



บริษัท บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

Eastern Technical Engineering Public Co.,Ltd.

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “ETE”) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการ, ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม, ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์, รวมถึงธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ได้แก่

กลุ่มที่ 1 ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”) ประกอบด้วย งานบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”) งานบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing หรือ “BPO”) และ งานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ (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”)

กลุ่มที่ 4 ธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading หรือ “TD”)

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 280.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท โดยเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560

วิสัยทัศน์ การกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินงาน

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นสู่การขยายธุรกิจ พัฒนาองค์กร เพิ่มคุณภาพผลงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและรักษาผลประโยชน์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างสูงสุด

พันธกิจ

1. เพิ่มช่องทางการดำเนินงาน กลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทฯ ทั้งธุรกิจบริการบริหารจัดการ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมและธุรกิจพลังงานทดแทนและมุ่งเน้นขยายกลุ่มธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้อง
2. บริหารงานโดยใช้ทรัพยากรและต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ตลอดจนการเพิ่มและขยายแหล่งเงินทุนในการจัดการธุรกิจหลักและเพื่อการขยายธุรกิจใหม่
3. ให้บริการโดยเน้นคุณภาพ เพื่อสร้างความประทับใจสูงสุดในการให้บริการแก่ลูกค้า
4. พัฒนาองค์กรและบุคลากรด้วยระบบการบริหารจัดการภายในให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยควบคุมกระบวนการทำงาน ด้วยตัวชี้วัดผลงาน และพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
5. ประกอบธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลมีความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม



บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

Eastern Technical Engineering Public Co.,Ltd.

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

บริษัท บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “ETE”) ก่อตั้งโดยนายไรวินท์ เลขวรรณันท์ ในปี 2540 ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้วยทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจหลักเกี่ยวกับงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) ซึ่งได้แก่การให้คำปรึกษา ตรวจสอบออกแบบ พร้อมจัดหาอุปกรณ์ และติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้า โดยเริ่มต้นจากการรับงานติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 22kV และ 33kV ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในพื้นที่ภาคตะวันออกและภาคใต้ และติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง ตลอดจนระบบหม้อแปลงไฟฟ้าให้กลุ่มผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมและโรงแรมในพื้นที่ภาคใต้ จากนั้นในปี 2543 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ธุรกิจงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) โดยเริ่มต้นจากการให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าสำหรับหม้อแปลงของเสาส่งสัญญาณให้กับกลุ่ม บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (“AIS”) และกลุ่มบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ (“TA Orange”) ซึ่งปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นกลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (“TRUE”) และในช่วงเวลาเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เริ่มรับงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมด้วย ต่อมาในปี 2547 บริษัทฯ ได้เข้าสู่ธุรกิจบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”) โดยเริ่มต้นจากการให้บริการจัดหาบุคลากรในตำแหน่งผู้ปฏิบัติงานด้านระบบไฟฟ้า ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยช่างควบคุมงานของช่างควบคุมงานประจำการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าเป็นอย่างดี

ต่อมา ในปี 2550 บริษัทฯ ได้ขยายการดำเนินงานในธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร โดยผู้บริหารของบริษัทฯ ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง 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 อย่างไรก็ดี 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 และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนจดหน่วยไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคในปี 2551 ต่อมาในปี 2552 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็น บริษัทมหาชน ตามนโยบายของผู้บริหารที่มีเป้าหมายจะนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า และสร้างความภาคภูมิใจให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และในปี 2552 นี้ บริษัทฯ ยังได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างสำหรับงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับงานติดตั้งและปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นับว่าเป็นโอกาสในการพัฒนาเทคนิคและการให้บริการด้านการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นต้นมา

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 (เดิมชื่อ บริษัท อี.ที.อี. แพลเตอร์ จำกัด) เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 34.82 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์

นอกจากความมุ่งมั่นในการพัฒนาการให้บริการของธุรกิจเดิมให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นแล้ว กลุ่มบริษัทยังได้มีการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังที่จะสร้างความเติบโต และความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัท 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)

ต่อมาในปี 2560 บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560 หุ้นสามัญจำนวน 560,000,000 หุ้น ด้วยทุนจดทะเบียน 280.00 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 280.00 ล้านบาท

รวมทั้งเริ่มจดทะเบียนก่อตั้ง 2 บริษัท คือ บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี จำกัด เพื่อรองรับในการขยายงานโครงการก่อสร้างโรงงานไฟฟ้าผลิตจากพลังงานแสงอาทิตย์ และการประกอบกิจการในธุรกิจด้านพลังงานอื่น ๆ ด้วยทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (ทุนชำระแล้ว 12,500,000 บาท) และบริษัท โกลว์ เทคดิ้ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อประกอบกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย ด้วยทุนจดทะเบียน 40.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 100 บาท (ทุนชำระแล้ว 10,000,000 บาท)

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2540	: เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยนายไรวินท์ 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”) และกลุ่มบริษัททีเอ ออเรนจ์ (“TA Orange”) และในช่วงเวลาเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เริ่มรับงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม
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 โดยเริ่มเข้าสู่ธุรกิจให้บริการในกลุ่มงานจดหน่วยไฟฟ้าและงานอ่านมาตรประจำ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไทย สปีดี คาร์ จำกัด (“TSDC”) เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 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	เหตุการณ์ที่สำคัญ
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 เริ่มให้บริการงานอ่านมาตรฐานประจำปีของการประปาส่วนภูมิภาค และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนงานจดหน่วยไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)
ปี 2552	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 56.00 ล้านบาท เป็น 101.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,010,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อรับงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับหน่วยงานที่จ้างการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
ปี 2553	บริษัทฯ ได้ขยายการบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าได้ดิน โดยได้รับงานโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าได้ดิน 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 - TSDM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5.00 ล้านบาท เป็น 6.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ปี เหตุการณ์ที่สำคัญ

- ปี 2558 :
- บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 7.00 ล้านบาท เป็น 124.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,240,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ
 - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 11.00 ล้านบาท เป็น 135.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
 - TSDM 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 ซื้อหุ้นของ TSDM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 6.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียน และซื้อหุ้นของ ETEM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 22.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียน จากผู้ถือหุ้นและผู้บริหารเดิมของทั้ง 2 บริษัท ส่งผลให้บริษัททั้งสองแห่งดังกล่าวมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยเป็นการรวมธุรกิจภายใต้อำนาจควบคุมเดียวกัน (Business Combination Under Common Control) เพื่อปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
 - ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 8.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.27
 - TSDM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 24.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.80
 - นายไรวินท์ เลขวรรณท์ (“นายไรวินท์”) เปลี่ยนแปลงการถือครองหุ้นในบริษัทฯ จากเดิมถือครองในฐานะบุคคลในสัดส่วนร้อยละ 91.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ เหลือร้อยละ 52.49 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ โดยให้ บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทของนายไรวินท์) ถือครองในสัดส่วนร้อยละ 34.82 และนางงา เลทิน (มารดาของนายไรวินท์ และปัจจุบันได้เปลี่ยนนามสกุลเป็น นางงา เลขวรรณท์) 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 ของจำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้ว

ปี เหตุการณ์ที่สำคัญ

ของบริษัทฯ โดยขายหุ้นให้แก่บุคคลภายนอกและผู้บริหารรวมทั้งสิ้น 12 คน ที่ราคา 1.20 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นราคาที่สูงกว่าราคาของผู้ประเมินอิสระประเมินไว้ ณ ช่วงเวลาดังกล่าว อย่างไรก็ตาม อำนาจการควบคุมบริษัทฯ ไม่ได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากนายไรวินท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด บริษัทของนายไรวินท์ ยังคงถือครองหุ้นของบริษัทฯ รวมกันเท่ากับร้อยละ 70.26 ของจำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ

- บริษัทฯ และ ETEM เข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.)

ปี 2559 : - บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพมหานคร จากเขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร มาอยู่ที่เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ

- ณ วันที่ 21 เมษายน 2559 คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานได้ดำเนินการจับสลาก และประกาศผลเอกชนที่ได้รับสิทธิเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรอย่างเป็นทางการ ในวันที่ 26 เมษายน 2559 ซึ่งบริษัทฯ และ ETEM ได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ในกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ ส่งผลให้บริษัทฯ และ ETEM เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์

- 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 เอนเนอร์จี จำกัด (“ETEG”) จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ ที่ราคา 23.71 บาทต่อหุ้น ซึ่งเท่ากับมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้นของบริษัทดังกล่าว ณ 30 สิงหาคม 2559

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	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 ล้านบาทจากทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 80.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
ปี 2560	- บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560 หุ้นสามัญจำนวน 560,000,000 หุ้น ด้วยทุนจดทะเบียน 280.00 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 280.00 ล้านบาท - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท คือ บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี้ จำกัด ("ETG") เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับในการขยายงานโครงการก่อสร้างโรงงานไฟฟ้าผลิตจากพลังงานแสงอาทิตย์ และการประกอบกิจการในธุรกิจด้านพลังงานอื่น ๆ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท โกลว์ เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ("GTS") เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียน 40.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อประกอบกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

โครงสร้างของกลุ่มบริษัท

จากการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจและการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อแบ่งแยกการดำเนินธุรกิจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมกันทั้งสิ้น 5 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 เลขรนนท์, นายชานนท์ พฤกประสงค์, นางสาวชุตিকা สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิเพชร, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

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

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย สปีดี้ เมเนจเม้นท์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ
วันที่ก่อตั้ง	: 19 มิถุนายน 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายไรวินท์ เลขรนนท์, นายชานนท์ พฤกประสงค์, นางสาวชุตিকা สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิเพชร, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

3. บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี จำกัด (“ETG”)

ชื่อบริษัท	: บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานอื่น ๆ
วันที่ก่อตั้ง	: 4 พฤษภาคม 2560
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายรชต ยอดบางเตย, นางสาวประไพ พิมพา, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

4. บริษัท โกลว์ เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“GTS”)

ชื่อบริษัท	: บริษัท โกลว์ เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย
วันที่ก่อตั้ง	: 5 พฤษภาคม 2560
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายรชต ยอดบางเตย, นางสาวประไพ พิมพา, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

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

ธุรกิจของ TSDM กลุ่มบริษัทมีนโยบายเพื่อประกอบธุรกิจบริการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 TSDM มีการให้บริการเฉพาะรถเช่าแก่บริษัทฯ เพียงรายเดียว จำนวนทั้งสิ้น 24 คัน

ธุรกิจของ ETG กลุ่มบริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานอื่น ๆ

ธุรกิจของ GTS กลุ่มบริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ คือ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 26.97 และร้อยละ 26.11 ของทุนจดทะเบียน ตามลำดับ โดยบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด เป็นบริษัท บริหารจัดการเงินลงทุนโดยนายไรวินท์และพี่น้องของนายไรวินท์เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของ ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งได้แก่ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะประกอบธุรกิจทับซ้อนกันกับบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้ง 2 รายข้างต้น จึงได้ทำสัญญากับบริษัทฯ ว่าจะไม่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันกับกลุ่มบริษัทรวมถึงธุรกิจอื่นของกลุ่มบริษัทในอนาคต รวมทั้งจะไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในกลุ่มบริษัท หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนแบบไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการหรือรับจ้างหรือเป็นผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการใดที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะเพื่อประโยชน์ตนหรือประโยชน์ผู้อื่น โดยหากผู้ถือหุ้นใหญ่เห็นโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวในอนาคต จะพิจารณาให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบกิจการนั้น ๆ ซึ่งสัญญานี้มีผลผูกพันจนกว่านายไรวินท์ เลขวรรณท์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องตามนิยาม ของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 จะถือหุ้นรวมกันต่ำกว่าร้อยละ 10.00 ของ ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และไม่มีท่านใดดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือกรรมการของบริษัท

ทั้งนี้ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด ได้ทำสัญญากับบริษัทฯ ว่า จะรักษาสัดส่วน การถือหุ้นมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ จนกว่าบริษัทฯ จะได้จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบ เชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี เพื่อป้องกันมิให้บริษัทฯ ทำผิดเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ซึ่งมี ข้อกำหนดห้ามมิให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นจนเป็นเหตุให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง และห้ามเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นที่ถือเหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ จนกว่าบริษัทฯ จะได้ จ่ายกระแสไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์แล้วเป็นระยะเวลา 3 ปี และผู้ถือหุ้นทั้ง 2 รายดังกล่าวยังได้จัดทำสัญญากับบริษัทฯ ว่า จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ ตลอดอายุสัญญาให้สินเชื่อ สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อป้องกันมิให้บริษัทฯ ทำผิดเงื่อนไขตามสัญญาให้สินเชื่อดังกล่าว

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน บริษัท นูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ETE”) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัท”) ประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการ, ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม, ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์, รวมถึงธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย โดยลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 4 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”)

กลุ่มที่ 4 ธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading หรือ “TD”)

โครงสร้างรายได้จำแนกตามประเภทของการดำเนินธุรกิจในปี 2558 ถึงปี 2560 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของรายได้ (หน่วย : ล้านบาท)	งบการเงินรวมปี 2558 มูลค่า เปอร์เซ็นต์		งบการเงินรวม ปี 2559 มูลค่า เปอร์เซ็นต์		งบการเงินรวม ปี 2560 มูลค่า เปอร์เซ็นต์	
รายได้จากบริการบริหารจัดการ						
- บริหารจัดการบุคลากร	757.67	47.52 %	775.98	54.79 %	709.76	44.76 %
- บริหารจัดการระบบงานธุรกิจ	30.33	1.90 %	42.37	2.99 %	45.34	2.86 %
รวมรายได้จากบริการบริหารจัดการ	788.00	49.42 %	818.35	57.78 %	755.10	47.62 %
รายได้จากบริการงานวิศวกรรม						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	533.57	33.46 %	407.04	28.74 %	551.60	34.79 %
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	264.76	16.61 %	186.28	13.15 %	146.64	9.25 %
รวมรายได้จากบริการงานวิศวกรรม	798.33	50.07 %	593.33	41.89 %	698.24	44.04 %
รายได้จากพลังงานทดแทนจาก พลังงานแสงอาทิตย์	-	-	-	-	126.91	8.00 %
รายได้อื่น	8.14	0.51 %	4.73	0.33 %	5.33	0.34 %
รายได้รวม	1594.47	100.00 %	1,416.41	100.00 %	1,585.59	100.00 %

หมายเหตุ : รายได้อื่นของกลุ่มบริษัท ได้แก่ รายได้จากดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ รายได้จากสินไหมทดแทน รายได้จากการขายสินค้า กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้จากการให้เช่ายนต์ เป็นต้น

ในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มบริษัท มีความได้เปรียบทางธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

1. **การดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย** : กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีโอกาสที่จะขยายงานในส่วนของธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งได้
2. **ผู้บริหาร และทีมงานที่มีประสบการณ์รวมถึงมีความรู้ที่หลากหลาย สามารถต่อยอดธุรกิจจากธุรกิจเดิมได้ ทำให้ได้รับความเชื่อถือทั้งจากภาครัฐ และเอกชน** : กลุ่มบริษัท มีผู้บริหาร รวมถึงทีมงานที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่เป็นเวลานาน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถทำงานบรรลุเป้าหมายที่ลูกค้าต้องการได้ ด้วยเหตุนี้เองกลุ่มบริษัทจึงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวาง จนได้รับมอบหมายให้ทำงานหลายๆ โครงการอย่างต่อเนื่อง
3. **โอกาสในการเพิ่มช่องทางการรับงาน** : ด้วยกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจที่มีความหลากหลาย รวมถึงผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์กับธุรกิจที่ดำเนินการเฉพาะทาง ทำให้กลุ่มบริษัทมีโอกาสรับงานที่เกี่ยวข้องกับงานเดิมได้มากขึ้น อีกทั้งจากประสบการณ์และผลงานที่ได้รับความไว้วางใจทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถขยายงานได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงยังได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนเป็นคู่ค้ากับอีกหลายๆ หน่วยงาน ทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งส่งผลต่อโอกาสการรับงานในอนาคตของกลุ่มบริษัทค่อนข้างมาก

ลักษณะผลิตภัณฑ์ และบริการ

❖ 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 : 2015 ในการดำเนินการประสานงานดูแลพนักงานให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิด ตลอดจนอายุสัญญาทั้งนี้รายได้หลักของกลุ่มบริษัทมาจากการให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ซึ่งในปี 2560 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้ของการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 44.76 และร้อยละ 2.86 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดของการให้บริการในแต่ละรูปแบบ ดังนี้

1) การบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”)

กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรของลูกค้าแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการบุคลากรสำหรับกลุ่มตำแหน่งงานที่ลูกค้าไม่ได้กำหนดให้มีทักษะเฉพาะทางเป็นหลัก ได้แก่ พนักงานธุรการ

พนักงานขับรถ พนักงานช่างทั่วไป และพนักงานทั่วไป รวมถึงตำแหน่งงานที่ลูกค้าบางรายกำหนดให้มีทักษะเฉพาะทาง เช่น วิศวกร เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความคล่องตัวและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและการจัดหาพนักงานทดแทนของลูกค้า

ลักษณะการให้บริการของกลุ่มบริษัท



กลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ให้กับลูกค้า เพื่อให้บริการบริหารจัดการกลุ่มพนักงานตามที่ลูกค้ากำหนด โดยกลุ่มบริษัทจะเข้าไปทำหน้าที่ให้บริการเสมือนเป็นแผนกทรัพยากรบุคคล (Human Resource Department) สำหรับกลุ่มพนักงานในส่วนงานที่ได้รับมอบหมายให้บริหารจัดการ โดยกลุ่มบริษัทมีหน้าที่บริหารจัดการให้ลูกค้ามีพนักงานพร้อมปฏิบัติงานตามที่กำหนด ทั้งตามจำนวนและคุณสมบัติที่ตกลงกันในสัญญาภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งกลุ่มบริษัทสามารถให้บริการได้ตั้งแต่ขั้นตอนการสรรหาและทดสอบพนักงานเพื่อให้ได้พนักงานที่มีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด ตั้งแต่ระดับพนักงานปฏิบัติงานไปจนถึงระดับผู้จัดการ หรือรับโอนพนักงานเดิมจากลูกค้าเพื่อบริหารจัดการต่อภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท รวมถึงการจัดเตรียมพนักงานสำรองในระดับปฏิบัติงานทั่วไป และจัดส่งพนักงานดังกล่าวเข้าทำงานแทนพนักงานที่มีการขาดงาน ลางาน หรือลาออก โดยมีการจัดทีมผู้ประสานงานคอยดูแลการทำงานของพนักงานดังกล่าวตลอดอายุสัญญา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่หยุดชะงักเนื่องจากการขาดแคลนพนักงาน รวมถึงการบริหารจัดการด้านการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานตามที่กฎหมายแรงงานและตามสัญญาที่ลูกค้ากำหนด

