

แบบแสดงรายการข้อมูล ประจำปี 2561

(แบบ 56-1)



บริษัท บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)
Eastern Technical Engineering Public Company Limited

สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
Eastern Technical Engineering Public Co.,Ltd.

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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”) และ งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (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 พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินงาน

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นสู่การขยายธุรกิจ พัฒนางองค์กร เพิ่มคุณภาพผลงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และรักษาผลประโยชน์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างสูงสุด

พันธกิจ

1. เพิ่มช่องทางการดำเนินงาน กลุ่มธุรกิจหลักของบริษัททั้งธุรกิจบริการบริหารจัดการ , ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม และธุรกิจพลังงานทดแทน และมุ่งเน้นขยายกลุ่มธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้อง
2. บริหารงานโดยใช้ทรัพยากรและต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ตลอดจนการเพิ่ม และขยายแหล่งเงินทุนในการจัดการธุรกิจหลัก และเพื่อการขยายธุรกิจใหม่
3. ให้บริการโดยเน้นคุณภาพ เพื่อสร้างความประทับใจสูงสุดในการให้บริการแก่ลูกค้า
4. พัฒนางค์กรและบุคลากร ด้วยระบบการบริหารจัดการภายในให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยควบคุมกระบวนการทำงาน ด้วยตัวชี้วัดผลงาน และพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
5. ประกอบธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล มีความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นสู่การเป็นหนึ่งในผู้นำด้านธุรกิจบริการบริหารจัดการ , ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม และมุ่งเน้นที่จะสร้างธุรกิจพลังงานทดแทน รวมถึงขยายธุรกิจอื่น ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายการรักษาฐานลูกค้าเก่า ขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ และควบคุมคุณภาพมาตรฐานการทำงาน ให้ได้รับคะแนนการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าเพิ่มขึ้นทุกปี อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจภายใต้การบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาลที่โปร่งใส ยุติธรรม และคำนึงถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายตามที่พึงปฏิบัติในฐานะเป็นบรรษัทภิบาลที่ดี

ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “ETE”) ก่อตั้งโดยนายไรวินท์ เลขวรรณท์ ในปี 2540 ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้วยทุนจดทะเบียน 2.00 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจหลักเกี่ยวกับงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) ซึ่งได้แก่ การให้

คำปรึกษา สํารวจออกแบบ พร้อมจัดหาอุปกรณ์ และติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้า โดยเริ่มต้นจากการรับงาน ติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 22kV และ 33kV ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในพื้นที่ ภาคตะวันออกและภาคใต้ และติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง ตลอดจนระบบหม้อแปลงไฟฟ้าให้กลุ่มผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมและโรงแรมในพื้นที่ภาคใต้ จากนั้นในปี 2543 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ธุรกิจงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) โดยเริ่มต้นจากการให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าสำหรับหม้อแปลงของเสาส่งสัญญาณให้กับกลุ่มบริษัทแอดวานซ์ 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

ในปี 2550 บริษัทฯ ได้ขยายการดำเนินงานในธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร โดยผู้บริหารของบริษัทฯ ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากรซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไทย สปีดี-คาร์ จำกัด(ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“TSDM”) และบริษัท ซีน 168 จำกัด (“SYN”) ตามลำดับ) เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ ด้วยทุนจดทะเบียนบริษัทละ 1.00 ล้านบาท นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ ยังได้ก่อตั้งบริษัท อี.ที.อี. แพลเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อนำเข้าและ จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า อย่างไรก็ดี ภายหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ปัจจุบัน บริษัท อี.ที.อี. แพลเตอร์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด และเปลี่ยนวัตถุประสงค์การประกอบธุรกิจหลักเป็นดำเนินธุรกิจบริหารการลงทุนและเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 34.82 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์

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

จำหน่ายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค นับว่าเป็นโอกาสในการพัฒนาเทคนิค และการให้บริการด้านการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นต้นมา

ต่อมาในปี 2553 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ทำงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน และจากการพัฒนาศักยภาพในการให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115kV ได้ในปี 2555

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

นอกจากความมุ่งมั่นในการพัฒนาการให้บริการของธุรกิจเดิมให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นแล้ว กลุ่มบริษัทยังได้มีการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งหวังที่จะสร้างความเติบโตและความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัท ดังนั้น ในเดือนพฤศจิกายน 2558 บริษัทฯ และ ETEM จึงก้าวเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ โดยเข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับฉลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร ของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน และได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ด้วยกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ ซึ่งมีกำหนดวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (Scheduled Commercial Operation Date : SCOD) ภายในสิ้นปี 2559 ส่งผลให้ในปี 2559 บริษัทฯ มีการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 40.00 ล้านบาท เป็น 140.00 ล้านบาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 140.00 ล้านบาท เป็น 280.00 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้วเท่ากับ 210.00 ล้านบาท เพื่อบริการธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ และเพื่อบริการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม 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 เพื่อรองรับในการขยายงานโครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าผลิตจากพลังงาน เซลล์แสงอาทิตย์ และการประกอบกิจการในธุรกิจด้านพลังงานอื่นๆ ด้วยทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (ทุนชำระแล้ว 12,500,000 บาท) และบริษัท โกลว์ เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อประกอบกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย ด้วยทุนจดทะเบียน 40.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (ทุนชำระแล้ว 10,000,000 บาท)

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2540	: เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยนายไวยวิทย์ เลขวรรณท์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 60.00 เพื่อดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า
ปี 2542	: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 3.00 ล้านบาท เป็น 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2543	: บริษัทฯ ได้ขยายบริการงานวิศวกรรมไปยังธุรกิจโทรคมนาคมโดยเริ่มให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าสำหรับสถานีฐานโทรศัพท์เคลื่อนที่ให้กับกลุ่มบริษัทแอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (“AIS”) และกลุ่มบริษัท ทีโอ ออเร้นจ์ (“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 โดยเริ่มให้บริการบริหารจัดการบุคลากรเพื่อปฏิบัติงานระบบไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”)

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
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 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด ("ETEM") เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจบริการจัดการบุคลากร
ปี 2551	- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 10.00 ล้านบาท เป็น 45.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 450,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัทฯ ได้ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพมหานครที่เขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายงานในกลุ่มธุรกิจบริการจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจ - บริษัทฯ เริ่มให้บริการงานอ่านมาตรประจำของการประปาส่วนภูมิภาค และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนงานจดหน่วยไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)
ปี 2552	- บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท นูรพา 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	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2553	บริษัทฯ ได้ขยายการบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าใต้ดิน โดยได้รับงานโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน บริเวณถนนหน้าเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ปี 2554	บริษัทฯ ได้รับการรับรอง ISO9001 : 2008 โดย SGS (Thailand) และ SGS (International) ด้านระบบบริหารจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม รวมถึงบริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจ
ปี 2555	บริษัทฯ ได้ขยายงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า โดยเริ่มให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง 115kv
ปี 2556	- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 30.00 ล้านบาท เป็น 131.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,310,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 9.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2557	- ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 12.00 ล้านบาท เป็น 22.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 220,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - TSDC เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5.00 ล้านบาท เป็น 6.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2558	- บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 7.00 ล้านบาท เป็น 124.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,240,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 11.00 ล้านบาท เป็น 135.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัท ไทย สปีดดีคาร์ จำกัด ("TSDC") ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด ("TSDM") ในเดือนพฤษภาคม 2558 - บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.25 บาท ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 540,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในเดือนมิถุนายน 2558 และ ดำเนินการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทโดยบริษัทฯ ชื้อหุ้นของ TSDM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 6.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00

ปี เหตุการณ์ที่สำคัญ

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

ปี เหตุการณ์ที่สำคัญ

- ปี 2559 :
- บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพมหานคร จากเขตวังทองหลาง จังหวัด กรุงเทพมหานคร มาอยู่ที่ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ
 - ณ วันที่ 21 เมษายน 2559 คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานได้ดำเนินการจับสลาก และ ประกาศผลเอกชนที่ได้รับสิทธิ์เป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรอย่างเป็นทางการใน วันที่ 26 เมษายน 2559 ซึ่งบริษัทฯ และ ETEM ได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนใน โครงการดังกล่าว ในกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ ส่งผลให้บริษัทฯ และ ETEM เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติการลด ทุนจดทะเบียนจำนวน 40.00 ล้านบาท เป็น 140.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียน ของบริษัทฯ และดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 140.00 ล้านบาท เป็น 280.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,120,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุน ดังกล่าวแบ่งเป็นเพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม 280,000,000 หุ้น และเพื่อรองรับการเสนอขายหุ้น สามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 280,000,000 หุ้น และ ที่ประชุมวิสามัญผู้ ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ยังได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) จากหุ้นละ 0.25 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญของผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 420,000,000 หุ้น และหุ้นสามัญ เพิ่มทุนที่จะเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 140,000,000 หุ้น
 - ณ วันที่ 1 กันยายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 มีมติให้เพิ่มทุนจด ทะเบียนใน 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 ซึ่งเป็นผู้บริหาร ของบริษัทฯ ที่ราคา 23.71 บาทต่อหุ้น ซึ่งเท่ากับมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้นของบริษัทดังกล่าว ณ 30 สิงหาคม 2559 ตามงบการเงินภายในของ ETEG (ราคาพาร์ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ETEG มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อเตรียมรองรับการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่ม บริษัท อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 28 กันยายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 มี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	มติให้ ETEM ยกเลิกการเข้าลงทุนใน ETEG และให้ใช้ ETEM เป็นบริษัทที่รองรับการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัทแทน - ETEM ได้ดำเนินการเรียกชำระทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 37.50 ล้านบาท จากเดิม 30.00 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ 31 ธันวาคม 2559 ETEM มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 67.50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 80.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
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 เอนเนอร์จี จำกัด (“ETG”) เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับในการขยายงานโครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าผลิตจากพลังงานเซลล์แสงอาทิตย์ และการประกอบกิจการในธุรกิจด้านพลังงานอื่น ๆ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท โกลว์ เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“GTS”) เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียน 40.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อประกอบกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย
ปี 2561	เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2561 บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ชีน 168 จำกัด ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 ได้มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท และ อนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ เพื่อประกอบธุรกิจบริการงานวิศวกรรม และธุรกิจบริการบริหารจัดการ โดยยังคงธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถเช่นเดิม ทั้งนี้ ได้จดทะเบียนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2561

2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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”) และงานบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing หรือ “BPO”)

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 ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading หรือ “TD”)

โครงสร้างรายได้จำแนกตามประเภทของการดำเนินธุรกิจในปี 2559 ถึงปี 2561

มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทของรายได้ (หน่วย : ล้านบาท)	งบการเงินรวม ปี 2559		งบการเงินรวม ปี 2560		งบการเงินรวม ปี 2561	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากบริการบริหารจัดการ						
- บริหารจัดการบุคลากร	775.98	54.79	709.76	44.76	720.46	43.03
- บริหารจัดการระบบงานธุรกิจ	42.37	2.99	45.34	2.86	49.06	2.93
รวมรายได้จากบริการบริหารจัดการ	818.35	57.78	755.10	47.62	769.52	45.96
รายได้จากบริการงานวิศวกรรม						
- งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	407.04	28.74	551.60	34.79	517.59	30.91
- งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	186.28	13.15	146.64	9.25	162.85	9.73
รวมรายได้จากบริการงานวิศวกรรม	593.33	41.89	698.24	44.04	680.44	40.64
รายได้จากพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์			126.91	8.00	127.66	7.62
รายได้จากการขายสินค้า					94.96	5.67
รายได้อื่น	4.73	0.33	5.33	0.34	1.73	0.10
รายได้รวม	1,416.41	100.00	1,585.59	100.00	1,674.31	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่นของกลุ่มบริษัท ได้แก่ รายได้จากดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ รายได้จากสัญญาเช่าแบบ รายได้จากการขายสินค้า กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้จากการให้ยืมเงิน เป็นต้น

ในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มบริษัท มีความได้เปรียบทางธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

1. **การดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย** : กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีโอกาสที่จะขยายงานในส่วนของธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งได้
2. **ผู้บริหาร และทีมงานที่มีประสบการณ์รวมถึงมีความรู้ที่หลากหลาย สามารถต่อยอดธุรกิจจากธุรกิจเดิมได้ ทำให้ได้รับความเชื่อถือทั้งจากภาครัฐ และเอกชน** : กลุ่มบริษัทฯ มีผู้บริหาร รวมถึงทีมงานที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่เป็นเวลานาน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถทำงานบรรลุเป้าหมายที่ลูกค้าต้องการได้ ด้วยเหตุนี้เองกลุ่มบริษัทจึงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวาง จนได้รับมอบหมายให้ทำงานหลายๆ โครงการอย่างต่อเนื่อง
3. **โอกาสในการเพิ่มช่องทางการรับงาน** : ด้วยกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจที่มีความหลากหลาย รวมถึงผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์กับธุรกิจที่ดำเนินการเฉพาะทาง ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีโอกาสในการรับงานที่เกี่ยวข้องกับงานเดิมได้มากขึ้น อีกทั้งจากประสบการณ์และผลงานที่ได้รับ ความไว้วางใจทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถขยายงานได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงยังได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนเป็นคู่ค้ากับอีกหลายๆ หน่วยงาน ทั้งภาครัฐ และเอกชน ซึ่งส่งผลต่อโอกาสการรับงานในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ ค่อนข้างมาก
4. **ความพร้อมในด้านเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ** : หลังจากบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (MAI) เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2560 โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนครั้งแรกจำนวน 560,000,000 หุ้น ด้วยทุนจดทะเบียน 280.00 ล้านบาท ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียนจากการเพิ่มทุน ซึ่งสามารถเพิ่มศักยภาพในการขยายการลงทุนทั้งในธุรกิจเดิมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องได้มากขึ้น

ลักษณะผลิตภัณฑ์ และบริการ

❖ ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”)

ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) ของกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) สามารถจำแนกได้เป็น 2 รูปแบบการให้บริการ ได้แก่ 1) การบริหารจัดการบุคลากร (MM) และ 2) การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ภายใต้การบริหารจัดการของทีมงานอย่างมืออาชีพของบริษัทฯ และการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO9001 : 2015 ในการดำเนินการประสานงานดูแลพนักงานให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิดตลอดอายุสัญญา ทั้งนี้รายได้หลักของกลุ่ม

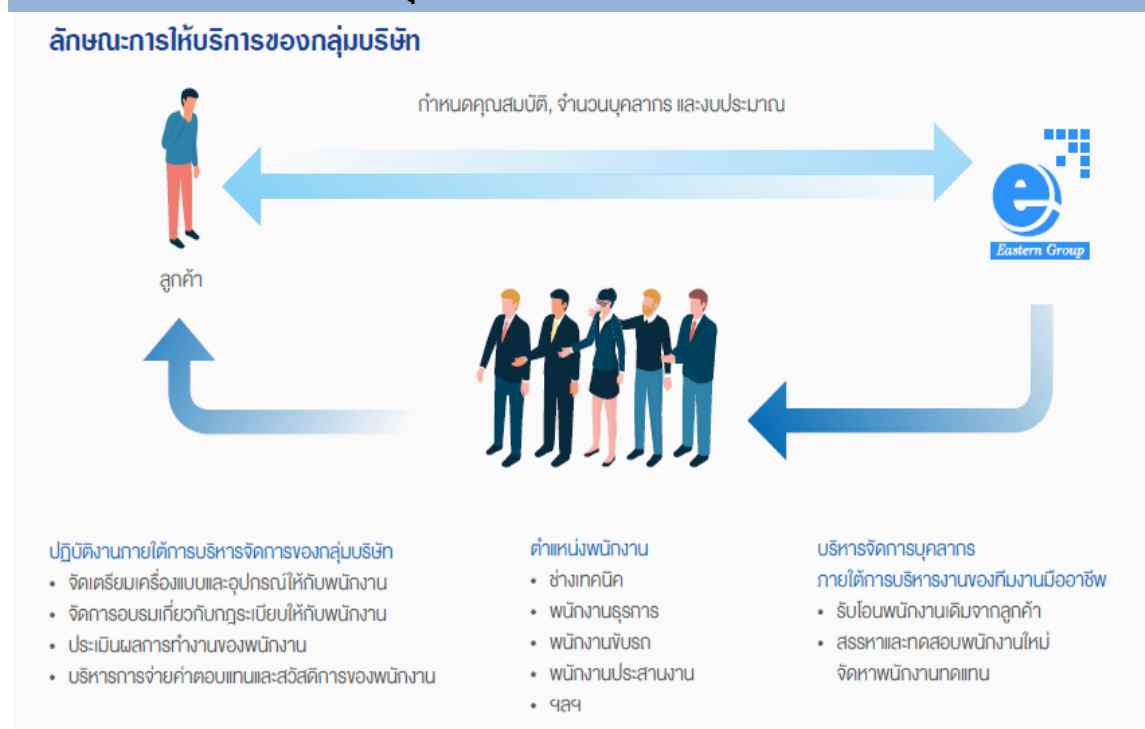
บริษัทฯ มาจากธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ซึ่งในปี 2561 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้ของการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 43.03 และร้อยละ 2.93 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดของการให้บริการในแต่ละรูปแบบดังนี้



1) การบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management หรือ “MM”)

กลุ่มบริษัท ยังคงให้บริการบริหารจัดการบุคลากรลูกค้าแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการให้บริการบริหารจัดการบุคลากรสำหรับกลุ่มตำแหน่งงานที่ลูกค้าไม่ได้กำหนดให้มีทักษะเฉพาะทางเป็นหลัก ได้แก่ พนักงานธุรการ พนักงานขับรถ พนักงานช่างทั่วไป และพนักงานทั่วไป รวมถึงตำแหน่งงานที่ลูกค้าบางรายกำหนดให้มีทักษะเฉพาะทาง ตลอดจนการจัดหาพนักงานทดแทน ทั้งนี้เพื่อสร้างความคล่องตัวและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของลูกค้าเอง

ลักษณะการให้บริการของกลุ่มบริษัท



กลุ่มบริษัทเป็นผู้ให้บริการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ให้กับลูกค้า เพื่อให้บริการบริหารจัดการกลุ่มพนักงานตามที่ลูกค้ากำหนด โดยกลุ่มบริษัท จะเข้าไปทำหน้าที่ให้บริการเสมือนเป็นแผนกทรัพยากรบุคคล (Human Resource Department) สำหรับกลุ่มพนักงานในส่วนงานที่ได้รับมอบหมายให้บริหารจัดการ โดยกลุ่มบริษัท มีหน้าที่บริหารจัดการให้ลูกค้ามีพนักงานพร้อมปฏิบัติงานตามที่กำหนด ทั้งตามจำนวนและคุณสมบัติที่ตกลงกันในสัญญาภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งกลุ่มบริษัท สามารถให้บริการได้ตั้งแต่ขั้นตอนการสรรหาและทดสอบพนักงาน เพื่อให้ได้พนักงานที่มีคุณสมบัติตามที่ลูกค้ากำหนด ตั้งแต่ระดับพนักงานปฏิบัติงานไปจนถึงระดับผู้จัดการ หรือรับโอนพนักงานเดิมจากลูกค้าเพื่อบริหารจัดการต่อไปภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทรวมถึงการจัดเตรียมพนักงานสำรองในระดับปฏิบัติงานทั่วไป และจัดส่งพนักงานดังกล่าวเข้าทำงานแทนพนักงานที่มีการขาดงาน ลางาน หรือลาออก โดยมีการจัดทีมผู้ประสานงานคอยดูแลการทำงานของพนักงานดังกล่าวตลอดอายุสัญญา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินงานของลูกค้าจะไม่หยุดชะงักเนื่องจากการขาดแคลนพนักงาน รวมถึงการบริหารจัดการด้านการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการให้กับพนักงานตามที่กฎหมายแรงงานและตามสัญญาที่ลูกค้ากำหนด

ณ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท ให้บริการบริหารจัดการบุคลากรแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีพนักงานที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้นมากกว่าปี 2560 ซึ่งมีจำนวนพนักงานกว่า 6,000 คนต่อปี โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : คน)

ตำแหน่งพนักงาน	31-ธ.ค.-59		31-ธ.ค.-60		31-ธ.ค.-61	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานช่างเทคนิค/วิศวกร	3,302	62.78	2,702	64.94	3,592	59.85
พนักงานขับรถยนต์, พนักงานบริการอื่น	536	10.19	310	7.45	376	6.26
พนักงานธุรการ/บันทึกข้อมูล/เลขานุการ/พนักงานประชาสัมพันธ์/พนักงานต้อนรับ/พนักงานอำนวยความสะดวก/พนักงานประสานงาน/พนักงานคอมพิวเตอร์/พนักงานรับ-ส่งเอกสาร/พนักงานการเงิน	1,422	27.03	1,149	27.61	2,034	33.89
รวมจำนวนพนักงาน	5,260	100	4,161	100	6,002	100

ตลอดระยะเวลากว่า 13 ปี ที่กลุ่มบริษัทให้บริการบริหารจัดการบุคลากรนั้น กลุ่มบริษัท ได้มีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ระดับคะแนนความพึงพอใจที่ได้รับการประเมินจากลูกค้าผ่านเกณฑ์การประเมินเป็นประจำทุกปี กลุ่มบริษัทจึงได้รับความไว้วางใจทั้งจากกลุ่มลูกค้าเดิมที่มีการใช้บริการ และสามารถขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ได้เพิ่มขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความตระหนักต่อคุณภาพการให้บริการ และการเข้าถึงความต้องการของลูกค้า ตลอดจนการพัฒนาทีมงานให้เป็นผู้เชี่ยวชาญงานด้านบริหารบุคลากร เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ตรงตามความต้องการอย่างมีประสิทธิภาพ

โดยลูกค้าที่ใช้บริการในลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78 ของรายได้จากธุรกิจบริการบริหารจัดการ หรือเท่ากับร้อยละ 36.00 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในปี 2561 ซึ่งหลายปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมถึงองค์กรภาคเอกชนได้มีนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) เพื่อดำเนินการแทนในส่วนที่ไม่ใช่หน้าที่หลักของหน่วยงานเพิ่มขึ้นอีกด้วย

**ภาพตัวอย่างธุรกิจบริการบริหารจัดการ
บุคลากรของกลุ่มบริษัทที่เข้าทำงานให้กับลูกค้า**



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

ธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (“Business Process Outsourcing” หรือ “BPO”) เป็นการขยายขอบเขตการให้บริการมาจากธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร (Manpower Management) ผู้การเป็นผู้ให้บริการด้านการบริหารจัดการงานทั้งระบบ

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทได้มุ่งเน้นการให้บริการเกี่ยวกับระบบงานธุรกิจในด้านการบริหารจัดการข้อมูล ทั้งงานบริหารจัดการงานข้อมูลจดหน่วย-อ่านมาตร (Meter Reading Systems) และงานบันทึกข้อมูล (Data Entry Service) โดยกลุ่มบริษัทดำเนินการตั้งแต่การสำรวจและรวบรวมข้อมูล, การจัดการด้านระบบซอฟต์แวร์ (Software) และฮาร์ดแวร์ (Hardware), การบริหารจัดการพนักงาน ตั้งแต่การสรรหาคัดเลือก การฝึกอบรม และการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการ ตามที่กฎหมายแรงงาน และตามที่สัญญากำหนด, การวางแผนควบคุมตรวจสอบและบริหารจัดการขั้นตอนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ, การสรุปข้อมูลและการจัดทำรายงานให้ลูกค้า โดยตลอดอายุสัญญามีทีมงานของกลุ่มบริษัททำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานอย่างใกล้ชิด ตลอดจนการให้ความช่วยเหลือและ

แก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน รวมถึงควบคุมการใช้จ่ายของงบประมาณต่างๆ ให้เป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนด

สำหรับลักษณะงานในปัจจุบันที่กลุ่มบริษัทให้บริการ ได้แก่ การบริหารจัดการจัดหน่วยไฟฟ้า, การบริหารจัดการงานอ่านมาตรประปา รวมถึงให้บริการด้านการรับบันทึกข้อมูลทุกรูปแบบทั้งแบบรายการและรายเดือน หรือตามรูปแบบที่ลูกค้ากำหนด เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพสูงสำหรับการบริหารจัดการข้อมูล ตลอดจนจัดอบรมพนักงานให้มีความรู้ ความเข้าใจในงาน เพื่อให้พนักงานของกลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามที่ลูกค้ากำหนด โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, การไฟฟ้านครหลวง, และการประปาส่วนภูมิภาค เป็นต้น

ภาวะอุตสาหกรรม ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource)

ตลาดแรงงานไทย ยุค 4.0 เราทุกคนต่างทราบกันดีว่าประเทศไทย กำลังก้าวเข้าสู่โลกยุคดิจิทัล ตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของสังคมเศรษฐกิจโลก ด้วยการขับเคลื่อนจากภาครัฐที่ได้มีนโยบายเพื่อเปลี่ยนเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกระบวนการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการทำงานของกำลังแรงงานที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและการสื่อสารเป็นปัจจัยในการผลิต อุตสาหกรรมมีการปรับตัวด้วยการนำเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทมากขึ้นทำให้ตลาดแรงงานได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนผ่านของดิจิทัล (Digital Transformation) รูปแบบการจ้างงานที่เปลี่ยนไป องค์กรต่างๆ จ้างงานในลักษณะ Outsource หรือจ้างเหมางานมากขึ้น กระบวนการคัดสรรพนักงานจะมีความเข้มข้นมากยิ่งขึ้น รูปแบบการทำงานของคนรุ่นใหม่ที่สนใจทำงานระยะสั้น (Gig Worker) และการเกิดอาชีพใหม่ๆ เนื่องจากเทคโนโลยีได้ถูกนำมาใช้ และเข้ามามีบทบาทต่อภาคธุรกิจเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นระบบแมคคาทรอนิกส์หุ่นยนต์ อุตสาหกรรมระบบอัตโนมัติขั้นคอมพิวเตอร์อัจฉริยะ (AI) ที่เริ่มถูกนำมาใช้ทดแทน “แรงงานคน” อย่างแพร่หลายมากขึ้น ทั้งในภาคการผลิต ภาคบริการ หรือแม้แต่ภาคเกษตร ดังนั้น ทิศทางของตลาดแรงงานในยุค 4.0 ต้องการคนที่มีทักษะหลายด้าน (Multitasking) ทั้งในส่วนของทักษะด้านความรู้ ความเชี่ยวชาญในอาชีพ (Hard Skill) และทักษะด้านอารมณ์ (Soft Skill) ได้แก่ การคิดเชิงวิเคราะห์ การแก้ไขปัญหา การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ซึ่งถือว่าสำคัญมากต่อชีวิตการทำงานและเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน

ภายใต้ยุทธศาสตร์ การขับเคลื่อนประเทศสู่ยุค “Thailand 4.0” รัฐบาลได้กำหนดนโยบายดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมในการขับเคลื่อนเข้าสู่ความเป็นดิจิทัล ที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศในทุกๆ ด้าน โดยเฉพาะการเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพทุนมนุษย์ ให้มีคุณภาพ เป็นการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจที่สำคัญอย่างหนึ่ง ทั้งนี้ การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์จะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายของรัฐบาล เพราะเราคงปฏิเสธไม่ได้ว่า “ทรัพยากรมนุษย์” เป็นพลังหลักที่ขับเคลื่อนภาคธุรกิจ อุตสาหกรรม โดยการกำหนดทิศทางการพัฒนาทุนมนุษย์และทักษะอาชีพ ของกำลังแรงงานให้มีคุณภาพ

สูงขึ้น เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจไทย จากเศรษฐกิจแบบเดิมไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม

ที่มา : หนังสือ ร้อยเรื่องเล่าเข้าถึงแรงงาน กระทรวงแรงงาน พุทธศักราช 2561

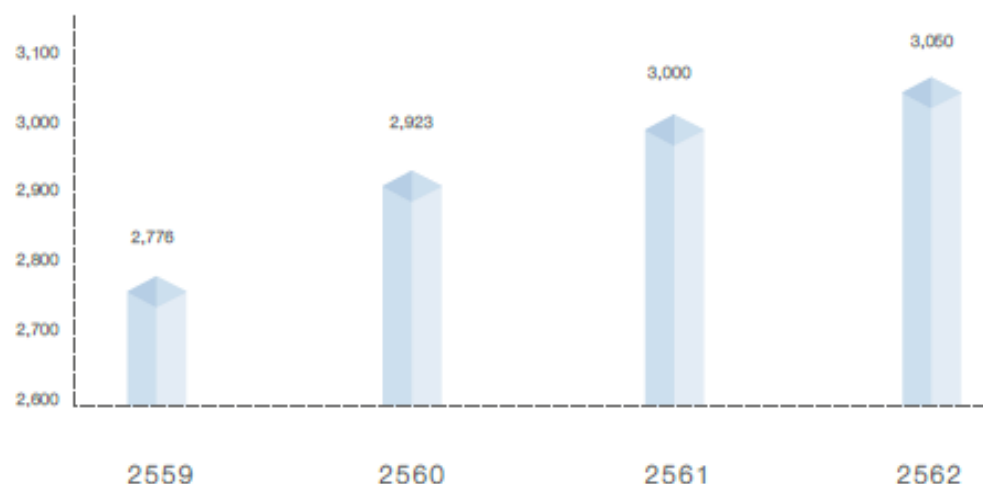
อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนส่วนใหญ่ในประเทศไทย ให้ความสำคัญและตระหนักกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วทั้งทางด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อปรับเปลี่ยนการให้บริการให้เกิดความพอใจสูงสุดกับลูกค้า หรือผู้ให้บริการ จึงหันไปทุ่มเทกับการบริหารจัดการและวางแผนยุทธศาสตร์ของธุรกิจหลักขององค์กร ซึ่งจากการปรับตัวขององค์กรต่างๆ ให้ส่งผลให้ธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) ได้รับประโยชน์จากการปรับตัวดังกล่าว โดยตัดส่วนงานที่ไม่ได้มีความเชี่ยวชาญ แล้วใช้เวลาทั้งหมดสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ ทุ่มเทเวลา และความคิดทั้งหมดกับธุรกิจหลักขององค์กร

จากข้อมูลดังกล่าว ส่งผลให้หลายองค์กรหันมาใช้บริการของกลุ่มบริษัทมากขึ้น ซึ่งจากการใช้บริการจะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและความต้องการใช้แรงงานเร่งด่วนในระยะเวลาจำกัด

นอกจากภาคเอกชนที่ให้ความสำคัญกับการใช้บริการ Outsource แล้ว ภาครัฐเองก็ให้ความสำคัญกับการใช้บริการ Outsource เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกปีเช่นกัน โดยจะเห็นได้จากข้อมูลงบประมาณประจำปี 2559 – 2562 พบว่า ในแต่ละปีภาครัฐมีนโยบายใช้งบประมาณในการลงทุนของแต่ละหน่วยงาน เพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยงบประมาณสำหรับจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) นั้นนับเป็นส่วนหนึ่งของงบประมาณประจำปีโดยจะอยู่ภายใต้งบประมาณสำหรับการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงาน

งบประมาณประจำปี 2559 – 2562

หน่วย : พันล้านบาท



ประเภทธุรกิจเอาท์ซอร์ส

ปัจจุบันธุรกิจเอาท์ซอร์ส (Outsource) มีการให้บริการที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับในอดีต โดยมีบริการตั้งแต่กระบวนการผลิต (Operations) กระบวนการขนส่ง (Supply Chain Management) กระบวนการงานสนับสนุนภายในองค์กร (Business Administration) จนถึงกระบวนการด้านการตลาด และการบริการลูกค้ารวมถึงการบริการหลังการขาย (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⁾
กลุ่มงานโลจิสติกส์ (Supply Chain Management)	✓	✓	✓
กลุ่มงานการผลิต (Operations)	✓	✓	✓
กลุ่มงานสนับสนุนภายในองค์กร (Business Administration)	✓		
กลุ่มงานการตลาดและการบริการลูกค้า (Marketing and Customer Services)	✓		

ที่มา : 1) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, วนิชพร วิเศษมงคล (ที่ปรึกษาฝ่ายประสานและบริหาร SMEs)

2) บริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หมายถึง การรับจ้างบริการเอาท์ซอร์ส (Outsource) เว็บไซต์ฟรอนต์เอนด์ 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)

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

ผู้บริหารของบริษัทประเมินว่า ผู้ประกอบการในรอบปี 2561 ยังไม่เปลี่ยนแปลงไปจากปีก่อนมากนัก เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ธุรกิจ เช่น จำเป็นจะต้องมีประสบการณ์และผลการดำเนินงานที่ผ่านมาเป็นตัวอ้างอิงการทำงาน สามารถจำแนกขนาดของผู้ประกอบการได้ 2 กลุ่ม ได้แก่

1.1 ผู้ประกอบการขนาดใหญ่

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

1.2 ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก

สำหรับผู้ให้บริการขนาดกลางและขนาดเล็กซึ่งมีจำนวนประมาณ 10 รายนั้น จะมีการให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ที่หลากหลายกลุ่มอาชีพ และบางรายมีการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) เช่นเดียวกับผู้ให้บริการรายใหญ่ แต่จะมีขอบเขตความหลากหลายของกลุ่มอาชีพที่ให้บริการน้อยกว่า และมีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่าผู้ให้บริการรายใหญ่ ในส่วนของผู้ให้บริการขนาดเล็กนั้น ผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีการให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) เฉพาะสายงานที่ตนเองมีความชำนาญ และสามารถรับงานได้เฉพาะโครงการที่มีการลงทุนไม่สูงมากนัก โดยผู้บริหารประเมินแล้วว่าไม่ใช่คู่แข่งที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจในอดีต มีการแข่งขันในด้านราคาเป็นหลัก เนื่องจากในอดีตการประมูลงานของกลุ่มลูกค้าดังกล่าว จะต้องผ่านการสอบราคาหรือการประกวดราคา ตามระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างของแต่ละหน่วยงาน

นับจากการประกาศใช้พระราชบัญญัติ การจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 การใช้ระบบการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาเพื่อแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ซึ่งได้มีการกำหนดให้ต้องพิจารณาคุณภาพการให้บริการควบคู่กับราคาประมูล (Price Performance) ส่งผลให้ปี 2561 กลุ่มบริษัทมีโอกาสในการรับงานที่ไม่ต้องใช้การแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียวเพิ่มมากขึ้น

