

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 งานภูมิสถาปัตยกรรม และงานตกแต่งภายใน สำหรับอาคารประเภทต่างๆ อาทิ อาคารสำนักงาน อาคารชุด ห้างสรรพสินค้า โรงแรม รวมถึงโครงการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาทิ ทางด่วน สนามบิน รถไฟฟ้า เป็นต้น

การให้บริการคำปรึกษาและบริหารจัดการโครงการก่อสร้างแก่เจ้าของโครงการหรือผู้ว่าจ้าง จะเริ่มให้บริการตั้งแต่การวางแผนโครงการ การดำเนินการก่อสร้าง ต่อเนื่องไปถึงการใช้งานและการบำรุงรักษา โดยสามารถแบ่งลักษณะการให้บริการออกเป็น 3 ช่วงได้แก่

1. ช่วงก่อนการก่อสร้าง (Pre Construction Period) : ตั้งแต่ให้คำแนะนำและร่วมออกความเห็นต่างๆ เกี่ยวกับรูปแบบโครงการ ไปจนถึงการให้คำแนะนำในการคัดเลือกผู้รับเหมาเพื่อให้เจ้าของโครงการตัดสินใจในเลือกรูปแบบโครงการ
2. ช่วงระหว่างการก่อสร้าง (Construction Period) : ตั้งแต่ผู้รับเหมาเริ่มงานก่อสร้างไปจนงานก่อสร้างแล้วเสร็จ
3. ช่วงหลังการก่อสร้าง (Post Construction Period) : ตั้งแต่ตรวจสอบงานก่อสร้าง จนส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า

บริษัทมีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท พีพีเอส ดีไซน์ จำกัด (“PPSD”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2533 ดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบงานด้านวิศวกรรม ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 3.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 29,998 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วน 99.99% ของทุนจดทะเบียนของ PPSD และมีกิจการร่วมค้า 1 แห่ง ได้แก่ กิจการร่วมค้า พีพีคิว (“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 ปัจจุบันมีทุนกิจการร่วมค้าจำนวน 3.30 ล้านบาท โดยบริษัทลงทุนเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.64 ล้านบาท ซึ่งยังคงรักษาสัดส่วนการร่วมลงทุนในอัตรา 80% ทั้งนี้บริษัท พีทีเอฟ เซอร์วิส จำกัด และบริษัท วิศวกรและสถาปนิก คิวบิค จำกัด ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันหรือมีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นใหญ่ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัทมีบริษัทที่เกี่ยวข้องที่มีการทำรายการระหว่างกัน 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท พงศ์ธีรธร จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2538 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 5.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าอาคารพาณิชย์ ซึ่งผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และผู้บริหารของบริษัท เข้าถือหุ้นและมีอำนาจควบคุมในกิจการดังกล่าว และยังมีบริษัทที่เกี่ยวข้องที่ไม่มีการทำรายการระหว่างกัน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท อเฮด แอดไวเซอร์ จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2553 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 1.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการจัดอบรมวิชาการด้านวิศวกรรม ซึ่งผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ผู้บริหารของบริษัทและคู่สมรส เข้าถือหุ้นและมีอำนาจควบคุมในกิจการดังกล่าว ซึ่งไม่มีการทำธุรกิจที่แข่งขันกันกับบริษัทและจะไม่มีรายการระหว่างกันในอนาคต และบริษัท สวิฟต์เลท จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2555 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเต็มมูลค่าเท่ากับ 1.00 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษา

และจำหน่ายโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งผู้ถือหุ้น กรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามและคู่สมรส เข้าถือหุ้นและมีอำนาจควบคุมในกิจการดังกล่าว

บริษัทเป็นที่รู้จักและยอมรับในวงการวิศวกรรม และถือได้ว่าเป็นบริษัทวิศวกรที่ปรึกษารายใหญ่แห่งหนึ่งที่มีความเชี่ยวชาญ เป็นมืออาชีพและมีชื่อเสียง ตลอดจนมีบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถ ทำให้บริษัทสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพและพร้อมที่จะเติบโตในอนาคต

โครงการในอนาคต (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 6 โครงการในอนาคต)

บริษัทมีโครงการในอนาคตเพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจแบ่งออกเป็น 3 แผนงานหลัก ดังนี้

1. แผนการขยายรายได้จากการให้บริการงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง (Scale Expansion) บริษัทมีแผนการขยายรายได้จากการให้บริการด้านนี้ให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี เนื่องจากเป็นธุรกิจหลักที่บริษัทมีความชำนาญและมีบุคลากรที่มีประสบการณ์สูง ธุรกิจการให้บริการงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างยังมีศักยภาพในการเติบโตทั้งส่วนของโครงการภาคเอกชนที่จะเติบโตตามสภาพเศรษฐกิจของประเทศไทยและของภูมิภาคเอเชีย สำหรับโครงการภาครัฐบาลก็เติบโตเช่นกันตามแผนการลงทุนภาครัฐ โดยเฉพาะในส่วนของโครงการก่อสร้างระบบโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure Project)
2. แผนการขยายรายได้จากขอบข่ายการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม (Scope Expansion) บริษัทมีแผนการขยายรายได้จากการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม ซึ่งประกอบด้วย
 - 2.1) ด้านงานออกแบบวิศวกรรม (Engineering Design) บริษัทมีแผนงานในการขยายรายได้จากการบริการงานด้านนี้ด้วยฐานลูกค้าและชื่อเสียงของบริษัทตั้งแต่อดีตที่ผ่านมา โดยจะให้บริษัทย่อยเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้านงานออกแบบวิศวกรรมนี้
 - 2.2) ด้านงานออกแบบสถาปัตยกรรม (Architectural Design) งานออกแบบด้านสถาปัตยกรรมเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง รวมทั้งมีโอกาสเติบโตจากการที่บริษัทสามารถขยายการให้บริการไปยังต่างประเทศเพื่อรองรับการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economics Community: AEC)

บริษัทมีความคืบหน้าของแผนการขยายธุรกิจให้บริการด้านงานออกแบบดังกล่าว โดยปัจจุบันบริษัทได้มีการลงนามบันทึกความเข้าใจการร่วมมือทางธุรกิจ (Memorandum of Understanding “Strategic Business Alliance”) กับ Swan & Maclaren LLP เพื่อความพยายามในการร่วมมือกันจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในประเทศไทย ดำเนินธุรกิจด้านงานออกแบบ บริหารและควบคุมงานก่อสร้างให้แก่ลูกค้าทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 3.4 สรุปสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ)

 - 2.3) ด้านงานสำรวจปริมาณงานและราคา (Quantity Surveyor) งานสำรวจปริมาณงานและราคาเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงทั้งในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งยังเป็นงานบริการที่เกื้อหนุนกับงานบริการบริหารและควบคุมงานก่อสร้างซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท
3. แผนการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารและควบคุมการก่อสร้าง บริษัทมีนโยบายลงทุนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้านงานวิศวกรรมก่อสร้าง ซึ่งเป็นระบบเชื่อมโยงการจำลองรายละเอียดข้อมูลอาคาร เพื่ออำนวยความสะดวกในงานบริการออกแบบและการปรับเปลี่ยนแบบบนระบบคอมพิวเตอร์ โดยคาดว่าจะประยุกต์ใช้

ระบบดังกล่าว ภายในปี 2557 และมีแผนการลงทุนด้านอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์ โปรแกรมดำเนินงาน ออกแบบ และการจ้างบุคลากรฝ่ายงานออกแบบที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

งวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการบริการเท่ากับ 177.98 ล้านบาท 179.48 ล้านบาท และ 256.16 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งจะพบว่ารายได้จากการบริการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยปี 2553 มีอัตราเติบโตของรายได้จากการบริการเพิ่มขึ้น 0.84% จากปีก่อนหน้า เนื่องจากมีจำนวนโครงการที่ให้บริการด้านบริหารและควบคุมงานก่อสร้างเพิ่มขึ้นเป็น 41 โครงการ จากปีก่อนหน้าที่มีจำนวน 34 โครงการ อย่างไรก็ตามรายได้จากการบริการของปี 2553 ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ เนื่องจากมีโครงการที่ชะลอการก่อสร้างออกไประยะหนึ่งจากผลกระทบของปัญหาทางการเมืองในช่วงต้นปี 2553 แต่บริษัทมีการเพิ่มบุคลากรเพื่อรองรับงานตามแผนการบริหารบุคลากรไว้แล้ว สำหรับปี 2554 มีอัตราเติบโตของรายได้จากการบริการเพิ่มขึ้น 42.7% จากปีก่อนหน้า เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ อันเป็นผลมาจากการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากร จึงทำให้บริษัทสามารถเข้ารับงานโครงการใหม่เพิ่มขึ้นได้จำนวนมาก สอดคล้องกับการวางแผนการจัดสรรและการเคลื่อนย้ายบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ จำนวนโครงการที่ให้บริการจึงเพิ่มขึ้นเป็น 51 โครงการ

งวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการบริการเท่ากับ 133.03 ล้านบาท และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่างานส่วนที่เหลือตามสัญญา (Backlog) อีกประมาณ 432.08 ล้านบาท โดยแบ่งออกเป็นมูลค่างานที่จะรับรู้เป็นรายได้ใน 6 เดือนหลังของปี 2555 ประมาณ 124.29 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน 29% ของมูลค่างานคงเหลือ ณ 30 มิถุนายน 2555 มูลค่างานส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปี 2556-2561 ในสัดส่วนประมาณ 30% 22% 8% 6% 4% และ 1% ของมูลค่างานคงเหลือ ณ 30 มิถุนายน 2555 โดยมีโครงการที่จะรับรู้รายได้ไปจนถึงปี 2558 คือ โครงการพัฒนาโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ และโครงการเซ็นทรัลแอมบาสซี และมีโครงการที่จะรับรู้รายได้ไปจนถึงปี 2559 คือ โครงการรถไฟฟ้า สายสีน้ำเงิน และมีโครงการที่จะรับรู้รายได้ไปจนถึงปี 2561 คือ โครงการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ทั้งนี้ บริษัทมีจำนวนโครงการที่อยู่ระหว่างให้บริการ ณ 30 มิถุนายน 2555 รวมทั้งสิ้น 37 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 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้อื่นเท่ากับ 2.42 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้อื่น และกำไรจากการขายรถยนต์ประจำตำแหน่งของผู้บริหาร ซึ่งบริษัทกำหนดราคาขายโดยอ้างอิงตามราคาตลาดของผู้รับซื้อรถมือสองจำนวน 3 แห่ง รถยนต์ดังกล่าวตัดค่าเสื่อมราคาทางบัญชีหมดแล้ว โดยมีกำไรจากการขายจำนวน 2.09 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 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากปัญหาวิกฤตทางการเมืองในประเทศ ทำให้โครงการก่อสร้างของลูกค้าบางส่วนมีการชะลอโครงการออกไป รายได้จากการบริการในปี 2553 จึงไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ดังนั้น อัตรากำไรขั้นต้นจึงลดลงจากปีก่อนหน้า สำหรับปี 2554 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตรากำไรขั้นต้นเป็นไปตามเป้าหมาย

งวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 43.97 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 33.06% ของรายได้รวมจากการบริการ

