

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, DDC, SPEWC และ SYE มีธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนแรงดันต่ำ-แรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้ว นำแสง และหลอดทองแดงอาบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าว

บริษัทฯ มีธุรกิจเพื่อการลงทุน คือบริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรจากการลงทุน อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม คือ Loxpac ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการลงทุนเพิ่ม นอกจากการลงทุนที่สามารถเกื้อหนุนหรือช่วยเหลือธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้

จากงบการเงินรวม ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2555 ถึง 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายเท่ากับ 7,284 ล้านบาท 6,858 ล้านบาท และ 6,834 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายลดลง 23.68 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.35 โดยที่มีกำไรสุทธิจำนวน 112.91 ล้านบาท ลดลง 182.93 ล้านบาท หรือกำไรสุทธิลดลงถึงร้อยละ 61.83 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากราคาค่าต้นทุนวัตถุดิบของสินค้าสูงขึ้น

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

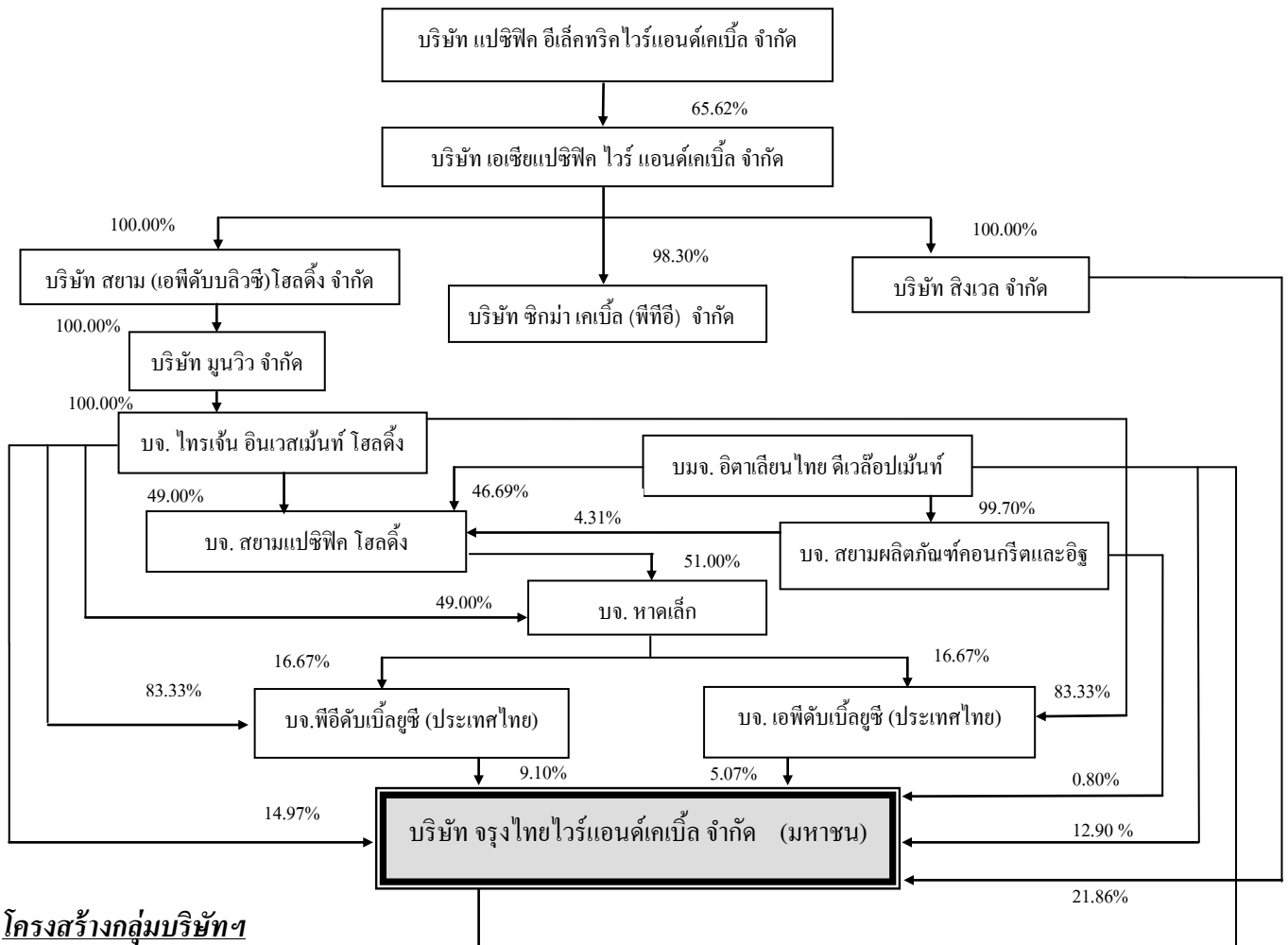
1. ค้นหาวิธีการปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. พัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ และค้นหาช่องทางตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง
3. พยายามรักษาระดับความเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลชั้นนำในประเทศไทย