ณ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนกว่า 60 องค์กร โดยมีพนักงานที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทกว่า 5,000 คนต่อปี โดยมีรายละเอียดตามตารางด้านล่างดังนี้

(หน่วย : คน)

ตำแหน่งพนักงาน	31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2559		31 ธันวาคม 2560	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. พนักงานช่างเทคนิค	3,190	60.65	3,190	60.65	2,632	63.25
2. พนักงานธุรการ/บันทึกข้อมูล/เลขานุการ	1,190	22.62	1,190	22.62	985	23.67
3. พนักงานขับรถยนต์	536	10.19	536	10.19	310	7.45
4. วิศวกร	112	2.13	112	2.13	70	1.68
5. พนักงานประชาสัมพันธ์/พนักงานต้อนรับ/ พนักงานอำนวยความสะดวก/พนักงาน ประสานงาน/พนักงานคอมพิวเตอร์/พนักงาน รับ-ส่งเอกสาร/พนักงานการเงิน	232	4.41	232	4.41	164	3.94
รวมจำนวนพนักงาน	5,260	100.00	5,260	100.00	4,161	100

ตลอดระยะเวลากว่า 10 ปี ที่กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรนั้น กลุ่มบริษัทได้มีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทจึงได้รับความไว้วางใจทั้งจากกลุ่มลูกค้าเดิมที่มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และสามารถขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ได้เพิ่มขึ้นตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา โดยลูกค้าที่ใช้บริการในลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิต, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, กรมสรรพากร และธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.51 ของรายได้จากธุรกิจบริการบริหารจัดการ หรือเท่ากับร้อยละ 45.00% ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในปี 2560 ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมถึงองค์กรภาคเอกชนได้มีนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) เพื่อดำเนินการแทนในส่วนที่ไม่ใช่หน้าที่หลักของหน่วยงานเพิ่มขึ้นอีกด้วย

ภาพตัวอย่างธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากรของกลุ่มบริษัทที่เข้าทำงานให้กับลูกค้า



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

ธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (“Business Process Outsourcing” หรือ “BPO”) เป็นการขยายขอบเขตการให้บริการมาจากธุรกิจบริการจัดการบุคลากร (Manpower Management) เพียงอย่างเดียว สู่การเป็นผู้ให้บริการด้านการบริหารจัดการงานทั้งระบบ

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

สำหรับลักษณะงานในปัจจุบันที่กลุ่มบริษัทให้บริการ ได้แก่ การบริหารจัดการจุดหน่วยไฟฟ้า, การบริหารจัดการงานอ่านมาตรประปา รวมถึงให้บริการด้านการรับบันทึกข้อมูลทุกรูปแบบทั้งแบบรายการและรายเดือน หรือตามรูปแบบที่ลูกค้ากำหนด เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัทจะต้องดำเนินการจัดหาอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพสูงสำหรับการบริหารจัดการข้อมูล ตลอดจนจัดอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจในงาน เพื่อให้พนักงานของกลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามที่ลูกค้ากำหนด โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, และการประปาส่วนภูมิภาค เป็นต้น

การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ



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

งานบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ เป็นการให้บริการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

ภาวะอุตสาหกรรม ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource)

ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ได้แก่ การให้บริการเคลื่อนย้ายหน้าที่, งาน, หน่วยงาน หรือบุคลากรจากผู้ว่าจ้างมาบริหารจัดการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้ สำหรับในประเทศไทยธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการดำเนินงานเป็นระยะเวลานานแล้ว โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปแบบของการจ้างบริษัท รักษาความปลอดภัย, การจ้างบริษัททำความสะอาด, การจ้างบริษัทรับเหมาช่วงในงานก่อสร้าง ไปจนถึงระดับแรงงานที่มีทักษะเฉพาะทาง เช่น บุคลากรด้าน IT, ช่างเทคนิค และพนักงานธุรการ เป็นต้น โดยในปี 2551 สมาองค์กรลูกจ้างพัฒนาแรงงานแห่งประเทศไทยได้ทำการสำรวจรัฐวิสาหกิจกว่า 63 แห่งทั่วประเทศพบว่า มีการจ้างเหมาช่วงพนักงานจากบริษัทเอกชนเป็นจำนวนกว่า 20,000 คน¹ อย่างไรก็ตามปัจจุบันยังไม่มี การสำรวจภาพรวมมูลค่าตลาดของธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ในประเทศไทยเพิ่มเติม

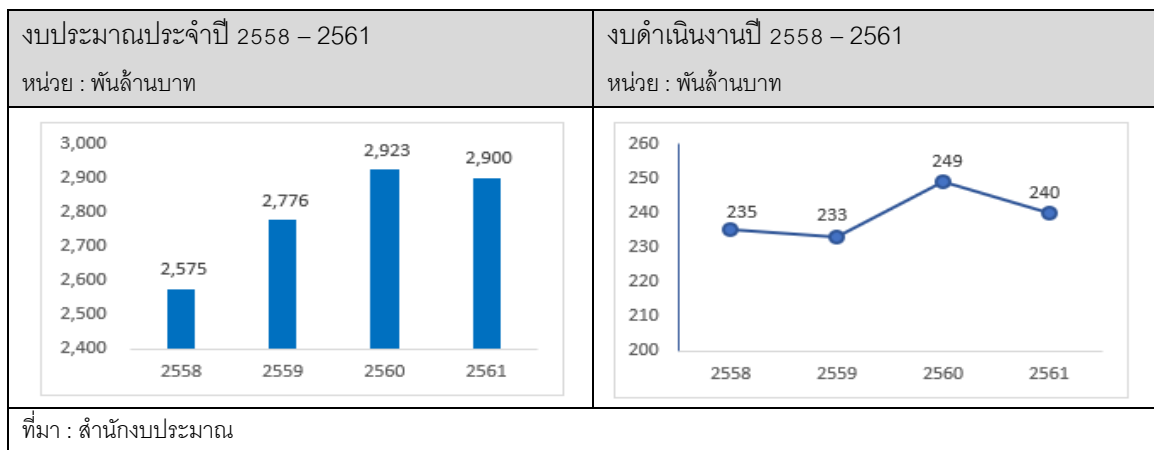
ในส่วนของการจ้างงานในลักษณะของการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) นั้น มีแนวโน้มการเติบโตจากกลุ่มลูกค้าภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ภาครัฐได้มีนโยบายให้จ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) โดยมีการกำหนดเรื่องการปรับโครงสร้างองค์กรภาครัฐไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2540 – 2544) ที่ผลักดันให้มีการปรับลดตำแหน่งข้าราชการและลูกจ้างประจำลง ส่งผลให้ตลอดช่วง 10 ปีที่ผ่านมา นั้น กำลังคนของภาครัฐเพิ่มขึ้นเกือบร้อยละ 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

ในปี 2560 คณะรัฐมนตรี ได้มีมติเห็นชอบแนวทางการทดแทนข้าราชการเกษียณอายุด้วยการจ้างงานรูปแบบอื่น เพื่อลดการบรรจุทดแทนอัตราว่าง โดยคำนึงถึงความจำเป็นและประสิทธิภาพของงานในสายอัตราสนับสนุนตำแหน่งทั่วไป เช่น เจ้าหน้าที่พนักงานธุรการ เจ้าหน้าที่งานการเงินและบัญชี เจ้าหน้าที่พนักงานพัสดุ เป็นต้น โดยกำหนดให้ทดแทนอัตราว่างจากผลเกษียณอายุของข้าราชการด้วยการจ้างงานรูปแบบอื่นทั้งหมด ยกเว้นตำแหน่งประเภททั่วไประดับอาวุโส ให้เว้นการทดแทนอัตราว่าง

¹ ที่มา : หนังสือพิมพ์มติชน ฉบับวันที่ 13 พฤศจิกายน 2551

จากข้อมูลงบประมาณประจำปี 2558 – 2561 จะเห็นได้ว่า ในแต่ละปีภาครัฐมีนโยบายเพิ่มงบประมาณในการลงทุนของแต่ละหน่วยงานมากขึ้น เพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยงบประมาณสำหรับจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) นั้นนับเป็นส่วนหนึ่งของงบประมาณประจำปีโดยจะอยู่ภายใต้งบประมาณสำหรับการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงาน ดังนั้นการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (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 ทุ่มเทเวลา และความคิดทั้งหมดกับธุรกิจหลักขององค์กร อย่างไรก็ตามในปัจจุบันองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชนส่วนใหญ่ในประเทศไทย เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการทุ่มเทการบริหารจัดการและการวางแผนกลยุทธ์ในธุรกิจหลักขององค์กร เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ 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

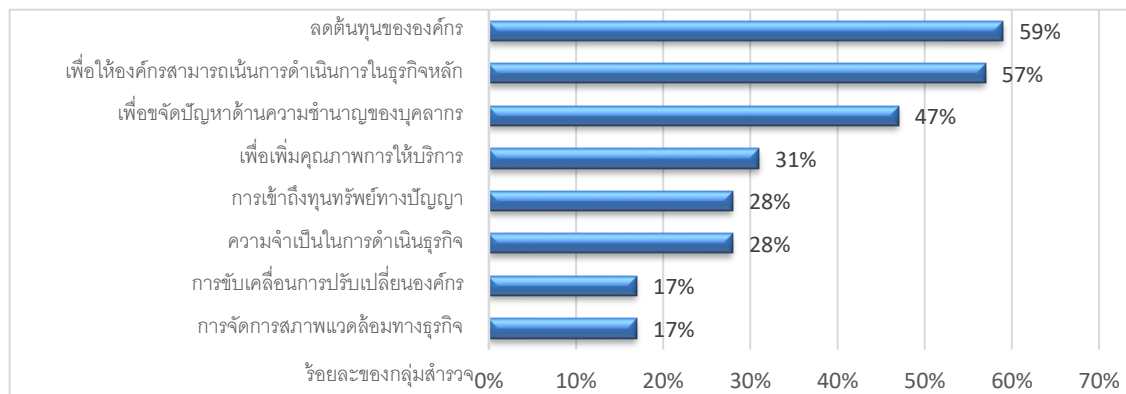
³⁾ บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ด้านกระบวนการทำงาน หมายถึง การรับจ้างบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ซึ่งบริการดังกล่าวจะเน้นด้านการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (Business Process) เป็นหลัก

⁴⁾ บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ด้านบุคลากร หมายถึง การรับจ้างบริการบริหารจัดการบุคลากร

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

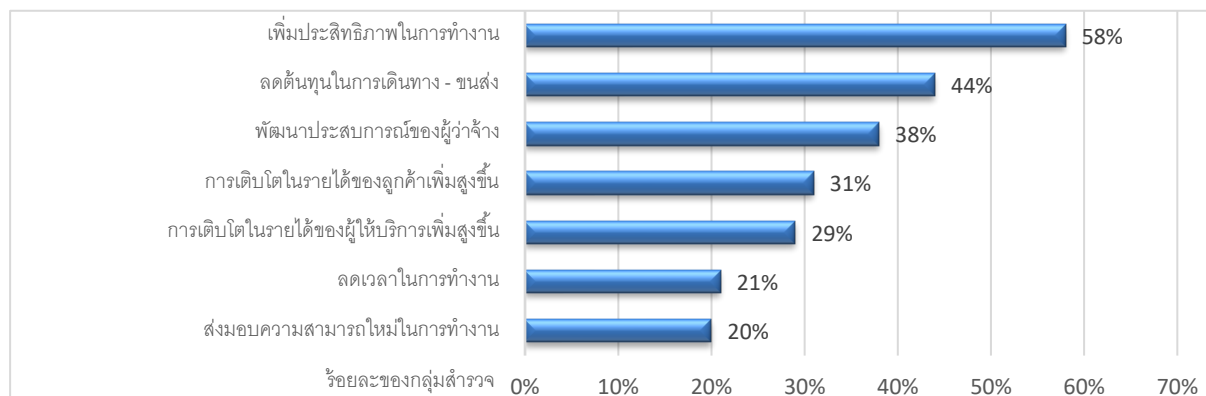
ปัจจัยที่มีส่วนสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจเอาท์ซอร์ส

ปัจจุบันองค์กรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการใช้บริการเอาท์ซอร์สเป็นอย่างมาก กว่า 59% เลือกใช้บริการเอาท์ซอร์สเพื่อบริหารจัดการและลดต้นทุนในการดำเนินงาน นอกจากนี้กว่า 57% เลือกใช้บริการเอาท์ซอร์สเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานในธุรกิจหลักที่สูงขึ้น ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรและความยั่งยืนขององค์กรดีขึ้นเช่นกัน การให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ดังกล่าว ส่งผลให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) สามารถเอื้อประโยชน์ให้แก่องค์กรต่างๆ ได้ดังนี้



ที่มา: Deloitte Consulting LLP, 2016 Global Outsourcing Survey

นอกจากนี้ ปัจจุบันหลายองค์กรได้ปรับเปลี่ยนจากการจ้างบริการบริหารจัดการเพียงแค่เอาท์ซอร์สในการดำเนินงาน เป็นการจ้างบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ Business Process Outsourcing (BPO) ซึ่งบริการดังกล่าวจะเน้นด้านการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจโดยใช้ระบบซอฟต์แวร์ (Software) และฮาร์ดแวร์ (Hardware) ควบคู่การทำงานของเอาท์ซอร์ส โดยกว่า 58% เห็นว่าการเลือกใช้บริการดังกล่าวสามารถเพิ่มคุณภาพของงานให้ดีขึ้นได้ และกว่า 44% เห็นว่าการเลือกใช้บริการดังกล่าวสามารถลดต้นทุนในการขนส่งได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ยังมีเหตุผลอื่นๆ อีกมากมาย



ที่มา: Deloitte Consulting LLP, 2016 Global Outsourcing Survey

จากเหตุผลข้างต้น จึงส่งผลให้ธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท มีการเติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ทั้งในกลุ่มลูกค้าภาครัฐและเอกชนในหลากหลายอุตสาหกรรม เช่น กลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ กลุ่มธุรกิจโรงแรม กลุ่มธุรกิจให้บริการสื่อสารโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจหลักทรัพย์และการลงทุน กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต และกลุ่มธุรกิจให้บริการ เป็นต้น

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

1.1 ผู้ประกอบการขนาดใหญ่

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่า ในอุตสาหกรรมกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ที่มุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจในประเทศไทยนั้น มีผู้ให้บริการประมาณ 20 – 30 ราย โดยแบ่งเป็นผู้ให้บริการรายใหญ่ประมาณ 10 ราย ที่สามารถให้บริการจัดหาบุคลากรที่หลากหลายกลุ่มอาชีพ และสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) แก่ลูกค้า ซึ่งกลุ่มผู้ให้บริการดังกล่าวมักมีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนและมีคุณสมบัติตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้ เช่น ผ่านการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัทก็จัดอยู่ในประเภทผู้ให้บริการรายใหญ่ของอุตสาหกรรมนี้ด้วย

1.2 ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก

สำหรับผู้ให้บริการขนาดกลางซึ่งมีจำนวนประมาณ 10 รายนั้น จะมีการให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ที่หลากหลายกลุ่มอาชีพ และบางรายมีการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) เช่นเดียวกับผู้ประกอบการรายใหญ่ แต่จะมีขอบเขตความหลากหลายของกลุ่มอาชีพที่ให้บริการน้อยกว่า และมีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่าผู้ให้บริการรายใหญ่ ในส่วนของผู้ให้บริการขนาดเล็กนั้น ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีการบริหารจัดการบุคลากร (MM) เฉพาะสายงานที่ตนเองมีความชำนาญ และไม่สามารถรับงานที่มีมูลค่าสูงได้ เนื่องจากลูกค้ามักมีการกำหนดคุณสมบัติเรื่องทุนจดทะเบียนขั้นต่ำของผู้เข้าประกวดราคาไว้ด้วย โดยผู้บริหารประเมินแล้วว่าไม่ใช่คู่แข่งที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจในอดีต มีการแข่งขันในด้านราคาเป็นหลัก เนื่องจากในอดีตการประมูลงานของกลุ่มลูกค้าดังกล่าว จะต้องผ่านการสอบราคาหรือการประกวดราคาตามระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของแต่ละหน่วยงาน อย่างไรก็ตาม นับตั้งแต่ปี 2558 กรมบัญชีกลางได้พัฒนาระบบการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาเพื่อแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ซึ่งได้มีการกำหนดให้ต้องพิจารณาคุณภาพการให้บริการควบคู่กับราคาประมูล (Price Performance) ซึ่งแตกต่างจากระบบการประกวดราคาแบบเดิม ที่จะมีการพิจารณาด้านราคา (Price) เพียงอย่างเดียว ส่งผลให้การแข่งขันในด้านราคามีความรุนแรงลดลง แต่มีการแข่งขันกันในด้านคุณภาพของการให้บริการเพิ่มขึ้น และหากเป็นผู้ให้บริการที่ได้รับคะแนนประเมินที่ดีจากลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจดังเช่นกลุ่มบริษัทด้วยแล้วนั้น ย่อมมีโอกาสที่จะได้รับการพิจารณาให้เป็นผู้ให้บริการในระบบการประกวดราคาแบบใหม่นี้เพิ่มขึ้นเช่นกัน

ในส่วนการแข่งขันในกลุ่มลูกค้าภาคเอกชนนั้นระดับการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้ให้บริการกับลูกค้ามักจะมีความสัมพันธ์กันมายาวนานทำให้มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และไม่นิยมเปลี่ยนแปลงผู้ให้บริการเว้นแต่ในกรณีที่ผู้ให้บริการรายเดิมดำนินงานหรือให้บริการไม่มีคุณภาพหรือการปรับราคาค่าบริการเพิ่มขึ้นอย่างมาก ดังนั้น ผู้ให้บริการที่สามารถเข้าไปนำเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนและสามารถรักษาระดับคุณภาพการให้บริการได้อย่างต่อเนื่องนั้น 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 , ธุรกิจด้านการบิน และธุรกิจโทรคมนาคม เป็นหลัก

ทั้งนี้ ในปี 2558 ถึง 2560 ลูกค้าของกลุ่มบริษัทสำหรับกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) สามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท	2558		2559		2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
หน่วยงานราชการ	105.08	13.34	145.16	17.74	160.14	21.21
รัฐวิสาหกิจ	640.99	81.34	595.59	72.78	553.47	73.30
บริษัทเอกชน	41.93	5.32	77.61	9.48	41.49	5.49
รวมรายได้จากการให้บริการ	788.00	100.00	818.35	100.00	755.10	100.00