ในงวดบัญชีปี 2552-2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 40.69 ล้านบาท 50.01 ล้านบาท และ 52.52 ล้านบาท ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในปี 2553 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า มาจากรายการเงินเดือนและค่าใช้จ่ายบุคลากรเพิ่มขึ้นประมาณ 4 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการจัดอบรมสัมมนา เพิ่มขึ้นประมาณ 1 ล้านบาท เนื่องจากการเป็นการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรให้มีจำนวนเพิ่มขึ้นและมีความรู้ด้านเทคนิควิศวกรรมเพิ่มขึ้น สำหรับรองรับเป้าหมายการเติบโตในอนาคต ทั้งนี้บุคลากรที่รับเข้ามาใหม่จะต้องได้รับการฝึกอบรมอย่างน้อย 1 ปี เพื่อให้ผ่านเกณฑ์ที่จะเป็นวิศวกรหรือช่างเทคนิคที่สามารถบรรจุเข้างานและเรียกเก็บค่าวิชาชีพได้ ค่าใช้จ่ายการกุศลเพิ่มขึ้น 1 ล้านบาท จากการบริจาคเงินให้แก่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ ค่าใช้จ่ายในการเตรียมนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพิ่มขึ้น 0.4 ล้านบาท และมีการตั้งหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นประมาณ 4 ล้านบาท ซึ่งเป็นการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามนโยบาย เนื่องจากมีลูกหนี้รายหนึ่งมียอดค้างชำระเกิน 12 เดือน ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในปี 2554 ประกอบด้วย เงินเดือนและค่าใช้จ่ายบุคลากรเพิ่มขึ้น 5.00 ล้านบาท และค่าพัฒนาบุคลากรเพิ่มขึ้น 0.85 ล้านบาท เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรสำหรับรองรับเป้าหมายการเติบโตในอนาคต ค่าสอบบัญชีที่ปรับเพิ่มขึ้น 0.35 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทต้องทำงบการเงินรวมและเปลี่ยนรูปแบบการรายงานสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ ผลขาดทุนจากการด้อยค่าที่ดิน 0.57 ล้านบาท และการตั้งผลประโยชน์พนักงานสำหรับปี 2554 จำนวน 3.17 ล้านบาท

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 32.83 ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร 32.61 ล้านบาท ค่าตอบแทนกรรมการ 0.22 ล้านบาท และต้นทุนทางการเงิน 0.07 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 สาเหตุหลักที่ในปี 2553 บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุน จากการที่รายได้จากการบริการของปี 2553 ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ มีโครงการที่ชะลอการก่อสร้างออกไประยะหนึ่งจากผลกระทบของปัญหาทางการเมืองในช่วงต้นปี 2553 ในขณะที่บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรที่บริษัทมีการรับบุคลากรใหม่เข้ามาเพิ่มจำนวนมาก เพื่อเตรียมรองรับการเติบโตของรายได้ตามเป้าหมายในปี 2554 เป็นต้นไป และมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นตามที่กล่าวไว้ก่อนหน้า ในปี 2552-2554 บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิ 7.47% -0.86% และ 7.98% ของรายได้จากการบริการ ตามลำดับ

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิและกำไรเบ็ดเสร็จรวม (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) เท่ากับ 8.30 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ 6.24% ของรายได้จากการบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 - 2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 101.43 ล้านบาท 99.93 ล้านบาท และ 120.92 ล้านบาท ตามลำดับ สินทรัพย์รวมปี 2553 ลดลงเนื่องจากมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นและบริษัทย่อยมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น (ณ วันจ่ายปันผล บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน 62.17%)

สินทรัพย์รวมในปี 2554 เพิ่มขึ้นสาเหตุหลักเกิดจากผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในปี 2554 สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 128.70 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 - 2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีหนี้สินรวมเท่ากับ 13.81 ล้านบาท 19.55 ล้านบาท และ 39.69 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินรวมปี 2553 เพิ่มขึ้นเนื่องจากมียอดเงินกู้เบิกเกินบัญชีค่าใช้จ่ายค้ำจาย และรายได้รับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น ณ วันสิ้นงวด หนี้สินรวมในปี 2554 เพิ่มขึ้นเช่นกันสาเหตุหลักเกิดจากการบันทึกหนี้สินผลประโยชน์พนักงานในปี 2554 ตามข้อกำหนดของมาตรฐานการบัญชีไทย ฉบับที่ 19 ซึ่งบังคับใช้ตั้งแต่งวดบัญชีปี 2554 เป็นต้นไป รวมทั้งมีการเพิ่มขึ้นของยอดเจ้าหนี้การค้า และค่าใช้จ่ายค้ำจาย สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีหนี้สินรวมเท่ากับ 47.18 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ของปี 2552 - 2554 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 87.62 ล้านบาท 80.39 ล้านบาท และ 81.23 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนของผู้ถือหุ้นปี 2553 ลดลงเนื่องจากผลขาดทุนสุทธิและมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น ส่งผลให้กำไรสะสมของบริษัทลดลง ส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2554 เพิ่มขึ้นเนื่องจากผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในปี 2554 แต่มีการบันทึกหนี้สินผลประโยชน์พนักงานตามข้อกำหนดของมาตรฐานการบัญชีไทย ฉบับที่ 19 ซึ่งบังคับใช้ตั้งแต่งวดบัญชีปี 2554 เป็นต้นไป โดยบริษัทบันทึกด้วยการปรับยอดกับกำไรสะสม ณ วันต้นงวดปี 2554 รวมทั้งมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2554 จึงทำให้กำไรสะสมเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 81.52 ล้านบาท บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเท่ากับ 70.00 ล้านบาท มีกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 เท่ากับ 78.23 ล้านบาท และ 11.52 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ กำไรสะสมที่ลดลงเป็นผลมาจากการจ่ายเงินปันผลจากการกำไรสะสมไปจำนวน 75.00 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2555 ในขณะที่บริษัทมีกำไรสุทธิ (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2555 จำนวน 8.30 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 3.27 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน โดยสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 41.10% จากการเพิ่มขึ้นของรายการเงินสด ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้อื่น ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นเพียง 6.79% จากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้า และค่าใช้จ่ายค้ำจาย แต่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนสภาพคล่องลดลงเหลือ 2.67 เท่า เนื่องจากเงินสดลดลงจากการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น ในขณะที่ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นโดยรวมแล้วสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 7.31% โดยที่หนี้สินรวมเพิ่มขึ้นถึง 31.21% จากการเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ในขณะที่สัญญาเช่าการเงินที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี และภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่ายลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อย สามารถรักษาระดับอัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ดี

สำหรับกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน ในปี 2553 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดติดลบ 0.79 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการขาดทุนในปี 2553 ตามที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของยอดลูกหนี้การค้าช่วงปลายปีที่รอเรียกเก็บเงินในต้นปีถัดไป มียอดเงินประกันผลงานเพิ่มขึ้น และมีกระแสเงินสดจ่ายชำระคืนเจ้าหนี้การค้าในปี 2553 แต่ในปี 2554 และงวด 6 เดือนของปี 2555 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 16.89 ล้านบาท และ 1.19 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งกระแสเงินสดรับส่วนใหญ่คือกำไรจากการดำเนินงาน

สำหรับการบริหารระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยจากลูกหนี้การค้า และระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยแก่เจ้าหนี้การค้าของบริษัทในปี 2552-2554 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 พบว่ามีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย 61 วัน 71 วัน 60 วัน และ 73 วัน ตามลำดับ มีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 7 วัน 11 วัน 7 วัน และ 7 วัน ตามลำดับ คิดเป็นระยะเวลาวงจรเงินสด (Cash cycle) เท่ากับ 54 วัน 61 วัน 53 วัน และ 66 วัน ตามลำดับ จะพบว่าบริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยจากลูกหนี้การค้าอยู่ในช่วง 60-73 วัน โดยระยะเวลาเก็บหนี้เป็นผลมาจากการให้เทอมเครดิตแก่ลูกหนี้ 30 วันนับจากวันส่งใบแจ้งหนี้ และระยะเวลาการวางใบแจ้งหนี้ (หลังจากครบกำหนดเทอมเครดิต) และการเก็บเช็คตามขั้นตอนปฏิบัติของฝ่ายบัญชีของลูกหนี้แต่ละราย ซึ่งโดยเฉลี่ยจะอยู่ในช่วงระหว่าง 30-45 วัน

ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

1.1.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

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

แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันคู่แข่งที่มีศักยภาพในการให้บริการเป็นวิศวกรที่ปรึกษาครอบคลุมทุกลักษณะงานเหมือนกับบริษัท และมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันกับบริษัทที่มีจำนวนไม่มาก (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมเรื่องลักษณะงานได้ในข้อ 3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน หัวข้อธุรกิจวิศวกรที่ปรึกษา) และถึงแม้ว่าในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาคู่แข่งทางตรงบางแห่งยังใช้กลยุทธ์การแข่งขันทางการลดราคาค่าบริการวิชาชีพบ้าง แต่เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในการให้บริการด้านคุณภาพมากกว่าการแข่งขันด้านราคา ซึ่งทำให้กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นเจ้าของโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานก่อสร้างและให้ความสำคัญในการบริหารงานก่อสร้างและประสบการณ์การทำงานของทีมวิศวกรมาก จึงมีความเชื่อมั่นและเลือกใช้บริการเป็นวิศวกรที่ปรึกษา อีกทั้งคุณภาพของงานที่ออกมาเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ยอมรับของเจ้าของโครงการ นอกจากนี้บริษัทยังมีทีมผู้บริหารซึ่งเป็นวิศวกรที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ทางด้านวิศวกรที่ปรึกษา มีความน่าเชื่อถือและมีความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างดีมาเป็นเวลานาน

