

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (มหาชน) “จรุงไทย” หรือ (“CTW”) ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2510 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 10 ล้านบาทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง กลุ่มนักลงทุนชาวไทย และนักลงทุนชาวไต้หวัน คือ Walsin Lihwa Electric Wire & Cable Corp. และ กลุ่มของบริษัทแปซิฟิก อิเล็กทริกไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด (“PEWC”) ต่อมาบริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้จดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2518 โดยจัดอยู่ในหมวดกลุ่มเครื่องไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในหมวดวัสดุอุตสาหกรรมและเครื่องจักร (Industrial Materials & Machinery)

PEWC ซึ่งเป็นบริษัทแม่โดยอ้อมและดำเนินธุรกิจหลักอยู่ในประเทศไต้หวัน มีธุรกิจหลัก คือการผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล ธุรกิจซื้อขายไป และธุรกิจโทรคมนาคมในภูมิภาคเอเชีย

บริษัทแม่ และบริษัทฯ ดำเนินกิจการหลักเป็นลักษณะเดียวกันคือ การผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้า และสายเคเบิล ได้แบ่งส่วนงานทางภูมิศาสตร์กันอย่างชัดเจน

จรุงไทยและบริษัทย่อย ได้แก่ (SFO, Double D, SPEWC และ Shanghai Yayang) มีธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนแรงดันต่ำ-แรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และหลอดทองแดงอาบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าว บริษัทฯ เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2510 และจดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อปี 2518

บริษัทฯ มีธุรกิจเพื่อการลงทุน คือบริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรจากการลงทุน อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม คือ LOXPAC ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการลงทุนเพิ่ม นอกจากการลงทุนที่จะสามารถเกื้อหนุนหรือช่วยเหลือธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้

จากงบการเงินรวม ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2554 ถึง 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายเท่ากับ 7,574 ล้านบาท 7,284 ล้านบาท และ 6,858 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายลดลง 425.74 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 5.85 โดยที่มีกำไรสุทธิจำนวน 295.84 ล้านบาท ลดลง 207.99 ล้านบาท หรือกำไรสุทธิลดลงถึงร้อยละ 41.28 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากในปี 2555 กลุ่มบริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 60.36 ล้านบาท และบริษัทย่อยได้รับเงินชดเชยความเสียหายจากอุทกภัยจำนวน 149.09 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

1. ค้นหาวิธีการปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. พัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ และค้นหาช่องทางตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง
3. พยายามรักษาระดับความเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลชั้นนำในประเทศไทย

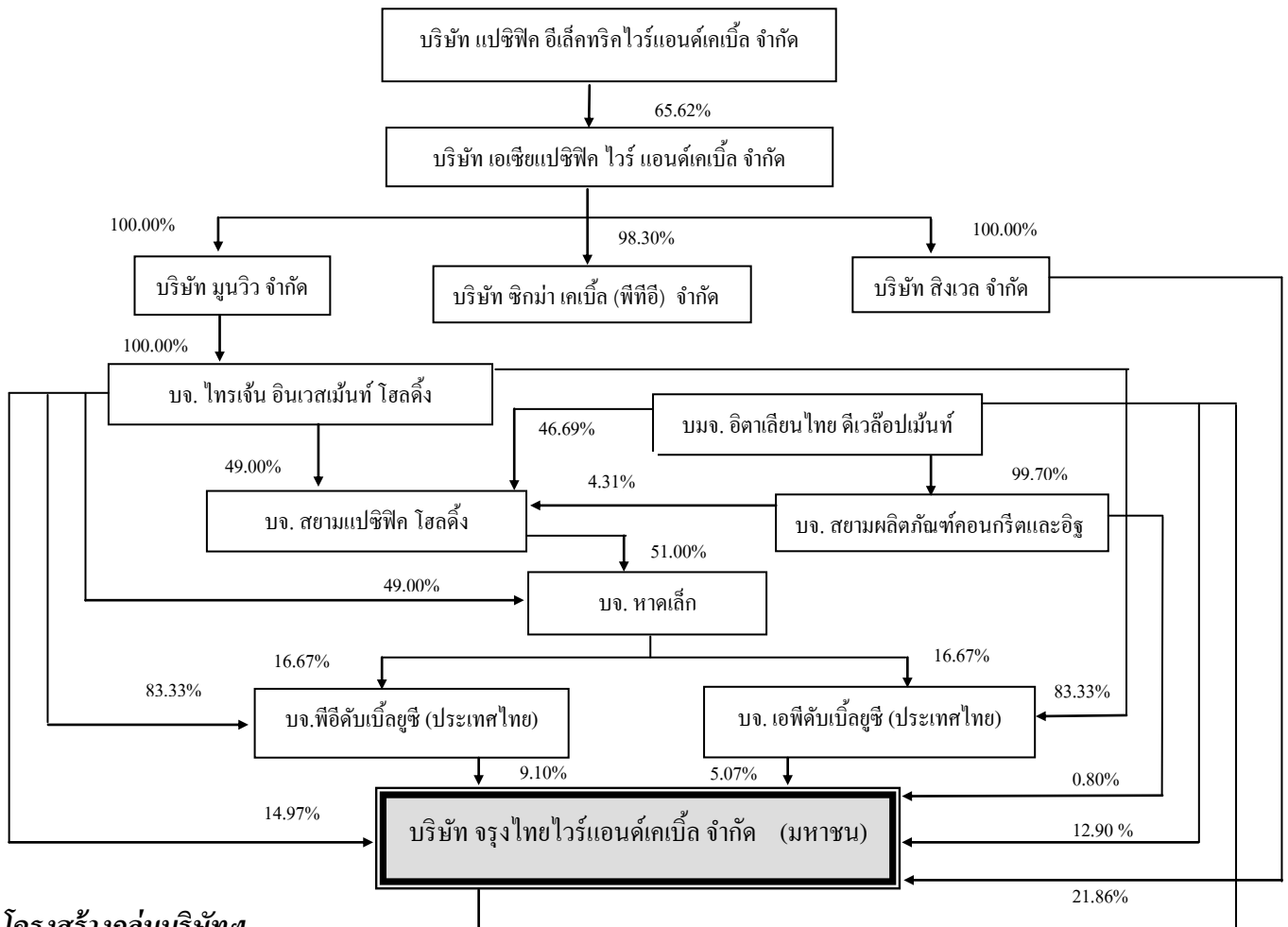
พันธกิจ

1. จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพดีที่สุดในแง่ลูกค้า
2. สร้างผลกำไรที่ได้อย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้น