ในส่วนของแข่งขันในกลุ่มลูกค้าภาคเอกชน ยังคงมีระดับการแข่งขันไม่รุนแรงเช่นเดิม เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้ให้บริการกับลูกค้ามักจะมีความสัมพันธ์กันมายาวนานทำให้มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นผู้ให้บริการที่สามารถเข้าไปนำเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนและสามารถรักษาระดับคุณภาพการให้บริการได้อย่างต่อเนื่องนั้น ก็จะมีแนวโน้มที่จะรักษาสถานลูกค้าเดิมของตนได้ต่อไปอย่างต่อเนื่องด้วย

ลักษณะของลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ องค์กรที่มีความประสงค์ที่จะใช้บริการบริหารจัดการบุคลากรจากภายนอกองค์กร (MM) และบริการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (BPO) เพื่อควบคุมต้นทุนการดำเนินงานของตนเอง รวมทั้งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ดังนั้น กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นได้ทั้งลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน ที่มีความต้องการทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และกระบวนการทำงานให้การดำเนินงานออกมาอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตจากการให้บริการจากเดิมที่มีการให้บริการเฉพาะในลักษณะบริหารจัดการบุคลากร (MM) เป็นการให้บริการในลักษณะบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ในส่วนที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการข้อมูลเพิ่มขึ้น ทั้งงานบริหารจัดการงานข้อมูลจดหน่วย-อ่านมาตร (Meter Reading Systems) และงานบันทึกข้อมูล (Data Entry Service) ซึ่งเป็นกลุ่มการให้บริการที่สามารถเพิ่มมูลค่าของงานได้สูงกว่าการบริหารจัดการบุคลากร (MM) เพียงอย่างเดียว กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทในปัจจุบันได้แก่หน่วยงานภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน, ธุรกิจด้านการบิน และ ธุรกิจโทรคมนาคมเป็นหลัก

ทั้งนี้ ในปี 2559 ถึง 2561 ลูกค้าของกลุ่มบริษัทสำหรับกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) สามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท	2559		2560		2561	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
หน่วยงานราชการ	145.16	17.74	160.14	21.21	151.30	19.66
รัฐวิสาหกิจ	595.59	72.78	553.47	73.30	601.16	78.12
บริษัทเอกชน	77.61	9.48	41.49	5.49	17.07	2.22
รวมรายได้จากการให้บริการ	818.35	100.00	755.10	100.00	769.52	100.00

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

ทีมงานฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้ติดต่อเข้าเสนอบริการให้กับลูกค้า โดยมีทีมงานฝ่ายประสานงานขายเป็นผู้สนับสนุนด้านข้อมูลเพื่อใช้ในการนำเสนอต่อลูกค้า สำหรับช่องทางและวิธีการติดต่อลูกค้าของฝ่ายการตลาดขึ้นอยู่กับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าซึ่งแบ่งเป็น 3 วิธีการหลัก คือ การเข้าเสนอบริการโดยตรง , การแจ้งความต้องการใช้บริการโดยตรงมายังบริษัท และการเสนอราคาผ่านทางช่องทางการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน

1. **การเข้าเสนอบริการโดยตรง** : ลูกค้าที่ใช้วิธีการติดต่อโดยตรงส่วนมากเป็นลูกค้าในภาคเอกชนเป็นหลัก ซึ่งกลุ่มบริษัทจะต้องขอขึ้นทะเบียนในบัญชีคู่ค้า (Vendor List) ของลูกค้าก่อนเข้าเสนอบริการ จากนั้นในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อกลุ่มบริษัทเพื่อให้เข้าไปเสนอการบริการและเจรจาต่อรองเงื่อนไขการใช้บริการ
2. **การแจ้งความต้องการใช้บริการโดยตรงมายังบริษัท** : ลูกค้าติดต่อแจ้งความต้องการใช้บริการมายังช่องทางต่างๆ ของบริษัท เช่น การโทรศัพท์ ส่งอีเมลล์ เข้ามาโดยตรง เพื่อให้กลุ่มบริษัทเข้าเสนอบริการ
3. **การเสนอราคาผ่านทางช่องทางการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน** : ลูกค้าที่ใช้วิธีการดังกล่าว ได้แก่ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งบริษัทเอกชนขนาดใหญ่บางแห่ง โดยลูกค้าจะประกาศความต้องการจัดจ้างผ่านเว็บไซต์ เช่น เว็บไซต์ของหน่วยงาน หรือเว็บไซต์ของกรมบัญชีกลาง เป็นต้น รวมทั้งช่องทางอื่นๆ เช่น การปิดประกาศที่หน่วยงาน ซึ่งเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของภาครัฐหรือกฎหมายของแต่ละหน่วยงาน

การตลาดและกลยุทธ์การแข่งขัน

ปี 2561 กลุ่มบริษัทยังคงใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายเพื่อใช้ในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิม โดยการให้บริการที่มีคุณภาพและมีความแตกต่าง รวมถึงการสร้างนวัตกรรมการให้บริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจและสอดคล้องตามความต้องการของลูกค้า ผนวกกับการขยายตลาดสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลยุทธ์ด้านการตลาด

- 1.1 **กลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ**: ยังเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากแนวโน้มของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมีการปรับนโยบายมาใช้บริการบริหารจัดการบุคลากรจากภายนอกองค์กร (MM) และบริการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (BPO) และภาครัฐมีนโยบายให้หน่วยงานปรับเปลี่ยนการให้บริการที่มีความสะดวกและคล่องตัวต่อผู้ให้บริการ หรือนำนวัตกรรมต่างๆ เข้ามามีส่วนช่วยสนับสนุนให้เกิดประสิทธิภาพ เพิ่มความรวดเร็วมากขึ้น

1.2 กลุ่มลูกค้าเอกชน: กลุ่มบริษัทเล็งเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจบริการบริหารจัดการ แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว ที่มีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

โดยกลุ่มบริษัทฯ มีกลยุทธ์การดำเนินงานด้านการตลาดดังนี้

- ศึกษาการให้บริการของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เพื่อนำเสนอการบริการในรูปแบบใหม่ให้สอดคล้องต่อนโยบายและการเปลี่ยนแปลง
- ศึกษาอัตราการว่างงานในแต่ละอาชีพของประเทศไทย เพื่อมองหาโอกาสและเพิ่มยอดขายตลาดงานให้บริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ในอาชีพที่มีศักยภาพและการเติบโตเป็นที่ต้องการของหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน
- นำเสนอบริการโดยเพิ่มนวัตกรรมการให้บริการ เพื่อเพิ่มทางเลือกในการดำเนินงานให้กับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่ละหน่วยงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการดำเนินงานที่ล่าช้า โดยมีวัตถุประสงค์ให้ผู้ใช้บริการได้รับการบริการที่มีคุณภาพ และมีประสิทธิภาพด้วยความรวดเร็ว เพื่อสร้างความประทับใจแก่ผู้มาใช้บริการ
- ติดตามงบประมาณประจำปีของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจแต่ละหน่วยงาน พร้อมทั้งจัดทำโครงการประกวดราคาเพื่อนำเสนอการให้บริการและยื่นประมูลโครงการ
- ติดตามการประชาสัมพันธ์งานจ้างบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) ของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจของแต่ละหน่วยงานอย่างใกล้ชิด
- ขยายฐานลูกค้าโดยการแนะนำจากลูกค้าเดิมของกลุ่มบริษัท ตลอดจนศึกษา วางเป้าหมาย และจัดทำแผนการตลาดและแผนการขาย เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเอกชนแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งติดต่อลูกค้าเพื่อนำเสนอบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- สร้างโอกาสในการให้บริการกับบริษัทต่างๆ โดยการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าโดยตรง โดยมุ่งเน้นลูกค้าในลักษณะงานใกล้เคียงกับงานบริการที่ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ให้บริการ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า โดยการนำเสนอจะมุ่งเน้นการทำความเข้าใจถึงรูปแบบการทำงานของบริษัทลูกค้า และวางระบบการจัดการอย่างครบวงจร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของแต่ละบริษัท ตลอดจนการควบคุมงบประมาณ และแก้ไขปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะทางในการดำเนินงาน
- ให้ความสำคัญในการบริการอย่างมีระบบและมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าดังกล่าว รวมทั้งมีการติดต่อลูกค้าอยู่อย่างสม่ำเสมอเพื่อทราบถึงปัญหาในการให้บริการ และนำมาใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงการทำงานเพื่อให้การบริการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อโอกาสในการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทในอนาคต

- จัดทำเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทเพื่อเป็นการแนะนำข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มบริษัท และให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการของกลุ่มบริษัทกับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ (www.eastern-groups.com)

2. กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ

กลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการที่มุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการและการพัฒนาระบบบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง โดยดำเนินงานภายใต้การรับรองคุณภาพระบบมาตรฐาน ISO 9001 : 2015 และมุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานภายใน โดยนำระบบโปรแกรมสำเร็จรูปมาใช้ในกระบวนการปฏิบัติงานมากขึ้น รวมถึงการสร้างการเปลี่ยนแปลงทางการบริหาร โดยการนำนวัตกรรมต่างๆ มาเป็นเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรม ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

3. กลยุทธ์ด้านบุคลากร

เนื่องจากการดำเนินงานของธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) ซึ่ง มีทั้งการบริหารบุคคลกร (MM) และ การบริหารระบบงานธุรกิจ (BPO) ทั้งสองบริการจะต้องใช้ บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทักษะและความสามารถในการทำงานที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการฝึกอบรมพนักงาน เพื่อเสริมสร้างทักษะและพัฒนาความสามารถ ทั้งในเรื่องคุณภาพการให้บริการ ความปลอดภัยในการทำงาน และวิธีการทำงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด ก่อนไปปฏิบัติหน้าที่ให้กับลูกค้าทุกครั้ง และในปี 2561 กลุ่มบริษัท มุ่งเน้นเสริมสร้างความรู้และกระบวนการทางความคิด เพื่อคิดการบริการใหม่ๆ และแก้ไขปัญหาในกระบวนการทำงานให้กับลูกค้า ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน

4. กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี

กลุ่มบริษัทฯ ได้นำระบบการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ โดยสามารถช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการที่กลุ่มบริษัทฯ นำเสนอแก่ลูกค้าได้ ด้วยลักษณะลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทจะมีงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการประชาชน ซึ่งปริมาณงานมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นตามการขยายตัวของประชากรของประเทศ กลุ่มบริษัทฯ จึงมีการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างรวดเร็ว และมีความถูกต้องของข้อมูลเพิ่มขึ้น

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เนื่องจากธุรกิจบริการจัดการบุคลากร จำเป็นจะต้องติดต่อบุคลากรไว้เป็นจำนวนมาก เพื่อส่งมอบให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า จึงได้พัฒนารูปแบบการเพิ่มช่องทางและเครือข่ายในการติดต่อพนักงาน

ให้มีช่องทางที่หลากหลาย โดยใช้ Social Media เป็นช่องทางที่สำคัญ นอกเหนือจากการติดต่อทางช่องทางเดิม ได้แก่ การเปิดรับสมัครพนักงานทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทเป็นต้น เพื่อเตรียมความพร้อมด้านจำนวนของพนักงานอยู่เสมอ พร้อมทั้งป้องกันปัญหาการขาดแคลนพนักงานในการให้บริการของกลุ่มบริษัท

❖ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”)

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (EN) ของกลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยบริษัท ตั้งตั้งแต่ปี 2540 และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนสามารถให้บริการในลักษณะของงานโครงการแบบครบวงจร (Turn-key Project) โดยบริษัท ได้มีการกำหนดขั้นตอนในการบริหารงานโครงการ, ควบคุมคุณภาพ, ควบคุมงบประมาณ โครงการที่ชัดเจน และมีการสื่อสารแผนการทำงานให้พนักงานได้มีความเข้าใจในทิศทางเดียวกัน เพื่อการบริการที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองของความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด ส่งผลให้บริษัทได้รับการประเมินความพึงพอใจจากลูกค้าในระดับคะแนนที่ผ่านเกณฑ์การประเมินอย่างต่อเนื่องทุกปี

โดยในการให้บริการงานวิศวกรรมนั้น กลุ่มบริษัท มีนโยบายในการจ้างเหมาผู้รับเหมาช่วง (Subcontractors) พร้อมเครื่องมือและเครื่องจักรเพื่อทำงานติดตั้งทั้งหมด ซึ่งได้แก่ งานก่อสร้างฐานราก, งานติดตั้งโครงสร้างเสา และงานติดตั้งอุปกรณ์ โดยมีวิศวกรของกลุ่มบริษัท ที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในการทำงานเป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุม ตรวจสอบ และประเมินผลงานของผู้รับเหมาอย่างเข้มงวด และมีการว่าจ้างวิศวกรระดับสามัญจากภายนอกซึ่งเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าเพื่อทำการออกแบบโครงสร้างฐานรากและโครงสร้างของเสาโทรคมนาคม

ปัจจุบันสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจงานวิศวกรรมตามลักษณะการให้บริการ ออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

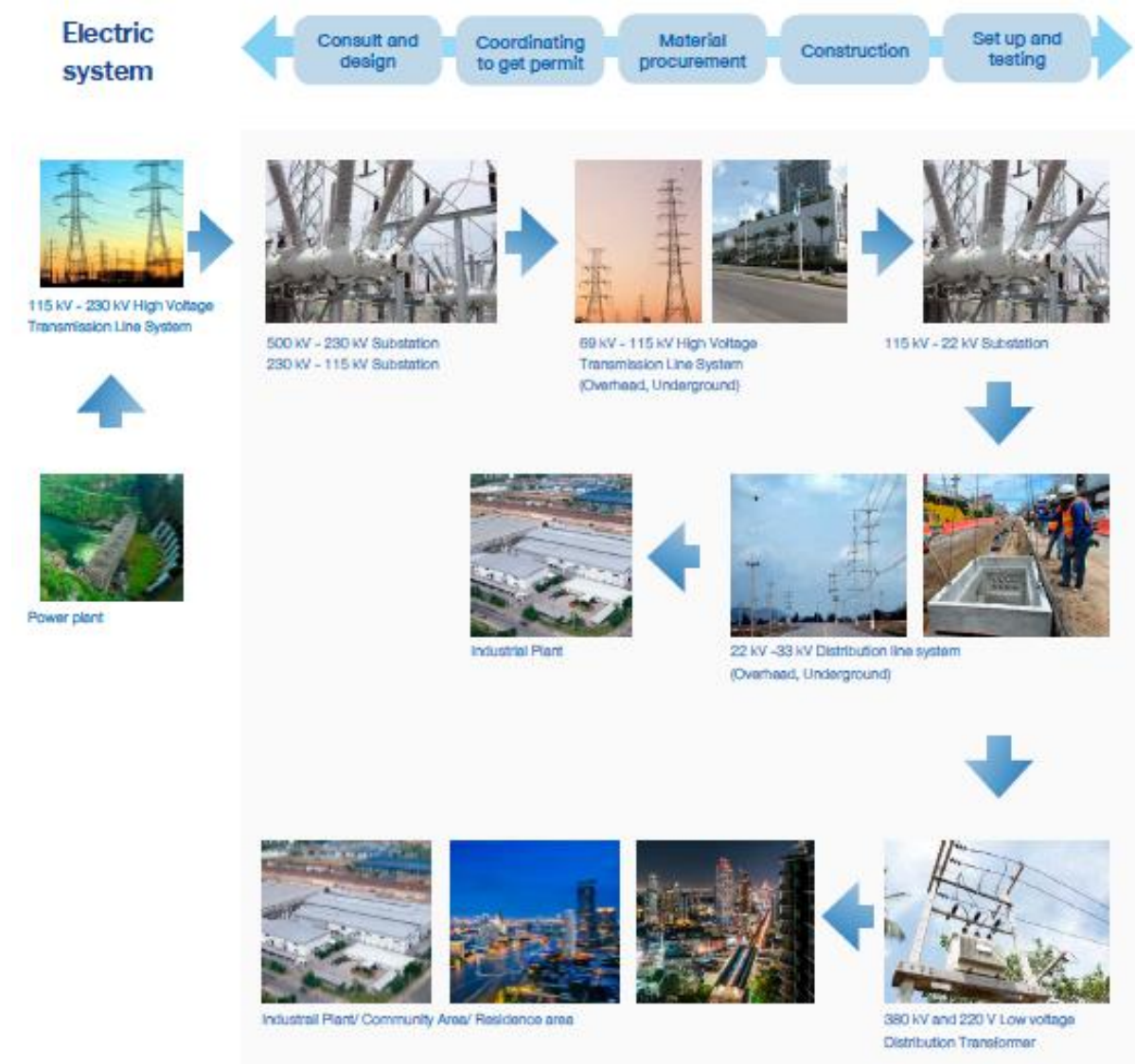
- 1) งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) และ
- 2) งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) ซึ่ง ปี 2561 บริษัท มีสัดส่วนรายได้ของบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (EE) ระบบโทรคมนาคม (TL) ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 30.91 และร้อยละ 9.73 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดลักษณะการให้บริการในแต่ละธุรกิจ ดังนี้

