

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (Thai Enger Holding Public Company Limited) (“TIGER” หรือ “บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2559 เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (Thai Enger Company Limited) (“TEC” หรือ “บริษัทแกน”) ซึ่งเป็นบริษัทแกน (Core Company) ประกอบธุรกิจหลักคือให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมทั้งงานออกแบบวิศวกรรม และงานออกแบบสถาปัตยกรรม (Construction Contractor – Build & Design) นอกจากนี้ ยังดำเนินธุรกิจที่สนับสนุนการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (เรียกโดยรวมว่า “กลุ่มบริษัท”) โดยเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่นซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

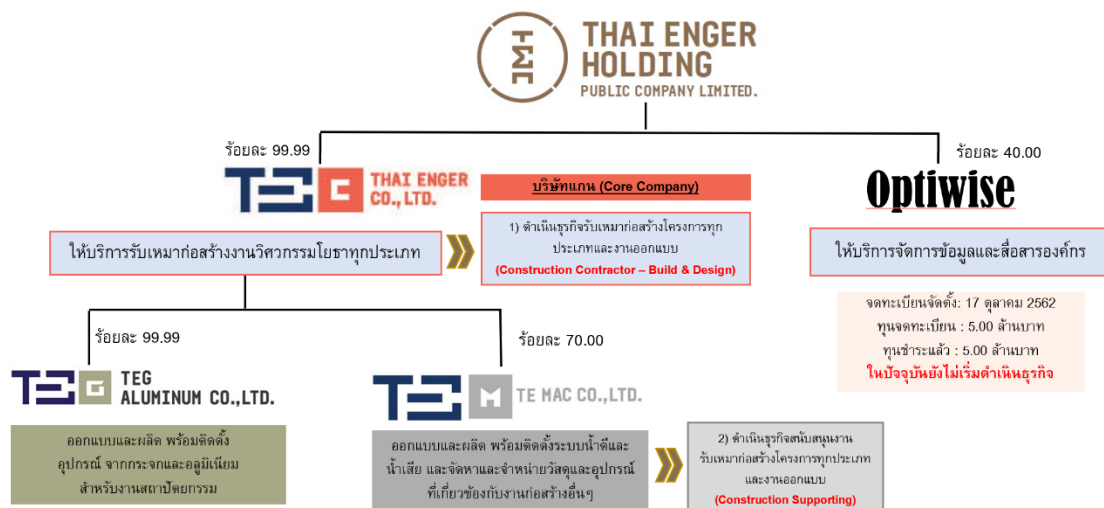
กลุ่มบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและส่วนงานสนับสนุนการรับเหมาก่อสร้าง

- 1) บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด (“TEG”) เป็นบริษัทย่อยซึ่งถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรม เช่น งานประตูจากอลูมิเนียม งานหน้าต่างจากอลูมิเนียม ผนังกระจก (Glass Curtain Wall) และแผ่นอลูมิเนียมคอมโพสิต (Aluminum Composite Cladding) เป็นต้น
- 2) บริษัท ทีอี แมค จำกัด (“TEM”) เป็นบริษัทย่อยซึ่งถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 70.00 (อีกร้อยละ 30 ถือหุ้นโดยนายสันต์ เล็กประเสริฐซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง และเป็นผู้มีประสบการณ์ด้านการออกแบบและผลิตระบบน้ำดีและน้ำเสียที่ใช้ในอาคารที่พักอาศัย เช่น สำนักงาน โรงแรม และโรงงาน เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจซื้อขายไปอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง) ประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้ง จัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น เป็นต้น

กลุ่มบริษัทรวมที่ดำเนินธุรกิจอื่น

- 3) บริษัท ออปติไวส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมซึ่งจัดตั้งเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2562 และถือหุ้นโดย TIGER ร้อยละ 40 (อีกร้อยละ 60 ถือหุ้นโดยนิติบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องแห่งหนึ่ง) บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดการข้อมูลและการสื่อสารองค์กร โดยมีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทดังกล่าวยังไม่เริ่มประกอบธุรกิจ

ภาพแสดงโครงสร้างของกลุ่มบริษัท



สำหรับ TEC มีการจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 26 กันยายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนแรกเริ่มจำนวน 1,000,000 บาท โดยมีผู้ถือหุ้นคือ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ นายกิตติ ดุษฎีพดุมพันธ์ และกลุ่มเพื่อนวิศวกร มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท ทั้งนี้ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพดุมพันธ์เป็นผู้มีความเข้าใจในธุรกิจก่อสร้าง มีความรู้ความสามารถด้านวิศวกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิศวกรรมงานระบบประกอบอาคาร (Mechanical and Electrical : M&E) จึงนำไปสู่การประมาณต้นทุนและระยะเวลาในการดำเนินการที่ความครบถ้วนและแม่นยำ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จของงานก่อสร้างแต่ละโครงการ

ในระยะแรกเริ่มของการดำเนินธุรกิจ TEC ได้ให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จากนั้นจึงได้ขยายเข้าสู่โครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน โรงแรม อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น จนกระทั่งได้รับโอกาสในการให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการโรงแรมและรีสอร์ทติดทะเล หรือตั้งอยู่บนเกาะซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีภูมิประเทศและภูมิอากาศเป็นอุปสรรคและยากลำบากต่อการก่อสร้างกว่าโครงการในเมือง แต่เนื่องจากประสบการณ์การทำงานและความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการโครงการ จึงทำให้ TEC สามารถดำเนินการก่อสร้างและส่งมอบโครงการได้ตามกำหนดเวลาทุกครั้ง และผลงานเป็นที่พึงพอใจต่อลูกค้า ส่งผลให้ TEC ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและโอกาสทางธุรกิจในการให้บริการรับเหมาก่อสร้างแก่หลากหลายโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบัน TEC ยังได้รับอนุญาตจากสภาวิศวกรในการประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมซึ่งหมายรวมถึงงานวางโครงการ งานออกแบบและคำนวณ งานพิจารณาตรวจสอบ ทำให้ TEC สามารถเข้ารับงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างได้อย่างเต็มศักยภาพ ยิ่งไปกว่านั้น TEC ยังมีความเชี่ยวชาญทางด้านงานออกแบบวิศวกรรมและออกแบบสถาปัตยกรรม โดยสามารถออกแบบและให้คำปรึกษาดังกล่าวได้อีกด้วย ซึ่ง TEC จะเข้าไปมีส่วนร่วมร่วมกับเจ้าของโครงการ (Owner) ผู้บริหารโครงการ (Construction Management : CM) และผู้ออกแบบ (Designer) ของโครงการทั้งด้านงานออกแบบโครงสร้าง งานออกแบบวิศวกรรมและระบบประกอบอาคาร รวมทั้งงานออกแบบสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง ตลอดจนระยะเวลาการประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างที่ผ่านมา TEC มุ่งเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ การดูแลและเอาใจใส่ลูกค้าแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด การตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งการส่งมอบงานที่ตรงต่อระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ในราคาที่สมเหตุสมผล โดยทีมผู้บริหารและทีมงานที่มีความรู้และความสามารถ ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ TEC ได้แก่ กลุ่มลูกค้าโครงการโรงแรมและรีสอร์ท ลูกค้าโครงการโรงพยาบาล และอาคารอื่นๆ รวมถึงลูกค้าโครงการสาธารณูปโภค เช่น สถานีและระบบสูบน้ำประปา อาคารจอดรถ เป็นต้น ของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

ทั้งนี้ นอกเหนือจากธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างแล้ว TEC ยังเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบและผลิตอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง โดยกลุ่มผู้บริหารของ TEC ได้จัดตั้ง TEG ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานประเภทดังกล่าวขึ้น และภายหลังจากการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท TEG ได้กลายเป็นบริษัทย่อยของ TEC (ปัจจุบัน TEC เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ใน TEG) ทั้งนี้ ธุรกิจของ TEG จะทำให้ TEC สามารถรองรับการขยายขอบเขตการให้บริการที่ครอบคลุมถึงการออกแบบและผลิตอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งเพิ่มเติม ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีศักยภาพของกลุ่มบริษัทในอนาคต

นอกจากนี้ สืบเนื่องจากในปัจจุบัน TEC มีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากการจัดหาและจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการงานก่อสร้าง เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า เป็นต้น เพื่อเป็นการขยายการให้บริการและสนับสนุนงานก่อสร้างของกลุ่มบริษัท คณะกรรมการบริษัทของ TIGER ครั้ง 1/2561 ได้มีมติให้ TEC จัดตั้ง TEM ขึ้นเป็นบริษัทย่อย (TEC เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70.00 ร่วมกับนายวสันต์ เล็กประเสริฐที่ถือหุ้นในสัดส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30) เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย นอกจากนี้ TEM ยังจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ TEC สามารถขยายฐานลูกค้าให้หลากหลาย ทั้งลูกค้าหรือเจ้าของโครงการของ TEC เอง และลูกค้าอื่นๆ รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและทำให้ลูกค้าได้รับวัสดุและอุปกรณ์ที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม โดย TEM จะเป็นอีกช่องทางในการสร้างรายได้จากธุรกิจจัดหาและจำหน่ายให้แก่กลุ่มบริษัทอีกช่องทางหนึ่งด้วย

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถจำแนกได้ตามธุรกิจของบริษัทย่อย โดยแบ่งได้เป็น 2 ธุรกิจดังต่อไปนี้

1) ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Contractor – Build & Design)

TEC ประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมถึงงานออกแบบวิศวกรรมและออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภคโดยลักษณะโครงการก่อสร้างที่ TEC รับเหมาได้แก่ โครงการก่อสร้างอาคารที่พักอาศัย และอาคารสำนักงาน โดยเฉพาะโรงแรม รีสอร์ท โรงพยาบาล คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ซึ่งรวมถึงงานด้านสถาปัตยกรรม และงานด้านระบบประกอบอาคาร (M&E) ให้ตรงแบบที่ลูกค้าต้องการ ยิ่งไปกว่านั้น TEC มีความสามารถพิเศษด้านการก่อสร้างรีสอร์ท หรือโรงแรมบนพื้นที่ที่มีภูมิประเทศ และภูมิอากาศที่เป็นอุปสรรคแก่การก่อสร้าง เช่น ทะเล หรือเกาะ ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญในการวางแผนงานก่อสร้างให้เหมาะสมจึงจะสามารถดำเนินการก่อสร้างให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามระยะเวลาในการส่งมอบที่ลูกค้ากำหนด และโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และงานโยธาพิเศษ เช่น นิคมอุตสาหกรรม สถานีผลิตและสูบน้ำประปา ตั้งแต่การวางระบบท่อส่งน้ำ การติดตั้งระบบสูบน้ำดิบและระบบผลิตน้ำประปา จนถึงการก่อสร้างหอคอยเก็บน้ำเพื่อการจ่ายให้ชุมชน เป็นต้น และรวมถึงงานวิศวกรรมโยธาประเภทอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า เช่น ลาดจอดรถ บิมน้ำมัน เป็นต้น โดยทีมงานและผู้บริหารของ TEC เป็นวิศวกรซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านงานระบบวิศวกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง จึงทำให้ TEC สามารถให้บริการรับเหมาก่อสร้างอาคาร หรืองานวิศวกรรมโยธาได้อย่างหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้ TEC จะเป็นทั้งผู้รับเหมาหลักโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor)

นอกจากนั้นในปี 2562 บริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจจัดหาและติดตั้งระบบไฟฟ้าและระบบเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนาระดับประเทศ ซึ่งเป็นงานระยะสั้นที่ต้องอาศัยการวางแผนและส่งมอบงานไปแล้วเสร็จภายในระยะเวลาอันสั้น โดยในปี 2562 บริษัทได้ดำเนินการส่งมอบงานดังกล่าวสำหรับโครงการสัมมนาระดับประเทศขนาดใหญ่ 2 โครงการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ทั้งสิ้นร้อยละ 9.17 ของรายได้รวม

2) ธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Supporting)

นอกเหนือจากนั้น TEC ยังมี 2 บริษัทย่อยซึ่งประกอบธุรกิจสนับสนุนธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ ได้แก่

- 2.1) TEG ซึ่งประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง โดยสามารถผลิตและออกแบบให้มีความเหมาะสม ตรงตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ในปัจจุบัน TEG ดำเนินการออกแบบและผลิตให้แก่ลูกค้าของ TEC เป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม TEG มีแผนการขยายธุรกิจเพื่อรองรับลูกค้าภายนอกเพิ่มมากขึ้นในอนาคต
- 2.2) TEM ซึ่งประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งการจัดการและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสูบน้ำ กะเบื้องปูพื้น เป็นต้น สืบเนื่องจาก ในปัจจุบันรายได้บางส่วนจาก TEC มาจากการจัดหาและจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างให้แก่ลูกค้าของ TEC โดยในอนาคต TEM จะเข้ามาต่อยอดและขยายธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้านี้ให้เติบโต และเป็นอีกช่องทางทางการสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

1.2 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

เพื่อเป็นการกำหนดทิศทางและเป้าหมายที่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของกลุ่มธุรกิจ บริษัทฯ จึงได้ยึดถือ วิสัยทัศน์ และพันธกิจ มาเป็นตัวกำหนดภาพความมุ่งหวังสูงสุดที่องค์กรต้องการบรรลุผลสำเร็จตามวิสัยทัศน์ สำหรับ พันธกิจจะเป็นตัวกำหนดภารกิจและหลักปฏิบัติที่องค์กรจะยึดถือในการดำเนินธุรกิจ สังกัดคำนี้อยู่คือ หลักการ ร่วมกัน ที่ผู้บริหารและพนักงานจะนำมาใช้ในการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย

คณะกรรมการบริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ เพื่อ เป็นแนวทางให้ผู้บริหารและพนักงานมีจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน ขณะเดียวกันได้กำหนด แผนกลยุทธ์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด รวมทั้งได้ทบทวนความเหมาะสมของวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์เป้าหมาย และทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงทบทวนนโยบายที่สำคัญให้เหมาะสมและ สอดคล้องต่อการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีทุกปี ในปี 2562 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ทบทวน วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยเห็นสมควรให้คงไว้ตามเดิม

นอกจากนี้คณะกรรมการได้มีการติดตาม ดูแลให้มีการนำกลยุทธ์ของบริษัทฯ ไปปฏิบัติ โดยในการประชุม คณะกรรมการบริษัทฯ ทุกไตรมาส คณะกรรมการได้ติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหาร โดยกำหนดให้มีการ รายงานผลการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทฯ โดยเฉพาะในส่วนของการเงินและแผนงาน ต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามกลยุทธ์ที่วางไว้

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทฯ ปี 2562 ของบริษัทฯ มีดังนี้

วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

1. ดำเนินธุรกิจลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (Construction Contractor) และขยายการลงทุนไปยังธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องหรือสนับสนุน โดยมุ่งเน้นพัฒนาผลงานให้มีคุณภาพ เชื่อสัตย์ ตรงเวลา ปลอดภัย ได้ มาตรฐานสากลเป็นที่น่าเชื่อถือ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้อย่างสูงสุด
2. ดำเนินธุรกิจโดยมีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ มีความน่าเชื่อถือ และยึดหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน และมีธรรมาภิบาล รวมทั้งปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น (Shareholder) และผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder)
3. ดำเนินการพัฒนาบุคลากร โดยการเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพด้านการทำงาน รวมถึงการสร้างขวัญ กำลังใจในการทำงาน เน้นการทำงานอย่างมีความสุข ควบคู่ไปกับการพัฒนาองค์กรอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ เพื่อให้องค์กรเติบโตได้อย่างมั่นคงต่อไปในอนาคต
4. มองหาโอกาสทางธุรกิจ มุ่งลงทุนในธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วม เพื่อเพิ่มช่องทางในการหารายได้ และความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท โดยไม่จำกัดการลงทุนเฉพาะในอุตสาหกรรมรับ เหมาก่อสร้างเท่านั้น ทั้งนี้พิจารณาเลือกลงทุนในธุรกิจที่เหมาะสมกับกลุ่มกิจการ โดยพิจารณาจากขนาดของ ธุรกิจ โครงสร้างวัฒนธรรมองค์กรและหลักธรรมาภิบาลของผู้ร่วมลงทุน ให้มีความสำคัญกับการ บริหารจัดการและควบคุมธุรกิจที่ลงทุนอย่างใกล้ชิดเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดของกิจการ

กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นสร้างองค์กรให้เข้มแข็งและมีศักยภาพภายใต้บรรยากาศการทำงานที่ดี โดยมุ่งเน้นการพัฒนา บุคลากรในองค์กรให้มีความรู้ ความสามารถและเพิ่มศักยภาพในการปฏิบัติงานเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพ สูงสุดและการเติบโตอย่างมั่นคงขององค์กร รวมถึงมุ่งเน้นการบริหารองค์กรให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีและเป็นธรรมต่อ ผู้ถือหุ้น (Shareholder) พนักงาน และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stakeholder) ของกลุ่มบริษัท

เป้าหมาย

กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำทางธุรกิจ ในกลุ่มธุรกิจการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (Construction Contractor) ซึ่งตั้งเป้าหมายในการขยายธุรกิจไปสู่โครงการที่มีมูลค่าสูงขึ้น และหลากหลายมากขึ้น โดยมีวิสัยทัศน์ในการประกอบธุรกิจที่เน้นการเป็นผู้ให้บริการที่มีคุณภาพ ใส่ใจความต้องการของลูกค้า ประกอบกับการบริหารงานที่ดี มีการควบคุมกระบวนการทำงาน ทั้งด้านการบริหารและการจัดการโครงการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานสากล รวมถึงการเข้าไปมีส่วนร่วมในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าด้านงานก่อสร้างงานออกแบบต่างๆ ทั้งวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ("TIGER")

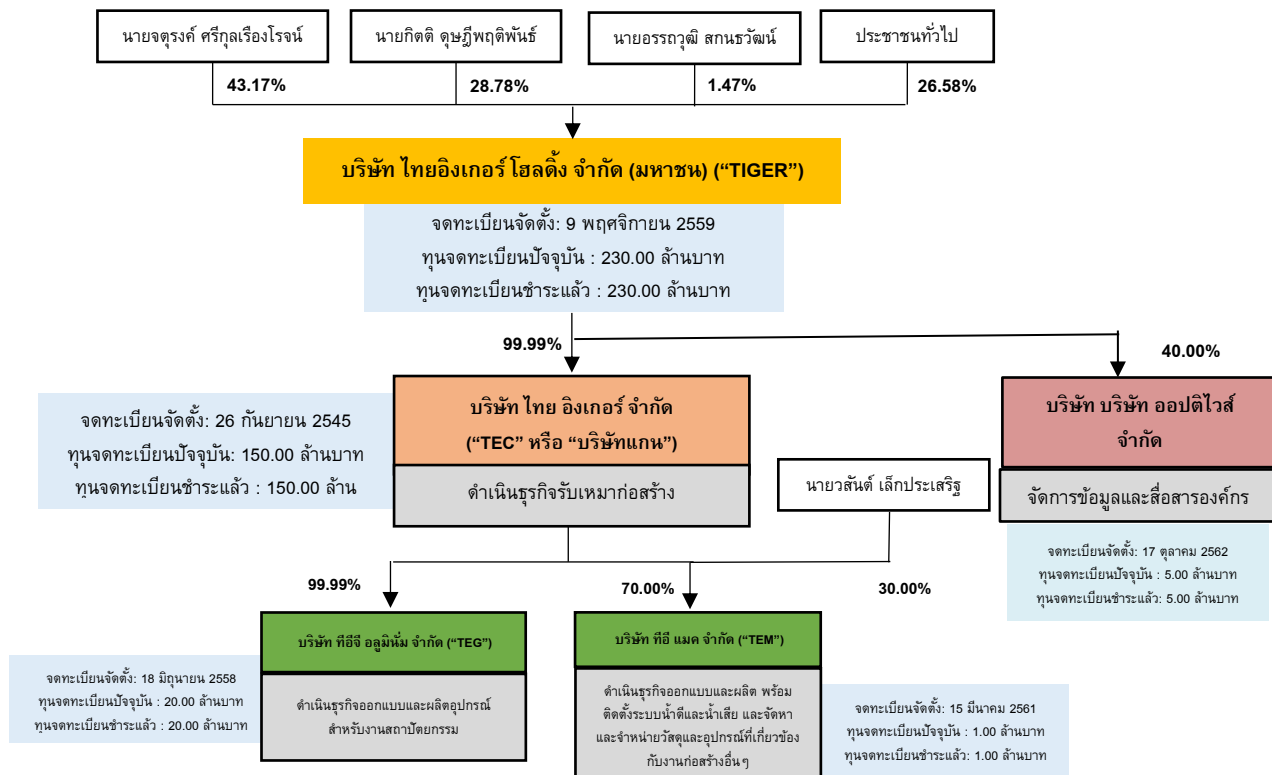
เดือน - ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
พฤศจิกายน 2559	<ul style="list-style-type: none"> TIGER จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2559 โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (TEC) และร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ เทคโนโลยี จำกัด (TET) โดย TET มีกลุ่มผู้ถือหุ้นได้แก่นายบริพัตร วรรณขจรกิจและนายวินัย วรรณขจรกิจ ประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาติดตั้งและวางระบบทางวิศวกรรมด้านการจราจรและคมนาคม โดยขั้นตอนการถือหุ้นของ TIGER มีดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ("TIGER") จัดทะเบียนจัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 86.12 ล้านบาทแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8.612 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อดำเนินแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญ (Share Swap) ร้อยละ 99.99 ของ TET จำนวน 8.612 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้ว โดยมีมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 จำนวน 86.12 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน TIGER ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 82.74 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8.274 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ TEC เพื่อดำเนินแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญ (Share Swap) จำนวน 299,998 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ชำระแล้ว โดยมีมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 จำนวน 82.74 ล้านบาท ภายหลังการจัดโครงสร้าง บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 168.86 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 16.89 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระเต็มจำนวน โดย TIGER เป็นผู้ถือหุ้นใน TEC และ TET จำนวนร้อยละ 99.99 และร้อยละ 99.99 ตามลำดับ (ข้อมูลโครงสร้างบริษัทอยู่ในส่วนที่ 1.4 แผนผัง 1)
มีนาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2561 ของ TIGER มีมติอนุมัติเรื่องที่สำคัญ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> อนุมัติการแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นจาก 10.00 บาทต่อหุ้นเป็น 0.50 บาทต่อหุ้น เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 61.14 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 168.86 ล้านบาท เป็น 230.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ จำนวน 122.28 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ของทุนจดทะเบียนเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) คิดเป็นร้อยละ 26.58 ของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้
มิถุนายน 2561	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ TIGER ครั้งที่ 4/2561 เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2561 ได้มีมติอนุมัติให้ขายหุ้นของ TET ที่ TIGER ถืออยู่จำนวน 8.612 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ให้แก่นายบริพัตร วรรณขจรกิจและนายวินัย วรรณขจรกิจในราคาหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 86.12 ล้านบาท (อ้างอิงจากราคาที่ TIGER ลงทุน ใน TET ซึ่งเท่ากับราคาหุ้นละ 10 บาท) เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างออกจากกลุ่มบริษัท พร้อมทั้งนายบริพัตร วรรณขจรกิจได้ลาออกจากการเป็นกรรมการและผู้บริหารของกลุ่มบริษัท โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมครบ 3 ท่าน เพื่อพิจารณาอนุมัติถึงความเหมาะสมของการทำรายการ พร้อมกันนี้ได้พิจารณาอนุมัติให้นำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อให้สอดคล้องกับการปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ ผู้ถือหุ้นนายบริพัตร วรรณขจรกิจ และนายวินัย วรรณขจรกิจจึงได้ขายหุ้นของ TIGER ที่ถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 165.48 ล้านหุ้นให้แก่นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์จำนวน 99.29 ล้านหุ้น และนายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธุ์จำนวน 66.19 ล้านหุ้น
ตุลาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> TIGER เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกระหว่างวันที่ 16-18 ตุลาคม 2561 ทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทเท่ากับ 230 ล้านบาท หุ้นสามัญของ TIGER ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และได้เริ่มซื้อขายเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดเอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 24 ตุลาคม 2561
	<ul style="list-style-type: none"> TIGER เข้าร่วมลงทุนจัดตั้ง บริษัท ออปโตไวส์ จำกัด ซึ่งจัดประเภทเป็น บริษัทร่วม เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2562 และถือหุ้นโดย TIGER ร้อยละ 40 บริษัทดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดการข้อมูลและการสื่อสารองค์กร

บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (“TEC”) และบริษัทย่อย

เดือน – ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
กันยายน 2545	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 26 กันยายน 2545 บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (“TEC” หรือบริษัทแกน) จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวนโดยมีนายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤษณ์ และกลุ่มเพื่อนวิศวกรร่วมกันเป็นผู้ก่อตั้งและเป็นผู้บริหาร เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ TEC เริ่มต้นจากการรับงานโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพและปริมณฑล
กุมภาพันธ์ 2548	<ul style="list-style-type: none"> TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.00 ล้านบาท เป็น 5.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
มกราคม 2554	<ul style="list-style-type: none"> TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ตุลาคม 2554	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 7 ตุลาคม 2554 บริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระเต็มจำนวน โดย TEC ถือหุ้นร้อยละ 90 และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 ถือหุ้นโดยเพื่อนวิศวกร เพื่อดำเนินธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น
มิถุนายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 18 มิถุนายน 2558 บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด (“TEG”) จัดตั้งด้วยทุนจดทะเบียน 3.00 ล้านบาท เรียกชำระร้อยละ 25 แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60 และส่วนที่เหลือร้อยละ 40 ถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นอื่น เพื่อดำเนินธุรกิจออกแบบและผลิตอุปกรณ์จากอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง
กุมภาพันธ์ 2559	<ul style="list-style-type: none"> TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 20.00 ล้านบาท เป็น 30.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ตุลาคม 2559	<ul style="list-style-type: none"> TEC ได้ดำเนินการซื้อหุ้น TEG จำนวน 17,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ราคาหุ้นละ 135.64 บาท รวมเป็นเงิน 2.44 ล้านบาท จากบริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2559 โดยอ้างอิงมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 ทั้งนี้ บริษัท ทีอีจี โฮลดิ้ง จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2559 โดยปัจจุบันชำระบัญชีเสร็จสิ้นแล้ว
ธันวาคม 2559	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 8 ธันวาคม 2559 TEC ได้ดำเนินการซื้อหุ้น TEG เพิ่มเติมจำนวน 12,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 40.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ราคาหุ้นละ 135.64 บาท รวมเป็นเงิน 1.63 ล้านบาท จากนายสุเทพ วัฒนศัพท์ โดยอ้างอิงมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิ ณ วันที่ 30 กันยายน 2559 และทำให้ TEC ถือหุ้นใน TEG ร้อยละ 99.99 (ข้อมูลโครงสร้างบริษัทอยู่ในส่วนที่ 1.4 แผนผัง 1) (นายสุเทพ วัฒนศัพท์ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นนายกสมาคมการค้าผู้ประกอบการอลูมิเนียมและกระจกไทย เป็นผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับงานอลูมิเนียม และงานงานกระจก ซึ่งเคยร่วมงานกับทางบริษัทฯ ประกอบกับ TEC มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจผลิตและติดตั้งงานอลูมิเนียม และงานงานกระจก)
มีนาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> คณะกรรมการของ TIGER ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัท ทีอี แมค จำกัด (“TEM”) ด้วยทุนจดทะเบียน 1.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 แสนหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เรียกชำระเต็มจำนวน โดยมี TEC ถือหุ้นร้อยละ 70.00 และมีนายวสันต์ เล็กประเสริฐถือหุ้นร้อยละ 30.00 เพื่อประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ กระเบื้องปูพื้น เป็นต้น โดยได้ดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเสร็จเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 ทั้งนี้ นายวสันต์ เล็กประเสริฐ เป็นผู้มีประสบการณ์ด้านการออกแบบและผลิต

เดือน - ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>ระบบน้ำดีและน้ำเสียที่ใช้ในอาคารที่พักอาศัย เช่น สำนักงาน โรงแรม และโรงงาน เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจซื้อขายไปอุปโภคบริโภคเกี่ยวกับงานก่อสร้าง ซึ่งแต่เดิมเคยเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 30 ในบริษัท ไอแทงค์ จำกัด (อีกร้อยละ 70 เป็นของผู้ถือหุ้น 2 กลุ่ม ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับนายวสันต์ เล็กประเสริฐ) ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบและผลิต ระบบถังน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งเป็นกรรมการและผู้บริหารหลักในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ภายหลังที่กลุ่มบริษัทบรรลุนิติบุคคลทางธุรกิจกับนายวสันต์ เล็กประเสริฐ ในการก่อตั้ง TEM ขึ้น ทางนายวสันต์ เล็กประเสริฐ จึงได้ลาออกจากการเป็นกรรมการและผู้บริหาร ทำให้ไม่มีผู้บริหารมาดำเนินธุรกิจเดิมต่อในบริษัท ไอแทงค์ จำกัด และเมื่อช่วงปลายเดือนมีนาคม 2561 ได้ขายหุ้นที่ตนเองถืออยู่ทั้งหมดใน บริษัท ไอแทงค์ จำกัด ร้อยละ 30 ให้แก่นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ ซึ่งเป็นมารดาของคู่สมรสของนายวสันต์ เล็กประเสริฐ ถือหุ้นแทน เนื่องจากยังไม่สามารถหาผู้ใดมาซื้อหุ้นดังกล่าวจากนายวสันต์ เล็กประเสริฐได้ นอกจากนี้ นายวสันต์ เล็กประเสริฐ และนางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ ได้จัดทำสัญญาไม่แข่งขันกันทางธุรกิจกับ TEM ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม โดยตนเองหรือร่วมกับผู้อื่น รวมทั้งจะไม่ดำเนินการ หรือมีส่วนสนับสนุนให้บริษัท ไอแทงค์ จำกัดและ/หรือ บริษัทที่อยู่ภายใต้อำนาจควบคุมกิจการ (ตามที่นิยามไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม) ของบริษัท ไอแทงค์ จำกัด (หากมี) ประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของ TEM โดยให้มีผลสิ้นสุดเมื่อทั้ง 2 ท่านไม่ได้เป็นกรรมการและ ผู้บริหารของ TEM และบริษัทใดๆ ในกลุ่มบริษัทฯ หรือไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท ไอแทงค์ จำกัด (รายละเอียดสัญญาอยู่ในส่วน 2.2.5)</p> <ul style="list-style-type: none"> • TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30.00 ล้านบาท เป็น 66.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 360,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ
ธันวาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> • TEC เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 66.00 ล้านบาท เป็น 150.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มจำนวนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ • TEC ได้ทำการเพิ่มทุนใน TEG ซึ่งเป็นบริษัทย่อยจาก 3.00 ล้านบาท เป็น 20.00 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 17 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 170,000 หุ้นมูลค่าหุ้นละ 100 บาท) ภายหลังการเพิ่มทุนดังกล่าว สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อมของTIGER ใน TEG ดังกล่าวยังคงเดิมที่ร้อยละ 100

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 รายละเอียดบริษัทภายใต้ TIGER มีรายละเอียดดังนี้

1) กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Contractor – Build & Design)

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด ("TEC" หรือบริษัทแกน)
วันที่ก่อตั้ง	: 26 กันยายน 2545
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 88 หมู่ที่ 4 ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: รับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมถึงงานออกแบบวิศวกรรม และออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน (Construction Contractor : Build & Design) ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภคแก่ทั้งลูกค้าภาครัฐและเอกชน
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	: 150.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท (ชำระเต็มจำนวน)
กรรมการบริษัท	: 1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธ์
อำนาจลงนามกรรมการ	: กรรมการหนึ่งคนลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	: <ul style="list-style-type: none"> • TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 • TIGER มีกรรมการร่วมกับ TEC จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธ์ • TIGER มีกรรมการที่เป็นผู้บริหารใน TEC จำนวน 4 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ นายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธ์ นายวิบูลย์ พจนาลัย และนางปิยาพร โสภิตลี้วัฒนานนท์

2) กลุ่มธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Supporting)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ทีอีจี อลูมิเนียม จำกัด ("TEG")
วันที่ก่อตั้ง	:	18 มิถุนายน 2558
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	89/28-29 หมู่ที่ 1 ตำบลบางกระทีก อำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม 73210
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	20.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท (ชำระแล้วร้อยละ 25)
กรรมการบริษัท	:	1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธุ์
อำนาจลงนามกรรมการ	:	กรรมการคนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	:	<ul style="list-style-type: none"> • TEC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 • TIGER มีกรรมการร่วมกับ TEG จำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพดพิพันธุ์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ทีอี แมค จำกัด ("TEM")
วันที่ก่อตั้ง	:	15 มีนาคม 2561
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88 หมู่ที่ 4 ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	1.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	10 บาท (ชำระเต็มจำนวน)
กรรมการบริษัท	:	1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายวสันต์ เล็กประเสริฐ
อำนาจลงนามกรรมการ	:	กรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	:	<ul style="list-style-type: none"> • TEC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70.00 (อีกร้อยละ 30 ถือโดยนายวสันต์ เล็กประเสริฐ) • TIGER มีกรรมการร่วมกับ TEM จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์

3) กลุ่มธุรกิจอื่นๆ (Other Business)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออปติไวส์ จำกัด ("Optiwise")
วันที่ก่อตั้ง	:	17 ตุลาคม 2562
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	88 หมู่ที่ 4 ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ให้บริการบริหารจัดการข้อมูลและสื่อสารองค์กร
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	:	5.00 ล้านบาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	10 บาท (ชำระเต็มจำนวน)
กรรมการบริษัท	:	1. นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ 2. นายอรรถกร จันทอง
อำนาจลงนามกรรมการ	:	กรรมการคนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท
ความสัมพันธ์กับ TIGER	:	<ul style="list-style-type: none"> • TEC ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ TIGER ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40.00 • TIGER มีกรรมการร่วมกับ Optiwise จำนวน 1 ท่าน ได้แก่ นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (Thai Enger Holding Public Company Limited) (“TIGER” หรือ “บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (Thai Enger Company Limited) (“TEC” หรือ “บริษัทแกน”) ซึ่งเป็นบริษัทแกน (Core Company) ประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภทรวมทั้งงานออกแบบวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม นอกจากนี้ยังประกอบธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งได้แก่ 1) ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระบอกและอลูมิเนียม สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งดำเนินการโดย TEG และ 2) ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่นๆ ดำเนินการโดย TEM ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างของรายได้แบ่งตามลักษณะธุรกิจของบริษัทย่อยสำหรับปี 2559 – 2562 ดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและงานออกแบบ								
รายได้ของ TEC	482.75	97.52	614.55	99.70	746.95	95.62	956.32	96.38
2) รวมรายได้จากธุรกิจสนับสนุนงานรับเหมาก่อสร้าง								
รายได้ของ TEG ¹	7.12	1.44	0.30	0.05	17.46	2.24	11.20	1.13
รายได้ของ TEM ²	-	-	-	-	16.05	2.05	21.84	2.28
	489.87	98.96	614.85	99.75	780.46	99.91	989.36	99.79
รายได้อื่น ⁴	5.16	1.04	1.55	0.25	0.69	0.09	2.93	0.21
รายได้รวม	495.03	100.00	616.40	100.00	781.15	100.00	992.29	100.00

หมายเหตุ:

1. รายได้ของ TEG ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ทั้งนี้ ในปี 2559 ถึงปี 2562 จำนวน 5.74 ล้านบาท 3.43 ล้านบาท 14.06 ล้านบาท และ 10.27 ล้านบาท ตามลำดับ
2. รายได้ของ TEM ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ในปี 2561 และปี 2562 จำนวน 3.44 ล้านบาท และ 2.92 ล้านบาทตามลำดับ (TEM จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 จึงทำให้ในปีก่อนหน้าไม่มีรายการระหว่างกัน)
3. รายได้อื่น ประกอบด้วย กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ ดอกเบี้ยรับ เงินรับล่วงหน้าที่รับรู้เป็นรายได้และค่าบริการเรียกเก็บอื่นๆ

ลักษณะงานบริการและผลงานในอดีต

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทสามารถจำแนกได้ตามธุรกิจของบริษัทย่อย โดยแบ่งได้เป็น 2 ธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Contractor – Build & Design)

TEC ดำเนินธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาทุกประเภท รวมถึงงานออกแบบวิศวกรรมและออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภคตามแบบที่ลูกค้ากำหนด ให้แก่ทั้งลูกค้าภาครัฐและเอกชน ซึ่ง TEC สามารถเป็นได้ทั้งผู้รับเหมาหลักโดยตรง (Main Contractor) และผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) โดย TEC สามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าเกี่ยวกับงานออกแบบด้านต่างๆ เช่น ด้านโครงสร้าง ด้านวิศวกรรมและระบบประกอบอาคาร (Mechanical and Electrical : M&E) ด้านสถาปัตยกรรมทั้งภายนอกและภายใน ด้านภูมิสถาปัตยกรรม เป็นต้น ทั้งยังสามารถให้คำปรึกษาด้านความเป็นไปได้ของโครงการก่อสร้าง (Feasibility Test) ซึ่งทำให้ TEC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร (One Stop Service)

สำหรับการดำเนินการก่อสร้างแต่ละโครงการ TEC ได้มีการควบคุมคุณภาพการให้บริการก่อสร้างผ่านทีมวิศวกรของ TEC ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ ตั้งแต่ขั้นตอนการถอดแบบ และการวางแผนงาน รวมถึงกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างที่แม่นยำ การประเมินด้านคุณภาพของวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้าง การดำเนินการก่อสร้าง ตลอดจนการตรวจสอบโครงสร้างและรูปแบบหลังการก่อสร้างที่แล้วเสร็จและการส่งมอบงาน ซึ่งทีมงานของ TEC จะเข้าตรวจสอบและควบคุมการทำงานของทีมงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งทำให้การก่อสร้างเป็นไปตามข้อกำหนด และความต้องการของลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ และสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้ตามระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทั้งนี้ TEC มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์เพื่อเข้ามาทำงานสำหรับบางลักษณะงาน เช่น งานสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้า งานระบบประปา งานระบบปรับอากาศ งานระบบโทรศัพท์และการสื่อสาร โดยงานแต่ละลักษณะงานที่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเข้ามาช่วยทำงาน จะอยู่ภายใต้การควบคุมการทำงานและคุณภาพงานโดยทีมวิศวกรของ TEC ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์อย่างใกล้ชิด โดย TEC จะร่วมกับเจ้าของโครงการ หรือตัวแทนเจ้าของโครงการเพื่อกำหนดแผนงานก่อสร้างให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพภายในกำหนดระยะเวลาตามสัญญาจ้างเหมาได้ ทั้งนี้ รายละเอียดของประเภทงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างของ TEC มีดังต่อไปนี้

1.1 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการโรงแรม รีสอร์ท และงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการอาคารสำนักงาน และอาคารอื่นๆ

TEC มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านงานรับเหมาก่อสร้างโครงการโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ตามเกาะกลางทะเล ซึ่งเป็นพื้นที่มีภูมิประเทศและภูมิอากาศซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการก่อสร้าง TEC ยังช่วยให้คำแนะนำด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและตกแต่งภายใน เช่น การวางแผนความคิด (Concept) หรือรูปแบบ (Style) ของโรงแรม การออกแบบอุปกรณ์และการใช้งาน (Function) ภายในโรงแรมและรีสอร์ท เพื่อให้มีจุดเด่นและดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ ในขณะที่ยังรักษาความเหมาะสมด้านงบประมาณและเงินลงทุนของโครงการนั้นๆ ซึ่งถือเป็นจุดแข็งสำคัญของ TEC ในการก่อสร้างโรงแรมหรือรีสอร์ทให้แก่ลูกค้า โดยในปัจจุบัน ฐานลูกค้าสำคัญที่เป็นผู้ประกอบการโรงแรมของ TEC จะเป็นโรงแรมแนวบูติก (Boutique Hotel) ซึ่งต้องการรายละเอียดที่เป็นจุดเด่นเฉพาะ (Uniqueness) ที่แตกต่างออกไปจากโรงแรมทั่วไป โดย TEC สามารถให้คำปรึกษากับเจ้าของโครงการได้เป็นอย่างดี

ตัวอย่างโครงการก่อสร้างโรงแรมและรีสอร์ท ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของ TEC มีดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะ สิ่งปลูกสร้าง	มูลค่าโครงการตาม สัญญาก่อสร้าง (ล้านบาท)	ปีที่ดำเนินการ
1. KC Grande Resort & Spa (เกาะช้าง)	รีสอร์ท	150.00	2555 – 2556
2. Awa Resort (เกาะช้าง)	รีสอร์ท	182.55	2556 – 2557
3. Happy 3 Residence	โรงแรม	23.12	2558 – 2559
4. Golden Sea House	รีสอร์ท	62.00	2558 – 2559
5. Velo Bike Hotel	โรงแรม	84.11	2558 – 2559
6. Hotel Labaris Khao Yai	โรงแรม	288.94	2560 – 2562
7. I-Tara Resort & SPA	รีสอร์ท	135.86	2561 - 2562
8. V-Villa Phuket	รีสอร์ท	253.00	2561-2562

1.2 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการ โรงพยาบาล อาคารที่อยู่อาศัย สำนักงาน และอาคารอื่นๆ

TEC มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านงานรับเหมาก่อสร้างอาคารที่พักอาศัยหลากหลายรูปแบบ รวมทั้งมีความเข้าใจด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและการตกแต่งทั้งภายในและภายนอก และการออกแบบวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร (Mechanical and Electrical : M&E) ซึ่งรวมถึงระบบสาธารณูปโภคภายในอาคาร โดย TEC มีทีมบุคลากรที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญในการวางแผนการก่อสร้าง และการจัดหาวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างที่มีคุณภาพและมีความเหมาะสมตามรูปแบบของแต่ละโครงการก่อสร้าง พร้อมทั้งยังสามารถให้คำแนะนำเพิ่มเติมแก่เจ้าของโครงการ (Owner) หรือผู้บริหารโครงการ (Construction Manager) ผู้ออกแบบ (Designer) หรือที่ปรึกษาวิศวกรผู้ควบคุมงาน ทั้งในด้านงานออกแบบต่างๆ การเลือกใช้วัสดุก่อสร้าง และเทคนิคการก่อสร้าง

นอกจากนี้ TEC ยังสามารถให้บริการงานก่อสร้างอาคารที่ต้องการมาตรฐานการก่อสร้างในระดับสากล เช่น โรงพยาบาล รวมทั้งอาคารสำนักงาน และอาคารอื่นๆ อาทิ อาคารแนวราบ คอนโดมิเนียม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Service Apartment) เป็นต้น ซึ่ง TEC มีการให้บริการรับเหมาทั้งในรูปแบบของการจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) รวมถึงงานออกแบบ หรือการจ้างเฉพาะส่วนงาน เช่น งานโครงสร้าง งานระบบก่อสร้าง งานระบบวิศวกรรม (M&E) งานสถาปัตยกรรม และงานภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการก่อสร้างโรงพยาบาล อาคารสำนักงานและที่อยู่อาศัย

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของ TEC มีดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ลักษณะ สิ่งปลูกสร้าง	มูลค่าโครงการตาม สัญญาก่อสร้าง (ล้านบาท)	ปีที่ดำเนินการ
1. The Sync Nature Condominium	คอนโดมิเนียม	169.06	2558- 2559
2. โรงพยาบาลพิษณุเวช (สร้างอาคารและงานตกแต่งภายใน)	โรงพยาบาล	51.91	2559 – 2561
3. อาคารที่จอดรถยนต์ Sun parking	อาคารสำนักงาน	84.67	2560 – 2561
4. The Boost Fitness Center	ศูนย์ออกกำลังกาย	68.12	2560- 2561
5. อาคารสำนักงาน ชนบุรีเคหะภัณฑ์	อาคารสำนักงาน	75.85	2560-2561
6. Dolce Condominium	คอนโดมิเนียม	152.34	2562
7. Saima Park & market	คอมมูนิตีมอลล์	146.99	2562

