

ส่วนที่ 3.2

ผู้ออกตราสารหนี้

ส่วนที่ 3.2.1

การประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 3.2.1 การประกอบธุรกิจ

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2531 โดยกลุ่มวิศวกรซึ่งมีประสบการณ์ในงานวิศวกรรมแขนงต่าง ๆ นำโดย นายเสวก ศรีสุชาติ และนายอำนาจ กาญจนภาค เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมสำหรับอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย โรงแรม โรงพยาบาล ศูนย์การค้า โรงงานอุตสาหกรรม ทั้งนี้กลุ่มผู้ก่อตั้งได้เล็งเห็นแนวโน้มการเติบโตของความต้องการงานบริการด้านวิศวกรรม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะรองรับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2545 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2545 ในระยะที่ผ่านมาธุรกิจของบริษัทขยายตัวเพิ่มขึ้น และได้มีการเข้าลงทุนเพิ่มเติมในกิจการต่าง ๆ ในบริษัทย่อย ประกอบด้วยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โรงไฟฟ้าชีวมวลขนาด 10 MW และการรับเหมางานในต่างประเทศ ได้ร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้ากับบริษัทอื่น เพื่อรับเหมางานก่อสร้างขนาดใหญ่ของภาครัฐบาล

นโยบายการรับงานสำหรับปี 2568 - 2570 คาดว่าจะขยายงานไปรับงานภาครัฐบาลมากขึ้นเนื่องจาก ภาครัฐมีโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานตามยุทธศาสตร์การขนส่ง เช่น งานรถไฟรางคู่ ของการรถไฟแห่งประเทศไทย (รฟท.) งานของการรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย (รฟม.) งานส่วนต่อขยายท่าอากาศยานสนามบินสุวรรณภูมิ และงานที่จะเกิดขึ้นสำหรับโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor-EEC) ของรัฐบาล เป็นต้น สำหรับงานภาคเอกชนจะรับงานเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่พึงพอใจในผลงานการให้บริการของบริษัท เป็นลูกค้าประจำ และมีประวัติการติดต่อกับบริษัท โดยเฉพาะความเข้มแข็งทางการเงิน ที่จะไม่ทำให้เกิดปัญหากับบริษัท อาทิ กลุ่มเซ็นทรัล (CPN) กลุ่ม CP กลุ่ม AWC กลุ่มโนเบล สำนักงานทรัพย์สินจุฬาฯ รวมทั้งงานโรงงานอุตสาหกรรม โรงไฟฟ้า เป็นต้น

ทั้งนี้ในส่วนของบริษัท, บริษัทย่อย และบริษัทร่วม มีรายละเอียดการดำเนินกิจการ ดังนี้

บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการรับเหมางานก่อสร้างทั่วไป รวมถึงงานออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมอย่างครบวงจร รับงานทั้งจากภาคเอกชน และภาครัฐ โดยเป็นทั้งผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) และเป็นผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractor) ซึ่งงานจากการรับเหมาโดยตรงและรับเหมาช่วงนั้นอาจมาจากวิธีการประมูล หรือการเจรจาต่อรอง รวมถึงการร่วมมือกับบริษัทอื่นในลักษณะกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และกิจการร่วม (Consortium) บริการของบริษัทสามารถแบ่งตามลักษณะงานและระบบที่ติดตั้งได้เป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

- (1) งานก่อสร้างโยธา
- (2) ระบบไฟฟ้า
- (3) ระบบปรับอากาศ
- (4) ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย
- (5) ระบบสื่อสารโทรคมนาคม และ ICT

บริษัท พีแอลอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เดิมชื่อ บริษัท ยูนิมา เอ็นจิเนียริง จำกัด

บริษัท พีแอลอี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“พีแอลอี อินเตอร์”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2530 เพื่อประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานโยธาทั่วไป ครอบคลุมถึงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ โรงพยาบาล ศูนย์การค้า สถาบันการศึกษา โรงแรม ที่พักอาศัย โรงงานอุตสาหกรรม โดยพีแอลอี อินเตอร์เป็นบริษัทผู้รับเหมาที่มีผลงานกับหน่วยงานราชการหลายแห่ง เช่น การประปาส่วนภูมิภาค กระทรวงสาธารณสุข และ กระทรวงมหาดไทย เป็นต้น บริษัทฯได้ซื้อหุ้นสามัญของยูนิมาร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ในเดือนกันยายน 2543 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายการประกอบธุรกิจของบริษัทด้านงานก่อสร้าง ในเดือนมิถุนายน 2548 บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจากเดิม 60 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาไม่ได้ดำเนินธุรกิจมากนัก ในปัจจุบันบริษัทมีแผนการที่จะร่วมมือกับผู้ลงทุนจากต่างประเทศ เพื่อเข้าประมูลงานของภาครัฐบาลและ/หรือโครงการพลังงานทดแทนในรูปแบบต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตต่อไป

บริษัท เทคเนอรั จำกัด

บริษัท เทคเนอรั จำกัด (TN) จัดทะเบียนเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2533 มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ที่ตั้ง 140 ชั้น 10 อาคาร วัน แปะซิฟิคเพลส ยูนิค 1001 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โดยบริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) มีมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2548 เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2548 อนุมัติให้ร่วมลงทุนในบริษัท เทคเนอรั จำกัด (TN) โดยเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนของ TN เป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท ได้จ่ายชำระเงินลงทุนและรับโอนหุ้นของ TN ซึ่งจะทำให้ TN เป็นบริษัทย่อยของ PLE เพื่อรับงานจากการเคหะแห่งชาติโครงการบ้านเอื้ออาทรโดย PLE เป็นผู้ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ Letter of Guarantee ให้กับ TN 100% ในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ผลประโยชน์ที่ PLE จะได้รับจะเป็นรายได้ผลกำไรและเงินปันผลตามสัดส่วนของผู้ถือหุ้น และเมื่อสิงหาคม 2549 TN ได้จดทะเบียนเพิ่มทุน เป็น 60 ล้านบาท โดยมีทุนชำระแล้ว จำนวน 22.5 ล้านบาทซึ่งเป็นในส่วนที่ PLE ลงทุน จำนวน 11.25 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2552 PLE ได้ชำระทุนให้ครบอีก 18.75 ล้านบาท รวมเป็น 30.0 ล้านบาท TN ได้รับเหมาก่อสร้างบ้านเอื้ออาทรกับการเคหะแห่งชาติ(กคช.) รวม 3 โครงการ คือ โครงการลาดหลุมแก้ว จำนวน 974 หน่วย โครงการอยุธยา (บางปะอิน) จำนวน 4,300 หน่วย และโครงการอ่างทอง จำนวน 1,550 หน่วย TN ได้ส่งมอบงานโครงการลาดหลุมแก้วเรียบร้อยแล้ว ส่วนอีก 2 โครงการ มีความคืบหน้าเพียง 13% เท่านั้น และเมื่อเมษายน 2551 ทาง กคช. ได้มีหนังสือขอยกเลิกโครงการทั้ง 2 โครงการและขอ Claim ตามหนังสือค้ำประกันธนาคาร 2 ฉบับ เป็นเงินรวม 280 ล้านบาท และหนังสือค้ำประกันธนาคารไทยธนาคาร (CIMB ในปัจจุบัน) 1 ฉบับ จำนวน 79 ล้านบาท โดยอ้างเหตุผลว่า TN ผิดสัญญางานไม่มีความคืบหน้า ซึ่งทาง TN ได้ยื่นฟ้องร้องดำเนินคดีศาลแพ่งกับ กคช. โดยระยะที่ผ่านมาได้มีการไกล่เกลี่ยรวม 2 ครั้ง และศาลนัดไกล่เกลี่ยในวันที่ 3 เมษายน 2552 ซึ่งยังหาข้อยุติไม่ได้ ศาลจึงนัดสืบพยานในวันที่ 20-23 กรกฎาคม 2553 ในเดือนพฤษภาคม 2555 ศาลแพ่งส่งเรื่องให้ศาลปกครองพิจารณา และเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2560 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้ TN และธนาคารผู้ค้ำประกัน ชำระค่าเสียหายให้ กคช. (โครงการอยุธยา บางปะอิน) จำนวน 272.1 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 15% ของเงินต้น 203.8 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2560 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้ TN และธนาคารผู้ค้ำประกัน ชำระค่าเสียหายให้ กคช. (โครงการอ่างทอง วิเศษชัยชาญ) จำนวน 88.4 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ย 15% ของเงินต้น 66.74 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทได้เริ่มตั้งสำรองหนี้ตั้งแต่มกราคม 2554 และตั้งเพิ่มขึ้นตามดอกเบี้ยจ่ายที่อาจจะเกิดขึ้นในแต่ละปี โดยบริษัทได้ทำการตั้งสำรองหนี้ ณ 31 มีนาคม 2566 แล้วจำนวน 731.25 ล้านบาท สำหรับภาระค้ำประกันที่บริษัทได้ค้ำประกันหนี้ของ TN ไว้กับธนาคาร ทั้งนี้ทาง TN ได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาเพื่อขอลดอัตราดอกเบี้ยจ่ายจาก 15% ต่อปี เป็น 7.5% ต่อปีต่อศาลปกครองสูงสุดไว้แล้ว โดยศาลฯ ได้นัด ฟังคำพิพากษาศาล

ปกครองสูงสุด ในวันที่ 20 มิถุนายน 2566 เวลา 10.00 น. แต่เมื่อพร้อมกันที่ศาลฯ แล้วศาลได้แถลง ปรากฏข้อเท็จจริงว่า บริษัท เทคเนอริ จำกัด เป็นบริษัทร้างและสิ้นสภาพนิติบุคคลตั้งแต่นายทะเบียนได้ขีดชื่อออกจากทะเบียนแล้ว (การเคหะแห่งชาติ เคยยื่นเรื่องให้ TN กลับคืนสู่ทะเบียนเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 แต่เนื่องจาก TN ไม่ส่งงบติดต่อกัน 3 ปี จึงถูกขีดชื่อออกจากทะเบียนอีกครั้ง) ศาลจึงมีคำสั่งให้ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 1 (TN) ยื่นคำร้องต่อศาลยุติธรรม เพื่อขอให้ศาลมีคำสั่งจัดซื้อบริษัท เทคเนอริ จำกัด ผู้ถูกฟ้องคดีที่ 1 กลับคืนสู่ทะเบียน และให้ผู้ฟ้องคดี (การเคหะแห่งชาติ) รายงานการดำเนินการในเรื่องดังกล่าวพร้อมพยานหลักฐาน ยื่นต่อศาลภายใน 30 วัน ศาลจึงเลื่อนการอ่านผลแห่งคำพิพากษาศาลปกครองสูงสุดไปก่อน จนกว่า TN จะกลับคืนสู่ทะเบียน ซึ่งต่อมาศาลปกครองสูงสุดได้อ่านคำพิพากษา ให้ธนาคารไทยพาณิชย์จ่ายเงินให้กับการเคหะแห่งชาติ ในฐานะผู้ออกหนังสือค้ำประกัน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 483.0 ล้านบาท โดยธนาคารได้ชำระเงินจำนวนดังกล่าว ให้กับการเคหะแห่งชาติเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และในฐานะที่บริษัทเป็นผู้ค้ำประกันกับธนาคาร จึงต้องชำระเงินจำนวนนี้ให้กับธนาคาร ซึ่งธนาคารได้อนุมัติเงินกู้ระยะยาว 5 ปี ให้กับบริษัทเพื่อชำระหนี้ เริ่มผ่อนชำระแล้วตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567

อนึ่งสำหรับโครงการที่อ้างทอง ทางธนาคารซีไอเอ็มบีไทยฯ ได้ชำระหนี้ตามหนังสือค้ำประกันให้กับการเคหะแห่งชาติแล้วเช่นเดียวกัน ปัจจุบันอยู่ระหว่างการเจรจากับบริษัท ในการชำระเงินจำนวนดังกล่าว ซึ่งคาดว่าจะ เป็นแนวทางเดียวกับธนาคารไทยพาณิชย์

สำหรับผลกระทบต่อบริษัท ในด้านงบกำไรขาดทุน เนื่องจากการตั้งสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้เต็มจำนวนแล้ว จึงไม่มีผลกระทบต่อบริษัท แต่อาจมีผลเป็นบวก (Write back กลับบางส่วน) เนื่องจากได้มีการเตรียมวงเงินเพื่อรองรับรายการนี้กับธนาคารที่เกี่ยวข้อง 2 ธนาคารไว้แล้ว จึงคาดว่าจะไม่มีผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัท

ส่วนการดำเนินการของบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้นของ TN บริษัทได้ดำเนินการติดตามให้กรรมการผู้จัดการและกรรมการบริหารของ TN ให้จัดเตรียมแผนการสำหรับการแก้ไขปัญหา TN และติดตามทวงถามลูกหนี้รายใหญ่ของ TN บริษัท เอเพ็กซ์คอนกรีต เทค จำกัด ให้ชำระหนี้คืนให้แก่ TN โดยเร็ว โดยในปี 2551 ทางกรรมการผู้จัดการและผู้บริหาร TN ไม่ได้ดำเนินการให้ความคืบหน้าแต่ประการใด นอกจากนั้นทางกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารของ TN ไม่ได้จัดทำงบการเงินประจำปี 2551 เพื่อให้ผู้สอบบัญชีของบริษัทเข้าตรวจสอบ จนทำให้งบการเงินรวมของบริษัทประจำปี 2551 เป็นงบการเงินที่ผู้สอบบัญชีแสดงความเห็นอย่างมีเงื่อนไข ซึ่งการไม่ดำเนินการดังกล่าวของกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารของ TN ทำให้บริษัทได้รับความเสียหาย บริษัทจึงได้ยื่นฟ้องร้องต่อศาลแพ่ง เพื่อดำเนินคดีกับ TN กรรมการผู้จัดการ และกรรมการบริหาร เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 และเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2552 ได้ดำเนินคดีอาญากับกรรมการผู้จัดการ และผู้บริหารของ TN ปัจจุบันได้ดำเนินคดีทั้งทางแพ่ง และอาญากับกรรมการผู้จัดการ TN รวม 14 คดี ซึ่งมีจำนวน 5 คดี ที่คดีได้สิ้นสุดแล้ว คดีอาญา ศาลชั้นต้น และศาลอุทธรณ์ ได้ตัดสินจำคุกกรรมการผู้จัดการ ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา คดีแพ่ง ศาลมีคำสั่งให้ TN ชำระหนี้ให้กับบริษัท ได้ดำเนินการบังคับคดี ยึดและขายทรัพย์สิน เพื่อชำระหนี้ ราคาประเมินของเจ้าพนักงานบังคับคดี รวม 5 แปลง เป็นเงิน 27,712,500 บาท แต่จนถึงปัจจุบันยังไม่มีผู้สนใจซื้อทรัพย์สินที่เป็นที่ดินเดิมที่ TN ซื้อมาเพื่อเป็นบ่อดิน โดยทางกรมบังคับคดีจะยังคงเปิดประมูลต่อไป

บริษัท เอส เอ พาวเวอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอส เอ พี เอส 2007 โฮลดิ้ง จำกัด)

บริษัท เอส เอ พาวเวอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (SA) เดิมชื่อ บริษัท เอส เอ พี เอส 2007 โฮลดิ้ง จำกัด (SAPS) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทและชำระทุนเต็มจำนวน เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2550 โดยมีสถานประกอบการอยู่ที่เดียวกับ บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) บริษัทมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 80 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2552 วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2552 ได้มีมติให้เพิ่มทุนใน SAPS เป็น 160 ล้านบาท โดยเงินลงทุนทั้งหมด SAPS นำไปลงทุนในบริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SDC) เพื่อประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรที่จังหวัดอุดรธานี และในปี 2559 ที่

ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 ของ PLE มีมติอนุมัติให้ SAPS ขายหุ้น STR ให้กับ บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ในราคา 370 ล้านบาท ซึ่งการทำรายการครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีกำไรประมาณ 195 ล้านบาท วันที่ 17 สิงหาคม 2561 SAPS ทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในซอยเอกมัย 22 เนื้อที่ 3 งาน 99 ตารางวา ในราคา 111,720,000 บาท เพื่อลงทุนโครงการก่อสร้างคอนโดมิเนียม และตกลงทำการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินนี้ ในวันที่ 5 มีนาคม 2562

เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2562 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท เป็น บริษัท เอส เอ พิวเจอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (SA) โดย SA เข้าลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม ชื่อโครงการ HOLME Ekamai 22 ทำเลที่ตั้ง ภายในซอยเอกมัย 22 และต่อเชื่อม กับ ซอยปรีดี พนมยงค์ 41 Concept การออกแบบ Modern Contemporary ราคาขาย 150,000 บาทต่อตารางเมตร (129,000 บาท/ตรม. 162,000 บาทต่อ ตรม.) เริ่มเปิดตัวโครงการเมื่อ ประมาณเดือน พฤศจิกายน 2562

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2564 เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2564 มีมติให้บริษัท เอส เอ พิวเจอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ PLE) ดำเนินการก่อสร้างคอนโดมิเนียม โครงการ “Holme Ekkamai 22” โดยมี บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง มูลค่างาน 220 ล้านบาท ระยะเวลาก่อสร้าง 18 เดือน แล้วเสร็จประมาณเดือนกันยายน 2565 และขยายเป็นธันวาคม 2565 ในปี 2564 โครงการ Holme Ekkamai 22 ได้รับรางวัล ชนะเลิศ Thailand Property Awards 2 รางวัล จัดโดย Property Guru สาขา Best Mid-End Condo Development และ Best Condo Architectural Design

ณ วันที่ 31 กันยายน 2567 มียอดจองแล้วทั้งสิ้น 45 ยูนิต มูลค่า 270.68 ล้านบาท คงเหลือ 45 ยูนิต มูลค่า ประมาณ 379.32 ล้านบาท และมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ แล้ว 21 ห้อง รวมมูลค่า 128.80 ล้านบาท

บริษัท บี-เลย์ พลัส จำกัด

บริษัท บี-เลย์ พลัส จำกัด (BLP) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2558ทุนจดทะเบียน(เดิม) 5 ล้านบาท (ชำระค่าหุ้นเต็มมูลค่า) ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 16.50 ล้านบาท โดยมี PLE ถือหุ้นจำนวน 11.50 ล้านบาท (69.70%) และผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 5 ล้านบาท (30.30%) BLP ประกอบธุรกิจให้บริการ ออกแบบและติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต และจำหน่าย อุปกรณ์การสื่อสารคมนาคมทุกประเภท

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2563 เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2563 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนใน BLP โดยการซื้อหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 115,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 11,500,000 บาท มีวัตถุประสงค์ในการลงทุน เพื่อเข้ายื่นประมูลงานที่เกี่ยวข้องกับด้าน ICT

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2564 เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2564 มีมติให้ขายหุ้น BLP ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม โดยสาเหตุมาจาก BLP ได้เข้าไปดำเนินโครงการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในเครือข่ายของ กสท. และโครงการ Android Box (OTT) และไม่ประสบความสำเร็จอันเนื่องมาจากการแข่งขันอย่างรุนแรงในธุรกิจนี้ ส่งผลให้ ผลประกอบการของ BLP มีผลขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น PLE จึงขายหุ้นคืนทั้งหมด 115,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 11,500,000 บาท คืนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งปัจจุบัน PLE ได้รับเงินค่าหุ้นจาก BLP เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ ในปี 2565 BLP ไม่ได้เป็นบริษัทย่อยของ PLE แล้ว

บริษัทได้ร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้า 2 แห่ง

1. **กิจการร่วมค้า พีเออาร์** บริษัททำสัญญากิจการร่วมค้า กับ บริษัท แอสคอน คอนสตรัค จำกัด (มหาชน) และ บริษัท รวมนครก่อสร้าง (ประเทศไทย) จำกัด ใช้ชื่อว่า “กิจการร่วมค้า PAR” ในสัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 35 เพื่อรับงานก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางใหญ่-บางซื่อ) สัญญาที่ 3 อาคารศูนย์ซ่อมบำรุงและอาคารจอดแล้วจร มูลค่างาน 5,025 ล้าน

บาท บริษัทได้เพิ่มสัดส่วนในการลงทุนเป็นมากกว่าร้อยละ 90 ในปลายปี 2558 ได้ส่งมอบงานทั้งหมดให้กับทาง รฟม. แล้ว ณ วันสิ้นปี 2558 รายได้ในส่วนของค่า K และงานเพิ่มที่คาดว่าจะได้รับจาก รฟม. ไม่เป็นตามเป้าหมาย ในขณะที่ PAR ต้องรับรู้ต้นทุนที่สูงมาก ทำให้ PAR รับรู้ขาดทุน จำนวน 1,120 ล้านบาท ซึ่งส่งผลกระทบต่องบการเงินของบริษัทต้องรับรู้ขาดทุนจำนวนที่สูงมาก ในปี 2561 บริษัทมีต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับการเก็บงานซ่อมแซมที่ยังอยู่ในช่วงค่าประกันงาน และทำให้ PAR มีผลขาดทุน 2.6 ล้านบาท ได้รับเงินส่วนที่โครงการค้างอยู่ 69 ล้านบาท ในเดือนมิถุนายน 2563 ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการรอชำระบัญชี

2. กิจการร่วมค้า พีซีเอส บริษัททำสัญญากิจการร่วมค้า กับบริษัท ไซน่า สเตท คอนสตรัคชั่น เอ็นจิเนียริง (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนการลงทุน 51:49 เพื่อรับงานก่อสร้างอาคารเทียบเครื่องบินรองหลังที่ 1 (ชั้น 2 - 4) และส่วนต่อเชื่อมอุโมงค์ด้านทิศใต้ (งานระบบย่อย) โครงการพัฒนาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (ปีงบประมาณ 2554 - 2560 กับบมจ.ท่าอากาศยานไทย (AOT) มูลค่างานทั้งสิ้น 14,250 ล้านบาท โดยปัจจุบันได้มีการก่อสร้างแล้วเสร็จ และส่งมอบให้กับ AOT เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และอยู่ในช่วง maintenance period

1.1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ : เป็นหนึ่งในบริษัทวิศวกรรมและก่อสร้างที่ดีที่สุด

พันธกิจ : 1.) สร้างความมั่นคงและมูลค่าให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายอย่างยั่งยืน
2.) เพิ่มศักยภาพของบุคลากรและองค์กรเพื่อผลิตงานที่สร้างความพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าและเป็นที่ยอมรับของสังคม

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำ ในแง่ขนาดของสินทรัพย์และรายได้รวม ในกลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง และออกแบบ จัดหา ติดตั้งระบบวิศวกรรม ที่เป็นบริษัทของคนไทย และ บริษัทได้พยายามพัฒนาการดำเนินงานโดยจะเน้นคุณภาพการให้บริการที่ได้มาตรฐาน และดำเนินงานให้เสร็จตรงตามเวลาที่กำหนด เพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับบริษัทผู้รับเหมาต่างชาติอื่นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะขยายการรับงานในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ASEAN) และประเทศข้างเคียง

นอกจากการให้บริการก่อสร้างและออกแบบ จัดหา ติดตั้งระบบวิศวกรรมแล้ว บริษัทมีความสนใจและอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในโครงการสัมปทานต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทและให้ผลตอบแทนในรูปของกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอ เช่น งานสัมปทานไฟฟ้า งานสัมปทานผลิตน้ำประปา งานบำบัดน้ำเสีย การให้บริการปรับปรุงโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และวิทยุสื่อสาร รวมถึงระบบ ICT ที่ใช้ในสำนักงานและหน่วยงานต่าง ๆ เป็นต้น อีกทั้งสนใจในธุรกิจใหม่ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อสร้างรายได้ที่แน่นอนและเป็นการลดความเสี่ยงจากความแปรผันของรายได้จากธุรกิจหลัก เช่น ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจ ICT เป็นต้น

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจในการควบคุมและลักษณะการประกอบธุรกิจ ในปี 2566 มีดังต่อไปนี้

กุมภาพันธ์:: ที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร ครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2566 มีมติอนุมัติให้เข้าร่วมทุนกับ

บริษัท ไพรมโรด จำกัดและบริษัท ไพรมแมชส์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ในนาม"บริษัท ไพร์ อินเทลลิเจนซ์ แอนด์ โซลูชั่นส์ จำกัด"(“PISO”)เพื่อประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบและบริการติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต ระบบสื่อสาร ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและปัญญาประดิษฐ์ จัดจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารทุกประเภท ทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท ชำระแล้ว 25% คิดเป็นเงิน 5 ล้านบาท บริษัท มีสัดส่วน 44%

หมายเหตุ: บริษัทจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 และที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติ ดังนี้

- งดจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น เนื่องจากบริษัทมีผลประกอบการขาดทุนสุทธิ(งบการเงินเฉพาะบริษัท) จำนวน 195,875,569 บาท
- แต่งตั้งกรรมการเข้าใหม่ จำนวน 1 ท่าน คือนายเมธัส ศรีสุชาติ

สิงหาคม: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2566 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2566 มีมติแต่งตั้งพลโทสินชัย นุตสถิตย์ เป็นประธานกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และประธานคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน แทนนายสมประสงค์ บุญยะชัย ซึ่งได้ยื่นหนังสือลาออก มีผลตั้งแต่ 1 กันยายน 2566 ทั้งนี้ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน พิจารณาเห็นชอบให้ นายสมประสงค์ บุญยะชัย เป็นที่ปรึกษาคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการบริหาร ด้วย

