

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

วิสัยทัศน์

พุกखा โฮลดิ้ง มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศไทย ที่มีธุรกิจและบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตสมัยใหม่ และสามารถตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

พันธกิจ

พุกखा โฮลดิ้ง มุ่งมั่นช่วยเหลือลูกค้าเติมเต็มความฝัน ด้วยการส่งมอบความสุข และรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ทันสมัย เพื่อสมาชิกทุกคนในครอบครัว

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ขยายธุรกิจหลักในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าฐานรายได้ใหม่
2. ขยายตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไปยังต่างประเทศ
3. เสริมสร้างธุรกิจที่เกื้อหนุนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของแบรนด์และความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
4. ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income)
5. มุ่งพัฒนาองค์กรที่มีความเป็นมืออาชีพ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1.2.1 ความเป็นมา

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัท มหาชน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 เพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000 บาท ต่อมาที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัทฯ จากเดิม 10,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,273,217,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ และการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ รวมถึงเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัทฯ และได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นครั้งแรกในวันที่ 1 ธันวาคม 2559 ภายใต้สัญลักษณ์ “PSH”

บริษัทฯ มีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดย บริษัทฯ จะรักษาสัดส่วนในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้มีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์รวมของ บริษัทฯ และภายหลังการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมี บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และจะมีรายได้หลักจากเงินปันผลที่ได้รับจากการถือหุ้นในพุกखा และบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคต

บริษัทฯ มีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2563 เป็นต้นไป ดังนั้นในปี 2561 นี้ รายได้และผลการดำเนินการยังมาจากกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก

1.2.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> ■ จัดตั้งบริษัทโฮลดิ้งภายใต้ชื่อ “บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)” เพื่อประกอบธุรกิจด้านการลงทุน และมีการถือหุ้นใน บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) โดย บริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้จำนวนร้อยละ 98 ■ บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2,273,217,600 บาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
2560	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท เป็น บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ตามลำดับ ■ รับมอบรางวัล SET Sustainability Awards 2017 ประเภท Rising Star ในกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด 30,000-100,000 ล้านบาท เพื่อประกาศเกียรติคุณและยกย่องบริษัทจดทะเบียนที่เริ่มมีการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนได้อย่างโดดเด่น และรางวัล Thailand Sustainability Investment (THSI) หรือ “หุ้นยั่งยืน” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 เพื่อประกาศเกียรติคุณและเชิดชูบริษัท ที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีและดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ■ เข้าเป็นสมาชิก “แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต” และได้รับมอบใบประกาศรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต และได้มีการจัดงาน “ชาวพุกखा ร่วมเดินหน้าต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน” เพื่อสร้างจิตสำนึกแก่บุคลากรทุกระดับให้ดำเนินงานด้วยความโปร่งใส ภายใต้หลักธรรมาภิบาล ■ ในปี 2560 บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ ออกหุ้นกู้ จำนวน 3 ชุด มูลค่า 9,500 ล้านบาท
2561	<ul style="list-style-type: none"> ■ รับรางวัลสุดยอดองค์กรขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย “Drive Awards 2018” สาขา Finance จากสมาคมนิสิตเก่าเอ็มบีเอ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานด้านการเงินที่โดดเด่นของบริษัทฯ ควบคู่กับหลักเกณฑ์ด้านธรรมาภิบาล ตลอดจนการดูแลผู้ถือหุ้นและลูกค้า

	<ul style="list-style-type: none"> ■ ลงนามในบันทึกข้อตกลงกับกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ใน “ความร่วมมือทางวิชาการด้านสภาพแวดล้อมที่ใส่ใจความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ” โดยร่วมกันศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีการออกแบบและเลือกใช้วัสดุภายในบ้านที่คำนึงถึงความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ ที่จะช่วยลดและป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมต่างๆ ■ รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ “จรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2561” จากการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส สามารถเปิดเผยข้อมูลและตรวจสอบได้ มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคและคู่ค้า ให้ความสำคัญกับผู้เกี่ยวข้อง ควบคู่ไปกับกิจกรรมช่วยเหลือสังคม รวมไปถึงการมุ่งส่งเสริมหลักการปฏิบัติอันเป็นเลิศในองค์กร ■ รับรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืน ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 โดยในปีนี้ได้รับรางวัลประเภท Outstanding Sustainability Awards 2018 และ รางวัลหุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment 2018 (THIS) ต่อเนื่องปีที่ 3 ■ รับรางวัลรายงานความยั่งยืน ประจำปี 2561 (Sustainability Report Awards 2018) ประเภท Recognition ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ■ เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่เปิดให้บริการรักษาโรคทั่วไปและให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้อาศัยในชุมชน เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุต โดยได้เปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิต คลอง 3 จ.ปทุมธานี ซึ่งย่านรังสิตถือเป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ และมีโครงการของพุกखाอยู่เป็นจำนวนมาก ■ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ได้ทรงเสด็จพระราชดำเนินเพื่อทรงเปิดอาคาร Pearl Bangkok ซึ่งเป็นสำนักงานใหญ่ของพุกखाอย่างเป็นทางการ นับเป็นพระมหากรุณาธิคุณอย่างหาที่สุดมิได้ ยังความปลาบปลื้มโสมนัสและเป็นสิริมงคลอันสูงยิ่งแก่คณะกรรมการ ผู้บริหาร ตลอดจนพนักงานพุกखाเป็นล้นพ้น ■ บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เพิ่มเติมร้อยละ 0.33 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 97.90 เป็นร้อยละ 98.23 ■ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ จำนวน 2 ชุด มูลค่า 5,500 ล้านบาท
--	--

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

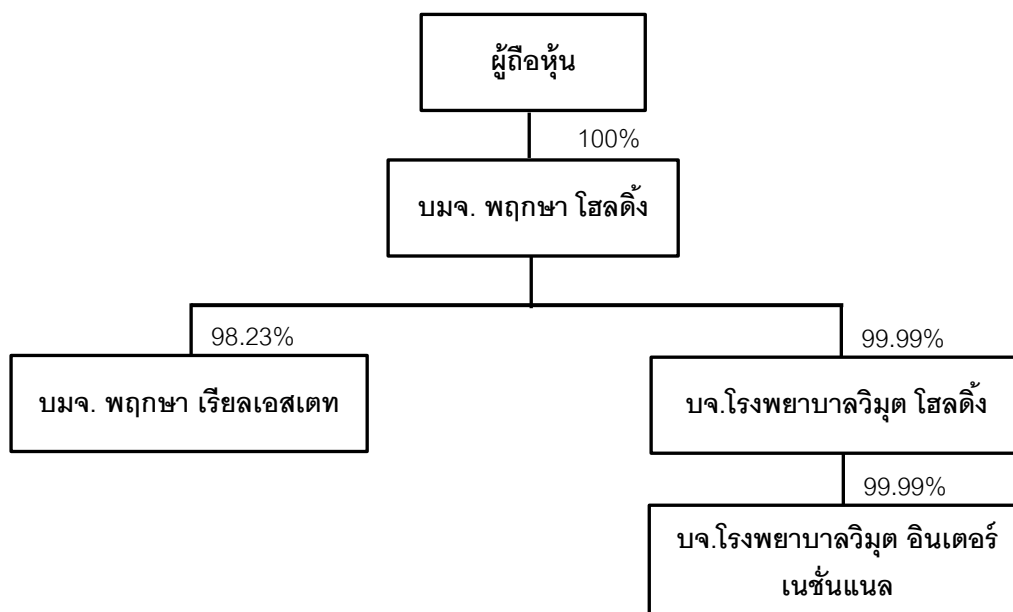
ในการดำเนินการตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) นั้น บริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพุกखा โดยการแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของบริษัทฯ ซึ่งมีสิทธิและเงื่อนไขเหมือนกับหุ้นสามัญเดิมของพุกखा ทุกประการ โดยมี อัตราการแลกหลักทรัพย์เท่ากับ 1 ต่อ 1 ซึ่งในที่นี้เท่ากับ 1 หุ้นสามัญของ พุกखा ต่อ 1 หุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยเมื่อสิ้นสุดการทำข้อเสนอซื้อ บริษัทฯ สามารถซื้อหุ้น

สามัญของพุกษฯ ได้ร้อยละ 98 ทำให้ บริษัทฯ มีหุ้นภายหลังการปรับโครงสร้างเป็นทุนเรียกชำระแล้ว จำนวน 2,185,857,580 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,273,217,600 หุ้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่ทำการแลกหุ้นตามแผนการปรับโครงสร้างจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่ซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ในบริษัทฯ ภายหลังการดำเนินการปรับโครงสร้างเป็นผลสำเร็จ

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2560 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 46,834,420 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2,273,217,600 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,226,383,180 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ออกไว้ เพื่อรองรับการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพุกษฯ จำนวน 46,834,420 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 2,186,796,580 บาท

ภายหลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและมีนโยบายเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) สำหรับการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล (Healthcare Business) ตามที่แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 ได้ลงทุนในบริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการวางแผนธุรกิจ คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2563 เป็นต้นไป

ในเดือนมีนาคม 2561 บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียใน บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.33 เป็นเงินสดจำนวน 97.31 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 97.90 เป็นร้อยละ 98.23



นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ จะประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทในกลุ่ม
3. ลงทุนในบริษัทอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องและเพื่อผลตอบแทนของบริษัท
4. ให้บริการทางด้านการงานสนับสนุนแก่บริษัทในกลุ่ม

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการในระยะแรก บริษัทฯ จะใช้บริการจากหน่วยงานของ 4 สายงานหลักและหน่วยงานสนับสนุนบางส่วนจากพุกखाฯ เพื่อเป็นการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ของบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งประกอบด้วย สายงานการเงินและบริหารความเสี่ยง สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล สายงานกลยุทธ์ และกลุ่มธุรกิจสนับสนุนซึ่งประกอบด้วย ฝ่ายกฎหมาย สายงานการตลาดและสื่อสารองค์กร จะยังคงอยู่ที่ พุกखाฯ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ

ปัจจุบัน พุกखाฯ จะบริการสนับสนุนแก่บริษัทฯ ในด้านต่างๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การให้บริการด้านการเงินและบัญชี
- การให้บริการด้านการบริหารความเสี่ยง
- การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล
- การให้บริการด้านกฎหมาย
- การให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ
- การให้บริการด้านการพัฒนาการตลาด บริหารแบรนด์และสื่อสารองค์กร
- การให้บริการด้านธุรการและการจัดซื้อ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจสนับสนุนที่ บริษัทฯ จะกำกับดูแลภาพรวมของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในอนาคตของบริษัทฯ

นอกจากนี้บริษัทฯ จะมอบหมายให้สายงานกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (holding company) โดยมีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาล บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจาก ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ มีแนวทางจะรักษาสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 บริษัทฯ ยังมีนโยบายมุ่งเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่ เพิ่มเติมจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน โดยบริษัทฯ เลือกลงทุนธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income)

การประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ

1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดำเนินการโดย บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกษาฯ”) ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุด โดยเน้นการพัฒนาโครงการทุกพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ ในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง ตั้งแต่ปี 2553 พุกษาฯ ได้เริ่มเปิดขายโครงการในต่างจังหวัด ได้แก่ พระนครศรีอยุธยาชลบุรี ภูเก็ต ชอนแก่น เชียงใหม่ และ ระยอง นอกจากนี้ พุกษาฯ ได้ขยายสินค้าแนวราบและอาคารชุด ในระดับ(Premium) ไปในกลุ่มตลาดระดับราคาสูง เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่อยู่อาศัยในระดับบน พร้อมปรับปรุงภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้เกิดความชัดเจนในการบริหารของแต่ละกลุ่มธุรกิจมากยิ่งขึ้นเพื่อให้ธุรกิจยั่งยืน มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และรักษาสถานะทางการเงินที่มั่นคง

ปัจจุบัน บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) มีการแยกการประกอบธุรกิจหลักเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ กลุ่มธุรกิจแนวสูง และกลุ่มธุรกิจพรีเมียม ซึ่งเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์

โดยสรุป พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านทาวน์เฮ้าส์/อาคารพาณิชย์	
บ้านพุกษา	เดอะคอนเนค
พุกษาวิลล์	พาทีโอ

1.1 บ้านทาวน์เฮ้าส์/อาคารพาณิชย์

พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ ได้ดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ และรูปแบบบ้านที่แตกต่างกันออกไป โดยตั้งราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาท ถึง 5 ล้านบาท และมีกลุ่มเป้าหมายของสินค้าหลัก คือ ลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับต่ำจนถึงปานกลาง รวมถึงขยายไปยังผู้มีรายได้ระดับค่อนข้างสูงที่ต้องการมีที่อยู่

อาศัยเป็นของตนเองและมีไว้เพื่อการเก็งกำไร อีกทั้ง ยังมีการขยายโครงการในต่างจังหวัด โดยเพิ่มจำนวนโครงการมากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ

กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนในตลาดทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 23 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ก่อสร้างหาริมทรัพย์

พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจแนวลู

โดยสรุป พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจแนวลู มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านเดี่ยว	อาคารชุด
เดอะปาล์ม	ไอวี
ภัสสร	เดอะ ทรี
เดอะแพลนท์	เดอะ ไพรวี
	พลัม คอนโด

1.1 บ้านเดี่ยว

กลุ่มเป้าหมายของสินค้าบ้านเดี่ยวของ กลุ่มธุรกิจแนวลู คือ ลูกค้าในกลุ่มหลักที่ระดับราคา 3-7 ล้านบาท ดังนั้น กลุ่มธุรกิจแนวลู จึงมีนโยบายที่มุ่งเน้นการออกแบบบ้านเดี่ยวทั้งในด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม ด้วยการเพิ่มนวัตกรรมต่างๆ และวิธีการก่อสร้างเพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพ ภายใต้การบริหารต้นทุนที่เพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้สามารถสร้างบ้านได้รวดเร็วกว่าเดิม ประหยัดต้นทุนขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าสามารถซื้อบ้านในราคาที่คุ้มค่าขึ้น

นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจแนวลู ยังได้มีการขยายตลาดบ้านเดี่ยวเข้าในตลาดราคา 10 ล้านบาท เพิ่มเติมจากโครงการเดิม (The Palm) โดยมีแผนขยายตัวทำโครงการ ซึ่งมีมูลค่าบ้านพร้อมที่ดินราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป เพิ่มเติมอีกในปี 2562

ตลาดบ้านเดี่ยวมีขนาดประมาณร้อยละ 8 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด มีสัดส่วนรายได้จากบ้านเดี่ยวประมาณร้อยละ 20 ของรายได้ก่อสร้างหาริมทรัพย์

1.2 อาคารชุด (Condominium)

กลุ่มธุรกิจแนวลู ได้ปรับกลยุทธ์การตลาดและโครงสร้างรายได้ จากการเล็งเห็นการเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอย่างรวดเร็ว ประกอบกับระบบการขนส่งสาธารณะที่เปลี่ยนแปลง เช่น โครงการรถไฟฟ้าทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดสูงมากตั้งแต่ปี 2550 โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือกลุ่มผู้มีรายได้ระดับน้อยถึงปานกลาง กลุ่มธุรกิจแนวลู ได้มีการพัฒนารูปแบบโครงการภายใต้ตราสินค้าดังกล่าว ซึ่งมีระดับราคาตั้งแต่ 0.7 ล้านบาท จนถึง 5 ล้านบาท โดยภายหลังปี 2555 ที่เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวจากภาวะน้ำท่วม และมีความต้องการที่อยู่อาศัยตามเส้นทางที่มีการก่อสร้างทางเดินรถไฟฟ้า ความต้องการมีบ้านหลังที่ 2 เพื่ออยู่อาศัยเป็นครั้งคราว และการเดินทางเข้ามาทำงานในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เพิ่มขึ้น กลุ่มธุรกิจแนวลู จึงได้เข้าสู่กลุ่มลูกค้าที่เน้นทำเลย่านใจกลางเมือง หรือทำเลที่ใกล้รถไฟฟ้า หรือแนวรถไฟฟ้าในอนาคต เช่น สาทร สะพานควาย รัชดาภิเษก ฯลฯ โดยกลุ่มธุรกิจแนวลู

จะเน้นโครงการอาคารชุดระดับราคา 1-2 ล้านบาท และราคา 2-3 ล้านบาท เนื่องจากแนวโน้มของอาคารชุดระดับราคาดังกล่าวเป็นตลาดที่มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจแวลู จะขยายตลาดโครงการอาคารชุดระดับราคา 3-5 ล้านบาท และมีทำเลใกล้แนวรถไฟฟ้า

ตลาดอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีขนาดร้อยละ 6 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด และกลุ่มธุรกิจแวลู มีสัดส่วนรายได้จากอาคารชุดประมาณร้อยละ 26 ของรายได้ทั้งหมด

พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม

โดยสรุป พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

แนวสูง(คอนโดมิเนียม)
เดอะริเวิร์ฟ
แชปเตอร์วัน

กลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการในระดับพรีเมียม โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจคอนโดมิเนียม โดยมีกลุ่มเป้าหมายของสินค้าคือลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับค่อนข้างสูงทั้งเพื่อการอยู่อาศัยและเพื่อการลงทุน

ตลาดสินค้าพรีเมียมในปัจจุบันมีขนาดประมาณร้อยละ 35 ของมูลค่าตลาดรวมที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ด้วยศักยภาพของตลาดพรีเมียม การเติบโตของกลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม นับเป็นการเติบโตของธุรกิจใหม่ที่จะผลักดันการเจริญเติบโตของพุกखा ในอนาคต ซึ่งถึงแม้จะเริ่มเข้าตลาดปีแรกในปี 2560 ก็สามารถเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2561 ได้ถึง 8 โครงการ และทำยอดขายรวมของกลุ่มธุรกิจเกือบ 7,000 ล้านบาท ในปี 2561 ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13 ของยอดขายรวมของพุกखा และมีส่วนแบ่งการตลาดคิดเป็นร้อยละ 2 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด และมียอดขายรวมรายได้รวมของกลุ่มธุรกิจเกือบ 2,000 ล้านบาท ในปี 2561 และยังมีแผนการเปิดโครงการและรับรายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

กลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม ใช้จุดแข็งในการพัฒนาโครงการด้วยหลักการ

- เน้นจุดขายในแต่ละโครงการตามทำเลและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค (Product Differentiation)
- มีการควบคุมขนาดโครงการและการลงทุนเพื่อกระจายการลงทุนและลดความเสี่ยง สอดคล้องกับช่องว่างทางการตลาดที่มีในแต่ละโครงการและพื้นที่

โดยกลยุทธ์ข้างต้นเพื่อรับมือการเปลี่ยนแปลงของตลาดและคู่แข่งซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการขนาดใหญ่ในธุรกิจเดียวกันและนอกธุรกิจ รวมถึงกลุ่มร่วมทุน (JV) และ โครงการ Mix Used ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต

กลุ่มธุรกิจ พุกษา เรียลเอสเตท พรีเมียม มีการพัฒนาโครงการในระดับพรีเมียม โดยเฉพาะโครงการแนวสูงมีการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ เดอะรีซิฟ ซึ่งเป็นสินค้าระดับพรีเมียม และแบรนด์ แชนเตอร์ ซึ่งเป็นสินค้าพรีเมียมแมส สำหรับกลุ่มชนชั้นกลางซึ่งมีการออกแบบอาคารเคอร์ตามกลุ่มผู้บริโภค มีจุดขายในรูปแบบโครงการที่แตกต่าง

โครงการปัจจุบันของพุกษา ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ประกอบด้วย 187 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าทั้งหมด ขายได้แล้วและส่วนที่เหลือขาย ดังนี้

โครงการ ณ ธ.ค. 61	จำนวนโครงการที่เปิดขาย	มูลค่าโครงการ		รายได้		ยอดรับรู้รายได้		ยอดขาย		ส่วนที่รอการขาย	
		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท
บ้านพุกษา	38	14,649	28,759	7,068	13,485	455	1,034	7,523	14,519	7,126	14,240
พาลีโอ	10	1,953	8,089	599	2,369	170	654	769	3,023	1,184	5,067
พุกษา โลท์	1	267	561	214	430	3	7	217	437	50	124
พุกษา ทาวน์	7	2,341	6,971	893	2,525	38	143	931	2,668	1,410	4,303
พุกษา วิลเลต	1	292	681	227	515	6	18	233	533	59	148
พุกษา วิลล์	41	11,176	30,722	4,490	11,586	430	1,293	4,920	12,880	6,256	17,842
เดอะ คอนเนค	14	4,308	12,255	1,831	5,069	141	449	1,972	5,518	2,336	6,737
เดอะ แพลนท์	1	367	1,721	310	1,401	7	38	317	1,439	50	283
วิลเลต	1	390	993	196	466	4	10	200	476	190	517
ยอดรวมทาวน์เฮ้าส์	114	35,743	90,753	15,828	37,846	1,254	3,646	17,082	41,492	18,661	49,261
ทีสสร	16	3,912	20,634	1,948	8,448	176	1,069	2,124	9,516	1,788	11,118
พุกษา วิลเลจ	10	2,984	11,233	1,231	4,566	109	421	1,340	4,987	1,644	6,246
เดอะ ปาล์ม	1	120	1,290	34	347	2	24	36	371	84	919
เดอะ แพลนท์	12	2,690	11,072	1,074	4,243	141	618	1,215	4,861	1,475	6,211
พุกษา ทาวน์	3	718	2,879	154	642	2	12	156	654	562	2,225
พุกษา นารา	1	300	1,056	210	747	-	0	210	747	90	309
ยอดรวมบ้านเดี่ยว	43	10,724	48,165	4,651	18,994	430	2,143	5,081	21,137	5,643	27,028
พลัม คอนโด	9	14,590	23,059	6,901	9,987	2,265	3,746	9,166	13,733	5,424	9,326
ไพเวซี	3	2,505	8,732	-	0	1,335	4,293	1,335	4,293	1,170	4,439
เดอะ ทรี	8	3,957	12,127	1,523	4,313	1,880	5,537	3,403	9,850	554	2,277
เออร์บาโน	1	325	1,466	106	454	40	175	146	629	179	836
ยอดรวมอาคารชุด (ธุรกิจแนว)	21	21,377	45,383	8,530	14,754	5,520	13,750	14,050	28,505	7,327	16,879
แซปเตอร์วัน	4	3,133	11,182	635	1,843	1,943	6,458	2,578	8,301	555	2,881
เดอะ รีซิฟ	5	850	11,368	0	0	525	6,946	525	6,946	325	4,422
ยอดรวมอาคารชุด (ธุรกิจพรีเมียม)	9	3,983	22,550	635	1,843	2,468	13,404	3,103	15,247	880	7,303
โครงการที่กำลังจะปิด						72	289				
ยอดรวมทั้งหมด	187	71,827	206,851	29,644	73,437	9,744	33,233	39,316	106,381	32,511	100,470

2. ธุรกิจโรงพยาบาล

ตามสารสนเทศที่แถลงต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด (“วิมุต โฮลดิ้ง”) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งซึ่งถือหุ้นในกลุ่มบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุต อินเตอร์”) ซึ่งเป็นบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล

เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2560 ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทต่อกรมพัฒนา ธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ภาษาอังกฤษ : Vimut Hospital Holding Company Limited
2. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ภาษาอังกฤษ : Vimut International Hospital Company Limited

การลงทุนในโรงพยาบาลแห่งแรกของวิมุต อินเตอร์ฯ จะเป็นรูปแบบสถานพยาบาลแบบพักค้างคืน General Hospital ขั้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 250 เตียง บริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร บนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย วิมุต อินเตอร์ฯ ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 4,900 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าที่ดิน 950 ล้านบาท และค่าก่อสร้าง ค่าอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ และอื่นๆ อีก 3,950 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการได้ภายในปี 2563

ทั้งนี้ วิมุต อินเตอร์ฯ ได้ซื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ทวิ) จากทางราชการแล้ว โดยเริ่มก่อสร้างในปี 2561 ในขณะเดียวกันได้เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่เปิดให้บริการรักษาโรคทั่วไป รวมถึงให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้ป่วยในชุมชน เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุต โดยเปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิต คลอง 3 จ.ปทุมธานี

