

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

วิสัยทัศน์

พุกखा โฮลดิ้ง มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า คิดค้นพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์รูปแบบชีวิตความเป็นอยู่สมัยใหม่อย่างต่อเนื่อง พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ

พุกखा โฮลดิ้ง มุ่งมั่นสร้างสรรค์สินค้าและบริการ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น คิดค้นพัฒนานวัตกรรมที่ตอบโจทย์รูปแบบการดำเนินชีวิตสมัยใหม่อย่างต่อเนื่อง และร่วมสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย พร้อมสร้างโอกาสที่ดีให้กับสังคมและชุมชน ใส่ใจดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสร้างการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ขยายธุรกิจหลักในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าฐานรายได้ใหม่
2. เสริมสร้างธุรกิจที่เกื้อหนุนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของแบรนด์และความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
3. ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ที่สามารถสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income)
4. มุ่งพัฒนาองค์กรที่มีความเป็นมืออาชีพ มีบรรษัทภิบาลที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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 ได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 10,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,273,217,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ และการออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรกในวันที่ 1 ธันวาคม 2559 ภายใต้สัญลักษณ์ “PSH”

บริษัทฯ มีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยบริษัทฯ จะรักษาสัดส่วนในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้มีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ และภายหลังการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จบริษัทฯ จะมีบริษัท พุกखा เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และจะมีรายได้หลักจากเงินปันผลที่ได้รับจากการถือหุ้นในพุกखा และบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคต

บริษัทฯ มีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น และ (2) บริษัท โรงพยาบาล วิมุต จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2564 เป็นต้นไป ดังนั้นในปี 2563 รายได้และผลการดำเนินการยังมาจาก กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก

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) โดยบริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้จำนวนร้อยละ 97.90 ■ บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,273,217,600 บาท ด้วยมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 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” เพื่อสร้างจิตสำนึกแก่นบุคลากรทุกระดับให้ดำเนินงานด้วยความโปร่งใส 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 ■ ลงนามในบันทึกข้อตกลงกับกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ใน “ความร่วมมือทางวิชาการด้านสภาพแวดล้อมที่ใส่ใจความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ” โดยร่วมกันศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีการออกแบบและ

	<p>เลือกใช้วัสดุภายในบ้านที่คำนึงถึงความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ ที่จะช่วยลดและป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมต่างๆ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ “จรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2561” จากการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใสสามารถเปิดเผยข้อมูลและตรวจสอบได้ มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคและคู่ค้า ให้ความสำคัญเป็นธรรมแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง ควบคู่ไปกับการช่วยเหลือสังคม รวมไปถึงการมุ่งส่งเสริมหลักการปฏิบัติอันเป็นเลิศในองค์กร ■ รับรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืน ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 โดยในปีนี้ได้รับรางวัลประเภท Outstanding Sustainability Awards 2018 และ รางวัลหุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment 2018 (THSI) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ■ รับรางวัลรายงานความยั่งยืน ประจำปี 2561 (Sustainability Report Awards 2018) ประเภท Recognition ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ■ เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่เปิดให้บริการรักษาโรคทั่วไปและให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้อาศัยในชุมชน เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุต โดยได้เปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิตคลอง 3 จ.ปทุมธานี ซึ่งย่านรังสิตถือเป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ และมีโครงการของพุกษาฯ อยู่เป็นจำนวนมาก ■ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ได้ทรงเสด็จพระราชดำเนินเพื่อทรงเปิดอาคาร Pearl Bangkok ซึ่งเป็นสำนักงานใหญ่ของพุกษาฯ อย่างเป็นทางการ นับเป็นพระมหากรุณาธิคุณอย่างหาที่สุดมิได้ ยังความปลาบปลื้มโสมนัสและเป็นสิริมงคลอันสูงยิ่งแก่คณะกรรมการ ผู้บริหาร ตลอดจนพนักงานพุกษาฯ เป็นล้นพ้น ■ บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.33 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 97.90 เป็นร้อยละ 98.23 ■ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ จำนวน 2 ชุด มูลค่า 5,500 ล้านบาท
2562	<ul style="list-style-type: none"> ■ รับรางวัลการันตีคุณภาพจากเวทีระดับโลก “International Quality Management Award” ประเภท Diamond ในฐานะองค์กรที่มีความโดดเด่นด้านการส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรในเรื่องการใส่ใจคุณภาพพร้อมทั้งขับเคลื่อนองค์กรด้วยการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย เพื่อความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง ■ ร่วมกับกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข เปิดห้องสอนแสดง “โครงการรู้ทัน...กันหัดฆ่า” ที่โรงพยาบาลเลิดสิน ซึ่งเป็นห้องตัวอย่างสำหรับผู้สูงอายุ หรือผู้ป่วยกระดูกสะโพกหัก โดยมีการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ และมีนวัตกรรมที่ทันสมัย เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับผู้สูงอายุ ■ รับรางวัลสุดยอดองค์กรขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยจากเวที “Drive Awards 2019” ต่อเนื่อง 2 ปีซ้อน โดยปีนี้ได้รับรางวัลในสาขา Property & Construction โดยคณะกรรมการพิจารณาจากผลการดำเนินงานที่โดดเด่นของบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนในช่วงปีที่ผ่านมา รวมไปถึงหลักเกณฑ์ด้านธรรมาภิบาล ตลอดจนการดูแลผู้ถือหุ้นและคู่ค้าอย่างเป็นธรรม

	<ul style="list-style-type: none"> ■ รับประกาศเกียรติคุณ “CAC Change Agent Award” จาก Thailand's Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption : CAC บริษัทต้นแบบในการดำเนินธุรกิจสะอาด โปร่งใส ตลอดทั้ง Supply Chain สะท้อนถึงจุดยืนที่ชัดเจนของบริษัทฯ ในการร่วมแก้ไขปัญหาทุจริตคอร์รัปชัน ปฏิเสธการจ่ายสินบนทุกรูปแบบ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ■ เปิดตัวธุรกิจใหม่ “DEAL” ให้บริการด้านการซื้อ ขาย เช่า ที่อยู่อาศัย โดยนำ Digital Platform มาใช้พัฒนาระบบ AI Matching เพื่อเลือกที่อยู่อาศัยให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า พร้อมจัดทำระบบการบริหารจัดการ ยูนิตซื้อขาย บริหารข้อมูลต่างๆ ที่จะสามารถดึงข้อมูลได้แบบ Real-Time ทุกที่ ตลอด 24 ชั่วโมง ■ รับโล่ประกาศเกียรติคุณรางวัล “นวัตกรรมแห่งชาติ ประจำปี 2562” สาขารางวัลนวัตกรรมแห่งชาติ ด้านเศรษฐกิจ ประเภทองค์กรขนาดใหญ่ จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ในฐานะที่พุกखा มีผลงานนวัตกรรมที่สร้างประโยชน์ให้กับเศรษฐกิจและสังคมที่โดดเด่นหลากหลาย ■ รับเลือกให้อยู่ในกลุ่ม ESG100 Company ประจำปี 2562 (Environmental, Social and Governance: ESG) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 จากสถาบันไทยพัฒน์ ■ รับรางวัลหุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment 2019 (THSI) ต่อเนื่องปีที่ 4 ในฐานะเป็นองค์กรที่มี การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน มีการใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment, Social, Governance: ESG) อย่างต่อเนื่อง ■ พุกखा พร้อมด้วยโรงพยาบาลวิมุต ร่วมกับ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข และ สมาคมแพทย์สตรีแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์ ลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการด้านการเรียนรู้ตามหลัก จันท์ศึกษา (MBL: Mind-Based Learning) โดยสร้าง “สนามเด็กเล่นสร้างปัญญา” ที่โครงการ Prukha Avenue เทพารักษ์ – เมืองใหม่ เพื่อส่งเสริมพัฒนาการทางร่างกาย สมอง และอารมณ์ สำหรับเด็กในช่วงปฐมวัย 0-8 ขวบ ช่วยให้เด็กเกิดการคิดวิเคราะห์ และสร้างการมีวินัยทางสังคมไปพร้อมกับการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน ■ แบรินด์ “พุกखा” รับรางวัลอันทรงคุณค่าระดับสากล World Branding Awards ในฐานะแบรนด์แห่งปี หรือ “Brand of the Year” ในระดับชาติ สาขานักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรางวัลอันทรงเกียรติที่ได้รับในครั้งนี้ถือเป็น ความสำเร็จของแบรนด์โดยสะท้อนให้เห็นถึงความนิยมและการยอมรับของผู้บริโภคที่มีต่อแบรนด์พุกखा ■ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ จำนวน 3 ชุด มูลค่า 10,000 ล้านบาท
2563	<ul style="list-style-type: none"> ■ เปิด Hotline สายด่วนเฉพาะกิจของโรงพยาบาลวิมุตในเครือพุกखा เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือคนไทย ด้านการแพร่กระจายของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 โดยให้คำปรึกษาแก่คนไทยทั่วประเทศ ตามเจตนารมณ์ของ โรงพยาบาลวิมุตที่เกิดขึ้นบนความตั้งใจที่อยากให้คนไทยมีสุขภาพแข็งแรง ■ รับรางวัลชมเชยขององค์กรโปร่งใส ครั้งที่ 9 (NACC Integrity Awards) จากสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) จากการยึดมั่นธรรมาภิบาลองค์กรอย่างต่อเนื่อง มีผลงานเป็นที่ประจักษ์

	<p>ด้วยการกำหนดนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน ร่วมกับการส่งเสริมการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรมในองค์กร เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ มีจริยธรรม และรับผิดชอบต่อสังคม</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ รับโล่ประกาศเกียรติคุณผู้ทำคุณประโยชน์ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคจาก สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) โดยพุกखाฯ เป็นบริษัทที่ขอสงวนสิทธิ์รายแรกและรายเดียวที่ได้รับรางวัลนี้ สะท้อนถึงเป้าหมายองค์กร “พุกखाใส่ใจ...เพื่อทั้งชีวิต” ■ ริเริ่มโครงการ เปลี่ยน “ขยะ” เป็น “โอกาสเพื่อสังคม” หรือ “Recycle for Better Life” ซึ่งเป็นโครงการที่เชิญชวนลูกบ้านและชุมชนใกล้เคียงร่วมบริจาคขยะเพื่อนำกลับมารีไซเคิลใหม่ ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด นำร่องโครงการแรกที่ บ้านพุกखा 111 รังสิต-บางพูน 2 ■ ดำเนินโครงการ “บ้านใส่ใจเพื่อคนพิการ By Prukha” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 โดยร่วมกับชุมชนในท้องถิ่น สร้างและปรับปรุงสภาพบ้านให้คนพิการ ซึ่งโครงการนี้เป็นหนึ่งในโครงการเพื่อตอบแทนสังคมของบริษัทฯ ภายใต้นโยบายเพื่อความยั่งยืนในเรื่องการใส่ใจและมอบโอกาสที่ดีเพื่อสังคม หรือ Heart to Society เพื่อช่วยส่งเสริมฟื้นฟูสมรรถนะของคนพิการให้กลับมาแข็งแรงทั้งทางร่างกายและจิตใจ ให้สามารถดำรงชีวิตโดยพึ่งพาตัวเองได้มากขึ้น เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นได้อย่างยั่งยืน ■ จัดกิจกรรมฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ 4 สายพันธุ์ ปี 2020 ให้กับพนักงานเก็บขยะ และพนักงานกวาดถนนของสำนักงานเขตพญาไท จำนวน 50 คน ซึ่งเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงและมีโอกาสติดเชื้อสูง เนื่องจากต้องปฏิบัติงานสัมผัสกับเชื้อโรคโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูฝน ดำเนินการโดยทีมแพทย์และพยาบาลจากคลินิกบ้านหมอวิมุต ภายใต้โรงพยาบาลวิมุต ■ ร่วมกับ ทีพีไอ ในโครงการ “วน” ธรณคดีให้ลูกบ้านแยกขยะพลาสติกเพื่อนำกลับมารีไซเคิลใหม่ นำร่องที่โครงการ พลัม คอนโด แจ้งวัฒนะ สเตชัน 1-3 และพลัม คอนโด มิกซ์ แจ้งวัฒนะ เดอะแพลนท์ เอลิธ พัฒนาการ และ เดอะ คอนเนค พัฒนาการ 38 ■ บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุต อินเตอร์”) ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท โรงพยาบาลวิมุต จำกัด (“Vimut Hospital Co.,Ltd”) ■ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ จำนวน 2 ชุด มูลค่า 4,500 ล้านบาท
--	--

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

จากการดำเนินการตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พกษา”) นั้น บริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพกษาฯ โดยการแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของบริษัทฯ ซึ่งมีสิทธิและเงื่อนไขเหมือนกับหุ้นสามัญเดิมของพกษาฯ ทุกประการ โดยมีอัตราการแลกหลักทรัพย์เท่ากับ 1 ต่อ 1 ซึ่งในที่นี้เท่ากับ 1 หุ้นสามัญของพกษาฯ ต่อ 1 หุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยเมื่อสิ้นสุดการทำข้อเสนอซื้อ บริษัทฯ สามารถซื้อหุ้นสามัญของพกษาฯ ได้ร้อยละ 98 ทำให้บริษัทฯ มีหุ้นภายหลังการปรับโครงสร้างเป็นทุนเรียกชำระแล้ว จำนวน 2,185,857,580 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,273,217,600 หุ้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่ทำการแลกหุ้นตามแผนการปรับโครงสร้างจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละรายที่อยู่ในบริษัทฯ 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 เพื่อรองรับการทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพกษาฯ จำนวน 46,834,420 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 2,186,796,580 บาท

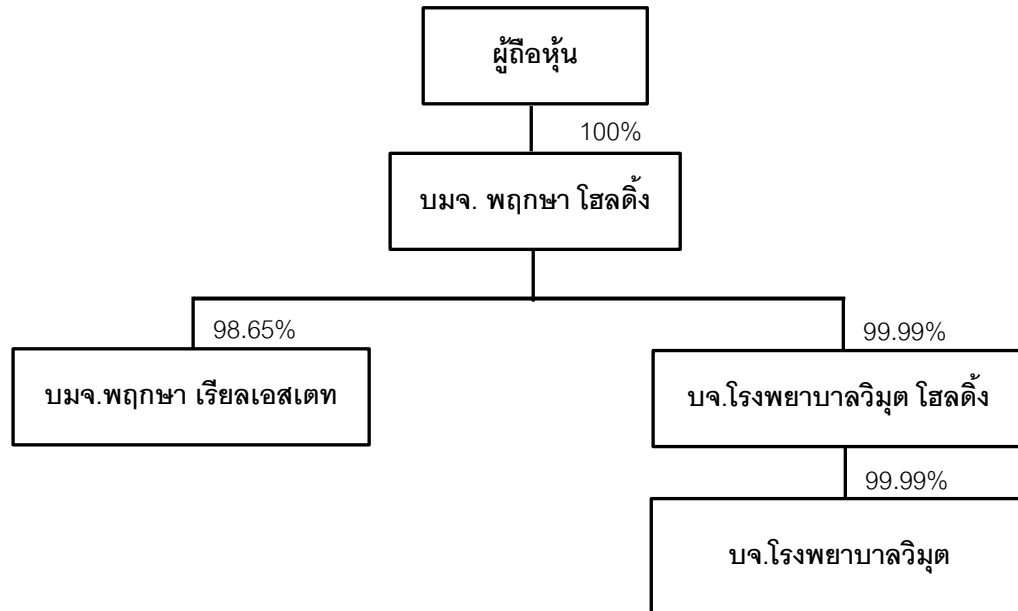
ภายหลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและมีนโยบายเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) โดยได้ทำการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล (Healthcare Business) ตามที่แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 ได้ลงทุนในบริษัท โรงพยาบาลวิมุต จำกัด (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการวางแผนก่อสร้างคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2564 เป็นต้นไป

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

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 1,708,342 หุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 2,188,504,922 หุ้น

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2563 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 37,878,258 บาทจากทุนจดทะเบียนเดิม 2,226,383,180 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 2,188,504,922 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ออกไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯจำนวน 37,878,258 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทฯได้จดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2563

โครงสร้างของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สรุปได้ดังนี้



นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม
3. ลงทุนในบริษัทอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องและเพื่อผลตอบแทนของบริษัทฯ
4. ให้บริการทางด้านการงานสนับสนุนแก่บริษัทในกลุ่ม

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการในระยะแรก บริษัทฯ จะใช้บริการจากหน่วยงานของ 4 สายงานหลักและหน่วยงานสนับสนุนบางส่วนจากพุกखा เพื่อบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ของบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งประกอบด้วย สายงานการเงินและบริหารความเสี่ยง สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล สายงานกลยุทธ์ และกลุ่มธุรกิจสนับสนุนซึ่งประกอบด้วย ฝ่ายกฎหมาย สายงานการตลาดและสื่อสารองค์กร เป็นหน่วยงานที่อยู่ในพุกखाฯ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ

ปัจจุบัน พุกखाฯ จะบริการสนับสนุนแก่บริษัทฯ ในด้านต่างๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การให้บริการด้านการเงินและบัญชี
- การให้บริการด้านการบริหารความเสี่ยง
- การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล
- การให้บริการด้านกฎหมาย

- การให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ
- การให้บริการด้านการพัฒนาการตลาด บริหารแบรนด์และสื่อสารองค์กร
- การให้บริการด้านธุรการและการจัดซื้อ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจสนับสนุนที่บริษัทฯ จะกำกับดูแลภาพรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อยและ/หรือ บริษัทร่วมในอนาคตของบริษัทฯ

นอกจากนี้บริษัทฯ จะมอบหมายให้สายงานกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (holding company) โดยมีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาล บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ ยังมีนโยบายมุ่งเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน โดยบริษัทฯ เลือกลงทุนธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income)

การประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ

1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดำเนินการโดย บริษัท พุกखा เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุด โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการทุกพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ ในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง นอกจากนี้ พุกखा ได้ขยายสินค้าแนวราบและอาคารชุดไปในกลุ่มตลาดระดับราคาสูง (พรีเมียม) เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่อยู่อาศัยในระดับบน พร้อมปรับปรุงภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้เกิดความชัดเจนในการบริหารของแต่ละกลุ่มธุรกิจมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ธุรกิจมีความยั่งยืนและการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาสถานะทางการเงินที่มั่นคง

ปัจจุบัน บริษัท พุกखा เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) มีการแยกการประกอบธุรกิจหลักเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวน์เฮ้าส์ กลุ่มผลิตภัณฑ์บ้านเดี่ยว กลุ่มผลิตภัณฑ์คอนโด ซึ่งเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

กลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวน์เฮ้าส์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวน์เฮ้าส์ มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านทาวน์เฮ้าส์/อาคารพาณิชย์	
บ้านพุกखा	เดอะคอนเนค
พุกखाวิลล์	พาทีโอ

1.1 บ้านทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวน์เฮ้าส์ได้ดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ และรูปแบบบ้านที่แตกต่างกันออกไป โดยพัฒนาโครงการด้วยความต้องการของลูกค้ามาพัฒนา สร้างสรรค์คุณภาพชีวิตการอยู่อาศัยอย่างสมบูรณ์แบบ และยั่งยืน

โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวน์เฮ้าส์เป็นผู้นำในกลุ่มระดับราคา 1-5 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ บ้านพุกखा พุกखा วิลล์ เดอะคอนเนค รวมถึงการขายกลุ่มลูกค้าในระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ พาทีโอ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองมิใช่เพื่อการเก็งกำไร ในพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดที่มีศักยภาพ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ทาวน์เฮ้าส์ มีสัดส่วนในตลาดทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 14 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัย ทาวน์เฮ้าส์ และมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 43 ของรายได้ก่อสร้างทรัพย์สิน

กลุ่มผลิตภัณฑ์บ้านเดี่ยว

กลุ่มผลิตภัณฑ์บ้านเดี่ยว มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านเดี่ยว	
เดอะปาล์ม	ภัสสร
เดอะแพลนท์	

กลุ่มเป้าหมายของสินค้าบ้านเดี่ยวคือ ลูกค้าในกลุ่มระดับราคา 3-15 ล้านบาท มีการแบ่งสินค้าตามระดับราคา ภายใต้แบรนด์ดังต่อไปนี้ เดอะแพลนท์ ระดับราคา 3-5 ล้านบาท ภัสสร ระดับราคา 5-10 ล้านบาท และเดอะปาล์ม ระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท

กลุ่มผลิตภัณฑ์บ้านเดี่ยวมีนโยบายดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว โดยใช้ความต้องการของลูกค้า มาพัฒนา การสร้างสรรค์คุณภาพชีวิตการอยู่อาศัยอย่างสมบูรณ์แบบ

นอกจากนี้ กลุ่มผลิตภัณฑ์บ้านเดี่ยวยังได้มีการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดบ้านเดี่ยวในระดับราคา 7-15 ล้านบาทมากขึ้น โดยปี 2563 ได้เปิดตัวโครงการบ้านพร้อมที่ดิน ภายใต้แบรนด์เดอะปาล์ม 1 โครงการ และจะขยายเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องในปี 2564

กลุ่มผลิตภัณฑ์บ้านเดี่ยวมีสัดส่วนในตลาดบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด คิดเป็นประมาณร้อยละ 6 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด และมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 20 ของรายได้ก่อสร้างทรัพย์สิน

กลุ่มผลิตภัณฑ์คอนโด

กลุ่มผลิตภัณฑ์คอนโด มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

คอนโด	
เดอะ ทรี	เดอะ รีเซิร์ฟ
เดอะ ไพรวูชี	แชปเตอร์
พลัม คอนโด	แชปเตอร์วัน

กลุ่มผลิตภัณฑ์คอนโด ได้ดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการคอนโด ภายใต้แบรนด์สินค้าต่างๆ โดยใช้ความต้องการของลูกค้ามาพัฒนาโครงการ เพื่อสร้าง Product Differentiation สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค เพื่อสร้างสรรคคุณภาพชีวิตการอยู่อาศัยอย่างสมบูรณ์แบบและยั่งยืน

โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์คอนโด มีการแบ่งสินค้าตามระดับราคาภายใต้แบรนด์ดังต่อไปนี้ ระดับราคา 1-2 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ พลัม คอนโด ระดับราคา 2-5 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ เดอะทรี เดอะไพรเวจี้ แชนเตอร์วัน และระดับราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป ภายใต้แบรนด์ เดอะรีเซิร์ฟ และ แชนเตอร์

โดยพุกखा มีนโยบายในการมุ่งเน้นเรื่องที่ดินที่มีศักยภาพ มีการบริหารสัดส่วนของคอนโดแนวราบ (Low Rise) และคอนโดแนวสูง (High Rise) เพื่อการบริหารรายได้ทั้งระยะสั้นและระยะยาว

กลุ่มผลิตภัณฑ์คอนโด มีสัดส่วนในตลาดอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล คิดเป็นประมาณร้อยละ 5 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุดและมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 37 ของรายได้ก่อสร้างทั้งหมด

โครงการปัจจุบันของพุกखा ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ประกอบด้วย 153 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการ ณ ธ.ค. 63	จำนวนโครงการที่เปิดขาย	มูลค่าโครงการ		รายได้		ยอดได้รับรายได้		ยอดขาย		ส่วนที่รอการขาย	
		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท
บ้านพุกखा	27	10,846	22,197	4,910	9,273	172	404	5,082	9,677	5,764	12,520
พาลิโอ	8	1,696	6,725	927	3,375	35	127	962	3,503	734	3,223
พุกखा ทาวน์	5	1,844	5,820	985	2,890	22	103	1,007	2,993	837	2,827
พุกखा วิลเลจ	1	197	1,102	18	74	-	-	18	740	179	1,028
พุกखा วิลล์	34	10,136	27,590	5,045	12,437	152	421	5,197	12,859	4,939	14,731
เดอะ คอนเนค	11	3,870	11,068	1,607	4,253	37	127	1,644	4,381	2,226	6,687
วิลเลต	1	390	1,007	247	586	9	24	256	610	134	397
ยอดรวมทาวน์เฮ้าส์	87	28,979	75,510	13,739	32,890	427	1,207	14,166	34,763	14,813	41,413
กัลส	16	3,310	21,786	1,447	8,757	23	223	1,470	8,981	1,840	12,805
พุกखा วิลเลจ	8	1,938	7,531	681	2,593	3	16	684	2,609	1,254	4,923
เดอะ ปาล์ม	2	292	2,985	67	684	6	64	73	747	219	2,237
เดอะ แพลนท์	11	2,650	10,991	1,254	4,854	23	94	1,277	4,947	1,373	6,043
พุกखा ทาวน์	3	718	2,934	283	1,109	2	8	285	1,117	433	1,817
พุกखा นารา	1	300	1,060	244	861	-	-	244	861	56	199
ยอดรวมบ้านเดี่ยว	41	9,208	47,287	3,976	18,858	57	404	4,033	19,262	5,175	28,025
พลัม คอนโด	3	4,168	6,613	3,032	4,655	175	291	3,207	4,946	961	1,667
เดอะไพรเวจี้	6	3,623	11,193	790	1,804	1,028	3,655	1,818	5,459	1,805	5,735
เดอะ ทรี	7	2,634	9,645	609	1,787	668	2,412	1,277	4,199	1,357	5,446
เออร์บานโอ	1	325	1,271	241	905	4	14	245	919	80	352
ยอดรวมอาคารชุด (ธุรกิจแวลู)	17	10,750	28,723	4,672	9,150	1,875	6,373	6,547	15,523	4,203	13,200
แชนเตอร์วัน	4	1,522	10,578	-	0	1,245	8,647	1,245	8,647	277	1,932
เดอะรีเซิร์ฟ	4	731	10,021	258	2,108	249	4,956	507	7,064	224	2,957
ยอดรวมอาคารชุด (ธุรกิจพรีเมียม)	8	2,253	20,599	258	2,108	1,494	13,603	1,752	15,710	501	4,889
โครงการที่กำลังจะปิด						154	328				
ยอดรวมทั้งหมด	153	51,190	172,118	22,645	63,005	4,007	21,915	26,498	85,258	24,692	87,526

2. ธุรกิจโรงพยาบาล

ตามสารสนเทศที่แถลงต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล และศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัทได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด (“วิมุตติ โฮลดิ้ง”) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งซึ่งถือหุ้นในกลุ่มบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุตติ อินเตอร์ฯ”) ซึ่งเป็นบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล

เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2560 ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด (“วิมุตติ โฮลดิ้ง”)

ภาษาอังกฤษ : Vimut Hospital Holding Company Limited (“Vimut Holding”)

2. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุตติ อินเตอร์ฯ”)

ภาษาอังกฤษ : Vimut International Hospital Company Limited (“Vimut International”)

เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2563 ได้เปลี่ยนชื่อ บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุตติ อินเตอร์ฯ”) เป็น บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ จำกัด (Vimut Hospital Co, Ltd)