ตุลาคม: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2566 เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2566มีมติแต่งตั้ง นายปริญญา ยมะสมิต เป็นกรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ(แทนนายสมประสงค์ บุญยะชัย(ซึ่งลาออกมีผลตั้งแต่ 1 กันยายน 2566) โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2566 จนถึงวันที่ 25 เมษายน 2567

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้แยกตามสายผลิตภัณฑ์

(หน่วย: พันบาท)

สายผลิตภัณฑ์/ กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	งวด 9 เดือน ปี 2567		ปี 2566		ปี 2565	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
งานระบบ	- บริษัท - พีแอลอี อินเตอร์ฯ (ยูนิมา)	- 99.99	3,757,909	50.02	5,386,425	59.04	4,445,665	55.33
งานก่อสร้างโยธา	- บริษัท	-	3,279,243	43.64	3,352,855	36.75	3,271,182	40.71
	- พีแอลอี อินเตอร์ฯ (ยูนิมา).	99.99						
	- กิจกรรมร่วมค้า พี เอ อาร์ - กิจกรรมร่วมค้า อินเตอร์-ฮอสซี่	100.00 80.00	375,435	5.00	384,117	4.21	318,225	3.96
รายได้จากการขาย	- บริษัท เอส เอ พิวเจอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	100	100,965	1.34				
อื่น ๆ	- บริษัท -บริษัท บี-เลย์ พลัส จำกัด	- 69.70						
รายได้จากการขายและให้บริการ			7,513,552	100	9,123,397	100	8,035,072	100
รายได้อื่น			196,677		240,150		189,698	
รายได้รวม			7,710,229		9,363,547		8,224,770	

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ณ 30 กันยายน 2567 ธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าฯ (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”) สามารถแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ตามลักษณะของงานที่ให้บริการ ได้แก่ งานออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบสื่อสารโทรคมนาคม & ICT และงานก่อสร้างโยธา นอกจากนั้นได้ดำเนินการลงทุนและธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดของงานในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

ระบบไฟฟ้า	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สถานีไฟฟ้าย่อย (Power Substation) ▪ ระบบจ่ายไฟ (Power Distribution) ▪ ระบบไฟฟ้าสำรองฉุกเฉินเวลาไฟดับ (Electrical Power Supply & Emergency Power Supply System) ▪ ระบบแสงสว่าง (Lighting System) ▪ ระบบโทรศัพท์ (Telephone System) ▪ ระบบเสียง (Public Address System) ▪ ระบบเครื่องรับสัญญาณหลัก (Master Antenna) ▪ ระบบรักษาความปลอดภัย (Security System) ▪ ระบบสายล่อฟ้า (Lightning Protection System) ▪ ระบบควบคุมอาคารอัตโนมัติ (Building Automation System) ▪ ระบบการจัดการพลังงาน (Energy Management System) <ul style="list-style-type: none"> ● Solar Power System
ระบบปรับอากาศ	<ul style="list-style-type: none"> ● ระบบปรับอากาศขนาดใหญ่ (Air Conditioning System) <ul style="list-style-type: none"> ▪ ระบบระบายอากาศ (Ventilation) ▪ ระบบห้องทำความเย็น (Refrigeration) ▪ ระบบห้องสะอาด (Clean Room) ▪ ระบบควบคุมอุณหภูมิและความชื้น (Automatic Temperature and Humidity Control System) ▪ ระบบอัดอากาศในบันไดหนีไฟ (Pressurized Stairs) ▪ ระบบควบคุมปริมาณอากาศ (Variable Air Volume or VAV) ● District Cooling System

<p>ระบบสุขาภิบาล และระบบ ป้องกันอัคคีภัย</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ระบบท่อประปา (Plumbing System) <ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบผลิตไอน้ำและน้ำร้อน (Steam Boiler and Hot Water System) ■ ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste Water and Sewage Treatment) ■ ระบบน้ำดื่ม (Drinking Water System) ■ สระว่ายน้ำ (Swimming Pool) ■ ระบบแก๊ส (Gas System) ■ ระบบระบายน้ำทิ้ง (Drainage) ■ ระบบดับเพลิงแบบหัวฉีดโปรยน้ำ (Sprinkler System) ■ ระบบสารสะอาดดับเพลิง (FM 200 System) ■ ระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย (Fire Alarm System) ■ ระบบดับเพลิงด้วยแก๊สคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂ System) ■ ระบบท่อดับเพลิงและควบคุม (Fire Pumps and Controller) ■ อุปกรณ์ดับเพลิง (Fire Extinguish Equipment)
<p>ระบบสื่อสาร โทรคมนาคม</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ระบบเชื่อมโยงเครือข่ายเคเบิลใยแก้ว (Optical Fiber) <ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบโทรศัพท์ TDMA (Time Division Multiple Access) ■ ระบบโทรศัพท์ไร้สาย (Wireless Telephone System) ● Telecommunication System ● Telephone System ● ระบบ ICT
<p>งานก่อสร้าง โยธา</p>	<p>บริษัทประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานโยธาทั่วไป โดยครอบคลุมถึงการก่อสร้างอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ โรงพยาบาล ศูนย์การค้า สถาบันการศึกษา โรงแรม ที่พักอาศัย โรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า อาคารสนามบิน และโรงไฟฟ้า เป็นต้น</p>

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ในการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากการมุ่งเน้นความสามารถในการรักษาสัดส่วนการตลาดภายใต้สภาวะที่มีการแข่งขันสูง และในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว กลุ่มบริษัทยังมุ่งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวด้วย กลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีดังนี้

(1) ชื่อเสียงและประสบการณ์ของกลุ่มวิศวกรผู้บริหาร กลุ่มบริษัทมีความรู้และประสบการณ์การทำงานภาคปฏิบัติในทางวิศวกรรมมากกว่า 36 ปี และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในวงการ ทำให้สามารถมีส่วนช่วยตรวจสอบดูแลการทำงานของวิศวกรระดับผู้จัดการโครงการอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้หากมีการเปลี่ยนแปลงทาง

เทคโนโลยีที่จะต้องนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้หรือการเปลี่ยนแปลงทางวิศวกรรมอื่นๆ กลุ่มบริษัทจะมีความสามารถในการนำมาใช้ได้อย่างรวดเร็ว

(2) ผลงานอันเป็นที่ยอมรับในอดีต ด้วยคุณภาพของผลงานและบริการในอดีตของกลุ่มบริษัทที่ได้สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ลูกค้าจำนวนมากได้ให้ความเชื่อถือและความไว้วางใจในการกลับมาใช้บริการของกลุ่มบริษัทอีก รวมทั้งได้แนะนำต่อไปยังลูกค้าอื่นๆ ด้วย ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายหลักในการที่จะรักษาและเสริมสร้างชื่อเสียงของบริษัท โดยดำเนินการ ดังนี้

- การรักษาคุณภาพของผลงานให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ยอมรับ
- การดำรงไว้ซึ่งความซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพและมีจรรยาบรรณที่ดีต่องานในสัญญา
- การดำเนินงานในแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดการที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า
- การดูแลผลประโยชน์ของลูกค้าเสมือนหนึ่งว่าบริษัทคือเจ้าของโครงการดังกล่าวด้วย และ
- การบริการหลังการขายและหลังหมดสัญญาบริการ

(3) ความสามารถของบุคลากร กลุ่มบริษัทมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรซึ่งนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของกลุ่มบริษัท เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานและดำรงไว้ซึ่งความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

- การพัฒนาความรู้และความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้าน ความรู้ทางเทคนิควิชาการและการจัดการ
- การสร้างจิตสำนึกความรับผิดชอบต่องาน และสังคม
- การสร้างบรรยากาศการทำงานที่เป็นมิตร ทั้งกับบุคคล และสิ่งแวดล้อม
- การทำงานเป็นทีม การประสานงานระหว่างทีมวิศวกรและบุคลากรภายในองค์กร เพื่อให้บรรลุซึ่งวัตถุประสงค์ในการให้บริการที่ดีเยี่ยมแก่ลูกค้า
- การนำเอาระบบ KPI และ Balance Scores Card (BSC) เข้ามาใช้วัดผลการดำเนินงานของหน่วยงานและบุคคล รวมถึงนำระบบ Talent Management และ Succession Plan เข้ามาใช้เพื่อวางแผนบุคลากรผู้บริหารของบริษัท

(4) สถานะทางการเงินที่เข้มแข็ง กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับโครงสร้างทางการเงินที่มั่นคง โดยจะให้เงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารหลายแห่งเพื่อใช้ในการดำเนินการ ในวงเงินสินเชื่อรวมกว่า 30,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการดำเนินงาน

(5) ประสิทธิภาพในการจัดการกลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาระบบการทำงานและการจัดการส่วนกลางอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและพัฒนาความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยได้รับการรับรองการบริหารงานคุณภาพมาตั้งแต่ วันที่ 31 สิงหาคม 2543 (ISO 9002:1994) เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2546 ได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001 Version 2000 จากบริษัท BVQI จำกัด และบริษัทได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐานสากล ISO9001:2008 โดย บริษัท Bureau Veritas Certification (Thailand) Ltd. เป็นผู้ประเมินและให้การรับรองในวันที่ 28 ตุลาคม 2558 บริษัทยังคงมีการรักษาระบบบริหารงานคุณภาพที่มีประสิทธิภาพ

อย่างต่อเนื่อง โดยมีการตรวจติดตามจาก บริษัท Bureau Veritas ทุก ๆ 6 เดือน รวมทั้งในส่วนของบริษัทเองยังมีการสุ่มตรวจภายในอย่างต่อเนื่อง โดยการประยุกต์หลักการในการตรวจแบบ Process Approach (การพิจารณาอย่างเป็นกระบวนการ) โดยสถาบันดังกล่าวได้มีการทบทวนการรับรองทุกปี และในปี 2560 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO 9001:2015 จนถึงปัจจุบัน

(6) การจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดนโยบายในการจัดซื้อ เพื่อสร้างความโปร่งใสและสร้างการแข่งขันระหว่างผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบต่าง ๆ เพื่อเป็นการรับประกันว่าต้นทุนของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม รวมถึงร่วมมือกับ Supply Chain ในการพัฒนาและปรับปรุงการทำงาน และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

ลักษณะลูกค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ลูกค้าภาคเอกชน เช่น อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ ที่อยู่อาศัย โรงแรม โรงพยาบาล ศูนย์การค้า โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น และภาครัฐ ซึ่งประกอบด้วยหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ โดยสัดส่วนการให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละประเภทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

หน่วย: ล้านบาท

ประเภท	30 กันยายน ปี 2567		ปี 2566		ปี 2565	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ภาคเอกชน	854.39	18.57	5,145.78	88.00	1,479.50	84.68
ภาครัฐ	3,746.15	81.43	701.58	12.00	267.72	15.32
รวม	4,600.54	100.00	5,847.36	100.00	1,747.22	100.00

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทเริ่มเข้ารับงานภาครัฐเพิ่มขึ้น แม้ว่าการเข้าร่วมประมูลงานจากภาครัฐจะต้องคำนึงถึงรายละเอียดและคุณสมบัติตามข้อกำหนด (Terms of Reference หรือ TOR) ของแต่ละหน่วยงานราชการที่เป็นผู้จ้าง โดยผู้ที่เข้าร่วมประมูลงานกับภาครัฐจะต้องเป็นผู้ที่มีผลงานในอดีตหรือมีรายชื่อขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานราชการนั้น ๆ ในปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีชื่อขึ้นทะเบียนไว้กับหน่วยงานราชการ เช่น การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (รฟม.) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การประปาส่วนภูมิภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย และกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย (AOT) เป็นต้น อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานต่าง ๆ มากขึ้น เพื่อเพิ่มความสามารถในการรับงานในส่วนของภาครัฐบาล เนื่องจากภาครัฐบาลมีนโยบายการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านพลังงานไฟฟ้า, ขนส่งมวลชน และสื่อสารโทรคมนาคม อย่างต่อเนื่อง

ในการรับงานของกลุ่มบริษัทจะมีทั้งการเป็นผู้รับเหมา โดยตรงจากลูกค้าและผ่านการรับเหมาช่วง ซึ่งในหลายปีที่ผ่านมา ประมาณร้อยละ 90 ของมูลค่างานรวมทั้ง 2 ประเภท มาจากการประมูลงาน ในขณะที่ส่วนที่เหลือมาจากการติดต่อเจรจาต่อรอง โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มบริษัทจะรับงานจากการเป็นผู้รับเหมาโดยตรงจากลูกค้า เนื่องจากจะได้รับราคาและเงื่อนไขการชำระเงินที่ดีกว่า ส่วนการรับเหมาช่วงนั้นกลุ่มบริษัทใช้เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางเข้าหาลูกค้าและช่องทางการจำหน่าย โดยผ่านบริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่หรือบริษัทก่อสร้างขนาดใหญ่จากต่างประเทศ เช่น บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) , บริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน), บริษัท ซีโน-ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน), Marubeni Corporation เพื่อเป็นการสร้างผลงานทางด้านงานของภาครัฐ และผลงานในตลาดต่างประเทศ เนื่องจากโดยส่วนใหญ่การประมูลงานของภาครัฐหรือโครงการในต่างประเทศจะเป็นลักษณะสัญญาเดียวสำหรับงานรับเหมาก่อสร้างและงานระบบ

วิศวกรรม และผู้รับเหมาก่อสร้างหลักจะให้ผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการงานระบบวิศวกรรม โดยสัดส่วนงานของบริษัท ระหว่างการติดต่อลูกค้าโดยตรงและผ่านการรับเหมาช่วงในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

วิธีการรับงานของโครงการใหม่ในแต่ละปี						
ประเภท	งวด 9 เดือน ปี 2567		ปี 2566		ปี 2565	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
การติดต่อลูกค้าโดยตรง	4,600.54	100.00	5,680.51	97.15	1,672.84	95.74
การรับเหมาช่วง	0	-	166.85	2.85	74.38	4.26
รวม	4,600.54	100.00	5,847.36	100.00	1,747.22	100.00

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมุ่งที่จะสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อสร้างโอกาสในการได้รับงานโครงการใหม่ๆ จากลูกค้าเดิมในอนาคต โดยในปี 2567 สัดส่วนงานของกลุ่มบริษัทที่ได้รับจากลูกค้าใหม่เฉลี่ยประมาณ 50% และลูกค้าเดิมเฉลี่ยประมาณ 50% ลูกค้าเดิมของบริษัทซึ่งให้ความเชื่อถือและไว้วางใจบริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค สำนักงานทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า, โนเบิลกรุ๊ป, กลุ่ม CP และ AWC เป็นต้น

ภาวะเศรษฐกิจไทย ไตรมาสที่ 3 และแนวโน้มปี 2567

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2567 ขยายตัวร้อยละ 3.0 เร่งขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 2.2 ในไตรมาสที่สองของปี 2567 และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2567 ขยายตัวจากไตรมาสที่สองของปี 2567 ร้อยละ 1.2 รวม 9 เดือนแรกของปี 2567 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.3

ด้านการใช้จ่าย การลงทุนภาครัฐขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 6 ไตรมาส การส่งออกสินค้าและบริการ และการอุปโภคบริโภคครัวเรือนขยายตัวในเกณฑ์สูง การอุปโภคบริโภคภาคเอกชนชะลอตัว ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนลดลง

ด้านการผลิต สาขาการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขาการขนส่งและการขายปลีก สาขาการขนส่ง ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ส่วนสาขาก่อสร้างกลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 4 ไตรมาส ขณะที่สาขาเกษตรกรรมลดลงต่อเนื่อง

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ(สศช)

แนวโน้มเศรษฐกิจโลก ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยปี 2568

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2568 ขยายตัว 2.3%-3.3% จากการสนับสนุนจากภาครัฐ การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการลงทุนภาคเอกชน และการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว และในปี 2568 นี้ คาดว่า กนง.จะปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงเหลือที่ระดับ 2.00% ในไตรมาสแรก เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โดยมีปัจจัยเสี่ยงคือการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ในตอนแรก รวมถึงความไม่แน่นอนของการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจของสหรัฐฯ และความยืดหยุ่นของสถานการณ์ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ อีกทั้งเงินที่เป็นอีกหนึ่งยักษ์ใหญ่ของโลกยังมีแนวโน้มการชะลอตัวของเศรษฐกิจลงอีก เนื่องจากภาวะหนี้สินครัวเรือนและภาคธุรกิจที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งรัฐบาลไทยได้มีนโยบายรับมือกับเศรษฐกิจในปี 2568 ที่ควรให้ความสำคัญคือ

1. การขับเคลื่อนภาคการส่งออกให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับมาตรการกีดกันทางการค้า
2. ปกป้องภาคการผลิตจากการท่วมตลาดและการใช้นโยบายการค้าที่ไม่เป็นธรรม

3. ขับเคลื่อนการลงทุนภาคเอกชน
4. ดูแลเกษตรกรและสนับสนุนการปรับตัวในการผลิตภาคเกษตร
5. ให้ความช่วยเหลือธุรกิจ SMEs ที่ประสบปัญหาด้านการเข้าถึงสภาพคล่อง

อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่า เศรษฐกิจปี 2568 ทั้งภาพรวมทั่วโลก และไทย ต้องเผชิญความท้าทายเป็นอย่างมาก ดังนั้น นักลงทุนควรติดตามข่าวสารอย่างใกล้ชิด

แนวโน้มอุตสาหกรรมก่อสร้าง

ในปี 2567-2569 รายได้ของกลุ่มผู้รับเหมาที่เน้นโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องตามการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ ขณะที่รายได้ของกลุ่มที่เน้นโครงการภาคเอกชนจะทยอยปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป

- **ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่** คาดว่ารายได้จะขยายตัวต่อเนื่องตามการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความพร้อมในการประมูลรับงานและมีศักยภาพในการบริหารงานก่อสร้างขนาดใหญ่ ทั้งโครงการลงทุนต่อเนื่องของภาครัฐ อาทิ รถไฟฟ้า รถไฟทางคู่ มอเตอร์เวย์ และโครงข่ายคมนาคมขนาดใหญ่ (Megaprojects) ที่เชื่อมโยงกับพื้นที่ EEC รวมทั้งโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานในพื้นที่อื่นๆ ทั่วประเทศที่ยังมีการดำเนินงานต่อเนื่อง ตลอดจนงานก่อสร้างขนาดใหญ่ของภาคเอกชน ทั้งด้านที่อยู่อาศัย กลุ่มอาคารสูง และอาคารขนาดใหญ่ ทำให้มีแนวโน้มที่ปริมาณงานที่รอดำเนินการ (Backlog) จะยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง
- **ผู้รับเหมาก่อสร้างรายกลาง-เล็ก (SMEs)** รายได้มีแนวโน้มทรงตัวในปี 2567 และจะทยอยฟื้นตัวในปี 2568-2569 โดยได้แรงหนุนจากภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อที่ทยอยฟื้นตัว โดยเฉพาะรายกลางที่มีโอกาสรับงานจากรายใหญ่เพิ่มขึ้น ท่ามกลางปัจจัยที่ยังเหนียวรั้งผลประกอบการจากต้นทุนดำเนินงาน และการขาดแคลนแรงงาน ที่อาจส่งผลให้ผู้รับเหมากลุ่มนี้ยังมีความเสี่ยงด้านปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน

ข้อมูลพื้นฐาน

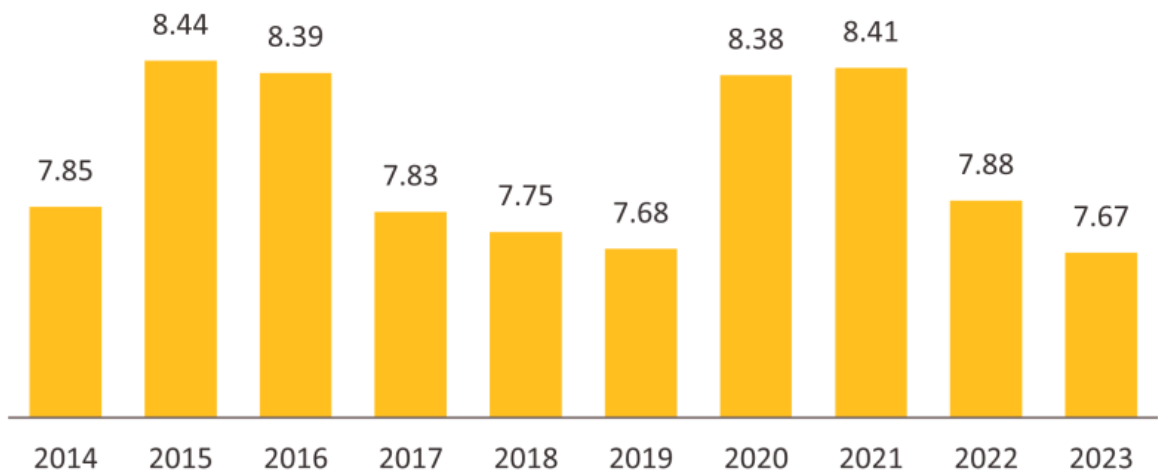
ในช่วงปี 2557-2566 มูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมมีสัดส่วนเฉลี่ย 8.0% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) (ภาพที่ 1) ส่วนใหญ่เป็นงานก่อสร้างในประเทศ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามลักษณะผู้ว่าจ้าง ได้แก่ งานภาครัฐและเอกชน โดยมีสัดส่วนของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างอยู่ที่ 57:43 ในปี 2566 (ภาพที่ 2) ทั้งนี้ ผลจากวิกฤต COVID-19 ในช่วงปี 2563-2565 มีส่วนทำให้มูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมเติบโตในอัตราชะลอตามมูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนที่ลดลงเทียบกับปี 2562 ขณะที่มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐยังขยายตัวได้ (ตารางที่ 1) ส่วนหนึ่งเป็นผลจากภาครัฐยังคงเร่งลงทุนก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง (แม้มีหลายโครงการยังล่าช้ากว่าแผนงาน) เพื่อขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจและดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ

- **งานก่อสร้างภาครัฐ:** ส่วนใหญ่เป็นโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน คิดเป็นสัดส่วน 81% ของมูลค่าก่อสร้างภาครัฐทั้งหมดในปี 2566 ที่เหลือเป็นโครงการก่อสร้างอาคารของหน่วยงานรัฐ (17%) และที่พักของข้าราชการ (2%) ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่มักได้เปรียบในการรับงานภาครัฐ โดยเฉพาะงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ เนื่องจากมีทั้งประสบการณ์ ความชำนาญเฉพาะด้าน ศักยภาพทางการเงิน และการพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีในงานก่อสร้างมาอย่างต่อเนื่อง ส่วนผู้รับเหมา SMEs จะมีโอกาสรับงานภาครัฐในลักษณะของผู้รับเหมาช่วง (Sub-contractors)

- **งานก่อสร้างภาคเอกชน:** ส่วนใหญ่เป็นงานก่อสร้างที่อยู่อาศัย คิดเป็นสัดส่วน 52% ของมูลค่าก่อสร้างภาคเอกชน ทั้งหมด ที่เหลือเป็นงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม และอาคารพาณิชย์กรรม เช่น ศูนย์การค้า โรงแรม และ โรงพยาบาล เป็นต้น ทิศทางการก่อสร้างภาคเอกชนขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ความเชื่อมั่นในการลงทุน เสถียรภาพ การเมือง การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และนโยบายกระตุ้นการลงทุนของภาครัฐ

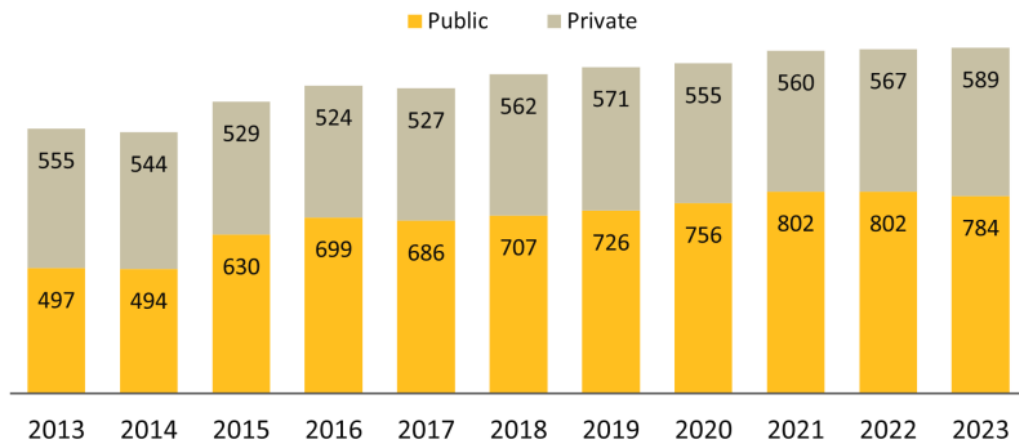
ที่ผ่านมา ผู้รับเหมาของไทยได้ขยายฐานลูกค้าโดยออกไปรับงานต่างประเทศ (ส่วนมากเป็นผู้รับเหมารายใหญ่) โดยเน้นกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมา เนื่องจากประเทศเหล่านี้อยู่ในช่วงของการเร่งพัฒนา โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น โครงข่ายถนน รถไฟ โรงไฟฟ้า รวมถึงงานก่อสร้าง ซ่อมแซม/ตกแต่ง อาคารและที่อยู่อาศัย

