

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการ, ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม, รวมถึงธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

กลุ่มที่ 1 ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”) ประกอบด้วย งานบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”) งานบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing หรือ “BPO”) และงานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ (Car Rental Management หรือ “CM”)

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”) ประกอบด้วย งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) และงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”)

กลุ่มที่ 3 ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy หรือ “SE”)

โดยบริษัทเริ่มจดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อปี 2540 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2552 ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 280 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 210 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 420 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

1.2 วิสัยทัศน์ การกิจ เป้าหมาย และยุทธศาสตร์การดำเนินงาน

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นสู่การขยายธุรกิจ พัฒนาองค์กร เพิ่มคุณภาพผลงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และรักษาผลประโยชน์ของผู้มีส่วนร่วมอย่างสูงสุด โดยมีรายละเอียดดังนี้

พันธกิจ

1. เพิ่มช่องทางการดำเนินงาน กลุ่มธุรกิจหลักของบริษัททั้งธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Outsourcing), ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม โดยขยายกลุ่มธุรกิจใหม่ มุ่งเน้นธุรกิจพลังงานทดแทน (Alternative Energy)
2. บริหารงานโดยใช้ทรัพยากรและต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ตลอดจนการเพิ่ม และขยายแหล่งเงินทุนในการจัดการธุรกิจหลัก และเพื่อการขยายธุรกิจใหม่
3. ให้บริการโดยเน้นคุณภาพ เพื่อสร้างความประทับใจสูงสุดในการให้บริการแก่ลูกค้า
4. พัฒนาองค์กรและบุคลากร ด้วยระบบการบริหารจัดการภายในให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยควบคุมกระบวนการทำงาน ด้วยตัวชี้วัดผลงาน และพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
5. ประกอบธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล มีความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “ETE”) ก่อตั้งโดยนายไกรวิทย์ เลขวรนนท์ ในปี 2540 ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้วยทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจหลักเกี่ยวกับงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) ซึ่งได้แก่การให้คำปรึกษา ตรวจสอบออกแบบ พร้อมจัดหาอุปกรณ์ และติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้า โดยเริ่มต้นจากการรับงานติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 22kV และ 33kV ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในพื้นที่ภาคตะวันออกและภาคใต้ และติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงตลอดจนระบบหม้อแปลงไฟฟ้าให้กลุ่มผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมและโรงแรมในพื้นที่ภาคใต้ จากนั้นในปี 2543 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ธุรกิจงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) โดยเริ่มต้นจากการให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าสำหรับหม้อแปลงของเสาส่งสัญญาณให้กับกลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (“AIS”) และกลุ่มบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ (“TA Orange”) ซึ่งปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นกลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (“TRUE”) และในเวลาเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เริ่มรับงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมด้วย ต่อมาในปี 2547 บริษัทฯ ได้เข้าสู่ธุรกิจบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”) โดยเริ่มต้นจากการให้บริการจัดหาบุคลากรในตำแหน่งผู้ปฏิบัติงานด้านระบบไฟฟ้า ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยช่างควบคุมงานของช่างควบคุมงานประจำการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าเป็นอย่างดี

ต่อมา ในปี 2550 บริษัทฯ ได้ขยายการดำเนินงานในธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร โดยผู้บริหารของบริษัทฯ ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากรซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไทย สปีดี คาร์ จำกัด (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“TSDM”)) เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ ด้วยทุนจดทะเบียนบริษัทละ 1.00 ล้านบาท นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ ยังได้ก่อตั้งบริษัท อี.ที.อี. แพลเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อนำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า อย่งไรก็ดี ภายหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ปัจจุบัน บริษัท อี.ที.อี. แพลเตอร์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด และเปลี่ยนวัตถุประสงค์การประกอบธุรกิจหลักเป็นดำเนินธุรกิจบริหารการลงทุนและเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 34.82 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์

ในช่วงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ ได้เริ่มประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing หรือ “BPO”) โดยเริ่มจากงานอ่านมาตรประปาให้กับการประปาส่วนภูมิภาค และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนจำหน่ายไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในปี 2551 ต่อมาในปี 2552 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ตามนโยบายของผู้บริหารที่มีเป้าหมายจะนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และสร้างความภาคภูมิใจให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และในปี 2552 นี้ บริษัทฯ ยังได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างสำหรับงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับงานติดตั้งและปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นับว่าเป็นโอกาสในการพัฒนาเทคนิค และการให้บริการด้านการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นต้นมา

ต่อมาในปี 2553 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ทำงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน และจากการพัฒนาศักยภาพในการให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115kV ได้ในปี 2555

นับตั้งแต่ก่อตั้งเป็นต้นมา บริษัทฯ ได้มีการขยายธุรกิจทั้งในส่วนของบริษัทบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) รวมทั้งธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (EE) และวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (TL) อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อเป็นการรองรับการเติบโตดังกล่าว ในปี 2558 บริษัทฯ จึงได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท โดยรวม ETEM และ TSDM เข้าเป็นบริษัทย่อย และเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เป็น 180.00 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ โดยมีบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด (เดิมชื่อบริษัท อี.ที.อี. แพลเตอร์ จำกัด) เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 34.82 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์

นอกจากความมุ่งมั่นในการพัฒนาการให้บริการของธุรกิจเดิมให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นแล้ว กลุ่มบริษัทยังได้มีการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังที่จะสร้างความเติบโตและความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัท ดังนั้น ในเดือนพฤศจิกายน 2558 บริษัทฯ และ ETEM จึงก้าวเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยเข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับฉลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร ของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน และได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ด้วยกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ ซึ่งมีกำหนดวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (Scheduled Commercial Operation Date : SCOD) ภายในสิ้นปี 2559 ส่งผลให้ในปี 2559 บริษัทฯ มีการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 40.00 ล้านบาท เป็น 140.00 ล้านบาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 140.00 ล้านบาท เป็น 280.00 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 210.00 ล้านบาท เพื่อรองรับธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ และเพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI)

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2540	: เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยนายไกรวิทย์ เลขวรรณท์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 60.00 เพื่อดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า
ปี 2542	: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 3.00 ล้านบาท เป็น 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2543	: บริษัทฯ ได้ขยายบริการงานวิศวกรรมไปยังธุรกิจโทรคมนาคมโดยเริ่มให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าสำหรับสถานีฐานโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับกลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (“AIS”) และกลุ่มบริษัท ทีเอออเรนจ์ (“TA Orange”) และในช่วงเวลาเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เริ่มรับงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2545	: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 2.00 ล้านบาท เป็น 7.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 70,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและใช้ขยายธุรกิจบริการงานวิศวกรรม
ปี 2547	: บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร โดยเริ่มให้บริการบริหารจัดการบุคลากรในตำแหน่งช่างเพื่อปฏิบัติงานระบบไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”)
ปี 2548	: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 3.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2549	: - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5.00 ล้านบาท เป็น 35.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2550	: - บริษัทฯ ได้ขยายบริการไปยังธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ โดยเริ่มเข้าสู่ธุรกิจให้บริการในกลุ่มงานจดหน่วยไฟฟ้าและงานอ่านมาตรประปา - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไทย สปีดี คาร์ จำกัด (“TSDC”) เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร
ปี 2551	: - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 10.00 ล้านบาท เป็น 45.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 450,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัทฯ ได้ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพมหานครที่เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายงานในกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจ - บริษัทฯ เริ่มให้บริการงานอ่านมาตรประปาของการประปาส่วนภูมิภาค และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนงานจดหน่วยไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)
ปี 2552	: - บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 56.00 ล้านบาท เป็น 101.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,010,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	- บริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อรับงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับหน่วยงานที่ว่าการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
ปี 2553	: บริษัทฯ ได้ขยายการบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าใต้ดิน โดยได้รับงานโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน บริเวณถนนหน้าเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ปี 2554	: บริษัทฯ ได้รับการรับรอง ISO9001 : 2008 โดย SGS (Thailand) และ SGS (International) ด้านระบบบริหารจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม รวมถึงบริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจ
ปี 2555	: บริษัทฯ ได้ขยายงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า โดยเริ่มให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง 115kv
ปี 2556	- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 30.00 ล้านบาท เป็น 131.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,310,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 9.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2557	- ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 12.00 ล้านบาท เป็น 22.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 220,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - TSDC เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5.00 ล้านบาท เป็น 6.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2558	- บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 7.00 ล้านบาท เป็น 124.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,240,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 11.00 ล้านบาท เป็น 135.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - TSDC ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด ("TSDM") ในเดือนพฤษภาคม 2558 - บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 540,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในเดือนมิถุนายน 2558 และ ดำเนินการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทฯ ชื้อหุ้นของ TSDM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 6.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียน และ ชื้อหุ้นของ ETEM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 22.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียน จากผู้ถือหุ้นและผู้บริหารเดิมของทั้ง 2 บริษัท ส่งผลให้บริษัททั้งสองแห่งดังกล่าวมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยเป็นการรวมธุรกิจภายใต้อำนาจควบคุมเดียวกัน (Business

ปี

เหตุการณ์ที่สำคัญ

Combination Under Common Control) เพื่อปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

- ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 8.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัท ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.27
- TSDEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 24.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัท ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.80
- นายไรวินท์ เลขวรรณนท์ (“นายไรวินท์”) เปลี่ยนแปลงการถือครองหุ้นในบริษัทฯ จากเดิมถือครองในฐานะบุคคลในสัดส่วนร้อยละ 91.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ เหลือ ร้อยละ 52.49 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท โดยให้ บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด
- (ซึ่งเป็นบริษัทของนายไรวินท์) ถือครองในสัดส่วนร้อยละ 34.82 และนางงา เลทิน (มารดาของนายไรวินท์ และปัจจุบันได้เปลี่ยนนามสกุลเป็น นางงา เลขวรรณนท์) ในสัดส่วนร้อยละ 3.70 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 45.00 ล้านบาท เป็น 180.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 720,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
- นายไรวินท์ได้ลดสัดส่วนการถือครองหุ้นในบริษัทฯ ลง จากเดิมถือครองร้อยละ 52.49 ของจำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ เหลือร้อยละ 35.44 ของจำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ โดยขายหุ้นให้แก่บุคคลภายนอกและผู้บริหารรวมทั้งสิ้น 12 คน ที่ราคา 1.20 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคาของผู้ประเมินอิสระประเมินไว้ ณ ช่วงเวลาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม อำนาจการควบคุมบริษัทฯ ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากนายไรวินท์และบริษัทวรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด บริษัทของนายไรวินท์ ยังคงถือครองหุ้นของบริษัทฯ รวมกันเท่ากับร้อยละ 70.26 ของจำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ
- บริษัทฯ และ ETEM เข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร ของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.)

- ปี 2559 :
- บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพมหานคร จากเขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร มาอยู่ที่เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ
 - ณ วันที่ 21 เมษายน 2559 คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานได้ดำเนินการจับสลาก และประกาศผลเอกชนที่ได้รับสิทธิ์เป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรอย่างเป็นทางการในวันที่ 26 เมษายน 2559 ซึ่งบริษัทฯ และ ETEM ได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ในกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ ส่งผลให้บริษัทฯ และ ETEM เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์

ปี

เหตุการณ์ที่สำคัญ

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 40.00 ล้านบาท เป็น 140.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 140.00 ล้านบาท เป็น 280.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,120,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวแบ่งเป็นเพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม 280,000,000 หุ้น และเพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 280,000,000 หุ้น และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ยังได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) จากหุ้นละ 0.25 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญของผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 420,000,000 หุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จะเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 140,000,000 หุ้น
- ณ วันที่ 1 กันยายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนใน ETEM จาก 30.00 ล้านบาท เป็น 80.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และมีมติให้ ETEM ซื้อหุ้นของบริษัท อีทีอี กรีน เอนเนอร์จี้ จำกัด (“ETEG”) จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ ที่ราคา 23.71 บาท ต่อหุ้น ซึ่งเท่ากับมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้นของบริษัทดังกล่าว ณ 30 สิงหาคม 2559 ตามงบการเงินภายในของ ETEG (ราคาพาร์ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ETEG มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อเตรียมรองรับการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 28 กันยายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 มีมติให้ ETEM ยกเลิกการเข้าลงทุนใน ETEG และให้ใช้ ETEM เป็นบริษัทที่รองรับการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัทแทน
- ETEM ได้ดำเนินการเรียกชำระทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 37.50 ล้านบาท จากเดิม 30.00 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ 31 ธันวาคม 2559 ETEM มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 67.50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 80.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท

โครงสร้างของกลุ่มบริษัท

จากการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจและการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อแบ่งแยกการดำเนินธุรกิจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมกันทั้งสิ้น 3 บริษัท ดังนี้



รายละเอียดบริษัทย่อย

1. บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด ("ETEM")

ชื่อบริษัท	: บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการ และธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์
วันที่ก่อตั้ง	: 12 ตุลาคม 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายไรวินท์ เลขวรรณนท์, นายชานนท์ พฤกประสงค์, นางสาวชุดิศา สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิ์ไพชร, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

2. บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด ("TSDM")

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ
วันที่ก่อตั้ง	: 19 มิถุนายน 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายไรวินท์ เลขวรรณนท์, นายชานนท์ พฤกประสงค์, นางสาวชุดิศา สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิ์ไพชร, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และ ETEM ดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการในลักษณะเดียวกัน โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายให้ ETEM ดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการประมาณงานบางกรณี จำเป็นต้องใช้บริษัทที่มีประวัติการดำเนินงาน และมีทุนจดทะเบียนตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด กลุ่มบริษัทจึงจะต้องใช้บริษัทฯ ในการประมาณงานที่มีข้อกำหนดในกรณีดังกล่าว

สำหรับธุรกิจของ TSDM กลุ่มบริษัทมีนโยบายเพื่อประกอบธุรกิจบริการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2559 TSDM มีการให้บริการเฉพาะรถเช่าแก่บริษัทฯ เพียงรายเดียว จำนวนทั้งสิ้น 13 คัน

ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ คือ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 35.44 และร้อยละ 34.82 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์ ตามลำดับ โดยบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด เป็นบริษัทบริหารจัดการเงินลงทุนโดยนายไรวินท์และพี่น้องของนายไรวินท์เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งได้แก่นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะประกอบธุรกิจทับซ้อนกันกับบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้ง 2 รายข้างต้น จึงได้ทำสัญญากับบริษัทฯ ว่าจะไม่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันกับกลุ่มบริษัทรวมถึงธุรกิจอื่นของกลุ่มบริษัทในอนาคต รวมทั้งจะไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในกลุ่มบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนแบบไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการหรือรับจ้างหรือเป็นผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการใดที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือประโยชน์ผู้อื่น โดยหากผู้ถือหุ้นใหญ่เห็นโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวในอนาคต จะพิจารณาให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบกิจการนั้นๆ ซึ่งสัญญานี้มีผลผูกพันจนกว่านายไรวินท์ เลขวรรณท์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องตามนิยามของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ.17/2551 จะถือหุ้นรวมกันต่ำกว่าร้อยละ 10.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และไม่มีท่านใดดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือกรรมการของบริษัท

ทั้งนี้ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด ได้ทำสัญญากับบริษัทฯ ว่า จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ จนกว่าบริษัทฯ จะได้จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี เพื่อป้องกันมิให้บริษัทฯ ทำผิดเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ซึ่งมีข้อกำหนดห้ามมิให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นจนเป็นเหตุให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง และห้ามเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นที่ถือเหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ จนกว่าบริษัทฯ จะได้จ่ายกระแสไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์แล้วเป็นระยะเวลา 3 ปี และผู้ถือหุ้นทั้ง 2 รายดังกล่าวยังได้จัดทำสัญญากับบริษัทฯ ว่าจะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ ตลอดอายุสัญญาให้สินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อป้องกันมิให้บริษัทฯ ทำผิดเงื่อนไขตามสัญญาให้สินเชื่อ

2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “ETE”) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการ, ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม, รวมถึงธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

กลุ่มที่ 1 ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”) ประกอบด้วย งานบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”) งานบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing หรือ “BPO”) และงานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ (Car Rental Management หรือ “CM”)

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”) ประกอบด้วย งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) และงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”)

กลุ่มที่ 3 ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy หรือ “SE”)

โครงสร้างรายได้จำแนกตามประเภทของการดำเนินธุรกิจในปี 2557 ถึงปี 2559 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประเภทของรายได้ (หน่วย : ล้านบาท)	งบการเงินรวมเสมือน ปี 2557		งบการเงินรวม ปี 2558		งบการเงินรวม ปี 2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากบริการบริหารจัดการ						
- บริหารจัดการบุคลากร	672.32	58.81	757.67	47.52	775.98	54.79
- บริหารจัดการระบบงานธุรกิจ	23.03	2.01	30.33	1.90	42.37	2.99
รวมรายได้จากบริการบริหารจัดการ	695.35	60.83	788.00	49.42	818.35	57.78
รายได้จากบริการงานวิศวกรรม						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	212.68	18.60	533.57	33.46	407.04	28.74
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	227.94	19.94	264.76	16.61	186.28	13.15
รวมรายได้จากบริการงานวิศวกรรม	440.62	38.54	798.33	50.07	593.33	41.89
รวมรายได้จากการให้บริการ	1,135.97	99.37	1,586.33	99.49	1,411.68	99.67
รายได้อื่น	7.22	0.63	8.14	0.51	4.73	0.33
รายได้รวม	1,143.19	100.00	1,594.47	100.00	1,416.41	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่นของกลุ่มบริษัท ได้แก่ รายได้จากดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ รายได้ค่าสิทธิใหม่ทดแทน รายได้จากการขายสินค้า กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้จากการให้เช่ายรถยนต์ เป็นต้น

❖ ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”)

ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) ของกลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) และบริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“TSDM”) สามารถจำแนกได้เป็น 3 รูปแบบการให้บริการ ได้แก่ 1) การบริหารจัดการบุคลากร (MM) 2) การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) และ

3)งานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ (CM) ภายใต้การบริหารจัดการของทีมงานอย่างมืออาชีพของบริษัทฯ และการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO9001 : 2008 ในการดำเนินการประสานงานดูแลพนักงานให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิดตลอดอายุสัญญา ซึ่งธุรกิจดังกล่าวมีอายุสัญญาประมาณ 1 - 3 ปี นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นให้กับลูกค้า รวมถึงควบคุมการใช้งบประมาณและกระบวนการทำงานให้เป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนด ทั้งนี้รายได้หลักของกลุ่มบริษัทมาจากการให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ซึ่งในปี 2559 กลุ่มบริษัทมีส่วนรายได้ของการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.79 และร้อยละ 2.99 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดของการให้บริการในแต่ละรูปแบบดังนี้

1) การบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”)

กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรของลูกค้าแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการบุคลากรสำหรับกลุ่มตำแหน่งงานที่ลูกค้าไม่ได้กำหนดให้มีทักษะเฉพาะทางเป็นหลัก ได้แก่ พนักงานธุรการ พนักงานขับรถ พนักงานช่างทั่วไป และพนักงานทั่วไป รวมถึงตำแหน่งงานที่ลูกค้าบางรายกำหนดให้มีทักษะเฉพาะทาง เช่น วิศวกร ทั้งนี้เพื่อสร้างความคล่องตัวและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและการจัดหาพนักงานทดแทนของลูกค้า

รูปแบบการให้บริการของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การเป็นผู้ให้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ให้กับลูกค้าในการบริหารจัดการกลุ่มพนักงานตามที่ลูกค้ากำหนด โดยกลุ่มบริษัทจะเข้าไปทำหน้าที่ให้บริการเสมือนเป็นแผนกทรัพยากรบุคคล (Human Resource Department) สำหรับกลุ่มพนักงานในส่วนงานที่ได้รับมอบหมายให้บริหารจัดการ โดยกลุ่มบริษัทมีหน้าที่บริหารจัดการให้ลูกค้ามีพนักงานพร้อมปฏิบัติงานตามที่กำหนด ทั้งตามจำนวนและคุณสมบัติที่ตกลงกันในสัญญาภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งในการบริหารจัดการบุคลากรดังกล่าว กลุ่มบริษัทสามารถให้บริการได้ตั้งแต่ขั้นตอนการสรรหาและทดสอบพนักงานเพื่อให้ได้พนักงานที่มีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด ตั้งแต่ระดับพนักงานปฏิบัติงานไปจนถึงระดับผู้จัดการ หรือรับโอนพนักงานเดิมจากลูกค้าเพื่อบริหารจัดการต่อภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท รวมถึงการจัดเตรียมพนักงานสำรองในระดับปฏิบัติงานทั่วไป และจัดส่งพนักงานดังกล่าวเข้าทำงานแทนพนักงานที่มีการขาดงาน ลางาน หรือลาออก โดยมีการจัดทีมผู้ประสานงานคอยดูแลการทำงานของพนักงานดังกล่าวตลอดอายุสัญญา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่หยุดชะงักเนื่องจากการขาดแคลนพนักงาน รวมถึงการบริหารจัดการด้านการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานตามที่กฎหมายแรงงานและตามสัญญาที่ลูกค้ากำหนด

ลูกค้าที่ใช้บริการในลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิต, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, กรมสรรพากร และธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.34 ของรายได้จากธุรกิจบริการบริหารจัดการ หรือเท่ากับร้อยละ 49.31 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในปี 2559 ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมถึงองค์กรภาคเอกชนได้มีนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) เพื่อดำเนินการแทนในส่วนที่ไม่ใช่หน้าที่หลักของหน่วยงาน หรือจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ในส่วนงานที่ผู้ว่าจ้างเล็งเห็นว่ามีความสามารถในการเข้ามาดำเนินการเพื่อประสิทธิภาพที่สูงกว่า เช่น งานด้านช่าง

เทคนิค, งานธุรการ หรือ งานบริการขับรถ เป็นต้น โดยจะมีการกำหนดงบประมาณและเงื่อนไขที่ต้องการ และคัดเลือกผู้ให้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอกที่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ให้เป็นผู้รับผิดชอบแทน

ตลอดระยะเวลากว่า 10 ปี ที่กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรนั้น กลุ่มบริษัทได้มีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าเดิมที่มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และสามารถขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ได้เพิ่มขึ้นตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยได้รับคะแนนการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าด้วยคะแนนเฉลี่ยสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความตระหนักต่อคุณภาพการบริการ และการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า ตลอดจนการพัฒนาทีมงานให้เป็นผู้เชี่ยวชาญงานบริหารบุคลากร เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ตรงตามความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพ

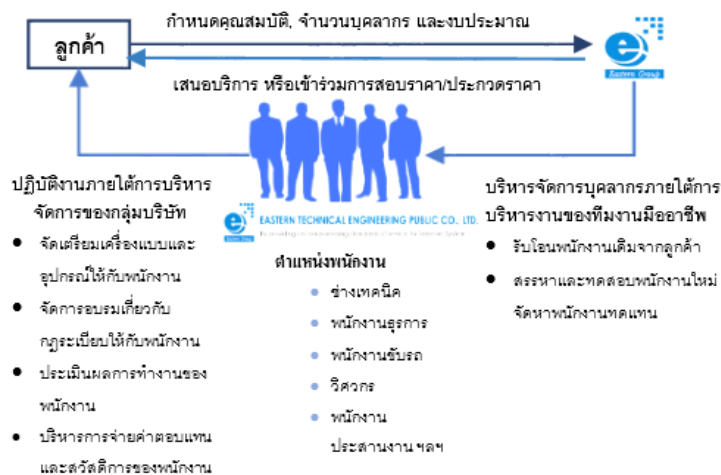
ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนกว่า 60 องค์กร โดยมีพนักงานที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทกว่า 5,000 คนต่อปี โดยมีรายละเอียดตามตารางด้านล่าง ดังนี้

(หน่วย : คน)

ตำแหน่งพนักงาน	31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. พนักงานช่างเทคนิค	3,185	62.24	3,190	60.65	2,660	50.51
2. พนักงานธุรการ/บันทึกข้อมูล/เลขานุการ	1,065	20.81	1,190	22.62	1,539	29.23
3. พนักงานขับรถยนต์	627	12.25	536	10.19	311	5.91
4. วิศวกร	106	2.07	112	2.13	93	1.77
5. พนักงานประชาสัมพันธ์/พนักงานต้อนรับ/พนักงานอำนวยความสะดวก/พนักงานประสานงาน/พนักงานคอมพิวเตอร์/พนักงานรับ-ส่งเอกสาร/พนักงานการเงิน	134	2.62	232	4.41	663	12.59
รวมจำนวนพนักงาน	5,117	100.00	5,260	100.00	5,266	100.00

(หน่วย : คน)

ตำแหน่งพนักงาน	31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. พนักงานช่างเทคนิค	3,185	62.24	3,190	60.65	2,660	50.51
2. พนักงานธุรการ/บันทึกข้อมูล/เลขานุการ	1,065	20.81	1,190	22.62	1,539	29.23
3. พนักงานขับรถยนต์	627	12.25	536	10.19	311	5.91
4. วิศวกร	106	2.07	112	2.13	93	1.77
5. พนักงานประชาสัมพันธ์/พนักงานต้อนรับ/พนักงานอำนวยความสะดวก/พนักงานประสานงาน/พนักงานคอมพิวเตอร์/พนักงานรับ-ส่งเอกสาร/พนักงานการเงิน	134	2.62	232	4.41	663	12.59
รวมจำนวนพนักงาน	5,117	100.00	5,260	100.00	5,266	100.00



ภาพตัวอย่างธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากรของกลุ่มบริษัทที่เข้าทำงานให้กับลูกค้า



2) การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing หรือ “BPO”)

ธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (“Business Process Outsourcing” หรือ “BPO”) เป็นการขยายขอบเขตการให้บริการมาจากธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management) ที่กลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการจ้างเหมาแก่หน่วยงานภายนอก (Outsource) ในฐานะฝ่ายทรัพยากรบุคคล (Human Resource Department) เพียงอย่างเดียว สู่การเป็นผู้ให้บริการด้านการบริหารจัดการงานทั้งระบบ กล่าวคือ เป็นการบริหารงานทั้งส่วนงานที่ลูกค้าต้องการจ้างเหมาแรงงานภายนอก (Outsource) ให้เข้ามาดำเนินการแทน โดยมีวัตถุประสงค์มุ่งเน้นการตอบสนองผลลัพธ์ (Output) ตามที่ลูกค้าต้องการ

การก้าวเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าวเกิดจากการที่ผู้บริหารของกลุ่มบริษัท เล็งเห็นโอกาสในการนำเสนอการให้บริการด้านการบริหารจัดการงานทั้งระบบ เพื่อช่วยปรับปรุงระบบการทำงานของลูกค้าในบางกระบวนการให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น โดยการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาช่วย เพื่อให้มีความรวดเร็วและความถูกต้องเพิ่มขึ้น โดยกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นลูกค้าซึ่งเป็นหน่วยงานราชการที่มีการให้บริการแก่ประชาชนทั่วไปเป็นหลัก เนื่องจากที่ผ่านมาการให้บริการของหน่วยงานราชการ อาจไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชนผู้ใช้บริการที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นได้ ทำให้ปัจจุบันหน่วยงานราชการมีแนวโน้มหันมาใช้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) สำหรับบางส่วนงานมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็ว

ในการให้บริการแก่ประชาชน ทำให้หน่วยงานราชการสามารถพัฒนาการดำเนินงานหลัก (Core Process) เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายหลักของหน่วยงานได้

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทได้มุ่งเน้นการให้บริการเกี่ยวกับระบบงานธุรกิจในการบริหารจัดการข้อมูล ทั้งงานบริหารจัดการงานข้อมูลจดหน่วย-อ่านมาตร (Meter Reading Systems) และงานบันทึกข้อมูล (Data Entry Service) โดยกลุ่มบริษัทดำเนินการตั้งแต่การสำรวจและรวบรวมข้อมูล, การจัดการด้านระบบซอฟต์แวร์ (Software) และฮาร์ดแวร์ (Hardware), การบริหารจัดการพนักงาน ตั้งแต่การสรรหา คัดเลือก การฝึกอบรม และการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการตามที่กฎหมายแรงงาน และตามที่สัญญากำหนด, การวางแผนควบคุมตรวจสอบและการบริหารจัดการขั้นตอนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ, การสรุปข้อมูลและการจัดทำรายงานให้ลูกค้า โดยตลอดอายุสัญญามีทีมงานของกลุ่มบริษัททำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานอย่างใกล้ชิด ตลอดจนการให้ความช่วยเหลือและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน รวมถึงควบคุมการใช้จ่ายของงบประมาณต่างๆ ให้เป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนด

สำหรับลักษณะงานในปัจจุบันที่กลุ่มบริษัทให้บริการ ได้แก่ การบริหารจัดการจดหน่วยไฟฟ้า, การบริหารจัดการงานอ่านมาตรประจำ รวมถึงให้บริการด้านการรับบันทึกข้อมูลทุกรูปแบบทั้งแบบรายการและรายเดือน หรือตามรูปแบบที่ลูกค้ากำหนด เป็นต้น ซึ่งรูปแบบของบริการดังกล่าว เปรียบเสมือนการที่ลูกค้าจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) เข้ามาดำเนินการแทนทั้งกระบวนการเพื่อนำส่งข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ โดยในการให้บริการนั้น กลุ่มบริษัทจะต้องดำเนินการจัดหาอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพสูงสำหรับการบริหารจัดการข้อมูล ตลอดจนจัดอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจในงาน เพื่อให้พนักงานของกลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งลูกค้าจะได้รับข้อมูลที่ผ่านการประมวลผลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และทันเวลา โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, และการประปาส่วนภูมิภาค ซึ่งการให้บริการดังกล่าวช่วยให้ลูกค้าสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงาน เนื่องจากลูกค้าสามารถกำหนดงบประมาณในการจัดจ้างหน่วยงานภายนอกเป็นจำนวนคงที่ได้ และช่วยลดเรื่องการร้องเรียนจากความผิดพลาดในการจดหน่วยและอ่านมาตรในใบแจ้งหนี้ โดยลูกค้าสามารถคิดค่าปรับจากผู้ให้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก หากเกิดความผิดพลาดในการจดหน่วยและอ่านมาตรในใบแจ้งหนี้ ทำให้ผู้ให้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอกมีการดำเนินงานจดหน่วยและอ่านมาตรอย่างระมัดระวัง เพื่อป้องกันค่าปรับที่อาจเกิดขึ้นจากความผิดพลาดในการจดหน่วย-อ่านมาตรในใบแจ้งหนี้ นอกจากนี้การให้บริการดังกล่าวยังช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดเก็บค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้าได้รวดเร็วมากขึ้น ซึ่งเป็นผลจากกระบวนการทำงานที่มีประสิทธิภาพและเทคโนโลยีที่กลุ่มบริษัทนำมาใช้ในการดำเนินการ

การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ



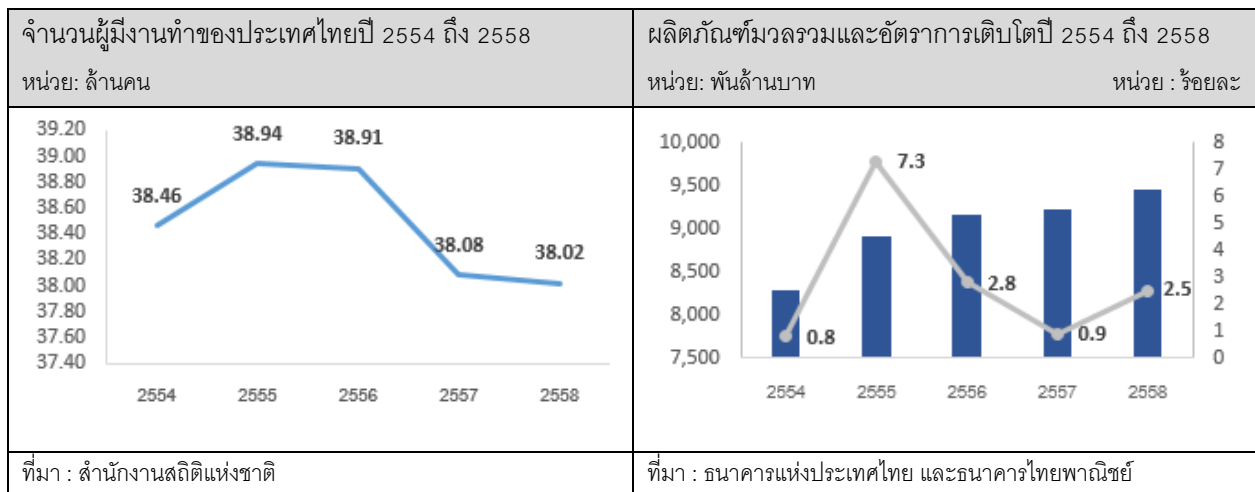
3) งานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ (Car Rental Management หรือ “CM”)

งานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ เป็นการให้บริการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ดำเนินการโดย TSDM อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน TSDM มีการให้บริการเฉพาะรถเช่ากับบริษัทฯ เพียงรายเดียว เป็นจำนวนทั้งสิ้น 13 คัน

ภาวะอุตสาหกรรม ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource)

ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ได้แก่ การให้บริการการเคลื่อนย้ายหน้าที่, งาน, หน่วยงาน หรือบุคลากรจากผู้ว่าจ้างมาบริหารจัดการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้ สำหรับในประเทศไทยธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการดำเนินงานเป็นระยะเวลานานแล้ว โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบของการจ้างบริษัทรักษาความปลอดภัย, การจ้างบริษัททำความสะอาด, การจ้างบริษัทรับเหมาช่วงในงานก่อสร้าง ไปจนถึงระดับแรงงานที่มีทักษะเฉพาะทาง เช่น บุคลากรด้าน IT, ช่างเทคนิค และพนักงานธุรการ เป็นต้น โดยในปี 2551 สภาองค์กรลูกจ้างพัฒนาแรงงานแห่งประเทศไทยได้ทำการสำรวจวิจัยวิสาหกิจกว่า 63 แห่งทั่วประเทศพบว่า มีการจ้างเหมาช่วงพนักงานจากบริษัทเอกชน เป็นจำนวนกว่า 20,000 คน¹ อย่างไรก็ตามปัจจุบันยังไม่มีมีการสำรวจภาพรวมมูลค่าตลาดของธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ในประเทศไทยเพิ่มเติม

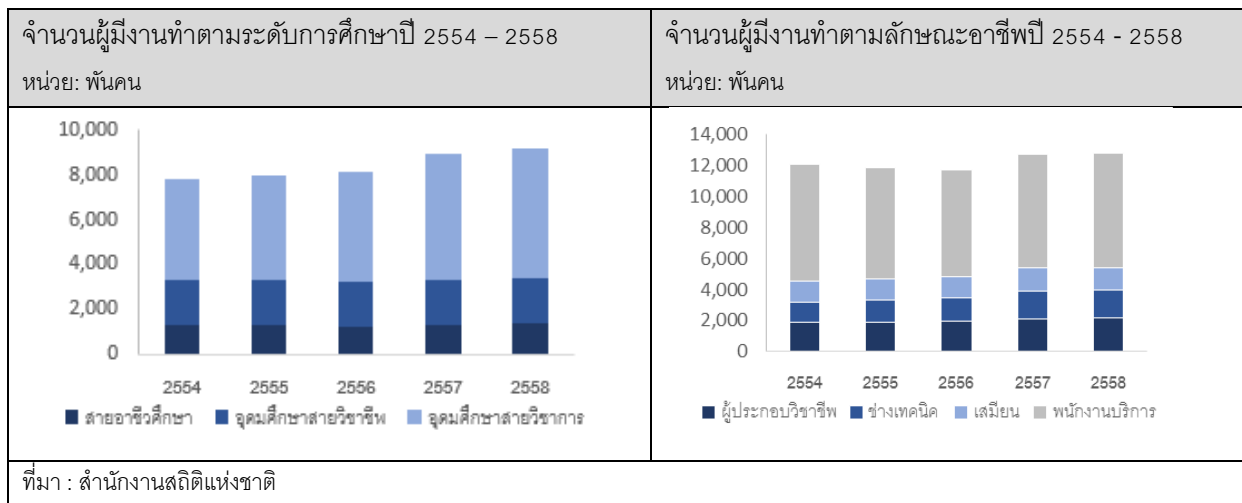
ภาพรวมของการเติบโตในธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ที่มีการพึ่งพิงแรงงานเป็นหลักนั้นเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตเป็นไปในทิศทางเดียวกับอัตราการจ้างงานและความต้องการแรงงานในประเทศ โดยความต้องการแรงงานในประเทศสามารถสะท้อนได้จากจำนวนผู้มีงานทำของประเทศไทยซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกับเศรษฐกิจของประเทศเสมอ ดังจะเห็นได้จากแนวโน้มจำนวนผู้มีงานทำของประเทศไทยและแนวโน้มอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ในปี 2554 ถึง 2558



แนวโน้มการจ้างงานสำหรับบุคลากรที่มีทักษะหรือมีความสามารถเฉพาะทางนั้นมีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 มีการจ้างงานผู้จบการศึกษาระดับอาชีวศึกษา 9.16 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ถึง 2557 ที่มีประมาณ 7 ล้านคน เป็น 8.89 ล้านคน และมีการว่าจ้างบุคลากรที่อยู่ในสายงานด้านการบริการ, งานเฉพาะทางที่ต้องมี

¹ ที่มา : หนังสือพิมพ์มติชน ฉบับวันที่ 13 พฤศจิกายน 2551

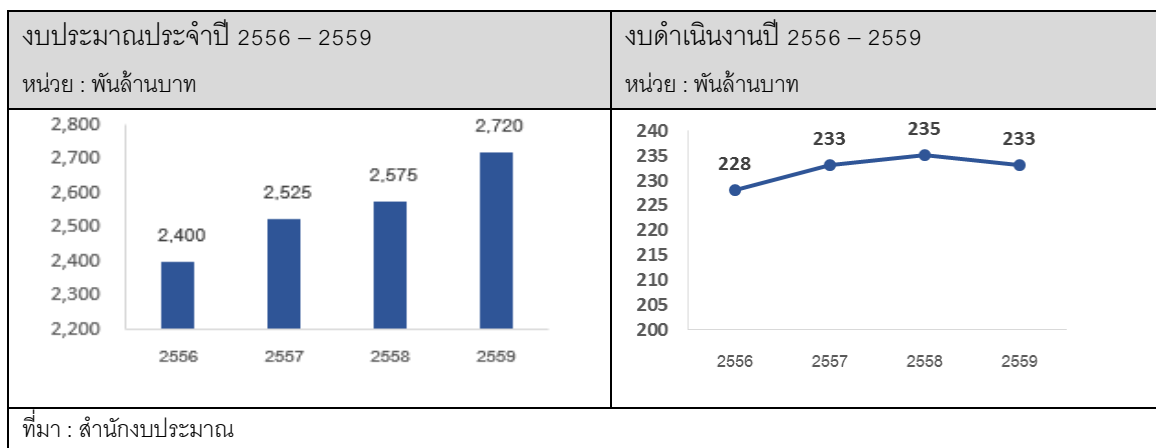
ใบประกอบวิชาชีพ, ช่างเทคนิค, เสมียนและงานธุรการทั่วไป จาก 12.08 ล้านคน ในปี 2554 เป็น 12.82 ล้านคน ในปี 2558



ในส่วนของการจ้างงานในลักษณะของการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) นั้น มีแนวโน้มการเติบโตจากกลุ่มลูกค้าภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ภาครัฐได้มีนโยบายให้จ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) โดยมีการกำหนดเรื่องการปรับโครงสร้างองค์กรภาครัฐไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2540 – 2544) ที่ผลักดันให้มีการปรับลดตำแหน่งข้าราชการและลูกจ้างประจำลง ส่งผลให้ตลอดช่วง 10 ปีที่ผ่านมา นั้นกำลังคนของภาครัฐเพิ่มขึ้นเกือบร้อยละ 50 แต่จำนวนข้าราชการประจำกลับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยที่กําลังคนที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นลูกจ้างและพนักงานของรัฐ เช่น กระทรวงทรัพยากรฯ มีข้าราชการประจำเพียง 10,000 คน ในขณะที่มีลูกจ้างและพนักงานของรัฐเป็นจำนวนกว่า 50,000 คน เป็นต้น

จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กรดังกล่าว ภาครัฐจึงได้กำหนดนโยบายให้มีการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ในส่วนงานที่ไม่ใช่หน้าที่หลักของหน่วยงานหรือส่วนงานที่หน่วยงานภายนอก (Outsource) สามารถดำเนินการได้มีประสิทธิภาพมากกว่า และส่วนงานที่ภาครัฐมีอัตรากำลังคนไม่เพียงพอหรือไม่สามารถปฏิบัติงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด เช่น งานธุรการ งานช่าง บริการยานพาหนะ และตำแหน่งอื่นๆ ประจำสำนักงาน เป็นต้น นอกจากนี้หน่วยงานรัฐวิสาหกิจก็ได้มีการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) เข้ามาดำเนินการแทน เช่นเดียวกับหน่วยงานภาครัฐ ขณะที่รัฐวิสาหกิจบางแห่งก็มีการจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อทำหน้าที่ในการบริหารจัดการงาน Outsource ของหน่วยงานเอง

จากข้อมูลงบประมาณประจำปี 2556 – 2559 จะเห็นได้ว่า ในแต่ละปีภาครัฐมีนโยบายเพิ่มงบประมาณในการลงทุนของแต่ละหน่วยงานมากขึ้น เพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยงบประมาณสำหรับจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) นั้นนับเป็นส่วนหนึ่งของงบประมาณประจำปีโดยจะอยู่ภายใต้งบประมาณสำหรับการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงาน ดังนั้น การจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) จึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามงบประมาณประจำปีด้วยเช่นกัน



ปัจจุบันธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ได้มีการพัฒนาจากกระบวนการสรรหาว่าจ้างหรือการบริหารบุคลากรไปสู่ขั้นการให้บริการบริหารจัดการทั้งกระบวนการทำงานทางธุรกิจ หรือที่เรียกว่า Business Process Outsourcing (BPO) เช่น การให้บริการงาน Call Center, การให้บริการงานป้อนข้อมูล, การให้บริการงานธุรการ และการให้บริการจัดอีเวนต์ต่างๆ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในอดีตธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ยังจำกัดอยู่ในองค์กรขนาดกลางและขนาดใหญ่เท่านั้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการข้ามชาติหรือองค์กรที่มีผู้บริหารเป็นชาวต่างชาติ ซึ่งมองเห็นความสำคัญในการใช้บริการ เอาท์ซอร์ส (Outsource) โดยตัดส่วนที่บริษัทไม่ได้มีความเชี่ยวชาญ แล้วใช้เวลาทั้งหมดสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ ท่วมเทเวลา และความคิดทั้งหมดกับธุรกิจหลักขององค์กร อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชนส่วนใหญ่ในประเทศไทย เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการทุ่มเทการบริหารจัดการและการวางแผนกลยุทธ์ในธุรกิจหลักขององค์กร เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าหรือผู้ให้บริการ เนื่องจากปัจจุบันภาคธุรกิจในหลายอุตสาหกรรมมีการแข่งขันกันสูงทั้งจากคู่แข่งภายในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคหรือประชากรเมื่อเทียบกับในอดีต ที่ต้องการได้รับการที่รวดเร็วขึ้นและต้องการสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ทำให้องค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชนต้องมีการปรับตัวเป็นอย่างมาก ซึ่งจากการปรับตัวขององค์กรต่างๆ ได้ส่งผลให้ธุรกิจบริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ได้รับประโยชน์จากการปรับตัวดังกล่าว

ประเภทธุรกิจเอาท์ซอร์ส

ปัจจุบันธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการให้บริการที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับในอดีต โดยมีบริการตั้งแต่กระบวนการผลิต (Operations) กระบวนการขนส่ง (Supply Chain Management) กระบวนการงานสนับสนุนภายในองค์กร (Business Administration) จนถึงกระบวนการด้านการตลาดและการบริการลูกค้ารวมถึงการบริการหลังการขาย (Sales, Marketing, and Customer Care) ซึ่งแต่ละบริการก็จะมีชื่อเรียกแตกต่างกันออกไป ยกตัวอย่างเช่น Marketing Chain Management Services, Contact Center Services, Support Desk Services, Global IT Services, Software Development Services, System Integration Services เป็นต้น ซึ่งส่วนงานที่องค์กรมักจะนิยมใช้บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) กันในปัจจุบัน ได้แก่ ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้านการตลาด และด้านทรัพยากรบุคคล

สำหรับลักษณะงานและลักษณะการให้บริการของธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ในประเทศไทยมีดังนี้

ลักษณะงาน ¹⁾	ลักษณะการให้บริการ ¹⁾		
	ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ²⁾	กระบวนการทำงาน ³⁾	บุคลากร ⁴⁾
1. กลุ่มงานโลจิสติกส์ (Supply Chain Management)	✓	✓	✓
2. กลุ่มงานการผลิต (Operations)	✓	✓	✓
3. กลุ่มงานสนับสนุนภายในองค์กร (Business Administration)	✓		
4. กลุ่มงานการตลาดและการบริการลูกค้า (Marketing and Customer Services)	✓		

- ที่มา :
- ¹⁾ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สมัยพร วิเศษมงคล (ที่ปรึกษาฝ่ายประสานและบริการ SMEs)
 - ²⁾ บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หมายถึง การรับจ้างบริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) เขียนซอฟต์แวร์ และดูแลระบบคอมพิวเตอร์ โดยบริการด้านนี้จะเน้นเฉพาะด้าน IT เพียงด้านเดียว
 - ³⁾ บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ด้านกระบวนการทำงาน หมายถึง การรับจ้างบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ซึ่งบริการดังกล่าวจะเน้นด้านการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (Business Process) เป็นหลัก
 - ⁴⁾ บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ด้านบุคลากร หมายถึง การรับจ้างบริการบริหารจัดการบุคลากร

สำหรับการให้บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ของประเทศไทยในปัจจุบันนี้ มีทั้งลักษณะของการให้บริการเฉพาะด้านบุคลากร (MM), การให้บริการด้านกระบวนการทำงาน (BPO) และการให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยผู้ประกอบการธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) แต่ละรายสามารถให้บริการได้ครอบคลุมในหลายบริการซึ่งขึ้นอยู่กับความพร้อมและศักยภาพของผู้ประกอบการแต่ละราย สำหรับการให้บริการของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน สามารถให้บริการเอาท์ซอร์สด้านกระบวนการทำงาน (Business Process Outsourcing) และด้านบุคลากร (Manpower) ในกลุ่มงานสนับสนุนภายในองค์กร (Business Administration) และกลุ่มงานการตลาดและการบริการลูกค้า (Marketing and Customer Services)

ปัจจัยที่มีส่วนสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจเอาท์ซอร์ส

ปัจจุบันองค์กรต่างๆ ให้ความสำคัญต่อการบริหารต้นทุนในการดำเนินงานและการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานที่สูงขึ้น ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรและความยั่งยืนขององค์กร การให้ความสำคัญต่อบัณฑิตดังกล่าวส่งผลให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) สามารถเอื้อประโยชน์ให้แก่องค์กรต่างๆ ได้ดังนี้

1. การควบคุมต้นทุนการดำเนินงาน

ระบบการทำงานในลักษณะของธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ช่วยให้องค์กรต่างๆ สามารถควบคุมงบประมาณในการบริหารจัดการบุคลากรได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายบางส่วนได้ เช่น การว่าจ้างพนักงานภายนอกที่มีความรู้ความสามารถในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ จะสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการจัดตั้งแผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งทำให้องค์กรต้องกำหนดงบประมาณสำหรับการจ้างพนักงาน อบรมพนักงาน และอุปกรณ์ต่างๆ อีกทั้งยังช่วยปรับโครงสร้างต้นทุน (Cost Restructuring) จากต้นทุนผันแปรไปยังต้นทุนคงที่มากขึ้นส่งผลให้องค์กรสามารถควบคุมต้นทุนในการดำเนินงานได้ง่ายขึ้น

การใช้ระบบการทำงานในลักษณะเอาท์ซอร์ส (Outsource) นั้น จะช่วยให้องค์กรสามารถควบคุมจำนวนพนักงานให้สอดคล้องกับปริมาณงานได้อย่างเหมาะสม ช่วยลดระยะเวลาในการเรียนรู้และการฝึกงานที่องค์กรจะต้องใช้ กรณีที่ทำการว่าจ้างพนักงานเอง และช่วยลดปัญหาในการทำงานเนื่องจากการบริหารจัดการบุคลากร ตลอดจนลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นในกรณีที่พนักงานลาออกอีกด้วย

2. เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

การใช้บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานขององค์กรขนาดกลางให้เพิ่มขึ้น เนื่องจากการจ้างพนักงานภายนอก จะช่วยลดภาระการดูแลและการบริหารงานของผู้บริหารองค์กรได้เป็นอย่างดี โดยองค์กรจะมอบหมายให้ผู้ให้บริการเอาท์ซอร์สที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเป็นผู้ดำเนินการแทน โดยผู้บริหารขององค์กรจะทำการติดตามและประเมินผลเท่านั้น หากไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ องค์กรสามารถว่าจ้างผู้ให้บริการเอาท์ซอร์สรายอื่นให้เข้ามาทำหน้าที่แทนได้ ทำให้องค์กรมีความได้เปรียบและมีความยืดหยุ่นกว่าการว่าจ้างพนักงานประจำ ช่วยลดความยุ่งยากในการบริหารจัดการภายในองค์กร ส่งผลให้ผู้บริหารขององค์กรสามารถมุ่งเน้นไปยังกิจกรรมหลักขององค์กรได้ รวมทั้งมีเวลาในการปรับปรุงประสิทธิภาพด้านอื่นๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้นได้

นอกจากนั้น ผู้ให้บริการเอาท์ซอร์สมักจะเป็นผู้ที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในเรื่องต่างๆ ที่ให้บริการ และมีประสบการณ์ที่หลากหลาย จึงสามารถนำเสนอและปรับปรุงกระบวนการทำงานขององค์กร ให้มีความรวดเร็ว มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ส่งผลต่อการบริหารจัดการต้นทุนและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้แก่องค์กรได้

3. เพิ่มความคล่องตัวในกรณีมีการเปลี่ยนแปลงระบบการทำงาน หรือขยายการดำเนินธุรกิจ

กรณีที่องค์กรมีความต้องการที่จะขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น เช่น การให้บริการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าซึ่งเดิมทำการรับจ้างผลิตอย่างเดียว ในช่วงเริ่มต้นของการขยายธุรกิจ จำเป็นต้องมีการลงทุนในทรัพย์สินหลัก อาจจะส่งผลต่อสภาพคล่องทางการเงินได้ ดังนั้น องค์กรอาจทำการว่าจ้างผู้ให้บริการเอาท์ซอร์สให้เป็นผู้ทำหน้าที่แทนเพื่อลดการลงทุนในช่วงแรก ตลอดจนเรียนรู้การทำงานจากผู้ให้บริการเอาท์ซอร์ส และเพื่อศึกษากระบวนการทำงานของทีมงานภายนอกที่ให้บริการแก่องค์กร และนำมาปรับปรุงระบบการทำงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นในอนาคต เป็นต้น

4. เพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า

การใช้บริการผู้ให้บริการเอาท์ซอร์สที่ได้รับการยอมรับและมีชื่อเสียง จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า โดยเฉพาะในด้านของระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ กระบวนการทำงานที่รัดกุมและสามารถสอบทานได้ ตลอดจนความถูกต้องของข้อมูล ซึ่งถือเป็นการเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจให้แก่องค์กร ทั้งด้านการขยายงานต่างๆ ในอนาคต ทั้งในลักษณะการเข้าร่วมโครงการกับคู่ค้ารายอื่นที่ต้องการให้การทำงานโปร่งใส หรือการขยายงานอย่างก้าวกระโดด ที่หากทำการว่าจ้างบุคลากรเองจะไม่สามารถรองรับการขยายงานได้ในทันที

5. ใช้เป็นกลยุทธ์ในการบริหารจัดการบุคลากรด้านต่างๆ

เนื่องจากองค์กรภาครัฐขนาดใหญ่มีพนักงานจำนวนมาก การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน หรือเกณฑ์ในการประเมินผล เพื่อกำหนดค่าตอบแทน ตลอดจนสวัสดิการของแต่ละสายงานควรมีความแตกต่างกัน ทำให้การบริหารจัดการบุคลากรที่ใช้เกณฑ์ประเมินเดียวกันอาจไม่มีประสิทธิภาพมากนัก ดังนั้นในบางกรณี การแยกหน่วยธุรกิจบางส่วนให้ผู้ให้บริการเอาท์ซอร์สเข้ามาดำเนินการแทน โดยมีการระบุเงื่อนไขในเรื่องสวัสดิการ ค่าตอบแทน หรือเกณฑ์ในการ

ประเมินผลงานที่เหมาะสมในแต่ละสายงาน อาจทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการที่สูงกว่า สามารถสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานเพื่อการปฏิบัติงานที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กรได้

จากเหตุผลข้างต้น จึงส่งผลให้ธุรกิจบริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการเติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ทั้งในกลุ่มลูกค้าภาครัฐและเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ กลุ่มธุรกิจโรงแรม กลุ่มธุรกิจให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจการเงินและธนาคาร กลุ่มธุรกิจหลักทรัพย์และการลงทุน กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต และกลุ่มธุรกิจให้บริการ เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับลูกค้าภาครัฐทั้งหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากหน่วยงานราชการเป็นหน่วยงานที่มีการให้บริการแก่ประชาชนเป็นจำนวนมาก และที่ผ่านมามีการให้บริการของหน่วยงานราชการหลายแห่งในประเทศไทยได้รับการร้องเรียนในเรื่องของการให้บริการที่ล่าช้าจากระบบการทำงานที่มีขั้นตอนการดำเนินงานที่ยุ่งยาก และไม่สามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนที่ต้องการรับบริการที่รวดเร็วได้ อีกทั้งนโยบายต่างๆ ของรัฐบาลในปัจจุบันที่สนับสนุนให้หน่วยงานราชการมีการดำเนินงานที่รวดเร็วมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น การออกพ.ร.บ.อำนวยความสะดวก พ.ศ. 2558 เป็นต้น ดังนั้นจากปัจจัยข้างต้นทำให้ปัจจุบันหน่วยงานราชการมีนโยบายในการจ้างผู้ประกอบการเอาท์ซอร์ส เพื่อบริหารจัดการบุคลากร (MM) และบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) มากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการให้บริการแก่ประชาชน และทำให้มีเวลาในการพัฒนากระบวนการหลัก (Core Process) ของหน่วยงานได้

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่า ในอุตสาหกรรมกลุ่มธุรกิจบริการจัดการบุคลากร (MM) และธุรกิจบริการจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ที่มุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจในประเทศไทยนั้นมีผู้ให้บริการประมาณ 20 – 30 ราย โดยแบ่งเป็นผู้ให้บริการรายใหญ่ประมาณ 10 ราย ที่สามารถให้บริการจัดการบุคลากรที่หลากหลายกลุ่มอาชีพ และสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) แก่ลูกค้า ซึ่งกลุ่มผู้ให้บริการดังกล่าวมักมีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนและมีคุณสมบัติตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้ เช่น ต้องผ่านการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO เป็นต้น จึงสามารถเข้าร่วมการประกวดราคาโครงการต่างๆ ได้มากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มที่ไม่ถือว่าเป็นผู้ให้บริการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมนี้ ซึ่งกลุ่มบริษัทที่จัดอยู่ในประเภทผู้ให้บริการรายใหญ่ของอุตสาหกรรมนี้ด้วย

สำหรับผู้ให้บริการขนาดกลางซึ่งมีจำนวนประมาณ 10 รายนั้น จะมีการให้บริการจัดการบุคลากร (MM) ที่หลากหลายกลุ่มอาชีพ และบางรายมีการให้บริการจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) เช่นเดียวกับผู้ประกอบการรายใหญ่ แต่จะมีขอบเขตความหลากหลายของกลุ่มอาชีพที่ให้บริการน้อยกว่า และมีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่าผู้ให้บริการรายใหญ่ ในส่วนของผู้ให้บริการขนาดเล็กนั้น ผู้บริหารของบริษัทประเมินว่ามีจำนวนหลายราย โดยผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีการให้บริการจัดการบุคลากร (MM) เฉพาะสายงานที่ตนเองมีความชำนาญ และไม่สามารถรับงานที่มีมูลค่าสูงได้ เนื่องจากลูกค้ามักมีการกำหนดคุณสมบัติเรื่องทุนจดทะเบียนขั้นต่ำของผู้เข้าประกวดราคาไว้ด้วย สำหรับกลุ่มผู้ให้บริการรายเล็กที่มีการให้บริการในกลุ่มงานสนับสนุนภายในองค์กร และกลุ่มงานการตลาดและการบริการลูกค้า ซึ่งเป็นกลุ่มงานที่กลุ่มบริษัทมีการให้บริการอยู่นั้นมีจำนวนประมาณ 10 ราย โดยผู้บริหารประเมินแล้วว่าไม่ใช่คู่แข่งที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ภาวะการแข่งขันของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจในอดีต มีการแข่งขันในด้านราคาเป็นหลัก เนื่องจากในอดีตการประมูลงานของกลุ่มลูกค้าดังกล่าว จะต้องผ่านการสอบราคาหรือการประกวดราคา ตาม

ระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของแต่ละหน่วยงาน ซึ่งวิธีดังกล่าวผู้ให้บริการต้องดำเนินการซื้อแบบประกวดราคา และจัดทำแบบประกวดราคาที่ระบุรายละเอียดการให้บริการพร้อมทั้งประมาณการต้นทุน เพื่อให้คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานพิจารณาคัดเลือก โดยผู้ให้บริการแต่ละรายจะต้องแข่งขันประกวดราคาเพื่อให้บริการแก่หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ส่งผลให้ผู้ให้บริการรายใดที่เสนอค่าบริการในราคาต่ำที่สุดก็จะเป็นผู้ชนะการประกวดราคาและได้รับงานดังกล่าว

อย่างไรก็ดี นับตั้งแต่ปี 2558 กรมบัญชีกลางได้พัฒนาระบบการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาเพื่อแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ซึ่งได้มีการกำหนดให้ต้องพิจารณาคุณภาพการให้บริการควบคู่กับราคาประมูล (Price Performance) ซึ่งแตกต่างจากระบบการประกวดราคาแบบเดิม ที่จะมีการพิจารณาด้านราคา (Price) เพียงอย่างเดียว ส่งผลให้การแข่งขันในด้านราคามีความรุนแรงลดลง แต่มีการแข่งขันกันในด้านคุณภาพของการให้บริการเพิ่มขึ้น ดังนั้น ระบบการประกวดราคาแบบใหม่ข้างต้น จึงส่งผลดีต่อผู้ให้บริการที่มีผลงานการให้บริการในอดีต (Track records) อย่างต่อเนื่อง และหากเป็นผู้ให้บริการที่ได้รับคะแนนประเมินที่ดีจากลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจดังเช่นกลุ่มบริษัทด้วยแล้วนั้น ย่อมมีโอกาสที่จะได้รับการพิจารณาให้เป็นผู้ให้บริการในระบบการประกวดราคาแบบใหม่นี้เพิ่มขึ้นเช่นกัน

ในส่วนการแข่งขันในกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนนั้นมีการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้ให้บริการกับลูกค้ามักมีความสัมพันธ์กันมายาวนานทำให้มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และไม่นิยมเปลี่ยนแปลงผู้ให้บริการ เว้นแต่ในกรณีที่ผู้ให้บริการรายเดิมดำเนินงานหรือให้บริการไม่มีคุณภาพหรือการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้นอย่างมาก ดังนั้นผู้ให้บริการที่สามารถเข้าไปนำเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนและสามารถรักษาระดับคุณภาพการให้บริการได้อย่างต่อเนื่องนั้น ก็จะมีแนวโน้มที่จะรักษาสถานลูกค้าเดิมของตนได้ต่อไปอย่างต่อเนื่องด้วย

ลักษณะของลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท ได้แก่ องค์กรที่มีความประสงค์ที่จะใช้บริการบริหารจัดการบุคลากรจากภายนอก องค์กร (MM) และบริการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (BPO) เพื่อควบคุมต้นทุนการดำเนินงานของตนเอง รวมทั้งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ดังนั้น กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทจึงเป็นได้ทั้งลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน ที่มีความต้องการที่จ้างผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และกระบวนการทำงานให้การดำเนินงานออกมาอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มบริษัทได้ขยายขอบเขตจากการให้บริการจากเดิมที่มีการให้บริการเฉพาะในลักษณะบริหารจัดการบุคลากร (MM) เป็นการให้บริการในลักษณะบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ในส่วนที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูลเพิ่มขึ้น ทั้งงานบริหารจัดการงานข้อมูลจดหน่วย-อ่านมาตร (Meter Reading Systems) และงานบันทึกข้อมูล (Data Entry Service) ซึ่งเป็นกลุ่มการให้บริการที่สามารถเพิ่มมูลค่าของงานได้สูงกว่าการบริหารจัดการบุคลากร (MM) เพียงอย่างเดียว กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทในปัจจุบันได้แก่หน่วยงานภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน, ธุรกิจสถาบันการเงิน, ธุรกิจด้านการบิน และธุรกิจโทรคมนาคม เป็นหลัก สำหรับเป้าหมายในอนาคต กลุ่มบริษัทมีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมธุรกิจอื่นๆ เพิ่มขึ้น เช่น ธุรกิจห้างสรรพสินค้า, ธุรกิจโรงแรม รวมถึงธุรกิจให้บริการอื่นๆ

ทั้งนี้ ในปี 2557 ถึง 2559 ลูกค้าของกลุ่มบริษัทสำหรับกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) สามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

กลุ่มลูกค้าของบริษัท MS	2557		2558		2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
หน่วยงานราชการ	116.52	16.76	105.08	13.34	145.16	17.74
รัฐวิสาหกิจ	548.20	78.84	640.99	81.34	595.59	72.78
บริษัทเอกชน	30.63	4.40	41.93	5.32	77.61	9.48
รวมรายได้จากการให้บริการ	695.35	100.00	788.00	100.00	818.35	100.00

หมายเหตุ : ปี 2559 ลูกค้ารัฐวิสาหกิจของธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทมีหน่วยงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.31 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ (MS) ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ลักษณะการดำเนินการของหน่วยงานการไฟฟ้าจะมีการจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานของการไฟฟ้าแต่ละเขตทำการบริหารจัดการเองโดยตรง ทำให้กลุ่มบริษัทต้องประจวบคางานแยกกันในแต่ละเขต ส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่มีการให้บริการแก่การไฟฟ้าเขตใดเขตหนึ่ง เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในแต่ละปี

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

ทีมงานฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัทจะเป็นผู้ติดต่อเข้าเสนอบริการให้กับลูกค้า โดยมีทีมงานฝ่ายประสานงานขายเป็นผู้สนับสนุนด้านข้อมูลเพื่อใช้ในการนำเสนอต่อลูกค้า สำหรับช่องทางและวิธีการติดต่อลูกค้าของฝ่ายการตลาด ขึ้นอยู่กับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าซึ่งแบ่งเป็น 2 วิธีการหลักคือ การเข้าเสนอบริการโดยตรง และการสอบราคาหรือการประกวดราคา

- การเข้าเสนอบริการโดยตรง :** ลูกค้าที่ใช้วิธีการติดต่อโดยตรงส่วนมาก เป็นลูกค้าในภาคเอกชนเป็นหลัก ซึ่งกลุ่มบริษัทจะต้องขอขึ้นทะเบียนในบัญชีคู่ค้า (Vendor List) ของลูกค้าก่อนเข้าเสนอบริการ โดยฝ่ายการตลาดจะดำเนินการขอเข้าไปนำเสนอการบริการและผลงานที่ผ่านมาของกลุ่มบริษัท เพื่อให้ลูกค้าพิจารณาคุณสมบัติเพื่อบรรจุเข้าในบัญชีคู่ค้า จากนั้นในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อกลุ่มบริษัทเพื่อให้เข้าไปเสนอการบริการและเจรจาต่อรองเงื่อนไขการให้บริการ
- การเสนอบริการโดยผ่านขั้นตอนการสอบราคา, การประกวดราคา และการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ :** ลูกค้าที่ใช้วิธีการดังกล่าว ได้แก่ หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งบริษัทเอกชนขนาดใหญ่บางแห่ง โดยลูกค้าจะประกาศความต้องการจัดจ้างผ่านเว็บไซต์ เช่น เว็บไซต์ของหน่วยงาน หรือเว็บไซต์ของกรมบัญชีกลาง เป็นต้น รวมทั้งช่องทางอื่นๆ เช่น การปิดประกาศที่หน่วยงาน หรือการออกหนังสือเชิญประกวดราคา ซึ่งเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของภาครัฐหรือกฎเกณฑ์ของแต่ละหน่วยงาน โดยจะระบุคุณสมบัติ, จำนวนบุคลากร ตลอดจนจนถึงค่าตอบแทนและเงื่อนไขอื่นๆ ในการจ้างเหมาบริการ รวมถึงคุณสมบัติของผู้ที่สามารถเข้าเสนอการบริการ โดยฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ติดตามข่าวสาร และประกาศการจัดจ้างของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ และคัดกรองโครงการจัดจ้างที่สอดคล้องกับเป้าหมายในการประกอบธุรกิจของบริษัทเพื่อวิเคราะห์โอกาสและประเมินศักยภาพในการแข่งขันของแต่ละโครงการ โดยจะพิจารณาจากลักษณะของงาน, มูลค่าโครงการ และเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด เช่น จำนวนและคุณสมบัติบุคลากรที่ต้องการให้เสนอ

บริการ, ทุนจดทะเบียนขั้นต่ำของผู้เสนอบริการ, ประสบการณ์หรือผลงานในอดีตที่ผ่านมาของผู้เสนอบริการ เป็นต้น จากนั้นฝ่ายการตลาดจะนำเสนอโครงการที่ผ่านการทบทวนคุณสมบัติตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดต่อผู้บริหาร เพื่อพิจารณาอีกครั้งก่อนยื่นเสนอราคาหรือประกวดราคา และเมื่อผ่านการประกวดราคาแล้ว กลุ่มบริษัทก็จะเข้าดำเนินการเพื่อทำสัญญาว่าจ้าง และเข้าสู่ขั้นตอนในการสรรหาและเตรียมความพร้อมของบุคลากรก่อนการส่งมอบบุคลากรให้กับลูกค้า จากนั้นจึงดำเนินการให้บริการบริหารจัดการตามระยะเวลาและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา

การเลือกใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจจะขึ้นอยู่กับมูลค่าของโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 การสอบราคา : เป็นการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจสำหรับมูลค่าโครงการที่มีมูลค่าไม่เกิน 2 ล้านบาท ตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี (“สำนัก”) ว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไข) ซึ่งวิธีดังกล่าวให้ผู้ให้บริการจะต้องดำเนินการซื้อแบบประกวดราคา และจัดทำแบบประกวดราคาที่จะบูรณาการให้บริการพร้อมทั้งประมาณการต้นทุนเพื่อให้คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานพิจารณาคัดเลือก

2.2 การประกวดราคา (E-Auction) : เป็นการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจสำหรับมูลค่าโครงการตั้งแต่ 2 ล้านบาทขึ้นไป ตามระเบียบสำนักฯ ว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 (และที่แก้ไข) และระเบียบสำนักฯ ว่าด้วยการพัสดุนิติอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2549 ซึ่งวิธีดังกล่าว ผู้ให้บริการจะต้องศึกษาประกาศร่างข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of Reference : TOR) ก่อนเพื่อศึกษารายละเอียดโครงการ จากนั้นผู้ให้บริการดำเนินการซื้อแบบประกวดราคา และจัดทำแบบประกวดราคาที่จะบูรณาการให้บริการพร้อมทั้งประมาณการต้นทุนเพื่อให้คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานพิจารณาคัดเลือกคุณสมบัติของผู้ให้บริการ โดยผู้ประกวดราคาจะต้องขึ้นทะเบียนเป็นผู้ค้ากับภาครัฐ และต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดใน TOR อาทิเช่น มูลค่าทุนจดทะเบียน ผลงานที่ผ่านมา เป็นต้น และต้องไม่เป็นบุคคลที่อยู่ในรายชื่อผู้ทำงานของกรมบัญชีกลาง จากนั้นคณะกรรมการจะเชิญผู้ให้บริการที่มีคุณสมบัติตามประกาศเข้าร่วมการประกวดราคาผ่านระบบการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ตามวันเวลาที่กำหนด และประกาศผลการพิจารณาบนเว็บไซต์ของหน่วยงาน

2.3 การประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) : ในปี 2558 กรมบัญชีกลางได้พัฒนาระบบการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) เพื่อป้องกันการมีผลประโยชน์ร่วมกันในการประมูลของภาคเอกชนที่เข้าร่วมประมูล โดยเริ่มทดลองและบังคับใช้กับหน่วยงานราชการบางแห่งตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นมา ตามประกาศสำนักนายกรัฐมนตรี เรื่องแนวทางปฏิบัติในการจัดหาพัสดุด้วยวิธีตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (E-Market) และด้วยวิธีการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ซึ่งระบบการประกวดราคาดังกล่าว ผู้เข้าประกวดราคาจะต้องวางหลักประกันอิเล็กทรอนิกส์ และต้องประกวดราคาผ่านระบบตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ของกรมบัญชีกลางเท่านั้นตามวันเวลาที่กำหนด และมีการกำหนดให้ต้องพิจารณาคุณภาพการให้บริการควบคู่กับราคาประมูล (Price Performance) ซึ่งแตกต่างจากระบบการประกวดราคา (E-Auction) ที่มีการพิจารณาด้านราคา (Price) เพียงอย่างเดียว และจะประกาศผลการพิจารณาผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e - GP) ของกรมบัญชีกลาง

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทมีการใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายเพื่อใช้ในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิม โดยการให้บริการที่มีคุณภาพ ประทับใจ และมุ่งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ผสมกับการขยายตลาดสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. **กลยุทธ์ด้านการตลาด** กลุ่มบริษัทมีการกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดโดยแบ่งตามลักษณะของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ: นับเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท เนื่องจากแนวโน้มของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีการปรับนโยบายมาใช้บริการบริหารจัดการบุคลากรจากภายนอกองค์กร (MM) และบริการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (BPO) มากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานด้านการให้บริการแก่ประชาชน และช่วยให้องค์กรสามารถมุ่งทำในสิ่งที่เป็เป้าหมายหลัก โดยกลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์การดำเนินงานด้านการตลาดดังนี้

- ศึกษาอัตราการว่างงานในแต่ละอาชีพของประเทศไทย เพื่อมองหาโอกาสและเพิ่มยอดขายตลาดงาน ให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ในอาชีพที่มีศักยภาพและการเติบโต เป็นที่ต้องการของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
- ศึกษาและนำเสนอบริการเพื่อเพิ่มทางเลือกในการดำเนินงานให้กับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่ละหน่วยงาน เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิต ธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า โดยมีวัตถุประสงค์ให้ผู้ใช้บริการได้รับการบริการที่มีคุณภาพ และมีประสิทธิภาพด้วยความรวดเร็ว เพื่อสร้างความประทับใจแก่ผู้มาใช้บริการ
- ศึกษาและติดตามงบประมาณประจำปีของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่ละหน่วยงาน พร้อมทั้งจัดทำโครงการประกวดราคาเพื่อนำเสนอการให้บริการและยื่นประมูลโครงการ
- ติดตามการประชาสัมพันธ์งานจ้างบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจของแต่ละหน่วยงานอย่างใกล้ชิด
- ให้ความสำคัญในการบริการอย่างมีระบบและมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว รวมทั้งมีการติดต่อลูกค้าอยู่อย่างสม่ำเสมอเพื่อทราบถึงปัญหาในการให้บริการ และนำมาใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงการทำงานเพื่อให้การบริการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อโอกาสในการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทในอนาคต เนื่องจากการประกวดราคาในปัจจุบันมีการพิจารณาคุณภาพในการให้บริการเพิ่มขึ้น จากเดิมที่ให้ความสำคัญในด้านราคาค่าบริการเพียงอย่างเดียว

1.2 กลุ่มลูกค้าเอกชน: กลุ่มบริษัทเล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจบริการบริหารจัดการ แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว ที่มีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์การดำเนินงานด้านการตลาดดังนี้

- ศึกษาอัตราการว่างงานในแต่ละอาชีพของประเทศไทย เพื่อมองหาโอกาส และขยายตลาดงานบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ในอาชีพที่มีศักยภาพรองรับการเติบโตและเป็นที่ต้องการของภาคเอกชน

- ขยายฐานลูกค้าโดยการแนะนำจากลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัท ตลอดจนศึกษา วางเป้าหมาย และจัดทำแผนการตลาดและแผนการขาย เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเอกชนแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งติดต่อลูกค้าเพื่อนำเสนอบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- สร้างโอกาสในการให้บริการกับบริษัทต่างๆ โดยการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าโดยตรง โดยมุ่งเน้นลูกค้าในลักษณะงานใกล้เคียงกับงานบริการที่ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ให้บริการแก่ภาครัฐอยู่ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า โดยการนำเสนอจะมุ่งเน้นการทำความเข้าใจถึงรูปแบบการทำงานของบริษัทลูกค้า และวางระบบการจัดการอย่างครบวงจร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของแต่ละบริษัท ตลอดจนการควบคุมงบประมาณ และแก้ไขปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะทางในการดำเนินงาน
- จัดทำเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทเพื่อเป็นการแนะนำข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มบริษัท และให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการของกลุ่มบริษัทกับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ (www.eastern-groups.com)

2. **กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ** กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการวางระบบการบริหารจัดการที่มุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและการพัฒนาระบบบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้ในการควบคุมการให้บริการที่มีคุณภาพ ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการใช้บริการ และกลุ่มบริษัทสามารถรักษาระดับลูกค้าปัจจุบันได้ รวมทั้งอาจได้รับโอกาสในการแนะนำจากลูกค้าเดิมไปยังลูกค้าใหม่ ซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าและสร้างโอกาสทางธุรกิจให้แก่กลุ่มบริษัทได้ในอนาคต โดยกลุ่มบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากการบริหารจัดการของบริษัทฯ ที่ได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 อีกทั้งมีการให้ลูกค้าประเมินผลการให้บริการของกลุ่มบริษัททุกครั้ง เพื่อนำไปใช้ปรับปรุงแก้ไขคุณภาพในการให้บริการและกระบวนการทำงานของกลุ่มบริษัท โดยมีเป้าหมายคือ การสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

3. **กลยุทธ์ด้านบุคลากร** เนื่องจากทรัพยากรด้านบุคลากรโดยเฉพาะพนักงานภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) เพราะการให้บริการของกลุ่มบริษัทจะดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพได้ ก็ต่อเมื่อพนักงานซึ่งเป็นผู้ให้บริการมีทักษะและความสามารถในการทำงานที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงให้ความสำคัญในการจัดฝึกอบรมพนักงานทั้งในเรื่องคุณภาพการให้บริการ ความปลอดภัยในการทำงาน และวิธีการทำงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนดก่อนไปปฏิบัติหน้าที่ให้กับลูกค้าทุกครั้ง รวมทั้ง มีการฝึกอบรมพนักงาน เพื่อเสริมสร้างทักษะและพัฒนาความสามารถในการทำงานของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีการสื่อสารให้พนักงานทุกคนในองค์กรให้ตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ให้ถูกต้อง ครบถ้วน และเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าเป็นสำคัญ นอกจากนี้ ในการให้บริการลูกค้าแต่ละราย กลุ่มบริษัทจะมีผู้ทำหน้าที่ประสานงานกับลูกค้าเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งตรวจสอบการทำงานของพนักงานเป็นประจำทุกวัน เพื่อสร้างคุณภาพในการให้บริการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

4. **กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี** กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าการนำระบบการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ สามารถช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการที่กลุ่มบริษัทนำเสนอแก่ลูกค้าได้ ด้วยลักษณะลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทจะมีงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการประชาชน ซึ่งปริมาณงานมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นตามการขยายตัวของประชากรของประเทศ กลุ่มบริษัทจึงมีการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ เพื่อให้สามารถบริการได้

อย่างรวดเร็ว และมีความถูกต้องของข้อมูลเพิ่มขึ้น เช่น การจ้างโปรแกรมเมอร์เขียนโปรแกรมเฉพาะด้าน เพื่อใช้ในการให้บริการจัดหน่วยไฟฟ้าและอ่านมาตรประจำของกลุ่มบริษัท การใช้ระบบ GPS ในการระบุพิกัดจุดติดตั้งมาตรวัดน้ำเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการทำงานของพนักงาน เป็นต้น ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการกับลูกค้าแต่ละราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ส่งผลให้การบริหารจัดการและการทำงานของกลุ่มบริษัทเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เนื่องจากธุรกิจบริการบริหารจัดการ จำเป็นต้องพึ่งพานักบุคลากรจำนวนมากในการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีช่องทางการสรรหานักบุคลากรไว้หลายช่องทาง ได้แก่ การติดป้ายประกาศรับสมัครงาน, การเปิดรับสมัครพนักงานทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท และการลงประกาศหนังสือรับสมัครงาน เป็นต้น เพื่อเตรียมความพร้อมด้านจำนวนของพนักงานอยู่เสมอ พร้อมทั้งป้องกันปัญหาการขาดแคลนพนักงานในการให้บริการของกลุ่มบริษัท

ด้วยกลุ่มลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบด้วย หน่วยงานภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ และองค์กรขนาดใหญ่ มักจะมีการกำหนดเงื่อนไขค่าตอบแทนและสวัสดิการที่ดี รวมทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานที่กลุ่มบริษัทส่งไปทำงาน โดยเฉพาะพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานอยู่ในเกณฑ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องตามระยะเวลาที่กำหนดนั้น สามารถเข้ารับการสอบบรรจุเพื่อเป็นพนักงานประจำได้ เมื่อหน่วยงานนั้นๆ มีตำแหน่งงานประจำที่ว่าง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องมีการจัดหาบุคลากรเข้ามาทดแทน แต่ด้วยประสบการณ์ด้านการบริหารบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและมีชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะในเรื่องการดูแลพนักงาน ทั้งในด้านค่าตอบแทน, สวัสดิการ และการเตรียมความพร้อมให้แก่พนักงานก่อนส่งเข้าทำงานกับองค์กรของลูกค้า ส่งผลให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาในการสรรหานักบุคลากรแต่อย่างใด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในอนาคต โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทงาน	มูลค่างาน		การรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือ ¹		
	ตามสัญญา	ยังไม่ได้รับรู้รายได้ ²	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
บริหารจัดการบุคลากร (MM)	1,502.290	733.430	663.586	57.094	12.750
บริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ²	113.779	77.110	46.037	21.731	9.342
รวม	1,616.069	810.540	709.623	78.826	22.092

หมายเหตุ 1. มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ และมูลค่าการรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือของแต่ละสัญญา อ้างอิงจากการรับรู้รายได้ ณ 31 ธันวาคม 2559

3. มูลค่างานตามสัญญาของ BPO คำนวณจากจำนวนมิเตอร์ไฟฟ้าหรือมาตรประจำตามทีระบุในสัญญา ซึ่งเป็นตัวเลขประมาณการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง และการประปาส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ดี ในการรับรู้รายได้จะคำนวณจากจำนวนมิเตอร์ไฟฟ้าหรือมาตรประจำที่บริษัทดำเนินการจัดหน่วย-อ่านมาตรจริง ดังนั้น มูลค่างานรวมในการทำงานจริง จึงอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากมูลค่างานรวมตามทีระบุในสัญญา

❖ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”)

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (EN) ของกลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยบริษัทฯ ตั้งตั้งแต่ปี 2540 และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนสามารถให้บริการในลักษณะของงานโครงการแบบครบวงจร (Turn-key Project) โดยกลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดขั้นตอนในการบริหารงานโครงการ, ควบคุมคุณภาพ, ควบคุมงบประมาณโครงการที่ชัดเจน และมีการสื่อสารแผนการทำงานให้พนักงานได้มีความเข้าใจในทิศทางเดียวกัน เพื่อการบริการที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า โดยในการให้บริการงานวิศวกรรมนั้น กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการจ้างเหมาผู้รับเหมาช่วง (Subcontractors) พร้อมเครื่องมือและเครื่องจักรเพื่อทำงานติดตั้งทั้งหมด ซึ่งได้แก่ งานก่อสร้างฐานราก, งานติดตั้งโครงสร้างเสา และงานติดตั้งอุปกรณ์ เพื่อให้เกิดประโยชน์ในการบริหารและควบคุมต้นทุนของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีวิศวกรของบริษัทฯ ที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในการทำงานเป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุม ตรวจสอบ และประเมินผลงานของผู้รับเหมาอย่างเข้มงวด และมีการว่าจ้างวิศวกรระดับสามัญจากภายนอกซึ่งเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าเพื่อทำการออกแบบโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างของเสาโทรคมนาคม

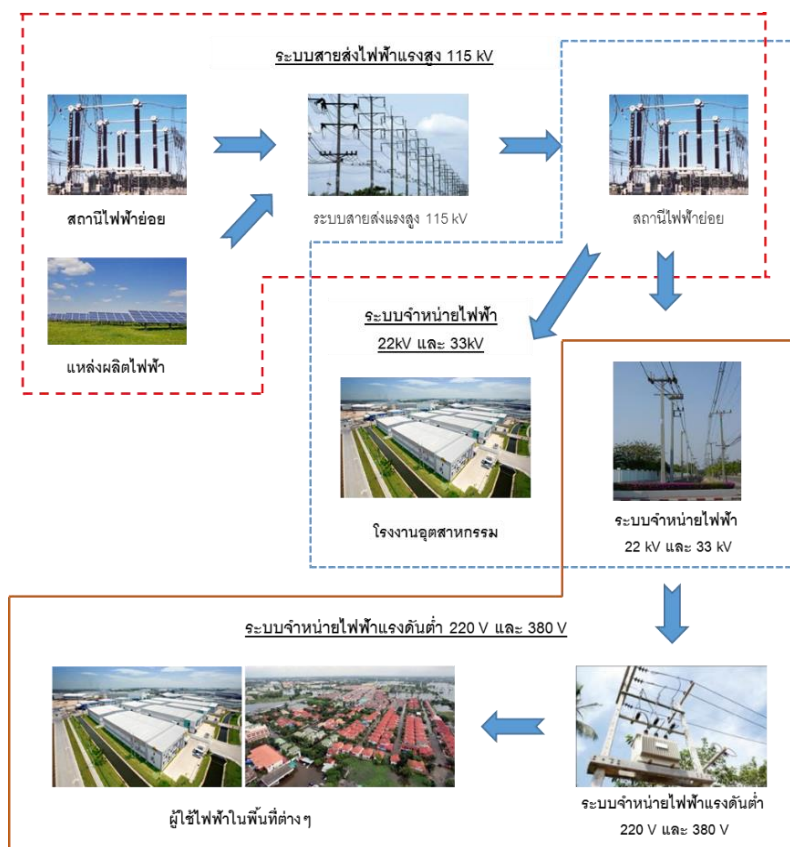
ปัจจุบันสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจงานวิศวกรรมตามลักษณะการให้บริการ ออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) ซึ่งให้บริการงานสำรวจ, ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งงานระบบไฟฟ้า และ 2) งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) ให้บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งสถานีโทรคมนาคม ซึ่ง ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้ของบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (EE) และระบบโทรคมนาคม (TL) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 28.74 และร้อยละ 13.15 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดลักษณะการให้บริการในแต่ละธุรกิจดังนี้

1) บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”)

กลุ่มบริษัทให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line System) ซึ่งเป็นระบบในการส่งผ่านกระแสไฟฟ้าจากแหล่งผลิตสู่สถานีไฟฟ้าย่อยในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยมีระดับแรงดันไฟฟ้า 115 kV และให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้า (Distribution Line System) ซึ่งเป็นระบบในการส่งผ่านกระแสไฟฟ้าที่มีระดับแรงดัน 22 kV-33 kV จากสถานีไฟฟ้าย่อยในภูมิภาคต่าง ๆ ไปยังโรงงานอุตสาหกรรมหรือไปยังระบบแปลงแรงดันไฟฟ้าเพื่อให้เป็นไฟฟ้าแรงดันต่ำที่มีระดับแรงดัน 220 V - 380 V จากนั้นส่งผ่านไปยังผู้ใช้ไฟฟ้ารายย่อยตามแหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัย โดยกลุ่มบริษัทสามารถให้บริการได้ทั้งระบบสายส่งหรือจำหน่ายไฟฟ้าบนดิน (Overhead Transmission & Distribution Line System) และระบบสายส่งหรือจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Transmission & Distribution Line System) รวมถึงการให้บริการงานระบบไฟฟ้าส่องสว่าง, ระบบไฟฟ้าสำหรับภาคอุตสาหกรรม ไปจนถึงระบบไฟฟ้าภายในอาคาร โดยลูกค้าของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การไฟฟ้าฝ่ายผลิต, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, โรงงานผลิตพลังงานไฟฟ้า, โรงงานอุตสาหกรรม, สถานประกอบการ และโครงการหมู่บ้านจัดสรรที่ต้องการติดตั้งระบบสายส่งและระบบจำหน่ายกระแสไฟฟ้า เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทให้บริการครอบคลุมตั้งแต่ให้คำปรึกษา, สำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์, ติดตั้ง และทดสอบระบบไฟฟ้าก่อนการใช้งาน รวมทั้งประสานงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องใน

การดำเนินงานตั้งแต่ขออนุญาตและติดต่อประสานงานระหว่างผู้ว่าจ้างกับหน่วยงานราชการในการดำเนินงานจนแล้วเสร็จสามารถใช้กระแสไฟฟ้าได้โดยทีมงานวิศวกรมืออาชีพและประสบการณ์ในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

แผนภาพแสดงโครงสร้างระบบสายส่งและระบบจำหน่ายไฟฟ้า



การให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (EE) ของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งออกเป็นประเภทงานต่างๆ ตามลักษณะการให้บริการได้ เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1.1 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าบนดิน (Overhead Transmission & Distribution Line System)

กลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการงาน สํารวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัดจุดอุปกรณ์ และติดตั้งงานด้านระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อเชื่อมต่อระบบไฟฟ้าระหว่างแหล่งผลิตไฟฟ้าไปยังสถานีไฟฟ้าย่อยโดยให้บริการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงพิกัดแรงดัน 115kV และให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงดัน 22kV – 33kV และ 220V – 380V เพื่อส่งผ่านกระแสไฟฟ้าจากสถานีไฟฟ้าย่อยไปสู่เขตชุมชนหรือพื้นที่ของลูกค้า เช่น นิคมโรงงานอุตสาหกรรม สถานประกอบการและที่พักอาศัย โดยวิธีปักเสาและพาดสายไฟฟ้าเหนือพื้นดิน พร้อมติดตั้งอุปกรณ์ประกอบสำหรับระบบสายส่ง อาทิ การติดตั้งสายล่อฟ้าและสายดิน อุปกรณ์ตัดตอนทางไฟฟ้าแรงสูง (SF6 Load break switch) หม้อแปลงไฟฟ้า (Distribution transformer) และการติดตั้งเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์สื่อสารป้องกันสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Teleprotection) ควบคู่กับระบบสายส่งหรือระบบจำหน่ายไฟฟ้า ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบสื่อสารของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคที่ใช้ในการควบคุมระบบสายส่งหรือระบบจำหน่ายไฟฟ้า เป็นต้น

ระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115kV ที่อยู่ระหว่างติดตั้ง



ระบบสายส่ง 115kV และระบบจำหน่ายไฟฟ้า 22kV



นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าส่องสว่าง (Electrical lighting system) สำหรับถนนสาธารณะในพื้นที่ชุมชน สวนสาธารณะไปจนถึงระบบไฟส่องสว่างภายนอกอาคารในรูปแบบต่างๆ อาทิ โคมไฟฟ้าเสาสูง โคมไฟถนนแบบกิ่งเดี่ยวและกิ่งคู่ โคมไฟสนาม โคมไฟประติมากรรมและโคมไฟหลอด LED สำหรับองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เทศบาล กรมทางหลวง กรมทางหลวงชนบท และผู้ใช้ไฟฟ้าทั่วไป เป็นต้น

ระบบไฟฟ้าส่องสว่าง



1.2 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Transmission & Distribution Line System)

เนื่องจากนโยบายภาครัฐซึ่งมีแนวคิดที่จะนำสายไฟฟ้าที่อยู่บนดินทั้งหมดลงสู่ใต้ดิน เนื่องจากระบบไฟฟ้าใต้ดินนั้นจะสามารถส่งกระแสผ่านไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่าระบบไฟฟ้าบนดินที่อาจได้รับผลกระทบจากกรณีฝนตกลงมกรรโชก หรือไฟฟ้าช็อตและขัดข้องจากสัตว์ ต้นไม้ หรืออุบัติเหตุได้ อีกทั้งยังสร้างความสวยงามทางภูมิทัศน์เพิ่มขึ้นอีกด้วย ทำให้ปัจจุบันงานสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งสายส่งระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้พื้นดินมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยจะเริ่มจากกรุงเทพมหานครและสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญในจังหวัดต่างๆ ซึ่งนับเป็นโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทในการเป็นผู้ให้บริการติดตั้งระบบสายส่งและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน รวมถึงการติดตั้งระบบสายส่งลงใต้ดินบริเวณทางข้ามแยก ลอดแนวรางรถไฟหรือแนวถนน เป็นต้น อีกทั้งหากแนวการวางสายไฟฟ้าต้องผ่านแม่น้ำ คลอง หรือแหล่งน้ำ บริษัทยังสามารถให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้น้ำได้อีกด้วย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทยังสามารถให้บริการติดตั้งเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์สื่อสารป้องกันสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Teleprotection) ควบคู่กับการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดินดังกล่าวด้วย

ระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน



1.3 การออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Interior Electrical Installation)

กลุ่มบริษัทให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบระบบไฟฟ้าภายในอาคารแบบครบวงจร เช่น ติดตั้งมิเตอร์วัดไฟฟ้า แผงจ่ายไฟฟ้า (MDB: Main Distribution Board) แผงจ่ายไฟฟ้าฉุกเฉิน (Emergency MDB) การติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรอง และการวางระบบไฟฟ้าแสงสว่างทั่วทั้งอาคาร โดยให้บริการครอบคลุมตั้งแต่อาคารขนาดเล็กไปจนถึงอาคารขนาดใหญ่ ได้แก่ บ้านพักอาศัยทั่วไป โครงการบ้านจัดสรร อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม โรงแรม โรงพยาบาล โรงงานอุตสาหกรรม และ นิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

ระบบไฟฟ้าภายในอาคาร



2) บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”)

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาวะอุตสาหกรรมด้านสื่อสารและโทรคมนาคมมีการเติบโตอย่างมาก ซึ่งเป็นผลมาจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาระบบการส่งสัญญาณจากการสื่อสารข้อมูลในรูปแบบเสียง (Voice) เพียงอย่างเดียวเข้าสู่ระบบการสื่อสารข้อมูลแบบดิจิทัล (Digital) ความเร็วสูงที่สามารถส่งข้อมูลทั้งในลักษณะรูปแบบเสียงและในลักษณะรูปแบบข้อมูล (Data) ผ่านระบบ 4G อย่างเต็มรูปแบบ ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารข้อมูลที่รวดเร็วยิ่งขึ้น อีกทั้งมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน (Application) ของโทรศัพท์สมาร์ทโฟน (“Smart Phone”) ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างมาก ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มหันมาใช้ Smart Phone อย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจแก่กลุ่มบริษัทในการเริ่มให้บริการงานวิศวกรรมแก่ลูกค้าในกลุ่มโทรคมนาคมตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา โดยให้บริการทั้งการติดตั้งระบบไฟฟ้าของสถานีโทรคมนาคม และการติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมเรื่อยมา

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ จัดหา และติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ภายใต้การควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาจากวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญของกลุ่มบริษัท ส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม ได้แก่ กลุ่มบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS), กลุ่มบริษัทโทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC), กลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE), กลุ่มบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (CAT) และ กลุ่มบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) จำกัด (TOT) รวมถึงลูกค้าในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม เช่น Huawei, Ericsson และ Alcatel เป็นต้น และปัจจุบันกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (TL) ในเขตพื้นที่ภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก สำหรับงานบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม สามารถแบ่งได้ตามลักษณะการให้บริการ 3 ประเภท ดังนี้

2.1 บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม

กลุ่มบริษัทให้บริการในการสร้างสถานีฐาน และเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมแบบครบวงจร โดยมีการให้บริการครอบคลุมตั้งแต่

- การสำรวจพื้นที่ติดตั้ง ทั้งการสำรวจลักษณะผิวดินสำหรับติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมบนพื้นดิน (Greenfield) และการสำรวจความแข็งแรงอาคารสำหรับติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมบนอาคาร (Rooftop)
- การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานในท้องถิ่นเพื่อดำเนินการขออนุญาตติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม
- การออกแบบงานวิศวกรรมโยธา ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม และการออกแบบฐานรากของเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมแต่ละประเภท ให้เหมาะสมกับสภาพภูมิศาสตร์และความต้องการของลูกค้า
- การจัดหาวัสดุอุปกรณ์, การก่อสร้างและติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมในส่วนของงานวิศวกรรมโยธา ตั้งแต่การปรับพื้นที่ติดตั้ง, การสร้างฐานราก, การติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมให้พร้อมในการติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณสื่อสาร, การติดตั้งอุปกรณ์ในการตรวจสอบและควบคุม ทั้งระบบ Wireless ระบบ Server และติดตั้ง Switch Boards เป็นต้น

- การวางระบบสาธารณูปโภค ตั้งแต่การติดตั้งระบบไฟฟ้าสำหรับสถานีฐาน ไปจนถึงการติดตั้งรั้วล้อมรอบพื้นที่สถานีฐาน และดูแลความเรียบร้อยของบริเวณโดยรอบสถานีฐาน ภายหลังการติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมเรียบร้อยแล้ว

ในทุกขั้นตอนการทำงานดังกล่าวจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยวิศวกรของกลุ่มบริษัท ให้เป็นไปตามแบบก่อสร้างติดตั้ง และถูกต้องตามหลักวิศวกรรม ตลอดจนมาตรฐานความปลอดภัยที่เกี่ยวข้อง โดยกลุ่มบริษัทให้การจ้างเหมาส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมา

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการดังกล่าวข้างต้นของกลุ่มบริษัทนั้น สามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะของเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ดังนี้

2.2 การสำรวจ, ออกแบบ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield)

กลุ่มบริษัทให้บริการสำรวจออกแบบเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม (“Tower”) ประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield) โดยการเข้าสำรวจพื้นที่ติดตั้ง ดำเนินการเจาะสำรวจความหนาแน่นของดินเพื่อออกแบบชนิดฐานรากให้เหมาะสมตามลักษณะของแต่ละพื้นที่ ตลอดจนติดต่อประสานงานหน่วยงานราชการเพื่อดำเนินการขออนุญาตติดตั้ง รวมทั้งจัดหาวัสดุอุปกรณ์เพื่อดำเนินการติดตั้ง เพื่อให้สถานีโทรคมนาคมมีความพร้อมในการให้บริการ โดยเสาโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield) สามารถแบ่งตามประเภทของเสาโทรคมนาคมได้ดังต่อไปนี้

- **Self-supporting Tower** – เป็นเสาโครงเหล็กถักแบ่งเป็นประเภทโครงเหล็กสามเหลี่ยม หรือโครงเหล็กสี่เหลี่ยม มีความแข็งแรงสูง สามารถทนแรงลมพายุและรองรับน้ำหนักอุปกรณ์ได้มากกว่าเสาประเภทอื่นโดยไม่ต้องใช้สายยึดโยงทำให้เหมาะสำหรับพื้นที่ติดตั้งแบบจำกัด โดยเสาที่กลุ่มบริษัทให้บริการติดตั้งนั้นมีความสูงของเสาดังแต่ 37.00 เมตร ถึง 60.00 เมตร

เสาประเภท Self-support Tower



- **Guyed Mast Tower** – เป็นเสาโครงสร้างเหล็กสามเหลี่ยมที่ต้องใช้สลิงดึงยึดโยงกับฐานรากเพื่อเพิ่มความแข็งแรง จึงต้องใช้พื้นที่ในการติดตั้งเป็นบริเวณกว้างกว่าเสาชนิดอื่น แต่เป็นเสาชนิดที่มีน้ำหนักเบาและใช้ปริมาณเหล็กน้อยกว่าเสาประเภท Self-supporting Tower โดยเสาที่กลุ่มบริษัทให้บริการติดตั้งนั้นมีความสูงของเสาดังแต่ 12.00 เมตร ถึง 60.00 เมตร

เสาประเภท Guyed Mast Tower



2.3 การสำรวจ ออกแบบเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ประเภทติดตั้งบนอาคาร (Rooftop)

กลุ่มบริษัทให้บริการ สำรวจ ออกแบบ เสาส่งสัญญาณ ประเภทติดตั้งบนอาคาร (Rooftop) โดยการเข้าสำรวจพื้นที่ติดตั้ง และดำเนินการสำรวจความแข็งแรงของโครงสร้างอาคาร เพื่อกออกแบบการติดตั้งให้เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ ตลอดจนติดต่อประสานงานหน่วยงานราชการเพื่อดำเนินการขออนุญาตติดตั้ง รวมทั้งจัดหาวัสดุอุปกรณ์เพื่อดำเนินการติดตั้ง เพื่อให้เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมมีความพร้อมในการให้บริการ โดยเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนอาคาร (Rooftop) สามารถแบ่งตามประเภทของเสาโทรคมนาคมได้ดังต่อไปนี้

- Pole – เป็นเสาแกนเดี่ยวซึ่งออกแบบสำหรับใช้ติดตั้งบนอาคาร โดยมีค่ายื่นส่วนฐานเพื่อเพิ่มความแข็งแรงในการติดตั้งและยึดกับโครงสร้างของอาคาร โดยเสาที่กลุ่มบริษัทให้บริการติดตั้งนั้น มีความสูงของเสาตั้งแต่ 3.50 เมตร ถึง 9.50 เมตร ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของพื้นที่

เสาประเภท Pole



- Guyed Steel Pole – เป็นเสาโครงสร้างเหล็กสามเหลี่ยมที่ต้องใช้สลิงดึงยึดโยงกับโครงสร้างอาคารเพื่อเพิ่มความแข็งแรง เป็นเสาชนิดที่มีน้ำหนักเบา สามารถรองรับการติดตั้งอุปกรณ์ได้ดี แต่ต้องใช้พื้นที่ในการติดตั้งเป็นบริเวณกว้างกว่าเสาชนิดอื่น โดยเสาที่กลุ่มบริษัทให้บริการติดตั้ง

นั้นมีความสูงของเสาตั้งแต่ 3.50 เมตร ถึง 14.00 เมตร ขึ้นอยู่กับพื้นที่ที่ใช้ในการติดตั้งและความกว้างของพื้นที่ในการยึดโยง

เสาประเภท Guyed Steel Pole



2.4 บริการปรับปรุงเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม รวมทั้งรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคม

นอกเหนือจากการให้บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานีโทรคมนาคมแล้ว กลุ่มบริษัทยังมีการให้บริการในการปรับปรุง (Upgrade) เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมและการติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณให้มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับระบบ 3G และระบบ 4G มากยิ่งขึ้น โดยลูกค้าหลักจะเป็นบริษัทในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม ได้แก่ Huawei, Ericsson และ Alcatel เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้บริการในการรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ลูกค้า เพื่อไปติดตั้งยังทำเลที่ตั้งใหม่ที่เหมาะสมเพื่อการส่งสัญญาณมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การให้บริการปรับปรุงเสาโทรคมนาคม



2.5 บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง(Fiber Optic)

กลุ่มบริษัทให้บริการสำรวจ ออกแบบ จัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสาร ได้แก่ อุปกรณ์ส่งคลื่นสัญญาณแบบมัลติเพล็กซ์ (Wavelength Division Multiplexing : WDM), อุปกรณ์เครือข่ายส่งสัญญาณความเร็วสูง (Synchronous Digital Hierarchy : SDH) และอุปกรณ์สื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Asynchronous Transfer Mode : ATM) เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้บริการในการติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) และสายนำสัญญาณ (Copper) รวมถึงอุปกรณ์อื่นๆ เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายในระบบการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้การควบคุมดูแลของทีมงานวิศวกรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในระบบสื่อสารโทรคมนาคม

การให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง

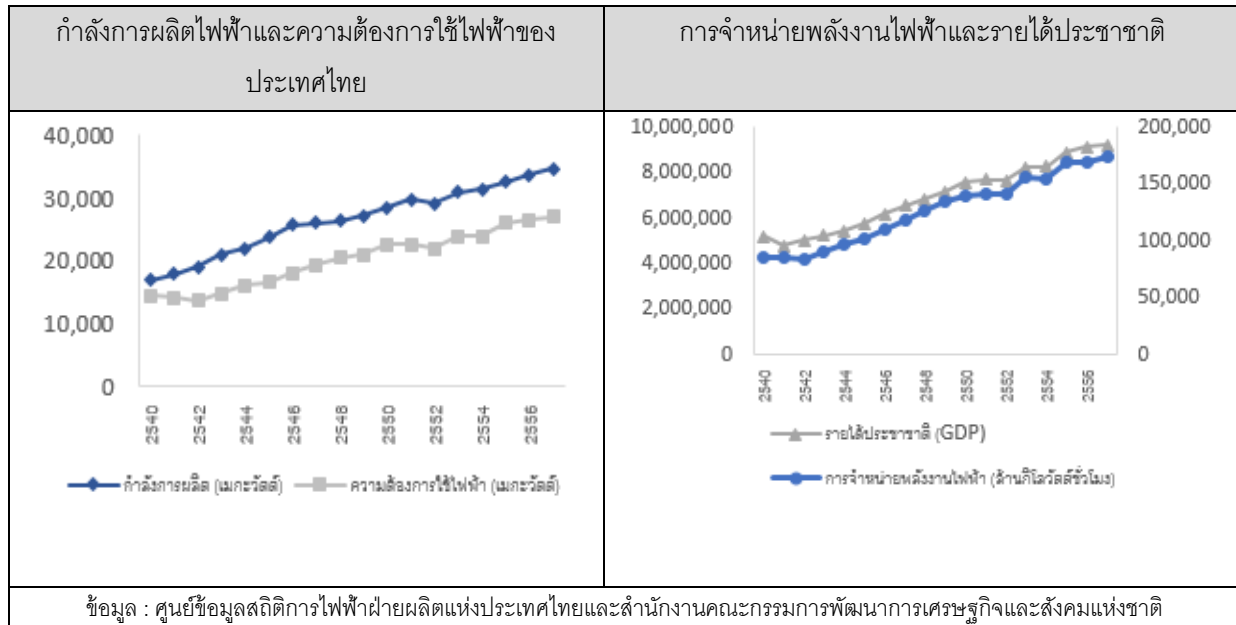


ภาวะอุตสาหกรรมไฟฟ้า

ปัจจุบันโครงสร้างอุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทยประกอบด้วย การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (“กฟผ.”) เป็นผู้ผลิตไฟฟ้าและเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าเอกชนหรือรับซื้อไฟฟ้าจากต่างประเทศ เพื่อจำหน่ายไฟฟ้าผ่านระบบส่งไฟฟ้า (Transmission) ให้แก่ การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) เพื่อจำหน่ายไฟฟ้าต่อไปให้กับผู้ใช้ไฟฟ้าทั่วประเทศ โดยการไฟฟ้านครหลวงจะรับผิดชอบการจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่ผู้ใช้ไฟฟ้าในกรุงเทพมหานคร, นนทบุรี และสมุทรปราการ ส่วนการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่ผู้ใช้ไฟฟ้าในจังหวัดอื่นๆ นอกจากนี้ผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนบางรายยังสามารถจำหน่ายไฟฟ้าให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมได้โดยตรง สำหรับการจำหน่ายไฟฟ้าให้กับผู้ใช้ไฟฟ้านั้น การไฟฟ้านครหลวงและการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจะเป็นเจ้าของสถานีไฟฟ้า, ระบบสายส่ง (Transmission Line System), ระบบจำหน่าย (Distribution Line System), หม้อแปลง, ระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงต่ำและเครื่องวัดหน่วยไฟฟ้า (มิเตอร์ไฟฟ้า) เท่านั้น



ตารางแสดงกำลังการผลิตไฟฟ้า / ความต้องการใช้ไฟฟ้า / การจำหน่ายพลังงานไฟฟ้าและรายได้ประชาชาติ
ของประเทศไทย ปี 2540 – 2557



ที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2540 จนถึงปี 2557 ปริมาณกำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยมีเพียงพอต่อปริมาณความต้องการใช้มาอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 กำลังการผลิตไฟฟ้ารวมของประเทศเท่ากับ 34,668.03 เมกะวัตต์ สูงกว่าความต้องการไฟฟ้าสูงสุดที่ 26,942.10 เมกะวัตต์ ซึ่งเชื้อเพลิงหลักที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้าของไทยคือ ก๊าซธรรมชาติคิดเป็นร้อยละ 64 ของเชื้อเพลิงที่ใช้ผลิตไฟฟ้าทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ ถ่านหินร้อยละ 20 พลังงานหมุนเวียนร้อยละ 8 และเชื้อเพลิงอื่นร้อยละ 8 ของเชื้อเพลิงที่ใช้ผลิตไฟฟ้าทั้งหมด

ในปี 2557 ประเทศไทยมีการจำหน่ายพลังงานไฟฟ้า 173,603.81 ล้านกิโลวัตต์ชั่วโมง เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 3.92 ต่อปีในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ซึ่งสอดคล้องกับการเติบโตของเศรษฐกิจไทยเมื่อพิจารณาจากการเติบโตของรายได้ประชาชาติ (GDP) ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 3.47 ต่อปีในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาเช่นกัน เนื่องจากพลังงานไฟฟ้านับเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนและดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคต่างๆ และยังมีบทบาทสำคัญต่อการดำรงชีวิตของประชาชนนั่นเอง

แนวโน้มของอุตสาหกรรมไฟฟ้าของประเทศไทย

ปัจจัยที่ส่งผลให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยเพิ่มขึ้นนั้น มาจากการเติบโตและการขยายตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยเป็นผลมาจากความต้องการใช้ไฟฟ้าทั้งในการผลิตของภาคอุตสาหกรรมที่ขยายตัวตามปริมาณการส่งออกและการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือนที่มีแนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นหลังจากสถานการณ์ด้านการเมืองมีความชัดเจนและครัวเรือนมีรายได้อยู่ในเกณฑ์ที่ดีขึ้นจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ รวมทั้งอัตราเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งส่งผลต่อการเพิ่มความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคเอกชน ดังนั้นความต้องการใช้ไฟฟ้าของทุกกลุ่มเศรษฐกิจจึงมีแนวโน้มขยายตัวเป็นอย่างมาก ทั้งภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงานภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้า ที่จำเป็นต้องวางแผนบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้าให้เพียงพอและทันต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศในอนาคต

ปัจจุบันรัฐบาลได้กำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวสำหรับการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้าทั่วประเทศ เพื่อรองรับการขยายตัวด้านการลงทุนของภาครัฐและภาคเอกชน และการเปิดประเทศเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เพื่อผลักดันให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนสู่ประเทศกำลังพัฒนา ทำให้เกิดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและพลังงาน รวมถึงแนวโน้มการใช้ไฟฟ้าและบริการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 - 2579 (Thailand Power Development Plan : PDP2015)

แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558-2579 (PDP-2015) เป็นกรอบการพัฒนาพลังงานของประเทศไทยในระยะเวลา 20 ปี มีการประมาณการการใช้พลังงานไฟฟ้าในอนาคตและแผนการสร้างโรงไฟฟ้าเพื่อรองรับการใช้งานดังกล่าว โดยคำนึงถึงทั้งความเพียงพอและราคาของการไฟฟ้า นอกจากนี้ยังเป็นการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนอนุรักษ์พลังงานซึ่งมีเป้าหมายเพื่อประหยัดและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก ซึ่งตั้งเป้าการกระจายแหล่งเชื้อเพลิงเพื่อใช้พลังงานทดแทนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยให้ความสำคัญของแผน PDP 2015 สรุปได้ดังนี้

การพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าและแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย

การพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าตามแผน PDP2015 จะพิจารณาให้สอดคล้องกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โครงการลงทุนของภาครัฐขนาดใหญ่ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการใช้ไฟฟ้าในอนาคต รวมถึงผลของแผนอนุรักษ์พลังงานและแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก โดยในช่วงปี 2558-2579 ความต้องการพลังงานไฟฟ้ารวมสุทธิของประเทศมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.67 ต่อปี ส่งผลให้ความต้องการพลังงานไฟฟ้ารวมสุทธิ (Energy) และพลังไฟฟ้าสูงสุดสุทธิ (Peak) ในปี 2579 ของประเทศไทยมีค่าประมาณ 326,119 ล้านหน่วย และ 49,655 เมกะวัตต์ ตามลำดับ

แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยปี พ.ศ. 2558 – 2579 (PDP2015) ได้ประมาณการกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมสุทธิเมื่อสิ้นสุดแผนในปลายปี 2579 เท่ากับ 70,335 เมกะวัตต์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- กำลังผลิตไฟฟ้า ณ ธันวาคม 2557	37,612	เมกะวัตต์
- กำลังผลิตไฟฟ้าใหม่ในช่วงปี 2558 – 2579	57,459	เมกะวัตต์
- กำลังผลิตไฟฟ้าที่ปลดออกจากระบบในช่วงปี 2558 – 2579	(24,736)	เมกะวัตต์
- รวมกำลังผลิตไฟฟ้าทั้งสิ้น ณ สิ้นปี 2579	70,335	เมกะวัตต์

เพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นแผน PDP 2015 จึงได้วางแผนเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าในปี 2579 รวมเท่ากับ 57,459 เมกะวัตต์ จากปัจจุบันมีกำลังการผลิตไฟฟ้าอยู่ที่ 37,612 เมกะวัตต์ เพื่อให้กำลังการผลิตไฟฟ้ารวมอยู่ที่ 70,335 เมกะวัตต์ โดยระดับการผลิตตามแผนนี้จะส่งผลให้มีกำลังการผลิตไฟฟ้าสำรองอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ร้อยละ 15 ในปี 2579 นอกจากนี้ยังเห็นควรให้กระจายแหล่งพลังงานในการผลิตไฟฟ้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยก๊าซธรรมชาติมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 64 เหลือร้อยละ 37 ของเชื้อเพลิงที่ใช้ทั้งหมด และเพิ่มสัดส่วนของการใช้เชื้อเพลิงถ่านหิน การนำเข้าไฟฟ้า พลังงานน้ำจากต่างประเทศ และพลังงานทดแทนแบบต่างๆ ซึ่งเชื้อเพลิงทั้ง 3 อย่างนี้จะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 33 เป็นร้อยละ 56 ของเชื้อเพลิงทั้งหมด ซึ่งสอดคล้องกับแผนพลังงานทดแทนและ

พลังงานทางเลือก (AEDP) ที่ตั้งเป้าในการใช้พลังงานทดแทนร้อยละ 20 ของการผลิตไฟฟ้าในปี 2579 พร้อมทั้งการขยายระบบส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าของ กฟผ. กฟภ. และ กฟน. ให้รองรับการส่งเสริมพลังงานทดแทน ตลอดจนพัฒนา Smart Grid เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน

ตารางแสดงสัดส่วนการใช้เชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้าตามแผน PDP 2015

ประเภทเชื้อเพลิง	ณ ปี 2557 ประมาณร้อยละ	ณ ปี 2569 ประมาณร้อยละ	ณ ปี 2579 ประมาณร้อยละ
ซื้อไฟฟ้าพลังน้ำต่างประเทศ	7	10 – 15	15 – 20
ถ่านหินเทคโนโลยีสะอาด (รวมลิกไนต์)	20	20 – 25	20 – 25
พลังงานหมุนเวียน (รวมพลังน้ำ)	8	10 – 20	15 – 20
ก๊าซธรรมชาติ	64	45 – 50	30 – 40
นิวเคลียร์	-	-	0 – 5
ดีเซล / น้ำมันเตา	1	-	-

แผนพัฒนาระบบส่งไฟฟ้า

จากการพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าและการพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวข้างต้นตามแผน PDP 2015 การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยจำเป็นต้องมีโครงการและแผนงานพัฒนาระบบส่งไฟฟ้า เพื่อรองรับการขยายพื้นที่การให้บริการและตอบสนองความต้องการใช้ไฟฟ้าที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต เพื่อปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้าที่เสื่อมสภาพตามอายุการใช้งาน เพื่อรองรับการเชื่อมต่อของระบบไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้าและการเชื่อมโยงระหว่างประเทศ และเพื่อรองรับการพัฒนาระบบโครงข่ายไฟฟ้าสมาร์ทกริด เป็นต้น โดยเป็นโครงการและแผนงานที่ กฟผ. ได้รับอนุมัติจาก คณะรัฐมนตรีและอยู่ระหว่างการก่อสร้างจำนวน 13 โครงการ และเป็นโครงการและแผนงานที่ กฟผ. มีแผนการศึกษาเพื่อขออนุมัติอีกจำนวน 19 โครงการ ที่มีพื้นที่กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย

แผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน

การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน”) มีโครงการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าบนดินเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน ปัจจุบันดำเนินการนำสายไฟฟ้าลงใต้ดินแล้วทั้งสิ้นเป็นระยะทาง 35 กิโลเมตร ใช้เงินลงทุนรวม 2,200 ล้านบาท และอยู่ระหว่างการดำเนินการอีกเป็นระยะทาง 53.3 กิโลเมตร วงเงินลงทุนรวม 15,000 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยให้ระบบไฟฟ้ามีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น สามารถจ่ายกระแสไฟฟ้าในพื้นที่เศรษฐกิจที่มีความสำคัญได้อย่างเพียงพอ มีประสิทธิภาพ ลดปัญหาไฟฟ้าตก-ดับ ลดอุบัติเหตุและภัยธรรมชาติ ตลอดจนช่วยปรับปรุงทัศนียภาพของกรุงเทพมหานคร

ในปี 2558 คณะรัฐมนตรี มีมติเห็นชอบโครงการนำสายไฟฟ้าลงใต้ดินเพิ่มเติมอีก โดยมอบหมายให้ กฟน. เป็นผู้ดำเนินการนำสายไฟฟ้าในอากาศบริเวณพื้นที่กรุงเทพมหานครและศูนย์กลางธุรกิจที่สำคัญลงสู่ใต้ดิน ภายใต้งบลงทุนทั้งสิ้น 143,092 ล้านบาท รวมทั้งหมด 79 เส้นทาง ระยะทางรวม 261.6 กิโลเมตร

นอกจากนั้นในปี 2559 ภาครัฐโดยกระทรวงมหาดไทยได้เร่งดำเนินการนำระบบสายไฟฟ้าและสายสื่อสารโทรคมนาคมแบบสายอากาศเป็นระบบสายใต้ดิน โดยการลงนามในบันทึกข้อตกลง MOU ความร่วมมือการดำเนินโครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าและสายสื่อสารโทรคมนาคมแบบสายอากาศเป็นระบบสายใต้ดิน โดยประกอบด้วยหลายหน่วยงาน เช่น การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.), คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม

แห่งชาติ (กสทช.), บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน), กรุงเทพมหานคร และสำนักงานตำรวจแห่งชาติ เพื่อรองรับการเป็นมหานครแห่งอาเซียน ซึ่งมีขอบเขตประกอบด้วย โครงการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดินบริเวณ จิตรลดา, ปทุมวัน, พญาไท, นนทบุรี, พระราม 3 และรัชดาภิเษก – พระราม 9 รวมระยะทาง 127.3 กิโลเมตร วงเงินลงทุน 48,717 ล้านบาท โดยเป็นโครงการลงทุนระยะยาว 10 ปี (2559 – 2568)

แผนพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) มีโครงการลงทุนที่สำคัญตามแผนพัฒนาระบบไฟฟ้าในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10-11 (ในส่วนของโครงการที่มีเงินลงทุนเกินกว่า 1,000 ล้านบาท) ดังนี้

	โครงการ	ระยะเวลา (ปี พ.ศ.)	เงินลงทุน (ล้านบาท)
1	โครงการพัฒนาระบบส่งและจำหน่าย ระยะที่ 1 ทั่วประเทศ	2558 – 2566	51,950
2	โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าในเมืองใหญ่ ระยะที่ 1 พื้นที่เทศบาลเมืองและเทศบาลนคร 12 แห่ง	2558 – 2564	26,900
3	โครงการเปลี่ยนแรงดันไฟฟ้าในพื้นที่ภาคใต้จาก 33 เควี เป็น 22 เควี ระยะที่ 1 จังหวัดระนอง พังงา ภูเก็ต	2558 – 2563	5,910
4	โครงการเพิ่มประสิทธิภาพระบบศูนย์สั่งการจ่ายไฟ (คปศ.)	2557 – 2561	4,530
5	แผนพัฒนาศูนย์วิเคราะห์และแก้ปัญหาไฟฟ้าขัดข้อง ทั่วประเทศ	2557 – 2561	1,045
6	แผนงานปรับปรุงระบบไฟฟ้ารองรับผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมากจากพลังงานหมุนเวียน ทั่วประเทศ	2557 – 2561	2,700
7	โครงการขยายเขตไฟฟ้าให้พื้นที่ทำกินทางการเกษตร ระยะที่ 2 ทั่วประเทศ	2557 – 2561	2,030
8	โครงการขยายเขตไฟฟ้าให้บ้านเรือนราษฎรรายใหม่ ทั่วประเทศ	2557 – 2560	3,700
9	โครงการพัฒนาระบบผลิตไฟฟ้าด้วยกังหันลมในพื้นที่ภาคใต้	2558 – 2561	1,200

ที่มา : แผนพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

แผนการลงทุนของภาครัฐ และภาคเอกชน

ในปี 2558 ที่ผ่านมภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยต้องเผชิญกับปัจจัยลบหลายด้าน โดยเฉพาะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่ชะลอตัวและปัจจัยเชิงโครงสร้างที่สะสมมาเช่น ความไม่ต่อเนื่องของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาคเอกชนมีการลงทุนวิจัยและพัฒนาในระดับต่ำ ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง และมีส่วนทำให้การส่งออกของไทยหดตัวอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นภาครัฐจึงมีบทบาทสำคัญที่จะช่วยพยุงและขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยได้ทยอยออกมาตรการต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 มาตรการ ดังนี้

1. มาตรการเยียวยาให้แก่อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ เช่น การให้เงินอุดหนุนหรือสินเชื่อแก่กลุ่มเกษตรกรและการให้สินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำแก่อุตสาหกรรมขนาดเล็ก (SMEs) เป็นต้น
2. มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจเพื่อมุ่งหวังให้เม็ดเงินเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้โดยเร็วผ่าน 2 ช่องทาง คือ
 - 2.1 ช่องทางการใช้จ่ายโดยตรงของภาครัฐ ทั้งการเร่งการเบิกจ่ายงบประมาณประจำปีให้เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจตั้งแต่ไตรมาสแรกของปีงบประมาณและการเพิ่มเม็ดเงินผ่านมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ อาทิ การลงทุนซ่อมสร้างอาคารหน่วยงานของรัฐ การลงทุนในระบบจัดการน้ำและการขนส่งทางถนน และการสนับสนุนสินเชื่อผ่านกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น

- 2.2 ช่องทางการจูงใจให้เอกชนใช้จ่าย อาทิเช่น มาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ และมาตรการสนับสนุนการลงทุนภาคเอกชนผ่าน BOI เป็นต้น
3. มาตรการยกระดับศักยภาพ เพื่อสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจไทยในระยะยาว โดยเฉพาะการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและการสนับสนุนการลงทุนของภาคเอกชน ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้
- 3.1 การลงทุนของภาครัฐ เน้นการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง เนื่องจากมีผลเชื่อมโยงต่อภาคเศรษฐกิจอื่นๆ สูง ช่วยลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์และช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในพื้นที่ที่เส้นทางคมนาคมผ่าน โดยเฉพาะการเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านผ่านแนวตะวันออก – ตะวันตก ของภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง ซึ่งภาครัฐได้จัดทำแผนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของไทย ปี 2558-2565 เพื่อเป็นการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งในอนาคต มีวงเงินลงทุนรวมจำนวน 1.91 ล้านล้านบาท และมีแผนการปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งระยะเร่งด่วน พ.ศ. 2559 (Action Plan) ในกรอบวงเงินรวม 1.79 ล้านล้านบาท เพื่อสร้างความชัดเจนและความต่อเนื่องของแผนการลงทุน
- 3.2 การร่วมลงทุนกับเอกชนในโครงการด้านโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ โดยภาครัฐได้ประกาศแผนยุทธศาสตร์การให้เอกชนร่วมลงทุนในกิจการของรัฐ พ.ศ. 2558 – 2562 คาดว่าจะมีมูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 1.41 ล้านล้านบาท พร้อมทั้งมีมาตรการเร่งรัดเพื่อลดระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติให้เอกชนเข้าร่วมทุนจากเดิม 25 เดือน เหลือเพียง 9 เดือน ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับธุรกิจและสามารถดึงดูดการลงทุนของภาคเอกชนเพิ่มขึ้นได้
- 3.3 มาตรการสนับสนุนให้เอกชนลงทุนในด้านการวิจัยและพัฒนา และการลงทุนขยายกำลังการผลิตสินค้าใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น โดยภาครัฐมีบทบาทเป็นผู้อำนวยความสะดวกผ่านมาตรการต่างๆ อาทิเช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านวิจัยและพัฒนามาหักลดหย่อนภาษีได้ 3 เท่า การลดอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และการเพิ่มสิทธิประโยชน์ในการลงทุนให้แก่อุตสาหกรรมเป้าหมาย ผ่านนโยบายหลัก 3 ด้าน ได้แก่ นโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone) นโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษในรูปแบบคลัสเตอร์ (Super Cluster) และนโยบายสาขาการผลิตที่เป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจใหม่ (New Growth Engine) เป็นต้น

ในส่วนของการลงทุนภาคเอกชนโดยรวมในปี 2558 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2557 โดยดัชนีการลงทุนของภาคเอกชนในปี 2558 มีค่าเท่ากับ 125.3 เพิ่มขึ้นจาก 123.6 ในปี 2557 และในช่วงเดือนมกราคม – มิถุนายน 2559 ดัชนีการลงทุนของภาคเอกชนเท่ากับ 125.2 โดยมีปริมาณการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ภายในประเทศในปี 2558 เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 9.24 จากปี 2557 และในช่วงเดือนมกราคม – มิถุนายน 2559 เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.55 จากช่วงเดียวกันของปี 2558 ซึ่งสอดคล้องกับตัวเลขมูลค่าเงินลงทุนในโรงงานที่ได้รับอนุญาตจัดตั้งโดยกระทรวงอุตสาหกรรม (รวมกรมโรงงานอุตสาหกรรมอุตสาหกรรมจังหวัดและส่วนปกครองท้องถิ่น) ที่เพิ่มขึ้นจาก 375,695.70 ล้านบาท ในปี 2557 เป็น 396,700.90 ล้านบาท ในปี 2558 และในช่วงเดือนมกราคม – มิถุนายน 2559 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 136,698.90 ล้านบาท

ขณะที่ในปี 2558 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้อนุมัติส่งเสริมการลงทุนในกิจการทั้งสิ้น 2,237 ราย คิดเป็นมูลค่ารวม 809,380 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ที่ส่งเสริมการลงทุนในกิจการทั้งสิ้น 1,662 ราย คิดเป็นมูลค่ารวม 729,400 ล้านบาท และในช่วงเดือนมกราคม – พฤษภาคม 2559 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้

อนุมัติส่งเสริมการลงทุนในกิจการทั้งสิ้น 652 ราย คิดเป็นมูลค่ารวม 160,580 ล้านบาท สำหรับแนวโน้มปี 2559 คาดว่าการลงทุนภาคเอกชนจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2558 เนื่องจากอุปสงค์ในประเทศและต่างประเทศน่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก

จากภาพรวมทางเศรษฐกิจและการลงทุนทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่มีแนวโน้มขยายตัวและเติบโตเพิ่มขึ้นนั้น ย่อมสะท้อนถึงความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นของประเทศด้วย

แผนการพัฒนาระบบไฟฟ้า เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน ได้จัดทำแผนงานพัฒนาระบบไฟฟ้าในภาพรวมของประเทศ เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยกำหนดกรอบแนวทางจัดทำนโยบายและแผนงานพัฒนาระบบไฟฟ้าร่วมกันทั้ง 3 การไฟฟ้า ได้แก่ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้านครหลวง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ดังนี้

การไฟฟ้าฝ่ายผลิต วางแผนก่อสร้างและปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้า 500 กิโลโวลต์ ซึ่งเป็นระบบหลักในการส่งจ่ายไฟฟ้าของประเทศ โครงการพัฒนาและปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้าทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อเสริมความมั่นคงระบบไฟฟ้ารองรับความต้องการไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้น และรองรับโครงข่ายไฟฟ้าอาเซียน กำหนดแล้วเสร็จภายในปี 2566

การไฟฟ้านครหลวง วางแผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน เพื่อรองรับการเป็นมหานครแห่งอาเซียน ระยะทางรวมประมาณ 261.6 กิโลเมตร ดำเนินการในปี 2557-2566

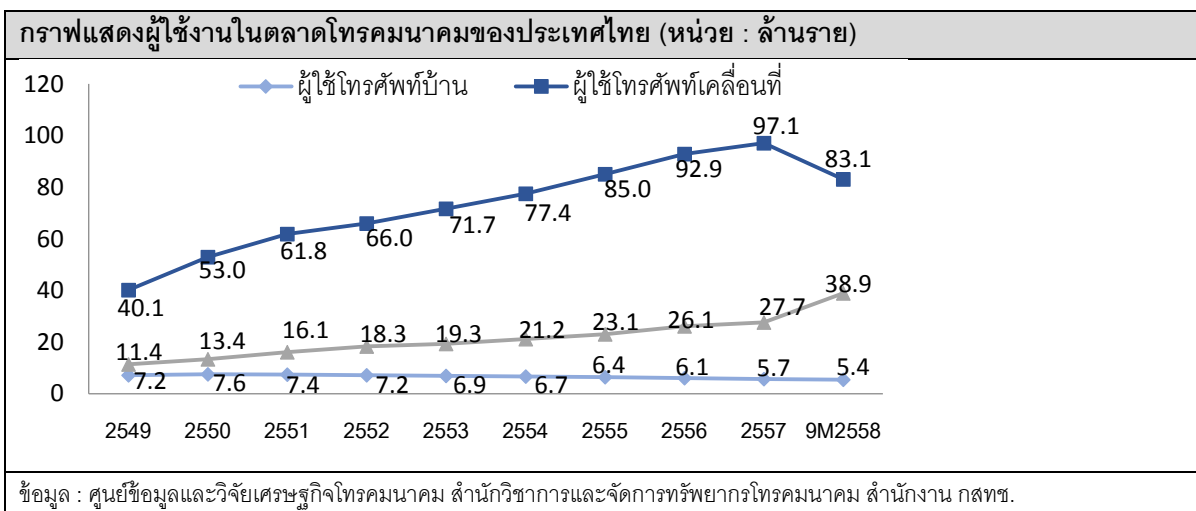
การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค วางแผนทำโครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการจัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษระยะแรก เพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้นจากการเติบโตของระบบเศรษฐกิจบริเวณเขตชายแดนจากการจัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษระยะแรกมีจำนวน 6 พื้นที่ ได้แก่ อ.แม่สอด จ.ตาก, อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว, อ.คลองใหญ่ จ.ตราด, อ.เมือง จ.มุกดาหาร, อ.สะเดา จ.สงขลา และ อ.เมือง จ.หนองคาย

จากภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้มของอุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทย รวมทั้งแผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558-2579 (PDP2015), แผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน, แผนการพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, แผนการขยายลงทุนของภาคเอกชนและภาครัฐบาล และแผนการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน ได้ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านพลังงานในส่วนของการผลิตไฟฟ้าให้มีการกระจายชนิดของเชื้อเพลิง เพื่อลดความเสี่ยงด้านการจัดหา ความผันผวนทางด้านราคาและลดต้นทุนการผลิต รวมถึงการส่งเสริมผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนและพลังงานทางเลือก โดยเฉพาะการพัฒนาเชื้อเพลิงชีวภาพและชีวมวล ส่งเสริมพลังงานหมุนเวียนทุกรูปแบบทั้ง ลม แสงอาทิตย์ พลังน้ำ ก๊าซชีวภาพ ชีวมวล ชยะ และ การใช้พลังงานที่สำคัญต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งการพัฒนาพลังงานที่สะอาดเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน และลดปริมาณก๊าซเรือนกระจก ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะเป็นที่มาของการเพิ่มการลงทุนของทั้งภาคเอกชนและภาครัฐบาล ที่สะท้อนถึงการขยายตัวในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล รวมถึงการลงทุนด้านโรงไฟฟ้าที่ใช้พลังงานทดแทน และพลังงานหมุนเวียน ทำให้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นของตลาดงานระบบสายส่งไฟฟ้า สถานีไฟฟ้าย่อย รวมถึงงานก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนประเภทต่างๆ ส่งผลให้บริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า อาทิเช่น ให้บริการงานติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า งานระบบจำหน่ายไฟฟ้าทั้งระบบบนดินและระบบเคเบิลไฟฟ้าใต้ดิน

รวมถึงงานระบบไฟฟ้าส่องสว่าง ระบบไฟฟ้าอุตสาหกรรมและภายในอาคาร เป็นต้น มีโอกาสที่จะขยายการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มการเติบโตของรายได้และผลกำไรได้ในระยะยาว

อุตสาหกรรมโทรคมนาคม

ปัจจุบันมูลค่าตลาดการสื่อสารโทรคมนาคมของประเทศไทยเติบโตขึ้นมากกว่า 1.5 เท่า ในช่วงระยะเวลา 9 ปี ตั้งแต่ปี 2550 - 2558 โดยเพิ่มขึ้นจาก 335,117 ล้านบาท เป็น 561,418 ล้านบาท (ที่มา : สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (“สวทช.”)) และยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตมากยิ่งขึ้นไปอีกในอนาคต โดยสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ได้วิเคราะห์ว่าธุรกิจโทรศัพท์บ้านมีแนวโน้มลดลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องตามพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หันมาใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แทนโดยเฉพาะผู้ใช้บริการในต่างจังหวัดหรือตามชนบท ดังจะเห็นได้จากที่มีผู้ใช้โทรศัพท์บ้าน 7.2 ล้านราย ในปี 2549 ลดลงเหลือ 5.4 ล้านราย ในไตรมาส 3 ปี 2558 ขณะที่ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่และธุรกิจอินเทอร์เน็ต (Internet) ความเร็วสูงกลายเป็นตลาดหลักของระบบโทรคมนาคม ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตที่สูงขึ้นในทิศทางเดียวกัน โดยโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปี 2549 มีจำนวน 40.1 ล้านราย เพิ่มขึ้นเป็น 97.1 ล้านราย ในปี 2557 และ 83.1 ล้านราย ในไตรมาส 3 ปี 2558 ส่วนธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นจาก 11.4 ล้านราย ในปี 2549 เป็น 38.9 ล้านราย ในไตรมาส 3 ปี 2558

