

### 3. การประกอบธุรกิจ

บริษัทมีจุดเด่นในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างจากคู่แข่ง คือ

#### ▪ ทีมงานที่มีประสบการณ์และได้รับความเชื่อถือจากภาครัฐ

บริษัทมีคณะกรรมการและผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมนี้มากกว่า 20 ปี และด้วยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีของทีมงานกับหน่วยงานต่างๆของรัฐ ทำให้บริษัทได้รับความเชื่อถือถึงความสามารถในการทำงานให้บรรลุได้ตามเป้าหมาย และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง จนได้รับมอบหมายให้ทำงานหลายๆ โครงการอย่างต่อเนื่อง

#### ▪ การดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย

บริษัทดำเนินธุรกิจหลัก 4 ประเภท ได้แก่ (1) งานด้านวิศวกรรมไฟฟ้า ประกอบด้วย งานระบบสายส่งไฟฟ้า งานสถานีไฟฟ้าย่อย งานระบบจำหน่าย และงานระบบไฟฟ้าใต้ดิน (2) งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล ประกอบด้วย งานระบบปรับอากาศ และระบบประปาสุขาภิบาล (3) งานด้านเสาโทรคมนาคม และ (4) งานผลิตและจำหน่ายเสาโครงเหล็ก และอุปกรณ์ยึดจับ รวมทั้งเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกประเภท ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย ทำให้บริษัทสามารถกระจายความเสี่ยงและลดการพึ่งพิงธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งโดยเฉพาะ อีกทั้งยังมีโอกาสที่จะขยายงานในส่วนธุรกิจที่บริษัทยังมีรายได้น้อย ซึ่งได้แก่ งานในส่วนของงานระบบไฟฟ้าเครื่องกล และงานด้านเสาโทรคมนาคม เนื่องจากบริษัทมีความชำนาญอยู่แล้ว ทั้งนี้ รายได้หลักในปี 2548 มาจากงานด้านวิศวกรรมไฟฟ้าร้อยละ 64 รายได้จากการขายสินค้าจากโรงงาน ซึ่งได้แก่ เสาโครงเหล็ก และอุปกรณ์ยึดจับ ร้อยละ 12 งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล ร้อยละ 9 และงานด้านเสาโทรคมนาคม ร้อยละ 6 และอื่นๆ ร้อยละ 9

#### ▪ ต้นทุนที่แข่งขันได้

บริษัทมีความได้เปรียบทางการแข่งขันเนื่องจาก

บริษัทเป็นผู้ผลิตเสาโครงเหล็กซึ่งเป็นวัสดุหลักในงานก่อสร้างและติดตั้ง เสาโทรคมนาคม สายส่ง 230 เควี สายส่ง 500 เควี และป้ายโฆษณากลางแจ้งได้เอง ซึ่งทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนงานบริการในส่วนของงานก่อสร้างดังกล่าวได้ดีกว่าคู่แข่งที่ไม่สามารถผลิตเสาโครงเหล็กเองได้

บริษัทเป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการงานด้านวิศวกรรมไฟฟ้ามาอย่างยาวนาน จึงมีความสัมพันธ์กับลูกค้าและมีการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) เนื่องจาก บริษัทสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก และต่อเนื่อง ดังนั้น ผู้จำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จึงเสนอราคาที่สามารถแข่งขันได้ให้แก่บริษัท เพื่อใช้ในการเข้าประมูลงานต่างๆ

#### ▪ การวางสายเคเบิลใยแก้วแบบวิธีใช้ลมอัด (Blowing Method)

บริษัทเป็น 1 ใน 2 บริษัทในประเทศไทยที่มีความสามารถในการวางสายเคเบิลใยแก้วแบบวิธีใช้ลมอัด (Blowing Method) โดยวิธีการวางสายเคเบิลใยแก้วดังกล่าวเหมาะสำหรับการวางสาย Fiber Optic ขนาดเล็กในท่อที่มีช่องของการร้อยสายยาว ซึ่งถือเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย ลดการสูญเสียจากการชำรุดของสาย Fiber Optic และสามารถนำมาใช้ในงานเสาโทรคมนาคมที่ดำเนินงานก่อสร้างพร้อมกับการวางท่อแก๊สได้เป็นอย่างดี

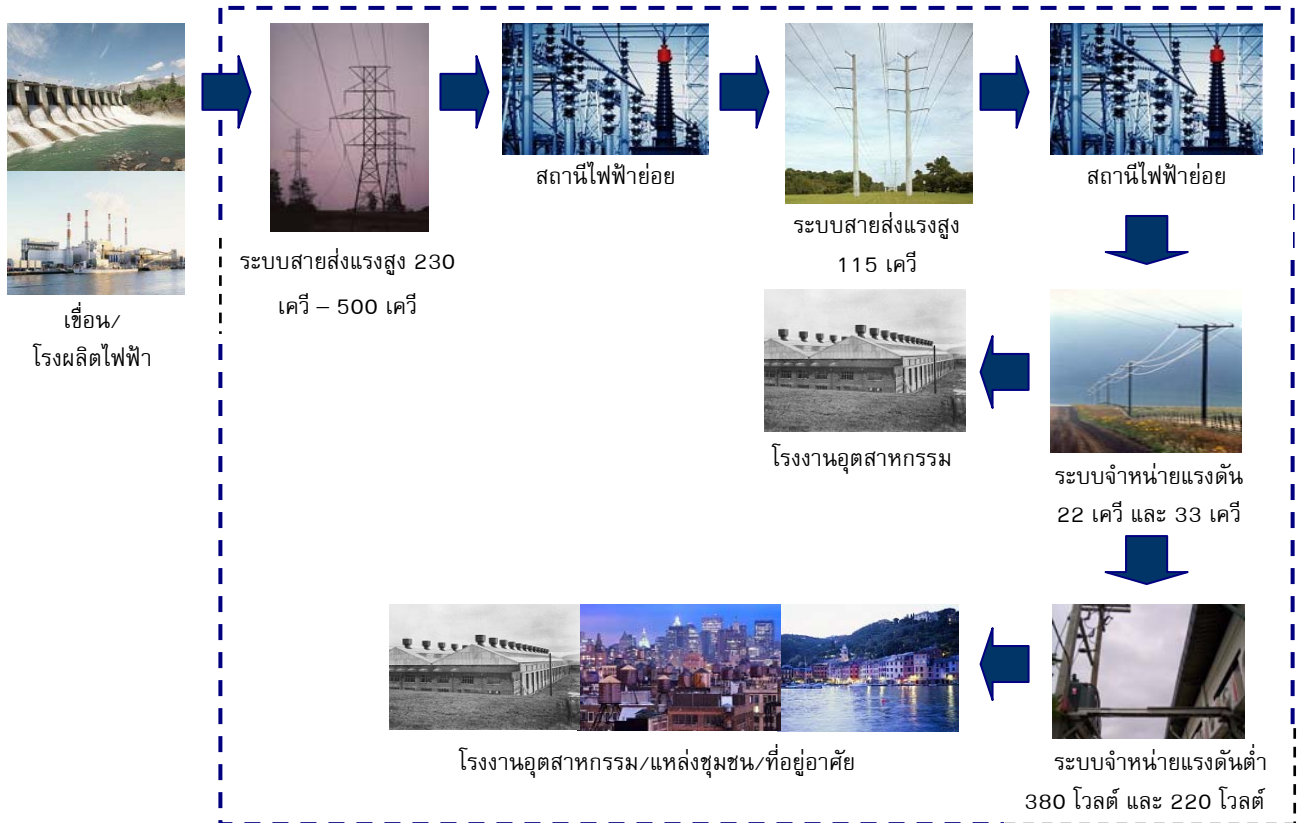
### 3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจออกเป็น 4 กลุ่ม ตามลักษณะของงานที่ให้บริการ ได้แก่ งานออกแบบ จัดทำ และรับเหมาติดตั้งด้านวิศวกรรมไฟฟ้า-งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล-งานด้านเสาโทรคมนาคม งานผลิตและจำหน่ายเสาโครงสร้างเหล็กและอุปกรณ์ต่างๆ โดยมีรายละเอียดของงานในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

- **งานด้านวิศวกรรมไฟฟ้า** ได้แก่
  - งานระบบสายส่งไฟฟ้า (Transmission Line System)
  - งานสถานีไฟฟ้าย่อย (Power Substation)
  - งานระบบจำหน่าย (Distribution Line System) และงานระบบไฟฟ้าใต้ดิน (Underground Cable System)
- **งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล** ได้แก่
  - ระบบปรับอากาศ ประกอบด้วย
    - ระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ (Air Conditioning System)
    - ระบบระบายอากาศ (Ventilation)
    - ระบบห้องทำความเย็น (Refrigeration)
    - ระบบห้องสะอาด (Clean Room)
    - ระบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้น (Automatic Temperature and Humidity Control System)
    - ระบบอัดอากาศในบันไดหนีไฟ (Pressurized Stairs) และ
    - ระบบควบคุมปริมาณอากาศ (Variable Air Volume or VAV)
  - ระบบประปาสุขาภิบาล ประกอบด้วย
    - ระบบท่อประปา (Plumbing System)
    - ระบบผลิตไอน้ำและน้ำร้อน (Steam Boiler and Hot Water System)
- **งานด้านเสาโทรคมนาคม** ได้แก่
  - ติดตั้งเสาโทรคมนาคมและวิทยุสื่อสาร (Telecommunication and Radio Communication)
  - ระบบเชื่อมโยงเครือข่ายเคเบิลใยแก้ว (Optical Fiber)
- **งานผลิตและจำหน่ายเสาโครงสร้างเหล็กและอุปกรณ์ต่าง ๆ** ได้แก่
  - เสาโทรคมนาคม
  - เสาโครงสร้างสำหรับงานระบบจำหน่าย สถานีไฟฟ้าย่อย และระบบสายส่งไฟฟ้า
  - เสาโครงสร้างป้ายโฆษณาขนาดใหญ่

### งานด้านวิศวกรรมไฟฟ้า

บริษัทให้บริการเริ่มตั้งแต่การออกแบบ จัดหา ก่อสร้าง ติดตั้งงานที่เกี่ยวข้องกับระบบวิศวกรรมไฟฟ้าได้อย่างครบวงจร ตั้งแต่กระแสไฟฟ้าออกจากระบบผลิตกระแสไฟฟ้า หรือโรงผลิตกระแสไฟฟ้า ผ่านสถานีไฟฟ้าย่อย ระบบสายส่ง ระบบจำหน่ายถึงผู้ใช้ไฟที่เป็นที่อยู่อาศัย อุตสาหกรรม หรือแหล่งชุมชน เรียกได้ว่าการให้บริการของบริษัทเป็นงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าที่ครบวงจร และเบ็ดเสร็จภายในบริษัทเดียว ดังแผนภาพต่อไปนี้