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

กลุ่มบริษัท ให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line System) ซึ่งเป็นระบบในการส่งผ่านกระแสไฟฟ้าจากแหล่งผลิตสู่สถานีย่อยในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยมี

ระดับแรงดันไฟฟ้า 115 kV และให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้า (Distribution Line System) ซึ่งเป็นระบบในการส่งผ่านกระแสไฟฟ้าที่มีระดับแรงดัน 22 kV-33 kV จากสถานีไฟฟ้าย่อยในภูมิภาคต่างๆ 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) ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็นประเภทงานต่างๆ ตามลักษณะการให้บริการได้ เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1.1 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าบนดิน (Overhead Transmission & Distribution Line System)

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการงานสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งงานด้านระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อเชื่อมต่อบริษัทระหว่างแหล่งผลิตไฟฟ้าไปยังสถานีไฟฟ้าย่อย 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
115kV ที่อยู่ระหว่างติดตั้ง



ระบบสายส่ง 115kV
และระบบจำหน่ายไฟฟ้า 22kV



ระบบไฟฟ้าส่องสว่าง



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

1.2 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Transmission & Distribution Line System)

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

ระบบสายส่งไฟฟ้า และระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน



1.3 การออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Interior Electrical Installation)

กลุ่มบริษัทฯ 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

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

ธุรกิจบริการโทรคมนาคมมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จากปัจจัยหนุน อาทิเช่น การเติบโตของเศรษฐกิจช่วยหนุนการบริโภคพื้นที่ตัว จำนวนผู้ใช้งานที่จะเพิ่มขึ้นตามการขยายโครงข่ายสัญญาณที่ครอบคลุมเกือบทุกพื้นที่ รวมทั้งความต้องการใช้งานประเภทข้อมูลที่เพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากความต้องการใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลจาก 1) ความนิยมใช้งานด้านข้อมูลบนโทรศัพท์มือถือ และ 2) นโยบายภาครัฐ เช่น เศรษฐกิจดิจิทัล ทำให้มีการขยายขอบข่ายโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมในต่างจังหวัด (เน็ตประชารัฐและเน็ตชายขอบ) ตลอดจนนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษและโครงการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) บริษัท ฯ จึงมองเห็นโอกาสของการเติบโตในธุรกิจวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม โดยยังคงให้บริการทั้งการติดตั้งระบบไฟฟ้าของสถานโทรคมนาคม และการติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม รวมถึงได้รับงานเพิ่ม จากการขยายโครงข่ายหรือเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่อย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ สำหรับงานบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมสามารถแบ่งได้ตามลักษณะการให้บริการ 2 ประเภท ดังนี้

2.1 บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัดอุปกรณ์ ติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ปรับปรุงเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม รวมทั้งรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคม

ปัจจุบัน บริษัทฯ ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ จัดหา และติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ภายใต้การควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาจากวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม ได้แก่ กลุ่มบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS), กลุ่มบริษัททรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE), กลุ่มบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (CAT) และ รวมถึงลูกค้าในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม เช่น Huawei และ Ericsson เป็นต้น และปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

(TL) ในทุกภูมิภาค ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการดังกล่าวข้างต้นของบริษัทฯ นั้น สามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะของเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ดังนี้

❖ เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield)

เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield) สามารถแบ่งตามประเภทของเสาโทรคมนาคมได้ดังต่อไปนี้

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

เสาประเภท Self-supporting 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 โดยมีขาตัวยึดส่วนฐานเพื่อเพิ่มความแข็งแรงในการติดตั้งและยึดกับโครงสร้างของอาคาร 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



**การให้บริการ
ปรับปรุงเสาโทรคมนาคม**



นอกเหนือจากการให้บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานีโทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังมีการให้บริการในการปรับปรุง (Upgrade) เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม และการติดตั้งอุปกรณ์ส่งสัญญาณให้มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับระบบ 3G และระบบ 4G มากยิ่งขึ้น โดยลูกค้าหลักเป็นบริษัทในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม ได้แก่ Huawei และ Ericsson เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้บริการในการรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ลูกค้า เพื่อไปติดตั้งยังทำเลที่ตั้งใหม่ที่เหมาะสมเพื่อการส่งสัญญาณมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2.2 บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic)

บริษัทให้บริการสำรวจ 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 เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายในระบบการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้การควบคุมดูแลของทีมงานวิศวกรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในระบบสื่อสารโทรคมนาคม

**การให้บริการติดตั้งอุปกรณ์
ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง**



ภาวะอุตสาหกรรมไฟฟ้า

แนวโน้มของอุตสาหกรรมไฟฟ้าของประเทศไทย

ปัจจุบันรัฐบาลได้กำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวสำหรับการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้าทั่วประเทศ เพื่อรองรับการขยายตัวด้านการลงทุนของภาครัฐและภาคเอกชน ทำให้เกิดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและพลังงาน รวมถึงแนวโน้มการใช้ไฟฟ้า และบริการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถอ้างอิงตามแผนพัฒนาต่างๆ ดังนี้

1.แผนพัฒนาระบบส่งไฟฟ้า

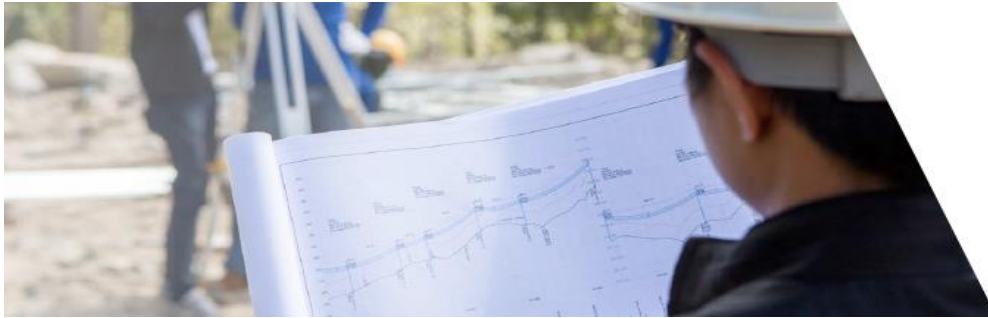
จากการคาดการณ์แนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้าและการพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยจำเป็นต้องมีโครงการ และ แผนงานพัฒนาระบบส่งไฟฟ้าเพื่อรองรับการขยายพื้นที่การให้บริการและตอบสนองความต้องการใช้ไฟฟ้าที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต โดย ณ เดือน ธันวาคม 2560 มีโครงการที่ได้รับอนุมัติ (20 โครงการ) ซึ่งแบ่งเป็น

โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ (16 โครงการ)	มูลค่า 352,967	ล้านบาท
โครงการที่ยังไม่เริ่มดำเนินการ (4 โครงการ)	มูลค่า 37,485	ล้านบาท
โครงการที่อยู่ระหว่างขออนุมัติดำเนินการ (3 โครงการ)	มูลค่า 9,630	ล้านบาท

2.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 โครงการเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดินบริเวณ จิตรลดา, ปทุมวัน, พญาไท, นนทบุรี, พระราม 3 และรัชดาภิเษก – พระราม 9 รวมระยะทาง 127.3 กิโลเมตร วงเงินลงทุน 48,717 ล้านบาท โดยเป็นโครงการลงทุนระยะยาว 10 ปี (2559 – 2568)



3. แผนพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) มีแผนงานและโครงการลงทุนที่สำคัญ ดังนี้

โครงการ	ระยะเวลา (ปี พ.ศ.)	เงินลงทุน (ล้านบาท)
1 โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าเมืองใหญ่ ระยะที่ 1 (คพญ.1)		11,670
2 โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการจัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ ระยะที่2 (คพพ.2)		4,000
3 โครงการพัฒนาระบบส่งและจำหน่าย ระยะที่ 2 (คพจ.2)	2562 - 2566	77,620
4 โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าในเมืองใหญ่ ระยะที่ 2 (คพญ.2)	2562 - 2566	7,900
5 แผนเพิ่มประสิทธิภาพระบบไฟฟ้า (แผนระยะยาวการก่อสร้างเคเบิลใต้ดิน)	2562 - 2566	5,000
6 โครงการขยายระบบไฟฟ้าให้บ้านเรือนราษฎรรายใหม่ ระยะที่ 2 (คพบ.2)	2561 - 2566	6,565
7 โครงการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ ระยะที่ 1	2563 - 2565	6,630
8 โครงการพัฒนาระบบผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานหมุนเวียนแบบพื้นที่ เกาะกูด เกาะหมาก จ.ตราด	2561 - 2563	322
9 แผนงานพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าขนาดเล็กมาก ระยะที่ 1	2558 - 2561	1,100
รวม		120,807

ที่มา : แผนงานและโครงการลงทุนที่สำคัญ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

4.แผนการพัฒนาระบบไฟฟ้า เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

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

การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย วางแผนก่อสร้างและปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้า 500 กิโลโวลต์ ซึ่งเป็นระบบหลักในการส่งจ่ายไฟฟ้าของประเทศ โครงการพัฒนาและปรับปรุงระบบส่งไฟฟ้าทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อเสริมความมั่นคงระบบไฟฟ้า รองรับความต้องการไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้น 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 รวมทั้งแผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน, แผนการพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, แผนการขยายลงทุนของภาคเอกชนและภาครัฐบาล และแผนการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน ได้ให้ความสำคัญกับการขยายตัวในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล รวมถึงการลงทุนด้านโรงไฟฟ้าที่ใช้พลังงานทดแทนและพลังงานหมุนเวียน ทำให้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นของตลาดงานระบบสายส่งไฟฟ้า สถานีไฟฟ้าย่อย รวมถึงงานก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนประเภทต่างๆ ส่งผลให้บริษัทฯ ที่ดำเนินธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า อาทิเช่น ให้บริการงานติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า งานระบบจำหน่ายไฟฟ้าทั้งระบบบนดินและระบบเคเบิลไฟฟ้าใต้ดิน รวมถึงงานระบบไฟฟ้าส่องสว่าง ระบบไฟฟ้าอุตสาหกรรมและภายในอาคาร เป็นต้น มีโอกาสที่จะขยายการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มการเติบโตของรายได้และผลกำไรได้ในระยะยาว

อุตสาหกรรมโทรคมนาคม

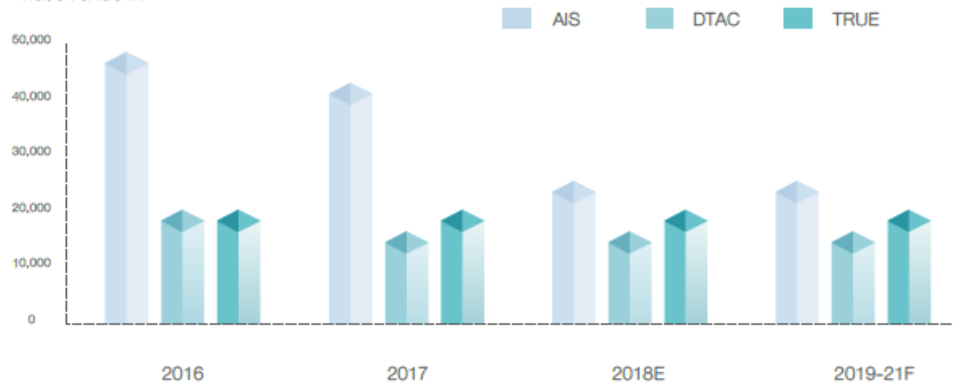
จากการผลสำรวจจากธนาคารกรุงศรีอยุธยา ระบุว่า ธุรกิจสื่อสารช่วงปี 2562 - 2564 คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญดังนี้

- โอกาสในการขยายฐานลูกค้าต่างจังหวัด เนื่องจากผู้ประกอบการเร่งขยายโครงข่ายบริการ 3G/4G ให้ครอบคลุมประชากรในพื้นที่ห่างไกล
- นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่พัฒนาเร็ว ส่งผลให้ ผู้ประกอบการภาคธุรกิจปรับตัวเข้าสู่โลกดิจิทัล ผ่านการใช้แอปพลิเคชันเป็นแพลตฟอร์มทางการขายและการตลาด (E-Commerce) รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคเริ่มคุ้นชินกับการใช้บริการออนไลน์
- ต้นทุนของผู้ประกอบการธุรกิจสื่อสารมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากการเปลี่ยนเป็นระบบประมวลใบนโยบายที่จ่ายค่าธรรมเนียมใบนโยบายตามงวดที่กำหนด ซึ่งเป็นภาระต้นทุนที่น้อยกว่า และนอกจากนี้ภาครัฐยังปรับลดอัตราค่าธรรมเนียม USO ทำให้ภาระค่าใช้จ่ายลดลง

จากปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจบริการติดตั้งและวางโครงข่ายโทรคมนาคม มีโอกาสได้รับงานเพิ่ม จากแผนขยายโครงข่ายหรือเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่อย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจโทรคมนาคม ประกอบกับโครงการอื่นๆ เช่น โครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าลงใต้ดิน โครงการเทคโนโลยี 5G โครงการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี) เป็นต้น

งบประมาณการลงทุน

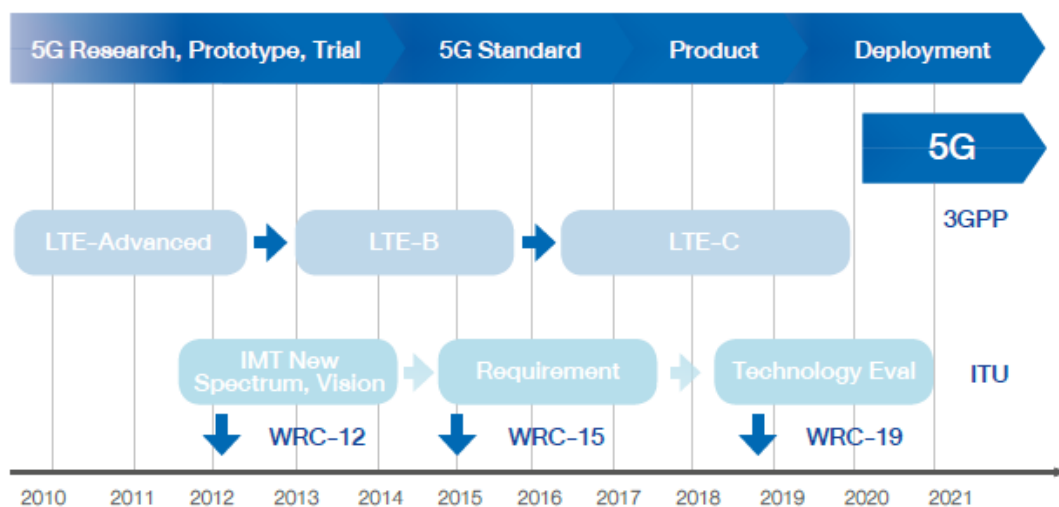
หน่วย : ล้านบาท



ที่มา : แผนนิรุธกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2562-2564 ธุรกิจบริการระบบโทรคมนาคมที่ ิจัยกรงครือยรยา

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในธุรกิจสื่อสารยังคงมีความเสี่ยงจากการแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด การแข่งขันด้านราคาที่สูง และทรัพยากรคลื่นความถี่ที่มีจำนวนจำกัด รวมถึงแผนประมูลคลื่นที่ไม่ชัดเจน เพิ่มความไม่แน่นอนต่อผู้ประกอบการในธุรกิจสื่อสารในการวางแผนธุรกิจ ในช่วงปี 2562 – 2564 ซึ่งคาดว่าเทคโนโลยี 5G จะเริ่มเข้ามามีบทบาทต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตและการทำธุรกิจมากขึ้น

Global Trend of 5G Roadmap



ที่มา : แผนนิรุธกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2562-2564 ธุรกิจบริการระบบโทรคมนาคมที่ ิจัยกรงครือยรยา

หมายเหตุ :

- The 3rd Generation Partnership Project (3GPP) unites telecommunications standard development organizations (ARIB, ATIS, CCSA, ETSI, TSDSI, TTA, TTC), known as “Organizational Partners” and provides their members with a stable environment to produce the Reports and Specifications that define 3GPP technologies.
- World Radio communication Conference (WRC)
- IMT = International Mobile Telecommunications

ซึ่งสอดคล้องตามแผนกลยุทธ์และนโยบายการดำเนินงาน ปี 2562 กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ที่ได้กำหนดกลยุทธ์การขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ชาติ 5G ดังนี้

เป้าหมายที่ 1 : กลยุทธ์การขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ชาติ 5G

กสทช. จะดำเนินการทบทวนการประเมินมูลค่าคลื่นความถี่ (Set Zero โทรคมนาคม) ให้สมเหตุสมผล เหมาะสมกับอุตสาหกรรม ส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจดิจิทัล, ทบทวนเงื่อนไขและระยะเวลาการชำระเงินค่าประมูลคลื่นความถี่ของคลื่นที่ประมูลไปแล้ว และจะนำมาประมูลใหม่เพื่อสร้างแรงจูงใจ

ที่มา : แผนกลยุทธ์และนโยบายการดำเนินงาน ปี 2562 กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”)

