



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 กลุ่มหลักได้แก่

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

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”)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 และค่านิยมองค์กร

วิสัยทัศน์

“มุ่งมั่นสร้างสรรค์นวัตกรรมทางธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า พร้อมขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน”

พันธกิจ

- ยั่งยืนต่อธุรกิจ :** สร้างสรรค์นวัตกรรม การบริการในกลุ่มธุรกิจหลัก ตามมาตรฐานสากล เพื่อสร้างความคุ้มค่าสูงสุดให้กับลูกค้า
- ยั่งยืนต่อผู้มีส่วนร่วม :** ดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อผู้ถือหุ้น, ลูกค้า, พนักงาน, คู่ค้า, พันธมิตรธุรกิจ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่น
- ยั่งยืนต่อการเรียนรู้และการพัฒนา :** พัฒนาศักยภาพและกระบวนการทำงานด้วยนวัตกรรมที่แตกต่าง เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง และสร้างความมั่นคงในคุณภาพชีวิตการทำงานของบุคลากร
- ยั่งยืนด้วยหลักธรรมาภิบาล :** ดำเนินธุรกิจให้ยั่งยืน ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ค่านิยมองค์กร (Core Value)

บริษัทฯ มีการสร้างรากฐานขององค์กรด้วยค่านิยมองค์กร ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทมีความโดดเด่น และแตกต่างจากผู้อื่น โดยกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจภายใต้การให้ความสำคัญต่อการทำงานเป็นทีม เพื่อความสำเร็จในการสร้างสรรค์ผลงานที่มีคุณภาพร่วมกัน รวมถึงตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมภายใต้หลักจรรยาบรรณ กฎหมาย การสนับสนุนสิทธิมนุษยชนสากล และการอนุรักษ์ปกป้องสิ่งแวดล้อม อันจะนำประโยชน์มาสู่ชุมชน ภายใต้ชื่อ “EASTERN”

E (Ethical)	-	มีคุณธรรม จริยธรรม
A (Accomplishment)	-	บรรลุผลสำเร็จร่วมกัน
S (Social Responsibility)	-	ดูแลรับผิดชอบต่อ เอาใจใส่ต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม
T (Teamwork)	-	การทำงานเป็นทีม
E (Energetic)	-	ความกระตือรือร้นในการทำงาน
R (Respect)	-	เคารพสิทธิมนุษยชน
N (Neutral)	-	มีความเป็นกลางและความเสมอภาค

ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

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

ในปี 2550 บริษัทฯ ได้ขยายการดำเนินงานในธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร โดยผู้บริหารของบริษัทฯ ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากรซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไทย สปีดี คาร์ จำกัด (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“TSDM”) และบริษัท ซีน 168 จำกัด (“SYN”)) ตามลำดับ เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ ด้วยทุนจดทะเบียนบริษัทละ 1.00 ล้านบาท นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ ยังได้ก่อตั้งบริษัท อี.ที.อี. แพคเตอร์รี่ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท เพื่อนำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ใดๆ ก็ดี ภายหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท ปัจจุบัน บริษัท อี.ที.อี. แพคเตอร์รี่ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท วรรณัท โฮลดิ้ง จำกัด และเปลี่ยนวัตถุประสงค์การประกอบธุรกิจหลักเป็นดำเนินธุรกิจบริหารการลงทุนและเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 34.82 ของทุนจดทะเบียนก่อนการเสนอขายหลักทรัพย์

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

ต่อมาในปี 2553 บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ทำงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน และจากการพัฒนาศักยภาพในการให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115kV ได้ในปี 2555

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

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

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

รวมทั้งเริ่มจดทะเบียนก่อตั้ง 2 บริษัท คือ บริษัท อีทีจี เอนเนอร์จี จำกัด เพื่อรองรับในการขยายงานโครงการก่อสร้างโรงงานไฟฟ้าผลิตจากพลังงาน เซลล์แสงอาทิตย์ และการประกอบกิจการในธุรกิจด้านพลังงานอื่นๆ ด้วยทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (ทุนชำระแล้ว 12,500,000 บาท) และบริษัท โกลด์เทรดดิ้ง 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 เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท โดยนายไรวินท์ เลขรนนท์ 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 ทีเอ ออเรนจ์ (“TA Orange”) และในช่วงเวลาเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้เริ่มรับงานติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม
ปี 2545	: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 2.00 ล้านบาท เป็น 7.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 70,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจและใช้ขยายธุรกิจบริการงานวิศวกรรม
ปี 2547	: บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร โดยเริ่มให้บริการบริหารจัดการบุคลากรเพื่อปฏิบัติงานระบบไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”)
ปี 2548	: บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 3.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2549	: - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5.00 ล้านบาท เป็น 35.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2550	: - บริษัทฯ ได้ขยายบริการไปยังธุรกิจบริการจัดการระบบงานธุรกิจ โดยเริ่มเข้าสู่ธุรกิจให้บริการในกลุ่มงานจดหน่วยไฟฟ้าและงานอ่านมาตรประปา - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ไทย สปีดี คาร์ จำกัด (“TSDC”) เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”) เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท 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

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2552	- บริษัทฯ เริ่มให้บริการงานอ่านมาตรประปาของการประปาส่วนภูมิภาค และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนงานจดหน่วยไฟฟ้าจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) - บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพื่อแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท บูรพา เทคโนโลยีคอล เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 56.00 ล้านบาท เป็น 101.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,010,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - บริษัทฯ ได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อรับงานปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้กับหน่วยงานที่จ้างการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
ปี 2553	- บริษัทฯ ได้ขยายการบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าใต้ดิน โดยได้รับงานโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน บริเวณถนนหน้าเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ปี 2554	- บริษัทฯ ได้รับการรับรอง ISO9001 : 2008 โดย SGS (Thailand) และ SGS (International) ด้านระบบบริหารจัดการคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม รวมถึงบริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจ
ปี 2555	- บริษัทฯ ได้ขยายงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า โดยเริ่มให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูง 115kv
ปี 2556	- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 30.00 ล้านบาท เป็น 131.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,310,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 9.00 ล้านบาท เป็น 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2557	- ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 12.00 ล้านบาท เป็น 22.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 220,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - TSDC เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5.00 ล้านบาท เป็น 6.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ปี 2558	- บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 7.00 ล้านบาท เป็น 124.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,240,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อดัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 11.00 ล้านบาท เป็น 135.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,350,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ - 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 ซื้อหุ้นของ TSDM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 6.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียน และซื้อหุ้นของ ETEM ที่มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 22.00 ล้านบาท ในอัตราส่วนร้อยละ 99.00 ของทุนจดทะเบียน จากผู้ถือหุ้นและผู้บริหารเดิมของทั้ง 2 บริษัท ส่งผลให้บริษัททั้งสองแห่งดังกล่าวมี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	สถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยเป็นการรวมธุรกิจภายใต้อำนาจควบคุมเดียวกัน (Business Combination Under Common Control) เพื่อปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ก่อนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ - ETEM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 8.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.27 - TSDM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 24.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.80 - นายไรวินท์ 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 เนื่องจากนายไรวินท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด บริษัทของนายไรวินท์ ยังคงถือครองหุ้นของบริษัทฯ รวมกันเท่ากับร้อยละ 70.26 ของจำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ - บริษัทฯ และ ETEM เข้าร่วมการคัดเลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อขอเป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร ของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.)
ปี 2559	:- บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานสาขากรุงเทพมหานคร จากเขตวังทองหลาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร มาอยู่ที่ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ - ณ วันที่ 21 เมษายน 2559 คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงานได้ดำเนินการจับสลาก และประกาศผลเอกชนที่ได้รับสิทธิ์เป็นผู้สนับสนุนโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตรอย่างเป็นทางการในวันที่ 26 เมษายน 2559 ซึ่งบริษัทฯ และ ETEM ได้รับการประกาศรายชื่อให้เป็นผู้สนับสนุนในโครงการดังกล่าว ในกำลัการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 16.47 เมกะวัตต์ ส่งผลให้บริษัทฯ และ ETEM เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 40.00 ล้านบาท เป็น 140.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท เพื่อตัดหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จำหน่ายออกจากทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 140.00 ล้านบาท เป็น 280.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,120,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวแบ่งเป็นเพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม 280,000,000 หุ้น และเพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 280,000,000 หุ้น และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ยังได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) จากหุ้นละ 0.25 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีหุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น 560,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญของผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 420,000,000 หุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จะเสนอขายต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 140,000,000 หุ้น - ณ วันที่ 1 กันยายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนใน ETEM จาก 30.00 ล้านบาท เป็น 80.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และมีมติให้ ETEM ซื้อหุ้นของบริษัท อีทีอี กรีน เอนเนอร์จี จำกัด (“ETEG”) จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ ที่ราคา 23.71 บาทต่อหุ้น ซึ่งเท่ากับมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้นของบริษัทดังกล่าว ณ 30 สิงหาคม 2559 ตามงบการเงินภายในของ ETEG (ราคาพาร์ 100.00 บาทต่อหุ้น) ส่งผลให้ ETEG มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อเตรียมรองรับการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 28 กันยายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 มีมติให้ ETEM ยกเลิกการเข้าลงทุนใน ETEG และให้ใช้ ETEM เป็นบริษัทที่รองรับการขยายธุรกิจพลังงานทดแทนของกลุ่มบริษัทแทน - ETEM ได้ดำเนินการเรียกชำระทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 37.50 ล้านบาท จากเดิม 30.00 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ 31 ธันวาคม 2559 ETEM มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 67.50 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 80.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
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 เพื่อรองรับในการขยายงานโครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้าผลิตจากพลังงาน เซลล์แสงอาทิตย์ และการประกอบกิจการในธุรกิจด้านพลังงานอื่น ๆ - เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท โกลว์ เทรดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“GTS”) เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ด้วยทุนจดทะเบียน 40.00 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อประกอบกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2561	เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2561 บริษัท ไทย สปีดี เมเนจเม้นท์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ชิน 168 จำกัด ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 ได้มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท และอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ เพื่อประกอบธุรกิจบริการงานวิศวกรรม และธุรกิจบริการบริหารจัดการ โดยยังคงธุรกิจบริการบริหารจัดการรถเช่าพร้อมพนักงานขับรถเช่นเดิม ทั้งนี้ได้จดทะเบียนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2561
ปี 2561	เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2562 บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) ได้ตั้งสำนักงานสาขาเพิ่มเติม จำนวน 3 สาขา ได้แก่ ■ ที่อำเภอวัฒนานคร จังหวัดสระแก้ว เพื่อรองรับการขยายงานในกลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานอื่นๆ และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กำหนด ■ ที่อำเภอรัฐประเทส จังหวัดสระแก้ว เพื่อรองรับการขยายงานในกลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานอื่นๆ และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กำหนด ■ ที่อำเภอบางสะพานน้อย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อรองรับการขยายงานในกลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานอื่นๆ และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กำหนด
ปี 2562	เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2562 บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด ได้ตั้งสำนักงานสาขาเพิ่มเติม จำนวน 1 สาขา ได้แก่ ■ ที่อำเภอเมืองตราด จังหวัดตราด เพื่อรองรับการขยายงานในกลุ่มธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานอื่นๆ และปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กำหนด

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

กลุ่มที่ 1 ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”)

กลุ่มที่ 2 ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”)

กลุ่มที่ 3 ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy หรือ “SE”)

กลุ่มที่ 4 ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading หรือ “TD”)

โครงสร้างรายได้จำแนกตามประเภทของการดำเนินธุรกิจในปี 2560 ถึงปี 2562 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประเภทของรายได้ (หน่วย : ล้านบาท)	งบการเงินรวม ปี 2560		งบการเงินรวม ปี 2561		งบการเงินรวม ปี 2562	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากบริการบริหารจัดการ	755.10	47.62	769.52	45.96	859.94	51.36
รายได้จากบริการงานวิศวกรรม	698.24	44.04	680.44	40.63	705.87	42.15
รายได้จากพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์	126.91	8.00	127.66	7.62	130.33	7.06
รายได้จากการขายสินค้า			94.96	5.67	143.13	7.76
รายได้อื่น	5.33	0.34	1.73	0.10	6.00	0.33
รายได้รวม	1,585.59	100.00	1,674.31	100.00	1,845.27	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่นของกลุ่มบริษัท ได้แก่ รายได้จากดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ รายได้ค่าสินไหมทดแทน รายได้จากการขายสินค้า กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้จากการให้เชารถยนต์ เป็นต้น

ในการดำเนินธุรกิจ กลุ่มบริษัท มีความได้เปรียบทางธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

- การดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย :** กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจบริการบริหารจัดการ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีโอกาสที่จะขยายงานในส่วนของธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งได้
- ผู้บริหาร และทีมงานที่มีประสบการณ์รวมถึงมีความรู้ที่หลากหลาย สามารถต่อยอดธุรกิจจากธุรกิจเดิมได้ :** ทำให้ได้รับความเชื่อถือทั้งจากภาครัฐ และเอกชน : กลุ่มบริษัทฯ มีผู้บริหาร รวมถึงทีมงานที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่เป็นเวลานาน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถทำงานบรรลุเป้าหมายที่ลูกค้าต้องการได้ ด้วยเหตุนี้เองกลุ่มบริษัทจึงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าอย่างกว้างขวาง จนได้รับมอบหมายให้ทำงานหลายๆ โครงการอย่างต่อเนื่อง
- โอกาสในการเพิ่มช่องทางการรับงาน :** ด้วยกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจที่มีความหลากหลาย รวมถึงผู้บริหารและทีมงานมีประสบการณ์กับธุรกิจที่ดำเนินการเฉพาะทาง ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีโอกาสในการรับงานที่เกี่ยวข้องกับงานเดิมได้มากขึ้น อีกทั้งจากประสบการณ์และผลงานที่ได้รับความไว้วางใจทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ส่งผลให้

กลุ่มบริษัทฯ สามารถขยายงานได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงยังได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนเป็นคู่ค้ากับอีกหลายๆ หน่วยงาน ทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งส่งผลต่อโอกาสการรับงานในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ ค่อนข้างมาก

4. **ความพร้อมในด้านเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ :** ภายหลังจากกลุ่มบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีสภาพคล่องเพื่อใช้ในการหมุนเวียนสำหรับการดำเนินกิจการที่เพียงพอ ตลอดจนกลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจจากสถาบันการเงิน ทำให้กลุ่มบริษัทมีความพร้อมที่จะขยายการลงทุนทั้งในธุรกิจเดิมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องได้มากขึ้น

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

❖ ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (Management Service หรือ “MS”)

ธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 2 รูปแบบการให้บริการ ได้แก่ 1) การบริหารจัดการบุคลากร (MM) และ 2) การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ภายใต้การบริหารจัดการ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐาน ISO9001 : 2015 ในการดำเนินการประสานงานดูแลพนักงานให้กับลูกค้าอย่างใกล้ชิดตลอดอายุสัญญา

(1) การบริหารจัดการบุคลากร (MM)

การบริหารจัดการบุคลากร เป็น “การจัดจ้างงานจากภายนอก” หมายถึง การที่องค์กรหรือหน่วยงานมอบหมายงานบางส่วนให้กับบุคคลหรือองค์กรภายนอกมาดำเนินการแทนในส่วนที่ไม่ใช่หน้าที่หลักของธุรกิจ อาทิ งานธุรการ งานขับรถยนต์ หรืองานซ่อมบำรุง เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเข้าไปทำหน้าที่ให้บริการเสมือนเป็นแผนกทรัพยากรบุคคล (Human Resource Department) สำหรับกลุ่มพนักงานในส่วนงานที่ได้รับมอบหมายให้บริหารจัดการ ซึ่งจะทำหน้าที่ครอบคลุม

- สรรหาพนักงานที่มีคุณภาพส่งมอบตามความต้องการของลูกค้า
- การจัดเตรียมอุปกรณ์และเตรียมความพร้อมอื่นๆ ในการทำงาน รวมถึงรายงานความคืบหน้าให้กับลูกค้าตลอดสัญญาจ้าง
- มีทีมประสานงานดูแลพนักงานและติดต่อกับลูกค้าตลอดสัญญาจ้าง
- จ่ายค่าจ้าง และสวัสดิการให้กับพนักงานตามที่กฎหมาย และสัญญาจ้างกำหนด

