

行業概覽

本節及本招股章程其他地方所呈列之若干事實、統計及數據，部分乃摘錄自多項我們相信就是項資料而言為可靠及恰當來源的官方政府刊物。本集團並無理由相信該等資料為虛假或有誤導成分，亦並無理由相信當中遺漏任何事實，致使該等資料為虛假或有誤導成分。董事已採取合理審慎之措施確保有關事實、統計及數據於摘錄及轉載時已準確處理，有關事實、統計及數據尚未由本集團、售股股東、獨家保薦人、賬簿管理人、聯席牽頭經辦人、副經辦人、包銷商、彼等各自的聯繫人、董事及顧問或任何其他參與股份發售之人士獨立核實，且無就有關資料的準確性或完整性作出任何聲明。

本節載有摘錄自Frost & Sullivan報告的若干資料及統計。摘錄自Frost & Sullivan報告的資料反映了根據Frost & Sullivan (S) Pte Ltd的研究及分析估計市場的狀況。雖然我們已合理審慎地摘錄、編製及轉載有關資料及統計，但我們、售股股東、獨家保薦人、賬簿管理人、聯席牽頭經辦人、副經辦人、包銷商、彼等各自的聯繫人、董事或顧問或任何其他參與股份發售之人士並無獨立核實該等直接或間接來自官方政府刊物的資料及統計，且有關各方並無就該等資料的準確性發表聲明。

本公司委託一名獨立第三方，Frost & Sullivan (S) Pte Ltd(「Frost & Sullivan」)就(其中包括)新加坡的公營住宅電力工程服務市場進行詳盡分析及編製報告，以供載入本招股章程。委託報告已由Frost & Sullivan獨立編製，過程不受我們影響。我們已就本報告之編製向Frost & Sullivan支付約468,000港元的費用。Frost & Sullivan是獨立環球研究及顧問公司，於一九六一年創立，其總部位於美利堅合眾國(「美國」)。Frost & Sullivan提供的服務包括市場評估、競爭基準及就多種行業提供市場策略及業務的計劃。

本報告經Frost & Sullivan自身進行透徹及盡職之獨立市場研究後編製。

其調查的市場研究過程主要透過由上而下進行之中央研究，輔以由下而上之驗證過程，以更全面準確地呈列新加坡的公營住宅電力工程服務市場之情況。Frost & Sullivan報告按一手調查，包括與行業領先企業及業內專家進行討論；及二手調查，包括公司報告審閱、獨立調查報告及Frost & Sullivan內部研究數據庫的數據之基準編製。

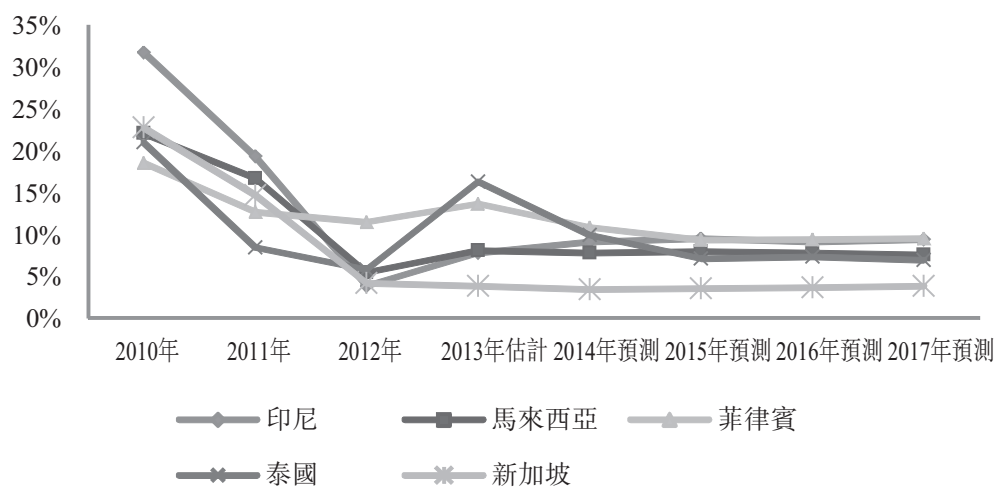
有了一手及二手調查，Frost & Sullivan使用兩種來源以驗證所有收集的數據及資料，而非依賴於任何單一資料來源。此外，Frost & Sullivan通過對每個受訪者提供的資料及觀點與其他受訪者所提供者進行驗測，以確保相關資料的可靠性及消除不同資料來源的偏頗。

1. 宏觀經濟指標概覽

1.1 國內生產總值(「國內生產總值」)

東南亞國家聯盟(「東盟」)¹自其於一九六七年組成以來表現出卓越的增長。由於東盟的經濟已放寬投資法律及向國際業務開放大門，故不斷吸引大量的外商直接投資，持續促進該等地區之經濟增長。大部分東盟的經濟於二零零八年因全球金融危機而經歷經濟增長放緩。新加坡亦同樣經歷增長放緩，其於二零零九年的名義國內生產總值較二零零八年下跌0.9%。然而，東盟的經濟從全球金融危機中急速復甦。東盟的主要經濟(如圖1所示)於二零一零年及二零一一年有兩位數的國內生產總值增長率。新加坡的經濟自二零零九年1,888億美元增加至二零一二年2,765億美元。

圖1：東盟主要經濟的名義國內生產總值增長，二零一零年至二零一七年(預測)

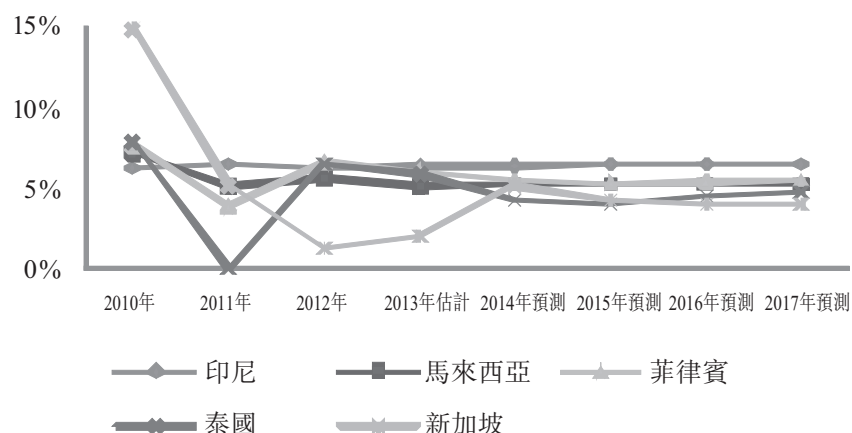


資料來源：國際貨幣基金組織

亞洲各國之間的協議將可能對塑造該地區的未來經濟增長發揮顯著作用。為持續東盟自由貿易區建立的勢頭，已進一步計劃成立東盟經濟共同體以支撐實行二零一五年的經濟一體化。預期將有助該地區的經濟增長邁步向前。如圖1及圖2所示，東盟主要經濟就名義國內生產總值及實際國內生產總值而言，傾向表現穩定的未來增長率。