ลักษณะงานออกแบบ จัดหา ก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมไฟฟ้าทั้งหมด สามารถจำแนกได้เป็นงานออกแบบ ก่อสร้าง และติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าของระบบเฉลี่ยประมาณร้อยละ 80 ของมูลค่างานทั้งหมด ส่วนที่เหลือร้อยละ 10 เป็นค่าดำเนินการ และอีกร้อยละ 10 จะเป็นงานก่อสร้างโยธา ซึ่งบริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วงานนี้ เนื่องจากเป็นงานที่ใช้แรงงานค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการโครงการนั้นๆ จะติดตามผลการดำเนินงานของผู้รับเหมาช่วงอย่างต่อเนื่องและเข้มงวด เพื่อให้งานเสร็จทันตารางเวลาที่ระบุไว้ในสัญญาว่าจ้าง

ตัวอย่างลูกค้าในอดีตที่สำคัญ 10 รายแรกในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2546-2548) ดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

งานด้านวิศวกรรมไฟฟ้า						รายได้		
ที่	รายชื่อ	ปีที่ได้รับงาน	ปีที่งานสิ้นสุด	#โครงการ	มูลค่างาน	2546	2547	2548
1	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	2545-2547	2549	12	756.65	16.40	70.47	625.50
2	PTT UTILITY CO.,LTD.	2548	2550	2	358.34	-	-	137.88
3	บจก.โรจนะ เพาเวอร์	2545-2548	2549	59	281.19	70.91	27.29	87.96
4	การไฟฟ้านครหลวง	2546-2548	2549	9	112.53	54.36	14.49	9.95
5	บจก.อมตะเอ็กโก เพาเวอร์	2546-2548	2549	3	79.10	1.02	0.08	7.24
6	AT BIOWPOWER	2547	2548	1	34.30	-	8.06	26.24
7	บจก.มิตรสยามอินเตอร์เนชั่นแนล	2548	2549	2	30.90	-	-	18.29
8	บจก.กระเบื้องกระต่ายไทย	2548	2549	1	28.00	-	-	0.03
9	บจก.โรงไฟฟ้าน้ำตาลขอนแก่น	2548	2549	1	27.50	-	-	0.09
10	บจก.กุลธรแมททีเรียล แอนด์ คอนโทรลส์	2547	2548	1	22.12	-	0.03	22.09
<b>รวม</b>					<b>1,730.63</b>	<b>142.70</b>	<b>120.41</b>	<b>935.28</b>

ที่มา: บริษัท

### งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล

บริษัทให้บริการเริ่มตั้งแต่การออกแบบ จัดหา ก่อสร้าง และบริการติดตั้งงานที่เกี่ยวข้องกับระบบวิศวกรรมระบบตั้งแต่ปี 2539 โดยเริ่มจากการเสนอให้บริการในระบบปรับอากาศสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม และขยายขอบเขตการให้บริการอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน บริษัทสามารถให้บริการในงานระบบที่ครบวงจรและเบ็ดเสร็จภายในบริษัท เช่น งานระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ ระบบระบายอากาศ ระบบท่อประปา เป็นต้น

ตัวอย่างลูกค้าในอดีตที่สำคัญ 10 รายแรกของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2546-2548) ดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

งานระบบและเครื่องกล						รายได้		
ที่	รายชื่อ	ปีที่ได้รับงาน	ปีที่งานสิ้นสุด	#โครงการ	มูลค่างาน	2546	2547	2548
1	บมจ.เพอร์ซิเดนทีไรซ์โปรดักส์	2548	2549	1	84.00	-	-	83.92
2	บจก.มิตรสยามอินเตอร์เนชั่นแนล	2548	2549	1	73.57	-	-	44.26
3	การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	2546-2548	2549	12	29.39	9.90	11.83	3.47
4	บจก.โอเชียนวิลล์	2546-2547	2547	2	10.64	8.75	1.89	-
5	ธนาคารไทยพาณิชย์	2546-2547	2549	4	5.74	2.33	1.62	1.17
6	บจก.พี คอนแทรกเตอร์	2547-2548	2548	2	4.75	-	1.60	3.15
7	บจก.เอ็ม.เค.เรสโตรองค์	2548	2548	1	1.44	-	-	1.44
8	บจก.ถิรไทย	2548	2548	2	0.30	-	-	0.30
9	บจก.อ็อคต้าฟุตส์	2548	2548	1	0.20	-	-	0.20
10	บจก.วิททิลโตเมท(สยาม)	2547	2547	1	0.10	-	0.10	-
<b>รวม</b>					<b>210.13</b>	<b>20.98</b>	<b>17.05</b>	<b>137.90</b>

ที่มา: บริษัท

### งานด้านเสาโทรคมนาคม

เนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมด้านโทรคมนาคมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี กอปรกับพื้นฐานงานด้านเสาโทรคมนาคมส่วนใหญ่ตั้งอยู่บนพื้นฐานเดียวกับวิศวกรรมไฟฟ้า อีกทั้งบริษัทมีโรงงานผลิตเสาโครงเหล็กและหน่วยงานออกแบบเสาโครงเหล็กชนิด Made to Order เป็นของตนเอง บริษัทจึงสามารถขยายส่วนงานด้านเสาโทรคมนาคม เริ่มมาตั้งแต่ปี 2544 ที่บริษัทให้บริการเริ่มตั้งแต่การออกแบบ จัดหา และบริการติดตั้งงานในธุรกิจเสาโทรคมนาคม เริ่มจากการผลิตเสาโทรคมนาคมให้แก่ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) และผู้ที่ชนะการประมูลจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อีกทอดหนึ่ง ซึ่งลักษณะและคุณสมบัติของเสาโทรคมนาคมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับสภาพภูมิศาสตร์ของสถานที่ตั้งเป็นองค์ประกอบด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ ในงานด้านเสาโทรคมนาคม บริษัทยังให้บริการด้านการวางสายเคเบิลใยแก้วโดยวิธีลมอัด (Blowing Method) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีร้อยสายเคเบิลใยแก้วในท่อที่มีช่องของการร้อยสายยาวและเป็นสายขนาดเล็ก โดยใช้วิธีลมอัดแทนวิธีคนลาก ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการทำงานและลดความเสียหายที่อาจเกิดจากการใช้กำลังคนลากที่ไม่สม่ำเสมอ ซึ่งคุณสมบัติของ Blowing Method เหมาะสำหรับการวางสายเคเบิลใยแก้ว ขนาดเล็ก ควบคู่กับการวางท่อแก๊ส โดยเทคโนโลยีนี้ ถือเป็นเทคโนโลยีที่ดี ทนสมัย ราคาไม่แพง และที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้ Blowing Method ในการวางสายเคเบิลใยแก้วควบคู่กับการท่อแก๊สสำหรับโครงการที่ขนาดใหญ่ ระยอง แก่งคอย และปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการใช้ Blowing Method สำหรับการวางสายเคเบิลใยแก้ว โครงการท่อแก๊สวังน้อย พระนครเหนือ/พระนครใต้

ทั้งนี้ ตลาดสำหรับงาน Blowing Method เป็นตลาดเล็ก จึงมีผู้สนใจลงทุนในเทคโนโลยีนี้เพียง 2 บริษัทในประเทศไทยที่มีการให้บริการติดตั้งสายเคเบิลใยแก้วด้วยวิธีดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า หากมีการสร้างท่อแก๊สเส้นใหม่ บริษัทก็มีศักยภาพในการได้รับงาน เนื่องจาก บริษัทมีประสบการณ์ในการใช้ Blowing Method สำหรับการวางท่อแก๊สไทย-มาเลเซีย นอกจากนี้ โอกาสการเข้าสู่งาน Blowing Method ของคู่แข่งมีไม่มากนัก เนื่องจาก การประมูลงานจำเป็นอาศัยประสบการณ์การทำงาน นอกเหนือจากการลงทุนในเครื่องจักรเพียงอย่างเดียว

ตัวอย่างลูกค้าในอดีตที่สำคัญ 10 รายแรกของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2546-2548) ดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

งานด้านเสาโทรคมนาคม						รายได้		
ที่	รายชื่อ	ปีที่ได้รับงาน	ปีทำงานสิ้นสุด	#โครงการ	มูลค่างาน	2546	2547	2548
1	บจก.ยูไนเต็ด เทเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเลส	2545-2548	2549	4	91.99	14.20	34.60	8.76
2	SIEMENS Co., Ltd.	2546-2547	2548	3	91.46	25.42	62.50	3.54
3	Motorola (Thailand) Ltd.	2545-2548	2549	5	83.31	11.43	0.38	1.57
4	HUAWEI TECHNOLOGY (THAILAND)Co., Ltd.	2548	2549	3	77.65	-	-	62.13
5	Transtel Engineering PTE LTD.	2547-2548	2549	6	24.39	-	13.04	15.18
6	หจก.รุ่งเอกรยา	2547-2548	2549	2	9.56	-	1.40	-
7	บมจ.กสท โทรคมนาคม	2546-2547	2548	5	4.36	1.19	0.96	-
8	บจก.สยามชินเท็ค คอนสตรัคชั่น	2548	2548	1	2.50	-	2.50	-
9	บจก.เอส แอนด์ ที คอนแทคท์	2548	2548	1	1.23	-	-	1.23
10	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	2548	2548	3	0.74	-	-	0.74
<b>รวม</b>					<b>387.20</b>	<b>52.24</b>	<b>115.36</b>	<b>93.15</b>

ที่มา: บริษัท

### งานผลิตและจำหน่ายเสาโครงเหล็ก

บริษัทได้เปิดโรงงานผลิตเสาโครงเหล็กในปี 2537 ที่ อ.หนองม่วง จ. ลพบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อผลิต Hardware ใช้ในระบบจำหน่ายไฟฟ้า และต่อมาได้ผลิตเสาโครงเหล็กเพื่อใช้ในงานวิศวกรรมไฟฟ้า ได้แก่ ระบบสายส่ง ระบบจำหน่าย และสถานีไฟฟ้าย่อย ซึ่งมีส่วนบางส่วนที่ต้องใช้เสาโครงเหล็กเป็นส่วนประกอบ โดยวิศวกรจะเป็นผู้ออกแบบ ควบคุมการผลิต และสุ่มตรวจสอบชิ้นงาน และต่อมาในปี 2544 เมื่อบริษัทได้ขยายงานด้านเสาโครงคานาคม โรงงานได้เพิ่มสายการผลิตเสาโครงคานาคม และเสาวិทยุสื่อสาร ซึ่งใช้หลักพื้นฐานการผลิตที่คล้ายคลึงกับเสาโครงเหล็กที่ใช้ในงานวิศวกรรมไฟฟ้า โดยวิศวกรในฝ่ายออกแบบจะเป็นผู้ออกแบบ คำนวณตามหลักกลศาสตร์ เพื่อให้ได้คุณสมบัติ ขนาด และรูปแบบของงานเสาโครงคานาคม และเสาวิทยุสื่อสารตรงตามความต้องการของลูกค้าหรือโครงการนั้นๆ นอกจากนี้ ในปี 2546 บริษัทได้ขยายฐานลูกค้าในกลุ่มเสาโครงเหล็กไปสู่กลุ่มลูกค้าโฆษณากลางแจ้ง (Bill Board) โดยรับทำป้ายโฆษณาที่ใช้เสาโครงเหล็กขนาดใหญ่