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

ทีมงานฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัทจะเป็นผู้ติดต่อเข้าเสนอบริการให้กับลูกค้า โดยมีทีมงานฝ่ายประสานงานขายเป็นผู้สนับสนุนด้านข้อมูลเพื่อใช้ในการนำเสนอต่อลูกค้า สำหรับช่องทางและวิธีการติดต่อลูกค้าของฝ่ายการตลาดขึ้นอยู่กับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าซึ่งแบ่งเป็น 2 วิธีการหลักคือ การเข้าเสนอบริการโดยตรง และการสอบราคาหรือการประกวดราคา

1. **การเข้าเสนอบริการโดยตรง** : ลูกค้าที่ใช้วิธีการติดต่อโดยตรงส่วนมากเป็นลูกค้าในภาคเอกชนเป็นหลัก ซึ่งกลุ่มบริษัทจะต้องขอขึ้นทะเบียนในบัญชีคู่ค้า (Vendor List) ของลูกค้าก่อนเข้าเสนอบริการ จากนั้นในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อกลุ่มบริษัทเพื่อให้เข้าไปเสนอการบริการและเจรจาต่อรองเงื่อนไขการให้บริการ
2. **การเสนอบริการโดยผ่านขั้นตอนการสอบราคา การประกวดราคาและการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์** : ลูกค้าที่ใช้วิธีการดังกล่าว ได้แก่ หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งบริษัทเอกชนขนาดใหญ่บางแห่ง โดยลูกค้าจะประกาศความต้องการจัดจ้างผ่านเว็บไซต์ เช่น เว็บไซต์ของหน่วยงาน หรือเว็บไซต์ของกรมบัญชีกลาง เป็นต้น รวมทั้งช่องทางอื่นๆ เช่น การปิดประกาศที่หน่วยงาน หรือการออกหนังสือเชิญประกวดราคา ซึ่งเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของภาครัฐหรือกฎหมายของแต่ละหน่วยงาน

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทมีการใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายเพื่อใช้ในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิม โดยการให้บริการที่มีคุณภาพ ประทับใจ และมุ่งสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ผสมกับการขยายตลาดสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านการตลาด

- 1.1 กลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ: นับเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท เนื่องจากแนวโน้มของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีการปรับนโยบายมาใช้การบริหารจัดการบุคลากรจากภายนอกองค์กร (MM) และบริการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (BPO) มากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานด้านการให้บริการแก่ประชาชน และช่วยให้องค์กรสามารถมุ่งทำในสิ่งที่เป้าหมายหลัก โดยกลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์การดำเนินงานด้านการตลาดดังนี้
 - ศึกษาอัตราการว่างงานในแต่ละอาชีพของประเทศไทย เพื่อมองหาโอกาสและเพิ่มยอดขายตลาดงาน ให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ในอาชีพที่มีศักยภาพและการเติบโตเป็นที่ต้องการของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
 - นำเสนอบริการเพื่อเพิ่มทางเลือกในการดำเนินงานให้กับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่ละหน่วยงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า โดยมีวัตถุประสงค์ให้ผู้ใช้บริการได้รับการบริการที่มีคุณภาพ และมีประสิทธิภาพด้วยความรวดเร็ว เพื่อสร้างความประทับใจแก่ผู้มาใช้บริการ
 - ติดตามงบประมาณประจำปีของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่ละหน่วยงาน พร้อมทั้งจัดทำโครงการประกวดราคาเพื่อนำเสนอการให้บริการและยื่นประมูลโครงการ
 - ติดตามการประชาสัมพันธ์งานจ้างบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจของแต่ละหน่วยงานอย่างใกล้ชิด
 - ให้ความสำคัญในการบริการอย่างมีระบบและมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว รวมทั้งมีการติดต่อลูกค้าอยู่อย่างสม่ำเสมอเพื่อทราบถึงปัญหาในการให้บริการ และนำมาใช้เป็น

ข้อมูลในการปรับปรุงการทำงานเพื่อให้การบริการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อโอกาสในการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทในอนาคต เนื่องจากการประกวดราคาในปัจจุบันมีการพิจารณาคุณภาพในการให้บริการเพิ่มขึ้น จากเดิมที่มีการให้ความสำคัญในด้านราคาค่าบริการเพียงอย่างเดียว

1.2 กลุ่มลูกค้าเอกชน: กลุ่มบริษัทเล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจบริการบริหารจัดการ แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว ที่มีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์การดำเนินงานด้านการตลาดดังนี้

- ศึกษาอัตราการว่างงานในแต่ละอาชีพของประเทศไทย เพื่อมองหาโอกาส และขยายตลาดงานบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ในอาชีพที่มีศักยภาพรองรับการเติบโตและเป็นที่ต้องการของภาคเอกชน
- ขยายฐานลูกค้าโดยการแนะนำจากลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัท ตลอดจนศึกษา วางเป้าหมาย และจัดทำแผนการตลาดและแผนการขาย เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเอกชนแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งติดต่อลูกค้า เพื่อนำเสนอบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- สร้างโอกาสในการให้บริการกับบริษัทต่างๆ โดยการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าโดยตรง โดยมุ่งเน้นลูกค้าในลักษณะงานใกล้เคียงกับงานบริการที่ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ให้บริการแก่ภาครัฐอยู่ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า โดยการนำเสนอจะมุ่งเน้นการทำความเข้าใจถึงรูปแบบการทำงานของ บริษัทลูกค้า และวางระบบการจัดการอย่างครบวงจร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของแต่ละบริษัท ตลอดจนการควบคุมงบประมาณ และแก้ไขปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะทางในการดำเนินงาน
- จัดทำเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทเพื่อเป็นการแนะนำข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มบริษัท และให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการของกลุ่มบริษัทกับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ (www.eastern-groups.com)

2. กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการวางระบบการบริหารจัดการที่มุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและการพัฒนาระบบบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้ในการควบคุมการให้บริการที่มีคุณภาพ ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการใช้บริการ และกลุ่มบริษัทสามารถรักษาระดับลูกค้าปัจจุบันได้ รวมทั้งอาจได้รับโอกาสในการแนะนำจากลูกค้าเดิมไปยังลูกค้าใหม่ ซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าและสร้างโอกาสทางธุรกิจให้แก่กลุ่มบริษัทได้ ในอนาคต โดยกลุ่มบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากการบริหารจัดการของบริษัทฯ ที่ได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 อีกทั้งมีการให้ลูกค้าประเมินผลการให้บริการของกลุ่มบริษัททุกครั้ง เพื่อนำไปใช้ปรับปรุงแก้ไขคุณภาพในการให้บริการและกระบวนการทำงานของกลุ่มบริษัท โดยมีเป้าหมายคือ การสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

3. กลยุทธ์ด้านบุคลากร

เนื่องจากทรัพยากรด้านบุคลากรโดยเฉพาะพนักงานภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) เพราะการให้บริการของกลุ่มบริษัทจะดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพได้ ก็ต่อเมื่อพนักงานซึ่งเป็นผู้ให้บริการมีทักษะและความสามารถในการทำงานที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงให้ความสำคัญในการจัดฝึกอบรมพนักงาน ทั้งในเรื่องคุณภาพการให้บริการ ความปลอดภัยในการทำงาน และวิธีการทำงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด ก่อนไปปฏิบัติหน้าที่ให้กับลูกค้าทุกครั้ง รวมทั้งมีการฝึกอบรมพนักงานเพื่อเสริมสร้างทักษะและพัฒนาความสามารถในการทำงานของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมีการสื่อสารให้พนักงานทุกคนในองค์กรให้ตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติหน้าที่ให้ถูกต้อง ครบถ้วน และเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าเป็นสำคัญ นอกจากนี้ ในการให้บริการลูกค้าแต่ละราย กลุ่มบริษัทจะมีผู้ทำหน้าที่ประสานงานกับลูกค้าเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งตรวจสอบการทำงานของพนักงานเป็นประจำทุกวัน เพื่อสร้างคุณภาพในการให้บริการและความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

4. กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี

กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าการนำระบบการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ สามารถช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการที่กลุ่มบริษัทนำเสนอแก่ลูกค้าได้ ด้วยลักษณะลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทจะมีงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการประชาชน ซึ่งปริมาณงานมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นตามการขยายตัวของประชากรของประเทศ กลุ่มบริษัทจึงมีการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างรวดเร็ว และมีความถูกต้องของข้อมูลเพิ่มขึ้น เช่น การจ้างโปรแกรมเมอร์เขียนโปรแกรมเฉพาะด้าน เพื่อใช้ในการให้บริการจดหน่วยไฟฟ้าและอ่านมาตรประปาของกลุ่มบริษัท การใช้ระบบ GPS ในการระบุพิกัดจุดติดตั้งมาตรวัดน้ำเพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการทำงานของพนักงาน เป็นต้น ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการกับลูกค้าแต่ละราย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ส่งผลให้การบริหารจัดการและการทำงานของกลุ่มบริษัทเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เนื่องจากธุรกิจบริการบริหารจัดการ จำเป็นต้องพึ่งพาบุคลากรจำนวนมากในการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีช่องทางการสรรหาบุคลากรไว้หลายช่องทาง ได้แก่ การติดป้ายประกาศรับสมัครงาน, การเปิดรับสมัครพนักงานทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท และการลงประกาศหนังสือรับสมัครงาน เป็นต้น เพื่อเตรียมความพร้อมด้านจำนวนของพนักงานอยู่เสมอ พร้อมทั้งป้องกันปัญหาการขาดแคลนพนักงานในการให้บริการของกลุ่มบริษัท

ด้วยกลุ่มลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบด้วย หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์กรขนาดใหญ่ มักจะมีการกำหนดเงื่อนไขค่าตอบแทนและสวัสดิการที่ดี รวมทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานที่กลุ่มบริษัทส่งไปทำงาน โดยเฉพาะพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานอยู่ในเกณฑ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องตามระยะเวลาที่กำหนดนั้น สามารถเข้ารับการสอบบรรจุ

เพื่อเป็นพนักงานประจำได้ เมื่อหน่วยงานนั้น ๆ มีตำแหน่งงานประจำที่ว่าง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทต้องมีการจัดหาบุคลากรเข้ามาทดแทน แต่ด้วยประสิทธิภาพด้านการบริหารบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและมีชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะในเรื่องการดูแลพนักงาน ทั้งในด้านค่าตอบแทน,สวัสดิการ และการเตรียมความพร้อมให้แก่พนักงานก่อนส่งเข้าทำงานกับองค์กรของลูกค้า ส่งผลให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาในการสรรหาบุคลากรแต่อย่างใด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในอนาคต โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทงาน	มูลค่างาน		การรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือ ¹		
	ตามสัญญา	ยังไม่ได้รับรู้รายได้	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
บริหารจัดการบุคลากร (MM)	695.25	532.58	460.58	48.60	23.41
บริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ²	94.42	60.54	51.71	8.83	
รวม	789.67	593.12	512.29	57.43	23.41

- หมายเหตุ 1. มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ และมูลค่าการรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือของแต่ละสัญญา อ้างอิงตามการรับรู้รายได้ ณ 31 ธันวาคม 2560
2. มูลค่างานตามสัญญาของ BPO คำนวณจากจำนวนมิเตอร์ไฟฟ้าหรือมาตรประปาตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งเป็นตัวเลขประมาณการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง และการประปาส่วนภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ในการรับรู้รายได้จะคำนวณจากจำนวนมิเตอร์ไฟฟ้าหรือมาตรประปาที่บริษัทดำเนินการจดหน่วย-อ่านมาตรจริง ดังนั้น มูลค่างานรวมในการทำงานจริง จึงอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากมูลค่างานรวมตามที่ระบุในสัญญา

❖ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”)

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (EN) ของบริษัทฯ ดำเนินการโดยบริษัทฯ ตั้งตั้งแต่ปี 2540 และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนสามารถให้บริการในลักษณะของงานโครงการแบบครบวงจร (Turn-key Project) โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดขั้นตอนในการบริหารงานโครงการ, ควบคุมคุณภาพ, ควบคุมงบประมาณโครงการที่ชัดเจน และมีการสื่อสารแผนการทำงานให้พนักงานได้มีความเข้าใจในทิศทางเดียวกัน เพื่อการบริการที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า โดยในการให้บริการงานวิศวกรรมนั้น บริษัทฯ มีนโยบายในการจ้างเหมาผู้รับเหมาช่วง (Subcontractors) พร้อมเครื่องมือและเครื่องจักรเพื่อทำงานติดตั้งทั้งหมด ซึ่งได้แก่ งานก่อสร้างฐานราก, งานติดตั้งโครงสร้างเสา และงานติดตั้งอุปกรณ์ โดยมีวิศวกรของบริษัทฯ ที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในการทำงานเป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุม ตรวจสอบ และประเมินผลงานของผู้รับเหมาอย่างเข้มงวด และมีการว่าจ้างวิศวกรระดับสามัญจากภายนอกซึ่งเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าเพื่อทำการออกแบบโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างของเสาโทรคมนาคม

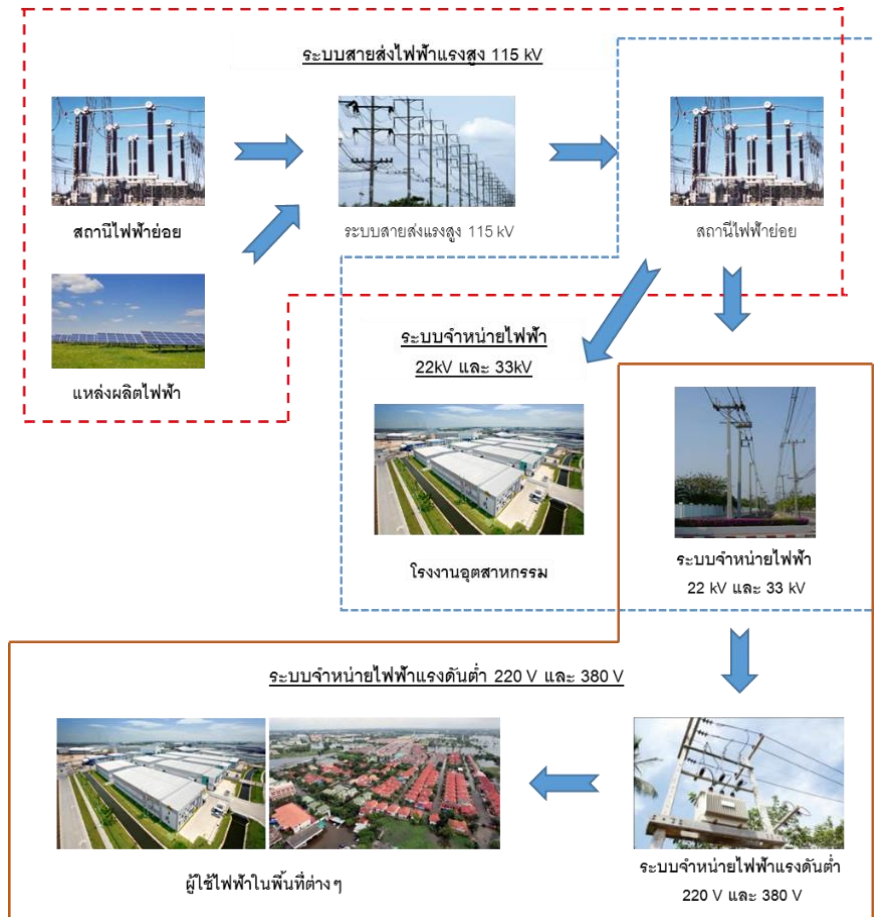
ปัจจุบันสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจงานวิศวกรรมตามลักษณะการให้บริการ ออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

1) งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) และ 2) งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) ซึ่ง ปี 2560 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้ของบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (EE) และระบบโทรคมนาคม (TL) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 34.79 และร้อยละ 9.25 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดลักษณะการให้บริการในแต่ละธุรกิจ ดังนี้

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

บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า (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 โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการได้ทั้งระบบสายส่งหรือจำหน่ายไฟฟ้าบนดิน (Overhead Transmission & Distribution Line System) และระบบสายส่งหรือจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Transmission & Distribution Line System) รวมถึงการให้บริการงานระบบไฟฟ้าส่องสว่าง, ระบบไฟฟ้าสำหรับภาคอุตสาหกรรม ไปจนถึงระบบไฟฟ้าภายในอาคาร ดังแผนภาพต่อไปนี้

แผนภาพแสดงโครงสร้างระบบสายส่งและระบบจำหน่ายไฟฟ้า



การให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (EE) ของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็นประเภทงานต่างๆ ตามลักษณะการให้บริการได้ เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1.1 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าบนดิน (Overhead Transmission & Distribution Line System)

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการงานสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งงานด้านระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อเชื่อมต่อระบบไฟฟ้าระหว่างแหล่งผลิตไฟฟ้าไปยังสถานีไฟฟ้าย่อย โดยให้บริการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงพิกัดแรงดัน 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 115 kV ที่อยู่ระหว่างติดตั้ง



ระบบสายส่ง 115kV และระบบจำหน่ายไฟฟ้า 22kV



นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าส่องสว่าง (Electrical lighting system) สำหรับถนนสาธารณะในพื้นที่ชุมชน สวนสาธารณะไปจนถึงระบบไฟส่องสว่างภายนอกอาคารในรูปแบบต่างๆ อาทิ โคมไฟเสาสูง โคมไฟถนนแบบกึ่งเดี่ยวและกึ่งคู่ โคมไฟสนาม โคมไฟประติมากรรมและโคมไฟหลอด LED สำหรับองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เทศบาล กรมทางหลวง กรมทางหลวงชนบท และผู้ใช้ไฟฟ้าทั่วไป เป็นต้น

ระบบไฟฟ้าส่องสว่าง



1.2 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Transmission & Distribution Line System)

บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน ซึ่งเป็นงานก่อสร้างท่อพร้อมร้อยสายไฟฟ้าแรงสูงระดับแรงดัน 22 KV และ 115 KV อีกทั้งหากแนวการวางสายไฟฟ้าต้องผ่าน แม่น้ำ คลอง หรือแหล่งน้ำ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังสามารถให้บริการติดตั้งเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์สื่อสารป้องกันสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Teleprotection) ควบคู่กับการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดินดังกล่าวด้วย โดยลูกค้าหลักของส่วนงานนี้ คือ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)

ระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน



1.3 การออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Interior Electrical Installation)

