหกรรม เช่น งานติดตั้งโรงงานสำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ (Mining plant) งานติดตั้งโรงงานในอุตสาหกรรมพลังงาน (Oil & Gas Plant) งานติดตั้งโรงไฟฟ้า (Power Plant) และงานติดตั้งโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป (Industrial Plant) เป็นต้น
4. งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) บริษัทให้บริการหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปตามแบบของลูกค้าเป็นหลัก โดยลูกค้าเป็นผู้จัดหาแม่แบบหรือบริษัทเป็นผู้จัดหาแม่แบบเองแล้วแต่การตกลง ตัวอย่างงานที่ผ่านมา เช่น เขื่อนกันชายฝั่งหรือท่าเรือจากคลื่นของน้ำทะเล (Breakwater) แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete Panel) ที่ใช้ปูเป็นทางเดินบริเวณท่าเทียบเรือ และเพื่อใช้เป็นคานรองรับสะพานขนถ่ายสินค้า และแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรง (Prestressed Concrete Panel) ที่มีการเพิ่มความยืดหยุ่นให้คอนกรีต เป็นต้น

นอกเหนือจากลักษณะงานและบริการหลักข้างต้นแล้ว บริษัทยังสามารถให้บริการงานชุบสังกะสี (Galvanizing) ซึ่งเป็นงานที่สนับสนุนกระบวนการผลิตภายในของบริษัทเพื่อให้ได้งานชุบสังกะสีที่มีคุณภาพ และสามารถควบคุมกระบวนการผลิตให้แล้วเสร็จภายในเวลาที่ต้องการ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในภาพรวมได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทได้

ให้บริการงานชุบสังกะสีแก่ลูกค้าภายนอกเพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ช่องทางหนึ่ง นอกเหนือจากงานชุบสังกะสีดังกล่าวแล้ว บริษัท มีโรงผลิตเหล็กตะแกรง โรงผลิตและประกอบคานเหล็กเพื่อใช้กับงานโครงสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เหล็กที่มีความเฉพาะตัวและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัท ให้บริการรับจ้างผลิตและติดตั้งอุปกรณ์ตามคำสั่งของลูกค้า ดังนั้น โครงสร้างรายได้ของบริษัทจะเปลี่ยนแปลง ไปตามลักษณะงานตามคำสั่งของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ในปี 2557-2559 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาซึ่งสามารถจำแนก โครงสร้างรายได้ ตามรายละเอียดดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
1. งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication)	1,541.81	33.40	1,295.58	22.52	9.76	0.18
- งานโครงสร้างเหล็ก (Steel Structure)	966.25	20.93	185.90	3.23	-	-
- งานประกอบและเชื่อมต่อท่อ (Piping Fabrication)	207.83	4.50	1,034.69	17.98	9.58	0.18
- งานโครงสร้างเตาเผาและเครื่องกำเนิดความร้อนสำหรับอุตสาหกรรม (Heater & Reformer)	-	-	-	-	-	-
- งานโครงสร้างภาชนะบรรจุ (Storage Tank)	-	-	74.99	1.30	0.18	0.00
2. งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)	2,979.77	64.56	3,887.14	67.56	5,079.46	95.40
3. งานบริการอื่นๆ (Other Services)	40.50	0.88	428.86	7.45	112.96	2.12
รวมรายได้ตามสัญญา	4,562.08	98.84	5,611.58	97.53	5,202.18	97.70
รายได้อื่น ^{1/}	53.48	1.16	142.22	2.47	122.35	2.30
รวมรายได้	4,615.56	100.00	5,753.91	100.00	5,324.53	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่นของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน และรายได้จากการขายเศษเหล็ก

ในปี 2557-2559 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากต่างประเทศทั้งหมด โดยสามารถแยกตามที่ตั้งโครงการได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ทวีปออสเตรเลีย	2,728.75	59.81	304.23	5.42	0.00	0.00
ทวีปอเมริกาใต้	1,672.57	36.66	5,244.72	93.46	5,122.65	98.47
อื่นๆ	160.76	3.52	62.63	1.12	79.53	1.53
รวม	4,562.08	100.00	5,611.58	100.00	5,202.18	100.00

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์/บริการ

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

- งานประกอบและเชื่อมต่อ (Piping Fabrication)

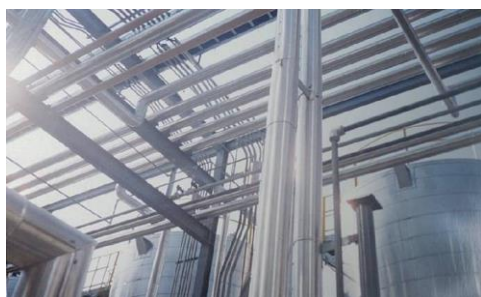
บริษัท ให้บริการประกอบและเชื่อมต่อให้ได้ขนาดและรูปร่างตามแบบ และนำไปประกอบติดตั้งเป็นระบบท่อเพื่อใช้ในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรม



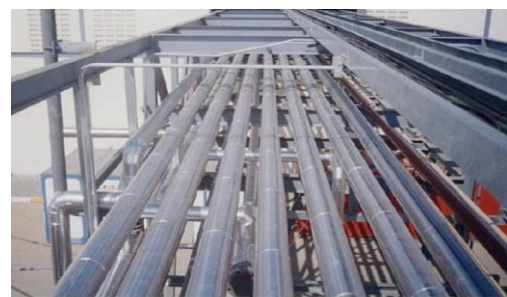
งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี
โครงการ UTC-Pipe spool fabrication ประเทศบราซิล



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปิโตรเคมี
โครงการ UTC-Pipe spool fabrication ประเทศบราซิล



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปุ๋ย
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย



งานระบบท่อ – อุตสาหกรรมปุ๋ย
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย

- โครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน (Heater & Reformer)

บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นชิ้นส่วนโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน ซึ่งจะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมันและอุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น โดยที่ผ่านมา บริษัทได้ก่อสร้างโครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรมและโครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อนมากกว่า 300 โครงการ



โครงสร้างเตาเผาอุตสาหกรรม
โครงการ Abadan ประเทศอิหร่าน



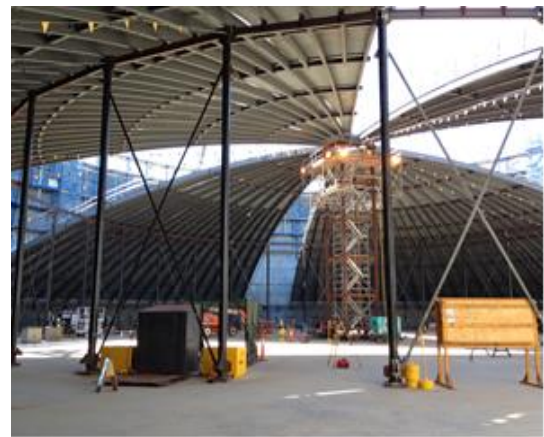
โครงสร้างอุปกรณ์กำเนิดความร้อน
โครงการ Hermes H2 ประเทศสิงคโปร์

- ภาชนะบรรจุ (Storage Tank)

บริษัทให้บริการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นภาชนะบรรจุสินค้าประเภท ของเหลว ก๊าซ หรือสารเคมี ซึ่งภาชนะดังกล่าวไม่ได้ออกแบบเพื่อให้อาจรับความดันในกระบวนการผลิต (Non-pressured Tank)



โครงการ HDCE Sriracha
ประเทศไทย



โครงการ Wheatstone LNG Plant
ประเทศออสเตรเลีย

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

ภาชนะความดันและชิ้นส่วนทนแรงดัน เป็นอุปกรณ์ที่สามารถทนต่อแรงดันในกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมได้ โดยส่วนใหญ่ภาชนะความดันและชิ้นส่วนทนแรงดันจะถูกใช้สำหรับบรรจุหรือเป็นท่อขนส่งสารเคมีที่เป็นก๊าซหรือของเหลว ซึ่งในระหว่างกระบวนการผลิตจะต้องมีการควบคุมความดันตามกระบวนการทางวิศวกรรมเพื่อควบคุมไม่ให้อุณหภูมิเกิดการรั่วไหลและก่อให้เกิดอันตรายได้ ดังนั้นการผลิตจะต้องให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามที่มาตรฐานความปลอดภัยกำหนด โดยภาชนะความดันนี้จะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และก๊าซ เป็นต้น



ภาชนะความดัน – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG WHS ประเทศออสเตรเลีย



ภาชนะความดัน – อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG WHS ประเทศออสเตรเลีย

ทั้งนี้ ส่วนสำคัญของงานแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักคือ ความสามารถของวิศวกรผู้ปฏิบัติงานและช่างฝีมือในงานประเภทโครงสร้างโลหะ ได้แก่ การตัด (Cutting) การดัด (Bending) การเจาะ (Drilling) และการเชื่อม (Welding) มาประกอบให้ได้ลักษณะโครงสร้างหรือชิ้นงานตามแบบที่ลูกค้ากำหนด บริษัทที่มีวิศวกรผู้ปฏิบัติงานที่มีประสบการณ์ ได้แก่ วิศวกรออกแบบ วิศวกรควบคุมการผลิต และวิศวกรควบคุมคุณภาพ และมีทีมช่างฝีมือที่มีประกาศนียบัตรช่างเชื่อมตามที่มาตรฐานของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทกำหนด ตัวอย่างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่กำหนด ได้แก่ มาตรฐานฝีมือช่างเชื่อม มาตรฐานในการผลิตภาชนะความดัน มาตรฐานในการก่อสร้างการเดินท่อสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับก๊าซต่างๆ หรือโรงกลั่นน้ำมัน และมาตรฐานในการก่อสร้างโครงสร้างที่ใช้ในการรับน้ำหนัก