Figure 1: Construction Investment to GDP (%)



Source: Office of the National Economic and Social Development Council (NESDC)

**Figure 2: Public and Private Construction Investment
(at current prices, THB bn)**



Source: NESDC

**Table 1: Growth of Public and Private Construction
(at current prices)**

	Average Growth Rate (% per year)			
	2012-2014	2015-2017	2018-2020	2021-2023
Public Construction	3.7	12.2	3.3	1.3
Private Construction	5.2	-1.1	1.8	2.0
Total Construction	4.4	5.4	2.7	1.6

Source: NESDC

Table 2: Comparison of Construction Works by Type of Projects

ประเภท	งานก่อสร้างภาครัฐ	งานก่อสร้างภาคเอกชน
ลักษณะงานก่อสร้าง	ส่วนใหญ่เป็นงานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ที่ต้องอาศัยความชำนาญ เช่น โครงการรถไฟฟ้า	กระจุกตัวในโครงการที่อยู่อาศัย รองลงมาเป็นโรงงานอุตสาหกรรมและพาณิชย์ยกรรม เช่น ห้างสรรพสินค้า
การรับรู้รายได้	ค่างานก่อสร้างผันแปรตามค่า K (Escalation factor) ^{1/} ซึ่งเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยลดผลกระทบจากการปรับขึ้นราคาวสดุก่อสร้าง โดยคำนวณจากดัชนีราคาวสดุก่อสร้างรายการที่สำคัญ ทั้งนี้ หากค่า K ปรับเพิ่มมากกว่า 4% ผู้รับเหมาจะได้รับค่างานเพิ่มขึ้นเป็นการชดเชย แต่ถ้าค่า K ลดลงมากกว่า 4% ผู้รับเหมาจะได้รับค่างานลดลงเพื่อชดเชยให้แก่รัฐ	ค่างานก่อสร้างผันแปรตามราคาวสดุก่อสร้าง โดยผู้รับเหมาต้องรับความเสี่ยงจากภาวะผันผวนของราคาวสดุก่อสร้างทั้งหมด
การคัดเลือกผู้รับเหมา	เปิดประกวดราคาทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Bidding) โดยผู้รับเหมาต้องแข่งขันทั้งด้านราคาและเทคนิคในการก่อสร้าง ในขั้นตอนของการประมูลเพื่อรับงาน	งานก่อสร้างทั่วไปไม่มีระบบการคัดเลือกที่แน่นอน มักจ้างผู้รับเหมาที่คุ้นเคย ส่วนงานก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ใช้วิธีการเปิดประกวดราคา เพื่อคัดเลือกผู้รับเหมา ซึ่งอาจใช้วิธีประมูลทางอิเล็กทรอนิกส์หรือยื่นซองเอกสาร
ผลตอบแทน	ส่วนใหญ่มี Margin ค่อนข้างต่ำ	ส่วนใหญ่มี Margin สูงกว่างานภาครัฐ
แหล่งเงินทุน	งบประมาณของรัฐบาล เงินทุนของรัฐวิสาหกิจ เงินกู้ การร่วมทุนระหว่างรัฐกับเอกชน (Public Private Partnership: PPP) และกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure fund)	เงินทุนหรือเงินกู้ของเจ้าของโครงการ (รวมการระดมทุนจากหุ้นสามัญและหุ้นกู้)

Source: compiled by Krungsri Research

Table 3: Comparison of Construction Works by Size of Contractors

ประเภท	กลุ่มผู้รับเหมารายใหญ่	กลุ่มผู้รับเหมา SMEs
ทักษะ/ความชำนาญ	มีศักยภาพในการรับงานก่อสร้างภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ งานอาคารสูง รวมถึงงานที่มีลักษณะเฉพาะ (Specific works) ซึ่งมักเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูงและมีความเกี่ยวข้องกับโครงการโลจิสติกส์อื่นๆ ครบวงจร	ส่วนใหญ่รับงานก่อสร้างทั่วไป แต่ผู้รับเหมารายกลางบางรายอาจสามารถรับงานก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะได้ เช่น งานชุดเจาะฐานราก งานก่อสร้างถนน
ศักยภาพทางการเงิน	มีความมั่นคงทางการเงินมากกว่า ส่วนหนึ่งเป็นผลของขนาด (Economies of scale) ได้เปรียบด้านการประหยัดจากขนาด (Economies of scale)	มีเงินทุนจำกัด จึงมักจะมีการรับงานในลักษณะรับจ้างเหมาช่วง (Sub-contracting) จากรายใหญ่
เทคโนโลยีการก่อสร้าง	มีการลงทุนพัฒนาและนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ เพื่อให้สามารถดำเนินการก่อสร้างได้รวดเร็ว ประหยัดต้นทุน และลดความเสี่ยงจากปัญหาขาดแคลนแรงงาน รวมทั้งบางรายมีการลงทุนในธุรกิจวัสดุก่อสร้างด้วย อาทิ แผ่นพื้นเหล็กสำเร็จรูป ผังนึ่งคอนกรีตสำเร็จรูป (Pre-fabrication)	ส่วนใหญ่ยังไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างของตนเอง และยังพึ่งพาแรงงานสูง แต่เริ่มหันมาใช้วัสดุก่อสร้างแบบสำเร็จรูปมากขึ้น อาทิ แผ่นพื้นและผนังสำเร็จรูป
อำนาจการต่อรองกับซัพพลายเออร์	มีปริมาณงานที่รอดำเนินการ (Backlogs) จำนวนมาก และส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดใหญ่ จึงมีอำนาจต่อรองสูงกับผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง	มีปริมาณงานน้อย และบางส่วนก็เป็นงานรับเหมาช่วง (Sub-contracting) ทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างต่ำ
การบริหารจัดการต้นทุน	มีการบริหารงานเป็นมืออาชีพ มีการวางแผนและจัดการสต็อกวัสดุก่อสร้างอย่างเป็นระบบ	ส่วนใหญ่เป็นการบริหารงานแบบครอบครัว ทำให้ระบบการจัดการและบริหารสต็อกวัสดุก่อสร้างยังมีประสิทธิภาพไม่สูงนัก

Source: compiled by Krungsri Research

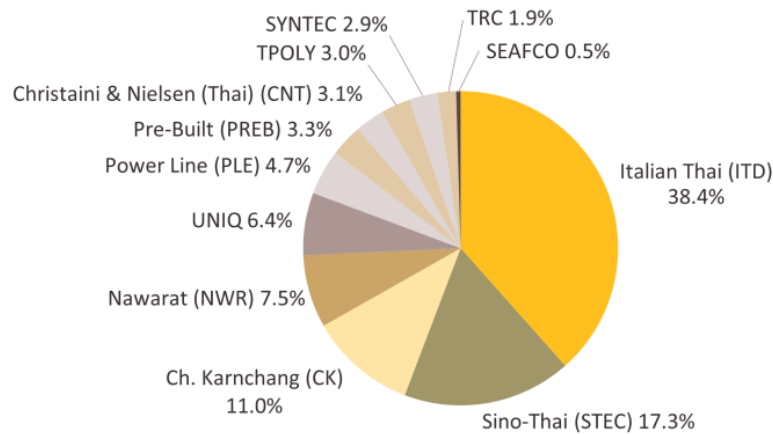
ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในประเทศไทยและที่ยังดำเนินการอยู่ มีจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 108,000 ราย (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ปี 2565) ผู้ประกอบการรายใหญ่มีจำนวนเพียง 709 ราย หรือสัดส่วนเพียง 0.7% ของจำนวน

ผู้ประกอบการทั้งหมด อย่างไรก็ตาม รายได้ของผู้ประกอบการรายใหญ่มีสัดส่วนสูงประมาณ 55% ของผู้ประกอบการทั้งหมด โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ที่มีรายได้มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ บมจ.อิตาเลียนไทย ดีเวลอปเมนต์ บมจ.ชิน-ไทย เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น และ บมจ.ช.การช่าง มีส่วนแบ่งรายได้รวมกัน 67% ของ 12 บริษัทที่รับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์^{2/} (ภาพที่ 3, ข้อมูลปี 2565) และ 17% ของกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งหมด

ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่มีผลในการกำหนดทิศทางภาวะธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประกอบด้วยปัจจัยทั้งด้านตลาดและต้นทุน

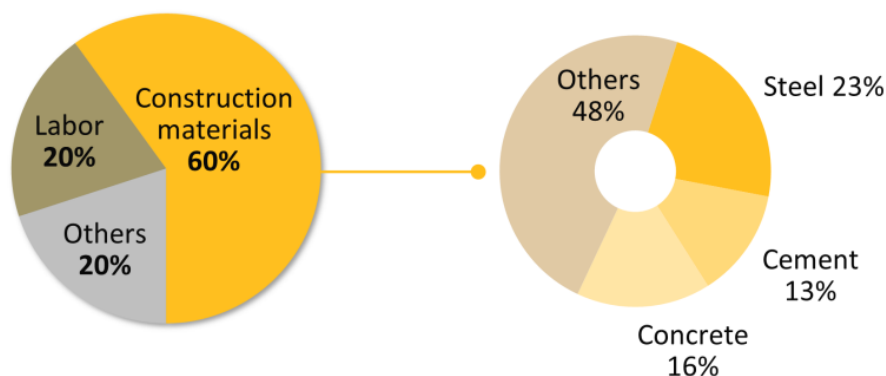
- 1) **ด้านตลาด:** หมายถึงโอกาสการรับรู้รายได้ของผู้ประกอบการซึ่งผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจ การเมือง แผนและความก้าวหน้าของการลงทุนในโครงการของภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงกฎระเบียบการลงทุนของแต่ละประเทศที่อาจเอื้อหรือเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจ
- 2) **ด้านต้นทุน:** หมายถึงการเปลี่ยนแปลงของราคาสุดก่อสร้างและค่าจ้างแรงงาน โดยปัจจุบันธุรกิจก่อสร้างไทยประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงาน รวมทั้งทักษะที่ยังไม่เพียงพอ ส่งผลให้ผลิตภาพแรงงานส่วนใหญ่ยังต่ำกว่าค่าจ้าง ซึ่งมีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ โดยโครงสร้างต้นทุนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ประกอบด้วย (1) ค่าวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ เหล็ก คอนกรีต ปูนซีเมนต์ และอื่นๆ คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 60% ของต้นทุนรวม (2) ค่าจ้างแรงงาน 20% และ (3) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ 20%^{3/} (ภาพที่ 4)

Figure 3: Share of Revenue among Top 12 Listed Companies (2022)



Sources: SET, Krungsri Research

Figure 4: Structure of Construction Costs



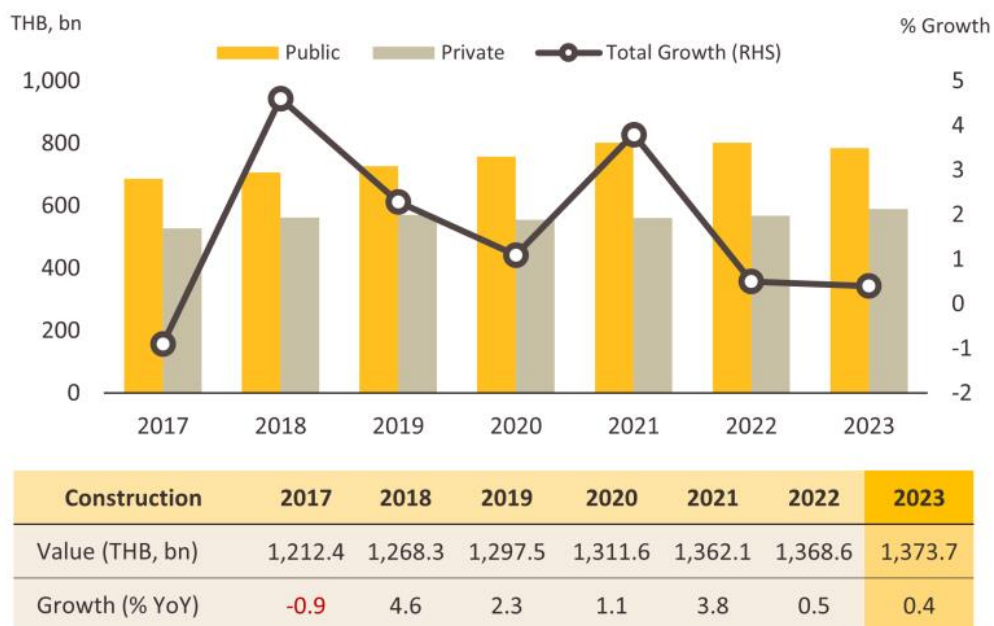
Source: NESDC, Ministry of Commerce (MOC) and compiled by Krungsri Research

- **การปรับตัวของผู้รับเหมาก่อสร้างในช่วงที่ผ่านมา**
 - **รายใหญ่** อาศัยความได้เปรียบจากการมีอำนาจการต่อรองสูงกับผู้ผลิต/ผู้ค้าวัสดุก่อสร้างในการบริหารต้นทุนด้านวัตถุดิบ รวมทั้งการหาช่องทางธุรกิจต่อเนื่องจากการรับเหมาก่อสร้างเพื่อรักษารายได้และกำไร เช่น การบริหารจัดการระบบรถไฟฟ้า ส่วนด้านการลงทุนจะเน้นเพิ่มการลงทุนด้านเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากภาวะขาดแคลนแรงงาน ลดระยะเวลาก่อสร้าง และแก้ไขข้อผิดพลาดระหว่างการก่อสร้าง อาทิ BIM (Building Information Modeling) Prefabs (Prefabricated Building Components)
 - **รายกลางและรายเล็ก** ส่วนใหญ่เป็นการบริหารงานแบบครอบครัว มีเงินทุนจำกัด จึงมีอำนาจการต่อรองต่ำกว่า โดยจะรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมารายใหญ่ โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ รวมถึงมองหาช่องทางเพิ่มรายได้จากงานซ่อมแซมและปรับปรุงอาคาร

สถานการณ์ที่ผ่านมา

ปี 2566 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอยู่ในภาวะทรงตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปี 2565 พิจารณาจากมูลค่าการลงทุนภาคก่อสร้างโดยรวมที่เพิ่มขึ้น 0.4% คิดเป็นมูลค่า 1,373.7 พันล้านบาท เทียบปี 2565 ที่ขยายตัว 0.5% คิดเป็นมูลค่า 1,368.6 พันล้านบาท (ภาพที่ 5) ปัจจัยหนุนมาจากทั้งมูลค่าการก่อสร้างภาคเอกชนที่เพิ่มขึ้นตามแรงขับเคลื่อนของการก่อสร้างหมวดโรงงานอุตสาหกรรมและอาคารพาณิชย์ ขณะที่มูลค่าก่อสร้างภาครัฐหดตัวตามความล่าช้าของโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ และยังไม่มีโครงการขนาดใหญ่ที่เริ่มก่อสร้างใหม่ในช่วงนี้ ส่วนหนึ่งจากผลของปัจจัยการเมืองในช่วงรอกะบวนการจัดตั้งรัฐบาลชุดใหม่

Figure 5: Construction Investment

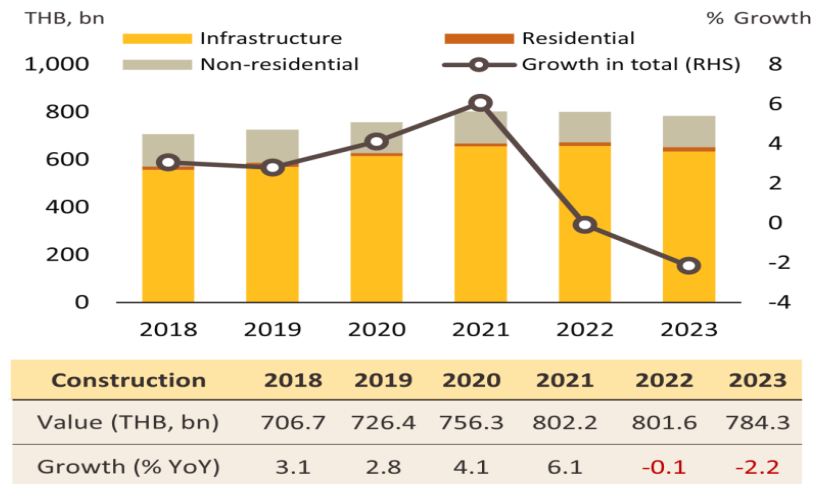


Source: NESDC

- **งานก่อสร้างภาครัฐปี 2566 มีมูลค่า 784.3 พันล้านบาท หดตัว -2.2%** (ภาพที่ 6) ตามการหดตัวของการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน
 - **งานก่อสร้างด้านโครงสร้างพื้นฐาน** (สัดส่วน 81% ของมูลค่าการก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด) มีมูลค่าการลงทุนก่อสร้าง 633.4 พันล้านบาท หดตัว -3.6% ส่วนหนึ่งเป็นผลจากความล่าช้าของกระบวนการก่อสร้าง ตั้งแต่การเบิกจ่ายงบประมาณจนถึงระยะเวลาก่อสร้าง โดยเฉพาะไตรมาส 4 ที่หดตัวถึง -22.0% (เทียบกับไตรมาส 4 ปี 2565 ที่ขยายตัว 10.3%) โดยโครงการลงทุนก่อสร้างสำคัญที่ยังขยายตัวได้ในช่วงปีที่ผ่านมา มาจากโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ที่กำลังลงทุนก่อสร้างต่อเนื่อง อาทิ รถไฟฟ้าสายต่างๆ เช่น (1) โครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย-มีนบุรี ความคืบหน้า 98.9% (2) โครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู ส่วนต่อขยาย ช่วงสถานีศรีรัช-เมืองทองธานี ความคืบหน้า 44.6% (ข้อมูล ณ มกราคม 2567) และ (3) สายสีม่วง ช่วงเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ (วงแหวนกาญจนาภิเษก) ความคืบหน้า 24.6% (ข้อมูล ณ

ธันวาคม 2566) รวมถึงโครงการเมกะโปรเจกต์ในพื้นที่ EEC อาทิ (1) โครงการพัฒนาท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุด เฟส 3 ความสำเร็จในการก่อสร้าง 73.0% (ข้อมูล ณ ธันวาคม 2566) (2) โครงการท่าเรือแหลมฉบัง เฟส 3 ซึ่งได้ส่งมอบพื้นที่ถมทะเลบางส่วนไปแล้วเมื่อ 1 ตุลาคม 2566 และคาดว่าจะส่งมอบพื้นที่ถมทะเลส่วนที่เหลือได้ในเดือนมิถุนายน 2567 โดยมีกำหนดแล้วเสร็จเดือนมิถุนายน 2569

Figure 6: Public Construction Investment

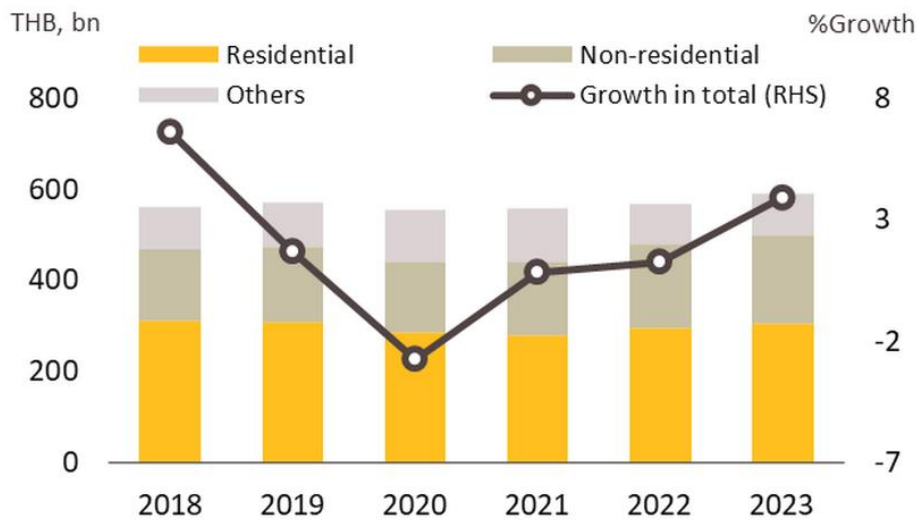


Source: NESDC

- งานก่อสร้างประเภทอื่นๆ ได้แก่ การก่อสร้างอาคารสำนักงานของหน่วยงานภาครัฐ มีมูลค่าการลงทุนก่อสร้าง 132.5 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.2% (เทียบกับปี 2565 ที่หดตัว -3.8%) เนื่องจากกลุ่มผู้รับเหมาขนาดกลาง-เล็ก (SMEs) หลายรายประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและขาดแคลนแรงงานจำนวนมากในช่วงที่ COVID-19 ยังคงระบาดหนัก ส่วนอาคารที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงานองค์กรของรัฐมีมูลค่าการลงทุนก่อสร้าง 18.4 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.6% (เทียบกับปี 2565 ที่เพิ่มขึ้น 18.1%) หลังจากที่ดินทุนด้านวัสดุก่อสร้างเริ่มทยอยปรับลดลงต่อเนื่อง เทียบกับที่ปรับสูงขึ้นในช่วงปี 2564-2565 (ภาพที่ 9-10)
- **งานก่อสร้างภาคเอกชนปี 2566** มีมูลค่า 589.4 พันล้านบาท ขยายตัว 3.9% (ภาพที่ 7) แรงขับเคลื่อนส่วนใหญ่มาจากโครงการก่อสร้างโรงงานและอาคารพาณิชย์
 - **งานก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย** (สัดส่วน 52% ของมูลค่าการก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด) มูลค่าการลงทุนก่อสร้าง 306.5 พันล้านบาท แม้ขยายตัว 3.1% ตามทิศทางกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้น แต่เป็นอัตราการเพิ่มขึ้นที่ชะลอตัวลงจากปี 2565 ที่เพิ่มขึ้น 5.6% สอดคล้องกับจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั่วประเทศช่วง 9 เดือนแรกปี 2566 ที่ลดลง -5.8% YoY โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และ 4 จังหวัดหลักภูมิภาค (เชียงใหม่ ชลบุรี ขอนแก่น และภูเก็ต) ที่ลดลง -7.4% YoY (ภาพที่ 8) เนื่องจาก (1) กำลังซื้อผู้บริโภคโดยรวมยังซบเซา ภายใต้แรงกดดันของอัตราเงินเฟ้อและค่าครองชีพที่ยังสูง (2) สถาบันการเงินระมัดระวังการให้สินเชื่อมากขึ้น ขณะที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในช่วงขาขึ้น และ (3) การขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง ส่งผลกระทบต่อบางโครงการโดยเฉพาะโครงการที่อยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับเหมาก่อสร้างรายกลาง-เล็ก (SMEs)
 - **งานก่อสร้างโครงการที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย** ประกอบด้วย โครงการก่อสร้างหมวดอาคารเพื่อการพาณิชย์ การก่อสร้างในหมวดการบริการและขนส่ง และการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีมูลค่าการลงทุน

ก่อสร้าง 282.9 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.9% ส่วนหนึ่งเป็นแรงหนุนจากขยายตัวของการลงทุนก่อสร้างโรงงาน และอาคารสำนักงานในนิคมอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ EEC ตามการลงทุนที่ทยอยฟื้นตัว

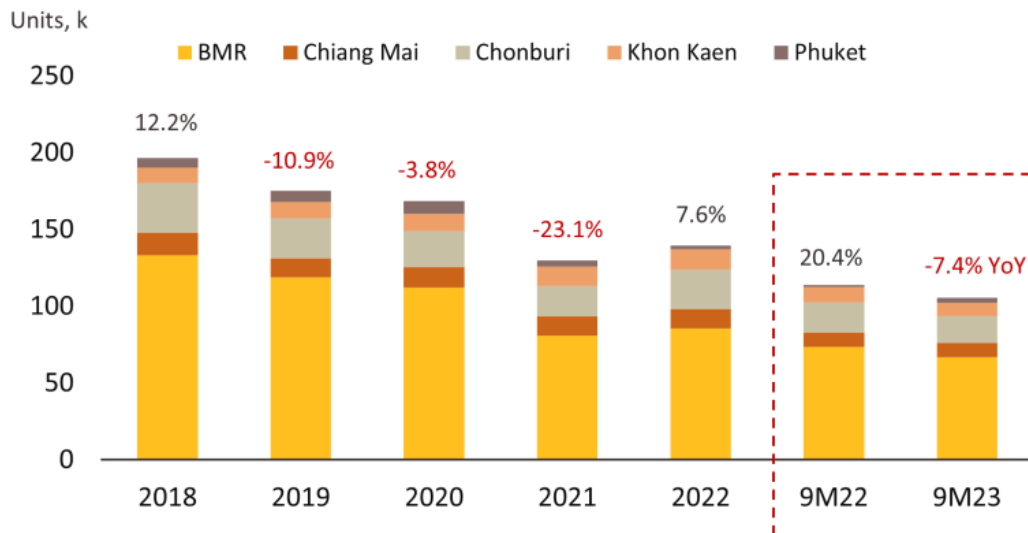
Figure 7: Private Construction Investment



