

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท โปรเจค แพลนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2530 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกเท่ากับ 1.00 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษา ซึ่งรับให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง (Project Construction Management Service) สำหรับงานก่อสร้างแขนงต่างๆ ได้แก่ งานโยธา งานโครงสร้างและสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้าและสื่อสาร งานเครื่องกล งานระบบประปาสุขาภิบาลและป้องกันอัคคีภัย งานภูมิสถาปัตย์ และงานตกแต่งภายใน สำหรับอาคารประเภทต่างๆ อาทิ อาคารสำนักงาน อาคารชุด ห้างสรรพสินค้า โรงแรม รวมถึงโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาทิ ทางด่วน สนามบิน รถไฟฟ้า เป็นต้น

การให้บริการคำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง จะเริ่มตั้งแต่วางแผนโครงการ การดำเนินการก่อสร้าง ต่อเนื่องไปถึงการใช้งานและการบำรุงรักษา โดยสามารถแบ่งลักษณะการให้บริการออกเป็น 3 ช่วงได้แก่

1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre Construction Period) : ตั้งแต่ให้คำแนะนำ ร่วมออกความเห็นต่างๆ ไปจนถึงการคัดเลือกผู้รับเหมา
2. ช่วงระหว่างการก่อสร้าง (Construction Period) : ตั้งแต่ผู้รับเหมาเริ่มงานก่อสร้างไปจนงานก่อสร้างแล้วเสร็จ
3. ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post Construction Period) : ตั้งแต่ตรวจสอบงานก่อสร้าง จนส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า

บริษัทมีบริษัทย่อย 2 บริษัทได้แก่ 1) บริษัท พีพีเอส ดีไซน์ จำกัด (“PPSD”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2533 ดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบงานก่อสร้างและงานตกแต่งภายใน รวมไปถึงเป็นวิศวกรที่ปรึกษา โดยรับให้คำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 3.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 29,998 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียนของ PPSD และ 2) กิจการร่วมค้า พีพีคว (“PPQ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2552 โดยการร่วมลงทุน 3 ฝ่าย ระหว่าง บริษัทและบริษัท พีทีเอฟ เซอร์วิส จำกัด และบริษัท วิศวกรและสถาปนิก คิวบิค จำกัด ซึ่งมีสัดส่วนการร่วมลงทุน 80% 15% และ 5% ตามลำดับ PPQ มีวัตถุประสงค์เพื่อเข้าร่วมประกวดราคาจ้างผู้ควบคุมงานก่อสร้างอาคารที่ทำการศาลฎีกา ของสำนักงานศาลยุติธรรม ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 3.30 ล้านบาท โดยบริษัทลงทุนเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.64 ล้านบาท ซึ่งยังคงรักษาสัดส่วนการร่วมลงทุนในอัตรา 80% ทั้งนี้บริษัท พีทีเอฟ เซอร์วิส จำกัด และบริษัท วิศวกรและสถาปนิก คิวบิค จำกัด ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันหรือมีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นใหญ่ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีบริษัทที่เกี่ยวข้องรวม 3 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท พงศธีรธร จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2538 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 5.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าอาคารพาณิชย์ ซึ่งผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท เข้าถือหุ้นและมีอำนาจควบคุมในกิจการดังกล่าว 2) บริษัท อเฮด แอดไวเซอร์ จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2553 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 1.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดอบรมวิชาการด้านวิศวกรรม ซึ่งผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ผู้บริหารของบริษัทและคู่สมรส เข้าถือหุ้นและมีอำนาจควบคุมในกิจการดังกล่าว 3) บริษัท สวิฟต์เลท จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2555 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 1.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษาและจำหน่ายโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามและคู่สมรส เข้าถือหุ้นและมีอำนาจควบคุมในกิจการดังกล่าว

บริษัทเป็นที่รู้จักและยอมรับในวงการวิศวกรรม และถือได้ว่าเป็นบริษัทวิศวกรที่ปรึกษารายใหญ่แห่งหนึ่งที่มีความเชี่ยวชาญ เป็นมืออาชีพและมีชื่อเสียง ตลอดจนมีบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถ ทำให้บริษัทสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพและพร้อมที่จะเติบโตในอนาคต

โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนการขยายธุรกิจในอนาคต นอกเหนือจากการขยายประเภทของโครงการให้ครอบคลุมทุกลักษณะโครงการก่อสร้าง อาทิ โครงการก่อสร้างอาคารที่มีเอกลักษณ์เชิงวิศวกรรมรูปแบบใหม่ที่ต้องอาศัยเทคโนโลยีการก่อสร้างเฉพาะ โครงการสาธารณูปโภคซึ่งเป็นการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐบาล เป็นต้น บริษัทยังมีแผนขยายขอบข่ายการให้บริการทางด้านวิศวกรรมเพิ่มเติม โดยเฉพาะงานบริการด้านวิศวกรรมต้นน้ำ (Up stream) เช่น การให้คำปรึกษาและร่วมวิเคราะห์โครงการ (Project Feasibility Study) การให้คำปรึกษาแนวคิดโครงการ (Project Concept) และร่วมออกแบบทางสถาปัตยกรรม (Project Design) เป็นต้น และงานบริการด้านวิศวกรรมปลายน้ำ (Down stream) เช่น งานบริหารระบบสาธารณูปโภค (Facilities Management) งานตรวจสอบวิศวกรรมโครงสร้างแบบไม่ทำลาย (Non-Destructive Testing) ซึ่งในการตรวจสอบจำเป็นต้องอาศัยเครื่องมือทางวิศวกรรมที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนการเพิ่มบุคลากรด้านวิศวกรรมเพื่อรองรับการเติบโตของรายได้จากการเข้ารับเป็นที่ปรึกษาการก่อสร้างเพิ่มขึ้นในอนาคต อีกทั้งยังมีนโยบายที่จะพัฒนาบุคลากร โดยมีแผนงานก่อตั้งสถาบันฝึกอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรในองค์กร และบุคลากรภายนอกทั่วไปที่สนใจทางด้านวิศวกรรมที่ปรึกษา

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

งวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการบริการเท่ากับ 177.98 ล้านบาท 179.48 ล้านบาท และ 256.16 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่ารายได้จากการบริการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในปี 2554 ซึ่งมีอัตราเติบโตคิดเป็น 42.7% จากปีก่อนหน้า ซึ่งยอดรายได้จากการบริการเป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ อันเป็นผลมาจากการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากร จึงทำให้บริษัทสามารถเข้ารับงานโครงการใหม่เพิ่มขึ้นได้จำนวนมาก ซึ่งสอดคล้องกับการวางแผนการจัดสรรและการเคลื่อนย้ายบุคลากรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

งวด 3 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการบริการเท่ากับ 66.59 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทมีมูลค้างงานส่วนที่เหลือตามสัญญา (Backlog) อีกประมาณ 430.82 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่จะรับรู้เป็นรายได้ในปี 2555-2556 แต่มีโครงการ 3 โครงการ คือ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ โครงการ Central Embassy โครงการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย จะรับรู้รายได้ไปจนถึงปี 2558 และอีก 1 โครงการ คือ โครงการรถไฟฟ้า สายสีน้ำเงิน จะรับรู้รายได้ไปจนถึงปี 2559 ทั้งนี้ บริษัทมีจำนวนโครงการที่อยู่ระหว่างให้บริการ ณ 31 มีนาคม 2555 รวมทั้งสิ้น 26 โครงการ (ศึกษารายละเอียดได้ในหัวข้อ 2.3 การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์)

รายได้อื่นของบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ โดยในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้อื่นเท่ากับ 0.85 ล้านบาท 0.95 ล้านบาท และ 0.54 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้อื่นเท่ากับ 0.79 ล้านบาท

ในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 59.45 ล้านบาท 50.60 ล้านบาท และ 85.81 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 33.40% 28.19% และ 33.50% ของรายได้รวมจากการบริการ ตามลำดับ สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นปี 2553 ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากได้รับผลกระทบ

จากปัญหาวิกฤตทางการเมืองในประเทศ ทำให้โครงการก่อสร้างของลูกค้าบางส่วนมีการชะลอโครงการออกไป ภายได้จากการบริการในปี 2553 จึงไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้น อัตรากำไรขั้นต้นจึงลดลงจากปีก่อนหน้า สำหรับปี 2554 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตรากำไรขั้นต้นเป็นไปตามเป้าหมาย

งวด 3 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 22.03 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 33.08% ของรายได้รวมจากการบริการ

ในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 40.69 ล้านบาท 50.01 ล้านบาท และ 52.52 ล้านบาท ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในปี 2553 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ส่วนมากเป็นเงินเดือนและค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรที่บริษัทมีการรับบุคลากรใหม่เข้ามาเพิ่มขึ้น เพื่อเตรียมรองรับการเติบโตของรายได้ตามเป้าหมายในอนาคต โดยบุคลากรที่รับเข้ามาใหม่จะต้องได้รับการฝึกอบรมอย่างน้อย 1 ปี เพื่อให้ผ่านเกณฑ์ที่จะเป็นวิศวกรหรือช่างเทคนิคที่สามารถบรรจุเข้าทำงานและเรียกเก็บค่าวิชาชีพได้

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 14.20 ล้านบาท

ในงวดบัญชีปี 2552 บริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 13.30 ล้านบาท งวดบัญชีปี 2553 มีผลขาดทุนสุทธิ (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 1.54 ล้านบาท และงวดบัญชีปี 2554 มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 20.44 ล้านบาท สาเหตุที่ในปี 2553 บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุน สาเหตุหลักเนื่องจากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรที่บริษัทมีการรับบุคลากรใหม่เข้ามาเพิ่มจำนวนมาก เพื่อเตรียมรองรับการเติบโตของรายได้ตามเป้าหมายในปี 2554 เป็นต้นไป ในปี 2552-2554 บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิ 7.47% -0.86% และ 7.98% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ

สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 5.45 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 8.18% ของรายได้รวมจากการบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 – 2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 101.43 ล้านบาท 99.93 ล้านบาท และ 120.92 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 135.48 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 – 2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีหนี้สินรวมเท่ากับ 13.81 ล้านบาท 19.55 ล้านบาท และ 39.69 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีหนี้สินรวมเท่ากับ 48.80 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 – 2554 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 87.62 ล้านบาท 80.39 ล้านบาท และ 81.23 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับงวด 3 เดือนแรกของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 86.68 ล้านบาท บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเท่ากับ 3.00 ล้านบาท มีกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 เท่ากับ 78.23 ล้านบาท และ 83.68 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ กำไรสะสมเพิ่มขึ้นเท่ากับ 5.45 ล้านบาท เป็นผลมาจากกำไรสุทธิ (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) งวด 3 เดือนแรกของปี 2555

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 3.27 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน โดยสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 41.10% จากการเพิ่มขึ้นของ

รายการเงินสด ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้อื่น ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นเพียง 6.79% จากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้า และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย แต่ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนสภาพคล่องลดลงเหลือ 2.80 เท่า อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อย สามารถรักษาระดับอัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ดี

ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

1.1.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

ในปัจจุบันเจ้าของโครงการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์หรือผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์การค้า คอนโดมิเนียม หรือผู้รับเหมาโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีความซับซ้อน เช่น สนามบิน รถไฟฟ้า เป็นต้น รวมไปถึงงานบูรณะสิ่งก่อสร้างที่จำเป็นต้องอาศัยเทคนิคเชิงวิศวกรรมขั้นสูง มักจะให้ความสำคัญกับงานบริการวิศวกรรมที่ปรึกษาเพื่อช่วยบริหารและควบคุมการก่อสร้าง และตระหนักถึงการให้บริการที่ปรึกษาวิศวกร โดยมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามความต้องการยังอยู่ในวงจำกัดเฉพาะโครงการลงทุนขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการด้านวิศวกรรมที่ปรึกษาในประเทศไทยที่เป็นสมาชิกสมาคมวิศวกรรมที่ปรึกษาแห่งประเทศไทยมีจำนวนมากกว่า 87 แห่ง (ข้อมูล ณ วันที่ 30 เมษายน 2555) โดยเป็นทั้งบริษัทของคนไทยและบริษัทจากต่างประเทศ ก่อปรกับธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษานั้นไม่ได้มีอุปสรรคหรือข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจมาก (Low Entry Barrier) อีกทั้งยังเป็นธุรกิจที่ไม่ได้พึ่งพิงปัจจัยเงินทุน ดังนั้นจึงทำให้ธุรกิจนี้มีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ผู้ประกอบการรายเล็กหรือรายใหม่ๆ อาจใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาค่าบริการวิชาชีพ (Price Competition) เพื่อพยายามขยายตลาดของตนเองให้กว้างขึ้น ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรง บริษัท อาจได้รับความเสี่ยงจากการแข่งขันเนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมากในธุรกิจ

แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันคู่แข่งที่มีศักยภาพในการให้บริการเป็นวิศวกรที่ปรึกษาและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันกับบริษัท ซึ่งกล่าวได้ว่าคู่แข่งทางตรง (Direct Competitor) ของบริษัทมีจำนวนไม่มาก และถึงแม้ว่าในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาคู่แข่งทางตรงบางแห่งยังใช้กลยุทธ์การแข่งขันทางด้านราคาค่าบริการวิชาชีพบ้าง แต่เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในการให้บริการด้านคุณภาพมากกว่าการแข่งขันด้านราคา ซึ่งทำให้กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นเจ้าของโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานก่อสร้างและให้ความสำคัญถือถือในการบริหารงานก่อสร้างและประสบการณ์การทำงานของทีมวิศวกรมาก จึงมีความเชื่อมั่นและเลือกใช้บริษัทเป็นวิศวกรที่ปรึกษา อีกทั้งคุณภาพของงานที่ออกมาเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ยอมรับของเจ้าของโครงการ นอกจากนี้บริษัทยังมีทีมผู้บริหารซึ่งเป็นวิศวกรที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ทางด้านวิศวกรรมที่ปรึกษา มีความน่าเชื่อถือและมีความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างดีมาเป็นเวลานาน

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยง โดยมีนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้น อาทิ การเพิ่มขอบข่ายงานให้บริการวิศวกรรมที่ปรึกษาให้ครอบคลุมทุกประเภท ตั้งแต่องานบริการต้นน้ำไปถึงปลายน้ำของสายงานบริการวิศวกรรมที่ปรึกษา การนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ เช่น การใช้โปรแกรม Building Information Modeling (“BIM”) เพื่ออำนวยความสะดวกในงานบริการออกแบบและการปรับเปลี่ยนแบบบนระบบคอมพิวเตอร์ การพัฒนาระบบการบริหารจัดการผ่าน Website ของบริษัท เพื่อเพิ่มความเร็วในการนำเสนอและอนุมัติการรับงานของลูกค้า เป็นต้น

1.1.2) ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ในวงจำกัดและการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

จากการที่กลุ่มลูกค้าผู้ว่าจ้างอยู่ในวงจำกัดเฉพาะเจ้าของโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานการก่อสร้าง โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เคยได้รับบริการจากบริษัท อาทิ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (“กลุ่ม CPN”) และ บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (“TESCO LOTUS”) ซึ่งทั้งสองกลุ่มนี้ล้วนเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าปลีกรายใหญ่ของประเทศไทย ในปี 2552-2554 รายได้ของบริษัทที่มาจากกาให้บริการกลุ่ม CPN คิดเป็นสัดส่วน 25.01% 21.38% และ 29.39% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ และมาจากกาให้บริการกลุ่ม TESCO คิดเป็นสัดส่วน 10.69% 13.60% และ 13.05% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ ซึ่งหากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเปลี่ยนไปใช้บริการวิศวกรที่ปรึกษารายอื่นแทน อันเนื่องมาจากความผิดพลาดในการให้บริการที่ปรึกษาหรือเกิดความขัดแย้งใดๆ กับเจ้าของโครงการ อาจส่งผลกระทบต่อการยกเลิกสัญญาโครงการอื่นๆ ของกลุ่มลูกค้าดังกล่าว หรืออาจไม่ได้รับความไว้วางใจว่าจ้างให้เป็นวิศวกรที่ปรึกษาโครงการในอนาคต ทั้งยังส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของกิจการในการรับงานของลูกค้าอื่นด้วย

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีนโยบายบริหารการกระจายกลุ่มลูกค้างานเอกชนและงานหน่วยงานภาครัฐบาลให้มีความเหมาะสม โดยมีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนการรับงานของหน่วยงานภาครัฐบาลให้เพิ่มขึ้นจากเดิม ทั้งนี้ ปี 2552-2554 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการบริการงานภาครัฐบาลเท่ากับ 11.78% 16.85% และ 10.92% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ รวมทั้งมีนโยบายบริหารการกระจายกลุ่มลักษณะโครงการอาคาร โครงการโรงงาน และโครงการระบบสาธารณูปโภค ให้มีความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาเช่นกัน