¹ 東盟為集合位於東南亞十個國家的一個地緣政治及經濟組織，由五個主要國家組成，包括印尼、馬來西亞、菲律賓、新加坡及泰國，其後擴展至包括汶萊、緬甸、柬埔寨、老撾及越南。

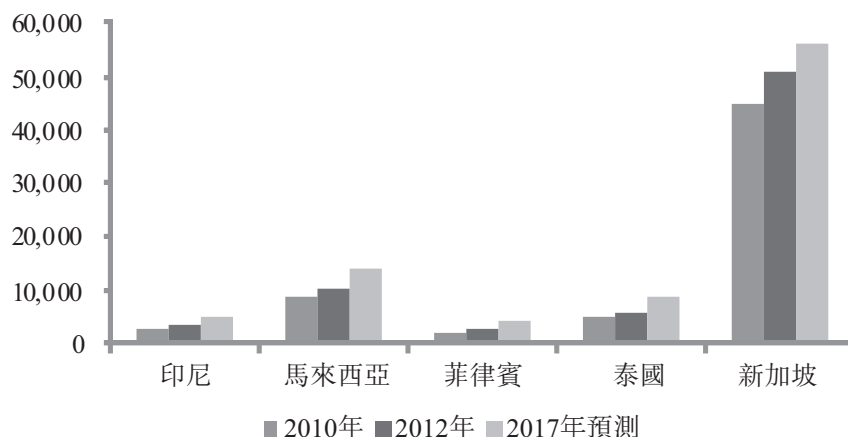
圖2：東盟主要經濟的實際國內生產總值增長，二零一零年至二零一七年(預測)



資料來源：國際貨幣基金組織

新加坡的經濟預期將於二零一三年至二零一七年間表現持續增長。據國際貨幣基金組織估計，新加坡的實際國內生產總值預期將於上述期間以複合年增長率(「複合年增長率」) 4.3%增長，並顯示18.5%的強勁整體增長，於二零一七年達到3,690億美元。國內生產總值的持續增長預期將刺激該國的房屋需求。

圖3：二零一零年、二零一二年及二零一七年東盟主要經濟的人均名義國內生產總值 (以美元呈列)

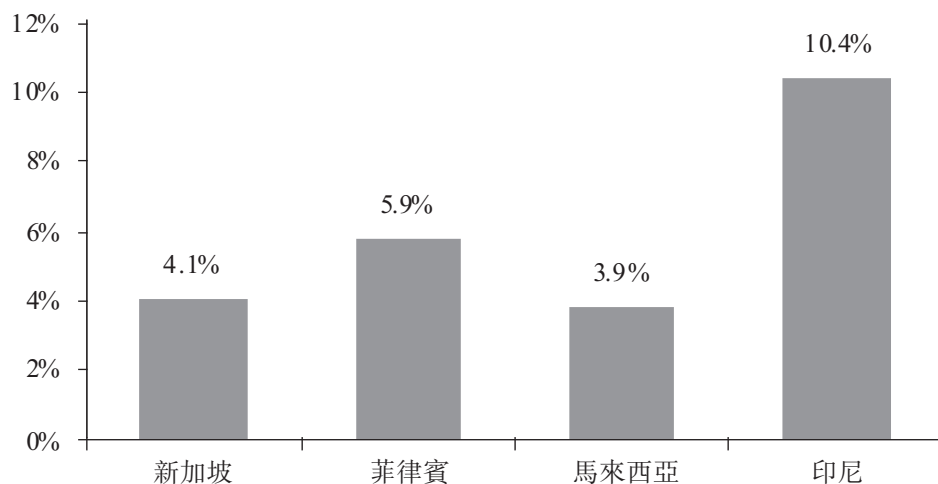


資料來源：國際貨幣基金組織

新加坡的人均國內生產總值為東盟經濟中最高。據國際貨幣基金組織估計，新加坡的人均國內生產總值預期將因巨大的經濟增長及較低的人口增長而於二零一二年至二零一七年間上升接近9.5%。如圖3所示，新加坡與其他東盟國家的人均國內生產總值所存在的差距預期將擴大。新加坡人均國內生產總值的高增長預期將加速增加置業市場，因而刺激住宅分部相關市場。

1.2 建造業對國內生產總值的貢獻

圖4：二零一二年東盟主要經濟的建造業以當前價格計算對國內生產總值的貢獻(百分比)



資料來源：各國的國家統計局

於二零一二年，新加坡的建造業對國內生產總值的貢獻維持在4.1%，在過去兩年一直保持穩定。新加坡建造業對國內生產總值的貢獻較其他東盟主要經濟(如印尼及菲律賓)相對為低。一般而言，發展中國家建造業對國內生產總值的貢獻較發達國家的為高，因發展中經濟體需要更多建築和土木工程工作。

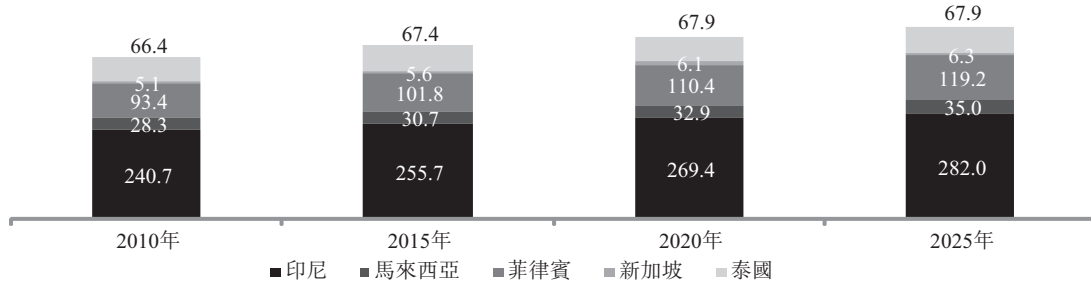
新加坡的建造業於過去數年(二零一零年至二零一二年)一直相當穩固，持續對其整體國內生產總值貢獻約4.0%。由此可見建造相關行業(包括電力工程服務行業)的市場穩定。