พันธกิจ

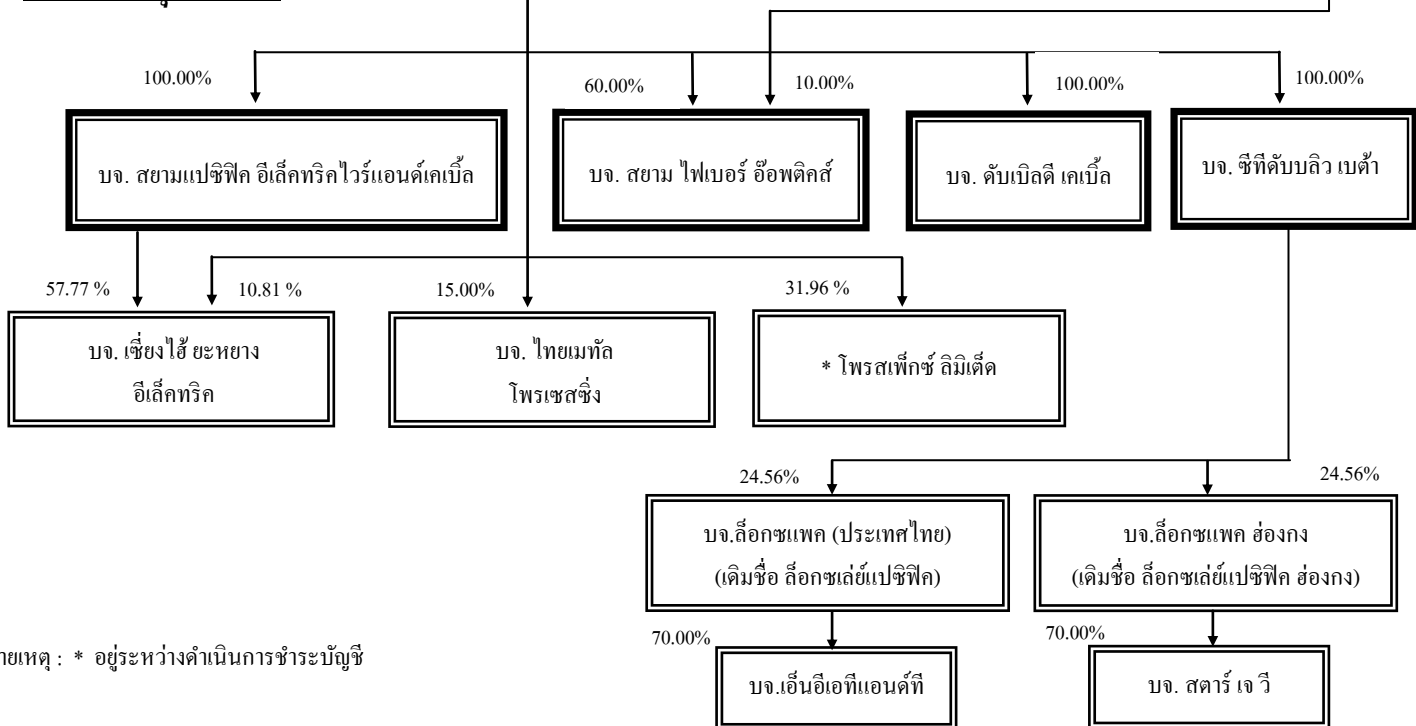
1. จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพดีที่สุดให้แก่ลูกค้า
2. สร้างผลกำไรที่ได้อย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้น
3. จัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มั่นคงและมีความปลอดภัยสำหรับพนักงาน

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มบริษัทแม่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)



โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

กลุ่มผู้ถือหุ้น 10 รายใหญ่ของ บริษัท แปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ (ณ วันที่ 16 เมษายน 2557)

รายชื่อผู้ถือหุ้น (Shareholders)	จำนวนหุ้น (No. of shares)	ร้อยละ (Holding %)
1. National Financial Stabilization Fund	23,841,129	3.56
2. Ding-Hao ACME Co., Ltd.	5,937,809	0.89
3. Yuan Yuan Corporation	5,489,457	0.82
4. Zhang, Yong-Xiang	5,400,000	0.81
5. Tai He Investment Co., Ltd.	5,317,960	0.79
6. PEWC Employee Welfare Committee	4,808,585	0.72
7. Qiu Xiao Xian	4,006,865	0.60
8. Liao Guang Rong	3,900,000	0.58
9. Qiu Xiao Qi	3,698,110	0.55
10. Century Pacific Corporation	3,659,085	0.55
11. ผู้ถือหุ้นรายย่อย / Minority Shareholders	602,941,000	90.13
จำนวนหุ้นทั้งหมด	669,000,000	100.00

2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ มีดังนี้

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
กลุ่มการผลิต รายได้	จรุงไทย		2,982.34	43.36	3,096.30	44.85	3,446.00	45.72
	SPEWC	100.00	2,330.06	33.88	2,241.04	32.46	2,521.56	33.46
	SYE	68.58	1,311.62	19.07	1,277.73	18.51	1,306.06	17.33
	SFO	60.00	253.56	3.68	288.89	4.18	263.41	3.49
	DDC	100.00	0.61	0.01	0.03	0.00	0.00	0.00
กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน รายได้	CTW Beta	100.00	-	0.00	-	0.00	-	-
รวม			6,878.19	100.00	6,903.99	100.00	7,537.03	100.00

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการ ลงทุน (ร้อยละ)	หน่วย	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
กลุ่มธุรกิจการสื่อสาร และโทรคมนาคม รายได้ *	Loxpac	24.56	ล้านบาท	32.38	20.71	75.90
	Loxpac HK	24.56	ยูโร	378,935	492,056	348,733

หมายเหตุ * เป็นรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ รวมซึ่งไม่ได้คำนวณรายได้ตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถืออยู่

2.1 กลุ่มการผลิต

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ก) ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแยกได้เป็น 6 ประเภทดังนี้

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

ข) ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำแนกตามสายการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (%) ปี 2557	ลักษณะของผลิตภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม	12.06	- สายอลูมิเนียมแกนเหล็ก - สายอลูมิเนียมเปลือย - สายอลูมิเนียมหุ้มพีวีซี
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง	19.16	- สายอาคาร (THW, NYY, VSF) - สายทองแดงเปลือย
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง	10.93	- สายแรงสูงตัวนำอลูมิเนียม SAC - สายตัวนำทองแดงหุ้มด้วยฉนวนครอสลิง พีโอ พันทเป ทองแดง และเปลือกนอกพีวีซี แรงดัน 12/20 กิโลโวลต์ 24 กิโลโวลต์, 115 กิโลโวลต์
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์	3.28	- สายครอปไวร์ - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายนอกชนิดมีสาย สะพานในตัว - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายใน ชนิดทองแดง ไม่ชุบดินบุก - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินใต้ดินชนิดมีสารกันน้ำ
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	3.67	- Single/Multi Fiber optics
ผลิตภัณฑ์ลวดอาน้ำยา	48.10	- สายลวดทองแดง และอลูมิเนียมอาน้ำยา
อื่นๆ	2.80	- สายลวดทองแดงไม่อาน้ำยา - เศษสาย
รวม	100.00	

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในกลุ่มการผลิตของบริษัทฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาน้ำยา 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 ด้านหลัก เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่วางไว้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตสายไฟฟ้าแรงดันต่ำ สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรคมนาคม สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และ ลวดทองแดงอบน้ำยา ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของประเทศไทย, IEC ตามมาตรฐานสากล, BS ตามมาตรฐานของประเทศอังกฤษ, ASTM ตามมาตรฐานของสหรัฐอเมริกา เป็นต้น อีกทั้งยังได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการและสถาบันที่น่าเชื่อถือ ต่างๆ ดังนี้

- ใบอนุญาตทำผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก. 11-2533, 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) ได้เริ่มจำหน่ายลวดทองแดง ไม่อบน้ำยา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป (Semi-Finished Product) ที่กลุ่มลูกค้าโรงงาน อุตสาหกรรมในต่างประเทศต้องการนำไปใช้เป็นวัตถุดิบ

2. ด้านราคา

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องโดยภาครัฐได้กระตุ้นเศรษฐกิจและการลงทุนผ่าน โครงการต่างๆ อย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยบริษัทฯ สามารถรักษายอดขายได้ใกล้เคียงกับปี 2556 เนื่องจากราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ทองแดง และน้ำมัน มีความผันผวนตามราคาสถาบันโลก บริษัทฯ จำเป็นต้องปรับการกำหนดราคาขายให้เหมาะสม และสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบหลักเพื่อรักษาอัตราการกำไร นอกจากนี้บริษัทฯ ได้นำระบบ Lean เข้ามาใช้ในการผลิต ทำให้มี ต้นทุนการผลิตลดลงสามารถระดับกำไรไว้ได้ อีกทั้งคงไว้ซึ่งมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพ ในการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อรักษาระดับราคาสินค้าให้แข่งขันได้ แต่สำหรับ สินค้าบางชนิด บริษัทฯ ก็จำเป็นต้องมีการปรับราคาขายสูงขึ้นตามกลไกของตลาดเช่นกัน ในส่วนของบริษัทย่อย (SPEWC) ในปี ที่ผ่านมาประสบกับปัญหาการแข่งขันอย่างรุนแรง ทั้งตลาดในประเทศ และต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ จำเป็นต้องปรับลดราคา ขายสินค้า ส่งผลให้มีอัตราการกำไรลดลง หรืออาจขาดทุนสำหรับสินค้าบางรายการ ซึ่งบริษัทฯ ได้พยายามดำเนินการหา วิธีแก้ไขปัญหาดังกล่าว

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดโดยการขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และมุ่งเน้นการขายให้แก่ กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า ผู้แทนจำหน่ายเดิม ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง นอกจากนี้บริษัทฯ ได้สร้างโอกาสใน การขาย ด้วยการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการต่างๆ มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง สายสีน้ำเงิน สายสีแดง, สายสีชมพู, โครงการต่างๆ ของการรถไฟฟ้าแห่งประเทศไทย (ร.ฟ.ท.) ที่มีโครงการรถไฟฟ้ารางคู่เชื่อมจากภาคเหนือไปยังภาคใต้ และ จากภาคตะวันออกไปยังภาคตะวันตก โครงการโรงผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer - SPP) และโรงผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independence Power Producer - IPP) ซึ่งแต่ละโครงการจะต้องมีการใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิล บริษัทฯ ยังได้เพิ่มช่องทางการ

จัดจำหน่ายผ่านห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) อาทิเช่น ห้างไทวัสดุ (Tai Watsadu) ห้างโฮมเวิร์ค (Home Work) ห้างโฮมโปร (Home Pro) ห้างโกบอลเฮ้าส์ (Global House) เป็นต้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักได้อย่างแพร่หลายมากขึ้น ในส่วนของบริษัทย่อย (SPEWC) ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2557 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้พยายามหาช่องทางนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน และต่างประเทศมากขึ้น โดยคาดว่าจะในปี 2558 จะมียอดขายและช่องทางการจำหน่ายเพิ่มมากขึ้นด้วย

4. ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณา นิตยสาร และสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า อาทิเช่น วารสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย (Thai Electrical & Mechanical Contractors) วารสารของสภาวิศวกรไทย เป็นต้น ซึ่งจะถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้กลุ่มตัวแทนจำหน่าย กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า กลุ่มวิศวกรผู้ควบคุมงานและออกแบบงานระบบไฟฟ้า ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงานของบริษัทฯ เพื่อศึกษากระบวนการผลิตและการทดสอบของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานสินค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเป็นการขยายฐานตลาดทั้งกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าเดิม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับมากขึ้น

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเวียดนาม สิงคโปร์ พม่า และลาว บริษัทฯ ยังคงเผชิญกับสภาวะการแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่มีต้นทุนผลิตด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ไม่สามารถผลักดันยอดขายส่งออกได้ตามที่คาดหวังไว้

ในช่วงกลางปี 2557 เนื่องจากปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ทำให้ SFO ประสบกับอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โครงการต่างๆ ของทั้งภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจ ตลอดจนภาคเอกชน ถูกชะลอการดำเนินการ หรือบางโครงการถูกยกเลิกไป ซึ่งสาเหตุมาจากเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาทางการเมืองดังกล่าว เพื่อเป็นการประหยัดงบประมาณ และค่าใช้จ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ การส่งเสริมการขายจึงถูกจำกัด หรือถูกระงับไป ซึ่งเป็นไปตามสภาวะของตลาดที่อยู่ในช่วงภาวะซบเซา แต่ SFO ยังคงรักษาสั่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย รวมถึงดำเนินการด้าน CSR อย่างต่อเนื่องด้วยงบประมาณที่จำกัด

SFO ได้รับการรับรองระบบการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม ISO 14001 : 2004 โดยบริษัทฯ คำนึงถึงการรักษาสั่งแวดล้อมและความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) อย่างต่อเนื่องตลอดมา อีกทั้งได้จัดทำข้อมูลความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์เคเบิลใยแก้วนำแสง (MSDS) ซึ่งเป็นเอกสารประชาสัมพันธ์ แจ้งให้ลูกค้าทราบถึงการใช้เคเบิลอย่างถูกต้องและปลอดภัย

ในปี 2557 SPEWC ยังคงให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายที่มียอดสั่งซื้อสินค้าถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือสั่งซื้อในช่วงที่บริษัทฯ ต้องการขายสินค้าให้ได้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

- เพิ่มยอดขายให้แก่หน่วยงานเอกชนและรัฐวิสาหกิจมากขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ในปีที่ผ่านมาได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนที่มีโครงการใหญ่ๆ หลายโครงการ ในปี 2557 บริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 69.18 และยอดขายให้แก่ลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจอยู่ที่ร้อยละ 30.37 ของยอดขายทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์ระเบียบการรับชำระเงินจากลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนในประเทศ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น

- เพิ่มยอดขาย และเพิ่มช่องทางการส่งออก โดยมุ่งรักษาระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ

• มุ่งเน้นขยายตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ซึ่งจะเป็นตัวแทนจำหน่ายในแต่ละภูมิภาคด้วย

• ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้น ได้แก่ กลุ่มปิโตรเคมีคอล กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน หน่วยงานศูนย์ราชการ เป็นต้น

• เข้าร่วมแข่งขันประกวดราคาในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมากขึ้น อาทิ เช่น โครงการรถไฟฟ้าเส้นทางต่างๆ โครงการรถไฟฟ้าวางคู่ เป็นต้น

• รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ

• ปรับปรุงการให้บริการ และการส่งมอบสินค้าให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วขึ้น

• ขยายตลาด โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาดสายไฟฟ้า สายเคเบิล ได้แก่สาย LAN (UTP CAT 5E) และ COAXIAL CABLES และ Instruments Cables เป็นต้น

• ปรับปรุงนโยบายในการจัดตั้งตัวแทนจำหน่าย นโยบายการขาย และส่งเสริมการขาย ตลอดจนพัฒนา ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ

• SFO ยังคงพยายามมุ่งเน้นให้ความรู้แก่ลูกค้า และผู้ใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ให้ตระหนักถึงความแตกต่างของระดับคุณภาพที่ตรงตามมาตรฐาน แม้จะซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาที่สูงกว่าก็ตาม และได้พยายามหาแหล่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักรายใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง และลดต้นทุนในการผลิต

• SPEWC พยายามสร้างพันธมิตรทางการค้าในประเทศเพื่อนบ้าน โดยในปี 2557 ได้ส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าไปเยี่ยมชม และทำความรู้จักกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ และประเทศฟิลิปปินส์

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และ SFO มียอดจำหน่ายให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน และยอดส่งออก สำหรับปี 2555 ถึงปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังต่อไปนี้

	จุรินทร์ไทย			SFO		
	2555	2556	2557	2555	2556	2557
รัฐวิสาหกิจ	25.57	33.88	30.37	36.95	5.01	84.48
เอกชน	74.34	65.85	69.18	61.55	94.99	15.52
ส่งออก	0.09	0.27	0.45	1.50	0.00	-
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ในปี 2557 SPEWC มียอดจำหน่ายภายในประเทศร้อยละ 61.08 โดยส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน และมียอดส่งออกร้อยละ 38.92

หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ : การประกวดราคาในปี 2557 ที่ผ่านมา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ยังคงใช้วิธีประมูลงานทางอินเทอร์เน็ต (E-Auction) เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการจัดซื้อจัดหาทางอินเทอร์เน็ต (E-Procurement) ของภาครัฐ ทั้งนี้ ภาครัฐได้แบ่งการจัดซื้อจัดจ้างเป็นการซื้อสินค้าสำเร็จรูป การว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศ และการสอบราคาในกรณีเงินไม่เกิน 2 ล้านบาท โดยยังคงใช้วิธีการเปิดประมูลโดยตรงตามนโยบายการสนับสนุนอุตสาหกรรมภายในประเทศของภาครัฐ

- ภาคเอกชน : โดยการจำหน่ายตรงให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ผู้รับเหมารายใหญ่ ผู้รับเหมาโครงการ ลูกค้าทั่วไปที่มีฐานะการเงินมั่นคง และเครดิตดี โดยหากเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน จ่ายเป็นเงินสด หรือแถมเชิษฐ์เช็กเท่านั้น ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงให้แก่บริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลแข่งขันราคาทางอินเทอร์เน็ต (E-Auction) สำหรับโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ซึ่งมีลูกค้าโครงการที่รับเหมาช่วงจากภาครัฐ ในปี 2557 บริษัทฯ ได้พยายามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและเพิ่มโอกาสในการเข้าไปประมูลงานในโครงการต่างๆ มากขึ้นด้วย อาทิเช่น โรงไฟฟ้าขนอม, โรงพยาบาลกรุงเทพ-เชียงใหม่, รถไฟฟ้าบางหว้า, อาคารที่จอดรถแยกบางใหญ่ สายสีม่วง เป็นต้น
- ส่งออก : ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มียอดส่งออกเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2556 เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโลกยังชะลอตัว อีกทั้งราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ทองแดง และน้ำมัน มีความผันผวนอยู่ตลอด ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนสูง ไม่สามารถเข้าแข่งขันในต่างประเทศเช่น จีน และเกาหลีใต้ แต่บริษัทฯ ก็ได้พยายามขยายตลาดประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ลาว พม่า สิงคโปร์ และ ออสเตรเลีย เป็นต้น

ข) ส่วนแบ่งทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน

สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม

ในปีที่ผ่านมา ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศยังอยู่ในระดับทรงตัว เนื่องจากยังเผชิญกับปัญหาและปัจจัยหลายอย่าง ทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศ การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ แม้ว่าภาครัฐบาลจะเร่งกระตุ้นการใช้จ่ายงบประมาณผ่านนโยบายการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ และโครงการต่างๆ ที่จะดำเนินการในอนาคต แต่ยังคงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ส่งผลให้ธุรกิจทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่มีความต้องการใช้สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมลดลง ในปี 2557 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมประมาณ ร้อยละ 25 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง

สถานการณ์การแข่งขันด้านราคาของตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดง ยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง เนื่องจากมีผู้ผลิตรายใหม่เพิ่มขึ้น แต่ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ มุ่งเน้นปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตทั้งด้านแรงงาน และด้านเทคโนโลยี เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้ได้เปรียบคู่แข่งในด้านคุณภาพและความเชื่อมั่นจากลูกค้า ส่งผลให้บริษัทฯ ยังคงได้รับงานจากภาครัฐและภาคเอกชน อาทิเช่น โครงการศูนย์ซ่อมบำรุงรถไฟฟ้าสายสีม่วง, โรงพยาบาลสมิติเวช สุขุมวิท, คอนโด เดอะสกาย สุขุมวิท, ห้างไทวัสดุ, ห้างเทสโก้โลตัส, โครงการแสนสิริ บางนา ในช่วงกลางปี 2557 ตัวแทนจำหน่าย บริษัทผู้รับเหมา และเจ้าของโครงการต่างๆ ได้ชะลอการสั่งซื้อสินค้า เนื่องจากความชัดเจนในนโยบายจากรัฐบาลโดยในปี 2557 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงประมาณร้อยละ 15 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าแรงดันสูง

ตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูง มีลักษณะคล้ายกับตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และขายให้ลูกค้าเอกชนที่รับเหมาช่วงจากงานโครงการต่างๆ จากภาครัฐ ในปี 2557 ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างช้าๆ ส่งผลให้โครงการต่างๆ ของภาครัฐ และภาคเอกชนชะลอการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายแรงดันสูงรวมกันประมาณร้อยละ 25 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลโทรศัพท์

ปัจจุบันความต้องการใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงมีการขยายตัวลดลง เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี คือสายเคเบิลใยแก้วนำแสง และการสื่อสารแบบไร้สาย ได้แก่ ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่าง ๆ ที่มีจำนวนผู้ใช้บริการ และประเภทของการบริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาจกล่าวได้ว่าบริษัทฯ ยังคงสามารถขายสายเคเบิลโทรศัพท์ได้อยู่ 3 ช่องทาง ดังนี้

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

จากความต้องการสายเคเบิลโทรศัพท์ที่ลดลง โดยจำนวนคู่แข่งมิได้ลดลง บริษัทฯ พยายามรักษายอดขายด้วยการติดต่อลูกค้าเดิมในช่องทางขายเดิม และพยายามติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ที่เป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ซึ่งในปี 2557 นี้ บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ากลุ่มนี้มากพอสมควร

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

สายเคเบิลใยแก้วนำแสง

การสื่อสารด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ กำลังจะมีการพัฒนาจากระบบ 3G (ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในยุคที่ 3 : Third Generation Mobile Network) ไปสู่ ระบบ 4G (การสื่อสารไร้สายรุ่นที่ 4 : Fourth-Generation Wireless) โดย กสทช (คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ) มีแผนที่จะเปิดประมูลใบอนุญาตประมาณกลางปี 2558 ซึ่งจะทำให้ความต้องการสายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการรับส่งสัญญาณที่เร็วขึ้นกว่าเดิม จากโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว คาดการณ์ว่าการแข่งขันจะรุนแรงเพิ่มมากขึ้นกว่าทุกปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีจำนวนผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในประเทศเพิ่มขึ้น จากเดิมที่มีเพียงการนำเข้าสายเคเบิลใยแก้วจากต่างประเทศ

ปัจจุบันผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่สำคัญภายในประเทศยังมีเพียง 6 ราย นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่เข้ามาแข่งขันในตลาดภายในประเทศ โดยไม่ต้องเสียอัตราภาษีนำเข้าและมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ผลิตภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศต้องแข่งขันอย่างยากลำบากในเรื่องของราคา เนื่องจากวัตถุดิบทั้งหมดในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ผู้รับเหมาช่วงงานของรัฐวิสาหกิจ ในปี 2557 SFO มีส่วนแบ่งตลาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงประมาณร้อยละ 12 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

หลอดอาบนํ้ายา

SPEWC เป็นหนึ่งในสามของผู้ผลิตหลอดทองแดงอาบนํ้ายาที่ได้มาตรฐานสูงสุดในประเทศไทย และได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories Inc.) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในวงการผู้ผลิตทั่วโลก SPEWC มุ่งเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพ พร้อมทั้งการให้บริการและการส่งสินค้าที่รวดเร็ว ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบในกรณีที่สินค้ามีปัญหาจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา SPEWC ได้กำหนดนโยบาย โดยมุ่งเน้นขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างแท้จริง (Niche Market) มากขึ้น นอกจากนี้ SPEWC ได้พยายามเพิ่มยอดขายด้วยการติดตามขายและให้บริการแก่ลูกค้าเก่าในตลาดเดิม หาลูกค้าใหม่เพิ่มในตลาดเดิม ตลอดจนหาตลาดใหม่ๆ ทั้งตลาดในต่างประเทศและตลาดภายในประเทศที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีขึ้น ปัจจุบัน SPEWC ได้พัฒนาระบบบัญชีต้นทุนสินค้าที่มีความละเอียด ถูกต้องแม่นยำ ทันสมัย และตรงเวลา (Real Time) มากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ SPEWC มุ่งเน้นลูกค้าที่สามารถทำกำไรให้แก่บริษัทฯ ได้ดีกว่าเดิม ในปี 2557 บริษัทฯ ได้ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์หลอดทองแดงไม่อาบนํ้ายา ซึ่งเป็นสินค้าถึงสำเร็จรูปของหลอดทองแดงอาบนํ้ายา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นที่ต้องการของกลุ่มโรงงาน

อุตสาหกรรมในต่างประเทศ นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขึ้นต้น แต่ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจจะทำอัตรากำไรได้น้อย อย่างไรก็ตามผู้บริหารเห็นว่าเป็นการใช้กำลังการผลิตที่มีเหลืออยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และเชื่อมั่นว่าจะสามารถถึงจุดคุ้มทุนโดยเร็ว ในปี 2557 SPEWC มีส่วนแบ่งตลาดลวดทองแดงอาบนํ้ายาประมาณร้อยละ 25-30% ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สิทธิและข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพที่ได้มาตรฐานทั้งในและต่างประเทศ เช่น มาตรฐาน TIS, NEMA, IEC, BS และ ASTM เป็นต้น บริษัทฯ มีเทคโนโลยีที่มีมาตรฐานสูง และผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับการพัฒนาการบริหารจัดการ โดยได้นำระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 มาปรับใช้จนได้รับการรับรองระบบบริหารคุณภาพ ISO 9002 : 1994 เป็นครั้งแรกในปี 2539 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม และจากหน่วยงานรับรองมาตรฐานสากล Bureau Veritas Quality International (BVQI) ในปีถัดมา โดยได้มีการปรับเปลี่ยนระบบบริหารงานคุณภาพเรื่อยมาจนกระทั่งปัจจุบันเป็นระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2008 นอกจากนี้การดำเนินกิจการผลิตของบริษัทฯ ยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม จึงได้นำระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO14001 : 2004 มาใช้ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบดังกล่าวในปี 2557 จากหน่วยรับรองแห่งชาติอันได้แก่ สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI : Management System Certification Institute) เช่นเดียวกับระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2008 อีกทั้งห้องปฏิบัติการทดสอบของบริษัทฯ ยังได้รับการรับรองความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบตามมาตรฐาน ISO/IEC 17025 : 2005 จากหน่วยรับรองระบบงานแห่งชาติของสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ได้แก่ TLAS : Thai Laboratory Accreditation Scheme เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในด้านการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