2.2 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทมีรายได้ทั้งหมดมาจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ประเภท ผลิตภัณฑ์	งบการเงินรวม					
	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ทาวน์เฮ้าส์ (ไทย)	23,529	49.9	22,694	51.4	22,566	50.1
บ้านเดี่ยว (ไทย)	9,413	20.0	9,159	20.8	8,924	19.8
อาคารชุด (ไทย)	13,849	29.4	12,068	27.4	13,411	29.8
ต่างประเทศ	129	0.3	13	0.0	0	0.0
รวม	46,920	99.5	43,935	99.6	44,901	99.6
อื่นๆ ⁽¹⁾	6	0.0	0	0.0	0	0.0
รายได้ อสังหาริมทรัพย์	46,926	99.5	43,935	99.6	44,901	99.6
รายได้อื่น	247	0.5	178	0.4	170	0.4
รายได้รวมทั้งหมด	47,173	100.0	44,113	100.0	45,071	100.0

หมายเหตุ : (1) อื่นๆประกอบด้วยรายได้จากการขายที่ดินเปล่าและรายได้จากค่าก่อสร้าง

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

นโยบายการตลาด

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ในฐานะที่เป็นบริษัทแกนของ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) กับวิสัยทัศน์ของพุกखा “ที่หนึ่งในใจคนไทย ที่หนึ่งในตลาด” มีการวางนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์พุกखा และการส่งเสริมการขาย

1. กลยุทธ์การส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์พุกखा

ในปี 2561 พุกखा ได้ทำการปรับภาพลักษณ์แบรนด์พุกखा (Rebranding) โดยการทำแคมเปญ ภายใต้ชื่อ “PRUKSA ใส่ใจ...เพื่อทั้งชีวิต” ซึ่งเป็นครั้งยิ่งใหญ่ที่สุดในรอบ 25 ปีของพุกखा ซึ่งเป็นมากกว่าแคมเปญการตลาด เพราะเป็นการดำเนินการตามวิสัยทัศน์ของคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ หัวใจสำคัญของการทำบ้านให้คนอื่นอยู่มาจากรใจที่อยากให้อะไรดีดี อยากจะให้ลูกคามีบ้านเป็นของตนเองเป็นบ้านที่เหมาะสมกับกำลังซื้อและที่สำคัญต้องคุณภาพดี อยู่อย่างมีความสุข ไร้กังวล มาถ่ายทอดเป็น Brand Purpose ปลุกฝังเป็นวัฒนธรรมขององค์กรตั้งแต่ผู้บริหารระดับสูงจนถึงพนักงานในทุกระดับชั้น มุ่งมั่นทุ่มเท ใส่ใจในทุกรายละเอียดของการทำงาน และมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการทุ่มเท ใส่ใจในมาตรฐานคุณภาพสูงสุดทุกขั้นตอน ดังนั้นการปรับภาพลักษณ์แบรนด์พุกखा ในครั้งนี้จึงไม่ใช่แค่งานสื่อสารทั่วๆ ไป (Story Telling) แต่เป็นการต่อยอดด้วยการลงมือทำจริงผ่านขั้นตอนการทำงานต่างๆ เพื่อให้การถ่ายทอดออกมาเป็นงานสื่อสารที่มีความจริงใจกับผู้บริโภค (Story Doing) และส่งมอบบ้านที่ดีที่สุดให้กับคนไทยทุกคน

การสร้างเชื่อมั่นให้แบรนด์พุกखा เป็นเครื่องหมายคุณภาพ (Trust Mark) เริ่มต้นจาก Corporate Brand โดยการปรับโลโก้ใหม่ ให้คนจดจำและสื่อสารความหมายถึงความใส่ใจ จากภายในสู่ภายนอกและหัวใจของชาวพุกखा สะท้อนความเป็นพุกखा ด้วยความหมาย ดังนี้



- ใบไม้ซ้อนใบไม้ คือ ความใส่ใจจากภายในสู่ภายนอก
- สัญลักษณ์ตัว P คือ หัวใจของชาวพุกखाที่ตั้งใจส่งมอบบ้านที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า
- สีเขียว คือ การสร้างชีวิตใหม่โอกาสที่สดใส
- สีเทา คือ ความร่มเย็นและความก้าวหน้าของเทคโนโลยี



Logotype

- ❖ ใบไม้ซ้อนใบไม้ คือ ความใส่ใจจากภายในสู่ภายนอก
- ❖ สัญลักษณ์ตัว P คือ หัวใจของชาวพุกखाที่ตั้งใจส่งมอบบ้านที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า

Color

-  การสร้างชีวิตใหม่โอกาสที่สดใส
-  ความร่มเย็นและความก้าวหน้าของเทคโนโลยี

ในส่วนของ Product Brand ได้มีการปรับลดและการแบ่งส่วนใหม่ของแบรนด์โครงการ (Product Brand Segmentation) จากเดิม 48 แบรนด์เหลือ 13 แบรนด์ เพื่อสร้างความแตกต่างและทำให้แบรนด์ตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่มีไลฟ์สไตล์แตกต่างกัน

48 BRANDS ➤ 13 BRANDS

THE PALM passorn THE PLANT
PATIO THE CONNECT PRUKSA VILLE บ้านพุกขา
IVY THE TREE plum condo THE PRIVACY CHAPTER ONE THE RESERVE

การปรับภาพลักษณ์แบรนด์พุกखा ที่ต่อยอดด้วยการลงมือทำจริง สื่อสารผ่าน Roadmap ของความใส่ใจ
คุณภาพ 5 ประการ (5 pillars of quality) ได้แก่



ประการที่ 1: CONSTRUCTION ใส่ใจ...เทคโนโลยีการก่อสร้างและการผลิต เริ่มจากคุณภาพการก่อสร้างที่เราใส่ใจในทุกรายละเอียด Precast เป็นสิ่งหนึ่งที่สะท้อนเรื่องคุณภาพ พุกखा เป็นผู้บุกเบิกและผู้นำทางด้านเทคโนโลยีก่อสร้าง

ประการที่ 2: INNOVATION ใส่ใจ...นวัตกรรมที่ทำให้คุณภาพชีวิตดีขึ้น พุกखा มุ่งมั่นพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ อย่างไม่หยุดยั้ง เช่น Home Automation, Security System และ Elder care นวัตกรรมสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

ประการที่ 3: PRODUCT DESIGN ใส่ใจ...การออกแบบฟังก์ชันที่ใช้งานได้ เพื่อให้ตรงความต้องการของลูกค้าด้านความสวยงามและการใช้งานได้ต่างๆ เพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้า

ประการที่ 4: COMMUNITY ใส่ใจ...สังคมน่าอยู่ พุกखा ออกแบบสังคมคุณภาพเพื่อให้ลูกค้ามีสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ดี

ประการที่ 5: SERVICE ใส่ใจ...การบริการที่มีมาตรฐานในทุกขั้นตอน มีการบริการก่อนและหลังการขายด้วยเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญที่ใส่ใจในทุกรายละเอียด

การสร้างเชื่อมั่นในภาพลักษณ์ของพุกखा ผ่าน Brand Endorser โดยใช้คุณตูน-อาทิวราห์ คงมาลัย สื่อบารเรื่อง Brand Purpose เพราะคุณตูนมีความเด่นชัดในเรื่องปรัชญาการใช้ชีวิต ที่มุ่งมั่น ทุ่มเท ใส่ใจ ในการทำเพื่อคนอื่น เหมือนกับปรัชญาการทำงานของพุกखा ที่มุ่งมั่น ทุ่มเท ใส่ใจ เพื่อลูกค้า โดยถ่ายทอดเรื่องราวผ่าน Internet film, มิวสิควิดีโอเพลง “ใส่ใจ” และการแชร์ประสบการณ์คุณตูนกับคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ผ่าน Exclusive Interview นอกจากนั้นยังใช้กลยุทธ์การถ่ายทอดเสียงสะท้อนจากลูกค้าจริง (Testimonial) ทั้งที่เป็นลูกบ้านจริงและลูกค้าที่กำลังมองหาซื้อที่อยู่อาศัย แบ่งปันประสบการณ์และมุมมองเรื่องบ้าน ตลอดจนความประทับใจที่ได้รับจากพุกखा ด้วย

อีกหนึ่งกลยุทธ์หลักของแคมเปญในปี 2561 คือ **สื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่ครบวงจร** (Owned – Paid – Earned) เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง เริ่มจากการปรับเว็บไซต์พุกखा มีการสื่อสารแคมเปญทุกดิจิทัลแพลตฟอร์ม รวมไปถึงการใช้ Influencer ที่มีความน่าเชื่อถือ ตลอดจนไปถึงการทำ content ต่างๆ บน Facebook และ IG

2. กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย

ในปี 2561 นั้นสถานการณ์การตลาดแข่งขันสูง ทางพุกखा จึงวางกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายอย่างใส่ใจ ในรายละเอียด ด้วยการนำแนวคิดเรื่องสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าควรได้รับกับปีแห่งการฉลองพุกखा ครบ 25 ปี เข้าด้วยกัน

2.1 โปรโมชันแคมเปญ Pruksa 25th Year....The Great Celebration เป็นกิจกรรมคอร์ปอเรทโปรโมชันฉลองพุกखा อายุครบ 25 ปี มอบของขวัญคืนลูกค้าให้แก่ผู้โชคดี 25 ท่านด้วยรถยนต์ยอนด้าแจส สำหรับลูกค้าที่ซื้อโครงการของพุกखा ทั้งหมดแล้ว บ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียม

2.2 Big Sale Ever เป็นกิจกรรมคอร์ปอเรทโปรโมชันที่ให้ข้อเสนอที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าก่อนเปิดปี 2561 ด้วยการแจกรางวัลใหญ่ คอนโดมิเนียมและรางวัลอื่นๆ อีกมากมาย อาทิเช่น สร้อยคอทองคำ มือถือสมาร์ตโฟน (Samsung Galaxy Note9)

จากกิจกรรมการตลาดของพุกखा ที่สะสมมาตลอด 25 ปีนั้นพุกखा ยังคงยึดมั่นที่จะพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งมอบบ้านที่ดีที่สุดในคนไทยตลอดไป

สถานะตลาดและสภาพการแข่งขัน

สรุปสถานะตลาดที่อยู่อาศัยไทยปี 2561

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคล ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2561 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นมาก โดยมีมูลค่า 410,930 ล้านบาท ปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ร้อยละ 34 โดยคอนโดมิเนียมมีมูลค่าเพิ่มขึ้นมากที่สุด มีมูลค่า 222,740 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 38 และบ้านเดี่ยวมีมูลค่า 104,201 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 35 ส่วนทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่า 74,756 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 24 ซึ่งการที่มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2561 เพิ่มขึ้นสูง นอกจากจำนวนหน่วยที่โอนกรรมสิทธิ์มากขึ้นแล้ว อีกส่วนหนึ่งก็มาจากการปรับเพิ่มขึ้นของราคาขายเฉลี่ยที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมและบ้านเดี่ยว

ตารางที่ 1 : แสดงมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์แยกตามประเภทอยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล ปี 2561 (ยอดโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคล หน่วย : ล้านบาท)

ปี	ทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด)	คอนโดมิเนียม	อาคารพาณิชย์	รวมทั้งหมด
2561	74,756	104,201	222,740	9,232	410,930
อัตราการเติบโต ร้อยละ (yoy)	24	35	38	15	34

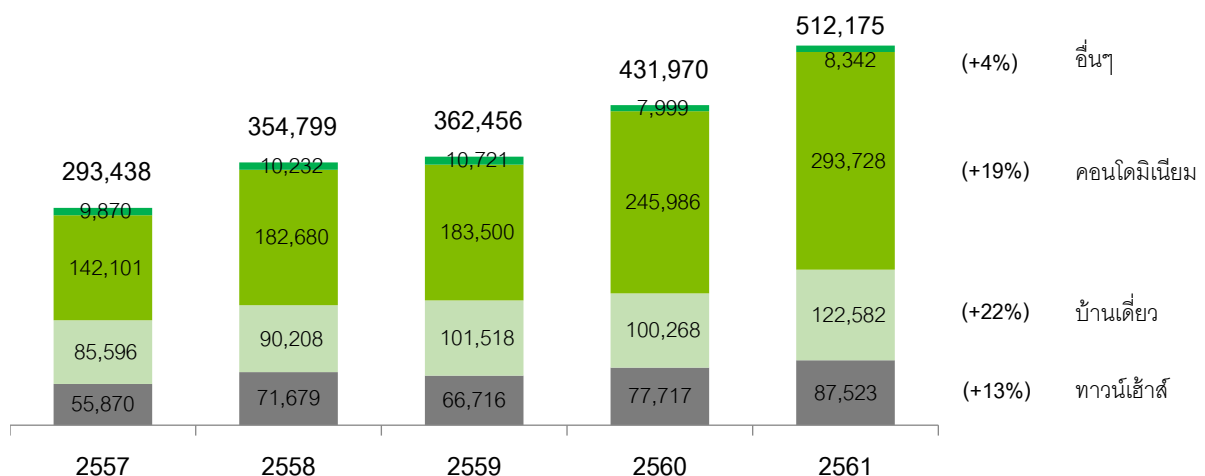
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

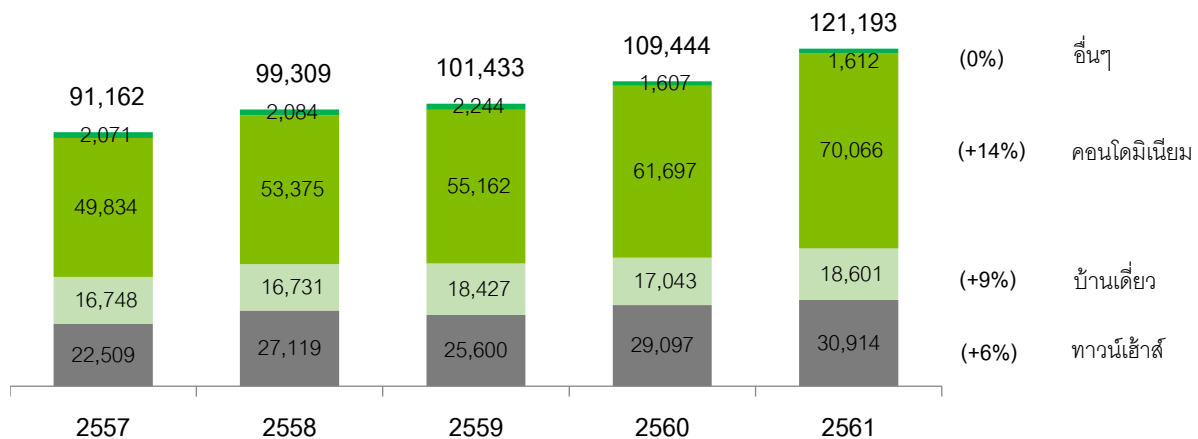
สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ภาพรวมปี 2561 ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีมูลค่า 512,175 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 18 ตลาดเติบโตขึ้นในทุกผลิตภัณฑ์ โดยในกลุ่ม คอนโดมิเนียมตลาดเติบโตขึ้นร้อยละ 19 บ้านเดี่ยวเติบโตขึ้นร้อยละ 22 และทาวน์เฮ้าส์เติบโตขึ้นร้อยละ 13 และถือว่าเป็นปีที่มีมูลค่า Supply เปิดใหม่เข้ามามากเป็นประวัติการณ์ถึง 555,984 ล้านบาท สำหรับแนวโน้มปี 2562 ซึ่งเป็นปีที่มีปัจจัยลบในหลายๆ ด้านเข้ามากดดันตลาด จึงส่งผลให้ภาพรวมตลาดมีโอกาสสูงที่จะชะลอตัวหรือขยายตัวได้น้อย

แผนภาพที่ 1 : แสดงมูลค่าตลาด และจำนวนยูนิตขายได้ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2557 – 2561

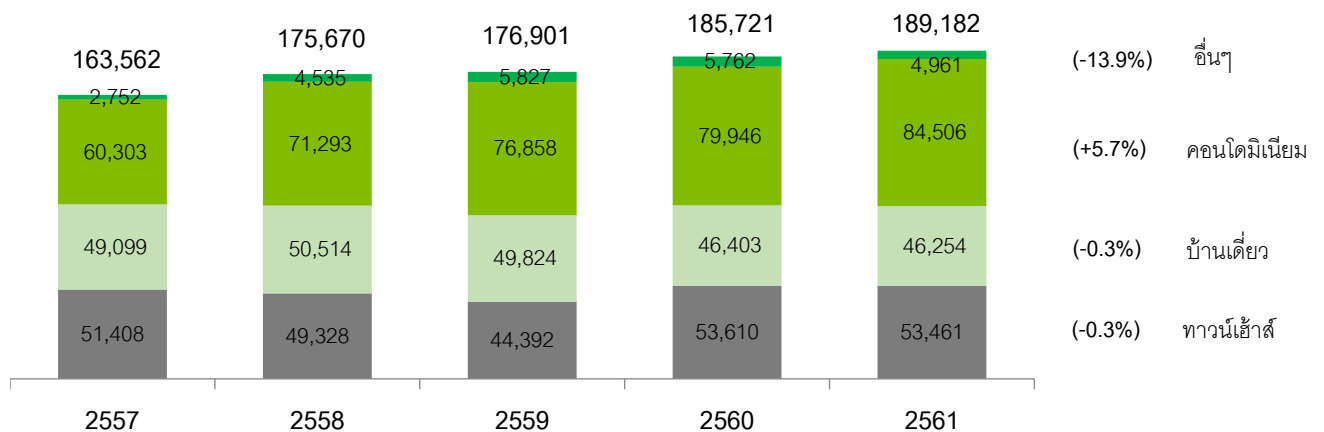
มูลค่า (ล้านบาท)



จำนวน (ยูนิต)


ที่มา: รายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

จำนวนยูนิตเหลือขาย ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพและปริมณฑล ณ สิ้นปี 2561 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.86 เมื่อเทียบกับปีก่อน อยู่ที่ 189,182 ยูนิต โดยเพิ่มขึ้น 3,461 ยูนิต ถ้ามองแยกประเภทจะเห็นว่า จำนวนยูนิตเหลือขายของตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบไม่ได้เพิ่มขึ้น ทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ แต่ปรับเพิ่มขึ้นเฉพาะในตลาดคอนโดมิเนียม โดยภาพรวมเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5.7 แต่จะเพิ่มขึ้นมากเพียงบางทำเลที่ตั้ง

แผนภาพที่ 2 : จำนวนยูนิตเหลือขาย ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพและปริมณฑล ปี 2557 – 2561


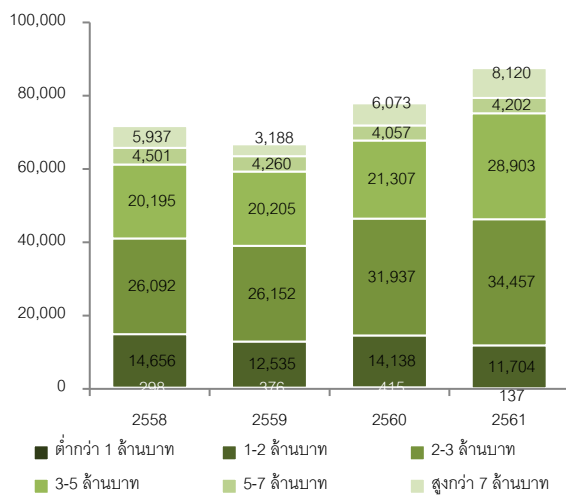
ที่มา : รายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

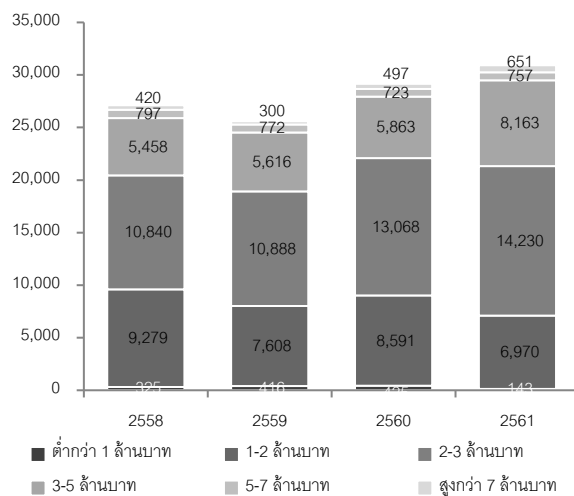
ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2561 มีมูลค่า 87,523 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 จากปี 2560 โดยบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) ยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ที่ร้อยละ 23 และยังคงครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุด เป็นผู้นำตลาดทาวน์เฮ้าส์ที่ระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ในส่วนของการขยายตัวของตลาดทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคา 3-5 ล้านบาท เป็นกลุ่มระดับราคาที่มีการเติบโตเพิ่มขึ้นสูงสุดที่ร้อยละ 35 เมื่อเทียบกับปี 2560 โดยมีมูลค่า 28,903 ล้านบาท

แผนภาพที่ 5-6 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) ทาวน์เฮ้าส์ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2558-2561

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย



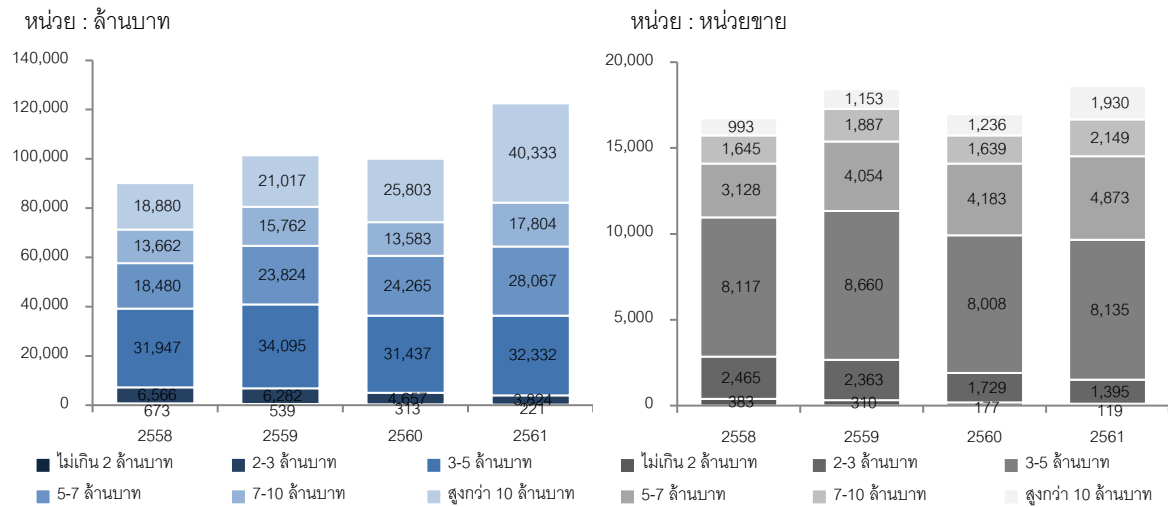
ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

เมื่อเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยในปี 2561 ราคาขายเฉลี่ยปรับตัวสูงขึ้นมาอยู่ที่ 3.0 ล้านบาท (ปี 2560 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2.7 ล้านบาท) เนื่องมาจากราคาราคาทาวน์เฮ้าส์ของโครงการเปิดใหม่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น และมีรายใหญ่เข้ามาขยายตลาดทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทมากขึ้น

ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2561 มีมูลค่า 122,582 ล้านบาท ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 22 จากปี 2560 โดยเพิ่มขึ้นจากกลุ่มระดับราคากลางถึงสูง ตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป และตลาดปรับลดลงในกลุ่มระดับราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาทลงมา ระดับราคาที่เพิ่มขึ้นสูงสุด ได้แก่ ระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 56 และระดับราคา 7-10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 31 ซึ่งส่งผลให้กลุ่มระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท ขึ้นมามีสัดส่วนมากที่สุด