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

2) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization)

งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เป็นวิวัฒนาการของการแปรรูปงานโครงสร้างสำเร็จรูปสำหรับอุตสาหกรรม ที่ต้องอาศัยการออกแบบทางด้านวิศวกรรมขั้นสูง กล่าวคือต้องคำนึงถึงองค์ประกอบโดยรวมตั้งแต่ลักษณะโครงสร้าง ระบบท่อ ระบบการนำความร้อน ระบบไฟฟ้า ระบบความปลอดภัย เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ต้องติดตั้งในชิ้นงาน ขนาดของชิ้นงานโครงสร้าง คุณภาพของงานเคลือบ งานสี การเคลื่อนย้าย การขนส่ง และการติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง เป็นต้น

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

งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นชิ้นส่วนต่างๆ นั้น บริษัทจะดำเนินการภายในพื้นที่โรงงานของบริษัท และนำไปประกอบเป็นโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ณ บริเวณพื้นที่ก่อสร้างซึ่งอยู่ใกล้ท่าเรือบางส่วน ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการขนส่งชิ้นงานโครงสร้างซึ่งมีขนาดใหญ่ทางทะเลไปยังจุดหมายที่ลูกค้ากำหนด



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ –อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG – Pre Assemble Unit
ประเทศออสเตรเลีย



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ –อุตสาหกรรมก๊าซ
โครงการ APLNG – Pre Assemble Unit
ประเทศออสเตรเลีย



งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ –
อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซโครงการ TUPi FPSOs Modules
ประเทศบราซิล



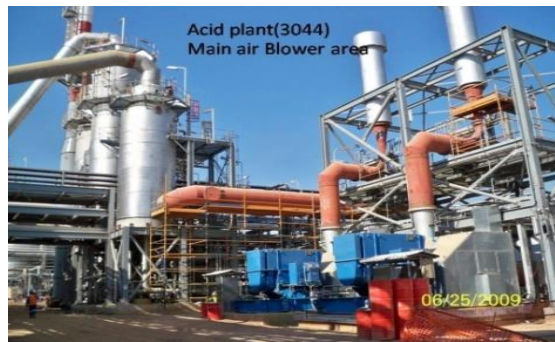
งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ –
อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซโครงการ FPSOs P75/P77
ประเทศบราซิล

3) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection)

บริษัทให้บริการติดตั้งโครงสร้างเหล็กนอกสถานที่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสามารถรับงานได้หลากหลายอุตสาหกรรม เช่น เหมืองแร่ โรงกลั่นน้ำมัน / ก๊าซธรรมชาติ โรงไฟฟ้า เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดทีมวิศวกร ช่างฝีมือ และช่างก่อสร้างที่เหมาะสมกับงานโครงการแต่ละประเภทเข้ารับผิดชอบในการดำเนินโครงการในพื้นที่การก่อสร้างของลูกค้า ทั้งนี้ งานติดตั้งและก่อสร้างนอกสถานที่จะเป็นงานส่วนต่อเนื่องจากงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กที่ทำภายในโรงงานของบริษัท และนำไปติดตั้งและก่อสร้าง ณ พื้นที่การก่อสร้างของลูกค้า โดยบริษัทจะเข้าไปมีส่วนร่วมตั้งแต่ขั้นตอนของการวางแผนการดำเนินการ การจัดหาวัสดุ 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



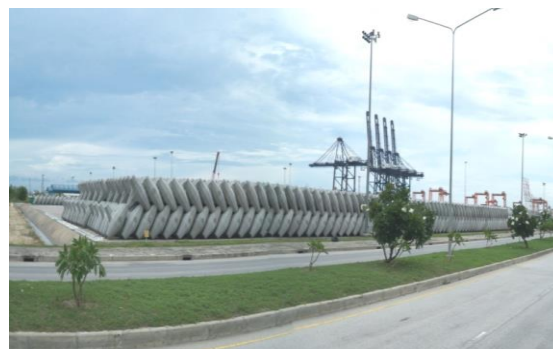
งานติดตั้งนอกสถานที่- อุตสาหกรรมปุ๋ย
โครงการปุ๋ยแห่งชาติ ประเทศไทย

4) งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete)

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



ชิ้นส่วนเขื่อนกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล (Breakwater)
โครงการ Sino Iron Cape Preston Breakwater
ประเทศออสเตรเลีย



ชิ้นส่วนเขื่อนกันชายฝั่งจากคลื่นทะเล (Breakwater)
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 ประกอบและติดตั้งสำหรับผลิตภัณฑ์ท่อแรงดัน (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 (รับรองครั้งแรก) 2559 (ต่ออายุการรับรอง)	2560
ISO 9001:2008 (NAC)	มาตรฐานระบบการจัดการด้านคุณภาพ	TÜV NORD	ยุโรป	2551 (รับรองครั้งแรก) 2559 (ต่ออายุการรับรอง)	2560
ISO 14001:2004	มาตรฐานระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม	TÜV NORD	ยุโรป	2554 (รับรองครั้งแรก) 2559 (ต่ออายุการรับรอง)	2560

เครื่องหมาย/ ชื่อมาตรฐาน	คำอธิบายเกี่ยวกับมาตรฐาน	สถาบันที่ให้การรับรอง มาตรฐาน	ประเทศ	ปีที่ได้รับ	ปีที่หมดอายุ ล่าสุด
BS OHSAS 18001:2007	มาตรฐานระบบการจัดการด้านอาชีวอนามัยและความ ปลอดภัย	TÜV NORD	ยุโรป	2554 (รับรองครั้งแรก) 2559 (ต่ออายุการรับรอง)	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	ผลิตและประกอบโครงสร้างหลัก สำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี	ประกาศนียบัตรรับรองบริษัทที่ร่วม ดำเนินงานดีเยี่ยม
Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. • ปี 2539	The National Fertilizer Complex Project in Thailand	ผลิตและประกอบโครงสร้างหลัก สำหรับอุตสาหกรรมผลิตปุ๋ยและ เคมีภัณฑ์	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 5,000,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มี เหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก
Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd. • ปี 2540	The National Fertilizer Complex Project in Thailand	ผลิตและประกอบโครงสร้างหลัก สำหรับอุตสาหกรรมผลิตปุ๋ยและ เคมีภัณฑ์	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 10,000,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มี เหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก
Samsung Engineering (Thailand) Co., Ltd. • ปี 2540	BST/BSTE Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างหลัก สำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี	ประกาศนียบัตรรับรองคุณภาพในการ บริหารการจัดการของบริษัท
Alcan Inc. • ปี 2549	Alcan Gove Third Stage Expansion Project	ผลิตและประกอบโครงสร้างหลัก สำหรับอุตสาหกรรมเหมืองแร่	ประกาศนียบัตรยืนยันความสำเร็จของ งานในรอบระยะเวลา 1 ปีที่ดำเนิน โครงการ รวมทั้งรับรองคุณภาพของ การให้บริการและความปลอดภัยใน การผลิต
Australia Pacific LNG Pty Limited • ปี 2557	Australia Pacific LNG Upstream Gas	งานแปรรูปและประกอบกลุ่ม ชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เพื่อใช้สำหรับ โครงการผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว ในประเทศออสเตรเลีย	ประกาศนียบัตรรับรองการทำงานครบ 5,600,000 ชั่วโมงแรงงาน โดยไม่มี เหตุการณ์ที่ทำให้งานหยุดชะงัก

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 หรือการซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือการซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือการซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือการซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือการซ่อม Platform	ผลิตโครงสร้างโลหะสำหรับงานก่อสร้างหรืองานอุตสาหกรรม หรือการซ่อม 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 นับแต่วันที่น่าเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่น่าเข้าครั้งแรก
3.5 ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่นำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไป	ได้รับขยายเวลาจนถึง 29 พ.ย. 2557	ได้รับขยายเวลาจนถึง 17 ก.ย. 2559	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่น่าเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่น่าเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่น่าเข้าครั้งแรก	ได้รับระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่น่าเข้าครั้งแรก

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

ผลงานในอดีตและโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

ผลงานในอดีตที่สำคัญและสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทเป็นเวลามากกว่า 20 ปีที่ผ่านมา รวมถึงโครงการที่บริษัทได้รับสัญญา ในปี 2559 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

ปีที่เริ่มโครงการ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	อุตสาหกรรม	ผู้ว่าจ้าง	ประเภทงาน	ระยะเวลาดำเนินการโดยประมาณ	มูลค่างานโดยประมาณ (ล้านบาท)
2556	APLNG	APLNG / CTW Interconnect	ประเทศออสเตรเลีย	ก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	3 เดือน	24.00
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	งานแปรรูปผลิตภัณฑ์หลัก	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 CCPP Project	ประเทศอุรุกวัย	โรงไฟฟ้า	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	40.00

ปีที่เริ่มโครงการ	ชื่อลูกค้า	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	อุตสาหกรรม	ผู้ว่าจ้าง	ประเภทงาน	ระยะเวลาดำเนินการโดยประมาณ	มูลค่างานโดยประมาณ (ล้านบาท)
2556	HDEC	Linear Alkybenzene Plant Project	ประเทศไทย	โรงกลั่นน้ำมัน	ผู้รับเหมาโครงการหลัก	งานภาชนะบรรจุ	6 เดือน	50.00
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	25 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.	TUPI FPSO Modules Packages (01B และ 02B)	ประเทศบราซิล	น้ำมันและก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	18 เดือน	5,400.00
2559	TUPI B.V.	TUPI FPSO Modules Packages (03B)	ประเทศบราซิล	น้ำมันและก๊าซ	เจ้าของโครงการ	งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่	12-15 เดือน	2,800.00