Construction	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Value (THB, bn)	561.6	571.1	555.3	559.9	567.0	589.4
Growth (% YoY)	6.6	1.7	-2.8	0.8	1.3	3.9

Source: NESDC

Figure 8: New Registered Housing Units in Major Regional Centers

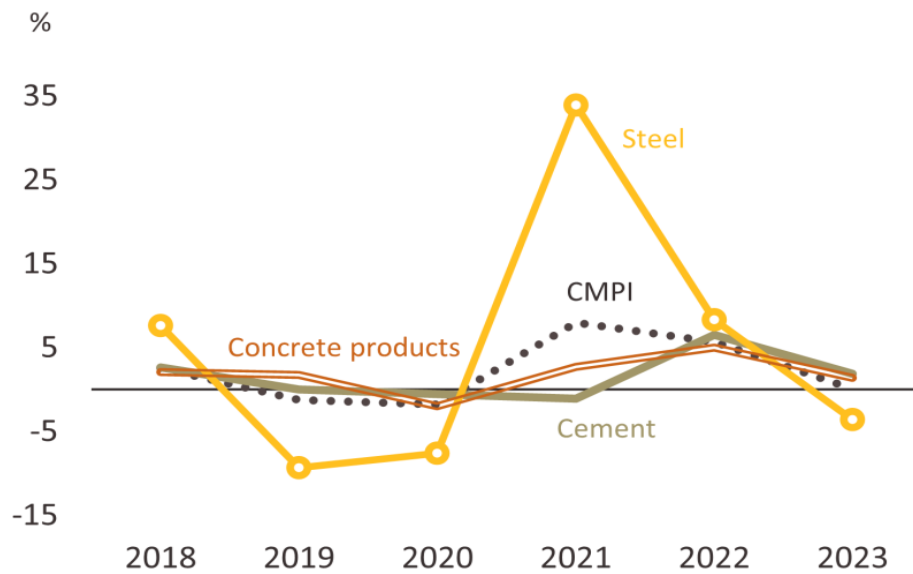


Source: Real Estate Information Center (REIC)

Note: Housing referred to detached houses, duplexes, townhouses, condominiums and shophouses

- ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปี 2566 เพิ่มขึ้นเพียง 0.1% เทียบกับที่เพิ่มขึ้น 5.8% ในปี 2565 ตามดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก (สัดส่วน 23% ของมูลค่าต้นทุนวัสดุก่อสร้างทั้งหมด) ที่ลดลง -3.6% (ภาพที่ 9) โดยเป็นการลดลงของราคาเหล็กก่อสร้างบางประเภท อาทิ เหล็กเส้นกลม เหล็กข้ออ้อย และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณตัวซี (Channel) (ภาพที่ 10) เนื่องจากปัญหาวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ของจีน ทำให้จีนต้องระบายสินค้าเหล็กส่งออกมากขึ้นโดยเฉพาะตลาดอาเซียน ขณะที่ดัชนีราคาปูนซีเมนต์ (สัดส่วน 13%) ปรับเพิ่มขึ้น 1.9% ตามความต้องการใช้ในภาคก่อสร้างทั้งภาครัฐและเอกชนที่ขยายตัว ขณะที่ดัชนีราคาผลิตภัณฑ์คอนกรีตเพิ่มขึ้น (+1.4%) ตามราคาวัตถุดิบ อาทิ ทราย และปูนซีเมนต์ ที่ยังปรับสูงขึ้น

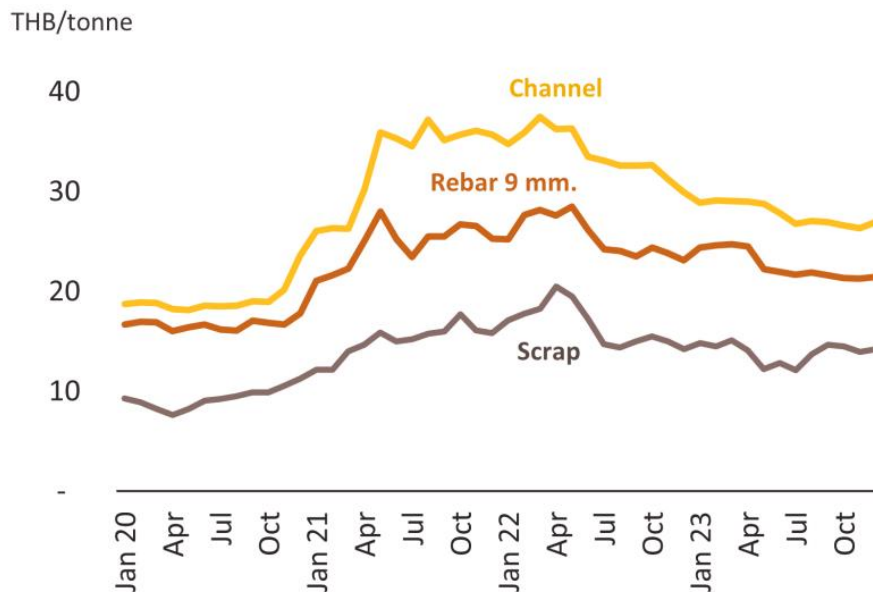
Figure 9: Construction Material Prices Growth



Source: MOC

Note: CMPI = Construction materials price index

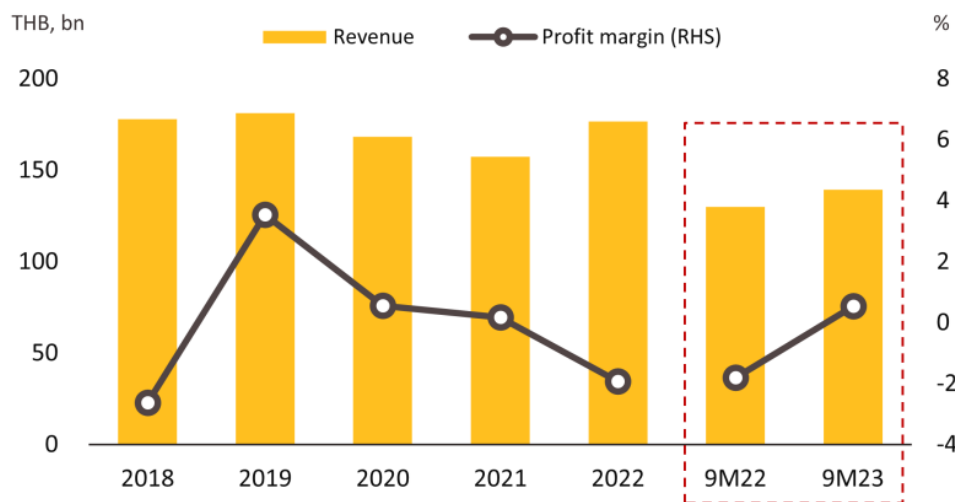
Figure 10: Domestic Steel Prices



Source: Iron and Steel Institute of Thailand (ISIT)

- รายได้ของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (12 รายแรกที่มีรายได้สูงสุด) ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2566 เพิ่มขึ้น 7.3% YoY ตามการฟื้นตัวของภาวะการก่อสร้าง ขณะที่อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin) ยังไม่สูงนักเพียง 0.5% (ซึ่งปรับตัวดีขึ้นเทียบกับ -1.8% ในช่วงเดียวกันปี 2565 ที่ยังได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของงานก่อสร้างอันเนื่องมาจากปัจจัย COVID-19 และแรงงานขาดแคลน) โดยอัตรากำไรสุทธิที่ยังค่อนข้างทรงตัวดังกล่าว ส่วนหนึ่งเป็นผลจากต้นทุนการดำเนินงานที่ยังคงสูง อาทิ ค่าวัสดุก่อสร้าง และค่าขนส่ง (ภาพที่ 11)

Figure 11: Revenue of Top 12 Large Construction Contractors in SET



Source: SETTRADE, compiled by Krungsri Research

แนวโน้มอุตสาหกรรม

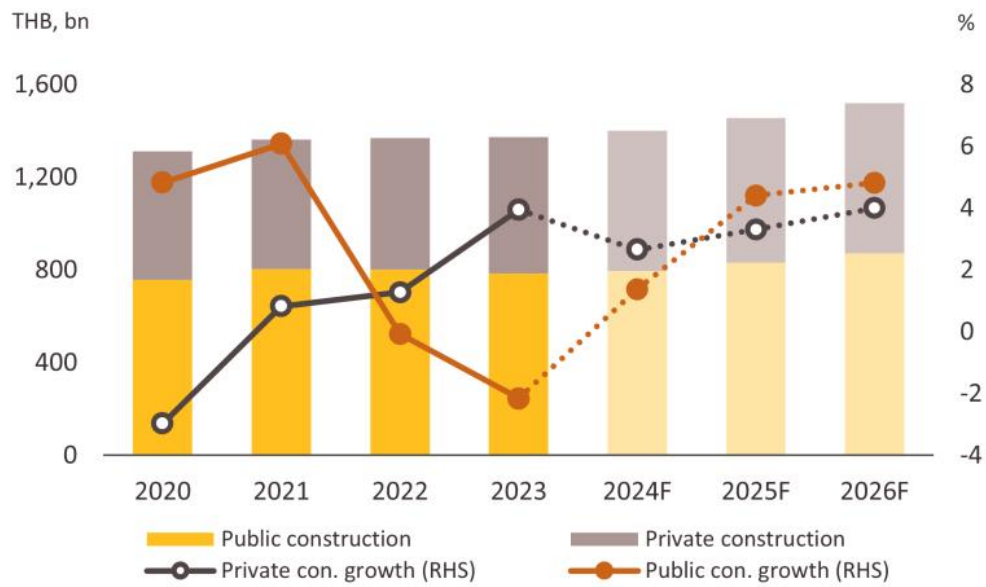
ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีแนวโน้มจะเติบโตต่อเนื่องในช่วงปี 2567-2569 ตามมูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมที่คาดว่าจะขยายตัว โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการที่เกี่ยวข้องกับ EEC และโครงการขยายเส้นทางคมนาคมขนส่ง โดยเฉพาะทางรางและถนน รวมถึงการลงทุนโครงการก่อสร้างภาคเอกชน ทั้งในส่วนที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีแนวโน้มทยอยฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจ คาดว่ามูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมจะขยายตัวได้ในอัตรา 3.0-4.0% ต่อปี (ภาพที่ 12) โดยยังมีปัจจัยหนุนที่อาจจำกัดการเติบโตของมูลค่าการลงทุนก่อสร้าง อาทิ แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่น่าจะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูง ต้นทุนก่อสร้างที่ยังสูงตามทิศทางราคาพลังงาน ค่าขนส่ง และวัสดุก่อสร้าง

- **มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ** ในช่วงปี 2567-2569 คาดว่าจะขยายตัวเฉลี่ย 3.5-4.0% ต่อปี ปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญมาจากการเร่งรัดดำเนินงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการด้านการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย พ.ศ. 2566 - 2570 ในส่วนของกระทรวงคมนาคม ซึ่งประกอบด้วยโครงการลงทุนทั้งหมด 77 โครงการ มูลค่าเงินลงทุน 337.8 พันล้านบาท อย่างไรก็ตาม ปัจจัยด้านการเมืองจากความล่าช้าในการอนุมัติงบประมาณปี 2567 ซึ่งคาดว่าจะประกาศใช้ได้ภายในเดือน

พฤษภาคม 2567 (ผู้จัดการรายวัน 11 มกราคม 2567) อาจมีผลให้การลงทุนตามโครงการก่อสร้างภาครัฐโดยรวมยังคงทำได้ล่าช้าในปี 2567 ก่อนที่จะเร่งตัวในปี 2568 เป็นต้นไป

- โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่เชื่อมโยงกับพื้นที่ EEC ตามแผนปฏิบัติการโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก พ.ศ. 2566-2570 คาดว่าการลงทุนก่อสร้างรอบใหม่ตามแผนน่าจะเร่งตัวขึ้นในปี 2568 หลังกระบวนการอนุมัติงบประมาณแผ่นดินภายใต้รัฐบาลชุดใหม่แล้วเสร็จ จากช่วงที่ผ่านมา โครงการเกี่ยวเนื่องกับ EEC ส่วนใหญ่ยังล่าช้ากว่าแผน โดยเฉพาะโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน อาจลงทุนก่อสร้างไม่ทันในรอบปี 2567 เนื่องจากโครงการนี้ อาจต้องผ่านกระบวนการสรรหาผู้ลงทุนรับเหมาก่อสร้างเพื่อทำสัญญาว่าจ้างรอบใหม่ หลังจากสัญญาเดิมหมดอายุ โดยโครงการที่มีความคืบหน้าด้านการลงทุนและดำเนินการก่อสร้างแล้วในลำดับต้นๆ คือ โครงการท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุด ระยะที่ 3 (คืบหน้า 73%, ข้อมูล ณ ธันวาคม 2566) และคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จตามแผนภายในปี 2570
- โครงการสำคัญในพื้นที่อื่นๆ ส่วนใหญ่เป็นโครงการลงทุนก่อสร้างเพื่อสนับสนุนศักยภาพด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ของไทย และเชื่อมโยงการค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น โครงการรถไฟทางคู่ (ระยะที่ 1 และ 2) รถไฟความเร็วสูง โครงข่ายทางหลวงแผ่นดินทั่วประเทศ และโครงการพัฒนาศักยภาพท่าอากาศยานเพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายคมนาคมขนส่ง เป็นต้น (ตารางที่ 4) โดยโครงการใหม่ที่จะเริ่มก่อสร้างในปี 2567 และ 2568 คิดเป็นมูลค่าการลงทุนรวม 3.9 แสนล้านบาท (จำนวน 31 โครงการ) และ 2.6 แสนล้านบาท (จำนวน 57 โครงการ) ตามลำดับ (กรุงเทพฯธุรกิจ, 31 มกราคม 2567)

Figure 12: Construction Investment Forecast



% YoY	2022	2023	2024F	2025F	2026F	2024F-2026F
Public	-0.1	-2.2	1.0-1.5	4.0-4.5	4.5-5.0	3.5-4.0
Private	1.3	3.9	2.5-3.0	3.5-4.0	4.0-4.5	3.0-3.5
Total	0.2	0.4	1.5-2.0	3.5-4.0	4.0-4.5	3.0-4.0

Source: NESDC

Note: forecast by Krungsri Research

Table 4: Major Infrastructure Projects between 2023 to 2027*

โครงการ	ระยะเวลา ดำเนินการ	วงเงินตามแผน (ล้านบาท)						ความคืบหน้า
		2566	2567	2568	2569	2570	รวม	
1) รถไฟฟ้าระยะที่ 1								
- ช่วงลพบุรี - ปากน้ำโพ	2561-2567	8,025	286				8,311	อยู่ระหว่างดำเนินการ
- ช่วงมาบกะเบา - ชุมทางถนนจิระ	2561-2569	2,830	225				3,055	อยู่ระหว่างดำเนินการ
- ช่วงนครปฐม - หัวหิน	2561-2567	1,785					1,785	อยู่ระหว่างดำเนินการ
- ช่วงหัวหิน - ประจวบคีรีขันธ์	2561-2567		560				560	อยู่ระหว่างดำเนินการ
- ช่วงประจวบคีรีขันธ์ - ชุมพร	2561-2567	1,715					1,715	อยู่ระหว่างดำเนินการ
2) รถไฟฟ้าระยะที่ 2								
- ช่วงขอนแก่น - หนองคาย	2566-2570	3	5,012	11,195	11,749	1,790	29,749	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างเมษายน 2567
- ช่วงปากน้ำโพ - เด่นชัย	2566-2570	6,064	5,879	14,181	21,756	13,792	61,672	ยังไม่ได้ดำเนินการ
- ช่วงเด่นชัย - เชียงใหม่	2566-2570	6	7,180	8,055	17,826	17,837	50,904	ยังไม่ได้ดำเนินการ
- ช่วงชุมทางถนนจิระ - อุบลราชธานี	2566-2570	3,749	4,745	14,093	12,939	1,998	37,524	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างกันยายน 2567
- ช่วงชุมพร - สุราษฎร์ธานี	2566-2570	6	3,466	6,371	9,917	4,527	24,287	ยังไม่ได้ดำเนินการ
- ช่วงสุราษฎร์ธานี - หาดใหญ่ - สงขลา	2566-2570	6	6,920	9,975	19,552	16,768	53,221	ยังไม่ได้ดำเนินการ
- ช่วงหาดใหญ่ - ปาดังเบซาร์	2566-2571	5	895	2,165	2,908	685	6,658	ยังไม่ได้ดำเนินการ
3) โครงการรถไฟความเร็วสูง								
- รถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน ระยะที่ 1 (ดอนเมือง - สุวรรณภูมิ - อู่ตะเภา)	2565-2571	424	413				837	อยู่ระหว่างดำเนินการ
- รถไฟความเร็วสูงเชื่อมโยงโยมภูมิภาค ช่วงกรุงเทพฯ - หนองคาย (ระยะที่ 1 กรุงเทพฯ - นครราชสีมา)	2561-2569	21,955	23,820	75,170	37,795		158,740	อยู่ระหว่างดำเนินการ
4) โครงการท่าเรือแหลมฉบัง ระยะที่ 3 (ในส่วนการท่าเรือแห่งประเทศไทยลงทุน)	2566-2570	10,174	6,678	4,198	4,325		25,375	อยู่ระหว่างดำเนินการ
5) โครงการทางหลวงแผ่นดินทั่วประเทศ	2566-2570	7,586	23,609	43,746	47,441	42,811	165,193	อยู่ระหว่างดำเนินการ
6) โครงการพัฒนาศักยภาพท่าอากาศยานเพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายคมนาคมขนส่ง	2566-2572	3,563	5,622	2,646	2,491	2,256	16,578	อยู่ระหว่างดำเนินการ

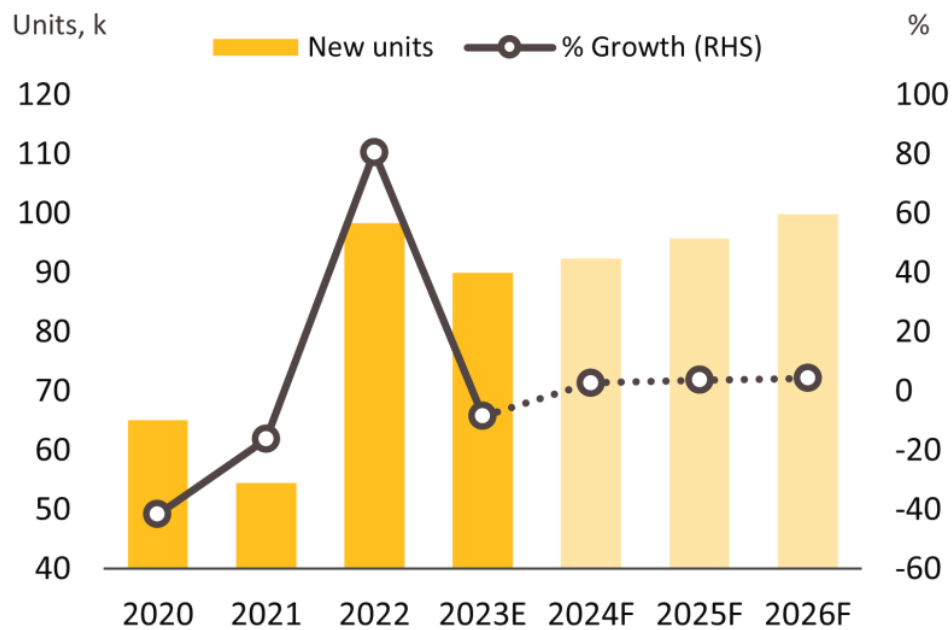
Source: Office of Transport and Traffic Policy and Planning, as of March 2023, Matchon (2 January 2024), compiled by Krungsri Research
Note: * Action Plan on Thailand Logistics Development 2023-2027; Ministry of Transport

- มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชน คาดว่าจะขยายตัวเฉลี่ย 3.0-3.5% ต่อปี ในช่วงปี 2567-2569 ปัจจัย
หนุนจาก
 - โครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัย คาดว่าจะมีจำนวนเปิดขายใหม่จะเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เฉลี่ยปีละ 3.0-4.0% ในช่วงปี 2567-2569 หรือประมาณ 9.6 หมื่นยูนิตต่อปี (ภาพที่ 13) สำหรับโครงการในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (BMR) และ 4.0-5.0% ต่อปี สำหรับโครงการใน 6 จังหวัดหลักภูมิภาค^{4/} แรงหนุนจากการขยายโครงการคมนาคมของภาครัฐ ทั้งโครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายและมอเตอร์เวย์ที่เชื่อมต่อการเดินทางระหว่างชานเมืองสู่ตัวเมืองได้รวดเร็วขึ้น ส่วนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมจะปรับดีขึ้นในบางพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมืองและแนวรถไฟฟ้าบางเส้นทาง ซึ่งส่วนใหญ่จะเอื้อประโยชน์ต่อผู้รับเหมารายใหญ่ แม้จะมีปัจจัยเหนี่ยวรั้งที่ทำให้โครงการที่อยู่อาศัยบางโครงการล่าช้า ได้แก่ (1) ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินจากระดับหนี้ครัวเรือนที่ยังคงสูง บั่นทอนการฟื้นตัวของกำลังซื้อโดยรวม (2) อุปทานสะสมที่ยังค่อนข้างสูง และ (3) ต้นทุนก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะราคาวัสดุก่อสร้าง หนุนให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับสูงขึ้น (บริษัทวิจัยและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ แอล ดับเบิลยู เอส วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (LWS) ประเมินปี 2567 ราคาที่อยู่อาศัยในไทยมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นประมาณ 5-

10%, ธันวาคม 2566) จากเหตุผลข้างต้น อาจส่งผลให้การลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บางโครงการไม่ได้เป็นไปตามแผน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างโดยเฉพาะรายเล็ก

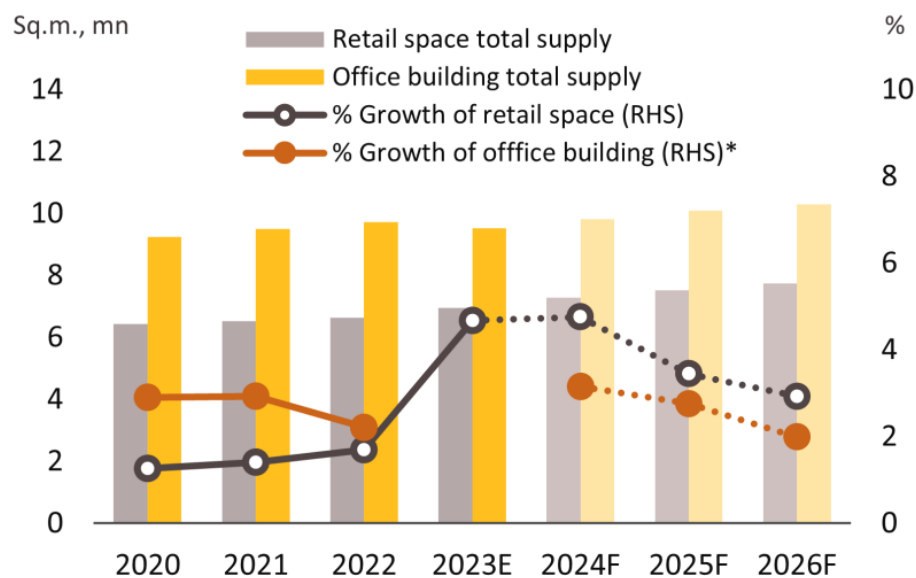
- การก่อสร้างโรงงานและนิคมอุตสาหกรรมคาดว่าจะได้รับผลดีจากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการ EEC ซึ่งผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมมีแผนลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมใหม่และพัฒนาที่ดินเพื่อขายและสร้างโรงงานอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่รองรับการขยายตัวของการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมายกลุ่ม S-Curve
- โครงการก่อสร้างอาคารเพื่อการพาณิชย์ แบ่งเป็น (1) การก่อสร้างพื้นที่ค้าปลีก (Retail space) มีแนวโน้มขยายตัวตามแผนการลงทุนของผู้พัฒนาโครงการ (ภาพที่ 14) เพื่รองรับการฟื้นตัวของการบริโภคภาคเอกชน และภาคการท่องเที่ยว ทั้งนี้ วิจัยกรุงศรีคาดว่าจะมีอุปทานพื้นที่ใหม่เข้าสู่ตลาดเฉลี่ย 3.7% ต่อปี และ (2) การก่อสร้างอาคารสำนักงาน (Office building) คาดว่าจะเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจ โดยวิจัยกรุงศรีประเมินอุปทานสำนักงานใหม่ใน BMR จะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 2.6% ต่อปี หรือประมาณ 8 แสนตารางเมตร

Figure 13: BMR Newly Launched Housing Projects



Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA), Forecast by Krungsri Research

Figure 14: BMR Retail Space and Office Building Forecast

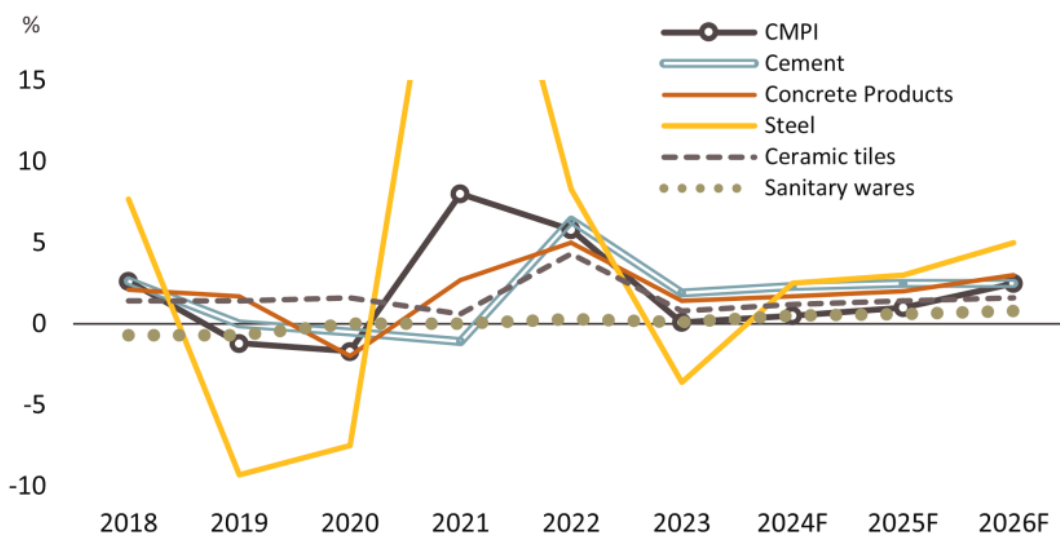


Source: Compiled and forecast by Krungsri Research

Note: *CBRE has reclassified database for office building in 2023. As a result, the growth for office building in 2023 is not available.