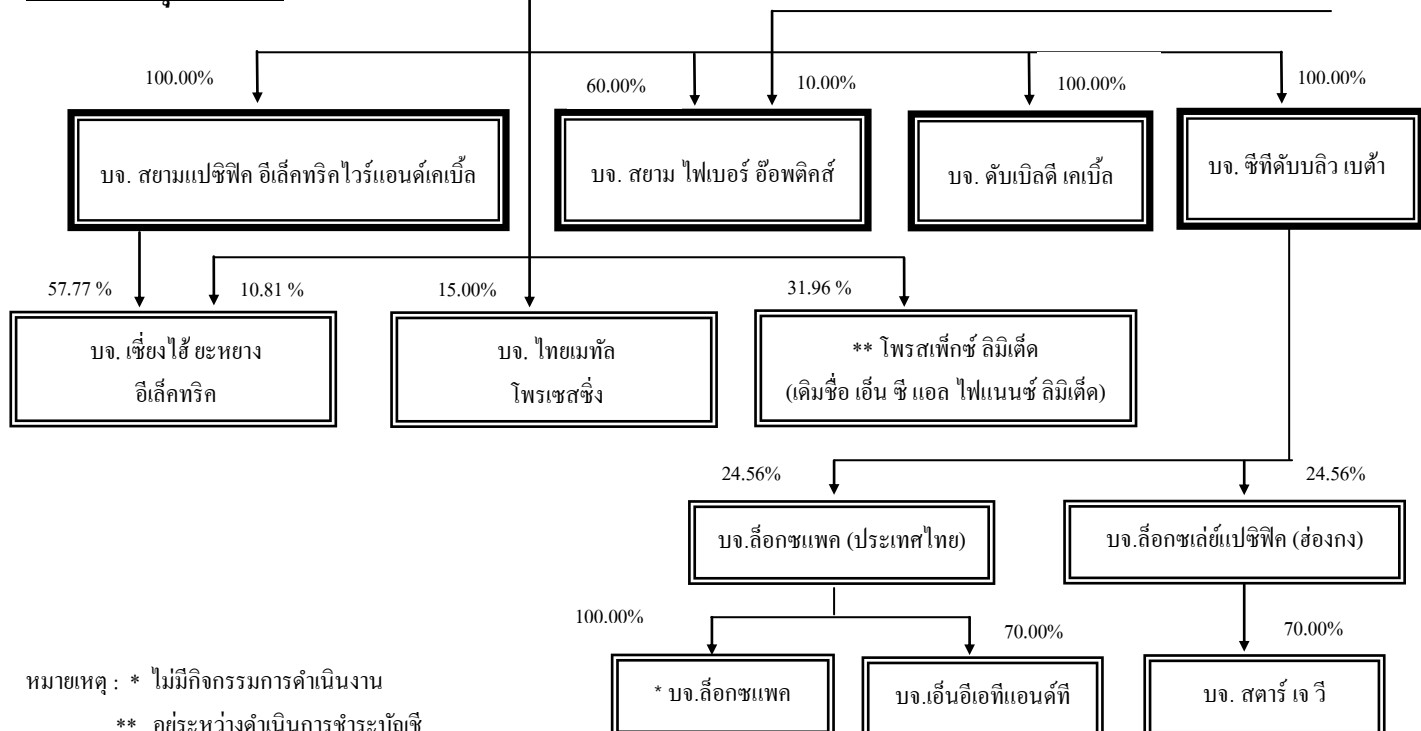
3. จัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มั่นคงและมีความปลอดภัยสำหรับพนักงาน

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มบริษัทแม่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)



โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ : * ไม่มีกิจกรรมการค้าดำเนินงาน

** อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

กลุ่มผู้ถือหุ้น 10 รายใหญ่ของ บริษัท แปซิฟิค อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ (ณ วันที่ 16 เมษายน 2556)

รายชื่อผู้ถือหุ้น (Shareholders)	จำนวนหุ้น (No. of shares)	ร้อยละ (Holding %)
1. National Financial Stabilization Fund	23,841,129	3.56
2. Kuo Hua Life Insurance Co., Ltd.	5,400,000	0.81
3. Tai He Investment Co., Ltd.	5,317,960	0.79
4. Ding-Hao ACME Co., Ltd.	5,179,619	0.77
5. PEWC Employee Welfare Committee	4,808,585	0.72
6. Yuan Yuan Corporation	4,566,785	0.68
7. Qiu Xiao Xian	4,389,865	0.66
8. Qiu Xiao Qi	4,018,110	0.60
9. Liao Guang Rong	3,900,000	0.58
10. Century Pacific Corporation	3,659,085	0.55
11. ผู้ถือหุ้นรายย่อย / Minority Shareholders	603,918,862	90.28
จำนวนหุ้นทั้งหมด	669,000,000	100.00

2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ มีดังนี้

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
กลุ่มการผลิต รายได้	จุฬไทย		3,096.30	44.85	3,446.00	45.72	3,231.53	42.40
	SPEWC	100.00	2,241.04	32.46	2,521.56	33.46	2,669.37	35.02
	Shanghai Yayang	68.58	1,277.73	18.51	1,306.06	17.33	1,419.13	18.62
	SFO	60.00	288.89	4.18	263.41	3.49	301.68	3.96
	Double D	100.00	0.03	0.00	0.00	0.00	-	-
กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน รายได้	CTW Beta	100.00	-	0.00	-	-	-	-
รวม			6,903.99	100.00	7,537.03	100.00	7,621.71	100.00

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการ ลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2556 (ล้านบาท)	ปี 2555 (ล้านบาท)	ปี 2554 (ล้านบาท)
กลุ่มธุรกิจการสื่อสาร และโทรคมนาคม* รายได้	LoxPac	24.56	20.71	75.90	91.60

หมายเหตุ * เป็นรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งไม่ได้คำนวณรายได้ตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถืออยู่

2.1 กลุ่มการผลิต

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ก) ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแยกได้เป็น 6 ประเภทดังนี้

1. สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม
2. สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง
3. สายไฟฟ้าแรงดันสูง
4. สายเคเบิลโทรศัพท์
5. สายเคเบิลใยแก้วนำแสง
6. ลวดทองแดงอาบน้ำยา

ข) ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำแนกตามสายการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (%) ปี 2555	ลักษณะของผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม	10.96	- สายอลูมิเนียมแกนเหล็ก - สายอลูมิเนียมเปลือย - สายอลูมิเนียมหุ้มพีวีซี
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง	17.62	- สายอาคาร (THW, NYY, VSF) - สายทองแดงเปลือย
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง	14.57	- สายแรงสูงตัวนำอลูมิเนียม SAC - สายตัวนำทองแดงหุ้มด้วยฉนวนครอสลิง พีโอ พันเทปทองแดง และเปลือกนอกพีวีซี แรงดัน 12/20 กิโลโวลต์ 24 กิโลโวลต์, 115 กิโลโวลต์
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์	5.08	- สายครอบไวร์ - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายนอกชนิดมีสายสะพานในตัว - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายใน ชนิดทองแดงไม่ชุบดินบุก - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินใต้ดินชนิดมีสารกันน้ำ
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	4.15	- Single/Multi Fiber optics
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบน้ำยา	47.07	- สายลวดทองแดงอาบน้ำยา
อื่นๆ	0.55	- เศษสาย
รวม	100.00	

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในกลุ่มการผลิตของบริษัทฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบน้ำยา ซึ่งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนและส่งออกต่างประเทศ ส่วนสายไฟฟ้า สายเคเบิล และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่หน่วยงานภาครัฐวิสาหกิจผู้ดูแลกิจการสาธารณูปโภคเป็นหลัก เช่น กฟผ กฟภ และ กฟน รวมถึงหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่แปรรูปแล้วได้แก่ บมจ. ทีโอที ในส่วนภาคเอกชน จำหน่ายให้แก่ผู้รับเหมา และลูกค้าทั่วไป เป็นต้น

2.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ก) กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นส่งเสริมการตลาด 4 ด้านหลักเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่วางไว้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตสายไฟฟ้าแรงดันต่ำ สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรคมนาคม สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และ ลวดทองแดงอบน้ำยา ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานทั้งในและต่างประเทศ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของ ประเทศไทย, IEC ตามมาตรฐานสากล, BS ตามมาตรฐานของสหราชอาณาจักร, ASTM ตามมาตรฐานของสหรัฐอเมริกา เป็นต้น อีกทั้งยังได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการและสถาบันที่น่าเชื่อถือ ต่างๆ ดังนี้

- ใบอนุญาตทำผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก. 11-2531, มอก. 293-2541, มอก.2202-2547, มอก.85-2548, มอก.2434-2552 และใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก.64-2517, มอก.838-2531, มอก.2143-2546 เป็นต้น
- ใบรับรองผลการทดสอบสายแรงดันสูง 69 KV. และ 115 KV. จากคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- ใบอนุญาต (Licence) ของผลิตภัณฑ์สายท่อนไฟจาก TUV SUD PSB Pte. Ltd. สิงคโปร์