1.3 人口

由於過去三十年嬰兒死亡率下降，東盟經濟的人口穩步增長。印尼的嬰兒死亡率下跌超過50.0%，而新加坡、馬來西亞及泰國的比率於過去三十年則下跌25.0%。健康意識和消除貧困的措施一直為死亡率下降的關鍵，這變相與為改善個人健康狀況的政府資助計劃的作用有關。

如圖4所示，新加坡的人口預期以複合年增長率1.5%增長，從二零一零年5.1百萬人增至二零二五年6.3百萬人。人口增長預期將導致公營及私人房屋的需求增加。新加坡被視為亞洲值得移民的目的地，越來越多移民移居新加坡，因而刺激該國的房屋需求。

圖4：二零一零年至二零二五年(預測)主要東盟經濟的人口(百萬人)



資料來源：聯合國經濟及社會事務部

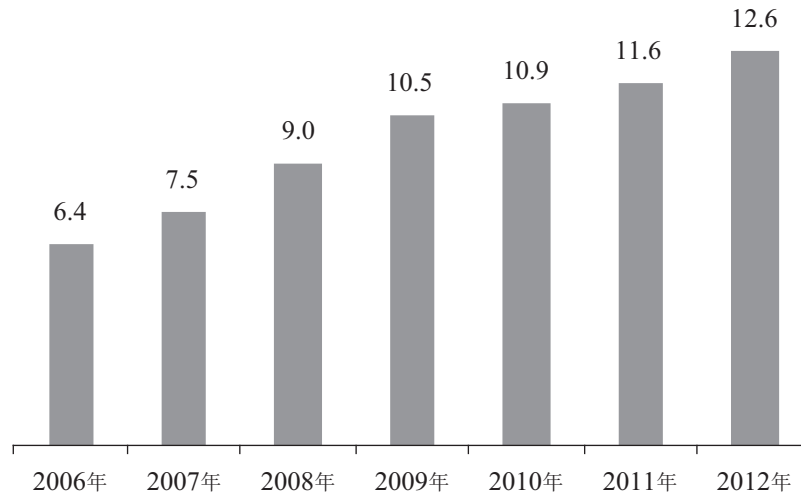
1.4 城市化

根據聯合國經濟及社會事務部的資料，與其他亞洲的發展中經濟比較，東盟的城市化比率略低。馬來西亞(二零一二年城市化比率為73.4%)、菲律賓(49.1%)、印尼(51.4%)及泰國(34.5%)均表現出城市化的模式，即大部分發展於國家主要的城市中及周圍進行。新加坡的獨特之處在於其100.0%的人口為城市人口，給予新加坡優勢，超越其對手。新加坡的房屋需求(與一個國家的城市人口百分比有關)因而最高。

2. 新加坡建造業概覽

2.1 過往發展及現時趨勢

圖5：二零零六年至二零一二年新加坡的建造業國內生產總值(十億新加坡元)



資料來源：新加坡統計局

新加坡的建造業國內生產總值以複合年增長率11.8%增長，從二零零六年64億新加坡元增至二零一二年126億新加坡元。然而，近年按年增長已放緩，乃由於全球經濟的不明朗因素縮減建造活動所致。

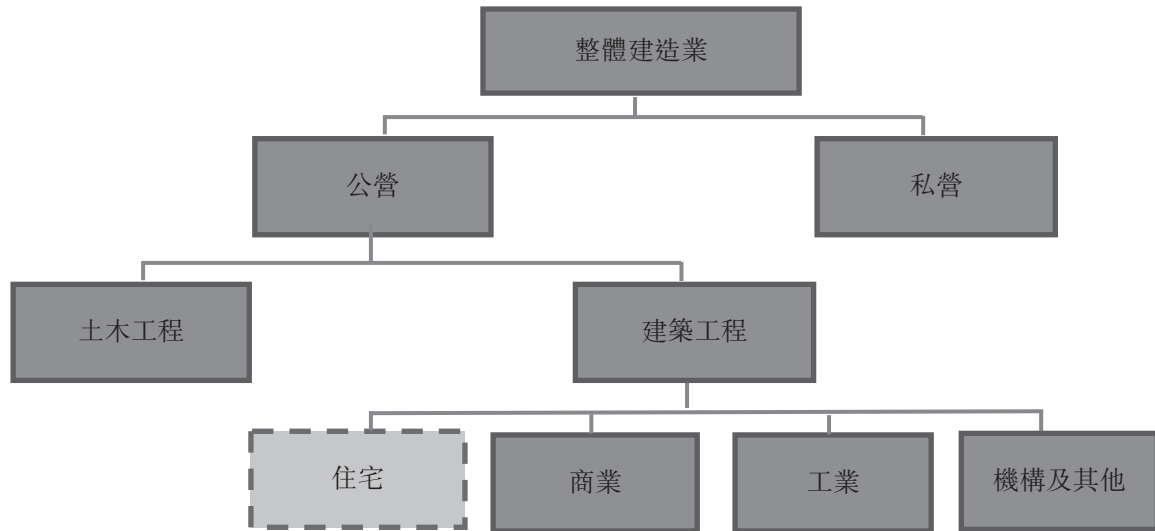
於二零一三年三月，新加坡建設局(「建設局」)²公佈了一項計劃以與建造業各利益相關方合作。計劃目的旨在透過採用技術先進的工序，如預製製造及體積建設以提高建造業的生產力及國內生產總值。