หมายเหตุ: สำหรับการคำนวณมูลค่าโครงการตามตารางข้างต้น กำหนดใช้อัตราแลกเปลี่ยนของดอลลาร์ออสเตรเลียและดอลลาร์สหรัฐประมาณ 30.00 บาทต่อดอลลาร์ และ 35.00 บาทต่อดอลลาร์ ตามลำดับ

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) นโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อมุ่งเสริมสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า ทั้งยังทำให้บริษัทมีการเติบโตอย่างยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 การส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงต่อเวลาแก่ลูกค้า

- ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์ ทำให้สามารถตอบสนองต่อการปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้า ลักษณะโครงการและการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจเพื่อลดผลกระทบเกี่ยวกับปัญหาในการส่งมอบสินค้า
- การดำเนินการที่ครบวงจร โดยมีโรงชุบสังกะสี โรงผลิตตะแกรง โรงสร้างคานรับน้ำหนัก อุปกรณ์ให้ความร้อนภายหลังการเชื่อมและโรงขัดพ่นทรายและพ่นสี เพื่อลดระยะเวลาในการทำงานพร้อมทั้งลดต้นทุนการผลิต
- มีประสบการณ์สูงในการทำโครงการขนาดใหญ่ในต่างประเทศที่พิสูจน์แล้ว ทำให้ป้องกันและลดความเสี่ยงด้านการส่งมอบสินค้า
- ความเข้มแข็งด้านการเงิน ทำให้บริษัทสามารถซื้อสินค้าได้ในจำนวนที่ต้องการและลดความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าของผู้ขายสินค้า
- มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดหาวัตถุดิบ ซึ่งเพิ่มความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและลดความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

1.2 คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่ได้รับการยอมรับ

- บริษัทมุ่งมั่นที่จะให้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทมีคุณภาพดีที่สุด เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและข้อกำหนดของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- ได้รับประกาศนียบัตรการจัดการด้านคุณภาพระดับสากล (ISO, ASME, NBIC) ซึ่งยืนยันถึงคุณภาพ ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยในผลิตภัณฑ์ของบริษัท
- มีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดผ่านกระบวนการผลิตตั้งแต่การรับวัตถุดิบ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การทดสอบ การบรรจุเคลื่อนย้ายและส่งมอบ

1.3 ความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความหลากหลาย

- บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายสำหรับการแปรรูปตั้งแต่การแปรรูปเหล็ก การประกอบชิ้นงานขนาดใหญ่ ไปจนถึงการติดตั้งและการเดินระบบนอกสถานที่
- บริษัทยังคงสามารถจัดหาการให้บริการสำหรับการออกแบบทางวิศวกรรม การชุบสังกะสีและผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูป การผลิตตะแกรง การสร้างคานรับน้ำหนักรูป H และ S

1.4 เครื่องจักร และอุปกรณ์ในกระบวนการผลิตที่ทันสมัย

- บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำแนะนำเชิงเทคนิคที่มีประสบการณ์สูง

- สิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตที่หลากหลาย โรงงานของบริษัทซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอนิคมพัฒนา แบ่งออกเป็น 30 อาคารโรงงาน พร้อมด้วยเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัย รวมไปถึงเครื่องมือที่ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องจักรในการตัด เปลี่ยนแปลงรูปผลิตภัณฑ์ โรงขัดพ่นทรายและพ่นสี
- มีพื้นที่ใช้สอยอยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึก นอกจากโรงงานหลักของบริษัทแล้วนั้น บริษัทยังมีสถานที่ใช้ประกอบชิ้นส่วนงานขนาดใหญ่ก่อนส่งออก 4 แห่งซึ่งอยู่ใกล้ท่าเรือสตีบและมาตาพุด เพื่อช่วยสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้แก่บริษัทในการผลิตโครงการประกอบชิ้นส่วนงานขนาดใหญ่
- พนักงานที่มีทักษะและแรงจูงใจ จำนวนพนักงานได้เพิ่มขึ้นอย่างมากตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน พนักงานมีทักษะความรู้ ความสามารถ จากการดำเนินโครงการต่างๆ ในหลากหลายอุตสาหกรรม
- ความเข้มแข็งด้านการเงิน ทำให้สามารถลงทุนเพิ่มขีดความสามารถต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อโครงการและขอบเขตของงานใหม่ๆ

1.5 กลยุทธ์การแข่งขัน

● การลดต้นทุนการดำเนินงาน

การชะลอตัวทางเศรษฐกิจและการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้บริษัทแปรรูปผลิตภัณฑ์หลักจำนวนมากต้องมีการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสม รวมไปถึงการลดต้นทุนการดำเนินงาน โดยบริษัทจะมุ่งเน้นให้เกิดการควบคุมฝ่ายสนับสนุนการผลิต การควบคุมและบริหารวัตถุดิบ การบริหารจัดการคลังสินค้า เครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ รวมไปถึงการซ่อมบำรุง เพื่อให้เกิดการปรับปรุงขบวนการดำเนินธุรกิจอันจะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง

● การลงทุนพัฒนาปรับปรุงโรงงานให้มีความทันสมัย

เพื่อสนับสนุนความมุ่งมั่นของบริษัทต่อการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพ ตรงต่อเวลา และมีความปลอดภัยในการทำงาน ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา บริษัทได้ลงทุนพัฒนาในการปรับปรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ที่มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ นอกเหนือจากการลงทุนในโรงชุบสังกะสี โรงผลิตเหล็กตะแกรง โรงสร้างคานรับน้ำหนัก บริษัทยังมีการลงทุนอุปกรณ์ให้ความร้อนภายหลังการเชื่อม รัดสำหรับเคลื่อนย้ายกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ และอุปกรณ์สำหรับยกชิ้นงานต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุนและระยะเวลาในการทำงาน

● การพัฒนาบุคลากรของบริษัท

แม้ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว บริษัทตระหนักว่าบุคลากรคือปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทยังส่งเสริมให้ความรู้และฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับการปฏิบัติงานของพนักงาน นอกจากนี้ การสับเปลี่ยนหมุนเวียนตำแหน่งงานของพนักงานจะสร้างโอกาสในการทำงานด้านอื่นๆ รวมไปถึงเป็นการสร้างความเข้าใจระบบการทำงานของหน่วยงานอื่นๆ ซึ่งจะช่วยเพิ่มทักษะในการทำงานของพนักงานมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ การที่พนักงานเรียนรู้ข้อผิดพลาดต่างๆ ในอดีต จะช่วยป้องกันปัญหาลักษณะเดียวกันที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงานในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทสนับสนุนให้พนักงานเข้าร่วมสัมมนาและประชุมเชิงปฏิบัติการซึ่งจะทำให้พนักงานรู้สึกมีส่วนร่วมและซื่อสัตย์ต่อองค์กร โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้ดำเนินนโยบายการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถรักษามูลค่าที่มีคุณภาพเอาไว้ได้

● การบริหารจัดการกลุ่มลูกค้า

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา การลดลงของราคาน้ำมันได้ก่อให้เกิดความกังวลอย่างมากต่อการพัฒนาโครงการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซทั่วโลก ทั้งนี้ แม้ว่าสถานการณ์ดังกล่าวกำลังก่อให้เกิดความท้าทายอย่างมาก ในทางกลับกันสิ่ง

นี้อาจจะสร้างโอกาสให้แก่บริษัทในการเข้าไปปฏิบัติงานเพิ่มมากขึ้นในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ เนื่องจากการส่งมอบงานที่มีคุณภาพและบริการที่ยอดเยี่ยมแก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมองหาโอกาสในการกระจายสินค้าและบริการไปยังตลาดอื่นๆ เช่น ทวีปอเมริกาเหนือ ทวีปอเมริกาใต้ เอเชีย ออสเตรเลีย และตลาดภายในประเทศ ในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น เหมืองแร่ ปิโตรเคมี การก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน พลังงานทางเลือก เป็นต้น

● การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ

หนึ่งในกลยุทธ์ด้านการตลาดที่บริษัทนำมาใช้คือ การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ ทั้งนี้ ความร่วมมือดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทสามารถรับงานขนาดใหญ่และงานที่มีความซับซ้อนได้มากขึ้น รวมทั้งช่วยขยายขีดความสามารถในการทำงาน การเข้าไปสู่ตลาดและอุตสาหกรรมใหม่ๆ อันจะสร้างความเติบโตอย่างต่อเนื่อง ความร่วมมือดังกล่าวอยู่ในลักษณะที่เป็นความร่วมมือกับบริษัทวิศวกรรมต่างๆ ผู้รับเหมาโครงการหลัก ผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและผู้ประกอบการก่อสร้างเรือ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทจะเสาะหาความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่องซึ่งจะไม่เป็นการสร้างภาระทางการเงินและหนี้สินใดๆ ต่อบริษัท

● การมุ่งเน้นให้บริการแก่โครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่

บริษัทมุ่งเน้นให้บริการแก่โครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ทั่วโลก จากประสบการณ์การดำเนินโครงการของบริษัททั้งการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก การแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่และการให้บริการงานติดตั้งนอกสถานที่ โดยเฉพาะโครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมหนักแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ โครงการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ที่ใช้สำหรับอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซนอกชายฝั่ง ซึ่งเป็นโครงการที่สร้างประสบการณ์และชื่อเสียงให้แก่บริษัทอย่างมาก

2) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

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

ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัททั้งหมดเป็นลูกค้าต่างประเทศ โดยบริษัทมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศเนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขัน และเล็งเห็นถึงโอกาสในการเติบโตสูง การรับงานผลิตและให้บริการในหลากหลายประเทศยังถือเป็นภาระความเสี่ยงของบริษัท ในกรณีที่เศรษฐกิจของประเทศใดชะลอตัวลง บริษัทก็ยังมีตลาดในประเทศอื่นรองรับ นอกจากนี้อัตราค่าไถ่เริ่มต้นของการส่งออกจะสูงกว่าการรับงานผลิตและให้บริการในประเทศ โดยตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทมีรายได้จากการรับงานจากลูกค้าต่างประเทศเป็นหลัก ทำให้อัตราค่าไถ่เริ่มต้นเฉลี่ยรวมของบริษัทในช่วงปี 2557-2559 อยู่ที่สูงกว่าร้อยละ 21 ของรายได้ตามสัญญา รวมไปถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในระดับสูง จึงทำให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันในระดับสากลได้

บริษัทดำเนินการรับจ้างผลิต แปรรูปอุปกรณ์ต่างๆ ตามแบบและขนาดที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนด รวมไปถึงการแปรรูปและประกอบโครงสร้างกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่และการให้บริการติดตั้งในพื้นที่ของลูกค้า โครงสร้างรายได้ของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปตามลักษณะงาน และผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา ในปี 2557-2559 รายได้จากทวีปอเมริกาใต้เริ่มมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หลังจากที่บริษัทเริ่มรับงาน FPSO modules กับ Petrobras ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซที่ประเทศบราซิล ซึ่งถือเป็นตลาดใหม่ของบริษัทในแถบทวีปดังกล่าว โดยในปี 2557 สัดส่วนรายได้จากทวีปอเมริกาใต้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 37 ในขณะที่ปี 2558-2559 ฐานลูกค้าของบริษัทจากทวีปอเมริกาใต้คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93 และ 98 ตามลำดับ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ทวีปออสเตรเลีย	2,728.75	59.81	304.23	5.42	0.00	0.00
ทวีปอเมริกาใต้	1,672.57	36.66	5,244.72	93.46	5,122.65	98.47
อื่นๆ	160.76	3.52	62.63	1.12	79.53	1.53
รวม	4,562.08	100.00	5,611.58	100.00	5,202.18	100.00

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

(ก) ผู้รับเหมาโครงการหลัก (EPC)

บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นงานและให้บริการต่างๆ ผ่านทางผู้รับเหมาโครงการหลัก ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่รับเหมาโครงการขนาดใหญ่ (EPC) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาออกแบบและก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่รับงานจากเจ้าของโครงการ และแบ่งส่วนงานให้กับบริษัทหรือผู้รับเหมาโครงการช่วงรายอื่นๆ ต่อไป

ผู้รับเหมาโครงการหลักเหล่านี้จะมีรายชื่อผู้รับเหมาที่สามารถผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ประเภทต่างๆ และมีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดในอุตสาหกรรมแต่ละประเภท (Approved Vendor List) จากทั่วโลก ซึ่งบริษัทมีชื่ออยู่ในรายชื่อดังกล่าว เนื่องจากบริษัทได้รับการยอมรับในด้านการผลิตและการบริการที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล และได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวาง ลูกค้าในกลุ่มนี้ได้แก่ LOR, ITT, Foster Wheeler, 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)

ติดต่อกับบริษัท เนื่องจากบริษัทมีผลงานที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัทในช่วงมากกว่า 10 ปีที่ผ่านมา ได้แก่ โครงการ Alcan Gove Third Stage Expansion เป็นงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ของบริษัท Alcan Inc. ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจด้านเหมืองแร่มาอย่างยาวนาน และมีการดำเนินธุรกิจไปยังหลากหลายภูมิภาคทั่วโลก ทั้งในทวีปอเมริกา ทวีปแอฟริกา ทวีปเอเชีย และทวีปยุโรป มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศแคนาดา ซึ่งในปี 2550 บริษัท Alcan Inc. ได้ขายกิจการให้กับบริษัท Rio Tinto นอกจากนี้ โครงการ RGP5 จากประเทศออสเตรเลีย ยังเป็นอีกผลงานที่สร้างชื่อเสียงให้แก่บริษัท โครงการดังกล่าวเป็นงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กในอุตสาหกรรมเหมืองแร่จากผู้รับเหมาโครงการหลักคือ บริษัท United Group Resources (“UGL” เป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกด้านงานก่อสร้างทางวิศวกรรม การบริหารงานโครงการในหลากหลายอุตสาหกรรม มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศออสเตรเลีย และยังดำเนินธุรกิจในประเทศอื่นๆ อีกเช่น ประเทศอินเดีย ประเทศนิวซีแลนด์และประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยปัจจุบัน มีจำนวนพนักงานทั้งหมดกว่า 10,000 คน) รวมไปถึงโครงการ FPSO Modules ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซที่ประเทศบราซิล ซึ่งมีทั้งการรับงานโดยตรงจาก Petrobras กับพันธมิตรทางธุรกิจ และการรับงานผ่านผู้รับเหมาโครงการหลักโดยมี Petrobras เป็นเจ้าของโครงการ เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทเป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้า และได้รับการเสนองานอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา

ในการทำสัญญากับลูกค้าทั้งผู้รับเหมาโครงการหลักและเจ้าของโครงการโดยทั่วไป เมื่อบริษัทได้ลงนามในสัญญาแล้ว บริษัทอาจต้องนำหนังสือค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า (Advanced Payment Bond) ไปวางค้ำประกัน ในกรณีที่คู่สัญญาจะจ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่บริษัทตามสัญญาจ้างผลิต บริษัทจะได้รับเงินจ่ายล่วงหน้าประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนี้ในระหว่างการทำงานตามสัญญา ทางบริษัทอาจต้องวางหนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance bond) มูลค่าร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการเพื่อรับประกันว่าบริษัทจะทำงานจนจบโครงการ หลังจากทำงานเสร็จสิ้นแล้ว บริษัทอาจจะต้องวางหนังสือค้ำประกันผลงาน (Warranty Bond) ซึ่งโดยทั่วไปมีมูลค่าร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการเพื่อรับประกันผลงานต่อไปอีกประมาณ 1-3 ปี ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างลูกค้าและบริษัท

โดยสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มดังกล่าวข้างต้นจะแตกต่างกันไปในแต่ละปีขึ้นกับการรับงานของบริษัท สำหรับสัดส่วนงานของบริษัทระหว่างการรับงานผ่านผู้รับเหมาโครงการหลักและการรับงานจากลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรงในปี 2557-2559 เป็นดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ช่องทางการรับงาน	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผ่านผู้รับเหมาโครงการหลัก	3,254.83	71.35	2,219.97	39.56	1,211.08	23.28
ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง	1,307.25	28.65	3,391.61	60.44	3,991.10	76.72
รวม	4,562.08	100.00	5,611.58	100.00	5,202.18	100.00

3) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจหลักของบริษัท คือ การเป็นผู้ผลิตและให้บริการงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก (Fabrication) งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ (Site Erection) รวมถึง งานหล่อชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) โดยบริษัทจะรับงานเป็นโครงการและผลิตตามสัญญาจ้างผลิตและสัญญาสั่งซื้อของลูกค้าเป็น

หลัก ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ในอุตสาหกรรมน้ำมัน เหมือน ปิโตรเคมี ก๊าซ โรงกลั่นน้ำมัน โรงไฟฟ้า โรงผลิตปุ๋ย ทำเรือ เป็นต้น ดังนั้น ภาวะการแข่งขันและการเติบโตของบริษัท จึงเป็นไปในทิศทางเดียวกับการเติบโตของอุตสาหกรรมดังกล่าว

ตลาดในประเทศ

สำหรับภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็กในประเทศอยู่ในระดับสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการในประเทศหลายราย ประกอบกับมีโครงการลงทุนขนาดใหญ่ไม่มากนัก โดยมีการแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับไม่สูงมากนัก

ตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายของบริษัท จะเป็นการแข่งขันระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการในประเทศนั้นๆ ที่เป็นที่ตั้งของโครงการ และการแข่งขันกับผู้ประกอบการจากประเทศในทวีปเอเชียซึ่งเป็นผู้ส่งออกเช่นกัน เช่น ประเทศจีน ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เป็นต้น โดยการแข่งขันส่วนใหญ่จะเน้นด้านคุณภาพ และความเร็วในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการเป็นหลัก รวมไปถึงการแข่งขันด้านราคา เป็นต้น โดยปัจจุบัน บริษัทเน้นโครงการในประเทศบราซิลและประเทศออสเตรเลีย ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันด้านแรงงานมีฝีมือและค่าแรง รวมทั้งด้านคุณภาพ สำหรับคู่แข่งที่เป็นผู้ส่งออก เช่น ประเทศจีน ถึงแม้ว่าจะมีข้อเสียเปรียบในเรื่องของราคาที่เสนอ แต่คุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทมีคุณภาพได้มาตรฐานสูงกว่า รวมถึงความตรงต่อเวลาในการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการ ส่งผลให้กลุ่มลูกค้ายอมรับในคุณภาพดังกล่าว ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท

4) แนวโน้มอุตสาหกรรม

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา การปรับตัวลดลงของราคาพลังงานและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ซึ่งสาเหตุหลักเกิดจากความต้องการที่ลดลง การชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ก่อให้เกิดความท้าทายอย่างมากในตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าสิ่งนี้อาจจะช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจและแนวโน้มการเติบโตในระยะยาวให้แก่บริษัทต่อไป

ประเทศบราซิล

ประเทศบราซิลเป็นประเทศที่ใหญ่ที่สุดในทวีปอเมริกาใต้และเป็นประเทศที่ใหญ่ที่สุดลำดับที่ 5 ของโลกตามขนาดของพื้นที่และจำนวนประชากร นอกจากนี้ ประเทศบราซิลนับเป็นหนึ่งในประเทศที่มีแหล่งทรัพยากรพลังงานมากที่สุดในแห่งหนึ่งของโลก โดยเฉพาะทรัพยากรเอทานอล แร่เหล็ก อัญมณี และน้ำมัน ขณะที่การค้นพบพื้นที่แหล่งพลังงานปิโตรเลียมในปัจจุบันคาดว่าจะทำให้ประเทศบราซิลกลายมาเป็นหนึ่งในประเทศที่ทำการสำรวจและผลิตน้ำมันชั้นนำแห่งหนึ่งของโลก

ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา บริษัทได้ทำงานร่วมกับ QGI Consortium (ผู้รับเหมาโครงการหลัก) เพื่อดำเนินงานโครงการ FPSO P75/P77 Modules ให้แก่ Petrobras ที่ประเทศบราซิล ทั้งนี้ เนื่องด้วยคุณภาพของงานและบริการที่ยอดเยียมจากโครงการดังกล่าว ทำให้บริษัทได้รับงานโครงการ The Compression Modules ซึ่งเป็นการรับงานโดยตรงกับ TUPI BV (เป็นการร่วมทุนของ Petrobras และพันธมิตรทางธุรกิจที่ชื่อว่า BG Group และ Petrogal) เพื่อใช้สำรวจและผลิตแหล่งทรัพยากรน้ำมันที่ชั้นใต้ดินเกลือ ซึ่งถือเป็นพื้นที่แหล่งทรัพยากรน้ำมันขนาดใหญ่แห่งหนึ่งของโลก

จากข้อมูลของ U.S. Energy Information Administration (EIA) การบริโภคพลังงานของประเทศบราซิลได้เพิ่มขึ้นกว่า 1 ใน 3 ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาเนื่องจากการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ โดยน้ำมันและเชื้อเพลิงเหลวมี

สัดส่วนมากที่สุดสำหรับการบริโภคพลังงานทั้งหมดของประเทศบราซิล ตามมาด้วยพลังงานไฟฟ้าจากน้ำและก๊าซธรรมชาติ ดังนั้น เพื่อรองรับความต้องการพลังงานที่เพิ่มมากขึ้น รัฐบาลของประเทศบราซิลได้มีแผนที่จะเพิ่มปริมาณการผลิตน้ำมันภายในประเทศซึ่งถือเป็นเป้าหมายระยะยาว โดยเพิ่มจาก 2.2 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2558 สู่ระดับ 2.8 ล้านบาร์เรลต่อวันในปี 2563 หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 27

เพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว การจัดสรรงบประมาณเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ จึงมีความสำคัญอย่างมาก สถานการณ์ดังกล่าวทำให้ยังคงมีโครงการ FPSO modules เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ ทั้งนี้ ตามแผนการดำเนินธุรกิจของ Petrobras ในช่วงปี 2560-2564 นั้น แม้ว่าทาง Petrobras ได้มีการทบทวนปรับลดงบการลงทุนมาอยู่ที่ 74,100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือลดลงร้อยละ 25 จากช่วงก่อนหน้า โดยมีสาเหตุเนื่องจากราคาน้ำมันที่ลดลง อย่างไรก็ตาม มากกว่าร้อยละ 80 ของงบการลงทุนทั้งหมดยังคงมุ่งเน้นความสำคัญไปที่โครงการสำหรับผลิตและสำรวจพลังงานในแหล่งพื้นที่ชั้นใต้ดินเกลือ ทั้งนี้ ระหว่างปี 2560-2564 Petrobras มีแผนที่จะลงทุนโครงการ FPSO modules กว่า 19 โครงการเพื่อใช้สำรวจและผลิตแหล่งทรัพยากรน้ำมันที่ชั้นใต้ดินเกลือตามแผนธุรกิจฉบับใหม่ โดยการลงทุนโครงการต่างๆ ที่ถูกวางแผนไว้เพื่อบรรลุเป้าหมายสำหรับ Petrobras และประเทศบราซิลจะยังคงสร้างโอกาสอย่างมากให้แก่บริษัทที่จะได้รับงานเข้ามาอย่างต่อเนื่องจากลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซที่ประเทศบราซิล

ประเทศออสเตรเลีย

ประเทศออสเตรเลียถือเป็นอีกหนึ่งประเทศพัฒนาแล้ว ที่มีความมั่งคั่งและมีพื้นที่ขนาดใหญ่เป็นลำดับที่ 6 ของโลก ทั้งนี้ จากการที่มีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติเป็นจำนวนมาก ประเทศออสเตรเลียจึงถือเป็นหนึ่งในประเทศผู้ผลิตแร่ที่ใหญ่ที่สุดของโลก

การชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกในช่วงที่ผ่านมาก่อให้เกิดการปรับตัวลดลงของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ ซึ่งต่อมาก็ได้ส่งผลกระทบต่อบริษัทเหมืองแร่หลายแห่งในประเทศออสเตรเลีย ทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากมีนโยบายในการลดต้นทุนและตัดลดงบประมาณการลงทุน รวมไปถึงชะลอการพัฒนาโครงการต่างๆ ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสินค้าโภคภัณฑ์ ทั้งนี้ เป็นที่ทราบกันแล้วว่า เศรษฐกิจของประเทศออสเตรเลียมีการเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจของประเทศจีน เนื่องจากประเทศจีนเป็นตลาดส่งออกที่ใหญ่ที่สุดของประเทศออสเตรเลีย จากข้อมูลของกระทรวงการค้าและการต่างประเทศของประเทศออสเตรเลีย พบว่า มูลค่าการส่งออกไปประเทศจีนคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 1 ใน 3 ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศออสเตรเลีย ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศจีน จึงส่งผลกระทบต่อแนวโน้มเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลียด้วยเช่นกัน

ในช่วงต้นปี 2559 ภาพรวมตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ในประเทศออสเตรเลียเริ่มฟื้นตัวขึ้นหลังจากราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่ใช้สำหรับการก่อสร้างและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเหล็ก เช่น แร่เหล็ก ถ่านหิน ทองแดง มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น จากข้อมูลของกระทรวงอุตสาหกรรม นวัตกรรมและวิทยาศาสตร์ของประเทศออสเตรเลีย อย่างไรก็ตาม แนวโน้มราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในอนาคตยังคงขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น แนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศจีน ผลกระทบจากการที่สหราชอาณาจักรออกจากสหภาพยุโรป ความผันผวนของตลาดอัตราแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะแนวโน้มการแข็งค่าของเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งในทางกลับกันจะส่งผลกระทบต่อแนวโน้มอุตสาหกรรมสินค้าโภคภัณฑ์ในประเทศออสเตรเลียด้วย

แม้สถานการณ์ดังกล่าวยังคงส่งผลกระทบต่อในระยะสั้น สำหรับผู้ประกอบการในประเทศออสเตรเลียเนื่องจากความต้องการสินค้าที่ลดลงและผลผลิตที่มากเกินไปความต้องการในตลาดสินค้าโภคภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม โอกาสในการรับงานโครงการต่างๆ ในประเทศออสเตรเลียยังคงมีเหลืออยู่ เนื่องจากในปัจจุบันยังมีจำนวนโครงการซึ่งอยู่ในช่วงของการศึกษาความเป็นไปได้มูลค่ารวมกันกว่า 182 พันล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย โดยอยู่ในหลากหลายอุตสาหกรรมเช่น ถ่านหิน แอลเอ็นจี น้ำมันและก๊าซ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทเชื่อว่าอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลียกำลังอยู่ในช่วงของการฟื้นตัวหลังจากที่บริษัทได้รับเชิญให้เข้าร่วมประมูลโครงการหลายโครงการจากบริษัทเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลียเพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้ เป็นที่ทราบกันว่า ประเทศออสเตรเลียซึ่งมีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ ขึ้นนำของโลกจำนวนมาก ยังมีความจำเป็นต้องลงทุนเพื่อพัฒนาแหล่งทรัพยากรเหล่านี้ต่อไป ดังนั้น บริษัทเชื่อมั่นว่ายังมีโอกาสอีกมากที่จะได้รับงานโครงการต่างๆ ที่ประเทศออสเตรเลียในอนาคตอันใกล้

น้ำมัน

ในปี 2559 การเคลื่อนไหวของราคาพลังงานได้รับผลกระทบจากหลากหลายปัจจัย เช่น การคาดการณ์ของตลาดเกี่ยวกับการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารกลางสหรัฐ นโยบายการผลิตน้ำมันของกลุ่มประเทศผู้ส่งน้ำมันเป็นสินค้าออก (โอเปค) การถอนตัวจากสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักร ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ความไม่สมดุลในตลาดน้ำมัน ซึ่งหลายหลากปัจจัยที่กล่าวข้างต้นมีผลกระทบต่อราคาน้ำมันอย่างมาก ทั้งนี้ การลดลงอย่างมากของราคาน้ำมันเกิดขึ้นในเดือนมกราคม 2559 เมื่อราคาน้ำมันดิบเบรนท์ลดลงไปอยู่ที่ประมาณ 26 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล อย่างไรก็ตาม ราคาน้ำมันเริ่มมีการปรับตัวดีขึ้นเนื่องจากการลดกำลังการผลิตในสหรัฐอเมริกาและความคาดหวังที่กลุ่มโอเปคพยายามสร้างเสถียรภาพปริมาณการผลิตน้ำมันเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางความท้าทายในสภาพตลาดของอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ ในเดือนมิถุนายน 2559 บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างงาน TUPI FPSO Modules Project (03B) ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซโดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 2,800 ล้านบาทจากเจ้าของโครงการโดยตรง (TUPI BV.) ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งข้อพิสูจน์ที่สำคัญในความสำเร็จของบริษัทซึ่งเกิดจากการส่งมอบงานที่มีคุณภาพยอดเยี่ยม ตรงต่อเวลาและราคาที่เหมาะสมแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การลงนามในสัญญาจ้างงานในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซเป็นหลักฐานที่สำคัญที่บ่งชี้ว่าอุตสาหกรรมดังกล่าวจำเป็นต้องลงทุนอย่างน้อย 3 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐระหว่างปี 2559 – 2563 เพื่อสร้างความยั่งยืนด้านพลังงานในระยะยาว และถึงแม้ราคาน้ำมันจะลดลงในช่วงที่ผ่านมา แต่ยังคงมีโครงการกว่า 200 โครงการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซที่คาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อนปี 2568 (ข้อมูลจากหน่วยงานวิจัย ICD)