กลุ่มลูกค้าที่เลือกใช้บริการการบริหารจัดการบุคลากรของกลุ่มบริษัทนั้น นอกจากช่วยลดภาระการบริหารงานด้านบุคลากรของลูกค้าแล้ว ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานโดยรวม และลดต้นทุนภายในองค์กรด้วย ดังนั้นภาพรวมในการบริหารจัดการจึงเสมือนเป็นการเชื่อมโยงความสามารถขององค์กรกับหน่วยงานภายนอกเพื่อสร้างความสัมพันธ์ในรูปแบบของพันธมิตรทางธุรกิจ ส่งผลให้ลูกค้าสามารถพัฒนาการดำเนินงานหลัก (Core Process) เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายหลักขององค์กร และสามารถควบคุมงบประมาณและค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้

ณ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการบุคลากรแก่ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีพนักงานที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทจำนวนมากกว่า 5,000 คนต่อปี โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : คน)

ตำแหน่งพนักงาน	31-ธ.ค.-60		31-ธ.ค.-61		31-ธ.ค.-62	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. พนักงานช่างเทคนิค,วิศวกร	2,702	64.94	3,592	59.85	3,009	55.10
2. พนักงานขับรถยนต์ , พนักงานบริการอื่น	310	7.45	376	6.26	305	5.58
3. พนักงานธุรการ/บันทึกข้อมูล/เลขานุการ/ พนักงานประชาสัมพันธ์/พนักงาน ต้อนรับ/พนักงานอำนวยความสะดวก/ พนักงานประสานงาน/พนักงาน คอมพิวเตอร์/พนักงานรับ-ส่งเอกสาร/ พนักงานการเงิน	1,149	27.61	2,034	33.89	2,147	39.32
รวมจำนวนพนักงาน	4,161	100	6,002	100	5,461	100

(2) การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO)

การบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) เป็นการให้บริการด้านการบริหารจัดการงานทั้งระบบ ด้วยการปรับใช้เทคโนโลยีให้เข้ากับกระบวนการทำงาน เพื่อช่วยปรับปรุงระบบการทำงานของลูกค้ายในบางกระบวนการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าสามารถพัฒนาการดำเนินงานหลัก (Core Process) เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายหลักขององค์กรได้ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท ได้มุ่งเน้นการให้บริการเกี่ยวกับระบบงานธุรกิจในด้านการบริหารจัดการข้อมูล ดังนี้

- เป็นตัวแทนอ่านมาตรด้วยเครื่องมืออ่านมาตรพร้อมพิมพ์ใบแจ้งหนี้ค่าประปาให้กับการประปาส่วนภูมิภาค
- เป็นตัวแทนจดหน่วยค่าไฟฟ้าด้วยเครื่องมือจดหน่วยพร้อมพิมพ์ใบแจ้งหนี้ค่าไฟฟ้า ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และการไฟฟ้านครหลวง
- บริการรับบันทึกข้อมูลทุกรูปแบบ แบบรายการ หรือรายเดือน หรือตามรูปแบบความต้องการของลูกค้าพร้อมจัดทำ Hardware & ระบบ Software ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาในการให้บริการในธุรกิจบริการบริหารจัดการ กลุ่มบริษัทได้มีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้ระดับคะแนนความพึงพอใจที่ได้รับการประเมินจากลูกค้าผ่านเกณฑ์การประเมินอย่างต่อเนื่องทุกครั้ง กลุ่มบริษัทจึงได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าเดิม และสามารถขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ได้เพิ่มขึ้น โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.52 ของรายได้จากธุรกิจบริการบริหารจัดการ หรือเท่ากับร้อยละ 45.91 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัทในปี 2562 ซึ่งหลายปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมถึงองค์กรภาคเอกชนได้มีนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยการจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) เพื่อดำเนินการแทนในส่วนที่ไม่ใช่หน้าที่หลักของหน่วยงานเพิ่มขึ้นอีกด้วย

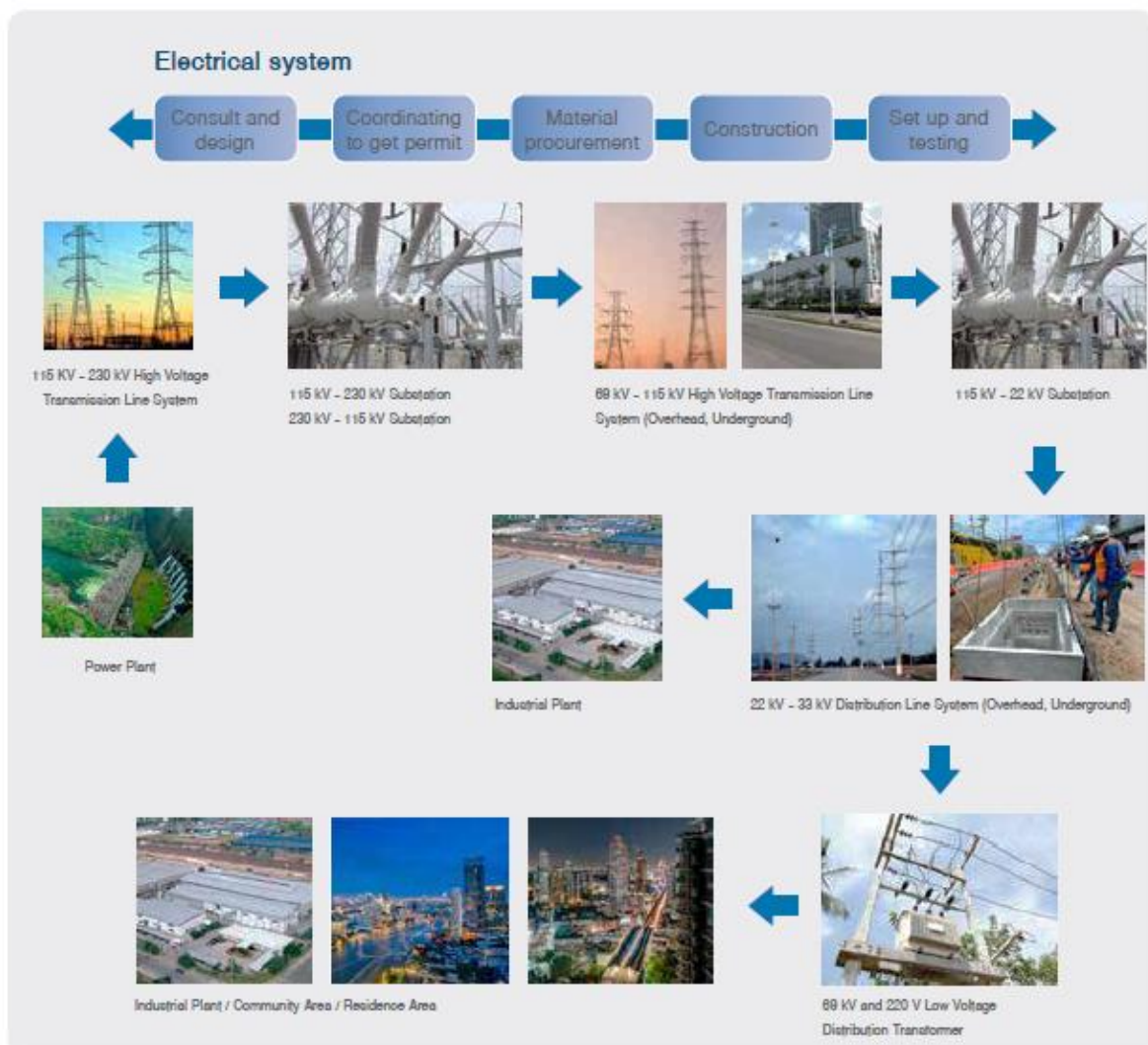
❖ ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม (Engineering Service หรือ “EN”)

ปัจจุบันสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจบริการงานวิศวกรรมตามลักษณะการให้บริการ ออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่
1) งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า (Electrical Power Engineering System หรือ “EE”) 2) งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม (Telecommunication Engineering System หรือ “TL”) ดังนี้

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

กลุ่มบริษัท ให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line System) ซึ่งเป็นระบบในการส่งผ่านกระแสไฟฟ้าจากแหล่งผลิตสู่สถานไฟฟ้าย่อยในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ โดยมีระดับแรงดันไฟฟ้า 115 kV และให้บริการติดตั้งและปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้า (Distribution Line System) ซึ่งเป็นระบบในการส่งผ่านกระแสไฟฟ้าที่มีระดับแรงดัน 22 kV-33 kV จากสถานไฟฟ้าย่อยในภูมิภาคต่างๆ 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)

กลุ่มบริษัท เป็นผู้ให้บริการงาน สำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัดอุปกรณ์ และติดตั้งงานด้านระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเพื่อเชื่อมต่อระบบไฟฟ้าระหว่างแหล่งผลิตไฟฟ้าไปยังสถานีไฟฟ้าย่อย โดยให้บริการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงพิกัดแรงดัน 115kV และให้บริการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงดัน 22kV – 33kV และ 220kV – 380kV เพื่อส่งผ่านกระแสไฟฟ้าจากสถานีไฟฟ้าย่อยไปสู่เขตชุมชนหรือพื้นที่ของลูกค้า เช่น นิคมโรงงาน อุตสาหกรรม สถานประกอบการและที่พักอาศัย โดยวิธีปักเสาและพาดสายไฟฟ้าเหนือพื้นดิน พร้อมติดตั้งอุปกรณ์ประกอบสำหรับระบบสายส่ง อาทิ การติดตั้งสายล่อฟ้าและสายดิน อุปกรณ์ตัดตอนทางไฟฟ้าแรงสูง (SF6 Load break switch) หม้อแปลงไฟฟ้า (Distribution transformer) และการติดตั้งเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์สื่อสารป้องกันสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Teleprotection) ควบคุมกับระบบสายส่งหรือระบบจำหน่ายไฟฟ้า ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบสื่อสารของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคที่ใช้ในการควบคุมระบบสายส่งหรือระบบจำหน่ายไฟฟ้า เป็นต้น

นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังให้บริการติดตั้งระบบไฟฟ้าส่องสว่าง (Electrical lighting system) สำหรับถนนสาธารณะในพื้นที่ชุมชน สวนสาธารณะไปจนถึงระบบไฟส่องสว่างภายนอกอาคารในรูปแบบต่างๆ อาทิ โคมไฟเสาสูง โคมไฟถนน แบบกึ่งเตี้ยและกึ่งคู โคมไฟสนาม โคมไฟประติมากรรมและโคมไฟหลอด LED สำหรับองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เทศบาล และผู้ใช้ไฟฟ้าทั่วไป เป็นต้น

ระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115kV



ระบบสายส่ง 115kV และระบบจำหน่ายไฟฟ้า 22kV



1.2 การออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Transmission & Distribution Line System)

กลุ่มบริษัท เป็นผู้ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าและระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดิน ซึ่งเป็นงานก่อสร้างท่อพร้อมร้อยสายไฟฟ้าแรงสูงระดับแรงดัน 22 kV และ 115 kV ครอบคลุมการวางแนวสายไฟฟ้าต้องผ่านแม่น้ำ คลอง หรือแหล่งน้ำ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังสามารถให้บริการติดตั้งเครือข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงและอุปกรณ์สื่อสารป้องกันสายส่งไฟฟ้าแรงสูง (Teleprotection) ควบคู่กับการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าใต้ดินดังกล่าวด้วย โดยลูกค้าหลักของส่วนงานนี้ คือ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) สถาบันการศึกษา และหน่วยงานราชการอื่นๆ

ระบบไฟฟ้าใต้ดิน



1.3 การออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร (Interior Electrical Installation)

กลุ่มบริษัท ให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบระบบไฟฟ้าภายในอาคารแบบครบวงจร เช่น ติดตั้งมิเตอร์วัดไฟฟ้า แผงจ่ายไฟฟ้า (MDB: Main Distribution Board) แผงจ่ายไฟฟ้าฉุกเฉิน (Emergency MDB) การติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรอง และการวางระบบไฟฟ้าแสงสว่างทั่วทั้งอาคาร โดยให้บริการครอบคลุมตั้งแต่อาคารขนาดเล็ก ไปจนถึงอาคารขนาดใหญ่ ได้แก่ บ้านพักอาศัยทั่วไป โครงการบ้านจัดสรร อาคารสำนักงาน คอนโดเนียม โรงแรม โรงพยาบาล โรงงานอุตสาหกรรม และนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

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

ในปัจจุบัน การขยายโครงข่ายเสาส่งสัญญาณครอบคลุมเกือบทุกพื้นที่ ทำให้อัตราการเติบโตเกี่ยวกับงานขยายโครงข่ายโทรคมนาคมมีการเติบโตชะลอตัวลง แต่ในทางกลับกันความต้องการใช้งาน Mobile Data เพิ่มขึ้น เป็นผลให้ผู้ใช้บริการยังต้องลงทุนปรับปรุงอุปกรณ์โครงข่ายที่ทันสมัยมากขึ้น เพื่อขยายโครงข่ายในพื้นที่ให้บริการให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศไทย บริษัท ฯ มองเห็นโอกาสของการเติบโตในธุรกิจวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม โดยยังคงให้บริการทั้งการติดตั้งระบบไฟฟ้าของสถานีโทรคมนาคม การติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม และได้รับงานเพิ่มจากการขยายโครงข่ายหรือเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงงานติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์สำหรับสถานีฐานของผู้ประกอบการระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ สำหรับงานบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม สามารถแบ่งได้ตามลักษณะการให้บริการ 2 ประเภท ดังนี้

2.1 บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ปรับปรุงเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม รวมทั้งรื้อถอนและขนย้ายอุปกรณ์โทรคมนาคม

ปัจจุบันบริษัทฯ ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ จัดหา และติดตั้งเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมภายใต้การควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาจากวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญของบริษัทฯ ส่งผลให้

บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม ได้แก่ กลุ่มบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส () กลุ่มบริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น (AISTRUE) และ รวมถึงลูกค้าในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม เช่น และ Huawei) เป็นต้น และปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม EricssonTL) ในทุกภูมิภาค

ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการดังกล่าวข้างต้นของบริษัทฯ นั้น สามารถแบ่งออกได้ตามลักษณะของเสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ได้แก่

➤ เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคมประเภทติดตั้งบนพื้นดิน (Greenfield) อาทิเช่น

- Self-supporting Tower : เป็นเสาโครงเหล็กประเภทโครงเหล็กสามเหลี่ยมไม่มีสายยึดโยง
- Guyed Mast Tower : เป็นเสาโครงสร้างเหล็กสามเหลี่ยมที่ต้องใช้สลิงดึงยึดโยงกับฐานรากเพื่อเพิ่มความแข็งแรง

เสาประเภท Self-supporting Tower



เสาประเภท Guyed Mast Tower



➤ เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม ประเภทติดตั้งบนอาคาร (Rooftop) อาทิเช่น

- Pole : เป็นเสาแกนเดี่ยวซึ่งออกแบบสำหรับใช้ติดตั้งบนอาคาร โดยมีขาตัวยันส่วนฐานเพื่อเพิ่มความแข็งแรงในการติดตั้งและยึดกับโครงสร้างของอาคาร
- Guyed Steel Pole : เป็นเสาโครงสร้างเหล็กสามเหลี่ยมที่ต้องใช้สลิงดึงยึดโยงกับโครงสร้างอาคารเพื่อเพิ่มความแข็งแรง

เสาประเอก Pole



นอกเหนือจากการให้บริการในการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานี โทรคมนาคมแล้ว บริษัทฯ ยังมีการให้บริการในการปรับปรุง (Upgrade) เสาส่งสัญญาณโทรคมนาคม และการติดตั้งอุปกรณ์ ส่งสัญญาณให้มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับระบบ 4G และระบบ 5G มากยิ่งขึ้น

การให้บริการปรับปรุงเสาโทรคมนาคม



2.2 บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสารและติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic)

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

การให้บริการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโครงข่ายสื่อสาร และติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วนำแสง



❖ ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Energy)

