

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทและมูลค่าหุ้นของบริษัท ทั้งนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคือ อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ดังนั้นก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ และปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนาารมณ์ของบริษัทที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ อาทิ “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ได้

1.1 ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

1.1.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

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

แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันคู่แข่งที่มีศักยภาพในการให้บริการเป็นวิศวกรที่ปรึกษาและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันกับบริษัท ซึ่งกล่าวได้ว่าคู่แข่งทางตรง (Direct Competitor) ของบริษัทมีจำนวนไม่มาก และถึงแม้ว่าในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาคู่แข่งทางตรงบางแห่งยังใช้กลยุทธ์การแข่งขันทางด้านราคาค่าบริการวิชาชีพบ้าง แต่เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในการให้บริการด้านคุณภาพมากกว่าการแข่งขันด้านราคา ซึ่งทำให้กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นเจ้าของโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานก่อสร้างและให้ความ

เชื่อถือในการบริหารงานก่อสร้างและประสบการณ์การทำงานของทีมวิศวกรมาก จึงมีความเชื่อมั่นและเลือกใช้บริการเป็นวิศวกรที่ปรึกษา อีกทั้งคุณภาพของงานที่ออกมาเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ยังพอใจของเจ้าของโครงการ นอกจากนี้บริษัทยังมีทีมผู้บริหารซึ่งเป็นวิศวกรที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ทางด้านวิศวกรที่ปรึกษา มีความน่าเชื่อถือและมีความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างดีมาเป็นเวลานาน

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

1.1.2) ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ในวงจำกัดและการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

จากการที่กลุ่มลูกค้าผู้ว่าจ้างอยู่ในวงจำกัดเฉพาะเจ้าของโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานก่อสร้าง โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เคยได้รับการบริการจากบริษัท อาทิ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (“กลุ่ม CPN”) และ บริษัท เอก-ชัย ดิสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด (“TESCO LOTUS”) ซึ่งทั้งสองกลุ่มนี้ล้วนเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าปลีกรายใหญ่ของประเทศไทย ในปี 2552-2554 รายได้ของบริษัทที่มาจากการให้บริการกลุ่ม CPN คิดเป็นสัดส่วน 25.01% 21.38% และ 29.39% ของรายได้รวมจากการบริการตามลำดับ และมาจากการให้บริการกลุ่ม 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 แต่ยังไม่มีการจ้างงานโครงการใหม่เข้ามารองรับที่งานชุดเดิม 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 ซึ่งจะให้ทราบถึงเป้าหมายรายได้ ค่าใช้จ่าย และกำไรในแต่ละโครงการ โดยทางฝ่ายบัญชีจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาและติดตามผลการเปรียบเทียบกับงบประมาณดังกล่าวทุกๆ ไตรมาส ซึ่งผู้อำนวยการโครงการสามารถนำข้อมูลนี้ไปวิเคราะห์และศึกษาการวางแผนจัดกำลังบุคลากร และวางแผนการจัดเวลารับงานของลูกค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับโครงการที่ทยอยจบงาน เพื่อให้บริษัทมีการบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1.4) ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ

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

บริษัทได้พิจารณาถึงความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติอย่างดี และเข้าใจดีว่าเป็นสิ่งที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของมนุษย์ ดังนั้นในปัจจุบันที่วิศวกรรมของบริษัทมีความพยายามที่จะนำระบบเทคโนโลยีต่างๆ เช่น ระบบการขนส่งพร้อมทั้งศึกษาและแนะนำให้เจ้าของโครงการใช้วิธีทางวิศวกรรมที่สามารถป้องกันหรือบรรเทาความเสียหายจากภัยพิบัติได้ และจะช่วยให้โครงการที่บริษัทเข้าเป็นที่ปรึกษาได้รับความเสียหายจากผลกระทบภัยพิบัติทางธรรมชาติน้อยที่สุด ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทเคยได้รับผลกระทบจากการชะลอโครงการเนื่องจากผลกระทบจากภัยพิบัติธรรมชาติเพียง 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 ซึ่งจะทำให้การบริหารงานของไม่ขึ้นอยู่กับอำนาจการบริหารของบุคคลใดบุคคลหนึ่งแต่จะขึ้นอยู่กับคณะกรรมการบริษัท (Board of Director) คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) และคณะผู้บริหารตามโครงสร้างการจัดการ

1.2.2) ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

เนื่องจากทีมงานบุคลากรที่จะสามารถให้บริการในระดับวิศวกรผู้ควบคุมงานแต่ละแผนกจะต้องเป็นผู้มีความรู้เฉพาะทางด้านวิศวกรรม อีกทั้งทีมวิศวกรระดับหัวหน้าสามารถย้ายไปทำงานกับบริษัทอื่นหรือออกไปตั้งบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา หรือเป็นผู้รับเหมาเองได้ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากรเพื่อมาทดแทนได้ทันเวลาหากเกิดกรณีเร่งด่วน ซึ่งความเสี่ยงในการขาดแคลนบุคลากรเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อสัญญาณงานของบริษัทดำเนินการเป็นที่ปรึกษาโครงการอยู่หรือส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทจน อาจส่งผลให้เป็นข้อจำกัดในการพิจารณารับงานของลูกค้าได้

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

รักษาพยาบาล ให้แก่บุคลากรเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงาน และให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการสูญเสียบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

1.2.3) ความเสี่ยงจากผู้รับเหมาปฏิบัติหน้าที่ไม่ถูกต้องตามแผนจนก่อให้เกิดความเสียหายต่อโครงการ

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

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายการแก้ไขปัญหาทันทีเมื่อผู้ควบคุมงานซึ่งมีหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาตลอดระยะเวลาที่มีการปฏิบัติงานตรวจสอบพบข้อผิดพลาดใดๆ เนื่องจากบริษัทมีการบริหารงานที่มีระบบและมีประสิทธิภาพตามมาตรฐานรับรองคุณภาพ ISO9001:2008 และหากผู้รับเหมาปฏิบัติงานไม่ถูกต้องตามหลักวิศวกรรมทางบริษัทจะมีการแนะนำ และออกหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งไปยังผู้รับเหมา อีกทั้งบริษัทมีหน้าที่ที่จะต้องรายงานความคืบหน้าของโครงการให้กับเจ้าของโครงการทราบทุกเดือน 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 ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าบางรายอาจชำระเงินค่าบริการล่าช้าหรือมีปัญหาในการชำระเงิน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทได้หากมีการรับเงินค่าบริการล่าช้า เนื่องจากบริษัทมีรายการค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งเป็นรายจ่ายประจำทุกเดือน

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายประเมินศักยภาพของลูกค้าผู้ว่าจ้างก่อนพิจารณาให้บริการ และกำหนดให้ลูกค้าผู้ว่าจ้างชำระค่าบริการรายเดือนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับใบแจ้งหนี้เป็นประจำทุกสิ้นเดือน กรณีที่ลูกค้าผู้ว่าจ้างไม่ชำระเงินตามจำนวนเงินและภายในเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา บริษัทมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ทันที

1.2.6) ความเสี่ยงจากที่บริษัทปฏิบัติงานส่วนเพิ่มเติมก่อนทำข้อตกลง

จากการที่บริษัทให้บริการวิศวกรรมที่ปรึกษาแก่โครงการก่อสร้าง ซึ่งในบางโครงการอาจจะต้องขยายเวลาก่อสร้างเพิ่มเติมจากสัญญาที่ลงนามไว้แต่เดิม 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)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2555 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ 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 หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เนื่องจากมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาตลาดการณ์ไว้