1.3 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภค และกลุ่มงานภาครัฐ

TEC ให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เช่น การก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรม ฝ่ายเก็บน้ำ สถานีผลิตน้ำประปา ตั้งแต่การวางระบบท่อส่งน้ำ การติดตั้งระบบสูบน้ำดิบ และระบบผลิตน้ำประปา จนถึง การก่อสร้างหอเก็บน้ำเพื่อรอการจ่ายให้ชุมชน เป็นต้น ยิ่งไปกว่านั้น TEC ยังให้บริการรับเหมาก่อสร้าง อาคารสำนักงานส่วนราชการ อาคารเอนกประสงค์ ลานจอดรถขนาดใหญ่ แก่ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานภาครัฐ หรือส่วนงานราชการ โดยในปัจจุบัน TEC จะให้บริการรับเหมาก่อสร้างสำหรับลูกค้ากลุ่มงานภาครัฐหรือราชการ ผ่านวิธีการรับเหมาช่วง (Sub-Contract) จากผู้รับเหมาเอกชนที่ได้รับงานอีกทอดหนึ่ง เนื่องด้วยทีมงานและกลุ่มผู้บริหารของ TEC มีความเชี่ยวชาญด้านระบบงานวิศวกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างเป็นอย่างดี พร้อมทั้งมีการวางแผนควบคุมการก่อสร้าง และการปฏิบัติงานให้ตรงตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ จึงทำให้ TEC สามารถให้บริการรับเหมาก่อสร้าง หรืองานวิศวกรรมโยธาได้อย่างหลากหลายรูปแบบ โดยที่ผ่านมา TEC สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้อย่างทันเวลา เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า และสามารถสร้างความ

ประทับใจและความไว้วางใจแก่ลูกค้าในงานด้านบริการรับเหมาก่อสร้างของ TEC ทั้งก่อนและหลังการส่งมอบงานได้อีกด้วย

**ตัวอย่างโครงการก่อสร้างงานโยธาพิเศษ ระบบสาธารณูปโภค และงานภาครัฐ
ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของ TEC มีดังต่อไปนี้**

ชื่อโครงการ	ลักษณะ สิ่งปลูกสร้าง	มูลค่า โครงการตาม สัญญา ก่อสร้าง (ล้านบาท)	ปีที่ ดำเนินการ
1. โครงการก่อสร้างฝายยาง	ฝายยาง	30.00	2551
2. อาคารเอนกประสงค์เพื่อการกีฬา จ. สระแก้ว	อาคารเอนกประสงค์	23.12	2554 – 2555
3. โครงการอุโมงค์และลานจอดรถ Mega Bangna	ลานจอดรถ	30.00	2555
4. โครงการก่อสร้างขยายการผลิตน้ำประปา	โครงการ สาธารณูปโภค	644.80	2558 – 2561
5. นิคมอุตสาหกรรมสระแก้ว	นิคมอุตสาหกรรม	302.40	2561-2562
6. นิคมอุตสาหกรรมสะเตา	นิคมอุตสาหกรรม	538.22	2562

1.4 งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการอื่น และงานที่เกี่ยวข้อง

TEC ให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการก่อสร้างอื่น เช่น บ้านเดี่ยวราคาสูง (High-end Home) ร้านกาแฟ ร้านอาหาร เป็นต้น รวมถึงให้บริการงานระบบภายในตัวอาคาร เช่น งานระบบปรับอากาศ และงานปรับปรุงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ TEC ยังมีการจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องจากงานก่อสร้างของลูกค้า เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่สมเหตุสมผล และเป็นการสร้างความสะดวกสบาย และความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดเล็ก เป็นอีกงานบริการหนึ่งที่ทำให้ TEC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุม และเป็นอีกช่องทางในการขยายฐานลูกค้า

1.5 งานจัดหาและติดตั้งระบบภาพและเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนาในระดับประเทศ

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 TEC ได้เริ่มบุกเบิกและรับงานในการจัดหาและติดตั้งระบบไฟฟ้าระบบภาพ และระบบเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนาในระดับประเทศ โดยมีการรับงานต่อจากผู้รับเหมาเอกชนแห่งหนึ่ง ในการจัดงานประชุมระดับประเทศ 2 งานในเดือนมิถุนายน 2562 และพฤศจิกายน 2562 ซึ่งรูปแบบโครงการเป็นงานบริการก่อสร้างระยะสั้น ซึ่งต้องใช้ความรวดเร็วและการประสานงานเพื่อนำส่งผลงานที่มีคุณภาพให้ได้ตามกำหนด

2) ธุรกิจสนับสนุนงานก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ (Construction Supporting)

นอกเหนือจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบแล้ว TEC ยังมีธุรกิจสนับสนุนงานก่อสร้างซึ่งดำเนินการโดย 2 บริษัทย่อยได้แก่ 1) TEG ซึ่งประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมสำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่ง เช่น งานประตู งานหน้าต่าง งานผนังกระจก และงานแผ่นอลูมิเนียมคอมโพสิต (Aluminum Composite Cladding) เป็นต้น โดย TEG สามารถออกแบบและผลิตให้มีความเหมาะสม ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยปัจจุบัน TEG จะดำเนินการออกแบบและผลิตให้แก่ลูกค้าของ TEC เป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้ TEG มีแผนการขยายธุรกิจเพื่อรองรับลูกค้าภายนอกเพิ่มมากขึ้นในอนาคต และ 2) TEM ซึ่งประกอบธุรกิจจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เช่น กระเบื้องปูพื้น สุขภัณฑ์ ถังและระบบบำบัดน้ำเสีย ถังและระบบเก็บน้ำดี เครื่องกำเนิดไฟฟ้า อุปกรณ์และระบบปรับอากาศ เป็นต้น โดยสืบเนื่องจาก ในปัจจุบันรายได้ส่วนหนึ่งของ TEC มาจากการจัดหาและจำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างให้แก่ลูกค้าของ TEC โดยในอนาคต TEM จะเข้ามาต่อยอดและขยายธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายสินค้าดังกล่าวให้เติบโตขึ้น และเป็นอีกช่องทางสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ รายละเอียดของธุรกิจสนับสนุนงานก่อสร้างสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มย่อยดังนี้

2.1 ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมจากกระจกและอลูมิเนียม

TEG เป็นบริษัทย่อยถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจออกแบบและผลิต รวมทั้งติดตั้งอุปกรณ์สำหรับงานสถาปัตยกรรมและงานตกแต่งจากกระจกและอลูมิเนียม เช่น งานประตูจากอลูมิเนียม งานหน้าต่างจากอลูมิเนียม ผนังกระจก (Glass Curtain Wall) และแผ่นอลูมิเนียมคอมโพสิต (Aluminum Composite Cladding) เป็นต้น ให้แก่ลูกค้าทั่วไป โดยบุคลากรของ TEG จะเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบทั้งในเชิงวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ทำให้ TEG สามารถออกแบบและผลิต พร้อมทั้งติดตั้งอุปกรณ์สำหรับงานดังกล่าวให้มีคุณลักษณะ (Specification) เหมาะสม และเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้อย่างถูกต้อง และยังส่งผลให้ TEC สามารถควบคุมคุณภาพและรูปแบบของวัสดุอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงานสถาปัตยกรรมต่างๆ รวมทั้งรักษาความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทให้อยู่ในระดับที่ดีได้ นอกจากนี้ TEG ยังสามารถเพื่อให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าด้านการออกแบบอุปกรณ์จากกระจกและอลูมิเนียมทั้งในเชิงวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม เพื่อผลิตเป็นอุปกรณ์สำหรับตกแต่งให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าที่มีความเฉพาะเจาะจง ซึ่งจะเป็นการสร้างความประทับใจและความพึงพอใจต่องานบริการของกลุ่มบริษัทให้มากยิ่งขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าของ TEC เป็นหลัก ทั้งนี้ ในอนาคต TEG มีแผนการขยายธุรกิจเพื่อรองรับลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น โดยปัจจุบัน TEG มีโรงงานผลิตและประกอบอลูมิเนียมเพื่อการตกแต่ง อยู่ที่ ต.คลองอุดมชลจร อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา ขนาด 1 ไร่ 3 งาน 30 ตารางวา

2.2 ธุรกิจออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย รวมทั้งจัดหาและจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างอื่น ๆ

สืบเนื่องจาก ในปัจจุบัน TEC มีการจัดหาและจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง เช่น อุปกรณ์และระบบปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า เป็นต้น ให้แก่ลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC เอง ทั้งนี้เพื่อเป็นขยายธุรกิจก่อสร้างของ TEC ให้ครบวงจรและครอบคลุมกับความต้องการของลูกค้าภายนอก ที่มีได้เป็นลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC ให้มากยิ่งขึ้น กลุ่มบริษัทจึงได้มีการจัดตั้ง TEM ขึ้นเป็นบริษัท ย่อยที่ถือหุ้นโดย TEC ร้อยละ 70 (อีกร้อยละ 30 ถือหุ้นโดยนายวสันต์ เล็กประเสริฐซึ่งเป็นผู้มี ประสบการณ์ด้านธุรกิจซื้อขายไปอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้าง และเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง) ประกอบธุรกิจออกแบบพร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย โดยปัจจุบัน TEM เป็นผู้ผลิตถังบำบัดน้ำเสีย ภายใต้ตราสินค้า FLOW-D รวมไปถึงการให้บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบบำบัดน้ำเสียอีกด้วย นอกจากนี้ TEM ยังดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างบางชนิดบางรุ่น เช่น กระเบื้อง เครื่องสุขภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ กาว ยาแนว น้ำยากันซึม เป็นต้น เพื่อเข้ามาต่อยอดและขยายธุรกิจการจัดหา และจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าโครงการก่อสร้างทั้งที่เป็นลูกค้าของ TEC เอง และ มิได้เป็นของ TEC ซึ่งเป็นช่องทางการสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง รวมไปถึงการเป็นช่องทางในจำหน่าย ผลิตภัณฑ์อลูมิเนียมเพื่อการตกแต่งที่ผลิตโดย TEG ได้อีกด้วย อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้มีการแบ่งแยก ช่องทางการขายและให้บริการอย่างชัดเจนระหว่าง TEC และ TEM ซึ่งในกรณีที่เป็นลูกค้าโครงการ ก่อสร้างของ TEC หรือลูกค้าที่เคยซื้อขายสินค้ากับ TEC นั้น TEC จะยังคงเป็นผู้ดำเนินการขายสินค้าอยู่ ทั้งหมดถึงแม้ว่าลูกค้ารายดังกล่าวมีความต้องการซื้อสินค้าหรือมีการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) สินค้าที่ TEM เป็นผู้ผลิตหรือจัดจำหน่าย เช่น ถังและระบบบำบัดน้ำเสียภายใต้ตราสินค้า FLOW-D บั๊มน้ำ กระเบื้องลายพิเศษบางรุ่น เป็นต้น โดย TEC จะเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการต่อจาก TEM แล้ว TEC จะเป็นผู้ขายให้แก่ลูกค้าเอง หากกรณีที่ลูกค้าโครงการก่อสร้างของ TEC มิได้กำหนดชัดเจน TEM จะเป็น หนึ่งในผู้ให้บริการหรือผู้ขายสินค้าที่ได้รับคัดเลือกในทะเบียนผู้ค้า (Vendor List) ของ TEC ซึ่ง TEC จะ ดำเนินการคัดเลือกสินค้าหรือบริการ โดยคำนึงถึงราคาและคุณลักษณะและเปรียบเทียบกับผู้ให้บริการราย อื่นด้วย เพื่อนำส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าโครงการ ก่อสร้างของ TEC

สำหรับโครงสร้างรายได้ของ TEC ที่รับรู้ในปี 2559 – 2562 สามารถแบ่งตามลักษณะงานโครงการก่อสร้างได้เป็น 4 ประเภท และรายได้ของ TEG และ TEM มีรายละเอียดดังนี้

ลักษณะงานโครงการก่อสร้าง	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากโครงการโรงแรมและรีสอร์ท	152.99	31.23	83.37	232.06	232.06	29.73	249.87	25.26
2) รายได้จากโครงการอาคารสำนักงาน และอาคารอื่นๆ	22.17	4.53	144.90	179.57	179.57	23.01	191.76	19.38
3) รายได้จากโครงการสาธารณูปโภค และงานภาครัฐ	284.14	58.00	341.04	291.17	291.17	37.31	332.60	33.62
4) งานให้บริการรับเหมาก่อสร้างโครงการอื่น และงานที่เกี่ยวข้อง ¹	23.45	4.79	41.63	44.15	44.15	5.66	91.35	9.23
5) งานจัดหาและติดตั้งระบบภาพและเสียงสำหรับงานประชุมสัมมนา	-	-	-	-	-	-	90.74	9.17
รวมรายได้ดำเนินการของ TEC	482.75	98.55	614.55	746.95	746.95	95.71	956.32	96.66
5) รายได้ส่วนของ TEG ²	7.12	1.45	3.91	17.46	17.46	2.24	11.20	1.13
6) รายได้ส่วนของ TEM ³	0.00	0.00	0.00	16.05	16.05	2.06	21.84	2.21
รวมรายได้จากการดำเนินการ	489.87	100.00	614.85	780.46	780.46	100.00	989.36	100.00

หมายเหตุ:

- 1.6 TEC มีการจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องจากงานก่อสร้างของลูกค้า เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น ให้แก่เจ้าของโครงการซึ่งเป็นลูกค้าของ TEC เองหรือจำหน่ายให้แก่ผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor)
- 1.7 รายได้ของ TEG ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ทั้งนี้ ในปี 2559 ถึงปี 2562 จำนวน .74 ล้านบาท 3.43 ล้านบาท 14.06 ล้านบาท และ 10.27 ล้านบาท ตามลำดับ
- 1.8 รายได้ของ TEM ที่แสดงในตารางข้างต้นเป็นรายได้ที่ตัดรายการระหว่างกันภายในกลุ่มบริษัทแล้ว ในปี 2561 และ 2562 จำนวน 3.44 ล้านบาทและ 2.92 ล้านบาทตามลำดับ (TEM จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2561 จึงทำให้ในปีก่อนหน้านี้ไม่มีรายการระหว่างกัน)

2.2 การตลาดอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้ตามประเภทงาน 2 ประเภทงานได้แก่ 1) กลุ่มงานภาคเอกชน และ 2) กลุ่มงานภาครัฐ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มงานภาคเอกชน

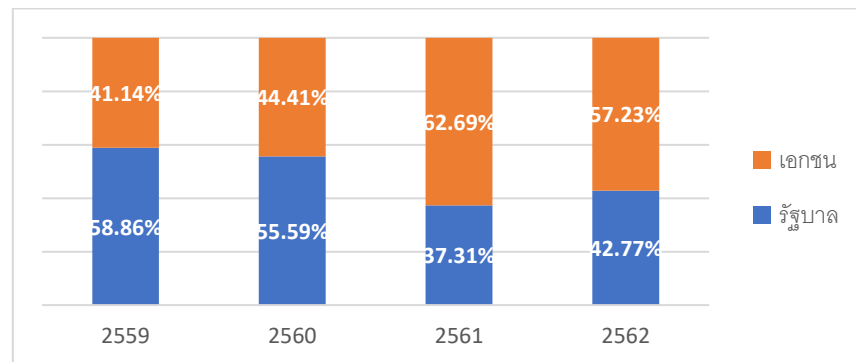
สำหรับ TEC ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าภาคเอกชน โดยที่ผ่านมา TEC จะได้รับการเชิญให้เข้าร่วมประมูลงานกลุ่มงานภาคเอกชนผ่านบริษัทผู้ออกแบบ (Designer) หรือบริษัทผู้บริหารโครงการ (Construction Manager : CM) ซึ่งเป็นที่ปรึกษาปรึกษาให้กับเจ้าของโครงการ หรือในกรณีที่เจ้าของโครงการมีความคุ้นเคยหรือเคยจ้าง TEC มาก่อน TEC อาจได้รับการเชิญโดยตรงจากเจ้าของ ทั้งนี้ ผู้ว่าจ้างจะพิจารณาถึงงบประมาณ และคัดเลือกผู้รับเหมาผ่านวิธีการประมูลราคาเป็นหลัก โดยผู้ว่าจ้างจะพิจารณาจากชื่อเสียง ผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน และสถานะทางการเงินที่มั่นคงของผู้รับเหมา ทั้งนี้ TEC จะสร้างความสัมพันธ์กับทางบริษัทผู้ออกแบบ และบริษัทผู้บริหารโครงการเพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับทางเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ดี TEC ยังสามารถเข้าเจรจาโดยตรงกับเจ้าของโครงการเพื่อเข้าร่วมการประมูลงานได้

2. กลุ่มงานภาครัฐ

สำหรับกลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ ที่ผ่านมา TEC จะรับงานภาครัฐผ่านการรับเหมาช่วง (Sub-contract) ต่อจากผู้รับเหมาที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับภาครัฐ เนื่องจากงานก่อสร้างโครงการภาครัฐส่วนมากจะมีมูลค่างานก่อสร้างต่อโครงการสูง ประกอบกับความจำเป็นที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนและทรัพยากรเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตามที่ผ่านมา TEC เป็นหนึ่งในผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความชำนาญในการก่อสร้างที่หลากหลาย พร้อมทั้งมีความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญที่เพียงพอในการทำงานต่าง ๆ ให้มีคุณภาพและเป็นที่พึงพอใจ แก่ลูกค้ากลุ่มงานภาครัฐ เช่น งานที่เกี่ยวข้องกับระบบท่อประปา TEC จึงได้รับการว่าจ้างต่อจากผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานจากลูกค้ากลุ่มงานภาครัฐอีกทอดหนึ่ง ซึ่งในอนาคตภายหลังการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ TEC จะพิจารณารับงานโดยตรงจากทางราชการ หรือร่วมจัดตั้งกิจการร่วมค้า/กิจการร่วม ซึ่งขึ้นอยู่กับการเจรจาตกลงและความเหมาะสมร่วมกับคู่ค้า และจะดำเนินการขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับทางราชการเอง เพื่อขยายโอกาสในการรับงานโดยตรงจากภาครัฐ และลดการพึ่งพิงจากการเป็นผู้รับเหมาช่วง ทั้งนี้การจัดตั้งกิจการร่วม/กิจการร่วมต้องเป็นไปตาม กฎระเบียบข้อบังคับอย่างถูกต้อง และไม่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือสนับสนุนการทุจริตตามนโยบายของกลุ่มบริษัท

สำหรับสัดส่วนรายได้จากการดำเนินงานของ TEC จำแนกตามประเภทลูกค้าสำหรับปี 2559 จนถึง 2562 มีรายละเอียดดังนี้

ที่มา : ข้อมูลกลุ่มบริษัทจากฝ่ายบริหาร



ทั้งนี้ TEC จะมีการพิจารณาคุณสมบัติของเจ้าของโครงการก่อนการรับงาน เช่น ประวัติในการทำธุรกิจ งบการเงิน โครงสร้างผู้ถือหุ้น ประวัติกรรมการและผู้บริหาร เป็นต้น โดยเฉพาะลูกค้าจากกลุ่มงานภาคเอกชน โดย TEC จะมีฝ่ายปฏิบัติการเป็นผู้ดำเนินการพิจารณาคุณสมบัติก่อนการเข้ารับงานหรือเข้าประมูลรับงาน นอกจากนี้ในการเข้ารับงาน กลุ่มบริษัทต้องพิจารณาความพร้อมด้านบุคลากรและทีมงาน ความเชี่ยวชาญ โอกาสทางธุรกิจ อัตรากำไร และเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้ในการดำเนินงาน เป็นต้น เพื่อป้องกันความเสี่ยงในเรื่องของคุณภาพงานก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐาน การส่งมอบงานล่าช้า และการขาดทุนจากการดำเนินโครงการที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรับงาน

กลยุทธ์การแข่งขันในการให้บริการ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการทุกประเภท และงานออกแบบ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยทั้งวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ รวมทั้งต้องอาศัยระบบสารสนเทศ (Information Technology : IT) เข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพด้านการบริหาร และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างสมบูรณ์ และประสบความสำเร็จ กลุ่มบริษัทจึงมีกลยุทธ์ในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยเน้นการให้ความสำคัญด้านการพัฒนาบุคลากรที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงด้านการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ซึ่งจะช่วยให้การบริหารงานเชิงวิศวกรรมมีความแม่นยำ และเป็นการสร้างมาตรฐานในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัทมีรายละเอียดด้านกลยุทธ์การแข่งขันในการให้บริการ ดังนี้

1. บุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการงานรับเหมาโครงการและงานระบบเทคโนโลยีเชิงวิศวกรรม

ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเป็นผู้ที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ด้านการให้บริการรับเหมาเชิงวิศวกรรมมากกว่า 20 ปี สำหรับธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างซึ่งดำเนินการโดย TEC จะมีทีมวิศวกรซึ่งมีความชำนาญด้านงานวิศวกรรมโยธา และด้านงานระบบทางวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคาร ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญในการกำหนดและควบคุมการทำงานต่างๆ และจำเป็นต่อการวางแผนการก่อสร้างให้เหมาะสม รวมทั้งการกำหนดระยะเวลาการดำเนินงานให้ถูกต้อง โดยการวางแผนก่อสร้าง และกำหนดระยะเวลานั้น ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักสำหรับการดำเนินธุรกิจก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ สามารถควบคุมต้นทุนได้ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งจะส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TEC นอกจากนี้ ทีมวิศวกรและผู้บริหารของ TEC ยังมีการพิจารณานวัตกรรมใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจอีกด้วย

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า (Partner)