การลงทุนในโรงพยาบาลแห่งแรกของโรงพยาบาลวิมุตติจะเป็นรูปแบบสถานพยาบาลแบบพักค้างคืน General Hospital ขั้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 236 เตียง โดยจะเปิดให้บริการเริ่มต้น 100 เตียง โรงพยาบาลวิมุตติ มีบริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น มีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร บนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย ประมาณการเงินลงทุน 4,900 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าที่ดิน 950 ล้านบาท และค่าก่อสร้าง ค่าอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ และอื่นๆ อีก 3,950 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการได้ภายในปี 2564

ในขณะเดียวกันได้เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุตติ” ให้บริการรักษาโรคทั่วไป ทำแผล ตรวจเลือด check up ฉีดวัคซีน รวมถึง ให้คำปรึกษาด้านสุขภาพโดยแพทย์เฉพาะทางด้านเวชศาสตร์ครอบครัว เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุตติ เพื่อให้การบริการทางการแพทย์เข้าถึงชุมชน โดยครอบคลุมตั้งแต่ การป้องกัน รักษาและฟื้นฟู คลินิกนี้ นำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิต คลอง 3 จ.ปทุมธานี

ในปี 2563 บ้านหมอวิมุตติได้มีกิจกรรมในการออกตรวจสุขภาพ และฉีดวัคซีน กว่า 20 บริษัท รวมถึง การทำ CSR ให้แก่หน่วยงานภาครัฐ สภากาชาดไทย และมูลนิธิต่างๆ เพื่อบรรเทาทุกข์จากสถานการณ์น้ำท่วมและ COVID-19

2.2 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทมีรายได้ทั้งหมดมาจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ประเภท ผลิตภัณฑ์	งบการเงินรวม					
	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ทาวน์เฮ้าส์ (ไทย)	22,566	50.0	17,880	44.5	12,426	42.1
บ้านเดี่ยว (ไทย)	8,924	19.8	7,783	19.4	5,868	19.9
อาคารชุด (ไทย)	13,411	29.8	14,137	35.2	10,769	36.5
รวม	44,901	99.6	39,800	99.1	29,063	98.5
อื่นๆ ⁽¹⁾	0	0.0	85	0.2	181	0.6
รายได้อสังหาริมทรัพย์	44,901	99.6	39,885	99.3	29,244	99.1
รายได้อื่น	170	0.4	267	0.7	269	0.9
รายได้รวมทั้งหมด	45,071	100.0	40,152	100.0	29,513	100.0

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ อื่นๆ ประกอบด้วยรายได้จากการขายที่ดินเปล่าและรายได้จากค่าก่อสร้าง

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

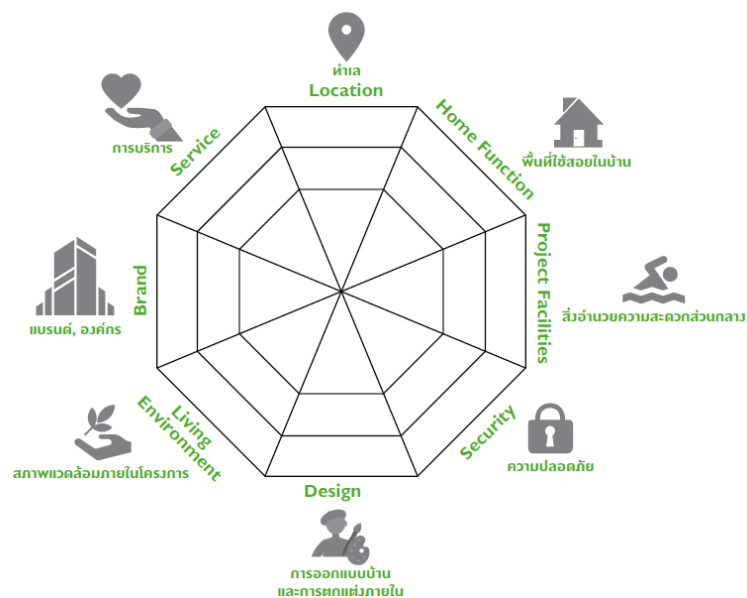
นโยบายการตลาด

ในปี 2563 โลกอยู่ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 รวมถึงประเทศไทยก็เช่นกัน จากสถานการณ์นี้ทำให้คนมีวิถีชีวิตความเป็นอยู่และพฤติกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นไปจากเดิม หรือที่เรียกว่า New Normal ที่เป็นวิถีคิด การเรียนรู้ การสื่อสาร การจัดการใหม่ และให้ความสำคัญในการคำนึงถึงสุขอนามัย ความปลอดภัย และการจับจ่ายใช้สอย รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของการบริโภค การเดินทาง การทำงาน และการอยู่อาศัย เช่น Work From Home การทำงาน การประชุมโดยใช้ดิจิทัล แพลตฟอร์ม ทำเป็นประชุมวิดีโอคอล การเปลี่ยนพื้นที่บ้านเป็นพื้นที่ทำงาน การสื่อสารและการซื้อขายสินค้าบนโลกออนไลน์มากขึ้นเพื่อลดการสัมผัส การได้อยู่บ้านกับครอบครัวมากขึ้นและมีการใช้พื้นที่ทำกิจกรรมใหม่ๆ ด้วยกันมากขึ้น เช่น การทำอาหารในครัว การปลูกต้นไม้ในสวนหน้าบ้านหรือปลูกดอกไม้ที่ระเบียงคอนโด เป็นต้น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็มีการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน การปรับรูปแบบการสื่อสารและการขายแบบ Online ให้สอดคล้องกับสถานการณ์มากขึ้น เช่น Online Booking และ Digital Sale Channel เป็นต้น

ลูกค้าที่กำลังจะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยก็มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและความต้องการเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความต้องการพื้นที่ใช้สอยต่างๆ เพิ่มขึ้น ในการเลือกซื้อและฟังก์ชันที่ลงตัวกับการใช้ชีวิตแบบ New Normal

พฤกษาจึงได้นำหลักการเรื่อง **Customer Centric** เข้ามาเป็นหัวใจหลักในการทำการตลาดการสื่อสารคือการเข้าใจทุกมุมมองของลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลาย แตกต่างกันแต่ละ lifestyle และรูปแบบการอยู่อาศัยเป็นหลัก โดยทางพฤกษาได้ทำการวิจัยกับลูกค้าออกมาเป็น “**The Living Wheel**” ที่แสดงถึง 8 ปัจจัยหลักที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัย (ไม่รวมปัจจัยด้านราคาและบริการก่อนการขาย) ได้แก่

THE LIVING WHEEL



Location : ทำเลที่ตั้งโครงการที่สะดวกสบายกับการใช้ชีวิต

Home Function : พื้นที่ใช้สอย ฟังก์ชันที่ลงตัว

Project Facility : สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง

Security : ความปลอดภัย การอยู่อาศัยของตัวเองและครอบครัว

Design : การออกแบบบ้านและการตกแต่งภายใน

Living Environment : สภาพแวดล้อมภายในโครงการ

Brand : แบรนด์ ความน่าเชื่อถือของแบรนด์ ทั้งแบรนด์พฤกษาและโครงการ

Service : การบริการที่ดีมีมาตรฐานทุกขั้นตอน ทั้งก่อนและหลังการขาย

และได้นำ The Living Wheel นี้มาพัฒนาเป็นกลยุทธ์การสื่อสารและพัฒนาโครงการต่างๆ ให้ตรงความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลายแตกต่างกันไป จึงได้มีการวางนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ โดยมีการส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์พฤกษา และการส่งเสริมการขาย ดังนี้

1. กลยุทธ์การส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์พุกชา

ตามวิสัยทัศน์ของคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ที่ว่าหัวใจสำคัญของการทำบ้านให้คนอื่นอยู่มาจากรใจที่อยากให้สิ่งที่ดี อยากจะให้ลูกคามีบ้านเป็นของตนเองเป็นบ้านที่เหมาะสมกับกำลังซื้อและที่สำคัญต้องคุณภาพดี อยู่อย่างมีความสุข ไร้กังวล มาถ่ายทอดเป็น Brand Purpose ที่มาของ “PRUKSA ใส่ใจ...เพื่อทั้งชีวิต” และในปี 2563 พุกชายังคงมุ่งมั่นตามวิสัยทัศน์ของคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ส่งเสริมภาพลักษณ์แบรนด์พุกชา โดยมุ่งเน้น**ความใส่ใจ ความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมการใช้ชีวิตของลูกค้าที่เปลี่ยนไปจากสถานการณ์ COVID-19 เป็นหลักสำคัญ** พร้อมปรับรูปแบบการทำการตลาดและการส่งเสริมการขายที่ยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของคนไทยให้ดีขึ้น โดยแบ่งกลยุทธ์ของปี 2563 เป็น 2 เรื่อง ดังนี้

1.1 New Normal จากสถานการณ์ COVID-19 ที่ทำให้เกิดวิถีการดำเนินชีวิตของคนในรูปแบบใหม่ ทำให้เกิดแคมเปญ ในปี 2563 ที่เริ่มจากเราเข้าใจว่าการเปลี่ยนที่อยู่อาศัยนั้นเป็นเรื่องปกติของทุกคน เพราะทุกชีวิตย่อมต้องมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่พื้นที่การใช้ชีวิตบริบทใหม่ที่ต่างออกไปจากเดิม และต่างคนต่างมีบริบทการใช้ชีวิตที่แตกต่างกันออกไป แต่มีสิ่งหนึ่งที่ทุกคนต้องการเหมือนกันในการใช้ชีวิตคือ การ**ได้อยู่ในพื้นที่ที่ใช่** พื้นที่นั้นต้อง**ใช้งานได้จริง** และได้ใช้ชีวิตอย่าง**มีความสุข**ทั้งตัวเองและครอบครัว

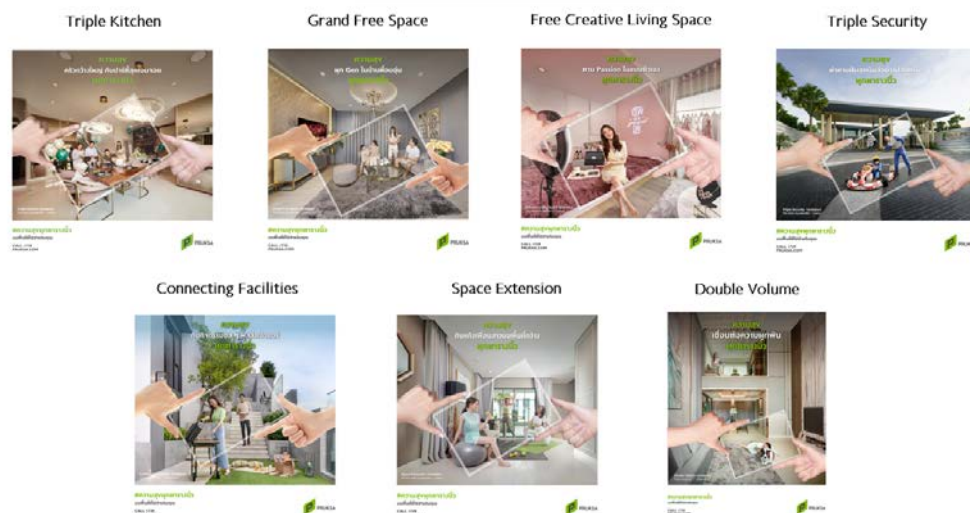
พุกชา เราเข้าใจถึงความสุขของทุกชีวิตบนความต้องการที่หลากหลาย เราเข้าใจ Insight ของลูกบ้านและคนไทยอย่างแท้จริง เราจึงออกแบบบ้านด้วยความใส่ใจในทุกรายละเอียดของฟังก์ชันและพื้นที่การอยู่อาศัย ให้ “**ถูกใจ**” และ “**ใช้งานได้จริง**” ทำให้ทุกพื้นที่ในบ้าน ไม่ว่าจะชอกรุมไหนก็ใช้ประโยชน์ได้จริง เติมเต็มความสุขทุกคนในครอบครัว ยกกระดับชีวิตให้ดีขึ้น และภูมิใจที่ได้เป็นเจ้าของ จึงเกิดเป็น แคมเปญ “**ความสุขทุกตารางนิ้ว บนพื้นที่ที่ใช่สำหรับคุณ**”

แคมเปญนี้ถ่ายทอดเรื่องราวความสุขผ่าน คุณหมอเปี๊ยกที่ชอบการถ่ายภาพ ถ่ายทอดพื้นที่ความสุขด้วยการมองเห็น จากการออกไปเจออะไรใหม่ๆ นอกจากห้องรักษาคนไข้ แล้วถ่ายทอดความสุขที่เค้ามองเห็นให้คนอื่นได้เห็น คุณโปรเวท ผู้พิการทางสายตาที่เติมเต็มความสุขด้วยการถ่ายภาพ ผ่านทางการสัมผัสและการได้ยิน เขาเชื่อว่าทุกคนได้อยู่ในพื้นที่ที่ใช่สำหรับตัวเองแล้วความสุขก็เกิดขึ้นได้ทุกที่เหมือนเวลาเราได้อยู่บ้านตัวเอง



โดยพุกชาถ่ายทอดมุมมองความสุขทุกตารางนิ้ว ด้วยการสื่อสารเรื่องฟังก์ชันพื้นที่ต่างๆ อย่างลงตัว ตัวอย่างเช่น Space Extension ความอบอุ่นของครอบครัวคนไทยเป็นสิ่งสำคัญ เราจึงออกแบบพื้นที่ความสุขที่กว้าง ให้ทุกคนได้ใช้พื้นที่เต็มที่

และ Triple kitchen อาหารการกินสำหรับคนไทยเป็นเรื่องสำคัญ การทำอาหารกับฟังก์ชันห้องครัวที่ลงตัว ทำให้คุณแม่ได้มีพื้นที่ของความสุภาพทำอาหารดีๆ ให้กับลูกๆ เป็นต้น



แคมเปญ “ความสุขทุกตารางนิ้ว บนพื้นที่ที่ใช่สำหรับคุณ” นี้ ถ่ายทอดเรื่องราวความสุขผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม ด้วยกลยุทธ์หลักในการสร้าง inspiration จากภาพความสุขทุกตารางนิ้วต่างๆ บนพื้นที่ที่ใช่ของพุกखा และให้ทุกคนได้ร่วมแชร์และถ่ายทอดเรื่องราวภาพความสุข ในกิจกรรม “มุมความสุขทุกตารางนิ้วในบ้านคุณ” ผ่าน Facebook และ IG พร้อมมีสิทธิ์รับรางวัลใหญ่บัตรของอิกเกียได้ไปตกแต่งพื้นที่ความสุขของคุณเอง และของรางวัลอื่นๆ อีกมากมาย รวมทั้งมีกิจกรรมภายในองค์กร สร้าง inspiration จากภาพความสุขทุกตารางนิ้วของผู้บริหาร และให้พนักงานได้ร่วมแชร์และถ่ายทอดเรื่องราวด้วยเช่นกัน

อีกหนึ่งกลยุทธ์หลักของแคมเปญคือ **สื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่ครบวงจร (Owned – Paid – Earned)** เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ทั้ง Facebook และ IG อีกทั้งยังมี Influencers และ Lifestyle Page ที่มีความน่าเชื่อถือและเข้าถึง Lifestyle ของกลุ่มลูกค้าด้วย

1.2 Customer Centric พุกखाเล็งเห็นความสำคัญของความต้องการของลูกค้ามาเป็นหลัก ได้นำ “The Living Wheel” ที่แสดงถึงปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกที่อยู่อาศัยมาสร้างการสื่อสารทำ content ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น การทำการสื่อสารเรื่อง Hero ที่จุดเด่น 3 เรื่องหลักสำคัญของลูกค้า ในเรื่อง Super Function, Super Location และ Super Facility เป็นต้น อีกทั้งยังนำ The Living Wheel มาช่วยตอบโจทย์ความหลากหลายความต้องการของลูกค้า ในแต่ละ Living Type พัฒนาโครงการใหม่ เพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัย พื้นที่ ฟังก์ชันความเป็นอยู่ที่ดีที่สุดที่ลูกค้าต้องการ

2. กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย

เนื่องด้วยสถานการณ์ช่วง COVID-19 นี้ พุกखा มีความเข้าใจถึงกำลังการจับจ่ายและค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคที่จะมีเพิ่มมากขึ้นหรืออยู่บนความไม่แน่นอน เราจึงวางกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายอย่างใส่ใจในรายละเอียด

โดยยังคงส่งมอบบ้านที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากับการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไปจากกิจกรรมส่งเสริมการขายหลักๆ 2 เรื่อง คือ

2.1 “LIVE WITHOUT PAY” โปรโมชันส่งเสริมการขาย ด้วยกลยุทธ์การแบ่งเบาภาระความกังวลใจเรื่องค่าใช้จ่ายของลูกค้าในการซื้อที่อยู่อาศัยช่วงสถานการณ์ช่วง COVID-19 นี้ ใน Q2 โครงการบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮมและคอนโด มอบข้อเสนอพิเศษ ผ่อนให้ฟรี 24 เดือน เพิ่มเติมส่วนของทาวน์โฮม on top “ผ่อนให้ 2 ปี ฟรีทอง” พร้อมส่วนลดพิเศษอื่นๆ อีกมากมาย

2.2 Collaboration : PRUKSA X GRAB การร่วมมือกันกับพาร์ทเนอร์เพื่อทำให้ลูกค้าได้ประโยชน์และเพิ่มความสะดวกสบายทำให้ชีวิตดีขึ้น พุกखाใส่ใจและเข้าใจเรื่องสำคัญเรื่องใหญ่ของคนไทย คือเรื่องการเดินทางที่สะดวกสบายและเรื่องกินที่ต้องอุดมสมบูรณ์ หรือที่เรียกว่า “กินดีอยู่ดี” โดยร่วมกับโครงการบ้านเดี่ยว เป็นแคมเปญ “อยู่ฟรี 1 ปี พร้อมอิมฟิน” ในช่วง Q4

จากกลยุทธ์การส่งเสริมภาพลักษณ์ และกิจกรรมส่งเสริมการขายของพุกखाฯ เรายุ่เน้นที่ลูกค้าเป็นจุดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้เรายังคงยึดมั่นที่จะพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของคนไทย เพื่อเป้าหมายสูงสุดของพุกखाที่อยากเห็นคนไทยมีชีวิตการอยู่อาศัยที่ดีขึ้นตลอดไป

สภาวะตลาดและสภาพการแข่งขัน

สภาวะการโอนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2563

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคล ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2563 มีมูลค่าเพิ่มขึ้น โดยมีมูลค่า 457,115 ล้านบาท ปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2562 ร้อยละ 4 (YoY) ภาพรวมของตลาดแนวราบมีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์มากขึ้น โดยบ้านเดี่ยวมีมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นมากที่สุดร้อยละ 17 มีมูลค่า 141,618 ล้านบาท ส่วนทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่า 84,710 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 (YoY) ขณะที่ในตลาดคอนโดมิเนียมมีมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ลดลงเล็กน้อยที่ 221,518 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1 (YoY) โดยตลาดคอนโดมิเนียมคาดว่าถูกฉุดด้วยการโอนยูนิตที่ขายได้จากปีก่อนๆ และจากโปรโมชันเร่งยอดโอนของผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นหลัก

ตารางที่ 1 : แสดงมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์แยกตามประเภทอยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล ปี 2563

(ยอดโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคล หน่วย : ล้านบาท)

ปี	ทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด)	คอนโดมิเนียม	อาคารพาณิชย์	รวมทั้งหมด
2562	83,980	120,710	223,917	11,252	439,860
2563	84,710	141,618	221,518	9,267	457,115
อัตราการเติบโต % (YoY)	1%	17%	-1%	-18%	4%

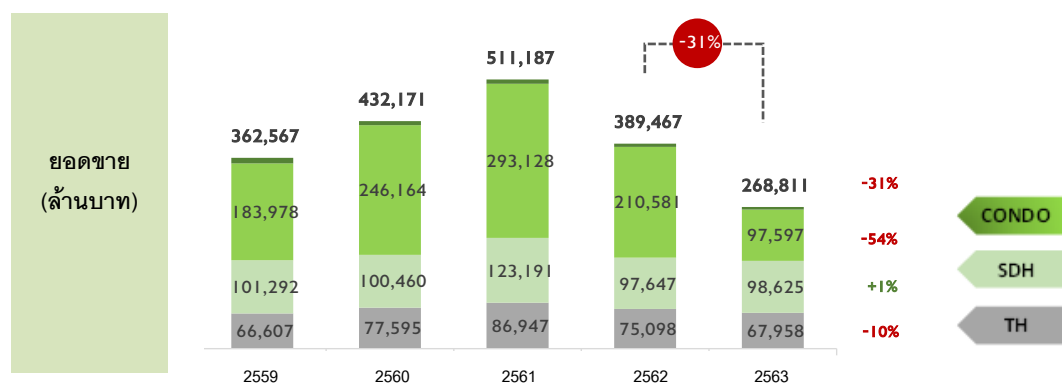
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2563

ภาพรวมปี 2563 ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีมูลค่า 268,811 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 31 (YoY) โดยตลาดปรับตัวลดลงมากโดยเฉพาะในกลุ่มคอนโดมิเนียมที่ตลาดปรับตัวลดลงถึงร้อยละ 54 (YoY) และตลาดทาวน์เฮ้าส์ที่ปรับตัวลดลงร้อยละ 10 (YoY) ส่วนตลาดบ้านเดี่ยว(รวมบ้านแฝด) ได้รับผลกระทบน้อย ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ร้อยละ 1 (YoY)

ภาพของตลาดปี 2563 ที่ผ่านมานอกจากปัจจัยลบเดิม ไม่ว่าจะเป็น มาตรการ LTV, ปัญหาหนี้ครัวเรือนและปัญหา NPL สินเชื่อที่อยู่อาศัยแล้ว ยังได้รับผลกระทบอย่างมากจากวิกฤติ COVID-19 โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดคอนโดมิเนียม ที่กลุ่มลูกค้านักลงทุนและต่างชาติหายไป รวมถึงส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการต่างชะลอการเปิดโครงการใหม่ มี Supply ใหม่เข้ามากระตุ้นตลาดน้อยขึ้นจากปีก่อน 2562 ส่วนตลาดแนวราบมีแนวโน้มที่ดีกว่า โดยเฉพาะบ้านเดี่ยวบ้านแฝด ที่ตลาดขยายตัวได้เล็กน้อย โดยปัจจัยที่สนับสนุนให้ตลาดแนวราบลดลงน้อยส่วนหนึ่งมาจากเป็นตลาดที่พึ่งพา Real Demand เป็นหลัก และกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ยังเชื่อมั่น และต่างยังเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก เพื่อขยายธุรกิจที่อยู่อาศัยแนวราบที่มีความเสี่ยงน้อยกว่าตลาดคอนโดมิเนียมในภาวะปัจจุบัน

แผนภาพที่ 1 : แสดงมูลค่าตลาดของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2559 – 2563

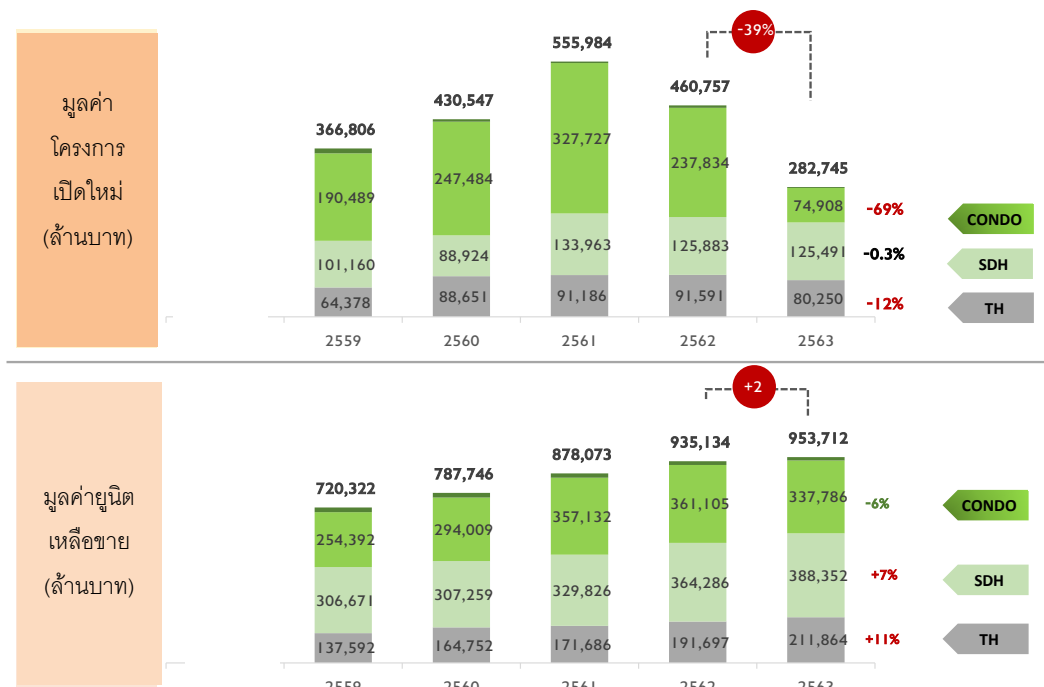


ที่มา : รายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่ บริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

มูลค่าการเปิดโครงการใหม่ ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพและปริมณฑล ปี 2563 ลดลงร้อยละ 39 โดยลดลงต่อเนื่องจากปี 2562 โดยภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมมีมูลค่าลดลงมากถึงร้อยละ 69 ต่างจากในตลาดแนวราบที่ยังมีมูลค่าโครงการเปิดใหม่เข้ามาค่อนข้างมาก โดยเฉพาะในตลาดบ้านเดี่ยวที่มีมูลค่าใกล้เคียงกับปี 2562 ส่วนทาวน์เฮ้าส์ลดลงร้อยละ 12

จากตัวเลขโครงการเปิดใหม่และยอดขายในปี 2563 ส่งผลให้มูลค่าของหน่วยเฉลี่ยขายในตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ ปรับเพิ่มขึ้นค่อนข้างสูง โดยในตลาดทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 และตลาดบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 สะท้อนถึงการแข่งขันในตลาดแนวราบที่สูงขึ้น ต่างจากตลาดคอนโดมิเนียม ที่มีมูลค่าหน่วยเฉลี่ยขายลดลงเป็นครั้งแรก โดยลดลงร้อยละ 6

แผนภาพที่ 2 - 3 : มูลค่าโครงการเปิดใหม่และมูลค่ายูนิตเหลือขาย ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพและปริมณฑล ปี 2559- 2563



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่ บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

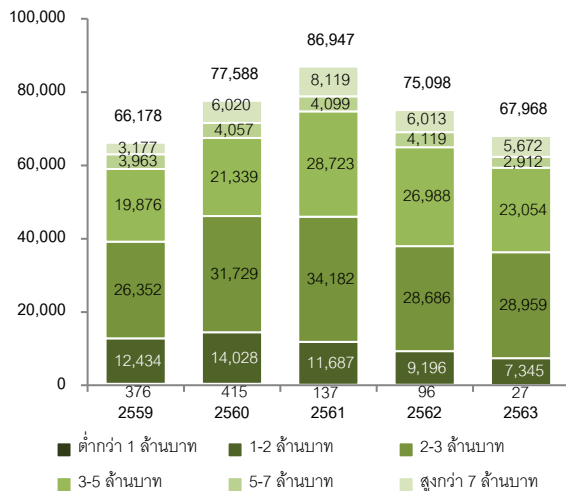
ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2563 มีมูลค่า 67,968 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 10 (YoY) โดยตลาดลดลงไม่มากเมื่อเทียบกับภาพรวมในทุกประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งบริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ยังคงรักษาสัดส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่ง ที่ร้อยละ 14.3 มูลค่า 9,689 ล้านบาท เป็นผู้นำตลาดทาวน์เฮ้าส์ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท

ใน ตลาดทาวน์เฮ้าส์ระดับราคา 2-3 ล้านบาท เป็นตลาดหลักคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43 ของตลาดทาวน์เฮ้าส์ทั้งหมด และเป็นกลุ่มที่ตลาดทรงตัวมียอดขายต่อเนื่อง โดยมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 (YoY) สวนทางกับระดับราคาอื่นๆ ส่วนหนึ่งมาจากผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงเปิดโครงการใหม่เข้ามากระตุ้นตลาดในระดับราคานี้ค่อนข้างเยอะ ส่วนตลาดในระดับราคาอื่นส่วนใหญ่มียอดขายลดลงเฉลี่ยร้อยละ 15-20

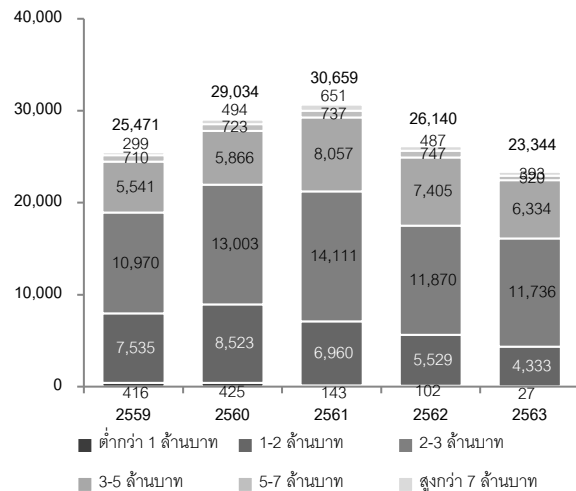
แผนภาพที่ 4 - 5 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) ทาวน์เฮ้าส์ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2559-2563

มูลค่าตลาด

หน่วย : ล้านบาท


ยอดขาย (จำนวนหน่วย)

หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่ บริษัท พุกखा รีเอสเตต จำกัด(มหาชน)

ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

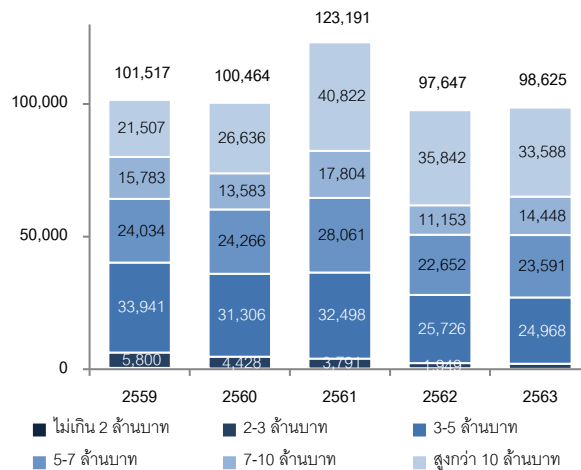
ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2563 ภาพรวมมียอดขายต่อเนื่อง จากยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มที่มีกำลังซื้อ และการผลักดันจากการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการรายใหญ่ๆ โดยมีมูลค่า 98,625 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 (YoY) เพิ่มขึ้นทั้งมูลค่า และจำนวนยูนิต

ในตลาดบ้านระดับราคา กลาง-บน ยังมีโอกาสที่ดีในการขยายตลาด เนื่องจากเป็นตลาดที่มีมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นมากกว่าระดับราคาอื่นๆ โดยบ้านระดับราคา 5-7 ล้านบาท มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 (YoY) ขายได้ 23,591 ล้านบาท และบ้านระดับราคา 7-15 ล้านบาท มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 22 (YoY) ขายได้ 26,824 ล้านบาท ส่วนในตลาดบ้านระดับอื่นๆ ได้แก่ บ้านราคามากกว่า 15 ล้านบาท มียอดขายลดลงร้อยละ 15 และตลาดบ้านที่ราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท มียอดขายลดลงร้อยละ 3

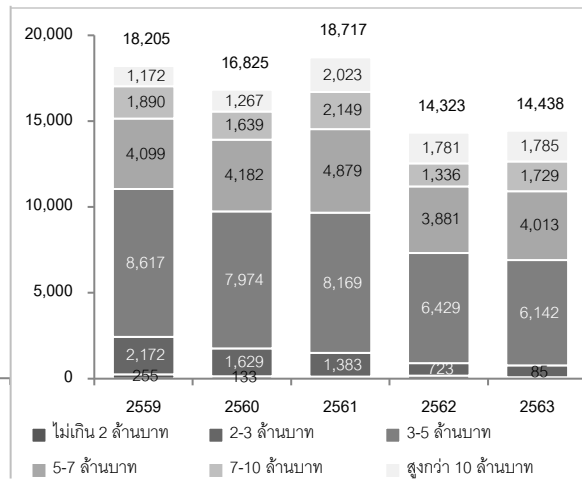
แผนภาพที่ 6 - 7 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯ และ

ปริมาณผล ปี 2559 – 2563
มูลค่าตลาด

หน่วย : ล้านบาท


ยอดขาย (จำนวนหน่วย)

หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

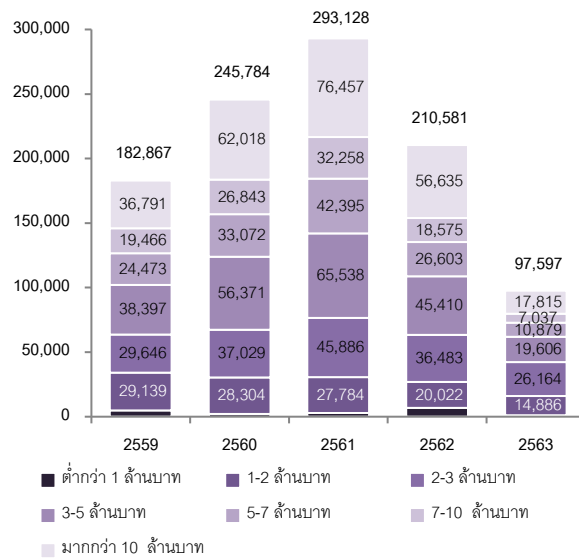
ในปี 2563 มูลค่าตลาดคอนโดมิเนียมปรับตัวลดลงมากจากปี 2562 โดยลดลงร้อยละ 54 ทั้งนี้เป็นการปรับลดลงต่อเนื่องติดกันเป็นปีที่ 2 โดยตลาดได้รับผลกระทบจากวิกฤติ COVID-19 และยังคงได้รับผลจากมาตรการกำหนดวงเงินการปล่อยสินเชื่อต่อสินทรัพย์ (LTV) ต่อเนื่องมา ซึ่งเป็นผลกระทบโดยตรงต่อตลาดคอนโดมิเนียม ที่พึ่งพาลูกค้ากลุ่มนักลงทุน และกลุ่มลูกค้าต่างชาติ ทำให้ยอดขายในทุกระดับราคาปรับลดลง (ยกเว้นระดับราคา 1-2 ล้านบาท) ทั้งนี้ บริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 5 ที่ร้อยละ 5 โดยมีมูลค่ายอดขายรวม 4,704 ล้านบาท

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมในระดับราคา 1-3 ล้านบาท ปรับลดลงน้อยกว่าระดับราคาอื่นๆ และมีมูลค่าตลาดเป็นสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นส่วนแบ่งร้อยละ 42 ของตลาดคอนโดมิเนียม โดยมีมูลค่ายอดขายลดลงร้อยละ 27 (YoY) ขณะที่ทั้งตลาดลดลงร้อยละ 54 ส่วนในระดับราคาอื่นๆ ตลาดปรับตัวลดลงอย่างมาก โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคาสูง

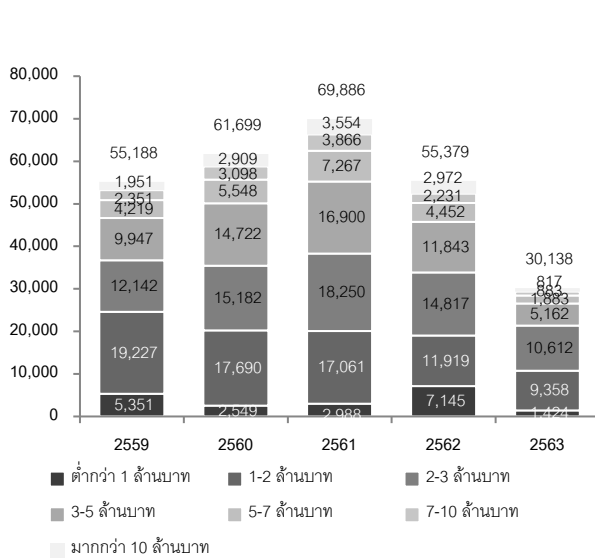
แผนภาพที่ 8 – 9 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) คอนโดมิเนียม ในกรุงเทพฯและปริมณฑล

ปี 2559-2563

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย

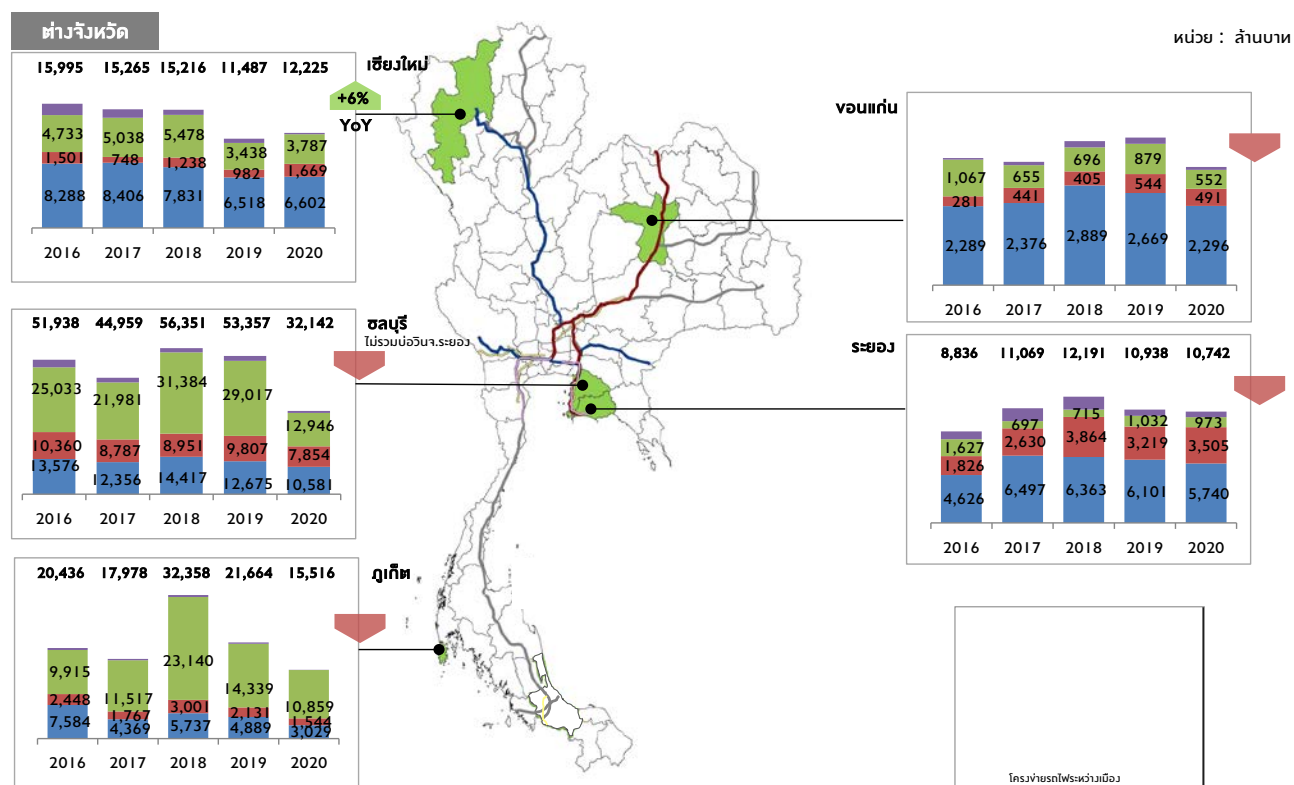


ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

สถานะตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด (5 จังหวัดใหญ่)

ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดหลัก 5 จังหวัดในปี 2563 ส่วนใหญ่ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปี 2562 โดยชลบุรีมีมูลค่ายอดขายปรับตัวลดลงสูงสุดเมื่อเทียบกับจังหวัดอื่น ร้อยละ 40 จากที่อยู่อาศัยทุกประเภทโดยเฉพาะ คอนโดมิเนียมที่ลดลงมากถึงร้อยละ 55 รองลงมาเป็นจังหวัดภูเก็ต มีมูลค่ายอดขายปรับตัวลดลงร้อยละ 28 จากตลาดที่อยู่อาศัยทุกประเภทเช่นกัน ถัดมาเป็นจังหวัดขอนแก่นที่มีมูลค่ายอดขายปรับตัวลดลงร้อยละ 20 ส่วนจังหวัดระยองซึ่งอยู่ในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก เช่นเดียวกับชลบุรี (Eastern Economic Corridor : EEC) ตลาดปรับตัวลดลงไม่มากเพียงร้อยละ 2 (YoY) ส่วนจังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดเดียวในกลุ่มนี้ที่ตลาดไม่หดตัว โดยมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 ส่วนหนึ่งมาจากการกระตุ้นผ่านการแข่งขันเรื่องราคาของผู้ประกอบการ

แผนภาพที่ 10 : แสดงมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยใน 5 จังหวัดหลัก ปี 2559-2563

มูลค่าตลาด
(ล้านบาท)


ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่ บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

แนวโน้มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปี 2564

ตารางต่อไปนี้เป็นสรุปดัชนีชี้วัดหลักของสถานะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2560-2564

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2560	2561	2562	2563F	2564F
อัตราการขยายตัวของ GDP (YoY%)	4.10	4.20	2.40	-6.00	2.50-3.50
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (ล้านล้านบาท)	15.48	16.36	16.87	15.70	16.17
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	0.70	1.10	0.70	-0.80	1.00-2.00
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	1.50	1.75	1.25	0.50	0.50
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี	1.40	1.40	1.39	0.49	0.49
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี	6.32	6.28	6.15	5.36	5.36
อัตราดอกเบี้ย 5 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)					
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	33.94	32.27	31.00	31.10	28.90-30.90
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	202.60	205.60	224.30	258.10	255.70

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

เศรษฐกิจไทยปี 2563 ลดลงร้อยละ 6.0 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 2.4 ในปี 2562 ด้านการใช้จ่าย, มูลค่าการส่งออกสินค้า, การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมลดลงร้อยละ 6.6 ร้อยละ 1.0 และร้อยละ 4.8 ตามลำดับ ส่วนการใช้จ่ายของรัฐบาล และการลงทุนภาครัฐ ขยายตัวร้อยละ 0.8 และร้อยละ 5.7 ตามลำดับ

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2564 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่าจะสามารถกลับมาขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 2.5 - 3.5 โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ และมูลค่าการส่งออกสินค้าที่กลับมาขยายตัวได้ที่ร้อยละ 5.8 ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก รวมถึงแรงขับเคลื่อนจากการเบิกจ่ายภาครัฐภายใต้กรอบงบประมาณและมาตรการกระตุ้นทางเศรษฐกิจ ที่คาดว่าจะมีการเบิกจ่ายได้อย่างต่อเนื่อง การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.0 และร้อยละ 5.7 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ย อยู่ในช่วงร้อยละ 1.0 - 2.0 ปรับตัวสูงขึ้นตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ

ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจไทยในปี 2564

1. เศรษฐกิจโลกในปี 2564 แนวโน้มที่จะฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่องและกลับมาขยายตัวได้ภายหลังจากผ่านพ้นจุดต่ำสุดจากการลดลงอย่างรุนแรง ในปี 2563 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของกิจกรรมทางเศรษฐกิจและอุปสงค์ภายในประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งเป็นผลจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ประกอบกับผลจากการดำเนินมาตรการเศรษฐกิจทั้งมาตรการทางการเงินและการคลังเพื่อช่วยบรรเทาผลกระทบและฟื้นฟูเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ การประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกในกรณีฐานตั้งอยู่บนสมมติฐานที่สำคัญ ได้แก่ (1) การพัฒนาวัคซีนป้องกันและรักษาโรค COVID-19 ได้ในช่วงไตรมาสที่สองของปี 2564 โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มผลิตวัคซีนได้จำนวนจำกัดในช่วงไตรมาสที่สามและเพียงพอสำหรับใช้ในบางประเทศเศรษฐกิจหลัก อาทิ สหรัฐฯ ยุโรป จีน สหราชอาณาจักร ญี่ปุ่น และจีน แต่คาดว่าขีดความสามารถในการผลิตวัคซีนจะเพิ่มขึ้นและมีราคาจำหน่ายที่ต่ำลง จนสามารถใช้ได้อย่างแพร่หลายในหลายประเทศมากขึ้นในไตรมาสที่สี่ของปี 2564 เป็นต้นไป ซึ่งจะทำให้รัฐบาลประเทศต่าง ๆ จะเริ่มทยอยผ่อนคลายมาตรการควบคุมและจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศได้มากขึ้น ในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 (2) ไม่มีการแพร่ระบาดระลอกที่สองและระลอกที่สามอย่างรุนแรงเป็นวงกว้างและยืดเยื้อมากขึ้น จนทำให้ประเทศต่าง ๆ ต้องดำเนินมาตรการควบคุมการระบาดอย่างเข้มงวดอีกครั้ง (3) ไม่มีการลุกลามของวิกฤตการณ์จากภาคการผลิตสู่ภาคการเงิน และการคลังในประเทศสำคัญ ๆ (4) ไม่มีมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีนรวมถึงประเทศอื่น ๆ เพิ่มเติมในปี 2564 จนส่งผลกระทบต่อการค้าโลก ภายใต้งานวิจัยดังกล่าวคาดว่า เศรษฐกิจโลกและปริมาณการค้าโลกในช่วงปี 2564 จะสามารถ ฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยในกรณีที่คาดว่าเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกในปี 2564 จะขยายตัวร้อยละ 4.9 และร้อยละ 5.0 ตามลำดับ ฟื้นตัวขึ้นจากการลดลงร้อยละ 3.5 และร้อยละ 11.0 ในปี 2563 ตามลำดับ
2. การขยายตัวของอุปสงค์ภาคเอกชนในประเทศ โดยการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคภาคเอกชน คาดว่าจะขยายตัว ร้อยละ 2.0 ปรับตัวดีขึ้นจากการลดลงร้อยละ 1.0 ในปี 2563 เนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดระลอกใหม่เริ่มตั้งแต่ช่วงเดือนธันวาคม 2563 ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและทำให้ต้องมีการดำเนินมาตรการควบคุมในบางพื้นที่ อย่างไรก็ตาม ในกรณีฐานคาดว่าจะสามารถควบคุมการ

ระบอบให้อยู่ในวงจำกัดได้ภายในไตรมาสแรก ภาคเอกชนจะได้รับปัจจัยสนับสนุนจากแนวโน้มการฟื้นตัวของฐานรายได้จากภาคการส่งออก รายได้เกษตรกร และมาตรการเยียวยาผลกระทบและกระตุ้นอุปสงค์ภายในประเทศของภาครัฐ ในขณะเดียวกัน ยังมีแรงสนับสนุนจากการดำเนินมาตรการทางเศรษฐกิจทั้งการเงินและการคลังของภาครัฐที่คาดว่าจะช่วยให้การใช้จ่ายภายในประเทศ ฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับแนวโน้มการเริ่มผ่อนปรนการเดินทางเข้าประเทศสำหรับนักท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่ม อาทิ กองถ่ายภาพยนตร์ ผู้มาเข้าร่วมงานแสดงสินค้า กลุ่มผู้มีกำลังซื้อสูง และกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติแบบพิเศษ (Special Tourist Visa (STV)) ทำให้ ชาวต่างชาติบางส่วนสามารถเดินทางเข้ามาในประเทศได้ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2563 ภายใต้มาตรการควบคุมและกักตัวอย่างรัดกุม และคาดว่า จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเริ่มเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 หากมีการเริ่มเปิดให้มีการเดินทางระหว่างประเทศอย่างเป็นวงกว้างมากขึ้นภายใต้เงื่อนไขของความสำเร็จในการค้นพบวัคซีนและนำมาใช้ได้อย่างแพร่หลาย ซึ่งจะเป็แรงสนับสนุนต่อเนื่องไปย้ง การใช้จ่ายภายในประเทศ

3. การปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกในปี 2564 สอดคล้องกับทิศทางเศรษฐกิจโลกในครึ่งหลังของปี 2563 ที่ฟื้นตัวได้เร็วกว่าที่คาดการณ์ เนื่องจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด ควบคู่ไปกับการดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจขนาดใหญ่ของหลายประเทศสำคัญ โดยเฉพาะประเทศเศรษฐกิจหลัก อาทิ สหรัฐฯ ยุโรป และจีน สะท้อนจากดัชนี PMI ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการในประเทศเศรษฐกิจหลักที่ปรับขึ้นมาสู่ระดับใกล้เคียงกับช่วงก่อนการแพร่ระบาด เช่นเดียวกับดัชนีการค้าปลีกที่เริ่มกลับมาขยายตัวในเดือนสิงหาคมและกันยายน 2563 ทั้งนี้ ในกรณีฐานคาดว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดในหลาย ประเทศผ่านพ้นจุดสูงสุดไปแล้วในปี 2563 และจะสามารถควบคุมการแพร่ระบาดให้อยู่ในระดับที่ไม่เกิณศกยภาพทางสาธารณสุขของ ประเทศและสามารถควบคุมการแพร่ระบาดได้มากขึ้น ผ่านการรักษาสุขอนามัยและการรักษาระยะห่าง (Social Distancing) ซึ่งจะส่งผลให้มาตรการการควบคุมการระบาดของภาครัฐจะไม่เข้มงวดเท่าเดิม ประกอบกับรูปแบบการประกอบธุรกิจและพฤติกรรมผู้บริโภคที่ปรับตัวได้มากขึ้น ทำให้คาดว่าผลกระทบต่อเศรษฐกิจจะไม่มากเท่าการระบาดระลอกแรกในปี 2563
4. แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณและมาตรการทางเศรษฐกิจ ที่คาดว่าจะมีอัตราการเบิกจ่ายสะสมทั้งปีงบประมาณ 2564 ทั้งสิ้นร้อยละ 94.4 ของ งบประมาณทั้งหมด แบ่งเป็นอัตราการเบิกจ่ายงบรายจ่ายประจำและรายจ่ายลงทุนร้อยละ 98.0 และร้อยละ 80.0 ตามลำดับ ส่งผลให้ทั้งปีงบประมาณ 2564 คาดว่าจะมีการใช้จ่ายงบประมาณทั้งสิ้น 3,103,374 ล้านบาท เทียบกับ 2,943,853 ล้านบาท ในปีงบประมาณ 2563 หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.4 เมื่อรวมวงเงินงบประมาณจากรายจ่ายงบประมาณประจำปี งบรายจ่ายเหลือปี และงบประมาณภายใต้พระราชกำหนดเงินกู้ 1 ล้านล้านบาท คิดเป็นเงินงบประมาณทั้งสิ้น 3,757,017 ล้านบาท เทียบกับ 3,467,967 ล้านบาทในปีงบประมาณ 2563 หรือคิดเป็นการขยายตัวร้อยละ 8.3 รวมถึงการเบิกจ่ายภายใต้งบลงทุนรัฐวิสาหกิจในปีงบประมาณ 2564 โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ และการดำเนินการตามมาตรการด้านเศรษฐกิจอื่น ๆ ที่สำคัญ อาทิ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการภายใต้พระราชกำหนดการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ของธนาคารแห่งประเทศไทย โครงการค้ำประกันสินเชื่อ Portfolio Guarantee Scheme

ระยะพิเศษ ของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ขนาดย่อม (บสย.) รวมทั้งมาตรการกระตุ้นการบริโภคภายในประเทศและลดค่าครองชีพของประชาชน

ปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปี 2564

1. ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาด ดังจะเห็นได้จากจำนวนผู้ติดเชื้อใหม่รายวันในปัจจุบัน ที่ยังคงมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในหลายประเทศ อาทิ สหรัฐฯ อินเดีย และบราซิล ในขณะที่เดียวกันหลายประเทศเผชิญกับการระบาดระลอกใหม่ อาทิ ญี่ปุ่น เยอรมนี สหราชอาณาจักร และฝรั่งเศส เช่นเดียวกับสถานการณ์การแพร่ระบาดในประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ เมียนมาร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ที่ยังไม่สามารถควบคุมการแพร่ระบาดได้ ขณะเดียวกันยังมีความไม่แน่นอนของการค้นพบวัคซีนและยารักษาทั้งความไม่แน่นอนทางด้านประสิทธิภาพและระยะเวลาที่จะใช้ในการค้นพบ จนอาจทำให้ประเทศต่าง ๆ ต้องกลับมาดำเนินมาตรการควบคุม การระบาดในบางพื้นที่อีกครั้งและยังคงต้องจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศต่อไป ซึ่งจะทำให้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกในปี 2564 ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ ส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงภาคการส่งออกและภาคการท่องเที่ยวของไทย
2. เงื่อนไขด้านการจ้างงานและฐานะการเงินของภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจ ซึ่งจะเป็นแรงกดดันต่อการฟื้นตัวของการใช้จ่ายภาค ครัวเรือนและการลงทุนของภาคธุรกิจ โดยสถานการณ์การว่างงานในไตรมาสที่สามมีจำนวนคนว่างงานทั้งสิ้น 7.37 แสนคน เทียบกับ 3.94 แสนคนในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตราการว่างงานอยู่ที่ร้อยละ 1.9 ใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนหน้าที่ร้อยละ 1.95 และสูงกว่าไตรมาสเดียวกันของปีก่อนซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 1.04 โดยเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของการว่างงานในสาขาที่ได้รับผลกระทบรุนแรง ได้แก่ ภาคการผลิต อุตสาหกรรม และภาคโรงแรมและภัตตาคาร สอดคล้องกับจำนวนผู้ประกันตนที่ใช้สิทธิขอรับเงินชดเชยกรณีถูกเลิกจ้าง ณ สิ้นสุดไตรมาสที่สามอยู่ที่ 242,114 คน เพิ่มขึ้นจาก 32,789 คน และ 145,747 คน ในไตรมาสแรก และไตรมาสที่สอง ตามลำดับ ในขณะเดียวกัน แม้ว่าการดำเนินมาตรการของภาครัฐเพื่อช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาสภาพคล่องผ่านมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยผ่อนปรนพิเศษ ควบคู่ไปกับมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ที่ดำเนินในช่วงปี 2563 แต่สัดส่วนสินเชื่อจัดชั้นกล่าวถึงพิเศษ (Special Mention Loan) ต่อสินเชื่อรวมทั้งหมดในไตรมาสที่สามอยู่ที่ร้อยละ 7.1 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.7 ในไตรมาสที่สามของปีก่อน ในขณะที่สัดส่วนหนี้ครัวเรือน ณ สิ้นไตรมาสที่สองอยู่ที่ร้อยละ 83.8 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 80.2 ในไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเป็นข้อจำกัดต่อการฟื้นตัวของการใช้จ่ายภาคครัวเรือนและการลงทุนของภาคธุรกิจ
3. ความเสี่ยงจากสถานการณ์ภัยแล้ง ข้อมูลล่าสุด ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2563 ปริมาณน้ำใช้ได้จริงในเขื่อนและอ่างเก็บน้ำ ทั่วประเทศอยู่ที่ 13,888 ล้านลูกบาศก์เมตร หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.2 ของความจุรวมในเขื่อนและอ่างเก็บน้ำทั่วประเทศ หรืออยู่ที่เพียงร้อยละ 48.3 ของค่าเฉลี่ยของช่วงเวลาเดียวกันย้อนหลัง 10 ปี โดยเขื่อนสำคัญที่มีปริมาณน้ำน้อยเป็นประวัติการณ์ ได้แก่ เขื่อนอุบลรัตน์ เขื่อนภูมิพล และเขื่อนวชิราลงกรณ์ ที่มีปริมาณน้ำใช้ได้จริง อยู่ที่ร้อยละ 7.6 ร้อยละ 28.1 และร้อยละ 32.1 ของค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 10 ปี ทั้งนี้ หากในช่วงที่เหลือของปี 2563 ยังไม่มีปริมาณฝนเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ปริมาณน้ำไม่เพียงพอกับการทำการเกษตรในปีเพาะปลูก 2563 – 2564 โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลผลิตข้าวนาปรังที่อาจจะไม่สามารถเพาะปลูกได้ในบางพื้นที่