- **ราคาวัสดุก่อสร้างในประเทศโดยรวมในปี 2567-2569 มีแนวโน้มขยับขึ้นเล็กน้อย** (ภาพที่ 15) ตาม (1) อุปสงค์ในภาคก่อสร้างที่จะฟื้นตัวต่อเนื่อง (2) ต้นทุนวัตถุดิบนำเข้าที่อาจจะยังคงสูงตามทิศทางราคาในตลาดโลก อาทิ เศษเหล็ก (Scrap) เหล็กแท่งเล็ก (Billet) แม้ว่าอุปทานเหล็กนำเข้าจากจีนอาจจะลดลงเข้ามาจำนวนมาก ซึ่งจะทำให้ราคาเหล็กทั้งสำเร็จรูปและสำเร็จรูปในประเทศปรับลดลงบ้างเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และ (3) ต้นทุนพลังงานที่ทรงตัวสูงจากปัจจัยเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์ (Geopolitical risks) ทั้งสงครามรัสเซีย-ยูเครน และอิสราเอล-ฮามาส ที่น่าจะยืดเยื้อ

Figure 15: Construction Material Price Growth



Source: MOC, forecast by Krungsri Research
Note: CMPI = Construction materials price index

- **การทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้านกลุ่ม CLM ซึ่งศักยภาพในการลงทุนส่วนใหญ่จะจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้รับเหมารายใหญ่** เนื่องจากมีความพร้อมด้านเงินทุน ด้านเทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพงานก่อสร้างขั้นสูง และสายสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Business connection) กับนักลงทุนท้องถิ่นที่เอื้อต่อการขยายช่องทางการลงทุน โดยผู้รับเหมาของไทยมีโอกาสรับงานเพิ่มขึ้นในประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งคาดว่าจะมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจและการขยายตัวของความเป็นเมือง (Urbanization) ซึ่งรวมถึงโรงงานอุตสาหกรรม อาคารสำนักงาน และที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม การรับงานก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้านยังมีปัจจัยเสี่ยงทางธุรกิจ ได้แก่ (1) ด้านกฎระเบียบในการว่าจ้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานสากล เงื่อนไขสัญญาที่รัดกุมที่มีความไม่แน่นอน (2) ความไม่มั่นคงด้านเสถียรภาพทางการเมืองในบางประเทศ (3) การแข่งขันกับผู้รับเหมาต่างชาติรายอื่นๆ รวมถึงผู้รับเหมาในประเทศผู้ว่าจ้าง ซึ่งแนวทางในการลดความเสี่ยงข้างต้น ผู้รับเหมาไทยควรหาพันธมิตรทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทานรับเหมาก่อสร้างในประเทศผู้ว่าจ้าง อาทิ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์/ผู้รับเหมาท้องถิ่น รวมถึงบริษัทจัดหาแรงงานท้องถิ่น เพื่อให้มีช่องทางการรับงานได้ต่อเนื่อง
- **ปัจจัยจำกัดการเติบโตทางธุรกิจ ได้แก่**

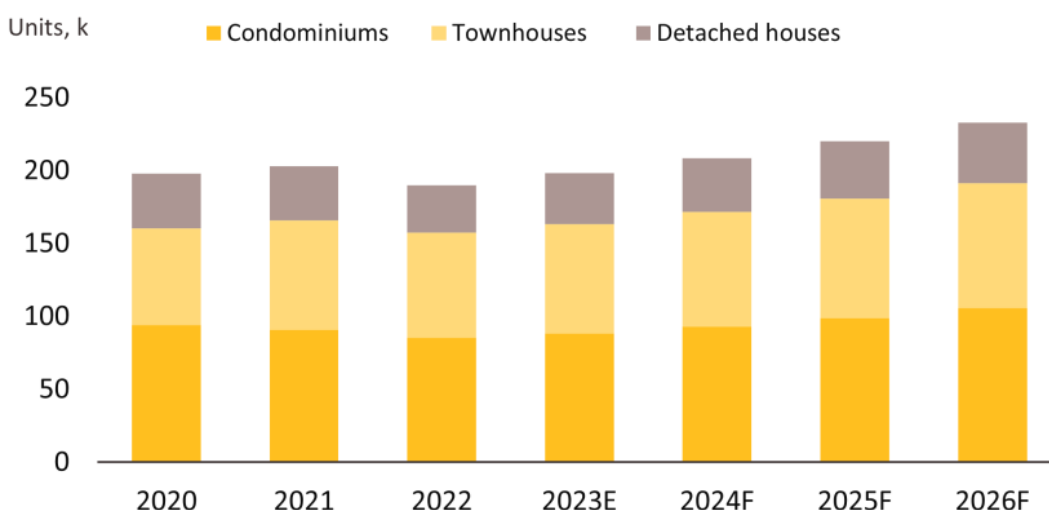
- ภาวะขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง เป็นผลกระทบต่อเนื่องจากวิกฤต COVID-19 มาถึงปัจจุบัน อีกทั้งยังต้องแย่งแรงงานจากภาคการผลิตและบริการอื่น (โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าว) อาจมีผลให้บางโครงการล่าช้า ส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้รับเหมาก่อสร้างโดยเฉพาะรายกลาง-เล็ก โดยข้อมูลจากสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) และกระทรวงแรงงาน ระบุว่า ในปี 2565 ความต้องการแรงงานในสถานประกอบการสาขาการก่อสร้างมีจำนวน 1.32 ล้านคน แต่มีผู้มีงานทำสาขาก่อสร้างในระบบประกันสังคม 1.16 ล้านคน เท่านั้น (ตารางที่ 5)
- สต็อกที่อยู่อาศัยยังทรงตัวในระดับสูง (ภาพที่ 16) ขณะที่อุปทานใหม่ยังเข้ามาในตลาดอย่างต่อเนื่อง ทำให้มูลค่าการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยโครงการใหม่ๆ ของภาคเอกชนอาจมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ

Table 5: Labor Demand in Construction and Total Service Sector (2022)

ภาคบริการ	สาขาก่อสร้าง (พันคน)	รวมภาคบริการทั้งหมด (พันคน)
ความต้องการแรงงานในสถานประกอบการ	1,317.90	12,244.90
ผู้มีงานทำในระบบประกันสังคม	1,164.78	9,936.19
ความต้องการกำลังแรงงานส่วนเกิน	153.12	2,308.71
สัดส่วนความต้องการแรงงานต่อผู้มีงานทำ (%)	13.15	23.24
สถานประกอบการ (บริษัท)	140,558	2,614,586

Sources: Ministry of Labor (MOL), NESDC, Department of Business Development (DBD), Social Security Office (SSO) and Thansettakij

Figure 16: Housing Stocks (Unsold Units)

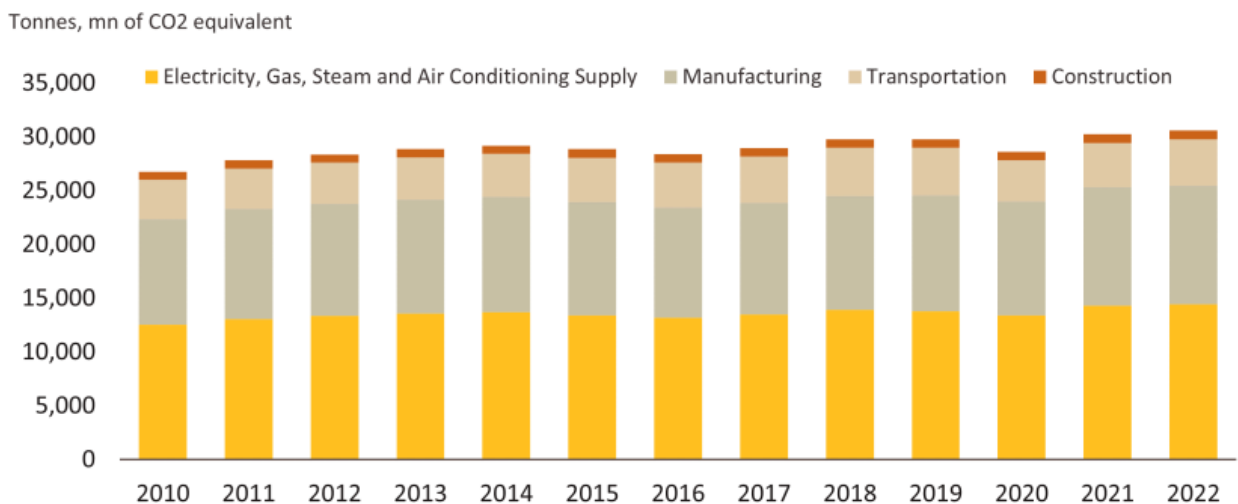


Source: AREA, forecast by Krungsri Research

- **เป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ เป็นปัจจัยท้าทายทางธุรกิจ** อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอีกอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิตามปริมาณการดำเนินงานไม่น้อยและเพิ่มขึ้นทุกปีเช่นเดียวกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจอื่น (ภาพที่ 17) การก่อสร้างอาคารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Building)^{5/} จึงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตามกระแส ESG (Environmental, Social and Governance) ซึ่งกำลังเป็นเทรนด์สำคัญของโลกในปัจจุบัน ทั้งนี้ Precedence Research ประมาณการว่ามูลค่าตลาด Green Building ของโลกจะขยายตัวต่อเนื่องเฉลี่ยประมาณ 9.5% ต่อปี ในช่วงปี 2566-2571 (ภาพที่ 18) และการดำเนินการที่เกี่ยวกับอาคารสีเขียวทั่วโลกจะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง (ภาพที่ 19)

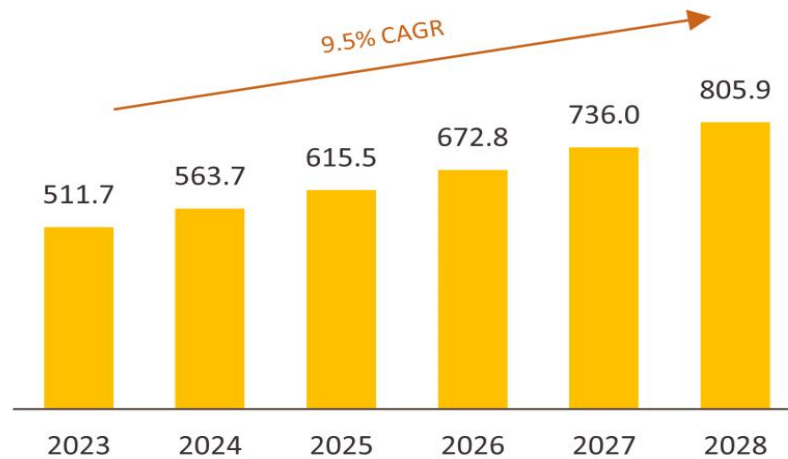
ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่จะเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการดำเนินการด้านเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมได้ก่อนผู้รับเหมากลุ่ม SMEs เนื่องจากมีความพร้อมทางด้านเงินทุนและเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ในการก่อสร้างเพื่อลดการใช้วัสดุก่อสร้างที่สิ้นเปลืองเพิ่มประสิทธิภาพของการดำเนินงานก่อสร้าง รวมถึงลดการใช้แรงงานจากการลงทุนใช้โดรนก่อสร้าง โดย Allied Market Research (ตุลาคม 2563) คาดว่ามูลค่าตลาดโลกของโดรนที่ใช้ในการก่อสร้างจะอยู่ที่ 4.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2562 และเพิ่มเป็น 11,968.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2570 หรือมีอัตราการเติบโตประมาณ 15.4% ต่อปี (CAGR) ในช่วงดังกล่าว นอกจากนี้ ยังมีเทคโนโลยีอื่นที่คาดว่าจะมีการลงทุนเพิ่มขึ้นในธุรกิจก่อสร้าง ได้แก่ 3D-Printing และการสร้างแบบจำลองข้อมูลอาคาร (Building Information Modeling: BIM) เป็นต้น

Figure 17: Global GHG Emission in Construction Sector



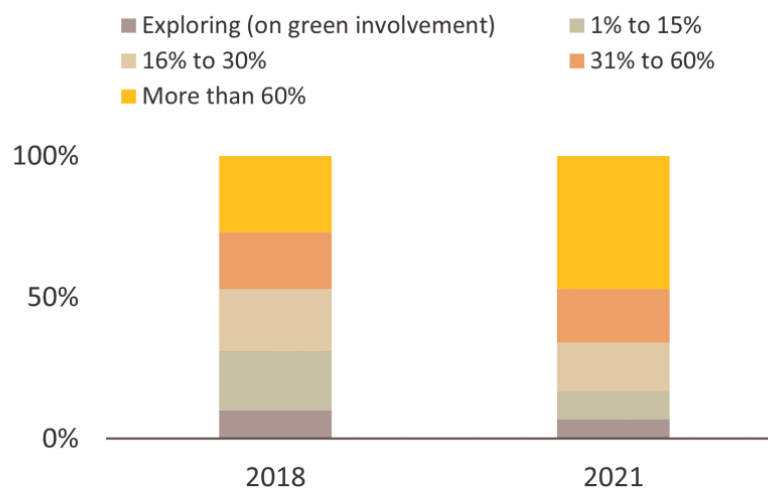
Source: OECD Air Emission Accounts; UNFCCC; EDGAR and IMF

Figure 18: Global Green Building Market Size
(USD, bn)



Source: Precedence Research

Figure 19: Levels of Green Building Activity Worldwide



Source: Statista

Note: Based on percentage of green building projects

1/ ค่า K คือ ดัชนีที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของค่างาน ณ ระยะเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเปิดซองประกวดราคา เปรียบเทียบกับ ระยะเวลาที่ส่งงานในแต่ละงวด เพื่อใช้สำหรับคำนวณเงินชดเชยค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา เพื่อลดผลกระทบด้านต้นทุนจากราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับสูงขึ้นในช่วงระหว่างการดำเนินโครงการก่อสร้าง (ที่มา: สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์)

2/ ได้แก่ 1) บมจ. คริสเตียนีและนีลสัน (ไทย) 2) บมจ. เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง 3) บมจ. ซีฟโก้ 4) บมจ. พีริบิลท์ 5) บมจ. ชิน

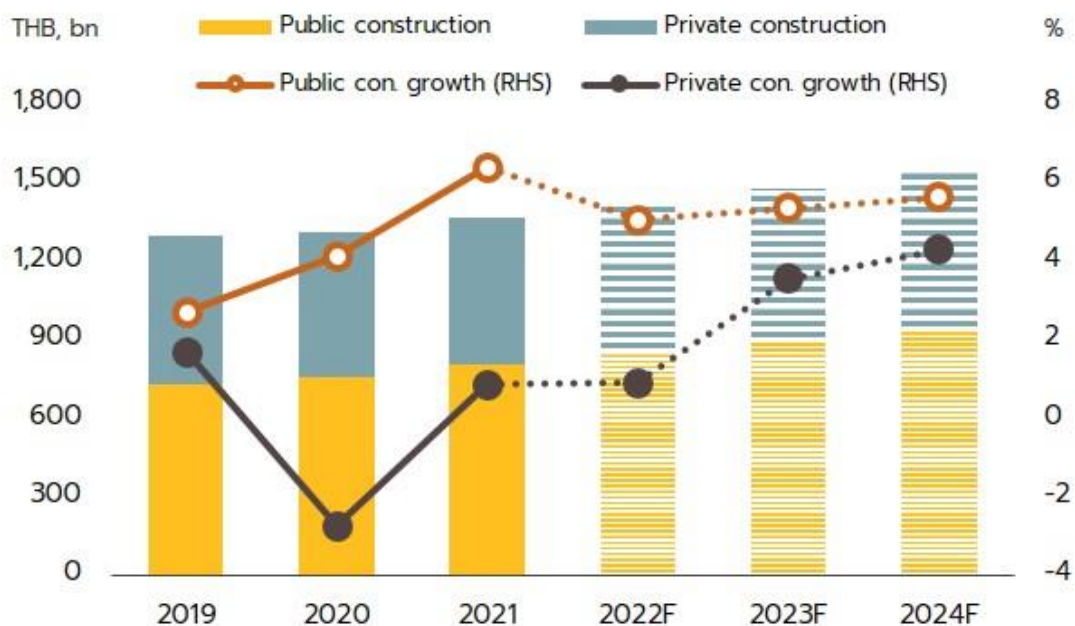
เท็ค คอนสตรัคชั่น 6) บมจ. ยูนิค เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น 7) บมจ. เนวรัตน์พัฒนาการ 8) บมจ. ช.การช่าง 9) บมจ. ซีโน-ไทย เอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น 10) บมจ. อิตาเลียนไทย ดีเวล๊อปเมนต์ 11) บมจ. ไทยโพลีคอนส์ และ 12) บมจ. ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น

3/ จำนวนจากโครงสร้างต้นทุนของผู้ประกอบการรายใหญ่ และตารางปัจจัยการผลิต-ผลผลิต สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พ.ศ. 2558

4/ ได้แก่ 1) เชียงใหม่ 2) ชลบุรี 3) ระยอง 4) นครราชสีมา 5) ขอนแก่น และ 6) ภูเก็ต

5/ อาคารสีเขียว (Green building) มีส่วนช่วยในการประหยัดพลังงาน ประสิทธิภาพน้ำ การลดของเสีย การลดคาร์บอนไดออกไซด์ และการควบคุมมลพิษ

Figure 11: Construction Investment Forecast



% YoY	2020	2021	2022F	2023F	2024F
Public	-4.8	6.4	4.5-5.0	5.0-5.5	5.5-6.0
Private	-2.9	0.9	0.5-1.0	3.5-4.0	4.0-4.5
Total	1.4	4.0	3.0-3.5	4.5-5.0	5.0-5.5

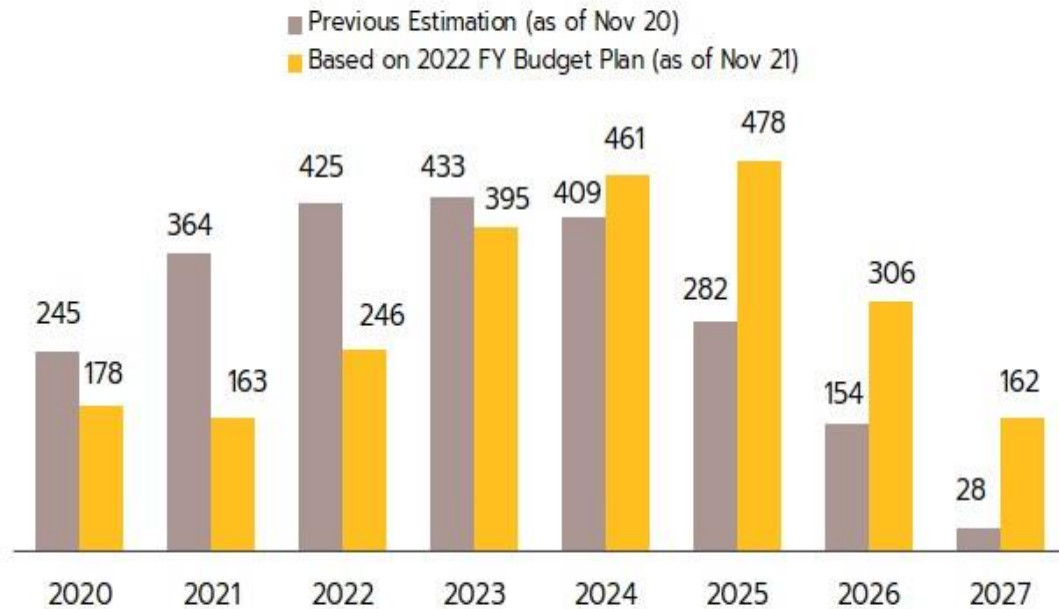
Source: NESDC

Note: forecast by Krungsri Research

มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาครัฐในช่วงปี 2565-2567 คาดว่าจะขยายตัวเฉลี่ย 5.0-6.0% ต่อปี ปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญมาจากการลงทุนในโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ต่อเนื่องเพื่อบรรลุเป้าหมายตามแผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งระยะ

เร่งด่วนฉบับล่าสุด พ.ศ. 2562 ภายใต้ยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งของไทยระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) (ภาพที่ 12)

Figure 12: Investment Value of Megaprojects Worth THB 3.2 tn (Plan for 2020-2027)
(THB, bn)

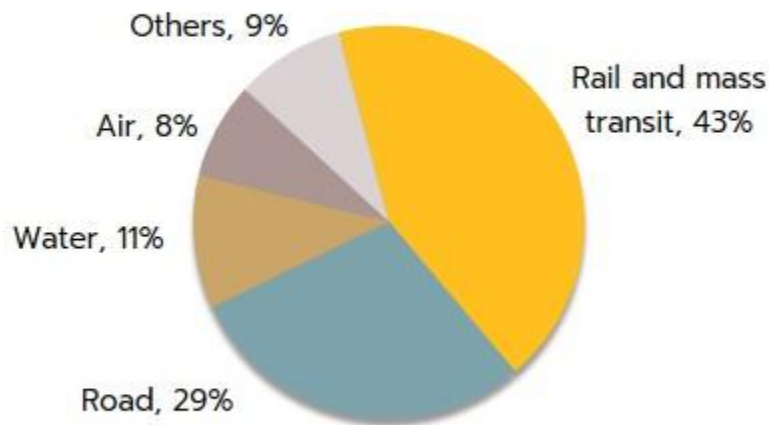


Sources: Ministry of Transportation (MOT), Krungsri Research

Note: The THB 3.2 trn of mega-project based on Transportation Action Plan, except for two high-speed railways: (i) Bangkok-Hua Hin route, and (ii) Bangkok-Chiang Mai route

- โครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่เชื่อมโยงกับพื้นที่ EEC ตามแผนปฏิบัติการโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ระยะที่ 1 (2560-2564) คาดว่าจะเริ่มทยอยดำเนินการต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2565 ทั้งระบบรางและถนน อาทิ (1) โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา) โดยเฟสแรกจะเริ่มก่อสร้างในช่วงสุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา (2) โครงการพัฒนาท่าเรือแหลมฉบังเฟส 3 ส่วนแผนฯ ระยะที่ 2 (2565-2569) มีเป้าหมายมุ่งให้ไทยเป็นศูนย์กลางการค้า การลงทุน การคมนาคม และโลจิสติกส์ของภูมิภาค รวมทั้งรองรับการเติบโตของ EEC ในอนาคต โดยเบื้องต้นกำหนดไว้ 131 โครงการ วงเงินลงทุนรวม 386,565 ล้านบาท เป็นการลงทุนในระบบรางและขนส่งมวลชนมากที่สุดคิดเป็นสัดส่วน 43% ของวงเงินลงทุนทั้งหมด (ภาพที่ 13)

Figure 13: Budget Investment by Type of Development
(EEC Development Action Plan, Phase 2, 2022 – 2026)



Sources: The Office of Transport and Traffic Policy and planning (OTP), Prachachart, Turakij and Krungsri Research

- โครงการสำคัญในพื้นที่อื่นๆ เช่น โครงการพัฒนาอาคารผู้โดยสารส่วนต่อขยายด้านทิศเหนือ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (Terminal 2) โครงการรถไฟฟ้าสีม่วงใต้ (เตาปูน-ราษฎร์บูรณะ) โครงการรถไฟฟ้าทางคูเด้นชัย-เชียงของ โครงการรถไฟฟ้าทางคูช่วงขอนแก่น-หนองคาย เป็นต้น (ตารางที่ 4)