สำหรับ TEC นอกเหนือจากการสร้างความประทับใจด้านงานบริการให้แก่เจ้าของโครงการแล้ว ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินการมา TEC ยังได้สร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ในแต่ละโครงการก่อสร้าง เช่น บริษัทผู้ออกแบบ บริษัทผู้บริหารโครงการ เป็นต้น ซึ่งนับว่าเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจว่าจ้าง ซึ่งโดยทั่วไปหากเจ้าของโครงการมีความต้องการงานบริการรับเหมาก่อสร้างแล้ว ทางบริษัทผู้ออกแบบ หรือบริษัทผู้บริหารโครงการซึ่งทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาการก่อสร้างให้แก่เจ้าของโครงการนั้น จะเป็นอีกหน่วยงานหนึ่งที่จะเสนอชื่อบริษัทผู้รับเหมาที่ดีและมีคุณสมบัติเพียงพอให้แก่เจ้าของโครงการพิจารณา

3. งานบริการที่มีคุณภาพและการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ได้รับมาตรฐานในราคาที่เหมาะสม

สำหรับ TEC การให้บริการงานก่อสร้างที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ โดย TEC จะมีทีมวิศวกรและทีมผู้บริหารร่วมกันพิจารณาการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และวางแผนงานก่อสร้าง ไปจนถึงคำนวณต้นทุนเพื่อให้เกิดความแม่นยำมากที่สุด จนทำให้ TEC สามารถเสนอราคาที่เหมาะสมที่สุดให้แก่ลูกค้าได้ ทั้งนี้ TEC มีการบริหารจัดการโครงการและงานก่อสร้างซึ่งเป็นเทคนิคการทำงาน (Know-how) ที่เกิดจากประสบการณ์ที่มากกว่า 10 ปี นอกเหนือจากนั้น TEC ยังสามารถให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Test) รวมทั้ง งานด้านโครงสร้าง งานด้านสถาปัตยกรรมและการตกแต่งทั้งภายในและภายนอก งานด้านภูมิสถาปัตยกรรม ซึ่งจะทำให้ TEC สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร (One Stop Service)

4. การบริการหลังการส่งมอบงาน

การบริการหลังการส่งมอบงานถือเป็นจุดเด่นสำคัญในการดำเนินธุรกิจรับเหมาของกลุ่มบริษัท โดยเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะส่งผลต่อความพึงพอใจและความประทับใจจากลูกค้าและก่อให้เกิดการใช้บริการซ้ำและการบอกต่อ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีทีมงานที่มีใจรักในงานบริการ คอยดูแลช่วยเหลือ รวมทั้งให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าที่อาจประสบปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นหลังจากการส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว เช่น ระบบน้ำประปาภายในตัวอาคารเกิดการชำรุด ระบบไฟฟ้าเกิดการขัดข้อง เป็นต้น ทีมงานของกลุ่มบริษัทจะเข้าไปให้คำแนะนำหรือช่วยแก้ไขปัญหาเหล่านั้นๆ ให้แล้วเสร็จ ซึ่งงานบริการหลังการส่งมอบงานนี้ จะสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กลุ่มบริษัท พร้อมทั้งความเชื่อมั่นของลูกค้าในการให้บริการรับเหมาของกลุ่มบริษัทและเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการบอกต่อระหว่างเจ้าของโครงการกันเอง (Word of Mouth) ซึ่งเป็นช่องทางสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของกลุ่มบริษัทเติบโตได้อย่างมั่นคง

5. การใช้ระบบสารสนเทศในการบริหารจัดการ (Management Information System : MIS)

ระบบสารสนเทศนับว่าเป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญ ที่ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทให้ความสำคัญและได้นำมาประยุกต์ใช้ เพื่อยุติขีดความสามารถด้านการให้บริการรับเหมาที่มีประสิทธิภาพ มีความถูกต้องและแม่นยำ เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและทันต่อระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการนำระบบทางด้านสารสนเทศ (IT) ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้ในการตรวจสอบและติดตามความคืบหน้าของโครงการรับเหมาต่างๆ ซึ่งทำให้ผู้บริหารทราบถึงการดำเนินการของโครงการแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากนี้ กลุ่มบริษัท

ยังมีการจัดประชุมภายใน (S-Curve) ทุกๆ เดือน เพื่อติดตามความคืบหน้าของการดำเนินงาน และให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน ซึ่งจะเป็นช่องทางสื่อสารระหว่างฝ่ายบริหารและทีมวิศวกรให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นตลอดระยะเวลาของโครงการ และทำให้สามารถดำเนินการแก้ไขได้อย่างทันเวลา โดยจะเป็นการลดความเสี่ยงในการส่งมอบงานล่าช้าไม่เป็นไปตามกำหนด รวมทั้งความเสี่ยงด้านต้นทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้

2.2 ภาวะตลาดอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจการให้บริการรับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะด้านการพัฒนาประเทศ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น เช่น อาคาร โรงแรม ถนน นิคมอุตสาหกรรม รวมทั้งระบบสาธารณูปโภค โดยการลงทุนก่อสร้างในโครงสร้างพื้นฐานจากเหล่านี้ จากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ นอกจากนี้อุตสาหกรรมก่อสร้างยังมีความเกี่ยวพันและเชื่อมโยงกับอีกหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมการขนส่ง อุตสาหกรรมการผลิตวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง อุตสาหกรรมพลังงาน เป็นต้น โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมามูลค่าการลงทุนด้านการก่อสร้างของประเทศไทยมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 8.4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) ซึ่งถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่เกื้อหนุนการขยายตัวของ GDP ของประเทศไทยมาตลอดทุกช่วงเวลา ทั้งช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจมีความรุ่งเรือง หรือแม้แต่ในยามที่เศรษฐกิจมีความผันผวน

ทั้งนี้ ปัจจัยสนับสนุนด้านการเติบโตทางธุรกิจสำหรับกลุ่มบริษัท จะสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไป รวมทั้งการลงทุนของทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งจะมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

แนวโน้มเศรษฐกิจปี 2559 – 2562 และคาดการณ์ 2563

(%YoY)	2560	2561	2562F	2563F
การขยายตัวของ GDP (ร้อยละ)	3.9	4.2	2.6	2.7-3.7
การบริโภคภาคเอกชน	3.2	4.6	4.3	3.7
การลงทุนภาคเอกชน	1.7	3.9	2.8	4.2
การอุปโภคภาครัฐ	0.5	1.8	2.2	2.6
การลงทุนภาครัฐ	-1.2	3.3	2.3	6.5
มูลค่าการส่งออกสินค้า	9.7	7.5	(2.0)	2.3
ที่มา : ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ				

จากรายงานของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับเดือนพฤศจิกายน 2562 รายงานว่าการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ทั้งปี 2562 เท่ากับร้อยละ 2.6 (ประมาณการเดิมร้อยละ 2.7 – 3.2) เป็นการปรับลดประมาณการอัตราขยายตัวทางเศรษฐกิจลงจากการประมาณเดือนสิงหาคม 2562 ทั้งนี้ในปีมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น เศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐ ค่าเงินบาทที่ยังแข็งค่าอยู่ อีกทั้งการลงทุนทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนที่ชะลอตัวลงเป็นอย่างมากจากความไม่มั่นใจในสถานการณ์และงบประมาณรัฐบาลที่ล่าช้า ทั้งนี้สิ่งที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดจากปัจจัยที่กล่าวมาคือด้านการส่งออกที่ในปีติดลบสูงถึงร้อยละ 2.0 ทั้งนี้ข้อมูลดังกล่าวยังไม่รวมถึงผลกระทบจากสถานการณ์ไวรัส โควิด-19 ที่ระบาดในช่วงต้นปี 2563 ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจในภาพรวม

ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้าง

อุตสาหกรรมกรรมการก่อสร้างในประเทศไทยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กลุ่มงานก่อสร้างภาครัฐ และกลุ่มงานก่อสร้างภาคเอกชน ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนเฉลี่ยที่ร้อยละ 55 และร้อยละ 45 ตามลำดับ และมีรายละเอียดตามตารางต่อไปนี้

กลุ่มงานก่อสร้างภาครัฐ (มูลค่าการลงทุนเฉลี่ยร้อยละ 55 ของมูลค่าการก่อสร้างใน อุตสาหกรรมก่อสร้าง)	กลุ่มงานก่อสร้างภาคเอกชน (มูลค่าการลงทุนเฉลี่ยร้อยละ 45 ของมูลค่า การก่อสร้างในอุตสาหกรรมก่อสร้าง)
1. การก่อสร้างที่อยู่อาศัย	1. การก่อสร้างที่อยู่อาศัย
2. การก่อสร้างที่มีใช้ที่อยู่อาศัย เช่น อาคารสำนักงาน โรงเรียน	2. การก่อสร้างอาคารกลุ่มพาณิชย์กรรม
3. การก่อสร้างที่ไม่ใช่อาคาร เช่น โครงข่ายรถไฟไฟฟ้า โครงข่ายถนน สะพาน เขื่อน สิ่งก่อสร้างอื่นๆ	3. การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม

โดยข้อมูลจากรายงานโดยศูนย์วิจัยกสิกร และศูนย์วิจัยกรุงศรีระบุว่า สำหรับกลุ่มงานภาครัฐ ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (Infrastructure) ซึ่งจะเป็นงานที่มีมูลค่าที่สูง คิดเป็นร้อยละ 70 ของมูลค่างานก่อสร้างกลุ่มงานภาครัฐทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มงานก่อสร้างภาครัฐในแต่ละปีจะขึ้นอยู่กับแผนนโยบายของภาครัฐ ซึ่งในปัจจุบัน รัฐบาลให้ความสำคัญด้านการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานดังกล่าวเป็นอย่างมาก และเป็นโอกาสทางธุรกิจในการเติบโตต่อไปในอนาคตของกลุ่มบริษัท สำหรับกลุ่มงานภาคเอกชน การก่อสร้างที่อยู่อาศัยจะมีขนาดของมูลค่าการลงทุนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55 ของมูลค่าการลงทุนกลุ่มงานก่อสร้างภาคเอกชน ทั้งนี้ ธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างและงานออกแบบภายใต้การดำเนินการของ TEC จะเน้นไปที่กลุ่มงานก่อสร้างภาคเอกชนซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ซึ่งเป็นถือเป็นประเภทการก่อสร้างที่มีศักยภาพ โดย TEC สามารถให้บริการรับเหมาก่อสร้างครอบคลุมทั้งกลุ่มงานภาครัฐและกลุ่มงานภาคเอกชน ซึ่งจะเป็นหนึ่งในปัจจัยและเป็นศักยภาพที่จะสนับสนุนการเติบโตของกลุ่มบริษัทได้อย่างมั่นคง

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมกรรมการก่อสร้างปี 2562 มูลค่างานก่อสร้างรวมประมาณเมื่อเดือนมิถุนายน 2562 อยู่ระหว่าง 1,308 – 1,328 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5-5.0 จากปี 2561 การเติบโตดังกล่าวมาจากการขยายตัวของมูลค่าก่อสร้าง โดยสามารถแบ่งเป็น 1) กลุ่มงานก่อสร้างภาครัฐซึ่งมีมูลค่าระหว่าง 729-743 ล้านบาทเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 3.0-5.0 เนื่องจากผลจากการรื้อนโยบายที่ชัดเจนของรัฐบาล อีกทั้งมาจากความล่าช้าของงบประมาณประจำปี อย่างไรก็ตาม 2) กลุ่มงานก่อสร้างภาคเอกชนซึ่งมีมูลค่า 0.58 ล้านล้านบาทขยายตัวเล็กน้อยร้อยละ 4 โดยมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากโครงการของภาคเอกชนส่วนใหญ่ยังมีอุปทานส่วนเกินอยู่ในระดับสูงส่งผลให้มีโครงการใหม่เกิดขึ้นน้อย ประกอบกับความล่าช้าของโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐจึงไม่มีแรงดึงดูดให้ภาคเอกชนลงทุนตาม

อย่างไรก็ตาม แนวโน้มภาพรวมอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างโดยรวมระหว่างปี 2561-2563 คาดการณ์ว่าจะปรับตัวดีขึ้น โดยจะมีการเติบโตประมาณร้อยละ 7-9 ต่อปี เป็นผลจากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของรัฐที่มีประมาณ 61 โครงการ วงเงินลงทุนรวม 3.2 ล้านล้านบาทภายในปี 2569 รวมทั้งยังมีแรงพื้นฐานของการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชน ซึ่งเป็นอีกปัจจัยผลักดันสำคัญให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ปริมาณงานก่อสร้างระหว่างปี 2559-256 และแนวโน้มอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างระหว่าง 2562-2563

ปริมาณงานก่อสร้าง	2559	2560	2561	2562		2563		2564	
				ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
การก่อสร้างรวม									
หน่วย : พันล้านบาท	1,224.3	1,211.4	1,264.4	1,308	1,328	1,373	1,421	1,477	1,556
ร้อยละ การเติบโต	5.6	-1.0	4.3	3.5	5	5	7	7.5	9.5
การก่อสร้างภาครัฐ									
หน่วย : พันล้านบาท	701.1	685.4	707.3	729	743	765	795	826	874
ร้อยละ การเติบโต	11.4	-2.0	3.2	3	5	5	7	8	10
การก่อสร้างภาคเอกชน									
หน่วย : พันล้านบาท	523.2	526.0	557.1	579	585	608	626	651	682
ร้อยละ การเติบโต	-1.2	0.4	5.8	4	5	5	7	7	9

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติและคาดการณ์จากศูนย์วิจัยกรุงศรี

สำหรับแนวโน้มการลงทุนในงานก่อสร้างจากภาครัฐในปี 2562 คาดว่าจะเติบโตไม่สูงมากโดยอยู่ในอัตราร้อยละ 3.0 – 5.0 โดยคิดเป็นมูลค่าอยู่ที่ 729 – 743 พันล้านบาท เนื่องจากการรอนโยบายที่ชัดเจนของรัฐบาลและความล่าช้าของการอนุมัติงบประมาณ อย่างไรก็ตามในปี 2563-2564 คาดว่าสถานการณ์จะมีความชัดเจนมากขึ้น และการลงทุนในงานก่อสร้างจากภาครัฐจะขยายตัวต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 5.0 – 7.0 และ 8.0-10.0 ต่อปีตามลำดับ เนื่องจากโครงการใหม่ที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จะเพิ่มขึ้นหลายโครงการ โดยเฉพาะ 1) โครงการในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล เช่น รถไฟฟ้าสายสีม่วง (เตาปูน- ราษฎร์บูรณะ) 2) โครงการใน EEC อาทิ รถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อมสามสนามบิน สนามบินอู่ตะเภา และท่าเรือแหลมฉบังระยะที่ 3 และ 3) โครงการในจังหวัดหลัก เช่น เชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต และพิษณุโลก โดยโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้ารางเบาและการขยายสนามบิน นอกจากนี้ยังมีแผนการลงทุนของภาครัฐในโครงการขนาดกลางและย่อมภายใต้งบประมาณประจำปี โดยเป็นโครงการขยายและปรับปรุงโครงข่ายของกรมทางหลวงและกรมทางหลวงชนบท ทั้งนี้ในระยะ 3 ปีข้างหน้า คาดว่าโครงการภาครัฐหลายโครงการที่มีความพร้อมและได้รับการอนุมัติจากคณะรัฐมนตรีแล้วจะเริ่มลงทุนทั้งในส่วนของการก่อสร้าง ระบบการเดินรถ และการบำรุงซ่อมแซม

มูลค่าก่อสร้างของภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัว 4-5% ในปี 2562 ชะลอลงเล็กน้อยจากปี 2561 การขยายตัวที่ชะลอลงดังกล่าว สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่แผ่วลง การรอความคืบหน้าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ ตลอดจนความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย รวมถึงผลกระทบจากเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ที่มีผลบังคับใช้ในเมษายน 2562 ที่ทำให้งานก่อสร้างที่อยู่อาศัยในภาพรวมขยายตัวได้ในรอบจำกัด ในปี 2563 และปี 2564 มีแนวโน้มเติบโตดีขึ้น 5-7% และ 7-9% ตามลำดับ อาศัยปัจจัยจาก 1) การเดินทาง ก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานคมนาคมที่เร่งตัวขึ้นจะเหี่ยวนางานก่อสร้างภาคเอกชน เช่น ที่อยู่อาศัย ให้ทยอยเพิ่มขึ้น รวมถึงที่อยู่อาศัยตามแนวเส้นทาง รถไฟฟ้าในบางพื้นที่ (อาทิ รัชดาฯ-ลาดพร้าว พหลโยธิน รามคำแหง) 2) โครงการ EEC หนุนให้เกิดการก่อสร้าง เช่น อาคารพาณิชย์ นิคมอุตสาหกรรมและ โรงแรม และ 3) โครงการก่อสร้างอื่นของภาคเอกชน อาทิ โครงการพัฒนา Mix-used (เช่น One Bangkokและ The Grand Rama9) ซึ่งเป็นรูปแบบการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

แนวโน้มผลประกอบการของผู้รับเหมาก่อสร้างโดยรวมระยะ 3 ปีข้างหน้าจะเติบโตต่อเนื่อง โดยผู้รับเหมาที่เน้นรับงานก่อสร้างโครงการภาครัฐ จะมีงานในมือ (Backlog) เพิ่มขึ้นในปี 2563 เนื่องจากความชัดเจนของ

พระราชบัญญัติงบประมาณประจำปี 2563 ซึ่งรับอนุมัติแล้ว ส่งผลให้การก่อสร้างภาคเอกชนได้รับอานิสงส์จาก 1) การเดินทาง ก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานคมนาคมที่เร่งตัวขึ้นจะเหี่ยวร้างงานก่อสร้างภาคเอกชน เช่น ที่อยู่อาศัย ให้ทยอยเพิ่มขึ้น รวมถึงที่อยู่อาศัยตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าในบางพื้นที่ (อาทิ รัชดาฯ-ลาดพร้าว พหลโยธิน รวมคำแหง) 2) โครงการ EEC หนุนให้เกิดการก่อสร้าง เช่น อาคารพาณิชย์ นิคมอุตสาหกรรมและโรงแรม และ 3) โครงการก่อสร้างอื่นของภาคเอกชน อาทิ โครงการพัฒนา Mix-used (เช่น One Bangkok และ The Grand Rama9) ซึ่งเป็นรูปแบบการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

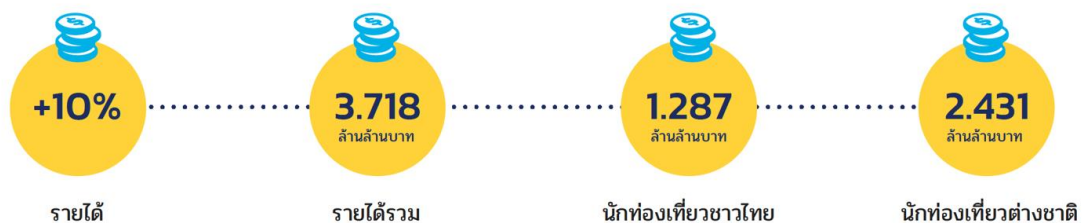
อย่างไรก็ตามในภาพรวมยังมีความไม่แน่นอนและปัจจัยเชิงลบหลายประการ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเติบโตของภาคการก่อสร้างข้างต้น เช่น สถานการณ์ไวรัส โควิด-19 ที่ระบาดในช่วงต้นปี 2563 ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและทำให้กำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง อีกทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลงอย่างมากจากสถานการณ์โรคระบาด น่าจะส่งผลให้โครงการก่อสร้างโรงแรมและสิ่งปลูกสร้างต่างๆ ชะลอโครงการลง ทั้งนี้ผลกระทบของสถานการณ์ดังกล่าวต่ออุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างยังไม่ความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความรุนแรงและระยะเวลาของภาวะการระบาดดังกล่าวว่าจะจบและสิ้นสุดลงเมื่อไร

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

อุตสาหกรรมโรงแรมและการท่องเที่ยว



เป้าหมายเชิงเศรษฐกิจ เพื่อรายได้ทางการท่องเที่ยวปี 2563



ที่มา : ข้อมูลจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ตามเป้าหมายของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ในปี 2563 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวยังคงได้รับความไว้วางใจให้เป็น พันเืองหลักที่สำคัญในการช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้กำหนดเป้าหมายเชิงเศรษฐกิจ เพื่อสร้างรายได้ทางการท่องเที่ยวรวมให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปี 2562 ซึ่งจะทำให้รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้นเป็น 2.431 ล้านล้านบาท ในปี 2563 ในขณะที่รายได้จากนักท่องเที่ยวชาวไทยจะเพิ่มขึ้นเป็น 1.287 ล้านล้านบาท ทำให้รายได้รวมเพิ่มขึ้นจาก 3.38 ล้านล้านบาท เป็น 3.718 ล้านล้านบาท

อย่างไรก็ตาม จากบทวิเคราะห์ภาคเอกชน ยังมีมุมมองที่แตกต่างกัน โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าปี 2563 ยังเป็นปีแห่งความท้าทายของตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติ จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติอาจขยายตัวเพียง 2.0%ทิศทางของตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยในปี 2563 มีโจทย์ที่ยากขึ้นทั้งในด้านการเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวและการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติ เมื่อตลาดยังไม่มีปัจจัยใหม่ๆ ขณะที่ปัจจัยเสี่ยงยังคงอยู่และมีความท้าทายมากขึ้น อาทิ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่ไม่เอื้อต่อการท่องเที่ยว อุณหภูมิการแข่งขันในภาคการท่องเที่ยวระหว่างประเทศที่เข้มข้นขึ้น กอปรกับในปี 2563 จะมีการจัดมหกรรมกีฬาระดับโลก 2

รายการ ซึ่งอาจมีผลต่อการเดินทางท่องเที่ยว นอกจากนี้ยังต้องติดตามสถานการณ์ในภูมิภาคตะวันออกกลาง และทิศทางราคาน้ำมันอย่างใกล้ชิดเช่นกัน