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซไม่สามารถที่จะรักษาระดับการผลิตโดยปราศจากการลงทุนต่างๆ ได้ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยแล้วจะมีการลดลงของระดับการผลิตประมาณร้อยละ 4-5 ซึ่งหมายความว่า หากปราศจากการลงทุนใดๆ แล้ว ระดับการผลิตน้ำมันและก๊าซทั่วโลกจะลดลงมากกว่า 4 ล้านบาร์เรลต่อวันในรอบ 1 ปี ดังนั้น เพื่อทดแทนแหล่งทรัพยากรพลังงานที่ค่อยๆ ลดลงและตอบสนองต่อความต้องการพลังงาน ผู้พัฒนาโครงการจึงมีความจำเป็นต้องมีการลงทุนในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซทั่วโลกในช่วง 2 ทศวรรษข้างหน้า

ในระยะยาว ราคาน้ำมันจะปรับเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากการเติบโตของจำนวนประชากร การขยายตัวทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากประเทศกำลังพัฒนา แต่ในระยะสั้น การลดลงของราคาน้ำมันทำให้นักลงทุนจำนวนมากอาจมองว่า

สถานการณ์ดังกล่าวมีความเสี่ยงสูง อย่างไรก็ตาม สถานการณ์นี้อาจเป็นโอกาสดีแก่บริษัทในการเข้าไปรับงานเพิ่มมากขึ้นในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ จากการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา คุณภาพและบริการที่ยอดเยี่ยม เนื่องจากบริษัทพลังงานและผู้พัฒนาโครงการหลายแห่งได้ใช้กลยุทธ์ที่เรียกว่า low-cost countries sourcing (LCCs) ซึ่งเป็นการมองหาบริษัทที่สามารถดำเนินโครงการด้วยต้นทุนที่ต่ำและสามารถส่งมอบงานได้ตามแผนที่วางเอาไว้

เหมืองแร่

ผู้พัฒนาโครงการในอุตสาหกรรมสินค้าโภคภัณฑ์จำนวนมากได้เผชิญสถานการณ์ที่ความต้องการสินค้าได้ลดลงในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ท่ามกลางการปรับตัวลดลงของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ ทำให้ในปี 2559 ค่าใช้จ่ายในการสำรวจทรัพยากรแร่และปิโตรเลียมของประเทศออสเตรเลียได้ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2558 อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสถานการณ์ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ยังคงท้าทายต่อผู้ประกอบการในประเทศออสเตรเลีย แต่คาดการณ์ว่าการฟื้นตัวในอุตสาหกรรมเหมืองแร่อาจจะเกิดขึ้นเร็วกว่าที่คาดเอาไว้ โดยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2559 ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่ใช้สำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้างและวัตถุดิบในการผลิตเหล็กมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเนื่องจากการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศจีน ขณะที่บริษัท BHP Billiton ซึ่งเป็นบริษัทเหมืองแร่รายใหญ่แห่งหนึ่งของโลกได้มีการประกาศเพิ่มงบลงทุนที่ใช้ในการสำรวจเหมืองแร่กว่า 900 ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 18 ของงบการลงทุนทั้งหมด ในขณะที่ปี 2559-2560 กระทรวงอุตสาหกรรม นวัตกรรมและวิทยาศาสตร์ของประเทศออสเตรเลียได้มีการคาดการณ์ว่าปริมาณการส่งออกแร่เหล็กของประเทศออสเตรเลียจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 14 จากปี 2558 ถึงปี 2560

นอกจากนี้ ในปัจจุบัน บริษัทได้ถูกรับเชิญให้เข้าร่วมประมูลโครงการในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ที่ประเทศออสเตรเลียเพิ่มมากขึ้นดังที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ ดังนั้น แม้บริษัทจำนวนมากจะมีการปรับลดงบการลงทุน แต่โครงการที่มีศักยภาพยังคงถูกคาดหวังที่จะดำเนินการต่อเนื่อง ซึ่งในสถานการณ์ดังกล่าว ผู้พัฒนาโครงการต้องมีการประเมินผู้ที่สามารถส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพ ตรงต่อเวลา และมีต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งเหมือนกับสิ่งที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ ที่ในความเป็นจริงแล้วสถานการณ์ดังกล่าวเป็นการสร้างโอกาสให้แก่บริษัท

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) นโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายในการรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยปัจจัยสำคัญที่กำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท คือ ความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงไปตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านของคุณภาพของงานและระยะเวลาแล้วเสร็จภายใต้ต้นทุนโครงการที่ประมาณไว้ก่อนเริ่มการผลิต ตลอดจนคำนึงถึงความปลอดภัยของพนักงานซึ่งเป็นเรื่องสำคัญควบคู่ไปกับการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์และให้บริการของบริษัทนั้นจะต้องอาศัยเทคนิคทางด้านวิศวกรรม ประสิทธิภาพ และความเชี่ยวชาญเป็นอย่างสูง การประเมินระยะเวลาดังกล่าวจัดทำโดยผู้จัดทำโดยมีนโยบายการผลิตที่ไม่แตกต่างกันทั้งในกรณีที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบและลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ระยะเวลาที่ต้องใช้ในกระบวนการผลิต และระยะเวลาการติดตั้งอย่างแม่นยำ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจและมั่นใจว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามเวลาที่กำหนด

2) กำลังการผลิต

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

3) การจัดหาวัตถุดิบและงานบริการ

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

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

(ก) กรณีที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ

บริษัทจะมีการสอบถามราคาเบื้องต้นจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย เพื่อใช้ในการจัดทำใบเสนอราคาแก่ลูกค้ารวมถึงกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ของแต่ละโครงการ เมื่อลงนามในสัญญาและเริ่มดำเนินงานตามสัญญา บริษัทจะทำการวางแผนจัดหาวัตถุดิบ โดยการจัดทำงบประมาณโครงการ ซึ่งมีรายการงบประมาณการจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้าง มีการสอบถามราคาจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย (Supplier) ที่อยู่ในรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จำหน่าย (Approved Supplier List) ที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัททั้งในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น เพื่อเปรียบเทียบราคาระยะเวลาการส่งมอบและเงื่อนไขต่างๆ เพื่อทำการสั่งซื้อและพิจารณาจัดซื้อวัตถุดิบเป็นรายโครงการไป การจัดซื้อวัตถุดิบจะเริ่มตั้งแต่ช่วงต้นโครงการประมาณร้อยละ 70-80 ของวัตถุดิบที่ต้องใช้ทั้งหมด โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคา เงื่อนไขการชำระเงิน และคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการ และจะสั่งซื้อจากผู้ผลิต/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) อุปกรณ์ตรวจวิเคราะห์ปริมาณก๊าซ (Gas Detector)) อุปกรณ์ตรวจวิเคราะห์เปลวไฟ (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 ซึ่งอาจจะเกิดกับวัตถุดิบประเภทหลักเป็นหลัก (โปรดศึกษารายละเอียดในเรื่องปัจจัยความเสี่ยง ในส่วนของความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ)

5) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

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

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงถูกแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) ความเสี่ยงจากกลยุทธ์การประกอบธุรกิจ 2) ความเสี่ยงจากกลยุทธ์การปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงจากกลยุทธ์การประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาโครงการขนาดใหญ่

ในปี 2559 รายได้หลักของบริษัทเกิดจากโครงการ P75/P77 FPSO Modules ของบริษัท Petrobras และโครงการ FPSO Compression Modules ของ TUPI BV. (ซึ่งเป็นโครงการของบริษัท Petrobras และพันธมิตรทางธุรกิจ) ดังนั้น รายได้ของบริษัทยังคงมาจากโครงการเพียงไม่กี่โครงการ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90% ของรายได้รวมในปี 2559 ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถรับชำระเงินจากลูกค้าหรือแม้แต่ว่าลูกค้าไม่สามารถดำเนินโครงการต่อได้ สถานการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีกระบวนการบริหารจัดการโครงการ และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อทำหน้าที่ติดตามและจัดการกับความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสัญญาของแต่ละโครงการอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัทเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง น่าเชื่อถือและมีฐานะการเงินที่แข็งแกร่ง ทั้งนี้ โดยทั่วไปลักษณะของสัญญาที่ทำกับลูกค้าจะมีการแบ่งการชำระเงินตามความคืบหน้าของผลงานหรือมีการส่งมอบงานเป็นงวดๆ สิ่งนี้จะช่วยให้บริษัทได้รับกระแสเงินสดเข้ามาอย่างต่อเนื่อง และสามารถลดผลกระทบจากการหยุดดำเนินการในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินตามสัญญา โดยที่ผ่านมายุ่งยากในกรณีที่เจ้าของโครงการและผู้รับเหมาหลักโครงการมีข้อขัดแย้ง ซึ่งก่อให้เกิดการชะลอโครงการไปชั่วคราว บริษัทไม่เคยประสบปัญหาที่ส่งผลให้ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้า การที่ลูกค้าไม่ปฏิบัติตามสัญญาหรือการหยุดดำเนินการของลูกค้านั้นแต่อย่างใด

2. ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้จากการประมูล

รายได้ของบริษัทขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูล ทำให้มีความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้เนื่องจากลักษณะของการยื่นประมูลโครงการ ขณะที่การแข่งขันในตลาดได้เพิ่มสูงขึ้น และมีหลากหลายปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อกระบวนการสำหรับยื่นประมูลโครงการต่างๆ ซึ่งในปัจจุบัน ยังคงมีโครงการต่างๆ จำนวนมากทั้งที่อยู่ระหว่างดำเนินการและอยู่ระหว่างการพิจารณาความเป็นไปได้ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทสามารถเข้ารับการจ้างงานโครงการต่างๆ เพิ่มขึ้น บริษัทจึงให้ความสำคัญอย่างมากในการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสมภายในระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการ สิ่งนี้ทำให้บริษัทสามารถเข้ารับการจ้างงานโครงการของลูกค้าในอดีตและลูกค้าปัจจุบัน รวมไปถึงลูกค้าที่ได้รับการแนะนำจากลูกค้าปัจจุบันของบริษัทได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทได้รับข้อเสนอและเข้าร่วมในการประมูลโครงการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ขณะที่ลูกค้าปัจจุบันของบริษัทอยู่ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ที่งานด้านการตลาดของบริษัทได้มีการทบทวนโครงการที่มีศักยภาพในอีกหลากหลายอุตสาหกรรมเช่น โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ โครงการโรงไฟฟ้า โครงการในธุรกิจพลังงานทางเลือก เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มที่จะสร้างและเพิ่มความแข็งแกร่งในด้านเครือข่ายในประเทศต่างๆ เช่น บราซิล ออสเตรเลียและประเทศในเอเชีย เพื่อเพิ่มช่องทางสำหรับการรับงานในอนาคตให้มากขึ้น

3. ความเสี่ยงจากการลดลงของอัตรากำไรเนื่องจากสภาพการแข่งขัน

การชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกทำให้ต้องแข่งขันกันมากขึ้น ส่งผลให้การดำเนินงานมีอัตรากำไรลดลง สาเหตุหลักเนื่องจากการปรับลดงบประมาณการลงทุนของผู้พัฒนาโครงการ นอกจากนี้ จากการใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยังคงดำเนินกลยุทธ์การแข่งขันในด้านคุณภาพและการส่งมอบสินค้าและบริการที่ตรงเวลามากกว่าการแข่งขันด้านราคา โดยจะมุ่งเน้นการปรับปรุงโรงงานให้มีประสิทธิภาพ ทันสมัย รวมไปถึงสรรหาและพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะความสามารถเพิ่มสูงขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพในการผลิต นอกจากนี้ บริษัทยังคงความพยายามที่จะลดต้นทุนการผลิตในทุกๆ ด้าน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบที่เกิดจากการแข่งขันด้านราคา และบริษัทจะเพิ่มความเข้มแข็งของเครือข่ายด้านการตลาดและกระจายฐานลูกค้าให้มากขึ้น

4. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสัญญา

ลักษณะโดยทั่วไปของสัญญาจ้างที่บริษัททำกับลูกค้าจะมีการกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้าและชำระเงินเป็นงวดๆ ตามความสำเร็จของงาน ก่อนการชำระเงินงวดสุดท้าย ลูกค้าและบริษัทจะตกลงร่วมกันสำหรับจำนวนเงินที่จะชำระในงวดสุดท้าย (Final Account) ซึ่งมีผลกับการต้นทุนของโครงการ ขอบเขตที่เพิ่มขึ้น/ลดลงของงานในกรณีที่พบข้อบกพร่องหลังจากส่งมอบสินค้า ดังนั้น การสรุป Final Account อาจทำให้รายได้และผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับลดลงจากที่คาดไว้ แต่อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลในการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัท พบว่ามูลค่าของงานที่เปลี่ยนแปลงไปมีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าโครงการตั้งต้น และมีสัดส่วนมูลค่างานเพิ่มขึ้นมากกว่าที่จะลดลง ทั้งนี้ บริษัทมั่นใจว่าจะยังคงสามารถจัดการและลดความเสี่ยงดังกล่าวที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้และกำไรของบริษัทเมื่อลงนามในสัญญาและเริ่มดำเนินโครงการ

5. ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และกำไร

บริษัทมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาสในกรณีที่ไม่สามารถประมูณงานโครงการใหม่เข้าต่อเนื่องเพื่อชดเชยโครงการที่ดำเนินการอยู่แล้วเสร็จ ในกรณีดังกล่าว บริษัทอาจจะมีรายได้ไม่เพียงพอกับต้นทุนคงที่ซึ่งอาจมีผลให้เกิดการขาดทุนในไตรมาสนั้น นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงในส่วนผลผลิตโครงสร้างผลิตภัณฑ์อาจก่อให้เกิดผลกระทบทั้งในด้านอัตรากำไรขั้นต้นและอัตรากำไรสุทธิ

ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจะดำเนินการโดย 1) เพิ่มปริมาณงานในมือ (Backlog) และงานที่มีศักยภาพสูงที่คาดว่าจะประมูณได้ โดยเข้าร่วมประมูณงานโครงการต่างๆ ให้มากขึ้นในหลากหลายอุตสาหกรรม และหลากหลายภูมิภาค 2) ร่วมมือกับลูกค้าและผู้จัดหาวัตถุดิบเพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตและเตรียมความพร้อมด้านต่างๆ ในการดำเนินโครงการ และ 3) พยายามลดและควบคุมต้นทุนคงที่และต้นทุนในการผลิตของบริษัท

6. ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

การถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการสามารถเกิดขึ้นได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่เน้นในเรื่องของคุณภาพ ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบสินค้าและบริการ ทั้งนี้ ตั้งแต่ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลากว่า 20 ปีบริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์การถูกยกเลิกสัญญาจ้างก่อนกำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมมาตรการเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว โดยสัญญาจะถูกเตรียมให้มีการรวบรวมข้อตกลงที่จะป้องกันและช่วยลดผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดจากการหยุดดำเนินโครงการก่อนกำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังคงจัดทำแผนและวิธีการเพื่อให้สามารถจัดการเหตุการณ์ดังกล่าวได้อย่างรวดเร็วซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้ถูกทบทวนอย่างสม่ำเสมอในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารโครงการและการจัดการความเสี่ยง

7. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากตลาดและกลุ่มอุตสาหกรรมเพียงไม่กี่แห่ง

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากโครงการในประเทศออสเตรเลียและบราซิลเป็นหลัก โดยมาจากอุตสาหกรรมเหมืองแร่และอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีการกำหนดกลยุทธ์เพื่อกระจายตลาดไปยังหลากหลายภูมิภาคและกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อประมูลงานเพิ่มเติม ปัจจุบัน บริษัทศึกษาโอกาสทางธุรกิจที่ทวีปอเมริกาเหนือ เอเชียและแอฟริกา

ทั้งนี้ การชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกและความต้องการใช้น้ำมันรวมไปถึงสินค้าโภคภัณฑ์ที่ลดลง ทำให้ราคาน้ำมันและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ลดลงอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา ดังนั้น บริษัทเหมืองแร่และบริษัทพลังงานหลายแห่งได้มีการปรับลดงบการลงทุนลง อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ดังกล่าว กลับเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้แก่บริษัท เนื่องจากทำให้เจ้าของโครงการต้องดำเนินกลยุทธ์การจัดหาผู้ประกอบการที่มีต้นทุนต่ำจากการปรับลดงบการลงทุน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังคงได้รับข้อเสนอให้เข้าร่วมประมูลโครงการในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซอย่างต่อเนื่อง

8. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

แหล่งรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทเกือบทั้งหมดมาจากต่างประเทศ ดังนั้น การที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นมากจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจึงกำหนดแนวทางในการลดผลกระทบจากความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศโดย 1) ชำระค่าวัตถุดิบให้แก่ผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นเงินสกุลเดียวกันกับรายได้ (Natural Hedge) 2) มองหาเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง เช่น ทำการซื้อขายสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contracts), การซื้อสิทธิในการซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศ (Options) และสัญญาแลกเปลี่ยน (Swap) เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงให้แก่จำนวนเงินที่เหลือภายหลังจากการทำ Natural Hedge ทั้งนี้ บริษัทมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทได้มีการศึกษาทางเลือกในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวกับธนาคารในประเทศและธนาคารต่างประเทศ

9. ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าใช้พื้นที่

การแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่และมีที่ตั้งอยู่ใกล้ท่าเรือเพื่อการส่งออก บริษัทจึงได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ในบริเวณท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือสัตหีบ และพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดบริเวณใกล้ท่าเรือมาบตาพุดเพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการรองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ก่อนการส่งออก โดยมีสัญญาเช่าเป็นรายปีและสามารถขอต่ออายุสัญญาเช่าได้หลังสิ้นสุดสัญญา เนื่องจากงานประเภทดังกล่าวเป็นงานโครงสร้างที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งหากไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าอาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน รวมไปถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าที่อาจเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการต่อสัญญาในการเช่าพื้นที่สำหรับการประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่มาโดยตลอด โดยไม่มีปัญหาใดๆ ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทได้ลงนามสัญญาบรรลู่ข้อตกลงร่วมกันกับบริษัท อูกรุงเทพ จำกัด ในการใช้พื้นที่ใกล้ท่าเรือน้ำลึก ทำให้บริษัทมีพื้นที่รองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ก่อนการส่งออกเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 70 อันจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันประมูลโครงการขนาดใหญ่ต่างๆ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังได้จัดเตรียมแผนสำรองหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าได้และไม่มีความจำเป็นสำหรับรองรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ก่อนการส่งออก โดยแบ่งออกเป็น 4 แนวทางตามลำดับ