แผนภาพที่ 3-4 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2558 – 2561

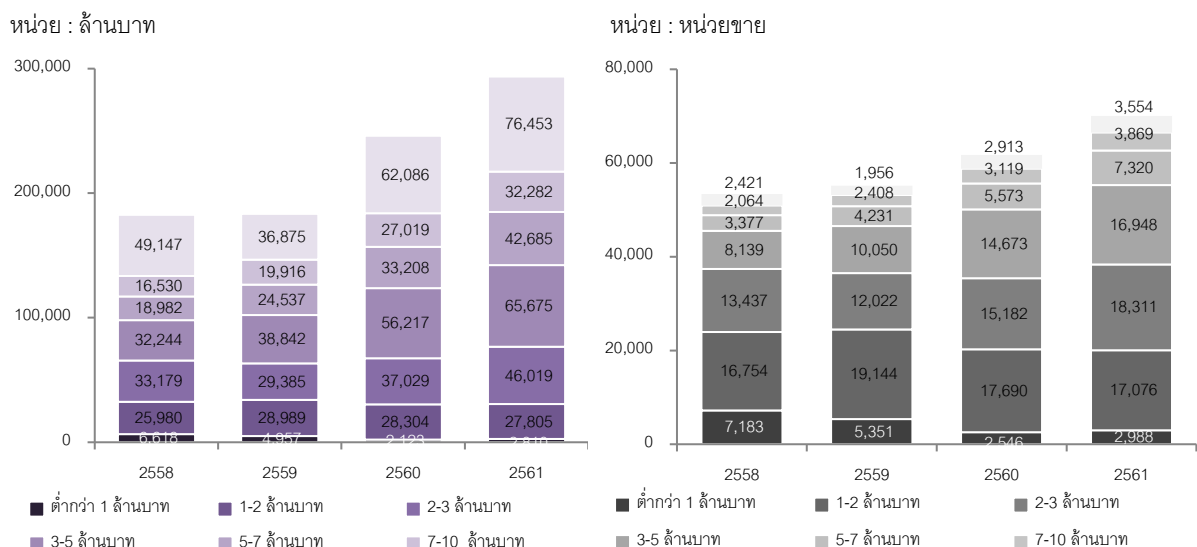


เมื่อเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยในตลาดบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดปี 2561 ราคาขายเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นสูงถึงร้อยละ 12 อยู่ที่ 6.6 ล้านบาท (ปี 2560 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 5.9 ล้านบาท) เนื่องมาจากราคาของโครงการเปิดใหม่ปรับตัวสูงขึ้นมาก

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ต่อเนื่องมาจากปี 2560 ที่ผู้ประกอบการมีการปรับกลยุทธ์โดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าระดับกลาง-บนมากขึ้น ในทำเลใจกลางเมือง ศูนย์กลางธุรกิจ ศูนย์กลางที่อยู่อาศัยระดับบน และบริเวณแนวรถไฟฟ้า โดยปี 2561 นี้ ถือว่าเป็นปีที่มีมูลค่าโครงการเปิดใหม่สูงสุดถึง 327,727 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้โดยรวมตลาดคอนโดมิเนียมเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 19 จากปี 2560 ด้วยมูลค่า 293,728 ล้านบาท โดยที่ตลาดเติบโตในเกือบทุกระดับราคาโดยเฉพาะตั้งแต่ระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาทขึ้นไป ยกเว้นระดับราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาทที่ตลาดชะลอลง

แผนภาพที่ 7-8 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) คอนโดมิเนียม ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2558-2561

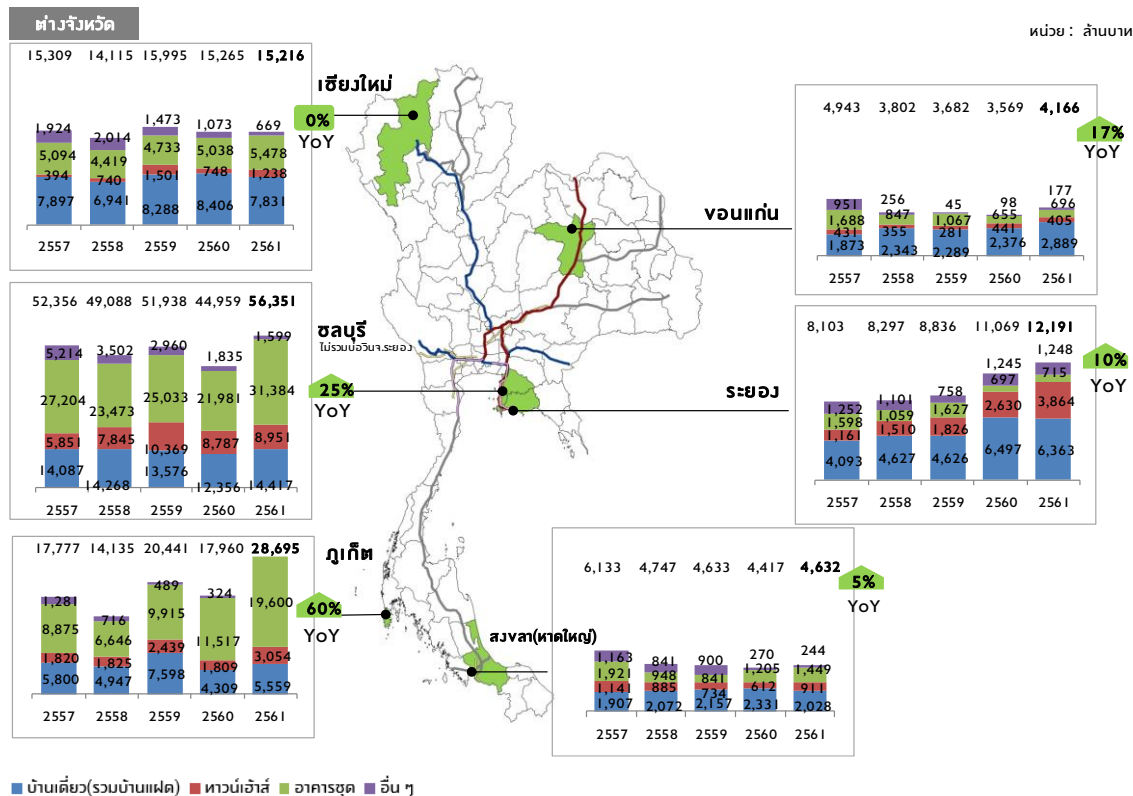


เมื่อเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยในปี 2561 ราคาขายเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 อยู่ที่ 4.2 ล้านบาท (ปี 2560 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 4.0 ล้านบาท) เนื่องมาจากโครงการคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่เปิดที่ระดับราคาสูง และเป็นโครงการระดับลักซ์ชูรี่จำนวนมาก

สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดหลัก 6 จังหวัดในปี 2561 ขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยเป็นตลาดของหัวเมืองหลักที่มีการเติบโต โดยเฉพาะในกลุ่ม EEC เริ่มที่ จังหวัดชลบุรี ตลาดเติบโตร้อยละ 25 ทั้งจากแนวราบและคอนโดมิเนียม ส่วน จังหวัดระยอง ตลาดเติบโตขึ้นต่อเนื่องอีกร้อยละ 10 จากตลาดทาวน์เฮ้าส์เป็นหลัก สำหรับจังหวัดท่องเที่ยวอีกจังหวัดอย่าง จังหวัดภูเก็ต ที่ตลาดเติบโตสูงถึงร้อยละ 60 มาจากตลาดกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มขึ้น และจังหวัดสงขลา (หาดใหญ่) เติบโตร้อยละ 5 ส่วนจังหวัดเชียงใหม่ ตลาดทรงตัวไม่มีการขยายตัว

แผนภาพที่ 9: แสดงมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยใน 6 จังหวัดหลัก ปี 2557-2561



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกาษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

แนวโน้มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปี 2562

ตารางต่อไปนี้สรุปดัชนีชี้วัดหลักของสภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2558-2562

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2558	2559	2560	2561F	2562F
อัตราการขยายตัวของ GDP (YoY%)	2.8	3.2	3.9	4.2	3.5-4.5
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (ล้านล้านบาท)	13.67	14.37	15.26	16.35	17.33

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2558	2559	2560	2561F	2562F
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	-0.9	0.2	0.7	1.1	0.7-1.7
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	1.50	1.50	1.50	1.50-1.75	1.75-2.00
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (ร้อยละ)	1.40	1.40	1.40	1.40	N.A.
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)	6.68	6.43	6.32	6.28	N.A.
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	34.29	35.29	33.94	32.27	32.5-33.5
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์ สหรัฐ)	156.5	171.9	202.6	203.2	N.A.

ที่มา: IMF, World Bank, Bloomberg, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ธนาคารแห่งประเทศไทย

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.2 โดยมูลค่าการส่งออกขยายตัวร้อยละ 7.2 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.7 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.1 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 6.4 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2562 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 - 4.5 โดยมีแรงสนับสนุนที่สำคัญ ประกอบด้วย

- (1) การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุน การขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่อง
- (2) การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนรวม โดยการลงทุนภาครัฐมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้น และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง
- (3) การปรับตัว ดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว
- (4) การขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกที่สามารถ สนับสนุนการขยายตัวของการส่งออกได้อย่างต่อเนื่อง และ
- (5) การเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้าการผลิตและการลงทุนระหว่างประเทศ

ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.6 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.2 และร้อยละ 5.1 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7 –1.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.8 ของ GDP

ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจไทยในปี 2562

1. การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้ อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 การใช้จ่ายภาคครัวเรือนขยายตัวในเกณฑ์สูงและเร่งขึ้น สอดคล้องกับการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ และการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ รวมทั้งอัตราการว่างงาน ลดลงอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 8 ไตรมาส การปรับตัวดีขึ้นคาดว่าจะเป็ปัจจัยสนับสนุน ให้พลวัตการขยายตัวของการใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังอยู่ในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวของ เศรษฐกิจภาพรวมของปี 2562 ได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะภายใต้อัตราดอกเบี้ยและอัตราเงินเฟ้อที่ยังอยู่ในระดับต่ำ

2. การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุน ตามแนวโน้มการเร่งตัวขึ้นของการลงทุนภาครัฐที่มีปัจจัยสนับสนุนจาก ความสำเร็จของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญๆ ที่เข้าสู่ขั้นตอนของการก่อสร้างมากขึ้น และการขยายตัวในเกณฑ์ดีของการลงทุนภาคเอกชนที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นอย่างช้าๆ และต่อเนื่องตามความสำเร็จของการลงทุนภาครัฐ ที่เริ่มมีบทบาทในการสนับสนุนการขยายตัวของการลงทุนภาคเอกชนมากขึ้นซึ่งจะเห็นได้จากการลงทุนของภาคเอกชนในด้านการก่อสร้างในไตรมาสที่สามของปี 2561 ซึ่งเริ่มกลับมาขยายตัวอย่างชัดเจนมากขึ้นและการย้ายฐานการผลิตและการลงทุนของบริษัทต่างชาติที่มี ปัจจัยสนับสนุนมาจากการเพิ่มขึ้นของมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศเศรษฐกิจหลัก
3. การเข้ามาแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวของรัฐบาล โดยรัฐบาลได้แก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งในด้านการเพิ่มความเข้มงวดด้านมาตรฐานความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว และการดำเนินมาตรการ เพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยวเพิ่มเติมทั้งในตลาดจีนและตลาดหลักอื่นๆ เมื่อรวมกับการปรับตัวเข้าสู่ภาวะปกติของนักท่องเที่ยวยุโรป คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวในภาพรวมจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติในช่วงปลายไตรมาสแรกของปี 2562 และกลับมาสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจในปี 2562 ได้อย่างมีนัยสำคัญ
4. การส่งออกยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่าง ต่อเนื่อง แม้ว่าจะมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากปี 2561 ตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าสำคัญ โดยเฉพาะสหรัฐฯ และจีน รวมทั้งผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้าก็ตาม แต่ในกรณีฐานซึ่งไม่มี การดำเนินมาตรการกีดกันทางการค้าเพิ่มเติมจากที่สหรัฐฯ และจีนได้ประกาศไว้ ณ สิ้นไตรมาสที่สามของ ปี 2561 คาดว่าในปี 2562 เศรษฐกิจโลกและปริมาณการค้าโลกจะขยายตัวร้อยละ 3.8 และร้อยละ 3.8 ตามลำดับ ซึ่งเป็นระดับการขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกที่ยังสามารถสนับสนุนการ ขยายตัวของการส่งออกของไทยได้อย่างต่อเนื่อง
5. การเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้า การผลิต และการลงทุนระหว่างประเทศ การดำเนินมาตรการกีดกันทาง การค้า และมาตรการตอบโต้ของประเทศเศรษฐกิจหลัก ส่งผลทำให้เศรษฐกิจโลกและปริมาณการค้าโลกชะลอตัวลง และส่งผลกระทบต่อขยายตัวของประเทศกำลังพัฒนาที่พึ่งพิงการส่งออก อย่างไรก็ตามในกรณีที่สหรัฐฯ และจีนไม่มีการดำเนินมาตรการเพิ่มเติมคาดว่าจะระบบการค้าจะสามารถปรับตัวและส่งผลด้านบวกต่อเศรษฐกิจไทย การปรับตัวของระบบการค้าและสายพานการผลิตระหว่างประเทศจะช่วยลดผลกระทบของมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีต่อประเทศไทยผ่านการชะลอตัวของเศรษฐกิจสหรัฐฯ จีน และเศรษฐกิจโลกในภาพรวมแล้ว ยังเป็นโอกาสที่สำคัญของประเทศไทยในการ ขับเคลื่อนการลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระยะยาว โดยเฉพาะภายใต้ความสำเร็จของโครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานครั้งสำคัญของภาครัฐทั้งในด้านการคมนาคมขนส่ง การ พัฒนาพื้นที่ EEC และเขตเศรษฐกิจพิเศษชายแดน

ปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปี 2562

1. ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกยังมีความเสี่ยงต่อความผันผวนและขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ โดยมี ปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ ๆ ประกอบด้วย (1) ความไม่แน่นอนของมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ ที่อาจ มีการดำเนินการเพิ่มเติมกับจีน และประเทศต่าง ๆ เช่น กลุ่มประเทศยูโรโซน ญี่ปุ่น รวมทั้งการเจรจาข้อตกลงการค้าภายใต้กรอบ USMCA และการขยายขอบเขตมาตรการตอบโต้ของจีน ซึ่งอาจส่งผลให้เศรษฐกิจประเทศ คู่ค้า

- ปริมาณการค้าโลก เศรษฐกิจโลกในภาพรวม และการส่งออกของไทยขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ (2) การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและความเสี่ยงต่อปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจที่เกิดจากความไม่สมดุล ของระบบเศรษฐกิจ และถูกซ้ำเติมโดยผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้า รวมทั้งการเคลื่อนย้ายเงินทุน และฐานการผลิต (3) ปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนาที่สำคัญ ๆ ที่อาจทวีความรุนแรงมากขึ้น ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยสหรัฐฯ มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่องท่ามกลางการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก (4) ความขัดแย้งในทิศทางการดำเนินนโยบายระหว่าง พรรคเดโมแครตและรีพับลิกันที่อาจเป็นอุปสรรคต่อการแก้ไขปัญหาเพดานหนี้สาธารณะและอาจนำไปสู่การ ปิดทำการชั่วคราวของหน่วยงานรัฐบาลสหรัฐฯ (5) ความเสี่ยงที่สหราชอาณาจักรจะไม่สามารถบรรลุข้อตกลง เกี่ยวกับการเจรจาเพื่อออกจากสหภาพยุโรป (No Deal Brexit) (6) แผนการเพิ่มการใช้จ่ายภาครัฐและ การขาดดุลงบประมาณของอิตาลีซึ่งอาจนำมาสู่การปรับลดความน่าเชื่อถือของพันธบัตรรัฐบาลอิตาลีท่ามกลาง ระดับหนี้สาธารณะที่อยู่ในระดับสูงซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและความเป็นเอกภาพของกลุ่มยูโรโซน และ (7) ความผันผวนของราคาน้ำมันที่ยังขึ้นอยู่กับ การตัดสินใจด้านกำลังการผลิตของกลุ่ม OPEC และการผ่อนปรนมาตรการห้ามนำเข้าน้ำมันจากอิหร่านให้แก่ 8 ประเทศ รวมทั้งความเป็นเอกภาพของกลุ่ม OPEC
2. การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในตลาดโลกที่เร็วกว่าปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อการฟื้นตัว ทางเศรษฐกิจของประเทศสำคัญๆ โดยเฉพาะภายใต้เงื่อนไขการดำเนินมาตรการกีดกันทางการค้าที่อาจทำให้ ต้นทุนการผลิตและอัตราเงินเฟ้อในสหรัฐฯ สูงกว่าการคาดการณ์ รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของปริมาณพันธบัตรใน ตลาดโลกที่เกิดขึ้นจากการดำเนินนโยบายขาดดุลทางการคลังของสหรัฐฯ การปรับลดขนาดงบดุลของธนาคาร กลางสหรัฐฯ และการยุติการเข้าซื้อสินทรัพย์ของธนาคารกลางยุโรป ซึ่งอาจส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายของ สหรัฐฯ และอัตราผลตอบแทนพันธบัตรในสหรัฐฯ และตลาดโลกเพิ่มขึ้นเร็วกว่าการคาดการณ์
 3. ความล่าช้าในการฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว แม้ว่าในกรณีฐานจะคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจากรัสเซีย ยุโรป และจีนจะปรับตัวดีขึ้น และกลับเข้าสู่การขยายตัวปกติได้ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2562 ก็ตาม แต่การ ฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวอาจมีความล่าช้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายใต้สถานการณ์การอ่อนค่าของเงินรูเบิล รวมทั้งการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและการอ่อนค่าของเงินหยวน

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2562

ในปี 2562 จากทิศทางของปัญหาหนี้ครัวเรือน และ NPL ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูง ต่อเนื่อง ซึ่งจะกระทบกับกำลังซื้อและการขอสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยของระดับกลาง-ล่าง รวมถึงปัจจัยกดดันอื่นๆ เช่น มาตรการ Macroprudential การขึ้นอัตราดอกเบี้ย หรือปัจจัยลบทางด้านเศรษฐกิจอื่นๆ ส่งผลให้ทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2562 มีโอกาสสูงที่อัตราการเติบโตจะชะลอตัวลง คาดว่าตลาดเติบโตได้ไม่เกิน 5% โดยจะยังมีแนวโน้มเติบโต ได้ดีในไตรมาสแรก และชะลอลงหลังจากนั้น ซึ่งตลาดที่มีโอกาสเติบโตจะอยู่ในกลุ่มระดับราคากลาง-บน ของทุกประเภท ที่อยู่อาศัย และส่งผลให้แนวโน้มระดับราคาเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยจะปรับตัวสูงขึ้น จากระดับราคาเฉลี่ยของโครงการเปิด ใหม่ที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดีในปี 2562 คาดว่าจะเป็นจังหวัด ในกลุ่ม EEC และในจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญเป็นหลัก

2.3.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยมีโอกาสในการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการขยับตัวขึ้นของเศรษฐกิจฐานของประชากร โลกาภิวัตน์ และการที่จำนวนเตียงผู้ป่วยต่อประชากรยังคงน้อยเมื่อเทียบกับค่ากลางและค่ามาตรฐานของประเทศที่พัฒนาแล้ว นอกจากนี้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยยังมีปัจจัยสนับสนุนพิเศษ เช่น บุคลากรทางการแพทย์ และ โรงเรียนแพทย์ที่มีคุณภาพและศักยภาพสูง เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ รวมถึง ค่าบริการรักษาพยาบาลที่เหมาะสมยังไม่สูงเกินไปเมื่อเทียบกับต่างประเทศ เป็นต้น สำหรับกลุ่มเป้าหมายหลักในการสร้างโรงพยาบาลแห่งแรกของกลุ่มบริษัท โดยวิมุต อินเตอร์ฯ เลือกเน้นกลุ่มที่มีศักยภาพ และ เป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัท มีความชำนาญจากประสบการณ์ในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ คือ ลูกค้าระดับกลาง (Middle Income) ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่มีขนาดใหญ่ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาระบบสาธารณสุขขั้นมูลฐานของภาครัฐ ที่มีปัญหาขาดแคลนทั้งปริมาณและคุณภาพ ระยะเวลารอคอยรักษาโรคนานาน ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าระดับกลางมีกำลังซื้อพอประมาณ ให้ความสำคัญกับความสะดวกสบาย การบริการที่ดีมีประสิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องหรูหราเกินไป

เนื่องจากพื้นที่โดยรอบโครงการ มีโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและภาคเอกชนขนาดใหญ่อยู่หลายแห่ง ซึ่งเป็นทั้งข้อดีและข้อเสีย นั่นคือ บุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จ จากโรงพยาบาลต่างๆ สามารถหมุนเวียนมาที่โครงการฯ ได้ง่าย แต่โครงการ จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายและเหมาะสมในการรักษาบุคลากรทางการแพทย์เหล่านั้นให้อยู่กับโครงการ ให้ได้ เช่น ผลประโยชน์ตอบแทน การลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ใหม่และทันสมัย ระบบสารสนเทศที่ดี เหมาะสม และทันสมัย เป็นต้น

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ทุกผลิตภัณฑ์)

2.4.1 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

การจัดซื้อที่ดิน

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใด พุกखा จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาดและสภาวะการแข่งขันตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการหลังจากนั้น พุกखा จึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินโดยดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนาต่อไปซึ่ง พุกखा จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาดเพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

วัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง พุกखा จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่างๆ แล้ว โดยส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรงเพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อ โดยปกติพุกखा จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูงเนื่องจากซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มาก เมื่อสามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว พุกखा จะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อให้ดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่างๆ โดยตรงซึ่งพุกखा จะมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง (Credit Term) อยู่ในช่วงเวลา

ระหว่าง 30-60 วัน นอกจากนี้นับตั้งแต่ปี 2549 พุกखा ได้ลดความเสี่ยงด้านวัสดุก่อสร้างโดยเริ่มดำเนินการเปลี่ยนแปลงการจัดซื้อวัสดุหลักในการก่อสร้างเช่น ปูนซีเมนต์ เหล็ก กระเบื้อง สายไฟ ฯลฯ โดยเป็นการประมูลและตกลงราคาในระยะยาวเช่น 1 ปี หรือ 3-6 เดือน ซึ่งทำให้ พุกखा ลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนในราคาและการที่ พุกखा มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการและไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างแต่อย่างใด ทั้งนี้ พุกखा มิได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ รวมทั้ง พุกखा ได้สร้างระบบการวางแผนความต้องการในการใช้งานของวัสดุหลักที่สำคัญทุกประเภทที่สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจเพื่อให้มั่นใจได้ว่า พุกखा จะมีวัสดุเพียงพอต่อการใช้งานอย่างต่อเนื่องและเพื่อวางแผนการสรรหาคู่ค้าวัสดุทั้งรายหลักและรายรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ พุกखा ได้พัฒนาระบบการสรรหาและประเมินคู่ค้าเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและได้คู่ค้าที่มีศักยภาพรองรับงาน และได้นำระบบ e-Auction เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดการเสนอราคาที่ยุติธรรมต่อคู่ค้าและเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

พุกखा เป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง โดยในการดำเนินโครงการ พุกखा จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ พุกखा จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองโดยจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น โดยพุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของพุกखा อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ พุกखा จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองซึ่งทำให้ พุกखा สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เทคโนโลยีการผลิต

พุกखा ได้ใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยให้การก่อสร้างบ้าน ซึ่งในส่วนของทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว จะใช้ระบบแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology คือ การนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมาใช้ ส่วนโครงการอาคารชุดขนาดใหญ่และขนาดเล็ก พุกखा ได้มีการนำระบบปริศาสที่เป็จุดแข็งของพุกखा มาใช้สำหรับการก่อสร้างทั้งอาคาร (Fully Precast) รวมทั้งมีการนำนวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้ด้วย ซึ่งนอกจากชิ้นงานที่ผลิตจากโรงงานที่ทันสมัยและได้คุณภาพทั้งความสวยงามและความแข็งแรงแล้วนั้น ยังสามารถช่วยให้กระบวนการก่อสร้างเป็นไปได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว และลดข้อผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานในช่วงของการก่อสร้างอันเนื่องมาจากฝีมือแรงงาน ตลอดจนช่วยบรรเทาปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

พุกखा ได้นำนวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้ในงานในกระบวนการก่อสร้าง โดยเฉพาะการก่อสร้างอาคารชุดแบบ Low Rise โดยเริ่มต้นใช้ในโครงการ “พลัม” ซึ่งการใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปนี้จะสามารถช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนต่างๆ ที่ยุ่งยากในการก่อสร้างห้องน้ำในอาคารชุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งจะทำให้คุณภาพดีขึ้น ด้วยรูปแบบที่สวยงามและมี