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

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

รายละเอียดโครงการ

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อจำหน่ายให้แก่ภาครัฐ ตามโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์การเกษตรของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ดำเนินการโดย	ที่ตั้งโครงการ		กำลังการผลิต (เมกะวัตต์)	เริ่มจำหน่าย กระแสไฟฟ้า
		อำเภอ	จังหวัด		
สหกรณ์การเกษตร นิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด	ETE	อรัญประเทศ	สระแก้ว	1.47	29 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตร พัฒนานคร จำกัด	ETE	พัฒนานคร	สระแก้ว	5.00	29 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตร บางสะพานน้อย จำกัด	ETE	บางสะพานน้อย	ประจวบคีรีขันธ์	5.00	30 ธันวาคม 2559
สหกรณ์การเกษตร เมืองตราด จำกัด	ETEM	เมืองตราด	ตราด	5.00	29 ธันวาคม 2559
รวม				16.47	

ตัวอย่างภาพโครงการ

ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรพัฒนานคร จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัด



ภาพโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด



กลุ่มบริษัท ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการลงทุนในกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นจำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ ได้แก่ โครงการสหกรณ์การเกษตรนิคมฯ คลองน้ำใส จำกัด, โครงการสหกรณ์การเกษตรบางสะพานน้อย จำกัดโครงการสหกรณ์การเกษตรเมืองตราด จำกัด , และโครงการสหกรณ์การเกษตรวัฒนานคร จำกัด

❖ ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading)

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย (Trading) ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท โกลว์ เทคดิง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ ให้บริการ จัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยทุกประเภท พร้อมทั้งมุ่งมั่น ให้บริการจัดหา และจัดจำหน่ายสินค้าที่ดีมีคุณภาพสู่มือลูกค้า ทั้งองค์กรภาครัฐและภาคเอกชน โดยการผลิตและนำเข้าสินค้า และวัสดุอุปกรณ์จากประเทศผู้ผลิตสินค้าตามมาตรฐานสากล มีทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขาย ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสูงสุด โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ในปี 2562 ที่ผ่านมายังคงเป็นหน่วยงานภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคงของประเทศ

การตลาดและการแข่งขัน

สถานะเศรษฐกิจไทย ปี 2563

ประมาณการเศรษฐกิจไทยในปี 2563 คาดว่าจะมีอัตราการเติบโตระหว่างร้อยละ 2.8 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 2.3 – 3.3) ตามการลงทุนภาคเอกชนที่มีแนวโน้มขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 4.2 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.7 – 4.7) ซึ่งเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไปต่อเนื่องจากปี 2562 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการการเงินการคลังเพื่อสนับสนุนการลงทุนในประเทศ ปี 2563 นอกจากนี้ การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนาดใหญ่ของรัฐวิสาหกิจ รวมถึงโครงการร่วมลงทุนของภาครัฐและเอกชน (PPP) ในโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจและช่วยกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชนในประเทศได้มากขึ้น ประกอบกับภาคส่งออกที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปจากเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าของไทยที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวได้ และแนวโน้มการเติบโตของปริมาณการค้าโลกที่คาดว่าจะฟื้นตัวขึ้น ขณะที่การใช้จ่ายของภาครัฐและภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ คาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2563 จะอยู่ที่ร้อยละ 0.8 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 0.3 – 1.3) ปรับตัวสูงขึ้นจากปีก่อนเล็กน้อย ตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ” ประกอบกับมาตรการกระตุ้นการลงทุนของภาครัฐหรือแพ็คเกจไทยแลนด์พลัสยังมีส่วนช่วยสนับสนุนการลงทุนภาคเอกชนอีกด้วย

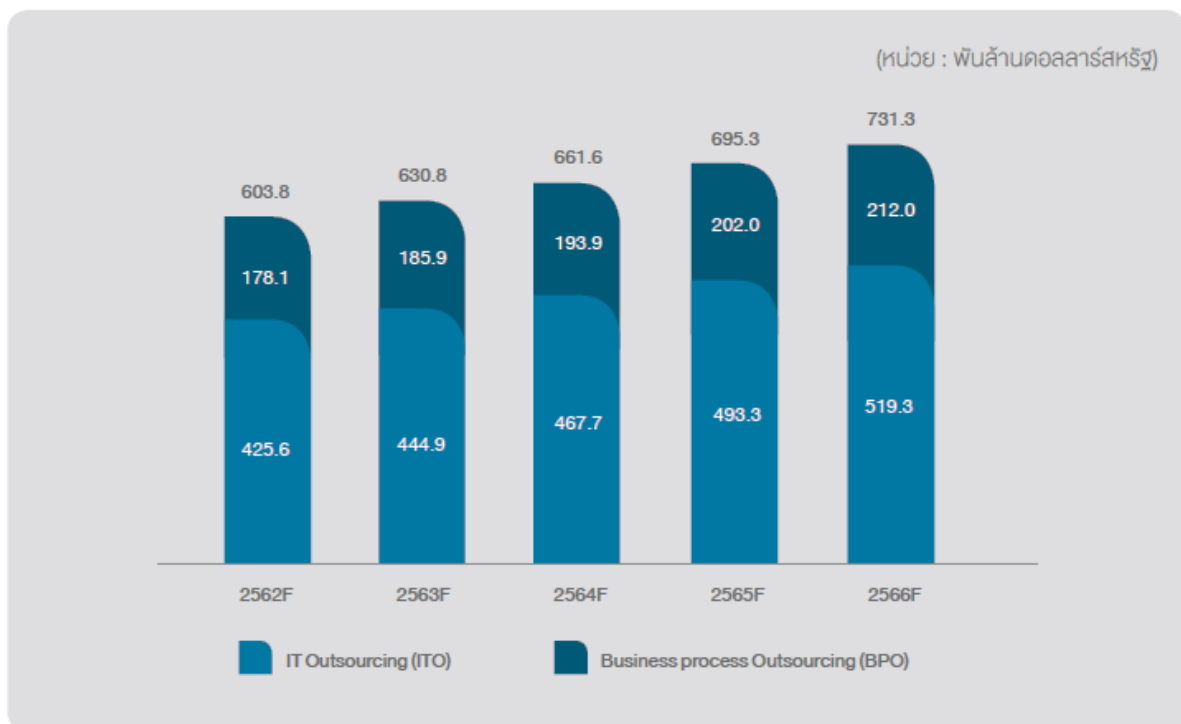
อย่างไรก็ตาม ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกยังคงมีความผันผวน อันเกิดจากปัจจัยด้านความไม่แน่นอนของมาตรการกีดกันทางการค้า และการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน อันเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลก และจะมีผลเกี่ยวเนื่องมายังเศรษฐกิจของไทย แต่ทั้งนี้ตามการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจรวมไปถึงมาตรการการลงทุนของภาครัฐ ซึ่งยังคงเป็นแรงผลักดันให้เศรษฐกิจไทยในปี 2563 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลให้การขยายตัวของเศรษฐกิจยังมีทิศทางที่เติบโตต่อไป

ที่มา : สำนักนโยบายเศรษฐกิจมหภาค สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

อุตสาหกรรมธุรกิจบริการบริหารจัดการ

ผลสำรวจจาก Deloitte Global Outsourcing Survey 2016 พบว่า ประโยชน์ของการใช้บริการเอพท์ซอร์ส 3 อันดับแรก ได้แก่ 1) เน้นการดำเนินธุรกิจหลักขององค์กร 2) การลดต้นทุน และ 3) แก้ไขปัญหาเรื่องความชำนาญของบุคลากร และจากการสำรวจของ Monitor Deloitte และ Dubai Outsource City ประเมินการว่ามูลค่าการใช้บริการเอพท์ซอร์สของโลกมีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5 ในช่วงปี 2562 -2566 จาก 603.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2562 เป็น 731.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2566

มูลค่าการใช้บริการเอพท์ซอร์สของโลก



ที่มา: Monitor Deloitte collaboration with Dubai Outsource City,

Outsourcing and Shared Services 2019-2023 | Global, Middle East and UAE Industry Outlook

อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนส่วนใหญ่ในประเทศไทย ให้ความสำคัญและตระหนักกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วทั้งทางด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ เพื่อปรับเปลี่ยนการให้บริการให้เกิดความพอใจสูงสุดกับลูกค้า หรือผู้ให้บริการ จึงหันไปทุ่มเทกับการบริหารจัดการและวางแผนยุทธศาสตร์ของธุรกิจหลักขององค์กร ซึ่งจากการปรับตัวขององค์กรต่างๆ ให้ส่งผลให้ธุรกิจเอพท์ซอร์ส (Outsource) ได้รับประโยชน์จากการปรับตัวดังกล่าว โดยตัดส่วนงานที่ไม่ได้มีความเชี่ยวชาญ แล้วใช้เวลาทั้งหมดสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจ ทุ่มเทเวลา และความคิดทั้งหมดกับธุรกิจหลักขององค์กร

จากข้อมูลดังกล่าว ส่งผลให้หลายองค์กรหันมาใช้บริการของกลุ่มบริษัทมากขึ้น ซึ่งจากการใช้บริการจะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและความต้องการใช้แรงงานเร่งด่วนในระยะเวลาจำกัด

นอกจากภาคเอกชนที่ให้ความสำคัญกับการใช้บริการ Outsource แล้ว ภาครัฐเองก็ให้ความสำคัญกับการใช้บริการ Outsource เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกปีเช่นกัน โดยจะเห็นได้จากข้อมูลงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พบว่า ในแต่ละปีภาครัฐมีนโยบายใช้งบประมาณในการลงทุนของแต่ละหน่วยงาน เพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยงบประมาณสำหรับจ้างเหมาหน่วยงานภายนอก (Outsource) นั้นนับเป็นส่วนหนึ่งของงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หมวดการจ้างทำของ/จ้างเหมาบริการ

รายงานภาพรวมการจัดซื้อจัดจ้าง ปีงบประมาณ พ.ศ. ตุลาคม) 256261 - กันยายน (62

จากรายงานภาพรวมการจัดซื้อจัดจ้าง ปีงบประมาณ พ.ศ. ตุลาคม) 256261 - กันยายน จำแนกตามประเภท (62 จ้างเหมาบริการ การเช่า การจ้างที่ปรึกษา/การจัดซื้อจัดจ้าง ได้แก่ การซื้อ การจ้างก่อสร้าง การจ้างทำของ การจ้างออกแบบ การจ้างควบคุมงาน และการจ้างออกแบบและควบคุมงาน พบว่า หน่วยงานของรัฐส่วนใหญ่ มีการจัดซื้อมากที่สุด จำนวนถึง 3,221,ของจำนวนโครงการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด รองลงมาคือการจ้างทำ 65.64 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 053 1 จ้างเหมาบริการ จำนวน/ของ,442,ของจำนวนโครงการจัดซื้อจัดจ้างท 95.28 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 36.5ทั้งหมด

ตารางที่ 5 ผลการจัดซื้อจัดจ้างประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 (ตุลาคม 2561 - กันยายน 2562) จำแนกตามประเภทการจัดหา

ประเภทการจัดซื้อจัดจ้าง	โครงการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด		โครงการจัดซื้อจัดจ้างที่ได้ผู้ชนะแล้ว				
	จำนวนโครงการ	วงเงินงบประมาณ (ล้านบาท)	จำนวนโครงการ	วงเงินงบประมาณ (ล้านบาท)	วงเงินที่จัดหาได้ (ล้านบาท)	ประหยัดได้ (ล้านบาท)	% ประหยัดได้
ซื้อ	3,221,053	640,366.89	1,650,279	439,389.59	415,251.00	24,138.59	5.49%
จ้างก่อสร้าง	247,434	755,861.39	231,673	520,062.05	459,307.76	60,754.28	11.68%
จ้างทำของ / จ้างเหมาบริการ	1,442,363	444,900.19	636,222	230,532.94	215,485.69	15,047.26	6.53%
เช่า	66,527	43,029.84	63,970	32,992.15	31,212.38	1,779.77	5.39%
จ้างที่ปรึกษา	2,692	16,424.72	2,372	13,506.90	13,067.58	439.31	3.25%
จ้างออกแบบ	2,100	3,868.86	0	0.00	0.00	0.00	-
จ้างควบคุมงาน	179	3,190.98	0	0.00	0.00	0.00	-
จ้างออกแบบและควบคุมงาน	64	211.99	0	0.00	0.00	0.00	-
รวมทั้งหมด	4,982,412	1,907,864.86	2,684,516	1,236,483.62	1,134,324.41	102,159.21	8.26%

หมายเหตุ : จ้างออกแบบหรือควบคุมงาน ยังไม่สามารถดำเนินการในระบบ e-GP ได้

ที่มา: กรมบัญชีกลาง

จากผลการจัดซื้อจัดจ้างประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 ประเภทการจัดซื้อจัดจ้าง หมวดจ้างทำของ/จ้างเหมาบริการ มีการจัดหาภายใต้วงเงินงบประมาณ 444,900.19 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างที่งบประมาณค่อนข้างสูง ทั้งนี้กลุ่มบริษัท ได้เข้าร่วมประกวดราคาในรายการที่เกี่ยวข้องกับประเภทการจัดหาในลักษณะธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการในรอบปี 2563 ยังไม่เปลี่ยนแปลงไปจากปีก่อนมากนัก เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ธุรกิจ เช่น จำเป็นจะต้องมีประสบการณ์และผลการดำเนินงานที่ผ่านมาเป็นตัวอ้างอิงการทำงาน โดยผู้บริหารของกลุ่มบริษัทประเมินว่า ในอุตสาหกรรมกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และธุรกิจบริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ที่มุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจในประเทศไทยนั้นมีผู้ให้บริการประมาณ 20 – 30 ราย แบ่งเป็นผู้ให้บริการรายใหญ่ประมาณ 10 ราย ที่สามารถให้บริการจัดหาบุคลากรที่หลากหลายกลุ่มอาชีพ และสามารถให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) แก่ลูกค้า ซึ่งกลุ่มผู้ให้บริการดังกล่าวมักมีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนและมีคุณสมบัติตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้ เช่น ผ่านการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน ISO เป็นต้น ซึ่งกลุ่มบริษัทก็จัดอยู่ในประเภทผู้ให้บริการรายใหญ่ของอุตสาหกรรมนี้ด้วย ส่วนที่เหลือประมาณ 20 ราย จัดเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งกลุ่มนี้มีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากกว่าผู้ให้บริการรายใหญ่

ลักษณะของลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ องค์กรที่มีความประสงค์ที่จะใช้บริการบริหารจัดการบุคลากรจากภายนอก องค์กร (MM) และบริการบริหารจัดการกระบวนการทำงานทางธุรกิจ (BPO) เพื่อควบคุมต้นทุนการดำเนินงานของตนเอง รวมทั้งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ดังนั้น กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นได้ทั้งลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชน ที่มีความต้องการทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการบุคลากร (MM) และกระบวนการทำงาน ให้การดำเนินงานออกมามีประสิทธิภาพภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายขอบเขตจากการให้บริการจากเดิมที่มีการให้บริการเฉพาะในลักษณะบริหารจัดการบุคลากร (MM) เป็นการให้บริการในลักษณะบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (BPO) ให้กับกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเพิ่มมากขึ้น ได้แก่หน่วยงานภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ และองค์กรเอกชนที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน, ธุรกิจด้านการบิน และธุรกิจโทรคมนาคม เป็นหลัก

ทั้งนี้ ในปี 2560 ถึง 2562 ลูกค้าของกลุ่มบริษัทสำหรับกลุ่มธุรกิจบริการบริหารจัดการ (MS) สามารถจำแนกประเภทได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

กลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท	2560		2561		2562	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
หน่วยงานราชการ	160.14	21.21	151.30	19.66	107.77	12.53
รัฐวิสาหกิจ	553.47	73.30	601.16	78.12	739.42	85.99
บริษัทเอกชน	41.49	5.49	17.07	2.22	12.75	1.48
รวมรายได้จากการให้บริการ	755.10	100.00	769.52	100.00	859.94	100.00

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

กลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้ติดต่อเข้าเสนอบริการให้กับลูกค้า โดยมีทีมงานฝ่ายประสานงานขายเป็นผู้สนับสนุนด้านข้อมูล เพื่อใช้ในการนำเสนอต่อลูกค้า สำหรับช่องทางและวิธีการติดต่อลูกค้าขึ้นอยู่กับวิธีการจัดซื้อจัดจ้างของลูกค้าซึ่งแบ่งเป็น 3 วิธีการหลักคือ การขึ้นทะเบียนเป็นบัญชีคู่ค้า (Vendor List) การแจ้งความต้องการใช้บริการโดยตรงมายังบริษัท และการ , เสนอราคาผ่านทางช่องทางการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน

1. การขึ้นทะเบียนเป็นบัญชีคู่ค้า (Vendor List) : กลุ่มบริษัทจะต้องขอขึ้นทะเบียนเป็นบัญชีคู่ค้า (Vendor List) ของลูกค้าก่อนเข้าเสนอบริการ จากนั้นในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการของกลุ่มบริษัท ลูกค้าจะติดต่อกลุ่มบริษัทเพื่อให้เข้าไปเสนอการบริการ หรือเข้าประกวดราคาตามกระบวนการของลูกค้า

2. การแจ้งความต้องการใช้บริการโดยตรงมายังบริษัท : ลูกค้าติดต่อแจ้งความต้องการใช้บริการมายังช่องทางต่างๆของบริษัท เช่น การโทรศัพท์ ส่งอีเมลล์ เข้ามาโดยตรง เพื่อให้กลุ่มบริษัทเข้าเสนอบริการ
3. การเสนอราคาผ่านทางช่องทางการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน : ลูกค้าที่ใช้วิธีการดังกล่าว ได้แก่ หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ รวมทั้งบริษัทเอกชนขนาดใหญ่บางแห่ง โดยลูกค้าจะประกาศความต้องการจัดจ้างผ่านเว็บไซต์ เช่น เว็บไซต์ของหน่วยงาน หรือเว็บไซต์ของกรมบัญชีกลาง เป็นต้น รวมทั้งช่องทางอื่นๆ เช่น การปิดประกาศที่หน่วยงาน ซึ่งเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของภาครัฐหรือกฎเกณฑ์ของแต่ละหน่วยงาน

หมายเหตุ : ลักษณะการนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ ใช้สำหรับทุกประเภทธุรกิจของกลุ่มบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

เนื่องจากธุรกิจบริการบริหารจัดการบุคลากร จำเป็นต้องสรรหาบุคลากรไว้เป็นจำนวนมาก เพื่อส่งมอบให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า จึงได้พัฒนารูปแบบการเพิ่มช่องทางและเครือข่ายในการติดต่อพนักงานให้มีช่องทางที่หลากหลาย โดยใช้ Social Media เป็นช่องทางที่สำคัญ นอกเหนือจากการติดต่อทางช่องทางเดิม ได้แก่ การเปิดรับสมัครพนักงานทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นต้น เพื่อเตรียมความพร้อมด้านจำนวนของพนักงานอยู่เสมอ พร้อมทั้งป้องกันปัญหาการขาดแคลนพนักงานในการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ

อุตสาหกรรมธุรกิจบริการงานวิศวกรรม

อุตสาหกรรมธุรกิจบริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า

หน่วยงานภาครัฐได้กำหนดนโยบายและแผนการดำเนินงานทั้งระยะสั้นและระยะยาวสำหรับการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานด้านระบบไฟฟ้าทั่วประเทศ เพื่อรองรับการขยายตัวด้านการลงทุนของภาครัฐและภาคเอกชน ทำให้เกิดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและพลังงาน รวมถึงแนวโน้มการใช้ไฟฟ้าและบริการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถอ้างอิงตามแผนพัฒนาต่างๆ ดังนี้

1. แผนพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (“กฟภ.”) มีแผนงานและโครงการลงทุนที่สำคัญ ดังนี้

โครงการ		วงเงินลงทุนโครงการ (ล้านบาท)
1	โครงการเปลี่ยนแรงดันไฟฟ้าในพื้นที่ภาคใต้จาก 33 เควี เป็น 22 เควี ระยะที่ 1 จ.ระนอง และ จ.ภูเก็ต	1,065
2	โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าเมืองใหญ่ ระยะที่ 1 (คพญ.1) พื้นที่เทศบาลนคร 4 แห่ง 1. เทศบาลนครเชียงใหม่ 2. เทศบาลนครราชสีมา 3. เมืองพัทยา 4. เทศบาลนครหาดใหญ่	11,670

โครงการ		วงเงินลงทุนโครงการ (ล้านบาท)
3	โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าเพื่อรองรับการจัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ ระยะที่ 2 (คพพ.2) 1. อ.แม่สาย อ.เชียงแสน อ.เชียงของ อ.เชียงราย 2. อ.ท่าอุเทน อ.เมือง จ.นครพนม 3. อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 4. อ.สหัสขันธ์ อ.ดงบัง อ.วัง อ.ยี่งอ อ.เมือง จ.นราธิวาส	4,000
4	โครงการพัฒนาระบบส่งและจำหน่าย ระยะที่ 2 (คพจ.2)	77,620
5	โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าในเมืองใหญ่ ระยะที่ 2 (คพญ.2) 1. เทศบาลนครนครสวรรค์ 2. เทศบาลนครขอนแก่น 3. เทศบาลเมืองหัวหิน 4. เทศบาลนครภูเก็ต	7,900
6	โครงการพัฒนาระบบไฟฟ้าให้พื้นที่เกาะต่าง ๆ 1. กฟภ.2 (จ.ชลบุรี,จ.จันทบุรี) 2.กฟต.1 (จ.ระนอง) 3.กฟต.2 (จ.สุราษฎร์ธานี,จ.ภูเก็ต,จ.พังงา,จ.กระบี่) 4.กฟต.3 (จ.สตูล)	6,630
7	โครงการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ ระยะที่ 1 เทศบาลเมืองใหญ่ ตามแผนพัฒนาเมืองอัจฉริยะ (Smart City) ของภาครัฐ ทั้ง 4 ภูมิภาค และพื้นที่ติดตั้งแหล่งผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (VSPP)	6,630
รวม		115,515

ที่มา : โครงการและแผนงานที่ดำเนินการในปัจจุบันและที่จะดำเนินการในอนาคต (คาดว่าจะลงทุนใน 3 ปีข้างหน้า) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กันยายน 2562)

2. แผนการลงทุนระบบจำหน่ายพลังไฟฟ้า ของการไฟฟ้านครหลวง

โครงการ	วงเงินลงทุนโครงการ (ล้านบาท)
1. แผนงานเปลี่ยนระบบสายไฟฟ้าอากาศเป็นสายไฟฟ้าใต้ดิน ฉบับปฏิบัติการเร่งรัด (Quick Win)	3,673.40
2. แผนปรับปรุงและขยายระบบจำหน่ายพลังไฟฟ้า ฉบับที่ 12 ปี 2560-2564	84,694.00
รวม	88,367.40

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

ปัจจุบันธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าสำหรับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ และเอกชน ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการประมาณ 200-300 ราย อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ประกอบการที่ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าแก่การไฟฟ้าภูมิภาคซึ่งเป็นลูกค้าหลักในงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าของกลุ่มบริษัทฯ มีประมาณ 20 ราย โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

กลุ่มที่ 1 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายใหญ่ ซึ่งเป็นผู้ให้บริการที่มีผลงานได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับ และมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการรับงานที่มีมูลค่างานที่สูงได้ โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้สามารถเข้าร่วมประกวดราคางานโครงการต่างๆ ได้ในระดับมูลค่างานตั้งแต่ประมาณ 300 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนไม่มากนัก

กลุ่มที่ 2 ผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้ารายกลาง ได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการซึ่งมีเงินทุนหมุนเวียนน้อยกว่า จึงเข้าร่วมประกวดราคางานโครงการต่าง ๆ ได้ในระดับมูลค่างานประมาณ 100-300 ล้านบาท และไม่สามารถให้บริการได้หลากหลายเท่ากับผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น ไม่สามารถรับงานการติดตั้งระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงที่ระดับแรงดัน 115 kV โดยผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ประเมินว่าผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนประมาณ 8-12 ราย

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

ช่องทางการนำเสนอการบริการ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า อ้างอิงการนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอการดำเนินการเช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการบริหารจัดการ

ลักษณะของลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า สามารถจำแนกได้ 2 กลุ่มย่อย ได้แก่

1. **ลูกค้าหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ** : ลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ อันได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคส่วนกลาง และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคทั้ง 12 เขต ซึ่งจะมีการจัดซื้อจัดจ้างแยกกันในแต่ละเขต นอกจากนี้ บริษัทฯ จะมีการติดตั้งระบบจำหน่ายไฟฟ้าให้แก่หน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น กองทัพบก, หน่วยงานเทศบาล, หน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่น และสถานศึกษาของรัฐ เป็นต้น
2. **ลูกค้าเอกชน** : กลุ่มบริษัท มีการให้บริการสำรวจออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ ติดตั้ง และเป็นที่ปรึกษาสำหรับงานระบบไฟฟ้าภายในอาคารสำนักงาน, โรงงาน หรือสถานประกอบการต่างๆ ตลอดจนงานเชื่อมต่อสายส่งไฟฟ้าของบริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนเข้าสู่ระบบจำหน่ายไฟฟ้าของภาครัฐ

อุตสาหกรรมธุรกิจบริการโทรคมนาคม

ในปัจจุบันประเทศไทยกำลังเข้าสู่ยุคเปลี่ยนผ่านแห่งนวัตกรรมของโลกเครือข่ายไร้สาย หรือเรียกว่ายุคของ Internet of Things (IoT) ที่จะเชื่อมต่อการใช้งานอุปกรณ์ต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน เข้ากับอินเทอร์เน็ตมากขึ้น ซึ่งการเชื่อมต่อเหล่านี้จะไม่จำกัดเพียงแค่มือถือเท่านั้น แต่รวมไปถึงเครื่องมือและระบบสารสนเทศยุคต่าง ๆ รอบตัวเราด้วย สำหรับในประเทศไทยมีการคาดการณ์ว่าจะมีการใช้เทคโนโลยี 5G ได้ภายในปี 2563

โดยยุคสมัยของเทคโนโลยีไร้สายในปัจจุบันนี้ ได้ถูกนำไปประยุกต์ใช้ในหลากหลาย ธุรกิจอุตสาหกรรม เช่น การใช้หุ่นยนต์ในโรงงาน การใช้เซ็นเซอร์ในอุตสาหกรรมเกษตร การใช้นาฬิกาอัจฉริยะ และอุปกรณ์ IoT อีกมากมาย แต่ด้วยความจำกัดของเทคโนโลยี 4G จึงไม่สามารถตอบสนองได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นเทคโนโลยี 5G จึงถูกออกแบบมาให้สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น

ประเภทธุรกิจ	ความสำคัญของเทคโนโลยี 5G
ธุรกิจสื่อและบันเทิง	1) เทคโนโลยี 5G สามารถรองรับการส่งข้อมูลได้มหาศาลในเวลาอันรวดเร็ว ทำให้เราสามารถดาวน์โหลดและอัปโหลด ภาพยนต์และสื่อวิดีโอระดับความคมชัด 4K ด้วยเวลาไม่กี่วินาที และพร้อมๆกันด้วยปริมาณที่หลายๆอุปกรณ์ และสามารถเลือกชม วิดีโอ ออนไลน์ตามที่ได้หลากหลายอุปกรณ์ไม่จำกัดเฉพาะบนมือถือ 2) เมื่อ เทคโนโลยี Virtual Reality (VR) และ Augmented Reality (AR) ได้ถูกนำมาพัฒนาเป็นเกมที่ให้ภาพเสมือนจริง 360 virtual tour ที่ใช้ในการนำเที่ยวสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ สื่อโฆษณาที่ใช้เทคโนโลยี AR ในการประชาสัมพันธ์ได้นำตื่นตาตื่นใจมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงการถ่ายทอดสดกีฬาและมหกรรมที่จะทำให้ผู้ที่รับชมผ่าน VR เทคโนโลยีเหล่านี้ล้วนอาศัย 5G
อุตสาหกรรมการผลิต	อุปกรณ์เครื่องจักรใดที่ไม่สามารถเชื่อมต่อกับสายได้ก็จะถูกเชื่อมต่อเข้าสู่ระบบด้วยเทคโนโลยีแบบไร้สาย เช่น อุปกรณ์เซ็นเซอร์ในตู้คอนเทนเนอร์ หรือเซ็นเซอร์ที่อยู่ในแปลงเกษตร หรือติดอยู่บนเครื่องจักรในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ อุตสาหกรรมการขนส่ง โลจิสติกส์ ซึ่งอุปกรณ์เซ็นเซอร์เหล่านี้จะช่วยให้การตรวจสอบและควบคุม รวมถึงรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการจัดการการผลิตได้อย่างอัตโนมัติ ระบบนี้ช่วยให้สามารถสั่งการได้จากระยะไกลโดยเฉพาะในการผลิตที่เสี่ยงอันตรายสามารถนำไปใช้บริหารจัดการโรงงานผลิตสินค้า หรือสินค้า ที่ตั้งกระจายอยู่ในพื้นที่ต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการอื่นๆ ในห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) เช่น supplier และ distributor ให้ทันต่อเหตุการณ์ และมีประสิทธิภาพ
บริการทางสาธารณสุข	1) เทคโนโลยี 5G สามารถเชื่อมต่ออุปกรณ์ติดตามตัวผู้ป่วยเป็นจำนวนมากพร้อมกันได้ อีกทั้งต้องรองรับการส่งข้อมูลสุขภาพอย่างละเอียดได้รวดเร็วเพื่อใช้ในการประมวลผลโดยทันที 2) หุ่นยนต์ที่ใช้ในการผ่าตัดต้องอาศัยโครงข่ายการสื่อสารไร้สายที่มีความหน่วงต่ำมาก (Low latency) เพื่อให้หุ่นยนต์สามารถตอบสนองคำสั่งในการรักษาได้ทันที 3) การให้บริการทางการแพทย์แม้ผู้ป่วยจะอยู่ในพื้นที่ห่างไกลจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ โดยสามารถขอรับคำปรึกษาผ่านเทคโนโลยี AR ในระบบแพทย์ทางไกล (Telemedicine) ซึ่งเทคโนโลยีนี้ยังสามารถประยุกต์ใช้กับการเรียนการสอนของนักศึกษาแพทย์ได้ด้วย เช่น การฝึกผ่าตัดจำลองโดยใช้ถุงมือที่มีเซ็นเซอร์จับการเคลื่อนไหวของมือ (Haptic gloves) และทำการจำลองการผ่าตัดเสมือนจริงได้โดยทันที
การเงินการธนาคาร	เนื่องจากความสามารถของเทคโนโลยีที่มากขึ้น ทำให้ระบบ Mobile Banking เข้ามาแทนที่ ไม่ต้องทำธุรกรรมผ่านเจ้าหน้าที่ธนาคาร ขณะเดียวกันการวิเคราะห์สินเชื่ออาจใช้ AI หรือ ปัญญาประดิษฐ์แทนได้พนักงานธนาคารเองก็ต้องเพิ่มทักษะความรู้ต่าง ๆ ด้วย

ประเภทธุรกิจ	ความสำคัญของเทคโนโลยี 5G
ภาคการเกษตร	สร้างจุดแข็งให้ไทยเป็นผู้ผลิตอาหารรายใหญ่ของโลก คาดว่าหลังใช้ระบบ 5G มูลค่าการผลิตต่อไร่สูงขึ้น เมื่อ IOT เข้ามาช่วยในการจัดการสภาพแวดล้อม วิเคราะห์ดิน น้ำ และทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด เกษตรกรเองก็ ต้องมีการเตรียมพร้อมทำ smart farming ให้สอดคล้องการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน
ภาคการขนส่งโลจิสติกส์	หลังจากที่เริ่มมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการขนส่ง เช่น Uber Grab ถ้า 5G เข้ามา แท็กซี่ที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบันจะต้องเปลี่ยนแปลงตัวเองเพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคมากกว่าที่เป็นอยู่ เทคโนโลยีที่ช่วยใน การขับเคลื่อนพาหนะถูกพัฒนาขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมด้วยการประยุกต์ใช้ IoT กับการคมนาคมขนส่ง เช่น รถยนต์ไร้คนขับ การเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างยานพาหนะด้วยกันเอง และเชื่อมต่อระหว่างยานพาหนะและระบบควบคุมการจราจร เป็นต้น
ภาคการค้า	โดยเฉพาะการค้าปลีก ทำเลทองจะเปลี่ยนมาอยู่ในโลกออนไลน์แทบจะทั้งหมด การเข้าพื้นที่ค้าขายจะลดลง อีกทั้งยังมีนวัตกรรมที่ทำให้การซื้อขายสินค้าสะดวกสบาย สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า เช่น การลองสินค้าผ่านออนไลน์ด้วย เทคโนโลยีความจริงเสมือน ได้ลองสวมใส่เสื้อผ้าโดยไม่ต้องเดินทางไปที่ร้าน
<u>บริการสาธารณูปโภค การขนส่ง การจัดการผังเมือง</u>	ระบบโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart grid) และมิเตอร์อัจฉริยะ (Smart meter) ถูกนำมาใช้ในการบริหารจัดการการจ่ายไฟฟ้าโดยอาศัยเทคโนโลยี IoT เพื่อการวางแผนการผลิตและจ่ายไฟฟ้าให้เพียงพอกับช่วงเวลาที่มี ความต้องการใช้ไฟฟ้าในปริมาณสูงเพื่อไม่ให้เกิดไฟฟ้าขัดข้อง การคิดราคาไฟฟ้าให้เหมาะสมกับอุปสงค์และอุปทาน รวมไปถึงการบริหารจัดการทั่วไประบบการจ่ายและการใช้ไฟแก่ลูกค้าโดยไม่ต้องให้พนักงานออกไปจดมิเตอร์อีกต่อไป

