

“อิตัลไทยวิศวกรรม” ปรับทัพครั้งใหญ่ เดินหน้าขยายธุรกิจใหม่ บุก Smart Grid เต็มตัว



“อิตัลไทยวิศวกรรม” ปรับทัพครั้งใหญ่
เดินหน้าขยายธุรกิจใหม่ บุก Smart Grid เต็มตัว

“อิตัลไทยวิศวกรรม” ผู้นำตลาดของกลุ่ม “อิตัลไทย กรุ๊ป” บุกตลาดขยายธุรกิจใหม่ Smart Grid โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่นำไปสู่การพัฒนาระบบของประเทศ ทั้ง Smart Substation, Micro Grid รวมถึงระบบดิจิทัล เพื่อพัฒนาระบบการจ่ายไฟของทางรถไฟฟ้ามหานครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ประเดิมโครงการนำร่องแห่งแรกของการไฟฟ้าภูมิภาค ในพื้นที่เมืองพัทยา พร้อมขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ตั้งเป้าหมายยอดขายปีนี้ 6,000 ล้านบาท หลังมี Backlog แล้วกว่า 9,000 ล้านบาท พร้อมเตรียมลงทุน 200-300 ล้านบาท ในการปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล

นายสกล เหล่าสุวรรณ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อิตัลไทยวิศวกรรม จำกัด หรือ (ITALTHAI Engineering : ITE) หนึ่งในบริษัทผู้นำตลาดทางด้านวิศวกรรม ภายใต้ “อิตัลไทย กรุ๊ป” เปิดเผยว่า “ในปัจจุบัน ITE มีการขยายธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยธุรกิจพื้นฐานหลักของอิตัลไทยวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจ Substation มีการเดินหน้าเข้าประมูลกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และการไฟฟ้านครหลวงมาโดยตลอด ในส่วนธุรกิจ Power Generation ธุรกิจก่อสร้างโรงไฟฟ้า ธุรกิจพลังงานทางเลือก ทางอิตัลไทยวิศวกรรมก็เข้าไปมีส่วนร่วมประมูลในโครงการต่างๆ รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวกับ Building Utility ทางเราได้โฟกัสไปที่ Office Building , Luxury Condominium , โรงพยาบาล และ Healthcare นอกจากนี้ยังมีธุรกิจก่อสร้างโรงงาน , งานระบบไฟฟ้าเครื่องกลของกลุ่มปิโตรเคมีคอล และ Oil & Gas ที่ยังคงรุกตลาดและสร้างผลงานมาอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้มีการขยายธุรกิจใหม่ เพื่อขยายขีดความสามารถและรองรับ โครงการที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่นำไปสู่การพัฒนาระบบของประเทศ อย่างเช่น ธุรกิจ Smart Grid ที่เกี่ยวข้องกับ Smart Substation , Micro Grid รวมถึงระบบดิจิทัลต่างๆ เพื่อพัฒนาระบบการจ่ายไฟของทางรถไฟฟ้ามหานครหลวง, การไฟฟ้าภูมิภาค โดยอิตัลไทยวิศวกรรม ได้มีการเซ็นสัญญาร่วมกับการไฟฟ้าภูมิภาค เกี่ยวกับ Smart Grid ไปแล้วหลายโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Grid) ในพื้นที่เมืองพัทยา จ.ชลบุรี ซึ่งเป็นโครงการนำร่องโครงการแรกของการไฟฟ้าภูมิภาค

และในปี 2561 เราได้เดินหน้าอย่างเต็มตัวเพื่อที่จะเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านธุรกิจ Smart Grid โดยบริษัทได้ขยายตัวมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีการเตรียมความพร้อมที่จะเข้าสู่ธุรกิจนี้ตั้งแต่ปี 2560 นอกจากนี้เรามี Business Partner ที่

แข็งแกร่งจากประเทศจีน (Beijing Sifang Automation) ซึ่งจะทำให้เราสามารถเข้าสู่ธุรกิจ Smart Grid ได้อย่างเต็มตัวในปี 2561 และปีต่อไป”

นายสกล กล่าวต่อไปว่า “นอกจากนี้ ยังมีในส่วนของธุรกิจ High Rise Building ซึ่งทางเราได้โฟกัสไปที่โครงการ Mixed Use ขนาดใหญ่ อาทิ โครงการ One Bangkok, โครงการ The Forestier หรือ โครงการ The Trust City ที่มีมูลค่าหลายหมื่นล้านบาท อีกทั้งมีแผนรับงานที่เกี่ยวข้องกับโรงพยาบาลและ Healthcare มากยิ่งขึ้น เราได้มีการเตรียมทีมงานและบุคลากร เพื่อเข้าไปรับงานในกลุ่มระบบการขนส่งมวลชนต่างๆ เช่น โครงการ Signaling & Communication ของการรถไฟฟ้าแห่งประเทศไทย รวมถึงงานระบบไฟฟ้าและเครื่องกล ของโครงการรถไฟฟ้า ที่อยู่ภายใต้การดูแลของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (MRTA) อีกด้วย และกำลังเตรียมตัวเข้าสู่ธุรกิจการนำสายไฟฟ้าลงใต้ดิน ทั้งในกรุงเทพฯ และเมืองใหญ่ของแต่ละจังหวัด เช่น หาดใหญ่ พัทยา เป็นต้น”

สำหรับการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ นายสกล ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า “สำหรับแผนการเข้าไปลงทุนก่อสร้าง ในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้านนั้น โดยหลักๆ แล้วจะโฟกัสไปที่ธุรกิจ Building Utility งานอาคารสูง Substation และ Power Distribution การก่อสร้างโรงงานทุกประเภท โดยเมื่อปี 2560 ที่ผ่านมา เราได้เข้าไปตั้งบริษัทที่ประเทศเมียนมา เพื่อรองรับงานในด้านดังกล่าว และได้มีโครงการที่เซ็นสัญญาไปแล้วกับบริษัท Sahadharawat ในประเทศเมียนมา ที่อยู่ระหว่างการดำเนินงาน โดยคาดว่าจะเสร็จสิ้นภายในสิ้นปีนี้ นอกจากนี้ได้เข้าประมูลโครงการใหญ่ๆ ในประเทศเมียนมาอีกหลายโครงการ เช่น โครงการ Landmark ที่มีการลงทุนร่วมจากประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ และเมียนมา หรือโครงการสร้างโรงเบียร์ของกลุ่ม ThaiBev มูลค่างานกว่า 2,500 ล้านบาท หรือประมูลงานระบบไฟฟ้า ประปาและแอร์ ของโรงแรมเพนินินซูล่า เป็นต้น และยังได้ร่วมประมูลกับโรงพยาบาล และ Healthcare ต่างๆ อีกด้วย ทั้งนี้ เรายังได้เริ่มศึกษาตลาดของประเทศลาวและกัมพูชา เพื่อหาโอกาสในการขยายธุรกิจในอนาคตอันใกล้นี้”

ซึ่งปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 4,000 ล้านบาท มาจากกลุ่ม Power Generation ธุรกิจก่อสร้างโรงไฟฟ้า 30% กลุ่ม Substation 20% กลุ่ม Office Building , Luxury Condominium อย่างละ 20% และอื่น ๆ อีก 10% และคาดว่าจะในปี 2561 นี้ ภาพรวมธุรกิจดีขึ้น บริษัทฯ จึงได้ตั้งเป้าไว้ที่ 6,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มี Backlog แล้วกว่า 9,000 ล้านบาท

นายสกล กล่าวต่อไปอีกว่า “นอกจากการดำเนินธุรกิจหลักที่กำลังเติบโตดังที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว นโยบายหนึ่งที่สำคัญที่สุดของบริษัทฯ เรา คือ ต้องดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม เพื่อให้เกิดความยั่งยืนต่อไปในอนาคต โดยเราได้ตระหนักดีว่าธุรกิจจะเติบโตอย่างยั่งยืนได้นั้น ไม่ได้ขึ้นอยู่กับกำไรของบริษัทเพียงอย่างเดียว แต่ต้องคำนึงถึงการคืนกำไรในทิศทางที่ดีสู่สังคมควบคู่ไปด้วย อีกทั้งบริษัทดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสภาพสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งสำคัญ และปฏิบัติตามข้อบังคับเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและมาตรฐานความปลอดภัยที่ใช้อยู่อย่างเคร่งครัด เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งชุมชนและสิ่งแวดล้อมในพื้นที่บริเวณนั้นๆ ให้น้อยที่สุด โดยในปีนี้ได้วางแผนการทำกิจกรรม CSR อยู่ 2 แนวทาง คือ โครงการที่พัฒนาสังคม และโครงการรักษาสภาพสิ่งแวดล้อมและพลังงาน

ซึ่งเป็นกิจกรรมที่สอดคล้องกับธุรกิจของบริษัท และจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องปีละ 1 ครั้ง”

“บริษัทได้ดำเนินธุรกิจมาแล้วกว่า 50 ปี จึงเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในแวดวงธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมานาน ทั้งด้านมาตรฐานในการทำงานสูงและมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบ ที่ทำให้เรามีศักยภาพในการดึงดูดพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งและมีคุณภาพเข้ามาร่วมงานกับเราได้ ทุกวันนี้เรามีบุคลากรทั้งฝ่ายเทคนิคและการตลาดที่เต็มไปด้วยศักยภาพ และเรายังมีผลงานที่ผ่านมาเป็นเครื่องรับประกันคุณภาพงานของเรา ทั้งนี้เรายังมีระบบการบริหารจัดการโครงการที่ได้มาตรฐานสากล และระบบการตรวจสอบตามมาตรฐาน ISO รวมถึงทำงานตามมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม และมาตรฐานด้านชีวอนามัย ที่แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นและพันธะสัญญาในการดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานสากลอย่างดีตลอดมา ที่ทำให้เป็นปัจจัยหลักส่งผลต่อธุรกิจให้เติบโตและสร้างผลงานอย่างยั่งยืน” นายสกล กล่าวปิดท้าย