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า ในปี 2563 นักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยมีจำนวนประมาณ 40.5-40.9 ล้านคน ขยายตัวประมาณ 2.0%-3.0% เป็นอัตราการเติบโตต่ำสุดในรอบ 6 ปี และจะเป็นการเติบโตเฉพาะบางตลาด โดยหลักจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวระยะใกล้อย่างภูมิภาคเอเชีย ขณะที่นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอื่นๆ เช่น ยุโรป โอเชียเนียและตะวันออกกลาง ยังมีแนวโน้มที่ปรับลดลง

สำหรับการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาตินั้น จากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ยังไม่เอื้อ เศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว กอปรกับเทรนด์ของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยวเพื่อประสบการณ์ใหม่ๆ มากกว่าการซื้อสินค้า การแข่งขันธุรกิจที่พัก วันพักที่สั้นลง รวมถึงนักท่องเที่ยวหลักส่วนใหญ่เป็นตลาดนักท่องเที่ยวระยะใกล้ ซึ่งมีผลทำให้การใช้จ่ายของนักท่องเที่ยว ตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยในปี 2563 ยังมีความไม่แน่นอนสูง แม้ว่าในปี 2562 นักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยจะสามารถกลับมาขยายตัวได้ที่ประมาณ 4.0% แต่เป็นการเติบโตเฉพาะบางประเทศ ซึ่งคงปฏิเสธไม่ได้ว่าการเติบโตของนักท่องเที่ยวบางประเทศส่วนหนึ่งมาจากปัจจัยเฉพาะ อาทิ มาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของภาครัฐอย่างมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียมการตรวจลงตราวีซ่า (Visa on Arrival) ที่ช่วยหนุนตลาดนักท่องเที่ยวจีนและอินเดีย เป็นต้น หรือจากปัญหาความไม่สงบในฮ่องกงทำให้นักท่องเที่ยวจีนส่วนหนึ่งเดินทางเข้ามาเที่ยวไทยเพิ่มขึ้น ขณะที่นักท่องเที่ยวต่างชาติจากหลายๆ ประเทศยังหดตัว เช่น นักท่องเที่ยวจากยุโรปอย่างกลุ่มสแกนดิเนเวียเวียร์ นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคโอเชียเนียอย่างนักท่องเที่ยวออสเตรเลีย

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาพร้อมกับสถานการณ์ไวรัส โควิด-19 ที่ระบาดในช่วงต้นปี 2563 จากข้อมูลของหน่วยงานวิเคราะห์เศรษฐกิจของนิตยสาร ดี อีโคโนมิสต์ คาดว่าอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวโลกจะได้รับผลกระทบราว 80,000 ล้านดอลลาร์ (ประมาณ 2.49 ล้านล้านบาท) เนื่องจากนักท่องเที่ยวจีนหลายล้านคนแห่ยกเลิกแผนการเดินทาง หรือชะลอการพักร้อนในขนาดต้นใกล้ออกไปก่อน เพราะวิตกเรื่องความปลอดภัยจากไวรัส ประมาณการว่า การท่องเที่ยวในต่างประเทศของจีนจะกลับไปสู่ระดับก่อนไวรัสโควิด-19 ระบาดต้องรอจนถึงไตรมาส 2 ของปี 2564 โดยกลุ่มที่ได้รับผลกระทบหนักที่สุดคือสมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือ อาเซียน เนื่องจากอยู่ใน 20 อันดับจุดหมายท่องเที่ยวยอดนิยมของชาวจีนคาดว่าอาเซียนจะสูญเสียรายได้ประมาณ 7,000 ล้านดอลลาร์ (ราว 218,300 ล้านบาท) หรือเกือบ 1 ใน 10 ของความเสียหายของการท่องเที่ยวทั่วโลก เพราะยอดนักท่องเที่ยวชาวจีนหายไป 30-40%

ในส่วนผลกระทบที่มีต่อการท่องเที่ยวของประเทศไทย กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะหายไป 5 ล้านคนและประเทศจะสูญเสียรายได้จากนักท่องเที่ยวไม่ต่ำกว่า 2.5 แสนล้านบาทในปี 2563 นี้ ซึ่งปัญหานี้จะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการโรงแรมและรีสอร์ทอย่างรุนแรงในวงกว้าง และทำให้โครงการก่อสร้างโรงแรมใหม่ๆ ต้องมีการชะลอการก่อสร้างออกไป

ภาวะการแข่งขัน

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีจำนวนนิติบุคคลที่จดทะเบียนเพื่อทำธุรกิจรับเหมาประมาณ 90,000 ราย โดยผู้ประกอบการรายใหญ่มีจำนวนน้อย (ประมาณ 300 ราย) แต่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงถึงร้อยละ 42 ของมูลค่าตลาดรวม จะเห็นได้ว่าแม้จำนวนนิติบุคคลที่จดทะเบียนเพื่อทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะมีจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง (SME) เป็นผลให้ธุรกิจรับเหมามีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าคู่แข่งรายใหม่จะสามารถเข้ามาในอุตสาหกรรมให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (Barrier of Entry) ได้ง่าย โดยเฉพาะงานรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กและงานรับเหมาก่อสร้างช่วง เช่น บ้าน อาคารพาณิชย์แนวราบ เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง (Competitive Rivalry) โดยภาพรวม โดยเฉพาะด้านราคาค่อนข้างรุนแรง อย่างไรก็ตาม TEC เป็นผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการก่อสร้างโรงแรมและรีสอร์ท โดยฐานลูกค้าสำคัญที่เป็นผู้ประกอบการโรงแรมของ

TEC จะเป็นโรงแรมแนวบูติก (Boutique Hotel) ซึ่งต้องการรายละเอียดที่เป็นจุดเด่นเฉพาะที่แตกต่างออกไปจากโรงแรมทั่วไปซึ่งหาผู้รับเหมาได้ไม่กีรายนักที่มีความเข้าใจทั้งด้านการออกแบบและด้านการก่อสร้างเป็นอย่างดี โดยทั้งนี้ โดยสาเหตุทั้งหมดนี้จึงทำให้การแข่งขันทางธุรกิจรับเหมาของบริษัทอยู่ในระดับที่ไม่รุนแรงมากนัก

นอกเหนือจากนั้น สำหรับกลุ่มงานเอกชน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ TEC ในปัจจุบันจะเป็นเจ้าของโครงการที่มีงบประมาณสำหรับโครงการก่อสร้างขนาด 200 ถึง 300 ล้านบาท และเจ้าของโครงการจะพิจารณาร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ ผู้ออกแบบ (Designer) และผู้บริหารโครงการก่อสร้าง (Construction Manager : CM) ในการคัดเลือกผู้รับเหมาเข้าร่วมประมูล โดยเจ้าของโครงการจะพิจารณาจากชื่อเสียง ผลงานในอดีต ประสบการณ์ทำงาน และความเชี่ยวชาญด้านการก่อสร้างที่ตรงตามความต้องการของเจ้าของโครงการ และด้วยลักษณะและขนาดของโครงการก่อสร้างดังกล่าว จึงทำให้ผู้ให้บริการรับเหมารายเล็กไม่สามารถเข้าร่วมรับเหมาได้ และยิ่งไปกว่านั้น เนื่องจากโครงการก่อสร้างที่มีขนาดประมาณ 200 ถึง 300 ล้านบาท สำหรับผู้รับเหมารายใหญ่อาจจะพิจารณาไม่เข้ามาร่วมการประมูลเช่นกัน เนื่องจากมูลค่าโครงการมีขนาดใหญ่ไม่มากพอ จึงทำให้ยังมีช่องว่างในการทำธุรกิจสำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มนี้อยู่

ทั้งนี้ จากการสอบถามผู้บริหารเกี่ยวกับตัวอย่างคู่แข่งทางตรงที่มีศักยภาพด้านการแข่งขันใกล้เคียงกับกลุ่มบริษัท และเป็นคู่แข่งที่เข้าร่วมประมูลงานโครงการที่เจ้าของโครงการมีขนาดใหญ่และเป็นที่เชื่อถือ เช่น บริษัทในเครือสิงห์ เอสเตท กลุ่มเซ็นทรัล เป็นต้น โดยในการเข้าร่วมประมูลงาน ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายจะต้องอยู่ในทะเบียนคู่ค้า (Vendor List) ของบริษัทผู้ออกแบบ (Designer) หรือบริษัทผู้บริหารโครงการ (CM) ที่ทำงานให้กับโครงการนั้นๆ โดยต้องผ่านการประเมิน และได้รับเชิญให้เข้าร่วมการประมูล ซึ่งหากอ้างอิงจากคู่แข่งที่เข้าร่วมประมูลงานโครงการลักษณะข้างต้นแล้ว สามารถสรุปข้อมูลเปรียบเทียบตัวอย่างคู่แข่งทางตรงกลุ่มงานเอกชน ได้ดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

บริษัทคู่แข่ง	ทุนเรียกชำระแล้ว	สินทรัพย์รวม	รายได้จากการดำเนินงาน	กำไร / (ขาดทุน) สุทธิ
บมจ.ไทย อิงเกอร์ โฮลดิ้ง จำกัด	230.00	859.00	989.34	79.41
บมจ. อิตาเลียนไทย ดีเวลอปเม้นท์ **	5,279.87	103,789.90	62,221.43	86.60
บจก.เจดับบลิว เอส คอนสตรัคชั่น *	375.00	3,946.57	6,022.46	56.42
บจก. ฤทธา *	550.00	13,635.62	15,540.93	821.77
บมจ.ไทยโพลีคอนส์ จำกัด **	572.76	2,382.46	2,108.61	61.93
บมจ. พรินท์ **	308.68	5,948.00	4,295.00	271.79

ที่มา : * ข้อมูลบริษัทได้จาก BOL โดยเป็นข้อมูลงบการเงินสำหรับปี 2561

**ข้อมูลบริษัทมหาชนเป็นข้อมูลงบการเงินสำหรับปี 2562, (สืบค้นเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562)

สำหรับกลุ่มงานภาครัฐ TEC จะรับงานภาครัฐผ่านการรับเหมาช่วง (Sub-contract) ต่อจากผู้รับเหมาที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับภาครัฐ เนื่องจากงานก่อสร้างโครงการภาครัฐส่วนมากจะมีมูลค่างานก่อสร้างต่อโครงการสูง ประกอบกับความจำเป็นที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนและทรัพยากรเป็นจำนวนมาก และต้องมีคุณสมบัติที่ต้องเป็นไปตามเกณฑ์ของหน่วยงานราชการนั้นๆ อาทิ ได้รับการจดทะเบียนผู้รับเหมา เคยมีผลงานประเภทเดียวกับที่เจ้าของโครงการกำลังเปิดประมูลภายในระยะเวลา มีมูลค่างานรวมตามที่เจ้าของโครงการกำหนดไว้ เป็นต้น ทั้งนี้ ทาง TEC มีแผนการเข้าจดทะเบียนเป็นผู้รับเหมากับทางหน่วยงานราชการต่างๆ รวมทั้งอาจพิจารณาเข้าประมูลงานร่วมกับพันธมิตร ทั้งในลักษณะของกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกิจการร่วม (Consortium) เพื่อเป็นการขยายขีดความสามารถในการรับเหมางานภาครัฐให้มากขึ้น โดยทั้งนี้ สำหรับลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มงาน กลุ่มบริษัทจะพิจารณาเข้าร่วมการประมูลงานและรับงานที่มีการแข่งขันด้าน

ราคาไม่สูงจนเกินไปจนทำให้อัตราผลตอบแทนไม่คุ้มค่าและไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่วางไว้ โดยสาเหตุทั้งหมดนี้จึงทำให้การแข่งขันทางธุรกิจรับเหมาของบริษัทอยู่ในระดับที่ไม่รุนแรงมากนัก

นอกเหนือจากด้านภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมให้บริการรับเหมาก่อสร้างแล้ว ในด้านของบริการที่อาจจะเข้ามาทดแทนการให้บริการในปัจจุบันของกลุ่มบริษัท (Substitute Services) ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทมองว่ายังมีความเป็นไปได้น้อย ถึงแม้จะมีการคิดค้นโปรแกรมหรือมีเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง หรือการสืบหาราคาสินค้าวัสดุอุปกรณ์เกิดขึ้นอย่างหลากหลาย แต่ก็ยังเป็นเพียงด้านการบริหารงานเท่านั้น โดยด้านการปฏิบัติงาน กลุ่มบริษัทยังคงมีความเชี่ยวชาญพร้อมกับมีประสบการณ์ (หรือ Know-How) ที่ทำให้เจ้าของโครงการยังคงเลือกใช้บริการจากกลุ่มบริษัท และทำให้กลุ่มบริษัทยังคงแข่งขันในธุรกิจรับเหมาได้ต่อไปได้อย่างมั่นคง

ในแง่ของอำนาจการต่อรองของคู่ค้า (Supplier Bargaining Power) ทางผู้บริหารมองว่าในด้านของวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง สำหรับ TEC ปัจจุบัน ตลาดวัสดุสำหรับการก่อสร้างส่วนงานโครงสร้าง เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย เหล็ก เป็นต้น จะมีราคาแปรผันตามความต้องการภายในตลาดตามแต่ละช่วงเวลาจึงทำให้อำนาจการต่อรองของคู่ค้าวัสดุอุปกรณ์ส่วนงานโครงสร้างอยู่ในระดับปานกลาง แต่สำหรับวัสดุอุปกรณ์ส่วนงานสถาปัตยกรรมและสุขภัณฑ์ เช่น กระเบื้องปูพื้น ผนังเซรามิก สุขภัณฑ์เซรามิก จะมีการแข่งขันทั้งด้านราคาและบริการที่รุนแรง เนื่องจากการเข้ามาของผลิตภัณฑ์จากต่างๆ โดยเฉพาะประเทศจีนซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่า รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของร้านค้าวัสดุก่อสร้างสมัยใหม่มี จึงทำให้อำนาจการต่อรองของคู่ค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างส่วนงานสถาปัตยกรรมและสุขภัณฑ์ไม่สูงนัก

ทั้งนี้ ในด้านของแรงงานก่อสร้าง ทางผู้บริหารของกลุ่มบริษัทตระหนักถึงภาวะการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างซึ่งอาจจะเกิดได้จากการควบคุมแรงงานต่างด้าว การปรับค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำจากทางภาครัฐ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการว่าจ้างแรงงานในลักษณะการว่าจ้างผ่านผู้รับเหมาช่วงค่าแรง โดยภาวะการขาดแคลนแรงงานดังกล่าว จะทำให้ผู้รับเหมาช่วงมีอำนาจการต่อรองที่ค่อนข้างสูง และก่อให้เกิดเป็นความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้มีสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาช่วงค่าแรงต่างๆ และได้วางแผนพร้อมทั้งตรวจสอบกำลังพลให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับอำนาจการต่อรองของเจ้าของโครงการ (Customer Bargaining Power) เนื่องจากธุรกิจการให้บริการรับเหมาก่อสร้างจะมีลักษณะการให้บริการรายโครงการ โดยเจ้าของโครงการจะเป็นผู้กำหนดความต้องการ รวมทั้งลักษณะของงาน พร้อมทั้งดำเนินการจัดทำงบประมาณในเบื้องต้นร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ออกแบบ (Designer) และผู้บริหารโครงการก่อสร้าง (CM) เป็นต้น เพราะฉะนั้นก่อนการประกาศหาผู้รับเหมาเจ้าของโครงการจะทราบถึงต้นทุนในเบื้องต้นของโครงการนั้นๆ โดยเจ้าของโครงการจะดำเนินการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติ และความเชี่ยวชาญด้านการก่อสร้างตรงตามลักษณะของโครงการที่ต้องการ รวมทั้งพิจารณาด้านราคาควบคู่กันไป จึงทำให้อำนาจการต่อรองของเจ้าของโครงการอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจาก เจ้าของโครงการจะคำนึงถึงคุณสมบัติอื่นๆ เช่น ความเชี่ยวชาญของผู้รับเหมา การให้บริการ เป็นต้น นอกเหนือจากปัจจัยด้านราคาแต่อย่างเดียว

2.3 ขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

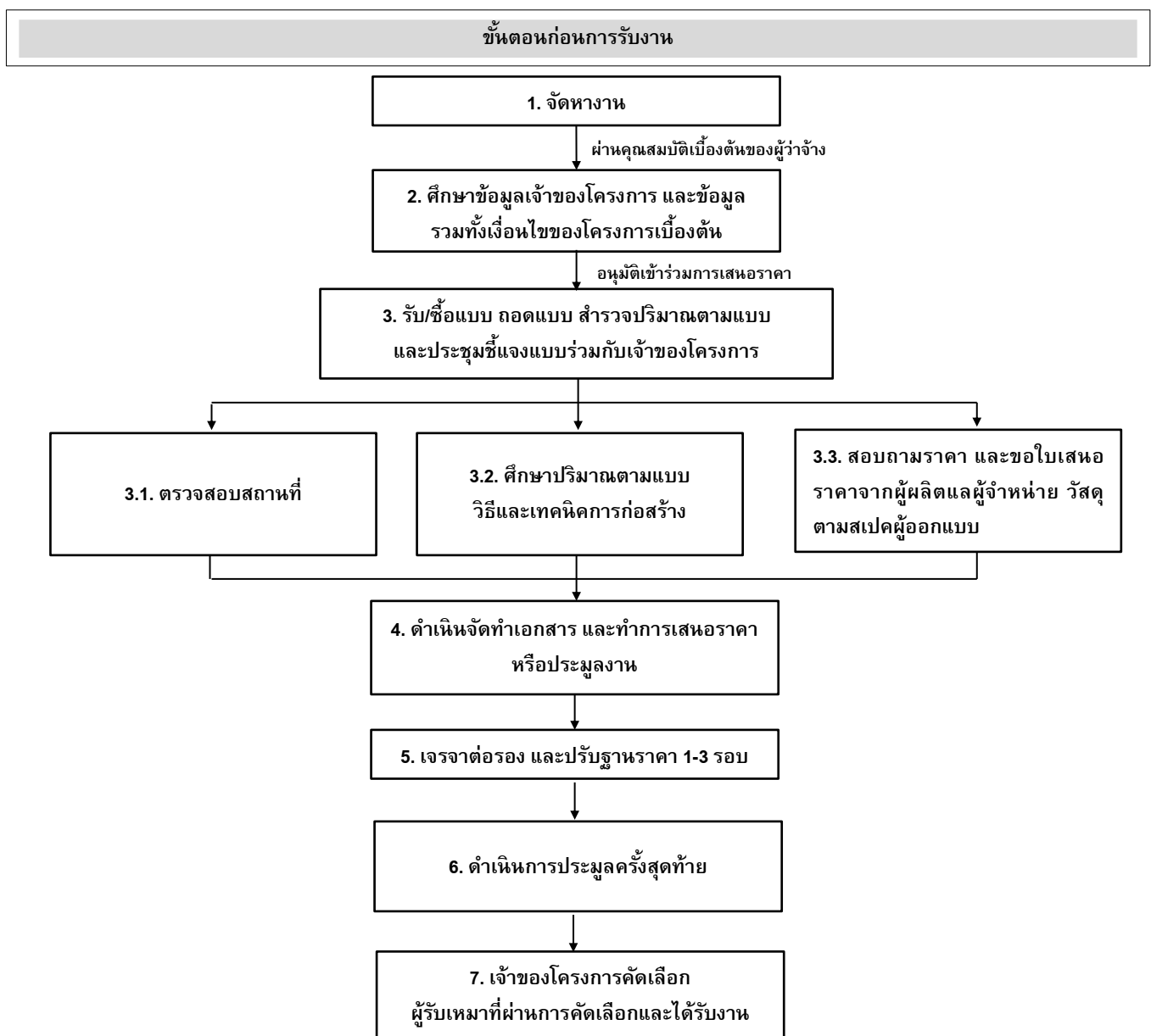
รายละเอียดขั้นตอนการให้บริการรับเหมา

ธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างของ TEC สามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบได้แก่

1. รูปแบบการรับเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey) ตั้งแต่การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ และแรงงาน รวมทั้งการออกแบบ จนจบโครงการ
2. รูปแบบการรับเหมาบางส่วนงาน (Sub-contract) ซึ่ง TEC สามารถรับเหมาก่อสร้างบางส่วน เช่น งานสถาปัตย์ งานระบบภายในตัวอาคาร เป็นต้น โดย TEC จะดำเนินการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ รวมทั้งแรงงาน

ทั้งนี้ ขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TEC สามารถแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอนหลักได้แก่

- 1) ขั้นตอนก่อนรับงานโครงการและ 2) ขั้นตอนเมื่อได้รับงานโครงการแล้ว โดยมีขั้นตอนและรายละเอียดดังต่อไปนี้



1. **ขั้นตอนก่อนรับงานก่อสร้าง** ประกอบด้วย การจัดหางาน การศึกษาข้อมูลเจ้าของโครงการ การวิเคราะห์และศึกษาโครงการตาม Bill of Quantities : BOQ การจัดทำปริมาณงานตาม BOQ การเสนอราคา การเจรจาต่อรองเพื่อปรับฐานราคา จนถึงการยื่นประมูล โดยในส่วนของขั้นตอนก่อนรับงานโครงการก่อสร้างนี้ จะดำเนินการโดยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณ (Quantity Surveyor) ร่วมกับฝ่ายบัญชีและการเงิน โดยทั้ง 3 ฝ่ายจะมีการสื่อสารความคืบหน้าให้ทราบตลอดระยะเวลาดังกล่าว ซึ่งมีรายละเอียดในแต่ละขั้นตอนดังต่อไปนี้

1.1) จัดหางาน

TEC ดำเนินการสำรวจความต้องการและติดต่อกับทางเจ้าของโครงการผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ บริษัทผู้ออกแบบ (Designer Firm) บริษัทที่ปรึกษาโครงการก่อสร้าง (Construction Manager Firm) และในบางกรณีเจ้าของโครงการจะเป็นผู้ติดต่อกับทาง TEC โดยหากเจ้าของโครงการทราบว่า TEC มีผลงาน (Credentials) ตรงตามความต้องการของเจ้าของโครงการอยู่แล้ว ทั้งนี้รูปแบบการคัดเลือกผู้รับเหมาจะมีด้วยกัน 2 แนวทางดังนี้