แต่ในด้านของกลุ่มบริษัท ผู้บริหารของกลุ่มบริษัท มองว่าไม่ได้รับผลกระทบต่อการแข่งขันส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ประกอบการ เนื่องจากไม่ว่าผู้ประกอบการรายใดได้รับงานก็ถือว่าเป็นลูกค้าในด้านธุรกิจวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมทั้งสิ้น

การแข่งขันในอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

วิศวกรรมระบบไฟฟ้า

ปัจจุบันธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าสำหรับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชนในประเทศไทยมีผู้ให้บริการประมาณ 200-300 ราย อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ประกอบการที่ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าแก่การไฟฟ้าภูมิภาคซึ่งเป็นลูกค้าหลักในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของกลุ่มบริษัทฯ มีประมาณ 20 ราย มีสภาพการแข่งขันไม่รุนแรงนัก เนื่องจากการไฟฟ้ามีการขยายงานอย่างต่อเนื่อง อ้างตามงบประมาณและภาวะอุตสาหกรรมที่ได้กล่าวมาข้างต้น โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

กลุ่มที่ 1 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายใหญ่ ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีผลงานได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับ, มีประวัติการทำงานกับหน่วยงานมานาน, มีผลงานหลายโครงการ, สามารถส่งมอบงานได้ตรงตามกำหนดเวลา, มีความสามารถในการรับงานได้หลากหลาย เช่น สามารถให้บริการได้ทั้งการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าที่ระดับแรงดัน 22 kV-33 kV และการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 kV ขึ้นไป และมีวงเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการรับงานที่มีมูลค่างานที่สูงได้ โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ ได้ในระดับมูลค่างานตั้งแต่ประมาณ 300 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนไม่มากนัก

กลุ่มที่ 2 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายกลาง ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีเงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่า จึงเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานประมาณ 100-300 ล้านบาท และไม่สามารถให้บริการได้หลากหลายเท่ากับผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น ไม่สามารถรับงานการ

ติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 kV ซึ่งมักมีมูลค่าโครงการสูงกว่างานติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงดัน 22 kV-33kV ได้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 8-12 ราย

กลุ่มที่ 3 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายเล็ก ได้แก่กลุ่มผู้ประกอบการซึ่งมีความสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานที่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 5-8 ราย

วิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ในส่วนของบริษัทฯ ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น สภาพการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีขนาดใหญ่และหลากหลาย เนื่องจากมีผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีคลื่นความถี่เป็นของตนเอง จำนวนไม่มากนัก โดยจัดเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น กลุ่ม AIS กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC ซึ่งแต่ละรายจะมีการกำหนดทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีประวัติการทำงานและมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่จะเข้าไปอยู่ในทะเบียนผู้ค้าดังกล่าวได้ จะต้องเริ่มต้นจากการเข้าเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) ของบริษัทที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าก่อน เพื่อแสดงผลงานให้เป็นที่ยอมรับซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่ามีผู้ประกอบการที่อยู่ในทะเบียนผู้ค้าของกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่อีกประมาณ 15-20 ราย สำหรับในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ถือเป็นผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีอยู่ในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ทั้ง 3 ราย ซึ่งได้แก่ กลุ่ม AIS, กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC โดยได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า สามารถจำแนกได้ 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

1. **ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ** : ลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทฯ เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ อันได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคส่วนกลาง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคทั้ง 12 เขต ซึ่งจะมีการจัดซื้อจัดจ้างแยกกันในแต่ละเขต เนื่องจากงานวิศวกรรมงานระบบไฟฟ้าส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการสำรวจออกแบบ พร้อมทั้งจัดหาวัสดุอุปกรณ์ , ติดตั้งงานระบบสายส่งไฟฟ้า ,

ย้ายระบบสายส่งไฟฟ้าลงใต้ดิน และก่อสร้างสถานีไฟฟ้า นอกจากนี้ บริษัทฯ จะมีการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่หน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น กองทัพบก, หน่วยงานเทศบาล, หน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่น และสถานศึกษาของรัฐ เป็นต้น

2. **ลูกค้าเอกชน** : กลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ติดตั้ง และเป็นที่ปรึกษาสำหรับงานระบบไฟฟ้าภายในอาคารสำนักงาน, โรงงาน หรือสถานประกอบการต่างๆ ตลอดจนงานเชื่อมต่อสายส่งไฟฟ้าของบริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนเข้าสู่ระบบจำหน่ายไฟฟ้าของภาครัฐ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

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

สัดส่วนรายได้จากลูกค้าแต่ละกลุ่มงานการให้บริการงานวิศวกรรมระหว่างปี 2559 – 2561 สามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลักษณะงานธุรกิจบริการงานวิศวกรรม	2559		2560		2561	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า						
- ภาครัฐ	328.59	55.38	477.25	68.35	501.31	73.67
- เอกชน	78.46	13.22	74.35	10.65	16.28	2.39
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	407.04	68.60	551.60	79.00	517.59	76.07
งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม						
- ผู้ให้บริการระบบ	179.99	30.34	131.87	18.89	147.15	21.63
- ผู้ประกอบการอื่นๆ	6.29	1.06	14.77	2.12	15.70	2.31
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	186.28	31.40	146.64	21.00	162.85	23.93
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม	593.33	100.00	698.24	100.00	680.44	100.00

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า อ้างอิงการนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ
ดำเนินการเช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการบริหารจัดการ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

1. ลูกค้ากลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม (Operators) : กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการขอขึ้นทะเบียนในทะเบียนผู้ค้า (Approved Vendor List) ของลูกค้าตามขอบเขตในแต่ละประเภทงาน และติดตามข้อมูลข่าวสาร ในการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยเมื่อมีการประกาศเอกสารข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง (Term of reference: TOR) กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาความสามารถในการให้บริการ และคำนวณต้นทุนในการดำเนินการ เพื่อติดต่อขอเสนอราคาหรือเข้าร่วมการประมูลงานต่อไป
2. กลุ่มผู้ประกอบการอื่นในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม หรือผู้ประกอบการที่เป็นผู้รับเหมา (Contractors) : ในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้รับงานโดยตรง เมื่อทราบผลการจัดซื้อจัดจ้างแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะทำการประเมินโอกาสในการเข้ารับเหมาช่วงงาน (Subcontract) โดยจะติดต่อผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ที่ได้รับงานจากผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมโดยตรงเพื่อนำเสนอราคาบริการในลักษณะการเป็นผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) โดยทันที

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

การให้บริการงานวิศวกรรมทั้งวิศวกรรมระบบไฟฟ้า และวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม เป็นการแข่งขันการให้บริการในด้านคุณภาพของงานและการบริหารงานให้เสร็จทันตามกำหนดเวลาเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน สร้างความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลต่อการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ดังนี้

กลยุทธ์ด้านการตลาด

เนื่องจากลักษณะลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัทฯ เป็นองค์กรภาครัฐ หรือบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งมีระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้างที่ชัดเจน ทำให้กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ เน้นการสร้างการเติบโตของรายได้ ดำเนินการในลักษณะการติดตามข้อมูลข่าวสารการประกวดราคาต่างๆ ของกลุ่มลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการที่กลุ่มบริษัทฯ มีศักยภาพและความพร้อมในการเข้าร่วมการเสนอราคา และทำการพิจารณาต้นทุนในการดำเนินการเพื่อนำเสนอค่าบริการ และความรวดเร็วในการดำเนินงานให้แก่ลูกค้า

อีกทั้ง โดยส่วนใหญ่ลูกค้ามักมีการระบุคุณลักษณะทางเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์หลักอย่างชัดเจน ทำให้ภาวะการแข่งขันเป็นการแข่งขันในด้านการบริหารต้นทุนในการดำเนินงานของแต่ละผู้ประกอบการ

เป็นสำคัญ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการลงทุนในการดำเนินงาน โดยใช้การจ้างเหมาส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมา ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการต้นทุนในการดำเนินงานได้ดียิ่งขึ้น โดยลดภาระค่าใช้จ่ายคงที่ลง ส่งผลให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบในการเสนอราคาค่าบริการให้แก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น

กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการบริหารจัดการเพื่อให้สามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพและทันตามกำหนดเวลา โดยในการให้บริการนั้น กลุ่มบริษัทฯ ใช้นโยบายการบริหารจัดการในลักษณะการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) ในส่วนงานสร้างและติดตั้งให้แก่ผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการแทน และให้วิศวกรซึ่งเป็นพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ควบคุมงานแต่ละโครงการ โดยควบคุมให้การติดตั้งมีคุณภาพ และใช้ระยะเวลาตามที่บริษัทกำหนด ซึ่งการบริหารจัดการในลักษณะดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ มีความคล่องตัวในการรับงานในพื้นที่ต่างๆ เพิ่มขึ้น เพิ่มโอกาสในการรับงาน และไม่มีข้อจำกัดในเรื่องการรับงาน เนื่องจากพนักงานไม่เพียงพอ รวมทั้งลดภาระในด้านต้นทุนคงที่ ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทฯ อีกด้วย

ด้วยการบริหารจัดการในลักษณะดังกล่าวข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาในฐานะคู่ค้าที่ดี เพื่อสร้างฐานในการรองรับการขยายงานในอนาคตของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในด้านการควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วง โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการประเมินผลการทำงานของผู้รับเหมาช่วงทุกครั้งที่มีการตรวจรับ หรือส่งมอบงานให้แก่บริษัทฯ และสรุปผลการประเมินการทำงานของผู้รับเหมาทุกช่วง 6 เดือน เพื่อร่วมกันพัฒนาปรับปรุงการทำงาน รวมทั้งควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนด ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องถึงคุณภาพงานที่บริษัทส่งมอบให้แก่ลูกค้า

ในส่วนของการบริหารจัดการภายในองค์กรของบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการอบรมและพัฒนาศักยภาพวิศวกร ตลอดจนมีการประชุมเพื่อรายงานความคืบหน้าของแต่ละโครงการในทุกสัปดาห์ เพื่อควบคุมให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในการให้บริการงานวิศวกรรมทั้งระบบไฟฟ้า วิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น 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 เส้าไฟฟ้า สายไฟฟ้า เครื่องกำเนิดไฟฟ้า หม้อแปลงไฟฟ้า สวิตช์เกียร์ อุปกรณ์ป้องกัน ลุกถ้วย และตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า เป็นต้น
- อุปกรณ์หลักของงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม ได้แก่ เส้าโครงเหล็ก อุปกรณ์รับ-ส่ง สัญญาณ รั้วและอุปกรณ์งานรั้ว เป็นต้น

อุปกรณ์ทั่วไป

- อุปกรณ์ทั่วไป ได้แก่ อุปกรณ์ข้อต่อของท่อ, ท่อร้อยสายไฟ, สกรู, น็อต, เหล็กแผ่นสังกะสี, ลวดเชื่อมและป้าย ลาเบล เป็นต้น

อุปกรณ์หลักในแต่ละโครงการนั้นจะมีความแตกต่างกันตามข้อกำหนด และลักษณะงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้น ก่อนที่บริษัท ฯ จะเข้าร่วมประกวดราคาต่างๆ ต้องทำการศึกษาข้อมูลในเรื่องวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะทางด้านเทคนิค โดยฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้ติดต่อและเจรจากับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์เพื่อสอบถามถึงเงื่อนไขราคา, การส่งมอบ และการชำระเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนโครงการก่อนการยื่นประมูลงาน ทั้งนี้ ในบางกรณีนอกเหนือจากการระบุคุณลักษณะทางเทคนิคของวัสดุอุปกรณ์แล้ว ลูกค้าอาจมีการระบุรายชื่อผู้จัดจำหน่ายของอุปกรณ์บางประเภทให้ผู้รับเหมาต้องจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายภายในกรอบรายชื่อที่กำหนดเท่านั้น เพื่อควบคุมในส่วนของคุณภาพงาน ในส่วนของอุปกรณ์ทั่วไปนั้นเป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่สามารถจัดซื้อจัดหาได้โดยง่าย สามารถซื้อหาได้โดยทั่วไป

ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในธุรกิจบริการงานวิศวกรรมนั้น บริษัททำการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ทั้งหมดจากผู้ประกอบการภายในประเทศ ทั้งนี้ ในปี 2559 - 2561 ไม่มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์จากผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดหาวัสดุอุปกรณ์โดยรวมของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสั่งซื้อและจัดเก็บสินค้าตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ โดยสำหรับกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม บริษัทฯ จะมีการสั่งซื้ออุปกรณ์เมื่อได้รับการว่าจ้างจากลูกค้าโดยจะสั่งซื้อตามปริมาณที่ต้องใช้งานจริงในแต่ละโครงการ ในส่วนของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้านั้น บริษัทฯ จะมีการสต็อกสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์หลักเช่น สายไฟ, ลุกถ้วย และอุปกรณ์คอนกรีต คิดเป็นสัดส่วนขั้นต่ำร้อยละ 30.00 ของมูลค่าอุปกรณ์หลักที่จะต้องทำตามแผนงานของบริษัทฯ ซึ่งคาดการณ์จากแผนการใช้งบประมาณของกลุ่มลูกค้าหลัก เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน และประโยชน์ในการได้ส่วนลดทางการค้า อย่างไรก็ตาม อุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ มีการเก็บสต็อกนั้นมียอายุการใช้งานได้ยาวนาน และมีการเสื่อมสภาพน้อย

2. การจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการสร้างและติดตั้ง

จากนโยบายการบริหารจัดการของบริษัทฯ ที่เน้นการใช้ผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการสร้างและติดตั้ง และให้วิศวกรของบริษัทฯ มีหน้าที่บริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดนั้น บริษัทฯ จึงต้องมีการจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญด้านงานติดตั้งเพื่อดำเนินการดังกล่าว โดยผู้รับเหมาช่วงส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทฯ และมีประวัติการร่วมงานกันอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1-3 ปี โดยในปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรวม

3. การจัดหาวิศวกรในการควบคุมโครงการ

วิศวกรผู้ควบคุมโครงการจะเป็นพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งมีหน้าที่ความรับผิดชอบโดยตรงในการดำเนินงาน และควบคุมดูแลการสร้างและติดตั้งให้เป็นไปตามแบบรายการ มาตรฐานและข้อกำหนดต่างๆ โดยทั่วไปแล้วจำนวนวิศวกรผู้ควบคุมงานจะขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ โดยจะช่วยกันทำหน้าที่ ควบคุมการดำเนินการสร้างและติดตั้งของผู้รับเหมาให้แล้วเสร็จตามแผนงานที่กำหนด การจัดทำแผนปฏิบัติงาน และรายงานความคืบหน้าแก่ผู้จัดการโครงการ ประสานงานกับลูกค้า และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการยื่นเอกสารขออนุญาตสร้างและติดตั้ง การยื่นเอกสารกับการไฟฟ้า หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการใดๆ เพื่อให้งานลุล่วงไปตามแผนงานที่กำหนดไว้

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีวิศวกรและผู้ควบคุมงานรวมทั้งสิ้น 31 คน ซึ่งแบ่งตามระดับ และระบบความชำนาญงานได้ดังนี้

(หน่วย : คน)

ระดับ	งานไฟฟ้า	งานโทรคมนาคม	งานโยธา	งานไฟฟ้า (พลังงานแสงอาทิตย์)	เครื่องกล
1) ผู้จัดการโครงการ	5	2	4	1	1
2) วิศวกรโครงการ	6	1	5	1	1
3) ผู้ควบคุมงาน	3	-	1	-	-

❖ ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy)

ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท ดำเนินการโดยบริษัทฯ และ บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) รวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ โดยโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทุกโครงการที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินการผลิตไฟฟ้าเป็นโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ระบบโฟลโตโวลตาอิก หรือโซลาร์เซลล์ (Photovoltaic : PV) ชนิดติดตั้งบนพื้นดิน หรือโดยทั่วไปเรียกว่า โรงไฟฟ้า PV ประเภท Solar Farm

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

รายละเอียดโครงการ

กลุ่มบริษัทดำเนินการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อจำหน่ายให้แก่ภาครัฐ ตามโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ ภาครัฐการเกษตรของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ดำเนินการโดย	ที่ตั้งโครงการ		กำลังการผลิต (เมกะวัตต์)	เริ่มจำหน่ายกระแสไฟฟ้า
		อำเภอ	จังหวัด		
สหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด	ETE	อรัญประเทศ	สระแก้ว	1.47	29 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตรวัดบนาบคร จำกัด	ETE	วัดบนาบคร	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



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรวัดบนาบคร จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด



กลุ่มบริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุนในกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นจำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ ได้แก่ โครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด, โครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด,โครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด และ โครงการสหกรณ์การเกษตร-วัฒนานคร จำกัด

ภาวะอุตสาหกรรม

กำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยในปัจจุบัน

สถานการณ์การใช้ไฟฟ้าของประเทศไทย ณ เดือนพฤศจิกายน 2561 การใช้ไฟฟ้าของประเทศไทยอยู่ที่ 203,577 GWh ซึ่งเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันกับปี 2561 คิดเป็นร้อยละ 2.5 ส่วนหนึ่งเกิดจากการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจท่องเที่ยวโดยจำนวนนักท่องเที่ยวเริ่มฟื้นตัวจากนโยบายกระตุ้นการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น แต่ทั้งนี้ยังมีปัจจัยที่ทำให้การใช้ไฟฟ้าไม่สูงมากนัก ได้แก่ สภาพอากาศที่หนาวเย็น ในช่วงต้นปีประกอบกับมีฝนตกนอกฤดู

ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผน กระทรวงพลังงาน

ในปี 2561 ประเทศไทยมีกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนเชิงพาณิชย์แล้ว รวมทั้งสิ้น 7,495 เมกะวัตต์ (MW) ประกอบด้วย

ประเภทพลังงาน	เมกะวัตต์ (MW)
พลังงานแสงอาทิตย์ (Solar)	2,803
พลังงานลม (Wind)	915
พลังงานน้ำขนาดเล็ก (Hydro)	42
ชีวมวล (Biomass)	3,055
ก๊าซชีวภาพ (Biogas)	362
โรงไฟฟ้าพลังงานขยะ (MSW)	318

ที่มา : ศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน

ในปี 2562 การเติบโตของธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนจะได้รับปัจจัยสนับสนุนจากโครงการรับซื้อไฟฟ้าในอัตร โดยศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน คาดว่าธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนจะขยายตัวร้อยละ 8 – 9 (%yoy) จากกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการจ่ายไฟเข้าสู่ระบบเชิงพาณิชย์ ประมาณ 600 – 700 MW ซึ่งจะสร้างรายได้ให้ผู้ผลิตไฟฟ้าในปี 2562

จากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ.2561- 2580 (PDP2018) แสดงผลกำลังการผลิตไฟฟ้าในปัจจุบัน และการพยากรณ์ค่าความต้องการใช้ไฟฟ้าระยะยาว 20 ปี

ภาพรวมของกำลังการผลิตไฟฟ้าในช่วง ปี 2561 – 2580

กำลังการผลิตไฟฟ้าในช่วง ปี 2561 – 2580	เบกะวัตต์ (MW)
กำลังผลิตไฟฟ้าสิ้นปี 2560	46,090
กำลังผลิตไฟฟ้าที่ปลดออกจากระบบ ในช่วงปี 2561 – 2580	-25,310
กำลังผลิตไฟฟ้าใหม่ ในช่วงปี 2561 – 2580	56,431
รวมกำลังผลิตไฟฟ้าทั้งสิ้นถึงปี 2580	77,211

ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

สรุป กำลังการผลิตไฟฟ้าในช่วงปี ปี 2561 – 2580 แยกตามประเภทโรงไฟฟ้า

ประเภทโรงไฟฟ้า	กำลังผลิตไฟฟ้าใหม่ (หน่วย : เบกะวัตต์)
โรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน	20,766
โรงไฟฟ้าพลังน้ำสูบกลับ	500
โรงไฟฟ้าระบบโคเจนเนอเรชั่น	2,112
โรงไฟฟ้าความร้อนร่วม	13,156
โรงไฟฟ้าถ่านหินลิกไนต์	1,740
รับซื้อจากต่างประเทศ	5,857
โรงไฟฟ้าทดแทน	8,300
แผนอนุรักษ์พลังงาน	4,000
รวม	56,431

ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

โดยโรงไฟฟ้าตามนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐ ในช่วงปี 2561 – 2580 ประกอบด้วย โรงไฟฟ้าขยะ 400 เมกะวัตต์ โรงไฟฟ้าชีวมวลประชารัฐ 120 เมกะวัตต์ รวม 520 เมกะวัตต์ และโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนตามแผนพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก (ADEP) ประกอบด้วย ชีวมวล 3,376 เมกะวัตต์ ก๊าซชีวภาพ 546 เมกะวัตต์ พลังงานแสงอาทิตย์ 10,000 เมกะวัตต์ พลังงานแสงอาทิตย์ทุ่นลอยน้ำร่วมกับโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ 2,725 เมกะวัตต์ พลังงานลม 1,485 เมกะวัตต์ ขยะอุตสาหกรรม 44 เมกะวัตต์ กำลังผลิตไฟฟ้าใหม่ 18,176 เมกะวัตต์

แนวโน้มการเติบโตของการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

โอกาสในการเติบโตของธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนไทยท่ามกลางความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอน ของนโยบายสนับสนุนของภาครัฐจะมาจาก

- 1) การขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เวียดนาม ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทของไทยหลายรายที่ดำเนินธุรกิจในต่างประเทศและมีรายได้จากการขายไฟฟ้าแล้ว โดยเฉพาะบริษัทใหญ่ที่มีทั้งการลงทุนโดยตรงและร่วมลงทุนกับบริษัทท้องถิ่นที่มีศักยภาพเพื่อผลิตไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์ ลม และความร้อนใต้พิภพ เป็นต้น
- 2) การขยายโมเดลธุรกิจบริการติดตั้ง/ซ่อมแซมระบบโซลาร์ ทั้งบนพื้นดิน (Solar Farm) และบนหลังคา (Solar Rooftop) ให้เอกชนและหน่วยงานต่างๆ เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มผู้ผลิต ไฟฟ้าแบบผลิตใช้เอง (IPS) กำลังเติบโต และ

3) การขยายธุรกิจโดยการร่วมลงทุนซื้อกิจการที่มีการตอบรับซื้อหรือ มีสัญญา PPA อยู่แล้ว แต่ยังไม่มีการจำหน่าย เป็นต้น

ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก ธนาคารอมลสิน 18 ธันวาคม 2561

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

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

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

สำหรับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ยังเป็นธุรกิจที่ทางกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสนใจ และมีการติดตามการประชาสัมพันธ์โครงการของภาครัฐอยู่ตลอดเวลา ซึ่งทางกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมที่จะเข้าร่วมโครงการ ไม่ว่าจะเป็นด้านบุคลากร เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง และเงินทุนสนับสนุนสำหรับการลงทุน โครงการ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ศึกษาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อมองหาโอกาสการขยายธุรกิจกับหน่วยงานทั้งลูกค้ากลุ่มเดิมและลูกค้ากลุ่มใหม่และการศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนรูปแบบอื่น

❖ ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading)

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading) ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท โกลว์ -

เทรต ดิงแอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) เปิดดำเนินการตั้งแต่วันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียนสี่สิบล้านบาทถ้วน

บริษัท โกลว์ เทรตดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยส่วนบุคคล และอุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยในพื้นที่สาธารณะ จากผู้ผลิตสินค้าระดับสากลมากมาย โดยบริษัทฯ ได้จัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยการสั่งซื้อสินค้าผ่านบริษัทผู้ผลิตในประเทศไทย รวมทั้งการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยมีทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขาย ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด

ภาวะอุตสาหกรรม

ข้อมูลบริษัทวิจัยไอดีซี ระบุว่า ปี 2563 ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีความปลอดภัยทั่วโลกจะมีมูลค่าเกิน 100 ล้านดอลล่า) โดยมีเหตุผลหลักมาจากเหตุการณ์ก่อการร้ายที่เกิดขึ้นทั่วโลก ดังนั้นผู้คนจึงต้องการความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน การติดตั้งกล้อง CCTV เพียงอย่างเดียว อาจไม่เพียงพอในการดำเนินชีวิตประจำวัน

ประเทศไทย แม้ไม่ได้ประสบปัญหาการก่อการร้ายโดยลำพังอย่างรุนแรงชัดเจน แต่แนวโน้มการก่อการร้ายในลักษณะดังกล่าวที่เพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ของโลก รวมถึงปัญหาความขัดแย้งภายในของไทยทั้งทางการเมือง ความเชื่อ และสังคม และการที่ไทยเป็นที่ตั้งของผลประโยชน์จากประเทศต่าง ๆ ก็อาจเป็นปัจจัยดึงดูดที่ทำให้ไทยตกอยู่ในความเสี่ยงจากการก่อการร้ายโดยลำพังขึ้นเช่นกัน ดังนั้น ไทยจำเป็นต้องมีมาตรการรับมือต่อสถานการณ์ โดยมุ่งเน้นการเฝ้าระวัง ติดตาม ตรวจสอบกลุ่มบุคคลที่มีแนวคิดรุนแรง สกัดกั้นการเข้าถึงอาวุธและวัตถุระเบิด นอกจากนี้ต้องร่วมมือกันอย่างจริงจังในทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคประชาชน รวมถึงองค์กรต่างประเทศ

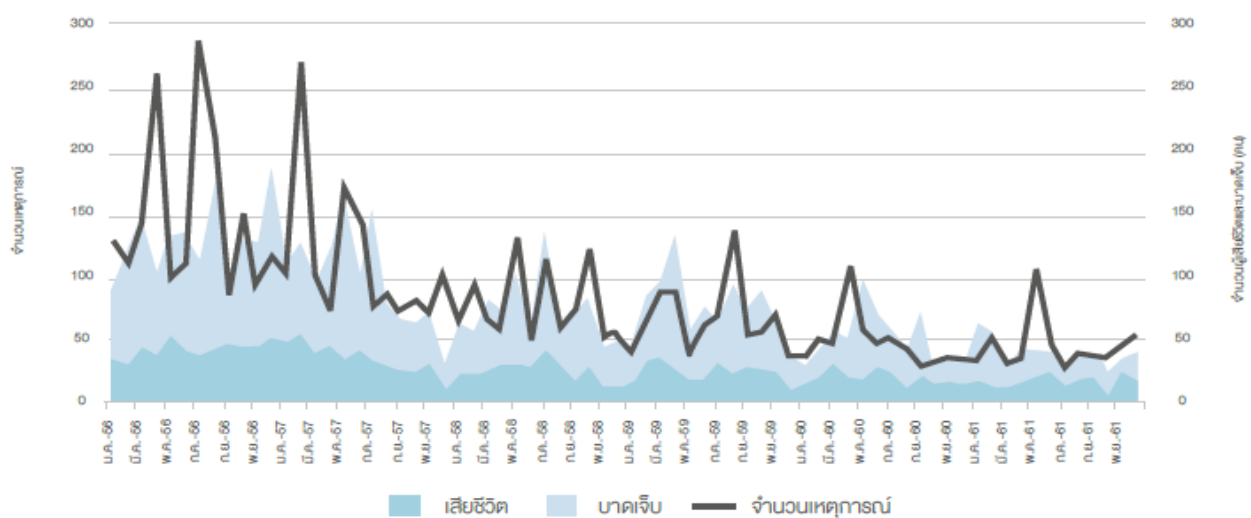
ปัจจุบัน ปัจจัยที่ส่งผลให้อุตสาหกรรมเทคโนโลยีความปลอดภัยของประเทศไทยเติบโตมาจากความริเริ่มของภาครัฐบาลและภาคเอกชน โดยมีปัจจัยมาจากการนำเทคโนโลยีความปลอดภัยไปประยุกต์ใช้ในงานด้านต่างๆ เช่น การพัฒนาเมืองอัจฉริยะควบคู่ความปลอดภัย เพื่อตอบสนองนโยบายรัฐ “Smart City”¹ และการสนับสนุนส่งเสริมโครงการใหญ่ๆ ในการก่อสร้างโครงการพื้นฐาน จากภาครัฐ เช่น โครงการปรับปรุงสนามบินดอนเมือง สนามบินสุวรรณภูมิจนถึงสนามบินตามหัวเมืองใหญ่ของประเทศ โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าใต้ดิน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง รวมถึงการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ โรงแรม

¹ Smart City หรือเมืองอัจฉริยะเป็นกระแสที่กำลังมีพัฒนามากทั่วโลก เพราะเป็นเรื่องของการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาปรับใช้กับเมืองเพื่อให้มีความน่าอยู่มากขึ้น ประชาชนสามารถเข้าถึงบริการสาธารณะของเมืองได้อย่างรวดเร็ว การเชื่อมโยงข้อมูลถึงกันเพื่อช่วยพัฒนาระบบบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุดสำหรับพื้นที่ มีการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น สร้างความปลอดภัยได้มากขึ้น

และห้างสรรพสินค้าใหม่ๆ อีกมากมาย โดยเครื่องมือรักษาความปลอดภัยต่างๆ เป็นสิ่งจำเป็นต่อโครงการดังกล่าวทั้งสิ้น

การเติบโตของธุรกิจการรักษาความปลอดภัยอีกปัจจัยหนึ่งก็คือ ความจำเป็นที่จะต้องปกป้องชีวิตและทรัพย์สินเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของการก่ออาชญากรรม ปัจจัยนี้ได้กลายเป็นประเด็นปัญหาหลักเมื่อเกิดความไม่สงบในพื้นที่หัวเมืองต่างๆในประเทศไทย และ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดย ในปี 2561 ประเทศไทยมีสถิติเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ดังนี้

สถิติเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้



(*ที่มา : Deep South Incident Database ๐๖กั 4 มกราคม 2562*)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้มีการพัฒนาระบบความปลอดภัยของประเทศขึ้นตัวมากขึ้น รัฐบาลเองก็ยกระดับการรักษาความปลอดภัยในพื้นที่สาธารณะเพิ่มขึ้น โดยในปี 2562 รัฐบาลจัดสรรงบประมาณสำหรับแก้ไขปัญหาจังหวัดชายแดนภาคใต้ กว่า 12,000 ล้านบาท (ที่มา : งบประมาณประจำปี 2562) นอกจากนี้รัฐบาลยังได้ยังจัดสรรงบประมาณด้านความมั่นคง ปี 2562 ซึ่งเป็นงบประมาณที่เกี่ยวข้องกับแผนงานพื้นฐานด้านความมั่นคง แผนงานยุทธศาสตร์เสริมสร้างความมั่นคงของสถาบันหลักของชาติ เป็นเงิน 625 ล้านบาท เพื่อมุ่งปฏิรูปกลไกด้านความมั่นคง และเพื่อสนับสนุนการบริหารประเทศ เช่น การปฏิรูปกิจการตำรวจ การปฏิรูปทางทหาร และการปฏิรูประบบงานข้าราชการ และการพัฒนาความมั่นคงทางการเมือง ขจัดคอร์รัปชัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในกระบวนการยุติธรรม

ภาวะการแข่งขัน

ตลาดของธุรกิจรักษาความปลอดภัยมีขนาดใหญ่มาก ภาครัฐ และภาคเอกชนส่วนใหญ่ เลือกซื้อระบบ และ อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยโดยพิจารณาจากคุณสมบัติ และ การทำงานเป็นอันดับแรก ไม่ได้พิจารณาจากราคาสินค้าเพียงอย่างเดียว ผู้ประกอบการด้านอุปกรณ์ความปลอดภัยส่วนใหญ่จึงมุ่งเน้นการ

นำเสนอโซลูชัน หรือ ทางออกเพื่อแก้ไขปัญหาอย่างเฉพาะเจาะจงสอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดีและมีโอกาสได้รับงานเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย อ่างอิงการนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการดำเนินการเช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการบริหารจัดการ

ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของธุรกิจงานจัดหาและจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ความปลอดภัย สามารถจำแนกได้ 2 กลุ่มย่อย คือ ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าภาคเอกชน ซึ่งปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทในธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ความปลอดภัยยังคงเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยเฉพาะหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงของชาติ และหน่วยงานที่ให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัย เช่น สำนักงานตำรวจแห่งชาติ กองบัญชาการกองทัพไทย บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) กรมราชทัณฑ์ เป็นต้น

โครงสร้างของกลุ่มบริษัท

จากการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจและการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อแบ่งแยกการดำเนินธุรกิจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 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 เลขวรรณนท์, นายชานนท์ พฤกประสงค์, นางสาวชุตিকা สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิเพชร, นางสาวอัจฉิมา วงศ์ศุภชาติ

2. บริษัท ซีน 168 จำกัด ("SYN")

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีน 168 จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการงานวิศวกรรม ธุรกิจบริการบริหารจัดการ และบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ
วันที่ก่อตั้ง	: 19 มิถุนายน 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายไรวินท์ เลขวรรณนท์, 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 เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“GTS”)

ชื่อบริษัท	: บริษัท โกลว์ เทคดิง 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 SYN กลุ่มบริษัทมีนโยบายเพื่อประกอบธุรกิจบริการงานวิศวกรรมและธุรกิจบริการบริหารจัดการ โดยยังคงธุรกิจบริการบริหารจัดการร่วมนักงานชั่วคราวเช่นเดิม

ธุรกิจของ ETG กลุ่มบริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานอื่น ๆ

ธุรกิจของ GTS กลุ่มบริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ คือ นายไกรวิทย์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 26.97 และร้อยละ 26.11 ของทุนจดทะเบียน ตามลำดับ โดยบริษัท

วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด เป็นบริษัทบริหารจัดการเงินลงทุนโดยนายไรวินท์และพี่น้องของนายไรวินท์เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งได้แก่ นายไรวินท์ เลขวรนนท์ และบริษัท วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะประกอบธุรกิจทับซ้อนกันกับบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้ง 2 รายข้างต้น จึงได้ทำสัญญากับบริษัทฯ ว่าจะไม่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันกับกลุ่มบริษัทรวมถึงธุรกิจอื่นของกลุ่มบริษัทในอนาคต รวมทั้งจะไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในกลุ่มบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนแบบไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการหรือรับจ้างหรือเป็นผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการใดที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือประโยชน์ผู้อื่น โดยหากผู้ถือหุ้นใหญ่เห็นโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวในอนาคต จะพิจารณาให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบกิจการนั้น ๆ ซึ่งสัญญานี้มีผลผูกพันจนกว่านายไรวินท์ เลขวรนนท์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องตามนิยามของประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 จะถือหุ้นรวมกันต่ำกว่าร้อยละ 10.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และไม่มีท่านใดดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือกรรมการของบริษัท

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

3.ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงด้านการไม่ได้รับการต่อสัญญาของงานให้บริการบริหารจัดการ

การประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทนั้น กลุ่มบริษัทมีรายได้จากธุรกิจบริการบริหารจัดการ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.78, 47.62 และ 45.96 ของรายได้รวมในปี 2559, 2560 และ 2561 ในแต่ละสัญญาที่ได้รับจะมีการระบุระยะเวลาการให้บริการ ไว้อย่างชัดเจน ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอายุสัญญาประมาณ 1-3 ปี และเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาของสัญญาดังกล่าว ทางผู้ว่าจ้างที่เป็นทั้งหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชน ก็จะดำเนินการตามงบประมาณใหม่ของแต่ละหน่วยงาน ซึ่งมีทั้งการทำสัญญาว่าจ้างโดยตรง และการประกวดราคาตามวิธีการที่หน่วยงานกำหนด ซึ่งปัจจุบันธุรกิจบริการบริหารจัดการยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจและกำลังขยายตัวอย่างมาก ดังนั้นจึงมีโอกาสที่อาจจะ มีคู่แข่งเข้ามาร่วมเสนอบริการหรือเข้าร่วมการเสนอราคาแข่งกับกลุ่มบริษัท และอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการแก่ลูกค้าได้

ปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ ต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติ การจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 มีการใช้ระบบการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Bidding) ขึ้นมาเพื่อแทนที่ระบบการสอบราคาและการเสนอราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction) ในการประกวดราคาบางโครงการ มีการพิจารณาในส่วนของคุณภาพการให้บริการและผลงานที่ผ่านมาของผู้ให้บริการเป็นปัจจัยประกอบควบคู่กับราคาประมูล(Price Performance) พร้อมทั้งมีการทำการประเมินเพื่อส่งเสริมสินค้าและผู้ค้าที่มีคุณภาพ (Grading) โดยจะพิจารณา ความพึงพอใจของผู้ใช้งาน คุณภาพในการดำเนินงานตามสัญญา และบริการหลังการขาย และนำผลการประเมินไปใช้เป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาผู้ได้รับการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์การพิจารณาที่กำหนดสัดส่วนแต่ละด้าน เช่น ด้านราคาร้อยละ 60 ด้านเทคนิค ร้อยละ 30 และด้าน Grading ร้อยละ 10 เป็นต้น ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่ผ่านมาที่มีการพิจารณาเฉพาะราคาประมูลเพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ดังกล่าว จะส่งผลดีต่อกลุ่มบริษัทในการยื่นเสนอประกวดราคา เนื่องจากมีประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ไว้วางใจสำหรับหน่วยงานของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ทำให้มีโอกาสในการได้รับต่อสัญญาการให้บริการมากยิ่งขึ้น

กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการบริหารจัดการ โดยกำหนดให้มีขั้นตอนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานกับผู้บริหารของลูกค้า เพื่อรับฟังคำติชม และข้อคิดเห็นของการให้บริการด้านต่างๆ พร้อมทั้งมีการ

สำรวจความพึงพอใจลูกค้า โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ จัดทำแผนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างรวดเร็วและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อรักษาสถานะกลุ่มลูกค้าเดิมไว้อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากหลายๆ สัญญาของการให้บริการบริหารจัดการของ กลุ่มบริษัทได้รับการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีแผนดำเนินการด้านการตลาดเพื่อขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ และขยายขอบเขตการให้บริการเพิ่มเติมและแตกต่างจากคู่แข่ง โดยการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing : BPO) ในทุกส่วนงานตามที่ลูกค้าต้องการเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการทำธุรกิจและการเจริญเติบโตของกลุ่มบริษัทในอนาคต

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานวิศวกรรม

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากธุรกิจบริการงานวิศวกรรม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.89, 44.04 และ 40.64 ของรายได้รวม ในปี 2559, 2560 และปี 2561 ตามลำดับ โดยการดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของบริษัทนั้น เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการที่จัดทำสัญญาการให้บริการเป็นรายโครงการ เช่น การปักเสาพาดสายไฟฟ้าแรงสูงสำหรับการจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และ/หรือ สถานที่หรือแหล่งผลิตกระแสไฟฟ้า เชื่อมต่อไปยังสถานีไฟฟ้าย่อยของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งกระแสไฟฟ้า การย้ายระบบสายส่งกระแสไฟฟ้าลงใต้ดิน การติดตั้งระบบไฟส่องสว่างบนท้องถนน ตลอดจนการติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร เป็นต้น ซึ่งการให้บริการดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับนโยบาย งบประมาณ หรือแผนการลงทุนของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค หน่วยงานของรัฐ หรือภาคเอกชน เป็นหลัก

สำหรับในส่วนของการดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น เป็นการให้บริการงานวิศวกรรมในลักษณะของการรับจ้างเหมาคล้ายกับงานโครงการ อาทิเช่น การให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม การติดตั้งเสาส่งสัญญาณภายนอกอาคารทุกประเภทและบนดาดฟ้าอาคาร และการปรับปรุงและติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมให้แก่เสาส่งสัญญาณเดิม เป็นต้น ซึ่งการให้บริการในส่วนของวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมจะขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนในการขยายหรือปรับปรุงพัฒนาโครงข่ายสัญญาณของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก รวมทั้งนโยบายของภาครัฐในการขยายคลื่นความถี่

ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอหรือความไม่ต่อเนื่องของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมทั้ง 2 ประเภทในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเชื่อว่าทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม ถือเป็นระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นและมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ดังจะเห็นได้จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่สิบสอง พ.ศ. 2560 – 2564 ที่รัฐบาลกำหนดแผนการพัฒนาโครงสร้าง

พื้นฐานเพื่อรองรับการขยายตัวของเมืองและพื้นที่เศรษฐกิจหลัก และส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพชีวิตของทุกกลุ่มในสังคม จึงมีการเร่งลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เช่น การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง และการพัฒนาโครงข่ายโทรคมนาคมและยังมีนโยบายการลงทุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ดังนั้นผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและเอกชนด้านระบบไฟฟ้า โทรคมนาคมจะไม่ทำการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกเป็นไปได้น้อยมาก

ในส่วนของความสามารถในการประมูลงานนั้น การให้บริการวิศวกรรมระบบไฟฟ้าส่วนใหญ่เป็นงานของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและบางส่วนเป็นงานของภาคเอกชน ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้ว่าจ้างเสมอมา และกลุ่มบริษัทไม่เคยมีประวัติอยู่ในรายชื่อผู้ไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือทำงาน (Black List) ของผู้ว่าจ้างดังกล่าว ทำให้สามารถเข้าร่วมการประมูลงานและรับงานการให้บริการด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าจากหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเพิ่มขึ้นได้อีกอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับการให้บริการวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีรายชื่ออยู่ในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หลายราย ได้แก่ กลุ่มบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) รวมถึงการเข้าร่วมการประกวดราคากับหน่วยงานภาครัฐ เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) , บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เป็นต้น นอกจากนี้ยังขยายการรับงานในการติดตั้งอุปกรณ์การให้บริการในการติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) และสายนำสัญญาณ (Copper) รวมถึงอุปกรณ์อื่นๆ เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายในระบบการสื่อสาร ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมถึงผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น Ericson และ Huawei เป็นต้น ประกอบกับมีผลงานที่ดีเสมอมา สามารถให้บริการที่มีคุณภาพและส่งมอบงานได้ตรงต่อเวลา จึงทำให้กลุ่มบริษัทได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ดังกล่าว เป็นผลให้กลุ่มบริษัทได้รับงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องเช่นกัน

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนที่เกิดจากค่าปรับจากการไม่สามารถส่งมอบงานบริการวิศวกรรมได้ทันตามกำหนดเวลาของลูกค้า

- **ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า**

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการที่มีการทำสัญญาว่าจ้างแยกรายโครงการพร้อมทั้งกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานอย่างชัดเจน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ 3 เดือนถึง 2 ปี ซึ่งในสัญญาดังกล่าวจะกำหนดอัตราค่าปรับหรือค่าเสียหายที่เกิดจากความล่าช้าของการส่งมอบงานได้ไม่ทันตามกำหนดเวลาของสัญญา ดังนั้นในกรณีที่การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทมีความ

ล่าช้าเกิดขึ้นจากที่กำหนดไว้ในสัญญา อาจทำให้กลุ่มบริษัทต้องเสียค่าปรับหรือค่าเสียหาย ส่งผลให้มีการจ่ายหรือมีต้นทุนในการให้บริการด้านวิศวกรรมดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือการบอกเลิกสัญญาจากผู้ว่าจ้างได้ ทั้งนี้ที่ผ่านมาในปี 2559, 2560 และปี 2561 กลุ่มบริษัทมีการส่งมอบงานการให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าล่าช้า ทำให้ต้องเสียค่าปรับความเสียหายเป็นจำนวนเงินเท่ากับ 0.15 ล้านบาท, 0.88 ล้านบาท และ 18.90 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 0.01, ร้อยละ 0.06 และ ร้อยละ 1.13 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ตามลำดับ

จากปี 2561 ที่มีแนวโน้มค่าปรับเพิ่มสูงขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทประเมินความเสี่ยงการดำเนินงานเพิ่มขึ้นในทุกด้าน และมีการเปลี่ยนแปลงระเบียบปฏิบัติเพื่อใช้ในการดำเนินงานหลายขั้นตอน และกำหนดให้มีการประชุมหารือร่วมกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อร่วมวางแผนการให้บริการในแต่ละโครงการ พร้อมทั้งกำหนดขั้นตอนและวิธีการในการดำเนินงานให้อยู่ภายในกรอบระยะเวลาตามที่กำหนดไว้ในสัญญาการจ้างงาน โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจ ออกแบบ การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ การจัดหาผู้รับเหมาช่วง การกำหนดวิศวกรผู้ควบคุมงาน เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการวางแผนการประสานงาน การติดตาม การตรวจสอบ และการส่งมอบงานตามขั้นตอนความสำเร็จของงานอย่างสม่ำเสมอ โดยวิศวกรผู้ควบคุมงานประจำโครงการในแต่ละพื้นที่จะจัดทำรายงานความคืบหน้าสำหรับการดำเนินงาน อุปสรรคหรือปัญหาที่เกิดขึ้นจริงในพื้นที่หน้างานในแต่ละโครงการให้ทางผู้บริหารทราบเป็นรายวันเพื่อจัดเก็บไว้เป็นเอกสารประกอบการจัดทำรายงานความคืบหน้าของโครงการ เพื่อนำเสนอความคืบหน้า รายงานปัญหาหรืออุปสรรคที่พบจากการดำเนินงานในโครงการนั้นๆ ให้ผู้ว่าจ้าง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะสามารถช่วยให้ทางผู้บริหารของกลุ่มบริษัทและผู้ว่าจ้างรับทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และที่อาจจะก่อให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบงานรวมถึงการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทันท่วงที หรือเจรจาต่อรองเพื่อขยายระยะเวลาในการดำเนินงานเพื่อให้สามารถส่งมอบงานโครงการได้ทันตามกำหนดเวลา

● ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการ เช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า แต่การทำสัญญาว่าจ้างจะแตกต่างกัน โดยกลุ่มบริษัทจะทำสัญญาว่าจ้างหลักในการให้บริการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย มีระยะเวลาของสัญญาหลัก 3 ปี และภายในช่วงระยะเวลาของสัญญาหลักดังกล่าวเมื่อผู้ว่าจ้างประสงค์จะให้กลุ่มบริษัทดำเนินการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม ก็จะต้องแจ้งจำนวนและพื้นที่ที่ผู้ว่าจ้างต้องการเป็นครั้งๆ

ไป ซึ่งในสัญญาหลักดังกล่าวจะกำหนดอัตราค่าปรับที่เกิดจากกรณีต่างๆ เช่น การไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในหนังสือสั่งงานหรืองานไม่ผ่านการตรวจรับมอบจากผู้ว่าจ้างหรือในช่วงระยะเวลารับประกันผลงานผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจต้องเสียค่าปรับ ส่งผลให้มีภาระค่าใช้จ่ายหรือมีต้นทุนในการให้บริการงานวิศวกรรมดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือการบอกเลิกสัญญาจากผู้ว่าจ้างได้เช่นกัน ทั้งนี้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้ากว่ากำหนดเวลาหรือผลงานไม่ผ่านการตรวจรับจากผู้ว่าจ้างหรือไม่สามารถแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลารับประกันผลงาน จนทำให้ถูกเรียกปรับจากผู้ว่าจ้าง

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นเช่นเดียวกับธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า โดยมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติ วางแผนและกำหนดขั้นตอนการดำเนินงาน การประชุมหรือร่วมกัน การติดตามตรวจสอบ และการส่งมอบงานตามขั้นตอนความสำเร็จของงาน ภายในกำหนดระยะเวลาดำเนินงานที่ระบุไว้ในหนังสือสั่งงานแต่ละฉบับ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรทางด้านวิศวกร

การดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงบุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คือทีมงานด้านวิศวกรในการนำเสนอเพื่อเข้าประมูลงานการออกแบบการคำนวณต้นทุนโครงการ การลงนามรับรองแบบยื่นขออนุญาตติดตั้ง และควบคุมการดำเนินงาน ตามขั้นตอนต่างๆ ของแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา และเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถรักษาทีมงานด้านวิศวกรดังกล่าวให้อยู่กับกลุ่มบริษัทได้ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรขององค์กรในทุกๆ สายงาน โดยเฉพาะทีมงานวิศวกรด้านการควบคุมงานสร้างและติดตั้งแต่ละประเภทงาน ซึ่งเป็นปัจจัยหรือกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวิศวกรดังกล่าว โดยการกำหนดระบบเงินเดือนและค่าตอบแทน ที่เหมาะสมกับตำแหน่งงานพร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจต่างๆ เพื่อเสริมสร้างให้บุคลากร มีความผูกพันและรักองค์กรในระยะยาว รวมทั้งมีนโยบายการกระจายอำนาจการบริหารงานและการหมุนเวียน การทำงานของทีมงานด้านวิศวกรเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังมีนโยบาย การส่งเสริมให้มีการจัดการอบรมสัมมนาในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการ

ดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เพื่อเพิ่มเติมความรู้ และความชำนาญให้แก่วิศวกรจนอยู่ในระดับที่สามารถทำงานทดแทนกันได้

ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีความเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งประกาศใช้อยู่ในปัจจุบัน เช่น พระราชบัญญัติบริษัทมหาชน พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2559 พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550 พระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 และพระราชบัญญัติความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ. 2554 พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 เป็นต้น ซึ่งการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงในแง่ของการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ ได้

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงมีการกำหนดนโยบายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ไว้อย่างครอบคลุมใน ข้อบังคับของบริษัท คู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดี คู่มือความเสี่ยง และคู่มือจริยธรรมธุรกิจ เพื่อสื่อสารให้พนักงานทุกระดับทราบและนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ประกอบกับกำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดตามและทบทวน ความสอดคล้องของการประกาศใช้กฎหมายใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังกำหนดให้มีการจัดตั้งหน่วยงานสำนักงานกฎหมายขึ้นเพื่อทำหน้าที่ควบคุม ติดตามและเสนอแนะการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ตลอดจนการจัดหาที่ปรึกษากฎหมายประจำบริษัท เพื่อทำหน้าที่ในการสนับสนุนการดำเนินงานด้านกฎหมายต่างๆ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก สามารถแบ่งประเภทของรายได้ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ และรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า โดยในปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ มีลูกค้าหลักรายใหญ่จำนวน 1 ราย คือ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 39.31 ร้อยละ 43.84 และร้อยละ 45.77 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ สำหรับรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า มีลูกค้าหลักรายใหญ่ 1 ราย ซึ่งได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เช่นเดียวกัน คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 72.89 ในปี 2560 และร้อยละ 90.63 ในปี 2561 ของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มากกว่า

อย่างไรก็ดีลูกค้ารายใหญ่มิได้มีนโยบายการบริหารจัดการแบบแบ่งเขตหรือฝ่ายระบบงานต่างๆ ที่มีการจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานแต่ละเขตและฝ่ายระบบงานต่างๆ มีความเป็นอิสระในการพิจารณาการจัดซื้อจัดจ้างเป็นของเขตและฝ่ายระบบงานตนเอง จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้ให้บริการหรือพึ่งพิงการไฟฟ้าเขตใดเขตหนึ่งหรือฝ่ายระบบงานใดฝ่ายระบบงานหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยขยายการประกอบธุรกิจจากการบริการบริหารจัดการบุคลากรเพียงอย่างเดียว มาเป็นการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process Outsourcing : BPO) ในทุกส่วนงานตามที่คุณค่าต้องการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถทุ่มเทเวลากับการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจให้กับธุรกิจหลัก เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงทั้งภายในประเทศและจากต่างประเทศ อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการบริการที่รวดเร็วและสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ส่งผลให้องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องปรับตัว โดยตัดส่วนงานที่ไม่มีความเชี่ยวชาญไปใช้บริการ Outsource ตัวอย่างเช่น งานบริการลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) การให้บริการบ่อนข้อมูล และด้านกระบวนการลงบัญชี เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการตอบสนองผลลัพธ์ (Output) ในการดำเนินงานทางธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งการขยายการให้บริการดังกล่าวช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัททำให้อยู่ได้รวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มสูงขึ้น และส่งผลให้สัดส่วนของรายได้จากลูกค้าหลักรายใหญ่ที่มีอยู่ในปัจจุบันลดลง ซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัทลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มิได้