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยง โดยมีนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้น อาทิ การเพิ่มขอบข่ายงานให้บริการวิศวกรที่ปรึกษา

ให้ครอบคลุมทุกประเภท ตั้งแต่งานบริการต้นน้ำไปถึงปลายน้ำของสายงานบริการวิศวกรรมที่ปรึกษา การนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ เช่น การใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้านงานวิศวกรรมก่อสร้าง เพื่ออำนวยความสะดวกในงานบริการออกแบบและการปรับเปลี่ยนแบบบนระบบคอมพิวเตอร์ การพัฒนาระบบการบริหารจัดการผ่าน Website ของบริษัท เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการนำเสนอและอนุมัติการรับงานของลูกค้า เป็นต้น

1.1.2) ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ในวงจำกัดและการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

จากการที่กลุ่มลูกค้าผู้ว่าจ้างอยู่ในวงจำกัดเฉพาะเจ้าของโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานการก่อสร้าง โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่เคยได้รับบริการจากบริษัท อาทิ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (“กลุ่ม CPN”) และ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น 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 รวมทั้งมีนโยบายบริหารการกระจายประเภทของงานก่อสร้าง อาทิ โครงการอาคาร โครงการโรงงาน และโครงการระบบสาธารณูปโภค ให้มีความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาเช่นกัน

1.1.3) ความเสี่ยงเนื่องจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ หรือความไม่แน่นอนของรายได้

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

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงไว้ดังนี้

1. เพิ่มขอบข่ายงานให้บริการวิศวกรรมที่ปรึกษาให้ครอบคลุมทุกประเภท ตั้งแต่งานบริการต้นน้ำไปถึงปลายน้ำของการพัฒนาสิ่งปลูกสร้าง คือ ตั้งแต่ขั้นตอนการให้คำปรึกษาและร่วมออกแบบแนวคิดของโครงการ ไปจนถึงการบริหารจัดการทรัพยากรอาคาร (Facility Management)¹
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 และวางแผนการจัดเวลาดำเนินงานของลูกค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับโครงการที่ทยอยจบงาน เพื่อให้บริษัทมีการบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.1.4) ความเสี่ยงจากความผิดพลาดในการปฏิบัติหน้าที่วิศวกรที่ปรึกษา

โดยทั่วไปการให้บริการเป็นผู้บริหารและควบคุมการก่อสร้างในฐานะวิศวกรที่ปรึกษาไม่มีภาระหน้าที่ในการรับผิดชอบต่อการก่อสร้างในฐานะวิศวกรควบคุม แต่บริษัทยังคงมีความเสี่ยงในกรณีที่บุคลากรของบริษัทให้คำปรึกษาที่ผิดพลาดจากหลักวิชาที่วิศวกรรมจนก่อให้เกิดความเสียหายของงานก่อสร้าง หรือเกิดความประมาทเลินเล่อในการตรวจสอบควบคุมงาน ซึ่งบริษัทจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่อาจจะถูกเจ้าของโครงการเรียกร้องค่าเสียหายดังกล่าวได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากหากเกิดความผิดพลาดในการให้คำปรึกษาหรือการตรวจสอบควบคุมงานจนก่อให้เกิดความเสียหาย จะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับกระบวนการและขั้นตอนในการปฏิบัติหน้าที่ของวิศวกรที่ปรึกษา ตั้งแต่การคัดเลือกบุคลากร จนกระทั่งการฝึกอบรมพนักงานในทุกระดับเป็นประจำ อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจ ชำนาญในหลักวิศวกรรมและนำไปใช้ในการปฏิบัติงานให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง เพราะถือว่าเป็นหัวใจและมาตรฐานที่สำคัญของธุรกิจบริการให้คำปรึกษาอย่างมืออาชีพ บริษัทกำหนดให้มีผู้จัดการประจำโครงการ (Project Manager) อย่างน้อย 1 คนต่อโครงการ รับผิดชอบต่อดูแลและควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานของบริษัทอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ ผู้อำนวยการ (Project Director) ซึ่งเป็นวิศวกรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง จะมี