การประมูล (Bidding) – ผู้ว่าจ้างจะเชิญ TEC และผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นๆ เข้าร่วมประมูลงานก่อสร้าง ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง เจ้าของโครงการจะพิจารณาจากข้อเสีย ผลงานในอดีต ประสบการณ์การทำงาน และสถานะทางการเงินที่มั่นคงของผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละราย โดยเจ้าของโครงการจะส่งรายละเอียดของโครงการให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่เจ้าของโครงการคัดเลือกเข้าร่วมประมูลงาน อาทิ แบบรูป แบบฟอร์ม BOQ ซึ่งระบุเฉพาะส่วนปริมาณ รายละเอียดโครงการ ขอบเขตการทำงาน และระยะเวลาก่อสร้าง เป็นต้น ให้แก่ผู้รับเหมาที่ผ่านการพิจารณาในเบื้องต้น อย่างไรก็ตาม เจ้าของโครงการจะให้น้ำหนักของปัจจัยหลักที่ใช้พิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่แตกต่างกันไป

การเจรจาโดยตรง (Direct Negotiation) – ในบางกรณีที่โครงการมีมูลค่าไม่สูง เจ้าของโครงการอาจจะเลือกใช้บริการจากผู้รับเหมาที่มีความคุ้นเคย หรือเคยให้บริการแก่เจ้าของโครงการนั้นๆ มาแล้ว

1.2) ศึกษาข้อมูลเจ้าของโครงการ และข้อมูลรวมทั้งเงื่อนไขของโครงการเบื้องต้น

TEC จะดำเนินการพิจารณาคูณสมบัติเบื้องต้นของเจ้าของโครงการก่อนการรับงาน หรือเข้าประมูลงาน โดยมีปัจจัยพิจารณา เช่น ฐานะทางการเงิน ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว ประวัติความเป็นมาของกิจการ และ/หรือผู้บริหารโครงการ มูลค่าและระยะเวลาก่อสร้างของโครงการ ความน่าเชื่อถือเจ้าของโครงการ ประวัติการชำระเงิน (กรณีเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการ) และภาวะอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ เป็นต้น นอกเหนือจากนั้น TEC ดำเนินการตรวจสอบและศึกษารูปแบบของโครงการ ขอบเขตงานและระยะเวลาเบื้องต้น รวมทั้ง ดำเนินการประเมินศักยภาพของ TEC เองในการเข้ารับงาน เช่น ความพร้อมด้านบุคลากรและทีมงาน ความเชี่ยวชาญ โอกาสทางธุรกิจ และอัตรากำไร เป็นต้น หากเจ้าของโครงการผ่านตามเกณฑ์การพิจารณาเบื้องต้นและ TEC มีศักยภาพเพียงพอแล้ว TEC จะพิจารณาดัดสินใจเข้าร่วมประมูลงานต่อไปตามตารางอำนาจอนุมัติ

1.3) รับ/ซื้อแบบ ถอดแบบ สำรวจปริมาณตามแบบ และประชุมชี้แจงแบบร่วมกับเจ้าของโครงการ

เมื่อ TEC พิจารณาดัดสินใจเข้าร่วมประมูลงานหรือรับงานแล้ว TEC จะดำเนินการรับ/ซื้อแบบ ถอดแบบ สำรวจปริมาณตามแบบ และประชุมชี้แจงแบบร่วมกับเจ้าของโครงการและผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) ตรวจสอบสถานที่เพื่อให้เข้าใจถึงสภาพแวดล้อมบริเวณพื้นที่ก่อสร้างซึ่งเป็นปัจจัยในการประเมินลักษณะและวิธีการก่อสร้าง รวมทั้งระยะทางการขนส่งต่างๆ ซึ่งจำเป็นสำหรับการประเมินราคา

- (2) ศึกษาแบบและวิธี และเทคนิคการสร้าง (Construction Method) โดย TEC ดำเนินการศึกษาและประมาณราคาและจำนวนของวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างตามแบบที่ได้รับจากเจ้าของโครงการ นอกจากนี้ TEC จะประเมินแนวทางในการก่อสร้าง เช่น วิธีการก่อสร้าง เครื่องมือที่จำเป็นในการก่อสร้าง การจ้างเหมาช่วง (Sub-Contract) เป็นต้น
- (3) ดำเนินการสืบราคาของวัสดุและอุปกรณ์จากผู้ค้า (Supplier) ต่าง ๆ โดยฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะพิจารณาอ้างอิงจากเอกสารที่ได้รับจากเจ้าของโครงการ อาทิ เอกสารประกอบการประมูลงาน รูปแบบของโครงการ และแบบฟอร์ม BOQ เป็นต้น
- (4) เจ้าของโครงการจะจัดประชุมชี้แจงแบบเพื่อให้ข้อมูล และเปิดโอกาสให้แก่บริษัทผู้รับเหมาที่จะเข้าร่วมประมูลสอบถามข้อมูลและรายละเอียดเกี่ยวกับแบบและ BOQ เพื่อให้เกิดความถูกต้องเป็นไปตามความต้องการของเจ้าของโครงการ

ทั้งนี้ ฝ่ายสำรวจปริมาณจะดำเนินการศึกษารายละเอียดของโครงการ และจัดทำการประเมินและถอดแบบตาม BOQ โดยมีวิศวกรของฝ่ายวิศวกรรมซึ่งมีความชำนาญด้านการถอดแบบทางวิศวกรรมเป็นผู้ควบคุมเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบหาประมาณการต้นทุนที่เหมาะสมซึ่งจำเป็นต่อการเสนอราคาที่เหมาะสม

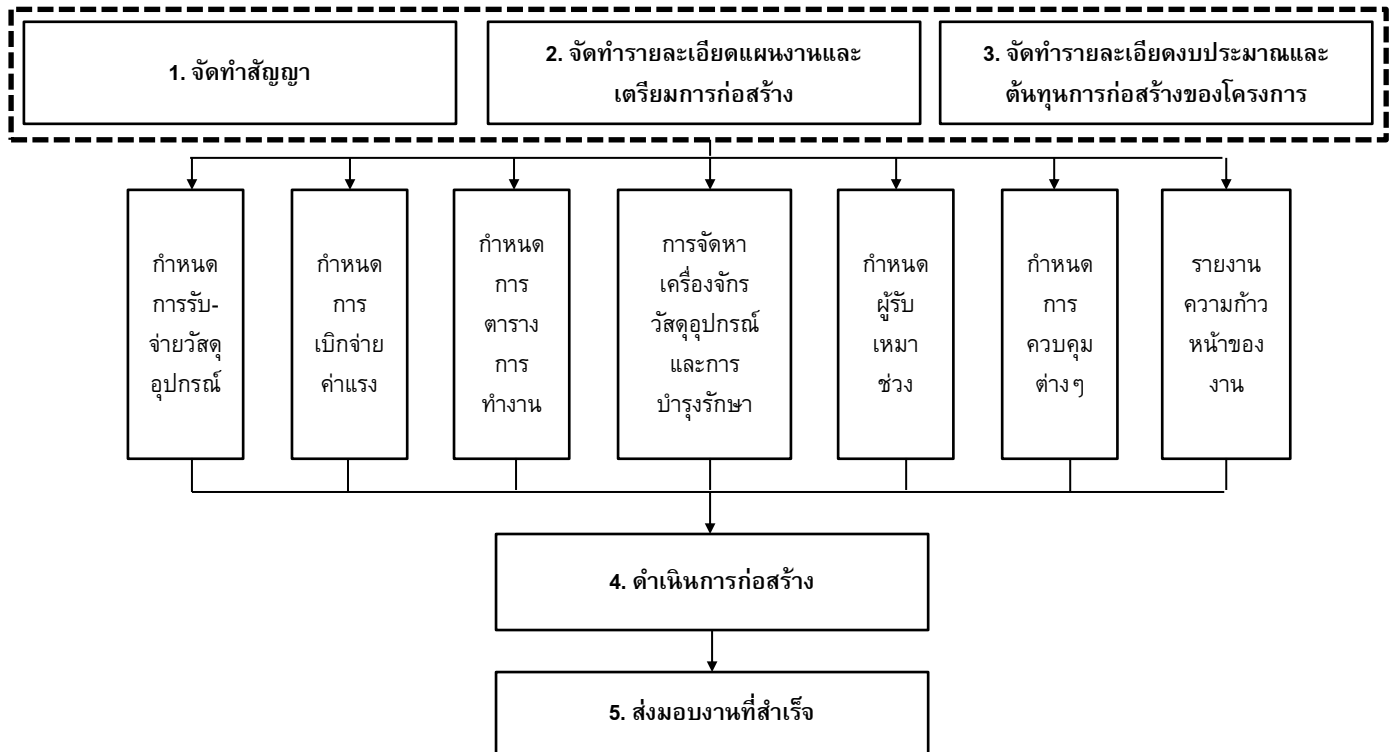
1.4) ดำเนินการเจรจาต่อรอง จัดทำเอกสาร และเสนอราคาหรือประมูลงาน

เมื่อ TEC ดำเนินการถอดแบบตาม BOQ และจัดทำประมาณการราคา รวมทั้งเอกสารที่เกี่ยวข้อง และนำเสนอให้เจ้าของโครงการพิจารณาในเบื้องต้นแล้ว ผู้ว่าจ้างจะเรียกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสิทธิ์เข้าร่วมการประมูล เข้ามาการเจรจาต่อรองปรับฐานราคาร่วมกับผู้ว่าจ้างอีกครั้ง โดย TEC จะนำเสนอเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ที่ TEC จัดทำให้แก่ผู้ว่าจ้าง จากนั้นผู้ว่าจ้างจะตรวจสอบเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ที่ได้รับ พร้อมทั้งให้ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับแบบ BOQ เพิ่มเติม รวมทั้งชี้แจงหากข้อมูลในแบบฟอร์ม BOQ ที่จัดทำโดย TEC มีความคลาดเคลื่อน และส่งให้ทาง TEC กลับไปดำเนินการแก้ไขก่อนการประมูลงานจริง เมื่อ TEC ได้รับการชี้แจงแล้ว ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะดำเนินการแก้ไขตามข้อมูลที่ได้รับจากผู้ว่าจ้าง และนำเสนอให้แก่ผู้ว่าจ้างอีกครั้ง

ทั้งนี้ก่อนการนำเสนอเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ในแต่ละครั้ง ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะนำเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ ที่ได้จัดทำส่งให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อการอนุมัติก่อนทุกครั้ง โดยผู้ที่เกี่ยวข้องจะพิจารณาในด้านต้นทุน รวมทั้งอัตรากำไรและราคาที่เหมาะสมที่จะใช้เสนอในการเสนอราคาหรือประมูลงาน เมื่อได้รับการอนุมัติจากผู้ที่เกี่ยวข้องแล้ว ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะรวบรวมเอกสารทั้งหมดตามเงื่อนไขและข้อกำหนดที่เจ้าของโครงการกำหนดขึ้น เพื่อเตรียมเข้าร่วมประมูลงานต่อไป

เมื่อ TEC ชนะการประมูล เจ้าของโครงการจะแจ้งให้ TEC จัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องและนัดวันลงนามสัญญาว่าจ้างต่อไป ทั้งนี้ เจ้าของโครงการจะส่งร่างสัญญาให้ TEC พิจารณาก่อนวันนัดหมายลงนาม

ขั้นตอนหลังการรับงาน



2. ขั้นตอนหลังการรับงาน ประกอบด้วย การจัดทำสัญญา การวางแผนงานเตรียมการก่อสร้าง จัดทำงบประมาณ

2.1) จัดทำสัญญา

เมื่อ TEC ผ่านการพิจารณาคัดเลือกคณะกรรมการประมาณงานจากเจ้าของโครงการ และเจ้าของโครงการแจ้งให้ TEC จัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องและนัดวันลงนามสัญญาว่าจ้าง

- TEC จัดส่งร่างสัญญาที่ได้รับจากเจ้าของโครงการให้ทีมงานด้านกฎหมายพิจารณา
- เมื่อถึงกำหนดวันนัดลงนามสัญญา ตัวแทนของ TEC จะเข้าร่วมลงนามสัญญารับงาน และส่งมอบหนังสือ/เอกสารที่เกี่ยวข้องให้กับเจ้าของโครงการ

2.2) จัดทำรายละเอียดแผนงานและเตรียมการก่อสร้าง

หลังจาก TEC ได้รับคัดเลือกจากเจ้าของโครงการ ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะประสานงานเรียกประชุมกับผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อเตรียมแผนงาน (Kick-Off Meeting) จะมีการกำหนดรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

- (1) แต่งตั้งผู้รับผิดชอบโครงการ และทีมงาน
- (2) จัดเตรียมตารางการทำงาน
- (3) วางแผนการจัดเตรียมเครื่องจักร วัสดุ อุปกรณ์ และแรงงาน
- (4) จัดเตรียมแผนการทำงาน การควบคุมการทำงาน การตรวจสอบการทำงาน และการติดตามผลงานในทุกๆ ขั้นตอนเพื่อให้ได้งานตามแบบ และมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด
- (5) ฝ่ายจัดซื้อ ดำเนินการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ และจัดหาผู้รับเหมา ตามนโยบายการจัดหา และการสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทกำหนดขึ้น
- (6) ผู้จัดการโครงการ ควบคุมแผนการทำงาน และต้นทุนรวมให้เป็นไปตามที่กำหนด

- (7) วิศวกรหน้างาน ควบคุมการทำงานผู้รับเหมาแต่ละส่วนงานตามแผนงาน
- (8) ทีมงานดำเนินการประชุมรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานของโครงการ (S-Curve) ในทุกเดือน โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหารเข้าร่วมด้วย เพื่อรายงานความคืบหน้า และชี้แจงปัญหาที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งแนวทางการแก้ไข
- (9) TEC นำโดยวิศวกรผู้รับผิดชอบโครงการ ผู้จัดการโครงการ เจ้าของโครงการ และผู้ที่เกี่ยวข้อง ร่วมประชุมชี้แจงการดำเนินงานทุกอาทิตย์ เพื่อรายงานความคืบหน้างาน ปัญหาที่พบ และแนวทางในการแก้ปัญหา

ทั้งนี้ ก่อนการเริ่มงาน ทาง TEC จะดำเนินการจัดทำเอกสารและข้อมูลเพื่อให้ทางผู้จัดการโครงการ หรือผู้ควบคุมงานของเจ้าของโครงการเพื่อพิจารณาอนุมัติ และเริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยเอกสารต่าง ๆ ได้แก่

- 1) รายการวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (Material List)
- 2) ตารางการนำเข้าวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง (Material Schedule)
- 3) รายการแบบการก่อสร้างจริง (Shop Drawing List)
- 4) ตารางจัดส่งแบบการก่อสร้างจริง (Shop Drawing Schedule)
- 5) ตารางความคืบหน้าการดำเนินงาน (S-Curve)

2.3) จัดทำงบประมาณและต้นทุนการก่อสร้างของโครงการ

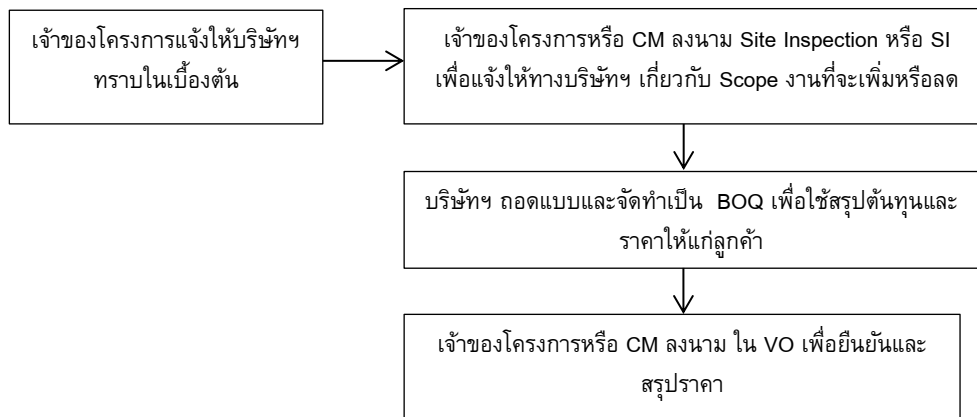
ฝ่ายสำรวจปริมาณของ TEC จะดำเนินการจัดทำงบประมาณและต้นทุนการก่อสร้างของโครงการนั้นๆ โดยดำเนินการคำนวณปริมาณของวัสดุ แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง พร้อมทั้งคำนวณราคาใหม่ทั้งหมดเพื่อให้มีความแน่นอนมากขึ้น และกำหนดการจัดสรรงบประมาณ (Budget Allocation) ไว้ในแบบฟอร์มเพื่อการเปรียบเทียบและควบคุมต้นทุน วัสดุ แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ให้เป็นไปตามที่ประมาณการก่อนการยื่นซองเสนอราคา ทั้งนี้ราคาตามงบประมาณที่จัดทำขึ้นใหม่นี้จะใช้เป็นรายการอ้างอิงหลัก และใช้ประกอบการรายงานความก้าวหน้าของงาน ซึ่งจะเปรียบเทียบงานที่กำลังดำเนินการอยู่ และปริมาณวัสดุ แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ไปจริง ตั้งแต่เริ่มดำเนินงาน

ทั้งนี้ TEC มีการนำระบบทางด้านสารสนเทศ (IT) ที่เรียกว่า ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาใช้ในการตรวจสอบและติดตามความคืบหน้าของโครงการที่รับเหมาต่างๆ ซึ่งทำให้ผู้บริหาร และฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดซื้อ ติดตามถึงการดำเนินการของโครงการแต่ละโครงการได้อย่างต่อเนื่อง และทำให้แต่ละฝ่ายสามารถดำเนินการส่วนงานของตนได้อย่างถูกต้อง

2.4) ดำเนินการก่อสร้าง

หลังจาก TEC ได้รับอนุญาตจากเจ้าของโครงการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องให้ดำเนินการก่อสร้างแล้ว ทาง TEC จะเคลื่อนย้ายเข้าพื้นที่ก่อสร้างและดำเนินการก่อสร้างตามแผนการที่วางไว้ซึ่งได้รับการอนุมัติจากผู้ควบคุมงานของเจ้าของโครงการ โดยตลอดระยะเวลาการก่อสร้าง TEC และตัวแทนของเจ้าของโครงการจะมีการประชุมหารือกันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบถึงความคืบหน้าของงานก่อสร้างและชี้แจงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง นอกจากนี้ผู้บริหาร วิศวกร รวมทั้งพนักงานฝ่ายบัญชีของ TEC ยังมีการประชุมภายในทุกเดือนเพื่อรายงานความคืบหน้า รายงานปัญหาที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้าง รวมทั้งร่วมกันหาวิธีการแก้ไขให้โครงการก่อสร้างสามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ตามที่ลูกค้าหรือเจ้าของโครงการกำหนด

ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนขอบข่ายงานระหว่างก่อสร้างทั้งที่เป็นงานส่วนเพิ่ม หรืองานส่วนที่ลด ทางเจ้าของโครงการหรือทางผู้บริหารโครงการก่อสร้าง (CM) จะต้องยืนยันโดยการลงนามในเอกสารการเปลี่ยนแปลงขำยงาน (Site Instruction) ให้แก่ทาง TEC พร้อมกันนี้ทาง TEC จะถอดแบบและจัดทำเป็น BOQ เพื่อใช้สรุปต้นทุนและราคาให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าหรือ CM พิจารณาแล้ว จะลงนามในเอกสารคำสั่งเปลี่ยนแปลงงาน (Variation Order) เพื่อเป็นการยืนยันราคาก่อนการเริ่มดำเนินงาน โดยมีขั้นตอนดังนี้



ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างของ TEC อาจจะต้องมีการทำงานตามความต้องการของลูกค้า ตามสัญญาส่วนเพิ่มหรือ SI ที่เกิดขึ้นก่อนการออก VO (แต่ TEC จะไม่ทำงานส่วนเพิ่มก่อนที่มีการตกลง ใน SI เนื่องจาก SI สามารถเรียกร้องสิทธิทางกฎหมายได้อย่างน้อยต้นทุนที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการไป) เพื่อความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการของทางเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม TEC จะพิจารณาองค์ประกอบอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการทำงานส่วนเพิ่มนั้นๆ เช่น มูลค่าที่มีการเปลี่ยนแปลง โดยอ้างอิงราคาวัสดุอุปกรณ์แต่ละรายการ (Unit Rate) ของโครงการซึ่ง TEC ได้จัดทำใน BOQ ไว้ในสัญญาก่อสร้างแล้ว รวมไปถึงประวัติการชำระเงินของลูกค้า ความน่าเชื่อถือของลูกค้า และความสัมพันธ์ทางธุรกิจของลูกค้าและกลุ่มบริษัท เป็นต้น

2.5) การส่งมอบงาน

การส่งงานมอบงานจะมีด้วยกัน 2 รูปแบบได้แก่ 1) ตามงวดงาน และ 2) ตามขั้นความสำเร็จ ทั้งนี้ ฝ่ายบัญชีจะวางบิล พร้อมเอกสารประกอบ อาทิ ภาพถ่ายความคืบหน้างานส่วนที่ส่งมอบ หนังสือตรวจรับงาน จากเจ้าของโครงการ หรือผู้แทนเจ้าของโครงการ ตามที่ตกลงในสัญญา

สำหรับการส่งมอบงานงวดสุดท้าย ฝ่ายปฏิบัติการโครงการ จะจัดเตรียมเอกสารในการส่งมอบ ดังนี้

1. ภาพถ่ายความก้าวหน้าของงาน
2. Asbuilt Drawing (กระดาษแก้ไขต้นฉบับ พิมพ์เขียว CD)
3. ผลการทดสอบระบบต่างๆ คู่มือการใช้งาน
4. ใบรับประกันผลงาน