1.1.3) ความเสี่ยงเนื่องจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ หรือความไม่แน่นอนของรายได้

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการที่ปรึกษาทางด้านบริหารและควบคุมการก่อสร้าง (Construction Management) ให้แก่เจ้าของโครงการหรือผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นรายโครงการ (Project by Project) โดยมีลักษณะการว่าจ้างตามอายุในสัญญา ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ เนื่องจากเมื่องานโครงการที่ให้คำปรึกษาอยู่เสร็จสมบูรณ์และส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว แต่ยังไม่มีการจ้างใหม่เข้ามารองรับที่งานชุดเดิม ซึ่งจะทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ดังนี้

1. เพิ่มขอบข่ายงานให้บริการวิศวกรรมที่ปรึกษาให้ครอบคลุมทุกประเภท ตั้งแต่งานบริการต้นน้ำไปถึงปลายน้ำของการพัฒนาสิ่งปลูกสร้าง คือ ตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบแนวคิดของโครงการ ไปจนถึงการบำรุงรักษาสิ่งปลูกสร้าง
2. บริหารการกระจายกลุ่มลูกค้างานเอกชนและงานหน่วยงานภาครัฐบาลให้มีความเหมาะสม โดยมีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนการรับงานของหน่วยงานภาครัฐบาลให้เพิ่มขึ้นจากเดิม
3. รักษานโยบายด้านคุณภาพงานและการให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งในด้านของมาตรฐานสิ่งปลูกสร้าง ด้านเวลาการก่อสร้าง และในด้านงบประมาณตามแผนงาน เพื่อสร้างความเชื่อถือและไว้วางใจกับลูกค้า โดยจะเห็นได้จากตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้ให้บริการที่ปรึกษาวิศวกรแก่ลูกค้ามากกว่า 100 โครงการ และลูกค้าส่วนใหญ่กว่า 80% เป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการงานบริการของบริษัทหรือมาจากการแนะนำของลูกค้าที่เคยว่าจ้างบริษัทเป็นที่ปรึกษาโครงการ

นอกจากนี้ ในปี 2553 บริษัทได้เริ่มใช้นโยบายการบริหารงบประมาณ (Budgeting) มาใช้โดยกำหนดเป็นเป้าหมายงบประมาณรายปี (Yearly Budgeting) ต่อมาในปี 2554 บริษัทได้ปรับเปลี่ยนมาเป็นการกำหนดเป้าหมายงบประมาณรายโครงการ (Project Budgeting) แทน ซึ่งจะทำให้ทราบถึงเป้าหมายรายได้ ค่าใช้จ่าย และกำไรในแต่ละโครงการ โดยทางฝ่ายบัญชีจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและติดตามผลการเปรียบเทียบกับงบประมาณดังกล่าวทุกๆ ไตรมาส ซึ่งผู้อำนวยการโครงการสามารถนำข้อมูลนี้ไปวิเคราะห์และศึกษาการวางแผนจัดกำลังบุคลากร และวางแผนการจัดเวลาทำงานของลูกค้ำให้เหมาะสมและสอดคล้องกับโครงการที่ทยอยจบงาน เพื่อให้บริษัทมีการบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1.4) ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ

จากเหตุการณ์อุทกภัยในช่วงไตรมาส 3 ถึงไตรมาส 4 ของปี 2554 รวมถึงภัยทางธรรมชาติอื่นๆ เช่น แผ่นดินไหว พายุไซนรอน เป็นต้น อาจส่งผลให้บางโครงการที่บริษัทเป็นที่ปรึกษาได้รับผลกระทบทั้งตรงและทางอ้อม กล่าวคือโครงการอยู่ในพื้นที่ประสบภัยที่ได้รับผลกระทบทางตรง ทำให้การก่อสร้างไม่สามารถดำเนินการต่อได้ เนื่องจากเกิดความเสียหายต่อโครงสร้าง เจ้าของโครงการชะลอการก่อสร้างจนถึงการยกเลิกการก่อสร้าง และโครงการที่ได้รับผลกระทบทางอ้อม เช่น การขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง การขาดแคลนกำลังคน ผู้รับเหมาไม่สามารถเข้าปฏิบัติงานได้ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อระยะเวลาการก่อสร้างของโครงการ และอาจทำให้เจ้าของโครงการขอผ่อนผันการชำระค่าบริการหรือยกเลิกสัญญากับทางบริษัท