บริษัทจะบันทึกรายได้จากการจำหน่ายเสาโครงเหล็กเป็นรายได้จากการขาย แต่สำหรับกรณีที่บริษัทผลิตและจำหน่ายเสาโครงเหล็ก พร้อมการให้บริการติดตั้ง บริษัทจะบันทึกรายได้ดังกล่าวเป็นรายได้งานบริการด้านเสาโครงคานาคม ทั้งนี้ในปี 2548 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการผลิตและจำหน่ายเสาโครงเหล็ก ซึ่งไม่รวมการติดตั้ง

บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการขยายกำลังการผลิตเสาโครงเหล็กจาก 6,000 ต้นต่อปี เป็น 12,000 ต้นต่อปี โดยการก่อสร้างอาคารและเชื่อมต่ออาคาร ขยายขนาดบ่อชุบสังกะสี และซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ รวมถึงเครื่อง CNC เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต ซึ่งการขยายกำลังผลิตนี้คาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 44.2 ล้านบาท และบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการขอรับส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับส่วนต่อขยายของโรงงานในส่วนของบ่อชุบสังกะสีดังกล่าว

ตัวอย่างลูกค้าในอดีต 10 รายแรก ของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2546-2548) ดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

งานผลิตและจำหน่ายเสาโครงเหล็ก					รายได้		
ที่	รายชื่อ	ปีที่ได้รับงาน	# โครงการ	มูลค่างาน	2546	2547	2548
1	บจก. ยูไนเต็ต เทเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเชส	2546 -2548	3	150.47	25.71	57.48	67.30
2	HUAWEI TECHNOLOGIES (THAILAND) Co., Ltd.	2548	1	111.92	-	-	111.92
3	SIEMENS Co., Ltd.	2546-2547	2	53.00	22.89	30.11	-
4	บจก. เด็มโก้ พัฒนาพาณิชย์	2547	1	13.84	-	13.84	-
5	บจก.อลันติก (ประเทศไทย)	2548	1	3.08	-	-	3.08
6	บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทเลคอม อินสเทลเลชั่น	2546-2547	2	2.26	0.28	1.98	-
7	Excel Communication and Service Co., Ltd.	2548	1	1.86	-	-	1.86
8	บจก. วินิธร	2547-2548	2	0.55	-	0.48	0.07
9	บจก. สระบุรีเทคนิคคอนกรีต	2547	1	0.37	-	0.37	-
10	บจก. ยูอี เอ็นจิเนียริง	2548	1	0.24	-	-	0.24
<b>รวม</b>				<b>337.61</b>	<b>48.88</b>	<b>104.26</b>	<b>184.47</b>

ที่มา: บริษัท

### 3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

#### 3.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นความสามารถในการรักษาสัดส่วนการตลาด อีกทั้งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว โดยมีกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทดังนี้

##### 1. ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier)

จากการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก และต่อเนื่อง ประกอบกับ ความน่าเชื่อถือของบริษัท จากการชำระเงินตรงตามกำหนดเวลาเสมอ ผู้จัดจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จึงเสนอราคาที่สามารถแข่งขันได้ให้แก่บริษัท เพื่อใช้สำหรับการเข้าประมูลงานต่างๆ

##### 2. การส่งมอบงานคุณภาพ และงานเสร็จตรงตามเวลา

นโยบายหลักในการดำเนินงานของบริษัท คือ การดำเนินงานเพื่อให้ได้ผลงานที่มีคุณภาพดีที่สุดในราคาลูกค้า และทำงานให้แล้วเสร็จเพื่อส่งมอบแก่ลูกค้าได้ตามกำหนดการ รวมถึงการให้บริการเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจและกลับมาใช้บริการของบริษัทหรือแนะนำบริษัทต่อไปยังลูกค้ารายอื่น

##### 3. การร่วมงานกับพันธมิตรทางการค้า

การร่วมมือกับพันธมิตรทางการค้าเป็นอีกปัจจัยหนึ่งในการแข่งขันกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ บริษัทจึงได้ร่วมกับบริษัทพันธมิตรในการเข้าประมูลงานขนาดใหญ่ ทั้งนี้ เพื่อจะได้รับการถ่ายทอดความรู้ความชำนาญ เทคโนโลยีที่ทันสมัย รวมถึงระบบการบริหารโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งทำให้บริษัทมีศักยภาพและประสบการณ์เพียงพอในการเข้าประมูลโครงการขนาดใหญ่

#### 3.2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

บริษัทสามารถแบ่งลักษณะลูกค้าได้เป็น 2 ประเภท คือ 1) ลูกค้าภาคเอกชน ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิตไฟฟ้าอิสระทั้ง IPP และ SPP นิคมอุตสาหกรรม และผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น 2) ลูกค้าภาครัฐ ได้แก่ หน่วยงานราชการและองค์กรรัฐวิสาหกิจ โดยมีสัดส่วนมูลค่าการให้บริการสำหรับระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา และ 9 เดือนแรกปี 2549 ดังนี้

มูลค่า : ล้านบาท

ประเภท	2546		2547		2548		9 เดือนแรกปี 2549	
	มูลค่า	%	มูลค่า	มูลค่า	มูลค่า	%	มูลค่า	%
ภาคเอกชน	185.43	66%	277.60	65%	584.02	47%	595.96	75%
ภาครัฐ	96.18	34%	151.02	35%	667.17	53%	198.83	25%
<b>รวม</b>	<b>281.61</b>	<b>100%</b>	<b>428.63</b>	<b>100%</b>	<b>1,251.18</b>	<b>100%</b>	<b>794.79</b>	<b>100%</b>

ที่มา: บริษัท

ในปี 2548 รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศเริ่มฟื้นตัว เป็นผลให้ภาครัฐมีนโยบายการลงทุนในระบบสาธารณสุขรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านไฟฟ้า และสื่อสารโทรคมนาคมอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทรับงานในส่วนของภาครัฐเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายกระจายความเสี่ยงที่จะไม่พึ่งพิงฐานลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ทำให้โครงสร้างลูกค้าในปี 2548 มีความสมดุลมากขึ้น ประกอบด้วยลูกค้าเอกชนร้อยละ 47 และลูกค้าภาครัฐร้อยละ 53 สำหรับ ใน 9 เดือนแรกปี 2549 สัดส่วนรายได้จากภาคเอกชนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 75 เนื่องจากในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2549 เป็นช่วงที่งานภาครัฐทยอยปิดโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทลงนามใน

สัญญาจ้างก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคมูลค่างาน 758.8 ล้านบาท ในเดือนกรกฎาคม 2549 ซึ่งจะทำให้สัดส่วนการรับรู้รายได้ของภาครัฐเปลี่ยนแปลงไปจาก 9 เดือนแรกปี 2549 ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการบริหารรายได้ให้มาจากภาครัฐและภาคเอกชนในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

มูลค่า : ล้านบาท

ประเภท	2546		2547		2548		9 เดือนแรกปี 2549	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
รับงานตรง	215.62	77%	309.20	72%	1,088.16	87%	702.02	88%
รับเหมาช่วงต่อ	65.99	23%	119.43	28%	163.02	13%	92.77	12%
รวม	281.61	100%	428.63	100%	1,251.18	100%	794.79	100%

ที่มา: บริษัท

ในการรับงานของบริษัทมีทั้งการเป็นผู้รับเหมาโดยตรงจากผู้ว่าจ้างและผ่านการรับเหมาช่วง ตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมาสัดส่วนการรับงานตรงจากผู้ว่าจ้างมีสัดส่วนมากที่สุด คือ ร้อยละ 87 และร้อยละ 88 ของมูลค่างานบริการรวมในปี 2548 และ 9 เดือนแรกปี 2549 ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้จากการรับงานตรงจากลูกค้า เป็นงานประเภทวิศวกรรมระบบไฟฟ้า ซึ่งถือว่าเป็นรายได้หลักของบริษัท เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ยาวนานในธุรกิจวิศวกรรมระบบไฟฟ้า ทำให้บริษัทมีข้อเสนอทางด้านเทคนิค ด้านราคา และเงื่อนไขการชำระเงินที่ดี

สำหรับการรับเหมาช่วงนั้น มักเป็นโครงการขนาดใหญ่ ที่มีขอบเขตการทำงานทั้งโครงการมากกว่าการทำธุรกิจของบริษัท หรือมีมูลค่างานสูงเกินกว่าที่บริษัทจะรับงานได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ใช้ช่องทางการรับเหมาช่วงนี้เพื่อเพิ่มช่องทางเข้าถึงลูกค้าและช่องทางการจำหน่าย ที่ผ่านมา บริษัทได้รับงานเหมาช่วงจากงานด้านเสาโทรคมนาคมเป็นหลัก โดยรับงานจากผู้ได้รับการคัดเลือกจากลูกค้า เช่น บริษัท ซีเมนส์ จำกัด (ผู้ได้รับการคัดเลือกจาก BFKT ให้เป็นผู้ติดตั้งเสาโทรคมนาคมของ HUTCH) บริษัท โมโตโรล่า จำกัด (ผู้ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ติดตั้งระบบ CDMA จาก HUTCH) บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด (ผู้ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้วางระบบ CDMA ของ บมจ. กสท.โทรคมนาคม) เป็นต้น

ในช่วงปี 2548 บริษัทได้เข้าร่วมการประมูล 195 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 1,923.79 ล้านบาท ซึ่งบริษัทชนะการประมูลทั้งสิ้น 95 โครงการ คิดเป็นมูลค่างานรวม 977.85 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.8 ของมูลค่ารวมของงานทั้งหมดที่ยื่นประมูล

ระหว่างเดือนมกราคม - เดือนกันยายน 2549 บริษัทได้เข้าร่วมการประมูลประมาณ 245 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 4,404.78 ล้านบาท โดยในจำนวนนี้บริษัทชนะการประมูลทั้งสิ้น 61 โครงการ คิดเป็นมูลค่างานรวม 1,302.96 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.6 ของมูลค่ารวมของงานทั้งหมดที่ยื่นประมูล

### 3.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### เศรษฐกิจไทยปี 2548 และแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2549

แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2548 มีปัจจัยที่กดดันให้อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจชะลอตัวไม่ว่าจะเป็นราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นจากราคาเฉลี่ย 32 ดอลลาร์สหรัฐ/บาร์เรลในปี 2547 ขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 50-60 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล ในปี 2548 ซึ่งกดดันให้ดุลการค้าของประเทศขาดดุลติดต่อกันหลายเดือน การแพร่ระบาดของโรคไข้หวัดนกที่ทำให้ภาคการส่งออกอาหารแปรรูปลดลง ความไม่สงบใน 3 จังหวัดภาคใต้ อีกทั้งอัตราดอกเบี้ยอยู่ในช่วงขาขึ้นทำให้ภาคการลงทุนชะลอตัวลง จากปัจจัยเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อความต้องการในการบริโภคลดลง (Demand Side Effect) ส่งผลให้อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในปี 2548 อยู่ที่ระดับ 4.5% ชะลอลงจาก 6.2% ในปี 2547

สำหรับแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2549 สำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประเมินไว้เมื่อต้นปีว่าจะมีการขยายตัวที่ 4.5-5.5% ขณะที่ ธนาคารแห่งประเทศไทย ประมาณการไว้ที่



4.5- 6.0% โดยมีปัจจัยในการกระตุ้นเศรษฐกิจคือ ภาคการลงทุนของรัฐบาลในโครงการเมกะโปรเจกต์ที่ใช้เงินลงทุน 250,000 ล้านบาท การฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวที่คิดเป็นรายได้ของประเทศในสัดส่วน 6.0% ของจีดีพี โดยคาดว่าจะขยายตัว 8.0% จากที่ติดลบ 1.5% ในปี 2548 รวมถึงการส่งออกจะเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

ทั้งนี้ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศในปี 2549 อาจต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงทั้งในและต่างประเทศหลายปัจจัยด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทิศทางอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการลงทุนของโครงการ ภาวะการเติบโตของเศรษฐกิจโลกที่จะส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกของประเทศ รวมถึงภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า และความเสี่ยงในประเทศ ได้แก่ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและนักลงทุน ภัยธรรมชาติต่างๆ รวมถึงความไม่แน่นอนทางการเมือง

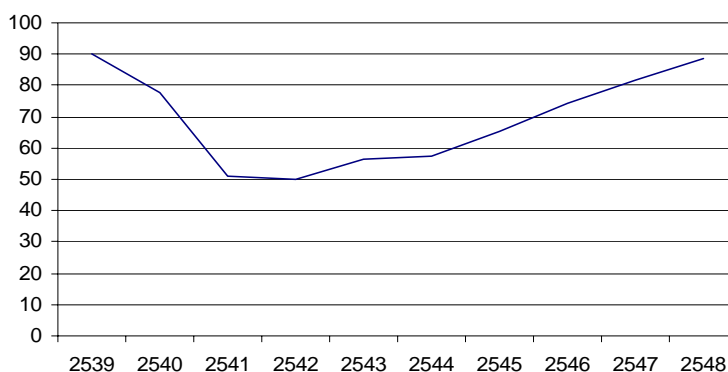
### ภาวะและแนวโน้มของอุตสาหกรรม

#### 1. งานด้านวิศวกรรมไฟฟ้าและงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล

การลงทุนในภาคเอกชนมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยดัชนีการลงทุนภาคเอกชนในปี 2548 อยู่ที่ระดับ 88.7 สูงกว่าช่วง 2 ปีที่ผ่านมาที่ระดับ 81.8 ในปี 2547 และ 74.5 ในปี 2546 เนื่องจากการลงทุนด้านเครื่องมือเครื่องจักรยังเพิ่มขึ้นในอัตราสูงร้อยละ 12.1 และการอัตราใช้กำลังการผลิตสูงขึ้น และเติมกำลังการผลิตในหลายอุตสาหกรรม สอดคล้องกับตัวเลขเงินลงทุนของโรงงานที่ได้รับอนุญาตจัดตั้งโดยกระทรวงอุตสาหกรรม ในปี 2548 โดยแยกเป็นการอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมมีทั้งสิ้น 136,238 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 43.1% จากปี 2547 และการอนุญาตจากอุตสาหกรรมจังหวัดมีมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 105,170 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 109.7% จากปี 2547 ขณะที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้อนุมัติส่งเสริมการลงทุนในกิจการทั้งสิ้น 1,254 รายในปี 2548 เพิ่มขึ้น 2.2% จากปี 2547 คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 571 พันล้านบาท

เมื่อพิจารณาการลงทุนภาครัฐระหว่างปีงบประมาณ 2546-2548 ซึ่งมีสัดส่วนการจ่ายงบลงทุนเพิ่มจาก 163,261 ล้านบาท เป็น 201,300 ล้านบาท และ 279,000 ล้านบาท หรือเป็นสัดส่วนการเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.3 และร้อยละ 38.6 จะเห็นได้ว่า ภาพรวมทางเศรษฐกิจและการลงทุนทั้งภาคเอกชน และภาครัฐยังคงมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้น

ดัชนีการลงทุนของภาคเอกชน



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากข้อมูลการขยายตัวการลงทุนของภาคเอกชนและรัฐบาลข้างต้น ย่อมสะท้อนถึงความต้องการพลังงานไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นของประเทศด้วยเช่นกัน

จากข้อมูลความต้องการไฟฟ้า ซึ่งจัดทำโดยคณะอนุกรรมการการพยากรณ์ความต้องการไฟฟ้า เมื่อ 27 เมษายน 2549 โดยใช้ค่าการพยากรณ์ความต้องการไฟฟ้ากรณีฐาน (Base Case) ซึ่งเป็นค่าพยากรณ์ที่ได้จาก

สมมุติฐานอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (GDP) มีค่าเฉลี่ยในช่วงปี 2550-2554 ร้อยละ 5.2 ต่อปี พอสรุปได้ดังนี้

### ความต้องการพลังไฟฟ้าสูงสุด (Peak Demand หน่วยเป็น เมกะวัตต์ MW)

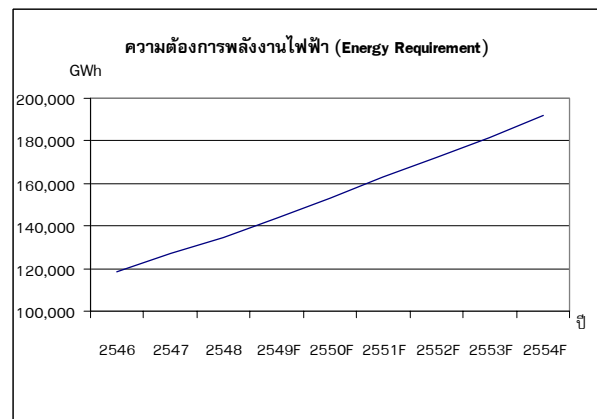
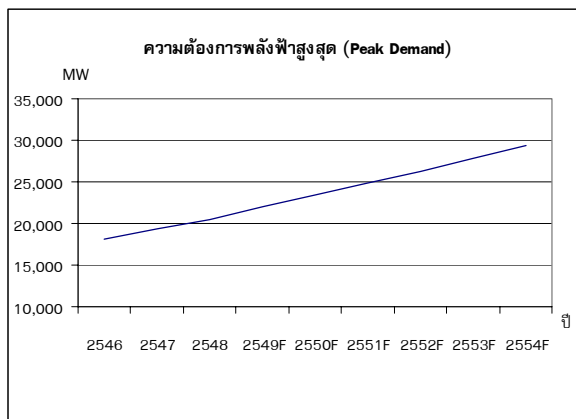
ในปี 2547 มีความต้องการพลังไฟฟ้าสูงสุด 19,325.80 MW เพิ่มขึ้นจากปี 2546 จำนวน 1,204.40 MW หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.65 และในปี 2548 มีจำนวน 20,537.50 MW เพิ่มขึ้นจากปี 2547 จำนวน 1,211.70 MW หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.27

การพยากรณ์ค่าความต้องการพลังไฟฟ้าสูงสุด กรณีฐาน พบว่า ในปี 2549 จะมีจำนวน 21,963 MW และจะเพิ่มเป็น 29,337 MW ในปี 2554 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.96 ต่อปี

### ความต้องการพลังงานไฟฟ้า (Energy Requirement หน่วยเป็น ล้านหน่วย GWh)

ในปี 2547 มีปริมาณความต้องการพลังงานไฟฟ้า 127,457.23 GWh เพิ่มขึ้นจากปี 2546 จำนวน 9,083.01 GWh หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.67 และในปี 2548 มีจำนวน 134,827.44 GWh เพิ่มขึ้นจากปี 2547 จำนวน 7,370.21 GWh หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.78

การพยากรณ์ค่าความต้องการพลังงานไฟฟ้า กรณีฐาน พบว่า ในปี 2549 จะมีจำนวน 143,724 GWh และจะเพิ่มเป็น 191,772 GWh ในปี 2554 หรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.94 ต่อปี



F: Forecast

ที่มา: การพยากรณ์ความต้องการไฟฟ้า: คณะอนุกรรมการการพยากรณ์ความต้องการไฟฟ้า เมษายน 2549

จากตัวเลขการขยายตัวของความต้องการพลังงานไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า ไม่ว่าจะเป็นการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และการไฟฟ้านครหลวง รวมถึงผู้ผลิตกระแสไฟฟ้าอิสระ มีแผนขยายการลงทุนเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการใช้ไฟฟ้าที่ขยายตัวที่ทางสำนักงานนโยบายพัฒนาแผนพลังงาน (สนพ.) ประมาณการไว้

แผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ. 2547-2558 ตามมติเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2547 มีดังต่อไปนี้

1. แผนพัฒนากำลังการผลิตไฟฟ้าภาคใต้ เพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 128 เมกะวัตต์ต่อปี ระหว่างปี 2547-2549 และ 155 เมกะวัตต์ต่อปี ระหว่างปี 2550-2554 ด้วยการสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมที่จ.สงขลา ขนาด 700 เมกะวัตต์ ให้แล้วเสร็จในปี 2551 และการก่อสร้างสายส่ง 230 กิโลโวลต์ บางสะพาน 1- ชุมพร - สุราษฎร์ธานี ให้แล้วเสร็จภายในปี 2550

2. แผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อรองรับความต้องการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 161 และ 196 เมกะวัตต์ต่อปี ระหว่างปี 2547-2549 และปี 2550-2554 ตามลำดับ โดยปรับปรุงสายส่ง 230 เควี สระบุรี 2 - ลำตะคอง - นครราชสีมา ให้แล้วเสร็จภายในปี 2550, ต่าเนินการรับซื้อไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำน้ำเทิน 2 ให้แล้วเสร็จภายในปี 2553 และก่อสร้างสายส่ง 500 เควี ท่าตะโก - ชัยภูมิ 2 - อุดรธานี 3 ให้แล้วเสร็จภายในปี 2554
3. แผนพัฒนาการผลิตไฟฟ้ารวม ประกอบด้วย กฟผ. ก่อสร้างโรงไฟฟ้า พลังความร้อนร่วมขนาดชุดละ 700 เมกะวัตต์ ซึ่งประกอบด้วย โรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วม สงขลา ให้แล้วเสร็จภายในปี 2551 โรงไฟฟ้า พระนครใต้ชุดที่ 3 ให้แล้วเสร็จภายในปี 2552 โรงไฟฟ้า พระนครเหนือชุดที่ 1 แล้วเสร็จภายในปี 2552 และโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมบางปะกงชุดที่ 5 แล้วเสร็จภายในปี 2553 และโรงไฟฟ้าใหม่ที่จะเกิดในช่วงปี 2554-2558 จำนวน 18 โรง (12,000 เมกะวัตต์)
4. แผนการลงทุน ระหว่างปี 2545-2554 ในแผนหลักแบ่งออกเป็น การผลิตไฟฟ้า และระบบสายส่งไฟฟ้า โดย กฟผ. ซึ่งมีแผนการลงทุนในการผลิตไฟฟ้า 204,923 ล้านบาท และระบบสายส่ง 207,717 ล้านบาท ทั้งนี้ ประเทศไทยมีแผนการลงทุนในกิจการผลิตไฟฟ้ารวมทั้งสิ้น 512,976 ล้านบาท
5. ให้บริษัท กัลฟ์ เพาเวอร์ เจเนอเรชั่น จำกัด ขยายขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าโครงการโรงไฟฟ้าแก่งคอย 2 จาก 734 เมกะวัตต์ เป็น 1,468 เมกะวัตต์ โดยโรงไฟฟ้าหน่วยแรกมีกำหนดจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบในเดือนมีนาคม 2550