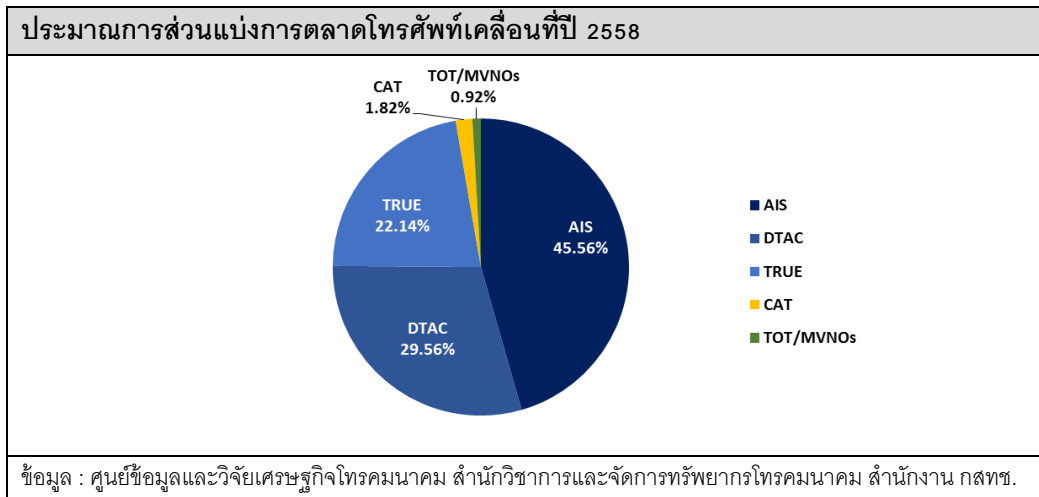


ในอนาคตระบบ 4G จะเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลและจะช่วยผลักดันให้มีการปรับเปลี่ยนทั้งเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไอซีทีของประเทศไทย การใช้จ่ายค่าบริการโทรคมนาคมของประเทศจะได้รับแรงหนุนมาจากปริมาณการใช้งานด้านข้อมูล (Data) ที่เพิ่มขึ้น โดยคาดว่าในปี 2559 จะมีอัตราการเติบโตร้อยละ 6.5 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 6.2 ในปี 2558 การให้บริการเชิงพาณิชย์สำหรับเครือข่าย 4G ถือเป็นจุดหักเหที่สำคัญต่ออัตราการเติบโตไม่เพียงแต่ธุรกิจโทรคมนาคมเท่านั้นแต่ยังรวมถึงเศรษฐกิจของประเทศอีกด้วย เนื่องจากอัตราการรับส่งข้อมูลที่รวดเร็วของระบบ 4G จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มผลผลิต, สร้างนวัตกรรม และก่อให้เกิดการพัฒนาบริการใหม่รวมถึงการมีธุรกิจใหม่ๆ เกิดขึ้น

ส่วนแบ่งการตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทย

ในปี 2558 กสทช. ได้ประมาณการว่า ผู้ได้รับใบอนุญาตในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS) มีส่วนแบ่งตลาด (ซึ่งคำนวณจากจำนวนผู้ใช้บริการ) คิดเป็นร้อยละ 45.56 ของตลาดโดยรวม, ผู้ได้รับใบอนุญาต

ในเครือข่ายของกลุ่มบริษัทโทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC) มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 29.56 ของตลาดโดยรวม, ผู้ได้รับใบอนุญาตในเครือข่ายของกลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE) มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22.14 ของตลาดโดยรวม, ผู้ได้รับใบอนุญาตในเครือข่ายของกลุ่มบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (CAT) มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 1.82 ของตลาดโดยรวม และผู้ได้รับใบอนุญาตในเครือข่ายของกลุ่มบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) จำกัด และผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่บนโครงข่ายเสมือน (Mobile Virtual Network Operators : MVNOs) มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 0.92 ของตลาดโดยรวม



การประมูลใบอนุญาตระบบ 4G

ปัจจุบันเทคโนโลยีของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ใช้อยู่ในประเทศไทยอยู่ระหว่างการก้าวขึ้นสู่ยุค 3G และ 4G โดย กสทช. ได้เปิดประมูลใบอนุญาตระบบ 4G บนย่านความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ (“MHz”) และย่านความถี่ 900 MHz เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยผู้ที่ชนะการประมูลใบอนุญาตย่านความถี่ 900 MHz คือ บริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด และบริษัท ทรู มูฟ อีช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ซึ่งมีการกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ที่จะชนะการประมูลจะต้องดำเนินการให้เครือข่ายมีความครอบคลุมจำนวนประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของประชากรภายใน 4 ปี และครอบคลุมจำนวนประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนประชากรภายใน 8 ปี นับจากวันที่ได้รับใบอนุญาต ส่วนผู้ที่ชนะการประมูลใบอนุญาตย่านความถี่ 1800 MHz คือ บริษัท ทรู มูฟ อีช ยูนิเวอร์แซล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด และบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด ซึ่งมีการกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ที่จะชนะการประมูลต้องดำเนินการให้เครือข่ายมีความครอบคลุมจำนวนประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของจำนวนประชากรภายใน 4 ปี และครอบคลุมจำนวนประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนประชากรภายใน 8 ปี ดังนั้นผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ชนะการประมูลจะต้องเตรียมการพัฒนาความครอบคลุมของพื้นที่ให้บริการ (Coverage) และประสิทธิภาพของโครงข่าย (Efficiency) ด้วยการเพิ่มจำนวนสถานีฐานและเปลี่ยนอุปกรณ์โทรคมนาคมให้ทันสมัยหรือเพิ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของใบอนุญาตและเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาดของตน

แผนการลงทุนของผู้ให้บริการโทรคมนาคมด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่

จากแนวโน้มการขยายตัวของผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และการใช้บริการอินเทอร์เน็ตดังกล่าวข้างต้น ประกอบกับการประมูลใบอนุญาตระบบ 4G บนย่านความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ (“MHz”) และย่านความถี่ 900 MHz เป็นที่เรียบร้อยแล้วนั้น จะส่งผลให้ผู้ประกอบการที่มีสิทธิในโครงข่ายขยายการลงทุนในพื้นที่การให้บริการมากยิ่งขึ้น โดยผู้ให้บริการโทรคมนาคมด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีผู้ประกอบการรายใหญ่จำนวน 3 ราย ได้แก่ กลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS), กลุ่มบริษัทโทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC) และกลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE) ต่างต้องเร่งลงทุนพัฒนาโครงข่ายเพื่อรองรับเทคโนโลยี 4G โดยสามารถสรุปแผนการลงทุนของแต่ละกลุ่มผู้ให้บริการได้ดังนี้ (ที่มา : จากเอกสารเผยแพร่และข้อมูลการประชาสัมพันธ์ของแต่ละบริษัท)

กลุ่ม AIS

หลังจากที่ได้รับใบอนุญาตใช้คลื่นความถี่ 900 MHz และ 1800 MHz จาก กสทช. กลุ่ม AIS ได้ประกาศเร่งการขยายเครือข่ายโดยใช้เงินลงทุนไปแล้วกว่า 14,000 ล้านบาท มีจำนวนสถานีฐานเพิ่มเป็น 14,000 แห่ง ครอบคลุมพื้นที่ 77 จังหวัดทั่วประเทศ และมีโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่ยาวกว่า 150,000 กิโลเมตร ที่มีผู้ใช้งานแล้วกว่า 2.6 ล้านครัวเรือน และตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มพื้นที่ให้บริการครอบคลุม 6.5 ล้านครัวเรือนภายในสิ้นปี 2559 ทั้งนี้ กลุ่ม AIS ยังคงมีแผนการลงทุนอย่างต่อเนื่องโดยภายในปี 2559 จะติดตั้งสถานีฐาน 3G คลื่น 2100 MHz มากกว่า 27,000 แห่ง และมีงบประมาณลงทุนอีก 20,000 ล้านบาท เพื่อเสริมระบบ 3G คลื่น 2100 MHz ให้มากขึ้น และมีงบประมาณลงทุนในการขยายระบบ 4G อีกจำนวน 20,000 ล้านบาท

กลุ่ม TRUE

ภายหลังจากที่ได้รับมอบใบอนุญาตใช้คลื่นความถี่ 900 MHz และ 1800 MHz กลุ่ม TRUE จะเป็นผู้ให้บริการที่มีจำนวนเครือข่ายที่ให้บริการมากที่สุดขณะนี้ภายใต้คลื่นความถี่ย่าน 850 MHz, 900 MHz, 1800 MHz และ 2100 MHz โดยวางแผนที่จะใช้งบประมาณลงทุนไว้ประมาณ 57,000 ล้านบาท เพื่อลงทุนติดตั้งเครือข่ายดังกล่าวภายในระยะเวลา 3 ปี 2559 - 2561 โดยแบ่งเป็นการลงทุนในปี 2559 จำนวน 36,000 ล้านบาท เพื่อติดตั้งเครือข่ายบนคลื่นความถี่ 900 MHz จำนวน 16,000 สถานี และภายใน 3 ปีจะมีเครือข่ายให้บริการ 30,000 สถานี

ส่วนคลื่นความถี่ 1800 MHz และ 2100 MHz ที่ให้บริการทั้งโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G และ 4G กลุ่มทรูมีแผนที่จะเพิ่มสถานีอีก 3,000 สถานี ให้รวมเป็น 25,000 สถานี ขณะที่คลื่นความถี่ 850 MHz ที่เปิดให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G จะมีเครือข่ายรวมทั้งสิ้น 16,000 สถานี ภายในสิ้นปี 2559 ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มทรูมีพื้นที่ให้บริการครอบคลุมประชากรถึงร้อยละ 90

กลุ่ม DTAC

กลุ่ม DTAC เป็นผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับใบอนุญาตจากการประมูลใบอนุญาตระบบ 4G บนย่านความถี่ 1800 เมกะเฮิรตซ์ (“MHz”) และย่านความถี่ 900 MHz แต่ยังคงมีแผนการลงทุนอย่างต่อเนื่องรวม 3 ปี (2559 - 2561) จำนวน 70,000 ล้านบาท โดยวางแผนงบลงทุนในปี 2559 จำนวนประมาณ 20,000 ล้านบาท เพื่อเร่งขยายโครงข่ายการให้บริการบนคลื่นความถี่ 1800 MHz และ 2100 MHz เดิมที่มีอยู่โดยจะขยายสถานีฐานเพิ่มขึ้นเป็น 6,000 สถานีฐาน จากเดิมที่มีอยู่ 2,000 สถานีฐาน รวมทั้งการพัฒนาสถานีฐานของการให้บริการระบบ 3G ที่มีอยู่แล้ว และขยายเพิ่มโครงข่ายบริการ 4G บนคลื่น 1800 MHz ให้ครอบคลุมพื้นที่ 77 จังหวัด และขยายเพิ่มพื้นที่การให้บริการ 4G บนคลื่นความถี่ 2100 MHz ให้ครอบคลุมทั่วทั้ง 878 อำเภอ ทั่วประเทศภายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2559

จากแผนการลงทุนของผู้ให้บริการโทรคมนาคมด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวข้างต้นทั้ง 3 ราย โดยเฉพาะแผนการลงทุนสร้างโครงข่ายสัญญาณเพิ่มขึ้นเพื่อขยายพื้นที่การให้บริการเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ตามข้อกำหนดของเงื่อนไขที่ผู้ชนะการประมูลคลื่นความถี่จะต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในกำหนด ประกอบกับสภาวะการแข่งขันของธุรกิจโทรคมนาคมของกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งจะต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพหรือประสิทธิภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาการให้บริการ รวมทั้งอาจจะมีการโยกย้ายหรือการสร้างเสาสื่อโทรคมนาคมทดแทนเสาสื่อเก่าที่เสื่อมสภาพลงนั้น ล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม อาทิ งานสำรวจออกแบบพร้อมจัดหาวัดจุดอุปกรณ์, งานด้านติดตั้งระบบไฟฟ้าและติดตั้งเสาสื่อของสถานีโทรคมนาคม, งานปรับปรุงเสาสื่อโทรคมนาคมรวมทั้งการรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และบริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและระบบ Fiber Optic เป็นต้น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีโอกาสที่จะขยายการดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

แผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลของประเทศไทย (“แผนการพัฒนา”)

ภาครัฐได้มีการกำหนดทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล (Digital Economy) ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารและเทคโนโลยีดิจิทัลมาผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำรงชีวิตด้านเศรษฐกิจและสังคม ที่นำไปสู่การใช้ให้เกิดประโยชน์และแก้ปัญหาเองได้ ตลอดจนสามารถสร้างให้เกิดนวัตกรรม โดยมีเป้าหมายของแผนการพัฒนาฯ เพื่อเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านเศรษฐกิจของประเทศ โดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เป็นเครื่องมือหรือกลไกหลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เพื่อสร้างโอกาสอย่างเท่าเทียมกัน โดยการสร้างสังคมคุณภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับประชาชนทุกกลุ่ม บนพื้นฐานที่ประชาชนสามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อพัฒนาทุนมนุษย์สำหรับโลกยุคดิจิทัล โดยการให้ประชาชนสามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีได้อย่างชาญฉลาดและมีความรับผิดชอบ และเพื่อเปลี่ยนกระบวนการทำงานและบริการภาครัฐ ด้วยเทคโนโลยีอย่างสมบูรณ์แบบ ที่ทันสมัย มั่นคงและปลอดภัยผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ สามารถให้บริการแก่ประชาชนได้อย่างโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการกำหนดกรอบยุทธศาสตร์การพัฒนาระดับ 6 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสารดิจิทัล (Hard infrastructure) ประกอบด้วย โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ, โทรคมนาคม และการแพร่ภาพกระจายเสียง ที่มีความทันสมัย, ครอบคลุมทุกพื้นที่และสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการติดต่อสื่อสารและการแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศ
2. การสร้างความเชื่อมั่นในการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัล (Soft infrastructure) จะต้องอาศัยมาตรฐานกฎหมาย กฎระเบียบ และกติกา ที่มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์สากล เพื่ออำนวยความสะดวก สร้างความเชื่อมั่น ค้ำครองความมั่นคงปลอดภัยและสิทธิให้แก่ผู้ใช้งานในทุกภาคส่วน
3. การส่งเสริมการสร้างบริการดิจิทัล (Service infrastructure) คือ การจัดให้มีชุดข้อมูลและระบบบริการพื้นฐานที่มีมาตรฐาน สามารถแลกเปลี่ยนเชื่อมโยง และใช้งานร่วมกันได้ระหว่างหน่วยงานโดยไม่จำกัดการใช้งานเฉพาะในภาครัฐ ภาคเอกชนสามารถสร้างบริการต่อยอดบนฐานข้อมูลเปิดของภาครัฐได้

4. การขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Economy Acceleration) คือ การกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศโดยอาศัยเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อให้ภาคธุรกิจสามารถลดต้นทุนการผลิตสินค้าและบริการพร้อมกับเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจตลอดจนการแข่งขันเชิงธุรกิจในระยะยาว
5. การพัฒนาสังคมดิจิทัล (Digital Society) คือ การให้บริการต่างๆ ของภาครัฐ ที่ประชาชนทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มผู้ด้อยโอกาส ผู้สูงอายุและคนพิการ สามารถเข้าถึงได้ผ่านเทคโนโลยีดิจิทัล โดยมีการรวบรวมและแปลงข้อมูลองค์ความรู้ระดับประเทศและระดับท้องถิ่นให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัล ที่ประชาชนสามารถเข้าถึงและนำไปใช้ประโยชน์ได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น
6. การพัฒนากำลังคนดิจิทัล (Digital Workforce) คือ การสร้างและพัฒนาบุคลากรวัยทำงานให้มีความสามารถในการสร้างสรรค์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างชาญฉลาดในการประกอบอาชีพ รวมถึงการพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยีให้บุคลากรภาครัฐและภาคเอกชนให้มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญระดับมาตรฐานสากล เพื่อรองรับการพัฒนาประเทศต่อไป

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าปัจจุบันธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าสำหรับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการประมาณ 200-300 ราย อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ประกอบการที่ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าแก่การไฟฟ้าภูมิภาคซึ่งเป็นลูกค้าหลักในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของกลุ่มบริษัท มีประมาณ 20 ราย มีสภาพการแข่งขันไม่รุนแรงนัก เนื่องจากการไฟฟ้ามีการขยายงานอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มที่ 1 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายใหญ่ ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีผลงานได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับ, มีประวัติการทำงานกับหน่วยงานมานาน, มีผลงานหลายโครงการ, สามารถส่งมอบงานได้ตรงตามกำหนดเวลา, มีความสามารถในการรับงานได้หลากหลาย เช่น สามารถให้บริการได้ทั้งการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าที่ระดับแรงดัน 22 kV-33 kV และการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 kV ขึ้นไป และมีวงเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการรับงานที่มีมูลค่างานที่สูงได้ โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ ได้ในระดับมูลค่างานตั้งแต่ประมาณ 300 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 10 ราย รวมถึงกลุ่มบริษัทด้วย กลุ่มที่ 2 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายกลาง ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีเงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่า จึงเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานประมาณ 100-300 ล้านบาท และไม่สามารถให้บริการได้หลากหลายเท่ากับผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น ไม่สามารถรับงานการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 kV ซึ่งมักมีมูลค่าโครงการสูงกว่างานติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงดัน 22 kV-33kV ได้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 5 ราย และกลุ่มที่ 3 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายเล็ก ได้แก่กลุ่มผู้ประกอบการซึ่งมีความสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานที่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 5 ราย

ในส่วนของธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าสภาพการแข่งขันไม่รุนแรงเนื่องจากตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีขนาดใหญ่และหลากหลาย เนื่องจากมีผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีคลื่นความถี่เป็นของตัวเองมีเป็นจำนวนถึง 6 ราย โดยจัดเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ 3 รายคือ กลุ่ม AIS กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC ซึ่งแต่ละรายจะมีการกำหนดทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของ

ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีประวัติการทำงานและมีผลการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่จะเข้าไปอยู่ในทะเบียนผู้ค้าดังกล่าวได้ จะต้องเริ่มต้นจากการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ของบริษัทที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าก่อน เพื่อแสดงผลงานให้เป็นที่ยอมรับซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร ผู้บริหารของบริษัทประเมินว่ามีผู้ประกอบการที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าของกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่อ้างอิงประมาณ 15-20 ราย สำหรับในปัจจุบันบริษัทฯ ถือเป็นผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีอยู่ในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ทั้ง 3 ราย ซึ่งได้แก่ กลุ่ม AIS, กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC โดยได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า สามารถจำแนกได้ 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

1. **ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ** : ลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ อันได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคส่วนกลาง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคทั้ง 12 เขต ซึ่งจะมีการจัดซื้อจัดจ้างแยกกันในแต่ละเขต เนื่องจากงานวิศวกรรมงานระบบไฟฟ้าส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งงานระบบสายส่งไฟฟ้า และระบบจำหน่ายไฟฟ้าหลักภายในประเทศ นอกจากนี้ บริษัทจะมีการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่หน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น กองทัพบก, หน่วยงานเทศบาล, หน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่น และสถานศึกษาของรัฐ เป็นต้น
2. **ลูกค้าเอกชน** : กลุ่มบริษัทมีการให้บริการสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ติดตั้ง และเป็นที่ปรึกษาสำหรับงานระบบไฟฟ้าภายในอาคารสำนักงาน, โรงงาน หรือสถานประกอบการต่างๆ ตลอดจนงานเชื่อมต่อสายส่งไฟฟ้าของบริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนเข้าสู่ระบบจำหน่ายไฟฟ้าของภาครัฐ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

1. **กลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators)** : กลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออินเทอร์เน็ต ซึ่งมีความต้องการขยายเครือข่ายสัญญาณของตนเองให้ครอบคลุมพื้นที่ในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออินเทอร์เน็ตของตนให้กว้างขวางขึ้น หรือเพื่อรองรับปริมาณการใช้งานที่เพิ่มขึ้นของผู้บริโภค รวมทั้งเพื่อปรับปรุงคุณภาพของสัญญาณโดยการอัพเกรด (Upgrade) เพิ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อช่วยยกระดับการให้บริการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถนำเสนอบริการได้ทั้งการสำรวจ, ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม และการปรับปรุงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม
2. **กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม** : กลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) หรือ ผู้ให้บริการด้านอุปกรณ์ เช่น Huawei, Ericsson, Nokia, Siemens และ Alcatel ซึ่งได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operators) หรือลูกค้าในกลุ่มที่ 1 ให้ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณภาพของระบบสัญญาณ หรือรับงานในกลุ่มงานบางประเภท โดยกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ให้บริการเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานีโทรคมนาคม

สัดส่วนรายได้จากลูกค้าแต่ละกลุ่มงานการให้บริการงานวิศวกรรมระหว่างปี 2557 – 2559 สามารถแสดงได้ดังนี้
(หน่วย : ล้านบาท)

ลักษณะงานธุรกิจบริการงานวิศวกรรม	2557		2558		2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า						
- ภาครัฐ	197.29	44.77	510.64	63.97	328.59	55.38
- เอกชน	15.39	3.49	22.93	2.87	78.46	13.22
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	212.68	48.27	533.57	66.84	407.04	68.60
งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม						
- ผู้ให้บริการระบบ	210.94	47.87	221.14	27.70	179.99	30.34
- ผู้ประกอบการอื่นๆ	17.00	3.86	43.62	5.46	6.29	1.06
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	227.94	51.73	264.76	33.16	186.28	31.40
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม	440.62	100.00	798.33	100.00	593.33	100.00

หมายเหตุ : ปี 2559 ลูกค้าภาครัฐของธุรกิจงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของกลุ่มบริษัทมีหน่วยงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.46 ของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม (EN) ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ลักษณะการดำเนินการของหน่วยงานการไฟฟ้าจะมีการจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานของการไฟฟ้าแต่ละเขตทำการบริหารจัดการเองโดยตรง ทำให้กลุ่มบริษัทต้องประกวดราคางานแยกกันในแต่ละเขต ส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่มีการให้บริการแก่การไฟฟ้าเขตใดเขตหนึ่ง เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในแต่ละปี

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

1. ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ : โดยทั่วไปลูกค้ากลุ่มนี้จะใช้วิธีการจัดจ้างในลักษณะของการประกวดราคา โดยจะประกาศความต้องการจัดซื้อจัดจ้างผ่านเว็บไซต์ของหน่วยงานหรือช่องทางอื่นๆ ตามระเบียบข้อบังคับของภาครัฐและแต่ละหน่วยงาน ฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัทจะทำหน้าที่ติดตามข่าวสารและประกาศการจัดจ้างของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ และคัดกรองโครงการจัดจ้างที่มีความเป็นไปได้ เพื่อประเมินศักยภาพของโครงการ และนำเสนอต่อผู้บริหารเพื่อพิจารณาก่อนยื่นเสนอราคาหรือประกวดราคา ทั้งนี้ การยื่นเสนอราคาแก่ลูกค้ากลุ่มภาครัฐและรัฐวิสาหกิจมี 2 วิธีการหลักคือ การสอบราคา การประกวดราคาแบบ E-Auction ที่ภายหลังได้พัฒนามาเป็นการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ซึ่งการเลือกใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างจะขึ้นอยู่กับมูลค่าของโครงการ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 1.6 การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอการบริการของกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการ)
2. ลูกค้าภาคเอกชน : กลุ่มบริษัทจะเข้านำเสนอการให้บริการโดยตรงแก่องค์กรนั้นๆ โดยฝ่ายการตลาดจะทำการติดตามข้อมูลเกี่ยวกับหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อเข้าไปนำเสนอการให้บริการสำหรับงานระบบไฟฟ้าภายในอาคารสำนักงานหรือโรงงานนั้นโดยตรง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีช่องทางการนำเสนอบริการทางอ้อมผ่านการแนะนำจากลูกค้ารายอื่นๆ อีกด้วย

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

1. ลูกค้ายกกลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) : กลุ่มบริษัทจะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Approved Vendor List) ของลูกค้าตามขอบเขตในแต่ละประเภทงาน และติดตามข้อมูลข่าวสาร ในการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยเมื่อมีการประกาศเอกสารข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of reference: TOR) กลุ่มบริษัทจะพิจารณาความสามารถในการให้บริการ และคำนวณต้นทุนในการดำเนินการ จากนั้นจึงติดต่อขอเสนอราคาหรือเข้าร่วมการประมูลงานต่อไป
2. กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม หรือผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) : ในกรณีที่กลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานโดยตรง เมื่อทราบผลการจัดซื้อจัดจ้างแล้ว กลุ่มบริษัทจะทำการประเมินโอกาสในการเข้ารับเหมาช่วงงาน (Subcontract) โดยจะติดต่อผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ที่ได้รับงานจากผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมโดยตรงเพื่อนำเสนอราคาในการเป็นลักษณะการเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) โดยทันที

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

การให้บริการงานวิศวกรรมทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม เป็นการแข่งขันทันการให้บริการในด้านคุณภาพของงานและการบริหารงานให้เสร็จทันตามกำหนดเวลาเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัทใช้กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน สร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของกลุ่มบริษัทดังนี้

กลยุทธ์ด้านการตลาด

เนื่องจากลักษณะลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัทเป็นองค์กรภาครัฐ หรือบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งมีระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้างที่ชัดเจน ทำให้กลยุทธ์ทางการตลาดของกลุ่มบริษัทเน้นการสร้างการเติบโตของรายได้ ดำเนินการในลักษณะการติดตามข้อมูลข่าวสารการประกวดราคาต่างๆ ของกลุ่มลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการที่กลุ่มบริษัทมีศักยภาพในการเข้าร่วมการเสนอราคา และทำการพิจารณาต้นทุนในการดำเนินการเพื่อนำเสนอค่าบริการ และความรวดเร็วในการดำเนินงานให้แก่ลูกค้า

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโดยส่วนใหญ่ลูกค้ามักมีการระบุคุณลักษณะทางเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์หลักอย่างชัดเจน ทำให้ภาวะการแข่งขันเป็นการแข่งขันในด้านการบริหารต้นทุนในการดำเนินงานของแต่ละผู้ประกอบการเป็นสำคัญ โดยกลุ่มบริษัทจะมุ่งเน้นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน โดยใช้การจ้างเหมาส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมา ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทสามารถบริหารจัดการต้นทุนในการดำเนินงานได้ดียิ่งขึ้น โดยลดภาระค่าใช้จ่ายคงที่ลง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบในการเสนอราคาค่าบริการให้แก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในเรื่องการบริหารจัดการเพื่อให้สามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ และทันตามกำหนดเวลา โดยในการให้บริการนั้น กลุ่มบริหารใช้นโยบายการบริหารจัดการในลักษณะการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ในส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการแทน และให้วิศวกรซึ่งเป็นพนักงานของกลุ่มบริษัทเป็นผู้ควบคุมงานแต่ละโครงการ โดยควบคุมให้การติดตั้งมีคุณภาพ และใช้ระยะเวลาตามที่บริษัทกำหนด ซึ่งการบริหารจัดการในลักษณะดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความคล่องตัวในการรับงานในพื้นที่ต่างๆ เพิ่มขึ้น

เพิ่มโอกาสในการรับงาน และไม่มีข้อจำกัดในเรื่องการรับงาน เนื่องจากพนักงานไม่เพียงพอ รวมทั้งลดภาระในด้านต้นทุนคงที่ ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทอีกด้วย

ด้วยการบริหารจัดการในลักษณะดังกล่าวข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาในฐานะคู่ค้าที่ดี เพื่อสร้างฐานในการรองรับการขยายงานในอนาคตของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญในด้านการควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วง โดยกลุ่มบริษัทมีการประเมินผลการทำงานของผู้รับเหมาช่วงทุกครั้งที่มีการตรวจรับ หรือส่งมอบงานให้แก่กลุ่มบริษัท และสรุปผลการประเมินการทำงานของผู้รับเหมาช่วงทุก 6 เดือน เพื่อร่วมกันพัฒนาปรับปรุงการทำงาน รวมทั้ง ควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัทกำหนด ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องถึงคุณภาพงานที่กลุ่มบริษัทส่งมอบให้แก่ลูกค้า

ในส่วนของการบริหารจัดการภายในองค์กรของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในการอบรมและพัฒนาศักยภาพวิศวกร ตลอดจนมีการประชุมเพื่อรายงานความคืบหน้าของแต่ละโครงการในทุกสัปดาห์ เพื่อควบคุมให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในการให้บริการงานวิศวกรรมทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทสามารถจำแนกการจัดหาสินค้าและบริการ โดยแบ่งออกเป็น 3 องค์ประกอบหลัก คือ

1. การจัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างและติดตั้ง
2. การจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการสร้างและติดตั้ง
3. การจัดหาวิศวกรของบริษัทในการควบคุมโครงการ

1. การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างและติดตั้ง

อุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างและติดตั้ง สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ อุปกรณ์หลัก และอุปกรณ์ทั่วไป

อุปกรณ์หลัก

- อุปกรณ์หลักของงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า ได้แก่ เสาไฟฟ้า สายไฟฟ้า เครื่องกำเนิดไฟฟ้า หม้อแปลงไฟฟ้า สวิตช์เกียร์ อุปกรณ์ป้องกัน ลูกถ้วย และตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า เป็นต้น
- อุปกรณ์หลักของงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม ได้แก่ เสาโครงเหล็ก อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณ รั้วและอุปกรณ์งานรั้ว เป็นต้น

อุปกรณ์ทั่วไป

อุปกรณ์ทั่วไป ได้แก่ อุปกรณ์เชื่อมต่อของท่อ, ท่อร้อยสายไฟ, สกรู, น็อต, เหล็กแผ่นสังกะสี, ลวดเชื่อม และป้ายลาเบล ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่มีความต้องการใช้ในทุกโครงการเป็นจำนวนมาก โดยมูลค่าและสัดส่วนการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในปี 2557 – 2559 มีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

การจัดหาอุปกรณ์	2557		2558		2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
อุปกรณ์หลัก						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	83.13	53.87	253.19	71.02	117.47	58.90
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	71.19	46.13	92.45	25.93	51.97	26.06
รวมอุปกรณ์หลัก	154.32	84.04	345.64	96.95	169.44	84.96
อุปกรณ์ทั่วไป	29.31	15.96	10.86	3.05	29.99	15.04
รวมมูลค่าการจัดหาอุปกรณ์	183.63	100.00	356.50	100.00	199.42	100.00

รายละเอียดของวัสดุและอุปกรณ์หลักในแต่ละโครงการนั้นจะมีความแตกต่างกันตามข้อกำหนด และลักษณะงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้น ก่อนที่กลุ่มบริษัทจะยื่นขอประมาณงานต่างๆ ต้องทำการศึกษาข้อมูลในเรื่องวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะทางด้านเทคนิค โดยฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้ติดต่อและเจรจากับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์เพื่อสอบถามถึงเงื่อนไขราคา, การส่งมอบ และการชำระเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนโครงการก่อนการยื่นประมาณงาน ทั้งนี้ ในบางกรณีนอกเหนือจากการระบุคุณลักษณะทางเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์แล้ว ลูกค้าอาจมีการระบุรายชื่อผู้จัดจำหน่ายของอุปกรณ์บางประเภทให้ผู้รับเหมาต้องจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายภายในกรอบรายชื่อที่กำหนดเท่านั้น เพื่อควบคุมในส่วนของคุณภาพงาน ในส่วนของอุปกรณ์ทั่วไปนั้นเป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่สามารถจัดซื้อจัดหาได้ง่าย สามารถซื้อหาได้โดยทั่วไป

ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์นั้น กลุ่มบริษัททำการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ทั้งหมดจากผู้ประกอบการภายในประเทศ ทั้งนี้ ในปี 2558 และในปี 2559 ไม่มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์จากผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดหาวัสดุอุปกรณ์โดยรวมของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายสั่งซื้อและจัดเก็บสินค้าตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ โดยสำหรับกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม กลุ่มบริษัทจะมีการสั่งซื้ออุปกรณ์เมื่อได้รับการว่าจ้างจากลูกค้าโดยจะสั่งซื้อตามปริมาณที่ต้องใช้งานจริงในแต่ละโครงการ ในส่วนของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้านั้น กลุ่มบริษัทจะมีการสต็อกสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์หลักเช่น สายไฟ, ลูกถ้วย และอุปกรณ์คอนกรีต คิดเป็นสัดส่วนขั้นต่ำร้อยละ 30.00 ของมูลค่าอุปกรณ์หลักที่จะต้องใช้งานตามแผนงานของกลุ่มบริษัทซึ่งคาดการณ์ จากแผนการใช้งบประมาณของกลุ่มลูกค้าหลัก เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน และประโยชน์ในการได้ส่วนลดทางการค้า อย่างไรก็ตาม อุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่กลุ่มบริษัทมีการเก็บสต็อกนั้นมียาวนานได้ยาวนาน และมีการเสื่อมสภาพน้อย

2. การจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการสร้างและติดตั้ง

จากนโยบายการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ที่เน้นการใช้ผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการสร้างและติดตั้ง และให้วิศวกรของบริษัทมีหน้าที่บริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดนั้น กลุ่มบริษัทจึงต้องมีการจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญด้านงานติดตั้งเพื่อดำเนินการดังกล่าว โดยผู้รับเหมาช่วงส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มบริษัท และมีประวัติการร่วมงานกันอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1-3 ปี

ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีผู้รับเหมาช่วงรวมทั้งสิ้นประมาณ 120 ราย แบ่งออกเป็น งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า 69 ราย, งานระบบวิศวกรรมโทรคมนาคม 51 ราย โดยมีมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงระหว่างปี 2556 – 2559 ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผู้รับเหมาช่วง	2557		2558		2559	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผู้รับเหมาช่วง						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	48.01	34.96	118.03	52.92	118.29	59.43
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	89.30	65.04	104.99	47.08	80.74	40.57
รวมมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง	137.31	100.00	223.02	100.00	199.03	100.00

ทั้งนี้ ในปี 2558 และในปี 2559 กลุ่มบริษัทไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายใดรายหนึ่งสูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรวมในแต่ละปี