² 新加坡建設局(「建設局」)為國家開發部轄下的機構，推動新加坡發展出全球性優越之建造環境。

2.2 新加坡建造業的行業細分及定義

就本報告而言，Frost & Sullivan按各分部或子分部獲授的合同價值界定建造業各分部的規模。新加坡建造業按下圖所述細分：

圖6：新加坡建造業的行業細分



資料來源：Frost & Sullivan

附註：圖6虛線方框所示行業子分部乃本公司業務之主要部分。

根據本公司主要業務經營，本報告之範圍僅限於自公營住宅建築工程分部所衍生之市場(按上文圖6所示)。

公營建設包括所有有關政府及其附屬公司的建造活動，可分為公營建築工程及公營土木工程。私營建造包括所有非政府建造活動。

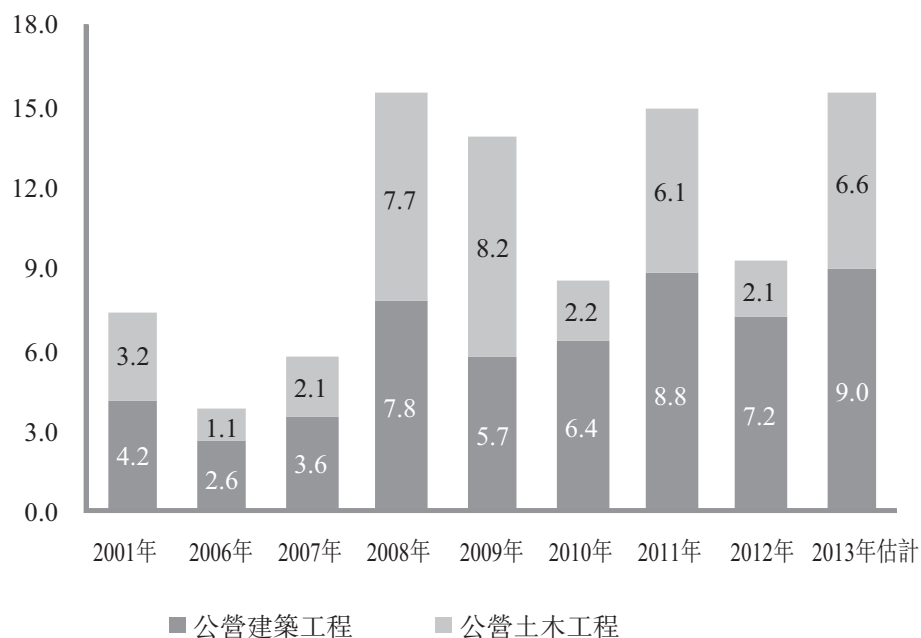
公營土木工程包括建設道路及橋樑、污水處理及排水系統、地鐵／輕軌軌道、隧道、公用事業、港口及其他基建工程。

公營住宅建築工程包括興建公營房屋。新加坡公營房屋的單一供應商為新加坡建屋發展局(「建屋發展局」)。公營商業建築工程包括興建辦公室、零售店及其他商業發展。公營工

業建築工程包括興建廠房、倉庫及石化和製藥廠等工業設施。公營機構及其他建築工程包括興建校舍、醫院及綜合診所、宗教與非牟利機構及如機場航站和多層停車場等其他建築。

2.3 公營建設的行業規模

圖7：二零零一年至二零一三年(估計)公營建設獲授合同價值(十億新加坡元)



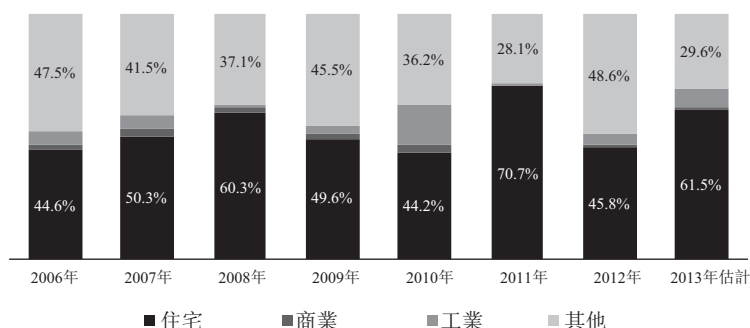
資料來源：新加坡統計局、Frost & Sullivan分析

公營建設佔二零一二年獲授合同總額價值三分之一以上，其一直推動新加坡整體建造業。估計二零一三年公營建設佔獲授合同價值的百分比將增加至超過一半。

獲授公營合同價值自二零零一年74億新加坡元上升至二零一二年93億新加坡元，估計於二零一三年末達到156億新加坡元，乃由於政府於公營房屋及公用事業的龐大投資以及公營建築工程與公營土木工程皆授出的多項合同所致。

2.4 公營建築工程的明細分析

圖8：二零零六年至二零一三年(估計)公營建築工程分部獲授合同價值的明細分析



資料來源：新加坡統計局、Frost & Sullivan分析

公營建築工程獲授合同價值於二零一二年達到72億新加坡元。公營住宅分部構成整體公營建築工程市場的重要部分，佔二零一二年市場份額45.8%。誠如圖8所示，就獲授合同價值而言，公營住宅建築工程分部之份額於二零零六年至二零一二年之間從未下跌至低於40.0%之水平。

二零一三年，就獲授合同價值而言，「住宅」分部預期將佔公營建築工程需求61.5%。於二零一三年，約83.0%新加坡常住人口居於組屋。公營住宅分部於刺激自公營建築工程衍生的整體需求上發揮了重要作用。

3. 新加坡公營住宅電力工程服務市場的分析

3.1 市場定義及細分

建設局控制及監管有關新加坡建造業的所有活動。根據建設局的指引，承包商及有關建造業的工程頭目可按其工程範圍分為四大類，包括：

- 建設
- 建設相關
- 維修
- 機械及工程

行業概覽

機械工程分類可如圖9所列進一步細分為15個工程頭目。電力工程服務頭目為機械工程分類之部分，由代碼ME05所表示。

圖9：機械工程分類的工程頭目

ME01	空調，製冷與通風工程	ME09	升降機與扶手電梯安裝
ME02	樓宇自動化、工業與過程控制系統	ME10	電訊線廠佈線／接線
ME03	太陽能光伏發電系統整合	ME11	機械工程
ME04	通訊與安全系統	ME12	管道與衛生工程
ME05	電力工程	ME13	交通燈系統
ME06	防火與保護系統	ME14	電訊的地下管線
ME07	高低壓架空線路安裝	ME15	綜合樓宇服務
ME08	電訊內部電話線路		