บริษัทฯ ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบระบบไฟฟ้าภายในอาคารแบบครบวงจร 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 ภาพอุตสาหกรรมด้านสื่อสารและโทรคมนาคมมีการเติบโตอย่างมาก ซึ่งเป็นผลมาจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาระบบการส่งสัญญาณจากการสื่อสารข้อมูลในรูปแบบเสียง (Voice) เพียงอย่างเดียวเข้าสู่ระบบการสื่อสารข้อมูลแบบดิจิทัล (Digital) ความเร็วสูงที่สามารถส่งข้อมูลทั้งในลักษณะรูปแบบเสียงและในลักษณะรูปแบบข้อมูล (Data) ผ่านระบบ 4G อย่างเต็มรูปแบบ ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารข้อมูลที่รวดเร็วยิ่งขึ้น อีกทั้งมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน (Application) ของโทรศัพท์สมาร์ทโฟน (“Smart Phone”) ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างมาก ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มหันมาใช้ Smart Phone อย่างต่อเนื่อง บริษัท ฯ จึงเล็งเห็นโอกาสในการเริ่มให้บริการงานด้านวิศวกรรม TL ตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา โดยให้บริการทั้งการติดตั้งระบบไฟฟ้าของสถานีโทรคมนาคม และการติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมเรื่อยมา สำหรับงานบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม สามารถแบ่งได้ตามลักษณะการให้บริการ 2 ประเภท ดังนี้

2.1 บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ปรับปรุงเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม รวมทั้งรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคม

ปัจจุบัน บริษัท ฯ ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ จัดหา และติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ภายใต้การควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาจากวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญของบริษัท ฯ ส่งผลให้บริษัท ฯ ได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม 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 และปัจจุบันบริษัท ฯ มุ่งเน้นการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (TL) ในเขตพื้นที่ภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการดังกล่าวข้างต้นของบริษัท ฯ นั้น สามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะของเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ดังนี้

❖ เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield)

เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield) สามารถแบ่งตามประเภทของเสาโทรคมนาคมได้ดังต่อไปนี้

- **Self-supporting Tower** – เป็นเสาโครงเหล็กถักแบ่งเป็นประเภทโครงเหล็กสามเหลี่ยม หรือโครงเหล็กสี่เหลี่ยม, มีความแข็งแรงสูง สามารถทนแรงลมพายุและรองรับน้ำหนักอุปกรณ์ได้มากกว่าเสาประเภทอื่นโดยไม่ต้องใช้สายยึดโยงทำให้เหมาะสำหรับมีพื้นที่ติดตั้งแบบจำกัด โดยเสาที่บริษัท ฯ ให้บริการติดตั้งนั้นมีความสูงของเสาตั้งแต่ 37.00 เมตร ถึง 60.00 เมตร

เสาประเภท Self-support Tower



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

เสาประเภท Guyed Mast Tower



❖ เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ประเภทติดตั้งบนอาคาร (Rooftop)

เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนอาคาร (Rooftop) สามารถแบ่งตามประเภทของเสาโทรคมนาคมได้ดังต่อไปนี้

- **Pole** – เป็นเสาแกนเดี่ยวซึ่งออกแบบสำหรับใช้ติดตั้งบนอาคาร โดยมีขาตั้งยึดส่วนฐานเพื่อเพิ่มความแข็งแรงในการติดตั้งและยึดกับโครงสร้างของอาคาร โดยเสาที่บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งนั้นมีความสูงของเสาตั้งแต่ 3.50 เมตร ถึง 9.50 เมตร ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของพื้นที่

เสาประเภท Pole



- **Guyed Steel Pole** – เป็นเสาโครงสร้างเหล็กสามเหลี่ยมที่ต้องใช้สลิงดึงยึดโยงกับโครงสร้างอาคารเพื่อเพิ่มความแข็งแรง เป็นเสาชนิดที่มีน้ำหนักเบา สามารถรองรับการติดตั้งอุปกรณ์ได้ดี แต่ต้องใช้พื้นที่ในการติดตั้งเป็นบริเวณกว้างกว่าเสาชนิดอื่น โดยเสาที่บริษัทฯ ให้บริการติดตั้งนั้นมีความสูงของเสาตั้งแต่ 3.50 เมตร ถึง 14.00 เมตร ขึ้นอยู่กับพื้นที่ที่ใช้ในการติดตั้งและความกว้างของพื้นที่ในการยึดโยง

เสาประเภท Guyed Steel Pole



นอกเหนือจากการให้บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัดจุดอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานีโทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังมีการให้บริการในการปรับปรุง (Upgrade) เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม และการติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณให้มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับระบบ 3G และระบบ 4G มากยิ่งขึ้น โดยลูกค้าหลักเป็นบริษัทในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม ได้แก่ Huawei, Ericsson และ Alcatel เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้บริการในการรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ลูกค้า เพื่อไปติดตั้งยังทำเลที่ตั้งใหม่ที่เหมาะสมเพื่อการส่งสัญญาณที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การให้บริการปรับปรุงเสาโทรคมนาคม



2.2 บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง(Fiber Optic)

บริษัทฯ ให้บริการสำรวจ ออกแบบ จัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสาร ได้แก่ อุปกรณ์ส่งคลื่นสัญญาณแบบมัลติเพล็กซ์ (Wavelength Division Multiplexing : WDM), อุปกรณ์เครือข่ายส่งสัญญาณความเร็วสูง (Synchronous Digital Hierarchy : SDH) และอุปกรณ์สื่อสารข้อมูลความเร็วสูง (Asynchronous Transfer Mode:ATM) เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้บริการในการติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) และสายนำสัญญาณ (Copper) รวมถึงอุปกรณ์อื่นๆ เพื่อเชื่อมโครงข่ายในระบบการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้การควบคุมดูแลของทีมงานวิศวกรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในระบบสื่อสารโทรคมนาคม

การให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง



ภาวะอุตสาหกรรมไฟฟ้า

แนวโน้มของอุตสาหกรรมไฟฟ้าของประเทศไทย

ปัจจัยที่ส่งผลให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยเพิ่มขึ้นนั้น มาจากการเติบโตและการขยายตัวทางเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยเป็นผลมาจากความต้องการใช้ไฟฟ้าทั้งในการผลิตของภาคอุตสาหกรรมที่ขยายตัวตามปริมาณการส่งออกและการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือนที่มีแนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นภายหลังจากสถานการณ์ด้านการเมืองมีความชัดเจน และครัวเรือนมีรายได้อยู่ในเกณฑ์ที่ดีขึ้นจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ รวมทั้งอัตราเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่ลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งส่งผลต่อการเพิ่มความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคเอกชน ดังนั้นความต้องการใช้ไฟฟ้าของทุกกลุ่มเศรษฐกิจจึงมีแนวโน้มขยายตัวเป็นอย่างมาก ทั้งภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ และหน่วยงาน

ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้า ที่จำเป็นต้องวางแผนบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้าให้เพียงพอและทันต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศในอนาคต

ปัจจุบันรัฐบาลได้กำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวสำหรับการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้าทั่วประเทศ เพื่อรองรับการขยายตัวด้านการลงทุนของภาครัฐและภาคเอกชน และการเปิดประเทศเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เพื่อผลักดันให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนสู่ประเทศกำลังพัฒนาทำให้เกิดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและพลังงาน รวมถึงแนวโน้มการใช้ไฟฟ้าและบริการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

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

แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 –2579 (PDP-2015) เป็นกรอบการพัฒนาพลังงานของไทยในระยะเวลา 20 ปี มีการประมาณการการใช้พลังงานไฟฟ้าในอนาคตและแผนการสร้างโรงไฟฟ้าเพื่อรองรับการใช้งานดังกล่าว โดยคำนึงถึงทั้งความเพียงพอและราคาของไฟฟ้า นอกจากนี้ยังเป็นการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนอนุรักษ์พลังงานซึ่งมีเป้าหมายเพื่อประหยัดและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก ซึ่งตั้งเป้าการกระจายแหล่งเชื้อเพลิงเพื่อใช้พลังงานทดแทนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยให้ความสำคัญของแผน PDP 2015 สรุปได้ดังนี้

การพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าและแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย

การพยากรณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าตามแผน PDP2015 จะพิจารณาให้สอดคล้องกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โครงการลงทุนของภาครัฐขนาดใหญ่ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงความต้องการใช้ไฟฟ้าในอนาคตรวมถึงผลของแผนอนุรักษ์พลังงานและแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก 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 และเพิ่มสัดส่วนของ

การใช้เชื้อเพลิงถ่านหิน การนำเข้าไฟฟ้า พลังงานน้ำจากต่างประเทศ และพลังงานทดแทนแบบต่างๆ ซึ่งเชื้อเพลิงทั้ง 3 อย่างนี้จะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 33 เป็นร้อยละ 56 ของเชื้อเพลิงทั้งหมด ซึ่งสอดคล้องกับแผนพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (AEDP) ที่ตั้งเป้าในการใช้พลังงานทดแทนร้อยละ 20 ของการผลิตไฟฟ้าในปี 2579 พร้อมทั้งการขยายระบบส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าของ กฟผ. กฟภ. และ กฟน. ให้รองรับการส่งเสริมพลังงานทดแทน ตลอดจนพัฒนาระบบ 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 และเพื่อรองรับการพัฒนาระบบโครงข่ายไฟฟ้าสมาร์ตกริด เป็นต้น โดยในปี 2560 เป็นโครงการและแผนงานที่ กฟผ. ได้รับอนุมัติจากคณะรัฐมนตรีและอยู่ระหว่างการก่อสร้างจำนวน 14 โครงการ และเป็นโครงการที่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ 5 โครงการ จากโครงการที่ได้รับอนุมัติทั้งหมด 19 โครงการ

แผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน

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

นอกจากนั้นในปี 2559 ภาครัฐโดยกระทรวงมหาดไทยได้เร่งดำเนินการนำระบบสายไฟฟ้าและสายสื่อสารโทรคมนาคมแบบสายอากาศเป็นระบบสายใต้ดิน โดยการลงนามในบันทึกข้อตกลง MOU ความร่วมมือการดำเนินโครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าและสายสื่อสารโทรคมนาคมแบบสายอากาศเป็นระบบสายใต้ดิน โดยประกอบด้วยหลายหน่วยงาน เช่น การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.), คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.), บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน), กรุงเทพมหานคร และสำนักงานตำรวจแห่งชาติ เพื่อรองรับการเป็นมหานครแห่งอาเซียน ซึ่งมีขอบเขตประกอบด้วย โครงการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้า

ได้ดินบริเวณ 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 จังหวัด ระนอง พังงา ภูเก็ต	2558 – 2563	5,910
4	โครงการเพิ่มประสิทธิภาพระบบศูนย์ส่งจ่ายไฟ (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
10	โครงการพัฒนาระบบส่งและจำหน่าย ระยะที่ 2 (คพจ.2)	2562 – 2566	77,620
11	โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าในเมืองใหญ่ ระยะที่ 2 (คพญ.2)	2562 – 2566	7,900
12	แผนเพิ่มประสิทธิภาพระบบไฟฟ้า (แผนระยะยาวการก่อสร้างเคเบิลใต้ดิน)	2562 – 2566	5,000
13	โครงการขยายเขตระบบไฟฟ้าให้บ้านเรือนราษฎรรายใหม่ ระยะที่ 2 (คพม.2)	2561 – 2566	6,565

ที่มา : แผนพัฒนาระบบไฟฟ้า และ โครงการและแผนงานที่ดำเนินการในปัจจุบัน และที่จะดำเนินการในอนาคต การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

แผนการลงทุนของภาครัฐ และภาคเอกชน

โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor Development) หรือ EEC เป็นแผนยุทธศาสตร์ภายใต้ไทยแลนด์ 4.0 ด้วยการพัฒนาเชิงพื้นที่ต่อยอดความสำเร็จมาจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจภาคตะวันออก หรือ Eastern Seaboard โดยรัฐบาลมีแผนในการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเบื้องต้น ภายใต้กรอบการลงทุนรวมของภาครัฐและเอกชน วงเงิน 1.5 ล้านล้านบาท ระยะเวลา 5 ปี (พ.ศ.2560-2564) แบ่งเป็นการลงทุนในส่วนของภาครัฐไม่เกิน 3 แสนล้านบาท และภาคเอกชน 5 แสนล้านบาท ส่วนที่เหลือจะเป็นการร่วมทุนของภาครัฐกับเอกชน 7 แสนล้านบาท ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. พื้นที่เป้าหมาย 3 จังหวัด คือ ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง
2. โครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภค เพื่อเพิ่มศักยภาพรองรับการลงทุน และการพัฒนาในพื้นที่

3. อุตสาหกรรมเป้าหมายที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่
4. การพัฒนากิจการทางเศรษฐกิจ และการอำนวยความสะดวกต่าง ๆ
5. การจัดระบบการสะสมเทคโนโลยีและการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

ทั้งนี้คณะกรรมการนโยบายการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ได้มีมติในการประชุม ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 5 เมษายน 2560 เรื่องการจัดทำแผนการพัฒนาพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งประกอบด้วย

1. แผนปฏิบัติการการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานภายในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก
2. แผนปฏิบัติการการพัฒนาอุตสาหกรรมเป้าหมายในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก
3. แผนปฏิบัติการการพัฒนาบุคลากร การศึกษา การวิจัย และเทคโนโลยีในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก
4. แผนปฏิบัติการการพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก
5. แผนปฏิบัติการการพัฒนาเมืองใหม่และชุมชน
6. แผนปฏิบัติการการพัฒนาศูนย์กลางธุรกิจ และศูนย์กลางการเงินในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก
7. แผนปฏิบัติการการประชาสัมพันธ์และการสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินโครงการกับประชาชนในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก
8. แผนปฏิบัติการการเกษตร ชลประทาน และสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

ที่มา : สำนักงานเพื่อการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (สกปร.)

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

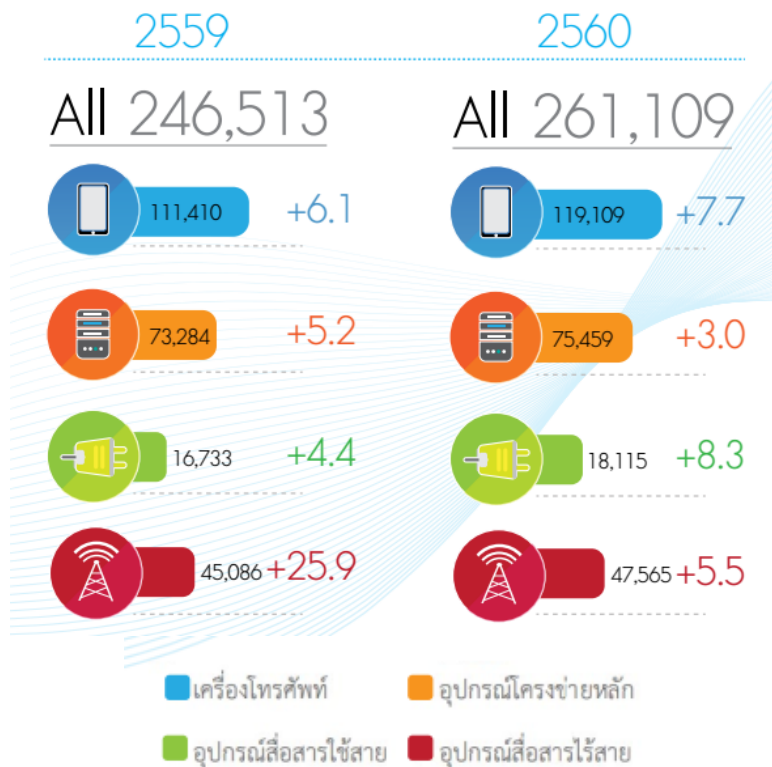
จากภาพรวมของอุตสาหกรรมและแนวโน้มของอุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทย รวมทั้งแผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 - 2579 (PDP2015), แผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้า

ได้ดิน, แผนการพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, แผนการขยายลงทุนของภาคเอกชนและภาครัฐบาล และแผนการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน ได้ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านพลังงานในส่วนของการผลิตไฟฟ้าให้มีการกระจายชนิดของเชื้อเพลิง เพื่อลดความเสี่ยงด้านการจัดหา ความผันผวนทางด้านราคาและลดต้นทุนการผลิต รวมถึงการส่งเสริมผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนและพลังงานทางเลือก โดยเฉพาะการพัฒนาเชื้อเพลิงชีวภาพและชีวมวล ส่งเสริมพลังงานหมุนเวียนทุกรูปแบบทั้ง ลม แสงอาทิตย์ พลังน้ำ ก๊าซชีวภาพ ชีวมวล ชยะ และการใช้พลังงานที่ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งการพัฒนาพลังงานที่สะอาดเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน และลดปริมาณก๊าซเรือนกระจก ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะเป็นที่มาของการเพิ่มการลงทุนของทั้งภาคเอกชนและภาครัฐบาล ที่สะท้อนถึงการขยายตัวในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล รวมถึงการลงทุนด้านโรงไฟฟ้าที่ใช้พลังงานทดแทนและพลังงานหมุนเวียน ทำให้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นของตลาดงานระบบสายส่งไฟฟ้า สถานีไฟฟ้าย่อย รวมถึงงานก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนประเภทต่างๆ ส่งผลให้บริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า อาทิเช่น ให้บริการงานติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า งานระบบจำหน่ายไฟฟ้าทั้งระบบบนดินและระบบเคเบิลไฟฟ้าใต้ดิน รวมถึงงานระบบไฟฟ้าส่องสว่าง ระบบไฟฟ้าอุตสาหกรรมและภายในอาคาร เป็นต้น มีโอกาสที่จะขยายการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มการเติบโตของรายได้และผลกำไรได้ในระยะยาว

อุตสาหกรรมโทรคมนาคม

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจสื่อสารในปี 2560 เติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนมาใช้สมาร์ตโฟนเพื่อรองรับความต้องการเข้าถึงข้อมูลและอินเทอร์เน็ตในทุกที่ทุกเวลา ส่งผลให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่วางแผนการพัฒนารัฐกิจบนแพลตฟอร์มต่างๆ ในโลกออนไลน์มากขึ้น ประกอบกับโครงการขยายอินเทอร์เน็ตประชารัฐของภาครัฐ ซึ่งส่งผลดีต่อผู้ประกอบการในธุรกิจโทรคมนาคม และทำให้ธุรกิจสื่อสารในปี 2561 มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมยังมีการลงทุนด้านอุปกรณ์โครงข่ายหลักเพื่อรองรับความต้องการใช้งานและการขยายฐานลูกค้า รวมถึงปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีให้มีความทันสมัย ขณะที่หน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยงานก็มี โครงการปรับปรุงโครงข่ายหลักขององค์กรให้รองรับ ระบบ IP มากขึ้น โดยสามารถสรุปสถานการณ์ ตลาดสื่อสารที่สำคัญ ดังนี้



