“อิตัลไทยวิศวกรรม” เพิ่มทุน 530 ล้าน รับตลาด AEC แตกไลน์ธุรกิจบริหารจัดการน้ำ และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง ตั้งเป้าปี 57 กวาดอีก 4 พันล้าน

“อิตัลไทยวิศวกรรม” ภายใต้ อิตัลไทย กรุ๊ป ฉลองครบรอบ 47 ปี ประกาศ เพิ่มทุน 530 ล้านบาท เพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถของบริษัทฯ รองรับตลาด AEC พร้อมแตกไลน์ธุรกิจด้านบริหารจัดการน้ำ(น้ำดี และน้ำเสีย) และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง ประเดิมรับงานระบบบำบัดน้ำเสียของโรงงาน IRPC ที่ จ.ระยอง มูลค่ากว่า 580 ล้านบาท และประมูลงานระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงกับ EGAT คาดได้รับไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาท เตรียมผนึกพันธมิตรเพื่อเปิดตลาดในพม่า โดยมุ่งเน้นธุรกิจพลังงานทางเลือกและโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อน ที่บริษัทมีความชำนาญในงานก่อสร้างอยู่แล้ว ตั้งเป้าปี 2557 กวาดรายได้อีกไม่ต่ำกว่า 4 พันล้าน

นายสกล เหล่าสุวรรณ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อิตัลไทยวิศวกรรม จำกัด หรือ **(ITALTHAI Engineering : ITE)** หนึ่งในบริษัทผู้นำตลาดทางด้านวิศวกรรม ภายใต้ **“อิตัลไทย กรุ๊ป”** เปิดเผยว่า ในปี 2557 ถือเป็นการครบรอบ 47 ปีของบริษัทฯ โดยที่ผ่านมาถือได้ว่า ITE เป็นผู้นำตลาดในการให้บริการงานก่อสร้างแบบครบวงจร สำหรับงานระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ โรงไฟฟ้า สถานีไฟฟ้า รวมไปถึงงานวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล โดยในปัจจุบันเราแบ่งหน่วยงานออกเป็น 4 สายงานตามอุตสาหกรรมและความชำนาญเฉพาะด้านคือ **ฝ่ายผู้เชี่ยวชาญระบบไฟฟ้า** – รับงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าและสายส่งไฟฟ้าแรงสูง **ฝ่ายธุรกิจพลังงาน** – รับงานก่อสร้างในส่วนโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนและพลังงานทางเลือกเช่น โรงไฟฟ้าพลังงานความร้อน โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม และพลังงานชีวมวล **ฝ่ายงานโครงการ** – รับงานโครงการเฉพาะด้านเช่น การสร้างโรงงานอุตสาหกรรมหนัก (อุตสาหกรรมปิโตรเคมี น้ำมันและแก๊สธรรมชาติ เหมืองแร่) โรงงานและโรงเก็บสินค้า การติดตั้งเครื่องกลและระบบไฟฟ้าเฉพาะด้าน และ**ฝ่ายงานระบบอาคาร** – รับงานก่อสร้างในส่วนของระบบสาธารณูปโภคทั้งหมดของอาคารตั้งแต่ ไฟฟ้า ประปา ลิฟท์ ระบบดับเพลิง ระบบอินเทอร์เนต

และเพื่อเป็นการเสริมศักยภาพ และขีดความสามารถของ ITE มากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงได้รับอนุมัติการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเมื่อปลายปี 2556 โดยเพิ่มจาก 306 ล้านบาทเป็น 530 ล้านบาท โดยเงินจากการเพิ่มทุนส่วนหนึ่งจะถูกนำมาเสริมสภาพคล่องในการรับงานประมูลโครงการที่มีมูลค่าสูง อีกส่วนหนึ่งจะถูกนำมาขยายธุรกิจทั้งในประเทศ และ

ต่างประเทศ ทั้งเพื่อรองรับประชาคมธุรกิจอาเซียน การขยายตลาดการก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสีย และระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูง รวมถึงการลงทุนในธุรกิจพลังงานทางเลือกซึ่งกำลังอยู่ในการพิจารณาของบริษัทฯ ในขณะนี้

นายสกล กล่าวต่อไปว่า ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของ ITE มีทั้งภาครัฐและเอกชน ไม่ว่าจะเป็นการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าฝ่ายผลิต EGCO IRPC SCG-CHEMICAL, ปตท.-โกลบอล์ล ปตท.สผ. Amari Group อาคาร33 ITD โดยในส่วนของภาคเอกชนก็จะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และผู้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทางเลือก ซึ่งในปีที่ผ่านมา รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยเกือบทั้งหมด โดยแบ่งเป็นรายได้จากงานภาครัฐ 20% รายได้จากงานภาคเอกชน 80% และแบ่งตามฝ่ายแบ่งเป็น ฝ่ายผู้เชี่ยวชาญระบบไฟฟ้า 30% ฝ่ายธุรกิจพลังงาน 30% ฝ่ายงานโครงการ 20% และฝ่ายงานระบบอาคาร 20%