資料來源：建設局

就本報告而言，Frost & Sullivan界定電力工程服務的市場為工程頭目ME05。按建設局所示，ME05包括安裝、測試、調試、保養及修理電力系統，如電力開關、變壓器及大型發電機。ME05亦包括建築物和海洋船舶的電力裝置。申請人須聘請一名持有有效電工牌照的全職僱員。為電器裝置和材料供應商的企業應根據有關供應頭目註冊。此外，就本報告而言，電力工程服務的市場僅限指於本報告第2.2節所界定的建造業公營住宅分部。

3.2 市場架構

電力工程服務的市場包括主承包商和分包商。招標由主承包商獲得，多項頭目項下的特定工作按個別項目的基準分包予分包商。主承包商和分包商之間的關係為非獨佔性的，並取決於項目規格。主承包商按分包商之前的工作經驗及和財務表現，加上其他合資格投標要求的基準挑選分包商。電力工程服務的市場主要由自主承包商取得分包工程的分包商主導。分包商可選擇再分包工程或由內部員工進行該等工程。

3.3 增長動力

公營房屋較私人房屋佔優

於二零一三年，估計83.0%新加坡居民人口居於組屋。建屋發展局主要目的為確保新加坡的購房者可負擔優質房屋，及確保組屋有多種尺寸、地點可供不同收入人士選擇。政府執行若干措施確保價格維持在來自不同收入組別典型買家的平均水平，使建屋發展局成為大部分新加坡人³的首選，亦加強組屋於過去幾十年的市場需求。新加坡置業率為世界最高之一，90.0%的人口擁有自己的房屋。

政府鼓勵置業的政策

新加坡政府鼓勵居民置業，因而提高公營房屋需求。政府准許將中央公積金（「中央公積金」）的儲備用作償還住房貸款，促使當地居民選擇公營房屋，並增加首次購房者之數目。中央公積金系統與購買組屋整合不僅促進新加坡的高置業水平，亦為新加坡人財政擔保的重要來源。二零一三年，政府宣佈多項措施，旨在使中等收入之首次購房者更能負擔組屋，並協助低收入家庭升級到更大的單位。有關措施包括（但不限於）：特別中央公積金房屋津貼（特別房屋津貼）之收入上限由2,250新加坡元增至6,500新加坡元，將給予低收入首次購房者之特別房屋津貼優惠延伸至中等收入家庭；向居住於受資助的2房單位的家庭提供15,000新加坡元的資助，助彼等升級至3房標準單位。政府使市民更能負擔組屋之決心很可能增加新加坡人對組屋的需求。

外籍人士及新加坡永久居民⁴數目增長造就對組屋之需求

新加坡一直被視為最能吸引移民的目的地之一。根據新加坡統計局之統計，非居民數目一直持續上升，由二零零七年的1.0百萬增至二零一三年的1.5百萬人，複合年增長率達7.5%。非居民數目上升造就對組屋租金市場的需求。根據建屋發展局，獲准分

³ 新加坡人定義為居住於新加坡或短期於新加坡境外的新加坡公民。

⁴ 新加坡永久居民指獲准永久居留於新加坡的非公民。於任何時候倘新加坡永久居民有意前往新加坡境外旅遊，須擁有有效的再入境許可。此可保證新加坡永久居民離開新加坡時保留其新加坡永久居民之身份。倘新加坡境外之新加坡永久居民未持有有效之再入境許可，則表示其失去新加坡永久居民之身份。

租整個組屋的數目由二零零七年12,808個增至二零一二年27,129個，複合年增長率為16.2%。

外籍人士於新加坡工作六個月後可作出永久居留申請。根據新加坡統計局之統計，永久居民數目一直持續上升，由二零零七年449,200人增至二零一三年估計531,200人，複合年增長率達2.8%。根據建屋發展局，新加坡永久居民不合資格購買新組屋，此與新加坡人獲准購買新建組屋有別。因此，永久居民數目增長致使對新加坡轉售組屋的需求有所增加，此乃由於組屋較私人公寓更實惠，故其為受新加坡永久居民歡迎的房屋選擇。政府於二零一三年八月作出新措施，以抑制新加坡永久居民對組屋需求。此新措施要求新加坡永久居民須等待三年方可購置轉售的組屋。此可能致使新加坡永久居民短期內對組屋的需求減低，然而，Frost & Sullivan相信新加坡永久居民對組屋的需求將持續存在。

3.4 增長限制

因政府限制外籍勞工供應而缺乏勞動力

由於本地建造業勞工有限而且昂貴，因此住宅電力工程服務市場由熟練及非熟練外籍勞工驅動。如二零一三年財政預算案所公佈，人力部將收緊各行業外籍勞工(「S准證持有人」)的合資格條件。建造業的相關措施包括：

- 提高S准證的底薪要求：自二零一三年七月一日起，申領S准證的底薪要求由2,000新加坡元提高至2,200新加坡元。
- 調高外籍工人徵費(「外籍工人徵費」)⁵：二零一三年，建造業熟練及非熟練外籍勞工的外籍工人徵費分別為每月300新加坡元及450新加坡元。非熟練外籍勞工的外籍工人徵費將於二零一四年調高至550新加坡元，並於二零一五年進一步調高至600新加坡元。獲豁免外勞配額的外籍勞工⁶的外籍工人徵費更高，熟練及非熟練外籍勞工的外籍工人徵費分別為每月600新加坡元及750新加坡元，有關徵費將於二零一五年調高至750新加坡元及1,050新加坡元。

⁵ 外籍工人徵費為規管新加坡外籍勞工(包括外籍家庭傭工)的價格機制。外籍勞工僱主有責任為其僱用的就業准證或S准證持有人每月支付徵費。

⁶ 公司如欲僱用來自中國及非傳統來源區(「非傳統來源區」，即印度、斯里蘭卡、泰國、孟加拉、緬甸及菲律賓)的就業准證持有人，應申請人力年度配額(「人力年度配額」)。有關就業准證持有人如為任何流程建築及維護業僱主累計工作兩年或以上，可由其他流程建築及維護業僱主聘用，毋須計入人力年度配額內，就獲豁免計入人力年度配額的勞工所徵收徵費將有所不同。

