

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบ ก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคต เท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจส่งผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัท โดยปัจจัย ความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคือ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัท ยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณา ข้อมูลอย่างรอบคอบ นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือ เจตนารมณ์ของบริษัทที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ อาทิ “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่อาจจะเกิดขึ้นใน อนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ได้

1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทมีกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่มได้แก่ กลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการ (หน่วยงานราชการที่ทำหน้าที่บริหารจัดการน้ำ) อาทิ การประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.) เทศบาลตำบล และเทศบาลอำเภอในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ และ หน่วยงานราชการอื่นๆ อาทิ มหาวิทยาลัย เป็นต้น และกลุ่มลูกค้าหน่วยงานเอกชน อาทิ ธุรกิจปิโตรเคมี ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจผลิตเหล็ก ธุรกิจผลิตอาหารและเครื่องดื่ม และนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีรายได้จากการให้บริการแก่ หน่วยงานราชการ และหน่วยงานเอกชน (ทั้งรายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง และรายได้จากการรับบริหารจัดการระบบ) คิด เป็นร้อยละ 46.02 และร้อยละ 53.98 ของยอดขายได้ในปี 2553 และร้อยละ 31.29 และร้อยละ 68.71 ของยอดขายได้ใน งวด 3 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2554 โดยบริษัทมีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มหน่วยงานราชการมากขึ้น ดังจะเห็นได้ จากสัดส่วนรายได้จากหน่วยงานราชการที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 3.47 ในปี 2551 เป็นร้อยละ 35.06 ในปี 2552 และร้อยละ 46.02 ในปี 2553 ซึ่งลูกค้าหน่วยงานราชการร้อยละ 100 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดในช่วงปี 2551 ถึงปี 2553 ซึ่งเป็นงานในส่วนของการประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.) ในขณะที่ลูกค้าหน่วยงานเอกชนมีความหลากหลายและไม่มี การพึ่งพารายได้รายหนึ่งโดยเฉพาะ แต่เนื่องจากธุรกิจนี้มีผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เป็นคู่แข่งกันโดยตรงกับบริษัทหลายราย ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการที่ลูกค้ารายใหญ่อ้างว่าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือลด ปริมาณการว่าจ้างงานของบริษัทลง และบริษัทไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นๆ มาทดแทนในมูลค่างานที่หายไปได้ ซึ่ง เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจาก กปภ. มีระบบการจัดจ้างที่กำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับจ้างที่ชัดเจน ด้วยการ กำหนดให้ผู้รับจ้างงานก่อสร้างทุกรายต้องขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างของ กปภ. จึงจะมีสิทธิ์เข้าร่วมประกวดราคางานจ้างได้ โดยบริษัทได้รับการจัดขึ้นเป็นผู้รับจ้างชั้นที่ 1 จึงมีโอกาสที่จะรับงานในมูลค่างานที่เพิ่มขึ้นจากปัจจุบัน ซึ่งผู้รับจ้างชั้น 1 จะ มีขีดความสามารถในการรับงานไม่จำกัดวงเงินต่อโครงการ โดยทุกสัญญาที่ทำไว้กับ กปภ. รวมกันไม่เกิน 4,000 ล้านบาท

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2554 สำนักงานกรุงเทพมหานคร (กทม.) ได้ออกหนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างเหมางานก่อสร้างของกรุงเทพมหานคร ชั้น 1 ให้กับบริษัท ทั้งประเภทงานทางอาทิ งานวางท่อ และงานอาคารอาทิ งานก่อสร้างถังพักน้ำ ซึ่งไม่จำกัดวงเงินค่าก่อสร้างต่อโครงการ และปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการขอจดทะเบียนผู้รับจ้างงานก่อสร้างของการประปานครหลวง (กปน.) ซึ่งถือว่าเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถรับงานจากหน่วยงานดังกล่าว และเป็นการกระจายการรับงานจากลูกค้าอีกทางหนึ่ง รวมทั้ง ด้วยความที่บริษัทเป็นบริษัทเอกชนหนึ่งในไม่กี่รายที่สามารถให้บริการได้ทุกระดับความซับซ้อนของงาน ตั้งแต่งานที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีทางวิศวกรรมพื้นฐานไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีทางวิศวกรรมขั้นสูง จึงทำให้บริษัทสามารถเลือกให้บริการกับกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายได้ ตั้งแต่ ธุรกิจปิโตรเคมี ธุรกิจพลังงาน (โรงไฟฟ้า) ไปจนถึงธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งอยู่ในระดับต่ำ

2) ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้ หรือความต่อเนื่องของรายได้

บริษัทรับก่อสร้างและรับบริหารจัดการงานวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม ได้แก่ ระบบผลิตน้ำ ระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อนำกลับมาใช้ใหม่หรือระบบรีไซเคิล ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ และการแปรรูปวัสดุเหลือใช้ให้เป็นพลังงานทดแทน โดยมีรูปแบบการให้บริการหลักเป็นการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ ก่อสร้าง จัดหา ติดตั้ง และการทดลองเดินระบบ (รับงานในนามบริษัท รับงานในนามบริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าที่บริษัทจัดตั้งร่วมกับนิติบุคคลอื่นที่มีศักยภาพในการดำเนินการก่อสร้าง และรับบริหารจัดการเดินระบบและบำรุงรักษาระบบประปา (รับงานในนามบริษัท) ซึ่งในการให้บริการแบบครบวงจร โดยผ่านช่องทางจำหน่าย 2 ช่องทางได้แก่ การเข้าร่วมการประมูลงานจ้างหรือการประกวดราคาจ้างเหมา และการได้รับการติดต่อจากผู้ว่าจ้างโดยตรง (ผ่านการแนะนำจากลูกค้าเดิมของบริษัท คู่ค้าของบริษัท และที่ปรึกษาโครงการของผู้ว่าจ้างรวมถึงการเข้ามาติดต่อเพื่อใช้บริการเองโดยตรง ซึ่งในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาถึงปัจจุบันบริษัทเข้ารับงานผ่านการประมูลงานจ้างหรือประกวดราคาจ้างเหมา และผ่านการติดต่อจากผู้ว่าจ้างโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52 : 48 ของจำนวนงานก่อสร้างทั้งหมดในช่วงดังกล่าว โดยงานที่ผ่านการประมูลงานจ้างหรือประกวดราคาจ้างเหมาส่วนใหญ่เป็นงานของหน่วยงานราชการทั้งหมด ซึ่งลักษณะการรับงานผ่านการประกวดราคาภายใต้ข้อกำหนดของผู้ว่าจ้าง จะเน้นการแข่งขันทางด้านราคาเป็นหลัก ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนหรือความไม่ต่อเนื่องของรายได้ หากไม่สามารถชนะการประกวดราคาสำหรับโครงการใหม่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว จึงกำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อรักษาความต่อเนื่องของรายได้ ด้วยการรักษาคุณภาพงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐาน ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบระบบ การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ การก่อสร้างและติดตั้งเพื่อให้การดำเนินงานภายหลังการก่อสร้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ กล่าวคือ สามารถผลิตน้ำหรือบำบัดน้ำเสียให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานและปริมาณที่กำหนด ทั้งนี้ เพื่อสร้างความพึงพอใจและทำให้ลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างเกิดความเชื่อถือในการให้ผลงานของบริษัท อันจะนำมาซึ่งโอกาสในการได้รับงานอื่นๆ สำหรับโครงการในอนาคตของลูกค้า โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ลูกค้ากว่าร้อยละ 50 ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดในช่วงดังกล่าว เป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการของบริษัทมาแล้วในอดีต อาทิ บริษัท ปตท. เคมิคอล จำกัด (มหาชน) บริษัท พีทีที ยูทิลิตี้ จำกัด และบริษัท เอลีกสยามยามาโตะ จำกัด จึงทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถประมูลงานและได้รับงานอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะต้องเผชิญกับภาวะเศรษฐกิจของโลกที่ชะลอตัวจากวิกฤตในอเมริกาและทวีปยุโรป รวมทั้งการได้รับผลกระทบจากความเชื่อมั่นที่ลดลงในการลงทุนก่อสร้างโครงการต่างๆ ของหน่วยงานราชการและเอกชนจากความวุ่นวายทางการเมืองในช่วงปี 2552