SFO ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบคุณภาพ ISO 9002 ตั้งแต่ปี 2542 ต่อมาในปี 2546 ได้ปรับเปลี่ยนเป็น ISO 9001 : 2008 นอกจากนี้ระบบคุณภาพดังกล่าวยังได้รับการรับรองจาก สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI : Management System Certification Institute) ซึ่งจะส่งผลดีต่อยอดขายของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อยอดจำหน่ายให้กับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งสินค้าจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน นอกจากนี้ ในปี 2551 SFO ได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมาตรฐาน ISO 14000 : 2004 จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI) ซึ่งจะส่งผลดีต่อการขยายตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากบางประเทศมีนโยบายกีดกันทางการค้าและจะทำการค้ากับบริษัทฯ ที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมที่ถูกต้องและเหมาะสมเท่านั้น

ข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจการผลิต

จากสถานการณ์ความไม่มั่นคงทางด้านการเมือง ในช่วงต้นปีที่ผ่านมา ส่งผลให้หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ หยุดการสั่งซื้อลง เนื่องจากโครงการภาครัฐต่างๆ ต้องรอการอนุมัติจากรัฐบาล และในส่วนของลูกค้าภาคเอกชนได้ชะลอการรับสินค้า และการสั่งซื้อสินค้า เพื่อรอดูสถานการณ์ทางการเมือง ทำให้ยอดขายของบริษัทฯ ต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้เล็กน้อย

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก) การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

โรงงานของบริษัทฯ และ SFO ตั้งอยู่เลขที่ 35/1 และ 35/2 หมู่ 22 ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอ บางน้ำเปรี้ยว 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 อาคารพาณิชย์สระทาวเวอร์ 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 เซี่ยงไฮ้ ยะหยาง อิเล็กทริก จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2525 ถนนต้าเย่ อู่เฉียว ฟังเจี้ยน เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 14,400 เมตริกตัน (อลูมิเนียม)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	9,179	10,669	7,185
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	64	74	50
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน (ทองแดง)	12,000	12,000	12,000
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	5,879	4,891	7,574
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	49	41	63
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 1,440,000 คู่กิโบลเมตร (โทรศัพท์)			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโบลเมตร)	44,738	60,058	80,762
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	3	4	6
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 4,800 เมตริกตัน (XLPE)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	2,758	3,282	2,921
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	57	68	61

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทย่อย (SPEWC, SFO, SYE)

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
SPEWC			
ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้า			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	9,600	9,600	9,600
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	7,404	7,045	7,045
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	77	73	73
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : คู่กิโบลเมตร (โทรศัพท์)	1,152,000	1,152,000	1,152,000
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโบลเมตร)	73,369	119,147	119,147
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	6	10	10

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
SFO			
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : (Km-fiber/year)	500,000	500,000	500,000
ปริมาณการผลิตจริง (km-fiber)	183,062	181,414	181,414
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	37	36	36
SYE			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบน้ำยา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	7,500	8,400	8,400
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	5,034	4,785	4,785
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	67	57	57

ข) แหล่งที่มาของวัตถุดิบสำคัญ

บริษัทฯ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตต่างๆ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นชาวไต้หวัน และได้นำมาพัฒนาเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ จากบริษัท พูจิกระ จำกัด ประเทศญี่ปุ่น มาเป็นเวลากว่า 30 ปี

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดและไม่เคยถูกร้องเรียน หรือมีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

วัตถุดิบ

ในปี 2557 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 80 นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยผ่านบริษัท ตัวแทนในประเทศไทย และร้อยละ 20 ใช้วัตถุดิบในประเทศ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีทั้งหมด 47 ราย โดยแบ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ 24 ราย และต่างประเทศ 23 ราย

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 3 ชนิด ดังนี้

ตัวนำ :

วัตถุดิบตัวนำที่สำคัญได้แก่ โลหะสองชนิด คืออลูมิเนียม และทองแดง ซึ่งมีความบริสุทธิ์ในอัตราร้อยละ 99.70 สำหรับอลูมิเนียม และร้อยละ 99.90 สำหรับทองแดง โดยโลหะทั้งสองชนิดนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศอินโดนีเซีย ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และลาว เป็นต้น ราคาของโลหะทั้งสองควบคุมโดยตลาดกลางที่ประเทศอังกฤษ (London Metal Exchange) ซึ่งแต่เดิมบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระในการจัดซื้อ-จัดหาวัตถุดิบให้แก่ลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นรัฐวิสาหกิจบางแห่งได้เปลี่ยนนโยบายเป็นจัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบเอง โดยทำสัญญาว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงลดภาระในการจัดซื้อ จัดหา และจัดเก็บวัตถุดิบ ตลอดจนลดผลกระทบทางด้านลบจากความผันผวนของราคาของวัตถุดิบเหล่านี้ในตลาดโลก

ฉนวน (กึ่งฉนวน) : ปัจจุบันประเภทของฉนวนและกึ่งฉนวนที่บริษัทฯ ใช้ยังมี 3 ชนิด ดังนี้

- เทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ที่ใช้งานมี 2 ชนิด คือ
 - โพลีไวนิล คลอไรด์ (Polyvinyl Chloride) หรือ P.V.C. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศซึ่งมีอยู่ 2 ราย ได้แก่ บริษัท แอ็พพลาย ดีพี อินดัสเตรียล จำกัด และบริษัท กิจเจริญพร จำกัด

- โพลีเอทิลีน (Polyethylene) หรือ P.E. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 2 รายได้แก่ SCG performance Chemical Co., Ltd., Polymers Marketing Co., Ltd. และต่างประเทศอีก 4 รายได้แก่ DOW, Borouge, Hanwha, Chemtech จากประเทศสหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน, เบลเยียม, สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์, เกาหลีใต้ 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 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบประมาณ 1,183 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 2557 เป็นจำนวนเงิน 14.54 ล้านบาทให้แก่ Loxpac

ในปี 2553 Loxpac ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยในฮ่องกงชื่อ บริษัท ล็อกซ์เลย์ แปซิฟิก ฮ่องกง จำกัด (Loxley Pacific Hong Kong Co., Ltd.) หรือ (Loxpac-HK) ซึ่งต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ล็อกซ์แพค ฮ่องกง จำกัด (Loxpac Hong Kong Ltd.) โดย Loxpac-HK ร่วมกับ KPTC ร่วมกันก่อตั้งกิจการร่วมค้า “สตาร์ เจ วี” (Star J.V.) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider) แต่เพียงผู้เดียวในประเทศเกาหลีเหนือ Star J.V. เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคม 2553 โดยในปี 2557 Star J.V. จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2557 ให้แก่ Loxpac-HK เป็นจำนวนเงิน 12.99 ล้านบาท เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2558