- 調低外籍勞工僱用比例頂限(「外勞頂限」)⁷：二零一三年，建造業的外勞頂限為87.5%或以下，即公司每僱用一名新加坡人或新加坡永久居民僅可僱用最多7名外籍勞工。儘管該比率於二零一五年前仍將維持不變，但卻反映出新加坡政府管制新加坡外籍勞工數量的意向。

上述各項措施預期將導致外籍勞工供應進一步短缺，因此對電力工程服務業公司的收入及財務表現構成重大影響。

購買組屋的資格

政府不容許外國人購買新加坡組屋。中高收入的外國人僅可購買私人物業或向新加坡人或新加坡永久居民租賃組屋。此項政策斷絕了外國人的潛在需求。除其他資格限制外，近期於二零一三年八月推出的條例規定新加坡永久居民於獲得永久居留權後須待三年方符合資格購買轉售之組屋。此項新條例很可能導致新加坡永久居民的需求滯後。與此同時，由於只有新加坡人獲准購買新建組屋，因此政府優先讓新加坡人購買。鑒於新加坡人獲政府津貼購買或提升其組屋，彼等須於購買組屋後履行若干條件，繼而影響組屋轉售的價格。政府採取該等措施管控當地房地產市場，被視為對於組屋市場的一項限制。

3.5 挑戰

依賴建造業的周期性質及建屋發展局項目政府政策

建造業屬周期性質，受政府政策變動、市場投機及經濟狀況等所多項因素影響。公營住宅的電力工程服務市場高度依賴建屋發展局項目，於二零一二年就公營承接公營機構合約的價值而言佔整體公營建築工程45.8%。然而，過去數年建屋發展局項目的相對份額一直波動，主要由於政府對於合同價值的決策有所增減。住宅合同份額由二零一零年的44.2%增至二零一一年的70.7%，並減至二零一二年的45.8%，為電力工程服務市場的穩定增長帶來挑戰。

⁷ 外勞頂限顯示可聘用外籍勞工的最高人數，視乎該行業按所允許的最高總人數百分比計算。

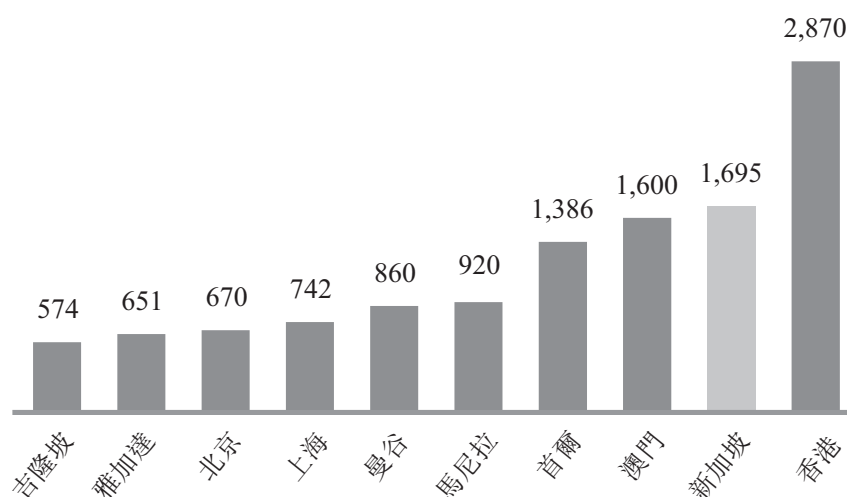
嚴格監管環境

新加坡的業務及建造活動受建設局及多個其他監管機構規管。該等監管機構規定獲授及／或重續許可證及牌照前必須達成的條件。無法遵守任何監管條件將導致公司失去牌照及無法在電力工程服務市場中營運。電力工程服務行業公司須具備資格證明，在市場上保持競爭力，以遵守如此嚴格的監管制度。

建築成本高昂以及原材料／消耗品價格波動

新加坡的建築成本於二零一三年達到每平方米1,695美元，在東盟各國之中屬於最高，主要由於本地勞動力昂貴及供應有限。其他城市如雅加達、吉隆坡及曼谷，由於該等地區的人工成本較低，其建築成本亦相對較低。人工成本佔總建築成本約30.0%至40.0%。

圖10：二零一三年第一季度平均高層公寓每平方米建築成本(美元)



來源：EC Harris LLP, Langdon & Seah Singapore Pte Ltd

附註：

1. 上圖所提供各類別的成本乃根據固定價格競爭性投標計算的平均數。
2. 樓宇的實際成本將視乎設計及其他多項因素而定，可能與上圖所示有出入。

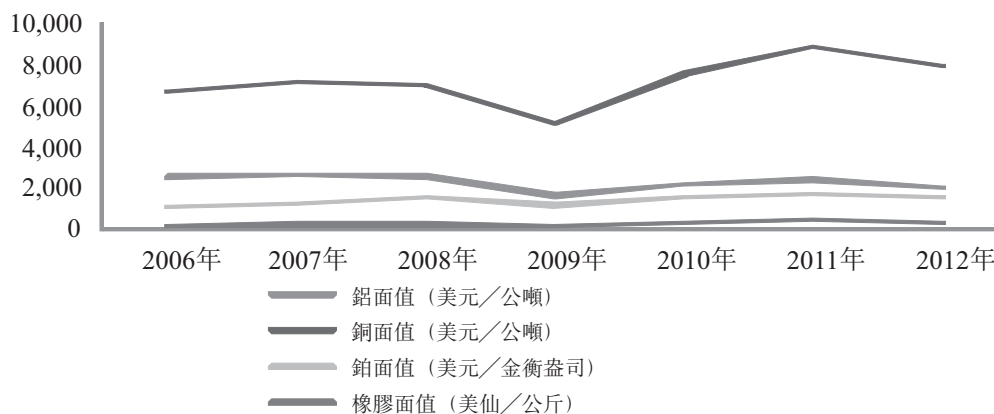
行業概覽

3. 每平方米成本乃根據外牆／外部周邊外面(包括升降機槽、樓梯井、陽台、機房、水箱等等)的建築樓面面積計算。
4. 假設所有樓宇均不設地庫(除非另有指明)，並且建於土壤及地盤狀況正常的平地。
5. 成本不包括地盤平整工程、外部工程、土地成本、專業費用以及財務及法律開支。
6. 各樓宇類別的標準因國而異。
7. 匯率波動可能導致以美元呈列的建築成本有所變動。