จากการที่ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองดังกล่าวข้างต้นจะเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ในการพิจารณาเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี ในส่วนของบริษัทย่อย (SPEWC) ที่ประสบกับปัญหาน้ำท่วมเมื่อ ปี 2554 จากการที่ติดตั้งเครื่องจักรใหม่ และซ่อมแซมเครื่องจักรที่ชำรุดเสียหาย ทำให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้น

2. ด้านราคา

ในปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจโดยรวมในประเทศมีความผันผวนมากขึ้นเนื่องจากปัญหาทางด้านการเมือง อีกทั้งสภาวะวิกฤต ของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปยังไม่มีแนวโน้มคลาย ทำให้ภาครัฐต้อง เร่งกระตุ้นเศรษฐกิจและการลงทุนผ่านโครงการต่างๆ ได้แก่ โครงการส่วนต่อขยายรถไฟความเร็วสูงสายเบิ้ง-สมุทรปราการ, รถไฟฟ้าสายสีม่วง และสายสีน้ำเงิน เป็นต้น ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยบริษัทฯ ปรับการกำหนดราคาให้เหมาะสมและสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบหลักตลอดเวลา เนื่องจากราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ทองแดง และน้ำมัน มีความผันผวนอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงนำระบบ Lean เข้ามาใช้ในการผลิต ทำให้มีต้นทุนการผลิตลดลงสามารถระดับกำไรไว้ได้ โดยที่ยังคงไว้ซึ่งมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ อีกทั้งต้องเพิ่มประสิทธิภาพในการ ผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อรักษาระดับราคาสินค้าให้แข่งขันได้ แต่ในส่วน ของสินค้าบางชนิด บริษัทฯ ก็จำเป็นต้องมีการปรับราคาขายสูงขึ้นตามกลไกของตลาดเช่นกัน

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดโดยการขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และมุ่งเน้นการขายให้แก่ กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า ผู้แทนจำหน่ายเดิม ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง นอกจากนี้บริษัทฯ ได้สร้างโอกาสใน การขาย ด้วยการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการต่างๆ มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง สายสีน้ำเงิน สายสีแดง, โครงการ โรงผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer (SPP)) และ โรงผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independence Power Producer (IPP)) ซึ่งแต่ละ โครงการ จะต้องมีการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกทั้งยังคงเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) อาทิเช่น ห้างไทวัสดุ (Tai Watsadu) ห้างโฮมเวิร์ค (Home Work) ห้างโฮมโปร (Home Pro) และ ห้างโกบอลเฮ้าส์ (Global House) เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ แพร่หลายมากขึ้น

4. ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณา นิตยสาร และสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า อาทิเช่น วารสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย (Thai Electrical & Mechanical Contractors) ซึ่งจะถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้กลุ่มตัวแทนจำหน่าย กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า กลุ่มวิศวกรผู้ควบคุมงานและออกแบบงานระบบไฟฟ้า ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงานเพื่อให้เห็นกระบวนการผลิตและการทดสอบของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานสินค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการอบรมสัมมนา เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเป็นการขยายฐานตลาดทั้งกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าเดิม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเวียดนาม สิงคโปร์ พม่า และลาว บริษัทฯ ยังคงเผชิญกับสภาวะการแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่มีต้นทุนผลิตด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้บริษัทฯ มียอดส่งออกลดลง

ในช่วงปลายปี 2556 SFO ได้เดินทางไปเยี่ยมชมลูกค้าในประเทศแถบเอเชีย โดยได้จัดให้มีการฝึกอบรมภายในบริษัทของลูกค้าโดยเฉพาะ (In House Training) เพื่อเป็นการบริการหลังการขาย และเพื่อส่งเสริมการขาย นอกจากนี้ SFO ยังได้ร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงทางการค้า MOU (Memorandum of Understanding) กับบริษัทผู้ผลิตกล้องโทรทัศน์วงจรปิด CCTV (Closed-circuit Television) ชี้นำในประเทศญี่ปุ่น เพื่อเริ่มต้นการเป็นผู้ให้บริการการวางระบบรักษาความปลอดภัย อีกทั้งยังส่งผลให้ SFO มีโอกาสจำหน่ายผลิตภัณฑ์เคเบิลใยแก้วนำแสงได้อีกช่องทางหนึ่ง

SFO ได้รับการรับรองระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 โดยบริษัทฯ คำนึงถึงการรักษาสภาพแวดล้อมและความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) อย่างต่อเนื่องตลอดมา อีกทั้งได้จัดทำข้อมูลความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์เคเบิลใยแก้วนำแสง (MSDS) ซึ่งเป็นเอกสารประชาสัมพันธ์ แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงการใช้เคเบิลอย่างถูกต้องและปลอดภัย โดย SFO มีเป้าหมายมุ่งให้ความรู้ทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ทั้งในเรื่องความปลอดภัยต่อการใช้งาน ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และข้อแตกต่างของเคเบิลตามชนิด ประเภท และระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ โดยไม่ได้ใช้ราคาเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อเท่านั้น

ในปี 2556 SPEWC ยังคงให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายที่มียอดสั่งซื้อสินค้าถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือสั่งซื้อในช่วงที่บริษัทฯ ต้องการขายสินค้าให้ได้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

- เพิ่มยอดขายให้แก่หน่วยงานเอกชนและรัฐวิสาหกิจมากขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ในปีที่ผ่านมาได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนที่มีโครงการใหญ่ๆ หลายโครงการ ในปี 2555 บริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้ลูกค้าภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 65.85 และยอดขายให้แก่ลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจอยู่ที่ร้อยละ 33.88 ของยอดขายทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์ระเบียบการรับชำระเงินจากลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนในประเทศ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น

- เพิ่มยอดขาย และเพิ่มช่องทางการส่งออก โดยมุ่งรักษาระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ

- มุ่งเน้นขยายตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่สำคัญ ซึ่งจะเป็ตัวแทนจำหน่ายในแต่ละภูมิภาคด้วย

- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้นได้แก่ กลุ่มปิโตรเคมีคอล กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน หน่วยงานสาธารณสุขการ เป็นต้น

- เข้าร่วมแข่งขันประกวดราคาในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมากขึ้น
- รักษาสัมพันธภาพที่ดีกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ
- ปรับปรุงการให้บริการ และการส่งมอบสินค้าให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วขึ้น
- ขยายตลาด โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาดสายไฟฟ้า สายเคเบิล ได้แก่สาย LAN (UTP CAT 5E) และ

COAXIAL CABLES และ Instruments Cables เป็นต้น

- ปรับปรุงนโยบายในการจัดตั้งตัวแทนจำหน่าย (Agent) นโยบายการขาย และส่งเสริมการขาย ตลอดจนพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ
- SFO ยังคงพยายามมุ่งเน้นให้ความรู้แก่ลูกค้า และผู้ใช้สายเคเบิลโดยทั่วๆไป ให้ตระหนักถึงความแตกต่างของระดับคุณภาพที่ตรงตามมาตรฐาน แม้จะซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาที่สูงกว่าก็ตาม และได้พยายามหาแหล่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักรายใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง และลดต้นทุนในการผลิต

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และ SFO มียอดจำหน่ายให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน และยอดส่งออก สำหรับปี 2554 ถึงปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังต่อไปนี้