Table 4: Ongoing Mega Project Investment Plan

Mega Projects of Transport Infrastructure Development	Investment Value (THB, bn)	Period
1. Motorway: Bang Khun Tien to Bang Buang Thong (M9), Western Outer Ring road	56	2022-2025
2. Motorway M9: Uttaraphimuk Tollway Extension Rangsit-Bang Pa-in	27	2023-2026
3. Motorway: The network connects M6, Bang Pa-in - Nakhon Ratchasima, and Lor. 32	4.7	N/A
4. Motorway M7: Srinagarindra - Suvarnabhumi	29	2024-2027
5. Motorway M8: Nakhon Pathom - Cha Am (Nakhon Pathom - Pak Tho period)	51	N/A
6. Expressway: Stage 3, Northern Lines N1 and N2	37	2024-2027
7. Expressway: Chalongrat - Chatuchok	22	2024-2027
8. Expressway: Ka thu - Patong, Phuket	14	2024-2027
9. Expressway: Muang Mai - Koh Kaew - Ka thu, Phuket	30	2025-2028
10. Aircraft Maintenance, Repair and Overhaul (MRO) Road to The Third Thai-Laos Friendship Bridge, Nakhon Panom	16	2022-2024
11. The Sixth Thai-Laos Friendship Bridge Ubon Ratchathani in Thailand - Saravan in Laos PDR	4.7	2023-2025
12. Dual Track Railway: Den Chai - Chiang Rai - Chiang Khong	85	2022-2026
13. Dual Track Railway: Ban Phai - Nakhon Phanom	68	2022-2026
14. Mass Transit System: Orange Line (Bang Khun Non - Thailand Cultural Center)	120	2022-2027
15. Mass Transit System: Purple Line (Tao Pun - Rat Burana)	120	2022-2027
18. High-Speed Rail Linking 3 Airports: Don Mueang - Suvarnabhumi - U-tapao	220	2022-2028
19. Airport: Don Mueang Airport Development Phase 3	36	2022-2029
20. Regional Airport: Chiang Mai Airport; Phase 1	15	2022-2026
21. Regional Airport: Chumphon Airport; Phase 2	3.2	2022-2027
22. Regional Airport: Ranong Airport; Phase 3	3.5	2022-2028
23. Logistics Center: Nakhon Panom	1.3	2022-2024

Sources: The Office of Transport and Traffic Policy and planning (OTP), Khao Sod, compiled by Krungsri Research (as of December 2021)

มูลค่าการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชน มีแนวโน้มทยอยฟื้นตัว โดยคาดว่าจะขยายตัวเฉลี่ย 3.0-4.0% ต่อปี ในช่วงปี 2565-2567 ปัจจัยหนุนจาก

- โครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัย คาดว่าการเปิดโครงการใหม่จะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเฉลี่ยปีละ 10.0% หรือประมาณ 7 หมื่นยูนิตต่อปี ในช่วงปี 2565-2567 (ภาพที่ 14) โดยผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนการก่อสร้างบ้านแนวราบมากขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่ชานเมือง รองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง โดยได้แรงหนุนจากการขยายโครงข่ายการคมนาคมของภาครัฐ ทั้งโครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายและมอเตอร์เวย์ที่เชื่อมต่อการเดินทางระหว่างชานเมืองสู่ตัวเมืองได้รวดเร็วขึ้น ส่วนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมจะปรับดีขึ้นในบางพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมืองและแนวรถไฟฟ้าบางเส้นทาง ซึ่งส่วนใหญ่จะเอื้อประโยชน์ต่อผู้รับเหมารายใหญ่ อย่างไรก็ตาม ในปี 2565 การลงทุนก่อสร้างโดยรวมอาจล่าช้าออกไป เนื่องจากต้นทุนที่ปรับเพิ่มจากราคาน้ำมันและวัสดุก่อสร้าง แม้ผู้ประกอบการจะมีโอกาสผลักดันต้นทุนโดยการปรับขึ้นราคาที่อยู่อาศัย แต่ก็อาจทำได้จำกัด เนื่องจากกำลังซื้อยังฟื้นตัวช้า โดยสมาคมรับสร้างบ้านระบุว่าราคาบ้านมีแนวโน้มปรับราคาเพิ่ม 5-8% ตั้งแต่เดือนเมษายน 2565

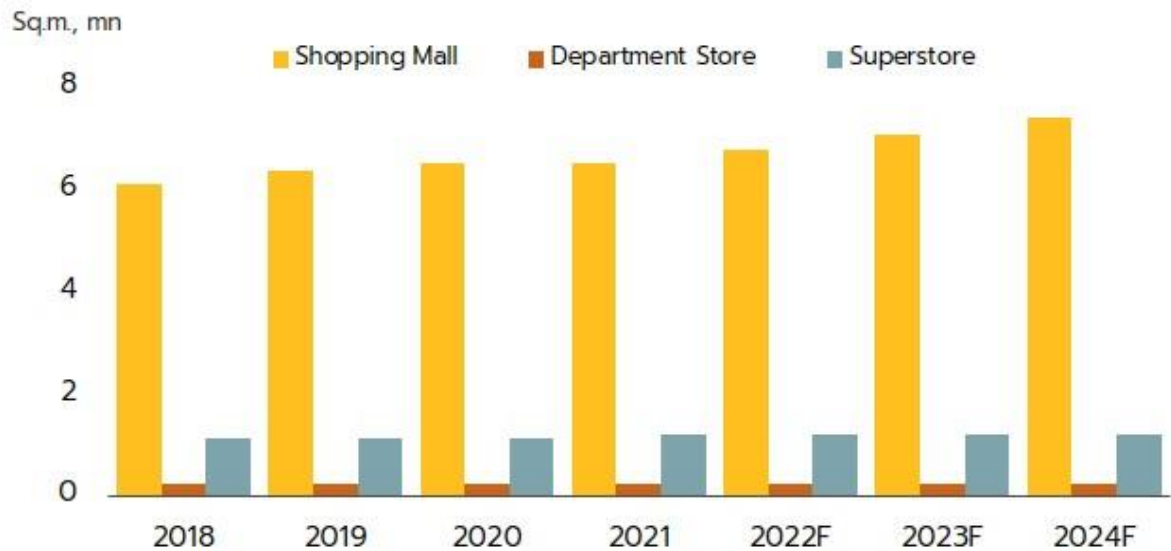
Figure 14: Newly Launched Housing Projects



Source: Agency for Real Estate Affairs (AREA), Forecast by Krungsri Research

- การก่อสร้างโรงงานและนิคมอุตสาหกรรมได้รับผลดีจากการเร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการ EEC โดยผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมมีแผนลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมใหม่และพัฒนาที่ดินเพื่อขายและสร้างโรงงานอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการขยายตัวของการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมายกลุ่ม S-Curve อาทิ นิคมอุตสาหกรรมหนองละลอก ใน อ.บ้านค่าย จ.ระยอง คาดว่าจะใช้ระยะเวลาพัฒนาพื้นที่และเปิดให้บริการได้ภายใน 2 ปี นิคมอุตสาหกรรมเอเพ็กซ์กรีน อินดัสเตรียล เอสเตท อ.แปลงยาว จ.ฉะเชิงเทรา (รูปแบบร่วมดำเนินงานกับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย หรือ กนอ.) คาดว่าจะเปิดดำเนินการได้ในปี 2566
- โครงการก่อสร้างอาคารเพื่อการพาณิชย์ แบ่งเป็น (1) การก่อสร้างพื้นที่ค้าปลีก (Retail space) มีแนวโน้มขยายตัวตามแผนการลงทุนของผู้พัฒนาโครงการ (ภาพที่ 15) เพื่อรองรับการฟื้นตัวของภาคเอกชน และภาคการท่องเที่ยว และ (2) การก่อสร้างอาคารสำนักงาน (Office building) คาดว่าจะเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจ ทั้งนี้ โครงการก่อสร้างอาคารเพื่อการพาณิชย์ในปัจจุบันจะมีลักษณะเป็นโครงการ Mixed-use รองรับรูปแบบการใช้ชีวิตสมัยใหม่ของสังคมเมืองมากขึ้น โดยโครงการที่มีแผนลงทุนในช่วงปี 2565-2567 ทั้งที่อยู่ในระหว่างดำเนินการก่อสร้างและกำลังจะเริ่มก่อสร้าง มีพื้นที่รวมกันประมาณ 1 ล้านตารางเมตร (ตารางที่ 5)

Figure 15: Bangkok Retail Supply by Type



Source: Compiled by Krungsri Research

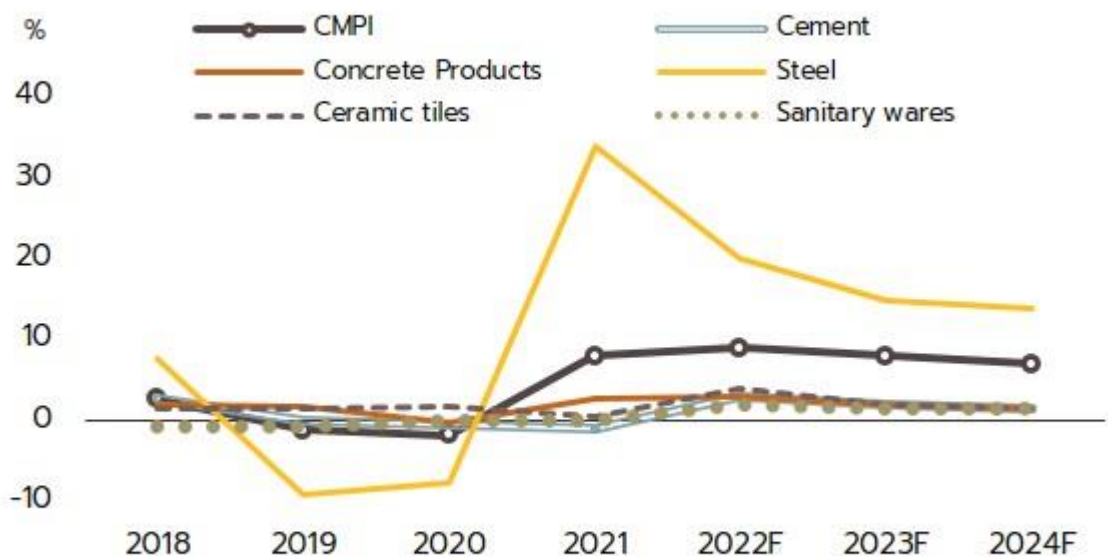
Table 5: Major Investment of Commercial Building and Mixed-use Project to be Completed in 2022-2024

Project Name	NLA (sq.m.)	Retail Format	Completion Year
Terminal 21 Harbour	40,000	Enclosed Mall	2022
Smile Square	28,000	Office, Hotel, Residential	2022
The EmSphere	60,000	Enclosed Mall	2022
The Forestias	180,000	Residential, Office, Hotel	2023
One Bangkok	180,000	Condo, Hotel, Office	2023-2024
Cental Ratchapruek	80,000	Condo, Hotel, Office	2023
Bangkok Mall	90,000	Enclosed Mall	2023
Asiatique 22	100,000	Mixed-use Mall	2023
Bangkok Midtown (Phase I)	59,000	Enclosed Mall	2023
Dusit Central Park	70,633	Condo, Hotel, Office	2024
The Mall 2 Ramkhamhaeng	32,712	Enclosed Mall	2024
Asiatique 21 (Parking Space)	30,000	Community Mall	2024
Robinson Sukhumvit (Renovation)	13,000	Department Store	2024

Source: Compiled by Krungsri Research

ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวม ในปี 2566-2567 คาดว่าจะปรับลดลงเล็กน้อยจากปี 2565 แต่จะยังทรงตัวในระดับสูง (ภาพที่ 16) ปัจจัยหลักจาก (1) การปรับขึ้นของราคาพลังงานที่มีผลต่อต้นทุนการผลิต และการขนส่ง อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนยังฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งยังเอื้อให้ผู้รับเหมารายใหญ่มีอำนาจต่อรองด้านราคา กับผู้ผลิต/ผู้ค้าวัสดุก่อสร้าง น่าจะทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับขึ้นได้ในอัตราไม่สูงนัก (2) การเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบนำเข้าตามภาวะตลาดโลก อาทิ เศษเหล็ก (Scrap) และเหล็กแท่งกลม (Billet) ซึ่งมีผลให้ราคาเหล็กจะยังทรงตัวอยู่ในระดับสูง ตามทิศทางราคาตลาดโลก แม้ปัญหาอุปทานส่วนเกินในตลาดโลกจะคลี่คลายลงบ้าง จากการลดกำลังการผลิตเหล็กของจีน (3) การฟื้นตัวของภาคก่อสร้าง หนุนความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างโดยเฉพาะปูนซีเมนต์และเหล็กก่อสร้าง และ (4) มาตรการภาครัฐที่สนับสนุนการใช้สินค้า (วัสดุก่อสร้าง) ที่ผลิตในประเทศผ่านมาตรการ “Made in Thailand”

Figure 16: Construction Material Price Growth

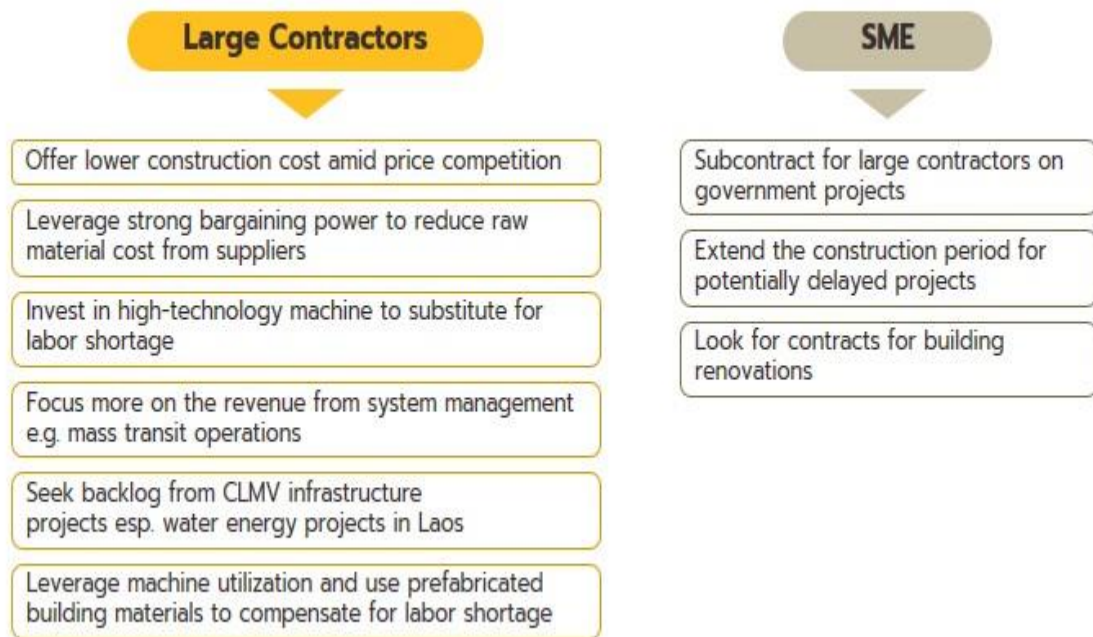


Source: MOC, forecast by Krungsri Research
Note: CMPI = Construction materials price index

แนวทางการปรับตัวของผู้รับเหมา

- **รายใหญ่** อาศัยความได้เปรียบจากการมีอำนาจการต่อรองสูงกับผู้ผลิต/ผู้ค้าวัสดุก่อสร้างในการบริหารต้นทุนด้านวัตถุดิบ รวมทั้งการหาช่องทางธุรกิจต่อเนื่องจากการรับเหมาก่อสร้างเพื่อรักษารายได้และกำไร เช่น การบริหารจัดการระบบรถไฟฟ้า ส่วนด้านการลงทุนจะเน้นเพิ่มการลงทุนด้านเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากภาวะการผันผวนของตลาดแรงงาน ลดระยะเวลาก่อสร้าง และแก้ไขข้อผิดพลาดระหว่างการก่อสร้าง อาทิ BIM (Building Information Modeling) Prefabs (Prefabricated Building Components) (ภาพที่ 17)

Figure 17: Current Strategies of Contractors to Deal with the Crisis



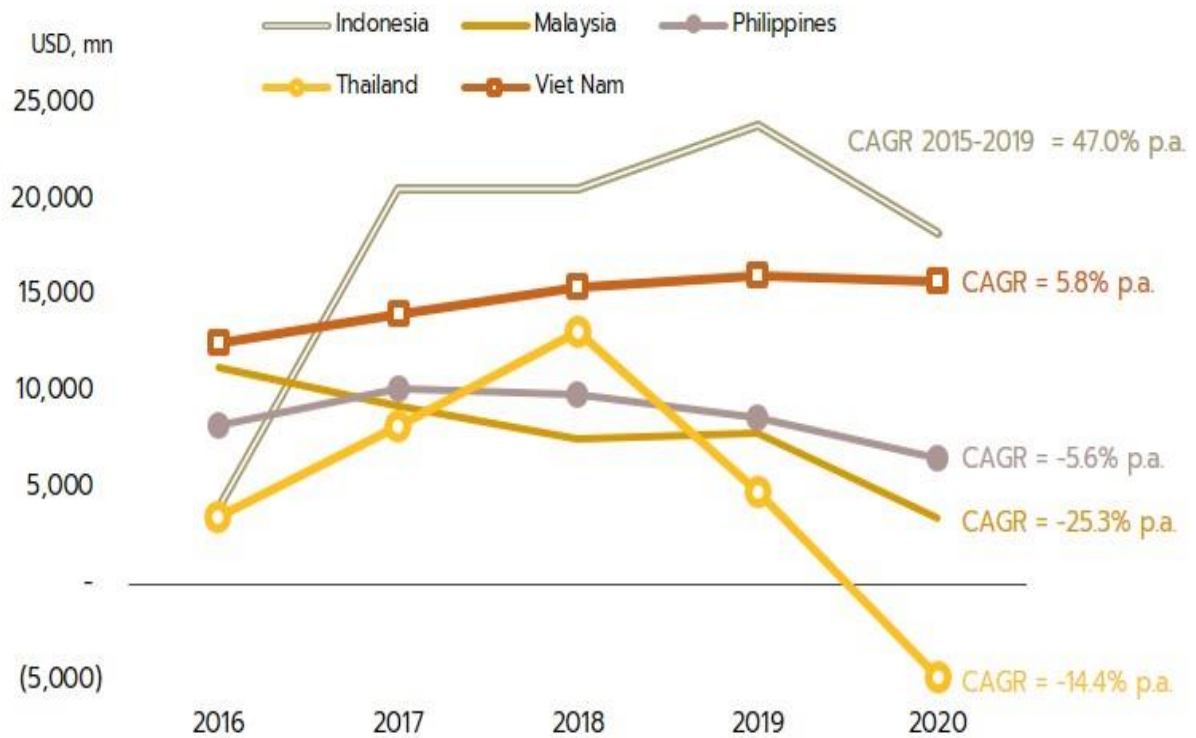
Source: The construction contractor analyst meeting 2020, Krungsri Research

- **รายกลางและรายย่อย** ส่วนใหญ่เป็นการบริหารงานแบบครอบครัว มีเงินทุนจำกัด จึงมีอำนาจการต่อรองต่ำกว่า โดยจะรับเหมาช่วงจากผู้รับเหมารายใหญ่ โดยเฉพาะโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ รวมถึงมองหาช่องทางเพิ่มรายได้จากงานซ่อมแซมและปรับปรุงอาคาร

การทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในตลาดต่างประเทศ ผู้รับเหมาของไทยมีโอกาสรับงานเพิ่มขึ้นในประเทศกลุ่ม CLMV ซึ่งมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจและการขยายตัวของความเป็นเมือง (Urbanization) ซึ่งรวมถึงโรงงานอุตสาหกรรม อาคารสำนักงาน และที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะเวียดนาม ซึ่งกำลังมีการขยายการลงทุนทั้งโครงสร้างพื้นฐานและนิคมอุตสาหกรรมจำนวนมาก รองรับกระแสการลงทุนทางตรง (Foreign Direct Investment: FDI) ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง (ภาพที่ 18) โดยเฉพาะจากประเทศจีน อย่างไรก็ตาม โอกาสส่วนใหญ่จะจำกัดอยู่แค่เพียงผู้รับเหมารายใหญ่ เนื่องจากมีความพร้อมด้านเงินทุน เทคโนโลยี และช่องทางการลงทุนที่มาจากสายสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Business connection) กับนักลงทุนท้องถิ่น

ปัจจัยเสี่ยงของการเข้าไปรับงานก่อสร้างในประเทศ CLMV ได้แก่ ด้านกฎระเบียบในการว่าจ้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานสากล เงื่อนไขสัญญาที่รับเหมาที่มีความไม่แน่นอน ความไม่มั่นคงด้านเสถียรภาพทางการเมืองในบางประเทศ รวมถึงการแข่งขันกับผู้รับเหมาต่างชาติรายอื่นๆ ซึ่งแนวทางในการลดความเสี่ยงข้างต้นผู้รับเหมาไทยควรหาพันธมิตรทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทานใน CLMV อาทิ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์/ผู้รับเหมาท้องถิ่น รวมถึงบริษัทจัดหาแรงงานท้องถิ่น เพื่อให้มีช่องทางในการรับงานได้ต่อเนื่อง

Figure 18: Flows of Inward Foreign Direct Investment (FDI) to ASEAN Countries



Source: aseanstats.org

Table 6: Major Construction Investment Projects in the CLMV during 2022-2024

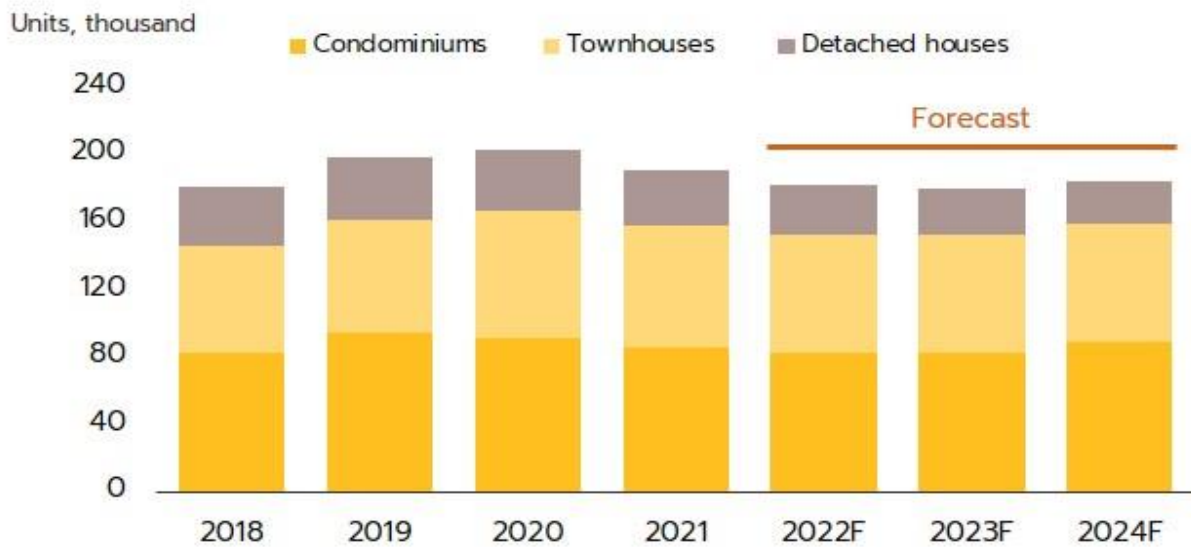
Country	Some of Major Construction Investment Projects (2022-2024)
Viet Nam	<ul style="list-style-type: none"> The 1,200MW Ba Ria 2 Gas Power Plant is planned for Ba Ria-Vung Tau, Viet Nam. The project is currently being permitted but will be developed in a single phase. Construction is likely to commence in 2022, and commercial operations are expected to begin in 2024. 25 projects are prioritized for investment over 2021-2025, including: four sections of the North-South Expressway to the East, Belt Road No.3 Ho Chi Minh City, Belt Road No.4 Hanoi, Chau Doc-Can Tho-Soc Trang-Tran De Expressway, An Huu-Cao Lanh Expressway, Belt Road No.4 Ho Chi Minh City, Belt Road No.5 Hanoi, and Vinh-Thanh Thuy Expressway.
Cambodia	<ul style="list-style-type: none"> The Kandal Provincial Administration has set a goal of implementing a total of 63 provincial development projects in 2022, most of which focus on the development of roads, administrative buildings, street lighting, and other infrastructure. As per the Law on Financial Management for 2022, The Cambodian government plans to build two new airports and to upgrade another two. The four projects will be carried out under the Office of the Council of Ministers, and include the construction of the new Ratanakiri and Preah Vihear airports (both Class 3), as well as the upgrade of Battambang (Class 3) and Stueng Treng (Class 4) airports. The Siem Reap bypass construction project (EDCF Loan KHM-28).
Myanmar	<ul style="list-style-type: none"> Myanmar plans to build 36 new north-south and 45 new east-west highways as well as upgrade rail and highway networks as a near-term priority. It is estimated that there is more than 100,000 MW of potential hydropower capacity in the four main basins of the Ayeyarwady, Chindwin, Thanlwin, and Sittaung rivers. Myanmar has identified 92 large hydropower potential projects with a total installed capacity of 46,000 MW.
Laos PDR	Two South Korean construction companies, Doosan Heavy Industries & Construction and Korea Western Power, have been tapped to build a dam between 2022 and 2029. This will be in cooperation with Charoen Energy and Water Asia (CEWA), a private sector entity connected to the Thai and Lao governments.