4. ความผันผวนของเศรษฐกิจและการเงินโลก โดยมีเงื่อนไขในเศรษฐกิจโลกที่จะต้องติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด ประกอบด้วย (1) ทิศทางและแนวนโยบายของประธานาธิบดีคนใหม่ของสหรัฐฯ ทั้งนโยบายเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศ นโยบายการค้าระหว่างประเทศ และนโยบายด้านความมั่นคงที่จะส่งผลในหลายมิติ อาทิ การฟื้นตัวของการค้าของโลก ภูมิศาสตร์ในการตั้งฐานการผลิตของผู้ประกอบการ ปัญหาความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์โดยเฉพาะในภูมิภาคตะวันออกกลาง และความสัมพันธ์กับประเทศจีนและประเทศสำคัญอื่น ๆ (2) การออกจากสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักรที่มีแนวโน้มจะเป็นการออกแบบไม่มีข้อตกลง (No Deal Brexit) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศและการลงทุนของสหภาพยุโรปและสหราชอาณาจักร และประเทศคู่ค้าสำคัญ ๆ (3) เสถียรภาพทางเศรษฐกิจที่เปราะบางโดยเฉพาะในประเทศที่มีพื้นฐานทางเศรษฐกิจอ่อนแอจากปัญหานี้ภาครัฐบาลและครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้นมากจนส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการใช้จ่ายในช่วงการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และ (4) ความผันผวนของเงินลงทุนระหว่าง ประเทศภายใต้ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและแนวโน้มการฟื้นตัว ของเศรษฐกิจโลก ทั้งนี้ ภายใต้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกคาดว่าเงินลงทุนจะย้ายออกจากสินทรัพย์ความเสี่ยงต่ำ อาทิ พันธบัตรรัฐบาล ระยะยาว และทองคำ ไปยังสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนที่สูงขึ้นและจะทำให้เงินทุนไหลเข้ากลุ่มประเทศกำลังพัฒนาและเศรษฐกิจเกิดใหม่ มากขึ้นจนสร้างแรงกดดันต่ออัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม ภายใต้ความเปราะบางของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและเสถียรภาพทาง เศรษฐกิจที่อาจจะได้รับผลกระทบหากการแพร่ระบาดมีความรุนแรงและยืดเยื้อมากขึ้น จนส่งผลให้เงินทุนไหลออกจากประเทศกำลังพัฒนาอย่างรวดเร็วได้

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2564

ต่อเนื่องจากในปี 2562 ที่มีปัจจัยลบที่กระทบตลาดที่อยู่อาศัยได้แก่ มาตรการกำหนดวงเงินการปล่อยสินเชื่อต่อสินทรัพย์ (LTV) ปัญหานี้ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนลดลง และหนี้สาธารณะ (NPL) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้อและการขอสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยของระดับกลาง-ล่าง จนมาในปี 2563 ที่มีปัจจัยลบเพิ่มเข้ามาอย่างวิกฤติ COVID-19 ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจชะลอตัวจากการส่งออกและการท่องเที่ยวลดลง และส่งผลโดยตรงกับความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเฉพาะในตลาดคอนโดมิเนียม และทำให้ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปรับลดลงมาถึงร้อยละ 31

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 ยังคงได้รับผลกระทบ และเกิดการแพร่เชื้อ COVID-19 ระลอกใหม่ขึ้น ส่งผลกระทบการฟื้นตัวของภาพรวมเศรษฐกิจ โดยคาดการณ์แนวโน้มทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑลว่ามีโอกาสฟื้นตัวกลับมาได้ในกรอบร้อยละ 9-10 โดยมองทิศทางตลาดแนวราบขยายตัวได้ โดยคาดว่าตลาดบ้านเดี่ยวจะทรงตัวจากปี 2563 ได้จากความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าบ้านระดับราคากลางถึงบน ส่วนตลาดทาวน์เฮ้าส์ คาดว่ามีโอกาสขยายตัวเพิ่มขึ้นได้ร้อยละ 5 โดยขยายตัวในกลุ่มระดับราคาที่ตอบโจทย์กำลังซื้อกลุ่มลูกค้ากลางถึงล่างที่ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจและความเชื่อมั่น ซึ่งมีแนวโน้มตัดสินใจซื้อบ้านในราคาที่ต่ำลง ส่วนในตลาดคอนโดมิเนียม คาดการณ์ว่ามีโอกาสฟื้นตัวได้ในกรอบร้อยละ 20 จากฐานเดิมที่ต่ำมาก และมีแรงกระตุ้นจากแนวโน้มการแข่งขันเรื่องราคาเพื่อเร่งยอดขายยังคงน่าจะมีต่อเนื่อง รวมถึงแนวโน้มที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีการชะลอการเปิดโครงการมาจากปีก่อน จะเริ่มทยอยเปิดโครงการใหม่ในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 ถ้าสถานการณ์ต่างมีทิศทางที่ดีขึ้น

2.3.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

แม้การระบาดรุนแรงของ COVID-19 ที่เกิดขึ้นในช่วงปีนี้ จะส่งผลกระทบต่อสุขภาพและความเชื่อมั่นของประชาชนในการเข้ารับบริการในโรงพยาบาลในหลายประเทศ แต่สถานการณ์ปัจจุบันของไทยนับว่าค่อยๆ ดีขึ้น เนื่องมาจากการควบคุมโรคได้ดี ได้รับความร่วมมือทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ส่งผลให้ธุรกิจโรงพยาบาลในประเทศไทยยังมีโอกาสขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มีโรงพยาบาลเอกชนทยอยเปิดเพิ่มหลายแห่ง

โดยประเทศไทยมีปัจจัยที่ส่งเสริมระบบสุขภาพ เช่น บุคลากร เครื่องมือแพทย์ และโรงเรียนแพทย์ที่มีคุณภาพ และศักยภาพ เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ รวมถึง ค่าบริการรักษาพยาบาลที่ไม่สูงเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ทำให้ชาวต่างชาติสนใจ และรอที่จะกลับมาใช้บริการสุขภาพในไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งโรงพยาบาลวิมุตที่เตรียมตัวจะเปิดให้บริการในปี 2564 ก็ได้รับแรงหนุนจากปัจจัยเหล่านี้เช่นกัน

นอกเหนือจากปัจจัยดังกล่าว โรงพยาบาลวิมุตยังมีการนำเทคโนโลยี (Health-Technology) มาใช้ให้เกิดความสะดวกสบายต่อผู้รับบริการ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน อาทิ เช่น Tele-Medicine & Tele-Pharmacy ซึ่งจะช่วยให้ผู้รับบริการสามารถปรึกษากับแพทย์ หรือเภสัชกร ได้จากที่พักอาศัย ปรึกษาถึงบ้าน ไม่จำเป็นต้องมาที่โรงพยาบาล ระบบ Pre-Register Application จะช่วยให้ผู้รับบริการสามารถนัดหมายกับแพทย์ได้ง่าย ผ่านโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น

อีกปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจโรงพยาบาล คือ สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) กล่าวคือ ประเทศไทยจะมีประชากรผู้สูงอายุเกินกว่า 60 ปี มากกว่า 20% ของประชากรรวมภายในปี 2564 ซึ่งผู้สูงอายุดังกล่าวจะมีความต้องการบริการด้านการแพทย์มากกว่าประชากรในวัยกลางคน มีภาวะพึ่งพิง และมีความจำเป็นต้องได้รับการดูแลและป้องกันโรคตามวัย ซึ่งเป็นโอกาสของธุรกิจเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะโรงพยาบาลวิมุตที่จะนำเสนอบริการในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อดูแลผู้สูงอายุเหล่านี้

สำหรับกลุ่มเป้าหมายหลักในการสร้างโรงพยาบาลแห่งแรกของกลุ่มบริษัท โรงพยาบาลวิมุต เล็งเน้นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่ และเป็นกลุ่มลูกค้าของบริษัท ที่มีความชำนาญจากประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ ลูกค้าระดับกลาง (Middle Income) ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาระบบสาธารณสุขขั้นมูลฐานของภาครัฐ ที่มีปัญหา ระยะเวลาโรคคอยรักษายาวนาน ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าระดับกลางมีกำลังซื้อพอประมาณ ให้ความสำคัญกับความสะดวกสบาย การบริการที่ดีมีประสิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องหรูหราจนเกินไป

พื้นที่โดยรอบโรงพยาบาลวิมุต มีโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและภาคเอกชนขนาดใหญ่อยู่หลายแห่ง บุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จ จากโรงพยาบาลต่างๆ สามารถมาออกตรวจได้ง่าย โดยโรงพยาบาลช่วยเสริมประสิทธิภาพในการรักษา ให้แตกต่างจากโรงพยาบาลอื่น ด้วยการลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ใหม่และทันสมัย ระบบสารสนเทศที่ดี เชื่อมต่อข้อมูลระหว่างกันและต่อเนื่องไปถึงผู้รับบริการ เป็นต้น

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ทุกผลิตภัณฑ์)

2.4.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การจัดซื้อที่ดิน

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใดบริเวณหนึ่ง พุกखा จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาดและสภาวะการแข่งขันตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินการพัฒนาโครงการ หลังจากนั้นพุกखा จะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินโดยดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนาต่อไป ซึ่งพุกखा จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาดเพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

วัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง พุกखा จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่างๆ แล้วส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรง เพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อซึ่งปกติพุกखा จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูงเนื่องจากซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มาก เมื่อสามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว พุกखा จะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่างๆ โดยตรง ซึ่งพุกखा จะมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง (Credit Term) อยู่ในช่วงเวลาระหว่าง 30-60 วัน นับตั้งแต่ปี 2549 พุกखा ได้ลดความเสี่ยงด้านวัสดุก่อสร้างโดยเริ่มดำเนินการเปลี่ยนแปลงการจัดซื้อวัสดุหลักในการก่อสร้างเช่น ปูนซีเมนต์ เหล็ก กระเบื้อง สายไฟ ฯลฯ โดยเป็นการประมูลและตกลงราคาในระยะยาวเช่น 1 ปี หรือ 3-6 เดือน จึงทำให้พุกखा ลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนของราคาและการที่พุกखा มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการและไม่เคยมีปัญหาคาดแคลนวัสดุก่อสร้างแต่อย่างใด ทั้งนี้ พุกखा มิได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ รวมทั้งพุกखा ได้สร้างระบบการวางแผนความต้องการในการใช้งานของวัสดุหลักที่สำคัญทุกประเภทที่สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจเพื่อให้มั่นใจได้ว่าพุกखा จะมีวัสดุเพียงพอต่อการใช้งานอย่างต่อเนื่องและมีการวางแผนการสรรหาคู่ค้าวัสดุทั้งรายหลักและรายรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ พุกखा ได้พัฒนาระบบการสรรหาและประเมินคู่ค้าเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและได้คู่ค้าที่มีศักยภาพรองรับงาน โดยได้นำระบบ e-Auction เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดการเสนอราคาที่ยุติธรรมต่อคู่ค้าและให้ได้ราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

พุกखा เป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง โดยการดำเนินโครงการพุกखा จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ พุกखा จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองซึ่งจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น โดยพุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของพุกखा อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ พุกखा จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ทำให้พุกखा สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เทคโนโลยีการผลิต

พุกखा ได้ใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยในการก่อสร้างบ้าน ซึ่งในส่วนของทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวจะใช้ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology คือ การนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมาใช้ ซึ่งนอกจากชิ้นงานที่ผลิตจากโรงงานที่ทันสมัยและได้คุณภาพทั้งความสวยงามและความแข็งแรงแล้วนั้น ยังสามารถช่วยให้กระบวนการก่อสร้างเป็นไปได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว และลดข้อผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานในช่วงของการก่อสร้างอันเนื่องมาจากฝีมือแรงงาน ตลอดจนช่วยบรรเทาปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

พุกखा ได้มีการขยายการนำระบบ Fully Precast มาใช้ในการก่อสร้างบ้านแนวราบ ในกลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ และกลุ่มธุรกิจบ้านเดี่ยว ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างมาก รวมถึงจะได้สินค้าที่มีความแข็งแรง รูปแบบที่สวยงามและคุณภาพดีมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 ภายใต้ประกาศดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้พุกखा ได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก

โครงการคอนโดมิเนียมของพุกखा ทุกโครงการ มีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) โดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก และยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ซึ่งผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อมจะทำการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ทำประชาพิจารณ์เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบอันเนื่องมาจากโครงการตั้งแต่ช่วงก่อสร้างและเปิดใช้อาคาร กำหนดมาตรการควบคุมสิ่งแวดล้อมและควบคุมการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และผู้ชำนาญการพิเศษจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

ในส่วนของโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) จะอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ.2535 โดยพุกखा ได้มีการกำหนดมาตรฐานและวิธีการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษหรือสิ่งใดๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดขึ้นจากการประกอบกิจการโรงงานดังกล่าว โดยพุกखा

ได้มีการกำหนดมาตรการควบคุมในเรื่องผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่าพุกขาฯ ดำเนินการด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

พุกขาฯ มีมาตรการควบคุมมลพิษ 3 ประเภทคือ (ก) น้ำเสียจากกระบวนการผลิตคอนกรีตจะถูกควบคุมให้ไหลไปที่บ่อดักตะกอนจากนั้นจะคัดแยกหินและทรายนำกลับไปใช้ ส่วนน้ำก็นำกลับไปใช้ผลิต ไม่มีการปล่อยน้ำเสียสู่ชุมชน หรือที่สาธารณะ (ข) การควบคุมมลพิษทางอากาศได้มีการพ่นสเปรย์ พ่นน้ำที่บริเวณโรงผสมคอนกรีตทั้งขณะเทหิน ทราย เข้ากองสต็อกตลอดจนสเปรย์น้ำ ขณะชักล้างหิน ทราย เพื่อเข้าสู่กระบวนการผสมคอนกรีต ป้องกันมิให้เกิดฝุ่นรบกวน ชุมชนข้างเคียงและในโรงงาน นอกจากนี้ในกระบวนการการผลิตยังได้ติดตั้งเครื่องดูดฝุ่น ตลอดจนมีเครื่องขัดทำความสะอาด สะอาดพื้นเพื่อลดฝุ่นตกค้างในอาคารสำหรับพื้นที่ถนนภายในบริเวณโรงงานทั้งหมดได้มีการฉีดพรมน้ำก่อนทำการกวาด ถนนเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่น (ค) การควบคุมมลพิษทางเสียงจากการผลิต ส่วนใหญ่เกิดจากการใช้เครื่อง ทำคอนกรีตให้แน่น โดยในปี 2551 พุกขาฯ ได้ติดตั้งแผ่นซับเสียง (Noise Barrier) เพื่อดูดซับเสียงที่เกิดขึ้นจากการผลิต และต่อมาได้มีการสั่งซื้อเครื่องทำคอนกรีตให้แน่นแบบใหม่โดยใช้ระบบเขย่า (Shaking System) แทนระบบเดิมที่เป็น ระบบสั่น (Vibrating system) ซึ่งสามารถลดความเข้มข้นของเสียงลงได้อย่างมาก นอกจากนี้ พุกขาฯ ยังได้มีการ ตรวจวัดระดับความดังของเสียงทั้งภายในบริเวณโรงงานและชุมชนข้างเคียงทุกปี

ในปี 2557 ได้ก่อสร้างโรงงานพุกขาพรีคาสท์ นวนคร ซึ่งเป็น Green Factory (Precast Concrete Factory) แห่งแรกของไทยโดยนำระบบการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาดำเนินงานประกอบไปด้วย (ก) ระบบการบริหารจัดการ น้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตขึ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็ก รวมถึงเศษคอนกรีตสดจะมีค่าความเป็นด่างสูงทำให้เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม พุกขาฯ จึงทำบ่อดักตะกอนและนำเครื่อง Recycling Concrete มาใช้ เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้ง ในส่วนของหินและ ทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิต (ข) ระบบป้องกันและกำจัดฝุ่นมีการติดตั้งเครื่องดักฝุ่น (Dust Collector) เครื่องทำความสะอาดแบบข้างพร้อมระบบดูดฝุ่น (Shuttering cleaner with dust collector) 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 พุกขาพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 2 (ปฏิบัติการสีเขียว) จาก กระทรวงอุตสาหกรรมทั้งโรงงานที่ลำลูกกาและนวนคร พร้อมทั้งได้เริ่มมีการนำระบบ Solar Cell มาใช้กับระบบแสงสว่าง และระบบสูบน้ำเพื่อทำการ Reused น้ำสำหรับรดน้ำต้นไม้ดูแลสวนในพื้นที่โรงงาน เพื่อลดการใช้ทรัพยากรไฟฟ้าและใช้ ทรัพยากรน้ำอย่างคุ้มค่า

ในปี 2559 โรงงานพุกขาพรีคาสท์ ลำลูกกา ได้นำระบบการบริหารจัดการน้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ ใช้ล้างในกระบวนการผลิตขึ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็ก รวมถึงเศษคอนกรีตสด พุกขาฯ จึงทำบ่อดักตะกอนและนำเครื่อง

Recycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตโดยลงทุนก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 20 ล้านบาทซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2559

ในปี 2560 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 3 (ระบบสีเขียว) จากกระทรวงอุตสาหกรรมทั้งโรงงานที่ลำลูกกาและนวนคร ซึ่งทั้ง 2 โรงงานได้ดำเนินการผลิตภายใต้การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ มีการติดตามประเมินผล และทบทวน เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง พร้อมกันนี้ ทางพุกखा ยังได้จัดทำระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) สำหรับระบบบำบัดน้ำเสียของโครงการและสำนักงานนิติบุคคล ซึ่งเป็นการใช้พลังงานสะอาดจากธรรมชาติโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์มาทดแทนพลังงานไฟฟ้ารูปแบบเดิม เพื่อสามารถลดการใช้พลังงานไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ พุกखा ได้มีนโยบายที่จะนำโครงการดังกล่าวมาใช้ในโครงการใหม่ทุกโครงการ

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

ในปี 2562 โรงงานพุกखा พรีคาสท์ นวนคร ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 4 (วัฒนธรรมสีเขียว) จากกระทรวงอุตสาหกรรม โดยถือเป็นองค์กรที่ให้ความร่วมมือร่วมใจดำเนินงานอย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในทุกด้าน ของการประกอบกิจการจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร

2.4.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

1. ธุรกิจโรงพยาบาล

รูปแบบของโรงพยาบาล สถานพยาบาลแบบพหุศาสตร์ General Hospital ชั้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 236 เตียง บริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร บนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธิน ใกล้สี่แยกสะพานควาย

ทั้งนี้ โรงพยาบาลวิมุต ชื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ไร่) รวมถึง ใบอนุญาต อ.6 (ใบรับรองการก่อสร้างอาคาร ดัดแปลงอาคาร หรือเคลื่อนย้ายอาคาร) จากทางราชการเรียบร้อยแล้ว

โรงพยาบาลมีแผนเข้ารับการตรวจเปิดสถานพยาบาลช่วงต้นปี 2564 และเปิดดำเนินการเต็มรูปแบบภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2564

2. บริการของโรงพยาบาล

โรงพยาบาลวิมุต ให้ความสำคัญทั้ง การรักษา การป้องกัน และฟื้นฟูสุขภาพในทุกกลุ่มโรค ในช่วงแรกของการเปิดโรงพยาบาลจะมุ่งเน้นการรักษาด้าน ศัลยกรรมกระดูกและข้อ (Orthopedic center) โรคหัวใจ (Cardiac center) และโรคเบาหวาน (Diabetic center) เป็นพิเศษ

นอกจากนี้ ด้วยความมุ่งมั่นในการขยายบริการทางแพทย์ วิมุตได้จัดเตรียมทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้บริการเป็นไปตามมาตรฐานสากล อาทิ เช่น

- บุคลากร : โรงพยาบาลวิมุตส่งเสริมการค้นคว้าและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรทุกระดับ คัดเลือกบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในการให้บริการ ทั้งความรู้และประสบการณ์ เพื่อให้คนไข้ได้รับประสบการณ์การดูแลอย่างดีที่สุด “โรงพยาบาลวิมุต ไว้ใจได้ ใส่ใจคุณ”
- เครื่องมือแพทย์ : การคัดเลือกเครื่องมือแพทย์จะถูกพิจารณาในหลายๆ มิติ อาทิ เช่น คุณสมบัติในการรักษา ความปลอดภัย ความรวดเร็วในการให้บริการ และความทันสมัย เพื่อยกระดับการรักษาของโรงพยาบาลให้มีประสิทธิภาพสูง
- สถานที่ : โรงพยาบาลวิมุต ตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย เพื่ออำนวยความสะดวกด้านการเดินทางให้แก่ผู้รับบริการ และตัวอาคารออกแบบมาเพื่อรองรับการดูแลรักษาให้มีความปลอดภัย มีระบบหมุนเวียนอากาศ fresh air และ การฆ่าเชื้อโรคในอากาศผ่านระบบ UV-C เพื่อลดการติดเชื้ทางเดินหายใจ การตกแต่ง ระบบดับเพลิง ระบบกำจัดของเสีย เป็นไปตามมาตรฐานโรงพยาบาลระดับ JCI เพื่อสุขพละมาัยของผู้รับบริการและพนักงาน
- ระบบ Technology : ปัจจุบันมีเทคโนโลยีการแพทย์เกิดขึ้นใหม่ๆ มากขึ้น วิมุตได้คัดสรรเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเหมาะสม มาใช้อำนวยความสะดวกแก่ผู้รับบริการและบุคลากร เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการต่างๆ อาทิ เช่น ระบบ HIS เชื่อมโยงข้อมูลผู้รับบริการทั้งโรงพยาบาล ระบบ Tele-Medicine ซึ่งจะช่วยให้ผู้รับบริการสามารถปรึกษากับแพทย์ หรือเภสัชกร โดยไม่จำเป็นต้องมาที่โรงพยาบาล เป็นต้น

2.5 การบริหารการผลิต

- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่ คือ ปูนซีเมนต์ หิน เหล็ก ซึ่งหาซื้อได้จากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั่วไป ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา พุกखा ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลัก โดยวิธีจัดประกวดราคารายปี หรืออาจประมูลราคา ตามความเหมาะสมเพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ตลอดทั้งปี
- ส่วนผู้รับเหมาแรงงานมีอยู่ในระบบของพุกखा ประมาณ 2,500 ราย
- พุกखा ได้พัฒนาความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาในงานสำคัญ ซึ่งเป็นที่ต้องการในตลาด เช่น งานถมดิน งานเสาเข็ม งานรับเหมาก่อสร้างอาคารให้เป็นคู่ค้าพันธมิตร 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 ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนทั้งในส่วนของบ้านทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว โดยฝ่ายสนับสนุนดังกล่าวได้แก่

- ฝ่ายสรรหาผู้รับเหมาซึ่งจะทำหน้าที่หาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและแรงงานเพื่อช่วยในการก่อสร้างตามจำนวนที่ต้องใช้ในแต่ละโครงการ
- ฝ่ายจัดซื้อซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อสนับสนุนให้การบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นไปอย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 พุกखा ได้มีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน โดยโอนย้ายฝ่ายสนับสนุนดังต่อไปนี้ไปอยู่ภายใต้การบริหารของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- ฝ่ายวิจัยและพัฒนาซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาปรับใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง
- ฝ่ายวิศวกรรมซึ่งจะทำหน้าที่ออกแบบและแก้ปัญหาทางเทคนิค
- ฝ่ายพัฒนาโครงการซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและร่วมพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยในโครงการต่างๆ

การออกแบบบ้าน ในการออกแบบบ้านในแต่ละโครงการ ฝ่ายการตลาดและการขายจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อกำหนดแนวทางลักษณะและรูปแบบ (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

งานเสาเข็ม งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานหลังคา งานสถาปัตยกรรม งานไฟฟ้าและประปา ทั้งนี้ พุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่พุกखा เห็นสมควรในแต่ละสายการผลิต ในระหว่างการก่อสร้าง ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะเข้าตรวจสอบคุณภาพของบ้านเป็นระยะๆ รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ เมื่อการก่อสร้างบ้านเสร็จสมบูรณ์ก่อนการเสนอขายหรือส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้าต่อไป

พุกखा สามารถสร้างบ้านประเภทนี้ได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการอื่น แต่มีคุณภาพเทียบเท่ากันและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายอื่น โดยนอกเหนือจากการที่ พุกखा มีความสามารถในการบริหารจัดการงานก่อสร้างได้เองดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีสาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่ง อันได้แก่ การที่พุกखा มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน รวมถึงชิ้นงานที่ได้ยังมีความปลอดภัย โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ ใช้สำหรับบ้านในโครงการบ้านพุกखा และใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ พุกखा ใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการพุกखाวิลล์และเดอะคอนเนค