	จรุงไทย			SFO		
	2554	2555	2556	2554	2555	2556
รัฐวิสาหกิจ	31.79	25.57	33.88	14.77	36.95	5.01
เอกชน	67.63	74.34	65.85	81.65	61.55	94.99
ส่งออก	0.58	0.09	0.27	3.58	1.50	0.00
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ในปี 2556 SPEWC มียอดจำหน่ายภายในประเทศร้อยละ 67.73 โดยส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน และมียอดส่งออกร้อยละ 30.39

หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ : การประกวดราคาในปี 2556 ที่ผ่านมา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ยังคงใช้วิธีประมูลงานทางอินเทอร์เน็ต (E-Auction) เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการจัดซื้อจัดหาทางอินเทอร์เน็ต (E-Procurement) ของภาครัฐ ทั้งนี้ ภาครัฐได้แบ่งการจัดซื้อจัดจ้างเป็นการซื้อสินค้าสำเร็จรูป การว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศ และการสอบราคาในกรณีงานเงินไม่เกิน 2 ล้านบาท โดยยังคงใช้วิธีการเปิดประมูลโดยตรงตามนโยบายการสนับสนุนอุตสาหกรรมภายในประเทศของภาครัฐ

ภาคเอกชน : โดยการจำหน่ายตรงให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ผู้รับเหมารายใหญ่ ผู้รับเหมาโครงการ ลูกค้าทั่วไปที่มีฐานะการเงินมั่นคง และเครดิตดี โดยหากเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน จ่ายเป็นเงินสด หรือแถมเช็กระงับที่นั่น ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงให้แก่บริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลแข่งขันราคาทางอินเทอร์เน็ต (E-Auction) สำหรับโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ซึ่งมีลูกค้าโครงการที่รับเหมาช่วงจากภาครัฐ อีกทั้งบริษัทฯ ได้พยายามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและเพิ่มโอกาสในการเข้าไปประมูลงานในโครงการต่างๆ มากขึ้นด้วย อาทิเช่น โครงการปรับปรุง

ทางขึ้นลงพิเศษเฉลิมพระเกียรติทางยกระดับอาจนรงค์, มหาวิทยาลัยราชภัฏสมเด็จพระเจ้าพระยา และ โรงเรียนโยธินบูรณะ

ส่งออก : ในปี 2556 บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญต่อความมุ่งมั่นในการเพิ่มศักยภาพ ที่จะส่งออกผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า สายเคเบิล ไปจำหน่ายยังประเทศแถบเอเชีย เช่น ประเทศจีน สิงคโปร์ พม่า ลาว และเวียดนาม โดยในปีที่ผ่านมามียอดส่งออกเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2555 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ

ข) ส่วนแบ่งทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน

สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศในปีที่ผ่านมา ในช่วงครึ่งปีแรกมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่ในช่วงครึ่งปีหลังเริ่มมีปัญหาเกี่ยวกับสภาวะทางการเมือง ภาครัฐบาลจึงเร่งกระตุ้นการใช้จ่ายงบประมาณผ่านนโยบายการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ และโครงการต่างๆ ในอนาคต อาทิเช่น โครงการรถไฟสายสีน้ำเงิน สายสีม่วง เป็นต้น อีกทั้งยังมีโครงการสายไฟฟ้าจากหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และบริษัทผู้รับเหมาอื่น ส่งผลให้ตลาดมีความต้องการใช้สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมเพิ่มมากขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมประมาณ ร้อยละ 27 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง

สถานการณ์การแข่งขันด้านราคาของตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดง ยังคงเป็นไปอย่างรุนแรงต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตทั้งด้านแรงงาน และเทคโนโลยี เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับงานจากภาครัฐและภาคเอกชนเพิ่มขึ้น อาทิเช่น โรงพยาบาลกรุงเทพ เชียงใหม่ หอพักนานาชาติ, โครงการคอนโดมิเนียมลุมพินี ห้างบิ๊กซี (BIG C) ห้างเทสโก้โลตัส (Tesco Lotus) เป็นต้น ในช่วงการดำเนินงานในไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 ตัวแทนจำหน่าย บริษัทผู้รับเหมา และเจ้าของโครงการต่างๆ ได้ชะลอการสั่งซื้อสินค้าลดลง ทั้งนี้เนื่องจาก สำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม ได้มีการปรับปรุงมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสายไฟฟ้าขึ้นมาใหม่ (มอก.) ทำให้ตัวแทนจำหน่าย บริษัทผู้รับเหมา และเจ้าของโครงการต่างๆ ได้ชะลอการสต็อกสินค้าเพื่อรอดู การเปลี่ยนแปลงของมาตรฐานผลิตภัณฑ์ (มอก.) ใหม่ของสายไฟฟ้า ผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงเป็น บริษัท สายไฟฟ้า บางกอกเคเบิล จำกัด บริษัท สายไฟฟ้า ไทย-ยาสากิ จำกัด บริษัท เอ็ม ซี ไอ คราก้า จำกัด และบริษัท เอรวัน จำกัด โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงประมาณร้อยละ 15 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าแรงดันสูง

ตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูง มีลักษณะคล้ายกับตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และขายให้ลูกค้าเอกชนที่รับเหมาช่วงจากงานโครงการต่างๆ จากภาครัฐ บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายแรงดันสูงรวมกันประมาณร้อยละ 27 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลโทรศัพท์

ตลาดสายเคเบิลโทรศัพท์ มีบริษัทผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่ และรายเล็กหลายราย รวมถึงบริษัทคู่แข่งจากต่างประเทศที่ได้ส่งผลิตภัณฑ์สายโทรศัพท์เข้ามาจำหน่ายภายในประเทศ โดยในปีที่ผ่านมา หน่วยงานรัฐบาลและภาคเอกชน ได้ใช้วิธีการประมูลงาน ทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคากันอย่างรุนแรง ปัจจุบันความต้องการใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงมีการขยายตัวลดลง เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี คือสายเคเบิลใยแก้วนำแสง

และการสื่อสารแบบไร้สาย ได้แก่ ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่าง ๆ ที่มีจำนวนผู้ให้บริการ และประเภทของการบริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาจกล่าวได้ว่าบริษัทฯ ยังคงสามารถขยายสายเคเบิลโทรศัพท์ได้อยู่ 3 ช่องทาง ดังนี้

1. ผู้ซื้อซื้อไปทดแทนของเดิมที่ต้องเปลี่ยนตามอายุการใช้งาน
2. ผู้ซื้อซื้อไปขยายโครงข่ายโทรศัพท์แบบ VOICE ซึ่งการขยายสินค้าประเภทนี้มีอัตราการลดลงอย่างต่อเนื่อง
3. ผู้ซื้อซื้อไปใช้ในการให้บริการแก่ธุรกิจใหม่ ได้แก่ การให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (ADSL) เป็นต้น

จากความต้องการสายเคเบิลโทรศัพท์ที่ลดลง โดยจำนวนคู่แข่งมีได้ลดลง บริษัทฯ พยายามรักษายอดขายด้วยการติดต่อลูกค้าเดิมในช่องทางขายเดิม และพยายามติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ที่เป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ซึ่งในปี 2556 นี้ บริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ากลุ่มนี้มากพอสมควร

บริษัทฯ และบริษัทย่อย (SPEWC) ได้พยายามรักษาส่วนแบ่งทางตลาดสายเคเบิลโทรศัพท์ไว้รวมกันประมาณร้อยละ 50 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลใยแก้วนำแสง