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่าการลงทุนโครงข่าย 5G ให้ครอบคลุมทั้งประเทศต้องใช้เงินลงทุนรวมกว่า 450,000 ล้านบาท แม้ว่าผู้ให้บริการโทรคมนาคมจะเลือกยุทธวิธีทยอยลงทุนโครงข่ายในพื้นที่ศักยภาพก่อนเพื่อกระจายภาระต้นทุนโครงข่าย แต่ภายใต้ข้อกำหนดเงื่อนไขการประมูลคลื่นที่กำหนดให้ผู้ชนะการประมูลต้องขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมร้อยละ 50 ของพื้นที่ EEC ภายใน 1 ปี และครอบคลุมร้อยละ 50 ของประชากรในพื้นที่สมาร์ตซิตี้ภายใน 4 ปี ได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา นครปฐม ปทุมธานี นนทบุรี สมุทรสาคร สมุทรปราการ กรุงเทพมหานคร ภูเก็ต และ สงขลา ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องลงทุนโครงข่ายในช่วง 3-4 ปีแรกเป็นมูลค่ากว่าร้อยละ 60-70 ของต้นทุนโครงข่ายที่ต้องลงทุนให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

ไทยรัฐ ออนไลน์ วันที่ 10 ธันวาคม 2562 ระบุว่า สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือ “กสทช.” ได้ให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ชนะประมูลลงทุนขยายโครงข่าย 5G ในพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC ให้ครอบคลุมพื้นที่ 50% ในปีแรก ได้แก่

- เขตส่งเสริมเศรษฐกิจพิเศษอุตสาหกรรมและนวัตกรรมดิจิทัล
- อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ บางปะกง
- นิคมอุตสาหกรรม ทีเอฟที 2 จังหวัดฉะเชิงเทรา
- นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร
- นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก มาบตาพุด
- เมืองการบินภาคตะวันออก

จากข้อมูลภาวะอุตสาหกรรมข้างต้น ทั้งจากศูนย์วิจัยกสิกรไทยและข่าวไทยรัฐ ออนไลน์ ถือเป็นโอกาสของกลุ่มบริษัทที่จะขยายธุรกิจบริการโทรคมนาคมได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากนโยบายดังกล่าว เป็นการขยายตัวที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในการดำรงชีวิตในยุคปัจจุบัน

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

ในส่วนของธุรกิจให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น สภาพการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากตลาดของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีขนาดใหญ่และหลากหลาย มีผู้ประกอบการที่ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีคลื่นความถี่เป็นของตนเอง จำนวนไม่มากนัก โดยจัดเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น กลุ่ม AIS กลุ่ม TRUE และกลุ่ม DTAC ซึ่งแต่ละรายจะมีการกำหนดทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของผู้ให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมที่มีประวัติการทำงานและมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ

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

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

กลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม อ้างอิงการนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการดำเนินการเช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการบริหารจัดการ

ลักษณะของลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

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 พร้อมจัดทาสตูดอุปกรณ์ และติดตั้งเสาส่งสัญญาณของสถานีโทรคมนาคม

สัดส่วนรายได้ของธุรกิจบริการวิศวกรรม

สัดส่วนรายได้จากลูกค้าแต่ละกลุ่มงานการให้บริการงานวิศวกรรมระหว่างปี 2560 – 2562 สามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลักษณะงานธุรกิจบริการงานวิศวกรรม	2560		2561		2562	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า						
- ภาครัฐ	477.25	68.35	501.31	73.67	520.11	73.68
- เอกชน	74.35	10.65	16.28	2.39	42.33	6.00
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า	551.60	79.00	517.59	76.07	562.44	79.68
งานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม						
- ผู้ให้บริการระบบ	131.87	18.89	147.15	21.63	68.36	9.68
- ผู้ประกอบการอื่นๆ	14.77	2.12	15.70	2.31	75.07	10.64
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม	146.64	21.00	162.85	23.93	143.43	20.32
รวมรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรม	698.24	100.00	680.44	100.00	705.87	100.00

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในการให้บริการงานวิศวกรรมทั้งระบบไฟฟ้า วิศวกรรม ระบบโทรคมนาคมนั้น บริษัทฯ กำหนดแนวทางการจัดหาสินค้าและบริการ โดยการจัดหาสินค้าและบริการ แบ่งออกเป็น 3 องค์ประกอบหลัก คือ

1. การจัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างและติดตั้ง
2. การจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการสร้างและติดตั้ง
3. การจัดหาวิศวกรของบริษัทในการควบคุมโครงการ

1. การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างและติดตั้ง

อุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างและติดตั้ง สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ อุปกรณ์หลัก และอุปกรณ์ทั่วไป

อุปกรณ์หลัก

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

อุปกรณ์ทั่วไป

- อุปกรณ์ทั่วไป ได้แก่ อุปกรณ์เชื่อมต่อของท่อลวดเชื่อมและ ,เหล็กแผ่นสังกะสี ,น็อต ,สกรู ,ท่อร้อยสายไฟ , ป้ายลาเบล เป็นต้น

อุปกรณ์หลักในแต่ละโครงการนั้นจะมีความแตกต่างกันตามข้อกำหนด และลักษณะงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้น ก่อนที่บริษัท ฯ จะเข้าร่วมประกวดราคาต่างๆ ต้องทำการศึกษาข้อมูลในเรื่องวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณลักษณะเฉพาะทางด้านเทคนิค โดยฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้ติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์เพื่อสอบถามถึงเงื่อนไขราคา, การส่งมอบ และการชำระเงิน ซึ่งเป็นข้อมูลพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนโครงการก่อนการยื่นประมูลงาน ทั้งนี้ ในบางกรณีนอกเหนือจากการระบุคุณลักษณะทาง

เทคนิคของวัสดุอุปกรณ์แล้ว ลูกค้าอาจมีการระบุรายชื่อผู้จัดจำหน่ายของอุปกรณ์บางประเภทให้ผู้รับเหมาต้องจัดซื้อจากผู้จัดจำหน่ายภายในกรอบรายชื่อที่กำหนดเท่านั้น เพื่อควบคุมในส่วนของคุณภาพงาน ในส่วนของอุปกรณ์ทั่วไปนั้นเป็นกลุ่มอุปกรณ์ที่สามารถจัดซื้อจัดหาได้โดยง่าย สามารถซื้อหาได้โดยทั่วไป

ในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ในธุรกิจบริการงานวิศวกรรมนั้น บริษัทฯ ทำการจัดหาวัสดุอุปกรณ์จากผู้ประกอบการภายในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการจัดหาภายในประเทศเป็นร้อยละ 69.48 และจัดหาจากต่างประเทศเป็นร้อยละ 30.52 ทั้งนี้ ในปี 2560 - 2562 ไม่มีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์จากผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งในสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดหาวัสดุอุปกรณ์โดยรวมของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสั่งซื้อและจัดเก็บสินค้าตามลักษณะของกิจกรรม โดยสำหรับกลุ่มงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม บริษัทฯ จะมีการสั่งซื้ออุปกรณ์เมื่อได้รับการว่าจ้างจากลูกค้าโดยจะสั่งซื้อตามปริมาณที่ต้องใช้งานจริงในแต่ละโครงการ ในส่วนของกลุ่มงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า นั้น บริษัทฯ จะมีการสต็อกสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์หลักเช่น สายไฟ, ลูกถ้วย และอุปกรณ์คอนกรีต คิดเป็นสัดส่วนขั้นต่ำร้อยละ 30 ของมูลค่าอุปกรณ์หลักที่จะต้องทำตามแผนงานของบริษัทฯ ซึ่งคาดการณ์จากแผนการใช้งานประมาณของกลุ่มลูกค้าหลัก เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน และประโยชน์ในการได้ส่วนลดทางการค้า อย่างไรก็ตาม อุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ มีการเก็บสต็อกนั้นมิใช่การใช้เวลานาน และมีการเสื่อมสภาพน้อย

2. การจัดหาผู้รับเหมาช่วงในการสร้างและติดตั้ง

จากนโยบายการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ ที่เน้นการใช้ผู้รับเหมาช่วงในการดำเนินการสร้างและติดตั้ง และให้วิศวกรมีหน้าที่บริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงต้องมีการจัดหาผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านงานติดตั้งเพื่อดำเนินการดังกล่าว โดยผู้รับเหมาช่วงส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทฯ และมีประวัติการทำงานกันอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 1-3 ปี โดยในปี 2562 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรวม

3. การจัดหาวิศวกรในการควบคุมโครงการ

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

ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีวิศวกรและผู้ควบคุมงานรวมทั้งสิ้น 31 คน ซึ่งแบ่งตามระดับ และระบบความชำนาญงานได้ดังนี้

(หน่วย : คน)

ระดับ	งานไฟฟ้า	งานโทรคมนาคม	งานโยธา	งานไฟฟ้า (พลังงานแสงอาทิตย์)	เครื่องกล
(1) ผู้จัดการโครงการ	3	2	6	1	-
วิศวกรโครงการ (2)	7	1	3	1	1
ผู้ควบคุมงาน (3)	1	-	1	-	-

อุตสาหกรรมธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทนอื่น

ภาวะอุตสาหกรรม

จากแผนพัฒนาการผลิตไฟฟ้าของประเทศ พ.ศ.2561-2580 (PDP2018) ระบุว่ากำลังการผลิตไฟฟ้าในประเทศไทย ณ ธันวาคม พ.ศ.2560 มีกำลังการผลิตไฟฟ้ารวม 46,090 เมกะวัตต์ และการพยากรณ์ ความต้องการพลังงานไฟฟ้าแสดงให้เห็นว่า จากปี พ.ศ.2561-2580 ต้องมีกำลังการผลิตพลังงานไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจำนวน 77,211 เมกะวัตต์ โดยเป็นกำลังผลิตโรงไฟฟ้าใหม่รวม 56,431 เมกะวัตต์ และมีการปลดกำลังผลิตโรงไฟฟ้าเก่าที่หมดอายุในช่วงปี 2561-2580 จำนวน 25,310 เมกะวัตต์

กำลังผลิตไฟฟ้าในช่วงปี 2561 – 2580

- กำลังผลิตไฟฟ้า ณ ธันวาคม 2560	46,090	เมกะวัตต์
- กำลังผลิตไฟฟ้าใหม่ ในช่วงปี 2561 - 2580	56,431	เมกะวัตต์
- กำลังผลิตไฟฟ้าที่ปลดออกจากระบบ ในช่วงปี 2561 - 2580	-25,310	เมกะวัตต์
- รวมกำลังผลิตไฟฟ้าทั้งสิ้น ณ สิ้นปี 2580	77,211	เมกะวัตต์

กำลังผลิตไฟฟ้าใหม่ ในช่วงปี 2561 - 2580 เท่ากับ 56,431 เมกะวัตต์ แยกตามประเภทโรงไฟฟ้า ดังนี้

- โรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน	20,766	เมกะวัตต์
- โรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับ	500	เมกะวัตต์
- โรงไฟฟ้าโคเจนเนอเรชั่น	2,112	เมกะวัตต์
- โรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วม	13,156	เมกะวัตต์
- โรงไฟฟ้าถ่านหิน/ลิกไนต์	1,740	เมกะวัตต์
- ซื้อไฟฟ้าต่างประเทศ	5,857	เมกะวัตต์
- โรงไฟฟ้าใหม่/ทดแทน	8,300	เมกะวัตต์
- มาตรการอนุรักษ์พลังงาน	4,000	เมกะวัตต์
รวม	56,431	เมกะวัตต์

นโยบายพลังงานของประเทศ ด้านโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนตามแผนพัฒนาพลังงานทดแทน และพลังงานทางเลือก (AEDP)

1. โรงไฟฟ้าตามนโยบายการส่งเสริมภาครัฐ

มีการส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนของภาครัฐมุ่งเน้นไปที่การแก้ไขปัญหาสังคม ส่วนรวม ได้แก่ ปัญหาขยะชุมชน รวมถึงการส่งเสริมการผลิตไฟฟ้าจากชีวมวล และก๊าซชีวภาพในพื้นที่พิเศษ จังหวัดชายแดนภาคใต้ เป็น 3 ตัน ซึ่งเป็นการบูรณาการการทำงานร่วมกันระหว่างภาครัฐ ชุมชนและเอกชน ตอบสนองเป้าหมายการสร้างเสริมความเจริญเติบโตในท้องถิ่น ส่งผลต่อความมั่นคง กระจายรายได้ และสร้างงานในพื้นที่ มีการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุด มีเป้าหมายรวม 520 เมกะวัตต์ ประกอบด้วย

- โรงไฟฟ้าขยะ	400 เมกะวัตต์
- โรงไฟฟ้าชีวมวลประชารัฐในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้	120 เมกะวัตต์

2. โรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนใหม่และมาตรการอนุรักษ์พลังงาน

โรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน จะพิจารณาจัดทำกำลังผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนเพื่อให้สอดคล้อง กับศักยภาพ พลังงานหมุนเวียนคงเหลือของประเทศ และรองรับพฤติกรรมของผู้ใช้ไฟฟ้าที่เปลี่ยนแปลงไปรวมถึง การเปลี่ยนแปลงของ Disruptive Technology ด้านพลังงานไฟฟ้าที่จะเกิดขึ้น

(หน่วย : เมกะวัตต์)

พลังงานหมุนเวียน / อนุรักษ์พลังงาน	กำลังผลิตตามสัญญา	กำลังผลิตที่เชื่อถือได้
พลังงานแสงอาทิตย์ *	10,000	4,250
ชีวมวล	3,376	2,296
ก๊าซชีวภาพ	546	325
พลังงานแสงอาทิตย์ทุนลอยน้ำร่วมกับโรงไฟฟ้าพลังน้ำ	2,775	1,158
พลังงานลม	1,485	189
ขยะอุตสาหกรรม	44	26
มาตรการอนุรักษ์พลังงานด้านไฟฟ้า	-	4,000
รวม ณ ปี 2580	18,176	12,244

หมายเหตุ : 1. ทั้งนี้จะมีการดำเนินโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ (โซลาร์ภาคประชาชน) ปีละ 100 เมกะวัตต์ เป็นระยะเวลา 10 ปี
2. ควรดำเนินการจัดหาพลังงานหมุนเวียนบนพื้นฐานของการแข่งขันที่ไม่เกินอัตราเฉลี่ยขายส่ง (Grid Parity)

นโยบายภาครัฐ

อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพข.) ได้มีการประชุมเห็นชอบกรอบและแนวนโยบายด้าน พลังงานในหลายวาระ ซึ่งมีเนื้อหาสาระเกี่ยวข้องกับการเห็นชอบหลักการรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนในรูปแบบ Feed-in Tariff (FiT) และราคาซื้อไฟฟ้าสำหรับผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (VSP) โครงการโรงไฟฟ้าชุมชนเพื่อเศรษฐกิจฐานราก (ตามมติคณะกรรมการบริหารนโยบายพลังงาน (กบง) เมื่อ 4 ธ.ค.62) โดยมอบหมายให้คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) ไปดำเนินการออกระเบียบหรือประกาศการรับซื้อไฟฟ้าตามขั้นตอนต่อไป พร้อมทั้งแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารการรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าชุมชนเพื่อเศรษฐกิจฐานรากขึ้นเพื่อบริหารจัดการตลอดจนกำกับดูแลให้โครงการโรงไฟฟ้า ชุมชนเป็นไปด้วยความเรียบร้อย