ถึงปี 2553 นอกจากนี้ การที่บริษัทได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างชั้นที่ 1 สำหรับงานรับจ้างของการประปาส่วนภูมิภาค (กปภ.) และการได้รับขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับจ้างชั้นที่ 1 ประเภทงานทาง และงานอาคารของกรุงเทพมหานคร (กทม.) และปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการขอจดทะเบียนเป็นผู้รับจ้างของการประปานครหลวง (กปน.) ยังเป็นส่วนช่วยสร้างความเชื่อมั่นในงานบริการของบริษัทให้แก่ลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างรายอื่น ซึ่งส่งผลให้สามารถสร้างความต่อเนื่องของยอดขายได้ของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง

3) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ในปี 2553 ประเทศไทยมีจำนวนผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมประมาณ 6 ราย โดยในตอนนี้เป็นผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการอนุรักษ์ทรัพยากรน้ำและการบริหารจัดการน้ำประมาณ 4 ราย ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นลูกค้าหน่วยงานราชการได้แก่ กปภ. กทม. และ กปน. ที่จัดซื้อจัดจ้างต่อเนื่องทุกปี โดยมีลักษณะการจัดซื้อจัดจ้างผ่านการประกวดราคาจ้างเหมา ซึ่งผู้เข้าร่วมการประกวดราคาต้องได้รับการขึ้นทะเบียนกับ กปภ. กทม. เท่านั้น จึงจะสามารถเข้าร่วมการประกวดราคาได้

บริษัทตระหนักถึงการแข่งขันดังกล่าว จึงได้ดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายเสริมสร้างความแข็งแกร่งและจุดแข็งให้การให้บริการของบริษัท กล่าวคือ ปัจจุบันบริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการให้บริการงานระบบผลิตน้ำ และด้วยความสามารถในการให้บริการที่ครอบคลุมงานก่อสร้าง ตั้งแต่องานที่อาศัยเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมขั้นพื้นฐาน ไปจนถึงงานที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีด้านวิศวกรรมระดับสูง อาทิ การให้บริการผลิตน้ำประปาสำหรับอุตสาหกรรมปิโตรเคมี การให้บริการระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล เป็นต้น ก่อปรกกับการดำเนินธุรกิจที่ยาวนานเกือบ 30 ปี ที่มีการรักษาคุณภาพงานอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับจากผู้ว่าจ้างด้วยดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินนโยบายเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม โดยให้ความสำคัญกับการรับงานที่ใช้เทคโนโลยีด้านวิศวกรรมที่มีความซับซ้อน มากกว่าการรับงานที่ใช้เทคโนโลยีด้านวิศวกรรมขั้นพื้นฐาน เนื่องจากมีคู่แข่งน้อยกว่า และผู้ว่าจ้างมีความสามารถในการว่าจ้างค่อนข้างสูง อาทิ กลุ่มบริษัท ธุรกิจปิโตรเคมี และ กปภ. ที่มีหน่วยผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล เป็นต้น

4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

บริษัทประกอบธุรกิจก่อสร้างและบริหารจัดการงานด้านวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีขั้นตอนสำคัญสำหรับการให้บริการด้านงานก่อสร้างได้แก่ การออกแบบและวางระบบผลิตน้ำและบำบัดน้ำเสียให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งต้องอาศัยความรู้ที่เกิดจากทักษะและประสบการณ์อันยาวนานของบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน ได้แก่ วิศวกรผู้ควบคุมงานและฝ่ายออกแบบ กล่าวคือ ฝ่ายออกแบบมีส่วนสำคัญเกี่ยวกับการออกแบบที่นำมาซึ่งการกำหนดราคาที่เหมาะสม ในขณะที่วิศวกรผู้ควบคุมงานมีส่วนสำคัญในการควบคุมงานเพื่อให้ได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการ และสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา ดังนั้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากรในส่วนงานดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานของบริษัท อันจะส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารของบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้มายาวนานร่วม 30 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี โดยได้ตระหนักถึงการให้ความสำคัญเกี่ยวกับการสร้างและการรักษาบุคลากรของบริษัทเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพ

พนักงานบริษัท ด้วยการส่งเสริมการอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้แก่พนักงานและลดการพึ่งพิงพนักงานรายได้อื่นๆ โดยเฉพาะ ควบคู่ไปกับการส่งเสริมให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ด้วยการดูแลและจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานแต่ละระดับเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทยังส่งเสริมการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี อาทิ การมีกิจกรรมสัมพันธ์ร่วมกัน การจัดสัมมนาภายในบริษัท ซึ่งจากแนวทางที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมา บริษัทมีอัตราการลาออกของพนักงานบริษัทค่อนข้างต่ำ

5) ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง

ในธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้างงานวิศวกรรมสิ่งแวดล้อมของบริษัท บริษัทอาจจำเป็นต้องมีมาตรการในการกำหนดขึ้นราคาของวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างตลอดช่วงระยะเวลาดำเนินงาน ซึ่งบริษัทอาจต้องประสบปัญหาการทำได้ไม่ตรงตามเป้าหมายที่กำหนด หากราคาวัสดุและอุปกรณ์เหล่านั้นเกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีการสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อจากผู้ในประเทศคิดเป็นอัตราร้อยละ 98.9 และมีการสั่งซื้อจากต่างประเทศคิดเป็นอัตราร้อยละ 1.10 โดยประกอบด้วยวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ เหล็ก คอนกรีต เสาค้ำเข็ม ปิ๊ม และวาล์ว บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุและอุปกรณ์ ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว จึงมีการกำหนดนโยบายเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยการประมาณการต้นทุนงานก่อสร้างจากแบบการก่อสร้างที่ได้รับ เพื่อคำนวณหาปริมาณวัสดุและมูลค่าวัสดุก่อสร้างสำหรับโครงการนั้นๆ โดยบริษัทได้แจ้งให้ผู้จัดจำหน่ายเสนอราคาอุปกรณ์แก่บริษัท เพื่อควบคุมต้นทุนวัสดุอย่างน้อยร้อยละ 50 ของต้นทุนวัสดุรวม นอกจากนี้ ในระหว่างการดำเนินงานทุกๆ 3 เดือน บริษัทจะทำการทบทวนงบประมาณต้นทุน ซึ่งหากพบว่ามีค่าแตกต่างเกินกว่าร้อยละ 10 วิศวกรผู้ควบคุมงานต้องทำการปรับปรุงงบประมาณให้สอดคล้องกับความจริง อีกทั้งยังมีนโยบายในการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ในปริมาณมากโดยการรวบรวมปริมาณสั่งซื้อจากหลายๆ โครงการ เพื่อให้มีอำนาจในการเจรจาต่อรองและได้ราคาที่ลดลง รวมทั้งการเจรจาขอชำระเงินก่อนกำหนด เพื่อที่จะได้รับส่วนลดทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ระดับหนึ่ง อีกทั้ง ในบางโครงการบริษัทจะมีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงแบบเบ็ดเสร็จ คือ กำหนดให้ผู้รับเหมารับผิดชอบทั้งค่าอุปกรณ์และค่าแรง หรืออาจให้ผู้รับเหมาช่วงรับผิดชอบเฉพาะค่าแรง โดยบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์เพื่อควบคุมต้นทุน ดังนั้น จากนโยบายดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทสามารถเพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุอุปกรณ์ได้ในระดับหนึ่ง

6) ความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการสัมปทาน

บริษัทมีแผนที่จะขยายลักษณะการให้บริการกับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนในลักษณะการลงทุนในโครงการสัมปทานเพื่อผลิตและจำหน่ายน้ำให้แก่ผู้ว่าจ้าง โดยเป็นการก่อสร้างร่วมกับให้บริการที่เมื่อจบโครงการแล้วกรรมสิทธิ์ของโรงผลิตน้ำเป็นของบริษัท (Build Own and Operate :BOO) และแบบก่อสร้างร่วมกับให้บริการที่เมื่อจบโครงการแล้วกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ว่าจ้าง (Build Operate and Transfer : BOT) ซึ่งบริษัทจะเริ่มดำเนินการในปี 2554 (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการรออนามสัญญาจ้าง) โดยบริษัทเป็นผู้ออกแบบ ก่อสร้าง จัดหา ติดตั้ง และเดินระบบเพื่อผลิตน้ำและจำหน่ายให้กับผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการลงทุนและการบริหารโครงการทั้งหมดในรูปโครงการสัมปทานซึ่งมีระยะเวลา 10 – 20 ปี และต้องจ่ายเงินลงทุนต่อโครงการประมาณ 30 – 50 ล้านบาท โดย