政府限制引入外籍勞工的政策導致新加坡的項目施工時間延長以及建築成本增加。此外，商品價格波動及原油價格上升令整體建築成本更添波動。

圖12列示出與該市場有關各項商品的歷史價格。在圖表中，可觀察到過往六年基礎金屬價格一直出現重大波動。銅價格由二零零六年每公噸6,722.1美元下跌約25.0%至二零零九年每公噸5,149.7美元。然而，銅價格自二零零九年以來回升將近55.0%，於二零一二年達到每公噸7,962.3美元。金屬價格的波動與消耗品價格息息相關。有關波動嚴重阻礙了規劃、採購及存貨決策，因此對電力工程服務市場參與者的財務表現構成不利影響。

圖11：主要商品價格



資料來源：世界銀行平台的Global Economic Monitor (GEM) Commodities

市場所用的主要消耗品包括電線、電纜、導管、電纜槽及電箱，很大程度上依賴國際市場上的基礎金屬及合金價格。由於銅佔電纜整體成本約60.0%至80.0%，故電纜價

格的波動與銅的價格波動相關。消耗品價格並非由政府控制或規管。大部份消耗品例如插座及電箱等均源自中國及馬來西亞。

受壓於原材料價格上升，消耗品供應商繼而提高消耗品價格。消耗品供應市場競爭加劇，亦引致利潤率下降，從而影響供應商的財務狀況。

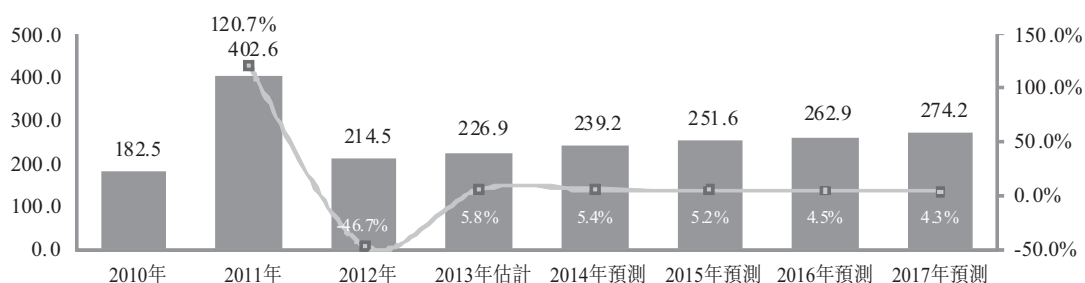
3.6 入門障礙

電力工程服務市場的入行門檻低。該市場並非資本密集，且技術優勢(可阻礙參與者進入市場)對於進入該市場及於該市場生存而言並非必須。以上條件使新參與者容易進入電力工程服務市場，因而增加市場競爭。

3.7 估計市場規模

公營住宅的電力工程服務市場估計將由二零一零年1.825億新加坡元增加至二零一三年2.269億新加坡元。Frost & Sullivan估計市場規模於二零一七年達到2.742億新加坡元，二零一三年至二零一七年的複合年增長率為4.9%。公營住宅電力工程服務市場的規模與建屋發展局所授出的合同價值關係密切。因此，市場增長率主要根據於特定年份產生建屋發展局合同之價值而釐定。

圖14：二零一零年至二零一七年(預測)的公營住宅電力工程服務市場規模(百萬新加坡元)



資料來源：二零一零年至二零一三年的估計由Frost & Sullivan使用有效假設及建設局過往的數據而得出；二零一四年至二零一七年的預測由Frost & Sullivan使用其專有預測模型而得出。

Frost & Sullivan運用嚴謹和高定量的及專有的互動預測模型，該模型為計算全面預測之工具之一。該互動預測模型的獨特之處在於其可綜合定量和定性的變量以預測目標行業／市場前景之能力。各推動力和限制的影響按短期、中期及長期的時間範圍計量。該等關於影響的定性輸入其後轉換成定量數據，用於計算未來市場規模。

3.8 競爭格局

新加坡的公營住宅電力工程服務市場相對分散，並由本地公司主導。因此該市場的特點為低入行門檻、低層次產品創新技術、競爭激烈及缺乏經濟規模。該等特點產生激烈競爭環境，參與者以低利潤率經營，與買家或供應商的議價能力低。大部分電力工程服務的參與者為分包商，執行由主承包商（即組屋的建設者）委派的分包工程。

公營住宅電力工程服務市場的參與者，根據其技術、服務範圍、財務能力（繳足資本）、過往經驗及安全管理證書按建設局L1至L6的等級分類。電力工程服務市場的主要市場參與者分層按英文字母順序排列如下（在可行的情況下提供公營住宅電力工程服務市場之市場份額資料）：

主要第一層參與者（獲建設局第6等級的市場參與者）

Cyclelect Electrical Engineering Pte Ltd：Cyclelect為於一九四三年創立的Cyclelect集團之其中一間附屬公司。Cyclelect主要為海洋和陸地產業提供多項服務。其為一間全球性的公司，業務遍及8個國家，擁有超過500名員工。Cyclelect獲得的榮譽包括TEC創新獎（榮獲兩次）、及著名的新加坡企業50獎（同樣榮獲兩次）。

Dle M&E Pte Ltd：原名Double Lion Electrical Pte Ltd，為一間負責商業、住宅、工業及醫療保健行業機電項目的承包公司。於一九七五年開始營運時為一間小型電氣和管道服務公司，其後快速增長，於二零零四年獲得著名的新加坡中小企業500強地位。

Eme Enterprise Pte Ltd：Eme自其於二零零五年成立以來從事機電項目累積了多年的經驗。其提供的服務包括於住宅、商業及工業樓宇完成電力安裝。Eme現時項目包括新加坡各地建議的公營房屋和公寓。Eme於二零一二年之市場份額估計約為3.7%。

大資源水電公司：大資源成立於一九九七年，是隸屬於中國建築（南洋）發展有限公司的附屬公司。擁有約150名員工，其中80.0%擁有合資格技術且經驗豐富，並獲建設局認證。大資源成功完成多項機電工程項目。大資源於二零一二年之市場份額估計約為5.8%。

