

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 กลุ่มของบริษัทแปซิฟิค 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 แต่ได้แบ่งส่วนงานทางภูมิศาสตร์กันอย่างชัดเจน

จรุงไทยและบริษัทย่อย ได้แก่ SFO, DDC, SPEWC และ SYE มีธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนแรงดันต่ำ-แรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และลวดอบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าว

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

จากงบการเงินรวม ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2556 ถึง 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายเท่ากับ 6,858 ล้านบาท 6,834 ล้านบาท และ 6,422 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายลดลง 412.48 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 6.04 โดยมีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 98.33 ล้านบาท หรือลดลงถึงร้อยละ 184.43 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และมีการแข่งขันด้านราคา เนื่องจากราคาวัตถุดิบหลักในตลาดโลกปรับตัวลดลง

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

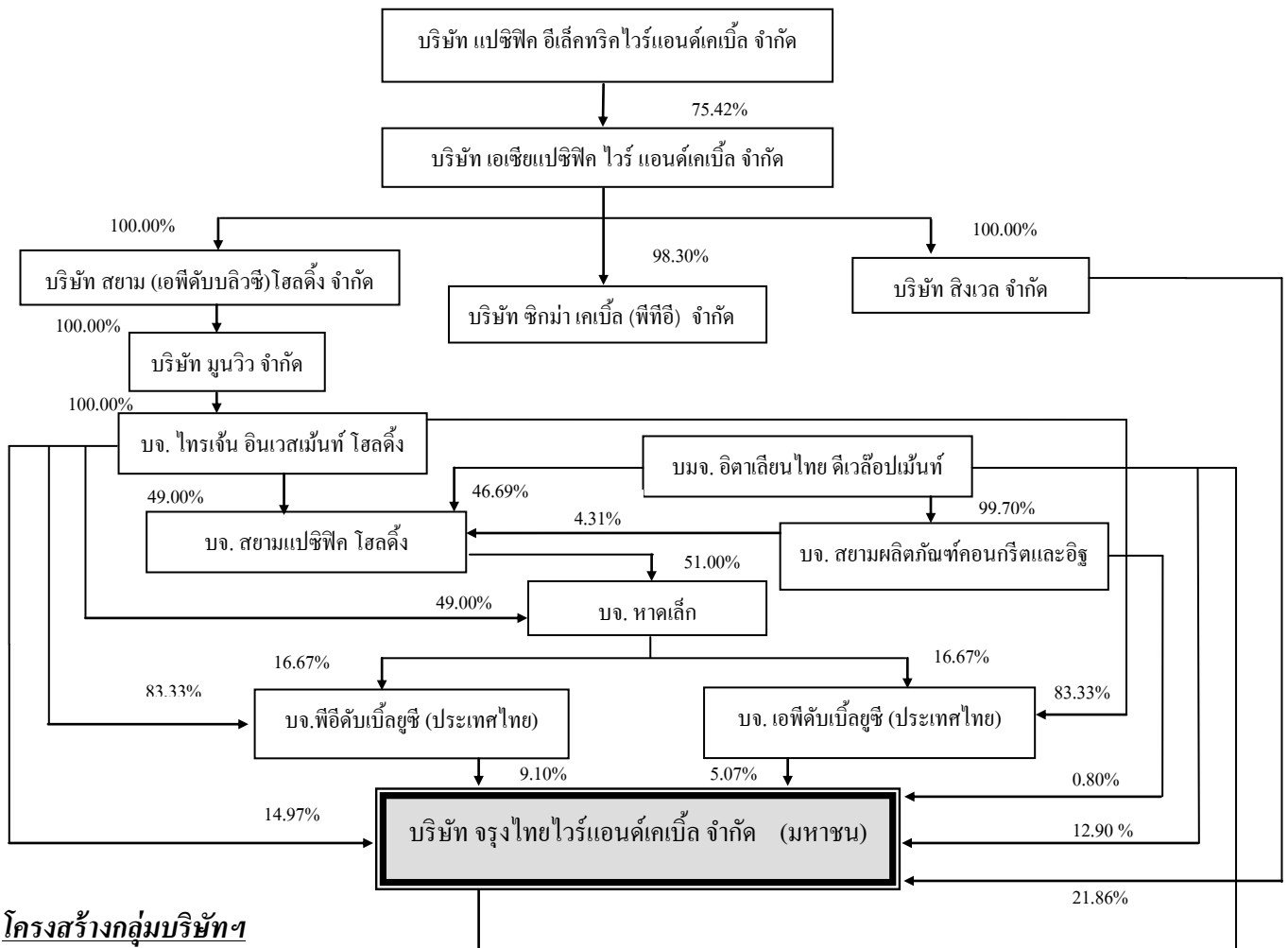
1. ค้นหาวิธีการปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. พัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ และค้นหาช่องทางตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง
3. พยายามรักษาระดับความเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลชั้นนำในประเทศไทย