บริษัทได้พิจารณาถึงความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติอย่างดี และเข้าใจดีว่าเป็นสิ่งที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของมนุษย์ ดังนั้นในปัจจุบันที่วิศวกรรมของบริษัทมีความพยายามที่จะนำระบบเทคโนโลยีต่างๆ เช่น ระบบการขนส่ง พร้อมทั้งศึกษาและแนะนำให้อาจารย์ของโครงการใช้วิธีทางวิศวกรรมที่สามารถป้องกันหรือบรรเทาความเสียหายจากภัยพิบัติได้ และจะช่วยให้โครงการที่บริษัทเข้าเป็นที่ปรึกษาได้รับความเสียหายจากผลกระทบภัยพิบัติทางธรรมชาติน้อยที่สุด ทั้งนี้ ที่ผ่านมาบริษัทเคยได้รับผลกระทบจากการชะลอโครงการเนื่องจากผลกระทบจากภัยพิบัติธรรมชาติเพียง 1 โครงการเท่านั้น

1.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1.2.1) ความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

กรรมการและผู้บริหารหลักของบริษัทในปัจจุบัน ได้แก่ คุณประสงค์ ธาราไชย ประธานกรรมการ คุณสัมพันธ์ หงษ์จินตกุล กรรมการผู้จัดการ รวมไปถึงทีมงานวิศวกรระดับผู้บริหารเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และได้รับความเชื่อถือในวงการวิศวกรรม อีกทั้งยังเป็นผู้ที่มีสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจต่างๆ ในการหาลูกค้า และติดต่อผู้รับเหมา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงบุคลากรที่สำคัญของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายกลยุทธ์แผนการตลาดเชิงรุกและเพิ่มขอบข่ายงานให้บริการวิศวกรรมที่ปรึกษาให้ครอบคลุมทุกประเภทมากยิ่งขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงความชำนาญเฉพาะด้านของผู้บริหารหลัก รวมทั้งมีการจัดทำแผนการพัฒนาบุคลากรตามสายอาชีพ (Career Development Program) ผ่านการจัดอบรมความรู้ต่อเนื่องทางวิชาชีพ เพื่อเป็นเกณฑ์วัดคุณภาพในการเลื่อนตำแหน่งขึ้นมาสู่ผู้บริหารระดับสูงต่อไป

ในด้านการบริหาร บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรและได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดใหม่ซึ่งประกอบเพิ่มเติมไปด้วยกรรมการอิสระที่มีความรู้ด้านบริหาร ทางด้านบัญชี ทางด้านกฎหมาย เข้าเป็นกรรมการบริษัทเพื่อร่วมบริหาร นอกจากนี้ยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารและคณะผู้บริหาร ซึ่งเป็นบุคลากรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ด้านการวิศวกรรมและการควบคุมการก่อสร้างเข้ามาร่วมบริหารงาน นอกจากนี้บริษัทยังได้วางระบบบริหารงานและการควบคุมภายใน เพื่อให้มีความโปร่งใสซึ่งสามารถตรวจสอบได้ และสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารในการบริหารธุรกิจ ซึ่งจะทำการบริหารงานของไม่ขึ้นอยู่อำนาจการบริหารของบุคคลใดบุคคลหนึ่งแต่จะขึ้นอยู่กับคณะกรรมการบริษัท (Board of Director) คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) และคณะผู้บริหารตามโครงสร้างการจัดการ

1.2.2) ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

เนื่องจากทีมงานบุคลากรที่จะสามารถให้บริการในระดับวิศวกรผู้ควบคุมงานแต่ละแผนกจะต้องเป็นผู้มีความรู้เฉพาะทางด้านวิศวกรรม อีกทั้งที่วิศวกรระดับหัวหน้าสามารถย้ายไปทำงานกับบริษัทอื่นหรือออกไปตั้งบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา หรือเป็นผู้รับเหมาเองได้ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากรเพื่อมาทดแทนได้ทันเวลาหากเกิดกรณีเร่งด่วน ซึ่งความเสี่ยงในการขาดแคลนบุคลากรเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อสัญญาณงานของบริษัทดำเนินการเป็นที่ปรึกษาโครงการอยู่หรือส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทจน อาจส่งผลให้เป็นข้อจำกัดในการพิจารณาจ้างงานของลูกจ้างได้