- โทรศัพท์มือถือ : ในปี 2560 มูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ตามความต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Smart Phone ที่เพิ่มสูงขึ้น แต่สำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Feature Phone และโทรศัพท์ประจำที่ (Fixed Line Handset) น่าจะหดตัวตามความต้องการใช้งานโทรศัพท์ที่ใช้สายตามบ้านที่ลดลง
- อุปกรณ์โครงข่ายหลัก : ในปี 2560 มูลค่าตลาดมีอัตราการเติบโตที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมา ผู้ประกอบการรายใหญ่มีการเร่งพัฒนาโครงข่ายไปมากแล้ว ส่งผลให้ความต้องการอุปกรณ์โครงข่ายทั้งที่เป็นอุปกรณ์ ระบบเครือข่าย (Core Network Equipment) และอุปกรณ์ ระบบสายสัญญาณ (Infrastructure Cabling) เริ่มชะลอตัวลง
- อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย : ในปี 2560 มูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เนื่องจากกลุ่มอุปกรณ์รับสัญญาณจากสาย (Access Equipment) และสายสัญญาณ (Network Cabling) ยังเติบโตได้ดีจากการสนับสนุนของภาครัฐผ่านโครงการอินเทอร์เน็ตประชารัฐรวมทั้งโครงการจัดให้มีสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่และบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ชายขอบ 3,920 หมู่บ้าน Universal Service Obligation : USO) แต่อุปกรณ์ในกลุ่มตู้โทรศัพท์สาขา หรือ PBX (Private Branch Exchange) จะหดตัว
- อุปกรณ์สื่อสารไร้สาย : ในปี 2560 ยังคงเติบโตตามการลงทุนโครงข่าย 4G ที่ยังคงมีอยู่บ้างแต่จะเติบโตได้ไม่สูงมาก

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในธุรกิจสื่อสารยังคงมีความเสี่ยงจากการแข่งขันส่วนแบ่งการตลาด การแข่งขันด้านราคาที่สูง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงชะลอการลงทุนด้านการพัฒนาโครงข่ายหลัก ลดการแข่งขันด้านราคา โดยเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพการให้บริการแทน

แผนธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจสื่อสาร

ผู้ประกอบการ	แผนธุรกิจปี 2560
AIS	ด้านกลยุทธ์ - ประกาศความเป็น Digital Life Service Provider - เน้นลูกค้ากลุ่ม medium ถึง Hi-end โดยจัดแพ็คเกจเก็บค่าบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงพร้อมลดค่าบริการให้กับลูกค้าที่ใช้ทั้ง 2 บริการ - เปลี่ยนลูกค้า Pre-paid มาเป็นลูกค้า Post-paid ด้านการลงทุน - ลงทุนพัฒนาเครือข่าย 40,000 ล้านบาท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของโครงข่าย 4G - ลงทุน 5,000 ล้านบาท ในโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
TRUE	ด้านกลยุทธ์ - นำเทคโนโลยี 4.5G เชิงพาณิชย์ระบบมาตรฐานโลกมาใช้ ให้สามารถครอบคลุม มาก ที่สุดในประเทศไทย - วางแผนขยายฐานลูกค้าอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ หลังจากสัญญาสัมปทานโทรศัพท์พื้นฐานจะครบกำหนดในเดือน ต.ค. 60 - รุกตลาดอาเซียน โดยการสร้างความร่วมมือระหว่าง TrueMoney และ Alipay เพื่อให้บริการทางการเงินระดับ Nano Financing หรือสินเชื่อรายย่อย - มุ่งเน้นกลยุทธ์ “สมาร์ท บิสิเนส พาร์ทเนอร์” เดินหน้ารุกตลาดลูกค้าองค์กรทุกขนาด ทุกประเภทธุรกิจ ด้านการลงทุน - ตั้งงบลงทุน 48,000 ล้านบาทใน 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ - Mobile งบลงทุน 30,000 ล้านบาท ในการจ่ายค่าสัมปทานเครือข่าย และ ขยายประสิทธิภาพสัญญาณ - Online งบลงทุน 14,000 ล้านบาท เพื่อขยายโครงข่าย fiber optic - Pay tv งบลงทุน 4,000 ล้านบาท
DTAC	ด้านกลยุทธ์ สร้างความแตกต่าง ให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้ฟรีทั้งอินเทอร์เน็ตและการโทร ภายใต้แบรนด์แพลตฟอร์มใหม่ FLIP IT กับข้อเสนอ 3 ด้าน อาทิ

	1. แพ็กเกจ Go ในลิ้มิต และซิม Go เฟลิมิต ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ลูกค้าทั้งแบบเติมเงินและรายเดือน ทั้งบริการโทรและใช้อินเทอร์เน็ตไม่จำกัดหรือลดสปีด 2. พัฒนาซูเปอร์ 4G โดยขยายจำนวนสถานีฐานและโครงข่ายภายในอาคารอย่างต่อเนื่องทั่วประเทศ 3. ดีแทค รีเวิร์ด ปรับกลยุทธ์ดูแลลูกค้าและมอบสิทธิพิเศษมากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าด้านการลงทุน • ตั้งงบประมาณ 17,000 – 20,000 ล้านบาท เพื่อพัฒนาคุณภาพของโครงข่าย • เป็นคู่ค้าทางธุรกิจกับ TOT สำหรับให้บริการไร้สายคลื่นความถี่ 2300 MHz โดยจ่าย ค่าเช่าคลื่นให้ TOT จำนวน 4,510 ล้านบาทต่อปี
3BB	ด้านกลยุทธ์ • เน้นลูกค้าในกลุ่มต่างจังหวัด เพื่อให้ครอบคลุมทุกอาณาเขตในประเทศไทย • ลดราคาแพ็คเกจ 3bb (fiber) จากราคา 2,500 บาท เหลือ 700 บาท • ลดราคาแพ็คเกจ 3bb (vdsi) จากราคา 1,000 บาท เหลือ 590 บาท ด้านการลงทุน • ตั้งงบประมาณปีละ 4,600-5,000 ล้านบาท เพื่อขยายโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงให้ครอบคลุมหมู่บ้านในประเทศไทย

ที่มา : ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และเศรษฐกิจฐานราก ธนาคารอมรินทร์

แผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลของประเทศไทย (“แผนการพัฒนา”)

ภาครัฐได้มีการกำหนดทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล (Digital Economy) ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และเทคโนโลยีดิจิทัลมาผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำรงชีวิตด้านเศรษฐกิจและสังคม ที่นำไปสู่การใช้ให้เกิดประโยชน์และแก้ปัญหาเองได้ ตลอดจนสามารถสร้างให้เกิดนวัตกรรม โดยมีเป้าหมายของแผนการพัฒนาฯ เพื่อเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถการแข่งขันด้านเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เป็นเครื่องมือหรือกลไกหลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมทางเศรษฐกิจ เพื่อสร้างโอกาสอย่างเท่าเทียมกัน โดยการสร้างสังคมคุณภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับประชาชนทุกกลุ่ม บนพื้นฐานที่ประชาชนสามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อพัฒนาทุนมนุษย์สำหรับโลกยุคดิจิทัล โดยการให้ประชาชนสามารถใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีได้อย่างชาญฉลาดและมีความรับผิดชอบ และเพื่อเปลี่ยนกระบวนการทำงานและบริการภาครัฐด้วยเทคโนโลยีอย่างสมบูรณ์แบบ ที่ทันสมัย มั่นคงและปลอดภัยผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ สามารถให้บริการแก่ประชาชนได้อย่างโปร่งใสและมีประสิทธิภาพ

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการกำหนดกรอบยุทธศาสตร์การพัฒนา 6 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสารดิจิทัล (Hard infrastructure) ประกอบด้วย โครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ, โทรคมนาคม และการแพร่ภาพกระจายเสียง ที่มีความทันสมัย, ครอบคลุม

ทุกพื้นที่และสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการติดต่อสื่อสารและการแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศ

2. การสร้างความเชื่อมั่นในการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัล (Soft infrastructure) จะต้องอาศัยมาตรฐานกฎหมาย กฎระเบียบ และกติกา ที่มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับหลักเกณฑ์สากล เพื่ออำนวยความสะดวก สร้างความเชื่อมั่น คุ้มครองความมั่นคงปลอดภัยและสิทธิให้แก่ผู้ใช้งานในทุกภาคส่วน
3. การส่งเสริมการสร้างบริการดิจิทัล (Service infrastructure) คือ การจัดให้มีชุดข้อมูลและระบบบริการ พื้นฐานที่มีมาตรฐาน สามารถแลกเปลี่ยนเชื่อมโยง และใช้งานร่วมกันได้ระหว่างหน่วยงานโดยไม่จำกัด การใช้งานเฉพาะในภาครัฐ ภาคเอกชนสามารถสร้างบริการต่อยอดบนฐานข้อมูลเปิดของภาครัฐได้
4. การขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Economy Acceleration) คือ การกระตุ้นเศรษฐกิจ ของประเทศโดยอาศัยเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อให้ภาคธุรกิจสามารถลดต้นทุนการผลิตสินค้าและบริการ พร้อมกับเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจตลอดจนการแข่งขันเชิงธุรกิจในระยะยาว
5. การพัฒนาสังคมดิจิทัล (Digital Society) คือ การให้บริการต่างๆ ของภาครัฐ ที่ประชาชนทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มผู้ด้อยโอกาส ผู้สูงอายุและคนพิการ สามารถเข้าถึงได้ผ่านเทคโนโลยีดิจิทัล โดยมีการ รวบรวมและแปลงข้อมูลองค์ความรู้ระดับประเทศและระดับท้องถิ่นให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัล ที่ประชาชน สามารถเข้าถึงและนำไปใช้ประโยชน์ได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น
6. การพัฒนากำลังคนดิจิทัล (Digital Workforce) คือ การสร้างและพัฒนาบุคลากรวัยทำงานให้มีความสามารถในการสร้างสรรค์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างชาญฉลาดในการประกอบอาชีพ รวมถึง การพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยีให้บุคลากรภาครัฐและภาคเอกชนให้มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญระดับมาตรฐานสากล เพื่อรองรับการพัฒนาประเทศต่อไป

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม

ผู้บริหารของบริษัทฯ ประเมินว่าปัจจุบันธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าสำหรับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการประมาณ 200-300 ราย อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ประกอบการ ที่ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าแก่การไฟฟ้าภูมิภาคซึ่งเป็นลูกค้าหลักในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของบริษัทฯ มีประมาณ 20 ราย มีสภาพการแข่งขันไม่รุนแรงนัก เนื่องจากการไฟฟ้ามีการขยายงานอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถ แบ่งกลุ่มผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

กลุ่มที่ 1 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายใหญ่ ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีผลงานได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับ มีประวัติการทำงานกับหน่วยงานมานาน มีผลงานหลายโครงการ สามารถส่งมอบงานได้ ตรงตามกำหนดเวลา มีความสามารถในการรับงานได้หลากหลาย เช่น สามารถให้บริการได้ทั้งการติดตั้งระบบจำหน่าย ไฟฟ้าที่ระดับแรงดัน 22 KV-33 KV และการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 KV ขึ้นไป และมีวงเงิน ทุนหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการรับงานที่มีมูลค่างานที่สูงได้ โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะสามารถเข้าร่วมประมูลงาน โครงการต่างๆ ได้ในระดับมูลค่างานตั้งแต่ประมาณ 300 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่า ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 10 ราย

กลุ่มที่ 2 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายกลาง ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีเงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่า จึงเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานประมาณ 100-300 ล้านบาท และไม่สามารถให้บริการได้หลากหลายเท่ากับผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น ไม่สามารถรับงานการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 kV ซึ่งมักมีมูลค่าโครงการสูงกว่างานติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงดัน 22 kV-33kV ได้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 5 ราย

กลุ่มที่ 3 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายเล็ก ได้แก่กลุ่มผู้ประกอบการซึ่งมีความสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานที่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 5 ราย

ในส่วนของธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น ผู้บริหารของบริษัทฯ ประเมินว่าสภาพการแข่งขันไม่รุนแรงเนื่องจากตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีขนาดใหญ่และหลากหลาย เนื่องจากมีผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีคลื่นความถี่เป็นของตัวเองมีเป็นจำนวนถึง 6 ราย โดยจัดเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ 3 รายคือ กลุ่ม AIS กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC ซึ่งแต่ละรายจะมีการกำหนดทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีประวัติการทำงานและมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่จะเข้าไปอยู่ในทะเบียนผู้ค้าดังกล่าวได้ จะต้องเริ่มต้นจากการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ของบริษัทที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าก่อน เพื่อแสดงผลงานให้เป็นที่ยอมรับซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร ผู้บริหารของบริษัทฯ ประเมินว่ามีผู้ประกอบการที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าของกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่อีกประมาณ 15-20 ราย สำหรับในปัจจุบันบริษัทฯ ถือเป็นผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีอยู่ในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ทั้ง 3 ราย ซึ่งได้แก่กลุ่ม AIS, กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC โดยได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า สามารถจำแนกได้ 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

1. **ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ** : ลูกค้าหลักของบริษัทฯเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจอันได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคส่วนกลาง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคทั้ง 12 เขต ซึ่งจะมีการจัดซื้อจัดจ้างแยกกันในแต่ละเขต เนื่องจากงานวิศวกรรมงานระบบไฟฟ้าส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งงานระบบสายส่งไฟฟ้า และระบบจำหน่ายไฟฟ้าหลักภายในประเทศ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะมีการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่หน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น กองทัพบก, หน่วยงานเทศบาล, หน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่น และสถานศึกษาของรัฐ เป็นต้น
2. **ลูกค้าเอกชน** : บริษัทฯมีการให้บริการสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ติดตั้ง และเป็นพี่ปรึกษาสำหรับงานระบบไฟฟ้าภายในอาคารสำนักงาน, โรงงาน หรือสถานประกอบการต่างๆ ตลอดจนงานเชื่อมต่อสายส่งไฟฟ้าของบริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนเข้าสู่ระบบจำหน่ายไฟฟ้าของภาครัฐ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

1. **กลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) :** กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออินเทอร์เน็ต ซึ่งมีความต้องการขยายเครือข่ายสัญญาณของตนเองให้ครอบคลุมพื้นที่ในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรืออินเทอร์เน็ตของตนให้กว้างขวางขึ้น หรือเพื่อรองรับปริมาณการใช้งานที่เพิ่มขึ้นของผู้บริโภค รวมทั้งเพื่อปรับปรุงคุณภาพของสัญญาณโดยการอัปเกรด (Upgrade) เพิ่มอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อช่วยยกระดับการให้บริการให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
2. **กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม :** กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) หรือ ผู้ให้บริการด้านอุปกรณ์ เช่น Huawei, Ericsson, Nokia, Siemens และ Alcatel ซึ่งได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operators) หรือลูกค้าในกลุ่มที่ 1 ให้ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณภาพของระบบสัญญาณ หรือรับงานในกลุ่มงานบางประเภท โดยบริษัทฯ จะทำหน้าที่ให้บริการเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ตั้งแต่การสำรวจ, ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานีโทรคมนาคม

สัดส่วนรายได้จากลูกค้าแต่ละกลุ่มงานการให้บริการงานวิศวกรรมระหว่างปี 2558 – 2560 สามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลักษณะงานธุรกิจบริการงานวิศวกรรม	2558		2559		2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า						
- ภาครัฐ	510.64	63.97	328.59	55.38	477.25	68.35
- เอกชน	22.93	2.87	78.46	13.22	74.35	10.65
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	533.57	66.84	407.04	68.60	551.60	79.00
งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม						
- ผู้ให้บริการระบบ	221.14	27.70	179.99	30.34	131.87	18.89
- ผู้ประกอบการอื่นๆ	43.62	5.46	6.29	1.06	14.77	2.12
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	264.76	33.16	186.28	31.40	146.64	21.00
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม	798.33	100.00	593.33	100.00	698.24	100.00

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

1. ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ : โดยทั่วไปลูกค้ากลุ่มนี้จะใช้วิธีการจัดจ้างในลักษณะของการประกวดราคา โดยจะประกาศความต้องการจัดซื้อจัดจ้างผ่านเว็บไซต์ของหน่วยงานหรือช่องทางอื่นๆ

ตามระเบียบข้อบังคับของภาครัฐและแต่ละหน่วยงาน การยื่นเสนอราคาแก่ลูกค้ากลุ่มภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ มี 2 วิธีการหลักคือ การยื่นเสนอราคา และ เป็นการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-Bidding)

2. ลูกค้าภาคเอกชน : บริษัทฯ จะเข้านำเสนอการให้บริการโดยตรงแก่องค์กรนั้นๆ โดยฝ่ายการตลาดจะทำการติดตามข้อมูลเกี่ยวกับหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อเข้าไปนำเสนอการให้บริการสำหรับงานระบบไฟฟ้า ภายในอาคารสำนักงานหรือโรงงานนั้นโดยตรง นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีช่องทางการนำเสนอบริการทางอ้อม ผ่านการแนะนำจากลูกค้ารายอื่นๆ อีกด้วย

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

1. ลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) : บริษัทฯ จะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Approved Vendor List) ของลูกค้าตามขอบเขตในแต่ละประเภทงาน และติดตามข้อมูลข่าวสาร ในการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยเมื่อมีการประกาศเอกสารข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of reference: TOR) บริษัทฯจะพิจารณาความสามารถในการให้บริการ และคำนวณต้นทุนในการดำเนินการ เพื่อติดต่อขอนำเสนอบริการหรือเข้าร่วมการประมูลงานต่อไป
2. กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม หรือผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) : ในกรณีที่บริษัทฯไม่ได้รับงานโดยตรง เมื่อทราบผลการจัดซื้อจัดจ้างแล้ว บริษัทฯจะทำการประเมินโอกาสในการเข้ารับเหมาช่วงงาน (Subcontract) โดยจะติดต่อผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ที่ได้รับงานจากผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมโดยตรงเพื่อนำเสนอบริการในลักษณะการเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) โดยทันที

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

การให้บริการงานวิศวกรรมทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม เป็นการแข่งขันทันการให้บริการในด้านคุณภาพของงานและการบริหารงานให้เสร็จทันตามกำหนดเวลาเป็นหลัก โดยบริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน สร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของบริษัทฯ ดังนี้

กลยุทธ์ด้านการตลาด

เนื่องจากลักษณะลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทฯ เป็นองค์กรภาครัฐ หรือบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งมีระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้างที่ชัดเจน ทำให้กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ เน้นการสร้างการเติบโตของรายได้ ดำเนินการในลักษณะการติดตามข้อมูลข่าวสารการประกวดราคาต่างๆ ของกลุ่มลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ในโครงการที่บริษัทฯมีศักยภาพในการเข้าร่วมการเสนอราคา และทำการพิจารณาต้นทุนในการดำเนินการเพื่อนำเสนอค่าบริการ และความเร็วในการดำเนินงานให้แก่ลูกค้า