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างบุคลากรอันเนื่องมาจากนโยบายรัฐบาลในขณะที่อยู่ระหว่างสัญญาจ้าง

การประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจของกลุ่มบริษัท ต้องอาศัยแรงงานจำนวนมากในการดำเนินงาน ดังนั้น นโยบายของรัฐบาลที่มีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำ จะมีผลกระทบทางอ้อม ต่อฐานอัตราค่าจ้างงานในระดับอื่นๆ ให้สูงขึ้นด้วย ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้น และหากในอนาคตรัฐบาลมีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นอีกในระหว่างระยะเวลาของสัญญาจ้างกลุ่มบริษัทจะมีความเสี่ยงที่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าว และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท อีกทั้งหากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลบางหน่วยงาน ยังไม่ได้รับงบประมาณเพิ่มเติมสำหรับค่าใช้จ่ายดังกล่าวตามนโยบายจากรัฐบาล อาจทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับค่าบริการเพิ่มเติมล่าช้าได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทพิจารณาเลือกรับงานที่มีการกำหนดเงื่อนไขให้สามารถปรับอัตราค่าบริการได้ หากรัฐบาลมีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำ นอกจากนี้ลักษณะสัญญาของกลุ่มบริษัท เป็นสัญญาระยะสั้นที่มีอายุสัญญาประมาณ 1 - 3 ปี ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถปรับขึ้นค่าบริการได้เมื่อมีการต่อสัญญาในแต่ละครั้ง และสามารถเรียกเก็บค่าจ้างบุคลากรเพิ่มเติมจากนโยบายดังกล่าวจากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลได้ อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีการสำรองเงินทุนไว้ตลอดเวลาสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนอันเนื่องมาจากราคาวัสดุเปลี่ยนแปลงและผู้รับเหมาช่วงไม่มีคุณภาพ

เนื่องจากธุรกิจงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่จะต้องเสนอราคาในการให้บริการเป็นแบบรับเหมาเบ็ดเสร็จทั้งค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าจ้างแรงงานของโครงการ ดังนั้น การปรับตัวสูงขึ้นของค่าวัสดุอุปกรณ์จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการดำเนินงานในแต่ละโครงการสูงขึ้น นอกจากนี้อีกปัจจัยหนึ่งที่พบคือ การดำเนินงานและบริหารจัดการโครงการโดยผู้รับเหมาช่วงที่ไม่มีคุณภาพ อาจก่อให้เกิดปัญหาการขาดความเอาใจใส่ในการดำเนินงานและเกิดข้อผิดพลาดในการทำงานได้ นำมาซึ่งความล่าช้าของโครงการและงานที่ไม่มีคุณภาพ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการสอบถามราคาวัสดุอุปกรณ์กับผู้ค้าหลายรายเป็นประจำทุกเดือน เพื่อจัดทำราคากลางของกลุ่มบริษัท และมีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ค้าวัสดุหลายราย เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรอง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการจัดทำทะเบียนผู้ขายวัสดุแต่ละประเภท เพื่อใช้ในการเทียบราคาก่อนการสั่งซื้อวัสดุทุกครั้ง และจัดทำประมาณการสั่งซื้อวัสดุล่วงหน้า เพื่อควบคุมราคาวัสดุให้คงที่ก่อนรับงาน อีกทั้งสำรองวัสดุบางประเภทเก็บไว้เพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว สำหรับในส่วนของผู้รับเหมาช่วงกลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อร่วมกับฝ่ายวิศวกรรมของกลุ่มบริษัทมีการจัดอบรมพัฒนาผู้รับเหมาช่วงอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาคุณภาพการทำงานและเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งให้ผู้รับเหมาช่วงสามารถดำเนินงานตามที่กลุ่มบริษัทกำหนดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการประเมินผู้รับเหมาช่วงก่อนการรับมอบงานจากผู้รับเหมาช่วงโดยฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท พร้อมทั้งแจ้งผลการประเมินให้ผู้รับเหมาช่วงทราบเพื่อประโยชน์ในการจ้างผู้รับเหมาช่วงในอนาคต อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีการกำหนดอัตราเบี้ยปรับในใบสั่งจ้างรับเหมาช่วง ในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญา เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว

ความเสี่ยงในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นและจำนวนหุ้นที่ถือของผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

เนื่องจากตามเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระหว่างกลุ่มบริษัท กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ได้มีข้อกำหนดว่า ห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนผู้ถือหุ้นจนเป็นเหตุให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง และห้ามเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นที่ถือให้น้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด จนกว่าผู้ผลิตไฟฟ้าจะได้นำไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี ดังนั้นหากผู้ถือหุ้นของบริษัทและ ETEM มีการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นจนเข้าข่ายผิดเงื่อนไขของสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ก็จะส่งผลให้บริษัทและ ETEM อาจถูกพิจารณายกเลิกสัญญาซื้อขายไฟฟ้าและเกิด ความเสียหายต่อการประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัท

ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้บริษัทและ ETEM ทำผิดเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายไฟฟ้าดังกล่าว ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ซึ่งได้แก่ นายไกรวิทย์ เลখনันท์และบริษัท วรนันท์ โฮลดิ้ง จำกัด รวมทั้งผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นกลุ่มครอบครัวและ/หรือ ผู้บริหารของบริษัท ได้ร่วมกันลงนามในสัญญาห้ามเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น ซึ่งกำหนดเงื่อนไขและข้อตกลงเกี่ยวกับการถือหุ้นของตน โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นของตนมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด และผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นกลุ่มครอบครัว และ/หรือ ผู้บริหารของบริษัทจะไม่ขายหุ้นที่ถืออยู่จนหมดสภาพการเป็นผู้ถือหุ้นจนกว่าบริษัทจะได้นำไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้ว เป็นระยะเวลา 3 ปี

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมเป็นการให้บริการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีขั้นตอนการตรวจรับงานและการจัดเตรียมเอกสารประกอบการเบิกเงินค่างวดงานหลายขั้นตอน ทำให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากการให้บริการได้ตรงตามขั้นความสำเร็จของงานที่วางแผนไว้ ส่งผลให้ตามงบการเงินกลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค่าก่อสร้าง ตามสัญญาที่ดำเนินการแล้วเสร็จแต่ยังมิได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นตามปริมาณงานบริการด้านโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการเปลี่ยนนโยบายการวางบิลจากเดิมที่สามารถเรียกเก็บได้ตามขั้นความสำเร็จของงานในแต่ละขั้นตอนมาเป็นให้วางบิลเรียกเก็บเงิน

ได้เมื่องานใกล้สำเร็จลงแล้ว ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน โดยจำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น สำหรับการใช้หมุนเวียนในธุรกิจเพิ่มเติมในช่วงระยะเวลาดังกล่าวที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ ซึ่งความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของของกลุ่มบริษัท และอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถขยายการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้ ทั้งนี้ในปี 2559 กลุ่มบริษัทมีวงจรมีเงินสดจำนวน 41 วัน ปี 2560 จำนวน 59 วัน และปี 2561 จำนวน 114 วัน

อย่างไรก็ตามแม้ว่าวงจรมีเงินสดที่มีจำนวนวันสูงขึ้นในปี 2561 กลุ่มบริษัทพยายามวางแผนการจัดระบบการจัดเตรียมเอกสารภายในของบริษัทให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถวางบิลเรียกเก็บเงินได้อย่างรวดเร็วเมื่อถึงกำหนดการวางบิล และพยายามเจรจากับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ถึงขั้นตอนการตรวจรับงานให้สอดคล้องกับระยะเวลาการส่งมอบงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถวางเอกสารการเรียกเก็บเงินได้ตามกำหนดความสำเร็จของงาน เพื่อลดภาระลูกค้าหนี้ค่าก่อสร้างที่ยังมิได้เรียกเก็บ (Unbill) ตามงบการเงินให้ลดลงและทำให้วงจรมีเงินสดของกลุ่มบริษัทสั้นลง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มครอบครัวเลขวรัตน์ รวมถึง บริษัท วรนนท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.88 ของจำนวนหุ้น ที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจึงอาจทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัทขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าวเป็นหลัก และทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้ที่มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้น เรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยรวม 6 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยแต่ละคณะมี การกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็น

มาตรฐานตรวจสอบได้ง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทประกอบด้วย กรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 10 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วย กรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของ บริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่การ ประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว บริษัทได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีส่วนได้เสีย โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

ความเสี่ยงด้านผู้ลงทุนและผู้ถือหุ้น

ความเสี่ยงด้านความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทและบริษัทย่อย ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน เงื่อนไขและ ข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินหรือสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ฐานะการเงินและผลดำเนินงาน และ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทอาจกำหนดให้จ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่ กำหนดข้างต้นได้ หรืองดเว้นการจ่ายเงินปันผลหากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวน ดังกล่าวมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทอาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผล และคณะกรรมการของ บริษัทอาจไม่เสนอให้มีการจ่ายเงินปันผล รวมทั้งผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจไม่อนุมัติการจ่ายเงินปันผล นอกจากนี้ พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด ได้กำหนดไว้ว่าบริษัท ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้หากบริษัทมีผลขาดทุนสะสม แม้ว่าบริษัทจะมีกำไรสุทธิในปีนั้นๆ ก็ตาม อีกทั้งกรณีที่บริษัทมีกำไรสุทธิในปีใด บริษัทต้องจัดสรรกำไรเป็นทุน สำรองไม่น้อยกว่าร้อยละ 5.0 ของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดรวมขาดทุนสะสมที่ยกมาจนกว่าทุนสำรอง ทั้งหมดจะมีจำนวนร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท และ ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีขาดทุน สะสมตามงบการเงินเฉพาะบริษัทเป็นจำนวน (41.00) ล้านบาท ดังนั้นภายใต้ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึง ไม่สามารถประกาศจ่ายเงินปันผลได้จนกว่าบริษัทจะมีกำไรสะสม

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์เพื่อให้มีผลประกอบการเป็นไปตาม เป้าหมาย ของบริษัทและเพื่อสร้างการเติบโตมั่นคงในระยะยาว ทั้งในธุรกิจเดิม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ภายใต้ หลักธรรมาภิบาล โดยคำนึงถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างสูงสุด

4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 1,021.26 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์ดังนี้

	ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)	ภาระผูกพัน
บริษัท บุรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)				
1	ที่ดินและส่วนปรับปรุง 1.1 โฉนดเลขที่ 249771 เนื้อที่รวม 1 งาน 68 ตารางวา และโฉนดเลขที่ 129706 เนื้อที่รวม 2 งาน ที่ตั้งอำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 1.2 โฉนดเลขที่ 31120 เนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 62.7 ตารางวา ที่ตั้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี	เจ้าของ เจ้าของ	34,632,000 21,350,481	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
2	อาคารและส่วนปรับปรุง อาคารสำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ	51,810,391	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
3	เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	2,870,983	ไม่มี
4	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	14,820,642	ไม่มี
5	5.1 ยานพาหนะ	เจ้าของ	8,331,621	ไม่มี
	5.2 ยานพาหนะ – ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	14,224,660	สัญญาเช่าทางการเงิน
6	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	603,421,819	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
7	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ		ไม่มี
	รวม		751,462,597	
บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด				
8	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	137,785	ไม่มี
9	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	269,657,085	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
	รวม		269,794,870	
บริษัท ชิน 168 จำกัด				
10	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	14	ไม่มี
	รวม		14	
	รวมทั้งสิ้น		1,021,257,481	

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 7,102,175 บาท โดยรายการดังกล่าว ได้แก่ ระบบคอมพิวเตอร์ และสิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ

4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสัญญาที่สำคัญดังนี้

4.3.1 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 2561
- สาระสำคัญของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่พักรับรองผู้บริหารของบริษัทฯ
- เงื่อนไขที่สำคัญ
- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า
 - หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที
 - หากประสงค์จะเช่าต่อ ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน
 - เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า
- พื้นที่เช่า : ที่ดินโฉนดเลขที่ 4414 ตำบลวังทองกลาง อำเภอวังทองกลาง กรุงเทพมหานคร พร้อมสิ่งปลูกสร้างบ้านตึก 3 ชั้น เลขที่ 554/12 ซอยรามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองกลาง เขตวังทองกลาง กรุงเทพมหานคร พื้นที่ใช้สอย 246.40 ตารางเมตร
- ค่าเช่าและค่าบริการ : ค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 54,000 บาท
- ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562)

● สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของกับบริษัท วรรณัท โฮลดิ้ง จำกัด

คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท วรรณัท โฮลดิ้ง จำกัด หรือ “ผู้ให้เช่า”
ฝ่ายที่ 2 : บริษัท บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เช่า” หรือ “บริษัทฯ”
ชื่อสัญญา : สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของ
วันที่ลงนาม : 1 สิงหาคม 2561
สาระสำคัญของสัญญา : ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่ในการเก็บเอกสารและอุปกรณ์ต่างๆ
เงื่อนไขที่สำคัญ

- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า
- หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครอง
- ทรัพย์สินที่เช่าทันที
- หากผู้เช่าประสงค์จะต่อระยะเวลาเช่า ผู้เช่าจะแจ้งความจำนงมาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนระยะเวลาเช่าสิ้นสุดลง เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน และคู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่ายตกลงให้ระยะเวลาสัญญาเช่ามีผลต่อไปตามกำหนดระยะเวลาที่ผู้เช่าร้องขอ
- เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า

พื้นที่เช่า : โฉนดเลขที่ 57841, 57842, 47688, 9483 และ 9475 ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี รวม 5 โฉนด มีพื้นที่รวม 4-2-55.4 ไร่ และมีพื้นที่ใช้สอยรวม 6,566.70 ตารางเมตร

ค่าเช่าและ : ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 200,000 บาท

ค่าบริการ

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2562)

● สัญญาประกันภัยความเสี่ยงทรัพย์สินแบบพิเศษอาคารสำนักงานแห่งใหม่ของบริษัทฯ

คู่สัญญา : ฝ่ายที่ 1 : บริษัท บูรพา เทคนิคอล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เอาประกัน” หรือ “บริษัทฯ”
ฝ่ายที่ 2 : บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้รับประกัน”

วันที่ทำสัญญา : 22 พฤษภาคม 2561

ประกันภัย

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 22 พฤษภาคม 2562)

ทรัพย์สินที่เอา ประกันภัย	:	สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนต่อเติม สำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอย โยธินพัฒนา อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์
ขอบเขตการ รับประกัน	:	ความสูญเสียหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันเนื่องมาจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัย ระเบิด ภัยจากการลุกไหม้หรือการระเบิดเนื่องจากการระดมตามธรรมชาติ ภัยอากาศยาน ภัย จากยวดยานพาหนะ ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยลูกเห็บ ภัยจากควัน ภัยไฟฟ้า ภัยจากการนัดหยุด งาน การจลาจล หรือการกระทำอันมีเจตนาร้าย การโจรกรรม การปล้นทรัพย์ ชิงทรัพย์ และ การลักทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอย รวมถึงอุบัติเหตุที่มีสาเหตุจากปัจจัยภายนอก และเกิดขึ้นอย่าง ฉับพลัน โดยมีได้คาคหมาย
วงเงินคุ้มครอง	:	74,079,949 บาท
ผู้รับประกัน	:	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่อยู่ระหว่างการฟ้องร้อง ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับผลกระทบในทางลบหรือต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใด ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

❖ ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000014
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 59/21-22 หมู่ที่ 1 ถนนเลี้ยวเมือง ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี สุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์	: 0 7729 5316-8
โทรสาร	: 0 7729 5319-20
ที่ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพฯ	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 6148, 0 2158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจบริการบริหารจัดการ, ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม, ธุรกิจพลังงานทดแทน จากพลังงานแสงอาทิตย์
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	: 0 2158 6148, 0 2158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจบริการบริหารจัดการ และ ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงาน แสงอาทิตย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีน 168 จำกัด(ชื่อเดิมบริษัท ไทยสปิดี เมเนจเม้นท์จำกัด)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0845550003204
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 6148, 0 2158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม, ธุรกิจบริการบริหารจัดการและบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ
ชื่อบริษัท	: บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105560074186
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 6148, 0 2158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานอื่นๆ
ชื่อบริษัท	: บริษัท โกลว์ เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105560075051
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 6148, 0 2158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

❖ นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

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

❖ ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไฟร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด

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

โทรศัพท์ : 0 2344 1000

โทรสาร : 0 2286 5050