โดยหลังจากส่งมอบงานแล้วเสร็จ TEC จะวางเงินประกันผลงาน / หนังสือค้ำประกันผลงานต่อเจ้าของโครงการ โดยมีมูลค่าและระยะเวลาการรับประกันแล้วแต่ตกลงกับเจ้าของโครงการ แต่โดยทั่วไปจะไม่เกิน 2 ปี

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ และแรงงาน

1) **การจัดหาผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor)**

เพื่อช่วยลดภาระในการบริหารจัดการเกี่ยวกับบุคลากร และแรงงาน และช่วยให้ TEC สามารถบริหารและจัดการต้นทุนโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ TEC จะมีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์มาช่วยทำงาน โดยคัดเลือกจากผู้รับเหมาที่อยู่ในทะเบียนคู่ค้า (Vendor List) ของ TEC ในการดำเนินการก่อสร้าง ทั้งในส่วนงานโครงสร้าง งานระบบ M&E และงานสถาปัตยกรรมตามที่ TEC พิจารณาว่าเหมาะสม

ทั้งนี้ การคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงจะเป็นไปตามนโยบายการจัดหาที่ TEC กำหนด อาทิ ความพร้อมของจำนวนแรงงาน คุณภาพแรงงาน การให้ความร่วมมือ ความถูกต้องของงาน ความรวดเร็วของงาน ประสบการณ์ทำงานร่วมกัน คุณภาพของงาน และการบริการภายหลังการส่งมอบงาน เป็นต้น โดยวิธีการจ้างผู้รับเหมาช่วง สามารถแบ่งออก เป็น 2 กรณี ดังนี้

1. กรณีการจ้างผู้รับเหมาช่วงเฉพาะค่าแรง โดย TEC เป็นผู้จัดหาวัสดุ อุปกรณ์ ซึ่งจะเป็นการจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนงานโครงสร้าง และรากฐาน และงานออกแบบ ตามความเหมาะสม
2. กรณีที่เป็นการจ้างผู้รับเหมาที่จ้างเหมาทั้งค่าแรง และค่าวัสดุ อุปกรณ์ ซึ่งจะเป็นการจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนงานระบบ เช่น ไฟฟ้า ประปา เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม TEC จะมีทีมวิศวกรคอยควบคุมและตรวจสอบการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาช่วงให้เป็นไปตามกำหนดเวลา และรูปแบบตามที่กำหนดไว้ในทุกๆ โครงการ

2) **การจัดหาวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง และแรงงาน**

วัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้าง

ในขั้นตอนการถอดแบบและประมาณการก่อนการประมูลงาน ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะดำเนินการสืบราคาของวัสดุ และอุปกรณ์หลักที่ใช้ในโครงการตามยี่ห้อ รุ่น ลักษณะ ตาม BOQ หรือที่คุณภาพใกล้เคียง อาทิ เหล็ก หิน ปูนซีเมนต์ ทราץ สุขภัณฑ์ อิฐ เสาเข็มและไม้แบบ เป็นต้น จากผู้จัดจำหน่าย (Supplier) ตาม Vendor List และจะพิจารณารวมทั้งผู้จัดจำหน่ายในพื้นที่ใกล้เคียงกับพื้นที่ก่อสร้างของโครงการ เพื่อใช้เป็นราคาเบื้องต้นสำหรับการเสนอราคาและประมาณงานกับผู้ว่าจ้าง

ภายหลังจากการได้รับงาน ฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณจะตรวจสอบและพิจารณาในรายละเอียดทั้งในส่วนของจำนวนและปริมาณอีกครั้ง เพื่อดำเนินการสั่งซื้อจริง โดย TEC จะทำการต่อรองกับทางผู้จัดจำหน่ายอีกครั้งเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด ทั้งนี้ TEC ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายวัสดุ อุปกรณ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง แต่จะดำเนินการสืบราคาวัสดุ อุปกรณ์จาก โดยให้ผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายเสนอราคาวัสดุอุปกรณ์ตามที่กำหนดมาให้ TEC เพื่อเปรียบเทียบราคาก่อนตัดสินใจสั่งซื้อ ทั้งนี้ นอกเหนือจากการเปรียบเทียบราคาของวัสดุอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างจากผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายแล้ว TEC จะพิจารณาในด้านอื่นๆ เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน การบริการ การจัดส่งตรงต่อเวลา เป็นต้น สำหรับการสั่งซื้อนั้น จะเป็นลักษณะการสั่งซื้อเพื่อใช้งานเฉพาะเป็นรายโครงการ ผู้จัดจำหน่ายจะดำเนินการจัดส่งวัสดุ และอุปกรณ์สำหรับการก่อสร้างไปยังหน้างานโดยตรง ตามระยะเวลา (Material

Schedule) ที่ได้รับการอนุมัติจากผู้ว่าจ้างแล้ว โดยทาง TEC จะประมาณการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ให้เพียงพอต่อการใช้งานในแต่ละโครงการเท่านั้น

แรงงานสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะได้แก่แรงงานวิชาชีพ และแรงงานก่อสร้าง

- สำหรับแรงงานวิชาชีพจะเป็นวิศวกรของ TEC ทำหน้าที่ดูแลและควบคุมงานในแต่ละโครงการ โดยวิศวกรดังกล่าวจะเป็นพนักงานประจำของ TEC ที่ได้รับการมอบหมายให้ไปประจำในแต่ละโครงการตามความเหมาะสม
- สำหรับแรงงานก่อสร้าง TEC จะจ้างคู่ค้าที่เป็นผู้รับเหมาช่วง หรือบุคคลภายนอกที่มีแรงงานอยู่ให้มาดำเนินการก่อสร้างตามความเหมาะสม ซึ่งจะมีวิศวกรของ TEC ทำหน้าที่ตรวจสอบและควบคุมเพื่อให้งานก่อสร้างเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า ทันต่อกำหนดระยะเวลา และได้คุณภาพตามที่ลูกค้ากำหนด

การกำหนดราคา

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาค่าบริการโดยพิจารณาจากต้นทุนของวัสดุอุปกรณ์และแรงที่เกี่ยวข้องบวกอัตรากำไรที่เหมาะสม (Cost plus pricing) โดยเมื่อฝ่ายจัดซื้อและสำรวจปริมาณได้จัดทำเอกสารและแบบฟอร์ม BOQ เพื่อเสนอราคาหรือการประมูล ผู้ที่เกี่ยวข้องจะพิจารณาในด้านต้นทุน รวมทั้งอัตรากำไรและราคาที่เหมาะสมที่จะใช้เสนอในการเสนอราคาหรือประมูลงาน

2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทมีการกำหนดมาตรการในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมรอบบริเวณที่กลุ่มบริษัทให้บริการรับเหมา โดยกลุ่มบริษัทได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติจากกรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม อย่างเคร่งครัด เพื่อบรรเทาผลกระทบต่อชุมชนบริเวณข้างเคียง โดยมีการควบคุม และดูแลจากวิศวกรประจำโครงการ อาทิ การล้อมรั้วรอบพื้นที่โครงการเพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้าบริเวณก่อสร้าง เพื่อความปลอดภัย การจัดทำสแนกกันฝุ่นครอบสิ่งปลูกสร้างเพื่อป้องกันฝุ่น เสียง และวัสดุตกหล่น ดูแลความสะอาดล้อรถบรรทุก วัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้งก่อนออกจากหน่วยงาน (หรือเรียกว่า Site Protection) เพื่อป้องกันเศษดิน และหินตกหล่นบนถนน ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายได้

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

TEC มีงานให้บริการรับเหมาก่อสร้างที่ยังไม่ส่งมอบ จำนวน 8 โครงการ คิดเป็นมูลค่าทั้งหมดตามสัญญา รวม 2,090.12 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่างานในส่วนที่ยังไม่รับรู้รายได้ ณ 31 ธันวาคม 2562 รวมจำนวน 687.44 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ลักษณะโครงการ	มูลค่าตามสัญญา ไม่รวม ภาษีมูลค่าเพิ่ม (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้า (ร้อยละ)	ยอดเงินรับรู้ สะสม (ล้านบาท)	มูลค่างานคงเหลือ (ล้านบาท)
1. งานก่อสร้างโรงงาน ระบบผลิตและจ่าย น้ำประปา อ่างเก็บน้ำพระปรัง จังหวัดสระแก้ว	หจก.เอส.พี.ที ซีวิลกรุ๊ป	โรงงานและระบบผลิตและจ่าย น้ำประปา	644.81	26 พ.ค. 59 – 30 มิ.ย. 62	99.74	643.10	1.71
2. งานก่อสร้างคอนโด 8 ชั้น Dolce	บจก.สิริยศ	คอนโด 8 ชั้น	152.34	1 ก.ย. 61 – 30 เม.ย. 63	69.21	105.43	46.91
3. งานก่อสร้างโรงแรม I-Tara	บจก. รื่นรมย์	โรงแรมและรีสอร์ท	135.86	18 ก.ค. 61 – 1 ม.ค. 63	96.70	131.38	4.48
4. งานก่อสร้างรีสอร์ท V-Villa จังหวัดภูเก็ต	บจก. วิษณุ ภูเก็ต	โรงแรมและรีสอร์ท	252.99	19 พ.ย. 61 – 30 เม.ย. 63	57.93	145.19	107.8
5. งานก่อสร้างคอมมูนิตีมอลล์ Saima Market ดีเวลลอปเม้นท์	บจก. สงวนทัศน์ ดีเวลลอปเม้นท์	คอมมูนิตีมอลล์	146.99	7 ธ.ค. 61 – 31 ก.ค. 63	60.66	89.16	57.83
6. งานก่อสร้างพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมจังหวัด สงขลา	บจก. เอส.พี.ที ซีวิลกรุ๊ป	นิคมอุตสาหกรรม	538.22	1 เม.ย. 61 – 31 พ.ค. 63	53.39	288.42	249.80
7. งานการไฟฟ้า หาดใหญ่	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	งานปรับปรุงระบบจำหน่ายเป็น เคเบิลใต้ดิน	133.91	1 ม.ค. 63 – 1 ม.ค. 64	-	-	133.91

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ลักษณะโครงการ	มูลค่าตามสัญญา ไม่รวม ภาษีมูลค่าเพิ่ม (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้า (ร้อยละ)	ยอดเงินรับรู้ สะสม (ล้านบาท)	มูลค่างานคงเหลือ (ล้านบาท)
8. บ้านพักอาศัย 6 ชั้น ซอยนนทรี	บุคคลซึ่งไม่เกี่ยวข้องกัน	บ้านพักอาศัย	85.00	1 ม.ค. 63 – 1 ธ.ค. 63	-	-	85.00
รวม			2,090.12				687.44

หมายเหตุ: ระยะเวลาการเริ่มและสิ้นสุดโครงการ ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น การส่งมอบพื้นที่โครงการ การเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้าง เป็นต้น ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ซึ่งมิใช่ความรับผิดชอบของบริษัทฯ จึงไม่มีค่าปรับในการทำงานล่าช้า

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เสนอขายครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบัน และคาดการณ์อนาคตที่สามารถระบุได้ โดยปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้มีนัยสำคัญบางประการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรืออาจมีบางปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในขณะนี้ แต่อาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทฯ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ เช่นการใช้ถ้อยคำว่า “คาดการณ์ว่า” “คาดว่า” “เชื่อว่า” “อาจจะ” “ประมาณ” “แผนการ” “เห็นว่า” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้นผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากสิ่งที่คาดคะเนไว้ก็ได้

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการประมาณต้นทุนไม่ถูกต้อง

การประมาณการต้นทุนมีความสำคัญในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างมาก เนื่องจาก TEC จะได้รับงานในลักษณะสัญญาเหมาจ่าย ซึ่งจะเป็นสัญญาที่มีการตกลงราคาที่แน่นอน TEC จึงต้องทำประมาณการต้นทุนที่แม่นยำรวมถึงต้องบริหารจัดการควบคุมต้นทุนไม่ให้เกินกว่าที่ได้ทำประมาณการไว้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อไม่ให้กระทบต่อผลกำไรของ TEC ดังนั้นหาก TEC มีการประมาณการต้นทุนที่ไม่แม่นยำ จะส่งผลให้ประสิทธิภาพในการตัดสินใจรับงานของผู้บริหารลดลงและอาจจะกระทบต่อผลกำไรขาดทุนของบริษัทฯ เช่น ถ้าไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรืออาจทำให้ขาดทุนในโครงการนั้นๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม TEC มีขั้นตอนและกระบวนการในการประมาณต้นทุนที่แม่นยำโดย TEC ให้ความสำคัญกับการประมาณการราคา (Price) และปริมาณ (Unit) ซึ่งในส่วนของการประมาณการราคา TEC จะทำการสอบถามราคาวัสดุที่ต้องใช้ในการก่อสร้างไปยังผู้จัดหาสินค้าซึ่งจะทำให้สามารถประมาณราคาวัสดุก่อสร้างได้แม่นยำและจะออกไปสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า 1-3 เดือน ก่อนการใช้งานเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงราคาของวัสดุก่อสร้าง สำหรับในส่วนของคุณภาพวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้นั้นจะอ้างอิงจากแบบก่อสร้างซึ่งจะผ่านการตรวจสอบจากทีมผู้บริหารซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจมาอย่างยาวนานรวมทั้งยังผ่านการตรวจสอบจากผู้บริหารโครงการก่อสร้างอีกด้วย นอกจากนี้ TEC ยังมีการใช้งานระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการระบบภายใน TEC ซึ่งจะช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารต้นทุนการก่อสร้างของโครงการทราบ และสามารถวางแผนการจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ความเสี่ยงจากการทำงานส่วนเพิ่มจากสัญญาก่อสร้างเดิม

ในระหว่างการทำเนิการก่อสร้างอาจเกิดกรณีที่ TEC จะต้องดำเนินการก่อสร้างเพิ่มขึ้นหรือลดลงนอกเหนือจากขอบข่ายงานที่ตกลงในสัญญาก่อสร้างเดิม เนื่องจากจากความต้องการของลูกค้า โดยอาจยังมิได้ตกลงราคาของงานอย่างเป็นทางการ โดยเฉพาะในส่วนงานที่มีการเพิ่มขึ้นนั้น อาจจะทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่ TEC ทำงานไปล่วงหน้าแล้วไม่สามารถเรียกเก็บค่าบริการจากส่วนงานที่เกิดขึ้นเพิ่มได้ ซึ่งอาจจะทำให้ TEC ต้องรับภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในส่วนงานดังกล่าวจนกว่าสัญญาหรือเอกสารยืนยันการเปลี่ยนแปลงจะได้รับการอนุมัติจากลูกค้าเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่ยังไม่ได้รับอนุมัติ TEC อาจต้องรับภาระต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการนั้น จนกว่าจะได้รับเอกสารยืนยัน หรือในกรณีที่ไม่สามารถตกลงกันได้ TEC อาจต้องเรียกร้องสิทธิตามที่กฎหมายกำหนด

การดำเนินธุรกิจของ TEC นั้นถึงแม้ว่าจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงดังกล่าว แต่ผู้บริหารและทีมงานของ TEC ยึดมั่นในการดำเนินงานก่อสร้างตามที่ได้รับมอบหมายงานเป็นอย่างดีมาโดยตลอด รวมถึงการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้บริหารและทีมงานของ TEC มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยที่ช่วยให้การเจรจาต่อรองกับลูกค้าลุล่วงไปได้ด้วยดีอยู่เสมอ นอกจากนี้การปรับเปลี่ยนขอบเขตงาน (Scope of Work) และมูลค่างาน ทางเจ้าของโครงการและผู้ที่เกี่ยวข้องจะต้องมีลงนามในอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร Site Instruction (SI) ซึ่งจะเป็นเอกสารยืนยันขอบเขตหรือลักษณะงานที่จะมีการปรับเปลี่ยนหรือลดให้แก่ TEC โดยหลังจากนั้นทาง TEC จะดำเนินการถอดแบบและจัดทำเป็น BOQ เพื่อใช้สรุปต้นทุนและราคาให้แก่ลูกค้า ทาง TEC จะได้รับ Variation Order (VO) ซึ่งจะเป็นเอกสารสรุปมูลค่าการเพิ่มหรือลดงาน และยืนยันจากเจ้าของโครงการอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ ในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างของ TEC อาจจะต้องมีการทำงานตามความต้องการของลูกค้าตามสัญญาส่วนเพิ่มหรือ SI ที่เกิดขึ้นก่อนการออก VO (TEC จะไม่ทำงานส่วนเพิ่มก่อนที่จะมีการตกลงใน SI เนื่องจาก SI สามารถเรียกร้องสิทธิทางกฎหมายได้อย่างน้อยเท่ากับต้นทุนที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการไป) เพื่อความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการของทางเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม TEC จะพิจารณาองค์ประกอบอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการทำงานส่วนเพิ่มนั้นๆ เช่น มูลค่าที่มีการเปลี่ยนแปลงโดยอ้างอิงราคาวัสดุอุปกรณ์แต่ละรายการ (Unit Rate) ของโครงการซึ่ง TEC ได้จัดทำใน BOQ ไว้ในสัญญาก่อสร้างแล้ว รวมไปถึงประวัติการชำระเงินของลูกค้า ความน่าเชื่อถือของลูกค้า และความสัมพันธ์ทางธุรกิจของลูกค้าและกลุ่มบริษัท เป็นต้น เพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงในการเรียกชำระเงินส่วนเพิ่มจากเจ้าของโครงการ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

TEC ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นลักษณะการประกอบธุรกิจที่ต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญความรู้เกี่ยวกับวิศวกรรม เช่น ผู้จัดการโครงการ วิศวกรหน้างาน ที่มีความรู้ความเข้าใจงานทางด้านวิศวกรรม เพื่อส่งมอบงานที่มีคุณภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้ TEC มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรวิชาชีพดังกล่าวในการดำเนินธุรกิจ

TEC ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในด้านนี้เป็นอย่างดียิ่งได้จัดหาบุคลากรทั้งกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ รวมถึงมีประสบการณ์ในการทำงาน ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและรักษามูลค่าให้ทำงานกับบริษัทอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดย TEC จัดให้มีการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัท ให้สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้า นอกจากนี้ TEC มีการจัดทำคู่มือการทำงานทุกขั้นตอน หากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าวสามารถนำคู่มือการปฏิบัติงานมาศึกษา อีกทั้ง TEC มีการกำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม เพื่อจูงใจให้บุคลากรทำงานอยู่กับ TEC อย่างต่อเนื่องและเติบโตไปพร้อมกับ TEC ในระยะยาว นอกจากนี้การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทำให้มีการเติบโตที่ยั่งยืนมีการบริหารงานที่โปร่งใสในระดับมืออาชีพ สามารถแข่งขันกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายอื่นได้ จะเป็นอีกปัจจัยที่สามารถดึงดูดพนักงานที่มีความสามารถให้มาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทได้

ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง

เนื่องจากการก่อสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างใดๆ ส่วนมากจะเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กที่ต้องใช้ปริมาณเหล็กและปูนซีเมนต์เป็นจำนวนมาก ในขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการก่อสร้างโดยเฉพาะเหล็กนั้น อาจมีความผันผวนเนื่องจากราคาเหล็กขึ้นอยู่กับอุปสงค์ อุปทานของผู้บริโภคเหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศตามช่วงเวลา ในกรณีที่เหล็กมีการปรับราคาสูงขึ้นมากกว่าปกติอย่างรวดเร็ว จะส่งผลกระทบทำให้ต้นทุนวัสดุก่อสร้างของ TEC เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม TEC มีแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างโดยส่งใบสั่งซื้อวัสดุที่จะใช้งานล่วงหน้า 1-3 เดือน เพื่อกำหนดราคากับผู้จัดหาสินค้า และทีมผู้บริหารของกลุ่มบริษัทยังได้มีการติดตามสถานการณ์ราคาวัสดุก่อสร้างอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอดเพื่อให้สามารถปรับตัวได้ทันที ในช่วงที่ราคาวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนมากกว่าปกติ

ความเสี่ยงเนื่องจากสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใหญ่

TEC มีรายได้จากการให้บริการรับเหมาก่อสร้างในระหว่างปี 2559 - 2562 ให้แก่กลุ่ม SPT ซึ่งได้แก่ บริษัท เอส.พี.ที.ซี วิลกรุ๊ป จำกัด บริษัท พี.ที.เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด และ กิจการร่วมค้า เอส.พี.ที พาโซย่า ("กลุ่ม SPT") อยู่ที่ร้อยละ 69.26 ร้อยละ 62.24 ร้อยละ 37.31 และร้อยละ 33.58 ของรายได้จากการดำเนินงานของ TEC ตามลำดับ โดยมีโครงการ เช่น งานโครงการก่อสร้างขยายการผลิตน้ำประปา การประปาส่วนภูมิภาค เชื้อนพระปรัง จ.สระแก้วซึ่ง TEC รับเหมาช่วงต่อมาจาก บริษัท เอส.พี.ที.ซี วิลกรุ๊ป จำกัด โครงการนิคมอุตสาหกรรมสระแก้ว ที่รับเหมาช่วงต่อมาจากกิจการร่วมค้า เอส.พี.ที พาโซย่า และโครงการก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรมสระเดาที่รับช่วงต่อจากบริษัท พี.ที.เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด โดยทั้งสามโครงการนี้เป็นงานที่กลุ่ม SPT ที่ได้รับงานมาจากหน่วยงานภาครัฐ เป็นโครงการที่มีมูลค่างานขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีการจ้างรับเหมาช่วงให้บริษัท รับเหมาก่อสร้างดำเนินการ ด้วยเหตุผลดังกล่าวหากในอนาคตเกิดเหตุการณ์ที่ TEC ต้องสูญเสียกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 TEC มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) จำนวน 8 โครงการ รวมมูลค่า 687 ล้านบาท ซึ่งเป็นงานจากกลุ่ม SPT จำนวน 2 โครงการ มูลค่า 251.51 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 36.6 ของงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (Backlog) ทั้งหมด อย่างไรก็ตามการที่ TEC มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ คือกลุ่ม SPT นั้นเป็นไปตามลักษณะการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่จะรับงานเป็นโครงการ ซึ่งด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุนและบุคลากรทำให้ในแต่ละปี กลุ่มบริษัท รับงานได้ในจำนวนจำกัด การที่รายได้ในบางปีจะกระจุกตัวที่ลูกค้ารายใหญ่กลุ่มหนึ่งเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงได้ยาก