工蓋有限公司：工蓋定位為一間綜合機械及電力工程專家，始建於一九八三年，名為Strike Engineering Limited。作為新加坡首批土生的機械及電力工程專家之一，工蓋於提供電力工程服務（ME05）展示強勁能力，亦為公營住宅分部主要ME05參與者

行業概覽

之一。工蓋亦提供其他機械及電力服務，如防火與保護系統、通訊與安全系統、綜合樓宇服務等等。工蓋於二零一二年之市場份額估計約為7.3%。

King Wan Construction Pte Ltd：為King Wan Corporation Limited的附屬公司，擁有超過三十年經驗。其提供的服務範圍包括管道與衛生工程、電力工程、通訊與安全系統及地下管線電訊系統。公司已在新加坡建設局轄下註冊，亦已獲ISO認證。然而，彼與其他公司的差異在於其為新加坡綠色建築委員會創始成員之一。

Propell Integrated Pte Ltd：Propell專門從事電力工程及綜合樓宇服務，已就空調、製冷與通風工程、通訊與安全系統及電訊系統取得認證。Propell為住宅、商業、工業及機構行業的建造及設施管理分部提供機電工程服務。

主要第二層參與者(獲建設局第5等級的市場參與者)

Leng Aik Engineering Pte Ltd (LAE)：LAE始建於一九九零年，為一間電力工程公司，於二零零七年涉足鋼結構工程。其於二零零九年成立一間新公司 — LAE Design Associates Pte Ltd (LAED)，提供住宅及商業的室內設計諮詢及翻新工程。LAE現時擁有超過90名僱員。

Primeflux Engineering Pte Ltd：Primeflux專注為工業、商業及住宅樓宇及設施提供設計與建造及建築整合服務。Primeflux計劃擴展4個新分部 — 製藥、電子和半導體、零售店及辦公室配備。Primeflux於二零一二年之市場份額估計為1.6%。

Specialist Electric Pte Ltd：Specialist Electric為一間於住宅及商用物業富經驗的電力專家。除電力工程服務外，Specialist Electric亦提供如電纜和管道鋪設及道路修復、電訊內部電話線路及高低壓架空線路安裝服務。

United Engineering Private Limited：United Engineering於二零零六年成立，專門從事為住宅、商業及工業樓宇進行電力安裝及綜合佈線工作。其員工總人數超過200名。United Engineering於電力工程、安全和火警系統、太陽能系統、公共天線廣播分配系統及網絡綜合佈線項目方面有豐富經驗。

主要第三層參與者(獲建設局第5等級以下的市場參與者)

Eliktrical Engineering Pte Ltd : Eliktrical為一間電力工程承包公司，為機械及電力系統(如電箱、電纜及配件、防火和檢測系統、甚至網絡和電訊系統)提供服務。其經驗主要立基於住宅及商業物業。Eliktrical於二零一二年之市場份額估計為2.0%。

Khoon Engineering Contractor Pte Ltd : Khoon Engineering專注從事電力項目；其於為住宅及商用物業提供承包服務方面富有經驗。Khoon Engineering為建設局分類下L1級別的ME05參與者。

Neela Electrical System : Neela主要為政府項目提供電力工程服務。該公司進行如更換開關、插座、斷路器及照明設備等電力工作。Neela現時為建設局轄下L1級別之ME05參與者。Neela 於二零一二年之市場份額估計為3.3%。

3.9 本公司(工蓋有限公司)的競爭優勢

作為於新加坡公營住宅項目電力工程服務久負盛名參與商的聲譽：本公司主要從事於新加坡根據ME05之工種提供電力工程服務。本公司為新加坡公營住宅項目其中一間領先及著名的電力工程服務供應商。本公司關鍵的競爭優勢在於其提供可靠及有成本競爭力的電力工程服務解決方案之能力。

往績記錄：本公司於公營房屋市場營運一段時間，已在該行業有了一席之地。本公司已於三年期間(二零一零年七月一日至二零一三年六月三十日)完成12個項目，其中10個為公營住宅項目的電力工程服務之工程。這使本公司有良好往績記錄，有助將來獲取其他項目。

設計及項目管理技巧：本公司備有優良的設計及項目管理技巧，將可於住宅電力工程服務市場競爭及生存。該等技巧為本公司在招標過程的合同評審階段中提供必要的影響力。

與電力工程服務市場利益相關者的長期合作關係：本公司與電力工程服務市場的若干利益相關者建立了長期的合作關係，使利益相關者在價值鏈的不同階段獲得有競爭力的價格。合作關係亦容許本公司為顧客提供靈活而定制的價格。

3.10 市場前景

根據建設局的調查數據，就合同價值而言，二零一三年的總建築需求估計為260億至320億新加坡元，加上投標價格指數，預期建築分部將於二零一三年展示持續增長。據建設局估計，總需求的中檔值顯示比上年度增長3.2%。公營分部的需求估計為140億至170億新加坡元(佔二零一三年的總建築需求約53.0%)。

住屋需求上升乃來自該國家對公營房屋的強勁需求。此外，一些原定於二零一二年招標的大型公營房屋及土木工程項目，獲重新安排至二零一三年才進行招標，進一步加強需求。公營房屋的主要升級工程預期將進一步提高需求。

公營房屋建築需求以合同價值計算預期將升至50億至60億新加坡元。此外，家居改進計劃的合同包括「樂齡易計劃」(EASE)及鄰區更新計劃預期將增強公營房屋市場分部的建築需求。

公營住宅需求直接影響電力工程服務市場，該市場主要取決於該分部獲授的合同價值。Frost & Sullivan估計公營住宅電力工程服務市場將於預測時期展示持續增長，二零一三年至二零一七年的複合年增長率為4.9%。預期勞動成本上升及原材料價格上升很可能對公營住宅電力工程服務市場的利潤率構成壓力。

新加坡電力工程服務市場的潛在規模限制參加者快速擴張。本地市場的飽和狀態預期可鼓勵大型電力工程服務公司放眼海外尋求最佳發展。新加坡參與者旨在打入中東國家及其他目的地如香港及印度，預計該等國家因其現存及潛在市場的規模將產生豐厚利潤。市場餘下較小型的參與者須保持靈活及能抓緊其他市場分部的機會(如私人住宅分部因新落成高層住宅及公寓湧入市場產生的機會)以維持競爭力。