จากแผนงานลงทุนระบบไฟฟ้าโดยหน่วยงานของรัฐ ที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น เป็นโอกาสที่เอื้อประโยชน์ต่อการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัท เนื่องจากผู้ผลิตกระแสไฟฟ้าต่างมีแผนขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 ปีต่อจากนี้ไป ทั้งนี้งานในส่วนที่บริษัทสามารถเข้าร่วมเสนอราคา ได้แก่ งานระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 230-500 เควี ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) วงเงิน 13,463 ล้านบาท ในปี 2549 วงเงิน 16,916.09 ล้านบาท ในปี 2550 และ วงเงิน 15,829.34 ล้านบาท ในปี 2551 งานระบบสถานีย่อย ระบบสายส่ง ระบบจ่ายไฟแรงดันกลางและต่ำ การเปลี่ยนระบบสายอากาศเป็นสายใต้ดิน การเปลี่ยนแรงดันไฟฟ้าจากระบบ 12 เควี เป็น 24 เควี ของการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) วงเงิน 12,923.18 ล้านบาท ในปี 2549 วงเงิน 10,093.93 ล้านบาท ในปี 2550 และ วงเงิน 10,578.02 ล้านบาท ในปี 2551 และงานระบบสถานีไฟฟ้าย่อย ระบบสายส่ง ระบบจำหน่ายของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ) วงเงิน 13,750.93 ล้านบาท ในปี 2549 วงเงิน 13,426.20 ล้านบาท ในปี 2550 และ วงเงิน 12,990.39 ล้านบาท ในปี 2551

## 2. งานด้านเสาโทรคมนาคม

รัฐบาลได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลกิจการโทรคมนาคมของประเทศให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล พร้อมทั้งพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมให้ทันสมัย มีคุณภาพ ทัวถึง ในราคาที่เหมาะสม โดยในเป้าหมายการพัฒนากิจการโทรคมนาคมในระยะ 3 ปี (2548-2550) มีเป้าหมายประการหนึ่งที่สำคัญ คือ การเสริมสร้างการบริการโทรคมนาคมโดยทั่วถึงและเท่าเทียมกัน ซึ่งมีแนวทางดังต่อไปนี้

1. สนับสนุนให้มีการขยายและพัฒนาโครงข่ายโทรคมนาคมให้เพียงพอต่อความต้องการอย่างเป็นระบบ และจัดให้มีบริการโทรคมนาคมพื้นฐาน ให้ครอบคลุมถึงระดับหมู่บ้าน เช่น บริการโทรศัพท์สาธารณะ หรือบริการโทรศัพท์พื้นฐาน หรือวิทยุคมนาคม หรือบริการอินเทอร์เน็ต ภายในปี 2550

2. จัดให้มีบริการโทรคมนาคมสาธารณะที่เพียงพอต่อการใช้งานสำหรับสถานพยาบาล สถานศึกษา ศาสนสถาน หน่วยงานที่ช่วยเหลือสังคมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ภายในปี 2550
3. สนับสนุนการให้บริการอินเทอร์เน็ตในสถานเอนกนาค คอลอบคลุมถึงระดับตำบล เพื่อให้บริการและให้ค่าปรึกษาทางไกล ภายในปี 2550

จากเป้าหมายที่กำหนดในข้างต้น เป็นกรอบให้บริษัทที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมโทรคมนาคม มีแผนขยายงานที่สอดคล้องกับแผนดังกล่าว เช่น

- บมจ. ทีโอที มีแผนการดำเนินงานในอนาคตดังต่อไปนี้
  - ให้บริการ Web Phone เพิ่มความสามารถในการสื่อสารของโทรศัพท์สาธารณะ (Public Phone) ที่ใช้เสียงให้มีการสื่อสารทางด้านภาพ ภาพเคลื่อนไหว และขยายบริการจากภายในประเทศไปเป็นบริการสื่อสารเชื่อมโยงข้อมูลได้ทั่วโลก
  - ให้บริการ TOT Wireless Broadband การให้บริการสื่อสารความเร็วสูงที่เสริมการขยายตัวของ การสื่อสารไร้สาย
  - ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ภายในกิจการร่วมค้าไทย-โมบาย เพื่อขยายโครงข่ายสื่อสารของ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 1900 MHz ให้เป็นระบบโครงข่ายบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 ซึ่งเป็น เครือข่ายที่สามารถรองรับการใช้งานมัลติมีเดียไร้สาย
- บมจ. กสท. โทรคมนาคม มีแผนเปิดให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายใต้ระบบ CDMA ภายในปี 2549 โดยเป็นการให้บริการที่มีเครือข่ายครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งบริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ดำเนินการติดตั้งเครือข่าย CDMA ในภูมิภาค โดยจะก่อสร้างสถานีเครือข่ายอีก 800 แห่ง ในปี 2549
- บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS) ณ 30 มิถุนายน 2549 มีจำนวนผู้ใช้เลขหมายในระบบ ทั้งสิ้นประมาณ 17.32 ล้านเลขหมาย โดยในปี 2549 AIS มีแผนใช้เงินลงทุน 400 ล้านบาท หรือ 16,000 ล้านบาทเพื่อจะลงทุนในการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 และจะนำไปลงทุน ในการปรับปรุงคุณภาพและเพิ่มเครือข่ายรวมทั้งการพัฒนาบริการต่างๆ
- บมจ. โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC) ณ 30 มิถุนายน 2549 มีจำนวนผู้ใช้เลขหมายในระบบ ทั้งสิ้นประมาณ 10.62 ล้านเลขหมาย โดยมีสถานีชุมสาย 17 แห่งครอบคลุมจำนวนสถานี 6,015 สถานี ซึ่งสามารถรองรับการให้บริการได้ 10 ล้านเลขหมาย DTAC มีแผนจัดตั้งบริษัทลูก เพื่อดำเนินการ ขอบใบอนุญาตประกอบธุรกิจให้บริการสื่อสารโทรคมนาคมจาก กทช. ได้แก่ ธุรกิจการให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 ธุรกิจอินเทอร์เน็ต การให้บริการโทรทางไกลระหว่างประเทศ เป็นต้น
- บมจ. ทรู มูฟ หรือ เด็ม บมจ. ทีโอที ออเรนจ์ (TA Orange) ณ 30 มิถุนายน 2549 มีจำนวนผู้ใช้เลข หมายในระบบทั้งสิ้นประมาณ 5.40 ล้านเลขหมาย โดย TA มีแผนขยายโครงข่ายการให้บริการ ในปี 2549 ไม่น้อยกว่า 400 สถานี เพื่อรองรับการขยายฐานผู้ใช้บริการในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด
- บมจ. ทีทีแอนด์ที (TT&T) ในปี 2549 มีแผนการลงทุนในส่วนของการให้บริการอินเทอร์เน็ต ความเร็วสูงภายใต้เทคโนโลยี ADSL โดยใช้เงินลงทุน 3,000-3,500 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นการลงทุน สร้างโครงข่ายเองบางส่วน และเช่าโครงข่ายบางส่วน

จากแผนการลงทุนของผู้ให้บริการโทรคมนาคมข้างต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งแผนการลงทุนสร้างโครงข่าย ย่อมส่งผลดีต่อธุรกิจโทรคมนาคมของบริษัท เพราะหมายถึงความต้องการใช้เสาโทรคมนาคมที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับ การปรับปรุงคุณภาพเครือข่าย รวมทั้งทดแทนเสาโทรคมนาคมเก่าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบโทรคมนาคม

## ภาวะการแข่งขัน

### 1. งานด้านวิศวกรรมไฟฟ้า

ปัจจุบันปริมาณความต้องการงานบริการออกแบบ จัดทำ ก่อสร้าง และบริการติดตั้งงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า อยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากแนวโน้มการลงทุนภาครัฐ รัฐวิสาหกิจเพื่อกระตุ้นอัตราการเติบโตของ GDP รวมถึงการลงทุนภาคเอกชนที่ยังคงมีการขยายตัวทำให้การเติบโตของธุรกิจยังเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ซึ่งผู้รับเหมาที่มีความสามารถ มีคุณภาพ มีประสบการณ์ และมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะมีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน อีกทั้งมีความยืดหยุ่นในการรับงานทั้งขนาดใหญ่ กลาง และขนาดเล็ก รวมทั้งมีอำนาจในการเจรจาต่อรองกับผู้จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ทั้งในและต่างประเทศเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดี ส่งผลให้บริษัทมีโอกาสชนะการประมูลงานด้วยข้อเสนอด้านราคาที่ดีกว่าและสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้มากกว่า ดังจะเห็นได้จากผลงานในอดีตที่บริษัทได้ควบคุมและบริหารโครงการให้แล้วเสร็จทันต่อกำหนดการด้วยคุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด จากการให้บริการที่หลากหลาย ครบวงจรและครอบคลุมถึงกลุ่มลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนทำให้บริษัทลดความเสี่ยงจากปัจจัยลบในภาคธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง เมื่อเทียบกับบริษัทคู่แข่งอื่นๆ

ปัจจุบันผู้ที่อยู่ในธุรกิจงานวิศวกรรมไฟฟ้าในส่วนของสถานีไฟฟ้าย่อยและสายส่ง 115KV-230 KV มีดังต่อไปนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ	งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย	งานก่อสร้างสายส่ง 115KV-230KV	รายละเอียด <sup>1/</sup> และ 2/ การประกอบธุรกิจ	งวดปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2548 (หน่วย: ล้านบาท) <sup>1/</sup>			
				สินทรัพย์	ทุนจดทะเบียน	ยอดขาย	กำไรสุทธิ
บมจ. เติมโก้**	✓	✓	ออกแบบ ก่อสร้าง และติดตั้งงานวิศวกรรมไฟฟ้า ครบวงจร ในระบบจำหน่ายไฟฟ้า ระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง งานสถานีไฟฟ้าย่อย งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล งานด้านอนุรักษ์พลังงาน และงานก่อสร้างเสาโทรคมนาคม	743	160	1,533	44
บจก. ซีเมนส์	✓	✓	ธุรกิจข้อมูลและการสื่อสาร ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจพลังงาน และธุรกิจการแพทย์ และธุรกิจระบบอัตโนมัติและระบบควบคุมอุตสาหกรรมและอาคาร ธุรกิจก่อสร้างและติดตั้งงานสถานีไฟฟ้าย่อยและสายส่งแรงสูง 115-230 KV	7,300	579	11,832	937
บมจ. ลีอิกซ์เลย์	✓	✓	นำเข้า ส่งออก คำส่ง คำปลีก โทรศัพท์เคลื่อนที่ เคมีภัณฑ์ อุปกรณ์ส่งสัญญาณและถ่ายถอดสัญญาณ พร้อมติดตั้งธุรกิจก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยและสายส่งไฟฟ้าแรงสูง 115-230 KV	7,190	2,000	4,922	(761)