- 1) บริษัทได้มีการจัดหาพื้นที่เช่าที่อยู่ใกล้ท่าเรือเพื่อรองรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ หรือ
- 2) ย้ายการประกอบชิ้นงานไปดำเนินการให้แล้วเสร็จในพื้นที่โรงงานและทำการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือเพื่อส่งออก หรือ

- 3) บริษัทอาจพิจารณาซื้อที่ดิน และ/หรือ หาพื้นที่เช่าอื่นที่ใกล้เคียงหรือ
- 4) บริษัทอาจพิจารณาใช้ท่าเรืออื่นเพื่อการส่งออกแทน เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง

10. ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

จากการที่บริษัทเป็นนิติบุคคลต่างด้าวซึ่งได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจบริการและรับจ้างผลิต และได้รับสิทธิในการถือครองที่ดินภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสิทธิในการถือครองที่ดินของบริษัทและการประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุน อย่างไรก็ตาม การได้รับการส่งเสริมการลงทุนในการถือครองที่ดินจาก BOI นั้น ไม่มีการกำหนดอายุ ยกเว้นในเรื่องของสิทธิประโยชน์ทางภาษีเท่านั้นที่กำหนดอายุ ดังนั้น การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะคงอยู่จนกว่าบริษัทจะขอยกเลิกเอง หรือเกิดการควบรวมกิจการ/เลิกกิจการ หรือถูกยกเลิกเนื่องจากกรณีที่บริษัทไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีว่าจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุนแต่ละฉบับอย่างเคร่งครัดเพื่อป้องกันการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุน

ความเสี่ยงจากกลยุทธ์การปฏิบัติงาน

1. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทางและแรงงานฝีมือ

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง ดังนั้น การสูญเสียหรือการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทางย่อมส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขัน บริษัทจึงมีการวางแผนนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลเป็นนโยบายการบริหารที่สำคัญ โดยการกำหนดผลตอบแทนที่จูงใจ จัดหาสถานที่ทำงานที่เหมาะสมในการทำงาน และจัดฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ความสามารถเพื่อรักษาพนักงานที่ดีที่สุดเอาไว้

2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

บริษัทมีการทำสัญญากับลูกค้าในลักษณะสัญญาคงที่ ดังนั้น กรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญในช่วงระยะเวลาการดำเนินโครงการของบริษัท อาจส่งผลกระทบโดยตรงต่ออัตราการทำกำไรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีวัตถุดิบหลักที่สำคัญ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็ก ในขณะที่ชิ้นส่วนอุปกรณ์เครื่องมือวัดและอุปกรณ์ไฟฟ้ามีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นชิ้นส่วนอุปกรณ์ทางวิศวกรรมที่ทางลูกค้ากำหนดมาให้ตามสัญญา โดยปกติได้มีการเจรจาและตกลงราคาในช่วงระยะเวลาเริ่มต้นของการดำเนินโครงการซึ่งสามารถช่วยลดความผันผวนของราคาวัตถุดิบไปได้

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการกำหนดมาตรการเพื่อเป็นการลดความผันผวนของราคา โดยมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านราคาและวางแผนในการซื้อวัตถุดิบดังกล่าว โดยบริษัทจะทำการสั่งซื้อทั้งจำนวนในตอนเริ่มต้นโครงการสำหรับโครงการระยะสั้นที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการน้อยกว่า 12 เดือน แต่หากเป็นโครงการระยะยาวที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการมากกว่า 12 เดือน บริษัทจะทยอยสั่งซื้อในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณความต้องการในการผลิตตามรอบของการส่งมอบสินค้าในตอนเริ่มต้นโครงการ และในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อภายในประเทศทั้งโครงการระยะสั้นและระยะยาว บริษัทจะทำการสั่งซื้อในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณสัดส่วนหลักในประเทศที่ต้องใช้ทั้งโครงการ/หรือปริมาณที่ต้องใช้ตามรอบการส่งมอบในตอนเริ่มต้นโครงการ

3. ความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา

ในการดำเนินโครงการ บริษัทอาจจะประสบกับความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกำไร ซึ่งในบางกรณีลูกค้าไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ตามกำหนดเวลาหรือในกรณีที่ลูกค้ามีความประสงค์เลื่อนการรับมอบโครงการจากกำหนดการเดิม จนส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา ความเสี่ยงนี้ถูกจัดการโดยการวางแผนการดำเนินโครงการ การปฏิบัติงานและพัฒนาปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิตของบริษัท พร้อมทั้งมีการติดตามความเสี่ยงของการดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ สำหรับโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 18 เดือน บริษัทยังมีนโยบายในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อกำหนดเงื่อนไขในการปรับราคาเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นมากจากตอนเริ่มต้นสัญญา

4. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบประเภทเหล็ก

การขาดแคลนวัตถุดิบประเภทเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายสามารถส่งผลกระทบต่อบริษัทในการส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา อย่างไรก็ดี บริษัทมีการดำเนินการตรวจสอบราคาและปริมาณเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายและต้องได้รับการยืนยันจากผู้จัดจำหน่ายว่าสามารถส่งเหล็กได้ตามที่ตกลงกันก่อนที่บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า อีกทั้งการสั่งซื้อเหล็กของบริษัท จะทำการสั่งซื้อเหล็กประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณการใช้ของทั้งโครงการทันทีที่บริษัทมั่นใจว่าได้รับงาน ทำให้บริษัทมั่นใจว่ามีปริมาณเหล็กที่เพียงพอ ทั้งนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศอีกด้วย

5. ความเสี่ยงจากงานล่าช้าและส่งมอบงานให้ลูกค้าไม่ทันกำหนดเวลา

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกปรับและภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการส่งมอบสินค้าไม่ทันกำหนดเวลา อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการวางแผนและบริหารโครงการอย่างละเอียดเพื่อควบคุมการดำเนินงานในโครงการให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้อย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาอย่างทันท่วงทีเมื่อมีความเสี่ยงดังกล่าวเกิดขึ้น ถ้ามีเหตุการณ์ที่กระทบต่อเวลาในการส่งมอบสินค้า เช่น การเปลี่ยนแปลงทางวิศวกรรม หรือการได้รับแบบและรายการวัตถุดิบจากทางลูกค้าล่าช้า บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าในเรื่องการขยายระยะเวลาการส่งมอบ หรือบริษัทจะดำเนินการประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวมทั้งในส่วนของลูกค้าเพื่อให้ได้ข้อยุติที่เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายทันที ตลอดเวลาที่ดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี บริษัทไม่เคยจ่ายค่าปรับและมีภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นที่เกิดขึ้นจากการส่งมอบงานโครงการที่ล่าช้าแต่อย่างใด โดยหนึ่งในปัจจัยที่สร้างข้อเสี่ยงให้แก่บริษัทที่ผ่านมาคือ การส่งมอบสินค้าตรงต่อเวลา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทมีรายละเอียดตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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	
6. งานระหว่างก่อสร้าง/ติดตั้ง	-	-	-	20.13	-

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะการใช้งาน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน *
รวมทรัพย์สินถาวรหลัก				1,138.64	

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

4.2 สัญญาเช่า

บริษัททำสัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้ในการกิจการ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่าที่สำคัญและลักษณะการใช้งานดังนี้

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

4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท คือ สิทธิในการครอบครองที่ดินและโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งแสดงในราคาสุทธิหลังหักค่าตัดจำหน่ายสะสม มีมูลค่ารวม 11.03 ล้านบาท ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยประมาณเป็นเวลา 5 - 10 ปี ทั้งนี้ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ณ สิ้นปี 2559 มีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 2.08 ล้านบาท ในขณะที่สิทธิในการครอบครองที่ดิน อายุการใช้งานเป็นเวลา 30 ปี มีมูลค่าเท่ากับ 8.95 ล้านบาท

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท คือ Aus-Com Training Services Pty Ltd (“Aus-Com”) ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2554 โดยบริษัทเข้าทำการซื้อหุ้นร้อยละ 30 ของ Aus-Com เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2557

Aus-Com เป็นบริษัทที่ให้บริการอบรมบุคลากรในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ทางฝั่งตะวันตกของประเทศออสเตรเลีย ได้รับการรับรองเป็นผู้ฝึกสอนอาชีวศึกษาหรือ Vocational Educational Trainer (“VET”) โดยหน่วยงานควบคุมคุณภาพทักษะอาชีวศึกษาออสเตรเลียหรือ Australian Skills Quality Authority (“ASQA”) ทั้งนี้ Aus-Com มีบุคลากรผู้ฝึกสอนมากกว่า 50 คน มีสถานที่ฝึกอบรม รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์สำหรับการฝึกอบรมที่ครบครัน ได้แก่ ห้องเรียน เครื่องจำลองการฝึกอบรม รถแทรกเตอร์เกิ้ลดิน รถบรรทุกเทท้าย รถตักและเครื่องจักรสำหรับขุด เป็นต้น ซึ่งการลงทุนในครั้งนี้ของบริษัทจะทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักในประเทศออสเตรเลียมากขึ้น และทำให้มีคุณสมบัติตามมาตรฐาน Local Content ของประเทศออสเตรเลีย ซึ่งจะเป็นการเพิ่มช่องทางและโอกาสในการรับงานโครงการเหมืองแร่ที่ประเทศออสเตรเลียในอนาคต

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 บริษัทอาจพิจารณาบทวนการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจของบริษัทในแต่ละขณะ

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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
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 E-mail: SETContactCenter@set.or.th Website: http://www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี	สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท นางเกษรี ณรงค์เดช ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 76 491/27 สี่ลมพลาซ่า ชั้น 1 ถ.สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์: 02-2341676, 02-2341678, 02-2372132 โทรสาร: 02-2372133