โรงไฟฟ้าชุมชนเพื่อเศรษฐกิจฐานราก เป็นสัญญาประเภท Non-Firm ที่สามารถใช้ระบบกักเก็บพลังงานร่วมด้วยได้ ห้ามใช้เชื้อเพลิงฟอสซิลช่วยในการผลิตไฟฟ้า ยกเว้นช่วงเริ่มต้นเดินเครื่อง โดยในปี 2563 จะมีการเปิดรับซื้อไฟฟ้า 700 เมกะวัตต์ (MW) และกำหนดวันจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (SCOD) แบ่งออกเป็น 2 โครงการ

(1) Quick win เป็นโครงการที่ให้อย่างไฟฟ้าเข้าระบบภายในปี 2563 ซึ่งเปิดโอกาสให้โรงไฟฟ้าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ หรือใกล้จะแล้วเสร็จ เข้าร่วมโครงการ

(2) โครงการทั่วไป เปิดโอกาสให้ผู้มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการเป็นการทั่วไป และอนุญาตให้จ่ายไฟฟ้าเข้าระบบ ได้ในปี 2564 เป็นต้นไป ปริมาณพลังไฟฟ้าที่เสนอขายไม่เกิน 10 MW ใช้วิธีการคัดเลือกโดยกรรมการบริหารการรับซื้อไฟฟ้า จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ และคัดเลือกเรียงตามลำดับจากโครงการที่เสนอให้ผลประโยชน์คืนสู่ชุมชนสูงสุดไปสู่ผลประโยชน์ ต่ำสุด

ทั้งนี้ จะพิจารณาซื้อจากโครงการ Quick win ก่อนเป็นลำดับแรก แล้วจึงจะพิจารณาซื้อจากโครงการ
ที่มา : ข่าวจากสำนักนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน วันที่ 16 ธันวาคม 2562

แนวโน้มการเติบโตของการผลิตไฟฟ้า ปี 2563-2565

ธุรกิจผลิตไฟฟ้ามีแนวโน้มเติบโต ปัจจุบันจากความจำเป็นต้องใช้ที่ขยายตัวต่อเนื่อง (อ้างอิงตามแผน PDP 22018 ปริมาณการใช้ไฟฟ้าขยายตัว 3.9 ในปี 2563 และ 3.7 ในปี 2564-65) และด้านอุปทานจากนโยบายสนับสนุนการลงทุนของภาครัฐตามแผน PDP 2018 ที่เอื้อให้เกิดการขยายกำลังการผลิตและการลงทุนโรงไฟฟ้าใหม่ VSPP มีการลงทุนต่อเนื่องเนื่องจากปริมาณการขายไฟฟ้าเข้าระบบของกลุ่มนี้ยังต่ำกว่าเป้า ซึ่งน่าจะเป็นโอกาสของโครงการพลังงานแสงอาทิตย์โดยเฉพาะ การเปิดเสรีการผลิตไฟฟ้าบนหลังคาที่ภาครัฐประกาศรับซื้อปีละ 100 เมกะวัตต์เป็นเวลา 10 ปีตั้งแต่ปี 2562 รวมถึงกลุ่มที่มีศักยภาพการแข่งขันด้านต้นทุนและแหล่งที่มาของวัตถุดิบ เรียงตามลำดับได้แก่ โครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานชีวมวล ชยะ และก๊าซชีวภาพ สำหรับโครงการพลังงานลม ภาครัฐอาจพิจารณาปรับซื้อภายหลังจากที่ กฟผ. ลงทุนขยายสายส่งไฟฟ้าในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จปลายปี 2564 เป็นต้นไป

ที่มา : แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมไทย ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) มกราคม 2563

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ของกลุ่มบริษัท ได้แก่ หน่วยงานไฟฟ้าของภาครัฐที่มีการรับซื้อไฟฟ้าจากภาคเอกชน ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (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

สำหรับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ยังเป็นธุรกิจที่ทางกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสนใจ และมีการติดตามการประชาสัมพันธ์โครงการของภาครัฐอยู่ตลอดเวลา ซึ่งทางกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมที่จะเข้าร่วมโครงการ ไม่ว่าจะเป็นด้านบุคลากร เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง และเงินทุนสนับสนุนสำหรับการลงทุน โครงการ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้ศึกษาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานทางเลือกอื่น เพื่อเข้าร่วมโครงการตามนโยบายและประกาศของภาครัฐ เป็นการเพิ่มโอกาสเกี่ยวกับธุรกิจพลังงานทุกประเภท

อุตสาหกรรมธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์ความปลอดภัย

ข้อมูลบริษัทวิจัยไอทีซี ระบุว่า ปี 2563 ภาพรวมตลาดเทคโนโลยีความปลอดภัยทั่วโลกจะมีมูลค่าเกิน 100 ล้านดอลลาร์ โดยมียอดผลหลักมาจากเหตุการณ์ก่อการร้ายที่เกิดขึ้นทั่วโลก ดังนั้นผู้คนจึงต้องการความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน การติดตั้งกล้อง CCTV เพียงอย่างเดียว อาจไม่เพียงพอในการดำเนินชีวิตประจำวัน

ประเทศไทยแม้ไม่ได้ประสบปัญหาการก่อการร้ายโดยลำพังอย่างรุนแรงชัดเจน แต่แนวโน้มการก่อการร้ายในลักษณะดังกล่าวที่เพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ของโลก รวมถึงปัญหาความขัดแย้งภายในของไทยทั้งทางการเมือง ความเชื่อ และสังคม และการที่ไทยเป็นที่ตั้งของผลประโยชน์จากประเทศต่าง ๆ ก็อาจเป็นปัจจัยดึงดูดที่ทำให้ไทยตกอยู่ในความเสี่ยงจากการก่อการร้ายโดยลำพังขึ้นเช่นกัน ดังนั้น ไทยจำเป็นต้องมีมาตรการรับมือต่อสถานการณ์ โดยมุ่งเน้นการเฝ้าระวัง ติดตาม ตรวจสอบกลุ่มบุคคลที่มีแนวคิดรุนแรง สกัดกั้นการเข้าถึงอาวุธและวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบระเบิด นอกจากนั้นต้องร่วมมือกันอย่างจริงจังในทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคประชาชน รวมถึงองค์กรต่างประเทศ

จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น ในปี 2563 รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับความปลอดภัย และความมั่นคงของประเทศอย่างมาก โดย พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีได้แถลงต่อสภาผู้แทนราษฎร ระบุถึงหลักการจัดทำงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 ตามหลักยุทธศาสตร์ของประเทศ ซึ่งยุทธศาสตร์ด้านความมั่นคงเป็น 1 ใน 6 ยุทธศาสตร์ ยังคงให้ความสำคัญ โดยได้จัดสรรงบประมาณรายจ่ายไว้เป็นจำนวนทั้งสิ้น 428,190.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 13.4 โดยมีแผนงานหลักที่มีงบประมาณเกี่ยวข้องกับการจัดหาอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย ดังนี้

1. การเสริมสร้างความมั่นคงของสถาบันหลักของชาติ งบประมาณทั้งสิ้น 5,351.9 ล้านบาท โดยปลูกฝังและสร้างความตระหนักถึงความสำคัญของสถาบันหลักของชาติ
2. การรักษาความสงบภายในประเทศ งบประมาณทั้งสิ้น 34,774.2 ล้านบาท โดยเสริมสร้างความปรองดองภายในชาติ และการรักษาความสงบเรียบร้อย สร้างความมั่นคงด้านอาชีพและรายได้ ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
3. การขับเคลื่อนการแก้ไขปัญหาจังหวัดชายแดนภาคใต้ งบประมาณทั้งสิ้น 10,865.5 ล้านบาท เพื่อให้ประชาชนในพื้นที่ที่มีความปลอดภัยทั้งในชีวิตและทรัพย์สิน มีเป้าหมายในการลดเหตุรุนแรงในพื้นที่ลงไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 โดยเพิ่มประสิทธิภาพงานข่าวกรองและบูรณาการฐานข้อมูลความมั่นคง ให้สามารถตอบสนองต่อการแก้ไขปัญหาจังหวัดชายแดนภาคใต้และภัยคุกคามในรูปแบบต่าง ๆ
4. การพัฒนาศักยภาพการป้องกันประเทศ และความพร้อมเผชิญภัยคุกคามทุกมิติ งบประมาณทั้งสิ้น 88,718.4 ล้านบาท โดยพัฒนาระบบและแผนเตรียมความพร้อมแห่งชาติให้มีความทันสมัย และปฏิบัติได้จริง หน่วยงานด้านการข่าวและประชาคมข่าวกรองมีประสิทธิภาพ จัดหายุทธโศปกรณ์ที่จำเป็นเพียงพอ ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการป้องกัน และรักษาผลประโยชน์ของชาติ
5. การป้องกันและแก้ไขปัญหาที่มีผลกระทบต่อความมั่นคง งบประมาณทั้งสิ้น 15,324.4 ล้านบาท โดยปกป้องและดูแลรักษาผลประโยชน์ทางทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ควบคู่ไปกับการสร้างการมีส่วนร่วมในกระบวนการบริหารจัดการ ป้องกันปัญหาอาชญากรรมข้ามชาติและการก่อการร้าย ความมั่นคงเกี่ยวกับไซเบอร์ เสริมสร้างความร่วมมือในการป้องกันและแก้ไขปัญหาเขตแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน
6. การสนับสนุนด้านความมั่นคง งบประมาณทั้งสิ้น 1,574.6 ล้านบาท โดยการบริหารจัดการสภาวะแวดล้อมของประเทศ ให้มีความมั่นคง ปลอดภัย มีเอกราช อธิปไตย และมีความสงบเรียบร้อย มุ่งเน้นการพัฒนาคน เครื่องมือ เทคโนโลยี และระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ให้มีความพร้อมสามารถรับมือกับภัยคุกคามและภัยพิบัติได้ทุกรูปแบบ และใช้กลไกการแก้ไขปัญหาแบบบูรณาการทั้งกับภาครัฐ ภาคเอกชน ประชาสังคม และองค์กรที่ไม่ใช่รัฐ บนพื้นฐานของหลักธรรมาภิบาล
7. การดำเนินงานภารกิจพื้นฐาน เพื่อสนับสนุนยุทธศาสตร์ด้านความมั่นคง งบประมาณทั้งสิ้น 56,569.7 ล้านบาท โดยการสร้างความพร้อมด้านการป้องกันประเทศ การดำรงไว้ซึ่งความสัมพันธ์อันดีและความร่วมมือในการดำเนินงานด้านความมั่นคงระหว่างประเทศไทยกับมิตรประเทศ

ภาวะการแข่งขัน

ตลาดของธุรกิจรักษาความปลอดภัยมีขนาดใหญ่มาก ภาครัฐ และภาคเอกชนส่วนใหญ่ เลือกซื้อระบบ และอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยโดยพิจารณาจากคุณสมบัติและการทำงานเป็นอันดับแรก ไม่ได้พิจารณาจากราคาสินค้าเพียงอย่างเดียว ผู้ประกอบการด้านอุปกรณ์ความปลอดภัยส่วนใหญ่จึงมุ่งเน้นการนำเสนอโซลูชันหรือทางออกเพื่อแก้ไขปัญหาอย่างเฉพาะเจาะจงสอดคล้องต่อความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากลและการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดีและมีโอกาสได้รับงานเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง

การนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ

ธุรกิจจัดหา และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ความปลอดภัย อ้างอิงการนำเสนอบริการและช่องทางการนำเสนอบริการ ดำเนินการเช่นเดียวกับธุรกิจบริการบริหารจัดการ

ลักษณะลูกค้าและลูกค้าเป้าหมาย

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



โครงสร้างของกลุ่มบริษัท

จากการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจและการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเพื่อแบ่งแยกการดำเนินธุรกิจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทประกอบด้วยบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมกันทั้งสิ้น 5 บริษัท ดังนี้



รายละเอียดบริษัทย่อย

1. บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด (“ETEM”)

ชื่อบริษัท	: บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการบริหารจัดการ และธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์
วันที่ก่อตั้ง	: 12 ตุลาคม 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายไรวินท์ เลขรนนท์, นางสาวชุตিকা สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิ์เพชร, นางสาวอัจจิมา วงศ์ศุภชาติ, นางสาวประไพ พิมพา

2. บริษัท ซีน 168 จำกัด (“SYN”)

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีน 168 จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: บริการงานวิศวกรรม ธุรกิจบริการบริหารจัดการ
วันที่ก่อตั้ง	: 19 มิถุนายน 2550
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
รายชื่อกรรมการ	: นายไรวินท์ เลขรนนท์, นางสาวชุตিকা สุทธิกาญจน์กูร, นางสาวชนิษฐา ฤทธิ์เพชร, นางสาวอัจจิมา วงศ์ศุภชาติ, นางสาวประไพ พิมพา

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 เทรตติ้ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“GTS”)

ชื่อบริษัท	: บริษัท โกลว์ เทรตติ้ง 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 เนื่องจากการประมูลงานบางกรณี จำเป็นต้องใช้บริษัทที่มีประวัติการดำเนินงาน และมีทุนจดทะเบียนตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนด กลุ่มบริษัทจึงจะต้องใช้บริษัทฯ ในการประมูลงานที่มีข้อกำหนดในกรณีดังกล่าว

ธุรกิจของ SYN กลุ่มบริษัทมีนโยบายเพื่อประกอบธุรกิจบริการงานวิศวกรรมและธุรกิจบริการบริหารจัดการ

ธุรกิจของ ETG กลุ่มบริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานอื่น ๆ

ธุรกิจของ GTS กลุ่มบริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับจัดหาและจำหน่ายสินค้ากลุ่มอุปกรณ์ด้านความปลอดภัย

ความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ คือ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 27.11 และร้อยละ 26.11 ของทุนจดทะเบียน ตามลำดับ โดยบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด เป็นบริษัท บริหารจัดการเงินลงทุนโดยนายไรวินท์และพี่น้องของนายไรวินท์เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งได้แก่ นายไรวินท์ เลขวรรณท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด จะประกอบธุรกิจทับซ้อนกันกับบริษัท ผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้ง 2 รายข้างต้น จึงได้ทำสัญญากับบริษัทฯ ว่าจะไม่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันกับกลุ่มบริษัทรวมถึงธุรกิจอื่นของกลุ่มบริษัทในอนาคต รวมทั้งจะไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในกลุ่มบริษัท หรือทำหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนแบบไม่จำกัดความรับผิดในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการหรือรับจ้างหรือเป็นผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการใดที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของกลุ่มบริษัท ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือประโยชน์ผู้อื่น โดยหากผู้ถือหุ้นใหญ่เห็นโอกาสทางธุรกิจดังกล่าวในอนาคต จะพิจารณาให้บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบกิจการนั้น ๆ ซึ่งสัญญานี้มีผลผูกพันจนกว่านายไรวินท์ เลขวรรณท์ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องตามนิยามของประกาศ

คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ.17/2551 จะถือหุ้นรวมกันต่ำกว่าร้อยละ 10.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท และไม่มีท่านใดดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือกรรมการของบริษัท

ทั้งนี้ นายไรวินท์ เลขรนนท์ และบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด ได้จัดทำสัญญาับบริษัทฯ ที่จะรักษาสัดส่วนการถือหุ้นมิให้เหลือน้อยกว่าร้อยละ 51.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ ตลอดอายุสัญญาให้สินเชื่อสำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อป้องกันมิให้บริษัทฯ ทำผิดเงื่อนไขตามสัญญาให้สินเชื่อดังกล่าว



3. ปัจจัยความเสี่ยง

➤ ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

1. ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงของนโยบาย ระเบียบ ข้อบังคับ

การปรับเปลี่ยนนโยบายของรัฐบาล การออกกฎหมาย หรือ ข้อบังคับของราชการอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ที่ต้องดำเนินการตามวิสัยทัศน์และพันธกิจ ขององค์กร กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับนโยบาย ระเบียบ และข้อบังคับต่างๆ โดยมีการติดตาม และประเมินทิศทาง รวมถึงศึกษานโยบายของรัฐบาลในแต่ละช่วงเวลาอย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นการล่วงหน้า ซึ่งหากมีการดำเนินการที่ไม่ถูกต้องอาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ทั้งในด้านการเงิน และการดำเนินงาน เช่น ถูกลงโทษปรับ ถูกพักหรือเพิกถอนใบอนุญาตในการประกอบกิจการ รวมทั้ง อาจจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของกลุ่มบริษัท