¹ การบริหารจัดการทรัพยากรอาคาร (Facility Management) หมายถึง การบริหารและอำนวยการใช้งานอาคารหรือสิ่งก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนการใช้งานและบำรุงรักษา โดยอาศัยความรู้ทางวิศวกรรมศาสตร์

หน้าที่ให้คำปรึกษาและตรวจทานผลงานของผู้จัดการประจำโครงการอีกทางหนึ่ง แต่อย่างไรก็ดี หากเกิดความผิดพลาดในการปฏิบัติหน้าที่อันเป็นเหตุสุดวิสัย บริษัทได้มีการทำประกันความรับผิดจากวิชาชีพ (Professional Indemnity Insurance) เพื่อเป็นการคุ้มครองค่าเสียหายที่บริษัทจะต้องรับผิดชอบ (ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 5.3.2)

1.1.5) ความเสี่ยงจากการได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ

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

บริษัทได้พิจารณาถึงความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติอย่างดี และเข้าใจดีว่าเป็นสิ่งที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของมนุษย์ ดังนั้นในปัจจุบันที่วิศวกรรมของบริษัทมีความพยายามที่จะนำระบบเทคโนโลยีต่างๆ เช่น ระบบการขนส่ง พร้อมทั้งศึกษาและแนะนำให้เจ้าของโครงการใช้วิธีทางวิศวกรรมที่สามารถป้องกันหรือบรรเทาความเสียหายจากภัยพิบัติได้ 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 อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายกลยุทธ์แผนการตลาดเชิงรุกและเพิ่มขอบข่ายงานให้บริการวิศวกรรมที่ปรึกษาให้ครอบคลุมทุกประเภทมากยิ่งขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงความชำนาญเฉพาะด้านของผู้บริหารหลัก รวมทั้งมีการจัดทำแผนการพัฒนาบุคลากรตามสายอาชีพ (Career Development Program) ผ่านการจัดอบรมความรู้ต่อเนื่องทางวิชาชีพ เพื่อเป็นเกณฑ์วัดคุณภาพในการเลื่อนตำแหน่งขึ้นมาสู่ผู้บริหารระดับสูงต่อไป

ในด้านการบริหาร บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรและได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดใหม่ซึ่งประกอบเพิ่มเติมไปด้วยกรรมการอิสระที่มีความรู้ด้านบริหาร ทางด้านบัญชี ทางด้านกฎหมาย เข้าเป็นกรรมการบริษัทเพื่อร่วมบริหาร นอกจากนี้ยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารและคณะผู้บริหาร ซึ่งเป็นบุคลากรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ด้านการวิศวกรรมและการควบคุมการก่อสร้างเข้ามาร่วมบริหารงาน นอกจากนี้บริษัทยังได้วางระบบบริหารงานและการควบคุมภายใน เพื่อให้มีความโปร่งใสซึ่งสามารถตรวจสอบได้ และสนับสนุนการตัดสินใจของ

ผู้บริหารในการบริหารธุรกิจ ซึ่งจะทำให้การบริหารงานของไม่ขึ้นอยู่อำนาจการบริหารของบุคคลใดบุคคลหนึ่งแต่จะขึ้นอยู่กับคณะกรรมการบริษัท (Board of Director) คณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) และคณะผู้บริหารตามโครงสร้างการจัดการ