ปัจจุบันภาครัฐ ได้ขยายการติดตั้งเครือข่ายสายสัญญาณเพื่อการสื่อสารเพิ่มขึ้นมากมาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในหลายๆ ด้าน ได้แก่ความเร็วในการส่งข้อมูล การนำไปใช้งาน รวมถึงการส่งข้อมูลด้วยอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ และ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ขนาดเล็กพกพา (Pocket PC) ต่างๆ ซึ่ง บมจ.ทีโอที จำเป็นต้องใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable OFC) เพื่อใช้ในการขยายโครงข่ายสัญญาณจำนวนมาก รวมถึงในการติดตั้งระบบเส้นใยแก้วนำแสงที่จะทำการส่งผ่านข้อมูลจากชุมสายผู้ให้บริการไปยังบ้านเรือนของผู้ใช้บริการ (Fiber to the Home - FTTH)

ปัจจุบันผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่สำคัญภายในประเทศยังคงมีเพียง 5 ราย นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่เข้ามาแข่งขันในตลาดภายในประเทศ โดยไม่ต้องเสียอัตราภาษีนำเข้าและมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ผลิตภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศต้องแข่งขันอย่างยากลำบากในเรื่องของราคา เนื่องจากวัตถุดิบทั้งหมดในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ผู้รับเหมาช่วงงานของรัฐวิสาหกิจ ในปี 2555 SFO มีส่วนแบ่งตลาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงประมาณร้อยละ 14 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

ลวดทองแดงอาบน้ำยา

SPEWC เป็นหนึ่งในสามผู้ผลิตลวดทองแดงอาบน้ำยาที่ได้มาตรฐานสูงสุดรายหนึ่งในประเทศไทย และได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories Inc.) ซึ่งมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในวงการผู้ผลิตทั่วโลก SPEWC มุ่งเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพ พร้อมทั้งการให้บริการและการส่งสินค้าที่รวดเร็ว ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบในกรณีที่สินค้ามีปัญหา ด้วยสถานะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา SPEWC ได้กำหนดนโยบาย โดยมุ่งเน้นขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างแท้จริง (Niche Market) มากขึ้น นอกจากนี้ SPEWC ได้พยายามเพิ่มยอดขายด้วยการติดตามขายและให้บริการแก่ลูกค้าเก่าในตลาดเดิม หาลูกค้าใหม่เพิ่มในตลาดเดิม ตลอดจนหาตลาดใหม่ๆ ทั้งตลาดส่งออกและตลาดภายในประเทศที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีขึ้น ปัจจุบัน SPEWC ได้พัฒนาระบบบัญชีต้นทุนสินค้าที่มีความละเอียด ถูกต้องแม่นยำ ทันสมัย และตรงเวลา (Real Time) มากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ SPEWC มุ่งเน้นลูกค้าที่สามารถทำกำไรให้แก่บริษัทฯ ได้ดีกว่าเดิม ในปี 2555 SPEWC มีส่วนแบ่งตลาดลวดทองแดงอาบน้ำยาประมาณร้อยละ 25-30% ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สิทธิและข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานทั้งในและต่างประเทศ เช่น มาตรฐาน TIS, NEMA, IEC, BS และ ASTM เป็นต้น บริษัทฯ มีเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานสูง และผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ในปี 2539 ได้รับการรับรองระบบคุณภาพที่ได้มาตรฐาน ISO 9002 : 1994 จาก Bureau Veritas Quality International (BVQI) และในปี 2540 ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9002 : 1994 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม และมีการปรับเปลี่ยนเรื่อยมาจนกระทั่งปัจจุบันเป็น ISO 9001:2008 จากหน่วยรับรองแห่งชาติอื่น ได้แก่ สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI : Management System Certification Institute) อีกทั้งห้องปฏิบัติการทดสอบของบริษัทฯ ยังได้รับการรับรองความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบตามมาตรฐาน ISO/IEC 17025 : 2005 จากหน่วยรับรองระบบงาน แห่งชาติของสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ได้แก่ TLAS : Thai Laboratory Accreditation Scheme เป็นต้น

SFO ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9002 ตั้งแต่ปี 2542 ต่อมาในปี 2546 ได้เปลี่ยนเป็น ISO 9001 : 2008 นอกจากนี้ระบบคุณภาพดังกล่าวยังได้รับการรับรองจาก สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ ซึ่งจะส่งผลดีต่อยอดขายของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับยอดขายให้กับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งสินค้าจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน นอกจากนี้ ในปี 2551 SFO ได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมาตรฐาน ISO 14000 : 2004 จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการขยายตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากบางประเทศมีนโยบาย กีดกันทางการค้าและจะทำการค้ากับบริษัทที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมที่ถูกต้องและเหมาะสมเท่านั้น

ข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจการผลิต

จากสถานการณ์ความไม่มั่นคงทางด้านการเมือง ในช่วงปลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หยุดการสั่งซื้อ เนื่องจากโครงการภาครัฐต่างๆ ต้องรอการอนุมัติจากรัฐบาล และในส่วนของลูกค้าภาคเอกชนได้ชะลอการรับสินค้า และการสั่งซื้อสินค้า เพื่อรอดูสถานการณ์ทางการเมือง ทำให้ยอดการจำหน่ายของบริษัทฯ ต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก) การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

โรงงานของบริษัทฯ และ SFO ตั้งอยู่เลขที่ 35/1 และ 35/2 หมู่ 22 ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ประกอบด้วยโรงงาน 4 หลัง ดังนี้

1. โรงงานผลิตสายอลูมิเนียมเคเบิล (Aluminium Cable)
2. โรงงานผลิตสายไฟฟ้า (Power Cable)
3. โรงงานผลิตสายเคเบิลโทรศัพท์ (Telephone Cable)
4. โรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของ SFO

สำนักงานของ SPEWC ตั้งอยู่เลขที่ 2922/311-312 ชั้น 30 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ส่วนโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 8 หมู่ที่ 5 ถนนติวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี ซึ่งประกอบด้วยอาคารต่างๆ ดังนี้

- | | | |
|-----------------------------------|---|--------|
| 1. อาคารสำนักงานโรงงาน | 2 | อาคาร |
| 2. อาคารเครื่องจักร | 8 | โรงงาน |
| 3. โรงเก็บสินค้า | 6 | อาคาร |
| 4. อาคารชั่วคราวสำหรับบรรจุสินค้า | 2 | อาคาร |
| 5. อาคารรักษาความปลอดภัย | 1 | อาคาร |

สำนักงาน และ โรงงานของบริษัท เชิงไฮ้ ยะหยาง อีเล็กทริก จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2525 ถนนต้าเห่ อู่เหลียว ฟิงเซี่ยน เชิงไฮ้ ประเทศจีน

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 14,400 เมตริกตัน (อลูมิเนียม)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	10,669	7,185	7,536
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	74	50	52
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน (ทองแดง)	12,000	12,000	12,000
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,891	7,574	6,199
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	41	63	52
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 1,440,000 คู่กิโบลเมตร (โทรศัพท์)			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโบลเมตร)	60,058	80,762	88,624
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	4	6	6
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 4,800 เมตริกตัน (XLPE)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	3,282	2,921	1,966
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	68	61	41

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทย่อย (SPEWC, SFO, Shanghai Yayang)

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
SPEWC			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบนํ้ายา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	9,600	9,600	21,600
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	7,045	6,368	6,345
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	73	66	29
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : คู่กิโบลเมตร (โทรศัพท์)	1,152,000	1,152,000	2,304,000
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโบลเมตร)	119,147	227,215	236,264
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	10	20	10
SFO			
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : (Km-fiber/year)	500,000	500,000	500,000
ปริมาณการผลิตจริง (km-fiber)	181,414	102,709	176,908
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	36	21	35
Shanghai Yayang			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบนํ้ายา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	8,400	8,400	8,400
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,785	4,709	4,532
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	57	56	54

ข) แหล่งที่มาของวัตถุดิบสำคัญ

บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตต่างๆ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นชาวไต้หวัน และได้นำมาพัฒนาเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ จากบริษัท ฟุจิกระ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น มาเป็นเวลากว่า 20 ปี