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตประมาณร้อยละ 80 ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ทองแดง อลูมิเนียม โพลีไวนิลคลอไรด์ โพลีเอธิลีน และใยแก้วนำแสง ล้วนแต่เป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Products) ที่ราคาตลาดขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก เมื่อราคาวัตถุดิบหลักต้องขึ้นอยู่กับการตลาดต่างประเทศ การซื้อขายจึงต้องอยู่ในรูปของสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่การขายสินค้าจะขายเป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ และอัตราแลกเปลี่ยนอยู่เสมอ โดยระดับของความเสี่ยงนี้ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายในแต่ละสัญญาโดยจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน ในปี 2557 ราคาอลูมิเนียมคงที่ ในขณะที่ราคาทองแดงในตลาดโลกปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง แต่จากการที่บริษัทฯ ทำสัญญาสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าในปีที่ผ่านมา จึงทำให้มีต้นทุนถัวเฉลี่ยของทองแดงสูงขึ้น

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยน อันเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้บริษัทฯ โดยตรง เพื่อผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ซึ่งเป็นวิธีการที่ใช้ได้ผลสำเร็จกับลูกค้าหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ ในบางกรณีเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จะจัดซื้อวัตถุดิบโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) พร้อมทั้งออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เพื่อที่จะลดความเสี่ยงด้านนี้ให้น้อยที่สุด นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ และทำการเปรียบเทียบราคาจากซัพพลายเออร์หลายรายก่อนทำการสั่งซื้อเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด รวมทั้งลดความเสี่ยงด้านราคาด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบสำรองโดยให้จำนวนวัตถุดิบสอดคล้องกับการพยากรณ์ปริมาณคำสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พยายามหาแหล่งขายวัตถุดิบหลักที่ใช้เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสมในส่วนของบริษัทย่อย (SPEWC) มีความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบผันผวนเช่นเดียวกัน และได้มีแนวทางป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบด้วยการทำสัญญาสั่งซื้อวัตถุดิบเป็นรายปี และทยอยรับมอบเป็นรายเดือน

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางด้านพลังงาน และการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งต้องมีการวิจัยพัฒนาให้เกิดขึ้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน ซึ่งเป็นยุคเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology) ซึ่งการรับ-ส่งข้อมูลถึงกันอยู่ในรูปแบบของสัญญาณดิจิทัล ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารจึงมีอิทธิพลต่อเทคโนโลยีการผลิตและการใช้ชีวิตของผู้คนในสังคมอย่างมาก ในส่วนของบริษัทฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ด้านสายสื่อสารสัญญาณโทรคมนาคมรุ่นใหม่ๆ ที่ออกสู่ตลาดจะเป็นระบบไร้สาย (Wireless) ซึ่งมาแทนที่ระบบเดิมที่เชื่อมต่อด้วยสายสัญญาณ ส่วนผลิตภัณฑ์ด้านสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งมีการส่งผ่านข้อมูลทั้งสัญญาณภาพ และสัญญาณเสียงผ่านสายโทรคมนาคมด้วยความเร็วสูงนั้น ได้มีการใช้สายใยแก้วนำแสงสื่อสารสัญญาณความเร็วสูงที่มีความสูญเสียสัญญาณต่ำ และมีราคาถูกมาแทนที่ผลิตภัณฑ์สายโทรศัพท์ที่เป็นทองแดง

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต โดยได้จัดตั้งทีมงานซึ่งประกอบด้วยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายผลิต และฝ่ายทดสอบ ร่วมกันติดตามความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทุกด้านที่

เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ด้านเทคนิคการผลิต ด้านวัตถุดิบหลัก ด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ด้านเครื่องมือทดสอบ เป็นต้น เพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงเทคนิคการผลิต เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าตลอดจนรองรับความต้องการของตลาดในปัจจุบันได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดหาเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาทดแทนเครื่องจักรเดิมที่มีประสิทธิภาพการผลิตต่ำกว่า นอกจากนี้เพื่อเป็นการรองรับตลาดสายโทรคมนาคมชนิดใยแก้วนำแสงซึ่งมีประสิทธิภาพสูงและมีการสูญเสียสัญญาณต่ำกว่าสัญญาณไฟฟ้า สามารถส่งสัญญาณได้ในระยะไกลและส่งข้อมูลที่มีประสิทธิภาพมากกว่าในระยะเวลาเดียวกัน อีกทั้งมีความคุ้มค่าสูงในการใช้งาน บริษัทฯ มีบริษัทย่อยคือ บริษัท สยามไฟเบอร์ออปติกส์ จำกัด เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ในส่วนสายโทรคมนาคมตัวนำทองแดงชนิดเดิม บริษัทฯ ได้ทำการปรับเปลี่ยนโครงสร้างให้สามารถรองรับบรอดแบนด์ความเร็วสูงได้

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ทำให้อาจได้รับผลกระทบด้านต้นทุนจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินลงทุนที่เป็นเงินตราต่างประเทศในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีภาระหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้นจำนวน 46 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 12 ล้านเยน ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยง นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนการส่งสินค้าออกไปขายยังต่างประเทศ เพื่อให้มีรายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราไปในตัว (Natural Hedge) อีกทั้งได้มีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา

3.4 ความเสี่ยงจากอำนาจควบคุมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

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

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

บริษัทฯ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของทีมผู้บริหารและให้ความคิดเห็นในการทำรายการที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่น่าจะไม่สามารถลงคะแนนเสียงในการเข้าทำรายการระหว่างกันที่ตนเองมีส่วนได้เสียได้

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

จากการที่ภาครัฐและภาคเอกชน ได้รณรงค์และเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ที่จะเกิดขึ้นในปี 2558 ส่งผลให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ได้มีการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ภาคอุตสาหกรรมในประเทศเกิดการขาดแคลนแรงงาน กอปรกับกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ รวมทั้งบริษัทฯ ต้องปรับใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อทดแทนแรงงานที่ขาดแคลน ซึ่งจำเป็นต้องจัดหาบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความ

ชำนาญ ในการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเหล่านั้นด้วยเช่นกัน ในส่วนของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ในรอบปีที่ผ่านมาได้มีการปรับเพิ่มอัตราบุคลากร และปรับเพิ่มอัตราเงินเดือนที่สูงขึ้น พร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการที่ดีขึ้น ทำให้แรงงานบางส่วนในภาคอุตสาหกรรมสมัครเข้าทำงานเป็นข้าราชการ ลูกจ้างของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ จึงส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะในภาคอุตสาหกรรม

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

เพื่อรักษาไว้ ซึ่งบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการทำงาน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อบุคลากรทุกระดับ โดยจัดสภาพแวดล้อมในที่ทำงานให้ถูกสุขลักษณะ พร้อมทั้งจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานและครอบครัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ เงินช่วยเหลือเมื่อพนักงานทำการสมรส หรือ มีบุตรเพิ่ม เงินช่วยเหลือในกรณีพนักงานหรือทายาทเข้ารับการรักษาตัวในโรงพยาบาล ปรับเงินค่าจ้างอย่างเหมาะสมทุกปีตามผลประกอบการ จัดให้มีบริการรถรับส่งพนักงานที่อยู่ไกล จัดให้มีค่าตอบแทนพิเศษนอกเหนือจากค่าแรงให้กับพนักงานที่มีความขยันและตั้งใจทำงานทุกๆ เดือน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการคัดเลือกบุคลากรที่เข้ามาใหม่ จัดให้มีการอบรมพัฒนาทักษะฝีมือและความรู้เฉพาะด้านในการปฏิบัติงานหน้าที่ เพื่อให้มีความเชี่ยวชาญ ตลอดจนได้จัดเตรียมแผนการพัฒนาศักยภาพบุคลากรรุ่นใหม่ เพื่อทดแทนพนักงานที่เกษียณอายุงานและรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะที่อาจจะเกิดจากการที่แรงงานย้ายเข้าสู่ระบบข้าราชการ และลูกจ้างของภาครัฐ รวมถึงจากการที่ประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ในปี 2558 นี้ด้วย

4.0 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ)

สินทรัพย์ถาวรตามรายละเอียดในงบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว) ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	ต้นทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ค่าเผื่อการด้อยค่า	มูลค่าสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ที่ดิน ¹	202.36	-	-	202.36	เจ้าของ
ห้องชุด สิ่งปลูกสร้าง ² และการปรับปรุงอาคาร	1,128.55	(905.60)	-	222.95	เจ้าของ
เครื่องจักรและอุปกรณ์	3,090.28	(2,813.78)	-	276.50	เจ้าของ
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	107.56	(91.36)	-	16.20	เจ้าของ
ยานพาหนะ	87.46	(68.51)	-	18.95	เจ้าของ
งานระหว่างก่อสร้าง	75.51	-	-	75.51	เจ้าของ
รวม	4,691.72	(3,879.25)	-	812.47	

หมายเหตุ 1. ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้งหมดจำนวนเนื้อที่ 233 ไร่ ซึ่งมีที่ตั้งดังต่อไปนี้

- 1.1 ที่ดินเนื้อที่ 18 ไร่ ตั้งอยู่ที่ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ที่ดินดังกล่าวเป็นที่ตั้งของโรงงานเก่าของบริษัทฯ และได้มีการผลิตแต่อย่างใด
- 1.2 ที่ดินเนื้อที่ 145 ไร่ 2 งาน 23 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของจุงไทยและโรงงานของ SFO
- 1.3 ที่ดินเนื้อที่ 198 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งบ้านพักสำหรับพนักงานของบริษัทฯ
- 1.4 ที่ดินเนื้อที่ 67 ไร่ 3 งาน 14.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนคิวนนท์ 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 นอชเซาท์ ถนนบางนา-ตราด เนื้อที่ 115.92 ตารางเมตร และ 109.66 ตารางเมตร
- 2.3 สำนักงานของบริษัทย่อย SPEWC อยู่ที่ชั้น 30 อาคารชาลุมิเนียม 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ และอาคารสำนักงานอีกแห่งหนึ่งอยู่ที่โรงงาน ถ.ติวานนท์ จ.ปทุมธานีอีกจำนวน 1 อาคาร
- 2.4 ทาวเฮ้าส์หมู่บ้านบุษกรวิลล์ 11 คูหา ตั้งอยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นที่พักอาศัยของพนักงานของบริษัทฯ
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 และเครื่องจักรบางส่วนของ SPEWC คิดภาระจำนองกับ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารเมกะสาธกพาณิชย์ เพื่อค้ำประกันการใช้จ่ายเงินสินเชื่อเพื่อการค้าประเภท L/C & T/R, วงเงิน Letter of Guarantee, วงเงินเบิกเกินบัญชี และสินเชื่อประเภทอื่นๆ

5.0 ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย หรือคดีฟ้องร้องใดๆ ในปัจจุบันที่อยู่ระหว่างดำเนินคดีอันอาจมีผลกระทบ 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 ประกอบธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนแรงดันต่ำ-แรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และลวดทองแดงอาบนํ้ายา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าวด้วย โดยเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2510

ณ วันที่ 6 มกราคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้วเป็นจำนวน 1,989,531,420 บาท

6.2 การถือหุ้นในบริษัทอื่น

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัทถือ 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 อาคารเซ็นทรัลซิตี้ 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 : อาคารชาลยอิสระ 2 ชั้น 30 2922/312 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง 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 เซียงไฮ้ ยะหยาง อิเล็กทริก จำกัด สำนักงานใหญ่ : 2525 ถนนต้าเป่ เมืองอู่เจียว, ฟงเจียน เซียงไฮ้ 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 ณ ระนอง แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร : (02) 240-3000 แฟกซ์ : (02) 240-3180	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	45,000,000	12,690,000	**24.5 6
		หุ้น บุริมสิทธิ	25,000,000	5,594,500	
7. บริษัท ลีอกซแพค ฮองกง จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ลีอกซ์เลย์แปซิฟิก ฮองกง จำกัด) สำนักงานใหญ่ : ยูนิตดี ชั้น 9 ไคเซ็นเตอร์ ถนนสูงโต ก๊วนถอง เกาลูน ฮองกง	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	40,002	9,825	24.56

8. บริษัท โพรสเพ็คท์ จำกัด * สำนักงานใหญ่ 2 ถนนอีสเทอร์, พาร์เนล, โอ๊คแลนด์, ประเทศนิวซีแลนด์ โทร : (649) 917-8338	Public Shell Company	หุ้นสามัญ	1,343,236	437,597	31.96
9. บริษัท ไทยเมทัลโปรดิวส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารทูแปซิฟิเคส 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