กลุ่มบริษัทมีการกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงของงานแต่ละประเภท โดยมีการทำทะเบียนรายชื่อผู้รับเหมาซึ่งเป็นผู้รับเหมาที่ผ่านการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้น และทำการประเมินผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอทุกครั้งที่มีการตรวจรับหรือส่งมอบงาน และทำการสรุปผลการประเมินให้แก่ผู้รับเหมาช่วงทราบไม่น้อยกว่าปีละ 2 ครั้ง สำหรับผู้รับเหมาที่ดำเนินการสร้างหรือติดตั้ง ที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพของงานโดยตรง โดยหากผู้รับเหมารายใดได้คะแนนในการประเมินต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด กลุ่มบริษัทจะทำการประชุมร่วมกับผู้รับเหมาเพื่อให้รับทราบและทำการปรับปรุง และหากได้รับการประเมินต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดติดต่อกัน 2 ครั้งจะทำการยกเลิกการว่าจ้างสำหรับงานในอนาคต นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีข้อกำหนดในสัญญาที่จะปรับผู้รับเหมาช่วงในกรณีที่ไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามตารางเวลาที่กำหนด โดยค่าปรับจะสอดคล้องกับสัญญาที่กลุ่มบริษัททำกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในการปฏิบัติงานนั้นทุกโครงการจะมีวิศวกรที่เป็นพนักงานของกลุ่มบริษัทประจำอยู่ที่พื้นที่ เพื่อสามารถควบคุมและติดตามการทำงานของ ผู้รับเหมาช่วงอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะช่วยให้คุณภาพงานและการส่งมอบงานในแต่ละช่วงเวลาเป็นไปตามตารางเวลาที่กำหนด และตกลงไว้กับลูกค้าของกลุ่มบริษัทได้

3. การจัดหาวิศวกรในการควบคุมโครงการ

วิศวกรผู้ควบคุมโครงการจะเป็นพนักงานของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงในการดำเนินงาน และควบคุมดูแลการสร้างและติดตั้งให้เป็นไปตามแบบรายการ มาตรฐานและข้อกำหนดต่างๆ โดยทั่วไปแล้วจำนวน วิศวกรผู้ควบคุมงานจะขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ โดยจะช่วยกันทำหน้าที่ ควบคุมการดำเนินการสร้างและติดตั้งของ ผู้รับเหมาให้แล้วเสร็จตามแผนงานที่กำหนด การจัดทำแผนปฏิบัติงานและรายงานความคืบหน้าแก่ผู้จัดการโครงการ ประสานงานกับลูกค้า และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการยื่นเอกสารขออนุญาตสร้างและติดตั้ง การยื่นเอกสารกับการไฟฟ้า หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการใดๆ เพื่อให้งานลุล่วงไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานรวมทั้งสิ้น 30 คน ซึ่งแบ่งตามระดับ และระบบความชำนาญงานได้ดังนี้

(หน่วย : คน)

ระดับ	ณ 31 ธันวาคม 2559							
	งานไฟฟ้า	ร้อยละ	งาน โทรคมนาคม	ร้อยละ	งาน โยธา	ร้อยละ	งานไฟฟ้า (พลังงานแสงอาทิตย์)	ร้อยละ
1) ผู้จัดการโครงการ	5	38.46%	2	22.22%	3	75.00%	1	25.00%
2) วิศวกรโครงการ	4	30.77%	6	66.67%	1	25.00%	3	75.00%
3) ผู้ควบคุมงานไฟฟ้า	4	30.77%	1	11.11%	0	0.00%	0	0.00%
รวม	13	100.00%	9	100.00%	4	100.00%	4	100.00%

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีงานให้บริการที่อยู่ระหว่างดำเนินการดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทงาน	มูลค่างาน		การรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือ ¹		
	ตามสัญญา / PO ²	ยังไม่ได้รับรู้รายได้ ¹	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
ระบบไฟฟ้า (EE)	558.088	455.838	305.085	150.753	-
ระบบโทรคมนาคม (TL)	40.086	40.086	40.086	-	-
รวม	598.174	495.924	345.171	150.753	-

หมายเหตุ 1. มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ และมูลค่าการรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือของแต่ละสัญญา อ้างอิงตามการรับรู้รายได้ ณ

31 ธันวาคม 2559

2. มูลค่างานข้างต้นเป็นมูลค่าตามสัญญาก่อสร้างหรือใบสั่งซื้อ-ส่งจ้างที่บริษัทฯ ได้รับเอกสาร ณ 31 ธันวาคม 2559 โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ตามขั้นความสำเร็จของงาน ดังนั้น มูลค่างานที่เกิดขึ้นจริงจึงอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ หากการดำเนินงานก่อสร้างที่เกิดขึ้นในอนาคตไม่เป็นไปตามแผนการดำเนินงานที่วางไว้ของกลุ่มของบริษัท

❖ ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy)

ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยบริษัทฯ และ ETEM ซึ่งในเดือนพฤศจิกายน 2558 ถือเป็นการเข้าสู่การดำเนินธุรกิจดังกล่าวของกลุ่มบริษัท โดยเริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นในเดือนเมษายน 2559 ได้เข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับฉลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร ของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน และได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ด้วยกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ โดยมีระยะเวลาการดำเนินการก่อสร้าง และกำหนดวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (Scheduled Commercial Operation Date : SCOD) ไว้ภายในสิ้นปี 2559 โดยโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทุกโครงการที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินการผลิตไฟฟ้าเป็นโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ระบบโฟโตโวลตาอิกหรือโซลาร์เซลล์ (Photovoltaic : PV) ชนิดติดตั้งบนพื้นดิน หรือโดยทั่วไปเรียกว่า โรงไฟฟ้า PV ประเภท Solar Farm

ทั้งนี้ การลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนดังกล่าว กลุ่มบริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินเป็นหลัก คิดเป็นส่วนร้อยละ 75.00 ของมูลค่าเงินลงทุนรวม หรือเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 740.50 ล้านบาท และกลุ่มบริษัทต้องจัดหาเงินลงทุนส่วนที่เหลือในสัดส่วนร้อยละ 25.00 ของมูลค่าเงินลงทุนรวม โดยกลุ่มบริษัทดำเนินการจัดหาจากกระแสเงินสดภายในกลุ่มบริษัทและการเสนอขายหุ้นกู้ด้วยสิทธิให้แก่กลุ่มทุนเฉพาะเจาะจง ซึ่งมีเงื่อนไขรวมถึงข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจดังกล่าวที่กลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตาม

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

รายละเอียดโครงการ

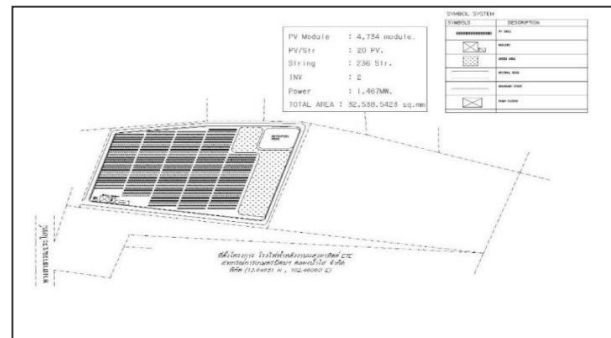
กลุ่มบริษัทดำเนินการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ด้วยระบบโฟลโตโวลตาอิกหรือโซลาร์เซลล์ (Photovoltaic : PV) ชนิดติดตั้งบนพื้นดิน (Solar Farm) เพื่อจำหน่ายให้แก่ภาครัฐ ตามโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ดำเนินการโดย	ที่ตั้งโครงการ		กำลังการผลิต (เมกะวัตต์)	สถานะโครงการ
		อำเภอ	จังหวัด		
สหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด	ETE	อรัญประเทศ	สระแก้ว	1.47	ดำเนินการ COD แล้ว เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตรวัฒนานคร จำกัด	ETE	วัฒนานคร	สระแก้ว	5.00	ดำเนินการ COD แล้ว เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด	ETE	บางสะพานน้อย	ประจวบคีรีขันธ์	5.00	ดำเนินการ COD แล้ว เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด	ETEM	เมืองตราด	ตราด	5.00	ดำเนินการ COD แล้ว เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559
รวม				16.47	

1) โครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด

ผู้ดำเนินการ	บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ต.ปากห้วย อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว
พื้นที่โครงการ	23.79 ไร่
กำลังการผลิต	1.47 เมกะวัตต์
เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	ผลิตไฟฟ้าโดยใช้เซลล์แสงอาทิตย์ (Photovoltaic) ประเภท Crystalline ที่ติดตั้งบนพื้นดิน
กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	สหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด
ราคารับซื้อไฟฟ้า	5.66 บาทต่อหน่วย
วันที่เริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD)	29 ธันวาคม 2559

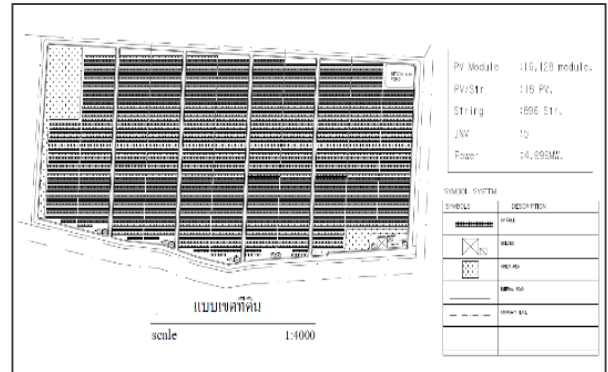
ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด



2) โครงการสหกรณ์การเกษตรพัฒนานคร จำกัด

ผู้ดำเนินการ	บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ต.โนนหมากเค็ง อ.พัฒนานคร จ.สระแก้ว
พื้นที่โครงการ	55.72 ไร่
กำลังการผลิต	5.00 เมกะวัตต์
เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	ผลิตไฟฟ้าโดยใช้เซลล์แสงอาทิตย์ (Photovoltaic) ประเภท Crystalline ที่ติดตั้งบนพื้นดิน
กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	สหกรณ์การเกษตรพัฒนานคร จำกัด
ราคาซื้อขายไฟฟ้า	5.66 บาทต่อหน่วย
วันที่เริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD)	29 ธันวาคม 2559

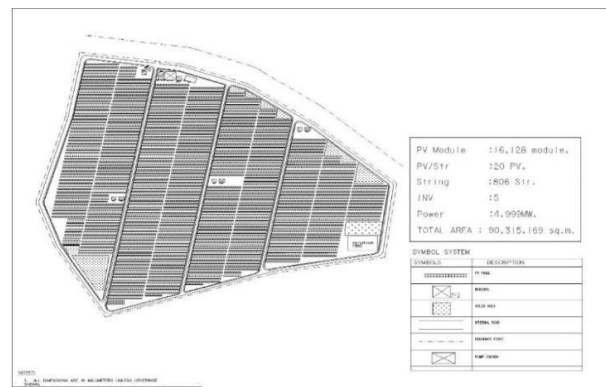
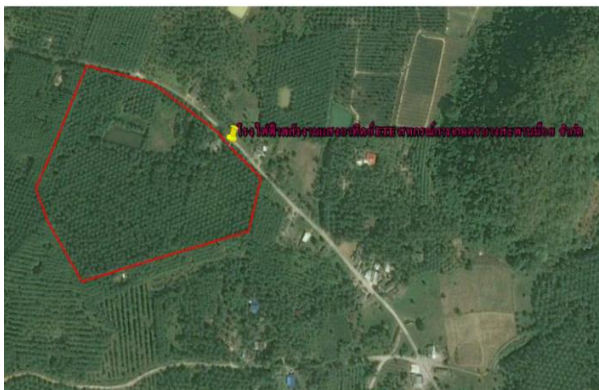
ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรพัฒนานคร จำกัด



3) โครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด

ผู้ดำเนินการ	บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ต.บางสะพาน อ.บางสะพานน้อย จ.ประจวบคีรีขันธ์
พื้นที่โครงการ	56.51 ไร่
กำลังการผลิต	5.00 เมกะวัตต์
เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	ผลิตไฟฟ้าโดยใช้เซลล์แสงอาทิตย์ (Photovoltaic) ประเภท Crystalline ที่ติดตั้งบนพื้นดิน
กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	สหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด
ราคาซื้อขายไฟฟ้า	5.66 บาทต่อหน่วย
วันที่เริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD)	30 ธันวาคม 2559

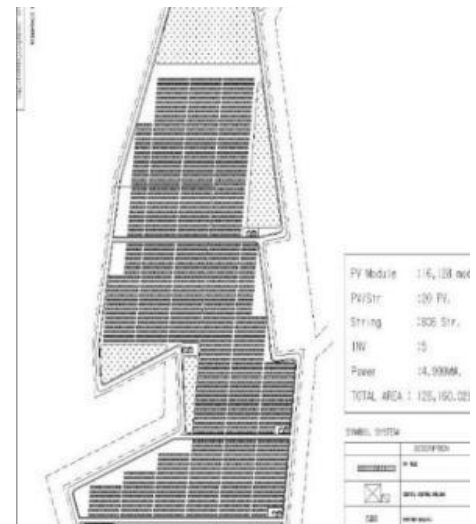
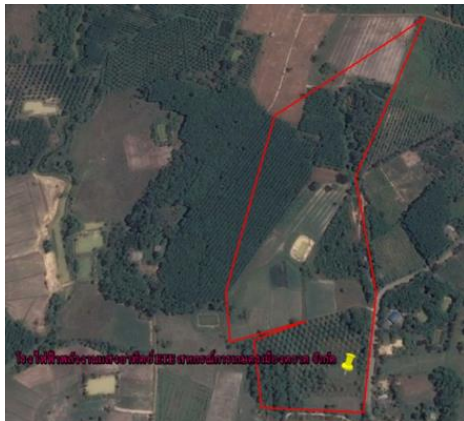
ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด



4) โครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด

ผู้ดำเนินการ	บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ต.ท่ากุ่ม อ.เมืองตราด จ.ตราด
พื้นที่โครงการ	71.38 ไร่
กำลังการผลิต	5.00 เมกะวัตต์
เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต	ผลิตไฟฟ้าโดยใช้เซลล์แสงอาทิตย์ (Photovoltaic) ประเภท Crystalline ที่ติดตั้งบนพื้นดิน
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	สหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด
ราคาซื้อขายไฟฟ้า	5.66 บาทต่อหน่วย
วันที่เริ่มต้นซื้อขายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD)	29 ธันวาคม 2559

ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด



กลุ่มบริษัทมีนโยบายขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุนในกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่ง ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) แล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ ได้แก่ โครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด, โครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด และโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการ	สหกรณ์การเกษตร นิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด*	สหกรณ์การเกษตร บางสะพานน้อย จำกัด	สหกรณ์การเกษตร เมืองตราด จำกัด
บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่	59-1348-1-00-1-0	59-1347-1-00-1-0	59-1371-1-00-1-0
วันที่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน	4 ตุลาคม 2559	4 ตุลาคม 2559	4 ตุลาคม 2559
ผู้ได้รับบัตรส่งเสริม	ETE	ETE	ETEM
ชนิดผลิตภัณฑ์	ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์		
กำลังการผลิต (เมกะวัตต์)	1.47	4.99	4.99
1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการ ประกอบกิจการมีกำหนด 8 ปี นับ จากวันที่เริ่มมีรายได้จากการ ประกอบกิจการนั้น	✓	✓	✓
2. ได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุน ประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลาที่ ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีตาม ข้อ 1. ไปหักออกจากกำไรสุทธิที่ เกิดขึ้นเป็นระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดตามข้อ 1. โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของ ปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้	✓	✓	✓
3. ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผล จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่ง ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อ เสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ ได้รับการส่งเสริม	✓	✓	✓
4. ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับ เครื่องจักร	✓	✓	✓
5. ได้รับอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่ง เป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการได้ ตามจำนวนและระยะเวลาที่ กำหนด	✓	✓	✓
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	1. ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับ ยกเว้นตามข้อ 1. มีมูลค่าไม่ เกิน 83.80 ล้านบาท	1. ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับ ยกเว้นตามข้อ 1. มีมูลค่าไม่ เกิน 285.00 ล้านบาท	1. ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับ ยกเว้นตามข้อ 1. มีมูลค่าไม่ เกิน 285.00 ล้านบาท

โครงการ	สหกรณ์การเกษตร นิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด*	สหกรณ์การเกษตร บางสะพานน้อย จำกัด	สหกรณ์การเกษตร เมืองตราด จำกัด
	2. บริษัทฯ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกไม่น้อยกว่า 100.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 280.00 ล้านบาท 3. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี	2. บริษัทฯ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกไม่น้อยกว่า 100.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 280.00 ล้านบาท 3. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี	2. บริษัทฯ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกไม่น้อยกว่า 50.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 80.00 ล้านบาท 3. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ได้รับใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หากไม่สามารถดำเนินการได้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิกถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี

*หมายเหตุ โครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด ตั้งอยู่ที่ ตำบลปากห้วย อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเป็นจังหวัดที่ได้รับสิทธิและประโยชน์ทางภาษีเพิ่มเติม ตามเงื่อนไขสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อกระจายความเจริญสู่ภูมิภาคของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ส่งผลให้โครงการดังกล่าวได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจากโครงการอื่นของกลุ่มบริษัท ดังนี้

1. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50.0 ของอัตราปกติ เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาตามข้อ 1.
2. ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25.0 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
3. ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ

ทั้งนี้ โครงการสหกรณ์การเกษตรพัฒนานคร จำกัด ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนแล้ว เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2559 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนของโครงการดังกล่าว เพื่อเริ่มใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีได้ ก็ต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนด โดยมีเงื่อนไขที่สำคัญ คือ บริษัทฯ จะต้องดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 100.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 280.00 ล้านบาท ก่อนออกบัตรส่งเสริม และบริษัทฯ จะต้องดำเนินการชำระเต็มมูลค่าหุ้นก่อนเปิดดำเนินการ ซึ่งหมายถึงระยะเวลา 36 เดือนนับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม

ดังนั้น บริษัทฯ จะได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนของโครงการดังกล่าว ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้ โดยจะทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 210.00 ล้านบาท เป็น 280.00 ล้านบาท (แบ่งออกเป็น 560.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนด

อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนของโครงการดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ สามารถทำเรื่องขอขยายเวลากับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีย้อนหลังของโครงการ

สหกรณ์การเกษตรวิพัฒน์นคร จำกัด ได้จนถึงวันที่บริษัทฯ ทำการยื่นเอกสารขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีของโครงการดังกล่าว

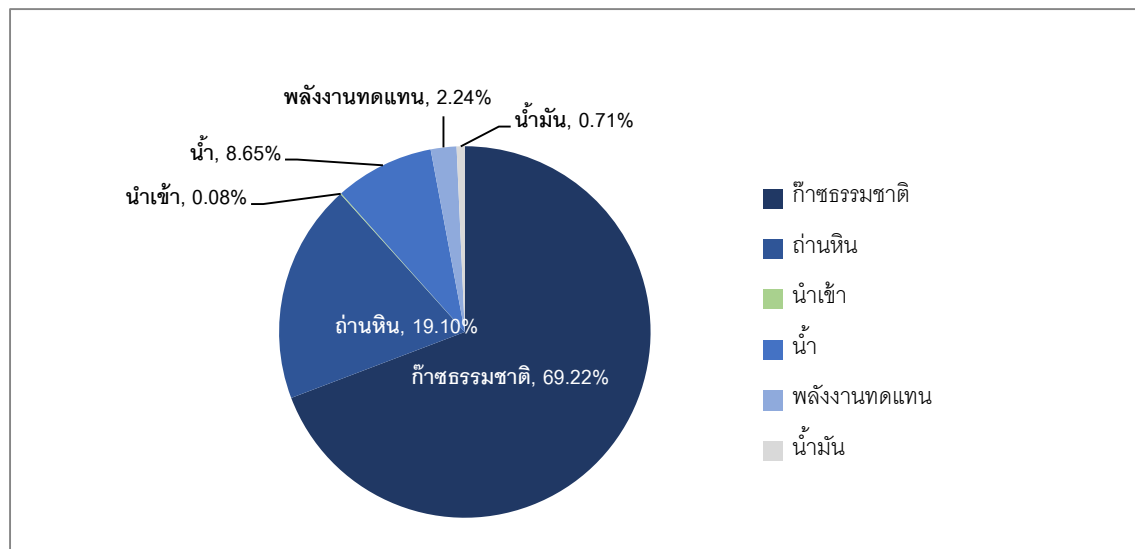
ภาวะอุตสาหกรรม

กำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยในปัจจุบัน

ณ เดือนกรกฎาคม 2559 ประเทศไทยมีกำลังการผลิตไฟฟ้าในระบบทั้งสิ้นประมาณ 41,097.25 เมกะวัตต์ แบ่งเป็นกำลังการผลิตไฟฟ้าของ กฟผ. ประมาณ 16,376.13 เมกะวัตต์ และกำลังการผลิตไฟฟ้าจากแหล่งอื่นประมาณ 24,721.12 เมกะวัตต์ ซึ่งประกอบด้วย การรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าที่มีกำลังการผลิตภายในประเทศประมาณ 20,843.52 เมกะวัตต์ และการรับซื้อไฟฟ้าจากผู้ผลิตไฟฟ้าที่มีกำลังการผลิตจากประเทศเพื่อนบ้านประมาณ 8,777.60 เมกะวัตต์ (ที่มา : การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (www.egat.co.th))

วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้าภายในประเทศ ได้แก่ ก๊าซธรรมชาติประมาณร้อยละ 69.22 รองลงมา เป็นถ่านหิน (ลิกไนต์) ประมาณร้อยละ 19.10 พลังงานน้ำประมาณร้อยละ 8.65 พลังงานหมุนเวียนประมาณร้อยละ 2.24 และน้ำมันประมาณร้อยละ 0.71 นอกจากนี้มีการนำเข้าพลังงานไฟฟ้าประมาณร้อยละ 0.07 (ที่มา : การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ข้อมูลช่วงมกราคมถึงธันวาคม 2558)

สัดส่วนการผลิตไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชนิดต่างๆ ในระบบของ กฟผ. ปี 2558

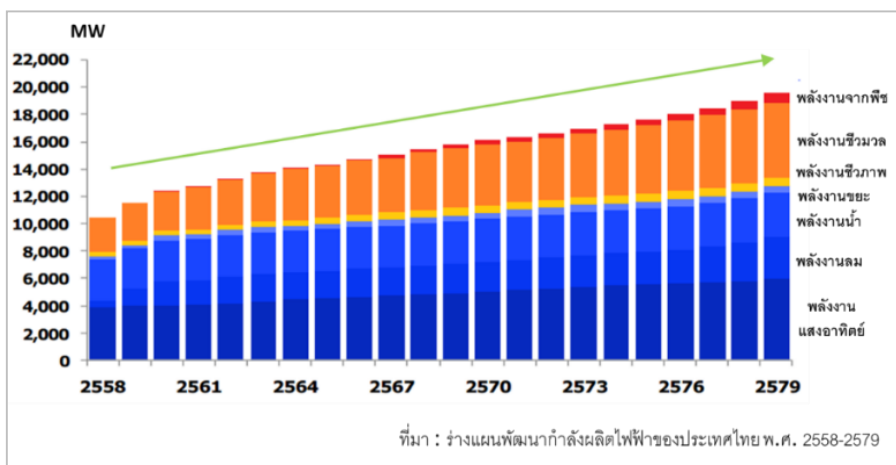


ที่มา (www.egat.co.th) การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย :

ปัจจุบันกระแสการตื่นตัวกับสภาวะโลกร้อน ที่ต้องการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ประกอบกับ ประเทศไทยต้องการลดการพึ่งพาการนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศ กระทรวงพลังงานจึงได้มีการจัดทำแผนการพัฒนา พลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกเพื่อทดแทนการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล โดยกำหนดกรอบและทิศทางการพัฒนา พลังงานทดแทนของประเทศขึ้นมา อันจะเป็นการช่วยลดการนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศได้ทางหนึ่ง และช่วยกระจาย ความเสี่ยงในการจัดหาเชื้อเพลิงเพื่อการผลิตไฟฟ้ามากขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมพลังงานทดแทนในปัจจุบันมีการเติบโต อย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากการได้รับการสนับสนุนจากนโยบายของรัฐบาล ตามแผนการพัฒนา

กำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยปี 2555 - 2573 โดยแผนดังกล่าวได้มีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2558 ที่เรียกว่า แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 - 2579 (Thailand Power Development Plan : PDP2015) ซึ่ง มีกรอบการพัฒนาพลังงานของไทยเป็นระยะเวลา 20 ปี โดยแผนดังกล่าวเป็นแผนฉบับล่าสุดที่มีการประมาณการการใช้ พลังงานไฟฟ้าในอนาคตและแผนการสร้างโรงไฟฟ้าเพื่อรองรับการใช้งานดังกล่าว โดยคำนึงถึงความเพียงพอและราคา ของการไฟฟ้าในอนาคต นอกจากนี้ยังเป็นการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนอนุรักษ์พลังงานซึ่งมีเป้าหมายเพื่อประหยัด และเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก ซึ่งตั้งเป้าการกระจายแหล่ง เชื้อเพลิงเพื่อใช้พลังงานทดแทนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

แผนภาพแสดงเป้าหมายของแผนพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (AEDP)



ที่มา : ร่างแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558-2579

แนวโน้มการเติบโตของการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

จากปริมาณน้ำมันสำรองของโลกที่ลดลง รวมถึงราคาน้ำมัน ถ่านหิน และก๊าซที่นำมาผลิตกระแสไฟฟ้ามีราคา สูงขึ้น ประกอบกับปัจจุบันมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ทันสมัยมากขึ้น และส่งผลให้ ต้นทุนการผลิตเริ่มมีแนวโน้มที่ลดลง จึงทำให้ผู้ประกอบการประเภทต่างๆ หันมาทำธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพิ่มขึ้น อีกทั้ง กระทรวงพลังงานได้มีการจัดทำแผนการพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก โดยมีวัตถุประสงค์ ให้ประเทศไทยสามารถพัฒนาพลังงานทดแทนให้เป็นพลังงานหลักของประเทศทดแทนการนำเข้าน้ำมันได้ในอนาคต เพื่อ เสริมสร้างความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ โดยการสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตเทคโนโลยีพลังงานทดแทนใน ประเทศ และเพื่อวิจัยพัฒนาส่งเสริมเทคโนโลยีพลังงานทดแทนสัญชาติไทยให้สามารถแข่งขันในตลาดสากล โดยหนึ่งใน แผนการพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกที่มีแผนการพัฒนา ได้แก่ การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ที่ มีการตั้งเป้าหมายไว้ถึง 3,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2564 และ 6,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2579 จากปัจจุบันที่มีการจ่าย ไฟฟ้าเข้าระบบแล้วประมาณ 1,414 เมกะวัตต์ จำนวน 645 ราย ซึ่งจะเห็นว่าโครงการผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์มีแนวโน้ม เติบโตขึ้นตามแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก อย่างต่อเนื่องไปอีก 20 ปีข้างหน้า

สถานะปัจจุบันโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงาน แสงอาทิตย์	ราย	กำลังผลิตติดตั้ง (เมกะวัตต์)
ขายไฟฟ้าแล้ว	645	1,414
เซ็นสัญญาแล้วแต่ยังไม่ขายไฟฟ้า	2,563	346
ตอบรับซื้อแล้วแต่ยังไม่เซ็นสัญญา	1,258	152
รวมที่ผูกพันกับภาครัฐแล้วทั้งหมด	4,466	1,912
ยื่นคำขอแต่ยังไม่ได้รับซื้อ	153	875
รวมทั้งหมด	4,619	2,787

ที่มา : รายงานที่ประชุม กพข. ครั้งที่ 1/2558 วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558

ในระยะแรกกระทรวงพลังงานได้เปิดให้เอกชนมีส่วนร่วมในการผลิตไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบของโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน (โซลาร์ฟาร์ม) ขนาดไม่เกิน 90 เมกะวัตต์ และในปี 2552 กระทรวงพลังงานได้จัดทำแผนพัฒนาพลังงานทดแทน 15 ปี (Renewable Alternative Energy Development Plan : REDP พ.ศ. 2551 - 2565) เพื่อกำหนดเป้าหมายการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน โดยประกาศเป้าหมายการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์จำนวน 500 เมกะวัตต์ จากนั้นในปี 2554 กระทรวงพลังงานได้ปรับปรุงแผนพลังงานทดแทน เป็นแผนพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกร้อยละ 25 ใน 10 ปี (Alternative Energy Development Plan : AEDP พ.ศ. 2551 - 2565) โดยปรับปริมาณการรับซื้อพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้นจาก 500 เมกะวัตต์ เป็น 2,000 เมกะวัตต์

ต่อมาในปี 2556 กระทรวงพลังงานปรับปรุงแผน AEDP อีกครั้ง ซึ่งปรับปริมาณการรับซื้อพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้นจาก 2,000 เมกะวัตต์ เป็น 3,000 เมกะวัตต์ แบ่งเป็น

- 1) แบบติดตั้งบนพื้นดิน จำนวน 2,000 เมกะวัตต์
- 2) แบบติดตั้งบนหลังคา จำนวน 200 เมกะวัตต์
- 3) แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตร จำนวน 800 เมกะวัตต์

เมื่อวันที่ 22 ตุลาคม 2557 มติคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพข.) ได้ประกาศรับซื้อพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มเติมอีก 800 เมกะวัตต์ รวมทั้งสิ้น 3,800 เมกะวัตต์ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันหากพิจารณาจากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 - 2579 (Thailand Power Development Plan : PDP2015) ซึ่งเป็นแผนพัฒนาพลังงานฉบับล่าสุดของประเทศไทยได้มีการตั้งเป้าหมายรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เป็น จำนวนรวมทั้งสิ้น 6,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2564

อัตราการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ปัจจุบันภาครัฐได้มีนโยบายการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนในรูปแบบ Feed-in Tariff (FiT) ซึ่งมีการใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ เพื่อจูงใจให้ผู้ประกอบการเอกชนเข้ามาลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน ซึ่งอัตรา FiT จะอยู่ในรูปแบบอัตราซื้อไฟฟ้าคงที่ตลอดอายุโครงการ ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามค่าไฟฟ้า โดยมีการคำนวณผลตอบแทนที่มีการคำนวณต้นทุนด้านต่างๆ ไว้แล้ว เช่น แนวโน้มเทคโนโลยี, ค่าวัสดุ, ค่าที่ดิน, ค่าก่อสร้าง, ค่าแรง, อัตราเงินเฟ้อ, ดอกเบี้ย และอื่นๆ ซึ่งมีความชัดเจนและเป็นธรรมแก่ภาครัฐมากกว่าการส่งเสริมแบบการให้ส่วนเพิ่มรับซื้อไฟฟ้า (Adder) ที่อาจทำให้ต้นทุนค่าไฟฟ้าของประชาชนในช่วงที่รัฐบาลให้การส่งเสริมการให้ส่วนเพิ่มรับซื้อไฟฟ้า (Adder) สูงเกินไปและไม่สอดคล้องกับภาวะต้นทุนที่แท้จริงของผู้ประกอบการ

โดยในปี 2550 รัฐบาลสนับสนุนอัตราส่วนเพิ่มอัตราซื้อไฟฟ้า (Adder) ในราคา 8.00 บาทต่อหน่วย ระยะเวลา 7 ปี ต่อมาในปี 2551 ปรับระยะเวลาเพิ่มเป็น 10 ปี และในปี 2552 ปรับลดอัตราส่วนเพิ่มลงเหลือ 6.50 บาทต่อหน่วย ภายในระยะเวลา 10 ปี และในปี 2557 ถึง 2558 รัฐบาลนํานโยบายรับซื้อไฟฟ้ารูปแบบ FIT มาใช้กำหนดอัตราซื้อไฟฟ้า พลังงานแสงอาทิตย์ ดังนี้

อัตราซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบ FIT ที่ประกาศใช้ในปี 2557 - 2558		
กำลังผลิต (MW)	FIT (บาท/หน่วย)	ระยะเวลานับสนุน (ปี)
บนหลังคา กำลังผลิตติดตั้ง 0-10 kWp	6.85	25 ปี
บนหลังคา กำลังผลิตติดตั้ง >10-250 kWp	6.40	25 ปี
บนหลังคา กำลังผลิตติดตั้ง >250-1,000 kWp	6.01	25 ปี
บนพื้นดิน ทุกขนาด	5.66	25 ปี

ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท ได้แก่ หน่วยงานไฟฟ้าของภาครัฐที่มีการรับซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชน ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) โดยโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัทจัดอยู่ในประเภทผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็กมาก (VSPP) ซึ่งในปัจจุบัน ลูกค้าของกลุ่มบริษัทในธุรกิจมีเพียงรายเดียวคือ กฟภ. ตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าทั้งสิ้น 4 โครงการ เป็นโรงไฟฟ้า PV ประเภท Solar Farm โดยสัญญาซื้อขายไฟฟ้ามีอายุ 25 ปี และมีระยะเวลาการรับซื้อไฟฟ้าด้วยอัตราซื้อไฟฟ้าพิเศษ (Feed-in-Tariff : FIT) เป็นระยะเวลา 25 ปี นับแต่วันที่ 30 ธันวาคม 2559