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดและไม่เคยถูกร้องเรียน หรือมีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

วัตถุดิบ

ในปี 2555 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 80 นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยผ่านบริษัท ตัวแทนในประเทศไทย และร้อยละ 20 ใช้วัตถุดิบในประเทศ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีทั้งหมด 48 ราย โดยแบ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ 23 ราย และต่างประเทศ 25 ราย

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 3 ชนิด ดังนี้

ตัวนำ :

วัตถุดิบตัวนำที่สำคัญได้แก่ โลหะสองชนิด คืออลูมิเนียม และทองแดง ซึ่งมีความบริสุทธิ์ในอัตราร้อยละ 99.70 สำหรับอลูมิเนียม และร้อยละ 99.90 สำหรับทองแดง โลหะทั้งสองชนิดนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศอินโดนีเซีย ออสเตรเลีย และฟิลิปปินส์, ลาว เป็นต้น ราคาของโลหะทั้งสองควบคุมโดยตลาดกลางที่ประเทศอังกฤษ (London Metal Exchange) ซึ่งแต่เดิมบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระในการจัดซื้อ-จัดหาวัตถุดิบให้แก่ลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นรัฐวิสาหกิจบางแห่ง ได้เปลี่ยนนโยบายเป็นจัดซื้อและหาวัตถุดิบเอง โดยทำสัญญาว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูป ให้ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงลดภาระในการจัดซื้อ จัดหา และจัดเก็บวัตถุดิบ ตลอดจนลดผลกระทบทางด้านลบจากความผันผวนของราคาของวัตถุดิบเหล่านี้ในตลาดโลก

ฉนวน (กึ่งฉนวน) : ปัจจุบันประเภทของฉนวนและกึ่งฉนวนที่บริษัทฯ ใช้มี 3 ชนิด ดังนี้

- เทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ที่ใช้งานมี 2 ชนิด คือ
 - โพลีไวนิล คลอไรด์ (Polyvinyl Chloride) หรือ P.V.C. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศซึ่งมีอยู่ 2 ราย ได้แก่ บริษัท แอ็พพลาย ดีบี อินดัสเตรียล จำกัด และบริษัท กิจเจริญพร จำกัด
 - โพลีเอทิลีน (Polyethylene) หรือ P.E. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 2 ราย ได้แก่ SCG performance Chemical Co., Ltd., Polymers Marketing Co., Ltd. และต่างประเทศอีก 4 ราย ได้แก่ DOW, Borouge, Hanwha, Chemtech จากประเทศสหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน, เบลเยียม, สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์, เกาหลี และเวียดนาม เป็นต้น
- เทอร์โมเซตติง พลาสติก (Thermosetting Plastic) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมด เช่น เบลเยียม, สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น, สวีเดน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เซมิ – คอนดักทีฟ (Semi-conductive) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมด เช่น เบลเยียม, สหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

ใยแก้วนำแสง : บริษัท ฟุจิกระ จำกัด (ญี่ปุ่น) เป็นบริษัทเดียวที่เป็นผู้จำหน่ายใยแก้วนำแสงให้แก่ SFO

ทองแดงแผ่นบริสุทธิ์ 99.9 % (Copper Cathode) และทองแดงเส้นบริสุทธิ์ 99.9 % (Copper Rod)

วัตถุดิบสำคัญของ SPEWC ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ โดยติดต่อซื้อจากบริษัทนายหน้า (Broker) เนื่องจากทองแดงจัดเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) ประเภทหนึ่งโดยมีตลาดซื้อขายหลักอยู่ในประเทศอังกฤษ คือ LONDON METAL EXCHANGE (LME) ซึ่งราคาจะปรับขึ้นลงตลอดเวลา ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในตลาด เนื่องจากความผันผวนของราคาและปริมาณการผลิตจากเหมืองแร่ทองแดง SPEWC จึงต้องมีการทำสัญญาซื้อขายกันเป็นรายปี และมีการกำหนดปริมาณ (Quota) การสั่งซื้อขั้นต่ำต่อเดือน ซึ่งเป็นข้อตกลงกับผู้ขายด้วยว่า ผู้ขายมีพันธะที่ต้องจัดหาทองแดงมาส่งมอบให้ได้ตามจำนวนที่ระบุในสัญญาดังกล่าว

2.1.4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบประมาณ 1,317 ล้านบาท

2.2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน

บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจด้วยการลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากผลต่างระหว่างราคาขายและราคาทุน (Capital Gain) เท่านั้น

2.3 กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม

บริษัท LOXPAC เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานด้านบริการสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ รวมถึง โทรสาร โทรศัพท์สาธารณะ วิทยุติดตามตัว โทรศัพท์เคลื่อนที่ ศูนย์เครือข่ายสัญญาณ อินเทอร์เน็ต เคเบิลทีวี ในเขตการค้าและเศรษฐกิจพิเศษ (Free Economic and Trade Zone) ของประเทศเกาหลีเหนือ ในปี 2539 บริษัทฯ ได้ร่วมก่อตั้งบริษัท NEAT & T (North East Asia Telephone & Telecommunications Co.) เป็นผู้ประกอบการในเขตการค้าและเศรษฐกิจพิเศษภายในประเทศเกาหลีเหนือ โดยร่วมลงทุนกับ KPTC (Korea Postal & Telecommunications Co.) NEAT&T มีกำไรจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ก่อตั้ง และ NEAT&T ได้จ่ายเงินปันผลสำหรับปี 2556 เป็นจำนวนเงิน 10.52 ล้านบาทให้แก่ LOXPAC

ในปี 2253 LOXPAC ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยในฮ่องกงชื่อ บริษัท ล็อกซ์เลย์ แปซิฟิก ฮองกง จำกัด (Loxley Pacific Hong Kong Co., Ltd. หรือ LoxPac HK) โดย LoxPac HK ร่วมกับ KPTC ร่วมกันก่อตั้งกิจการร่วมค้า “สตาร์ เจ วี” (Star J.V.) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศเกาหลีเหนือ โดย LoxPac HK ได้แยกบริษัทออกจาก LOXPAC เมื่อปลายปี 2555 โดยสัดส่วนของผู้ถือหุ้นเหมือนกับ LOXPAC, ส่วน Star J.V. เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคม 2553 โดยในปี 2556 สตาร์ เจ วีจ่ายเงินปันผลให้แก่ LoxPac HK เป็นจำนวน 19.83 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตประมาณร้อยละ 80 ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ทองแดง อลูมิเนียม โพลีไวนิลคลอไรด์ โพลีเอธิลีน และใยแก้วนำแสง ล้วนแต่เป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Products) ที่ราคาตลาดขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก เมื่อราคาวัตถุดิบหลักต้องขึ้นอยู่กับตลาดต่างประเทศ การซื้อขายจึงต้องอยู่ในรูปของสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่การขายสินค้าจะขายเป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ และอัตราแลกเปลี่ยนอยู่เสมอ โดยระดับของความเสี่ยงนี้ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายในแต่ละสัญญาโดยจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน นอกจากนี้ น้ำมัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการผลิตโพลีเอธิลีน และโพลีไวนิลคลอไรด์ ก็เป็นวัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตสายเคเบิลเช่นกัน ดังนั้น ความผันผวนของราคาทองแดงและราคาน้ำมันในปี 2556 จึงส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิตและอัตราการทำกำไรของบริษัทฯ