คุณค่าในสายตาลูกค้า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้สูงที่สุด ต่อมาได้ทำการศึกษาและพัฒนานวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปสำหรับทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวโดยจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาร่วมทดสอบและออกแบบโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปที่มีขั้นตอนการผลิตด้วยระบบอัตโนมัติ ซึ่งการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปจากโรงงานนำไปติดตั้งหน้างานนั้นสามารถควบคุมคุณภาพ ต้นทุน และรูปแบบที่สวยงามของห้องน้ำในบ้านทุกหลัง เพื่อส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพสูงที่สุดให้กับลูกค้า

พุกखा ได้มีการขยายการนำระบบ Fully Precast มาใช้ในการก่อสร้างแนวราบ ในกลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการใหม่ทุกโครงการ และกลุ่มธุรกิจบ้านเดี่ยว ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างมาก รวมถึงจะได้สินค้าที่มีความแข็งแรง รูปแบบที่สวยงามและคุณภาพดีมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้ พุกखा ได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก

โครงการคอนโดมิเนียมของพุกखा ทุกโครงการ มีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) โดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก และยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ซึ่งผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อมจะทำการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ทำประชาพิจารณ์ ทำการวิเคราะห์ผลกระทบอันเนื่องมาจากโครงการตั้งแต่ช่วงก่อสร้างและเปิดใช้อาคาร กำหนดมาตรการควบคุมสิ่งแวดล้อม และควบคุมการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และผู้ชำนาญการพิเศษจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

ในส่วน of โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) จะอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 โดยพุกखा ได้มีการกำหนดมาตรฐานและวิธีการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษหรือสิ่งใดๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดขึ้นจากการประกอบกิจการโรงงานดังกล่าว ซึ่ง พุกखा ได้มีการกำหนดมาตรการควบคุมในเรื่องผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่า พุกखा ดำเนินการด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

พุกखा มีมาตรการควบคุมมลพิษ 3 ประเภทคือ (ก) น้ำเสียจากกระบวนการผลิตคอนกรีตจะถูกควบคุมให้ไหลไปที่บ่อตกตะกอนจากนั้นจะคัดแยกหินและทรายนำกลับไปใช้ ส่วนน้ำก็นำกลับไปใช้ผลิต ไม่มีการปล่อยน้ำเสียสู่ชุมชน หรือที่สาธารณะ(ข) การควบคุมมลพิษทางอากาศได้มีการพ่นสปрейพ่นน้ำที่บริเวณโรงผสมคอนกรีตทั้งขณะเทหินทราย เข้ากองสต็อกตลอดจนสปเรย์น้ำขณะชักลากหิน ทราย เพื่อเข้าสู่กระบวนการผสมคอนกรีตเพื่อมิให้เกิดฝุ่นรบกวนชุมชน ช้างเคียงและในโรงงาน นอกจากนี้ในกระบวนการการผลิตยังได้ติดตั้งเครื่องดูดฝุ่นตลอดจนมีเครื่องขั้ทำความสะอาดพื้น เพื่อลดฝุ่นตกค้างในอาคารสำหรับพื้นที่ถนนภายในบริเวณโรงงานทั้งหมดได้มีการฉีดพ่นน้ำก่อนทำการกวาดถนนเพื่อ ป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่น (ค) การควบคุมมลพิษทางเสียง จากการผลิตส่วนใหญ่เกิดจากการใช้เครื่องทำคอนกรีต ให้ แน่น โดยในปี 2551 พุกखा ได้ติดตั้งแผ่นซับเสียง (Noise Barrier) เพื่อดูดซับเสียงที่เกิดขึ้นจากการผลิตและต่อมาได้มีการสั่งซื้อเครื่องทำคอนกรีตให้แน่นแบบใหม่โดยใช้ระบบเขย่า (Shaking System) แทนระบบเดิมที่เป็นระบบสั่น (Vibrating system) ซึ่งสามารถลดความเข้มข้นของเสียงลงได้อย่างมาก นอกจากนี้ พุกखा ยังได้มีการตรวจวัดระดับ ความดังของเสียงทั้งภายในบริเวณโรงงานและชุมชนข้างเคียงทุกปี

ในปี 2557 ได้ก่อสร้างโรงงานพุกखाพรีคาสท์ นวนคร ซึ่งเป็น Green Factory (Precast concrete Factory) แห่งแรกของไทยได้นำระบบการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาดำเนินงานประกอบไปด้วย (ก) ระบบการบริหารจัดการ น้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กรวมถึงเศษคอนกรีตสดจะมีค่า ความเป็นด่างสูงทำให้เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม พุกखा จึงทำบ่อตกตะกอนและนำเครื่อง Recycling concrete มาใช้เพื่อ นำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิต (ข) ระบบ ป้องกันและกำจัดฝุ่นมีการติดตั้งเครื่องดักฝุ่น (Dust Collector) เครื่องทำความสะอาดแบบข้างพร้อมระบบดูดฝุ่น (Shuttering cleaner with dust collect) เครื่องทำความสะอาด pallet พร้อมระบบดูดฝุ่น (Cleaning pallet with dust collector) และเลือกใช้ Batching plant ระบบปิด (Tower plant) โดยมี Conveyor ลำเลียงหินทรายซีเมนต์ในระบบปิด เพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่นจากหิน ทราย และฝุ่นผงคอนกรีตที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต (ค) การป้องกัน และลดผลกระทบด้านเสียงในโรงงานโดยใช้ระบบ Shaking System แทนระบบ Compacting System (เครื่องทำ คอนกรีตให้แน่น) ทำให้ไม่เกิดมลพิษทางเสียงในโรงงาน และชุมชนข้างเคียง

ในปี 2558 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 2 จากกระทรวงอุตสาหกรรม ทั้งโรงงานที่ลำลูกกาและนวนครพร้อมทั้งได้เริ่มมีการนำระบบ Solar Cell มาใช้กับระบบแสงสว่างและระบบสูบน้ำเพื่อทำ การ Reused น้ำสำหรับรดน้ำต้นไม้ดูแลสวนในพื้นที่โรงงานเพื่อลดการใช้ทรัพยากรไฟฟ้าและใช้ทรัพยากรน้ำอย่างคุ้มค่า

ในปี 2559 โรงงานพุกखाพรีคาสท์ ลำลูกกา ได้นำระบบการบริหารจัดการน้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็ก รวมถึงเศษคอนกรีตสด พุกखा จึงทำบ่อตกตะกอนและนำเครื่อง Recycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีต อีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษ วัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตโดยลงทุนก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 20 ล้านบาทซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2559

ในปี 2560 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 3 จากกระทรวงอุตสาหกรรม ทั้งโรงงานที่ลำลูกกาและนวนครซึ่งทั้ง 2 โรงงานได้ดำเนินการผลิตภายใต้การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ มีการติดตามประเมินผล และทบทวน เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง พร้อมกันนี้ ทางพุกखा ยังได้จัดทำระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) สำหรับระบบบำบัดน้ำเสียของโครงการและสำนักงานนิติบุคคล ซึ่งเป็นการใช้พลังงานสะอาดจากธรรมชาติโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์มาทดแทนพลังงานไฟฟ้ารูปแบบเดิม สามารถลดการใช้พลังงานไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ พุกखा ได้มีนโยบายที่จะนำโครงการดังกล่าวมาใช้ในโครงการใหม่ทุกโครงการ

ในปี 2561 โรงงานพุกखा พรีคาสท์ นวนคร ได้รับการรับรองโรงงานอุตสาหกรรมเชิงนิเวศ (Eco Factory) จากสถาบันน้ำและสิ่งแวดล้อม เพื่อความยั่งยืนสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยถือเป็นโรงงานที่มีระบบบริหารจัดการที่ดี มีความปลอดภัย การใช้ทรัพยากรและพลังงานอย่างคุ้มค่า ก่อให้เกิดของเสียน้อยที่สุด รวมทั้งมีความเกี่ยวข้องกับสังคมและผู้มีส่วนได้เสียโดยรอบ

2.4.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

รูปแบบของโรงพยาบาล สถานพยาบาลแบบพักค้างคืน General Hospital ชั้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 250 เตียง บริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานครบนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย

ทั้งนี้ วิมุต อินเตอร์ฯ ได้ซื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ทวิ) จากทางราชการแล้ว

2.5 การบริหารการผลิต

- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่ คือ ปูนซีเมนต์ หิน เหล็ก ซึ่งหาซื้อได้จากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั่วไป ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา พุกखा ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคารายปี หรืออาจสั้นกว่าตามความเหมาะสม เพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ได้ตลอดทั้งปี
- ส่วนผู้รับเหมาแรงงานมีจำนวนอยู่ในระบบของพุกखा ประมาณ 2,500 ราย
- พุกखा ได้พัฒนาความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาในงานสำคัญ ซึ่งเป็นที่ต้องการในตลาด เช่น งานถมดิน งานเสาเข็ม งานรับเหมาก่อสร้างอาคาร ให้เป็นคู่ค้าพันธมิตร เพื่อรองรับการขยายตัวของพุกखा ตามแผนในอนาคต

2.5.1 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านทาวน์เฮ้าส์

ในการบริหารจัดการงานก่อสร้างพุกखा ได้แบ่งการบริหารออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่

- ฝ่ายบริหารงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลและดำเนินการก่อสร้างโครงการก่อสร้างทุกโครงการให้เป็นไปตามแผนและรูปแบบที่กำหนด นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ดูแลค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งติดต่อประสานงานกับฝ่ายงบประมาณของพุกखा
- ฝ่ายควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance) ซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของบ้านแต่ละหลังที่สร้างเพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด

นอกจากนี้ พุกखा ยังมีฝ่ายงานสนับสนุนกลางในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนทั้งในส่วนที่บ้านทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว โดยฝ่ายสนับสนุนดังกล่าวได้แก่

- ฝ่ายสรรหาผู้รับเหมาซึ่งจะทำหน้าที่หาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และแรงงานเพื่อช่วยในการก่อสร้างตามจำนวนที่ต้องใช้ในแต่ละโครงการ
- ฝ่ายจัดซื้อซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อสนับสนุนให้การบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นไปอย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 พุกखा ได้มีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน โดยโอนย้ายฝ่ายสนับสนุนดังต่อไปนี้ไปอยู่ภายใต้การบริหารของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- ฝ่ายวิจัยและพัฒนาซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาปรับใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง
- ฝ่ายวิศวกรรมซึ่งจะทำหน้าที่ออกแบบและแก้ปัญหาทางเทคนิค
- ฝ่ายพัฒนาโครงการซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและร่วมพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยในโครงการต่างๆ

การออกแบบบ้าน ในการออกแบบบ้านในแต่ละโครงการ ฝ่ายการตลาดและการขายจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อกำหนดแนวทาง ลักษณะและรูปแบบ (Conceptual Design) ของบ้านที่ต้องการจะสร้างในแต่ละโครงการ รวมถึงงบประมาณและเทคนิคในการสร้างบ้าน หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาโครงการจะมอบหมายให้สถาปนิกออกแบบโครงบ้านตามแนวทาง ลักษณะและรูปแบบดังกล่าว เมื่อฝ่ายพัฒนาโครงการเห็นว่าแบบโครงบ้านที่ออกแบบโดยสถาปนิกมีความเหมาะสมแล้ว สถาปนิกจะดำเนินการออกแบบในส่วนที่เป็นรายละเอียด (Detailed Design) เพื่อให้แบบบ้านมีความสมบูรณ์ก่อนที่พุกखा จะเริ่มดำเนินการก่อสร้าง

ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ พุกखा จะแบ่งงานก่อสร้างออกเป็นสายการผลิต (Production Line) แต่ละสายการผลิตจะสามารถก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นได้ประมาณ 21 หลังต่อเดือน โดยในโครงการหนึ่งๆ อาจมีสายการผลิตมากกว่าหนึ่งสายการผลิต ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดโครงการ พุกखा จะส่งพนักงานของพุกखा เข้าทำการดูแลควบคุมงานก่อสร้างซึ่งจะมีประมาณ 10 คนต่อสายการผลิต ประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการเป็นผู้ดูแลโครงการ และจะมีวิศวกรโครงการ วิศวกรสนาม และผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นผู้ดูแลงานก่อสร้างในแต่ละระดับชั้นของงาน รวมถึงดูแลควบคุมผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านที่พุกखा ว่าจ้างเพื่อเข้าทำงานที่เป็นรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ เช่น งาน

เสาเข็ม งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานหลังคา งานสถาปัตยกรรม งานไฟฟ้าและประปา ทั้งนี้ พุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และลูกจ้างรายวันในจำนวนที่ พุกखा เห็นสมควรในแต่ละสายการผลิต ในระหว่างการก่อสร้าง ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะเข้าตรวจสอบคุณภาพของบ้านเป็นระยะๆ รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ เมื่อการก่อสร้างบ้านเสร็จสมบูรณ์ก่อนการเสนอขายหรือส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้าต่อไป

พุกखा สามารถสร้างบ้านประเภทนี้ได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการอื่น แต่มีคุณภาพเทียบเท่ากันและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายอื่น โดยนอกเหนือจากการที่ พุกखा มีความสามารถในการบริหารจัดการงานก่อสร้างได้เองดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีสาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่งอันได้แก่ การที่ พุกखा มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน รวมถึงชิ้นงานที่ได้ยังมีคุณภาพดีอีกด้วย โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่สำหรับบ้านในโครงการบ้านพุกखा และใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ พุกखा ใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการพุกखाวิลล์และเดอะคอนเนค

โดยช่วงแรกการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ พุกखा ได้ซื้อเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบผนังรับแรงแบบหล่อในที่จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเทคโนโลยีนี้เราเรียกว่า Tunnel Technology โดยระบบนี้จะใช้ผนังเป็นตัวรับน้ำหนักแทนเสาและคาน ขั้นตอนการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่การก่อสร้างโดยประกอบติดตั้งแบบเหล็กผนัง และพื้นชั้นบนในขั้นตอนเดียวกัน หลังจากนั้นจึงผูกเหล็กโครงสร้างและทำการเทคอนกรีตพร้อมกัน ทั้งผนังชั้นล่างและพื้นชั้นบน ขั้นตอนต่อไปจึงสร้างผนังชั้นต่อไป และติดตั้งโครงหลังคาให้ใช้งานได้ภายนอกที่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่สั้นกว่าการก่อสร้างทั่วไป (Conventional) เป็นอย่างมาก โดยใช้กับการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ พุกखा พุกखाวิลล์ เดอะ คอนเนค

ภายหลัง พุกखा ได้มีการก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยจากเยอรมันนี้ มาใช้กับการก่อสร้างบ้านเดี่ยว เมื่อดำเนินการผลิตไประยะหนึ่ง สามารถบริหารและควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงเริ่มนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ซึ่งเราเรียกว่า Precast Technology มาใช้กับการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยและชิ้นงานมีคุณภาพที่ดี เนื่องจากมีการควบคุมคุณภาพการผลิตชิ้นงานมาจากโรงงาน โดย พุกखा มีนโยบายปรับเปลี่ยนการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์จากการก่อสร้าง Tunnel Technology มาเป็น Precast Technology ทั้งหมดกับโครงการ พุกखा พุกखाวิลล์ เดอะ คอนเนค พาทีโอ

เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อการบริหารงานก่อสร้างบ้านเดี่ยว

2.5.2 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านเดี่ยว

การบริหารจัดการงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวจะเป็นไปในลักษณะเดียวกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างของโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ แต่สำหรับในส่วนการก่อสร้างในแต่ละโครงการ พุกखा จะแบ่งเจ้าหน้าที่รับผิดชอบเป็นแต่ละโครงการ แทนการแบ่งเป็นสายการผลิต เนื่องจากโครงการบ้านเดี่ยวมีจำนวนบ้านในการก่อสร้างต่อโครงการน้อยกว่าของบ้านทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ พุกखा จะส่งพนักงานของพุกखा เข้าทำการควบคุมดูแลงานก่อสร้างประมาณ 30 – 40 คนต่อโครงการและจะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่พุกखा เห็นสมควรในแต่ละโครงการ

เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ในระยะแรก พุกखा ได้ร่วมกับสถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (Asian Institute of Technology) ในการนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปหรือ เรียกสั้นๆ ว่า “พรีคาสท์” มาใช้ โดยการหล่อผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนักจะดำเนินการในพื้นที่ของแต่ละโครงการ ต่อมาในปี 2547 พุกखा ได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ขึ้นโดยซื้อเทคโนโลยีดังกล่าวจากประเทศเยอรมันซึ่งใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System อันเป็นระบบการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น และได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างชนิดนี้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวแบบสองชั้นเนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีรูปแบบผนังที่หลากหลาย โดยบ้านหลังหนึ่งจะมีส่วนประกอบประมาณ 30 – 60 ชิ้นเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้เป็นการหล่อชิ้นงานแต่ละชิ้นในโรงงาน จากนั้นจึงขนส่งชิ้นงานมาประกอบเป็นบ้านที่โครงการก่อสร้าง

ทั้งนี้จุดเด่นของเทคโนโลยีชนิดนี้ นอกจากจะมีจุดเด่นในทำนองเดียวกับจุดเด่นของเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่แล้วยังมีจุดเด่นอื่นๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการที่ไม่ต้องเสียพื้นที่คาน เสาค้ำ ให้มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ผนังมีความต้านทานไฟสูง มีความทึบเสียงมากกว่าการก่อสร้างโดยใช้อิฐมวลเบาหรืออิฐมวลเบา รวมถึงมีความต้านทานการซึมน้ำสูงด้วย นอกจากนี้เทคโนโลยีดังกล่าวดังกล่าวต้องการการบำรุงรักษาที่ต่ำ เนื่องจากเป็นโครงสร้างสำเร็จและทำให้ผู้อยู่อาศัยเสียค่าเบี้ยประกันภัยต่ำ เนื่องจากบ้านที่สร้างเป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก มีความสามารถในการทนไฟสูง มีความแข็งแรงและมีความทนทาน การก่อสร้างด้วยระบบนี้ พุกखा ได้ศึกษาและพัฒนา ร่วมกับสถาบัน AIT จนสามารถต้านทานแรงที่เกิดจากแผ่นดินไหวได้ถึงระดับ 7 ริกเตอร์

บ้านที่ก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีนี้ จะสามารถก่อสร้างได้ภายในระยะเวลา 30-45 วัน ซึ่งหากเป็นการก่อสร้างด้วยวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 วัน

ในปี 2548 พุกखा ยังมีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตด้วยระบบ BatteryMold เพื่อใช้ผลิตรั้วและเสา โดยในกระบวนการผลิตจะมีการวางแบบเหล็กซึ่งควบคุมด้วยระบบไฮโดรลิคในการดันและถอดแบบเหล็กให้ประกบและห่างออกจากกัน หลังจากทีแบบเหล็กประกบกัน โดยมีระยะห่างตามที่ต้องการแล้วจะมีการเทปูนลงในแบบเหล็ก หลังจากนั้นจะถอดแบบเหล็กออก เพื่อนำรั้วและเสาสำเร็จรูปไปใช้ในการก่อสร้างบ้านต่อไป โรงงาน

ดังกล่าวมีกำลังการผลิตสำหรับหมู่บ้านจำนวน 12 หลังต่อวันและได้เพิ่มการผลิตในส่วนเสาและรั้วบ้าน รั้วโครงการของโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงเสาโซลาร์ และ Parapet ของทาวน์เฮ้าส์อีกด้วย

ในปี 2550 ทาง พุกखाฯ ได้เข้ามาบุกตลาดคอนโดมิเนียม จึงได้มีนโยบายให้ก่อสร้างโรงงาน PCF3 เพื่อผลิตชิ้นส่วนผนังภายนอกของคอนโดมิเนียม โดยผนังภายในและโครงสร้างหลักยังเป็นระบบก่อสร้างระบบเดิม ต่อมาในปี 2553 ได้มีนโยบายการก่อสร้างระบบ Fully Precast ทำให้กำลังการผลิตของ PCF3 ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 เพื่อรองรับงานคอนโดมิเนียม สำหรับโรงงาน PCF3 มีการดัดแปลงโรงงานไปผลิตพื้น Pre-stress เพื่อรองรับแผนความต้องการบ้านเดี่ยวที่มากขึ้น

ปี 2553 พุกखाฯ มีส่วนแบ่งการตลาดของบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของโรงงานที่มีอยู่ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 และ โรงงาน PCF5 ด้วยเงินลงทุน 1,050 ล้านบาท และเริ่ม test run ผลิตได้เมื่อกลางเดือนธันวาคม 2553 โดยโรงงาน PCF5 สามารถผลิตบ้านได้ 400 หลังต่อเดือน เมื่อรวมกับกำลังการผลิตปัจจุบันของโรง PCF1 ทำให้กำลังการผลิตบ้านรวมเป็น 640 หลังต่อเดือน โดยโรงงาน PCF5 ที่สร้างใหม่เป็นโรงงานผลิตแผ่น พรีคาสท์ที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น

ปี 2554 โรงงาน PCF4 และ โรง PCF5 ที่เริ่มทดลองผลิต (test run) เมื่อปลายปี 2553 สามารถขยายความพร้อมกำลังการผลิตให้เต็มที่ได้ในกลางปี 2554 ต่อมาในช่วงปลายเดือนตุลาคม 2554 เกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่โรงงานสามารถป้องกันน้ำท่วมในตัวโรงงานไว้ได้ แต่ต้องหยุดผลิตเนื่องจากไม่สามารถขนส่งไปยังโครงการได้ โรงงานได้กลับมาผลิตอีกครั้งในเดือนมกราคม 2555

ปี 2556 ทางพุกखाฯ มีการปรับเปลี่ยน ระบบก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ จากระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast In Site Load Bearing Wall Structure) มาเป็น ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) อีกทั้งมีส่วนแบ่งในตลาดบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้ครึ่งปีหลัง โรงงาน PCF1-PCF5 ใช้กำลังการผลิตเกิน 100% เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทตามแผนธุรกิจ จึงมีแผนในการก่อสร้างโรงงานพรีคาสท์ PCF6 และPCF7 โดยพุกखाฯ ได้ซื้อที่ดิน 130 ไร่ ที่นวนคร จังหวัดปทุมธานี

ปี 2557 พุกखाฯ ได้ก่อสร้างโรงงานพุกखाพรีคาสท์แห่งใหม่ขึ้นที่นวนครจำนวน 2 โรงงานประกอบไปด้วย โรงงาน PCF6 และ PCF7 ด้วยเงินลงทุน 2,300 ล้านบาท โดยโรงงาน PCF6 ผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมีกำลังการผลิต 480 หลังต่อเดือนเริ่มทำการผลิตในเดือนกันยายนและโรงงาน PCF7 เพื่อผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง (Pre stressed concrete Slab) โดยใช้ระบบ Long Bed System โดยทำการติดตั้งเครื่องจักรในเดือนกันยายนและเริ่มผลิตต้นปี 2558

โรงงานพุกखाพรีคาสท์แห่งใหม่นี้ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดในโลกจากประเทศเยอรมนีใช้ระบบอัตโนมัติและควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทุกขั้นตอนการผลิตทำให้ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานทั่วไปอีกทั้งมีการนำ Robot มาใช้เพื่อลดการใช้แรงงานและทำให้ผลิตภาพ (Productivity) สูงขึ้นนอกจากนี้ยังได้นำระบบConcrete

Recycling มาใช้เพื่อนำน้ำทิ้งและเศษคอนกรีตจากการทำงานกลับมาใช้ในกระบวนการผลิตอีกครั้งพร้อมทำการแยกหินทรายนำกลับมาใช้ทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและถือว่าเป็น Green Factory แห่งแรกของไทยที่นำระบบนี้มาใช้ในอุตสาหกรรมผลิต Precast Concrete

ทางพุกखा ได้ขยายไปยังตลาดคอนโดมิเนียมมากขึ้นจึงมีนโยบายให้ใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดเวลาในการก่อสร้างและปรับเปลี่ยนโรงงาน PCF2 จากเดิมผลิตรั้วมาผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปซึ่งเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนพฤษภาคม 2557 มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป 4,000 ยูนิตต่อปี

ปี 2558 โรงงาน PCF7 เริ่มผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ทำให้กำลังการผลิตรวมของโรงงานเป็น 1,120 หลังต่อเดือนหรือคิดเป็น 5.2 ล้านตารางเมตรต่อปีถือว่าเป็นโรงงานที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศ

ปี 2559 พุกखा มีการขยายโครงการก่อสร้างอาคารชุดทั้งแนวราบและแนวสูงทำให้ความต้องการห้องน้ำสำเร็จรูปมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทางโรงงาน PCF2 จึงได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตทำให้มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นเป็น 7,200 ยูนิตต่อปี

ปี 2560 มีการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างจากพื้นชั้นล่าง เทในที่ (Flat Slab) มาเป็น ระบบ Precast พื้นชั้นล่าง (Ground Beam+ Slab 1) ซึ่งเรียกว่าระบบ Full Precast ทำให้โรงงานเพิ่ม Product ในการผลิตที่โรงงาน PCF3 และโรงงาน PCF7 และมีการปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างงานบันได ของทาวน์เฮ้าส์ จากบันไดโครงสร้างเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มีการเพิ่ม Product บันได มาผลิตที่โรงงาน PCF3 กำลังการผลิต 900 ยูนิตต่อเดือน

ปี 2561 จากการที่ปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างพื้นชั้นล่าง เทในที่ (Flat Slab) มาเป็นระบบ Full Precast มากขึ้นจาก 10% ในปี 2560 มาเป็น 65% ในปี 2561 ทำให้โรงงานทำการปรับเปลี่ยนไลต์การผลิตโรงงาน PCF1 มาทำการผลิต Product Ground Beam (คานคอดิน) ควบคู่กับการผลิต Bearing Wall งานผนังบ้าน รั้วหลังบ้านทาวน์เฮ้าส์ และมีการเริ่มปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างบันไดของบ้านเดี่ยว จากระบบการก่อสร้างแบบบันไดเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์บันไดบ้านเดี่ยว ทำให้การผลิตที่โรงงาน PCF3 กำลังการผลิต 900 ยูนิตต่อเดือน

ตารางสรุปย่อของโรงงานพรีคาสท์

ที่ตั้ง	โรงงาน	ระบบการผลิต	ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตต่อเดือน
ลำลูกกา	PCF1 (Carrousel I)	Semi-Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	700,000 ตร.ม.
	PCF2		Bathroom Pods (ห้องน้ำสำเร็จรูป)	ห้องน้ำสำเร็จรูป 7,200 Pods
	PCF3	Pre-stressed Long Line System	Pre stressed Concrete Slab (พื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง) Stair (บันได) Ground Beam (คานคอดิน)	600,000 ตร.ม.
	PCF4	Battery Mould system	Special Element (ชิ้นงานพิเศษ) Bearing Wall (Condo High Rise) ชิ้นงานห้องน้ำสำเร็จรูป รั้วหลังบ้านทาวน์เฮ้าส์	400,000 ตร.ม.
	PCF5 (Carrousel II)	Fully Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	1,300,000 ตร.ม.
นวนคร	PCF6	Fully Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	1,500,000 ตร.ม.
	PCF7	Pre-stressed Long Bed System	Pre stressed concrete Slab (พื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง) Ground Beam (คานคอดิน)	700,000 ตร.ม.

3. ปัจจัยความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ จึงเป็นความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมในอนาคต ซึ่งสามารถวิเคราะห์ประเด็นความเสี่ยง วิธีการป้องกัน และลดความเสี่ยง โดยสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าลงทุน การตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าลงทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ มาก ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พกษา”) และ บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต และไม่ได้มีการลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อยอื่นและบริษัทร่วมในปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ จะรับรู้กำไรและขาดทุนจากบริษัทย่อย ที่เข้าไปร่วมลงทุนคือ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต หากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ดีก็จะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทฯ แต่หากในทางกลับกัน หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีผลการดำเนินงานลดลงหรือขาดทุนก็จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ

3.1.2 ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก นอกจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่จะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทที่บริษัทฯ เข้าลงทุนแล้วนั้น ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนอีกด้วย ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัทคือ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต ดังนั้น ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยทั้ง 2 เป็นหลัก ทั้งนี้บริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัท มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากการเงินรวมของแต่ละบริษัท หลังจากหักทุนสำรองต่างๆ ตามกฎหมายแล้ว

บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต คงยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทฯ ได้เพราะอยู่ระหว่างการลงทุน และก่อสร้างโรงพยาบาลเพื่อเปิดดำเนินการ คาดว่าคงใช้เวลาอีก 1-2 ปี จนกว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จพร้อมเปิดดำเนินการได้ และมีผลกำไรเพียงพอที่จะจ่ายเงินปันผลได้ ดังนั้น ช่วงระหว่างนี้ รายได้และผลกำไรจะมาจากบริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีรายได้ค่อนข้างมั่นคง มีผลกำไรสม่ำเสมอและมีผลการ

ดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องซึ่งจะเป็นบริษัทย่อยหลักที่อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ

3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อยของบริษัทฯ

3.2.1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.1) ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

- ความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินได้ไม่เพียงพอกับความต้องการตามเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ

ช่องทางเพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการมากที่สุด คือ นายหน้าที่ดิน และอีกส่วนหนึ่งจะมาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินที่นำมาเสนอขายเอง พุกखा จึงได้กำหนดแผนเชิงรุกเพื่อที่จะกระตุ้นหรือจูงใจนายหน้าทั้งที่เป็นพันธมิตรเก่าและนายหน้ากลุ่มใหม่ๆ ให้เสนอและนำที่ดินที่อยู่ในทำเลเป้าหมายมาเสนอให้เร็วและมากที่สุด ส่วนกรณีที่เจ้าของที่ดินนำมาเสนอขายเองนั้นจะมีการพัฒนากระบวนการให้มีการคัดเลือก และตัดสินใจให้เร็วขึ้น ทั้งนี้ไม่ว่าแหล่งที่มาของที่ดินจะได้มาจากวิธีหรือช่องทางใด กระบวนการคัดเลือกและตัดสินใจซื้อที่ดินยังเน้นเรื่องกระบวนการที่โปร่งใส บริสุทธิ์ เป็นธรรมทั้งกับเจ้าของที่ดิน รวมทั้งพุกखा ยังได้กำหนดมาตรการในการป้องกัน และจัดปัญหาการแสวงหาผลประโยชน์ที่จะเป็นเหตุให้ต้นทุนที่ดินสูงขึ้นออกให้หมด

- ความเสี่ยงจากการตัดสินใจซื้อที่ดินผิดพลาด อาทิ ที่ดินตาบอด ที่ดินที่องค์ประกอบไม่เพียงพอต่อการขออนุญาตจัดสรรได้ ที่ดินที่อาจจะมีผลการกระทบต่อชุมชนระหว่างก่อสร้าง ฯลฯ

การดำเนินการเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าว คือ การจัดทำมีทีมงานสำรวจกายภาพของที่ดิน ที่มีความรู้ และประสบการณ์สูงในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงก่อนตัดสินใจซื้อ ร่วมกับการจ้างให้มีบริษัทประเมินราคาอิสระภายนอกทำการสำรวจ และประเมินราคา รวมถึงการจัดจ้างให้มีการรังวัดขอบเขต ตรวจสอบระดับดินและอื่นๆ อย่างรอบคอบรัดกุมที่สุด

นอกจากนี้ หากมีข้อสงสัยประเด็นความกว้างของเขตทาง หรือความเป็นสาธารณะ หรือประเด็นกฎระเบียบข้อห้ามของทางราชการก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานเพื่อขอคำรับรองจากหน่วยงานราชการต่างๆ อีกส่วนหนึ่ง ครอบคลุมถึงเรื่องผังสี แนวเวนคืน การเชื่อมทาง และประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

- ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินแพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น หรือซื้อที่ดินที่อยู่ในละแวกที่ไม่มีกำลังซื้อ หรือมีความต้องการน้อย

ด้วยกระบวนการที่รัดกุมก่อนตัดสินใจซื้อ กลุ่มงานธุรกิจจะทำการเก็บข้อมูลการตลาด การวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุน ศึกษาตลาดและคู่แข่ง เปรียบเทียบราคาตลาดของที่ดินเป้าหมาย ราคาที่ดินแปลงเปรียบเทียบราคาประเมินราชการ และราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการทำรายงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและผ่านการตรวจสอบโดยฝ่ายการเงิน จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากการพัฒนาโครงการแล้วไม่สามารถขายได้ตามแผนที่วางไว้หรือขาดทุนจากการพัฒนา

นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดินจะกระทำในรูปของคณะกรรมการ อันประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงที่ชำนาญการทั้งด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และข้อกำหนดของราชการด้านการควบคุมความเสี่ยง และอื่นๆ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าพุกखा สามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพได้ในช่วงเวลา และจำนวนแปลงที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจที่พุกखा กำหนดไว้ได้

1.2) ความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ตามที่ ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้กำหนดหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (top-up) เป็นมาตรการ macroprudential โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ดูแลผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยให้สามารถซื้อบ้านได้ในราคาที่เหมาะสม (2) ยกระดับมาตรฐานการพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน และ (3) เป็นมาตรการเชิงป้องกันเพื่อดูแลความเสี่ยงเชิงระบบ โดยสรุปได้ดังนี้

ประเภทที่อยู่อาศัย	เพดาน LTV ratio	LTV ratio สำหรับคำนวณสินทรัพย์เสี่ยง	Risk weight (RW)
กรณีหลักประกันมีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาท			
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่ง	≤ 100%	ที่อยู่อาศัยแนวสูง ≤ 90%	35%
		ที่อยู่อาศัยแนวราบ ≤ 95%	
		กรณี LTV ratio เกินที่กำหนดข้างต้น	75%
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่สอง	≤ 90%	≤ 90%	35%
- ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้วตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป			
- ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้วน้อยกว่า 3 ปี	≤ 80%	≤ 80%	
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไป	≤ 70%	≤ 70%	
กรณีหลักประกันมีราคาซื้อขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป			
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งหรือสัญญาที่สอง	≤ 80%	≤ 80%	35%
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไป	≤ 70%	≤ 70%	35%

จะเริ่มใช้บังคับกับสัญญาเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่มีผล ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 เป็นต้นไป โดยจะยกเว้นกรณีที่มีสัญญาจะซื้อจะขายก่อนวันที่ 15 ตุลาคม 2561 เพื่อลดผลกระทบต่อผู้ที่วางแผนซื้อที่อยู่อาศัยหรือผ่อนค่าง่อนแล้ว

สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบได้รับผลกระทบน้อยกว่ามาตรการดังกล่าว เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อบ้านหลังแรก (สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่ง) เพื่อใช้สำหรับพักอาศัยและเป็นบ้านหลังแรกจริงๆ สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูงคงจะได้รับผลกระทบบ้างสำหรับที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ส่วนที่อยู่อาศัยระดับบนที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป อาจจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีฐานะการเงินดี บางรายชำระเป็นเงินสด และการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไปมีจำนวนน้อย

พุกखा ได้เตรียมการรองรับผลกระทบจากมาตรการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่จะเริ่มใช้บังคับกับสัญญาเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่มีผล ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 อาทิ การปรับระยะเวลาการผ่อนดาวน์ให้นานขึ้น เปิดขายโครงการให้เร็วขึ้น รวมถึงการกระจายสินค้าให้ครอบคลุมทุกกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ พุกखा มีการยื่นคำขออนุมัติกู้เงินต่อธนาคารเพื่อให้เห็นเบื้องต้น (Pre-Approval) เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการจองที่อยู่อาศัยและมีความประสงค์จะขอกู้เงิน เพื่อลดความเสี่ยงของทั้งลูกค้าและของพุกखा นอกจากนี้ พุกखा ยังมีที่อยู่อาศัยหลายระดับราคาให้เลือกค่อนข้างมาก ลูกค้ายังสามารถเลือกที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำลงเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหรือนโยบายของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งในแต่ละช่วงเวลาด้วย

ปัจจุบัน พุกखा ได้จัดตั้งคณะทำงานเพื่อติดตามสภาวะเศรษฐกิจ และปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงจากนโยบายของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง รวมถึงการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคารและจัดหามาตรการในการสนับสนุนลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว โดยมีพันธมิตรทั้งธนาคารพาณิชย์และธนาคารของรัฐให้ลูกค้าของพุกखा สามารถเลือกใช้บริการได้ถึง 13 แห่ง

1.3) ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูง

ปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายรายเปิดตัวโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดเพื่อชิงส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี ส่งผลให้อุปทานของอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว อีกทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายมีการปรับตัวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างเห็นได้ชัด โดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยและนวัตกรรมที่อยู่อาศัยมาเป็นตัวขับเคลื่อนในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความโดดเด่นและความแตกต่างในการพัฒนาที่อยู่อาศัยในยุคปัจจุบัน รวมถึงตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้ามากยิ่งขึ้น

พุกखा เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่อยู่ในตลาดมานาน มีชื่อเสียงในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจในกลุ่มผู้บริโภค โดยพุกखा พัฒนาที่ดินในหลายทำเล ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ความเป็นอยู่ของลูกค้าหลากหลายกลุ่ม และเน้นกระจายการพัฒนาไปในทุกระดับราคา จึงทำให้พุกखा เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ พุกखा ได้พัฒนาคุณภาพการก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยนำนวัตกรรมการควบคุมคุณภาพบ้านและการก่อสร้างแบบ Real Estate Manufacturing (REM) หรืออาร์อีเอ็ม เข้ามาใช้เพื่อควบคุมการก่อสร้างบ้าน โดยจะให้ผู้รับเหมาทำงานก่อสร้างเฉพาะในส่วนงานที่ตนเองมีความถนัดและเชี่ยวชาญ ซึ่งแน่นอนว่าบ้านที่ก่อสร้างด้วยช่างฝีมือที่มีความเชี่ยวชาญย่อมมีคุณภาพและแข็งแรงทนทาน และตลอดการก่อสร้างจะมี Quality Improvement Team คอยเข้าไปควบคุมคุณภาพการก่อสร้างในทุกขั้นตอน ร่วมด้วยทีม Quality Construction Service ที่จะเข้าไปตรวจสอบและจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้างก่อนที่ลูกค้าจะเข้ามาตรวจรับบ้าน รวมทั้งนำปัญหาที่เกิดขึ้นมาวิเคราะห์หาสาเหตุ และปรับกระบวนการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ควบคู่ไปกับการออกแบบบ้านและพื้นที่โครงการที่ทันสมัยสอดคล้องกับความนิยมของกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ สำหรับงานด้านการขายและการตลาด มีการวางกลยุทธ์ New Marketing Approach ซึ่งเป็นการทำการตลาดรูปแบบใหม่ สำหรับกลุ่มธุรกิจแนวราบทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ โดยเน้นการใช้สื่อดิจิทัลเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพได้อย่างรวดเร็ว สามารถสร้างกระแสการรับรู้ได้เท่าทันคู่แข่ง โดย

ที่ผ่านมาถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก นอกจากนี้แล้วยังสร้าง New Channel ในการขาย โดยไม่มีข้อจำกัดรูปแบบการขายเพียงเฉพาะช่องทางเดิมๆ ที่เคยใช้พนักงานในบริษัทมาเป็นการใช้ลูกค้าแนะนำกันเองหรือบอกต่อผ่าน Prukha Member ตลอดจนการซื้อขายผ่านนายหน้ามืออาชีพ (Agent) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นได้ ทุกองค์ประกอบดังกล่าวจึงผนึกกำลังร่วมกันเพื่อเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้บ้านของพุกขา มีคุณภาพและแข็งแรง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกไลฟ์สไตล์ และได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคมาจนถึงทุกวันนี้

1.4) ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลักมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นจากอุปสงค์และอุปทาน และสภาวะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขนส่งสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น จะทำให้พุกขา มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตาม พุกขา อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายและเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของพุกขา

พุกขา ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคาในกลุ่มวัสดุก่อสร้างหลักทั้งหมด เพื่อให้พุกขา มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ตลอดทั้งปี และเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ โดยเฉพาะวัสดุหลักที่มีความสำคัญพุกขา มีนโยบายในการสร้างคู่ค้าพันธมิตร โดยมีการกำหนดรูปแบบตั้งแต่การคัดเลือก การดูแล การประเมินผล ตลอดจนแนวทางการดำเนินงานร่วมกันที่ชัดเจน นอกจากนี้ ได้จัดให้มีการประชุมรายงานการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างหลักเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งคำนวณหาผลกระทบต่อต้นทุนขาย เพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนราคาขายหรือจัดหาวัสดุทดแทน และจากนโยบายการสร้างบ้านพร้อมอยู่ (Ready to move in) แทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้าจอง ทำให้พุกขา สามารถวางแผนการก่อสร้างและการสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันการขาดแคลนวัสดุและความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี

1.5) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างยังคงเป็นปัญหาใหญ่กับภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในขณะนี้ผู้ประกอบการหลายรายมีโครงการก่อสร้างเป็นจำนวนมาก และภาครัฐได้ประกาศใช้กฎหมายแรงงานต่างด้าวฉบับใหม่ ซึ่งมีความเข้มงวดมากขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายประสบปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในบางสาขา แม้กระทั่งพุกขา ก็ประสบปัญหาดังกล่าวด้วยเช่นกัน หากพุกขา ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และแรงงานที่มีฝีมือเข้าดำเนินงานในโครงการของพุกขา ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างล่าช้าไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดและอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานก่อสร้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

พุกขา จึงได้คิดวิธีการก่อสร้างบ้านแนวราบ ซึ่งออกแบบให้มีกระบวนการเป็นระบบติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง โดยมีแผ่นคอนกรีตหล่อสำเร็จ (Precast Concrete Panel) เป็นโครงสร้างหลักและพุกขา เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างหลักของโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง โดยมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของพุกขา ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง และว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน หรือผู้รับเหมาแรงงาน เพื่อเข้าดำเนินการก่อสร้างในแต่ละส่วนงาน เช่น งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้อง งานหลังคา และงานสี เป็นต้น

โดยก่อสร้างภายใต้การควบคุมดูแลจากบุคลากรของพุกखाฯ ในด้านอาคารชุด เริ่มจากปี 2552 พุกखाฯ ได้มีการจ้างเหมางานแบบเบ็ดเสร็จเป็นครั้งแรกในการก่อสร้างตึกสูงหรือคอนโดมิเนียม ตลอดจนสร้างพันธมิตรกับผู้รับเหมารายที่มีผลงานโดดเด่น คุณภาพสูงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการขยายกำลังการผลิตหรือก่อสร้าง เพื่อรองรับการขยายตัวอย่างก้าวกระโดดของพุกखाฯ

นอกจากนี้ พุกखाฯ ได้ศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีระบบบริหารจัดการงานก่อสร้างใหม่ๆ หรือการสรรหาวัสดุหรือองค์ประกอบสำเร็จรูป เช่น ห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดระยะเวลาการก่อสร้าง รวมถึงเพิ่มคุณภาพของงานก่อสร้างให้ดียิ่งขึ้น

1.6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน

พุกखाฯ เป็นบริษัท ที่มีการสร้างบ้านด้วยเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นระบบการก่อสร้างแบบล่าสุด ซึ่งต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์เฉพาะด้าน เช่น ทีมพัฒนารูทกิจ ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์ นักออกแบบ ทีมก่อสร้าง ทีมขาย ทีมการตลาด โดยพุกखाฯ มีการออกแบบระบบให้รักษาและกระตุ้นให้บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการทำงาน เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบัน และอนาคต

พุกखाฯ ได้ตระหนักถึงปัจจัยทางด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และเตรียมความพร้อมในการรับมือกับความเสี่ยงดังกล่าวโดยการพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญให้ครบทุกส่วนงานส่งเสริมการโยกย้ายเพื่อการพัฒนาข้ามสายอาชีพ เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ รวมทั้ง พุกखाฯ มีการกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมความก้าวหน้าทางอาชีพของพนักงานที่เปิดโอกาสให้พนักงานที่มีความสามารถมีโอกาสให้ทุกคนเติบโตได้อย่างเท่าเทียมกัน โดยสร้างเครื่องมือและระบบเส้นทางการเติบโตในสายอาชีพ พร้อมทั้งมีระบบที่จะสนับสนุน สร้างความพร้อมเพื่อให้พนักงานได้พัฒนาตนเองเพื่อการเติบโตในสายอาชีพควบคู่กับการเติบโตทางธุรกิจขององค์กร เช่น การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) การเลื่อนตำแหน่ง (Promotion) การบริหารคนเก่ง (Talent Management) Leadership Opportunity Matching (LOM) การพัฒนา ความสามารถด้านภาวะผู้นำ (Leadership Competency) ทั้งนี้ พุกखाฯ มีนโยบายในการให้สวัสดิการและรางวัลที่มีความเหมาะสมกับบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเหล่านี้ ซึ่งส่งผลให้พุกखाฯ สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวลงได้

การพัฒนาบุคลากร

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบัน และอนาคตโดยพุกखाฯ มี Model การพัฒนา 70:20:10 กล่าวคือ

- **70 เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง (Experiential Learning)** เป็นรูปแบบการพัฒนาที่เกิดจากประสบการณ์จากการทำงาน และการคิดแก้ปัญหาผ่านจากการทำงานจริงทั้งที่เกิดขึ้นจากการทำงานประจำวัน หรืออาจมาจากการได้รับมอบหมายงานใหม่ๆ หรือโครงการใหม่ๆ ทำให้ต้องเรียนรู้และฝึกทักษะหลายๆ อย่าง เพื่อให้งานประสบ

ความสำเร็จ เช่น การเป็น Project Leader ของโครงการ Innovation การเป็น Project Leader ของโครงการ Improvement การเป็น Change Agent การเป็นผู้นำทีมในการแก้ไขปัญหาต่างๆ เป็นต้น

- **20 การเรียนรู้จากสิ่งรอบตัว (Learning from Others)** เป็นการเรียนรู้ที่เกิดจากทุกอย่างรอบตัว เช่น การสอนงาน (Coaching) จากหัวหน้างาน การได้รับข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) จากผู้บังคับบัญชา พี่เลี้ยง หรือจากบุคคลที่เกี่ยวข้องในการทำงาน การสังเกตผู้อื่น (Observing) การขอความคิดเห็นจากผู้อื่น (Peer Reviewing) การเรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญ (Shadowing and Expert) การเรียนรู้จากจากอินเทอร์เน็ต หรือในบางครั้งก็สามารถใช้การประชุมทีม เพื่อที่จะได้เรียนรู้ซึ่งกันและกันในทีมงาน ซึ่งวิธีการเหล่านี้ก็ถือเป็นการเรียนรู้จากสิ่งรอบตัว
- **10 เรียนรู้ในห้องเรียน (Formal Learning)** เป็นการเรียนรู้ที่เป็นรูปแบบมาตรฐานที่เราคุ้นเคย เช่น การเรียนรู้จากการเข้าอบรมสัมมนาทั้งการอบรมในห้องเรียน การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การเข้าอบรมตามที่บริษัทกำหนด รวมทั้งการเข้าอบรมภายนอก

การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning)

พกฯ มีการเตรียมความพร้อมเรื่องผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของผู้ที่จะขึ้นดำรงตำแหน่ง ทั้งในกรณีที่มีตำแหน่งว่างเพิ่มเติมในกรณีที่มีการขยายธุรกิจ และกรณีที่มีผู้บริหารตำแหน่งที่สำคัญๆ ที่กำลังจะว่าง อันเกิดจากการโยกย้าย การลาออก หรือการเกษียณอายุของพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ในตำแหน่งนั้นๆ โดยจะดำเนินการติดตามความคืบหน้าของการพัฒนา สรุปผลการพัฒนา และทบทวนแผนการพัฒนาละ 1 ครั้ง