Source: Compiled by Krungsri Research, as of January 2022.

ปัจจัยท้าทายที่อาจจำกัดการเติบโตของธุรกิจก่อสร้างและรายได้ของผู้ประกอบการรับเหมาในช่วงปี 2565 - 2567 ที่สำคัญ ได้แก่

- ภาวะราคาน้ำมันและวัสดุก่อสร้างที่ยังอยู่ในระดับสูงผลจากสงครามยูเครน ซึ่งผู้รับเหมาต้องแบกรับภาระต้นทุน
- สต็อกที่อยู่อาศัยยังทรงตัวในระดับสูง (ภาพที่ 19) ขณะเดียวกันอุปทานใหม่ยังเข้ามาในตลาดอย่างต่อเนื่อง ทำให้มูลค่าการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยโครงการใหม่ๆ ของภาคเอกชนยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ

Figure 19: Housing Stocks (Unsold Units)



Sources: AREA, Krungsri Research

- ภาวะขาดแคลนแรงงานจากผลกระทบของ COVID-19 อาจเป็นอุปสรรคให้โครงการก่อสร้างล่าช้า ทั้งนี้ แรงงานก่อสร้างต่างคาดว่าจะยังไม่เดินทางกลับมาทำงานในไทยเท่ากับระดับก่อนเกิด COVID-19 และแรงงานบางส่วนที่เดินทางไปต่างจังหวัดยังไม่กลับสู่ตลาดแรงงานในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (ภาพที่ 20)

Figure 20: Number of Migrant Construction Workers Entering Thailand from 4 Nations*, as per the MOU



Sources: Foreign Workers Administration Office, Statista

Note: * Myanmar, Laotian, Cambodian and Vietnamese

[1] ค่า K คือ ดัชนีที่ใช้วัดการเปลี่ยนแปลงของค่างาน ณ ระยะเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเปิดของประกวดราคา เปรียบเทียบกับระยะเวลาที่ส่งงานในแต่ละงวด เพื่อใช้สำหรับคำนวณเงินชดเชยค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา เพื่อลดผลกระทบจากความผัน

ผวนของราคาวัสดุก่อสร้างในช่วงระหว่างดำเนินการดำเนินโครงการก่อสร้าง (ที่มา: สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์)

[2] คำนวณจากโครงสร้างต้นทุนของผู้ประกอบการรายใหญ่ และตารางปัจจัยการผลิต-ผลผลิต สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

[3] ได้แก่ 1) Christiani & Nielsen (Thai) PLC. 2) Power Line Engineering PLC. 3) Pre-Built PLC. 4) Syntec Construction PLC. 5) Unique Engineering And Construction PLC. 6) Nawarat Patanakarn PLC. 7) Ch. Karnchang PLC. 8) Sino-thai Engineering And Construction PLC. 9) Italian-Thai Development PLC. และ 10) Thai Polycons PLC.

สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

สำหรับภาวะการแข่งขันจากข้อมูลจำนวนบริษัทในแต่ละกลุ่มขนาดธุรกิจ อาจสะท้อนสภาพการแข่งขันในตลาดได้ระดับหนึ่งว่า ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กน่าจะมีสภาพการแข่งขันที่สูงที่สุด เนื่องจากอุปสรรคการเข้าสู่ตลาด (Barriers to entry) มีไม่มาก เพราะใช้เงินลงทุน เทคโนโลยี ความชำนาญและการบริหารจัดการที่น้อยกว่า เมื่อเทียบกับผู้รับเหมารายใหญ่ แม้จะมีอุปสรรคบ้างด้านกฎระเบียบ และหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการประกอบกิจการ แต่ก็ถือว่าสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย ทำให้ตลาดธุรกิจรับเหมาก่อสร้างสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กมีผู้ประกอบการจำนวนมาก

ส่วนตลาดของผู้ประกอบการขนาดใหญ่เป็นตลาดที่น่าจะมีการแข่งขันน้อยที่สุด เนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barriers to entry) ค่อนข้างสูง เช่น ขนาดเงินลงทุนจำนวนมาก ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญเฉพาะ ขณะที่ตลาดของผู้ประกอบการขนาดกลางอาจมีสภาพการแข่งขันพอสมควร โดยการแข่งขันจะขึ้นอยู่กับปริมาณงานก่อสร้างในแต่ละสถานการณ์ หากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจดี มีปริมาณงานก่อสร้างมาก ก็มักจะพบว่าการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก แต่หากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจถดถอย ปริมาณงานก่อสร้างหดตัวลง ย่อมมีส่วนผลักดันให้สถานการณ์การแข่งขันเข้มข้นขึ้นตามมา เพราะจำนวนผู้ประกอบการในตลาดไม่ได้เปลี่ยนแปลงมากนัก หรือหากมีผู้ประกอบการรายใหญ่เข้าร่วมการแข่งขันในตลาดระดับนี้ด้วยแล้วก็ยิ่งส่งผลให้การแข่งขันทวีความรุนแรงขึ้น จนอาจมีการตัดราคาค่ารับเหมาก่อสร้างก็ได้

นอกจากนี้ หากพิจารณาการแข่งขันตามประเภทของงานก่อสร้างภาครัฐและเอกชน พบว่า ในตลาดก่อสร้างภาครัฐ หน่วยงานของรัฐมักแบ่งผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถรับงานโครงการขนาดต่าง ๆ ด้วยขั้นตอนการคัดเลือกผู้มีคุณสมบัติเบื้องต้นในการจ้าง (Pre-qualification) โดยใช้เกณฑ์พื้นฐานต่าง ๆ ในการพิจารณาได้แก่ ฐานะทางการเงินขั้นต่ำ จำนวนเครื่องมือเครื่องจักรขั้นต่ำ จำนวนบุคลากรขั้นต่ำ ตลาดการก่อสร้างภาครัฐจึงมีการแบ่งระดับตามมูลค่าโครงการอย่างชัดเจน โดยผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะเข้าแข่งขันในโครงการขนาดใหญ่เท่านั้น ทำให้โครงการก่อสร้างภาครัฐขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าสูงกระจุกตัวอยู่กับกลุ่มผู้รับเหมารายใหญ่ ซึ่งสะท้อนการแข่งขันในตลาดก่อสร้างภาครัฐว่ามีระดับการแข่งขันไม่สูงเมื่อเทียบกับผู้รับเหมาตลาดอื่น ๆ

ในส่วนของการตลาดก่อสร้างภาคเอกชน แม้บริษัทรับเหมาก่อสร้างที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยส่วนใหญ่ระบุว่า ตลาดก่อสร้างภาคเอกชนมีสภาพการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง แต่เมื่อพิจารณาจากจำนวนโครงการที่มีการลงนามในสัญญาจ้างแล้ว กลับพบว่าบริษัทส่วนใหญ่มีงานค่อนข้างทั่วถึง ทั้งการก่อสร้างอาคารชุด และที่พักอาศัยที่มีเป็นจำนวนมาก พบว่าในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ ตลาดก่อสร้างภาคเอกชนมักจะเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง จนอาจมีการตัดราคากันเพื่อความอยู่รอด

ทั้งนี้ ถือได้ว่าปริมาณความต้องการงานบริการด้านก่อสร้าง และออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรมทั้งโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ และโครงการเก่าที่ต้องการปรับปรุง ดังนั้น โอกาสในการเติบโตของธุรกิจยังคงมีอยู่

โดยเฉพาะผู้รับเหมาที่มีคุณภาพและมีฐานะทางการเงินที่เข้มแข็งจะมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้รับเหมาที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการดำเนินงานมีความยืดหยุ่นในการรับงานทั้งขนาดใหญ่ กลาง และขนาดเล็ก และมีอำนาจในการเจรจาต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีกว่า ซึ่งบริษัทถือว่ามีความสมมติต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นครบถ้วน ประกอบกับได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า มากกว่า 33 ปี ที่อยู่ในวงการ จึงส่งผลให้บริษัทมีโอกาสชนะการประมูลงานด้วยข้อเสนอด้านราคาที่ดีกว่า และสามารถสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้มากกว่า ดังจะเห็นได้จากผลงานในอดีตที่บริษัทได้ควบคุมและบริหารโครงการให้แล้วเสร็จทันต่อกำหนดการด้วยคุณภาพตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนด รวมทั้งความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในช่วงที่ผ่านมา ทั้งนี้ จากการที่ธุรกิจของบริษัทครอบคลุมถึงลูกค้าในกลุ่มการก่อสร้างเพื่อการอยู่อาศัย การก่อสร้างเชิงพาณิชย์ และการก่อสร้างเชิงอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นทั้งโครงการก่อสร้างใหม่ และงานปรับปรุงและพัฒนาาระบบวิศวกรรมสำหรับอาคารหรือโรงงานเดิม ดังนั้นผลกระทบจากปัจจัยลบในภาคธุรกิจหนึ่งธุรกิจใดจึงมีผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทค่อนข้างจำกัดเมื่อเทียบกับบริษัทคู่แข่งอื่น ๆ

นอกจากการแข่งขันระหว่างบริษัทผู้รับเหมาไทยแล้ว ยังมีผู้รับเหมาต่างชาติ และกิจการร่วมทุนระหว่างผู้รับเหมาต่างชาติกับผู้รับเหมาไทย เป็นคู่แข่ง โดยการประเมินส่วนแบ่งทางการตลาดสามารถทำได้ยาก เนื่องจากไม่มีหน่วยงานหรือองค์กรที่จัดเก็บรวบรวมข้อมูลไว้อีก ทั้งการจัดกลุ่มของผู้รับเหมาโดยแยกตามความชำนาญ ประสบการณ์ และคุณภาพของผลงาน ก็สามารถทำได้ยาก เนื่องจากการติดตั้งเพื่อให้ระบบทำงานได้นั้นเป็นเรื่องที่ค่อนข้างง่ายสำหรับวิศวกรที่ผ่านการทำงานมา แต่คุณภาพ ความประณีต และอายุการใช้งานของงานติดตั้ง ตลอดจนความสามารถในการเตรียมระบบงานที่มีความซับซ้อนเป็นสิ่งที่ผู้รับเหมาแต่ละกลุ่มจะมีความสามารถที่แตกต่างกันและต้องอาศัยระยะเวลาในการพิสูจน์เพื่อจัดกลุ่มความชำนาญ

ในปี 2565 เป็นปีที่การประมูลงานโครงการขนาดใหญ่ และขนาดกลางของภาครัฐและภาคเอกชนค่อนข้างซบเซา อันอาจเกี่ยวเนื่องมาจากสถานการณ์ COVID-19 และ สถานการณ์ของโลก แต่เนื่องจากปี 2564 บริษัท มี Backlog ในมือค่อนข้างมาก จึงไม่มีผลกระทบต่อปริมาณงานในปี 2565 และหลังจากการรับรู้รายได้ในปี 2564 จำนวนรวม 7.37 พันล้านบาท ทำให้ ณ ต้นปี 2565 บริษัทมีงานในมือ (backlog) 21.6 พันล้านบาท ที่จะรับรู้รายได้ในปี 2565 และปีต่อ ๆ ไป นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนการที่จะเข้าร่วมประมูลงานโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ของประเทศไทย และต่างประเทศ รวมถึง การเข้ารับงานจากภาคเอกชนรายใหญ่โดยคาดว่าจะได้รับงานเพิ่มเติมในปี 2566 อีกประมาณ 10,000 ล้านบาท

บริษัทได้ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลดีขึ้น โดยได้กำหนดกลยุทธ์ของทุกหน่วยงานของบริษัทให้บริหารจัดการและดำเนินการตามกรอบของ ESG ให้ความสำคัญกับการดูแลสิ่งแวดล้อมทั้งในบริเวณโครงการที่ปฏิบัติงาน ในเรื่องของขยะและมลภาวะต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อผู้ปฏิบัติงานในโครงการ หรือประชาชนบริเวณข้างเคียง เน้นเรื่องความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมที่ดีเป็นสำคัญ การเลือกคัดสรรและใช้วัสดุต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด การส่งเสริมและพัฒนาพนักงานและแรงงานให้มีความรู้และความสามารถเพิ่มทั้งในด้านเทคนิคงานก่อสร้างและติดตั้งระบบ เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทผลิตผลงานที่ดีให้กับลูกค้าและเป็นที่ยอมรับของสังคมโดยทั่วไป บริษัทให้ความสำคัญกับ Value Chain มาโดยตลอด มีการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ในการทำงาน รวมถึงให้การสนับสนุนในเรื่องของนวัตกรรมสำหรับงานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างใหม่ ๆ

ดังนั้นในปี 2566 บริษัทเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าจะปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มิให้เกิดความล่าช้าของโครงการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย เพื่อให้บริษัทได้รับผลกำไรตามเป้าหมาย บริษัทให้ความสำคัญกับการทำงานเป็นทีมและมีการวัดผลงานอย่างชัดเจน บริษัทส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในการดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อมทั้งภายในองค์กร และนอกองค์กร เพื่อเป็นส่วนที่จะทำให้บริษัทก้าวหน้าอย่างมั่นคงต่อไป

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะการให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

3.1 กำลังการผลิต

ธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา รับเหมาติดตั้งงานระบบวิศวกรรม และรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านในระบบวิศวกรรม ตลอดจนความสามารถในการบริหารโครงการให้สำเร็จลุล่วงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพของงานและระยะเวลาแล้วเสร็จ ภายใต้ต้นทุนโครงการที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัท ดังนั้น ปัจจัยสำคัญที่กำหนดกำลังการผลิตของกลุ่มบริษัท ได้แก่

- จำนวนวิศวกร ทั้งวิศวกรในระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) และวิศวกรประจำหน่วยงาน (Engineer)
- จำนวนผู้รับเหมาช่วงที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำงานแต่ละประเภท
- เงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอและเหมาะสมกับขนาดของงาน

เพื่อให้สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้าภายใต้เงื่อนไขเวลาที่จำกัด จำนวนวิศวกรของบริษัท และผู้รับเหมาช่วงที่จะรับผิดชอบในแต่ละโครงการจะขึ้นอยู่กับขนาดและความสลับซับซ้อนของงานเป็นสำคัญ

วิศวกร

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) มีวิศวกรทั้งสิ้น 328 คน โดยแบ่งเป็นวิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) รวม 22 คน ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) รวม 34 คน วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) รวม 86 คน และวิศวกรประจำหน่วยงาน (Engineer) รวม 186 คน

โดยแบ่งวิศวกรผู้ควบคุมงานและวิศวกรประจำหน่วยงานสามารถตามระบบวิศวกรรมออกเป็น ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย และงานก่อสร้างโยธา ได้ดังนี้

ระดับ	ระบบไฟฟ้า และ ICT	ระบบปรับอากาศ	ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย	งานก่อสร้างโยธา	รวม
วิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ	6	3	3	11	23
ผู้จัดการโครงการ	11	3	6	14	34
วิศวกรผู้ควบคุมงาน	27	14	16	30	87
วิศวกรประจำหน่วยงาน	46	53	37	71	207
รวม	90	73	62	126	351

ความสามารถในการรับงานของบริษัทจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการควบคุมงานของวิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการและผู้จัดการโครงการ และความสามารถในการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาช่วง เป็นสำคัญ จากประสบการณ์ที่ผ่านมา วิศวกรผู้อำนวยการโครงการและผู้จัดการโครงการแต่ละคนจะสามารถควบคุมงานคิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณ 500 ล้านบาท

ผู้รับเหมาช่วง

ณ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีผู้รับเหมาช่วงทั้งสิ้นประมาณ 453 ราย คิดเป็นจำนวนช่างติดตั้งทั้งสิ้นประมาณ 5,300 คน โดยผู้รับเหมาช่วงแต่ละทีมจะมีประสบการณ์ในการทำงานแต่ละระบบวิศวกรรมโดยเฉพาะ ซึ่งปกติการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงแต่ละรายสำหรับงานในแต่ละโครงการจะมีมูลค่างานไม่สูงมากนัก ในกรณีที่มูลค่างานที่บริษัทจ้างผู้รับเหมาช่วงต่อรายสูงกว่า 10 ล้านบาท บริษัทได้กำหนดนโยบายให้ผู้รับเหมาช่วงทำสัญญากับบริษัท และต้องให้หลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาไว้กับบริษัทเช่นเดียวกับที่ทางบริษัทจัดทำให้แก่ลูกค้า โดยการชำระเงินแก่ผู้รับเหมาช่วงทั้งในกรณีปกติและกรณีที่มีการทำสัญญาจะเป็นไปตามส่วนของงานที่แล้วเสร็จ โดยต้องมีวิศวกรระดับผู้จัดการโครงการของบริษัทเป็นผู้ตรวจรับงาน และอนุมัติอย่างไรก็ตามในปัจจุบันบริษัทไม่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงรายใดที่มีมูลค่างานสูงกว่า 30 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทต้องการสร้างความมั่นใจว่าผู้รับเหมาช่วงแต่ละรายมีกำลัง และมีศักยภาพในการทำงาน เพื่อการบริการที่ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด และเพื่อลดการพึ่งพาผู้รับเหมาช่วงรายหนึ่งรายใดมากเกินไป อันจะทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาช่วงรายนั้นไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของบริษัทหรือละทิ้งงาน

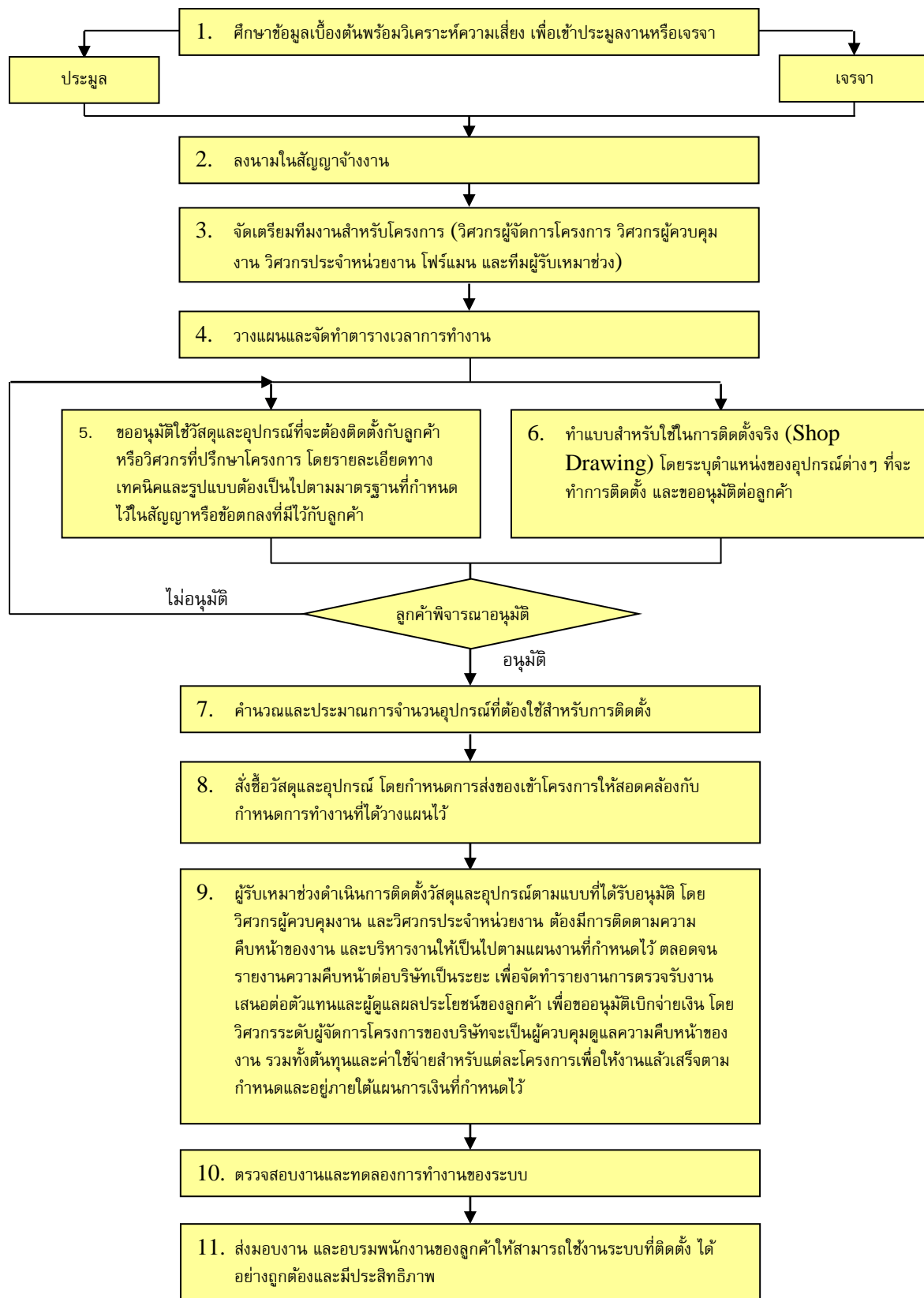
ทั้งนี้ หน้าที่ของผู้รับเหมาช่วง คือการติดตั้งอุปกรณ์ระบบหรืองานก่อสร้างตามแบบสำหรับใช้ในการติดตั้งจริง (Shop Drawing) ซึ่งได้รับการอนุมัติจากลูกค้า ภายใต้การควบคุมงานของวิศวกรและไฟร์แมนของบริษัท

เงินทุนหมุนเวียน

ในการรับเหมางานติดตั้งระบบวิศวกรรมโดยทั่วไป เมื่อมีการลงนามในสัญญาจ้างงานบริษัทจะได้รับเงินล่วงหน้าจากลูกค้า (Advanced Payment) ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 - 15 ของมูลค่างาน เพื่อนำมาใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับโครงการโดยบริษัทจะต้องนำหนังสือค้ำประกันเงินรับล่วงหน้า (Advanced Payment Bond) มาแลกเปลี่ยน นอกจากนี้บริษัทต้องมีการวางหนังสือค้ำประกันสัญญา (Performance Bond) ไว้กับผู้ว่าจ้างตลอดอายุของโครงการ โดยหลังจากการติดตั้งแล้วเสร็จและมีการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าแล้วบริษัทยังต้องค้ำประกันผลงานต่อไป เป็นระยะเวลาประมาณ 1 - 2 ปี โดยการวางหนังสือค้ำประกันผลงาน (Maintenance หรือ Retention Bond) ไว้กับผู้ว่าจ้าง หนังสือค้ำประกันทั้ง 3 ชนิด จะต้องออกโดยสถาบันการเงิน ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วมูลค่าหนังสือค้ำประกันรวมที่บริษัทต้องวางไว้กับลูกค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 25 - 30 ของมูลค่างาน ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 บริษัทมีวงเงินหนังสือค้ำประกันจากสถาบันการเงิน 6 แห่ง คิดเป็นวงเงินรวมทั้งสิ้นประมาณ 16,862.40 ล้านบาท โดยบริษัทจะมีความสามารถในการรับงานได้ประมาณ 30,000 ล้านบาทต่อปี อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความสามารถที่จะขอขยายวงเงินหนังสือค้ำประกันเพิ่มจากสถาบันการเงินได้อีกในอนาคต นอกจากนั้นบริษัทหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมจากนักลงทุน ด้วยการออกตั๋ว B/E หรือหุ้นกู้ ให้กับนักลงทุนเฉพาะเจาะจง ซึ่งเป็นเครื่องมือสนับสนุนสภาพคล่อง และลดต้นทุนทางการเงินได้อีกส่วนหนึ่ง

สำหรับการประมาณงานที่มีมูลค่าสูงบริษัทสามารถนำโครงการที่ประมูลได้ไปค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้ในการดำเนินงานรวมทั้งการออกหนังสือค้ำประกันต่าง ๆ ด้วย (Project Finance)

ขั้นตอนการทำงานของบริษัท



ระยะเวลาตั้งแต่บริษัทเข้าประมูลงานจนถึงการส่งมอบงานแล้วเสร็จจะอยู่ระหว่าง 6 เดือน ถึง 2 ปีครึ่ง (6-30 เดือน) ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการและความเร่งรัดของลูกค้าเจ้าของโครงการ

วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการให้บริการติดตั้งแก่ลูกค้า ประกอบด้วยอุปกรณ์หลักและวัสดุทั่วไป โดยอุปกรณ์หลักสามารถแบ่งตามประเภทของงานระบบได้ดังนี้

อุปกรณ์ระบบไฟฟ้า	: เครื่องกำเนิดไฟฟ้า หม้อแปลง สวิตช์เกียร์ อุปกรณ์เตือนไฟ สวิตช์ตัดตอน ตู้ไฟฟ้า สายไฟฟ้า
อุปกรณ์ระบบสื่อสารโทรคมนาคม	: เสาส่งสัญญาณ อุปกรณ์วิทยุรับ-ส่ง อุปกรณ์เครื่องโทรศัพท์ จานรับ-ส่งสัญญาณ ดาวเทียม
อุปกรณ์ระบบปรับอากาศ	: เครื่องทำความเย็น หอผึ้งเย็น บิมน้ำหมุนเวียน เครื่องเป่าลมเย็น พัดลม อุปกรณ์ควบคุมอัตโนมัติ ผนวกกันความร้อน
อุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย	: บิมน้ำชนิดต่าง ๆ วาล์ว อุปกรณ์ดับเพลิง ตู้ควบคุมไฟฟ้าอัตโนมัติ ท่อน้ำชนิดต่าง ๆ
อุปกรณ์สำหรับงานก่อสร้าง	: คอนกรีตผสมเสร็จ เหล็กเส้น เหล็กโครงสร้าง อลูมิเนียม หินทราย