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยน อันเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้บริษัทฯ โดยตรง เพื่อผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ซึ่งเป็นวิธีการที่ใช้ได้ผลสำเร็จกับลูกค้าหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ ในบางกรณีเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จะจัดซื้อวัตถุดิบโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) พร้อมทั้งออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เพื่อที่จะลดความเสี่ยงด้านนี้ให้น้อยที่สุด นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอและทำการเปรียบเทียบราคาจากซัพพลายเออร์หลายรายก่อนทำการสั่งซื้อเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด รวมทั้งลดความเสี่ยงด้านราคาด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบสำรองโดยให้จำนวนวัตถุดิบสอดคล้องกับการพยากรณ์ปริมาณคำสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พยายามหาแหล่งขายวัตถุดิบหลักที่ใช้เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางด้านพลังงาน และการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งต้องมีการวิจัยพัฒนาให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน รวมถึงลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตด้วย การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิตของผลิตภัณฑ์ด้านพลังงาน ได้แก่ การนำเทคโนโลยีการตีเกลียวอัดแน่นตัวนำทองแดงและอลูมิเนียม ที่ยังคงค่าความนำไฟฟ้าและขนาดที่ได้มาตรฐาน ไปช่วยลดต้นทุนในกระบวนการผลิตอื่นๆ หรือการใช้เทคนิคการหุ้มฉนวนสองชั้นในเวลาเดียวกันเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพความต้านทานไฟฟ้า และลดต้นทุนโดยลดการใช้วัตถุดิบในการผลิต ในส่วนผลิตภัณฑ์ด้านสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งมีการส่งผ่านข้อมูลทั้งสัญญาณภาพ และสัญญาณเสียงผ่านสายโทรคมนาคมด้วยความเร็วสูงนั้น ได้มีการนำสายสื่อสารสัญญาณความเร็วสูงที่มีความสูญเสียสัญญาณต่ำมาใช้ ปัจจุบันมีการพัฒนาโดยนำสายใยแก้วนำแสงมาใช้เพิ่มมากขึ้น

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต โดยได้จัดตั้งทีมงานซึ่งประกอบด้วยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายผลิต และฝ่ายทดสอบ ร่วมกันติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ด้านเทคนิคการผลิต ด้านวัตถุดิบหลัก ด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ด้านเครื่องมือทดสอบ เป็นต้น เพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงเทคนิคการผลิต เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและรองรับความต้องการของตลาดในปัจจุบันได้ นอกจากนี้เพื่อเป็นการรองรับตลาดสายโทรคมนาคมชนิดใยแก้วนำแสงซึ่งมีการสูญเสีย

สัญญาต่ำกว่าสัญญาไฟฟ้า ส่งสัญญาได้ระยะไกลและส่งข้อมูลได้มหาศาลในเวลาเดียวกัน อีกทั้งมีความคุ้มค่าสูง บริษัทฯ มีบริษัทย่อย ได้แก่บริษัท สยาม ไฟเบอร์ ออปติกส์ จำกัด เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ในส่วนสายโทรคมนาคมตัวนำทองแดงชนิดเดิม บริษัทฯ ได้ทำการปรับเปลี่ยนโครงสร้างให้สามารถรองรับบรอดแบนด์ความเร็วสูงได้

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ทำให้อาจได้รับผลกระทบด้านต้นทุนจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินลงทุนที่เป็นเงินตราต่างประเทศในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีภาระหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้น 26 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยง นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนการส่งสินค้าออกไปขายยังต่างประเทศ เพื่อให้มีรายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราไปในตัว (Natural Hedge) อีกทั้งได้มีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา

3.4 ความเสี่ยงจากอำนาจควบคุมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ปัจจุบันผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่ของบริษัทฯ เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันในเครือของกลุ่ม บริษัท แปซิฟิคอิเล็กทรอนิกส์ ไวร์ แอนด์เคเบิล จำกัด (PEWC) ซึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ รวมทั้งสิ้นประมาณร้อยละ 51 และเมื่อรวมกับผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ ซึ่งเป็นตัวแทนและผู้บริหารจาก PEWC แล้วจะทำให้ PEWC สามารถทำการตัดสินใจในเรื่องที่จะมีผลกระทบโดยตรงต่อนโยบายของบริษัทฯ ได้ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถลงคะแนนเสียงเพื่อคัดค้านผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

บริษัทฯ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของทีมผู้บริหารและให้ความคิดเห็นในการทำรายการที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่นัดกล่าวว่า จะไม่สามารถลงคะแนนเสียงในการเข้าทำรายการระหว่างกันที่ตนเองมีส่วนได้เสียได้

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ในปีที่ผ่านมารัฐบาลประกาศให้มีการปรับขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำทั่วประเทศไทย กอปรกับมีนโยบายสนับสนุนกองทุนและโครงการต่างๆ ที่เกี่ยวกับภาคการเกษตรกรรม ส่งผลให้แรงงานได้ย้ายกลับคืนภูมิลำเนาเดิมเพื่อเข้าสู่ภาคเกษตรกรรมกันมากขึ้น นอกจากนี้ จากการที่รัฐบาลกระตุ้นภาวะเศรษฐกิจการลงทุน โดยมีนโยบายการลดภาษีรถยนต์คันแรก ทำให้ภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์มีการขยายตัวอย่างมาก ส่งผลให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานจากอุตสาหกรรมอื่นเข้าสู่อุตสาหกรรมยานยนต์ อีกทั้งในปี 2558 ที่ประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ภาคอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงบริษัทฯ จำเป็นต้องมีการปรับตัว โดยปรับใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น เพื่อเพิ่มและขยายการผลิต จึงมีแนวโน้มที่บริษัทฯ จะเกิดภาวะการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะได้

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

แม้ว่าสายการผลิตส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะใช้เครื่องจักรเป็นหลักในการผลิต แต่ก็ต้องพึ่งพาบุคลากรเป็นสำคัญ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อบุคลากรทุกระดับ โดยจัดให้มีสวัสดิการที่เหมาะสมกับพนักงานและครอบครัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ เงินช่วยเหลือเมื่อพนักงานทำการสมรส หรือ มีบุตรเพิ่ม เงินช่วยเหลือในกรณีพนักงานหรือทายาทเข้ารับการรักษาด่วนในโรงพยาบาล ปรับค่าแรงให้แก่พนักงานในสายการผลิตเพิ่มขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการคัดเลือกบุคลากรที่เข้ามา จัดให้มีการการอบรมพัฒนาทักษะฝีมือและความรู้เฉพาะด้านในการปฏิบัติงานที่ เพื่อให้มีความเชี่ยวชาญ ตลอดจนได้จัดเตรียมแผนการพัฒนาศักยภาพบุคลากรรุ่นใหม่ เพื่อทดแทนพนักงานที่เกษียณอายุงาน และรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะที่อาจจะเกิดจากการที่แรงงานกลับภูมิลำเนาเดิม และจากการที่ประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ด้วย

4.0 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ)

สินทรัพย์ถาวรตามรายละเอียดในงบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว) ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	ต้นทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ค่าเผื่อการด้อยค่า	มูลค่าสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ที่ดิน ^{1/}	202.36	-	-	202.36	เจ้าของ
ห้องชุด สิ่งปลูกสร้าง ^{2/} และการปรับปรุงอาคาร	1,116.25	(872.43)	-	243.82	เจ้าของ
เครื่องจักรและอุปกรณ์	3,079.16	(2,807.59)	-	271.57	เจ้าของ
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	106.46	(88.75)	-	17.71	เจ้าของ
ยานพาหนะ	86.66	(59.83)	-	26.83	เจ้าของ
งานระหว่างก่อสร้าง	55.16	-	-	55.16	เจ้าของ
รวม	4,646.05	(3,828.60)	-	817.45	

หมายเหตุ 1. ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้งหมดจำนวนเนื้อที่ 233 ไร่ ซึ่งมีที่ตั้งดังต่อไปนี้