ทั้งนี้ วิธีการได้รับงานจากกลุ่มลูกค้าทุกราย TEC จะต้องผ่านเงื่อนไขต่างๆ ที่ลูกค้ากำหนด กล่าวคือ TEC จะต้องมีการแข่งขันกันทางด้านราคาและรวมถึงความสามารถด้านเทคนิคการก่อสร้างกับให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า หรือมีอาจมีการแข่งขันกับผู้รับเหมารายอื่นๆ (แล้วแต่กรณี) โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขทางการค้าทั่วไปเช่น ระยะเวลาการให้เครดิต การรับประกันผลงาน การหักเงินประกันผลงาน เป็นต้น เทียบเท่ากับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่รายอื่นๆ โดยที่ผ่านมาทั้งสองกลุ่มลูกค้าในฐานะลูกค้าของกลุ่มบริษัท มีการชำระหนี้ตามปกติ โดยไม่มีรายการค้างจ่ายที่หรือมีภาระผูกพันนอกเหนือจากเงื่อนไขการก่อสร้างแต่อย่างใด

อย่างไรก็ตามภายหลังจากที่บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจะทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอและสามารถรับงานจากกลุ่มอื่นได้มากขึ้น ซึ่งอาจจะทำให้ลดการพึ่งพิงรายได้จากกลุ่มทั้งสองกลุ่มนี้ นอกจากนี้ในอนาคตหาก TEC จะมีการรับงานจากกลุ่ม SPT เพิ่มเติมนั้น TEC ยังคงต้องรักษาอัตรากำไรขั้นต้น และการกำหนดเงื่อนไขการค้าอื่นๆ ให้เทียบเคียงได้กับกลุ่มลูกค้าอื่นในลักษณะเดียวกันได้

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมและความต่อเนื่องของรายได้

ธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยการเข้ารับงานโครงการใหม่ๆ นั้น ผู้ว่าจ้างจะมีการกำหนดเกณฑ์ในการเข้ารับงาน คุณสมบัติผู้เข้ารับงาน ผลงานที่ผ่านมาของผู้เข้ารับงาน โดยหลังจากผ่านคุณสมบัติต่างๆ เบื้องต้นแล้ว ผู้ว่าจ้างจะมีการพิจารณาราคาประมูล ปัจจุบันมีผู้รับเหมาในตลาดอยู่เป็นจำนวนมากทั้งรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ เป็นผลให้ TEC ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรง นอกจากนี้การแข่งขันที่รุนแรงอาจทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่สามารถทำให้มีผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทจะมีการวิเคราะห์เพื่อวางแผนงบประมาณประจำปีจากทีมผู้บริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการของ TIGER เป็นผู้พิจารณาอนุมัติ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทอยู่ในกลุ่มบริษัทสามารถใช้เป็นข้อมูลสำหรับการบริหาร และวิเคราะห์เพื่อการรับงานหรือหางานเพิ่มเติมให้สอดคล้องกับเป้าหมายในแต่ละปี นอกจากนี้ TEC ยังมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันคือทีมผู้บริหารและทีมงานของ TEC มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์อันยาวนาน รวมถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าที่มีมาโดยตลอดในการรับงานเพิ่มเติม ที่สำคัญคือ TEC มีความเชี่ยวชาญในการรับงานก่อสร้างได้หลากหลายประเภท ซึ่งได้แก่งานก่อสร้างโรงแรม โรงพยาบาล อาคารพักอาศัย สถานีผลิตน้ำประปาและท่อส่งน้ำ โครงการอุโมงค์ ลานจอดรถ และฝายยาง เป็นต้น รวมไปถึงการขยายไปยังงานบริการที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการก่อสร้างที่ดำเนินการโดยบริษัทย่อยของ TEC เช่น TEG ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการธุรกิจออกแบบและผลิตลู่วิ่งเพื่อการตกแต่ง และ TEM ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการออกแบบและผลิต พร้อมทั้งติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความต่อเนื่องของรายได้มากยิ่งขึ้น

ความเสี่ยงจากการดำเนินการก่อสร้างโครงการไม่แล้วเสร็จทันตามกำหนดเวลาในสัญญา

ในสัญญาจ้างเหมางานก่อสร้างนั้นจะมีการระบุวันส่งมอบงานของแต่ละโครงการ ในกรณีที่กลุ่มบริษัทในฐานะผู้ให้บริการไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา อาจต้องถูกปรับจากความล่าช้าที่เกิดขึ้น การที่ผู้ให้บริการไม่สามารถดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา อาจทำให้ต้องชดเชยค่าเสียหายกับลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานกระแสเงินสดของกิจการ รวมถึงชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท เช่นกัน

ทั้งนี้กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าให้ทันตามกำหนดเวลาที่ได้รับมอบหมาย กลุ่มบริษัทได้มีการจัดประชุมระหว่างทีมผู้บริหารและวิศวกรหัวหน้าโครงการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้งเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และมีการวิเคราะห์ความคืบหน้าของโครงการผ่านระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพ เช่น การที่ TEC มีการใช้ ERP ซึ่งจะช่วยให้ทีมผู้บริหารรับทราบความคืบหน้าของโครงการตลอดเวลา ในกรณีที่เกิดปัญหาที่อาจส่งผลให้ส่งมอบงานได้ล่าช้ากว่ากำหนด ทีมผู้บริหารจะคอยกำกับดูแลอย่างใกล้ชิดและช่วยเสนอทางแก้ปัญหาด้วยประสบการณ์ที่มีมาอย่างยาวนาน รวมทั้งยังมีผู้บริหารโครงการซึ่งเป็นที่ปรึกษาจากเจ้าของงานคอยตรวจสอบควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด นอกจากนี้ TEC ยังไม่เคยดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้างจนเกิดความล่าช้า และมีการปรับเงินแต่อย่างใด

ความเสี่ยงจากความปลอดภัยและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างนั้นจะมีกระบวนการทำงานที่อาจส่งผลกระทบต่อบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ทั้งผลกระทบในด้านของอันตรายจากด้านความปลอดภัยในการก่อสร้างที่ทำให้เกิดความเสียหายทั้งด้านชีวิตและทรัพย์สิน หรือผลกระทบจากการดำเนินงานต่อสิ่งแวดล้อม เช่น มลภาวะทางเสียง มลภาวะจากฝุ่นที่เกิดจากการก่อสร้าง การหลุดร่วงของพื้นอาคารข้างเคียงจากการขุดดินและ/หรือทำงานเกี่ยวกับฐานราก ทั้งหมดนี้ อาจเป็นเหตุให้ TEC ถูกดำเนินคดีในชั้นศาล นอกจากนี้ความเสี่ยงดังกล่าวยังอาจทำให้บริษัท เสื่อมเสียชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ อีกด้วย

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความปลอดภัยในการทำงาน รวมถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงได้มีการจัดทำคู่มือความปลอดภัยและระเบียบข้อบังคับในการทำงานเขตก่อสร้าง ที่จะประกอบด้วย กฎความปลอดภัยในการทำงาน หน่วยงานการก่อสร้าง มาตรฐานความปลอดภัยในการทำงาน แบบมาตรฐานป้ายความปลอดภัยโครงการ เป็นต้น เพื่อที่จะพัฒนาความรู้ให้กับพนักงานให้เข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของระเบียบวินัยในการทำงาน ทั้งนี้ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา TEC ไม่เคยมีการเกิดอุบัติเหตุใหญ่ที่ส่งผลให้บุคลากรของ TEC เสียชีวิตหรือทุพพลภาพใดๆ ทั้งสิ้น สำหรับในด้านสิ่งแวดล้อม TEC ดำเนินการตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและสอดคล้องกับหลักการทางวิศวกรรมมาโดยตลอด

ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ

การประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง ดังนั้นหาก TEC ไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนทางการเงินที่เพียงพอ อาจส่งผลกระทบต่อโครงการที่มีปัญหาได้ เนื่องจาก TEC ต้องดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามขั้นความสำเร็จก่อน จึงสามารถเบิกเงินค่าจ้างงานได้ ซึ่งหากในกรณีที่งานก่อสร้างเกิดอุปสรรคที่คาดไม่ถึงทำให้ระยะเวลาก่อสร้างนานกว่าที่ประมาณการไว้ อาจทำให้ TEC ประสบปัญหาการเบิกเงินล่าช้าในขณะที่ TEC ยังคงต้องรับภาระต้นทุนอยู่ จะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของ TEC นอกจากนี้การขาดเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าวอาจทำให้บริษัทฯ ต้องเสียโอกาสในการเข้ารับงานโครงการอื่นๆ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน กลุ่ม TEH มีกระแสเงินสดเพียงพอจากเงินระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนที่ได้มาตั้งแต่ปลายปี 2561 ซึ่งยังคงเหลือเพียงพอ อีกทั้ง TEC มีวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เช่น วงเงินเบิกเกินบัญชี (Overdraft : OD) ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note : PN) และหนังสือค้ำประกัน (Bank Guarantee) เป็นต้น

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยปัจจุบัน มีการลงทุนใน TEC ซึ่งเป็นบริษัทแกน และประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 นอกจากนี้ TEC ยังดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนธุรกิจก่อสร้างด้วยการลงทุนร้อยละ 99.99 ใน TEG (เป็นผู้ออกแบบและผลิตลู่วิ่งเพื่อการตกแต่ง) และลงทุนร้อยละ 70 ใน TEM (เป็นผู้ดำเนินการออกแบบและผลิต พร้อมติดตั้งระบบน้ำดีและน้ำเสีย) การที่บริษัทฯ ไม่ได้มีการดำเนินธุรกิจอื่นใดด้วยตนเอง ส่งผลให้ผลประโยชน์ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยทั้งหมด ดังนั้นหากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ดีจะส่งผลให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์ที่ดีตามไปด้วย แต่ในทางตรงกันข้ามหากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ไม่ดีจะส่งผลกระทบต่อทางลบต่อบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทอื่นดังกล่าว จึงได้มีการจัดทำนโยบายการลงทุนในบริษัทอื่น ซึ่งในการตัดสินใจลงทุนใดๆ บริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพิจารณาถึงศักยภาพรวมทั้งปัจจัยความเสี่ยงจากการลงทุน และนำเสนอแผนการลงทุนให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณา รวมถึงให้คำแนะนำการลดความเสี่ยงของการลงทุนที่อาจจะเกิดขึ้น และในการกำกับดูแลบริษัทย่อย บริษัทฯ จะส่งกรรมการหรือผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยนั้นๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยดังกล่าว

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงด้านการผู้บริหาร

การดำเนินงานในอดีตที่ผ่านมาเป็นการบริหารงานโดยพึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น 2 ท่านหลักคือนายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และนายกิตติ ดุษฎีพฤติพันธุ์ ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นผู้ก่อตั้ง และบริหารงาน TEC และเป็นบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจให้ TEC เติบโตและสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสามารถในการบริหารงานของผู้บริหารหลัก

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนในการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบตามแต่ละสายงาน รวมถึงการกระจายอำนาจในการบริหารงานตามความเหมาะสม พร้อมทั้งคัดเลือกบุคลากรที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในสายงานขึ้นมาเป็นผู้บริหารระดับผู้จัดการสายงาน ทั้งนี้ ผู้บริหารและพนักงานของกลุ่มบริษัท จำนวนมากเป็นบุคคลที่ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นระยะเวลานานและมีความเข้าใจในลักษณะธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดี จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินงานให้เติบโตยิ่งขึ้นไปในอนาคต นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการกำหนดโครงสร้างองค์กร การกระจายอำนาจในการบริหารงาน และการพัฒนาบุคลากร จะทำให้การพึ่งพิงผู้บริหารหลักของกลุ่มบริษัทลดลง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์
บนพื้นที่เช่าระยะยาว รายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน			
▪ สำนักงานใหญ่ TEC โฉนดเลขที่ 32777, 32778 ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี (0-1-5 ไร่ และ 0-1-6 ไร่)	4.60	TEC	จำนองกับธนาคาร
▪ คลังสินค้า (เดิมเป็นโรงงาน TEG) โฉนดเลขที่ 42560, 42572 ต.บางกระพิก อ.สามพราน จ.นครปฐม (0-1-21 ไร่ และ 0-0-99 ไร่)	1.60	TEC	จำนองกับธนาคาร
▪ โรงงาน TEG – กำลังดำเนินการก่อสร้างซึ่งเป็นโรงงานของ TEG โฉนดเลขที่ 82925, 82926, 50304 ต.คลองอุมชลจร อ.เมือง ฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา (0-3-30 ไร่, 1-0-0 ไร่ และ 1-0-0 ไร่)	8.37	TEC	จำนองกับธนาคาร
อาคาร			
▪ อาคารสำนักงาน อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	9.94	TEC	จำนองกับธนาคาร
▪ อาคารคลังสินค้า (เดิมเป็นโรงงาน TEG) อ.สามพราน จ.นครปฐม	1.04	TEC	จำนองกับธนาคาร
▪ อาคารโรงงาน TEG อ.เมือง ฉะเชิงเทรา	14.12	TEC	จำนองกับธนาคาร
เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน			
▪ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน TEC	2.04	TEC	ไม่มี
▪ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน TEG	0.66	TEG	ไม่มี
▪ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ และอุปกรณ์สำนักงาน TEM	0.09	TEM	ไม่มี
เครื่องจักรและเครื่องมือเครื่องใช้			
▪ รถขุดยี่ห้อ Kubota 3 คัน	5.04	TEC	ดูรายละเอียดจาก สัญญาเช่าทาง การเงิน
▪ รถขุดไฮดรอลิกยี่ห้อ โคมัตส 3 คัน	11.74	TEC	ดูรายละเอียดจาก สัญญาเช่าทาง การเงิน
▪ ทาวเวอร์เครน	3.90	TEC	ไม่มี
▪ เครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์ก่อสร้างที่ใช้ในงาน	11.82	TEC	ไม่มี
▪ เครื่องจักรในโรงงานอลูมิเนียม	0.87	TEG	ไม่มี
ยานพาหนะ			
▪ ยานพาหนะ TEC จำนวน 39 คัน	8.98	TEC	สัญญาเช่าทาง การเงิน บางส่วน
รวม	84.81		

หมายเหตุ: ยานพาหนะและเครื่องจักรประเภทรถของ TEC ติดภาระสัญญาเช่าทางการเงินของ จำนวน 21 คัน มีมูลค่า
ทางบัญชี 15.37 ล้านบาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบไปด้วย โปรแกรมคอมพิวเตอร์และอื่นๆ จำนวน 1.05 ล้านบาท

สัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ รายละเอียดดังนี้

1 สัญญาแบ่งผลประโยชน์และข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจ

บริษัท ทีอี แมค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทแกน มีสัญญาแบ่งผลประโยชน์และตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจ ดังนี้ **สัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM และกลุ่มคุณวสันต์ เล็กประเสริฐ**

ชื่อสัญญา	สัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM และกลุ่มนายวสันต์ เล็กประเสริฐ
คู่สัญญา	TEM กับ นายวสันต์ เล็กประเสริฐ และ นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์
วัตถุประสงค์	เพื่อไม่ให้กลุ่มนายวสันต์ เล็กประเสริฐ กระทำการใดๆ ที่เป็นการแข่งขันทางธุรกิจกับ TEM ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ TEC
ข้อห้ามประกอบธุรกิจแข่งขัน	นายวสันต์ เล็กประเสริฐไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม โดยตนเองหรือร่วมกับผู้อื่น ตกลงที่จะไม่ประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของ TEM รวมถึง ตกลงที่จะไม่ดำเนินการ หรือมีส่วนสนับสนุนให้ บริษัท ไอ แทงค์ จำกัด และ/หรือ บริษัทที่อยู่ภายใต้อำนาจควบคุมกิจการ (ตามที่นิยามไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และที่ได้อัปเดตเพิ่มเติม) ของ บริษัท ไอ แทงค์ จำกัด (หากมี) ประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับธุรกิจของ TEM
การเลิกสัญญา	สัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM กับคุณวสันต์ เล็กประเสริฐ มีผลสิ้นสุดลงเมื่อนายวสันต์ เล็กประเสริฐ ไม่ได้เป็น กรรมการและ ผู้บริหารของ TEM และ บริษัทใดๆ ในกลุ่มบริษัทฯ สำหรับในส่วนของสัญญาข้อตกลงไม่แข่งขันทางธุรกิจระหว่าง TEM กับ นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ จะมีผลสิ้นสุดเมื่อ นางลัดดาวัลย์ ศิริเวชวิวัฒน์ ไม่ได้เป็น กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นของ บริษัท ไอ แทงค์ จำกัด

2 สัญญาเช่าและบริการ

บริษัทฯ มีสัญญาเช่าและบริการ รายละเอียดดังนี้

สัญญาเช่าโกดังหนบทบุรี TEC

คู่สัญญา	บริษัท ไทย อิงเกอร์ จำกัด (“ผู้เช่า”) และ คุณอภิญา มิตรสายชล (“ผู้ให้เช่า”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารบริษัท
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 11 มีนาคม 2562
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บของและจอดรถ
ที่ตั้งของที่ดินและอาคาร	ที่ดินติดกับสำนักงานใหญ่ TEC ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี
เนื้อที่ของที่ดินและอาคาร	0-1-26 ไร่
ระยะเวลาการเช่า	ระยะเวลาเช่า 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 11 มีนาคม 2562 ถึง 11 มีนาคม 2563
อัตราค่าเช่า	180,000 บาทต่อปี
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> หากผู้ให้เช่าต้องการยกเลิกการเช่าก่อนสิ้นสุดสัญญาเพื่อจะนำที่ดินไปทำประโยชน์อื่นๆ ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งล่วงหน้ากับผู้เช่าเป็นเวลอย่างน้อย 3 เดือน เพื่อให้ผู้เช่าจะได้เคลื่อนย้ายวัสดุออกได้ทัน และผู้ให้เช่าต้องคืนเงินค่าเช่าล่วงหน้าตามสัดส่วน หากผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

สัญญาเงินกู้และหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน

1. สัญญาเงินกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท มีวงเงินกู้ของ TEC จากธนาคารพาณิชย์ 2 แห่ง รวม 297.0 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ประเภทวงเงิน	วงเงินรวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย	อายุ สัญญา
1	หนังสือค้ำประกัน	330.00	ร้อยละ 1.25	1 ปี และต่ออายุตามสมควร
2	หนังสือสัญญาประกันเกินบัญชี	22.00	MOR	จนกว่าจะยกเลิก
3	วงเงินสินเชื่อ	30.00	MLR – 1.25	จนกว่าจะยกเลิก
4	วงเงินสินเชื่อ	60.00	MLR – 1.00	จนกว่าจะยกเลิก
รวมวงเงินสินเชื่อ		442.00		

ตารางแสดงประเภทหลักประกันของวงเงินทั้งหมด 100.00 ล้านบาท

ลำดับที่	รายละเอียดหลักทรัพย์/บุคคล	มูลค่าสุทธิทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 62 (ล้านบาท)
หลักประกันประเภทที่ 1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 32777,32778 ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี ของ TEC	14.54
หลักประกันประเภทที่ 2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 42560,42572 ต.บางกระ ทีก อ.สามพราน (ตลาดใหม่) จ.นครปฐม (นครชัยศรี)	2.64
หลักประกันประเภทที่ 3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 82925,82926 ต.คลองอุดม ชลจร อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา	22.50
หลักประกันประเภทที่ 4	นายจตุรงค์ ศรีกุลเรืองโรจน์ และ นายกิตติ ดุษฎีพฤตพันธ์ เป็น ผู้ค้ำประกัน	-
	รวม	39.68

2. หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงินของ TEC รวมมูลค่า 11.40 ล้านบาท
มีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ประเภทการใช้งาน	จำนวน (คัน)	หนี้สินภายใต้สัญญา เช่าทางการเงิน (ล้านบาท)
1	รถยนต์ประจำตำแหน่งและใช้รับส่งผู้บริหาร	1	0.28
2	ยานพาหนะที่ใช้ขนส่งสำหรับโครงการก่อสร้าง	12	2.19
	รวมยานพาหนะ		2.47
3	รถขุดดิน (ประเภทเครื่องจักร)	6	12.77
	รวมหนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ		15.24
	หัก ดอกเบี้ยรอตัดจ่ายตามสัญญาเช่าซื้อ		(0.73)
	หัก ภาษีซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนด		(0.97)
	รวมสุทธิ		13.54

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2557 TEC มีคดีความจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายในคดีความแพ่งจากเจ้าของโรงแรมแห่งหนึ่ง จากความเสียหายและผลกระทบที่ทำให้โจทก์สูญเสียลูกค้าและโอกาสทางธุรกิจจากการที่ TEC ดำเนินการก่อสร้างในพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการของโจทก์ เป็นจำนวนทุนทรัพย์ 29.91 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี โดย TEC ถูกฟ้องเป็นจำเลยที่ 2 ต่อมา เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2559 และ 27 มิถุนายน 2560 ทั้งศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์พิพากษายกฟ้องคดีดังกล่าวแล้ว อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2560 โจทก์ดำเนินการยื่นฎีกาเพื่อพิจารณาคดีดังกล่าว ต่อมาในปี 2562 ศาลฎีกาพิพากษาคัดสินให้ TEC ร่วมกับจำเลยที่ 1 และจำเลยที่ 2 ร่วมกันชำระค่าเสียหายให้กับโจทก์เป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 2 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 TEC ได้บันทึกประมาณการหนี้สินคดีความดังกล่าวจำนวน 1.75 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยมูลหนี้ตามทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยในส่วนที่บริษัทจะร่วมรับผิดชอบ และประมาณการค่าใช้จ่ายทางคดีที่เกี่ยวข้อง