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโดยส่วนใหญ่ลูกค้ามักมีการระบุคุณลักษณะทางเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์หลักอย่างชัดเจน ทำให้สภาวะการแข่งขันเป็นการแข่งขันในด้านการบริหารต้นทุนในการดำเนินงานของแต่ละผู้ประกอบการเป็นสำคัญ โดยบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน โดยใช้การจ้างเหมาส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมา ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้บริษัทฯสามารถบริหารจัดการต้นทุนในการดำเนินงานได้ดียิ่งขึ้น โดยลดภาระค่าใช้จ่ายคงที่ลง ส่งผลให้บริษัทฯมีความได้เปรียบในการเสนอราคาค่าบริการให้แก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการบริหารจัดการเพื่อให้สามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ และทันตามกำหนดเวลา โดยในการให้บริการนั้น กลุ่มบริหารใช้นโยบายการบริหารจัดการในลักษณะการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ในส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการแทน และให้วิศวกรซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเป็นผู้ควบคุมงานแต่ละโครงการ โดยควบคุมให้การติดตั้งมีคุณภาพ และใช้ระยะเวลาตามที่บริษัทกำหนด ซึ่งการบริหารจัดการในลักษณะดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีความคล่องตัวในการรับงานในพื้นที่ต่างๆ เพิ่มขึ้น เพิ่มโอกาสในการรับงาน และไม่มีข้อจำกัดในเรื่องการรับงาน เนื่องจากพนักงานไม่เพียงพอ รวมทั้งลดภาระในด้านต้นทุนคงที่ ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท อีกด้วย

ด้วยการบริหารจัดการในลักษณะดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาในฐานะคู่ค้าที่ดี เพื่อสร้างฐานในการรองรับการขยายงานในอนาคตของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในด้านการควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วง โดยบริษัทฯ มีการประเมินผลการทำงานของผู้รับเหมาช่วงทุกครั้งที่มีการตรวจรับ หรือส่งมอบงานให้แก่บริษัทฯ และสรุปผลการประเมินการทำงานของผู้รับเหมาทุกช่วง 6 เดือน เพื่อร่วมกันพัฒนาปรับปรุงการทำงาน รวมทั้ง ควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องถึงคุณภาพงานที่บริษัทฯ ส่งมอบให้แก่ลูกค้า

ในส่วนของการบริหารจัดการภายในองค์กรของบริษัทฯ บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการอบรมและพัฒนาศักยภาพวิศวกร ตลอดจนมีการประชุมเพื่อรายงานความคืบหน้าของแต่ละโครงการในทุกสัปดาห์ เพื่อควบคุมให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในการให้บริการงานวิศวกรรมทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคมนั้น บริษัทฯ กำหนดแนวทางการจัดหาสินค้าและบริการ โดยการจัดหาสินค้าและบริการ แบ่งออกเป็น 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 ลุกถ้วย และตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า เป็นต้น
- อุปกรณ์หลักของงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม ได้แก่ เสาโครงเหล็ก อุปกรณ์รับ-ส่งสัญญาณ รั้วและอุปกรณ์งานรั้ว เป็นต้น

อุปกรณ์ทั่วไป

อุปกรณ์ทั่วไป ได้แก่ อุปกรณ์ซื้อต่อของท่อ, ท่อร้อยสายไฟ, สกรู, น็อต, เหล็กแผ่นสังกะสี, ลวดเชื่อม และ ป้ายลาเบล ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่มีความต้องการใช้ในทุกโครงการเป็นจำนวนมาก โดยมูลค่าและสัดส่วนการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในปี 2558 – 2560 มีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

การจัดหาอุปกรณ์	2558		2559		2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
อุปกรณ์หลัก						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	253.19	71.02	117.47	58.90	190.59	86.79
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	92.45	25.93	51.97	26.06	11.88	5.41
รวมอุปกรณ์หลัก	345.64	96.95	169.44	84.96	202.47	92.20
อุปกรณ์ทั่วไป	10.86	3.05	29.99	15.04	17.13	7.80
รวมมูลค่าการจัดหาอุปกรณ์	356.50	100.00	199.42	100.00	219.60	100.00

รายละเอียดของวัสดุและอุปกรณ์หลักในแต่ละโครงการนั้นจะมีความแตกต่างกันตามข้อกำหนด และ ลักษณะงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้น ก่อนที่บริษัท ฯ จะยื่นขอประมูลงานต่างๆ ต้องทำการศึกษาข้อมูลในเรื่องวัสดุ อุปกรณ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะทางด้านเทคนิค โดยฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้ติดต่อและเจรจากับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์เพื่อสอบถาม ถึงเงื่อนไขราคา, การส่งมอบ และการชำระเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนโครงการก่อนการยื่นประมูลงาน ทั้งนี้ ในบางกรณีนอกเหนือจากการระบุคุณลักษณะทางเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์แล้ว ลูกค้าอาจมีการระบุรายชื่อผู้จัด จำหน่ายของอุปกรณ์บางประเภทให้ผู้รับเหมาต้องจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายภายในกรอบรายชื่อที่กำหนดเท่านั้น เพื่อควบคุมในส่วนของคุณภาพงาน ในส่วนของอุปกรณ์ทั่วไปนั้นเป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่สามารถจัดซื้อจัดหาได้โดยง่าย สามารถซื้อหาได้โดยทั่วไป

ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในธุรกิจบริการงานวิศวกรรมนั้น บริษัทฯทำการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ทั้งหมด จากผู้ประกอบการภายในประเทศ ทั้งนี้ ในปี 2558 - 2560 ไม่มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์จากผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดหาวัสดุอุปกรณ์โดยรวมของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสั่งซื้อและ จัดเก็บสินค้าตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ โดยสำหรับกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม บริษัทฯ จะมีการสั่งซื้ออุปกรณ์ เมื่อได้รับการว่าจ้างจากลูกค้าโดยจะสั่งซื้อตามปริมาณที่ต้องใช้งานจริงในแต่ละโครงการ ในส่วนของกลุ่มงานวิศวกรรม ระบบไฟฟ้านั้น บริษัทฯ จะมีการสต็อกสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์หลักเช่น สายไฟ, ลูกถ้วย และอุปกรณ์คอนกรีต คิดเป็น สัดส่วนขั้นต่ำร้อยละ 30.00 ของมูลค่าอุปกรณ์หลักที่จะต้องใช้งานตามแผนงานของบริษัทฯ ซึ่งคาดการณ์จากแผนการใช้ งบประมาณของกลุ่มลูกค้าหลัก เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน และประโยชน์ในการได้ส่วนลดทางการค้า อย่างไรก็ตาม ก็ตามอุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ มีการเก็บสต็อกนั้นมีอายุการใช้งานได้ยาวนาน และมีการเสื่อมสภาพน้อย

2. การจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการสร้างและติดตั้ง

จากนโยบายการบริหารจัดการของบริษัทฯ ที่เน้นการใช้ผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการสร้างและติดตั้ง และ ให้วิศวกรของบริษัทฯมีหน้าที่บริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดนั้น บริษัทฯจึงต้องมีการจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีประสิทธิภาพและมีความเชี่ยวชาญด้านงานติดตั้งเพื่อดำเนินการดังกล่าว

โดยผู้รับเหมาช่วงส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทฯ และมีประวัติการร่วมงานกันอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1-3 ปี

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯมีผู้รับเหมาช่วงรวมทั้งสิ้นประมาณ 104 ราย แบ่งออกเป็น งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า 63 ราย งานระบบวิศวกรรมโทรคมนาคม 41 ราย โดยมีมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงระหว่างปี 2558 – 2560 ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผู้รับเหมาช่วง	2558		2559		2560	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผู้รับเหมาช่วง						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	118.03	52.92	118.29	59.43	158.42	73.10
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	104.99	47.08	80.74	40.57	58.29	26.9
รวมมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง	223.02	100.00	199.03	100.00	216.71	100.00

ทั้งนี้ ในปี 2560 บริษัทฯมีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรวมจำนวน 1 ราย คือ บริษัท ศรีชลธร จำกัด ถือเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.01 ของมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรวม ซึ่งเป็นผู้รับเหมาช่วง ในกลุ่มธุรกิจงานบริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า และเป็นผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพ และมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทเสมอมา

3. การจัดหาวิศวกรในการควบคุมโครงการ

วิศวกรผู้ควบคุมโครงการจะเป็นพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงในการดำเนินงาน และควบคุมดูแลการก่อสร้างและติดตั้งให้เป็นไปตามแบบรายการ มาตรฐานและข้อกำหนดต่างๆ โดยทั่วไปแล้วจำนวนวิศวกรผู้ควบคุมงานจะขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ โดยจะช่วยกันทำหน้าที่ ควบคุมการดำเนินการก่อสร้างและติดตั้งของผู้รับเหมา ให้แล้วเสร็จตามแผนงานที่กำหนด การจัดทำแผนปฏิบัติงานและรายงานความคืบหน้าแก่ผู้จัดการโครงการ ประสานงานกับลูกค้า และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการยื่นเอกสารขออนุญาตสร้างและติดตั้ง การยื่นเอกสารกับการไฟฟ้า หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการใด ๆ เพื่อให้งานลุล่วงไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีวิศวกรและผู้ควบคุมงานรวมทั้งสิ้น 33 คน ซึ่งแบ่งตามระดับ และระบบความชำนาญงานได้ดังนี้

(หน่วย : คน)

ระดับ	ณ 31 ธันวาคม 2560							
	งานไฟฟ้า	ร้อยละ	งาน โทรคมนาคม	ร้อยละ	งาน โยธา	ร้อยละ	งานไฟฟ้า (พลังงานแสงอาทิตย์)	ร้อยละ
1) ผู้จัดการโครงการ	5	31.25%	3	60.00%	3	30.00%	1	50.00%
2) วิศวกรโครงการ	7	43.75%	2	40.00%	6	60.00%	1	50.00%
3) ผู้ควบคุมงานไฟฟ้า	4	25.00%	0	0.00%	1	10.00%	0	0.00%
รวม	16	100.00%	5	100.00%	10	100.00%	2	100.00%

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีงานให้บริการที่อยู่ระหว่างดำเนินการดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทงาน	มูลค่างาน		การรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือ ¹		
	ตามสัญญา / PO ²	ยังไม่ได้รับรู้รายได้ ¹	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
ระบบไฟฟ้า (EE)	1,164.91	601.02	516.42	84.60	-
ระบบโทรคมนาคม (TL)	39.00	39.00	39.00		-
รวม	1,203.92	640.02	555.42	84.60	-

หมายเหตุ 1. มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ และมูลค่าการรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือของแต่ละสัญญา อ้างอิงตามการรับรู้รายได้ ณ

31 ธันวาคม 2560

2. มูลค่างานข้างต้นเป็นมูลค่าตามสัญญาก่อสร้างหรือใบสั่งซื้อ-สั่งจ้างที่บริษัทฯ ได้รับเอกสาร ณ 31 ธันวาคม 2560 โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ตามขั้นความสำเร็จของงาน ดังนั้น มูลค่างานที่เกิดขึ้นจริงจึงอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ หากการดำเนินงานก่อสร้างที่เกิดขึ้นในอนาคตไม่เป็นไปตามแผนการดำเนินงานที่วางไว้ของบริษัทฯ

❖ ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy)

ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยบริษัทฯ และ ETEM ซึ่งในเดือนพฤศจิกายน 2558 ถือเป็นการเข้าสู่การดำเนินธุรกิจดังกล่าวของกลุ่มบริษัท โดยเริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นในเดือนเมษายน 2559 ได้เข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับฉลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน และได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ด้วยกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ 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 โดยกลุ่มบริษัทดำเนินการจัดหาจากกระแสเงินสดภายในกลุ่มบริษัทและการเสนอขายหุ้นกู้ด้อยสิทธิให้แก่กลุ่มทุนเฉพาะเจาะจง ซึ่งมีเงื่อนไขรวมถึงข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจดังกล่าวที่กลุ่มบริษัทต้องปฏิบัติตาม

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

รายละเอียดโครงการ

กลุ่มบริษัทดำเนินการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อจำหน่ายให้แก่ภาครัฐ ตามโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

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

ตัวอย่างภาพโครงการ

ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรวัฒนานคร จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด



กลุ่มบริษัทมีนโยบายขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุนในกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่ง ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทได้รับ บัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) แล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ สหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด, โครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด และโครงการสหกรณ์ การเกษตรเมืองตราด 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	✓	✓	✓

โครงการ	สหกรณ์การเกษตร นิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด*	สหกรณ์การเกษตร บางสะพานน้อย จำกัด	สหกรณ์การเกษตร เมืองตราด จำกัด
2. ได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุน ประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลาที่ ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีตาม ข้อ 1. ไปหักออกจากกำไรสุทธิที่ เกิดขึ้นเป็นระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดตามข้อ 1. โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิ ของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้	✓	✓	✓
3. ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผล จากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่ง ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อ เสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ ได้รับการส่งเสริม	✓	✓	✓
4. ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับ เครื่องจักร	✓	✓	✓
5. ได้รับอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่ง เป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการได้ ตามจำนวนและระยะเวลาที่ กำหนด	✓	✓	✓
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	1. ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับยกเว้น ตามข้อ 1. มีมูลค่าไม่เกิน 83.80 ล้านบาท 2. บริษัทฯ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียน อีกไม่น้อยกว่า 100.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อย กว่า 280.00 ล้านบาท 3. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ได้รับ ใบรับรองระบบคุณภาพตาม มาตรฐาน ISO 9001 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐาน สากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หาก ไม่สามารถดำเนินการได้ภายใน กำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิก ถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี	1. ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับยกเว้น ตามข้อ 1. มีมูลค่าไม่เกิน 285.00 ล้านบาท 2. บริษัทฯ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียน อีกไม่น้อยกว่า 100.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อย กว่า 280.00 ล้านบาท 3. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ได้รับ ใบรับรองระบบคุณภาพตาม มาตรฐาน ISO 9001 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐาน สากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หาก ไม่สามารถดำเนินการได้ภายใน กำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิก ถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 1 ปี	1. ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับยกเว้น ตามข้อ 1. มีมูลค่าไม่เกิน 285.00 ล้านบาท 2. บริษัทฯ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียน อีกไม่น้อยกว่า 50.00 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อย กว่า 80.00 ล้านบาท 3. บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ได้รับ ใบรับรองระบบคุณภาพตาม มาตรฐาน ISO 9001 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐาน สากลอื่นที่เทียบเท่า ภายใน 2 ปี นับแต่วันครบเปิดดำเนินการ หาก ไม่สามารถดำเนินการได้ภายใน กำหนดเวลาดังกล่าว จะถูกเพิก ถอนสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 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

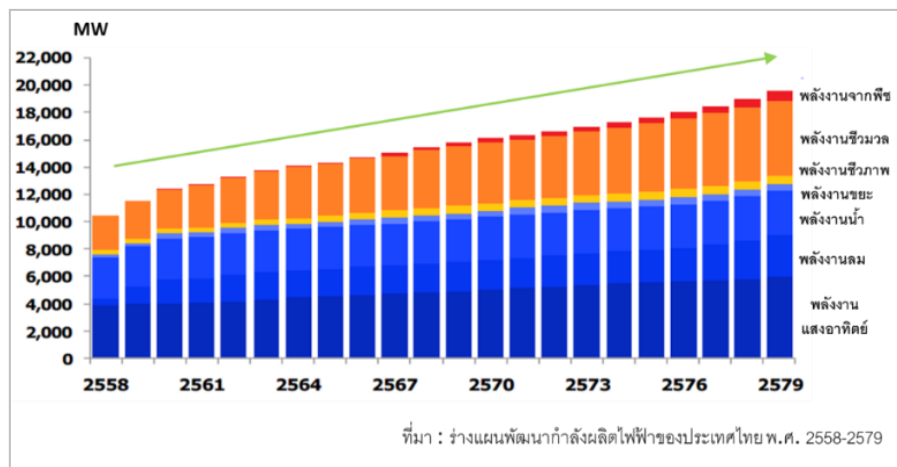
ภาวะอุตสาหกรรม

กำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยในปัจจุบัน

สถานการณ์การใช้ไฟฟ้าของประเทศไทย ณ เดือนตุลาคม 2560 ประเทศไทยมีกำลังการผลิตไฟฟ้าในระบบรวมทั้งสิ้นประมาณ 169,409 กิโลวัตต์ชั่วโมง ซึ่งเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันกับปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 0.94 เนื่องจากผู้ประกอบการ และประชาชนผลิตไฟฟ้าใช้เอง หรือซื้อตรงโดยไม่ผ่านระบบของไฟฟ้ามีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผน กระทรวงพลังงาน)

ปัจจุบันกระแสการตื่นตัวกับสภาวะโลกร้อน ที่ต้องการลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ประกอบกับประเทศไทยต้องการลดการพึ่งพาการนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศ กระทรวงพลังงานจึงได้มีการจัดทำแผนการพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกเพื่อทดแทนการใช้เชื้อเพลิงฟอสซิล โดยกำหนดกรอบและทิศทางการพัฒนาพลังงานทดแทนของประเทศขึ้นมา อันจะเป็นการช่วยลดการนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศได้ทางหนึ่ง และช่วยกระจายความเสี่ยงในการจัดหาเชื้อเพลิงเพื่อการผลิตไฟฟ้ามากขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมพลังงานทดแทนในปัจจุบันมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากการได้รับการสนับสนุนจากนโยบายของรัฐบาล ตามแผนการพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยปี 2555-2573 โดยแผนดังกล่าวได้มีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2558 ที่เรียกว่าแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2558 - 2579 (Thailand Power Development Plan : PDP2015) ซึ่งมีการรอบการพัฒนาพลังงานของไทยเป็นระยะเวลา 20 ปี โดยแผนดังกล่าวเป็นแผนฉบับล่าสุดที่มีการประมาณการการใช้พลังงานไฟฟ้าในอนาคตและแผนการสร้างโรงไฟฟ้าเพื่อรองรับการใช้งานดังกล่าว โดยคำนึงถึงทั้งความเพียงพอและราคาของการไฟฟ้าในอนาคต นอกจากนี้ยังเป็นการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนอนุรักษ์พลังงานซึ่งมีเป้าหมายเพื่อประหยัดและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงาน และแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก ซึ่งตั้งเป้าการกระจายแหล่งเชื้อเพลิงเพื่อใช้พลังงานทดแทนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

แผนภาพแสดงเป้าหมายของแผนพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (AEDP)