ส่วนวัสดุทั่วไปที่ใช้ในการติดตั้งงานแต่ละระบบมีความแตกต่างกันบ้าง เช่น ท่อน้ำประเภทต่าง ๆ อุปกรณ์ข้อต่อของท่อต่าง ๆ ท่อร้อยสายไฟฟ้า เหล็กรูปพรรณสำหรับงานติดตั้ง สกรู น็อต เหล็กแผ่นสังกะสี ลวดเชื่อม เป็นต้น ซึ่งวัสดุทั่วไปสามารถจัดหาได้ง่ายและสามารถหาซื้อได้โดยทั่วไปภายในประเทศ

ในการติดตั้งระบบวิศวกรรมให้มีคุณภาพดีและตรงตามความต้องการของลูกค้า ต้องจัดหาวัสดุและอุปกรณ์จากแหล่งที่เหมาะสม โดยบริษัทจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากผู้จำหน่ายที่อยู่ในรายชื่อผู้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่ผ่านการพิจารณาจากบริษัทในเรื่องของคุณภาพและบริการจนเป็นที่ยอมรับในเบื้องต้น (Approved Venders List) เท่านั้น ณ 31 มีนาคม 2566 บริษัทมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ผ่านการยอมรับเบื้องต้นจำนวน 832 บริษัท แบ่งเป็นผู้จำหน่ายวัตถุดิบสำหรับระบบไฟฟ้า 190 บริษัท ระบบปรับอากาศ 133 บริษัท ระบบสุขาภิบาลและระบบป้องกันอัคคีภัย 157 บริษัท สำหรับงานก่อสร้าง 352 บริษัท

ในการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์นั้น เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์หลักสำหรับแต่ละโครงการจะมีรายละเอียดแตกต่างกันตามข้อกำหนดและลักษณะของงานของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้นแผนกจัดซื้อจะเป็นผู้รวบรวมข้อมูลของอุปกรณ์หลักแต่ละโครงการเพื่อดำเนินการจัดหาให้ตามความต้องการ โดยการแข่งขันประกวดราคาจากผู้จำหน่ายจำนวนมากกว่า 2 ราย ตามความเหมาะสม และบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่ต่ำที่สุด เงื่อนไขการชำระเงินที่ดีและคุณสมบัติของวัสดุที่ตรงตามความต้องการ ในส่วนของวัสดุทั่วไป ซึ่งเป็นวัสดุที่มีความต้องการใช้ในทุกระบบเป็นจำนวนมาก แผนกจัดซื้อจะทำคำสั่งซื้อรวมกัน เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วย โดยมูลค่าและสัดส่วนการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภท	แหล่งที่มา	งวด 9 เดือน ปี 2567		ปี 2566		ปี 2565	
		มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
อุปกรณ์หลัก	ในประเทศ	1,610.90	63.47	2,751.39	64.75	3,493.58	63.49
	ต่างประเทศ	927.14	36.53	1,497.86	35.25	2,008.99	36.51
วัสดุทั่วไป	ในประเทศ	42.08	65.33	78.12	66.24	88.89	62.78
	ต่างประเทศ	22.33	34.67	39.81	33.76	52.70	37.22

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ แต่บริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านตัวแทน

จัดจำหน่ายด้วยเงินบาทเป็นส่วนใหญ่ หากมีวัตถุดิบที่ต้องสั่งซื้อด้วยเงินสกุลต่างประเทศ บริษัทจะลดความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนโดยการซื้อเงินตราล่วงหน้า (Forward Contracts)

การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และอุปกรณ์จะเป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่เอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการให้ส่วนลดพิเศษในการสั่งซื้อ การส่งมอบของทันตามกำหนดเวลา การให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การช่วยเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ยังไม่ใช้งาน การป้องกันภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบ เป็นต้น ซึ่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และอุปกรณ์ของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายที่ติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน ดังนั้นความสัมพันธ์ของบริษัทกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์จะ อยู่ในระดับที่ดี นอกจากนี้ผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์จะให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคแก่บริษัทในกรณีที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบและอุปกรณ์แนะนำสินค้าใหม่ ๆ เช่น เครื่องทำความเย็น ปั๊มน้ำหมุนเวียน เครื่องเป่าลมเย็น เครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์ควบคุมอัตโนมัติ เป็นต้น

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวน 38 โครงการ เป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ หรือยังไม่ได้ปฏิบัติงานทั้งสิ้น 14,121.40 ล้านบาท ตามรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ประเภทงาน ^{1/}	กำหนดการแล้วเสร็จ	มูลค่างานตามสัญญา+งานเพิ่ม	งานที่แล้วเสร็จ (%)	ยังไม่ได้ส่งมอบหรือยังไม่ได้ปฏิบัติงาน
ห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้า					
หมอชิต คอมเพล็กซ์	1,2,3	06-2025	960.00	87.60	119.00
Dusit Central Park VMS (DC1)	1,2,3	06-2025	37.00	75.67	9.00
Dusit Central Park VMS (DC2)	1,2,3	06-2025	8.19	0.00	8.19
Dusit Central Park VMS (NSC)	1,2,3	10-2025	482.00	38.59	296.00
หมอชิต คอมเพล็กซ์(Fire Alarm)	3	04-2025	71.00	87.32	9.00
หมอชิต คอมเพล็กซ์(Building Management System)	1	04-2025	65.00	60.00	26.00
Crown Plaza bangkok Grand Sukhumvit	4	05-2025	339.00	73.16	91.00
JAS Village Ramkhamhang	1,2,3,4	03-2025	156.00	98.72	2.00
อาคารสำนักงานและโรงงานอุตสาหกรรม					
โรงงานผลิตยารังสิต ระยะที่สอง อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	1,2,3,4	04-2025	4,915.00	96.24	185.00
ก่อสร้างศูนย์ราชการกระทรวงมหาดไทย	1,2,3,4	09-2026	5,212.00	30.85	3,604.00
ก่อสร้างอาคารสำนักงาน 2 อาคารสำนักงานสถาบันวิทยากร และท่าอากาศยาน	1,2,3,4	05-2025	1, 992.00	84.49	309.00
พัฒนาพื้นที่หมอน33 เขตพาณิชย์สวนหลวง-สามย่าน	1,2,3,4	06-2025	2,770.00	69.93	833.00

^{1/} งานประเภท 1 หมายถึง ระบบไฟฟ้า

งานประเภท 2 หมายถึง ระบบประปาและสุขาภิบาล และป้องกันอัคคีภัย

งานประเภท 3 หมายถึง ระบบปรับอากาศ

งานประเภท 4 หมายถึง งานก่อสร้างโยธา

ส่วนขยายศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา โซน C	1,2,3	07-2025	2,636.00	69.95	792.00
One Bangkok-Office Building	1,2,3	04-2025	938.00	86.35	128.00
Sukhumvit Soi 7 Office Bangkok	1,2,3	03-2025	788.00	71.00	229.00
AGC Chemical	4	03-2025	106.00	83.96	17.00
JMT Ramkhamhang	1,2,3,4	03-2025	150.00	92.00	12.00
โรงแรม อาคารที่พักอาศัยและรีสอร์ท					
Private Residence-Beverly Hills Chaengwattana	1,2,3,4	05-2025	36.00	33.33	24.00
งานที่มีความจำเป็นต่อการใช้อาคารเทียบเครื่องบิน รอง หลังที่ 1	1,2,3,4	02-2025	326.00	98.77	4.00
Mariott Pattaya Hotel	4	06-2025	312.00	75.00	78.00
Boutique Kamala 1 Phuket	1,2,3,4	12-2025	400.00	7.25	371.00
Central North Pole (Sub-Structure)	4	05-2025	1,918.00	30.08	1,341.00
One Bangkok-Hotel Building (H2A/H2B)	1,2,3	09-2025	695.00	67.19	228.00
One Bangkok-Forum Building	1,2,3	12-2024	359.00	96.38	13.00
One Bangkok-Forum Building(เพิ่มเติม)	1,2,3	12-2024	45.00	0	45.00
โครงการบาวเดอร์ ภูเก็ต	1,2,3,4	05-2025	73.00	12.33	64.00
Canopy Hotel by Hilton	1,2,3,4	03-2025	397.00	51.13	194.00
อื่นๆ					
KJL Innovation Center	1,2,3,4	04-2025	163.00	43.56	92.00
PEA-สถานีไฟฟ้าสวีส และสถานีไฟฟ้าตะกั่วป่า	1,2,3	06-2025	264.35	68.98	82.00
ก่อสร้างสถานีไฟฟ้าบ่อไร่ จ.ตราด/อุบลราชธานี 5	1,2,3,4	06-2025	312.00	5.13	296.00
อาคารผู้ป่วยในเฉลิมพระเกียรติ วชิรพยาบาล	1,2,3,4	07-2026	2,793.45	0	2,793.45
อาคารศูนย์รวมเทคโนโลยีดิจิทัล คณะแพทยศาสตร์ ม.มหิดล	1,2,3,4	11-2026	721.87	0	721.87
โรงเก็บเครื่องบิน ฝูงบิน 237 น้ำพอง	1,2,3,4	08-2025	230.80	0	230.80
ก่อสร้างอาคารพักอาศัยข้าราชการ กองทัพอากาศ	1,2,3,4	10-2025	121.45	0	121.45
ก่อสร้างอาคารพักอาศัยครอบครัวนายทหารชั้น ประทวน กองทัพอากาศ	1,2,3,4	10-2025	121.22	0	121.22
Functional Checkand Preventive maintenance -OR16	1,2,3,4	12-2024	34.00	50.00	17.00
RAFA Project	1,2,3,4	06-2025	52.60	0	52.60
รวม			31,565.61		14,121.39

**โครงการก่อสร้างทางหลวงยกระดับพระราม 2 ตอน 8
(ก่อสร้างในนามกิจการร่วมค้าอินเตอร์- ออสซี)

โครงการที่บริษัทได้ยื่นประมูลแล้วและยังไม่ทราบผลการประมูล

โครงการที่บริษัทกำลังเข้าประมูลงานเพิ่มเติม ช่วงไตรมาส 1 - 2 ปี 2568 ซึ่งบริษัทขอระหวางการยื่นประมูล คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 38,000 ล้านบาท ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ/เจ้าของโครงการ	ประเภทงาน ^{1/}
Government / Private Projects		
1.	โครงการ อาคารผู้โดยสารทิศตะวันออก ของ AOT	1,2,3,4
2	งานก่อสร้างอาคาร O House Bangkok	1,2,3,4
3	งานก่อสร้างศูนย์ราชการกระทรวงมหาดไทย เฟส 2	1,2,3,4
4	LA Hospital ประเทศลาว	1,2,3,4
5	โครงการ North Pole Package 1,2 และ 3 (Super Structure)	1,2,3,4
6	Indocines Resort Villas Phuket	1,2,3,4
7	Tong Nan Hotel@ Koh Samui	1,2,3,4
8	อาคารที่จอดรถท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ	1,2,3,4
9	ก่อสร้างอาคารพักอาศัยครอบครัวนายทหารชั้นประทวน กรมช่างโยธาทหารเรือ	
MEP Only		
12	โครงการ Renovate เซ็นทรัล รัตนวิเบศร์	1,2,3
13	Dusit Suite s Kings'square	1,2,3
14	โครงการ Shark Fin	1,2,3
15	HYH Hotel Hadyai	1,2,3

^{1/} งานประเภท 1 หมายถึง ระบบไฟฟ้า งานประเภท 2 หมายถึง ระบบประปาและสุขาภิบาล และป้องกันอัคคีภัย
งานประเภท 3 หมายถึง ระบบปรับอากาศ งานประเภท 4 หมายถึง งานก่อสร้างโยธา

2. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

2.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน 2567

ทุนจดทะเบียน : 1,361,817,957 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 1,361,817,957 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

ทุนชำระแล้ว : 1,361,817,957 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 1,361,817,957 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

2.2 ผู้ถือหุ้น

(1) กลุ่มผู้ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก

รายชื่อกลุ่มผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก ณ 11 ธันวาคม 2567

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1.	นายเสวก ศรีสุชาติ นายเมธัส ศรีสุชาติ นางสาวมนัสญา ศรีสุชาติ นางนันทพัทธ์ ศรีสุชาติ	181,030,214 51,587,700 1,962,590 870,000	13.29% 3.79% 0.14% 0.06%
	รวม	235,450,504	17.29%
2.	UBS AG LONDON BRANCH	122,453,500	8.99%
3.	นายอำนาจ กาญจนภาค นางสาวนันทกาส์ กาญจนภาค นายธนนท์ กาญจนภาค นายธนต์ กาญจนภาค	39,960,712 10,160,000 10,000,000 9,000,000	2.93% 0.75% 0.73% 0.66%
	รวม	69,120,712	5.07%
4.	นายภาคภูมิ คำนวนศิริ	35,300,000	2.59%
5.	Six Sis AG	25,624,000	1.88%
6.	นายพิสิฐ โรจนมงคล นางสาวดุจดาว โรจนมงคล	23,280,000 630,000	1.71% 0.05%
	รวม	23,910,000	1.76%
7.	นายพนิต วิจิตเศรษฐ์	22,555,000	1.66%
8.	นายชัยรัตน์ โกวิทมงคล	19,980,000	1.47%
9.	นายสมศักดิ์ คุปตเมธี นางจารุวรรณ คุปตเมธี	16,143,440 300,000	1.19% 0.02%
	รวม	16,443,400	1.21%
10.	นายจิตรักษ์ ตูบรวเทิง นางณัฐยา ตูบรวเทิง	11,300,000 3,450,000	0.83% 0.25%
	รวม	14,750,000	1.08%

^{1/}ข้อมูลล่าสุดจาก บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

หมายเหตุ

- ผู้ถือหุ้นลำดับที่ 1 นายเสวก ศรีสุชาติ และผู้ถือหุ้นลำดับที่ 3 นายอำนาจ กาญจนภาค เป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท
- ผู้ถือหุ้นลำดับอื่น ๆ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่พฤติกรรมมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบาย การจัดการ หรือการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

รายชื่อกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ณ 11 ธันวาคม 2567^{1/}

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
1. กลุ่มครอบครัวศรีสุชาติ		
นายเสวก ศรีสุชาติ	181,030,214	13.29%
นายเมธัส ศรีสุชาติ	51,587,700	3.79%
นางสาวมนัญญา ศรีสุชาติ	1,962,590	0.14%
นางนันทพัทธ์ ศรีสุชาติ	870,000	0.06%
รวม	235,450,504	17.29%
2. กลุ่มครอบครัวกาญจนภาค		
นายอำนาจ กาญจนภาค	39,960,712	2.93%
นางสาวนันทกาส กาญจนภาค	10,160,000	0.75%
นายธนนท์ กาญจนภาค	10,000,000	0.73%
นายธนต์ธ กาญจนภาค	9,000,000	0.66%
รวม	69,120,712	5.07%

^{1/} ข้อมูลจาก บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

หมายเหตุ กลุ่มที่ 1 นายเสวก ศรีสุชาติ เป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

กลุ่มที่ 2 นายอำนาจ กาญจนภาค เป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

(2) ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (Shareholding agreement)

-ไม่มี-

2.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

(1) กรณีมีหลักทรัพย์แปลงสภาพ

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2567 บริษัทไม่มีหลักทรัพย์แปลงสภาพ

(2) การออกตั๋วแลกเงินระยะสั้น (B/E)

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2567 บริษัทไม่มีตั๋วแลกเงินระยะสั้น

(3) หุ้นกู้

ได้รับการอนุมัติให้ออกหุ้นกู้ทุกประเภท และรูปแบบ (มีหลักประกันหรือไม่มีหลักประกัน) วงเงินรวมไม่เกิน 1,500,000,000 บาท (หนึ่งพันห้าร้อยล้านบาท) จากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชนิด	หุ้นกู้ทุกประเภทและรูปแบบ(มีหลักประกันหรือไม่มีหลักประกัน)ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของสถานะตลาดในขณะออกและเสนอขายหุ้นกู้ในแต่ละคราว
สกุลเงิน	เงินบาท และ/หรือเงินสกุลต่างประเทศ โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนในขณะที่มีการออก และเสนอขายหุ้นกู้ในแต่ละคราว
มูลค่ารวมของหุ้นกู้	วงเงินรวมไม่เกิน 1,500,000,000 บาท หรือเงินสกุลต่างประเทศในวงเงินเทียบเท่าเงินบาทจำนวนดังกล่าว
อายุ	ไม่เกิน 5 ปี นับตั้งแต่วันออกหุ้นกู้ในแต่ละคราว
การเสนอขาย	เสนอขายหุ้นกู้ในคราวเดียว หรือหลายคราว และ/หรือเป็นโครงการ และ/หรือในลักษณะหมุนเวียน (Revolving) ให้แก่ประชาชนทั่วไป และ/หรือให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง และ/หรือ ผู้ลงทุนประเภทสถาบันในประเทศ และ/หรือในต่างประเทศในคราวเดียวกัน หรือต่างคราวกัน ตามประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. และ/หรือสำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่มีผลใช้บังคับในขณะที่ยกออกและเสนอขายหุ้นกู้
การไถ่ถอนก่อนกำหนด	ผู้ถือหุ้นอาจมีหรือไม่มีสิทธิขอไถ่ถอนหุ้นกู้คืนก่อนกำหนด และบริษัทมีหรือไม่มีสิทธิขอไถ่ถอนหุ้นกู้คืนก่อนกำหนด ทั้งนี้ เป็นไปตามข้อตกลงและเงื่อนไขในการออกหุ้นกู้ในแต่ละคราว
อัตราดอกเบี้ย	ขึ้นอยู่กับสถานะตลาดในขณะที่ยกออกและเสนอขายหุ้นกู้ หรือตามข้อตกลง และเงื่อนไขของหุ้นกู้ที่ได้ออกในคราวนั้น ทั้งนี้ ให้อยู่ภายใต้บังคับของประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. และ/หรือสำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือประกาศหรือกฎระเบียบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่มีผลใช้บังคับในขณะที่ยกออกและเสนอขายหุ้นกู้ในแต่ละคราว
อำนาจกำหนดรายละเอียดอื่น ๆ	มอบหมายให้คณะกรรมการรวมถึงบุคคลที่คณะกรรมการมอบหมายให้มีอำนาจ ดังต่อไปนี้ (1) กำหนดรายละเอียดต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับหุ้นกู้ รวมถึงประเภท ชื่อ อัตราดอกเบี้ย อายุ การไถ่ถอน การแต่งตั้งผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ตลอดจนกำหนดรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขาย ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงราคา วิธีการ และระยะเวลาเสนอขายและจัดสรร (2) แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงิน และ/หรือผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และ/หรือสถาบันการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ออกหลักทรัพย์ และ/หรือหลักทรัพย์ และ/หรือบุคคลอื่นใดในกรณีที่จะต้องมีการแต่งตั้งตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หรือในกรณีอื่นใดตามที่เห็นควร (3) ติดต่อเจรจา เข้าทำ ลงนาม แก้ไขสัญญา และ/หรือเอกสารต่าง ๆ รวมถึงติดต่อให้ข้อมูล ยื่นเอกสาร หลักฐานกับสำนักงาน ก.ล.ต. และ/หรือหน่วยงานอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการออก และเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าว ตลอดจนดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวข้องหรือจำเป็นได้ทุกประการตามที่เห็นควร
วัตถุประสงค์ของการออกหุ้นกู้	เพื่อนำเงินที่ได้มาใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงการขยายกิจการ

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2567 บริษัทมีหุ้นกู้ที่ยังไม่ครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 1 ชุด จำนวน 216.20 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	รายละเอียดหุ้นกู้		ผู้จองซื้อบุคคล/บริษัท	วันที่ออก	วันที่ครบกำหนด	จำนวนเงินหน้าตัว (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (%)
1	PLE256A	หุ้นกู้ PLE ครั้งที่ 1/2566	ผู้ลงทุนประเภท II/HNW	27 มิถุนายน 2566	27 มิถุนายน 2568	216.20	6.50%
รวมทั้งสิ้น						216.20	

2.4 ประวัติการผิดนัดชำระหนี้

บริษัทไม่มีประวัติการผิดนัดชำระหนี้หรือดอกเบี้ยหรือเงินต้นของตราสารหนี้ หรือผิดนัดชำระหนี้เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ หรือสถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้นโดยดูประวัติย้อนหลัง 3 ปีจากบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ และงบการเงิน ที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

2.5 ประวัติการผิดเงื่อนไขในการปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิ

บริษัทไม่มีประวัติการผิดเงื่อนไขในการปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิ 3 ปี ย้อนหลัง

2.6 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลประมาณ 50% ของกำไรสุทธิที่หักภาษีและสำรองตามกฎหมายจากผลการดำเนินงานของงบการเงินเฉพาะบริษัท ทั้งนี้คณะกรรมการของบริษัทมีอำนาจในการพิจารณาว่าไม่ดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว หรือเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวได้เป็นครั้งคราว โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่การดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น เช่น ใช้เป็นทุนสำรองสำหรับการชำระคืนเงินกู้ ใช้เป็นเงินลงทุน เพื่อขยายธุรกิจของบริษัท หรือกรณีมีการเปลี่ยนแปลงสถานะตลาด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทในอนาคต

การจ่ายเงินปันผลของบริษัท

รายละเอียดการจ่ายปันผล	ปี 2566	ปี 2565	ปี 2564
1. กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	233,057,937.00	(195,875,569.00)	181,056,772.91
2. จำนวนหุ้น	1,361,817,957	1,361,817,957	1,361,817,957
3. กำไร (ขาดทุน) สะสม			
3.1 สำรองตามกฎหมาย	29,000,000	29,000,000	29,000,000
3.2 กำไรที่ยังไม่ได้จัดสรร	(246,201,926.00)	(195,716,955.00)	26,034,155.69
4. เงินปันผลจ่ายอัตราต่อหุ้น	0.00	0.00	0.019
5. เงินปันผลจ่าย	0.00	0.00	25,874,541.18

*** ปี 2566 งดจ่ายเงินปันผล เนื่องจากบริษัทมีขาดทุนสะสม

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

สำหรับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย คณะกรรมการของบริษัทจะพิจารณาจากกระแสเงินสดคงเหลือเทียบกับงบลงทุนของบริษัทย่อย หากกระแสเงินสดคงเหลือมีเพียงพอและได้ตั้งสำรองตามกฎหมายแล้ว คณะกรรมการของบริษัทย่อยจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลเป็นกรณีไป

3. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

3.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจมีมูลค่ารวม 1,962.51 ล้านบาท แบ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดภาระผูกพันจำนวน 1,821.66 ล้านบาท และที่ไม่ติดภาระผูกพัน 140.85 ล้านบาท ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

รายการทรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อม ราคาสะสมและ ค่าเผื่อการด้อยค่า	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินที่มีกรรมสิทธิ์			
1. ที่ดิน			
- สำนักงานใหญ่ สุขุมวิท 81, สโตร์กลาง จ.นครปฐม, สโตร์ รังสิต จ.ปทุมธานี	บริษัท	797,251,000.00	ติดจำนอง
2. อาคาร			
- อาคารสำนักงานใหญ่ สุขุมวิท 81, สโตร์กลาง จ.นครปฐม	บริษัท	4,935,826.50	ติดจำนอง
3. เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์			
	บริษัท	28,647,031.09	
	เอส เอ พิวเจอร์รี่	1,327.07	
	อินเตอร์-ออกสซี	602,651.05	
4. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน			
	บริษัท	15,638,224.27	
	เอส เอ พิวเจอร์รี่	406,804.19	
5. เงินฝากสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน	บริษัท	1,019,469,438.83	ค้ำฯ ธนาคาร
6. ยานพาหนะ	บริษัท	1,464,800.16	
7. สำนักงานและบ้านพักคนงานชั่วคราว	บริษัท	11,519,494.15	
8. สินทรัพย์ระหว่างทำ	บริษัท	82,577,714.00	
9. ห้างชุดตัวอย่าง	เอส เอ พิวเจอร์รี่	-	
รวม		1,962,514,311.31	

3.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

นโยบายการลงทุนของบริษัท คือ ลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัททั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อเสริมความมั่นคงและความสามารถในการแข่งขันของบริษัท ซึ่งหากบริษัทเข้าลงทุนในกิจการใดในสัดส่วนที่สูงกว่าร้อยละ 20 ของสินทรัพย์รวมของกิจการนั้น ๆ บริษัทจะส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในกิจการดังกล่าว เพื่อมีส่วนร่วมในการบริหารงาน และกำหนดนโยบายการดำเนินงานที่สำคัญ โดยหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ตัวแทนดังกล่าวต้องนำเสนอเรื่องนั้นๆ เพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อน

3.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน (กรณีการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์หรือมีการตีราคาทรัพย์สินใหม่)

บริษัททำการประเมินสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน ด้วยวิธีมูลค่ายุติธรรม โดยให้มีการประเมินมูลค่าโดยบริษัท ประเมินราคาอิสระ ทุก ๆ 3 ปี