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายจัดทำแผนการพัฒนาบุคลากรตามสายอาชีพ (Career Development Program) เพื่อให้วิศวกรและช่างเทคนิคเห็นโอกาสในการเติบโตอย่างมั่นคง ก้าวขึ้นมาสู่ตำแหน่งหัวหน้างานและผู้บริหารระดับสูงต่อไป จากการที่บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล จึงทำให้ทีมวิศวกร ทีมช่างเทคนิค และทีมสถาปนิก มีความผูกพันกับองค์กรและอยู่ร่วมงานกับบริษัทมานาน โดย ณ 31 มีนาคม 2555 บริษัทมีทีมวิศวกร ช่างเทคนิค และสถาปนิก จำนวนทั้งสิ้น 224 คน มีอายุงานเฉลี่ย 8.38 ปี โดยทีมงานที่ร่วมงานกับบริษัทมากกว่า 8 ปี มีจำนวนถึง 80 คน ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทได้ปรับสวัสดิการต่างๆ ทั้งเงินเดือน ค่าล่วงเวลา ค่าวิชาชีพ เงินโบนัส เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ สิทธิการรักษาพยาบาล ให้แก่บุคลากรเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงาน และให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

1.2.3) ความเสี่ยงจากผู้รับเหมาปฏิบัติหน้าที่ไม่ถูกต้องตามแผนจนก่อให้เกิดความเสียหายต่อโครงการ

การเป็นผู้ควบคุมการก่อสร้างและบริหารโครงการนั้น หน้าที่อีกประการคือการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้รับเหมา (Pre-Qualifications) เพื่อให้เจ้าของโครงการตัดสินใจ รวมไปถึงเมื่อได้ผู้รับเหมาแล้วบริษัทจะต้องควบคุมบริหารงานก่อสร้างที่ผู้รับเหมารายต่างๆ รับผิดชอบเพื่อให้เป็นไปตามคุณภาพที่กำหนดและภายใต้กรอบเวลาที่วางไว้ ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์ที่ผู้รับเหมารายใดปฏิบัติงานไม่เป็นไปตามเวลาหรือเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ หรือปฏิบัติงานไม่เป็นไปตามหลักวิศวกรรมจนเกิดอุบัติเหตุและก่อให้เกิดความเสียหายต่อโครงการ จะส่งต่อภาพลักษณ์ของบริษัทด้วย

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายการแก้ไขปัญหาทันทีเมื่อผู้ควบคุมงานซึ่งมีหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาตลอดระยะเวลาที่มีการปฏิบัติงานตรวจสอบพบข้อผิดพลาดใดๆ เนื่องจากบริษัทมีการบริหารงานที่มีระบบและมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานรับรองคุณภาพ ISO9001:2008 และหากผู้รับเหมาปฏิบัติงานไม่ถูกต้องตามหลักวิศวกรรมทางบริษัทจะมีการแนะนำ และออกหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งไปยังผู้รับเหมา อีกทั้งบริษัทมีหน้าที่ที่จะต้อง

รายงานความคืบหน้าของโครงการให้กับเจ้าของโครงการทราบทุกเดือน นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงรายโครงการเพื่อเป็นแผนป้องกันความเสี่ยงอีกชั้นหนึ่งด้วย

1.2.4) ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาาก่อนกำหนด

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการแก่ลูกค้า กรณีที่มีการยกเลิกสัญญาาก่อนกำหนดของผู้ว่าจ้าง หรือบริษัทขอเลิกสัญญาจ้าง เนื่องจากเหตุที่ผู้ว่าจ้างไม่ปฏิบัติตามหรือละเมิดสัญญาจ้างข้อใดข้อหนึ่งหรือหลายข้อ หรือไม่ชำระเงินตามจำนวนเงินและภายในเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ต้องแจ้งให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาว่าจ้าง การยกเลิกสัญญาดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทได้

ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาาก่อนกำหนดไม่ว่าจะเกิดจากฝ่ายใดเป็นผู้บอกเลิกจ้าง ย่อมส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์อันเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญในธุรกิจงานบริการ ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคัดกรองผู้ว่าจ้างเป็นอย่างดีก่อนเข้ารับงานเป็นที่ปรึกษาโครงการ ทั้งในด้านชื่อเสียงกิจการและฐานะทางการเงิน ในขณะเดียวกันบริษัทก็ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพงานบริการให้มีคุณภาพดี ทันต่อเวลา และอยู่ในงบประมาณที่กำหนดไว้ เพื่อเป็นการตอบสนองกลับไปยังลูกค้า ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยถูกบอกเลิกสัญญาาก่อนกำหนดแม้แต่โครงการเดียว

1.2.5) ความเสี่ยงจากการรับชำระค่าบริการล่าช้า

จากการที่บริษัท ให้บริการวิศวกรที่ปรึกษาซึ่งเป็นงานที่ให้บริการก่อนการเรียกเก็บเงิน ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าบางรายอาจชำระค่าบริการล่าช้าหรือมีปัญหาในการชำระเงิน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทได้หากมีการรับเงินค่าบริการล่าช้า เนื่องจากบริษัทมีรายการค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งเป็นรายจ่ายประจำทุกเดือน

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายประเมินศักยภาพของลูกค้าผู้ว่าจ้างก่อนพิจารณาให้บริการ และกำหนดให้ลูกค้าผู้ว่าจ้างชำระค่าบริการรายเดือนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับใบแจ้งหนี้เป็นประจำทุกสิ้นเดือน กรณีที่ลูกค้าผู้ว่าจ้างไม่ชำระเงินตามจำนวนเงินและภายในเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา บริษัทมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ทันที

1.2.6) ความเสี่ยงจากที่บริษัทปฏิบัติงานส่วนเพิ่มเติมก่อนทำข้อตกลง

จากการที่บริษัท ให้บริการวิศวกรที่ปรึกษาแก่โครงการก่อสร้าง ซึ่งในบางโครงการอาจจะต้องขยายเวลาการก่อสร้างเพิ่มเติมจากสัญญาที่ลงนามไว้แต่เดิม บริษัทอาจจำเป็นต้องให้บริการงานต่อเนื่องก่อนจะมีการทำข้อตกลงในงานส่วนเพิ่มดังกล่าว ทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่เจ้าของโครงการปฏิเสธการชำระเงินส่วนเพิ่ม

โดยปัจจุบันบริษัทได้มีการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในเพื่อเพิ่มมาตรฐานการให้บริการ และเพื่อรองรับการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ กล่าวคือทุกสิ้นเดือน วิศวกรผู้จัดการโครงการ (Project Manager) จะต้องจัดทำรายงานประจำเดือน ซึ่งจะมีรายละเอียดความคืบหน้าของโครงการให้แก่เจ้าของโครงการทราบ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถทราบกำหนดเวลาที่จำเป็นจะต้องขยายเวลาออกไปเพื่อให้โครงการเสร็จสมบูรณ์ก่อนถึงวันสิ้นสุดสัญญา และสามารถแจ้งไปยังเจ้าของโครงการเพื่อพิจารณาอนุมัติการขยายเวลาได้ก่อนการเข้าปฏิบัติงาน โดยจะต้องมีเอกสารหรือหลักฐานที่สามารถเรียกร้องค่าบริการได้ตามกฎหมาย อาทิ เอกสารอนุมัติการขยายเวลาให้บริการ หรือบันทึกแนบท้ายเพิ่มเติมสัญญา เป็นต้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในประเด็นนี้

1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นีก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2555 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2546 ฉบับลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่ตั้งค่าการณไว้

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

บริษัทมีทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท (หนึ่งร้อยล้านบาท) มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 70,000,000 บาท (เจ็ดสิบล้านบาท) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 280,000,000 หุ้น (สองร้อยแปดสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท (ยี่สิบบาทสตางค์) โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2555 มีมติให้บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 120,000,000 หุ้น (หนึ่งร้อยยี่สิบล้านหุ้น) (การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ประชาชนในวงกว้าง เนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายมีจำนวนจำกัด) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี กำหนดราคาเสนอขายหุ้นละ [...] บาท (.....บาท) โดยทำการเสนอขายระหว่างวันที่ [.....] บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ทั้งนี้ บริษัทมีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจากสำนักงาน ก.ล.ต. เรียบร้อยแล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์)