รายชื่อ ผู้ประกอบการ	งานก่อสร้าง สถานี ไฟฟ้าย่อย	งานก่อสร้าง สายส่ง 115KV -230KV	รายละเอียด <sup>1/</sup> และ 2/ การประกอบธุรกิจ	งวดปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2548 (หน่วย: ล้านบาท) <sup>1/</sup>			
				สินทรัพย์	ทุนจดทะเบียน	ยอดขาย	กำไรสุทธิ
บจก. ศรีอุทอง	✓	✓	รับเหมาก่อสร้างทุกชนิด และธุรกิจก่อสร้างและ ติดตั้งงานสถานีไฟฟ้าย่อย และสายส่งแรงสูง 115- 230 KV	432	1,072	462	(67)
บมจ.เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริ่ง	✓	✗	บริการรับเหมาติดตั้งงาน ระบบไฟฟ้า สื่อสาร งาน ระบบปรับอากาศ ระบบ สุขาภิบาล และระบบ ป้องกันอัคคีภัย บริการ รับเหมาก่อสร้าง	5,013	630	5,049	242
บจก. เอบีบี	✓	✗	นำเข้า ผลิต ส่งออก และ ขายสินค้าหม้อแปลงไฟฟ้า เครื่องจักร อุปกรณ์ไฟฟ้า ฯลฯ บริการรับประกอบ ติดตั้งซ่อมแซมผลิตภัณฑ์ อื่นที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ หลัก ให้บริการด้าน วิศวกรรม การบริหาร การ จัดการและบริการอื่นๆ ที่ เกี่ยวข้อง ธุรกิจก่อสร้าง สถานีไฟฟ้าย่อย	2,615	1,034	5,452	186
บจก. ไทยซูมิเด็น เอ็นจิเนียริ่งแอนด์ คอนสตรัคชั่น	✗	✓	รับดำเนินการตามสัญญา โครงการไฟฟ้าและโครงการ โทรศัพท์ รับเหมาก่อสร้าง ทุกชนิด และให้บริการ แนะนำในธุรกิจวิศวกรรม และก่อสร้าง ขยายสายไฟฟ้า เก่า ธุรกิจก่อสร้างสายส่ง แรงสูง 230-500 Kv	297	10	387	5
บจก. วีเอ เทค ทรานสมิชั่น แอนด์ คอนสตรัคชั่น	✗	✓	ประมวลเพื่อขายสินค้า บริการและรับจ้างแรงงาน ขายสินค้า การรับเป็นที่ ปรึกษา ธุรกิจก่อสร้างสาย ส่งแรงสูง 115-230 KV	662	24	718	(42)
บจก. บางกอก เทคโนโลยี	✗	✓ (115 KV)	บริการรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจสายส่ง 115 KV	78	150	272	(2)
บจก. สระบุรีเทคนิค คอนกรีต	✗	✓ (115 KV)	ผลิตภัณฑ์คอนกรีตอัดแรง บริการรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจสายส่ง 115 KV	546	105	661	15

ที่มา: <sup>1/</sup> [www.bol.co.th](http://www.bol.co.th) <sup>2/</sup> บริษัท เติมโก้ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: \*\* งบการเงินเฉพาะของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในส่วนที่ 2 ข้อที่ 12

## 2. งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล

บริษัทเน้นงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกลภายในโรงงานอุตสาหกรรม และจากข้อมูลของกรมโรงงานอุตสาหกรรมพบว่า ในปี 2548 โรงงานอุตสาหกรรมมีแนวโน้มการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 43 จากปี 2547 ในขณะที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้อนุมัติบัตรส่งเสริมการลงทุนในปี 2548 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 จากปี 2547 คู่แข่งขันในงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกลประกอบด้วย

1. บริษัท เพาเวอร์ไลน์เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)
2. บริษัท ซีเมนส์ จำกัด
3. บริษัท พัฒน์กล จำกัด (มหาชน)
4. บริษัท เค เอ็นจิเนียริง จำกัด
5. บริษัท ซีทีซีไอ (ประเทศไทย) จำกัด

## 3. งานด้านเสาโทรคมนาคม

จากแผนการขยายโครงข่ายของผู้ให้บริการโทรคมนาคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในการขยายเครือข่ายและการพัฒนา ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 (3G) สะท้อนถึงความต้องการในการใช้เสาโทรคมนาคมมากขึ้น เพื่อเป็นจุดเชื่อมต่อของโครงข่ายการให้บริการต่างๆ ซึ่งบริษัทที่สามารถผลิตเสาโทรคมนาคม พร้อมให้บริการก่อสร้างและติดตั้งเสาโทรคมนาคมซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในธุรกิจนี้ได้เพราะสามารถบริหารต้นทุนผลิต พร้อมควบคุมระยะเวลาก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามที่ลูกค้าต้องการ

ปัจจุบันผู้ที่อยู่ในธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคมมีดังนี้

รายชื่อผู้ประกอบการ	ผู้ผลิตเสาโครงเหล็ก	ผู้ติดตั้งเสาโทรคมนาคม	รายละเอียด <sup>1/</sup> และ 2/ การประกอบธุรกิจ	งวดปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2548 (ล้านบาท) <sup>1/</sup>			
				สินทรัพย์	ทุนจดทะเบียน	ยอดขาย	กำไรสุทธิ
บมจ. เด็มโก้ **	✓	✓	ออกแบบ ก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมไฟฟ้าครบวงจร ในระบบจำหน่ายไฟฟ้า ระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง งานสถานีไฟฟ้าย่อย งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล งานด้านอนุรักษ์พลังงาน และงานก่อสร้างเสาโทรคมนาคม และงานผลิตเสาโครงเหล็กชุบสังกะสี	743	160	1,533	44
บจก. ดี เค ซีโนไทย เอ็นจิเนียริง	✗	✓	รับเหมาก่อสร้างอาคาร ออกแบบแปลนก่อสร้าง ที่ปรึกษางานระบบโทรคมนาคมและธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคม	678	8	753	80

รายชื่อผู้ประกอบการ	ผู้ผลิต เสาโครงเหล็ก	ผู้ติดตั้งเสา โทรคมนาคม	รายละเอียด <sup>1/</sup> และ 2/ การประกอบธุรกิจ	งวดปีสิ้นสุด 31 ธ.ค. 2548 (ล้านบาท) <sup>1/</sup>			
				สินทรัพย์	ทุนจดทะเบียน	ยอดขาย	กำไรสุทธิ
Baran Raviv Telecom (Thailand)	✗	✓	รับเหมา ออกแบบ ติดตั้ง เสา โทรคมนาคม และ เครือข่ายโทรคมนาคม	234	8	308	21
Downer-CSS JV.*	✗	✓	รับเหมาติดตั้งงาน โทรคมนาคม และเสา โทรคมนาคม	185	1	122	4
บจก. อลันติก (ประเทศไทย)	✗	✓	ขายอุปกรณ์สื่อสาร และโทรคมนาคม ธุรกิจติดตั้งเสา โทรคมนาคม	854	21	1,207	(45)
บจก. มิลคอม ซิสเต็มส์	✗	✓	ให้เช่าเครื่องโทรศัพท์ สาธารณะ ให้บริการ ติดตั้งเครือข่าย โทรคมนาคมและเสา โทรคมนาคม	471	59	252	19
บมจ. เออีวิทยา	✓	✗	รับจ้างทำเสา โครงสร้างเหล็ก เสาไฟฟ้าแรงสูงและ โครงสร้างเหล็ก สถานี ไฟฟ้าย่อย เสา โทรคมนาคม รับจ้าง ซูปโลหะกันสนิม ขาย สินค้าที่ใช้ในโรงงาน อุตสาหกรรม	649	331	704	47
บจก. อาจิกาว่า แอนด์ เอส ซี ไอ เมทัลเทค	✓	✗	ผลิตเสาโครงเหล็กซูป สังกะสีสำหรับ เสาไฟฟ้าแรงสูง	245	76	551	4
Thai Scandic Co., Ltd	✓	✗	ผลิตโครงสร้างเหล็ก ซูปสังกะสี และบริการ ซูปสังกะสี	696	586	590	35
บจก. กมลอินดัสตรี	✓	✗	ผลิตและจำหน่าย เครื่องมือการเกษตร ผลิตเสาโครงเหล็กซูป สังกะสี	411	50	506	4
บจก. สยามสตีล ทาวเวอร์	✓	✗	ผลิตโครงสร้างโลหะที่ ใช้ในการก่อสร้าง อุตสาหกรรม และ ผลิตโครงเหล็กซูป สังกะสี	351	100	292	24
บจก. มาสเตอร์ ทาวเวอร์ แอนด์ อีควิปเมนต์	✓	✗	รับจ้างทำเสาทาวเวอร์	11	3	29	1

ที่มา: <sup>1/</sup> [www.bol.co.th](http://www.bol.co.th) <sup>2/</sup> บริษัท เติมโก้ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: \*ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 47

\*\* งบการเงินเฉพาะของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในส่วนที่ 2 ข้อที่ 12



### 3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### 3.3.1 กำลังการผลิตและการให้บริการ

ในการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท ปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดกำลังการผลิตเพื่อให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าภายใต้เงื่อนไขเวลาที่เหมาะสมมีอยู่ 3 ประการ ได้แก่

1. จำนวนวิศวกร เนื่องจากวิศวกรมีหน้าที่บริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด ภายใต้ต้นทุนโครงการที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัท
2. จำนวนผู้รับเหมา เนื่องจากงานของบริษัทต้องการผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในงานโยธา เพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงทันตามกำหนดเวลาของลูกค้า
3. ปริมาณเงินทุนเวียน ซึ่งต้องเพียงพอและเหมาะสมกับขนาดของงาน
4. ประสบการณ์การผ่านงานประเภทต่าง ๆ เพื่อให้มีคุณสมบัติสอดคล้องกับงานประเภทนั้น ๆ ซึ่งผู้ว่าจ้างกำหนดเป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้เข้าประมูลงาน