โดยช่วงแรกการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ พุกखा ได้ซื้อเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบผนังรับแรงแบบหล่อในที่มาจากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเทคโนโลยีนี้เราเรียกว่า Tunnel Technology โดยระบบนี้จะใช้ผนังเป็นตัวรับน้ำหนักแทนเสาและคาน ขั้นตอนการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่การก่อสร้าง โดยประกอบติดตั้งแบบเหล็กผนัง และพื้นชั้นบนในขั้นตอนเดียวกัน หลังจากนั้นจึงผูกเหล็กโครงสร้างและทำการ เทคอนกรีตพร้อมกัน ทั้งผนังชั้นล่างและพื้นชั้นบน ขั้นตอนต่อไปจึงสร้างผนังชั้นต่อไป และติดตั้งโครงหลังคาให้ใช้งานได้ภายนอกที่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่สั้นกว่าการก่อสร้างทั่วไป (Conventional) เป็นอย่างมาก โดยใช้กับการก่อสร้าง ทาวน์เฮ้าส์ในโครงการ บ้านพุกखा พุกखाวิลล์และเดอะคอนเนค

ภายหลัง พุกखा ได้มีการก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากเยอรมนีมาใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยว เมื่อดำเนินการผลิตไประยะหนึ่ง สามารถบริหารและควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงเริ่มนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ซึ่งเราเรียกว่า Precast Technology มาใช้ในการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยและชิ้นงานมีคุณภาพที่ดี เนื่องจากมีการควบคุมคุณภาพการผลิตชิ้นงานมาจากโรงงาน โดยพุกखा มีนโยบายปรับเปลี่ยนการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์จากการก่อสร้าง Tunnel Technology มาเป็น Precast Technology ทั้งหมดกับโครงการ บ้านพุกखा พุกखाวิลล์ เดอะคอนเนค และพาทีโอ

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

2.5.2 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านเดี่ยว

การบริหารจัดการงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวจะเป็นไปในลักษณะเดียวกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างของโครงการ บ้านทาวน์เฮ้าส์ แต่สำหรับในส่วนการก่อสร้างในแต่ละโครงการ พุกखा จะแบ่งเจ้าหน้าที่รับผิดชอบเป็นแต่ละโครงการ

แผนการแบ่งเป็นสายการผลิต 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 ได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) โดยซื้อเทคโนโลยีดังกล่าวจากประเทศเยอรมนีซึ่งใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System อันเป็นระบบการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น และได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างชนิดนี้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวแบบสองชั้นเนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีรูปแบบผนังที่หลากหลาย โดยบ้านหลังหนึ่งจะมีส่วนประกอบประมาณ 30 – 60 ชิ้นเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้เป็นการหล่อชิ้นงานแต่ละชิ้นในโรงงาน จากนั้นจึงขนส่งชิ้นงานมาประกอบเป็นบ้านที่โครงการก่อสร้าง

ทั้งนี้จุดเด่นของเทคโนโลยีชนิดนี้ นอกจากจะมีจุดเด่นในทำนองเดียวกับจุดเด่นของเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ แล้วยังมีจุดเด่นอื่นๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการที่ไม่ต้องเสียพื้นที่คนเสา ทำให้มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ผนังมีความต้านทานไฟสูง มีความแข็งแรงมากกว่าการก่อสร้างโดยใช้อิฐมวลเบาหรืออิฐมวลเบา รวมถึงมีความต้านทานการซึมน้ำสูงด้วย นอกจากนี้เทคโนโลยีดังกล่าวมีค่าการบำรุงรักษาที่ต่ำ เนื่องจากเป็นโครงสร้างสำเร็จและทำให้ผู้อยู่อาศัยเสียค่าเบี้ยประกันภัยต่ำ เนื่องจากบ้านที่สร้างเป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก มีความสามารถในการทนไฟสูง มีความแข็งแรงและมีความทนทาน การก่อสร้างด้วยระบบนี้ พุกखा ได้ศึกษาและพัฒนาร่วมกับสถาบัน AIT จนสามารถต้านทานแรงที่เกิดจากแผ่นดินไหวได้ถึงระดับ 7 ริกเตอร์

บ้านที่ก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีนี้ จะสามารถก่อสร้างได้ภายในระยะเวลา 30-45 วัน ซึ่งหากเป็นการก่อสร้างด้วยวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 วัน

ในปี 2548 พุกखा มีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตด้วยระบบ Battery Mold เพื่อใช้ผลิตรั้วและเสา โดยในกระบวนการผลิตจะมีการวางแผนแบบเหล็กซึ่งควบคุมด้วยระบบไฮดรอลิกในการดันและถอดแบบเหล็กให้ประกบและห่างออกจากกัน หลังจากที่เป็นแบบเหล็กประกบกัน โดยมีระยะห่างตามที่ต้องการแล้วจะมีการเทปูนลงในแบบเหล็ก หลังจากนั้นจะถอดแบบเหล็กออก เพื่อนำรั้วและเสาสำเร็จรูปไปใช้ในการก่อสร้างบ้านต่อไป โรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตสำหรับรั้วบ้านจำนวน 12 หลังต่อวันและได้เพิ่มการผลิตในส่วนเสาและรั้วบ้าน รั้วโครงการของโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงเสาโซลาร์ และ Parapet ของทาวน์เฮ้าส์อีกด้วย

ในปี 2550 พุกखा ได้เข้ามาบุกตลาดคอนโดมิเนียม จึงได้มีนโยบายให้ก่อสร้างโรงงาน PCF3 เพื่อผลิตชิ้นส่วนผนังภายนอกของคอนโดมิเนียม โดยผนังภายในและโครงสร้างหลักยังเป็นระบบก่อสร้างระบบเดิม ต่อมาในปี 2553 ได้มี

นโยบายการก่อสร้างระบบ Fully Precast ทำให้กำลังการผลิตของ PCF3 ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 เพื่อรองรับงานคอนกรีตเต็มเนื้อ สำหรับโรงงาน PCF3 มีการดัดแปลงโรงงานไปผลิตพื้น Pre-stress เพื่อรองรับแผนความต้องการบ้านเดี่ยวที่มากขึ้น

ปี 2553 พุกखाฯ มีส่วนแบ่งการตลาดของบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของโรงงานที่มีอยู่ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 และ โรงงาน PCF5 ด้วยเงินลงทุน 1,050 ล้านบาท และเริ่มทดลองการผลิต (test run) ในช่วงกลางเดือนธันวาคม 2553 โดยโรงงาน PCF5 สามารถผลิตบ้านได้ 400 หลังต่อเดือน เมื่อรวมกับกำลังการผลิตปัจจุบันของโรงงาน PCF1 ทำให้กำลังการผลิตบ้านรวมเป็น 640 หลังต่อเดือน โดยโรงงาน PCF5 ที่สร้างใหม่เป็นโรงงานผลิตแผ่นพรีคาสท์ที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น

ปี 2554 โรงงาน PCF4 และ โรงงาน PCF5 สามารถขยายความพร้อมกำลังการผลิตให้เต็มที่ได้ในกลางปี 2554 ต่อมาในช่วงปลายเดือนตุลาคม 2554 เกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่โรงงานสามารถป้องกันน้ำท่วมในตัวโรงงานไว้ได้ แต่ต้องหยุดผลิตเนื่องจากไม่สามารถขนส่งไปยังโครงการได้ และโรงงานได้กลับมาผลิตอีกครั้งในเดือนมกราคม 2555

ปี 2556 ทางพุกखाฯ มีการปรับเปลี่ยนระบบก่อสร้างทาว์นเฮ้าส์ จากระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast In Site Load Bearing Wall Structure) มาเป็นระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) อีกทั้งมีส่วนแบ่งในตลาดบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้ครึ่งปีหลังโรงงาน PCF1-PCF5 ใช้กำลังการผลิตเกิน 100% เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทตามแผนธุรกิจ จึงทำให้มีแผนการก่อสร้างโรงงานพรีคาสท์ PCF6 และ PCF7 โดยพุกखाฯ ได้ซื้อที่ดิน 130 ไร่ที่นวนคร จังหวัดปทุมธานี

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

โรงงานพุกखाพรีคาสท์แห่งใหม่ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดในโลกจากประเทศเยอรมนี ใช้ระบบอัตโนมัติและควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทุกขั้นตอนการผลิต ทำให้ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานทั่วไป อีกทั้งมีการนำ Robot มาใช้เพื่อลดการใช้แรงงานและทำให้ผลิตภาพ (Productivity) สูงขึ้นนอกจากนี้ยังได้นำระบบ Concrete Recycling มาใช้เพื่อนำน้ำทิ้งและเศษคอนกรีตจากการทำงานกลับมาใช้ในขบวนการผลิตอีกครั้ง พร้อมทำการแยกหินทรายนำกลับมาใช้ทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและถือว่าเป็น Green Factory แห่งแรกของไทยที่นำระบบนี้มาใช้ในอุตสาหกรรมผลิต Precast Concrete

ทางพุกखा ได้ขยายไปยังตลาดทำคอนกรีตนิยมมากขึ้นจึงมีนโยบายให้ใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดเวลาในการก่อสร้างและปรับเปลี่ยนโรงงาน PCF2 จากเดิมผลิตหัวมาผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนพฤษภาคม 2557 มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป 4,000 ยูนิตต่อปี

ปี 2558 โรงงาน PCF7 เริ่มผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ทำให้กำลังการผลิตรวมของโรงงานเป็น 1,120 หลังต่อเดือน หรือคิดเป็น 5.2 ล้านตารางเมตรต่อปี ถือว่าเป็นโรงงานที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศ

ปี 2559 พุกखा มีการขยายโครงการก่อสร้างคอนกรีตนิยมทั้งแนวราบและแนวสูงทำให้ความต้องการห้องน้ำสำเร็จรูปมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทางโรงงาน PCF2 จึงได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตทำให้มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นเป็น 7,200 ยูนิตต่อปี

ปี 2560 มีการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างจากพื้นชั้นล่างเทในที่ (Flat Slab) มาเป็นระบบ Precast พื้นชั้นล่าง (Ground Beam+ Slab 1) ซึ่งเรียกว่าระบบ Full Precast ทำให้โรงงานเพิ่ม Product ในการผลิตที่โรงงาน PCF3 และโรงงาน PCF7 และมีการปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างงานบันไดของทาวน์เฮ้าส์ จากบันไดโครงสร้างเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มีการเพิ่ม Product บันไดมาผลิตที่โรงงาน PCF3 โดยมีกำลังการผลิต 900 ยูนิตต่อเดือน

ปี 2561 จากการที่ปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างพื้นชั้นล่างเทในที่ (Flat Slab) มาเป็นระบบ Full Precast มากขึ้นจาก 10% ในปี 2560 มาเป็น 65% ในปี 2561 ทำให้โรงงานทำการปรับเปลี่ยนไลน์การผลิตโรงงาน PCF1 มาทำการผลิต Product Ground Beam (คานคอดิน) ควบคู่กับการผลิต Bearing Wall งานผนังบ้าน รั้วหลังบ้านทาวน์เฮ้าส์ และมีการเริ่มปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างบันไดของบ้านเดี่ยว จากระบบการก่อสร้างแบบบันไดเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์บันไดบ้านเดี่ยว ทำให้การผลิตของโรงงาน PCF3 มีกำลังการผลิต 900 ยูนิตต่อเดือน

ปี 2562 ทางโรงงาน พุกखा ฟรีคาสท์ ได้นำระบบ Daily Management (DM) ซึ่งเป็นระบบการบริหารงานประจำวันมาใช้ในการบริหารการผลิต เพื่อให้พนักงานรู้หน้าที่ และความรับผิดชอบของตนเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายร่วมกัน เพื่อมุ่งมั่นทำงานให้ได้ตามเป้าหมาย ทำให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และยกระดับคุณภาพได้

ในปี 2563 โรงงานพุกखा ฟรีคาสท์ ได้มีการศึกษาระบบการก่อสร้าง เพื่อบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ โดยนำเทคโนโลยีการผลิตระบบพื้น Hybrid Slab มาใช้งานที่โรงงาน PCF3 และโรงงาน PCF7 โดยมีการปรับเปลี่ยน Line การผลิต และทำการติดตั้งเครื่องจักรในเดือนกันยายน 2563 และจะเริ่มทำการผลิตในปลายปี 2563 โดยระบบการผลิตใหม่จะทำให้ลดต้นทุนการผลิต และลดแรงงานคนลงไปได้อย่างมาก

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 วิธีการป้องกันและลดความเสี่ยง โดยสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก ซึ่งผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าลงทุน การตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าลงทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก ปัจจุบันบริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พกษาฯ”) และ บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต และในปีที่ผ่านมายังไม่ได้มีการลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อยอื่นและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะรับรู้กำไรและขาดทุนจากบริษัทย่อยที่เข้าไปร่วมลงทุนคือ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต หากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ดีก็จะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทฯ แต่ในทางกลับกัน หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีผลการดำเนินงานลดลงหรือขาดทุนก็จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ

3.1.2 ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน

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

ทั้งนี้ บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต คงยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทฯ ได้ เพราะอยู่ระหว่างการลงทุนและก่อสร้างโรงพยาบาลเพื่อเปิดดำเนินการ ดังนั้น ช่วงระหว่างนี้รายได้และผลกำไรหลักจะมาจากบริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีรายได้ค่อนข้างมั่นคง มีผลกำไรสม่ำเสมอและมีผลการ

ดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องซึ่งจะเป็นบริษัทย่อยหลักที่อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ

3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อยของบริษัทฯ

3.2.1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ความเสี่ยงอันเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ และภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

จากความผันผวนของเศรษฐกิจโลก สงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐอเมริกา ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศ ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนและเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ผสมกับปัจจัยลบภายในประเทศจากปัญหาหนี้ครัวเรือน อุปทานที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น มาตรการ LTV ที่มีผลบังคับใช้เมื่อเดือนเมษายน ปี 2562 และการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้เศรษฐกิจของประเทศไทยหยุดชะงักลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 เป็นอย่างมาก

พุกखा จึงมีการติดตามสถานการณ์สำคัญอย่างสม่ำเสมอ เพื่อปรับแผนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับทิศทางของตลาดและภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านการขายเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็น Real Demand ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง พร้อมกันนี้ได้ปรับกลยุทธ์การขายผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และยังให้ความสำคัญในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคที่ปรับตัวตามวิถีใหม่ของสังคมแบบนิวโนมอล (New Normal) ทั้งในระยะสั้น และยาว เพื่อยกระดับการพัฒนาสินค้า นวัตกรรม และการบริการ แบบบูรณาการในทุกมิติ พร้อมทั้งทำการรีมาร์เก็ตติ้ง (Remarketing) โครงการใหม่ ปรับรายละเอียดสินค้า และรูปแบบให้ตรงใจลูกค้ามากขึ้นโดยจะเลือกเปิดโครงการที่มีศักยภาพสูง และสามารถตอบโจทย์ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและเป็นไปตามราคาของ Segment นั้นๆ ถึงแม้ว่าสถานการณ์ COVID-19 มีแนวโน้มดีขึ้น แต่ทิศทางตลาดอสังหาฯ ยังคงต้องเฝ้าระวัง บริษัทฯ จึงยังคงความรอบคอบและความคล่องตัวในการปรับแผนธุรกิจ ควบคุมค่าใช้จ่าย แรงขาย แรงโอน และเร่งระบายสินค้าพร้อมอยู่ (Inventory) เพื่อบริหารสภาพคล่องให้มีประสิทธิภาพ ป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ และเหตุการณ์ที่อาจคาดไม่ถึงซึ่งส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ได้

ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

- ความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินได้ไม่เพียงพอกับความต้องการตามเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ

พุกखा มีการกำหนดช่องทางเพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการมากที่สุด ซึ่งได้จากนายหน้า และอีกส่วนหนึ่งจะมาจากเจ้าของที่ดินที่นำมาเสนอขายเอง โดยพุกखा ได้ดำเนินการเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง เช่น สื่อสารและประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Google Facebook Websites และ Events เพื่อที่จะเข้าถึง กระตุ้น หรือจูงใจนายหน้าทั้งที่เป็นพันธมิตรเก่าและนายหน้ากลุ่มใหม่ๆ ตลอดจนเจ้าของที่ดินให้นำที่ดินในทำเลเป้าหมายมาเสนอให้เร็วและมากที่สุด ซึ่งทางพุกखा ได้จัดให้มีระบบการรับลงทะเบียนที่ดินที่ทันสมัย หลากหลายช่องทาง อาทิช่องทาง www.pruksa.com/land Line Email Call Center 1739 และ Walk in ช่วยทำให้ง่าย สะดวก รวดเร็วสำหรับ ผู้เสนอขาย และส่งเสริมให้มีการนำที่ดินเข้ามาเสนอขายจำนวนมาก นอกจากนี้พุกखा มีการพัฒนาระบบการจัดการที่ดินอย่างเป็นระบบ ทั้งในเชิง IT Tools, Data Platforms และ Operations เพื่อใช้รองรับฐานข้อมูลที่ดิน และเพิ่มศักยภาพในการสรรหาที่ดินได้อย่างแม่นยำ ตรงทำเลเป้าหมาย และรวดเร็วเท่าทันตามแผนธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากการตัดสินใจซื้อที่ดินผิดพลาด อาทิ ที่ดินตาบอด ที่ดินที่องค์ประกอบไม่เพียงพอต่อการขอ อนุญาตจัดสรรได้ ที่ดินที่อาจจะมีผลกระทบต่อชุมชนระหว่างก่อสร้าง ฯลฯ

พุกखा มีการดำเนินการเพื่อป้องกันปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าว คือ จัดให้มีทีมงานสำรวจกายภาพของที่ดิน ที่มีความรู้ และประสบการณ์สูงในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงอย่างละเอียด เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง การเชื่อมทาง การขออนุญาตจัดสรร การขออนุญาตก่อสร้างแนวเวนคืน และผลกระทบต่อชุมชนหรือที่ดินแปลงข้างเคียง เป็นต้น และที่สำคัญคือจะต้องดำเนินการแก้ไขประเด็นต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อพัฒนาโครงการให้เรียบร้อยก่อนตัดสินใจซื้อที่ดิน อาทิ ในกรณีที่มีข้อสงสัยเรื่องทางจะมีทีมงานที่ทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานเพื่อขอ หนังสือรับรองความเป็นสาธารณะและความกว้างของเขตทาง จากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องก่อน เป็นต้น

นอกจากนี้พุกखा จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงที่ดินทุกแปลงทั้งในเชิงกฎหมาย กายภาพ และธุรกิจ โดยมี คณะกรรมการซึ่งเป็นผู้บริหารระดับสูงเป็นผู้พิจารณาความเสี่ยง ร่วมกับจัดจ้างบริษัทกฎหมายให้ทำ Due Diligence และให้มีบริษัทประเมินราคาอิสระภายนอกทำการสำรวจ ประเมินราคา รวมถึงการจัดจ้างให้มีการรังวัดสอบเขต ตรวจสอบระดับดินและอื่นๆ เพื่อให้การพิจารณาซื้อที่ดินนั้นมีความรอบคอบรัดกุมที่สุด

- ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินแพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น หรือซื้อที่ดินที่อยู่ในละแวกที่ไม่มีกำลังซื้อ หรือมีความ ต้องการน้อย

ด้วยกระบวนการที่รัดกุมก่อนตัดสินใจซื้อ กลุ่มงานธุรกิจจะทำการเก็บข้อมูลการตลาด การวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุน ศึกษาตลาดและคู่แข่ง เปรียบเทียบราคาตลาดของที่ดินเป้าหมาย ราคาที่ดินแปลงเปรียบเทียบ ราคาประเมินราชการ และราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการทำรายงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและผ่านการตรวจสอบโดยฝ่ายการเงิน จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากการพัฒนาโครงการแล้วไม่สามารถขายได้ตามแผนที่วางไว้หรือขาดทุนจากการพัฒนาโครงการ

นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดินจะกระทำในรูปของคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงที่ชำนาญการทั้งด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และข้อกำหนดของราชการ ด้านการควบคุมความเสี่ยงและอื่นๆ เพื่อให้มั่นใจว่าพุกखा สามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพได้ในช่วงเวลา และจำนวนแปลงที่เหมาะสม และสามารถนำมาพัฒนาโครงการเพื่อสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจที่พุกखा กำหนดไว้ได้

ความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ตามที่ ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้กำหนดหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Top-up) เป็นมาตรการ Macroprudential โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยยกระดับมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อบ้านให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม ไม่กระตุ้นให้ประชาชนก่อหนี้เกินตัว รวมถึงการเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เกินควร อันจะช่วยสนับสนุนให้เกิดการเติบโตเศรษฐกิจอย่างยั่งยืนต่อไป ด้วยการกำหนดหลักเกณฑ์ Loan to Value (LTV) สำหรับสินเชื่อบ้านสัญญาแรก โดยมีผลบังคับใช้กับสัญญาเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 ที่ผ่านมา

ธนาคารแห่งประเทศไทย มีการติดตามและประเมินสถานการณ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องมา โดยตลอดหลังบังคับใช้มาตรการ LTV ใหม่ เมื่อเดือนเมษายน 2562 เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งที่ผ่านมาได้มีการผ่อนปรนเกณฑ์ LTV สำหรับผู้กู้ร่วม เมื่อเดือนสิงหาคม 2562 โดยกรณีผู้กู้ร่วมในสัญญาแรก หากไม่ได้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์บ้านหลังนั้นจะยังไม่นับจำนวนสัญญา จนเมื่อมาทำสัญญาผู้ซื้อบ้านของตนเอง จึงเริ่มนับจำนวน สัญญา

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนได้มีบ้านเป็นของตนเอง ได้มีการปรับเกณฑ์ LTV ใหม่ เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2563 สำหรับกลุ่มที่ซื้อบ้านหลังแรกจะสามารถกู้เพิ่มได้อีก 10% ของราคาบ้านสำหรับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการ เข้าอยู่อาศัยจริง เช่น ชื้อเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้าน หรือซ่อมแซมต่อเติมบ้าน สำหรับในกรณีที่กู้เงินเพื่อสร้างบ้านใหม่บน ที่ดินของตนเองและที่ดินนั้นปลอดภาระหนี้ จะไม่บังคับใช้มาตรการ LTV นี้ กล่าวคือ สามารถขอกู้ได้สูงสุด 100% แต่ยังคง เข้าข่ายต้องถูกนับจำนวนสัญญาอยู่หากมีการกู้ซื้อบ้านเพิ่มเติม สาเหตุที่ไม่บังคับใช้มาตรการ LTV กับการกู้สินเชื่อเพื่อ สร้างบ้านบนที่ดินของตนเองและที่ดินนั้นปลอดภาระหนี้ นั้น เนื่องจากโดยปกติแล้วการกู้เงินเพื่อสร้างบ้านบนที่ดินตนเอง มักจะเป็นการกู้เพื่ออยู่อาศัยจริง ไม่ใช่การเก็งกำไร จึงได้รับการยกเว้น และมีการปรับระยะเวลาผ่อนชำระของสัญญาที่ 1 จากเดิมที่ต้องผ่อนชำระหลังแรกมาแล้ว 3 ปี จึงจะสามารถวางดาวน์ได้น้อยลงเหลือ 10% ของราคาบ้าน แต่เกณฑ์ใหม่ปรับเป็น ผ่อนชำระบ้านหลังแรกมาแล้วเพียง 2 ปี สำหรับการกู้บ้านหลังแรกที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป กำหนดให้วางดาวน์ น้อยลงจาก 20% เป็น 10% ของราคาบ้าน โดยสรุปเกณฑ์ใหม่ตามตาราง ดังนี้

เกณฑ์ LTV ใหม่		
ราคาบ้าน	จำนวนสัญญาที่ยังผ่อนอยู่	การวางดาวน์ขั้นต่ำ
< 10 ล้านบาท	สัญญาที่ 1	กู้ได้เต็มมูลค่าหลักประกัน
	สัญญาที่ 2	10% หากผ่อนสัญญาที่ 1 \geq 2 ปี 20% หากผ่อนสัญญาที่ 1 < 2 ปี (เดิม กำหนดระยะเวลา 3 ปี)
	สัญญาที่ 3 ขึ้นไป	30%
\geq 10 ล้านบาท	สัญญาที่ 1	10% (เดิม วางดาวน์ขั้นต่ำ 20%)
	สัญญาที่ 2	20%
	สัญญาที่ 3 ขึ้นไป	30%

ในส่วนของภาครัฐบาลได้ออกมาตรการกระตุ้นอสังหาฯ โดย

1. การปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนจาก 2% เป็น 0.01% และลดค่าจดทะเบียนการจำนองจาก 1% เป็น 0.01% สำหรับการซื้อขายที่ดินพร้อมอาคารหรือห้องชุดใหม่ที่มีมูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งการโอนและการจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์จะต้องดำเนินการในคราวเดียวกัน โดยมีระยะเวลาให้ใช้สิทธิตั้งแต่วันที่ 22 ตุลาคม 2562 ถึงวันที่ 24 ธันวาคม 2563 ซึ่งเป็นการขยายวงเงินจากมาตรการเดิมที่จำกัดสำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์ราคาไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อหน่วย

2. โครงการ “บ้านดีมีดาว” ที่เป็นการสนับสนุนเงิน (Cash Back) ให้แก่ประชาชนผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเป็นจำนวน 50,000 บาทต่อราย สำหรับคนที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินและดำเนินการจดทะเบียนภายในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563 ซึ่งจะต้องมีการลงทะเบียนใช้สิทธิตั้งแต่วันที่ 11 ธันวาคม 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563 ทั้งนี้ ผู้เข้าร่วมมาตรการนี้ต้องเป็นผู้ที่มีรายได้ไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน หรือ ไม่เกิน 1,200,000 บาทต่อปี เป็นผู้ที่อยู่ในระบบฐานภาษีอากรของกรมสรรพากรจำนวน 100,000 ราย

3. ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐเพื่อธุรกิจอสังหาฯ ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลงเหลือ 2.5% ในช่วง 3 ปีแรกสำหรับผู้กู้ซื้อบ้านในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ด้วยวงเงินสินเชื่อรวม 50,000 ล้านบาท

มาตรการรัฐบาลในการช่วยธุรกิจอสังหาฯ ปี 2563 ได้สิ้นสุดลงแล้ว และมีการสนับสนุนการเติบโตที่จำกัดในกลุ่มบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ทำให้ภาพรวมธุรกิจอสังหาฯ ยังคงชะลอตัวอยู่ ประกอบกับการเกิดวิกฤติการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้ต้องมีการล็อกดาวน์ประเทศในเดือนมีนาคม ถึงเมษายน 2563 ที่ผ่านมา ส่งผลให้กำลังซื้อของลูกค้าลดลง ธนาคารรัฐบาลและธนาคารพาณิชย์ต้องเร่งออกมาตรการช่วยเหลือลูกค้าในการพักชำระหนี้ ตามนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้ชะลอการปล่อยสินเชื่อ และบางธนาคารมีการปรับความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น ในลูกค้ากลุ่มเสี่ยง เช่น พนักงานและเจ้าของธุรกิจตัวเล็ก การท่องเที่ยว โรงแรม และสายการบิน เป็นต้น สำหรับกลุ่มธุรกิจที่ไม่ใช่กลุ่มเสี่ยง ธนาคารส่วนใหญ่ก็ให้ความสำคัญกับการตรวจสอบรายได้ของลูกค้าที่ลดลง ตามสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย และอาจจะถูกลดรายได้ลงจากการทำงานที่บ้าน (Work From Home)

ในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2563 หลังจากที่ประเทศไทยสามารถควบคุมการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ได้ในระดับหนึ่งแล้ว ธนาคารพาณิชย์ได้ผ่อนคลายความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น แต่หลายธนาคารก็ยังคงเข้มงวดตรวจสอบรายได้ที่แท้จริงของลูกค้าอยู่ และบางธนาคารจะไม่คำนวณรวมรายได้ที่มาจากโบนัส เนื่องจากคาดว่า ด้วยสภาพเศรษฐกิจในปีนี้ บริษัทส่วนใหญ่จะมีผลประกอบการไม่ดี และไม่มีโบนัสจ่าย บางธนาคารมีการลดทอนสัดส่วนในการคำนวณรายได้อื่นๆ จากเกณฑ์เดิม เช่น ปกติคำนวณรายได้อื่นๆ ที่ 50 % ลดลงเหลือ 30 % บางธนาคารปรับสัดส่วนในการคำนวณรายได้อื่นๆ ลดลงในกลุ่มลูกค้าที่รายได้น้อยกว่า 30,000 บาท/เดือน ส่งผลให้ความสามารถในการกู้ของลูกค้าลดลง และมีอัตราการใช้สินเชื่อเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มเปราะบางตามนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย (กลุ่มรายได้น้อยกว่า 30,000 บาท/เดือน)

นอกจากนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยยังให้ความสำคัญกับการตรวจสอบเรื่องสินเชื่อเงินทอง และการขายผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งก่อให้เกิด NPL ที่สูงขึ้น ทั้งจากการที่ลูกค้าผู้ซื้อต้องการแค่เงินทอง และลูกค้าที่ถูกหลอกหลวงให้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่ไม่มีคุณสมบัติในการกู้ แต่มีขบวนการตกแต่งบัญชีและเอกสารปลอมในการขอกู้ ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงมีนโยบายให้ธนาคารพาณิชย์มีการตรวจสอบในเรื่องดังกล่าว ทั้งการตรวจสอบนายหน้าอสังหาฯ คุณสมบัติลูกค้า และการทอนเงินหลังการโอนกรรมสิทธิ์ของบริษัทอสังหาริมทรัพย์

จากสถานการณ์ดังกล่าว ทำให้พุกखा ได้รับผลกระทบเพิ่มขึ้นในกลุ่มแนวราบที่เป็นทาวน์เฮาส์ ที่ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท เพิ่มเติมจากเดิมที่มีผลกระทบมากในกลุ่มคอนโดมิเนียม เนื่องจากลูกค้ามีกำลังซื้อลดลงจากรายได้แปรผัน เช่น โอที คอมมิชชั่น ที่ลดลง หรือบางรายถูกปรับลดเงินเดือน ในส่วนของคอนโดมิเนียมได้รับผลกระทบมากขึ้นในช่องทางการขายผ่านนายหน้า ที่ธนาคารจะเข้มงวดในการตรวจสอบทั้งคุณสมบัติของบริษัทนายหน้า และคุณสมบัติของลูกค้าที่นายหน้าหามา บางธนาคารมีนโยบายไม่รับลูกค้าที่ขายผ่านนายหน้า และบางธนาคารระงับการปล่อยสินเชื่อในโครงการที่มีนายหน้าขายด้วย

พุกखा มีนโยบายด้านการให้บริการสินเชื่อเพื่อรองรับผลกระทบเหล่านี้ โดยการให้ลูกค้าที่สนใจซื้อบ้านทำการยื่นกู้ก่อนการจองซื้อ (Pre-Approve) เพื่อได้วงเงินสินเชื่อหรือรับทราบปัญหาในการกู้ก่อนการจองซื้อ สำหรับลูกค้าที่มีปัญหาในการกู้จะมีฝ่ายขายหรือฝ่าย Customer Retention ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหาให้คำแนะนำลูกค้าอย่างมืออาชีพ ในการแนะนำลูกค้าเลือกธนาคารจะมีการแนะนำโดยมีการวิเคราะห์คุณสมบัติของลูกค้าเทียบกับเงื่อนไขการพิจารณาของธนาคารพันธมิตรมากกว่า 10 ธนาคาร (Bank Matching) โดยคำแนะนำจะมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับระเบียบการพิจารณาสินเชื่อ ตามนโยบายของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งในแต่ละช่วงเวลา เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสได้รับการอนุมัติสินเชื่อในวงเงินและเงื่อนไขตามที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด

ส่วนของการป้องกันสินเชื่อเงินทอนและการขายผ่านนายหน้า พุกखा มีส่วนงาน Broker Management ที่ทำหน้าที่ในการคัดเลือกนายหน้าที่ดี มีจรรยาบรรณ เข้ามาเป็นพันธมิตร และมีการตรวจสอบผลการดำเนินงานของนายหน้าอย่างสม่ำเสมอ หากพบปัญหาการทำงานที่สุ่มเสี่ยงจะมีมาตรการในการตักเตือน จนถึงบอกเลิกสัญญาการเป็นพันธมิตร และมีการเจรจาร่วมมือกับธนาคารในการกำหนดกระบวนการตรวจสอบบริษัทนายหน้า และลูกค้าที่นายหน้าหามา เพื่อให้ธนาคารมีความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อให้พุกखा

ในส่วนของแผนธุรกิจที่จะรองรับความเสี่ยงในด้านกำลังซื้อของลูกค้ากลุ่มรายได้น้อยกว่า 30,000 บาท/เดือนนั้น พุกखा ได้มีแผนในการปรับ Portfolio ลดสัดส่วนในการขายสินค้าที่ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทในแผนธุรกิจ 5 ปีของบริษัท และมีแผนในการปรับสินค้าในโครงการที่มีอยู่ เพื่อให้ราคาลดลงตรงกับกำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลง

นอกจากนี้ พุกखा มีแผนการพัฒนาเทคโนโลยีในการให้บริการสินเชื่อ ด้วยการพัฒนาระบบการขอสินเชื่อ (Digital Mortgage) ร่วมกับธนาคารพันธมิตร ซึ่งระบบดังกล่าวจะช่วยให้ลูกค้ามีความสะดวกในการขอสินเชื่อ สามารถทราบสถานะการดำเนินการของธนาคาร และผลการพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ โดยเป็นการเชื่อมต่อข้อมูลการกู้สินเชื่อของลูกค้า สถานะการดำเนินงาน และผลการอนุมัติจากระบบธนาคารมายังระบบของพุกखा โดยอัตโนมัติ ซึ่งจะครอบคลุมการขอข้อมูลเครดิตบูโรของลูกค้าผ่านระบบ Digital Mortgage นี้ในอนาคตด้วย

ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลักมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นจากอุปสงค์และอุปทาน และสถานะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขนส่งสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น จึงทำให้พุกखा มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตาม พุกखा อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายและเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของพุกखा

พุกखा ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคาในกลุ่มวัสดุก่อสร้างหลักทั้งหมด เพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ตลอดทั้งปี และเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ โดยเฉพาะวัสดุหลักที่มี

ความสำคัญ พุกखा มีนโยบายในการสร้างคู่ค้าพันธมิตร ซึ่งมีการกำหนดรูปแบบตั้งแต่การคัดเลือก การดูแล การประเมินผล ตลอดจนแนวทางการดำเนินงานร่วมกันที่ชัดเจน นอกจากนี้ ได้จัดให้มีการประชุมรายงานการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างหลักเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งคำนวณหาผลกระทบต่อดัชนีทุนขาย เพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนราคาขายหรือจัดหาวัสดุทดแทน และจากนโยบายการสร้างบ้านพร้อมอยู่ (Ready to move in) แทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้าจอง ทำให้สามารถวางแผนการก่อสร้างและการสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันการขาดแคลนวัสดุและความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี และเพื่อเป็นการป้องกันการเกิดปัญหาในด้านคุณภาพจากการส่งมอบของคู่ค้าที่เป็นพันธมิตร พุกखा ได้มีการตรวจสอบวัสดุในการส่งมอบครั้งแรก ก่อนจะมีการจัดส่งตามแผนการก่อสร้างไปให้โครงการ (First Lot Audit) โดยฝ่ายประกันคุณภาพ เพื่อให้สามารถมั่นใจได้ว่าวัสดุที่มีการนำมาใช้ในการก่อสร้างมีคุณภาพ เหมาะสมกับราคา และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างยังคงเป็นปัญหาใหญ่กับภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 แรงงานบางส่วนอพยพกลับประเทศ ในขณะที่ผู้ประกอบการยังคงพัฒนาโครงการก่อสร้างเพื่อส่งมอบบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ทันต่อเวลา จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายประสบปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในบางสาขา แม้กระทั่งพุกखा ก็ประสบปัญหาดังกล่าวด้วยเช่นกัน หากพุกखा ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและแรงงานที่มีฝีมือเข้าดำเนินงานในโครงการได้ อาจทำให้งานก่อสร้างล่าช้าไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดและอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานก่อสร้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

พุกखा จึงใช้วิธีการก่อสร้างบ้านแนวราบ ด้วยการออกแบบให้มีกระบวนการติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง โดยใช้แผ่นคอนกรีตหล่อสำเร็จ (Precast Concrete Panel) เป็นโครงสร้างหลัก และพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างหลักของโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง โดยมีวิศวกร (Project Engineer) และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของพุกखा ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง และว่าจ้างผู้รับเหมารายใหญ่ที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน เพื่อเข้าดำเนินการก่อสร้างในแต่ละส่วนงาน โดยการก่อสร้างภายใต้การควบคุมดูแลจากบุคลากรของพุกखा ในส่วนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมเริ่มต้นเมื่อปี 2552 พุกखा ได้มีการจ้างเหมางานแบบเบ็ดเสร็จเป็นครั้งแรกในการก่อสร้างตึกสูง (Turnkey) หรือคอนโดมิเนียม ตลอดจนสร้างพันธมิตรกับผู้รับเหมารายที่มีผลงานโดดเด่น คุณภาพสูง และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านการขาดแคลนแรงงานในการขยายกำลังการผลิตหรือก่อสร้าง และรองรับการขยายตัวอย่างก้าวกระโดดของพุกखा

นอกจากนี้ พุกखा ได้ศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีระบบบริหารจัดการงานก่อสร้างใหม่ๆ หรือการสรรหาวัสดุหรือองค์ประกอบสำเร็จรูป เช่น ห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดระยะเวลาการก่อสร้าง รวมถึงเพิ่มคุณภาพของงานก่อสร้างให้ดียิ่งขึ้น และมีหน่วยงานที่ทำงานหน้าที่ในการติดตามความคืบหน้าของการก่อสร้างอยู่เสมอ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน

พุกखा เป็นบริษัทที่มีการสร้างบ้านด้วยเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นระบบการก่อสร้างแบบล่าสุด ซึ่งต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์เฉพาะด้าน เช่น ทีมพัฒนาธุรกิจ ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์ นักออกแบบ ทีมก่อสร้าง ทีมขาย ทีมการตลาด โดยพุกखा มีการออกแบบระบบให้รักษาและกระตุ้นให้

บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการทำงาน เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบันและอนาคต

พุกखा ได้ตระหนักถึงปัจจัยทางด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและเตรียมความพร้อมในการรับมือกับความเปลี่ยนแปลงโดยการพัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญให้ครบทุกส่วนงาน ส่งเสริมการโยกย้ายเพื่อการพัฒนาข้ามสายอาชีพ เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ รวมทั้งพุกखा มีการกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมความก้าวหน้าทางอาชีพของพนักงานที่เปิดโอกาสให้พนักงานที่มีความสามารถมีโอกาสให้ทุกคนเติบโตได้อย่างเท่าเทียมกัน โดยสร้างเครื่องมือและระบบเส้นทางการเติบโตในสายอาชีพ พร้อมทั้งมีระบบที่จะสนับสนุนการสร้างความพร้อมเพื่อให้พนักงานได้พัฒนาตนเองเพื่อเกิดการเติบโตในสายอาชีพควบคู่กับการเติบโตทางธุรกิจขององค์กร เช่น การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) การเลื่อนตำแหน่ง (Promotion) การบริหารคนเก่ง (Talent Management) การพัฒนาความสามารถด้านภาวะผู้นำ (Leadership Opportunity Matching : LOM) การพัฒนาความสามารถด้านภาวะผู้นำ (Leadership Competency) ทั้งนี้ พุกखा มีนโยบายในการให้สวัสดิการและรางวัลที่มีความเหมาะสมกับบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเหล่านี้ ซึ่งส่งผลให้พุกखा สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวลงได้

การพัฒนาบุคลากร

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ใช้บุคลากรหลักจากบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) จึงมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบันและอนาคต โดยพุกखा มี Model การพัฒนา 70:20:10 กล่าวคือ

- **70% เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง (Experiential Learning)** เป็นรูปแบบการพัฒนาที่เกิดจากประสบการณ์จากการทำงานและการคิดแก้ปัญหาผ่านการทำงานจริงทั้งที่เกิดจากการทำงานประจำวัน หรืออาจมาจากการได้รับมอบหมายงานใหม่ๆ หรือโครงการใหม่ๆ ทำให้ต้องเรียนรู้และฝึกทักษะหลายๆ อย่าง เพื่อให้งานประสบความสำเร็จ เช่น การเป็น Project Leader ของโครงการต่างๆ และการเป็นผู้นำทีมในการแก้ไขปัญหา เป็นต้น
- **20% เรียนรู้จากสิ่งรอบตัว (Learning from Others)** เป็นการเรียนรู้ที่เกิดจากทุกอย่างรอบตัว เช่น การสอนงาน (Coaching) จากหัวหน้างาน การได้รับข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) จากผู้บังคับบัญชา พี่เลี้ยง (Mentoring) หรือจากบุคคลที่เกี่ยวข้องในการทำงาน การสังเกตผู้อื่น (Observing) การขอความคิดเห็นจากผู้อื่น (Peer Reviewing) การเรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญ (Shadowing and Expert) การเรียนรู้จากอินเทอร์เน็ต (E-learning หรือ Micro Learning) หรือในบางครั้งก็สามารถใช้การประชุมทีม เพื่อที่จะได้เรียนรู้ซึ่งกันและกันในทีมงาน ซึ่งวิธีการเหล่านี้ก็ถือเป็นการเรียนรู้จากสิ่งรอบตัว
- **10% เรียนรู้ในห้องเรียน (Formal Learning)** เป็นการเรียนรู้ที่เป็นรูปแบบมาตรฐานที่คุ้นเคย เช่น การเรียนรู้จากการเข้าอบรมสัมมนาทั้งการอบรมในห้องเรียน การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การเข้าอบรมตามที่พุกखा กำหนด รวมทั้งการเข้าอบรมภายนอก

การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning)

พุกखा มีการเตรียมความพร้อมเรื่องผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของผู้ที่จะขึ้นดำรงตำแหน่ง ทั้งในกรณีที่ตำแหน่งว่างเพิ่มเติมในกรณีที่มีการขยายธุรกิจ และกรณีที่ผู้บริหารตำแหน่งที่สำคัญ ที่กำลังจะว่าง อันเกิดจากการโยกย้าย การลาออก หรือการเกษียณอายุของพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ในตำแหน่งนั้นๆ โดยจะดำเนินการติดตามความคืบหน้าของการพัฒนา สรุปผลการพัฒนา และทบทวนแผนการพัฒนาละ 1 ครั้ง

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายที่เข้มงวด

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

- ก) บมจ. พุกखा เรียวเอสเตท (“พุกखा”) ตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด จำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป และ
- ข) บจ. โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง (“วิมุต โฮลดิ้ง”) ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน และสถานพยาบาล ด้วยการถือหุ้นใน บจ. โรงพยาบาลวิมุต (“วิมุต”)

ในการดำเนินการธุรกิจตลอดมาพุกखा 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) จึงมีความมั่นใจและไว้วางใจว่าการมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของพุกखा เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และเพื่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ จึงไม่มีความเสี่ยงทางกฎหมายจากการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด

ความเสี่ยงจากภาวะวิกฤตต่างๆ และความไม่ปลอดภัยของโครงการก่อสร้าง

เนื่องจากธุรกิจหลักของพุกखा เป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม จัดจำหน่าย ซึ่งสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงในการดำเนินธุรกิจ คือความปลอดภัยและอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน ในการเกิดอุบัติเหตุแต่ละครั้งส่งผลกระทบต่อความสูญเสียทั้งชีวิตและทรัพย์สินอย่างประเมินค่ามิได้ อย่างไรก็ตามพุกखा ได้ตระหนักและให้ความสำคัญในการดูแลเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานเป็นอย่างมาก โดยส่งเสริมให้มีการสร้างความตระหนักรู้ (Awareness) เรื่องความปลอดภัยในการปฏิบัติงานผ่านการฝึกอบรมพนักงานในทุกส่วนของพุกखा โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของพนักงานผู้ปฏิบัติงานที่โครงการก่อสร้างและผู้รับเหมาโครงการที่ต้องมีการอบรมหลักสูตรเฉพาะในการทำงาน เพื่อให้เกิดความปลอดภัย โดยต้องมีการขออนุญาตทำงานที่มีความเสี่ยงสูง (Work Permit) เช่น การทำงานในที่สูง (High Work) การทำงานความร้อน หรืองานที่เกี่ยวกับไฟฟ้า (Hot Work)

การทำงานที่อับอากาศ (Confined Space) การทำงานขุดเจาะ (Excavation Work) และงานพิเศษอื่นๆ ที่ต้องมีการประเมินก่อนที่จะอนุญาตให้ปฏิบัติงาน (Special Work)

พุกखा ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยระดับวิชาชีพในแต่ละกลุ่มธุรกิจเพื่อตรวจสอบการปฏิบัติงานให้เกิดความปลอดภัย การจัดหาอุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่จำเป็น รวมถึงการกำหนดมาตรฐานความปลอดภัย (Safety Management) ให้ครอบคลุมการก่อสร้างในแนวราบของพุกखा และได้การรับรองมาตรฐานระบบบริหารจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OHSAS18001: 2007) ในโครงการแนวสูง จึงมั่นใจได้ว่าพุกखा มีการดูแลเรื่องความปลอดภัยอย่างเป็นมาตรฐานสากล

สำหรับด้านการรับมือกับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉินหรือภาวะวิกฤตต่างๆ พุกखा ได้พัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องโดยยึดตามแนวทางมาตรฐานสากล COSO และ Enterprise Risk Management Framework ซึ่งในแต่ละปีจะมีการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อนโยบายตามแผนธุรกิจ และกำหนดมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงอย่างเหมาะสม ตลอดจนพัฒนาระบบการบริหารจัดการความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management System: BCMs) เพื่อรับมือกับความเสี่ยงด้านการหยุดชะงักของกระบวนการทำงานที่สำคัญ โดยมีการวิเคราะห์และจำลองสถานการณ์เหตุฉุกเฉินต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้าง และจัดให้มีการฝึกซ้อมแผนการจัดการเหตุฉุกเฉิน (Emergency Response Plan : ERP) ร่วมกับแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan : BCP) ให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ที่โครงการก่อสร้างตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา เพื่อเตรียมพร้อมรองรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน และวิกฤตการณ์ต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น จากองค์ประกอบทั้งหมดนี้จึงมั่นใจได้ว่า พุกखा มีความตระหนักและให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงาน รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกส่วนงาน และเตรียมพร้อมสำหรับรับมือกับเหตุฉุกเฉินและภาวะวิกฤตต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างทัน่วงที

ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

ท่ามกลางกระแสความเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน องค์การต่างๆ ล้วนเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงในหลากหลายบริบท อันส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์การเป็นอย่างมาก เทคโนโลยีจึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาองค์การ โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการองค์การเพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้อย่างทัน่วงที และสามารถลดความเสียหาย หรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ การเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้บริโภคส่งผลให้ช่องทางดิจิทัลมีบทบาทในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น พุกखा จึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจเกิดจากประเด็นดังกล่าว เช่น ความล้าสมัยของเทคโนโลยี ซึ่งมีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ (Globalization) การใช้ Software ที่ยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ เนื่องจากการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำงานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การใช้งานของ Software มีความซับซ้อนเกินไป ทำให้ไม่สามารถดึงข้อมูลมาใช้งานได้มีประสิทธิภาพ (IT Literacy) ความไม่เสถียรภาพของเครือข่ายและระบบ Server ซึ่งมีผลต่อการนำข้อมูลในระบบมาใช้งาน และการจัดเตรียมอุปกรณ์ที่ไม่พร้อมในการสนับสนุน หรือพัฒนาระบบฐานข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ความปลอดภัยของข้อมูลและระบบจัดการข้อมูล รวมถึงการรับมือจากการถูกโจมตีทาง Cyber หรือ Social media ที่จะส่งผลให้ระบบการดำเนินการหลักของธุรกิจได้รับความเสียหายหรือหยุดชะงัก (Cyber Threat) ประกอบกับระบบข้อมูล และการทำงานของพุกखा มีหลายระบบที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน แต่ข้อมูลเหล่านั้นยังไม่มี

รวบรวมจัดทำเป็นระบบฐานข้อมูลที่สามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างอัตโนมัติ (Big Data) การนำข้อมูลในระบบมาวิเคราะห์ ยังคงต้องใช้บุคลากรในการดำเนินการที่ค่อนข้างมาก

ทั้งนี้ เพื่อให้มุมมองภาพรวมของระบบสารสนเทศเชื่อมโยงและสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทมากขึ้น รวมถึงความสามารถในการป้องกันความเสี่ยงและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในประเด็นดังกล่าว พุกखा จึงได้มีการจัดทำโครงการ Streamline Process and Digitization โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับความต้องการ (Requirement) ในการดำเนินกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่คำนึงถึงการทำงานร่วมกันของทุกระบบที่ใช้ในพุกखा ให้มี System Integration ที่เหมาะสม นำมาซึ่งกระบวนการทำงานและฐานข้อมูลที่เชื่อมโยงประสาน (Synchronization) อย่างเพียงพอให้เกิดศักยภาพสูงสุด โดยสามารถแบ่งความสำคัญของกระบวนการออกเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย

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

พร้อมกันนี้ พุกखा ได้มีการติดตามประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว ผ่านดัชนีชี้วัด (Key Risk Indicators: KRIs) และแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อยางานให้แก่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงระดับองค์กรรับทราบอย่างต่อเนื่องตามรอบการรายงานผล (2 เดือนต่อครั้ง) รวมถึงสรุปประเด็นสถานะความเสี่ยงที่สำคัญ เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาเป็นประจำทุกไตรมาส และเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการรับมือกับเหตุการณ์ความเสี่ยงที่ทำให้ระบบงานเสียหาย หรือไม่สามารถเข้าใช้งานได้ อันจะส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงัก พุกखा ได้จัดให้มีการฝึกซ้อมแผนการกู้คืนระบบงาน (Disaster Recovery Plan: DRP) เป็นประจำอย่างต่อเนื่องทุกปี เริ่มตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญ นอกจากนี้ พุกखा มีการติดตามสถานการณ์หรือความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นใหม่ (Emerging risks) อย่างสม่ำเสมอ เช่น การออกกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act) พุกखा ได้ทำการศึกษาข้อกฎหมาย จัดอบรมให้ความรู้เบื้องต้นแก่ผู้บริหารและพนักงานทุกคน และแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อดูแลให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎหมายที่จะประกาศใช้ในปี 2564 ซึ่งการดำเนินงานทั้งหมดนี้จะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพให้มีความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่องของพุกखा ต่อไป

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

พุกखा มีการประยุกต์ใช้การบริหารจัดการความเสี่ยงระดับองค์กร เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยง และโอกาสที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในกรณีต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและแนวโน้มของ

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมไปถึงกระแสสังคมที่มุ่งเน้นไปสู่การรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ จึงได้กำหนดให้มีการติดตามความเสี่ยง รวมถึงมาตรการในการควบคุม และรายงานความคืบหน้าการดำเนินการของโครงการเป็นประจำตามรอบที่กำหนด โดยจะเริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความเสี่ยงและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พุกखा ได้มีการนำนวัตกรรมที่น่าสมัยและสอดคล้องกับวิถีการดำเนินชีวิตในปัจจุบันของผู้บริโภค (Lifestyle) มาปรับใช้ในการก่อสร้าง ดังต่อไปนี้

- ระบบ Prukha Fresh Air System คือ ระบบนวัตกรรมการถ่ายเทอากาศ ภายในตัวบ้านและโรงหลังคา ทำให้สามารถเร่งกลไกการระบายอากาศ และความร้อนออกจากตัวบ้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วยในเรื่องของการลดอุณหภูมิภายในตัวบ้านและประหยัดการใช้พลังงาน นอกจากนี้ ยังมีส่วนช่วยให้บ้านสามารถถ่ายเทอากาศในระดับที่จะช่วยลดการสะสมของอากาศเสียและอากาศที่อับชื้นต่างๆ ที่ก่อให้เกิดภูมิแพ้ โดยการนำหลักการใช้ลมเย็นมาไล่ลมร้อนออกไป เพื่อให้ “บ้านหายใจ” ได้
- การออกแบบโครงการแนวสูง โดยใช้หลักการ “Green Building” หรืออาคารเขียว พุกखा ได้คำนึงถึงความสำคัญในการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม จึงได้มีการออกแบบโครงการแนวสูงโดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากร และสภาพแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มต้นตั้งแต่การเลือกทำเลที่ตั้งการก่อสร้าง ไปจนถึงการใช้อาคารเพื่อลดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม ลดการก่อมลภาวะ ลดการใช้พลังงาน และการใช้น้ำ รวมถึงการส่งเสริมให้คุณภาพชีวิตของผู้ใช้อาคารเพิ่มขึ้น
- การใช้ “GREEN Solar Cell System” ซึ่งเป็นนวัตกรรมการใช้แผงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) ติดตั้งส่วนของการใช้พื้นที่ส่วนกลางในโครงการ เพื่อลดการใช้พลังงานในบางช่วงเวลา เช่น การใช้ระบบไฟฟ้าแสงสว่างในพื้นที่ส่วนกลาง และการ Operate ระบบบำบัดน้ำเสียรวมภายในโครงการ

ความเสี่ยงจากผลกระทบการแพร่ระบาดของ COVID-19

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เกิดในช่วงต้นปี 2563 ที่ผ่านมา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบ จะเห็นได้จากอัตราการซื้อขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับปีก่อน ส่งผลกระทบให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อธุรกิจที่จะต้องมีการปรับตัวและเตรียมความพร้อมในการรับมือต่อเหตุการณ์ฉุกเฉินที่เกิดขึ้น โดยพุกखा ได้มีการพัฒนาระบบบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ เพื่อรับมือกับความเสี่ยงด้านการหยุดชะงักของกระบวนการที่สำคัญอ้างอิงตามมาตรฐานสากล ISO 22301 โดยมีการถ่ายทอดแผนบริหารความเสี่ยงภายในองค์กรเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติที่สอดคล้องกันทั่วทั้งองค์กร จึงส่งผลให้เมื่อเกิดเหตุการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ขึ้น บริษัทฯ มีแนวทางในการรับมือเบื้องต้นตามแผน BCP (Business Continuity Plan) โรคระบาด ที่นำมาปรับใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ และนำหลักทั้ง 7 ประการ ตามบทวิเคราะห์ของ McKinsey & Company มาใช้เป็นแนวทางในการปรับตัวของธุรกิจ (COVID-19 response: Companies can draw on seven sets of immediate actions.)