Future Leader Program

เป็นโครงการที่พกฯ ดำเนินการเพื่อจะรับ Future Leader (Management Trainee) เพื่อสรรหาผู้บริหารระดับ Manager ของหน่วยงานต่างๆ ที่อาจจะขาดแคลนได้ในอนาคต หรือเป็นทักษะที่จะเป็นที่ต้องการในอนาคต โดยโครงการจะเปิดรับสมัครสำหรับผู้สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทขึ้นไป ไม่จำกัดสาขา โดยโครงการจะคัดเลือกบุคคลที่มีศักยภาพ และมีสมรรถนะสูง และสร้างกระบวนการเรียนรู้ และพัฒนาเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้บริหารในองค์กร โดยจะมีระบบการพัฒนาหลากหลายรูปแบบทั้งการฝึกอบรม Classroom training, Seminar การสอนงานและการ Coach จากผู้บริหาร รวมถึงการพัฒนาผ่านการมอบหมาย Project สำคัญของหน่วยงานโดยตลอดระยะเวลา 3 ปี พนักงานจะมีพี่เลี้ยง (Mentor) คอยแนะนำและดูแลเพื่อช่วยเตรียมความพร้อมที่จะรับผิดชอบในตำแหน่งผู้บริหารต่อไป

ทุนต้นกล้าพกฯ

เป็นโครงการของพกฯ ที่สนับสนุนการศึกษาแก่เยาวชน เพื่อสร้างรายได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์กับคู่แข่งทางธุรกิจ ในด้านการสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพ โดยมีการมอบทุนตั้งแต่ปี 2557 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ให้ทุนนักศึกษาของคณะวิศวกรรมศาสตร์ รวม 10 ทุนต่อปี
- ทุนละ 50,000 บาทต่อปีการศึกษาจำนวน 2 ปีการศึกษา (ปี3 และ ปี4)
- นักศึกษาจะได้รับการฝึกงานภาคฤดูร้อนหรือสหกิจศึกษาที่พกฯ เพื่อเรียนรู้งาน
- หลังเรียนจบพกฯ จะรับเข้าเป็นพนักงานของบริษัท

จนถึงปัจจุบัน มีนักศึกษาที่ได้รับทุนต้นกล้าพกฯ แล้วทั้งสิ้น 38 คน

1.7) ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายที่เข้มงวด

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจในลักษณะเป็น Holding Company โดยการถือหุ้นใน

- ก) บมจ. พุกखा เรียวเอสเตท (“พุกखा”) ตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด จำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป และ
- ข) บจ. โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง (“วิมุต โฮลดิ้ง”) ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน และสถานพยาบาล ด้วยการเข้าถือหุ้นในบจ. โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล (“วิมุต อินเตอร์”))

ในการดำเนินการธุรกิจตลอดมา พุกखा ได้ถือปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของหน่วยงานราชการมาโดยตลอด จึงมีความเชื่อมั่นว่าสินค้าทุกประเภทของพุกखा เป็นไปตามกฎหมาย ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างถูกต้อง รวมถึงมีการปฏิบัติตามคำแนะนำ หรือคำสั่งของหน่วยงานราชการ หรือองค์กรหน่วยงานกลางอื่นๆ จนเป็นที่ยอมรับทั้งจากลูกค้า และจากผู้ถือหุ้นด้วยดีเสมอมา

ทั้งนี้ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เชื่อมั่นว่าในการดำเนินธุรกิจของพุกखा นั้น ได้ใช้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้สามารถพัฒนาสินค้า มีการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ หรือจัดจ้างผู้รับจ้างที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จึงมีความมั่นใจและไว้วางใจว่า การมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของพุกखा เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ เอง และเพื่อผู้ถือหุ้นอย่างเต็มที่ จึงไม่มีความเสี่ยงทางกฎหมายจากการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด

1.8) ความเสี่ยงจากภาวะวิกฤตต่างๆ อันส่งผลต่อความไม่ปลอดภัยของโครงการก่อสร้าง

เนื่องจากธุรกิจหลักของพุกखा เป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุดจัดจำหน่าย ซึ่งสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงในการดำเนินธุรกิจ คือความปลอดภัยและอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน ในการเกิดอุบัติเหตุแต่ละครั้งส่งผลกระทบต่อความสูญเสียทั้งชีวิตและทรัพย์สินอย่างประมาณค่ามิได้ อย่างไรก็ตาม พุกखा ได้ตระหนักและให้ความสำคัญในการดูแลเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานเป็นอย่างมาก โดยส่งเสริมให้มีการสร้างความตระหนักรู้ (Awareness) เรื่องความปลอดภัยในการปฏิบัติงานผ่านการฝึกอบรมพนักงานในทุกส่วนของพุกखा โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของพนักงานผู้ปฏิบัติงานที่โครงการก่อสร้างและผู้รับเหมา พุกखा ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยระดับวิชาชีพในแต่ละกลุ่มธุรกิจเพื่อสุ่มตรวจสอบการปฏิบัติงานให้เกิดความปลอดภัย การจัดหาอุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่จำเป็น รวมถึงการกำหนดมาตรฐานความปลอดภัย (Safety Management) ให้ครอบคลุมการก่อสร้างในแนวราบของพุกखा และได้การรับรองมาตรฐานระบบบริหารจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OHSAS18001: 2007) ในโครงการแนวสูง จึงมั่นใจได้ว่าพุกखा มีการดูแลในเรื่องความปลอดภัยอย่างเป็นมาตรฐานสากล

สำหรับด้านการรับมือกับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉินหรือภาวะวิกฤตต่างๆ พุกखा ได้พัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องโดยยึดตามแนวทางมาตรฐานสากล COSO และ ERM Framework ซึ่งในแต่ละปีจะมีการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อเป้าหมายตามแผนธุรกิจ และกำหนดมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงอย่างเหมาะสม

ตลอดจนพัฒนาระบบการบริหารจัดการความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management System: BCMS) เพื่อรับมือกับความเสี่ยงด้านการหยุดชะงักของกระบวนการทำงานที่สำคัญ โดยมีการวิเคราะห์และจำลองสถานการณ์เหตุการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้าง และจัดให้มีการฝึกซ้อมแผนการจัดการเหตุการณ์ (Emergency Response Plan : ERP) ร่วมกับแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan : BCP) ให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ที่โครงการก่อสร้าง เพื่อเตรียมพร้อมรองรับเหตุวิกฤตต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น จากองค์ประกอบทั้งหมดนี้จึงมั่นใจได้ว่า พุกखा มีความตระหนักและให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการปฏิบัติทุกส่วนงาน และเตรียมพร้อมสำหรับรับมือกับเหตุการณ์และภาวะวิกฤตต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างทันท่วงที

1.9) ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

ท่ามกลางกระแสความเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน องค์การต่างๆ ล้วนเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงในหลากหลายบริบท อันส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรเป็นอย่างมาก เทคโนโลยีจึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาองค์กร โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการองค์กรเพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้อย่างทันท่วงที และสามารถลดความเสียหาย หรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ การเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้บริโภคส่งผลให้ช่องทางดิจิทัลมีบทบาทในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น พุกखा จึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจเกิดจากประเด็นดังกล่าว อาทิ ความล้าสมัยของเทคโนโลยี ซึ่งมีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ (Globalization) การใช้ Software ที่ยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ เนื่องจากการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำงานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การใช้งานของ Software มีความซับซ้อนเกินไป ทำให้ไม่สามารถดึงข้อมูลมาใช้งานได้มีประสิทธิภาพ (IT Literacy) ความไม่เสถียรภาพของเครือข่ายและระบบ Server ซึ่งมีผลต่อการนำข้อมูลในระบบมาใช้งานและการจัดเตรียมอุปกรณ์ที่ไม่พร้อมในการสนับสนุน หรือพัฒนาระบบฐานข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ความปลอดภัยของข้อมูล และระบบจัดการข้อมูล รวมถึงการรับมือจากการถูกโจมตีทาง Cyber หรือ Social media ที่จะส่งผลให้ระบบการดำเนินการหลักของธุรกิจได้รับความเสียหายหรือหยุดชะงัก (Cyber Threat) ประกอบกับระบบข้อมูล และการทำงานของพุกखा มีหลายระบบที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน แต่ข้อมูลเหล่านั้นยังไม่มีถูกรวบรวมจัดทำเป็นระบบฐานข้อมูลที่สามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างอัตโนมัติ (Big Data) การนำข้อมูลในระบบมาวิเคราะห์ ยังคงต้องใช้บุคลากรในการดำเนินการที่ค่อนข้างมาก

ทั้งนี้ เพื่อให้มุมมองภาพรวมของระบบสารสนเทศเชื่อมโยง และสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทมากขึ้น รวมถึงความสามารถในการป้องกันความเสี่ยง และความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นในประเด็นดังกล่าว พุกखा จึงได้มีการจัดทำโครงการ Streamline Process and Digitization โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับความต้องการ (Requirement) ในการดำเนินกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่คำนึงถึงการทำงานร่วมกันของทุกระบบที่ใช้ในพุกखा ให้มี System Integration ที่เหมาะสม นำมาซึ่งกระบวนการทำงาน และฐานข้อมูลที่เชื่อมประสาน (Synchronization) อย่างเพียงพอให้เกิดศักยภาพสูงสุด โดยสามารถแบ่งความสำคัญของกระบวนการออกเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย

- ส่วนแรก Opportunity Exploration คือ การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้งาน เพื่อช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจให้ตรงตามวัตถุประสงค์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการศึกษาถึงผลดี ผลเสีย และโอกาสในการนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาปรับใช้ให้เกิดความเหมาะสม และสอดคล้องกับบริบทองค์กร
- ส่วนที่สอง Operation Excellence คือ การทำงานของส่วนงาน Operation ซึ่งจะต้องพัฒนาให้มีความยั่งยืนมากขึ้น ทั้งในส่วน Front Office และ Back Office รวมถึงการจัดทำ Data Security Management ภายใต้การมุ่งเน้นกระบวนการบริหารจัดการองค์กรในรูปแบบ IT Base เพื่อให้ข้อมูลมีความปลอดภัย สามารถรักษาความลับของระบบงาน และข้อมูล (Security)

พร้อมกันนี้ พุกखाฯ ได้มีการติดตามประเมินความเสี่ยงดังกล่าว ผ่านดัชนีชี้วัด (Key Risk Indicators: KRIs) และแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อรายงานให้แก่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงระดับองค์การรับทราบอย่างต่อเนื่องตามรอบการรายงานผล (2 เดือนต่อครั้ง) รวมถึงสรุปประเด็นสถานะความเสี่ยงที่สำคัญ เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาเป็นประจำทุกไตรมาส และเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการรับมือกับเหตุการณ์ความเสี่ยงที่ทำให้ระบบงานเสียหาย หรือไม่สามารถใช้งานได้ อันจะส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงักลง พุกखाฯ ได้จัดให้มีการฝึกซ้อมแผนการกู้คืนระบบงาน (Disaster Recovery Plan: DRP) เป็นประจำอย่างต่อเนื่องทุกปี ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญ ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพให้มีความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ ต่อไป

3.2.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

การดำเนินธุรกิจของโครงการโรงพยาบาลวิมุต ภายใต้บริษัท โรงพยาบาล วิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุต อินเตอร์ฯ”) ต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของวิมุต อินเตอร์ฯ โดยปัจจัยเสี่ยงต่อไปนี้เป็นเพียงประเด็นสำคัญบางประการ ที่อาจส่งผลกระทบต่อวิมุต อินเตอร์ฯ และก่อให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ปัจจัยเสี่ยงที่ระบุไว้ได้อ้างอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของวิมุต อินเตอร์ฯ ที่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของวิมุต อินเตอร์ฯ ในอนาคตได้

ความเสี่ยงจากการก่อสร้างของโครงการที่อาจคาดเคลื่อนจากแผนการที่กำหนดไว้

วิมุต อินเตอร์ฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์การเติบโตในการลงทุนก่อสร้างอาคารโรงพยาบาลซึ่งมีมูลค่าการลงทุนทั้งหมด 4.9 พันล้านบาท โดยเริ่มก่อสร้างแล้ว และมีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2563 ทั้งนี้ อาจมีความเสี่ยงที่กำหนดการก่อสร้าง แล้วเสร็จล่าช้าไปกว่าแผนที่วางไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในต่อ ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของวิมุต อินเตอร์ฯ ได้

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น วิมุต อินเตอร์ฯ จึงได้มีการว่าจ้างผู้ออกแบบ และที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการออกแบบอาคารและควบคุมการก่อสร้างโรงพยาบาล เพื่อประมาณการระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินการก่อสร้าง รวมถึงการพิจารณาจัดทำกรรมวิธีประกันภัยในระยะที่เริ่มมีการก่อสร้างอาคาร เพื่อรองรับความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้างดังกล่าว และพิจารณาการกำหนดเงื่อนไขใน

สัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) โดยกำหนดค่าปรับจากการทำงานล่าช้า เพื่อให้สามารถเรียกเก็บจากผู้รับเหมาหลักได้ กรณีที่ก่อสร้างไม่แล้วเสร็จตามสัญญาที่กำหนด

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจให้บริการทางการแพทย์

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ มีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดมีการควบรวมกิจการอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีข้อได้เปรียบเรื่องต้นทุนการรักษา รวมถึงช่องทางการบริการที่หลากหลาย นอกจากการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนในระดับเดียวกันแล้ว ยังต้องแข่งขันกับการขยายการให้บริการของโรงพยาบาลรัฐ เช่น คลินิกพิเศษนอกเวลา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดึงดูดลูกค้าของวิมุต อินเตอร์ฯ

เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันวิมุต อินเตอร์ฯ จึงได้มีการวางกลยุทธ์ และแผนพัฒนาธุรกิจ เพื่อเป็นโรงพยาบาลชั้นนำ โดยการลงทุนในอุปกรณ์การแพทย์ และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย การศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ ในการนำเทคโนโลยีมาใช้ยกระดับสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้ครอบคลุมทั้งด้าน Clinical และ Healthcare Facility services เพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพ และขยายการให้บริการรักษาพยาบาลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพิจารณาระบบการรับรองคุณภาพระดับสากลจากสถาบัน Joint Commission International Accreditation (JCI) มาปรับใช้ตั้งแต่การวางรากฐานในการก่อสร้าง เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการเป็นโรงพยาบาลที่ให้มาตรฐานการรักษาระดับสากล อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันสถานการณ์ธุรกิจโรงพยาบาลยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ประชากรในพื้นที่ยังมีความต้องการบริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการบริการที่หลากหลาย รวมถึงการเข้าถึงบริการที่สะดวก และรวดเร็ว วิมุต อินเตอร์ฯ อาจมีการปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาได้

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาล

การให้บริการทางการแพทย์ จะต้องพึ่งพามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาลในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจุบันสามารถผลิตได้ในจำนวนจำกัด นอกจากนี้ปัจจุบันผลกระทบจากการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์ ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพ และประสบการณ์เข้าร่วมงานกับองค์กร ซึ่งบุคลากรดังกล่าวจะต้องใช้ระยะเวลานานในการพัฒนาความรู้ ความสามารถที่เหมาะสม วิมุต อินเตอร์ฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรวิชาชีพเหล่านี้จากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของโรงพยาบาลรัฐบาล และเอกชนในอนาคต

วิมุต อินเตอร์ฯ จึงมีการพิจารณาการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่มีการผลิตบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาล ในการให้ทุนการศึกษาในรูปแบบต่างๆ แก่นิสิต นักศึกษาเพื่อให้เกิดการพัฒนาความรู้ที่ต่อเนื่อง และนำความรู้ที่ได้มาใช้ในการทำงานร่วมกับองค์กรในอนาคตภายหลังจบการศึกษา นอกจากนี้ยังได้มีการพิจารณากำหนดอัตราค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งคาดการณ์ว่าจะสามารถลดผลกระทบด้านลบในปัจจุบันได้

3.3 ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 2 มกราคม 2562 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด คือ กลุ่มวิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งถือหุ้นใน บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จำนวน 1,651,285,370 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 75.45 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิอาจสามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญต่างๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับได้กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

นอกจากนี้ นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นจำนวน 1,314,009,986 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60.04 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และยังคงดำรงตำแหน่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มและเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

3.3.2 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นและอำนาจควบคุมจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ให้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ, พุกखाฯ และ/หรือบริษัทย่อยของพุกखाฯ คือ PSH-WF, PSH-WG ทั้งนี้ หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (earnings dilution) และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น (control dilution) โดยหากใบสำคัญแสดงสิทธิ PSH-WF, PSH-WG ถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 4,739 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 4,633 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการทรัพย์สินถาวร	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561
1. ที่ดินและอาคาร	2,988	2,922
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,353	1,233
3. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	139	153
4. ยานพาหนะ	8	5
5. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรและอุปกรณ์ระหว่างการจัดตั้ง	145	426
รวม มูลค่าสุทธิทางบัญชี	4,633	4,739

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีภาระผูกพันโดยมีการนำสินทรัพย์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาไปเป็นหลักประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการ	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของโรงงานแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป	1,267	1,196
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง)	3,305	2,181
รวม	4,572	3,377

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อซึ่งนำสินทรัพย์ไปค้ำประกัน ซึ่งค้ำประกันโดยบริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ดังนี้

- (ก) วงเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 2,200 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ข) วงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 50 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ค) วงเงินหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารจำนวน 5,911 ล้านบาทและ 4 ล้านเหรียญสหรัฐและ 65 ล้านอินเดียนรูปีสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ง) วงเงินตัวสัญญาใช้เงินที่ออกโดยธนาคารจำนวน 8,222 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (จ) วงเงินสินเชื่ออื่น 605 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