ทั้งนี้แต่ละโครงการจะมีจำนวนวิศวกรและผู้รับเหมาช่วงไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการตามและความสลับซับซ้อนของงานเป็นสำคัญ

ในด้านโรงงานปัจจุบันมีกำลังผลิตเสาโครงเหล็ก คิดเป็นน้ำหนักประมาณ 6,000 ตันต่อปี ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างขยายโรงงานและเพิ่มโรงชุบสังกะสี เพื่อขยายกำลังการผลิตเป็น 12,000 ตันต่อปี

#### วิศวกร

ณ 30 กันยายน 2549 บริษัทมีวิศวกรรวมทั้งสิ้น 60 คน ซึ่งแบ่งตามอำนาจความรับผิดชอบในการบริการจัดการโครงการออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้ (1) วิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) และผู้จัดการโครงการ (Project Manager) จำนวน 17 คน (2) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) จำนวน 29 คน และ (3) วิศวกรประจำหน่วยงาน (Site Engineer) จำนวน 14 คน หรือแบ่งวิศวกรออกตามระบบงานที่ให้บริการได้เป็น 3 หน่วยงานบริการ ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบโทรคมนาคม และระบบปรับอากาศและระบบสุขาภิบาล ดังนี้

ระดับ	ระบบไฟฟ้า	ระบบโทรคมนาคม	ระบบปรับอากาศและสุขาภิบาล	รวม
วิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ และผู้จัดการโครงการ	12	2	3	17
วิศวกรผู้ควบคุมงาน	25	2	2	29
วิศวกรประจำหน่วยงาน	12	0	2	14
<b>รวม</b>	<b>49</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>60</b>

หมายเหตุ: ข้อมูล ณ 30 กันยายน 2549

บริษัทจะสามารถรับงานได้มากหรือน้อยนั้นจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการควบคุมงานของวิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการและผู้จัดการโครงการ และความสามารถในการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาช่วง เป็นสำคัญ โดยที่ผ่านมา วิศวกรผู้อำนวยการโครงการและผู้จัดการโครงการแต่ละคนจะสามารถควบคุมงานได้ตั้งแต่ 2 - 4 โครงการ ขึ้นอยู่กับขนาดและประเภทของโครงการ สำหรับผลการดำเนินงานในอดีต วิศวกรผู้อำนวยการโครงการแต่ละคนสามารถควบคุมงานอย่างน้อยคิดเป็นมูลค่า 300 ล้านบาทต่อสัญญาและผู้จัดการโครงการแต่ละคนสามารถควบคุมงานคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณ 150-200 ล้านบาท ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติ วิศวกรผู้ควบคุมงานสามารถควบคุมการปฏิบัติงานที่มีลักษณะแตกต่างกันได้ โดยมีผู้จัดการโครงการเป็นผู้ดูแลระบบงานโดยรวม

## ผู้รับเหมาช่วง

บริษัทที่มีผู้รับเหมาช่วงทั้งสิ้นประมาณ 91 ราย แยกตามประเภทของงานได้ดังนี้

1. ผู้รับเหมาช่วงงานไฟฟ้า มีจำนวน 47 ราย
2. ผู้รับเหมาช่วงงานด้านเสาโทรคมนาคม มีจำนวน 16 ราย
3. ผู้รับเหมาช่วงงานด้านงานระบบ มีจำนวน 13 ราย
4. ผู้รับเหมาช่วงงานโยธา มีจำนวน 15 ราย

บริษัทที่มีเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงของงานแต่ละประเภทดังต่อไปนี้

1. ประวัติการรับงานในอดีต
2. คุณภาพงานและความสามารถในการส่งมอบตามตารางเวลาที่กำหนด
3. ทุนจดทะเบียน
4. จำนวนพนักงาน
5. เครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือ

นอกจากนี้ บริษัทมีข้อกำหนดในสัญญาที่จะปรับผู้รับเหมาช่วงในกรณีที่ส่งมอบงานไม่ทันตามตารางเวลาที่กำหนด โดยสัญญาส่วนใหญ่จะระบุค่าปรับไว้วันละร้อยละ 0.10 ของราคางาน แต่ไม่เกินร้อยละ 10 ของมูลค่างานตามสัญญา อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการโครงการและวิศวกรของโครงการจะมีการควบคุมและติดตามการทำงานของ ผู้รับเหมาช่วงอย่างใกล้ชิด เพื่อให้คุณภาพงานและการส่งมอบงานในแต่ละช่วงเป็นไปตามตารางเวลาที่กำหนด หากเป็นกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามสัญญา ผู้จัดการโครงการจะเข้ามาแก้ไขปัญหาในส่วนนี้ทันที โดยพิจารณาเป็นกรณี เช่น กรณีที่ผู้รับเหมาช่วงขาดเงินทุนหมุนเวียน ผู้จัดการโครงการจะดำเนินการลดมูลค่างานด้วยการเปลี่ยนสัญญาผู้รับเหมาช่วง และบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้ หรือในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงประสบภาวะขาดแคลนแรงงาน ผู้จัดการโครงการจะดำเนินการลดมูลค่างานและจัดหาผู้รับเหมาช่วงรายใหม่เข้าไปเสริมในงานโครงการนั้นๆ ทันที เป็นต้น

## เงินทุนหมุนเวียน

ในการดำเนินโครงการต่างๆ บริษัทใช้วงเงินสินเชื่อจากธนาคาร แบ่งเป็น

- (1) Bid Bond สำหรับการยื่นซองเสนอราคา ประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่าสัญญา โดยมีอายุประมาณ 120 -150 วัน ตามระยะเวลาการพิจารณาของผู้ว่าจ้าง
- (2) Performance Bond สำหรับการลงนามสัญญา ประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าสัญญา โดยมีอายุตามสัญญาจ้าง
- (3) Advance Payment Bond สำหรับการรับเงินล่วงหน้า เพื่อนำมาใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับโครงการ ประมาณร้อยละ 10 -30 ของมูลค่าสัญญา ตลอดอายุสัญญา และ
- (4) Retention Bond สำหรับการค้ำประกันผลงาน เป็นระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี ประมาณร้อยละ 5-10 อายุประมาณ 1-2 ปี
- (5) วงเงินเพื่อใช้ในการซื้อวัสดุอุปกรณ์ LC DLC และ AVAL ประมาณร้อยละ 60 ของมูลค่าสัญญา และ
- (6) วงเงินกู้ระยะสั้น เพื่อหมุนเวียนในการบริหารโครงการ (Promissory Note) ร้อยละ 15-20 ของมูลค่าสัญญา

อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการใช้งบการเงินเชื่อและระยะเวลาของเงินค้ำประกันต่างๆ อาจมีการเปลี่ยนแปลง ขึ้นอยู่กับความจำเป็นในการใช้ดำเนินโครงการ ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2549 บริษัทมีวงเงินหนังสือค้ำประกันจากสถาบันการเงิน 2 แห่ง คิดเป็นวงเงินรวมทั้งสิ้น 389.40 ล้านบาท โดยบริษัทยังมีความสามารถที่จะขอขยายวงเงินหนังสือค้ำประกันเพิ่มจากสถาบันการเงินได้อีกในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถนำโครงการที่มีมูลค่าสูงที่ประมูลได้

ไปเป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อเพื่อใช้ในการดำเนินงานรวมทั้งการออกหนังสือค้ำประกันต่างๆ ในลักษณะ Project Finance ด้วย

### 3.3.2 ขั้นตอนการทำงานของบริษัท

#### ขั้นตอนก่อนเสนอราคา

1. ศึกษาหาข้อมูลทางการตลาด ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อเสนอราคา

#### ขั้นตอนเตรียมการเสนอราคา

2. ศึกษารายละเอียดเงื่อนไขประกวดราคา/เสนอราคา ได้แก่ คุณสมบัติผู้เสนอราคา ขอบเขตงาน รายละเอียดทางเทคนิค ระยะเวลา เงื่อนไขการชำระเงิน บทปรับ เงื่อนไขเฉพาะงาน ฯลฯ
3. คิดต้นทุนโครงการ ทำเอกสารขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน
4. สรุปรายละเอียดทั้งหมด ขออนุมัติเสนอราคา/ยื่นซองประกวดราคา
5. ติดตามการพิจารณาการประกวดราคา/เสนอราคา ชี้แจงและให้ข้อมูล
6. กรณีไม่ได้งาน สรุปข้อมูลการเสนอราคา พร้อมทั้งติดตามขอหนังสือค้ำประกันของประกวดราคาคืน

#### ขั้นตอนเตรียมการก่อนเริ่มโครงการ

7. กรณีได้งาน แต่งตั้งผู้จัดการโครงการ
8. ศึกษารายละเอียดโครงการ สัญญา ขอบเขตงาน ระยะเวลา รายละเอียดทางเทคนิค การขออนุมัติแบบก่อสร้าง การส่งมอบงาน เงื่อนไขการชำระเงิน/การเบิกจ่ายเงิน เจ้าของงานผู้รับผิดชอบ บทปรับ ผู้ที่ต้องติดต่อประสานงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน ผู้เกี่ยวข้องทั้งทางเจ้าของงาน Supplier ผู้รับเหมาช่วง หน่วยงานเกี่ยวข้อง
9. ติดตามการลงนามสัญญาจ้างและจัดทำประกันภัยโครงการ
10. ขออนุมัติผังโครงสร้างการบริหารงาน แผนงานดำเนินงาน งบประมาณ งบกระแสเงินสด ปริมาณ ความต้องการใช้วัสดุอุปกรณ์ พร้อมมีการปรับปรุงตามสภาพงานจริงเป็นระยะ
11. ขออนุมัติเปิดงาน รหัสโครงการ หมายเลขงานเพื่อคุมค่าใช้จ่าย และรายรับจากโครงการ
12. ขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน

### ขั้นตอนการดำเนินงานโครงการ

13. ตั้งเบิกและติดตามรับเงินล่วงหน้า
14. จัด First Meeting ทั้งกับผู้ว่าจ้าง และบุคลากรที่เกี่ยวข้อง
15. เตรียมความพร้อมเข้าทำงาน ได้แก่ เตรียมพื้นที่หน้างาน ขออนุญาตใช้พื้นที่ ถมดิน ขอใช้น้ำ ไฟฟ้า เตรียมบุคลากร เครื่องจักรเครื่องมือเครื่องใช้
16. จัดทำและจัดส่ง แบบรายละเอียดทางเทคนิค เสนอขออนุมัติจากผู้ว่าจ้าง
17. จัดส่งอุปกรณ์ทดสอบ และขออนุมัติใช้อุปกรณ์
18. ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง
19. ติดตาม ควบคุม กำกับ ดูแล ตรวจสอบ การปฏิบัติงานหน้างานให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด วางแผน และจัดการเตรียม วัสดุอุปกรณ์ กำลังคน เครื่องมือ บุคลากร ค่าใช้จ่าย และการส่งงวดงานเพื่อเบิกจ่ายเงิน
20. ติดตามความ คืบหน้าโครงการ ควบคุม กำกับ ดูแล ได้แก่
  - จัดทำ Work Schedule พร้อมติดตามผลและ หากมีการเปลี่ยนแปลง เสนอขออนุมัติ
  - จัดทำ Budget / Cash Flow พร้อมติดตามผล และหากมีการเปลี่ยนแปลง เสนอขออนุมัติ
  - ติดตาม Drawing Status การส่งแบบ แคนดราลลิค ขออนุมัติ
  - ติดตาม Material and Equipment Status การออกไปสั่งซื้อ การ Inspection การ Test การส่งของ
  - ควบคุม กำกับ ดูแล ผู้รับเหมาช่วง ด้านคุณภาพงาน ความคืบหน้าหน้างาน การส่งงวด การเบิกผลงาน
  - จัดเตรียม บุคลากร เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องใช้ (Man-power and Machine Tools)
  - Progress of Work
  - การเพิ่ม / ลดงาน สรุปขออนุมัติกับผู้ว่าจ้าง
  - การ Reserves Right for Extension of Time ติดตามอนุมัติต่ออายุสัญญา
  - ปัญหาอุปสรรค และการแก้ไข
  - การส่งงวดงาน กับผู้ควบคุมงาน กรรมการตรวจรับ ติดตามการเบิกจ่ายเงิน
  - สรุปต้นทุนค่าใช้จ่าย
  - จัด Monthly meeting, Site Meeting

### ขั้นตอนจบโครงการ

21. จัดฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ผู้ว่าจ้าง จัดทำ As-Built Drawing เอกสารคู่มือ
22. เคลียร์หน้างาน ส่งมอบงานงวดสุดท้าย
23. ขอ Provisional Acceptance Certificate และหนังสือรับรองผลงาน
24. ติดตามรับ Retention
25. รวบรวมทรัพย์สิน เครื่องมือ วัสดุและอุปกรณ์เหลือใช้ส่งคืนคลังพัสดุ
26. สรุปค่าใช้จ่าย รายรับ ขออนุมัติปิดโครงการ
27. สรุปประชุมผู้เกี่ยวข้อง ผลการดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรค เพื่อเป็นข้อมูลโครงการต่อไป
28. เมื่อครบกำหนดการรับประกันการชำรุดบกพร่อง ขอ Final Acceptance

ระยะเวลาตั้งแต่บริษัทเข้าประมูลงานจนถึงการส่งมอบงานแล้วเสร็จจะอยู่ระหว่าง 6 เดือน ถึง 2 ปี ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการและความต้องการของลูกค้าเจ้าของโครงการ

### 3.3.3 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ

บริษัทสามารถแบ่งวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการได้เป็น 2 ประเภท คือ อุปกรณ์หลัก และ วัสดุทั่วไป โดยอุปกรณ์หลักสามารถแบ่งได้ตามประเภทของงานได้ 5 ประเภท ได้แก่

1. อุปกรณ์สำหรับระบบไฟฟ้าแรงสูง ได้แก่ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า หม้อแปลงไฟฟ้ากำลัง หม้อแปลงลดแรงดัน หม้อแปลงลดกระแส สวิตช์เกียร์ อุปกรณ์เต็อนไฟ สวิตช์ตัดตอน ลูกถ้วย ตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า สายไฟฟ้า ล้อฟ้า เสาโครงเหล็ก และอุปกรณ์อื่น ๆ
2. อุปกรณ์สำหรับระบบเสาโทรคมนาคม ได้แก่ เสาโครงเหล็กส่งสัญญาณ ล้อฟ้า ชุดต่อสายดิน
3. อุปกรณ์สำหรับระบบปรับอากาศ ได้แก่ เครื่องทำความเย็น หอผึ้งเย็น ป้อน้ำหมุนเวียน เครื่องเป่าลมเย็น พัดลม อุปกรณ์ควบคุมอัตโนมัติ ฉนวนกันความร้อน สายไฟฟ้า อุปกรณ์ตัดตอน เป็นต้น
4. อุปกรณ์สำหรับระบบสุขาภิบาล ได้แก่ ป้อน้ำชนิดต่างๆ วาล์ว ตู้ควบคุมไฟฟ้าอัตโนมัติ ท่อน้ำชนิดต่างๆ มิเตอร์ชนิดต่างๆ
5. อุปกรณ์สำหรับเสาโครงเหล็ก ได้แก่ เหล็กรูปพรรณ เหล็กรีดร้อน เหล็กฉาก เหล็กทรงน้ำ เหล็กเส้น เหล็กเหนียวพิเศษ

สำหรับรายละเอียดของวัสดุและอุปกรณ์หลักในแต่ละโครงการนั้น จะมีความแตกต่างกันตามข้อกำหนดและลักษณะของงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นก่อนที่บริษัทจะยื่นซองประมูลงานต่างๆ เฉพาะในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะทางด้านเทคนิค ผู้จัดการโครงการ จะเป็นผู้ติดต่อและเจรจากับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์นั้นๆ อย่างน้อย 2 ราย เพื่อให้ได้ข้อเปรียบเทียบทั้งด้านเทคนิค เงื่อนไขราคา กำหนดการส่งสินค้าและการชำระเงิน ซึ่งจะเป็นข้อมูลพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนโครงการก่อนยื่นประมูลงาน และเมื่อโครงการได้รับการคัดเลือกจากลูกค้าแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการเจรจาทันทีกับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะด้านนั้นๆ อย่างน้อย 2 ราย อีกครั้งเพื่อให้ได้เงื่อนไขด้านราคาและการชำระเงินที่ดีที่สุด

ในส่วนของวัสดุทั่วไป เช่น ท่อน้ำประเภทต่างๆ อุปกรณ์ข้อต่อของท่อ ท่อร้อยสายไฟฟ้า สกรู น็อต เหล็กแผ่น สังกะสี ลวดเชื่อม เป็นวัสดุที่มีปริมาณความต้องการใช้ในทุกโครงการเป็นจำนวนมาก ซึ่งวัสดุทั่วไปนี้สามารถจัดหาได้ง่ายและสามารถหาซื้อได้โดยทั่วไป โดยฝ่ายจัดซื้อจะทำคำสั่งซื้อรวมกัน เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วย

ทั้งนี้ สำหรับการติดตั้งระบบวิศวกรรมให้มีคุณภาพดีและตรงตามความต้องการของลูกค้า บริษัทต้องจัดหาวัสดุและอุปกรณ์จากแหล่งที่เหมาะสม และมีคุณภาพถูกต้องตามข้อกำหนดทางเทคนิคของผู้ว่าจ้างโดยสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากผู้จัดจำหน่ายทั้งใน และต่างประเทศ ทั้งนี้บริษัทมีรายชื่อผู้จัดจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทในเรื่องของคุณภาพและบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Venders List) จำนวน 489 ราย แยกตามลักษณะงานได้ดังนี้

1. ผู้จัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์สำหรับระบบไฟฟ้า 175 ราย
2. ระบบเสาโทรคมนาคม 30 ราย
3. ระบบปรับอากาศและระบบสุขาภิบาล 274 ราย
4. เหล็กรูปพรรณ 10 ราย

นอกจากนี้บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ เนื่องจากผู้จำหน่ายของบริษัทส่วนใหญ่จะติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลาาน ทำให้บริษัทได้รับประโยชน์ อาทิเช่น ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ ได้รับสินค้าทันตามกำหนดเวลา ได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิค การช่วยเหลือรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน การป้องกันภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบ เป็นต้น

มูลค่าและสัดส่วนการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	แหล่งที่มา	ปี 2546		ปี 2547		ปี 2548		9 เดือนแรกปี 2549	
		มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
อุปกรณ์หลัก	ในประเทศ	134.3	94.4%	162.0	95.5%	554.0	73.0%	541.1	81%
	ต่างประเทศ*	7.8	5.5%	7.5	4.4%	204.1	26.9%	124.9	19%
วัสดุทั่วไป	ในประเทศ	0.3	0.2%	0.1	0.1%	0.4	0.1%	0.1	0.02%

หมายเหตุ \* อุปกรณ์หลักต่างประเทศที่บริษัทสั่งซื้อโดยส่วนใหญ่ คือ อุปกรณ์สำหรับงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อย เช่น Switch Gear เป็นต้น

ในการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์จากต่างประเทศ เช่น สวิตช์เกียร์ ซึ่งเป็นอุปกรณ์ของสถานีไฟฟ้าย่อย บริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน 2 วิธี ได้แก่ การทำสัญญาเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) หรือให้ลูกค้าเจ้าของโครงการเป็นผู้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit : L/C) ตรงกับผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์นั้นๆ

### 3.3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โดยในส่วนของบ่อขุดสังกะสีที่โรงงานลพบุรี และไม่มีประวัติการกระทำความผิดตามกฎหมายระเบียบเรื่องสิ่งแวดล้อมกับหน่วยงานภาครัฐ นอกจากนี้บริษัทได้ปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดขององค์การบริหารส่วนตำบล ซึ่งบริษัทได้ผ่านการตรวจสอบของคณะกรรมการองค์การบริหารส่วนตำบลประจำปี 2549 แล้ว

### 3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2549 บริษัทมีงานที่ยังอยู่ระหว่างดำเนินการทั้งสิ้น 1,619.76 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดแบ่งตามมูลค่างานตามปีที่จะรับรู้รายได้ดังตารางต่อไปนี้

ประเภทโครงการ	ปี 2549		ปี 2550		ปี 2551	
	จำนวน (โครงการ)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (โครงการ)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (โครงการ)	มูลค่า (ล้านบาท)
งานวิศวกรรมไฟฟ้า	39	236.19	8	1,231.75	1	112.40
งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล	11	15.72	-	-	-	-
งานเสาโทรคมนาคม	8	23.12	-	-	-	-
งานก่อสร้างโยธา	1	0.20	-	-	-	-
งานอนุรักษ์พลังงาน	2	0.38	-	-	-	-
	<b>60</b>	<b>275.61</b>	<b>8</b>	<b>1,231.75</b>	<b>1</b>	<b>112.40</b>

ทั้งนี้ โครงการหลักในงานแต่ละประเภท ได้แก่

รายชื่อโครงการ	มูลค่าโครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ 30 กันยายน 2549 (ล้านบาท)
<b>งานวิศวกรรมไฟฟ้า</b>	
- งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยของกฟผ. 5 สถานี	725.72
- งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยโครงการ บริษัทในกลุ่ม บมจ.ปตท.	275.00
- งานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยของบจก โรจนะเพาเวอร์	246.96
- งานก่อสร้างระบบสายส่งบมจ.กฟผ. (งาน consortium กับ Cobra)	108.76
<b>งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล</b>	
- การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย	5.76
- บริษัทในเครือ ปตท.	4.09
<b>งานเสาโทรคมนาคม</b>	
- โครงการบมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอวิส	13.23
- โครงการห้วยเหว่ย	6.21

โดยในปัจจุบัน ความสำเร็จของโครงการต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นไปตามกำหนดการที่บริษัทได้วางไว้