แนวโน้มการเติบโตของการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

จากปริมาณน้ำมันสำรองของโลกที่ลดลง รวมถึงราคาน้ำมัน ถ่านหิน และก๊าซที่นำมาผลิตกระแสไฟฟ้ามีราคาสูงขึ้น ประกอบกับปัจจุบันมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ทันสมัยมากขึ้นและส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตเริ่มมีแนวโน้มที่ลดลง จึงทำให้ผู้ประกอบการประเภทต่างๆ หันมาทำธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มขึ้น อีกทั้งกระทรวงพลังงานได้มีการจัดทำแผนการพัฒนากำลังการผลิตทดแทนและพลังงานทางเลือกโดยมีวัตถุประสงค์ให้ประเทศไทยสามารถพัฒนากำลังการผลิตให้เป็นพลังงานหลักของประเทศทดแทนการนำเข้าน้ำมันได้ในอนาคตเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ โดยการสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตเทคโนโลยีพลังงานทดแทนในประเทศ และเพื่อวิจัยพัฒนาส่งเสริมเทคโนโลยีพลังงานทดแทนสัญชาติไทยให้สามารถแข่งขันในตลาดสากล โดยหนึ่งในแผนการพัฒนากำลังการผลิตทดแทนและพลังงานทางเลือกที่มีแผนการพัฒนา ได้แก่ การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ที่มีการตั้งเป้าหมายไว้ถึง 3,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2564 และ 6,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2579

ในปี 2560 มติการประชุมคณะกรรมการนโยบายแห่งชาติ ครั้งที่ 3/2560 (ครั้งที่ 13) ระบุความคืบหน้าสถานะการรับซื้อไฟฟ้าแยกตามประเภทเชื้อเพลิงสำหรับพลังงานแสงอาทิตย์ มีโครงการผูกพันกับภาครัฐ 6,662 ราย กำลังผลิตติดตั้งรวม 3,024 เมกะวัตต์ ผลิตเพื่อใช้เอง 7 ราย กำลังผลิตติดตั้ง 14 เมกะวัตต์ คิดเป็นกำลังผลิตติดตั้งรวม 3,038 เมกะวัตต์ คงเหลือเป้าหมายรับซื้อ 2,962 เมกะวัตต์

อัตราการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ปัจจุบันภาครัฐได้มีนโยบายการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนในรูปแบบ Feed-in Tariff (FiT) ซึ่งมีการใช้กันอย่างแพร่หลายในต่างประเทศ เพื่อจูงใจให้ผู้ประกอบการเอกชนเข้ามาลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนซึ่งอัตรา FiT จะอยู่ในรูปแบบอัตราซื้อไฟฟ้าคงที่ตลอดอายุโครงการ ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามค่าไฟฟ้าฐาน โดยมีการคำนวณผลตอบแทนที่มีการคำนวณต้นทุนด้านต่างๆ ไว้แล้ว เช่น แนวโน้มเทคโนโลยี, ค่าวัสดุ, ค่าที่ดิน, ค่าก่อสร้าง, ค่าแรง, อัตราเงินเฟ้อ, ดอกเบี้ย และอื่นๆ ซึ่งมีความชัดเจนและเป็นธรรมแก่ภาครัฐมากกว่าการส่งเสริมแบบการให้ส่วนเพิ่มรับซื้อ

ไฟฟ้า (Adder) ที่อาจทำให้ต้นทุนค่าไฟฟ้าของประชาชนในช่วงที่รัฐบาลให้การส่งเสริมการให้ส่วนเพิ่มรับซื้อไฟฟ้า (Adder) สูงเกินไปและไม่สอดคล้องกับภาวะต้นทุนที่แท้จริงของผู้ประกอบการ

โดยในปี 2550 รัฐบาลสนับสนุนอัตราส่วนเพิ่มอัตรารับซื้อไฟฟ้า (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 มาใช้กำหนดอัตรารับซื้อไฟฟ้า พลังงานแสงอาทิตย์ ดังนี้

อัตรารับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ในรูปแบบ 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

ปัจจุบันในปี 2560 รัฐบาลได้กำหนดราคารับซื้อไฟฟ้า บนพื้นดิน คงเหลือ 4.12 บาทต่อหน่วย ระยะเวลา การสนับสนุน 25 ปี สำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน สำหรับหน่วยงานราชการ และสหกรณ์ภาคการเกษตร พ.ศ. 2560

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

อย่างไรก็ตาม กฟภ. ได้ทำสัญญารับซื้อไฟฟ้าจากกลุ่มบริษัท ดังนั้นช่องทางในการจัดจำหน่ายจึง เป็นการเชื่อมต่อไฟฟ้าจากแต่ละโครงการเข้าสู่สถานีและระบบไฟฟ้าของ กฟภ. โดยปริมาณไฟฟ้าที่จำหน่ายให้แก่ กฟภ. จะคิดจากจำนวนหน่วยไฟฟ้าที่ผ่านมิเตอร์วัดหน่วยไฟฟ้า ณ จุดจ่ายไฟฟ้าของแต่ละโครงการ เพื่อให้ กฟภ. นำไปจำหน่าย ให้แก่ผู้บริโภคต่อไป

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลุ่มบริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และจัดเตรียมทีมงานเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการดำเนินงานในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม เพื่อให้โครงการ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทั้ง 4 โครงการของกลุ่มบริษัท สามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ ได้ทันตามกำหนดและเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทจึงได้มีกลยุทธ์ในการดำเนินงานดังนี้

ด้านการคัดเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

กลุ่มบริษัทได้มีการศึกษาและพิจารณาปัจจัยต่างๆ เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง สำหรับการดำเนินงานโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของแต่ละโครงการ โดยมีการพิจารณาปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งแต่ละโครงการจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเข้มแสงอาทิตย์เฉลี่ยรายปีในระดับสูง โดยใช้ข้อมูลความเข้มแสงอาทิตย์ขององค์การบริหารการบินและอวกาศแห่งชาติ หรือองค์การนาซา (NASA) เป็นเกณฑ์อ้างอิง
- ทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีสภาพทางภูมิศาสตร์ที่เหมาะสม สามารถปรับสภาพผิวดินของพื้นที่เพื่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ด้วยต้นทุนที่เหมาะสมได้
- ทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความเสี่ยงภัยจากธรรมชาติ โดยอยู่ในระดับที่กลุ่มบริษัทสามารถยอมรับได้ โดยกลุ่มบริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาทางเทคนิค เพื่อศึกษาความเสี่ยงด้านภัยธรรมชาติของพื้นที่แต่ละโครงการ 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

ด้านการคัดเลือกอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

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

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

ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมั่นใจว่าโรงไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ทุกโครงการของกลุ่มบริษัท จะสามารถดำเนินการจำหน่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบของกฟผ. ตลอดระยะเวลาทั้งสิ้น 25 ปี ได้อย่างราบรื่น ภายใต้ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้ออุปกรณ์ที่เหมาะสม

ด้านการติดตามการดำเนินงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (EPC Contractor) ให้เป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด

นอกจากกลุ่มบริษัทจะมีกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จแล้ว เพื่อให้กลุ่มบริษัทมีความเชื่อมั่นว่า โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัททุกโครงการจะสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ได้ทันตามกำหนด กลุ่มบริษัทจึงมีกระบวนการติดตามการดำเนินงานก่อสร้างของผู้รับเหมาโดยทีมงานวิศวกรของกลุ่มบริษัท ในแต่ละช่วงเวลาดังแต่ระยะเวลาส่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินโครงการตลอดระยะเวลาก่อสร้าง ว่าสามารถดำเนินการส่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้ทันตามกำหนดและดำเนินการก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามแผนที่วางไว้หรือไม่ และหากมีปัญหาใดเกิดขึ้น ทางกลุ่มบริษัทจะได้ร่วมปรึกษาหารือกับผู้รับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จเพื่อช่วยกันหาทางแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว 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 โททัล ซิสเต็มส์ เอ็นจิเนียริ่ง และ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ที่ปรึกษาโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท เป็นระยะเวลา 2 ปี ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2559 ถึงเดือนธันวาคม 2561 ในการให้บริการบริหารจัดการและให้บริการซ่อมบำรุงโรงไฟฟ้า (O&M Contract) เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่กลุ่มบริษัทว่าการดำเนินงานผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าได้ตามเป้าหมายภายใต้การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ สามารถซ่อมแซมชิ้นส่วนที่มีปัญหาได้อย่างตรงจุดและรวดเร็ว ผลิตไฟฟ้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ในขณะเดียวกันกลุ่มบริษัทก็จะดำเนินงานจัดส่งทีมงานวิศวกรและพนักงานของกลุ่มบริษัทคอยทำงานควบคู่กับทีมงานของที่ปรึกษาโครงการ เพื่อศึกษาการทำงานจากทีมงานผู้เชี่ยวชาญของที่ปรึกษาโครงการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทีมงานของกลุ่มบริษัทมีประสบการณ์และความสามารถในการบริหารจัดการโครงการภายหลังหมดระยะเวลาตามสัญญาให้บริการ ซึ่งกลุ่มบริษัทมีการวางแผนที่จะดำเนินการบริหารจัดการและบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าทั้งหมดเองในอนาคต

ด้านมาตรการเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

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

จากกลยุทธ์ข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทมีความเชื่อมั่นว่า โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัททุกโครงการจะสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ได้ทันตามกำหนดที่ระบุอยู่ในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า และสามารถดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเข้าสู่ระบบได้อย่างราบรื่นตลอดระยะเวลาโครงการของแต่ละโครงการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

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 และในปีต่อๆ 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 ตลอดจนการขาดบำรุงรักษาในส่วนของผู้ซื้อที่ผิด ตามที่ระบุในคู่มือการใช้งานของผู้ผลิต
2. ความผิดพลาดเสียหายอันเกิดจากการใช้งานเกินกำลัง และการใช้งานที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขมาตรฐาน IEC 60354
3. ความผิดพลาดเสียหายอันเกิดจากแรงดันไฟฟ้า หรือการปลด-สับสวิตช์แรงสูง
4. ความเสียหายอันเนื่องจากการลัดวงจรภายนอกหม้อแปลง
5. ความเสียหายอันเกิดจากการติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันภายนอกไม่ถูกต้องหรือไม่เหมาะสม รวมทั้งการติดตั้งหม้อแปลงใช้งานในสถานที่ที่ไม่เหมาะสม
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

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทงาน	มูลค่างาน		การรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือ¹		
	ตามสัญญา / PO²	ยังไม่ได้รับรู้รายได้³	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	3,002.47	2,872.19	129.41	128.61	127.82
รวม	3,002.47	2,872.19	129.41	128.61	127.82

หมายเหตุ : ประมาณการรายได้ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ จะรับรู้รายได้ 25 ปี โดยเริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไป

❖ ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading)

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading) ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท โกลว์ เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) เปิดดำเนินการตั้งแต่วันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียนสี่สิบล้านบาทถ้วน

บริษัท โกลว์ เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยส่วนบุคคล และอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยในพื้นที่สาธารณะ จากผู้ผลิตสินค้าระดับสากลมากมาย เช่น ตราสินค้า Damascusgear , ตราสินค้า Camero เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้จัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยการสั่งซื้อสินค้าผ่านบริษัทผู้ผลิตในประเทศไทย รวมทั้งการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาครัฐเป็นหลัก โดยมีทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขาย ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด

ภาวะอุตสาหกรรม

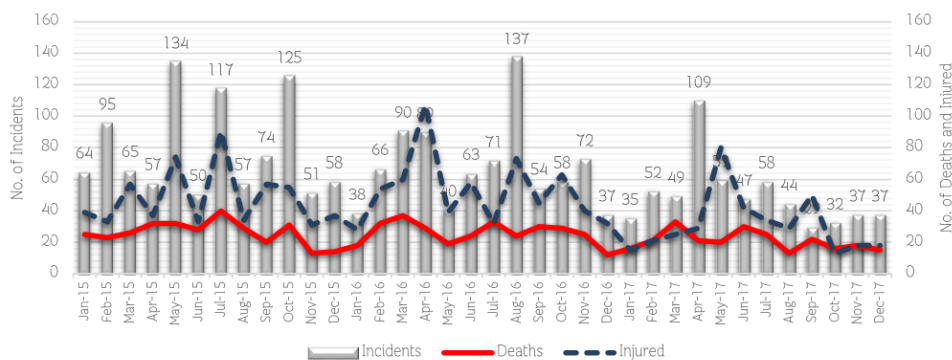
ข้อมูลบริษัทวิจัยไอดีซี ระบุว่า ปี 2563 ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีความปลอดภัยทั่วโลกจะมีมูลค่าเกิน 100 ล้านดอลลา โดยในช่วงปี 2559 ถึง 2564 มีอัตราเติบโตอยู่ที่ 10% ในขณะที่ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีความปลอดภัยของประเทศไทยมีมูลค่ากว่า 3 พันล้านบาท” (ที่มา : หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับวันที่ 30 มิ.ย. 2560) โดยมีเหตุผลหลักมาจากเหตุการณ์ก่อการร้ายที่เกิดขึ้นทั่วโลก ประกอบกับประชากรมีความต้องการด้านความปลอดภัยที่สูงขึ้น นอกจากนั้นอุตสาหกรรมเทคโนโลยีความปลอดภัยของประเทศไทย เติบโตจากความริเริ่มของภาครัฐบาลและภาคเอกชน โดยช่วง 3 ปีที่ผ่านมาตลาดเทคโนโลยีด้านการรักษาความปลอดภัยของประเทศไทยมีมูลค่าสูงสุดในอาเซียน โดยมีปัจจัยมาจากการนำเทคโนโลยีความปลอดภัยไปประยุกต์ใช้ในด้านต่างๆ เช่น การพัฒนาเมืองอัจฉริยะควบคู่ความปลอดภัย เพื่อตอบสนอง

นโยบายรัฐ “Smart City”² และการสนับสนุนส่งเสริมโครงการใหญ่ๆ ในการก่อสร้างโครงการพื้นฐาน จากภาครัฐ เช่น โครงการปรับปรุงสนามบินดอนเมือง สนามบินสุวรรณภูมิจนถึงสนามบินตามหัวเมืองใหญ่ของประเทศ โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าใต้ดิน โครงการรถไฟความเร็วสูง รวมถึงการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ โรงแรม และห้างสรรพสินค้าใหม่ๆ อีกมากมาย โดยเครื่องมือรักษาความปลอดภัยต่างๆ เป็นสิ่งจำเป็นต่อโครงการดังกล่าวทั้งสิ้น

การเติบโตของธุรกิจการรักษาความปลอดภัยอีกปัจจัยหนึ่งก็คือ ความจำเป็นที่จะต้องปกป้องชีวิตและทรัพย์สิน เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของการก่ออาชญากรรม ปัจจัยนี้ได้กลายเป็นประเด็นปัญหาหลักเมื่อเกิดความไม่สงบในพื้นที่หัวเมืองต่างๆ ในประเทศไทย และ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดย ในปี 2560 ประเทศไทยมีสถิติเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังนี้

สถิติเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

SITUATIONS IN SOUTHERN THAILAND



(ที่มา : Deep South Incident Database วันที่ 4 มกราคม 2561)

จากเหตุการณ์ต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้มีการพัฒนาระบบความปลอดภัยของประเทศ คนตื่นตัวมากขึ้น รัฐบาลเองก็ยกระดับความปลอดภัยในที่สาธารณะเพิ่มขึ้น โดยในปี 2561 รัฐบาลจัดสรรงบประมาณสำหรับแก้ไขปัญหาจังหวัดชายแดนภาคใต้ กว่า 13,000 ล้านบาท (ที่มา : งบประมาณประจำปี 2561) นอกจากนี้ อุปกรณ์และเครื่องมือการรักษาความปลอดภัยส่วนบุคคลก็เพิ่มความต้องการมากขึ้นเช่นกัน เช่น กล้องติดรถยนต์ เป็นต้น โดยในปี 2561 รัฐบาลมีงบประมาณในการรักษาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินกว่า 6 พันล้านบาท (ที่มา : สำนักข่าวไทย วันที่ 18 ตุลาคม 2560)

การแข่งขัน

ตลาดของธุรกิจรักษาความปลอดภัยมีขนาดใหญ่มาก ภาครัฐ และภาคเอกชนส่วนใหญ่ เลือกซื้อระบบและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยโดยพิจารณาจากคุณสมบัติและการทำงานเป็นอันดับหนึ่ง ไม่ได้พิจารณาจากราคาสินค้าเป็นอันดับแรก ผู้ประกอบการด้านอุปกรณ์ความปลอดภัยส่วนใหญ่จึงมุ่งเน้นการนำเสนอโซลูชันหรือทางออกเพื่อแก้ไขปัญหาอย่างเฉพาะเจาะจงสอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

² Smart City หรือเมืองอัจฉริยะเป็นกระแสที่กำลังมีพัฒนานานทั่วโลก เพราะเป็นเรื่องของการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาปรับใช้กับเมืองเพื่อให้มีความน่าอยู่มากขึ้น ประชาชนสามารถเข้าถึงบริการสาธารณะของเมืองได้อย่างรวดเร็ว การเชื่อมโยงข้อมูลถึงกันเพื่อช่วยพัฒนาระบบบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุดสำหรับพื้นที่ที่มีการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น สร้างความปลอดภัยได้มากขึ้น

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล และการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดี และมีโอกาสได้รับงานเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ในอนาคต โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทงาน	มูลค่างาน		การรับรู้รายได้ส่วนที่เหลือ ¹		
	ตามสัญญา	ยังไม่ได้รับรู้รายได้	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
จัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading)	95.57	94.96	94.96	-	-
รวม	95.57	94.96	94.96		

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงด้านการไม่ได้รับการต่อสัญญาของงานให้บริการบริหารจัดการ

การประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทนั้น กลุ่มบริษัทมีรายได้จากธุรกิจบริการบริหารจัดการ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.42 , 57.78 และ 47.62 ของรายได้รวมในปี 2558, 2559 และปี 2560 ในแต่ละสัญญาที่ได้รับ จะมีการระบุระยะเวลาการให้บริการ ไว้อย่างชัดเจน ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอายุสัญญาประมาณ 1-3 ปี และเมื่อสิ้นสุด ระยะเวลาของสัญญาดังกล่าว ทางผู้ว่าจ้างที่เป็นทั้งหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชน ก็จะดำเนินการตาม งบประมาณใหม่ของแต่ละหน่วยงาน ซึ่งมีทั้งการทำสัญญาว่าจ้างโดยตรงและการยื่นซองประกวดราคาตามข้อกำหนด (TOR) แบบ E-Bidding ซึ่งปัจจุบันธุรกิจบริการบริหารจัดการเป็นธุรกิจที่น่าสนใจและกำลังขยายตัวอย่างมาก ดังนั้น จึงมีโอกาสที่อาจจะมีความแข่งขันเข้ามาร่วมเสนอบริการหรือเข้าร่วมการเสนอประกวดราคาแข่งกับกลุ่มบริษัท และอาจ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการแก่ลูกค้าได้

ปัจจุบันหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจได้มีการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประกวดราคาเป็นระบบ การประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) โดยมีการพิจารณาในส่วนของคุณภาพการให้บริการและผลงานที่ผ่านมาของผู้ให้บริการเป็นปัจจัยประกอบ ควบคู่กับราคาประมูล (Price Performance) พร้อมทั้งมีการทำการประเมินเพื่อส่งเสริมสินค้าและผู้ค้าที่มีคุณภาพ (Grading) โดยจะพิจารณาความพึงพอใจของผู้ใช้งาน คุณภาพในการดำเนินงานตามสัญญาและบริการหลังการขาย และนำผลการประเมินไปใช้เป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาผู้ได้รับการคัดเลือก ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาที่มีสัดส่วน เช่น ด้านราคาร้อยละ 60 ด้านเทคนิค ร้อยละ 30 และด้าน Grading ร้อยละ 10 เป็นต้น ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่ผ่านมาที่มี การพิจารณาเฉพาะราคาประมูลเพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ดังกล่าว จะส่งผลดีต่อกลุ่มบริษัท ในการยื่นเสนอประกวดราคา เนื่องจากมีประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ไว้วางใจสำหรับหน่วยงานของ ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ทำให้มีโอกาสในการได้รับต่อสัญญาการให้บริการมากยิ่งขึ้น

กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการบริหารจัดการ โดย กำหนดให้มีขั้นตอนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานกับ ผู้บริหารของลูกค้า เพื่อรับฟังคำติชม และข้อคิดเห็นของการให้บริการด้านต่างๆ พร้อมทั้งมีการสำรวจความพึงพอใจลูกค้า โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และจัดทำแผนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างรวดเร็วและตอบสนองความต้องการ ของลูกค้า เพื่อรักษาสถานะกลุ่มลูกค้าเดิมไว้อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากหลายๆ สัญญาของการให้บริการบริหารจัดการ ของกลุ่มบริษัทได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีแผนดำเนินการด้านการตลาดเพื่อ ขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ และขยายขอบเขตการให้บริการเพิ่มเติมโดยการให้บริการบริหารจัดการระบบ งานธุรกิจ (Business Process Outsourcing : BPO) ในทุกส่วนงานตามที่ลูกค้าต้องการ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทาง การทำธุรกิจและการเจริญเติบโตของกลุ่มบริษัทในอนาคต

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานวิศวกร

การดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงบุคลากรหรือผู้ที่เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือทีมงานด้านวิศวกร ในการนำเสนอเพื่อเข้าประมูลงาน การออกแบบการคำนวณต้นทุนโครงการ การลงนามรับรองแบบยื่นขออนุญาตติดตั้ง และควบคุมการดำเนินงานตามขั้นตอนต่างๆของแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญาและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพโดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีทีมงานวิศวกรและผู้ควบคุมงานจำนวน 33 คน แบ่งเป็นวิศวกรงานไฟฟ้า 12 คน, วิศวกรงานโยธา 9 คน, วิศวกรงานโทรคมนาคม 5 คน, วิศวกรงานไฟฟ้า (พลังงานแสงอาทิตย์) 2 คน และผู้ควบคุมงานไฟฟ้าและงานโยธา 5 คน ดังนั้นหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถรักษาทeamงานด้านวิศวกรดังกล่าวให้อยู่กับกลุ่มบริษัทได้อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรขององค์กรในทุกๆสายงาน โดยเฉพาะทีมงานวิศวกรด้านการควบคุมงานสร้างและติดตั้งแต่ละประเภทงาน ซึ่งเป็นปัจจัยหรือกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวิศวกรดังกล่าว โดยการกำหนดระบบเงินเดือนและค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งงานพร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจต่างๆเพื่อเสริมสร้างให้บุคลากรมีความผูกพันและรักองค์กรในระยะยาว รวมทั้งมีนโยบายการกระจายอำนาจการบริหารงานและการหมุนเวียนการทำงานของทีมงานด้านวิศวกรเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีการส่งเสริมให้มีการจัดการอบรมสัมมนาในสาขาต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เพื่อเพิ่มเติมนความรู้ และความชำนาญให้แก่วิศวกรจนอยู่ในระดับที่สามารถทำงานทดแทนกันได้

ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีความเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งประกาศใช้อยู่ในปัจจุบัน อาทิเช่น พระราชบัญญัติ บริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน และพระราชบัญญัติความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อม ในการทำงาน เป็นต้น ซึ่งการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงในแง่ของการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆได้

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงมีการกำหนดนโยบายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆไว้อย่างครอบคลุมในคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดีและคู่มือจริยธรรมธุรกิจ เพื่อสื่อสารให้พนักงานทุกระดับทราบและนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ประกอบกับกำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดตามและทบทวนความสอดคล้องของการประกาศใช้กฎหมายใหม่ๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังกำหนดให้มีการจัดตั้งหน่วยงานสำนักงานกฎหมายขึ้นเพื่อทำหน้าที่ควบคุม ติดตามและเสนอแนะ การปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ตลอดจนการจัดหาที่ปรึกษากฎหมายประจำบริษัทเพื่อทำหน้าที่ในการสนับสนุนการดำเนินงานด้านกฎหมายต่างๆ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก สามารถแบ่งประเภทของรายได้ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ และรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม โดยในปี 2558, ปี 2559 และปี 2560 รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ มีลูกค้าหลักรายใหญ่จำนวน 1 ราย คือการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 55.88, ร้อยละ 39.31 และร้อยละ 43.84 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ สำหรับรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม มีลูกค้าหลักรายใหญ่ 1 ราย ซึ่งได้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เช่นเดียวกัน คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 51.37, ร้อยละ 52.46 และร้อยละ 57.58 ของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า

อย่างไรก็ดีลูกค้ารายใหญ่อ้างว่ามีนโยบายการบริหารจัดการแบบแบ่งเขตหรือฝ่ายระบบงานต่างๆ ที่มีการจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานแต่ละเขตและฝ่ายระบบงานต่างๆ ความเป็นอิสระในการพิจารณาการจัดซื้อจัดจ้างเป็นของเขตและฝ่ายระบบงานตนเอง โดยการให้บริการบริหารจัดการจะพิจารณาจัดซื้อจัดจ้างแบบแบ่งตามเขตของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและสำหรับการให้บริการในส่วนของการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าจะพิจารณาจัดซื้อจัดจ้างจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคส่วนกลางที่แบ่งตามฝ่ายระบบงานต่างๆ ดังนั้นจึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้ให้บริการหรือพึ่งพิงการไฟฟ้าเขตใดเขตหนึ่งหรือฝ่ายระบบงานใดฝ่ายระบบงานหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยขยายการประกอบธุรกิจจากการให้บริการบริหารจัดการบุคลากรเพียงอย่างเดียว มาเป็นการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing : BPO) ในทุกส่วนงานตามที่ลูกค้าต้องการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถทุ่มเทเวลากับการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจให้กับธุรกิจหลัก เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงทั้งภายในประเทศและจากต่างประเทศ อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการบริการที่รวดเร็วและสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ส่งผลให้องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องปรับตัว โดยตัดส่วนงานที่ไม่มีความเชี่ยวชาญไปใช้บริการ Outsource ตัวอย่างเช่น งานบริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) การให้บริการป้อนข้อมูล และด้านกระบวนการลงบัญชี เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการตอบสนองผลลัพธ์ (Output) ในการดำเนินงานทางธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งการขยายการให้บริการดังกล่าวช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัท ทำให้รายได้รวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลให้สัดส่วนของรายได้จากลูกค้าหลักรายใหญ่ที่มีอยู่ในปัจจุบันลดลง ซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัทลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างบุคลากรอันเนื่องมาจากนโยบายรัฐบาลในขณะที่อยู่ระหว่างสัญญาจ้าง

การประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจของกลุ่มบริษัท ต้องอาศัยแรงงานจำนวนมากในการดำเนินงาน ดังนั้นนโยบายของรัฐบาลตั้งแต่ปี 2555 ที่มีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำจะมีผลกระทบทางอ้อมต่อฐานอัตราค่าจ้างงานในระดับอื่นๆ ให้สูงขึ้นด้วย ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้น และหากในอนาคตรัฐบาลมีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นอีกในระหว่างระยะเวลาของสัญญาจ้าง กลุ่มบริษัทจะมีความเสี่ยงที่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าว และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิ

ของกลุ่มบริษัท อีกทั้งหากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลยังไม่ได้รับงบประมาณเพิ่มเติมสำหรับค่าใช้จ่ายดังกล่าว ตามนโยบายจากรัฐบาล อาจทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับค่าบริการเพิ่มเติมล่าช้าได้

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

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนอันเนื่องมาจากราคาวัสดุเปลี่ยนแปลงและผู้รับเหมาช่วงไม่มีคุณภาพ

เนื่องจากธุรกิจงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่จะต้องเสนอราคาในการให้บริการเป็นแบบรับเหมาเบ็ดเสร็จทั้งค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าจ้างแรงงานของโครงการ ดังนั้นการปรับตัวสูงขึ้นของค่าวัสดุอุปกรณ์จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการดำเนินงานในแต่ละโครงการสูงขึ้น นอกจากนี้ยังอีกปัจจัยหนึ่งที่พบคือ การดำเนินงานและบริหารจัดการโครงการโดยผู้รับเหมาช่วงที่ไม่มีคุณภาพ อาจก่อให้เกิดปัญหาการขาดความเอาใจใส่ในการดำเนินงานและเกิดข้อผิดพลาดในการทำงานได้ นำมาซึ่งความล่าช้าของโครงการและงานที่ไม่มีคุณภาพ

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

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมเป็นการให้บริการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาสถานีโทรคมนาคม กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีขั้นตอนการตรวจรับงานและการจัดเตรียมเอกสารประกอบการเบิกเงินค่างวดงานหลายขั้นตอน ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากการให้บริการได้ตรงตามขั้นความสำเร็จของงานที่วางแผนไว้ ส่งผลให้ตามงบการเงินกลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค้างก่อสร้าง

ตามสัญญาที่ดำเนินการแล้วเสร็จแต่ยังมีได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นตามปริมาณงานบริการด้านโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการเปลี่ยนนโยบายการวางบิลจากเดิมที่สามารถเรียกเก็บได้ตามขั้นความสำเร็จของงานในแต่ละขั้นตอนมาเป็นให้วางบิลเรียกเก็บเงินได้เมื่องานใกล้สำเร็จล่วงหน้า ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน โดยจำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นสำหรับการใช้หมุนเวียนในธุรกิจเพิ่มเติมในช่วงระยะเวลาดังกล่าวที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ ซึ่งความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของของกลุ่มบริษัทและอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถขยายการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้ ทั้งนี้ในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีวงจรมีเงินสด จำนวน 63.77 วัน, ปี 2559 จำนวน 41.05 วัน และปี 2560 จำนวน 59.35 วัน

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทพยายามวางแผนการจัดระบบการจัดเตรียมเอกสารภายในของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถวางบิลเรียกเก็บเงินได้อย่างรวดเร็วเมื่อถึงกำหนดการวางบิล และพยายามเจรจากับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวถึงขั้นตอนการตรวจรับงานให้สอดคล้องกับระยะเวลาการส่งมอบงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถวางเอกสารการเรียกเก็บเงินได้ตามกำหนดความสำเร็จของงาน เพื่อลดภาระลูกหนี้ค่าก่อสร้างที่ยังมิได้เรียกเก็บ (Unbill) ตามงบการเงินให้ลดลงและทำให้วงจรมีเงินสดของกลุ่มบริษัทสั้นลง

ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

ความเสี่ยงในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นและจำนวนหุ้นที่ถือของผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า

เนื่องจากตามเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคได้มีข้อกำหนดว่าห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นจนเป็นเหตุให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง และห้ามเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นที่ถือเหลือน้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด จนกว่าผู้ผลิตไฟฟ้าจะได้นำไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี ดังนั้น หากผู้ถือหุ้นของบริษัทและ ETEM มีการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นจนเข้าข่ายผิดเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ก็จะส่งผลให้บริษัทและ ETEM อาจถูกพิจารณายกเลิกสัญญาซื้อขายไฟฟ้าและเกิดความเสียหายต่อการประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัทฯ

ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้มีบริษัทฯ และ ETEM ทำผิดเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายไฟฟ้างดงกล่าว ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งได้แก่นายไกรวิทย์ เลขาบรรณันท์และบริษัท วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด รวมทั้งผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นกลุ่มครอบครัว และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ร่วมกันลงนามในสัญญาห้ามเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น ซึ่งกำหนดเงื่อนไขและข้อตกลงเกี่ยวกับการถือหุ้นของตน โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นของตนมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นกลุ่มครอบครัว และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัทฯ จะไม่ขายหุ้นที่ถืออยู่จนหมดสภาพการเป็นผู้ถือหุ้นจนกว่าบริษัทฯ จะได้นำไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี

ความเสี่ยงด้านอื่นๆ

ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มครอบครัวเลขวรรณ์ รวมถึง บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 57.33 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงอาจทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัทขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าวเป็นหลัก และทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทฯ มีความเป็นมาตรฐานตรวจสอบได้ง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 10 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วย กรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทฯ ให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว บริษัทฯ ได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีส่วนได้เสีย โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สินทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 1,063.35 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ดังนี้

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
บริษัท บูรพา เทคโนโลยีคอล เอ็นจิเนียริง 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	53,737,368	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
3	เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	2,396,607	ไม่มี
4	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	16,405,906	ไม่มี
5	ยานพาหนะ – ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	8,321,581	สัญญาเช่าทางการเงิน
6	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	629,275,991	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
7	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	492,895	ไม่มี
	รวม		766,612,829	
บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด				
8	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	150,094	ไม่มี
9	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	284,179,060	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
	รวม		284,329,154	
บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด				
10	ยานพาหนะ	เจ้าของ	1,404,462	ไม่มี
11	ยานพาหนะ – ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	11,004,011	สัญญาเช่าทางการเงิน
12	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	4	ไม่มี
	รวม		12,408,477	
	รวมทั้งสิ้น		1,063,350,460	

5.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 4,204,131 บาท โดยรายการดังกล่าว ได้แก่ ระบบคอมพิวเตอร์ และสิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ

5.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสัญญาที่สำคัญดังนี้

5.3.1 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 2560
สาระสำคัญของสัญญา	: ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่พักรับรองผู้บริหารของบริษัทฯ <u>เงื่อนไขที่สำคัญ</u> - ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า - หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที - หากประสงค์จะเช่าต่อ ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน - เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า
พื้นที่เช่า	: ที่ดินโฉนดเลขที่ 4414 ตำบลวังทองหลาง อำเภอวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร พร้อมสิ่งปลูกสร้างบ้านตึก 3 ชั้น เลขที่ 554/12 ซอยรามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร พื้นที่ใช้สอย 246.40 ตารางเมตร
ค่าเช่าและค่าบริการ	: ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 54,000 บาท
ระยะเวลาสัญญา	: สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2561)

● 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 2560
สาระสำคัญของสัญญา	: ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่ในการเก็บเอกสารและอุปกรณ์ต่างๆ
เงื่อนไขที่สำคัญ	- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า - หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที - หากผู้เช่าประสงค์จะต่อระยะเวลาเช่า ผู้เช่าจะแจ้งความจำนงค์มาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนระยะเวลาเช่าสิ้นสุดลง 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	: ค่าเช่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 200,000 บาท
ระยะเวลาสัญญา	: สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2561)

● สัญญาประกันอัคคีภัยอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัทฯ

คู่สัญญา	: ฝ่ายที่ 1 : บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เอาประกัน” หรือ “บริษัทฯ” ฝ่ายที่ 2 : บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้รับประกัน”
วันทำสัญญาประกันภัย	: 2 พฤศจิกายน 2560
ระยะเวลาสัญญา	: สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 2 พฤศจิกายน 2560 ถึงวันที่ 2 พฤศจิกายน 2561)
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	: สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) อาคารสำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา อำเภอ บางกะปิ กรุงเทพมหานคร

- ขอบเขตการรับประกัน : - ไฟไหม้ แต่ไม่รวมถึงความเสียหายจากแรงระเบิดที่เกิดจากไฟไหม้ ความเสียหายโดยตรงหรือโดยอ้อมจากแผ่นดินไหว ความเสียหายที่เกิดจากการบดเน่า หรือการระอุตามธรรมชาติ หรือการลุกไหม้ขึ้นเองที่เกิดจากตัวทรัพย์สิน หรือเกิดจากทรัพย์สินนั้นอยู่ในระหว่างกรรมวิธีใดๆ ซึ่งใช้ความร้อนหรือการทำให้แห้ง
- ไฟฟ้า
- แรงระเบิดของแก๊ส ที่ใช้สำหรับทำแสงสว่างหรือประโยชน์เพื่อการอยู่อาศัยเท่านั้น ไม่รวมถึงความเสียหายจากการระเบิดของแก๊สจากแผ่นดินไหว
- วงเงินคุ้มครอง : 37,037,545 บาท
- ผู้รับประกัน : ธนาคารกลีกรไทย จำกัด (มหาชน)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่อยู่ระหว่างการฟ้องร้อง ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับผลกระทบในทางลบหรือต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใด ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

ข้อมูลทั่วไป

❖ ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000014
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 59/21-22 หมู่ที่ 1 ถนนเลี้ยวเมือง ตำบลบางกุ้ง อำเภอบึงสราญบุรีธานี จ.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 6148 , 0 2 158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการอาคารและระบบงานธุรกิจ, บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม รวมถึงธุรกิจพลังงานทดแทนจากไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
เว็บไซต์บริษัท	: www.eastern-groups.com
ทุนจดทะเบียน	: 280 ล้านบาท / 560 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	: 280 ล้านบาท / 560 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	: โทรสาร : 0 2158 6148 , 0 2 158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการ และธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์
ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0845550003204
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: โทรสาร : 0 2158 6148 , 0 2 158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ

ชื่อบริษัท : บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท : 0105560074186
ที่ตั้งบริษัท : 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์ : 0 2158 2000
โทรสาร : โทรสาร : 0 2158 6148 , 0 2 158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์

ชื่อบริษัท : บริษัท โกลว์ เทคดิง్ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท : 0105560075051
ที่ตั้งบริษัท : 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์ : 0 2158 2000
โทรสาร : โทรสาร : 0 2 158 6148 , 0 2 158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : บริการจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

❖ นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาคารบี เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 0 2009 9000
โทรสาร : 0 2009 9991

❖ ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปอีเอส จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : ชั้น 15 บางกอกซิตีทาวเวอร์ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ
เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : 0 2344 1000
โทรสาร : 0 2286 5050