รับชำระค่าบริการเป็นรายเดือน ซึ่งการลงทุนในมูลค่าโครงการที่สูง และมีระยะเวลาการให้บริการที่นาน อาจทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ว่าจ้างไม่ชำระค่าบริการให้แก่บริษัท เนื่องจากขาดสภาพคล่องทางการเงิน หรือผู้ว่าจ้างล้มละลายก่อนที่ระยะเวลาตามสัญญาจะสิ้นสุดลง ซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

เนื่องจากการให้บริการในลักษณะการลงทุนในรูปแบบโครงการสัมปทาน ระบบที่บริษัทใช้ได้แก่ ระบบผลิตและบำรุงรักษาแบบเคลื่อนที่ได้ (Mobile Plant) ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าบริการจากผู้ว่าจ้าง กล่าวคือหากผู้ว่าจ้างไม่ชำระค่าบริการให้กับบริษัท บริษัทสามารถเคลื่อนย้ายระบบประปาดังกล่าวออกจากพื้นที่ได้ภายใน 15 วัน ซึ่งภายหลังการเคลื่อนย้าย บริษัทสามารถนำระบบดังกล่าวไปใช้กับงานอื่นได้ นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนการเข้ารับงานหรือการประมูลงานบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้ว่าจ้างจากฐานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือของผู้บริหาร ควบคู่ไปกับอัตราการทำกำไรตามนโยบายที่กำหนด ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสียหายดังกล่าวค่อนข้างต่ำ

1.2 ความเสี่ยงด้านการก่อสร้าง

1) ความเสี่ยงจากการดำเนินงานโครงการล่าช้ากว่ากำหนด

ในสัญญาว่าจ้างงานที่บริษัทรับจ้างดำเนินการให้กับผู้ว่าจ้างแต่ละราย จะระบุระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอนที่บริษัทในฐานะผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบ ซึ่งอาจจะมีบางโครงการอาจเกิดปัญหาความล่าช้าในการดำเนินการ โดยส่วนใหญ่ปัญหาดังกล่าวมีสาเหตุมาจากฝ่ายผู้ว่าจ้าง อาทิ การเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้าง และการเตรียมพื้นที่เพื่อให้ผู้รับจ้างเข้าทำงานได้ทันตามกำหนด เป็นต้น หรือมีสาเหตุมาจากฝ่ายผู้รับจ้าง อาทิ การไม่สามารถควบคุมงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด หรือมีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ ภัยธรรมชาติ และการประท้วงของผู้ที่อยู่ในบริเวณพื้นที่โดยรอบโครงการ เป็นต้น ซึ่งหากความล่าช้าดังกล่าวมีสาเหตุมาจากบริษัทในฐานะผู้รับจ้างแล้ว บริษัทจะมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากเงินค่าปรับที่ผู้ว่าจ้างสามารถเรียกร้องได้ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่ออัตราการทำกำไรในโครงการ โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีโครงการล่าช้าได้แก่ โครงการเทศบาลป่าซาง จังหวัดลำพูน ซึ่งมีสาเหตุมาจากการประท้วงของผู้ที่อยู่ในบริเวณพื้นที่โดยรอบโครงการ จึงส่งผลให้บริษัทไม่สามารถเข้าดำเนินงานก่อสร้างต่อได้ ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทได้บันทึกรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวไปแล้วทั้งสิ้นจำนวน 8.89 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.44 ของมูลค่าโครงการรวม แบ่งเป็นรับรู้ในงวดบัญชีปี 2552 เท่ากับ 6.29 ล้านบาท และงวดบัญชีปี 2553 เท่ากับ 2.60 ล้านบาท ซึ่งหากโครงการยังคงมีความไม่แน่นอนในการก่อสร้างโครงการ ผู้สอบบัญชีอาจดำเนินการปรับปรุงงบการเงินโดยการตั้งสำรองการด้อยค่าของสินทรัพย์คือมูลค่างานเสร็จที่ยังไม่ได้เรียกเก็บ ทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานในโครงการ อาทิ ค่าแรง ค่าสาธารณูปโภค และต้นทุนทางการเงินต่างๆ นอกจากนี้ความล่าช้าของโครงการที่เกิดขึ้น อาจทำให้บริษัทถูกเรียกร้องเบี้ยปรับค่าความเสียหายจากผู้ว่าจ้างได้

บริษัทตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงมีการกำหนดนโยบายที่ชัดเจนเกี่ยวกับการจัดวางระบบการดำเนินงาน และวิธีป้องกันความเสี่ยง โดยในกรณีข้างต้น ความล่าช้าที่เกิดขึ้นดังกล่าวไม่ได้มีสาเหตุมาจากฝ่ายบริษัท แต่มีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่อาจควบคุมได้ ซึ่งบริษัทได้มอบหมายให้ที่ปรึกษากฎหมายเข้าไปดำเนินการเจรจาและจัดทำหนังสือส่งไปยังผู้ว่าจ้างเพื่อแจ้งถึงสาเหตุและผลกระทบดังกล่าว โดยให้ผู้ว่าจ้างดำเนินการจัดทำบันทึกเพิ่มเติม

กลับมายังบริษัท เพื่อสงวนสิทธิ์ในการขอขยายระยะเวลาการทำงานเนื่องจากเหตุดังกล่าว รวมทั้ง บริษัทจะไม่ต้องเสียค่าปรับจากความล่าช้า แต่ในกรณีอื่น ถ้ามีความล่าช้าที่มีสาเหตุจากการดำเนินงานของบริษัท บริษัทก็มีการวางนโยบายป้องกันเพื่อรองรับความเสี่ยงดังกล่าวที่เกิดขึ้น โดยการให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการและควบคุมในส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่ายแทน

2) ความเสี่ยงจากภาวะผูกพันในโครงการภายหลังการส่งมอบงาน

บริษัทให้บริการด้านวิศวกรรมสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวกับน้ำแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ ก่อสร้าง จัดหาติดตั้ง และทดลองเดินระบบ และบำบัดน้ำเสีย ซึ่งในสัญญาจะระบุว่าบริษัทจะต้องรับผิดชอบค่าความเสียหาย ความชำรุดและความบกพร่องที่อาจจะเกิดขึ้นภายหลังการส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างโดยมีระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี ดังนั้น บริษัทอาจได้รับความเสี่ยงจากภาวะผูกพันในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดมาตรการในการดำเนินการก่อสร้างที่เข้มงวด ด้วยการควบคุมคุณภาพของงานให้ได้ตรงตามมาตรฐานตั้งแต่การออกแบบ การสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่มีมาตรฐาน ตลอดจนจัดให้มีการตรวจสอบจากวิศวกรควบคุมงานระหว่างการก่อสร้างเป็นประจำทุกงวดงาน และให้ฝ่ายวิศวกรส่งผลรายงานดังกล่าวแก่ผู้บริหารที่ควบคุมโครงการ ก่อนดำเนินการส่งมอบงานให้แก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทยังไม่เคยได้รับความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทำประกันภัยความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นหลังการส่งมอบงานสำหรับโครงการที่มีนัยสำคัญ

3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมา

บริษัทมีรายได้หลักจากงานก่อสร้างและงานบริการ ซึ่งส่วนหนึ่งของงานก่อสร้าง บริษัทจำเป็นต้องว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง (Subcontractor) เพื่อเข้าดำเนินการก่อสร้างงานโยธาต่างๆ อาทิ ก่อสร้างถังบรรจุน้ำ ชุดบ่อ ดอกเส้าเข็ม เป็นต้น โดยมีรูปแบบการว่าจ้างทั้งแบบเบ็ดเสร็จคือกำหนดให้ผู้รับเหมารับผิดชอบทั้งค่าวัสดุอุปกรณ์และค่าแรง และแบบว่าจ้างเฉพาะค่าแรง ซึ่งช่วยลดภาระด้านการบริหารจัดการเกี่ยวกับบุคลากรและแรงงานของบริษัท แต่เนื่องด้วยการพึ่งพาผู้รับเหมาดังกล่าว อาจทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาช่วงในขณะใดขณะหนึ่ง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานก่อสร้างของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการใช้บริการกับผู้รับเหมาช่วงหลายราย ซึ่งบริษัทโดยฝ่ายวิศวกรรมและฝ่ายจัดซื้อได้รวบรวมรายชื่อและจัดทำใบประเมินผู้รับเหมาช่วงในหัวข้อต่างๆ อาทิ คุณภาพ ราคา การส่งมอบ และบริการหลังการขาย เพื่อให้ประกอบในการพิจารณาว่าจ้างงานก่อสร้างต่างๆ โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีรายชื่อผู้รับเหมาที่เคยร่วมงานรวมกว่า 220 ราย นอกจากนี้ สัดส่วนงานก่อสร้างที่บริษัทต้องว่าจ้างผู้รับเหมาช่วง มีสัดส่วนการว่าจ้างเพียงประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนงานก่อสร้าง จึงทำให้บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาไม่สูงมากนัก

