

# FTE พร้อมรุก CLMV มองโอกาสเติบโตสูง ประเดิม เจรจากัมพูชา เดินหน้าบุกตลาดเต็มที่



FTE พร้อมรุก CLMV มองโอกาสเติบโตสูง ประเดิมเจรจากัมพูชา เดินหน้าบุกตลาดเต็มที่ เผยกลยุทธ์เพิ่มเซลล์  
อภัยอดขาย เร่งเปิดสาขาระยะของปีนี้ พร้อมรับรู้รายได้ทันที มั่นใจผลประกอบการทำนิวไฮ อัตรากำไรแจ่ม  
ตอกย้ำความเป็นผู้นำตลาด สัดส่วนงานโครงการเพิ่ม หนุน Backlog 450 ล้านบาท เดินหน้าประมูลงานต่อเนื่อง  
นายทักษิณ ตันดีไพจิตร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไฟร์เทรดเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (FTE) ผู้นำธุรกิจนำเข้า  
และจำหน่ายอุปกรณ์-ระบบดับเพลิงแบบครบวงจร บริการออกแบบ รับเหมาติดตั้ง ซ่อมแซม ตรวจสอบและบำรุง  
รักษาอุปกรณ์ดับเพลิง และงานระบบที่เกี่ยวข้องกับการดับเพลิง เปิดเผยว่า งานก่อสร้างในกลุ่มประเทศ CLMV มี  
แนวโน้มการขยายตัวเป็นอย่างมาก และมีความต้องการใช้ระบบ-อุปกรณ์ดับเพลิงเพิ่มขึ้นตาม ทั้งนี้บริษัทมีแผน  
เข้าไปรุกตลาดในกลุ่มประเทศดังกล่าว โดยเบื้องต้นได้มีการเข้าไปเปิดตลาดในประเทศกัมพูชา ขณะนี้อยู่ระหว่าง  
การเจรจากับเจ้าของโครงการหลายแห่ง คาดว่าจะมีข้อสรุปที่ชัดเจนในเร็ว ๆ นี้

“ประเทศกัมพูชามีแผนก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานขนาดใหญ่จำนวนมาก ตามการพัฒนาเศรษฐกิจ ซึ่งม  
ีความต้องการในการติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิงและระบบดับเพลิงที่ได้มาตรฐาน ควบคุมงานโดยวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ ถือเป็น  
เป็นโอกาสของบริษัทในการขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยรูปแบบการเข้ารับงาน มีความเป็นไปได้ทั้งการ  
ลงทุนเองหรือการร่วมมือกับพันธมิตรท้องถิ่น ซึ่งไม่ว่าจะดำเนินการในรูปแบบใด บริษัทก็มีความพร้อมที่จะเข้า  
ดำเนินการครบทุกด้าน ทั้งด้านบุคลากร ความเชี่ยวชาญ รวมถึงบริษัทมีอุปกรณ์ดับเพลิงและระบบดับเพลิงครบวงจร  
ที่ได้มาตรฐานสากล”นายทักษิณ กล่าว

สำหรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในช่วงที่เหลือของปีนี้ บริษัทมีแผนเพิ่มพนักงานขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการ  
บริการ ขยายฐานลูกค้ารายใหม่ และเร่งยอดขายให้เติบโตมากขึ้น นอกจากนี้จะทำการเปิดสำนักงานขายที่จังหวัดระ  
ยอง เพื่อให้บริษัทกระจายสินค้าได้สะดวกรวดเร็ว และให้บริการได้ใกล้ชิดมากยิ่งขึ้น ซึ่งแผนการดำเนินงานดังกล่าว  
จะมีความชัดเจนภายในปีนี้

ทั้งนี้แผนการดำเนินงานดังกล่าวจะสามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นได้ทันที และส่งผลให้ผลประกอบการปีนี้ทำน  
ิวไฮตามเป้าหมายที่วางไว้ อีกทั้งสามารถรักษาอัตรากำไรในเกณฑ์ดีอย่างต่อเนื่อง ตอกย้ำความเป็นผู้นำตลาด  
อุปกรณ์ดับเพลิงครบวงจร

ปัจจุบัน FTE มีมูลค่างานในมือ (Backlog) อยู่ที่ 450 ล้านบาท แบ่งเป็นงานออกแบบติดตั้งระบบดับเพลิง 330 ล้าน  
บาท งานจัดจำหน่าย 120 ล้านบาท คาดว่าจะรับรู้รายได้ในปีนี้อยู่ที่ 60-70% และมีโครงการที่อยู่ระหว่างรอผลพิจารณา  
งานออกแบบติดตั้งระบบดับเพลิงเพิ่มเติมอีก 10 โครงการ อีกทั้งยังเตรียมยื่นประมูลงานโครงการภาครัฐและภาค

เอกชนอย่างต่อเนื่อง