นอกจากนี้ ยังได้กำหนดให้มีคณะทำงานเฉพาะกิจ Emergency Response Team COVID-19 และคณะทำงานตอบสนองต่อเหตุการณ์ฉุกเฉิน (Incident Response Team : IRT) เป็นคณะทำงานเพื่อบริหารจัดการสถานการณ์เหตุฉุกเฉินในภาพรวมของบริษัทฯ จากโครงสร้างดังกล่าวได้มีการแต่งตั้งผู้บริหารและตัวแทนจากหน่วยงานธุรกิจและหน่วยงานสนับสนุน ซึ่งมีหน้าที่หลักสำคัญที่จะต้องรายงานข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่ผู้บริหารระดับสูง รวมไปถึง

การประเมิน และจัดการเพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นพนักงานและครอบครัวของพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า ผู้ถือหุ้น ตลอดจนชุมชนและสังคมในวงกว้าง

และในส่วนของวางแผนฟื้นฟูธุรกิจภายหลังจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 บริษัทฯ มีการปรับตัว New Normal ซึ่งแบ่งตามช่วงของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส ดังนี้

1. ช่วงที่การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังอยู่ในสถานะเฝ้าระวัง บริษัทได้พัฒนาช่องทางการขายใหม่ ผ่านสื่อ Digital Online ได้แก่ การนำเสนอรูปแบบโครงการผ่าน VDO Live, VDO Clip ให้ลูกค้าได้เยี่ยมชมโครงการ และบ้านเสมือนจริง นอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนาระบบ Prukha Online Booking ที่ให้ลูกค้าสามารถจองซื้อบ้านได้ด้วยตนเอง
2. ในช่วงที่การแพร่ระบาดของ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย บริษัทฯ เตรียมแผนรับมือการตอบโจทย์ New Normal จากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Trend เพื่อรองรับ Home Base Activity ที่สำคัญ ได้แก่ Homelife ในด้าน Function บ้าน สโมสรส่วนกลาง ตอบโจทย์การใช้ชีวิตในทุกองศา และ Health Proof ความสะอาดและสุขอนามัย ระบบ Touchless, Face Recognition, ระบบระบายอากาศ ภายในตัวบ้าน

3.2.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

การดำเนินธุรกิจของโครงการโรงพยาบาลวิมุต ภายใต้อำนาจของบริษัท โรงพยาบาลวิมุต จำกัด (Vimut Hospital Co., Ltd) “โรงพยาบาลวิมุต” ต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของโรงพยาบาลวิมุต โดยปัจจัยเสี่ยงต่อไปนี้เป็นเพียงประเด็นสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อโรงพยาบาลวิมุต และก่อให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ปัจจัยเสี่ยงที่ระบุไว้ได้อ้างอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของโรงพยาบาลวิมุต ที่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของโรงพยาบาลวิมุต ในอนาคตได้

ความเสี่ยงจากการก่อสร้างของโครงการที่อาจคลาดเคลื่อนจากแผนการที่กำหนดไว้

โรงพยาบาลวิมุต ได้กำหนดแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์การเติบโตในการลงทุนก่อสร้างอาคารโรงพยาบาลซึ่งมีมูลค่าการลงทุนทั้งหมด 4,900 ล้านบาท โดยคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมเปิดให้บริการภายใน ไตรมาสที่ 2 ปี 2564 ทั้งนี้ อาจมีความเสี่ยงที่กำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จล่าช้าไปกว่าแผนการที่วางไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและโอกาสทางธุรกิจของโรงพยาบาลวิมุต ได้

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น โรงพยาบาลวิมุต ได้มีการว่าจ้างผู้ออกแบบ และที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการออกแบบอาคารและควบคุมการก่อสร้างโรงพยาบาลเพื่อประมาณการระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินการก่อสร้างรวมถึงการพิจารณาจัดทำกรรมวิธีประกันภัยในระยะที่เริ่มมีการก่อสร้างอาคาร เพื่อรองรับความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้างดังกล่าว และพิจารณาการกำหนดเงื่อนไขใน

สัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) โดยกำหนดค่าปรับจากการทำงานล่าช้า เพื่อให้สามารถเรียกเก็บจากผู้รับเหมาหลักได้ กรณีที่ก่อสร้างไม่แล้วเสร็จตามสัญญาที่กำหนด

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจให้บริการทางการแพทย์

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจให้บริการทางการแพทย์มีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดมีการควบรวมกิจการอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีข้อได้เปรียบเรื่องต้นทุนการรักษา รวมถึงช่องทางการบริการที่หลากหลาย นอกจากการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนในระดับเดียวกันแล้ว ยังต้องแข่งขันกับการขยายการให้บริการของโรงพยาบาลรัฐ เช่น คลินิกพิเศษนอกเวลา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดึงดูดลูกค้าของโรงพยาบาลวิมุต

เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โรงพยาบาลวิมุต จึงได้มีการวางกลยุทธ์และแผนพัฒนารุรกิจ เพื่อเป็นโรงพยาบาลชั้นนำ โดยการลงทุนในอุปกรณ์การแพทย์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย การศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพและความสะดวกต่างๆ ให้ครอบคลุมทั้งด้าน Clinical และ Healthcare Facility Services เพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพ และขยายการให้บริการรักษาพยาบาลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพิจารณาระบบการรับรองคุณภาพระดับสากลจากสถาบัน Joint Commission International Accreditation (JCI) มาปรับใช้ตั้งแต่การวางรากฐานในการก่อสร้าง เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการเป็นโรงพยาบาลที่ให้มาตรฐานการรักษาระดับสากล อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันสถานการณ์ธุรกิจโรงพยาบาลยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ประชากรในพื้นที่ยังมีความต้องการบริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการบริการที่หลากหลาย รวมถึงการเข้าถึงบริการที่มีคุณภาพ สะดวก และรวดเร็ว

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาล

การให้บริการทางการแพทย์ จะต้องพึ่งพามูลค่าการทางการแพทย์และพยาบาลในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจุบันสามารถผลิตได้ในจำนวนจำกัด นอกจากนี้ในปัจจุบันผลกระทบจากการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์ ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพ และประสบการณ์เข้าร่วมงานกับองค์กร ซึ่งบุคลากรดังกล่าวจะต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาความรู้ ความสามารถที่เหมาะสม โรงพยาบาลวิมุต จึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรวิชาชีพเหล่านี้จากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของโรงพยาบาลรัฐบาล และเอกชน

โรงพยาบาลวิมุต จึงมีการพิจารณาการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่มีการผลิตบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาลในการให้ทุนการศึกษาในรูปแบบต่างๆ แก่นิสิตนักศึกษา เพื่อให้เกิดการพัฒนาความรู้ที่ต่อเนื่อง และนำความรู้ที่ได้มาใช้ในการทำงานร่วมกับองค์กรในอนาคตภายหลังจบการศึกษา นอกจากนี้ยังได้มีการพิจารณากำหนดอัตราค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งคาดการณ์ว่าจะสามารถลดผลกระทบด้านลบในปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวลง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลง นโยบายภาครัฐ มาตรฐานหรือกฎระเบียบ

การเปลี่ยนแปลงนโยบาย มาตรฐานหรือกฎระเบียบต่างๆ ที่ถูกดูแลโดยรัฐ เช่น ร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้เสียหายจากการรับบริการสาธารณสุข, กองทุนคุ้มครองผู้เสียหายจากการรับบริการสาธารณสุข

การเปลี่ยนแปลงนโยบายภาครัฐ มาตรฐานหรือกฎระเบียบ มีผลต่อความเสี่ยงในการดำเนินกิจการของโรงพยาบาล หรือโอกาสทางธุรกิจในอนาคต ด้วยเหตุนี้ โรงพยาบาลวิมุตมีการเตรียมการเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ทั้งในแง่การ บริการและการแพทย์ อาทิ เช่น ปฏิบัติตามมาตรฐานคุณภาพต่างๆ เช่น มาตรฐาน JCI, มาตรฐาน EIA ซึ่งการเตรียมการต่างๆ เหล่านี้อาจช่วยลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ ด้านสาธารณสุขในอนาคตได้

ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้อง

โรงพยาบาลวิมุต ตลอดจนบุคลากรทางการแพทย์อาจมีความเสี่ยงในการถูกฟ้องร้องจากผู้ป่วย ซึ่งอาจเกิดจากความผิดพลาดหรือเกิดความไม่พอใจในการรักษา ทำให้โรงพยาบาล มีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้อง และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของโรงพยาบาลได้

ทางโรงพยาบาลวิมุต ตระหนักถึงปัจจัยดังกล่าว จึงได้สร้างมาตรการในการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งให้ความสำคัญกับ คุณภาพและมาตรฐาน รวมถึงกระบวนการในการรักษาพยาบาลให้เป็นไปอย่างถูกต้อง เหมาะสม อีกทั้งคำนึงถึงสิทธิและความ คาดหวังของผู้ป่วย รวมทั้งอธิบายสิทธิดังกล่าวให้ผู้ป่วยฟังอย่างเหมาะสม เพื่อรักษาคุณภาพ และป้องกันข้อพิพาททาง กฎหมายที่อาจเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากผลกระทบการแพร่ระบาดของ COVID-19

แม้ว่าสถานการณ์ปัจจุบันในประเทศไทยจะสามารถควบคุมโรค COVID-19 ได้ในระดับดี แต่ตราบดีที่ สถานการณ์ในต่างประเทศยังไม่คงที่ และยังไม่มีความชัดเจนที่สามารถป้องกันโรคนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจโรงพยาบาลก็ ยังจัดอยู่ในธุรกิจที่มีความเสี่ยง ในการต้องรองรับผู้ติดเชื้อเหล่านี้ ซึ่งอาจทำให้ต้องมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อรองรับ สถานการณ์ดังกล่าว นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงในแง่ปริมาณคนไข้ที่ไม่อยากเข้าใช้บริการโรงพยาบาล แต่หันไปใช้บริการ ทดแทนอื่นๆ เช่น Tele-Medicine

โรงพยาบาลวิมุต ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงเตรียมแผนรองรับ เช่น มีระบบ Tele-Medicine และมีอุปกรณ์ ป้องกันการติดเชื้อตามมาตรฐาน เช่น ระบบ Fresh Air UV-C ห้อง Negative pressure รวมทั้งมี คลินิกชุมชน (บ้านหมอ วิมุต) เพื่อให้ผู้ป่วยเข้าถึงบริการทางการแพทย์ได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น

3.3 ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันปิดสมุดทะเบียนหุ้น เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2563 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มวิจิตรพงศ์พันธุ์ (โปรดพิจารณารายละเอียดในหัวข้อ “9.2 ผู้ถือหุ้น”) ซึ่งถือหุ้นในบริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จำนวน 1,658,644,222 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 75.79 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิได้ สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญต่างๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับได้กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง ข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

นอกจากนี้ นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้น จำนวน 1,318,190,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60.23 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และยังคงดำรงตำแหน่งเป็น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มและเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถ รวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 6,010 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 5,238 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการทรัพย์สินถาวร	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
1. ที่ดินและอาคาร	2,977	2,894
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,073	1,044
3. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	145	91
4. ยานพาหนะ	3	3
5. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรและอุปกรณ์ระหว่างการจัดตั้ง	1,040	1,978
รวม มูลค่าสุทธิทางบัญชี	5,238	6,010

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีภาระผูกพันโดยมีการนำสินทรัพย์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาไปเป็นหลักประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการ	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของโรงงานแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป	1,139	1,086
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง)	2,003	3,099
รวม	3,142	4,185

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อซึ่งนำสินทรัพย์ไปค้ำประกัน ซึ่งค้ำประกันโดยบริษัท พุกษา เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) ดังนี้

- (ก) วงเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 2,257 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ข) วงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 50 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ค) วงเงินหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารจำนวน 3,010 ล้านบาทและ 4 ล้านเหรียญสหรัฐและ 65 ล้านอินเดียนรูปีสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ง) วงเงินตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยธนาคารจำนวน 8,701 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (จ) วงเงินสินเชื่ออื่น 656 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

4.2 สินค้ำคงเหลือในโครงการต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือในโครงการต่างๆ (ไม่รวมโครงการที่ยังไม่ทำการเปิดขาย และที่ดินรอการพัฒนา) จำนวน 153 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2563	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2563	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2563	
1	บ้านพนาลี 38/2 (ไทรน้อย)	เป็นเจ้าของ	5-1-54.70	N/A	N/A	48.57	46.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
2	บ้านพุกखा 80 (พิทยา)	เป็นเจ้าของ	7-1-37.70	N/A	102.85	97.41	76.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
3	บ้านพุกखा 102 ศาลายา-บรมราชชนนี	เป็นเจ้าของ	10-2-49.90	N/A	194.01	137.04	100.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
4	บ้านพุกखा 112 กาญจนนาภิเษก-รถไฟฟ้าบางไผ่	เป็นเจ้าของ	5-1-96.80	N/A	144.56	124.89	89.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
5	บ้านพุกखा 120 กันตนา-กาญจนาฯ	เป็นเจ้าของ	10-2-26.90	N/A	185.97	170.07	112.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
6	บ้านพุกखा 121 สหพัฒน-แหลมฉบัง(2)	เป็นเจ้าของ	7-1-55.20	N/A	140.31	141.11	81.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
7	บ้านพุกखा 122 อมตะ-บายพาส	เป็นเจ้าของ	9-0-87.10	N/A	142.59	132.91	107.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
8	บ้านพุกखा 125 ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ3	เป็นเจ้าของ	5-1-40.30	N/A	126.02	108.74	68.59	หนังสือค้ำประกัน	มี
9	บ้านพุกखा 129 อีสเทิร์น-ปลวกแดง	เป็นเจ้าของ	16-0-48.20	N/A	152.58	182.19	182.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
10	บ้านพุกखा 130 ทองจอก-สุวินทวงศ์	เป็นเจ้าของ	6-0-77.80	N/A	87.17	101.60	72.59	หนังสือค้ำประกัน	มี
11	บ้านพุกखा 133 พระราม2-เอกชัย	เป็นเจ้าของ	7-0-10.50	N/A	199.81	172.75	104.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
12	บ้านพุกखा 137 บ้านโพธิ์-มอเตอร์เวย์	เป็นเจ้าของ	3-0-73.00	N/A	145.37	106.79	53.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
13	บ้านพุกखा 139 ทองมณ-ชลบุรี(3)	เป็นเจ้าของ	21-1-37.70	N/A	N/A	440.41	361.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
14	บ้านพุกखा ราชพฤกษ์-345 (PK1491)	เป็นเจ้าของ	20-2-49.60	N/A	N/A	324.73	276.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
15	บ้านพุกखा 150 ประชาอุทิศ (2)	เป็นเจ้าของ	21-2-86.80	N/A	N/A	346.91	284.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
16	บ้านพุกखा 153 (ถ.มะลิวัลย์-สนามบินขอนแก่น)	เป็นเจ้าของ	27-0-59.50	N/A	N/A	326.39	324.99	หนังสือค้ำประกัน	มี
17	เดอะแพลนท์ (ทองมณ-ชลบุรี)-พนาลี	เป็นเจ้าของ	17-3-52.30	N/A	N/A	301.31	259.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
18	เดอะ คอนเนค 62 เพชรเกษม 69	เป็นเจ้าของ	23-3-65.60	N/A	N/A	N/A	513.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
19	พุกखा วิลด์ 71/2 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	8-1-31.40	N/A	146.54	169.41	130.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
20	พุกखा วิลด์ 86/1 (ศรีราชา-ปอวิน)	เป็นเจ้าของ	8-3-56.00	N/A	168.76	133.93	100.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
21	พุกखा วิลด์ 108	เป็นเจ้าของ	9-0-44.60	218.79	231.45	222.96	145.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
22	บ้านพุกखा 114/4 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	19-2-7.40	N/A	N/A	N/A	153.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
23	บ้านพุกखा 119 (รังสิต-คลองสอง)	เป็นเจ้าของ	4-0-91.70	N/A	131.35	77.28	44.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
24	บ้านพุกखा 124 (รังสิต-คลองสี่)	เป็นเจ้าของ	6-1-66.40	N/A	136.17	91.11	46.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
25	บ้านพุกखा 126 (เทพารักษ์-กิ่งแก้ว)	เป็นเจ้าของ	8-3-92.40	165.60	202.90	158.41	104.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
26	บ้านพุกखा 131 (รังสิต-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	19-0-78.70	N/A	273.94	286.61	255.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
27	บ้านพุกखा 132 (ลำลูกกา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	16-1-23.40	N/A	205.47	226.27	152.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
28	บ้านพุกखा 134 (รังสิต-คลอง7)	เป็นเจ้าของ	13-1-16.40	N/A	100.44	130.07	119.29	หนังสือค้ำประกัน	มี
29	บ้านพุกखा 143 (สุขุมวิท-บางปู)	เป็นเจ้าของ	13-3-5.10	N/A	N/A	351.56	221.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
30	บ้านพุกखा 144 (รังสิต-บางพูน โครงการ3)	เป็นเจ้าของ	6-0-0.80	N/A	167.28	146.10	75.92	หนังสือค้ำประกัน	มี
31	บ้านพุกखा 152 หินกอง-สระบุรี 1 (พนาลี 64)	เป็นเจ้าของ	17-1-62.40	N/A	N/A	152.31	130.34	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2563	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2563	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2563	
32	บ้านพุกखा 154 (รังสิต-คลอง 5)	เป็นเจ้าของ	17-3-63.20	N/A	N/A	N/A	185.29	หนังสือค้ำประกัน	มี
33	บ้านพุกखा 155 (รังสิต-ธัญบุรี โครงการ 2)	เป็นเจ้าของ	14-1-47.50	N/A	N/A	139.37	112.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
34	The Connect บางนา-ศรีวารี (1)	เป็นเจ้าของ	25-3-59.20	N/A	N/A	N/A	451.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
35	พาทีโอ พลไฮอิน	เป็นเจ้าของ	5-1-14.70	268.73	265.32	253.16	227.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
36	THE CONNECT 32 (ซัฟฟี่ ลาตพรวัว126)	เป็นเจ้าของ	1-3-9.50	N/A	167.04	134.66	76.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
37	THE CONNECT 38 (รามอินทรา กม.8)	เป็นเจ้าของ	17-0-75.00	N/A	N/A	N/A	250.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
38	THE CONNECT 40 (ติวานนท์-แจ้งวัฒนะ)	เป็นเจ้าของ	8-0-49.60	N/A	N/A	287.22	175.94	หนังสือค้ำประกัน	มี
39	THE CONNECT 45 (บ้านพุกखा 113)	เป็นเจ้าของ	4-2-53.70	N/A	153.11	120.73	61.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
40	THE CONNECT 47 (สุวรรณภูมิ4)	เป็นเจ้าของ	9-0-26.40	288.09	282.82	252.93	157.59	หนังสือค้ำประกัน	มี
41	THE CONNECT 49 (แอท-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	10-0-74.30	133.68	192.65	179.37	118.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
42	THE CONNECT 50 (กรุงเทพฯ-ปทุมธานี)	เป็นเจ้าของ	16-3-29.20	N/A	265.28	273.96	251.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
43	THE CONNECT 53 (วงแหวน-พระราม 9)	เป็นเจ้าของ	8-1-31.70	N/A	360.09	366.75	302.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
44	THE CONNECT 54 (รามอินทรา-มีนบุรี)	เป็นเจ้าของ	2-3-18.70	N/A	179.53	170.77	82.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
45	พุกखा วิลล์ 76	เป็นเจ้าของ	7-0-33.00	301.86	377.27	325.10	261.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
46	พาทีโอ รามอินทรา โครงการ1/1	เป็นเจ้าของ	3-2-23.50	306.99	280.07	272.18	224.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
47	พุกखा วิลล์8/1 (ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	12-1-53.70	289.35	167.04	204.72	191.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
48	พุกखा วิลล์ 97 (วงแหวน-อ่อนนุช)	เป็นเจ้าของ	3-2-16.30	N/A	216.42	168.38	72.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
49	พุกखा วิลล์ 100 (พลไฮอิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	4-2-69.70	120.49	134.39	127.58	76.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
50	พุกखा วิลล์ 101 (กลาง-เทพกษัตรี)	เป็นเจ้าของ	7-0-48.50	N/A	160.97	127.28	125.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
51	พุกखा วิลล์ 102 (บางนา-เอบแค)	เป็นเจ้าของ	1-3-35.60	N/A	115.85	70.69	39.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
52	พุกखा วิลล์ 105/1 (รามอินทรา-พระยาสุเรนทร์)	เป็นเจ้าของ	3-0-92.30	124.83	162.65	120.86	63.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
53	พุกखा วิลล์ 106 (รังสิตคลองสอง)	เป็นเจ้าของ	14-3-28.20	263.54	280.07	296.90	217.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
54	พุกखा วิลล์ 109 (รามคำแหง วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	12-1-7.10	N/A	522.77	438.63	315.99	หนังสือค้ำประกัน	มี
55	พุกखा วิลล์ 110 (ลาดกระบัง)	เป็นเจ้าของ	11-1-73.80	N/A	232.35	321.52	265.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
56	พุกखा วิลล์ 111 (รังสิต)	เป็นเจ้าของ	18-1-60.10	N/A	258.50	272.60	233.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
57	พุกखा วิลล์ 112 (กรุงเทพมหานคร-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	22-0-16.30	N/A	N/A	775.33	720.53	หนังสือค้ำประกัน	มี
58	พุกखा วิลล์ 113 (ติวานนท์-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	6-0-63.50	N/A	186.18	207.02	151.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
59	พุกखा วิลล์ 116 (เจ้าฟ้า-เทพอนุสรณ์)	เป็นเจ้าของ	10-0-41.70	N/A	N/A	260.87	266.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
60	พุกखा วิลล์ 119/1 (พลไฮอิน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	4-1-97.60	N/A	N/A	289.33	167.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
61	พุกखा วิลล์ 119/2 (พลไฮอิน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	3-0-34.20	N/A	N/A	155.54	127.74	หนังสือค้ำประกัน	มี
62	พุกखा วิลล์ 122/1 (บางนา-หนามแดง)	เป็นเจ้าของ	18-3-46.10	N/A	N/A	N/A	345.24	หนังสือค้ำประกัน	มี
63	พุกखा วิลล์ 85	เป็นเจ้าของ	7-0-46.90	338.30	419.19	327.17	163.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
64	พุกखा วิลล์ 87/2 (เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	0-0-78.30	N/A	N/A	18.15	7.65	ไม่มี	
65	พุกखा วิลล์ 103	เป็นเจ้าของ	10-0-6.00	277.44	312.47	247.92	155.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
66	พุกखा วิลล์ 107/1 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	1-1-28.20	N/A	56.58	42.91	33.70	หนังสือค้ำประกัน	มี
67	พุกखा วิลล์ 107/5 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	16-0-64.80	N/A	N/A	297.04	268.59	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2563	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2563	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2563	
68	พฤกษา วิลด์ 117 [ทรัพย์สินพัฒนา]	เป็นเจ้าของ	17-0-63.30	N/A	N/A	365.30	261.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
69	พาทีโอ บางนา-วงแหวน	เป็นเจ้าของ	12-3-28.30	534.66	462.51	509.74	383.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
70	พาทีโอ รามคำแหง	เป็นเจ้าของ	2-3-69.40	N/A	134.77	149.39	121.29	หนังสือค้ำประกัน	มี
71	พาทีโอ ลาดกระบัง ช่อนนุช/1	เป็นเจ้าของ	7-0-95.90	N/A	326.12	321.21	203.00	หนังสือค้ำประกัน	มี
72	พาทีโอ ศรีนครินทร์-พระราม 9	เป็นเจ้าของ	7-0-37.70	N/A	369.48	354.54	324.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
73	พฤกษา วิลด์ 88	เป็นเจ้าของ	6-2-1.00	N/A	206.04	183.61	118.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
74	พฤกษา วิลด์ 91/1	เป็นเจ้าของ	2-2-7.30	N/A	85.16	50.46	31.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
75	พฤกษา วิลด์ 91/3 (ศาลายา ซอย 5/8)	เป็นเจ้าของ	3-2-56.00	N/A	77.78	80.95	74.29	หนังสือค้ำประกัน	มี
76	พฤกษา วิลด์ 93 (นครินทร์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	2-2-80.90	N/A	164.52	128.08	86.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
77	พฤกษา วิลด์ 98 (พระราม5-บางกวย 23)	เป็นเจ้าของ	2-3-88.40	181.19	210.52	171.89	96.36	หนังสือค้ำประกัน	มี
78	พฤกษา วิลด์ 99	เป็นเจ้าของ	9-0-94.30	237.18	249.61	225.55	162.03	หนังสือค้ำประกัน	มี
79	พฤกษา วิลด์ 104	เป็นเจ้าของ	12-2-62.40	266.22	268.27	253.96	203.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
80	พฤกษา วิลด์ 115 (ถ.สมโภชเชียงใหม่ 700 ปี)	เป็นเจ้าของ	11-0-98.30	N/A	331.25	339.51	285.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
81	วิลเลต โลฟ (รัตนวิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	7-1-95.50	206.65	237.25	251.47	201.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
82	พาทีโอ พระราม 5 สิรินคร	เป็นเจ้าของ	1-2-37.20	N/A	93.90	83.79	58.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
83	บ้านกัสสร 66 เพชรทิจ (บางนา-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	10-0-95.00	N/A	417.60	344.02	262.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
84	บ้านกัสสร 78 (วงแหวน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	11-2-49.40	N/A	505.02	456.67	391.13	หนังสือค้ำประกัน	มี
85	บ้านกัสสร 79 (แจ้งวัฒนะ-ชัยพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	8-2-29.40	N/A	319.96	244.77	140.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
86	บ้านกัสสร 82 เพชรทิจ (บางนา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	18-2-6.60	N/A	482.28	508.92	390.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
87	บ้านกัสสร 86 (กัสสรกรุงเทพกรีฑา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	17-1-74.00	N/A	N/A	603.57	584.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
88	บ้านกัสสร 88 (พุทธมณฑลสาย2-บางนา)	เป็นเจ้าของ	24-3-27.60	N/A	N/A	407.41	349.53	หนังสือค้ำประกัน	มี
89	บ้านกัสสร 93 (กัสสรดอนเมือง-พหลโยธิน)	เป็นเจ้าของ	3-2-71.20	N/A	N/A	254.97	93.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
90	The Palm แจ้งวัฒนะ-ชัยพฤกษ์ PS0800	เป็นเจ้าของ	29-2-88.20	N/A	N/A	N/A	384.51	หนังสือค้ำประกัน	มี
91	เดอะแพลนท์ (รังสิตคลอง4-วงแหวน) PKT028	เป็นเจ้าของ	23-2-19.20	N/A	244.75	249.38	205.88	หนังสือค้ำประกัน	มี
92	เดอะแกลเลอรี่&เนเชอรัลเทรนด์ (รัตนวิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	8-0-32.10	N/A	240.60	185.00	126.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
93	พฤกษา วิลเลจ 45	เป็นเจ้าของ	8-1-91.90	N/A	157.18	131.33	90.44	หนังสือค้ำประกัน	มี
94	พฤกษา วิลเลจ 47	เป็นเจ้าของ	9-1-80.20	211.90	213.59	156.74	81.49	หนังสือค้ำประกัน	มี
95	พฤกษา วิลเลจ 52	เป็นเจ้าของ	10-0-95.50	N/A	N/A	134.26	102.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
96	บ้านกัสสร 77 (สรประภา)	เป็นเจ้าของ	2-1-4.50	N/A	327.57	234.21	91.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
97	บ้านกัสสร 83 (รามคำแหง-ราชพฤกษ์พัฒนา)	เป็นเจ้าของ	19-3-41.20	N/A	474.96	492.37	403.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
98	บ้านกัสสร 96 (ดอนเมือง-ธูปะเตมีย์)	เป็นเจ้าของ	26-2-36.00	N/A	N/A	N/A	442.20	หนังสือค้ำประกัน	มี
99	The Plant เชียงใหม่ มหิดล-เจริญเมือง	เป็นเจ้าของ	16-2-65.70	223.33	210.57	203.35	201.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
100	The Plant Simpls (พหลโยธิน-สายใหม่)	เป็นเจ้าของ	8-2-22.20	197.30	222.58	191.39	161.15	หนังสือค้ำประกัน	มี
101	The Plant อยุธยา	เป็นเจ้าของ	25-3-18.30	N/A	171.07	164.05	142.59	หนังสือค้ำประกัน	มี
102	The Plant พหลโยธิน รังสิต	เป็นเจ้าของ	7-1-42.30	N/A	141.71	134.53	97.00	หนังสือค้ำประกัน	มี
103	The Plant รังสิต-คลอง3	เป็นเจ้าของ	10-2-63.30	N/A	170.26	177.66	108.80	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2563	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2563	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2563	
104	The Plant รังสิต-คลองหลวง	เป็นเจ้าของ	6-3-30.10	N/A	133.42	126.01	83.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
105	The Plant ชัยพฤกษ์-วงแหวน	เป็นเจ้าของ	28-3-11.70	N/A	N/A	318.49	294.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
106	The Plant กรุงเทพฯ-ปทุมธานี	เป็นเจ้าของ	13-0-18.70	N/A	N/A	257.04	204.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
107	PATIO พระราม 2 - (PC0370)	เป็นเจ้าของ	4-3-33.00	N/A	186.09	161.62	159.70	หนังสือค้ำประกัน	มี
108	เนเชอรัล&เดอะแกลเลอรี พระราม2 วงแหวน-PKT021	เป็นเจ้าของ	13-2-47.90	N/A	261.66	232.23	190.42	หนังสือค้ำประกัน	มี
109	เดอะแพลนท์ พระราม2-เพชรเกษม PKT026	เป็นเจ้าของ	15-0-32.20	N/A	199.55	204.44	189.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
110	เดอะแพลนท์ (รังสิต-คลอง2) PKT027	เป็นเจ้าของ	11-1-37.70	N/A	172.61	176.60	138.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
111	พุกखा วิลเลจ 46	เป็นเจ้าของ	4-3-53.40	N/A	99.04	88.85	70.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
112	พุกखा วิลเลจ 49 (เดอะแพลนท์ วงแหวนฯ-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	48-0-4.00	505.92	381.57	381.30	377.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
113	พุกखा วิลเลจ 51 (เดอะแพลนท์ รังสิต-คลอง 5)	เป็นเจ้าของ	31-0-87.90	285.60	179.57	181.25	176.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
114	พุกखा วิลเลจ 55 (เดอะแพลนท์ รามคำแหง)	เป็นเจ้าของ	16-3-39.80	N/A	N/A	440.14	427.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
115	บ้านกัสสร 51 (ปิ่นเกล้า-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	13-1-32.00	283.72	268.87	253.10	185.72	หนังสือค้ำประกัน	มี
116	บ้านกัสสร 57 เพชรที่จ ปิ่นเกล้า-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	23-1-87.80	445.46	445.97	451.45	404.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
117	บ้านกัสสร 69 เพชรที่จ จตุโชติ-วัชรพล	เป็นเจ้าของ	4-1-3.10	N/A	193.63	118.27	78.44	หนังสือค้ำประกัน	มี
118	บ้านกัสสร 70 (เกาะแก้ว)	เป็นเจ้าของ	6-2-80.00	218.31	169.95	154.77	101.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
119	บ้านกัสสร 74 (เทพารักษ์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	33-0-75.70	485.33	256.02	272.66	252.80	หนังสือค้ำประกัน	มี
120	บ้านกัสสร 90 (รามเกล้า-รามคำแหง)	เป็นเจ้าของ	53-0-68.70	N/A	N/A	687.06	648.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
121	The Plant (เทพารักษ์-บางนา)-PLS750	เป็นเจ้าของ	19-2-9.60	303.06	172.60	171.97	145.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
122	The Plant (กลาง-เทพกระษัตรี) - PS0760	เป็นเจ้าของ	21-2-78.30	N/A	215.23	206.37	209.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
123	The Palm กระทุ่มป่าดอง	เป็นเจ้าของ	17-0-21.50	N/A	337.06	347.23	350.65	หนังสือค้ำประกัน	มี
124	เนเชอรัล เทรนด์ ประชาอุทิศ 90-PKT022	เป็นเจ้าของ	25-3-70.90	N/A	309.71	307.35	301.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
125	เดอะแพลนท์ เนเชอรัล เทรนด์ ปิ่นเกล้าพุทธมณฑล	เป็นเจ้าของ	20-0-64.00	N/A	280.49	260.98	227.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
126	เดอะแพลนท์ และเนเชอรัล เทรนด์ วงแหวน	เป็นเจ้าของ	10-0-84.80	N/A	206.81	154.69	118.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
127	พุกखा วิลเลจ 48 (เดอะแพลนท์ ปิ่นเกล้า)	เป็นเจ้าของ	17-3-93.70	244.41	247.53	228.81	196.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
128	พุกखा วิลเลจ 50	เป็นเจ้าของ	28-2-20.50	358.31	279.84	279.33	261.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
129	URBANO ราชวิถี	เป็นเจ้าของ	3,258	N/A	556.74	463.83	226.07	ไม่มี	
130	เดอะทรี สุขุมวิท	เป็นเจ้าของ	581	N/A	142.46	118.58	38.61	ไม่มี	
131	เดอะทรี จัตุรัสนิวยอร์ก 30	เป็นเจ้าของ	4,358	537.77	583.92	463.48	372.62	ไม่มี	
132	เดอะทรี ดินแดง-ราชปรารภ	เป็นเจ้าของ	767	N/A	102.28	314.10	46.45	ไม่มี	
133	เดอะทรี พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	20,242	N/A	N/A	425.78	595.45	ไม่มี	
134	เดอะทรี สุขุมวิท-พระราม 4	เป็นเจ้าของ	12,148	N/A	N/A	N/A	476.24	ไม่มี	
135	เดอะทรี วิกทอรี โมโนเมนต์	เป็นเจ้าของ	6,706	N/A	N/A	N/A	295.01	ไม่มี	
136	พลัมคอนโด มิกซ์ แจ้งวัฒนะ - (PC0744)	เป็นเจ้าของ	9,751	N/A	381.07	852.40	370.41	ไม่มี	
137	The Tree ห้วยหมาก - (PC0910)	เป็นเจ้าของ	15,013	N/A	280.61	768.63	1,115.68	ไม่มี	
138	พลัมคอนโด ราม60 อินเดอร์เซนจ์ - (PC0930)	เป็นเจ้าของ	6,448	534.60	930.22	530.98	311.01	ไม่มี	
139	เดอะไพรเวจี้ เคาปูน อินเดอร์เซนจ์ เฟส1	เป็นเจ้าของ	14,685	N/A	N/A	326.21	450.77	ไม่มี	