4.2 สินค้าคงเหลือในโครงการต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือในโครงการต่างๆ (ไม่รวมโครงการที่ยังไม่ทำการเปิดขาย และที่ดินรอการพัฒนา) จำนวน 187 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561	
1	บ้านพุกखा 38/3 ซอยพุกขา-วงแหวนฯ	เป็นเจ้าของ	4-2-19.60	N/A	97.18	104.91	18.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
2	บ้านพุกखा 84/1	เป็นเจ้าของ	1-3-56.20	N/A	273.55	173.75	36.06	หนังสือค้ำประกัน	มี
3	บ้านพุกखा 86/3 ไพรหม ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	เป็นเจ้าของ	2-2-33.70	N/A	165.18	112.55	27.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
4	บ้านพุกखा 96/2 (รังสิต-คลองหลวง2)	เป็นเจ้าของ	9-0-3.80	N/A	84.13	110.53	79.67	หนังสือค้ำประกัน	มี
5	บ้านพุกखा 95/2	เป็นเจ้าของ	3-0-50.50	N/A	235.43	173.86	70.85	หนังสือค้ำประกัน	มี
6	บ้านพุกखा 99	เป็นเจ้าของ	5-0-5.10	172.97	184.35	158.79	60.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
7	บ้านพุกखा 100 ป่าไม้อุทิศ	เป็นเจ้าของ	1-0-85.40	178.82	152.64	116.22	29.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
8	บ้านพุกखा 102 ศาลา-บรมราชชนนี	เป็นเจ้าของ	18-1-47.10	N/A	249.38	270.26	194.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
9	บ้านพุกखा 107 (สวนนท์-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	5-1-90.90	N/A	193.89	162.27	88.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
10	บ้านพุกखा 106/2 (บางปู-ตำหวี) โครงการ 2	เป็นเจ้าของ	14-0-69.20	N/A	190.61	207.65	175.49	หนังสือค้ำประกัน	มี
11	บ้านพุกखा 110 แจ้งวัฒนะ-ราชพฤกษ์	เป็นเจ้าของ	4-0-43.50	N/A	190.87	133.37	46.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
12	บ้านพุกखा 112 กาญจนภิเษก-รถไฟฟ้าบางไผ่	เป็นเจ้าของ	9-0-83.10	N/A	250.08	283.36	144.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
13	บ้านพุกखा 115 (รังสิต-คลองสาม)	เป็นเจ้าของ	10-0-99.30	N/A	169.58	190.08	118.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
14	บ้านพุกखा 117 เพชรเกษม 91	เป็นเจ้าของ	5-1-41.10	N/A	144.67	190.26	73.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
15	บ้านพุกखा 116 (รังสิต-ธัญบุรี)	เป็นเจ้าของ	4-1-82.80	N/A	98.63	109.56	43.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
16	บ้านพุกखा 118 เลียบวารี	เป็นเจ้าของ	10-1-52.30	N/A	210.89	259.22	113.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
17	บ้านพุกखा 121 สหพัฒน์-แหลมฉบัง	เป็นเจ้าของ	13-2-32.20	N/A	154.22	207.88	140.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
18	บ้านพุกखा 122 อมตะ-บายพาส	เป็นเจ้าของ	14-2-2.90	N/A	130.33	197.98	142.59	หนังสือค้ำประกัน	มี
19	บ้านพุกखा 120 กันตนา-กาญจนาฯ	เป็นเจ้าของ	17-1-41.20	N/A	150.79	258.35	185.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
20	บ้านพุกखा 119 (รังสิต-คลองสอง)	เป็นเจ้าของ	12-1-21.50	N/A	150.47	222.16	131.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
21	บ้านพุกखा 123 (พหลโยธิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	6-2-19.10	N/A	80.24	150.97	66.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
22	บ้านพุกखा 114/2 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	9-1-58.80	N/A	100.74	165.56	102.06	หนังสือค้ำประกัน	มี
23	บ้านพุกखा 124 (รังสิต-คลองสี่)	เป็นเจ้าของ	16-1-3.30	N/A	56.92	150.89	136.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
24	บ้านพนาลี 114/1 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	15-3-1.60	N/A	96.97	141.16	143.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
25	บ้านพุกखा 127 เศรษฐกิจ-พระราม2	เป็นเจ้าของ	8-1-70.30	N/A	-	125.95	109.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
26	บ้านพุกखा 126 (เทพารักษ์-กิ่งแก้ว)	เป็นเจ้าของ	19-0-91.80	N/A	-	207.48	202.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
27	บ้านพุกखा 125 ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ3	เป็นเจ้าของ	12-2-47.40	N/A	-	118.00	126.02	หนังสือค้ำประกัน	มี
28	บ้านพุกखा 128 สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ	เป็นเจ้าของ	12-3-6.00	N/A	-	114.53	132.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
29	บ้านพุกखा 129 ชีสเทิร์น-ปลวกแดง	เป็นเจ้าของ	17-1-71.00	N/A	-	128.60	152.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
30	บ้านพุกखा 133 พระราม2-เอกชัย	เป็นเจ้าของ	13-3-53.30	N/A	-	94.70	199.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
31	บ้านพุกखा 132 (ลำลูกกา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	24-1-82.50	N/A	-	0.92	205.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
32	บ้านพุกखा 135 พระราม2 (พื้นที่ย่านรังสิต)	เป็นเจ้าของ	7-3-14.10	N/A	-	0.39	118.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
33	บ้านพุกखा 134 (รังสิต-คลอง7)	เป็นเจ้าของ	17-2-9.80	N/A	-	57.01	100.44	หนังสือค้ำประกัน	มี
34	บ้านพุกखा 131 (รังสิต-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	21-3-1.00	N/A	-	144.52	273.94	หนังสือค้ำประกัน	มี
35	บ้านพุกखा 136 (แพรงกะ-สุขุมวิท)	เป็นเจ้าของ	11-0-79.20	N/A	-	0.01	136.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
36	บ้านพุกखा 130 นนทบุรี-สวนหลวง	เป็นเจ้าของ	10-2-31.50	N/A	-	73.14	87.17	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561	
37	บ้านพุกखा 137 บ้านโพธิ์-มอเตอร์เวย์	เป็นเจ้าของ	12-0-78.80	N/A	-	80.48	145.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
38	พุกखा วิลลส์ 8/1 (ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	14-3-51.00	N/A	161.66	162.90	167.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
39	พุกखा วิลลส์ 58	เป็นเจ้าของ	0-0-52.00	N/A	7.38	6.22	0.34	ไม่มี	
40	พุกखा วิลลส์ 64 (สายไหม)	เป็นเจ้าของ	1-3-17.80	N/A	235.30	194.05	62.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
41	พุกखा วิลลส์ 68	เป็นเจ้าของ	4-2-80.80	N/A	328.14	275.82	177.73	หนังสือค้ำประกัน	มี
42	พุกखा วิลลส์ 71/2 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	10-1-59.20	N/A	162.39	139.46	146.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
43	พุกखा วิลลส์ 71/1 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	1-2-10.80	N/A	139.64	87.14	42.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
44	พุกखा วิลลส์ 76	เป็นเจ้าของ	11-1-64.00	N/A	415.56	395.30	377.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
45	พุกखा วิลลส์ 75 (เชียงใหม่)	เป็นเจ้าของ	4-1-64.70	N/A	194.62	163.92	130.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
46	พุกखा วิลลส์ 55/3	เป็นเจ้าของ	0-0-55.60	N/A	2.93	3.62	2.66	ไม่มี	
47	พุกखा วิลลส์ 80	เป็นเจ้าของ	1-1-81.30	208.49	157.27	138.42	49.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
48	พุกखा วิลลส์ 81	เป็นเจ้าของ	1-3-77.90	N/A	202.07	148.47	80.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
49	พุกखा วิลลส์ 82/2 (กะทู้-สามกonge)	เป็นเจ้าของ	6-2-47.80	N/A	145.61	166.50	159.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
50	พุกखा วิลลส์ 88	เป็นเจ้าของ	11-0-23.00	N/A	297.89	263.54	206.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
51	พุกखा วิลลส์ 86/1 (ศรีราชา-บ่อวิน)	เป็นเจ้าของ	13-3-83.00	N/A	178.38	167.64	168.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
52	พุกखा วิลลส์ 92 (อ่อนนุช-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	13-2-9.60	N/A	273.88	239.68	141.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
53	พุกखा วิลลส์ 87/1	เป็นเจ้าของ	5-0-81.90	N/A	421.80	307.09	111.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
54	พุกखा วิลลส์ 93 (นครินทร์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	5-0-72.80	N/A	184.96	221.56	164.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
55	พุกखा วิลลส์ 94 ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	3-0-13.50	N/A	135.28	165.39	94.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
56	พุกखा วิลลส์ 85	เป็นเจ้าของ	19-0-30.80	N/A	417.84	513.58	419.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
57	พุกखा วิลลส์ 95	เป็นเจ้าของ	2-1-65.70	N/A	212.86	167.90	72.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
58	พุกखा วิลลส์ 91/3 (ศาลายา ซอย 5/8)	เป็นเจ้าของ	4-0-60.90	N/A	25.21	31.31	77.78	หนังสือค้ำประกัน	มี
59	พุกखा วิลลส์ 97 (วงแหวน-อ่อนนุช)	เป็นเจ้าของ	13-0-23.90	N/A	315.98	371.03	216.42	หนังสือค้ำประกัน	มี
60	พุกखा วิลลส์ 100 (พหลโยธิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	9-1-67.80	N/A	2.35	142.00	134.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
61	พุกखा วิลลส์ 99	เป็นเจ้าของ	15-0-90.20	N/A	153.56	250.68	249.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
62	พุกखा วิลลส์ 91/1	เป็นเจ้าของ	4-3-91.40	N/A	121.88	127.54	85.16	หนังสือค้ำประกัน	มี
63	พุกखा วิลลส์ 98 (พระราม 5-บางกวย 23)	เป็นเจ้าของ	7-0-22.40	N/A	61.58	193.83	210.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
64	พุกखा วิลลส์ 102 (บางนา-แอมแบค)	เป็นเจ้าของ	6-3-0.60	N/A	2.38	125.79	115.85	หนังสือค้ำประกัน	มี
65	พุกखा วิลลส์ 101 (กลาง-เทพกษัตรี)	เป็นเจ้าของ	11-2-54.50	N/A	97.82	94.95	160.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
66	พุกखा วิลลส์ 103	เป็นเจ้าของ	19-3-49.00	N/A	0.03	320.60	312.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
67	พุกखा วิลลส์ 104	เป็นเจ้าของ	17-2-9.30	N/A	-	258.42	268.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
68	พุกखा วิลลส์ 106 (รังสิตคลองสอง)	เป็นเจ้าของ	20-0-55.20	N/A	-	338.47	280.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
69	พุกखा วิลลส์ 105/1 (รามอินทรา-พระยาสุเรนทร์)	เป็นเจ้าของ	8-3-81.70	N/A	-	141.83	162.65	หนังสือค้ำประกัน	มี
70	พุกखा วิลลส์ 109 (รามคำแหง-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	23-0-53.60	N/A	-	411.70	522.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
71	พุกखा วิลลส์ 108	เป็นเจ้าของ	13-3-55.60	N/A	-	177.09	231.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
72	พุกखा วิลลส์ 111 (รังสิต)	เป็นเจ้าของ	23-2-6.80	N/A	-	163.07	258.50	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561	
73	พุกखा วิลล์ 110 (ลาดกระบัง)	เป็นเจ้าของ	16-0-37.50	N/A	-	103.86	232.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
74	พุกखा วิลล์ 113 (ติวานนท์-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	8-3-12.80	N/A	-	85.07	186.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
75	พุกखा วิลล์ 114 (ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า)	เป็นเจ้าของ	10-2-60.40	N/A	-	160.24	195.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
76	พุกखा วิลล์ 115 (ถ.สมโภชเชียงใหม่ 700 ปี)	เป็นเจ้าของ	14-1-42.20	N/A	-	0.82	331.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
77	THE CONNECT 30 (อัมพรี เพชรเกษม 48)	เป็นเจ้าของ	1-0-38.20	N/A	223.85	151.94	60.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
78	THE CONNECT 32 (อัมพรี ลาดพร้าว 126)	เป็นเจ้าของ	3-3-25.90	330.67	279.64	225.60	167.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
79	THE CONNECT 37 (หลักสี่-ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	5-0-59.00	213.56	422.34	219.90	98.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
80	THE CONNECT 39 (รัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	1-2-85.30	N/A	154.04	102.57	36.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
81	THE CONNECT 45 (กรุงเทพ-ปทุมธานี)	เป็นเจ้าของ	11-3-61.00	N/A	177.25	165.60	153.11	หนังสือค้ำประกัน	มี
82	THE CONNECT 44 (กาญจนาฯ-กันตนา)	เป็นเจ้าของ	13-0-77.80	N/A	127.90	199.72	150.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
83	THE CONNECT 47 (สุวรรณภูมิ4)	เป็นเจ้าของ	19-1-71.20	N/A	9.59	337.21	282.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
84	THE CONNECT 48 (พระราม5-นครินทร์)	เป็นเจ้าของ	4-2-25.60	N/A	0.06	169.36	113.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
85	THE CONNECT 49 (แอม-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	19-0-23.60	N/A	-	193.35	192.65	หนังสือค้ำประกัน	มี
86	THE CONNECT 50 (กรุงเทพฯ-ปทุมธานี)	เป็นเจ้าของ	20-2-92.60	N/A	-	161.24	265.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
87	THE CONNECT 51 (เทพารักษ์-เมืองใหม่)	เป็นเจ้าของ	12-2-3.80	N/A	-	149.71	102.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
88	THE CONNECT 52 (บางนา-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	12-2-47.10	N/A	-	243.53	221.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
89	THE CONNECT 53 (วงแหวน-พระราม 9)	เป็นเจ้าของ	11-3-59.20	N/A	-	272.04	360.09	หนังสือค้ำประกัน	มี
90	THE CONNECT 54 (รามอินทรา-มีนบุรี)	เป็นเจ้าของ	8-0-43.10	N/A	-	158.39	179.53	หนังสือค้ำประกัน	มี
91	The Plant CITI (แจ้งวัฒนะ)	เป็นเจ้าของ	2-3-60.80	N/A	274.68	154.99	65.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
92	PATIO พระราม 2	เป็นเจ้าของ	5-2-98.50	221.88	332.24	299.22	186.09	หนังสือค้ำประกัน	มี
93	พุกखा วิลเลจ 43/1	เป็นเจ้าของ	4-1-90.70	N/A	117.84	66.07	50.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
94	เนเชอรัล เทรนด์ ศรีนครินทร์	เป็นเจ้าของ	5-0-88.90	N/A	170.51	94.84	76.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
95	เดอะแกลเลอรีแอนด์เนเชอรัล เทรนด์ (รัตนธิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	16-2-66.30	299.35	369.29	281.91	240.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
96	เนเชอรัล เทรนด์ ประชาอุทิศ 90	เป็นเจ้าของ	28-0-99.40	341.02	310.92	338.69	309.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
97	เดอะแพลนท์ แลนด์เนเชอรัล เทรนด์ ปิ่นเกล้าพุทธมณฑล	เป็นเจ้าของ	24-3-41.50	N/A	310.12	313.99	280.49	หนังสือค้ำประกัน	มี
98	เดอะแพลนท์ วงแหวน-ลำลูกกา คลอง5	เป็นเจ้าของ	19-3-21.10	N/A	199.61	239.66	206.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
99	บ้านพุกखा ไพร่ วงแหวนฯ-ลำลูกกา คลอง5	เป็นเจ้าของ	15-3-79.50	N/A	103.50	120.73	130.24	หนังสือค้ำประกัน	มี
100	เดอะแพลนท์ (รังสิต-คลอง2)	เป็นเจ้าของ	15-1-43.70	N/A	128.14	215.01	172.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
101	พุกखाไลฟ์ ล็อกซ์ รัตนธิเบศร์	เป็นเจ้าของ	2-3-69.80	N/A	149.97	128.39	67.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
102	พาทีโอ ศรีนครินทร์-พระราม 9	เป็นเจ้าของ	9-0-85.70	N/A	449.14	396.17	369.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
103	วิลเลจ ไลฟ์ (รัตนธิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	9-3-63.30	N/A	330.11	280.62	237.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
104	พาทีโอ วิวาดี สงขลา	เป็นเจ้าของ	1-1-86.60	N/A	232.80	193.14	69.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
105	พาทีโอ รามอินทรา โครงการ1/1	เป็นเจ้าของ	5-1-44.50	N/A	696.82	305.35	280.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
106	พาทีโอ บางนา-วงแหวน	เป็นเจ้าของ	19-0-99.70	N/A	404.44	482.17	462.51	หนังสือค้ำประกัน	มี
107	พาทีโอ พหลโยธิน	เป็นเจ้าของ	6-1-59.20	N/A	174.01	267.04	265.32	หนังสือค้ำประกัน	มี
108	พาทีโอ รามคำแหง	เป็นเจ้าของ	4-1-70.20	N/A	-	93.62	134.77	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561	
109	พาทีโอ พระราม 5 สิรินคร	เป็นเจ้าของ	3-2-3.50	N/A	-	43.23	93.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
110	พาทีโอ พัฒนาการ 32	เป็นเจ้าของ	4-3-48.50	N/A	-	109.11	150.06	ไม่มี	
111	พาทีโอ ลาดกระบัง อ่อนนุช/1	เป็นเจ้าของ	17-1-71.50	N/A	-	0.43	326.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
112	บ้านพุกखा 144 (รังสิต-บางพูน โครงการ3)	เป็นเจ้าของ	20-0-29.90	N/A	-	-	167.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
113	พุกखा วิลล์ 107/4 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	2-0-70.20	N/A	-	-	45.42	หนังสือค้ำประกัน	มี
114	พุกखा วิลล์ 107/1 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	2-1-20.10	N/A	-	-	56.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
115	บ้านพุกखा 80 (พญา)	เป็นเจ้าของ	11-3-60.50	N/A	153.67	119.21	102.85	หนังสือค้ำประกัน	มี
116	บ้านภัสสร 26 (ราชพฤกษ์-ติวานนท์)	เป็นเจ้าของ	5-2-77.70	N/A	221.14	135.07	46.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
117	บ้านภัสสร 29 (ถ.รังสิต-นครนายก)	เป็นเจ้าของ	4-3-45.00	N/A	123.61	104.52	58.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
118	บ้านภัสสร 39 (พระราม 5 สิรินคร)	เป็นเจ้าของ	11-0-42.70	N/A	311.20	282.79	175.11	หนังสือค้ำประกัน	มี
119	The Palm กะทู้-ป่าตอง	เป็นเจ้าของ	19-1-3.30	395.16	412.47	382.21	337.06	หนังสือค้ำประกัน	มี
120	The Plant เชียงใหม่ มหิดล-เจริญเมือง	เป็นเจ้าของ	18-0-51.20	N/A	263.82	237.35	210.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
121	ภัสสร ไพร์ด เชียงใหม่ (มหิดลเจริญเมือง)	เป็นเจ้าของ	3-1-72.20	N/A	113.31	93.12	58.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
122	บ้านภัสสร 51 (ปิ่นเกล้า-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	21-2-51.40	N/A	303.83	287.43	268.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
123	The Plant Simpls (พหลโยธิน-สายไหม)	เป็นเจ้าของ	13-3-11.00	N/A	371.10	292.63	222.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
124	ภัสสร ไพร์ด ศรีนครินทร์-เทพารักษ์	เป็นเจ้าของ	4-3-87.10	N/A	141.17	91.28	45.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
125	บ้านภัสสร 57 เพชรที่จ ปิ่นเกล้า-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	28-2-68.50	N/A	511.61	491.05	445.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
126	The Plant พหลโยธิน รังสิต	เป็นเจ้าของ	12-3-91.10	N/A	183.97	180.21	141.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
127	The Plant อโยธยา	เป็นเจ้าของ	33-2-73.00	N/A	181.79	195.10	171.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
128	The Plant (เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	13-1-19.70	N/A	276.61	224.61	145.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
129	บ้านภัสสร 66 เพชรที่จ (บางนา-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	18-0-9.80	N/A	601.55	542.83	417.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
130	The Plant รังสิต-คลอง3	เป็นเจ้าของ	20-1-76.90	N/A	221.39	242.52	170.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
131	บ้านภัสสร 69 เพชรที่จ จตุโชติ-วัชรพล	เป็นเจ้าของ	15-0-95.30	N/A	230.08	231.75	193.63	หนังสือค้ำประกัน	มี
132	บ้านภัสสร 70 (เกาะแก้ว)	เป็นเจ้าของ	13-3-20.90	N/A	138.35	164.76	169.95	หนังสือค้ำประกัน	มี
133	The Plant ฉลองกรุง	เป็นเจ้าของ	11-2-30.40	N/A	86.57	177.73	107.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
134	The Plant (กิ่งแก้ว-เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	16-2-54.60	N/A	166.61	197.34	169.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
135	The Plant (ปากเกร็ด)	เป็นเจ้าของ	6-1-18.50	N/A	126.23	154.19	127.68	หนังสือค้ำประกัน	มี
136	บ้านภัสสร 78 (วงแหวน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	16-0-74.30	N/A	402.17	437.53	505.02	หนังสือค้ำประกัน	มี
137	บ้านภัสสร 79 (แจ้งวัฒนะ-ชัยพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	22-0-26.90	N/A	496.33	296.19	319.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
138	บ้านภัสสร 77 (สรประภา)	เป็นเจ้าของ	10-3-15.10	N/A	367.10	430.82	327.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
139	บ้านภัสสร 74 (เทพารักษ์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	45-0-80.90	N/A	2.28	279.20	256.02	หนังสือค้ำประกัน	มี
140	The Plant (ตลาด-เทพราชบุรี)	เป็นเจ้าของ	28-0-42.90	N/A	126.93	139.87	215.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
141	The Plant รังสิต-คลองหลวง	เป็นเจ้าของ	12-1-20.60	N/A	-	130.31	133.42	หนังสือค้ำประกัน	มี
142	The Plant (เทพารักษ์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	30-1-79.10	N/A	-	152.84	172.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
143	บ้านภัสสร 82 เพชรที่จ (บางนา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	25-2-12.90	N/A	-	281.02	482.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
144	บ้านภัสสร 83 (รามคำแหง-ราษฎร์พัฒนา)	เป็นเจ้าของ	28-3-42.60	N/A	-	368.70	474.96	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561
145	พุกखा วิลเลจ 6	เป็นเจ้าของ	13-0-37.60	N/A	139.48	118.90	71.54	หนังสือค้ำประกัน มี
146	พุกखा วิลเลจ 42	เป็นเจ้าของ	7-2-86.50	N/A	314.15	187.05	102.90	หนังสือค้ำประกัน มี
147	พุกखा วิลเลจ 43/2	เป็นเจ้าของ	12-3-64.20	N/A	224.89	131.81	108.25	หนังสือค้ำประกัน มี
148	พุกखा วิลเลจ 45	เป็นเจ้าของ	14-1-67.00	N/A	226.75	200.19	157.18	หนังสือค้ำประกัน มี
149	พุกखा วิลเลจ 46	เป็นเจ้าของ	7-1-29.70	N/A	101.93	131.84	99.04	หนังสือค้ำประกัน มี
150	พุกखा วิลเลจ 47 (เดอะแพลนท์ อ่อนนุช-มอเตอร์เวย์)	เป็นเจ้าของ	30-0-67.50	N/A	180.10	262.27	213.59	หนังสือค้ำประกัน มี
151	พุกखा วิลเลจ 48 (ปิ่นเกล้า-กาญจนาภิเษก)	เป็นเจ้าของ	22-0-97.70	N/A	177.84	274.28	247.53	หนังสือค้ำประกัน มี
152	พุกखा วิลเลจ 50 (กาญจนาภิเษก-บางใหญ่)	เป็นเจ้าของ	31-3-61.30	N/A	182.35	235.49	279.84	หนังสือค้ำประกัน มี
153	พุกखा วิลเลจ 49 (เดอะแพลนท์ วงแหวน-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	50-3-20.40	N/A	280.77	349.61	381.57	หนังสือค้ำประกัน มี
154	พุกखा วิลเลจ 51 (เดอะแพลนท์ รังสิต-คลอง 5)	เป็นเจ้าของ	34-0-55.40	N/A	0.03	134.31	179.57	หนังสือค้ำประกัน มี
155	เนเชอรัล&เดอะแกลเลอรี พระราม2 วงแหวน	เป็นเจ้าของ	18-0-23.90	390.92	359.93	341.12	261.66	หนังสือค้ำประกัน มี
156	เดอะแพลนท์ พระราม2-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	17-1-40.90	N/A	216.81	238.78	199.55	หนังสือค้ำประกัน มี
157	เดอะแพลนท์ (รังสิตคลอง4-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	30-2-77.30	N/A	123.25	194.53	244.75	หนังสือค้ำประกัน มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561
158	The Tree วิโอ แอท บางอ้อ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	5,083.74	N/A	1,969.02	880.17	277.75	ไม่มี
159	พลัมคอนโด พลโยธิน 89	เป็นเจ้าของ	32,865.53	N/A	1,671.22	1,214.39	749.40	ไม่มี
160	URBANO ราชวิถี	เป็นเจ้าของ	8,012.48	N/A	209.16	400.55	556.74	ไม่มี
161	CHAPTER ONE ECO รัชดา-ห้วยขวาง	เป็นเจ้าของ	32,737.98	N/A	1,272.22	1,698.62	2,002.10	ไม่มี
162	CHAPTER ONE ชายน์ บางโพ	เป็นเจ้าของ	17,674.75	N/A	265.27	314.96	755.72	ไม่มี
163	เดอะ รีซิรัฟ ทองหล่อ	เป็นเจ้าของ	7,123.12	455.59	397.80	402.56	407.78	ไม่มี
164	เดอะ รีซิรัฟ ประดิพัทธ์	เป็นเจ้าของ	8,316.95	N/A	356.74	407.03	571.95	ไม่มี
165	เดอะ รีซิรัฟ สุขุมวิท 61	เป็นเจ้าของ	11,150.88	N/A	677.14	772.27	904.25	ไม่มี
166	เดอะทรี สุขุมวิท	เป็นเจ้าของ	2,157.37	N/A	138.90	326.36	142.46	ไม่มี
167	เดอะทรี สุขุมวิท 71-เอกมัย	เป็นเจ้าของ	28,279.35	N/A	419.43	609.21	1,256.84	ไม่มี
168	เดอะทรี จักรีนทาวน์ 30	เป็นเจ้าของ	9,306.65	N/A	238.64	304.61	583.92	ไม่มี
169	พลัม แจ๊งวัฒนะ เฟส 3	เป็นเจ้าของ	9,997.23	N/A	350.45	476.12	399.44	ไม่มี
	พลัมคอนโด มิทซ์ แจ๊งวัฒนะ	เป็นเจ้าของ	29,202.51	N/A	328.91	342.97	381.07	ไม่มี
170	พลัมคอนโด เซ็นทรัล สเตชั่น เฟส2	เป็นเจ้าของ	12,398.56	1,063.80	356.33	922.41	486.36	ไม่มี
171	พลัมคอนโด ปิ่นเกล้า สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	8,444.99	N/A	584.45	830.99	479.20	ไม่มี
172	เดอะไพรเวจี่ ท่าพระ-อินเตอร์เซนจ์	เป็นเจ้าของ	21,325.50	N/A	497.14	523.97	747.51	ไม่มี
173	เดอะทรี ลาดพร้าว 15	เป็นเจ้าของ	5,553.75	N/A	-	95.13	265.24	ไม่มี
174	พลัมคอนโด วาม60 อินเตอร์เซนจ์	เป็นเจ้าของ	23,919.20	N/A	-	389.87	930.22	ไม่มี
175	The Tree หัวหมาก	เป็นเจ้าของ	18,007.10	N/A	-	246.90	280.61	ไม่มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2561*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2561
176	พหลมคอนโด รังสิต อโหลฟ 1-2-3	เป็นเจ้าของ	55,026.00	N/A	-	193.04	250.97	ไม่มี
177	เดอะ รีเจียฟ สาทร	เป็นเจ้าของ	9,494.20	N/A	-	693.61	727.01	ไม่มี
178	พหลมคอนโด รามคำแหง สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	7,818.94	N/A	479.16	747.52	413.29	ไม่มี
179	เดอะไพร์วี่ พระราม 9	เป็นเจ้าของ	23,154.25	N/A	330.52	326.24	577.21	ไม่มี
180	เดอะทรี อ่อนนุช สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	533.15	N/A	144.78	172.56	37.89	ไม่มี
181	พหลมคอนโด โชคชัย 4	เป็นเจ้าของ	2,721.82	N/A	219.12	447.34	124.27	ไม่มี
182	เดอะทรี ดินแดง-ราชปรารภ	เป็นเจ้าของ	5,982.15	N/A	-	-	102.28	ไม่มี
183	เดอะ รีเจียฟ 61 ไฮด์อะเวย์	เป็นเจ้าของ	11,827.28	N/A	-	-	893.80	สินเชื่อโครงการ
184	CHAPTER ONE โพลี บังโพ	เป็นเจ้าของ	16179.50	N/A	-	-	257.32	ไม่มี
185	ไพร์วี่ จตุจักร	เป็นเจ้าของ	25,344.50	N/A	-	-	903.14	ไม่มี
186	พหลมคอนโด สะพานใหม่ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	16678.25	N/A	-	-	217.60	ไม่มี
187	CHAPTER ทองหล่อ 25	เป็นเจ้าของ	11287.75	N/A	-	-	503.81	ไม่มี

หมายเหตุ :

* ราคาประเมินมูลค่าโครงการในปี 2561 แบ่งประเมินมูลค่า 2 ครั้ง คือ ในไตรมาสที่ 2 ประเมินมูลค่าโครงการโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด และในไตรมาสที่ 4 ประเมินมูลค่าโครงการโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน คือ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี รวมทั้งสิ้น 346 ล้านบาท และ 334 ล้านบาท ตามลำดับ

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

หลังจากการปรับโครงสร้างกิจการ บริษัทฯ มีการลงทุนบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของพุกखा	ประเทศ	สัดส่วนในการลงทุน (ร้อยละ)	ลักษณะธุรกิจ
บริษัทย่อยทางตรง			
บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)	ไทย	98.23	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด	ไทย	99.99	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัทย่อยทางอ้อม			
บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด	ไทย	100.00	ให้บริการการจัดการ ตกแต่งบ้านและรับเหมาก่อสร้าง
บริษัท พุทธชาด เอสเตท จำกัด	ไทย	100.00	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด	ไทย	100.00	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกखा อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกखा อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด	อินเดีย	100.00	ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด*	เวียดนาม	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของพกษาฯ	ประเทศ	สัดส่วนในการลงทุน (ร้อยละ)	ลักษณะธุรกิจ
บริษัท พกษา โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด**	ไทย	100.00	ให้บริการและบริหารจัดการ
บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด***	ไทย	51.00	รับเหมาก่อสร้าง
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	99.99	ประกอบกิจการโรงพยาบาล เอกชน สถานพยาบาล สถานที่ตรวจและรักษาคนไข้
บริษัทร่วม (กิจการร่วมค้า)****			
บริษัท พกษา เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด	มัลดีฟส์	80.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พกษา ลักซ์โฮว์ เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	50.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย

บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาที่เปิดเผยมต่อสาธารณชน

* - การถือหุ้นในบริษัท พกษา เวียดนาม จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นตามข้อตกลงคือ 85:15 เมื่อมีการชำระค่าหุ้นครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมในบริษัท พกษา เวียดนาม จำกัด ร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ร่วมทุนยังมีได้ชำระค่าหุ้นในส่วนของตน

** - บริษัท พกษา โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส เรียลเอสเตท จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2560 ขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี

*** - บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558

****- ทั้งนี้เป็นไปตามสัญญาว่าหุ้นที่กำหนดให้บริษัทร่วมทุนต้องร่วมกันตัดสินใจและบริหารงาน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจที่เป็นการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องนี้อาจเป็นธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามหากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม นอกจากนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้นบริษัทฯ จะคำนึงถึงบริษัทหรือธุรกิจที่มีศักยภาพที่สามารถเกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ ที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมและมีความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้ พร้อมทั้งมีโอกาสในการเติบโต โดยบริษัทฯ จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางที่จะควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคต ด้วยการส่งกรรมการหรือพนักงานระดับสูงเข้าไปเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการลงทุนในธุรกิจใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ก่อน (แล้วแต่กรณี) และในกรณีที่เป็นการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันจะต้องผ่านการพิจารณาให้ความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมอบหมายให้สำนักกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เนื่องจาก บริษัท พุกซา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ไม่มีการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญเป็นของตนเอง จึงไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ในส่วนบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ได้สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของ บริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. การวิจัยและการพัฒนา

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 และเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559 การวางแผนงานการวิจัยและการพัฒนาหลักๆ มาจาก บริษัท พุกखा เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

พุกखाฯ มีปณิธานในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเสมอมา จึงได้มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ ที่ตอบสนองแบบแผนการบริโภคที่ยั่งยืน มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพบ้าน ยกระดับมาตรฐานการอยู่อาศัย ด้วยการใส่ใจด้านคุณภาพ สร้างความแตกต่าง พร้อมสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า โดยได้คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในทุกกลุ่มสินค้าและทุกระดับราคาไม่ว่าจะเป็นทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม ที่มุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าเพื่อให้โครงการที่อยู่อาศัยของพุกखाฯ มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นดีไซน์ หรือฟังก์ชันการใช้งาน โดยกำหนดเป็น Pruksa Quality Standard ให้มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกันที่ไม่ได้มองแค่เพียงความต้องการขั้นพื้นฐานของลูกค้า แต่เราใส่ใจในทุกรายละเอียดแม้จะเป็นเพียงเรื่องเล็กๆ จึงมั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับบ้านที่มีคุณภาพพร้อมนวัตกรรมใหม่ๆ ที่จะทำให้ใช้ชีวิตง่ายขึ้น

ในการพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้าน พุกखाฯ ได้มีการพัฒนาการก่อสร้างบ้านอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อใน ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ (Cast-Institute Load Bearing Wall Structure-Tunnel Technology) สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ ต่อมาในปี พ.ศ.2547 เริ่มนำเอาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) สำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์บางประเภท โดยได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนเนื้อที่ 190 ไร่ ปัจจุบันประกอบด้วย 5 โรงงาน ซึ่งเริ่มจากโรงงานแรกที่เป็นระบบการผลิตแบบระบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-automated carousel System) ทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) ต่อมาในปี พ.ศ.2548 ได้พัฒนาและเริ่มใช้การผลิตด้วยระบบ Fixed Mould ที่โรงงานที่ 2 ทำการผลิตรั้ว (Fence) และ Parapet ด้วยระบบ Fixed Mould ซึ่งปัจจุบันได้ปรับเปลี่ยนเป็นโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป (คอนกรีต) โรงงานที่ 3 ทำการผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ชิ้นงานพิเศษอื่นๆ (Slab & Special Elements) และผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) โรงงานที่ 4 ทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for Condominium) และหน้ากากทาวน์เฮ้าส์ (Townhouse Façade) ในปี พ.ศ.2553 ได้พัฒนาระบบและขยายโรงงาน 5 เป็นโรงงานพรีคาสท์ระบบอัตโนมัติทุกขั้นตอน (Fully-automated carousel system) เป็น Carousel Plant ที่มีกำลังผลิตสูงที่สุดในโลกสำหรับผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปในการผลิตจะใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน อาทิ การประกอบแบบข้างโดยหุ่นยนต์ (Shuttering Robot), เครื่องทำตะแกรงเหล็กอัตโนมัติ (Automated Mesh Plant), เครื่องเทคอนกรีตอัตโนมัติ เป็นต้น ถือเป็นเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดในโลก ทำให้ได้แผ่นคอนกรีตที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง เมื่อปลายปี พ.ศ.2556 พุกखाฯ ได้ขยายการลงทุนและเริ่มก่อสร้างโรงงานพุกखा พรีคาสท์ ที่ผลิตด้วยระบบอัตโนมัติทุกขั้นตอน (Fully Automated carousel System) เป็น Carousel Plant และมีกำลังผลิตสูงที่สุดในโลกสำหรับผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ในการผลิตจะใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน

ตั้งอยู่ที่ ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ใกล้นิคมอุตสาหกรรมนวนครบนเนื้อที่ 130 ไร่ ประกอบด้วย โรงงานจำนวน 2 โรงงาน อาคารสำนักงาน คลังวัสดุ logistic Hub โรงอาหาร และหอพักพนักงาน ด้วยงบประมาณ 2,300 ล้านบาท

นอกจากนี้ พุกखा ยังมีการสำรวจและวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้าของพุกखाอย่างต่อเนื่องในแต่ละด้าน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการจอง การขาย การโอนกรรมสิทธิ์ คุณภาพบ้าน การบริการ ตลอดจนวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตรวจสอบและทบทวนให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าก่อนนำไปใช้จริง ด้วยระเบียบวิธีวิจัยที่แตกต่างกัน แต่สอดคล้องกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย สามารถนำไปสู่การปรับปรุงการให้บริการ และส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพของพุกखा ต่อไป

ในอดีตที่ผ่านมา พุกखा ได้ทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งการพัฒนา ภายใน พุกखा และพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ มีผลงานที่เกิดขึ้น อาทิ เช่น

1. การพัฒนาชิ้นส่วนหน้ากากบ้านทาว์นเฮ้าส์ (Facet) ให้เป็นชิ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งทำให้ Process การก่อสร้างสามารถทำได้เร็วขึ้น และได้ผลงานก่อสร้างที่มีมาตรฐานงานที่ดีขึ้น
2. การพัฒนาเทคนิคการก่อสร้างแบบใหม่ด้วยเทคนิค Load Bearing Wall with Composite Slab ซึ่งเป็นเทคนิคที่ประสมประสานระหว่างการก่อสร้างแบบอุโมงค์เดิม (Tunnel Form Technology) กับเทคนิคการทำพื้นสำเร็จรูปแบบใหม่ที่น่าเข้ามาจากต่างประเทศ ทำให้เราได้เทคนิคการก่อสร้างที่เหมาะสมโดยเฉพาะกับการก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 8 ชั้น ทำให้สามารถก่อสร้างได้ง่ายและรวดเร็วขึ้นในปัจจุบันพุกखा ได้นำเทคโนโลยีนี้มาใช้กับอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 8 ชั้นของพุกखा ในทุกโครงการ และการก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย ด้วยระบบ Fully-precast นี้ เป็นเทคโนโลยีที่แพร่หลายในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกาและอีกหลายประเทศในยุโรป เป็นโครงสร้างผนังรับน้ำหนักที่ออกแบบให้อาคารมีความแข็งแรงกว่าระบบการก่อสร้างในระบบทั่วไป สามารถควบคุมคุณภาพการก่อสร้างได้ดี
3. การพัฒนาระบบการติดตั้งแผ่น Precast ผนังและพื้นบ้านเดี่ยวให้สามารถติดตั้งได้เสร็จภายใน 2 วัน (2 days erection)
4. การพัฒนาบ้านต้นแบบระบบ Knock Down เป็นบ้านต้นแบบที่สามารถก่อสร้างและตกแต่งอื่นๆ ทั้งหมดพร้อมเสร็จภายใน 30 วัน ณ ปัจจุบันการก่อสร้างบ้านเดี่ยวทั่วไป ที่ส่งมอบให้กับลูกค้ายังต้องใช้เวลาประมาณ 75-90 วัน ความสำเร็จของบ้านต้นแบบระบบ Knock Down นี้ จึงจะเป็นจุดเริ่มต้นที่จะทำให้เราสามารถลดระยะเวลาสร้างบ้านเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าภายใน 45-60 วันต่อไป
5. การพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูป เพื่อให้ได้คุณภาพที่ดีขึ้นและเท่าเทียมกันทุกห้อง เนื่องจากมีการตรวจสอบคุณภาพก่อนนำมาติดตั้งหน้างาน และช่วยลดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ในการพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูป นี้ ได้ทำการพัฒนาทั้งภายในพุกखा และร่วมกับ Supplier ที่พันธมิตรทางธุรกิจเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าแต่ละ Segment

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยตลาด การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า และการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างได้บันทึกไว้เป็นค่าใช้จ่ายของพุกखा ในงวดที่เกิดรายการ อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องดังกล่าวยังคงคิดเป็นสัดส่วน

จำนวนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้รวมทั้งหมดของพุกखा ดังนั้นในการพัฒนาทางด้านการวิจัย จึงยังสามารถขยายไปยังส่วนงานต่างๆ ได้อีกมาก

ตลอดระยะเวลากว่า 25 ปีที่ผ่านมา พุกखा เห็นความสำคัญในการนำเอานวัตกรรมมาสนับสนุนการพัฒนาในกระบวนการต่างๆ ของ พุกखा ให้ครอบคลุมทุกด้านมากขึ้น เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของพุกखा อีกทั้งมีความยั่งยืนในการทำธุรกิจ (Sustainable growth) จากการเติบโตของธุรกิจที่ต่อเนื่องมั่นคง และมีการกำกับกิจการที่ดี (Good Governance) จนเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในใจลูกค้า (Top of Mind Brand) พุกखा จึงได้มีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กร เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดังกล่าว มีการจัดทำระบบบริหารจัดการนวัตกรรม (CEN-TS 16555-1:2013) ที่ได้รับการรับรองโดยสถาบันรับรองมาตรฐาน ไอเอสโอ (Masci) โดยมีนโยบายและแผนงาน ในการนำนวัตกรรมด้านต่างๆ มาใช้เพิ่มขีดความสามารถ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ปรับปรุงการบริหารจัดการกระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management Process(P0-P16)) ทั้งหมดของพุกखा ให้ครบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็น Product Innovation, Process Innovation และ Service Innovation โดยเน้นให้พนักงานทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการพัฒนาผ่านกิจกรรมต่างๆ เช่น การจัดการประกวด Innovation Award เพื่อให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมและทำงานกันในลักษณะ Cross function เชื่อมโยงตลอด Supply chain ของพุกखा ในการสร้างสรรค์คุณค่าเพื่อลูกค้า โดยพุกखा ได้จัดสรรเงินรางวัลให้กับพนักงาน เพื่อกระตุ้นให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่เป็นองค์กรแห่งการสร้างสรรค์นวัตกรรม (Creative Innovation Organization)

เนื่องจากการสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นและใช้ได้จริงนั้น ไม่สามารถทำได้โดยใครคนใดคนหนึ่ง การสร้างสรรค์นวัตกรรมจึงต้องได้รับความร่วมมือและการมีส่วนร่วมตั้งแต่ผู้บริหารระดับสูงจนถึงพนักงานระดับปฏิบัติการทุกฝ่ายเชื่อมโยงกัน โดยมีการกำหนดวางแผนกลยุทธ์ขององค์กร กำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจ ทั้งในกลุ่มธุรกิจและกลุ่มสนับสนุนให้ไปสู่เป้าหมายในทิศทางเดียวกัน เพื่อเชื่อมโยง สรรหา สนับสนุน ผลักดัน นำนวัตกรรม ทั้งจากภายในและภายนอกที่ได้ทำการประเมินแล้วว่ามีความคุ้มค่า (Value Added) มาประยุกต์ใช้อย่างเป็นรูปธรรม เพื่อนำเอานวัตกรรมมาใช้แก้ปัญหาและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการก่อสร้าง และเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันให้ได้มาตรฐานสากลมากยิ่งขึ้น ตลอดจนรักษาและขยายธุรกิจให้ครอบคลุมเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในอนาคต และต่อยอดธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ในตลาดใหม่ที่มุ่งเน้นไปที่การสร้างสรรค์คุณค่าแก่ลูกค้าด้วยการพัฒนาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า ให้เป็นไปตามเทรนด์ของผู้บริโภค 4 ข้อ (4 Consumer Mega Trends) ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ Green Revolution, Digital Lifestyle, Aging/Health Society และ Safety Concern เพื่อเป็นบ้านที่ทันสมัย ตอบสนองไลฟ์สไตล์ และสอดคล้องทุกความต้องการของลูกค้า

ทั้งนี้ พุกखा ได้เน้นการสร้าง High Value Added ที่เหมาะกับทุกกลุ่มสินค้า โดยได้มีการบูรณาการและการสร้างสรรค์นวัตกรรมจากการมีส่วนร่วมของพนักงานภายในองค์กรในลักษณะ Closed Innovation และการรับนวัตกรรมจากภายนอกองค์กรที่เรียกว่า Open Innovation นำมาประยุกต์ ให้เข้ากับผลิตภัณฑ์ โดยเน้นการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจทั้งจากผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง สถาบันการศึกษา นักวิชาการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางทั้งในและต่างประเทศ มาร่วมพัฒนาสินค้าให้เป็น Long-term Partnership

ในด้านการพัฒนานวัตกรรมที่เป็นลักษณะ Closed Innovation นั้น พุกखा ได้เน้นการมีส่วนร่วมของพนักงาน ผ่านการประกวด Innovation awards ครอบคลุมในด้านต่างๆ 5 ประเภท คือ ประเภท Product and Service Quality, Efficiency Operation, การสร้าง Branding, Drive New S-Curve และ Architectural Product Design เป็นหลัก ซึ่งมีการจัดประกวดกันทุกปี มีคณะกรรมการกลั่นกรองผลงาน ตัดสินตามขั้นตอน และมีการประเมินผลงานที่ส่งผลต่อลูกค้า และองค์กร อย่างเป็นระบบ (ตามมาตรฐาน CEN-TS 16555-1:2013) เพื่อให้มั่นใจได้ว่าได้มาตรฐานในระดับสากล

ในปีนี้ พุกखा ได้มีการเน้นนวัตกรรมที่ตอบรับกับกระแสโลกทางด้านดิจิทัล ที่เรียกว่า Internet of Thing (IoT) ในทุกกลุ่มของลูกค้า เพื่อสอดรับการอยู่อาศัยที่ต้องการมีความสะดวกสบายมากขึ้น นอกจากนี้ยังได้เน้นนวัตกรรมทางสังคม โดยผ่านการทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับหน่วยงานราชการ (MOU) เพิ่มเติมจากในอดีตหลายแหล่ง เช่น

1. ทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน ในเรื่องของการออกแบบอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานในอาคาร เป็นไปตาม Building Energy Code (BEC) จนได้รับรางวัลอาคารอนุรักษ์พลังงานระดับดีมาก

2. ทำบันทึกข้อตกลงกับทางการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เพื่อพัฒนาการบริการต่างๆ เช่น การใช้พลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar roof top) และการให้ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับลูกบ้าน เป็นการเพิ่มความสะดวกให้แก่ประชาชนอีกด้วย

3. ทำบันทึกข้อตกลงกับกรมการแพทย์ ความร่วมมือทางวิชาการด้านสภาพแวดล้อมที่ใส่ใจความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้กับประชาชนและนำเสนอพื้นที่ที่มีสภาพแวดล้อมที่มีความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ โดยมีข้อมูลทางวิทยาศาสตร์ทางการแพทย์ รองรับ ร่วมกัน เพื่อให้การสร้างที่อยู่อาศัยในอนาคต มีความสอดคล้อง กับสังคมไทยที่มีแนวโน้มเข้าสู่ยุคสังคมผู้สูงอายุ สามารถลดและป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่ไม่เอื้ออำนวยกับการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุ ตลอดจนให้ความรู้ในการเตรียมพื้นที่สำหรับผู้สูงอายุหลังรับการฟื้นฟูจากโรงพยาบาลเมื่อกลับเข้าไปใช้ชีวิตประจำวันปกติที่บ้าน เป็นต้น

ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างนวัตกรรมทางด้านสังคม เพื่อเกิดประโยชน์ต่อประชาชนในวงกว้างอีกด้วย ซึ่งในการพัฒนาสร้างสรรค์นวัตกรรม ที่ครบและครอบคลุมทุกส่วน ส่งผลทำให้พุกखा ส่งมอบบ้านได้ตามมาตรฐานสากล สวยงาม และมีคุณภาพ เกิดคุณค่าในเชิง Value For Money, Emotional Value, Functional Value, Value of Time ทำให้ลูกค้าชื่นชมมีความสุข มีความภาคภูมิใจที่ได้เป็นเจ้าของ เกิดภาพลักษณ์ที่ดี อีกทั้งยังคำนึงถึงการรักษาสภาพแวดล้อม ด้วยการทำ CSR In Process ให้มาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทางธุรกิจที่แทรกอยู่ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ การวิจัยพัฒนา การออกแบบการผลิต การส่งมอบ ตลอดจนถึงการบริการ รวมถึง CSR After Process ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมของพนักงานในองค์กร และบุคคลภายนอก โดยตั้งลูกค้า คู่ค้า/สังคม และชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน เพราะสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจนั้น ไม่ใช่เพียงตัวสินค้าหรือบริการนั้นๆ แต่หัวใจสำคัญ คือ “ความคิดสร้างสรรค์” ที่อยู่เบื้องหลังสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่า พุกखा จึงเน้น การ “ใส่ใจ ลูกค้า” มาโดยตลอด เป็นการสร้าง CSV (Creating Shared Value) ที่เน้นการสร้างสรรค์คุณค่าเพิ่มร่วมกันให้กับสังคม และก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมโดยรวม ทำให้องค์กรธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable growth)

7. โครงการในอนาคต

บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีการพิจารณาขยายการลงทุนไปในธุรกิจใหม่ๆ โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ที่ต่อเนื่อง (recurring income) และยั่งยืน ทั้งนี้ ธุรกิจใหม่ที่จะเข้าไปลงทุนอาจเป็นธุรกิจที่ บริษัท มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัท อยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสทางการลงทุนในหลายธุรกิจ หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่ บริษัท มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัท มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้น บริษัท จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุนดังต่อไปนี้

- สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ของบริษัท โดยลงทุนในธุรกิจใหม่ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ และเติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง
- ลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตสอดคล้องกับความสามารถและความชำนาญหลักของบริษัท โดยสามารถระดมทุนได้ด้วยตัวธุรกิจเองและไม่ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากบริษัท ในระยะกลางถึงระยะยาว
- จำกัดขอบเขตและบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน โดยพิจารณาธุรกิจที่มีศักยภาพหลากหลายขึ้นและมีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งพิจารณาความเสี่ยงของพื้นที่และ/หรือประเทศที่เข้าไปลงทุน
- เป็นการลงทุนในระยะกลางและระยะยาว โดยเป็นการสนับสนุนและเพิ่มมูลค่าของบริษัท

ณ ปัจจุบัน บริษัท ได้เริ่มมีการเข้าไปลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเป็นแห่งแรก โดยมีขนาดประมาณ 250 เตียง ในบริเวณย่านสะพานควาย มูลค่าลงทุนประมาณ 4,900 ล้านบาท ซึ่งได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างแล้วในปี 2561 นี้ และคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมเปิดให้บริการภายในปี 2563 และนอกจากนี้ได้เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่ให้บริการรักษาโรคทั่วไป รวมถึงให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้อาศัยในชุมชน โดยได้เปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในบริเวณย่านรังสิต คลอง 3 จังหวัดปทุมธานี

8. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**8.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 24 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000052
Home Page	:	http://www.psh.co.th
โทรศัพท์	:	66 (0) 2080 1739
โทรสาร	:	66 (0) 2080 1700
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,226,383,180 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	2,188,504,922 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,188,504,922 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

8.2 ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท บ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000307
Home Page	:	http://www.pruksa.com
โทรศัพท์	:	66 (0) 2080 1735
โทรสาร	:	66 (0) 2080 1700
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,232,682,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	2,232,682,000 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,232,682,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

8.3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทในเครือ

1) บริษัท พุกษา รีเอสเอสเตท จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์บ้านเดี่ยวและอาคารชุด เลขทะเบียนบริษัทบมจ. 0107548000307

โทรศัพท์ 0-2080-1739 โทรสาร 0-2080-1700

Homepage: www.pruksa.com

2) สำนักงานสาขา ที่ 1

โรงงาน PS Precast (ลำลูกกา)

สถานที่ตั้งโรงงาน 54/1 หมู่ 4 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวายอำเภอลำลูกกาจังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูป

โทรศัพท์ 0-2532-8124 -32 โทรสาร 0-2532-8123

3) สำนักงานสาขาที่ 2

โรงงาน PS Precast (นวนคร)

สถานที่ตั้งโรงงาน 69/5 หมู่ 11 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่งอำเภอคลองหลวงจังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูป

โทรศัพท์ 0-2532-8124-32 โทรสาร 0-2532-8123

4) บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ รับเหมาและตกแต่ง

โทรศัพท์ 0-2080-1739

5) บริษัท พุทธชาติ เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ 0-2080-1739

6) บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ 0-2080-1739

7) บริษัท พุกชา โอเวอร์ซีส์ จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ลงทุนในหุ้น

โทรศัพท์ 0-2080-1739

8) บริษัท พุกชา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

โทรศัพท์ 0-2080-1739

9) บริษัท พุกชา โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ให้บริการสนับสนุนแกวีสานักในเครือ หรือสาขาของตนทั้งภายในและภายนอกประเทศ (ROH)

โทรศัพท์ 0-2080-1739 (อยู่ระหว่างชำระบัญชี)

10) บริษัท พุกชา อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa India Housing Private Limited) (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Ground Floor, No. 61/1 Commercial Complex, Near Gokul Towers, Dr. M.S.

Ramaiah Road, Gokula, Bangalore-560054 Karnataka, Republic of India

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

11) บริษัท พุกชา อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด (Pruksa India Construction Private Limited) (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Ground Floor, No. 61/1 Commercial Complex, Near Gokul Towers, Dr. M.S.

Ramaiah Road, Gokula, Bangalore-560054 Karnataka, Republic of India

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างในอินเดีย (อยู่ระหว่างจดทะเบียนปิดบริษัท)

12) บริษัท พุกชา ลักโซรา เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-Luxora Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Soham House, Hari Om Nagar, Off. Eastern Express Highway,

Muland (East), Mumbai – 400081 Maharashtra, Republic of India

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

13) บริษัท พุกชา เวียดนาม จำกัด (Pruksa Vietnam Company Limited) (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Unit A, 8th Floor, No.116 Nguyen Duc Canh, Cat Dai Ward, Le Chan District,

Hai Phong, Vietnam

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเวียดนาม

14) บริษัท พุกชา-เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-HDC Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2nd Floor, HDC Building, Hulhumale, Republic of Maldives

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในมัลดีฟส์

15) บริษัท เกสร ก่อสร้าง จำกัด สาขามัลดีฟส์ (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2nd Floor, HDC Building, Hulhumale, Republic of Maldives

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างและตกแต่ง

16) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560030421

โทรศัพท์ 0-2080-1739 โทรสาร 0-2080-1700

17) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560032106

โทรศัพท์ 0-2080-1739 โทรสาร 0-2080-1700

8.4 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ**นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 อาคารสำนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991

นายทะเบียนหุ้นกู้

ชื่อบริษัท ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

เบอร์โทรศัพท์ 1572

ผู้สอบบัญชี

นางสาววรรณ จงพิรเดชานนท์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4098 และ / หรือ

นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4068 และ / หรือ

นางสาวมาริษา ธารารบวรพกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5752

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยสอบบัญชี จำกัด

ชั้น 50-51 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ 0-2677-2000