1.2.2) ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ

เนื่องจากทีมงานบุคลากรที่จะสามารถให้บริการในระดับวิศวกรผู้ควบคุมงานแต่ละแผนกจะต้องเป็นผู้มีความรู้เฉพาะทางด้านวิศวกรรม อีกทั้งที่วิศวกรระดับหัวหน้าสามารถย้ายไปทำงานกับบริษัทอื่นหรือออกไปตั้งบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา หรือเป็นผู้รับเหมาเองได้ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากรเพื่อมาทดแทนได้ทันเวลาหากเกิดกรณีเร่งด่วน ซึ่งความเสี่ยงในการขาดแคลนบุคลากรเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อสัญญางานของบริษัทดำเนินการเป็นที่ปรึกษาโครงการอยู่หรือส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทจน อาจส่งผลให้เป็นข้อจำกัดในการพิจารณาปริมาณงานของลูกค้าได้ อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารบริษัทเห็นว่าบริษัทมีความเสี่ยงเรื่องการสูญเสียบุคลากรระดับผู้อำนวยการโครงการ วิศวกรอาวุโส หรือวิศวกรระดับหัวหน้างาน ที่จะย้ายไปทำงานกับบริษัทอื่นหรือออกไปตั้งบริษัทใหม่เองมีไม่มากนัก เนื่องจากผู้อำนวยการโครงการและวิศวกรอาวุโสเป็นทีมงานที่ร่วมงานกันมานานกว่า 20 ปี มีทั้งความผูกพันและความเคารพซึ่งกันและกัน ทุกคนได้รับค่าตอบแทนและผลประโยชน์ที่เหมาะสมและมีความเป็นธรรม เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นผู้มีส่วนร่วมในการหล่อหลอมวัฒนธรรมองค์กรที่มีหลักการว่าช่วยกันหาช่วยกันใช้ นอกจากนี้บางท่านยังเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทเช่นกัน

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงกำหนดแผนป้องกันความเสี่ยงโดยมีนโยบายจัดทำแผนการพัฒนาบุคลากรตามสายอาชีพ (Career Development Program) เพื่อให้วิศวกรและช่างเทคนิคเห็นโอกาสในการเติบโตอย่างมั่นคง ก้าวขึ้นมาสู่ตำแหน่งหัวหน้างานและผู้บริหารระดับสูงต่อไป จากการที่บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล จึงทำให้ทีมวิศวกร ทีมช่างเทคนิค และทีมสถาปนิก มีความผูกพันกับองค์กรและอยู่ร่วมงานกับบริษัทมานาน โดย ณ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทมีทีมวิศวกร ช่างเทคนิค และสถาปนิก จำนวนทั้งสิ้น 252 คน มีอายุงานเฉลี่ย 7.9 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) ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาที่กำหนด

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการแก่ลูกค้า กรณีที่มีการยกเลิกสัญญาที่กำหนดของผู้ว่าจ้าง หรือบริษัทขอเลิกสัญญาจ้าง เนื่องจากเหตุที่ผู้ว่าจ้างไม่ปฏิบัติตามหรือละเมิดสัญญาจ้างข้อใดข้อหนึ่งหรือหลายข้อ หรือไม่ชำระเงินตามจำนวนเงินและภายในเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ต้องแจ้งให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาว่าจ้าง การยกเลิกสัญญาดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทได้

ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดไม่ว่าจะเกิดจากฝ่ายใดเป็นผู้บอกเลิกจ้าง ย่อมส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์อันเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญในธุรกิจงานบริการ ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคัดกรองผู้ว่าจ้างเป็นอย่างดีก่อนเข้ารับงานเป็นที่ปรึกษาโครงการ ทั้งในด้านชื่อเสียงกิจการและฐานะทางการเงิน ในขณะเดียวกันบริษัทก็ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพงานบริการให้มีคุณภาพดี ทันต่อเวลา และอยู่ในงบประมาณที่กำหนดไว้ เพื่อเป็นการตอบสนองกลับไปยังลูกค้า ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยถูกบอกเลิกสัญญาก่อนกำหนดแม้แต่โครงการเดียว

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 บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2546 ฉบับลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เนื่องจากมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือ อาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่ได้คาดการณ์ไว้

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 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อย่างนี้ กำหนดราคาเสนอขายหุ้นละ 0.70 บาท (เจ็ดสิบบาทสตางค์) โดยทำการเสนอขายระหว่างวันที่ 17-19 กันยายน 2555 บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ทั้งนี้ บริษัทมีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจากสำนักงาน ก.ล.ต. เรียบร้อยแล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจของซื้อหลักทรัพย์)