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2563	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2563	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2563
140	เดอะไพรเวจี้ ท่าพระ-อินเดอร์เซนจ์	เป็นเจ้าของ	8,490	904.69	747.51	986.25	589.65	ไม่มี
141	พหลมคอนโด รังสิต อไลฟ์ 1-2-3	เป็นเจ้าของ	13,734	N/A	250.97	734.08	416.17	ไม่มี
142	ไพรเวจี้ จตุจักร	เป็นเจ้าของ	25,344	N/A	903.14	950.27	1,034.32	ไม่มี
143	เดอะไพรเวจี้ สุขุมวิท 101	เป็นเจ้าของ	10,725	N/A	N/A	338.20	431.44	ไม่มี
144	พหลมคอนโด สะพานใหม่ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	9,301	N/A	217.60	621.75	412.66	ไม่มี
145	พหลมคอนโด สุขุมวิท 97/1	เป็นเจ้าของ	11,383	N/A	N/A	N/A	275.45	ไม่มี
146	CHAPTER ทองหล่อ 25	เป็นเจ้าของ	11,288	N/A	503.81	610.17	767.02	ไม่มี
147	CHAPTER จุฬา-สามย่าน	เป็นเจ้าของ	7,551	N/A	N/A	297.41	345.39	ไม่มี
148	เดอะรีซิเดนซ์ สุขุมวิท 61	เป็นเจ้าของ	6,464	1,722.78	904.25	1,155.78	1,012.46	ไม่มี
149	เดอะรีซิเดนซ์ 61 ไฮด์อะเวย์	เป็นเจ้าของ	11,827	N/A	893.80	974.71	1,038.11	สินเชื่อกองการ
150	CHAPTER ONE โพลี บางโพ	เป็นเจ้าของ	16,180	N/A	257.32	381.32	522.48	ไม่มี
151	CHAPTER เจริญนคร-ริเวอร์ไซด์	เป็นเจ้าของ	30,124	N/A	N/A	1,205.59	1,377.66	ไม่มี
152	เดอะรีซิเดนซ์ ประดิพัทธ์	เป็นเจ้าของ	2,379	437.02	571.95	727.21	332.02	ไม่มี
153	เดอะรีซิเดนซ์ สาทร	เป็นเจ้าของ	9,494	N/A	727.01	858.82	1,007.59	ไม่มี

หมายเหตุ: ราคาประเมินมูลค่าโครงการในปี 2562 ประเมินมูลค่าโครงการโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน คือ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี รวมทั้งสิ้น 496 ล้านบาท และ 427 ล้านบาท ตามลำดับ

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

หลังจากการปรับโครงสร้างกิจการ บริษัทฯ มีการลงทุนบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของพุกखाฯ	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	99.99	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด	ไทย	99.99	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกखा อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกखा เวเนเจอร์ วัน จำกัด*	ไทย	99.99	ขายอสังหาริมทรัพย์
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
บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด***	ไทย	51.00	รับเหมาก่อสร้าง
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด)	ไทย	99.99	ประกอบกิจการโรงพยาบาล เอกชน สถานพยาบาล สถานที่ตรวจและรักษาคนไข้
บริษัทร่วม (กิจการร่วมค้า)****			
บริษัท พุกखा เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด	มัลดีฟส์	80.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा ลักซ์โซร่า เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	50.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย

บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาเปิดเผยต่อสาธารณชน

* - ในปี 2562 บริษัทย่อยทางตรงของบริษัทได้ลงทุนในหุ้นทุนของบริษัท พุกखा เวเนเจอร์ วัน จำกัด ในอัตราร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัทดังกล่าวได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2562 และมีทุนจดทะเบียนจำนวน 800 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัททางตรงชำระค่าหุ้นแล้วเป็นจำนวนเงินรวม 720 ล้านบาท

** - การถือหุ้นในบริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นตามข้อตกลงคือ 85:15 เมื่อมีการชำระค่าหุ้นครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทถือหุ้นทางอ้อมในบริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด ร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ร่วมทุนยังมิได้ชำระค่าหุ้นในส่วนของตน

*** - บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558 ขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี

**** - ทั้งนี้เป็นไปตามสัญญาร่วมทุนที่กำหนดให้บริษัทร่วมทุนต้องร่วมกันตัดสินใจและบริหารงาน

- ในเดือนพฤศจิกายน 2562 บริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นทั้งหมดในบริษัท พุกखा เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้ขายหุ้นทั้งหมดให้แก่คู่สัญญา ซึ่งเป็นกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกันเป็นจำนวนเงิน 110 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทได้รับเงินค่าหุ้นล่วงหน้าเต็มจำนวนเป็นจำนวนเงิน 110 ล้านบาท โดยบันทึกภายใต้หนี้สินหมุนเวียนอื่นในงบแสดงฐานะการเงินรวม เงินลงทุนดังกล่าวอยู่ระหว่างดำเนินการโอนหุ้นให้แก่คู่สัญญา

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจที่เป็นการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องนี้อาจเป็นธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ

อย่างธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่ยังไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามหากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัท มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม นอกจากนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้นบริษัท จะคำนึงถึงบริษัทหรือธุรกิจที่มีศักยภาพที่สามารถเกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท ที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมและมีความเสี่ยงที่บริษัท ยอมรับได้ พร้อมทั้งมีโอกาสในการเติบโต โดยบริษัท จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยของบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ได้สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. การวิจัยและการพัฒนา

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้วางกลยุทธ์วางแผนงานการวิจัยและการพัฒนาเพื่อให้เกิดนวัตกรรมที่อยู่อาศัยใหม่ๆ (Prukha Living Tech) ผ่าน บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้มีการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาในด้านต่างๆ ในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเสมอมา มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองแบบแผนการบริโภคที่ยั่งยืน และพัฒนาคุณภาพบ้านให้ยกระดับมาตรฐานการอยู่อาศัย ด้วยการใส่ใจด้านคุณภาพ สร้างความแตกต่าง พร้อมสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า โดยได้คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในทุกกลุ่มสินค้าและทุกระดับราคาไม่ว่าจะเป็น บ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และ คอนโดมิเนียม ที่เน้นการเพิ่มมูลค่าให้โครงการที่อยู่อาศัยของพุกखा ซึ่งให้มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นดีไซน์ หรือฟังก์ชันการใช้งาน และได้กำหนดเป็น Prukha Quality Standard ให้มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกันที่ไม่ได้มองแค่เพียงความต้องการขั้นพื้นฐานของลูกค้า แต่เราใส่ใจในทุกรายละเอียดแม้จะเป็นเพียงเรื่องเล็กๆ ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับบ้านที่มีคุณภาพ

ในอดีตที่ผ่านมา นั้น พุกखा ได้ทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งการพัฒนาภายในพุกखा และพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา โดยประมาณ 0.5% ของรายได้

ในปี 2562 พุกखा มีการพัฒนาร่วมกับคู่ค้า นั้น โดยพิจารณาจากวัสดุที่มีผลกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบกับลูกค้าและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยตรง เช่น

1. การพัฒนาร่วมกับบริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“TOA”) พัฒนาสี TOA รุ่น Expert 2 In 1 ที่เป็นสีสูตรน้ำไม่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพและมีการสะท้อนรังสีความร้อนได้ดีขึ้น ใช้งานง่าย เพียงเปิดฝาแล้วใช้งานได้ทันที ไม่ต้องผสมน้ำ และไม่ต้องทาสีรองพื้น ทำให้งานออกมามีคุณภาพ
2. ร่วมมือกับบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ผลักดันและส่งเสริมการใช้ ปูน Hydrouric Cement ที่ช่วยลดคาร์บอนไดออกไซด์ หรือ CO₂ ในกระบวนการผลิต Cement โดยใช้กับพื้นถนนในโครงการ ทำให้ลดการปลดปล่อย CO₂ ได้เท่ากับ 1,960 ton CO₂e หรือเปรียบเทียบกับ การปลูกต้นไม้เท่ากับ 206,316 ต้น
3. พัฒนาวาสติปิตรรอยต่อแผ่นพรีคาสต์ร่วมกับบริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ที่เรียกว่า Hybrid Epoxy ทำให้มีความคงทนตลอดอายุการใช้งาน

ในส่วนของการพัฒนาภายในของทางพุกखा ได้นำ “Prukha Living Tech” ที่เกิดมาจากการเข้าใจ Insight ของลูกบ้านและคนไทยอย่างแท้จริงมาตอบโจทย์เทคโนโลยีการอยู่อาศัยที่ทำให้ชีวิตคนไทยดีขึ้น

ปัจจุบันโลกและประเทศไทยกำลังหมุนเข้าสู่ยุค 21st Century อย่างเต็มตัว ซึ่งความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้เข้ามา มีบทบาทสำคัญและเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนการใช้ชีวิตของคนไทยให้หมุนไปได้ไวพอกๆ กับการเคลื่อนไหวของโลกยุคใหม่

Property Developer ชื่อนำต่างพยายามพัฒนา “PROP TECH” หรือ Property Technology แต่ความก้าวล้ำทางเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่แข่งกันกลับกลายเป็นการรองรับวิถีการใช้ชีวิตในอนาคตอันแสนไกลที่ไม่รู้เมื่อไหร่จะได้ใช้จริงหรือกลายเป็นเทคโนโลยีที่เริ่มต้นชีวิตเราให้ไกลจากธรรมชาติแต่เข้าใกล้ความเป็นหุ่นยนต์เข้าไปทุกที

“PRUKSA Living Tech” เกิดจากการผสมผสานนวัตกรรมสองมุมคือธรรมชาติและเทคโนโลยีเข้าไว้ด้วยกัน โดยมีองค์ประกอบครอบคลุม 4 เรื่องของความ “ใส่ใจ” การอยู่อาศัยคือ

1. **Healthy เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อสุขภาพ** เป็นนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อส่งเสริมให้คนไทยมีสุขภาพการอยู่อาศัยที่ดี ตัวอย่างเช่น O₂ System จากปัญหาสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้น ทั้งมลพิษ ฝุ่น PM2.5 เราจึงพัฒนา O₂ System นวัตกรรมเพิ่มออกซิเจนเพื่ออากาศบริสุทธิ์ในส่วนกลาง ทำให้มีอากาศที่สดชื่น สุขภาพดี เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านอื่นอีกมากมาย เช่น Wellness solution, Pruksa precast, สระว่ายน้ำระบบเกลือ, Jogging track และ Space extension

2. **Green เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อสิ่งแวดล้อม** นวัตกรรมนี้พัฒนาขึ้นมาดูแลสิ่งแวดล้อมสำหรับคนไทย ทำให้สังคมและสิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบตัวคนไทยนั้นดี ซึ่งเป็นอีกทางของการทำให้คุณภาพการอยู่อาศัยของคนไทยดีขึ้น และยังส่งผลมายังเรื่องการดูแลสิ่งแวดล้อมและโลกของเราตามลำดับ ตัวอย่างเช่น ระบบ Pruksa Fresh Air นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ปลอดโปร่ง อากาศถ่ายเท ไม่อับชื้น ช่วยเรื่องระบบหมุนเวียนอากาศ ทำให้บ้านเย็น ลดการใช้พลังงานลง ระบบ Solar Cell แผงประหยัดพลังงานไฟฟ้าในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้ อีกมากมาย เช่น Vertical green wall, LED light และ Skylight

3. **Safety เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อความปลอดภัย/อุ่นใจ** นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อยกระดับระบบความปลอดภัยสำหรับลูกบ้านของพุกखा เพราะเราเข้าใจว่าชีวิตของลูกบ้านสำคัญ ดังนั้นความปลอดภัยจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดูแลและลดความเสี่ยงที่พุกखा พัฒนาระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่หน้าทางเข้าโครงการ จนถึงไปถึงในตัวบ้าน ตลอดจนระบบเตือนภัยต่างๆ ตัวอย่างเช่น Door & window magnetic sensor ระบบประตูหน้าต่างเตือนภัย ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น CCTV, Smart camera/IP camera, Smoke detector, Digital door lock, Triple gate, Access control และ Security pad control

4. **Smart เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อความสะดวกสบายเชื่อมต่อเทคโนโลยี** จากโลกยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วส่งผลต่อพฤติกรรมความคิดของผู้บริโภคก็เปลี่ยนไปมาก เทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญการใช้ชีวิต พุกखा เข้าใจและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อให้สอดคล้องกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป ตัวอย่างเช่น Home Automation ระบบสั่งงานเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านสมาร์ทโฟน ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น In unit wellness, Sensor lighting, USB plug, Smart switch, Smart mirror, Smart locker และ Wifi ส่วนกลาง

Pruksa Living Tech ไม่ได้เป็นแค่เทคโนโลยีที่มาเติมเต็มความต้องการตลอดจนประสบการณ์การใช้ชีวิตที่หลากหลายของผู้บริโภคในแต่ละประเภทการอยู่อาศัย (Living Type) แต่เป็นเทคโนโลยีที่จะสร้างคุณภาพมาตรฐานและสมดุลใหม่ ให้การอยู่อาศัยและการใช้ชีวิตของลูกบ้านพุกखाทุกโครงการไปอีกขั้น

ในปี 2563 พุกखाฯ ยังได้ต่อยอด Prukha Living Tech เพิ่มไปอีกชั้น เพื่อมุ่งสู่การเป็น Living Solution Provider อันดับหนึ่งในใจของลูกค้า โดยได้ปรับปรุงกระบวนการพัฒนานวัตกรรมทั้งหมดในองค์กร นำหลักการด้าน Venture Building และวิธีการทำงานภายใต้หลักคิด Agile Methodology มาใช้กับทีมงานที่ผ่านการคัดเลือกจากทุกสายงานในองค์กร เพื่อร่วมกันสร้างสรรค์สินค้าและบริการในรูปแบบใหม่ที่จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

จะเห็นได้ว่า ตลอดระยะเวลากว่า 27 ปีที่ผ่านมาพุกखाฯ ได้พัฒนาสร้างสรรค์นวัตกรรมที่ครบถ้วนและครอบคลุมทุกส่วน ส่งผลทำให้พุกखाฯ ส่งมอบบ้านที่ได้ตามมาตรฐานสากล สวยงาม และมีคุณภาพ เกิดคุณค่าในเชิง Value For Money, Emotional Value, Functional Value, Value of Time ทำให้ลูกค้าชื่นชม มีความสุข มีความภาคภูมิใจที่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร อีกทั้งยังคำนึงถึงการรักษาสีงแวดล้อม ด้วยการทำ CSR In Process ให้มาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทางธุรกิจที่แทรกอยู่ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การวิจัยพัฒนา การออกแบบ การผลิต การส่งมอบ ตลอดจนถึงการบริการ รวมถึง CSR After Process ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมของพนักงานในองค์กรและบุคคลภายนอก โดยดึงลูกค้า คู่ค้า/สังคม และชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน เพราะสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจนั้น ไม่ใช่เพียงตัวสินค้าหรือบริการนั้นๆ แต่เป็นหัวใจสำคัญ คือ “ความคิดสร้างสรรค์” ที่อยู่เบื้องหลังสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่า พุกखाฯ จึงเน้นการ “ใส่ใจ ลูกค้า” มาโดยตลอด เป็นการสร้าง CSV (Creating Shared Value) ที่เน้นการสร้างสรรค์คุณค่าเพิ่มร่วมกันให้กับสังคมและก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมโดยรวม ทำให้องค์กรธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable growth)

7. โครงการในอนาคต

บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีการพิจารณาขยายการลงทุนไปในธุรกิจใหม่ๆ โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ที่ต่อเนื่อง (recurring income) และยั่งยืน ทั้งนี้ ธุรกิจใหม่ที่จะเข้าไปลงทุนอาจเป็นธุรกิจที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่ยังไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัท อยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสทางการลงทุนในหลายธุรกิจ หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัท มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้น บริษัท จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุนดังต่อไปนี้

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

ณ ปัจจุบัน ได้เข้าไปลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเป็นแห่งแรก ภายใต้ชื่อ โรงพยาบาลวิมุต จำกัด ซึ่งมีขนาดประมาณ 236 เตียง ในบริเวณย่านสะพานควาย มูลค่าลงทุนประมาณ 4,900 ล้านบาท เริ่มดำเนินการก่อสร้างแล้วในปี 2561 และคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมเปิดให้บริการภายในปี 2564 และนอกจากนี้ได้เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่ให้บริการรักษาโรคทั่วไป รวมถึงให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้ป่วยในชุมชน 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	:	https://www.psh.co.th
โทรศัพท์	:	(66) 2080 1739
โทรสาร	:	(66) 2080 1700
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,188,504,922 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	:	https://www.pruksa.com
โทรศัพท์	:	(66) 2080 1739
โทรสาร	:	(66) 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 เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประกอบธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด

เลขทะเบียนบริษัทบมจ. 0107548000307

โทรศัพท์ (66) 2080 1739

โทรสาร (66) 2080 1700

Homepage: <https://www.pruksa.com>

2) สำนักงานสาขาที่ 1

โรงงาน PS Precast (ลำลูกกา)

สถานที่ตั้งโรงงาน 54/1 หมู่ 4 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป

โทรศัพท์ (66) 2532 8124

โทรสาร (66) 2532 8123

3) สำนักงานสาขาที่ 2

โรงงาน PS Precast (นวนคร)

สถานที่ตั้งโรงงาน 69/5 หมู่ 11 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอกคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป

โทรศัพท์ (66) 2529 1164

โทรสาร (66) 2529 0876

4) บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ รับเหมาและตกแต่ง

โทรศัพท์ (66) 2080 1739

5) บริษัท พุทธชาติ เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ (66) 2080 1739

6) บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)**สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่** 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์**โทรศัพท์** (66) 2080 1739**7) บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ จำกัด (บริษัทย่อย)****สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่** 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ลงทุนในหุ้น**โทรศัพท์** (66) 2080 1739**8) บริษัท พุกखा อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (บริษัทย่อย)****สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่** 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ**โทรศัพท์** (66) 2080 1739**9) บริษัท พุกखा 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**10) บริษัท พุกखा 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 (อยู่ระหว่างจดทะเบียนบริษัท)**11) บริษัท พุกखा ลักโซรา เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-Luxora Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)****สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่** Soham House, Hari Om Nagar, Off. Eastern Express Highway,

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

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย**12) บริษัท พุกखा 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

13) บริษัท พุกษา-เฮสติชี เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-HDC Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)

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

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในมัลดีฟส์

14) บริษัท เกสร ก่อสร้าง จำกัด สาขามัลดีฟส์ (บริษัทย่อย)

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

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างและตกแต่ง

15) บริษัท พุกษา เวเนเจอร์ วัน จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105562172568

โทรศัพท์ (66) 2080 1739

โทรสาร (66) 2080 1700

16) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560030421

โทรศัพท์ (66) 2080 1739

โทรสาร (66) 2080 1700

17) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560032106

โทรศัพท์ (66) 2080 1739

โทรสาร (66) 2080 1700

ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 อาคารสำนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ (66) 2009 9000

โทรสาร (66) 2009 9991

นายทะเบียนหุ้นกู้

ชื่อบริษัท ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 1572

ผู้สอบบัญชี

นางสาววรรณ จงพิรเดชานนท์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4098 และ/หรือ

นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4068 และ/หรือ

นางสาวมารีษา ธารธรรพกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5752

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยสอบบัญชี จำกัด

ชั้น 50-51 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ (66) 2677 2000