- 1.1 ที่ดินเนื้อที่ 18 ไร่ ตั้งอยู่ที่ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ที่ดินดังกล่าวเป็นที่ตั้งของโรงงานเก่าของบริษัทฯ และมีได้มีการผลิตแต่อย่างใด
- 1.2 ที่ดินเนื้อที่ 145 ไร่ 2 งาน 23 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของจุรินทร์ไทยและโรงงาน SFO
- 1.3 ที่ดินเนื้อที่ 198 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งบ้านพักสำหรับพนักงานของบริษัทฯ
- 1.4 ที่ดินเนื้อที่ 67 ไร่ 3 งาน 14.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนฉนวนนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของ SPEWC

2. สำนักงานแบ่งเป็นดังนี้

- 2.1 สำนักงานของบริษัทฯ และ SFO อยู่ที่ชั้น 12A อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ทาวเวอร์ ถนนบางนา-ตราด เนื้อที่ 1,351.98 ตารางเมตร
- 2.2 ห้องชุดพักอาศัยของ ผู้บริหารจำนวน 2 ห้อง อยู่ที่อาคารเซ็นทรัลซิตี้ นอร์เซาท์ ถนนบางนา-ตราด เนื้อที่ 115.92 ตารางเมตร และ 109.66 ตารางเมตร
- 2.3 สำนักงานของบริษัทย่อย SPEWC อยู่ที่ชั้น 30 อาคารชาลวอริสทาวเวอร์ 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ และอาคารสำนักงานอีกแห่งหนึ่งอยู่ที่โรงงาน ถ.ฉนวนนท์ จ.ปทุมธานีอีกจำนวน 1 อาคาร
- 2.4 ทาวเฮ้าส์หมู่บ้านนุชกรวิลล์ 11 คูหา ตั้งอยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นที่พักอาศัยของคณาจารย์ของบริษัทฯ

3. อาคารโรงงานแบ่งเป็นดังนี้

- 3.1 อาคารโรงงานผลิตสายโทรศัพท์ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 4,921 ตารางเมตร
- 3.2 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าทองแดง และผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง บนเนื้อที่ 23,700 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 8,641 ตารางเมตร
- 3.3 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าอลูมิเนียม บนเนื้อที่ 12,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 2,215 ตารางเมตร
- 3.4 อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทย่อย (SFO) บนเนื้อที่ 3,600 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตารางเมตร
- 3.5 อาคารโรงงานของ SPEWC ซึ่งเป็นอาคารเครื่องจักร 8 อาคาร

4. สินทรัพย์ดังกล่าวข้างต้นในส่วนของที่ดิน อาคารโรงงาน อาคารสำนักงาน และเครื่องจักรบางส่วน ของ SPEWC คิดภาระจำนองกับ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารเมกะสาธกพาณิชย์ เพื่อค้ำประกันการใช้จ่ายเงินสินเชื่อเพื่อการค้าประเภท L/C & T/R, วงเงิน Letter of Guarantee, วงเงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อประเภทอื่นๆ ส่วนรายการอื่นๆ ไม่คิดภาระจำนองใดๆ ทั้งสิ้น, ในส่วนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่โรงงาน ที่เคยคิดภาระจำนองกับธนาคารกรุงไทยนั้น ปัจจุบันไม่คิดภาระจำนองใดๆ แล้ว แต่ได้ให้คำมั่นสัญญาต่อธนาคารกรุงไทยว่าจะไม่นำไปก่อภาระผูกพันใดๆ กับผู้อื่นอีก

5.0 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย หรือคดีฟ้องร้องใดๆ ในปัจจุบันที่อยู่ในระหว่างดำเนินคดีอันอาจมีผลกระทบ ต่อสินทรัพย์และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

6.0 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลบริษัทฯ

บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิล จำกัด (มหาชน) (“จรุงไทย” หรือ “บริษัทฯ”) มีชื่อในภาษาอังกฤษว่า Charoong Thai Wire & Cable Public Co., Ltd. มีที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ 589/71 อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ชั้น 12 เอ ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 02-745-6118 ถึง 30 โทรสาร 02-745-6131 ถึง 32 บริษัทฯ มีเว็บไซต์ คือ www.ctw.co.th เลขทะเบียนบริษัทเลขที่ 0107537000599 (เลขทะเบียนเดิม บมจ.306) ประกอบธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้า อลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนแรงดันต่ำ-แรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และหลอดทองแดงอาบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าวด้วย โดยเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2510

ณ วันที่ 16 มกราคม 2557 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้วเป็นจำนวน 1,989,531,420 บาท

6.2 การถือหุ้นในบริษัทอื่น

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัท ถือ จำนวน (หุ้น)	%
1. บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด	ธุรกิจร่วมลงทุน	หุ้นสามัญ	10,000	9,993	100.00
2. บริษัท ดับเบิลดี เคเบิล จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สายไฟฟ้าตัวนำ อลูมิเนียม และทองแดง, ทองแดงเส้น	หุ้นสามัญ	200,000	199,995	100.00
3. บริษัท สยามไฟเบอร์ ออปติกส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : 589/71 อาคารเซ็นทรัลซิตี ทาวเวอร์ ชั้น 12 เอ อ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร : (02) 745-6118-30 แฟกซ์ : (02) 7456131- 32, 745-6575	ผลิตและจำหน่าย สายเคเบิล ใยแก้วนำแสง	หุ้นสามัญ	24,000,000	14,399,994	60.00
4. บริษัท สยามแปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารชาญอิสสระ 2 ชั้น 30 2922/312 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ 10320 โทร : (02) 308-2091 (15 คู่สาย) แฟกซ์ : (02) 308-2081-2	ผลิตและจำหน่ายสาย เคเบิลโทรศัพท์ สายไฟฟ้า และ ลวดทองแดง อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	6,7000,000	6,700,000	100.00
5. บริษัท เซี่ยงไฮ้ ยะหยาง อิเล็กทริก จำกัด สำนักงานใหญ่ : 2525 ถนนต้าเย่ เมืองอู่เจียว, ฟงเจี้ยน เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน โทร: (86 21) 5740 3196 แฟกซ์ : (86 21) 5740 2366	ผลิตและจำหน่าย ลวดทองแดง อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	9,548,737	6,548,737	68.58
6. บริษัท ลีอกซแพค (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ลีอกซ์เลย์ แปซิฟิก จำกัด) สำนักงานใหญ่ : 102 ถนน ฌ ระนอง แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร : (02) 240-3000 แฟกซ์ : (02) 240-3180	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	45,000,000	12,690,000	**24.56
		หุ้น บุริมสิทธิ์	25,000,000	5,594,500	
7. บริษัท ลีอกซ์เลย์แปซิฟิก ซองกง จำกัด สำนักงานใหญ่ : ยูนิคิตี ชั้น 9 ไคเซ็นเตอร์ ถนนสุขุมวิท กิ่งทอง เกาหลิน ซองกง	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	40,002	9,825	24.56

8. บริษัท โพรสเพกซ์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เอ็น ซี แอล ไฟแนนซ์ จำกัด) * สำนักงานใหญ่ 2 ถนนอีสเทอร์, พาร์เนล, โอ๊คแลนด์, ประเทศนิวซีแลนด์ โทร : (649) 917-8338	Public Shell Company	หุ้นสามัญ	1,343,236	437,597	31.96
9. บริษัท ไทยเมทัลโปรดักส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารทูแปซิฟิคเพลส ชั้น 25 142 ถ.สุขุมวิท คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร : (02) 653-2550 (30 คู่สาย) แฟกซ์ : (02) 653-2617	ผลิตทองแดงเส้น	หุ้นสามัญ	1,500,000	225,000	15.00

หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี ** สัดส่วนตามสิทธิการออกเสียง