อย่างไรก็ตาม กฟภ. ได้ทำสัญญารับซื้อไฟฟ้าจากกลุ่มบริษัท ดังนั้นช่องทางในการจัดจำหน่ายจึงเป็นการเชื่อมต่อไฟฟ้าจากแต่ละโครงการเข้าสู่สถานีและระบบไฟฟ้าของ กฟภ. โดยปริมาณไฟฟ้าที่จำหน่ายให้แก่ กฟภ. จะคิดจากจำนวนหน่วยไฟฟ้าที่ผ่านมิเตอร์วัดหน่วยไฟฟ้า ณ จุดจ่ายไฟฟ้าของแต่ละโครงการ เพื่อให้ กฟภ. นำไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคต่อไป

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลุ่มบริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และจัดเตรียมทีมงานเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการดำเนินงานในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม เพื่อให้โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทั้ง 4 โครงการของกลุ่มบริษัท สามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ได้ทันตามกำหนด และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทจึงได้มีกลยุทธ์ในการดำเนินงานดังนี้

ด้านการคัดเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

กลุ่มบริษัทได้มีการศึกษาและพิจารณาปัจจัยต่างๆ เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง สำหรับการดำเนินงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของแต่ละโครงการ โดยมีการพิจารณาปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งแต่ละโครงการจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเข้มแสงอาทิตย์เฉลี่ยรายปีในระดับสูง โดยใช้ข้อมูลความเข้มแสงอาทิตย์ขององค์การบริหารการบินและอวกาศแห่งชาติ หรือองค์การนาซ่า (NASA) เป็นเกณฑ์อ้างอิง
- ทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีสภาพทางภูมิศาสตร์ที่เหมาะสม สามารถปรับสภาพผิวดินของพื้นที่เพื่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ด้วยต้นทุนที่เหมาะสมได้

- ทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงภัยจากธรรมชาติ โดยอยู่ในระดับที่กลุ่มบริษัทสามารถยอมรับได้ โดยกลุ่มบริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาทางเทคนิค เพื่อศึกษาความเสี่ยงด้านภัยธรรมชาติของพื้นที่ตั้งแต่ละโครงการ อาทิเช่น การเกิดน้ำท่วม การเกิดแผ่นดินถล่ม การเกิดแผ่นดินไหว เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้มีการทำประกันภัยความคุ้มครองสูงสุด ภายใต้เบี้ยประกันที่เหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว
- ทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการ จะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ไม่มีข้อจำกัดด้านความสามารถของระบบโครงข่ายไฟฟ้าในการรับปริมาณไฟฟ้า

ด้านการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (EPC Contractor)

กระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จของกลุ่มบริษัท มีการพิจารณาในหลายปัจจัย อาทิ ประสิทธิภาพการทำงาน, ประวัติการละทิ้งงาน, ความมั่นคงทางการเงิน, การออกแบบ, คุณสมบัติของอุปกรณ์ทั้งหมดที่ใช้ในโครงการ และการรับประกันคุณภาพงานและปริมาณพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้ (Electricity Output Warranty) ตลอดอายุโครงการ 25 ปี นับจากวันที่เริ่มเปิดดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ของโรงไฟฟ้าแต่ละแห่ง รวมถึงข้อเสนอราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ทั้งนี้ มีผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จเข้าร่วมประมูลงานกับกลุ่มบริษัททั้งหมดจำนวน 8 ราย ซึ่งกลุ่มบริษัทได้ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จเหลือเพียง 2 ราย ให้ดำเนินการรายละเอียด 2 โครงการ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินงาน และเพื่อให้ทีมงานของกลุ่มบริษัทสามารถบริหารจัดการและควบคุมการดำเนินงานของผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ และสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ได้ทันตามกำหนด

ด้านการเลือกอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

กลุ่มบริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาโครงการซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านโรงไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อให้คำปรึกษาแก่ทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัท โดยทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัทได้มีการศึกษาคุณสมบัติของอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และทำการคัดเลือกอุปกรณ์หลักร่วมกับที่ปรึกษาโครงการของกลุ่มบริษัท อาทิ แผงเซลล์แสงอาทิตย์ อินเวอร์เตอร์ หม้อแปลงไฟฟ้า โดยมีเงื่อนไขหลักคือ อุปกรณ์เหล่านี้จะต้องเป็นอุปกรณ์ที่มีคุณภาพได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย ทนทานต่อการใช้งาน และมีการรับประกันระยะยาวจากผู้ผลิต จากคุณสมบัติข้างต้น อุปกรณ์หลักที่กลุ่มบริษัทเลือกใช้จึงมีคุณสมบัติดังนี้

- แผงเซลล์แสงอาทิตย์ที่กลุ่มบริษัทเลือกใช้มีการรับประกันการใช้งานเป็นระยะเวลา 25 ปี
- อินเวอร์เตอร์ที่กลุ่มบริษัทเลือกใช้มีการรับประกันการใช้งานเป็นระยะเวลา 5 ปี และหากหมดระยะเวลารับประกันกลุ่มบริษัทสามารถซื้อการรับประกันเพิ่มเติมจากผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จได้
- หม้อแปลงไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทเลือกใช้เป็นหม้อแปลงไฟฟ้าที่ได้รับการยอมรับทั่วประเทศไทย โดยหม้อแปลงดังกล่าวมีระยะเวลาการรับประกัน 10 ปี

ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมั่นใจว่าโรงไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทุกโครงการของกลุ่มบริษัท จะสามารถดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบของกฟผ. ตลอดระยะเวลาทั้งสิ้น 25 ปี ได้อย่างราบรื่น ภายใต้ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้ออุปกรณ์ที่เหมาะสม

ด้านการติดตามการดำเนินงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (EPC Contractor) ให้เป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด

นอกจากกลุ่มบริษัทจะมีกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จแล้ว เพื่อให้กลุ่มบริษัทมีความเชื่อมั่นว่า โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัททุกโครงการจะสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ได้ทันตามกำหนด กลุ่มบริษัทจึงมีกระบวนการติดตามการดำเนินงานก่อสร้างของผู้รับเหมา โดยทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัท ในแต่ละช่วงเวลาตั้งแต่ระยะเวลาลงซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินโครงการตลอดระยะเวลาก่อสร้าง ว่าสามารถดำเนินการส่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้ทันตามกำหนดและดำเนินการก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามแผนที่วางไว้หรือไม่ และหากมีปัญหาใดเกิดขึ้น ทางกลุ่มบริษัทจะได้ร่วมปรึกษาร่วมกับผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จเพื่อช่วยกันหาทางแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้การก่อสร้างแล้วเสร็จตามแผนที่วางไว้

ด้านการติดตามการดำเนินงานและการบำรุงรักษาอุปกรณ์

กลุ่มบริษัทมีการจัดเตรียมพนักงานของกลุ่มบริษัทอยู่ประจำโครงการทั้ง 4 โครงการ ประกอบด้วย หัวหน้าโครงการ วิศวกรประจำโครงการ และเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงาน คอยติดตามการดำเนินงานของโรงไฟฟ้าตลอด 24 ชั่วโมง อีกทั้งมีการติดตั้งระบบติดตามผลการดำเนินงานผ่านระบบคอมพิวเตอร์ Supervisory Control and Data Acquisition (SCADA) ที่สำนักงานกรุงเทพฯ ทำให้ผู้บริหารและทีมงานที่เกี่ยวข้องสามารถดูข้อมูลแต่ละโครงการได้ตลอดเวลา และหากพบว่า โครงการใดมีผลการดำเนินงานที่แตกต่างจากปกติอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้พนักงานประจำโครงการของกลุ่มบริษัทสามารถดำเนินการแก้ไขได้อย่างรวดเร็วเพื่อให้โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัทสามารถดำเนินการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าได้ตามปกติ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้จ้างบริษัท โททัส ซิสเต็มส์ เอ็นจิเนียริ่ง และ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ที่ปรึกษาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท เป็นระยะเวลา 2 ปี ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2559 ถึงเดือนธันวาคม 2561 ในการให้บริการบริหารจัดการและให้บริการซ่อมบำรุงโรงไฟฟ้า (O&M Contract) เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่กลุ่มบริษัทว่าการดำเนินงานผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าได้ตามเป้าหมายภายใต้การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ สามารถซ่อมแซมชิ้นส่วนที่มีปัญหาได้อย่างตรงจุดและรวดเร็ว ผลิตไฟฟ้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ในขณะที่เดียวกันกลุ่มบริษัทก็จะดำเนินงานจัดส่งทีมงานวิศวกรและพนักงานของกลุ่มบริษัทคอยทำงานควบคู่กับทีมงานของที่ปรึกษาโครงการ เพื่อศึกษาการทำงานจากทีมงานผู้เชี่ยวชาญของที่ปรึกษาโครงการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทีมงานของกลุ่มบริษัทมีประสบการณ์และความสามารถในการบริหารจัดการโครงการภายหลังหมดระยะเวลาตามสัญญาให้บริการ ซึ่งกลุ่มบริษัทมีการวางแผนที่จะดำเนินการบริหารจัดการและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าทั้งหมดเองในอนาคต

ด้านมาตรการเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทมีการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดอย่างเคร่งครัด เพื่อใช้ประกอบการยื่นขออนุญาตก่อสร้างและขออนุญาตประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยกลุ่มบริษัทได้มีการดำเนินการตามประมวลหลักการปฏิบัติ (Code of Practice : CoP) มาตรการป้องกัน แก้ไข และติดตามตรวจสอบผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกโครงการของกลุ่มบริษัท เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบต่อคุณภาพสิ่งแวดล้อมในสถานที่ตั้งของโรงไฟฟ้าอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งเป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทตระหนักถึงเป็นอย่างยิ่ง

จากกลยุทธ์ข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทมีความเชื่อมั่นว่า โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัททุกโครงการจะสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ได้ทันตามกำหนดที่ระบุอยู่ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า และสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบได้อย่างราบรื่นตลอดระยะเวลาโครงการของแต่ละโครงการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทได้มีการว่าจ้างบริษัทผู้รับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (EPC) ของแต่ละโครงการ ในการออกแบบ ติดตั้ง และทดสอบระบบของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในแต่ละโครงการ

ส่วนประกอบหลักของโรงไฟฟ้า ได้แก่ แผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Panel), เครื่องแปลงไฟฟ้า (Inverter), และหม้อแปลงไฟฟ้า (Transformer) โดยอุปกรณ์แต่ละชนิดมีการรับประกันอายุการใช้งานตามเงื่อนไขดังนี้

1. แผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Solar Panel)

การรับประกัน : 1. รับประกันความชำรุดบกพร่องของอุปกรณ์ (Product Warranty) เป็นระยะเวลา 10 ปี นับจากวันที่ขนส่งสินค้า อ้างอิงตามเงื่อนไขการขนส่งสินค้า (Incoterms 2010) ที่ตกลงกันระหว่างผู้ซื้อ-ผู้ขาย

2. รับประกันประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้าของอุปกรณ์ (Electricity Output Warranty) เป็นระยะเวลา 25 ปี นับจากวันที่ขนส่งสินค้า อ้างอิงตามเงื่อนไขการขนส่งสินค้า (Incoterms 2010) ที่ตกลงกันระหว่างผู้ซื้อ-ผู้ขาย โดยในปีที่ 1 ประสิทธิภาพของอุปกรณ์จะต้องไม่ลดลงเกินกว่าร้อยละ 2.50 และในปีต่อไป มา ประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้าของอุปกรณ์จะต้องไม่ลดลงเกินกว่าร้อยละ 0.70 ต่อปี โดยเมื่อครบกำหนด 25 ปี แผงเซลล์แสงอาทิตย์จะต้องมีประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้าไม่น้อยกว่าร้อยละ 80.70 ของประสิทธิภาพในการผลิตไฟฟ้า

2. เครื่องแปลงไฟฟ้า (Inverter)

การรับประกัน : 1. ระยะเวลาการรับประกันอุปกรณ์ 60 เดือน (5 ปี) นับจากวันที่ส่งมอบสินค้า โดยรับประกันเฉพาะความเสียหายที่เกิดจากการใช้งานตามปกติที่ระบุไว้ในคู่มือการใช้งาน (User Manual) โดยการรับประกันไม่รวมถึงการดัดแปลง แก้ไข และการใช้งานผิดประเภท นอกเหนือจากที่ระบุไว้ในคู่มือการใช้งาน รวมถึงความเสียหายที่เกิดจากวินาศภัยต่างๆ

3. หม้อแปลง (Transformer)

การรับประกัน : ขอบเขตการรับประกันคุณภาพ

1. การรับประกันคุณภาพจะครอบคลุมข้อผิดพลาด หรือความเสียหายอันเกิดขึ้นจากการผลิต การประกอบ หรือการติดตั้ง (ถ้ามี) โดยผู้ผลิตจะเป็นผู้วินิจฉัยการบริการซ่อม หรือเปลี่ยนอะไหล่ให้ตามความจำเป็น

2. รับประกันคุณภาพของขดลวดแรงสูง/ขดลวดแรงต่ำ และแกนเหล็กหม้อแปลง เป็นระยะเวลา 10 ปี

3. รับประกันคุณภาพของอุปกรณ์หม้อแปลงที่ยึดติดกับภายนอกตัวถังหม้อแปลง และ On-Load Tap Charger, Load Break Switch เป็นระยะเวลา 1 ปี
4. รับประกันคุณภาพปะเก็นยาง ลูกถ้วยหม้อแปลง วัสดุ/อุปกรณ์ที่เสื่อมสภาพจากการใช้งาน และสีภายนอกหม้อแปลง เป็นระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่ส่งของ

ความเสียหายนอกขอบเขตการรับประกัน

1. ความผิดพลาดเสียหายอันเกิดจากการขนส่ง การเคลื่อนย้าย การติดตั้ง การใช้งานที่ไม่ถูกต้องของผู้ซื้อ ตลอดจนการขาดบำรุงรักษาในส่วนของผู้ซื้อที่ตีพอ ตามที่ระบุในคู่มือการใช้งานของผู้ผลิต
2. ความผิดพลาดเสียหายอันเกิดจากการใช้งานเกินกำลัง และการใช้งานที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขมาตรฐาน IEC 60354
3. ความผิดพลาดเสียหายอันเกิดจากแรงดันไฟฟ้า หรือการปลด-สับสวิตช์แรงสูง
4. ความเสียหายอันเนื่องจากการลัดวงจรภายนอกหม้อแปลง
5. ความเสียหายอันเกิดจากการติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันภายนอกไม่ถูกต้องหรือไม่เหมาะสม รวมทั้งการติดตั้งหม้อแปลง ใช้งานในสถานที่ที่ไม่เหมาะสม
6. ความเสียหายของอุปกรณ์ป้องกันหม้อแปลงประเภท Power Fuse, Lightning Arrester
7. ความเสียหายอันเกิดจากภัยพิบัติทางธรรมชาติทุกประเภท

การยกเลิกสิทธิ์ในการรับประกันคุณภาพ

1. กรณีที่หม้อแปลงไม่ได้รับการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่องทุกปีจากผู้ผลิต ตลอดระยะเวลาการรับประกัน 10 ปี
2. กรณีที่ผู้ซื้อไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำในการบำรุงรักษา หรือซ่อมบำรุงหม้อแปลงจากผู้ผลิต
3. กรณีที่หม้อแปลงได้รับการบำรุงรักษา ดัดแปลง แก้ไข หรือซ่อมด้วยวิธีการต่างๆ โดยบุคคลภายนอก
4. กรณีที่ลูกค้าไม่ได้ชำระค่าสินค้า หรือไม่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการชำระเงินที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือข้อตกลง
5. กรณีที่ซื้อหม้อแปลงผ่านคนกลาง และผู้ผลิตยังไม่ได้รับการชำระเงินค่าหม้อแปลง

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3.ปัจจัยความเสี่ยง

❖ ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงด้านการไม่ได้รับการต่อสัญญาของงานให้บริการบริหารจัดการ

การประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทนั้น ในแต่ละสัญญาที่ได้รับจะมีการระบุระยะเวลาการให้บริการไว้อย่างชัดเจน ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอายุสัญญาประมาณ 1-3 ปี และเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาของสัญญาดังกล่าวทางผู้ว่าจ้างที่เป็นทั้งหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชน ก็จะดำเนินการตามงบประมาณใหม่ของแต่ละหน่วยงาน ซึ่งมีทั้งการทำสัญญาว่าจ้างโดยตรงและการยื่นซองประกวดราคาตามข้อกำหนด (TOR) แบบ E-Bidding ซึ่งปัจจุบันธุรกิจบริการบริหารจัดการเป็นธุรกิจที่น่าสนใจและกำลังขยายตัวอย่างมาก ดังนั้นจึงมีโอกาสที่อาจจะมีคู่แข่งเข้ามาร่วมเสนอบริการหรือเข้าร่วมการเสนอประกวดราคาแข่งกับกลุ่มบริษัท และอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการแก่ลูกค้าได้

ปัจจุบันหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจได้มีการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประกวดราคาเป็นระบบการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) โดยมีการพิจารณาในส่วนของคุณภาพการให้บริการและผลงานที่ผ่านมาของผู้ให้บริการเป็นปัจจัยประกอบควบคู่กับราคาประมูล (Price Performance) พร้อมทั้งมีการทำการประเมินเพื่อส่งเสริมสินค้าและผู้ค้าที่มีคุณภาพ (Grading) โดยจะพิจารณาความพึงพอใจของผู้ใช้งาน คุณภาพในการดำเนินงานตามสัญญาและบริการหลังการขาย และนำผลการประเมินไปใช้เป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาผู้ได้รับการคัดเลือก ตามหลักเกณฑ์การพิจารณามีสัดส่วน เช่น ด้านราคาร้อยละ 60 ด้านเทคนิค ร้อยละ 30 และด้าน Grading ร้อยละ 10 เป็นต้น ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่ผ่านมาที่มีการพิจารณาเฉพาะราคาประมูลเพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ดังกล่าว จะส่งผลดีต่อกลุ่มบริษัทในการยื่นเสนอประกวดราคา เนื่องจากมีประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ไว้วางใจสำหรับหน่วยงานของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ทำให้มีโอกาสในการได้รับต่อสัญญาการให้บริการมากยิ่งขึ้น

กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการบริหารจัดการ โดยกำหนดให้มีขั้นตอนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานกับผู้บริหารของลูกค้า เพื่อรับฟังคำติชม และข้อคิดเห็นของการให้บริการด้านต่างๆ พร้อมทั้งมีการสำรวจความพึงพอใจลูกค้า โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และจัดทำแผนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างรวดเร็วและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อรักษาสถานะกลุ่มลูกค้าเดิมไว้อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากหลายๆ สัญญาของการให้บริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทได้รับการต่อสัญญามาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทยังมีแผนดำเนินการด้านการตลาดเพื่อขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ และขยายขอบเขตการให้บริการเพิ่มเติมโดยการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing : BPO) ในทุกส่วนงานตามที่ลูกค้าต้องการ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการทำธุรกิจและการเจริญเติบโตของกลุ่มบริษัทในอนาคต

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานวิศวกรรม

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากธุรกิจบริการงานวิศวกรรม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.54, 50.07 และ 41.89 ของรายได้รวม ในปี 2557, 2558 และปี 2559 ตามลำดับ โดยการดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของบริษัทนั้น เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการที่จัดทำสัญญาการให้บริการเป็นรายโครงการ เช่น การปักเสาพาดสายไฟฟ้าแรงสูงสำหรับการจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และ/หรือ สถานที่หรือแหล่งผลิตกระแสไฟฟ้าเชื่อมต่อไปยังสถานีไฟฟ้าย่อยของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งกระแสไฟฟ้า การย้ายระบบสายส่งกระแสไฟฟ้าลงใต้ดิน การติดตั้งระบบไฟส่องสว่างบนท้องถนน ตลอดจนการติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร เป็นต้น ซึ่งการให้บริการดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับนโยบาย งบประมาณ หรือแผนการลงทุนของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค หน่วยงานของรัฐ หรือภาคเอกชน เป็นหลัก

สำหรับในส่วนของการดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น เป็นการให้บริการงานวิศวกรรมในลักษณะของการรับจ้างเหมาคล้ายกับงานโครงการ อาทิเช่น การให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม การติดตั้งเสาส่งสัญญาณภายนอกอาคารทุกประเภทและบนดาดฟ้าอาคาร และการปรับปรุงและติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมให้แก่เสาส่งสัญญาณเดิม เป็นต้น ซึ่งการให้บริการในส่วนของวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมจะขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนในการขยายหรือปรับปรุงพัฒนาโครงข่ายสัญญาณของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก รวมทั้งนโยบายของภาครัฐในการขยายคลื่นความถี่

ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอหรือความไม่ต่อเนื่องของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมทั้ง 2 ประเภทในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเชื่อว่าทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม ถือเป็นระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็น และมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ดังจะเห็นได้จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ดังนั้นผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและเอกชนด้านระบบไฟฟ้าและโทรคมนาคมจะไม่ทำการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกเป็นไปได้น้อยมาก

ในส่วนความสามารถในการประมูลงานนั้น การให้บริการวิศวกรรมระบบไฟฟ้าส่วนใหญ่เป็นงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและบางส่วนเป็นงานของภาคเอกชน ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้ว่าจ้างเสมอมา และกลุ่มบริษัทไม่เคยมีประวัติอยู่ในรายชื่อผู้ไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือทีมงาน (Black List) ของผู้ว่าจ้างดังกล่าว ทำให้สามารถเข้าร่วมการประมูลงานและรับงานการให้บริการด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าจากหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเพิ่มขึ้นได้อีกอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับการให้บริการวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายชื่ออยู่ในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย ได้แก่ กลุ่มบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) รวมทั้งมีประสบการณ์และได้รับความไว้วางใจในการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น Ericson, Huawei และ Siemens เป็นต้น ประกอบกับมีผลงานที่ดีเสมอมา สามารถให้บริการที่มีคุณภาพและส่งมอบงานได้ตรงต่อเวลา จึงทำให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าว เป็นผลให้กลุ่มบริษัทได้รับงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเช่นกัน

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนที่เกิดจากค่าปรับจากการไม่สามารถส่งมอบงานบริการวิศวกรรมได้ทันตามกำหนดเวลาของลูกค้า

- ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการที่มีการทำสัญญาว่าจ้างแยกรายโครงการพร้อมทั้งกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานอย่างชัดเจน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 3 เดือนถึง 2 ปี ซึ่งในสัญญาดังกล่าวจะกำหนดอัตราค่าปรับหรือค่าเสียหายที่เกิดจากความล่าช้าของการส่งมอบงานได้ไม่ทันตามกำหนดเวลาของสัญญา ดังนั้นในกรณีที่การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทมีความล่าช้าเกิดขึ้นจากที่กำหนดไว้ในสัญญา อาจทำให้กลุ่มบริษัทต้องเสียค่าปรับหรือค่าเสียหาย ส่งผลให้มีภาระค่าใช้จ่ายหรือมีต้นทุนในการให้บริการด้านวิศวกรรมดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือการบอกเลิกสัญญาจากผู้ว่าจ้างได้ ทั้งนี้ที่ผ่านมาในปี 2558 และ 2559 กลุ่มบริษัทมีการส่งมอบงานการให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าล่าช้า ทำให้ต้องเสียค่าปรับความเสียหายเป็นจำนวนเงินเท่ากับ 0.31 ล้านบาท และ 0.15 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 และร้อยละ 0.01 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ตามลำดับ

กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลาดังกล่าวข้างต้น โดยมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติหรือขั้นตอนการดำเนินงานการให้บริการงานวิศวกรรมอย่างชัดเจน โดยกำหนดให้มีการประชุมหารือร่วมกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อร่วมวางแผนการให้บริการในแต่ละโครงการ พร้อมทั้งกำหนดขั้นตอนและวิธีการในการดำเนินงานให้อยู่ภายในกรอบระยะเวลาตามที่กำหนดไว้ในสัญญาการจ้างงาน โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจ ออกแบบ การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ การจัดหาผู้รับเหมาช่วง การกำหนดวิศวกรผู้ควบคุมงาน เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีการวางแผนการประสานงาน การติดตาม การตรวจสอบ และการส่งมอบงานตามขั้นตอนความสำเร็จของงานอย่างสม่ำเสมอ โดยวิศวกรผู้ควบคุมงานประจำโครงการในแต่ละพื้นที่จะจัดทำรายงานความคืบหน้าสำหรับการดำเนินงาน อุปสรรคหรือปัญหาที่เกิดขึ้นจริงในพื้นที่หน้างานในแต่ละโครงการให้ทางผู้บริหารทราบเป็นรายวันเพื่อจัดเก็บไว้เป็นเอกสารประกอบการจัดทำรายงานความคืบหน้าของโครงการ เพื่อนำเสนอความคืบหน้า รายงานปัญหาหรืออุปสรรคที่พบจากการดำเนินงานในโครงการนั้นๆ ให้ผู้ว่าจ้าง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะสามารถช่วยให้ทางผู้บริหารของกลุ่มบริษัทและผู้ว่าจ้างรับทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นที่อาจจะก่อให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบงาน และหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทันทั่วทั้งที่ หรือเจรจาต่อรองเพื่อขยายระยะเวลาในการดำเนินงานเพื่อให้สามารถส่งมอบงานโครงการได้ทันตามกำหนดเวลา

- ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการเช่นเดียวกับธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า แต่การทำสัญญาว่าจ้างจะแตกต่างกัน โดยกลุ่มบริษัทจะทำสัญญาว่าจ้างหลักในการให้บริการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย มีระยะเวลาของสัญญาหลัก 3 ปี และภายในช่วงระยะเวลาของสัญญาหลักดังกล่าวเมื่อผู้ว่าจ้างประสงค์จะให้กลุ่มบริษัทดำเนินการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม ก็จะแจ้งจำนวนและพื้นที่ที่ผู้ว่าจ้างต้องการเป็นครั้งๆ ไป ซึ่งในสัญญาหลักดังกล่าวจะกำหนดอัตราค่าปรับที่เกิดจากกรณีต่างๆ เช่น การไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามเวลาที่กำหนดไว้ในหนังสือสั่งงานหรืองานไม่ผ่านการตรวจรับมอบจากผู้ว่าจ้างหรือในช่วงระยะเวลารับประกันผลงานผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจต้องเสียค่าปรับ ส่งผลให้มีภาระค่าใช้จ่ายหรือมีต้นทุนในการให้บริการงานวิศวกรรมดังกล่าวเพิ่มขึ้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือการบอกเลิกสัญญาจากผู้ว่าจ้างได้เช่นกัน ทั้งนี้ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้ากว่ากำหนดเวลาหรือผลงานไม่ผ่านการตรวจรับจากผู้ว่าจ้างหรือไม่สามารถแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลารับประกันผลงาน จนทำให้ถูกเรียกเก็บค่าปรับจากผู้ว่าจ้าง

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นเช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า โดยมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติ วางแผนและกำหนดขั้นตอนการดำเนินงาน การประชุมหารือร่วมกัน การติดตามตรวจสอบ และการส่งมอบงานตามขั้นตอนความสำเร็จของงาน ภายในกำหนดระยะเวลาดำเนินงานที่ระบุไว้ในหนังสือสั่งงานแต่ละฉบับ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรทางด้านวิศวกร

การดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงบุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือทีมงานด้านวิศวกร ในการนำเสนอเพื่อเข้าประมูลงาน การออกแบบ การคำนวณต้นทุนโครงการ การลงนามรับรองแบบเพื่อยื่นขออนุญาตติดตั้ง และควบคุมการดำเนินงานตามขั้นตอนต่างๆ ของแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญาและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีทีมงานวิศวกรและผู้ควบคุมงานจำนวน 30 คน แบ่งเป็นวิศวกรงานไฟฟ้า 9 คน, วิศวกรงานโยธา 8 คน, วิศวกรงานโทรคมนาคม 4 คน, วิศวกรงานไฟฟ้า (พลังงานแสงอาทิตย์) 4 คน และผู้ควบคุมงานไฟฟ้าและงานโยธา 5 คน ดังนั้นหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถรักษาทีมงานด้านวิศวกรดังกล่าวให้อยู่กับกลุ่มบริษัทได้ ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรขององค์กรในทุกๆ สายงาน โดยเฉพาะทีมงานวิศวกรด้านการควบคุมงานสร้างและติดตั้งแต่ละประเภทงาน ซึ่งเป็นปัจจัยหรือกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวิศวกรดังกล่าว โดยการกำหนดระบบเงินเดือนและค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งงาน พร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจต่างๆ เพื่อเสริมสร้างให้บุคลากรมีความผูกพันและรักองค์กรในระยะยาว รวมทั้งมีนโยบายการกระจายอำนาจการบริหารงานและการหมุนเวียนการทำงานของทีมงานด้านวิศวกรเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายส่งเสริมให้มีการจัดการอบรมสัมมนาในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เพื่อเพิ่มเติมความรู้ความชำนาญให้แก่วิศวกรจนอยู่ในระดับที่สามารถทำงานทดแทนกันได้

ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีความเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่ประกาศใช้อยู่ในปัจจุบัน อาทิเช่น พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน และพระราชบัญญัติความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เป็นต้น ซึ่งการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงในแง่ของการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ ได้

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงมีการกำหนดนโยบายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ไว้อย่างครอบคลุมในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและคู่มือจริยธรรมธุรกิจ เพื่อสื่อสารให้พนักงานทุกระดับทราบและนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ประกอบกับการกำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดตามและทบทวน

ความสอดคล้องของการประกาศใช้กฎหมายใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้น กลุ่มบริษัทยังกำหนดให้มีการจัดตั้งหน่วยงานสำนักงานกฎหมายขึ้นเพื่อทำหน้าที่ควบคุม ติดตามและ เสนอแนะ การปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ตลอดจนการ จัดหาที่ปรึกษากฎหมายประจำบริษัทเพื่อทำหน้าที่ในการสนับสนุนการดำเนินงานด้านกฎหมายต่างๆ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก สามารถแบ่งประเภทของรายได้ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ รายได้ จากการให้บริการบริหารจัดการ และรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม โดยในปี 2558 และปี 2559 รายได้จากการ ให้บริการบริหารจัดการ มีลูกค้าหลักรายใหญ่จำนวน 1 ราย คือการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณ ร้อยละ 55.88 และร้อยละ 39.31 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ หรือเท่ากับประมาณร้อยละ 27.76 และร้อยละ 22.71 ของรายได้รวม ตามลำดับ สำหรับรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม มีลูกค้าหลักรายใหญ่ 1 ราย ซึ่งได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เช่นเดียวกัน คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 51.37 และร้อยละ 52.46 ของรายได้จาก การให้บริการงานวิศวกรรม หรือเท่ากับประมาณร้อยละ 25.85 และร้อยละ 21.97 ของรายได้รวม ตามลำดับ ดังนั้นกลุ่ม บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มาก

อย่างไรก็ดีลูกค้ารายใหญ่มียุทธศาสตร์การบริหารจัดการแบบแบ่งเขตหรือฝ่ายระบบงานต่างๆ ที่มีการ จัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานแต่ละเขตและฝ่ายระบบงานต่างๆ มีความเป็นอิสระในการพิจารณาการจัดซื้อจัดจ้างเป็น ของเขตและฝ่ายระบบงานตนเอง โดยการให้บริการบริหารจัดการจะพิจารณาจัดซื้อจัดจ้างแบบแบ่งตามเขตของการ ไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและสำหรับการให้บริการในส่วนของการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าจะพิจารณาจัดซื้อจัดจ้างจากการไฟฟ้า ส่วนภูมิภาคส่วนกลางที่แบ่งตามฝ่ายระบบงานต่างๆ ดังนั้นจึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้ให้บริการหรือพึ่งพิงการไฟฟ้าเขต ใดเขตหนึ่งหรือฝ่ายระบบงานใดฝ่ายระบบงานหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยขยายการประกอบ ธุรกิจจากการบริการบริหารจัดการบุคลากรเพียงอย่างเดียว มาเป็นการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing : BPO) ในทุกส่วนงานตามที่ลูกค้าต้องการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถทุ่มเทเวลา กับการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจให้กับธุรกิจหลัก เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงทั้งภายในประเทศและจาก ต่างประเทศ อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการบริการที่รวดเร็วและสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ส่งผล ให้องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องปรับตัว โดยตัดส่วนงานที่ไม่มีความเชี่ยวชาญไปใช้บริการ Outsource ตัวอย่างเช่น งานบริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) การให้บริการป้อนข้อมูล และด้านกระบวนการลงบัญชี เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการตอบสนองผลลัพธ์ (Output) ในการดำเนินงานทางธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่ง การขยายการให้บริการดังกล่าวช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัท ทำให้ รายได้รวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลให้สัดส่วนของรายได้จากลูกค้าหลักรายใหญ่ที่มีอยู่ในปัจจุบันลดลง ซึ่งจะ ทำให้กลุ่มบริษัทลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มาก

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างบุคลากรอันเนื่องมาจากนโยบายรัฐบาลในขณะที่อยู่ระหว่างสัญญาจ้าง

การประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจของกลุ่มบริษัท ต้องอาศัยแรงงานจำนวนมากในการดำเนินงาน ดังนั้นนโยบายของรัฐบาลตั้งแต่ปี 2555 ที่มีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ จะมีผลกระทบทางอ้อมต่อฐานอัตราค่าจ้างงานในระดับอื่นๆ ให้สูงขึ้นด้วย ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้น และหากในอนาคตรัฐบาลมีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นอีกในระหว่างระยะเวลาของสัญญาจ้าง กลุ่มบริษัทจะมีความเสี่ยงที่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าว และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท อีกทั้งหากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลยังไม่ได้รับงบประมาณเพิ่มเติมสำหรับค่าใช้จ่ายดังกล่าวตามนโยบายจากรัฐบาล อาจทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับค่าบริการเพิ่มเติมล่าช้าได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้กำหนดเงื่อนไขให้สามารถปรับอัตราค่าบริการได้ หากรัฐบาลมีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ นอกจากนี้ลักษณะสัญญาของกลุ่มบริษัท เป็นสัญญาระยะสั้นที่มีอายุสัญญาประมาณ 1 - 3 ปี ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถปรับขึ้นค่าบริการได้เมื่อมีการต่อสัญญาในแต่ละครั้ง และสามารถเรียกเก็บค่าจ้างบุคลากรเพิ่มเติมจากนโยบายดังกล่าวจากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลได้ครบทั้งจำนวน อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีการสำรองเงินทุนไว้ตลอดเวลาสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนอันเนื่องมาจากราคาวัสดุเปลี่ยนแปลงและผู้รับเหมาช่วงไม่มีคุณภาพ

เนื่องจากธุรกิจงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่จะต้องเสนอราคาในการให้บริการเป็นแบบรับเหมาเบ็ดเสร็จทั้งค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าจ้างแรงงานของโครงการ ดังนั้นการปรับตัวสูงขึ้นของค่าวัสดุอุปกรณ์จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการดำเนินงานในแต่ละโครงการสูงขึ้น นอกจากนี้อีกปัจจัยหนึ่งที่พบคือ การดำเนินงานและบริหารจัดการโครงการโดยผู้รับเหมาช่วงที่ไม่มีคุณภาพ อาจก่อให้เกิดปัญหาการขาดความเอาใจใส่ในการดำเนินงานและเกิดข้อผิดพลาดในการทำงานได้ นำมาซึ่งความล่าช้าของโครงการและงานที่ไม่มีคุณภาพ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการสอบทานราคาวัสดุอุปกรณ์กับผู้ค้าหลายรายเป็นประจำทุกเดือนเพื่อจัดทำราคากลางของกลุ่มบริษัท และมีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ค้าวัสดุหลายรายเพื่อสร้างอำนาจในการต่อรอง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีการจัดทำทะเบียนผู้ขายวัสดุแต่ละประเภทเพื่อใช้ในการเทียบราคาก่อนการสั่งซื้อวัสดุทุกครั้ง และจัดทำประมาณการจัดซื้อวัสดุล่วงหน้าเพื่อควบคุมราคาวัสดุให้คงที่ก่อนรับงาน อีกทั้งสำรองวัสดุบางประเภทเก็บไว้เพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว สำหรับในส่วนของผู้รับเหมาช่วงกลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อร่วมกับฝ่ายวิศวกรรมของกลุ่มบริษัทมีการจัดอบรมพัฒนาผู้รับเหมาช่วงอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาคุณภาพการทำงานและเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งให้ผู้รับเหมาช่วงสามารถดำเนินงานตามที่กลุ่มบริษัทกำหนดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการประเมินผู้รับเหมาช่วงก่อนการรับมอบงานจากผู้รับเหมาช่วงโดยฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท พร้อมทั้งแจ้งผลการประเมินให้ผู้รับเหมาช่วงทราบเพื่อประโยชน์ในการจ้างผู้รับเหมาช่วงในอนาคต อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีการกำหนดอัตราเบี้ยปรับในใบสั่งจ้างรับเหมาช่วง ในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญา เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว

❖ ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

การดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท มีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับใช้ในส่วนของการประมูลงาน การเตรียมงานโครงการ รวมถึงการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อการทำงานในแต่ละโครงการ ซึ่งเป็นขั้นตอนการดำเนินการก่อนที่จะได้รับชำระเงินจากลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างตามสัญญา นอกจากนี้ยังจะต้องมีเงินหมุนเวียนจำนวนหนึ่งเป็นเงินค้ำประกัน เพื่อรับประกันผลงานของกลุ่มบริษัทหลังจากส่งมอบงานเป็นที่เรียบร้อยแล้วอีกระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งจะได้รับเงินค้ำประกันดังกล่าวคืนเมื่อครบอายุการรับประกันผลงาน ประกอบกับการรับรู้รายได้ในแต่ละโครงการจะเป็นการรับรู้รายได้ตามความสำเร็จของงานซึ่งจะต้องมีการตรวจรับและส่งมอบงานตามระเบียบที่กำหนดไว้ในสัญญาการจ้างงาน ทั้งนี้ ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทใช้เงินทุนหมุนเวียนจากแหล่งเงินกู้ยืมเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องประมาณ 0.88, 0.81 และ 0.57 เท่า ในช่วงปี 2557, 2558 และ 2559

อย่างไรก็ดี เนื่องจากลักษณะงานบริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม ซึ่งใช้ระยะเวลาในการดำเนินการระยะสั้นโดยเฉลี่ยไม่เกิน 60 - 90 วัน และธุรกิจบริการบริหารจัดการมีระยะเวลาในการเก็บหนี้เป็นลักษณะเดือนต่อเดือน และลูกค้าของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมถึงบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ ซึ่งมีฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง มีกระบวนการชำระหนี้ตรงต่อเวลา ดังนั้นจึงทำให้กลุ่มบริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอ ในการชำระหนี้แก่สถาบันการเงินตามกำหนดเวลา ทำให้กลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากสถาบันการเงินต่างๆ มาโดยตลอด และเมื่อบริษัทฯ สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้แล้ว เงินที่ได้รับจากการระดมทุนส่วนหนึ่งจะนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้

ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมเป็นการให้บริการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีขั้นตอนการตรวจรับงานและการจัดเตรียมเอกสารประกอบการเบิกเงินค่างวดงานหลายขั้นตอน ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากการให้บริการได้ตรงตามขั้นความสำเร็จของงานที่วางแผนไว้ ส่งผลให้ตามงบการเงินกลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค้างก่อสร้างตามสัญญาที่ดำเนินการแล้วเสร็จแต่ยังมิได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นตามปริมาณงานบริการด้านโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้น และทำให้กลุ่มบริษัทมีวงจรมีเงินสดในปี 2557 จำนวน 74.40 วัน เนื่องจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการเปลี่ยนนโยบายการวางบิลจากเดิมที่สามารถเรียกเก็บได้ตามขั้นความสำเร็จของงานในแต่ละขั้นตอนมาเป็นให้วางบิลเรียกเก็บเงินได้เมื่องานใกล้สำเร็จแล้ว ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน โดยจำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นสำหรับการใช้หมุนเวียนในธุรกิจเพิ่มเติมในช่วงระยะเวลาดังกล่าวที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ ซึ่งความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทและอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถขยายการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทพยายามวางแผนการจัดระบบการจัดเตรียมเอกสารภายในของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถวางบิลเรียกเก็บเงินได้อย่างรวดเร็วเมื่อถึงกำหนดการวางบิล และพยายามเจรจากับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวถึงขั้นตอนการตรวจรับงานให้สอดคล้องกับระยะเวลาการส่งมอบงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถวางเอกสารการเรียกเก็บเงิน

ได้ตามกำหนดความสำเร็จของงาน เพื่อลดภาระลูกหนี้ค่าก่อสร้างที่ยังมิได้เรียกเก็บ (Unbill) ตามงบการเงินให้ลดลงและทำให้วงจรเงินสดของกลุ่มบริษัทสั้นลงเช่นกัน โดยในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีวงจรเงินสด จำนวน 63.77 วัน และปี 2559 จำนวน 41.05 วัน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มบริษัทมีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 5 แห่ง รวมจำนวนวงเงินทั้งสิ้น 3,279.49 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นวงเงินกู้ยืมระยะสั้น (PN / OD) และวงเงินหนังสือค้ำประกัน (LG) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีอัตราหนี้เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวรวม 1,268.44 ล้านบาท และมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดจากเงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวนรวมเท่ากับ 44.03 ล้านบาท ซึ่งภาระหนี้เงินกู้ยืมดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัว ซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR จากธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย ดังนั้นในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น ย่อมส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีภาระที่จะต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงินที่เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

อย่างไรก็ดี เมื่อบริษัทฯ สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้แล้ว เงินที่รับจากการระดมทุนส่วนหนึ่งจะนำมาลดภาระหนี้เงินกู้ยืมดังกล่าวบางส่วน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในอนาคตได้

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในการใช้ทรัพย์สินเป็นหลักประกันภาระหนี้สถาบันการเงินของบริษัท

ตามที่กลุ่มบริษัทมีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินจำนวน 5 แห่ง ซึ่งเดิมใช้ทรัพย์สินของบริษัทฯ บริษัทในเครือ และทรัพย์สินส่วนตัวของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เป็นหลักประกันภาระหนี้สถาบันการเงิน ต่อมาในปี 2558 ได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทเพื่อเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยดำเนินการซื้อทรัพย์สินที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจและขายทรัพย์สินที่ไม่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ ระหว่างบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เพื่อให้มีความชัดเจนในการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ แต่อย่างไรก็ตามทรัพย์สินส่วนใหญ่ดังกล่าวที่ขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ยังคงติดภาระเป็นหลักประกันภาระหนี้กับสถาบันการเงินอยู่ ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงเกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความประสงค์ที่จะนำทรัพย์สินดังกล่าวไปทำประโยชน์อย่างอื่นหรือไม่ยินยอมให้ใช้ทรัพย์สินนั้นเป็นหลักประกันภาระหนี้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการใช้วงเงินสินเชื่อของกลุ่มบริษัทหรือกลุ่มบริษัทอาจจะต้องหาทรัพย์สินอื่นมาเป็นหลักประกันภาระหนี้ดังกล่าวแทนหลักทรัพย์เดิม

อย่างไรก็ดีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในฐานะเจ้าของทรัพย์สินที่ใช้เป็นหลักประกันภาระหนี้สถาบันการเงิน ได้ออกหนังสือรับรองและยินยอมให้บริษัทฯ ทำนิติกรรมจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและที่ดินเปล่า ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เพื่อเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินที่ให้ออกเงินสินเชื่อแก่บริษัทฯ โดยไม่คิดค่าตอบแทนใดๆ ทั้งสิ้น จนกว่าบริษัทฯ จะหาหลักประกันอื่นใดมาทดแทนหรือยกเลิกวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้เดิมและสัญญาเงินกู้ใหม่ของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

จากข้อมูลตามงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีวงเงินสินเชื่อและภาระหนี้รวม 3,279.49 ล้านบาท และ 1,268.44 ล้านบาท ตามลำดับ ประกอบด้วยเงินกู้ยืมหมุนเวียนร้อยละ 80.01 และเงินกู้ยืมไม่หมุนเวียน

ร้อยละ 19.99 โดยเป็นภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวสำหรับการก่อสร้างอาคารสำนักงานใหม่จำนวน 49.69 ล้านบาท และดำเนินการกู้ยืมเงินระยะยาวสำหรับการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร อีกจำนวนประมาณ 740.50 ล้านบาท กลุ่มบริษัทจึงจะมีภาระที่จะต้องชำระดอกเบี้ยและเงินต้นของเงินกู้ยืมระยะยาวดังกล่าวให้แก่เจ้าหนี้สถาบันการเงินตามตารางการชำระหนี้ที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ยืม นอกจากนั้นยังจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ตามที่ได้ระบุในสัญญาเงินกู้ยืม ซึ่งหากผลประกอบการของกลุ่มบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ดังกล่าวได้ กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดหรืออาจจะถูกเรียกให้ชำระหนี้เงินต้นคืนทันทีทั้งจำนวน โดยเงื่อนไขที่สำคัญมีดังนี้

- การดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามสัญญาเงินเดิมและสัญญาเงินกู้ใหม่ของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะต้องดำรงอัตราส่วนทางการเงินตลอดอายุสัญญาเงินกู้ยืมดังนี้

สัญญาเงินกู้เดิม

- อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR Ratio) ในแต่ละปีในระดับไม่ต่ำกว่า 1.25 เท่า

สัญญาเงินกู้ใหม่

- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (DE Ratio) ในปี 2559 และปี 2560 ในระดับไม่เกิน 4.50 เท่า, ในปี 2561 ในระดับไม่เกิน 3.00 เท่า และตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป ในระดับไม่เกิน 2.00 เท่า ทั้งนี้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิให้นับเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นในการคำนวณอัตราส่วนดังกล่าว
- อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (DSCR Ratio) ในแต่ละปีในระดับไม่ต่ำกว่า 1.30 เท่า

อนึ่ง จากการพิจารณาทางการเงินภายในสำหรับงวดสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559 ก่อนการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และบริษัทย่อยโดยเบื้องต้นพบว่า บริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ ETEM อาจไม่สามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (DE Ratio) ตามเงื่อนไขที่กำหนดได้ เนื่องจากในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2559 ETEM มีเงินกู้ยืมระยะยาวและเจ้าหนี้การค้ำซึ่งเกิดจากการก่อสร้างโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้นมาก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้ดำเนินการขอผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวกับสถาบันการเงินเรียบร้อยแล้ว โดยสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ให้การสนับสนุนวงเงินกู้ยืมระยะยาวดังกล่าวพิจารณาแล้วเห็นว่า ETEM ยังสามารถชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาสินเชื่อ ดังนั้น จึงยังไม่ใช้สิทธิในเหตุผิดนัดต่อ ETEM โดยยังคงสงวนสิทธิในการดำเนินการใดๆ ตามสัญญาสินเชื่อไว้ทุกประการ

ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ เชื่อมั่นว่า ETEM มีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะจ่ายชำระเจ้าหนี้การค้ำซึ่งเกิดขึ้นในช่วงปลายปี 2559 ซึ่งเมื่อชำระคืนเจ้าหนี้การค้ำดังกล่าวแล้ว ก็จะส่งผลให้ ETEM สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้

นอกจากนี้ จากการที่กลุ่มบริษัทได้เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์นั้น จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดรับจากการจำหน่ายไฟฟ้าที่ค่อนข้างสม่ำเสมอเป็นระยะเวลา 25 ปี ซึ่งกลุ่มบริษัทจะดำเนินการวางแผนทางการเงินและติดตามผลการดำเนินงานทั้งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจว่ากลุ่มบริษัทจะมีกระแสเงินสดที่เพียงพอสำหรับการชำระภาระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืม และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ยืมได้

- การรักษาสัดส่วนการถือหุ้นตามสัญญาเงินกู้ใหม่ของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

กลุ่มบริษัทจะต้องรักษาสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นหลักไว้ในจำนวนที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของทุนที่ได้รับชำระแล้วของบริษัท ตลอดระยะเวลาของสัญญาเงินกู้ยืม โดยผู้ถือหุ้นหลักตามสัญญาเงินกู้ของบริษัทฯ ได้แก่ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด และผู้ถือหุ้นหลักของ ETEM ได้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถรักษาสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นหลักดังกล่าว ผู้ถือหุ้นหลักของกลุ่มบริษัทจึงได้ลงนามในสัญญาห้ามเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น ซึ่งกำหนดเงื่อนไขและข้อตกลงเกี่ยวกับการถือครองหุ้นให้สอดคล้องกับเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้

- การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วตามสัญญาเงินกู้ใหม่ของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

บริษัทฯ จะต้องดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 390.00 ล้านบาท หากบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งจะส่งผลให้โครงสร้างเงินทุนของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลง โดยบริษัทฯ จะต้องจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อเพิ่มทุนชำระแล้วอีก 180.00 ล้านบาท (จากทุนชำระแล้วก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้จำนวน 210.00 ล้านบาท) เพื่อมิให้เป็นภาระผิดเงื่อนไขตามสัญญาเงินกู้ดังกล่าว ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากการต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วอีก 180.00 ล้านบาท บริษัทฯ จะดำเนินการเจรจากับสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ให้สินเชื่อให้รับรวมส่วนเกินมูลค่าหุ้นเป็นส่วนหนึ่งของทุนชำระแล้วเพื่อลดจำนวนหุ้นที่จะต้องเพิ่มทุน อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถดำเนินการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และไม่จำเป็นต้องเพิ่มทุนชำระแล้วตามเงื่อนไขดังกล่าว

❖ ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

ความเสี่ยงจากการที่ปริมาณพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้จริงของโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ต่ำกว่าปริมาณพลังงานไฟฟ้าตามที่ประมาณการไว้

เนื่องจากปริมาณพลังงานไฟฟ้าที่ผลิตได้จากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของผู้ประกอบการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์โดยทั่วไป จะขึ้นอยู่กับผลกระทบหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายในที่สามารถควบคุมได้และปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ โดยปัจจัยภายในที่สำคัญ ได้แก่ ประสิทธิภาพและอายุการใช้งานของแผงเซลล์แสงอาทิตย์และอินเวอร์เตอร์รวมทั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในระบบผลิตไฟฟ้าและอุปกรณ์เชื่อมต่อ ปริมาณการสูญเสียที่เกิดขึ้นในระบบการผลิตไฟฟ้า และปัญหาด้านเทคนิคในกระบวนการผลิตไฟฟ้า เป็นต้น สำหรับปัจจัยภายนอกที่สำคัญ ได้แก่ ความเข้มของแสงอาทิตย์ การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ และภัยธรรมชาติต่างๆ เช่น อุทกภัย อัคคีภัย และวาตภัย เป็นต้น โดยปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่จะสามารถผลิตปริมาณพลังงานไฟฟ้าได้ต่ำกว่าปริมาณพลังงานไฟฟ้าตามที่ประมาณการไว้ตามการพิจารณาลงทุน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประโยชน์ของกลุ่มบริษัท

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวที่เกิดจากผลกระทบหลายปัจจัยทั้งจากปัจจัยภายในที่สามารถควบคุมได้และปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ จึงได้วางแผนการรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดจากปัจจัยภายในโดยการสั่งซื้อแผงเซลล์แสงอาทิตย์ที่เป็นอุปกรณ์หลักที่สำคัญในการผลิตพลังงานไฟฟ้าของโครงการ จากผู้ผลิตที่

มีรายชื่ออยู่ใน Vendor List ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและรับประกันประสิทธิภาพของแผงเซลล์แสงอาทิตย์ตลอดอายุของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง (EPC Contractor) โดยมีการรับประกันประสิทธิภาพการผลิตไฟฟ้า (Performance Ratio) ให้กับกลุ่มบริษัทเป็นระยะเวลา 1 ปีหลังส่งมอบงาน และทำสัญญาว่าจ้างดำเนินงานและบำรุงรักษาอุปกรณ์ (O&M) เพื่อรับประกันประสิทธิภาพของการผลิตกระแสไฟฟ้าจากผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นระยะเวลา 2 ปี โดยจะพิจารณาต่อสัญญาเป็นรายครั้งไป สำหรับในส่วนของการรับประกันความเสี่ยงที่อาจเกิดจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ที่เกิดจากภัยธรรมชาตินั้น ทางกลุ่มบริษัทจะทำการซื้อประกันภัยประเภทความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All risk) ของโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทุกโครงการ เพื่อช่วยลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นได้ในระดับหนึ่ง

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

กลุ่มบริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร กำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญาและกำลังการผลิตติดตั้งรวม 16.47 เมกะวัตต์ ซึ่งการดำเนินการในโครงการดังกล่าว กลุ่มบริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ เช่น พระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. 2518 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติการประกอบกิจการพลังงาน พ.ศ. 2550 และระเบียบคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (“กกพ.”) เป็นต้น อาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามได้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ และส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรสุทธิจากการลงทุนในโครงการใหม่

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทที่มีทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัท และทีมที่ปรึกษาทางกฎหมาย พร้อมทั้งทีมงานที่ปรึกษาโครงการที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในหลายๆ โครงการทั้งในประเทศและต่างประเทศ และมีกระบวนการในการดำเนินการโครงการที่มีลำดับขั้นตอนที่ทำให้เชื่อมั่นได้ว่าจะสามารถดำเนินการตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจได้อย่างครบครัน

ความเสี่ยงในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นและจำนวนหุ้นที่ถือของผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

เนื่องจากตามเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้มีข้อกำหนดว่าห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นจนเป็นเหตุให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง และห้ามเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นที่ถือเหลือน้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด จนกว่าผู้ผลิตไฟฟ้าจะจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี ดังนั้น หากผู้ถือหุ้นของบริษัทและ ETEM มีการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นจนเข้าข่ายผิดเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ก็จะส่งผลให้บริษัทและ ETEM อาจถูกพิจารณายกเลิกสัญญาซื้อขายไฟฟ้า และเกิดความเสียหายต่อการประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัทฯ

ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้มีบริษัทฯ และ ETEM ทำผิดเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าดังกล่าว ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งได้แก่นายไกรวินท์ เลখনันท์และบริษัท วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด รวมทั้งผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นกลุ่มครอบครัว และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ร่วมกันลงนามในสัญญาห้ามเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น ซึ่งกำหนดเงื่อนไขและข้อตกลงเกี่ยวกับการถือหุ้นของตน โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นของตนมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

และผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นกลุ่มครอบครัว และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัทฯ จะไม่ขายหุ้นที่ถืออยู่จนหมดสภาพการเป็นผู้ถือหุ้น จนกว่าบริษัทฯ จะได้จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี

ความเสี่ยงจากการไม่สามารถขอรับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนย้อนหลังของโครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด ได้

หลักเกณฑ์การอนุมัติโครงการของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้มีการกำหนดอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนจดทะเบียนของบริษัทที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนไว้ไม่เกิน 3 : 1 จึงส่งผลให้โครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนแบบมีเงื่อนไข โดยบริษัทฯ จะต้องดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 100.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมแล้วเป็นไม่น้อยกว่า 280.00 ล้านบาท จึงจะได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนเพื่อเริ่มใช้สิทธิประโยชน์ และบริษัทฯ จะต้องดำเนินการชำระเต็มมูลค่าหุ้นก่อนเปิดดำเนินการ (36 เดือนนับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม) จากเงื่อนไขดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ จะได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนของโครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด ก็ต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 280.00 ล้านบาท ตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนด

จากผลกระทบข้างต้น ทำให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการยื่นคำขอใช้สิทธิประโยชน์ย้อนหลังถึงตั้งแต่วันที่บริษัทฯ ยื่นคำขอรับการส่งเสริมการลงทุนของโครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด ต่อคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อขอยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรนำเข้าอุปกรณ์ในการก่อสร้างโรงไฟฟ้าย้อนหลังที่บริษัทฯ ได้นำเข้ามาก่อนการได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนของโครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด และขอยกเว้นการนำรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าของโครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด ที่เกิดขึ้นก่อนการได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนของโครงการสหกรณ์การเกษตรวิชนานคร จำกัด มารวมคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล

ทั้งนี้ การอนุมัติสิทธิประโยชน์ย้อนหลังดังกล่าว ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งบริษัทฯ จะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้รับการอนุมัติ จะส่งผลให้บริษัทฯ ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ย้อนหลังข้างต้น

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทได้มีการยื่นขอใช้สิทธิประโยชน์ย้อนหลังสำหรับโครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมอุตสาหกรรมคลองน้ำใส จำกัด, โครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด และโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด และได้รับการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนทุกโครงการ

❖ ความเสี่ยงด้านอื่นๆ

ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มครอบครัวเลขวรนนท์ รวมถึง บริษัท วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 57.33 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงอาจทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัทขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าวเป็นหลัก และทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง

ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการ รวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทฯ มีความเป็นมาตรฐานตรวจสอบได้ง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 10 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของ บริษัทฯ ให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนี้แล้ว บริษัทฯ ได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีส่วนได้เสีย โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในการอนุมัติให้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามที่คาดการณ์ไว้หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นขอรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2559 โดยบริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวซอรี จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของ บริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อยซึ่งขึ้นกับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทฯ จึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีคุณสมบัติตามข้อ 5 (ก) คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนยื่นคำขอและมีกำไรสุทธิในปีล่าสุดและมีกำไรสุทธิในงวดสะสมก่อนยื่นคำขอ โดยมีได้ใช้คุณสมบัติตามข้อ 5 (ข) คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนยื่นคำขอและมีมูลค่าหุ้นสามัญตามราคาตลาดทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท

ความเสี่ยงในเรื่องการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้จำนวนหุ้นของบริษัทฯ จะเพิ่มขึ้นอีก 140.00 ล้านหุ้น จาก 420.00 ล้านหุ้น รวมเป็น 560.00 ล้านหุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) หรือคิดเป็นการลดลงของส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (Earning Per Share Dilution) และสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้น (Control Dilution) ร้อยละ 25.00 ซึ่งจะส่งผลให้อัตรากำไรต่อหุ้นของบริษัทฯ ในอนาคตลดลงเนื่องจากจำนวนหุ้นที่ใช้เป็นฐานในการคำนวณเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทยังมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) ของโครงการทำงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคมคงค้างอยู่ประกอบกับมีสัญญางานให้บริการบริหารจัดการให้กับหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ที่มีความมั่นคง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทคาดว่าในระยะยาวกลุ่มบริษัทจะได้รับผลดีจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยเงินที่ได้จะนำไปใช้ในการหมุนเวียนสำหรับงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีการพึ่งพิงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินลดลง ทำให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินลดลงส่งผลให้กำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในอนาคตเพื่อชดเชยกับผลกระทบจากจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว

4.ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 237.72 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ดังนี้

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)				
1	ที่ดินและส่วนปรับปรุง 1.1 โฉนดเลขที่ 249771 เนื้อที่รวม 1 งาน 68 ตารางวา และโฉนดเลขที่ 129706 เนื้อที่รวม 2 งานที่ตั้งอำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 1.2 โฉนดเลขที่ 31120 เนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 62.7 ตารางวา ที่ตั้งอำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี	เจ้าของ เจ้าของ	34,632,000 21,350,481	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
2	อาคารและส่วนปรับปรุง 2.1 อาคารสำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ	56,020,098	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
3	เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	2,595,982	ไม่มี
4	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	18,112,643	ไม่มี
5	ยานพาหนะ – ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	9,507,750	สัญญาเช่าทางการเงิน
6	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	604,444,498	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
7	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	47,520	ไม่มี
	รวม		746,710,972	
บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด				
8	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	48,480	ไม่มี
9	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	287,064,409	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด				
10	ยานพาหนะ	เจ้าของ	1,848,181	ไม่มี
11	ยานพาหนะ – ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	เจ้าของ	10,014,308	สัญญาเช่าทางการเงิน
12	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	10,133	ไม่มี
	รวม		298,985,511	
	รวม		1,045,696,483	

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 3,368,736 บาท โดยรายการดังกล่าว ได้แก่ ระบบคอมพิวเตอร์ และสิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ

สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสัญญาที่สำคัญดังนี้

สัญญาเช่าพื้นที่ :

กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาเช่าใช้พื้นที่หลายฉบับ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีสัญญาที่สำคัญดังนี้

- **สัญญาเช่าอาคารที่พักอาศัยกับบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด**

คู่สัญญา	: ฝ่ายที่ 1 : บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายที่ 2 : บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เช่า” หรือ “บริษัทฯ”
ชื่อสัญญา	: สัญญาเช่าอาคารที่พักอาศัย
วันที่ลงนาม	: 1 สิงหาคม 2559
สาระสำคัญของสัญญา	: ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่พักรับรองผู้บริหารของบริษัทฯ
เงื่อนไขที่สำคัญ	- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า - หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที - หากประสงค์จะเช่าต่อ ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน - เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า
พื้นที่เช่า	: ที่ดินโฉนดเลขที่ 4414 ตำบลวังทองหลาง อำเภอวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร พร้อมสิ่งปลูกสร้างบ้านตึก 3 ชั้น เลขที่ 554/12 ซอยรวมคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร พื้นที่ใช้สอย 246.40 ตารางเมตร
ค่าเช่าและค่าบริการ	: ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 54,000 บาท
ระยะเวลาสัญญา	: สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2560)

- **สัญญาเช่าอาคารสำนักงานพร้อมโรงจอดรถ และโกดังเก็บของกับบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด**

คู่สัญญา	: ฝ่ายที่ 1 : บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายที่ 2 : บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เช่า” หรือ “บริษัทฯ”
ชื่อสัญญา	: สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน โรงจอดรถและโกดังเก็บของ

วันที่ลงนาม : 1 สิงหาคม 2559

สาระสำคัญของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานวิศวกรรม พร้อมทั้งเป็นสวัสดิการให้กับพนักงาน อีกทั้งเพื่อเก็บสินค้าและอุปกรณ์อื่นๆ ของบริษัทฯ

เงื่อนไขที่สำคัญ

- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า
- หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที
- หากผู้เช่าประสงค์จะต่อระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าจะแจ้งความจำนงค์มาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนระยะเวลาการเช่าสิ้นสุดลง เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้ระยะเวลาสัญญาเช่ามีผลต่อไปตามกำหนดระยะเวลาที่ผู้เช่าร้องขอ
- เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า

พื้นที่เช่า : ที่ดินโฉนดเลขที่ 28754 ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี พร้อมสิ่งปลูกสร้างเป็นโกดัง พื้นที่ใช้สอย 909.83 ตารางเมตร

ค่าเช่าและค่าบริการ : ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 94,000 บาท

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2560)

● **สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของกับบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด**

คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ “ผู้ให้เช่า”

ฝ่ายที่ 2 : บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เช่า” หรือ “บริษัทฯ”

ชื่อสัญญา : สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของ

วันที่ลงนาม : 1 สิงหาคม 2559

สาระสำคัญของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อเป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่ในการเก็บเอกสารและอุปกรณ์ต่างๆ

เงื่อนไขที่สำคัญ

- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า
- หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที
- หากผู้เช่าประสงค์จะต่อระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าจะแจ้งความจำนงค์มาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนระยะเวลาการเช่าสิ้นสุดลง เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน และคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้ระยะเวลาสัญญาเช่ามีผลต่อไปตามกำหนดระยะเวลาที่ผู้เช่าร้องขอ

- เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า

พื้นที่เช่า : โฉนดเลขที่ 57841, 57842, 47688, 9483 และ 9475 ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี รวม 5 โฉนด มีพื้นที่รวม 4-2-55.4 ไร่ และมีพื้นที่ใช้สอยรวม 1,766.70 ตารางเมตร

ค่าเช่าและค่าบริการ : ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 200,000 บาท

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2560)

● สัญญาประกันอัคคีภัยอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัทฯ

คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เอาประกัน” หรือ “บริษัทฯ”
ฝ่ายที่ 2 : บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้รับประกัน”

วันทำสัญญาประกันภัย : 2 พฤศจิกายน 2559

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 2 พฤศจิกายน 2559 ถึงวันที่ 2 พฤศจิกายน 2560)

ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย : สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) อาคารสำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา อำเภอ บางกะปิ กรุงเทพมหานคร

ขอบเขตการรับประกัน :

- ไฟไหม้ แต่ไม่รวมถึงความเสียหายจากแรงระเบิดที่เกิดจากไฟไหม้ ความเสียหายโดยตรงหรือโดยอ้อมจากแผ่นดินไหว ความเสียหายที่เกิดจากการบุดเน่า หรือการระอุตามธรรมชาติ หรือการลุกไหม้ขึ้นเองที่เกิดจากตัวทรัพย์สิน หรือเกิดจากทรัพย์สินนั้นอยู่ในระหว่างกรรมวิธีใดๆ ซึ่งใช้ความร้อนหรือการทำให้แห้ง
- พัดผ่า
- แรงระเบิดของแก๊ส ที่ใช้สำหรับทำแสงสว่างหรือประโยชน์เพื่อการอยู่อาศัยเท่านั้น ไม่รวมถึงความเสียหายจากการระเบิดของแก๊สจากแผ่นดินไหว

วงเงินคุ้มครอง : 37,037,545 บาท

ผู้รับประกัน : ธนาครากสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มิได้มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่อยู่ระหว่างการฟ้องร้อง ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับผลกระทบในทางลบหรือต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**ข้อมูลทั่วไป****ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท**

ชื่อบริษัท	: บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000014
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 59/21-22 หมู่ที่ 1 ถนนเลี้ยวเมือง ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี สุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์ :	0 7729 5316-8
โทรสาร :	0 7729 5319-20
ที่ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพฯ	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์ :	0 2158 2000
โทรสาร :	0 2158 2000
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจ, บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า และระบบโทรคมนาคม รวมถึงธุรกิจพลังงานทดแทนจากไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
เว็บไซต์บริษัท	: www.eastern-groups.com
ทุนจดทะเบียน	: 280 ล้านบาท / 560 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	: 210 ล้านบาท / 420 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105550107880
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 2000
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการ และธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์
ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0845550003204
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 2000
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาคารบี เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : 0 2009 9000

โทรสาร : 0 2009 9991

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพรัชวอเตอร์เอน์สคูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้น 15 บางกอกซิติ้ทาวเวอร์ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : 0 2344 1000

โทรสาร : 0 2286 5050