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการขยายธุรกิจทั้งส่วนของการเพิ่มสายงานเพื่อรับงานในตลาดใหม่ และอุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่มีมูลค่าตลาดสูง และต้องเป็นตลาดที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน โดยในเบื้องต้น บริษัทฯ จะเข้าแข่งขันในตลาด**ระบบบริหารจัดการน้ำ** ซึ่งประเมินว่ามีมูลค่าตกปีละไม่ต่ำกว่า 10,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ มีความพร้อมในด้านธุรกิจนี้เป็นอย่างมาก และตั้งเป้าหมายในการเข้ามาชิงส่วนแบ่งของตลาดในส่วนนี้ และก้าวขึ้นเป็นผู้นำตลาดในอันดับต้นๆ ให้ได้ภายใน 5 ปี โดยปัจจุบันได้รับงานระบบบำบัดน้ำเสียของโรงงาน IRPC ที่ จ. ระยอง มูลค่ากว่า 580 ล้านบาท และอีกส่วนใน**ธุรกิจก่อสร้างสายส่งไฟฟ้าแรงสูง** ซึ่งประเมินว่ามีมูลค่าปีละไม่ต่ำกว่า 20,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯได้เข้าร่วมประมูลงานระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงของ EGAT แล้วคาดว่าจะได้รับงานไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาท

และเพื่อรองรับงานก่อสร้างธุรกิจใหม่ๆ บริษัทยังอยู่ระหว่างการศึกษาและหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเปิดตลาดและรับงานในประเทศพม่า โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนและทางเลือกซึ่งเป็นงานที่บริษัทมีความชำนาญในงานก่อสร้างอยู่แล้ว ซึ่งในอดีตบริษัทเคยรับงานก่อสร้างในประเทศลาว ฉะนั้นการรับงานก่อสร้างในต่างประเทศจึงไม่ใช่เรื่องใหม่ เพียงแต่ต้องศึกษากฎหมายและระบบภาษีให้ละเอียดถี่ถ้วน และต้องมีความพร้อมด้านพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อให้มั่นใจว่าเราสามารถทำงานได้ตามมาตรฐานและความพึงพอใจของลูกค้า

นายสกล กล่าวอีกว่า ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้ประมาณ 3.6 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2555 กว่า 130% ซึ่งในปีนี้บริษัทตั้งเป้ารายได้ในระดับเดียวกับปีก่อนประมาณ 4,000 ล้านบาท โดยในปีนี้บริษัทมุ่งเน้นไปที่การรักษาฐานการตลาดที่บริษัทมีความชำนาญ และการเตรียมความพร้อมขององค์กร บุคลากร ระบบฐานข้อมูล และโครงสร้างทางธุรกิจเพื่อรองรับแผนงานและการเติบโตในอนาคต

“ITE ก่อตั้งและดำเนินธุรกิจมากว่า 47 ปี เรามีปรัชญาในการดำเนินธุรกิจที่สืบทอดมาอย่างยาวนานคือ การเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน มุ่งมั่นพัฒนาอย่างต่อเนื่องภายใต้ความพึงพอใจของผู้มีส่วนร่วม ซึ่งเป็นพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจกับทุกคนที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้าและพนักงาน ซึ่งเป็นองค์ประกอบให้ธุรกิจก้าวไปข้างหน้าอย่างยั่งยืน ภายใต้ระบบบริหารคุณภาพมาตรฐานสากล ISO9001 และระบบบริหารความปลอดภัย อาชีวอนามัยในการทำงานอย่างเคร่งครัด สิ่งที่เพิ่มเข้ามาคือความสามารถในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม ที่ ITE เราเปิดรับสิ่งใหม่ๆ เสมอ ไม่ว่าจะเป็นความคิด วิธีในการทำงาน และเทคโนโลยีต่างๆ อีกสิ่งหนึ่งที่ทำให้ ITE ต่างจากคู่แข่งคือเราให้ความสำคัญกับพนักงานในด้านการพัฒนาศักยภาพโอกาสและความสุขในการทำงาน เรามีพนักงานตั้งแต่ เจเนอเรชั่นเบบี้บูม จนเจเนอเรชั่น Z ทุกคนสามารถทำงานกันได้ลงตัวและผสมผสานกันได้เป็นอย่างดีเป็น Professional Team ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของ ITE” **นายสกล** กล่าวสรุปในตอนท้าย