โดยกลุ่มบริษัทเน้นการให้ความร่วมมือ และดำเนินงานด้วยความระมัดระวัง ซึ่งกลุ่มบริษัทได้มีการแต่งตั้งผู้รับผิดชอบ กำกับดูแลการปฏิบัติงานตาม กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ เพื่อคอยติดตามข้อมูลที่มีการประกาศแก้ไขปรับปรุงหรือออกใหม่ และเป็นศูนย์กลางในรวบรวมและพิจารณาก่อนกรองกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทมีการปฏิบัติอย่างถูกต้อง และเหมาะสม นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้มีการติดตามความคืบหน้าการทบทวน ปรับปรุง และการตรวจสอบการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่างๆ ควบคุมดูแลโดยคณะกรรมการผู้บริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ กระบวนการดังกล่าวครอบคลุมในทุกธุรกิจของกลุ่มบริษัท ทั้งในกลุ่มธุรกิจเดิมและกลุ่มธุรกิจใหม่

2. 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 พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 เป็นต้น ซึ่งการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงในแง่ของการไม่ปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ ได้

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จึงมีการกำหนดนโยบายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ไว้อย่างครอบคลุมใน ข้อบังคับของบริษัท คู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดี คู่มือความเสี่ยง และ คู่มือจริยธรรมธุรกิจ เพื่อสื่อสารให้พนักงานทุกระดับทราบและนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัด กลุ่มบริษัทได้มีการแต่งตั้งผู้รับผิดชอบ กำกับดูแลการปฏิบัติงานตาม กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ เพื่อคอยติดตามข้อมูลที่มีการประกาศแก้ไขปรับปรุงหรือออกใหม่ และเป็นศูนย์กลางในรวบรวมและพิจารณาก่อนกรองกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทมีการปฏิบัติอย่างถูกต้อง และเหมาะสม นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้มีการติดตามความคืบหน้าการทบทวน ปรับปรุง และการตรวจสอบการปฏิบัติงานของหน่วยงานต่างๆ ควบคุมดูแลโดยคณะกรรมการผู้บริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

3. ความเสี่ยงด้านการไม่ได้รับการต่อสัญญาของงานให้บริการบริหารจัดการ

การประกอบธุรกิจบริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทนั้น ในแต่ละสัญญาที่ได้รับจะมีการระบุระยะเวลาการให้บริการ ไว้ อย่างชัดเจน ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอายุสัญญาประมาณ 1-3 ปี และเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาของสัญญาดังกล่าว ทางผู้ว่าจ้างที่เป็นทั้ง หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชน ก็จะดำเนินการตามงบประมาณใหม่ของแต่ละหน่วยงาน ซึ่งมีทั้งการทำสัญญา ว่าจ้างโดยตรงและการประกวดราคาตามวิธีการที่หน่วยงานกำหนด และมีโอกาสที่ มีคู่แข่งยื่นเข้ามาร่วมเสนอบริการหรือเข้าร่วมการ เสนอราคาแข่งกับกลุ่มบริษัท และอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการแก่ลูกค้าได้

ปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐ ต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติ การจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุ ภาครัฐ พ.ศ. 2560 ซึ่งในการประกวดราคาบางโครงการ มีการพิจารณาในส่วนของคุณภาพการให้บริการและผลงานที่ผ่านมาของ ผู้ให้บริการเป็นปัจจัยประกอบควบคู่กับราคา (พร้อมทั้งมีการทำการประเมินเพื่อส่งเสริมสินค้าและผู้ค้าที่มี (Price Performance โดยจะพิจารณา ความพึงพอใจของผู้ใช้งาน คุณภาพในการดำเนินงานตามสัญญาและบริการหลังการขาย และ (Grading) คุณภาพ นำผลการประเมินไปใช้เป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาผู้ได้รับการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์การพิจารณาที่กำหนดสัดส่วนแต่ละด้าน เช่น ร้อยละของด้านเทคนิค ร้อยละของด้านราคา และร้อยละของด้าน เป็นต้น ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่ผ่านมาที่มีการ Grading พิจารณาเฉพาะราคาประมูลเพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ดังกล่าว จะส่งผลดีต่อกลุ่มบริษัทในการยื่น เสนอประกวดราคา เนื่องจากมีประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ไว้วางใจสำหรับหน่วยงานของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ทำให้มีโอกาสในการได้รับต่อสัญญาการให้บริการมากยิ่งขึ้น

กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาการให้บริการบริหารจัดการ โดยกำหนดให้มี ขั้นตอนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานกับผู้บริหารของลูกค้า เพื่อรับฟังคำติชม และข้อคิดเห็นของการให้บริการด้านต่างๆ พร้อมทั้งมีการสำรวจความพึงพอใจลูกค้า โดยนำข้อมูลที่ได้มา วิเคราะห์ จัดทำแผนการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการอย่างรวดเร็วและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อรักษาสถานะกลุ่ม ลูกค้าเดิมไว้อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากหลายๆ สัญญาของการให้บริการบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทได้รับการต่อสัญญามา อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีแผนดำเนินการด้านการตลาดเพื่อขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ และขยายขอบเขต การให้บริการเพิ่มเติมและแตกต่างจากคู่แข่ง โดยการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (: Business Process Outsourcing ในทุกส่วนงานตามที่ลูกค้าต้องการเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางทาง (BPO) ภารกิจและการเจริญเติบโตของกลุ่มบริษัทในอนาคต

4. ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างบุคลากรอันเนื่องมาจากนโยบายรัฐบาลในขณะที่อยู่ระหว่างสัญญาจ้าง

การประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการบุคลากรและระบบงานธุรกิจของกลุ่มบริษัท ต้องอาศัยแรงงานจำนวนมากในการ ดำเนินงาน ดังนั้นนโยบายของรัฐบาลที่มีการปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำ จะมีผลกระทบทางอ้อม ต่อฐานอัตราค่าจ้างงานในระดับ อื่นๆ ให้สูงขึ้นด้วย ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้น และหากในอนาคตรัฐบาลมีการปรับอัตราค่าจ้าง แรงงานขึ้นอีกในระหว่างระยะเวลาของสัญญาจ้างกลุ่มบริษัทจะมีความเสี่ยงที่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าว และอาจส่งผลกระทบต่อ ผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท อีกทั้งหากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลบางหน่วยงาน ยังไม่ได้รับงบประมาณ เพิ่มเติมสำหรับค่าใช้จ่ายดังกล่าวตามนโยบายจากรัฐบาล อาจทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับค่าบริการเพิ่มเติมล่าช้าได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทพิจารณาเลือกรับงานที่มีการกำหนดเงื่อนไขให้สามารถปรับอัตราค่าบริการได้ หากรัฐบาลมีการ ปรับอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำ นอกจากนี้ลักษณะสัญญาของกลุ่มบริษัท เป็นสัญญาระยะสั้นที่มีอายุสัญญาประมาณ - 13 ปี ทำให้ กลุ่มบริษัทสามารถปรับขึ้นค่าบริการได้เมื่อมีการต่อสัญญาในแต่ละครั้ง และสามารถเรียกเก็บค่าจ้างบุคลากรเพิ่มเติมจากนโยบาย ดังกล่าวจากลูกค้าที่เป็นหน่วยงานรัฐบาลได้ อีกทั้งกลุ่มบริษัทจะประมาณการเพื่อเกิดการปรับขึ้นค่าจ้างในการประมาณการต้นทุน

เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากการประกาศเพิ่มค่าจ้างขั้นต่ำในอนาคตได้ นอกจากนี้ ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีการจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่พนักงานเป็นไปตามประกาศค่าจ้างขั้นต่ำ หรือสูงกว่า และที่ผ่านมากลุ่มบริษัทไม่เคยได้รับความเสียหายจากกรณีดังกล่าว

5. ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานวิศวกรรม

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า โดยให้บริการในลักษณะของงานโครงการที่จัดทำสัญญาการให้บริการเป็นรายโครงการ เช่น การปักเสาพาดสายไฟฟ้าแรงสูงสำหรับการจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และ/หรือ สถานที่หรือแหล่งผลิตกระแสไฟฟ้าเชื่อมต่อไปยังสถานีไฟฟ้าย่อยของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การติดตั้งและปรับปรุงระบบสายส่งกระแสไฟฟ้า การย้ายระบบสายส่งกระแสไฟฟ้าลงใต้ดิน การติดตั้งระบบไฟส่องสว่างบนท้องถนน ตลอดจนการติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในอาคาร เป็นต้น

สำหรับในส่วนของการดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมนั้น เป็นการให้บริการงานวิศวกรรมในลักษณะของการรับจ้างเหมาคล้ายกับงานโครงการ อาทิเช่น การให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม การติดตั้งเสาส่งสัญญาณภายนอกอาคารทุกประเภทและบนดาดฟ้าอาคาร และการปรับปรุงและติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมให้แก่เสาส่งสัญญาณเดิม การประกอบกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น ซึ่งการให้บริการในส่วนของวิศวกรรมระบบโทรคมนาคมจะขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนในการขยายหรือปรับปรุงพัฒนาโครงข่ายสัญญาณของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก รวมทั้งนโยบายของภาครัฐในการขยายคลื่นความถี่

ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอหรือความไม่ต่อเนื่องของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมทั้ง ประเภทในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม 2am กลุ่มบริษัทเชื่อว่าทั้งระบบไฟฟ้าและระบบโทรคมนาคม ถือเป็นระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็น และมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ดังจะเห็นได้จากแผนพัฒนาระบบไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค แผนการลงทุนระบบจำหน่ายพลังไฟฟ้า ของการไฟฟ้านครหลวง และการลงทุนโครงข่าย 5G ซึ่งสอดคล้องตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่สิบสอง พ.ศ. 2560 – 2564 ที่รัฐบาลกำหนดแผนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการขยายตัวของเมืองและพื้นที่เศรษฐกิจหลัก และส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพชีวิตของทุกกลุ่มในสังคม จึงมีการเร่งลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เช่น การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง และการพัฒนาโครงข่ายโทรคมนาคมและยังมีนโยบายการลงทุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ดังนั้นผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าโอกาสที่ผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและเอกชนด้านระบบไฟฟ้า โทรคมนาคมจะไม่ทำการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกเป็นไปได้น้อยมาก

ในส่วนความสามารถในการประกวดราคานั้น 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

6. ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนที่เกิดจากค่าปรับจากการไม่สามารถส่งมอบงานบริการวิศวกรรมได้ทันตามกำหนดเวลาของลูกค้า

● ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการที่มีการทำสัญญาว่าจ้างแยกรายโครงการพร้อมทั้งกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานอย่างชัดเจน โดยมีระยะเวลาของสัญญาประมาณ ปี ซึ่งในสัญญา 2 เดือนถึง 3 ดังกล่าวจะกำหนดอัตราค่าปรับหรือค่าเสียหายที่เกิดจากความล่าช้าของการส่งมอบงานได้ไม่ทันตามกำหนดเวลาของสัญญา ดังนั้น ในกรณีที่การดำเนินงานของกลุ่มบริษัทมีความล่าช้าเกิดขึ้นจากที่กำหนดไว้ในสัญญา อาจทำให้กลุ่มบริษัทต้องเสียค่าปรับหรือค่าเสียหาย ส่งผลให้มีภาระค่าใช้จ่ายหรือมีต้นทุนในการให้บริการด้านวิศวกรรมดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือการบอกเลิกสัญญาจากผู้ว่าจ้างได้ แม้ว่าการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อาจจะมีต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากค่าปรับความเสียหายบ้าง แต่มีสาเหตุมาจากหลายปัจจัย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นปัจจัยที่อาจจะไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ภัยธรรมชาติ เป็นต้น

แต่อย่างไรก็ดีทางกลุ่มบริษัทยังคงประเมินความเสี่ยงการดำเนินงานเพิ่มขึ้นในทุกด้าน และมีการเปลี่ยนแปลงระเบียบปฏิบัติเพื่อใช้ในการดำเนินงานหลายขั้นตอน และกำหนดให้มีการประชุมหารือร่วมกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อร่วมวางแผนการให้บริการในแต่ละโครงการ พร้อมทั้งกำหนดขั้นตอนและวิธีการในการดำเนินงานให้อยู่ภายในกรอบระยะเวลาตามที่กำหนดไว้ในสัญญาการจ้างงาน โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจ ออกแบบ การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ การจัดหาผู้รับเหมาช่วง การกำหนดวิศวกรผู้ควบคุมงาน เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการวางแผนการประสานงาน การติดตาม การตรวจสอบ และการส่งมอบงานตามขั้นตอนความสำเร็จของงานอย่างสม่ำเสมอ โดยวิศวกรผู้ควบคุมงานประจำโครงการในแต่ละพื้นที่จะจัดทำรายงานความคืบหน้าสำหรับการดำเนินงาน อุปสรรคหรือปัญหาที่เกิดขึ้นจริงในพื้นที่หน้างานในแต่ละโครงการให้ทางผู้บริหารทราบเป็นรายวันเพื่อจัดเก็บไว้เป็นเอกสารประกอบการจัดทำรายงานความคืบหน้าของโครงการ เพื่อนำเสนอความคืบหน้า รายงานปัญหาหรืออุปสรรคที่พบจากการดำเนินงานในโครงการนั้นๆ ให้ผู้ว่าจ้าง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะสามารถช่วยให้ทางผู้บริหารของกลุ่มบริษัทและผู้ว่าจ้างรับทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และที่อาจจะก่อให้เกิดความล่าช้าในการส่งมอบงาน รวมถึงการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ทันทั่วทั้งที่ หรือเจรจาต่อรองเพื่อขยายระยะเวลาในการดำเนินงานเพื่อให้สามารถส่งมอบงานโครงการได้ทันตามกำหนดเวลา

● ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบโทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะของงานโครงการเช่นเดียวกับธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า แต่การทำสัญญาว่าจ้างจะแตกต่างกัน โดยกลุ่มบริษัทจะทำสัญญาว่าจ้างหลักในการให้บริการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละราย มีระยะเวลาของสัญญาหลัก ปี และ 3 ปีในช่วงระยะเวลาของสัญญาหลักดังกล่าวเมื่อผู้ว่าจ้างประสงค์จะให้กลุ่มบริษัทดำเนินการสำรวจ ออกแบบ พร้อมจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และติดตั้งเสาของสถานีโทรคมนาคม ก็จะแจ้งจำนวนและพื้นที่ที่ผู้ว่าจ้างต้องการเป็นครั้งๆ ไป ซึ่งในสัญญาหลักดังกล่าวจะกำหนดอัตราค่าปรับที่เกิดจากกรณีต่างๆ เช่น การไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลาที่กำหนดไว้ในหนังสือสั่งงานหรืองานไม่ผ่านการตรวจรับมอบจากผู้ว่าจ้างหรือในช่วงระยะเวลารับประกันผลงานผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจมีภาระค่าใช้จ่ายจากค่าปรับหรือมีต้นทุนในการให้บริการงานวิศวกรรมดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกระงับหรือการบอกเลิก

สัญญาจากผู้ว่าจ้างได้เช่นกัน แต่ทั้งนี้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้ากว่ากำหนดเวลาหรือผลงานไม่ผ่านการตรวจรับจากผู้ว่าจ้างหรือไม่สามารถแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลารับประกันผลงาน จนทำให้ถูกเรียกร้องค่าปรับจากผู้ว่าจ้าง

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นเช่นเดียวกันกับธุรกิจบริการงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า

7. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรทางด้านวิศวกร

การดำเนินธุรกิจบริการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงบุคลากรหรือผู้ที่เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่ง คือทีมงานด้านวิศวกรในการนำเสนอเพื่อเข้าประมูลงาน การออกแบบการคำนวณต้นทุนโครงการ การลงนามรับรองแบบยื่นขออนุญาตติดตั้ง และควบคุมการดำเนินงาน ตามขั้นตอนต่างๆ ของแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา และเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถรักษาทeamงานด้านวิศวกรดังกล่าวให้อยู่กับกลุ่มบริษัทได้อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรขององค์กรในทุกๆ สายงาน โดยเฉพาะทีมงานวิศวกรด้านการควบคุมงาน สร้างและติดตั้งแต่ละประเภทงาน ซึ่งเป็นปัจจัยหรือกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายในการลดความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพิงวิศวกรดังกล่าว โดยการกำหนดระบบเงินเดือนและค่าตอบแทน ที่เหมาะสมกับตำแหน่งงานพร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจต่างๆ เพื่อเสริมสร้างให้บุคลากร มีความผูกพันและรักองค์กรในระยะยาว รวมทั้งมีนโยบายการกระจายอำนาจการบริหารงานและการหมุนเวียน การทำงานของทีมงานด้านวิศวกรเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทยังมีนโยบาย การส่งเสริมให้มีการจัดการอบรมสัมมนาในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เพื่อเพิ่มเติมความรู้ และความชำนาญให้แก่วิศวกรจนอยู่ในระดับที่สามารถทำงานทดแทนกันได้

8. ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนอันเนื่องมาจากราคาวัสดุเปลี่ยนแปลงและผู้รับเหมาช่วงไม่มีคุณภาพ

เนื่องจากธุรกิจงานวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่จะต้องเสนอราคาในการให้บริการเป็นแบบรับเหมาเบ็ดเสร็จทั้งค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าจ้างแรงงานของโครงการ ดังนั้นการปรับตัวสูงขึ้นของค่าวัสดุอุปกรณ์จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการดำเนินงานในแต่ละโครงการสูงขึ้น นอกจากนั้นอีกปัจจัยหนึ่งที่พบคือ การดำเนินงานและบริหารจัดการโครงการโดยผู้รับเหมาช่วงที่ไม่มีคุณภาพ อาจก่อให้เกิดปัญหาการขาดความเอาใจใส่ในการดำเนินงานและเกิดข้อผิดพลาดในการทำงานได้ นำมาซึ่งความล่าช้าของโครงการและงานที่ไม่มีคุณภาพ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการสอบทานราคาวัสดุอุปกรณ์กับผู้ค้าหลายรายเป็นประจำทุกเดือน เพื่อจัดทำราคากลางของกลุ่มบริษัท และมีการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ค้าวัสดุหลายราย เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรอง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีการจัดทำทะเบียนผู้ขายวัสดุแต่ละประเภท เพื่อใช้ในการเทียบราคาก่อนการสั่งซื้อวัสดุทุกครั้ง และจัดทำประมาณการจัดซื้อวัสดุล่วงหน้าเพื่อควบคุมราคาวัสดุให้คงที่ก่อนรับงาน อีกทั้งสำรองวัสดุบางประเภทเก็บไว้เพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว สำหรับในส่วนของผู้รับเหมาช่วงกลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดให้ฝ่ายจัดซื้อร่วมกับฝ่ายวิศวกรรมของกลุ่มบริษัทมีการจัดอบรมพัฒนาผู้รับเหมาช่วงอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาคุณภาพการทำงานและเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งให้ผู้รับเหมาช่วงสามารถดำเนินงานตามที่กลุ่มบริษัทกำหนดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการประเมินผู้รับเหมาช่วงก่อนการรับมอบงานจากผู้รับเหมาช่วงโดยฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายวิศวกรรมของกลุ่มบริษัท พร้อมทั้งแจ้งผลการประเมินให้ผู้รับเหมาช่วงทราบเพื่อประโยชน์ในการจ้างผู้รับเหมาช่วงในอนาคต อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังมีการกำหนดอัตราเบี้ยปรับในใบสั่งจ้างรับเหมาช่วง ในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญา เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

9. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการให้บริการเป็นหลัก สามารถแบ่งประเภทของรายได้ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ และรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า โดยในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ มีลูกค้าหลักรายใหญ่จำนวน 1 ราย คือ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 43.84 ร้อยละ 45.77 และร้อยละ 44.62 ของรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการ สำหรับรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า มีลูกค้าหลักรายใหญ่ 1 ราย ซึ่งได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เช่นเดียวกัน คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 คิดเป็นสัดส่วนของรายได้ประมาณร้อยละ 72.89 ในปี 2560 ร้อยละ 90.63 ในปี 2561 และร้อยละ 68.27 ของรายได้จากการให้บริการงานวิศวกรรมไฟฟ้า ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มากมาย อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้มีนโยบายการบริหารจัดการแบบแบ่งเขตหรือฝ่ายระบบงานต่างๆ ที่มีการจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานแต่ละเขตและฝ่ายระบบงานต่างๆ มีความเป็นอิสระในการพิจารณาการจัดซื้อจัดจ้างเป็นของเขตและฝ่ายระบบงานตนเอง จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่ได้ให้บริการหรือพึ่งพิงการไฟฟ้าเขตใดเขตหนึ่งหรือฝ่ายระบบงานใดฝ่ายระบบงานหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยขยายการประกอบธุรกิจจากการให้บริการบริหารจัดการบุคลากรเพียงอย่างเดียว มาเป็นการให้บริการบริหารจัดการระบบงานธุรกิจ (Business Process (BPO : Outsourcing) ในทุกส่วนงานตามที่ถูกคำต้องการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถทุ่มเทเวลากับการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจให้กับธุรกิจหลัก เนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงทั้งภายในประเทศและจากต่างประเทศ อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการบริการที่รวดเร็วและสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ส่งผลให้องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องปรับตัว โดยตัดส่วนงานที่ไม่มีความเชี่ยวชาญไปใช้บริการ Outsource ตัวอย่างเช่น งานบริการลูกค้าสัมพันธ์ (การให้ (Contact Center) บริการป้อนข้อมูล และด้านกระบวนการลงบัญชี เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาใช้ในการตอบสนองผลลัพธ์ (ในการดำเนินงานทางธุรกิจของลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งการขยายการให้บริการดังกล่าวช่วยเพิ่มโอกาสใน (Output) การขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัททำให้รายได้รวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มสูงขึ้น และส่งผลให้สัดส่วนของรายได้จากลูกค้าหลักรายใหญ่ที่มีอยู่ในปัจจุบันลดลง ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่มากมายได้

➤ ความเสี่ยงด้านการเงิน

10. ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจบริการงานวิศวกรรมมีการรับรู้รายได้จากการบริการเมื่อกิจการเสร็จสิ้นการปฏิบัติตามแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติตามตลอดช่วงอายุสัญญาภายใต้สัญญาบริการ ซึ่งอาจจะไม่สอดคล้องกับงวดงานที่สามารถวางบิลได้ และมีขั้นตอนการตรวจรับงานการจัดเตรียมเอกสารประกอบการเบิกเงินค่างวดงานหลายขั้นตอน ส่งผลให้ตามงบการเงินกลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค่าก่อสร้างตามสัญญาที่ดำเนินการแล้วเสร็จแต่ยังไม่ได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นตามปริมาณงานที่สามารถส่งมอบบริการได้ และกลุ่มบริษัทมีวงจรรเงินสดในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 จำนวน 59 วัน, 114 วัน และ 111 วัน ซึ่งมีระยะเวลาวงจรรเงินสดค่อนข้างนาน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน ในช่วงระยะเวลายังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบันการเงิน ซึ่งมีจำนวนวงเงินหมุนเวียนที่เพียงพอต่อการบริหารสภาพคล่อง และกลุ่มบริษัทวางแผนการจัดระบบการจัดเตรียมเอกสารภายในของบริษัทให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถวางบิลเรียกเก็บเงินได้อย่างรวดเร็วเมื่อถึงกำหนดการวาง เพื่อลดภาระลูกหนี้ค่าก่อสร้างที่ยังไม่ได้เรียกเก็บ (Unbill) ตามงบการเงินให้ลดลงและทำให้วงจรรเงินสดของกลุ่มบริษัทสั้นลง

➤ ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

11. ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือกลุ่มครอบครัวเลขวรรนันทน์ รวมถึง บริษัท วรรนันทน์ โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 55.02 ของจำนวนหุ้น ที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจึงอาจทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัทขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าวเป็นหลัก และทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของผู้ถือหุ้น ยกเว้น เรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและ 4 ใน 3 มีสิทธิออกเสียง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยรวม ชุด 6 ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยแต่ละคณะมี การกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานตรวจสอบได้ง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยของบริษัทประกอบด้วย กรรมการอิสระ ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ 10 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 4 ประกอบด้วยกรรมการอิสระ ท่าน ซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มี 3 ความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว บริษัทได้มีนโยบายและวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับการทำรายการเกี่ยวกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีส่วนได้เสีย โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

➤ ความเสี่ยงด้านผู้ลงทุนและผู้ถือหุ้น

12. ความเสี่ยงด้านความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทและบริษัทย่อย ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินหรือสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ฐานะการเงินและผลดำเนินงาน และปัจจัยที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทอาจกำหนดให้จ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดตามนโยบายการจ่ายปันผลของบริษัทได้ หรืองดเว้นการจ่ายเงินปันผลหากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท บริษัทอาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ และคณะกรรมการของบริษัทอาจไม่เสนอให้มีการจ่ายเงินปันผล รวมทั้งผู้ถือหุ้นของบริษัทอาจไม่อนุมัติการจ่ายเงินปันผล นอกจากนี้ พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด ได้กำหนดไว้ว่าบริษัท ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้หากบริษัทมีผลขาดทุนสะสม แม้ว่าบริษัทจะมีกำไรสุทธิในปีนั้นๆ ก็ตาม อีกทั้งกรณีบริษัทมีกำไรสุทธิในปีใด บริษัทต้องจัดสรรกำไรเป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละ ของกำไรสุทธิประจำปีหักด้วยยอดรวมขาดทุนสะสมที่ยกมาจนกว่าทุนสำรองทั้งหมดจะมีจำนวนร้อยละ 0.5 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะดำเนินงาน ตามแผนกลยุทธ์เพื่อให้มีผลประกอบการเป็นไปตามเป้าหมาย ของบริษัท เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว ทั้งในธุรกิจเดิม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยคำนึงถึงผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างสูงสุด เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ที่ได้ประกาศไว้ “มุ่งมั่นสร้างสรรค์นวัตกรรมทางธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า พร้อมขับเคลื่อนการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน”

4. ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สินทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมเท่ากับ 984.38 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 ไม่มี
2	อาคารและส่วนปรับปรุง อาคารสำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ	48,691,353	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
3	เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	3,305,488	ไม่มี
4	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	11,585,730	ไม่มี
5	5.1 ยานพาหนะ	เจ้าของ	5,871,397	ไม่มี
	5.2 ยานพาหนะ – ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	16,141,593	สัญญาเช่าทางการเงิน
6	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	579,603,131	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
7	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	297,676	ไม่มี
	รวม		721,478,849	
บริษัท อีทีอี เมเนจเม้นท์ จำกัด				
8	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	1,451,277	ไม่มี
9	โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	เจ้าของ	261,451,535	ค้ำประกันสินเชื่อธนาคาร
	รวม		262,902,812	
บริษัท ชิน 168 จำกัด				
10	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	14	ไม่มี
	รวม		14	
	รวมทั้งสิ้น		984,381,675	

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 10,963,675 บาท โดยรายการดังกล่าว ได้แก่ ระบบคอมพิวเตอร์ และสิทธิการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่กลุ่มบริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ

4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 2562
สาระสำคัญของสัญญา	ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และเพื่อใช้เป็นสถานที่พักรับรองผู้บริหารของบริษัทฯ <u>เงื่อนไขที่สำคัญ</u> - ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า - หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครองทรัพย์สินที่เช่าทันที - หากประสงค์จะเช่าต่อ ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 วัน - เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า
พื้นที่เช่า	ที่ดินโฉนดเลขที่ 4414 ตำบลวังทองกลาง อำเภอลำลูกเกด จังหวัดสุพรรณบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้างบ้านตึก 3 ชั้น เลขที่ 554/12 ซอยรามคำแหง 39 (เทพลีลา 1) แขวงวังทองกลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร พื้นที่ใช้สอย 246.40 ตารางเมตร
ค่าเช่าและค่าบริการ	ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 54,700 บาท
ระยะเวลาสัญญา	สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2563)

● สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดังพื้นที่เก็บของกับบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด

คู่สัญญา	ฝ่ายที่ 1 : บริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายที่ 2 : บริษัท บูรพา เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ “ผู้เช่า” หรือ “บริษัทฯ”
ชื่อสัญญา	สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของ
วันที่ลงนาม	1 สิงหาคม 2562

สาระสำคัญของ : ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และ
สัญญา เพื่อใช้เป็นสถานที่ในการเก็บเอกสารและอุปกรณ์ต่างๆ

เงื่อนไขที่สำคัญ

- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า
- หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครอง
- ทรัพย์สินที่เช่าทันที
- หากผู้เช่าประสงค์จะต่อระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าจะแจ้งความจำนงค์มาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนระยะเวลาการเช่าสิ้นสุดลง 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

ค่าเช่าและค่าบริการ : ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 204,000 บาท

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2563)

● สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของกับบริษัท วรรณท์ โฮลดิ้ง จำกัด

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

ชื่อสัญญา : สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโกดัง พื้นที่เก็บของ

วันที่ลงนาม : 1 สิงหาคม 2562

สาระสำคัญของ : ผู้ให้เช่าตกลงให้บริษัทฯ เช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสถานประกอบการบริษัทฯ และ
สัญญา เพื่อใช้เป็นสถานที่ในการเก็บเอกสารและอุปกรณ์ต่างๆ

เงื่อนไขที่สำคัญ

- ผู้เช่าจะไม่นำทรัพย์สินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้เช่าช่วง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า
- หากผู้เช่าผิดสัญญาผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาและเข้าครอบครอง
- ทรัพย์สินที่เช่าทันที
- หากผู้เช่าประสงค์จะต่อระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าจะแจ้งความจำนงค์มาเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนระยะเวลาการเช่าสิ้นสุดลง เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน และคู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่ายตกลงให้ระยะเวลาสัญญาเช่ามีผลต่อไปตามกำหนดระยะเวลาที่ผู้เช่าร้องขอ
- เมื่อสัญญาสิ้นสุด ผู้เช่าจะขนย้ายทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าภายใน 30 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญาเช่า

พื้นที่เช่า : โฉนดเลขที่ 28754 ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง มีพื้นที่รวม 1 ไร่ และมีพื้นที่ใช้สอยรวม 493.30 ตารางเมตร

ค่าเช่าและค่าบริการ : ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน อัตราเช่าเดือนละ 53,000 บาท

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2563)

● สัญญาประกันภัยความเสี่ยงทรัพย์สินแบบพิเศษอาคารสำนักงานของบริษัทฯ

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

วันทำสัญญา : 22 พฤษภาคม 2562

ประกันภัย

ระยะเวลาสัญญา : สัญญามีกำหนดระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2562 ถึงวันที่ 22 พฤษภาคม 2563)

ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย : สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (ไม่รวมฐานราก) รวมส่วนต่อเติม ประตู รั้ว ถนน ระบบสาธารณูปโภค เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้สำนักงาน คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ สำนักงานกรุงเทพฯ เลขที่ 88 ซอยโยธินพัฒนา อำเภอบางกะปิ กรุงเทพมหานคร

ขอบเขตการรับประกัน : ความสูญเสียหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัย อันเนื่องมาจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยระเบิด ภัยจากการลุดไหม้หรือการระเบิดเนื่องจากการระอุตามธรรมชาติ ภัยอากาศยาน ภัยจากยวดยานพาหนะ ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยลูกเห็บ ภัยจากควัน ภัยไฟฟ้า ภัยจากการนัดหยุดงาน การจลาจล หรือการกระทำอันมีเจตนาร้าย การโจรกรรม การปล้นทรัพย์ ชิงทรัพย์ และการลักทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยรวมถึงอุบัติเหตุที่มีสาเหตุจากปัจจัยภายนอก และเกิดขึ้นอย่างฉับพลัน โดยมิได้คาดหมาย 80,444,758 บาท

วงเงินคุ้มครอง : ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

ผู้รับประกัน :

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 อำเภอมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 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, ธุรกิจพลังงานทดแทนจาก พลังงานแสงอาทิตย์
เว็บไซต์บริษัท	: www.eastern-groups.com
ทุนจดทะเบียน	: 280 ล้านบาท / 560 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	: 280 ล้านบาท / 560 ล้านบาท 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 ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์
ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีน 168 จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	: 0845550003204
ที่ตั้งบริษัท	: 88 ซอยโยธินพัฒนา แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240
โทรศัพท์	: 0 2158 2000
โทรสาร	: 0 2158 6148, 0 2158 6149
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจบริการงานวิศวกรรม ธุรกิจบริการบริหารจัดการ

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 : ธุรกิจพลังงานทดแทนจากพลังงานแสงอาทิตย์

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 : 2009 9991

❖ ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพียูเอส จำกัด

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