1.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1) ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินจากเจ้าของโครงการ

บริษัทมีรายได้จากงานก่อสร้างและงานบริการ ซึ่งรูปแบบการรับชำระเงินสำหรับงานก่อสร้างจะเป็นไปตามงวดงานที่กำหนดหรือเป็นไปตามความสำเร็จของงานที่ระบุไว้ในสัญญา โดยสำหรับงานบริการ บริษัทจะรับชำระเป็น

รายเดือนโดยคิดจากปริมาณน้ำที่ผลิตและจำหน่ายได้จริงคูณด้วยค่าจ้างผลิตน้ำต่อหน่วย ซึ่งหากพิจารณาแยกตามประเภทลูกค้าแล้ว ลูกค้าหน่วยงานราชการจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ได้รับอนุมัติงบประมาณจากรัฐบาลเรียบร้อยแล้ว แต่อาจจะเกิดความล่าช้าในการเบิกจ่ายบ้าง ในขณะที่ลูกค้าหน่วยงานเอกชน หากประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงินอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายชำระค่าบริการให้กับบริษัทได้ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าก่อสร้างจากผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และได้กำหนดแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น โดยการกำหนดนโยบายก่อนการเข้ารับงานทั้งงานก่อสร้างและงานบริการ ด้วยการพิจารณาคัดเลือกผู้ว่าจ้างที่รัดกุม โดยการพิจารณาข้อมูลด้านต่างๆ ของผู้ว่าจ้าง โดยเฉพาะข้อมูลด้านฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน ความน่าเชื่อถือและความมั่นคงของธุรกิจผู้ว่าจ้าง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวช่วยทำให้บริษัทไม่มีปัญหาการรับชำระค่าก่อสร้างและค่าบริการจากผู้ว่าจ้าง จะเห็นได้จากรายการลูกหนี้การค้า ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 ซึ่งบริษัทมีรายการลูกหนี้การค้ารวมเท่ากับ 131.59 ล้านบาท โดยร้อยละ 98.54 ของยอดลูกหนี้การค้าเป็นลูกหนี้ที่มีอายุไม่เกิน 3 เดือน คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 129.68 ล้านบาท (แบ่งเป็นกลุ่มลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระเท่ากับ 60.10 ล้านบาท และกลุ่มลูกหนี้ที่มีอายุเกิน 1 เดือนแต่ไม่ถึง 3 เดือนเท่ากับ 69.58 ล้านบาท) ซึ่งเป็นไปตามธุรกิจปกติของบริษัทที่จะสามารถเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 90 วัน (นับตั้งแต่การออกหนังสือเพื่อเบิกงวดงาน ตรวจรับงาน จนกระทั่งรับชำระค่างวดงาน) โดย ณ สิ้นปี 2551 และสิ้นปี 2552 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญปีละ 0.26 ล้านบาทจากลูกหนี้การค้าของกิจการรวมค่าไฮโดรเทค - ซัลคอน (บันทึกตามสัดส่วนการลงทุน) ซึ่งในปี 2553 ได้รับชำระคืนหนี้และโอนกลับเป็นรายได้อื่น โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2554 และสิ้นปี 2553 บริษัทไม่มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญกับลูกหนี้การค้า ดังนั้น จากที่กล่าวมาข้างต้นบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะได้รับความเสี่ยงจากประเด็นดังกล่าวค่อนข้างต่ำ

1.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ("mai") ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2554 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า หุ้นของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นได้ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือหากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาตีค่าคาดการณ์ไว้