พันธกิจ

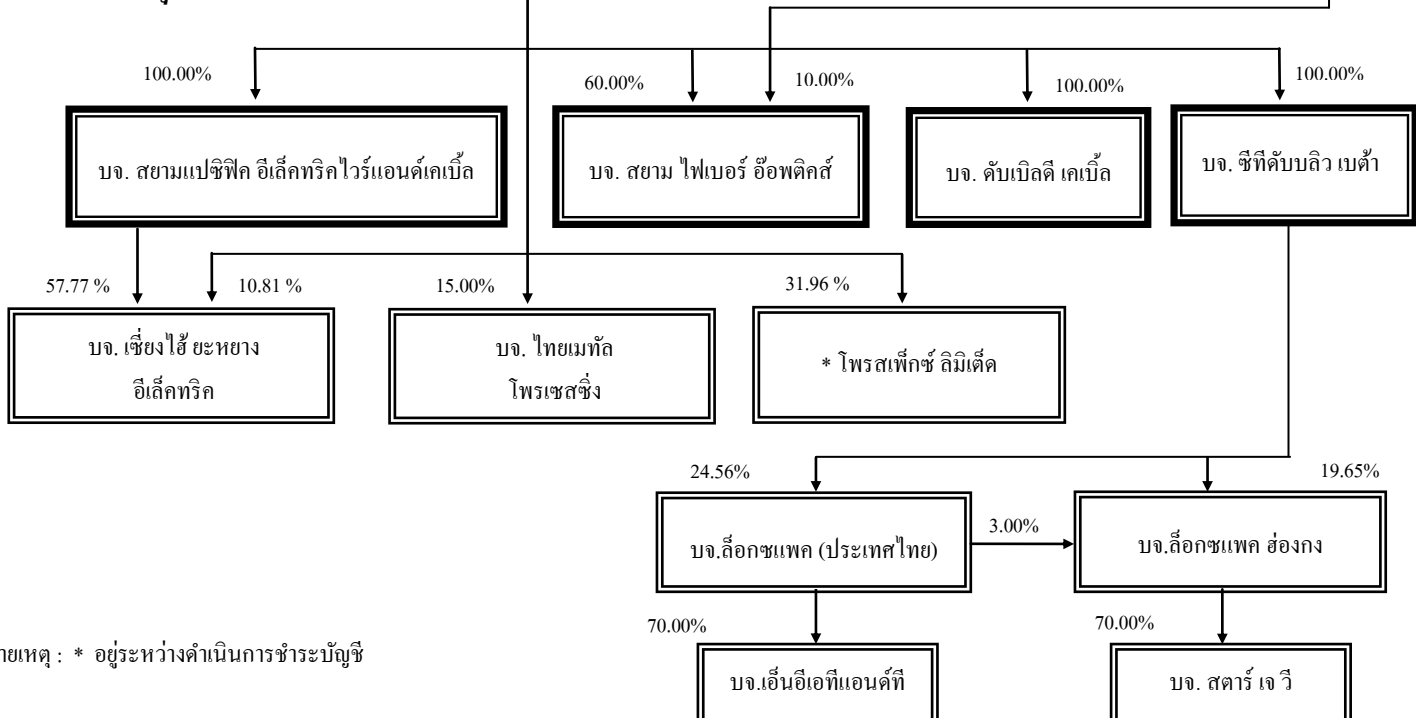
1. จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพดีที่สุดในให้แก่ลูกค้า
2. สร้างผลกำไรที่ได้อย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้น
3. จัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มั่นคงและมีความปลอดภัยสำหรับพนักงาน

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มบริษัทแม่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)



โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

กลุ่มผู้ถือหุ้น 10 รายใหญ่ของ บริษัท แปซิฟิค อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ (ณ วันที่ 30 มีนาคม 2558)

รายชื่อผู้ถือหุ้น (Shareholders)	จำนวนหุ้น (No. of shares)	ร้อยละ (Holding %)
1. National Financial Stabilization Fund	23,841,129	3.56
2. Ding-Hao ACME Co Ltd	7,096,358	1.06
3. Yuan Yuan Corporation	6,929,663	1.04
4. Tai Ho Investment Co Ltd	5,317,960	0.79
5. PEWC Employee Welfare Committee	4,808,585	0.72
6. Qiu Xiao Xian	4,034,035	0.60
7. Liao Guang Rong	3,900,000	0.58
8. Qiu Xiao Qi	3,698,110	0.55
9. Century Pacific Corporation	3,659,085	0.55
10. Bao Hua Investment Co Ltd	3,146,447	0.47
11. ผู้ถือหุ้นรายย่อย / Minority Shareholders	602,568,628	90.08
จำนวนหุ้นทั้งหมด	669,000,000	100.00

2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ มีดังนี้

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
กลุ่มการผลิตรายได้	จรุงไทย		2,708.31	41.98	2,982.34	43.36	3,096.30	44.85
	SPEWC	100.00	2,508.34	38.88	2,330.06	33.88	2,241.04	32.46
	SYE	68.58	1,036.67	16.07	1,311.62	19.07	1,277.73	18.51
	SFO	60.00	197.85	3.07	253.56	3.68	288.89	4.18
	DDC	100.00	0.08	-	0.61	0.01	0.03	0.00
กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน								
รายได้	CTW Beta	100.00	-	0.00	-	0.00	-	0.00
รวม			6,451.25	100.00	6,878.19	100.00	6,903.99	100.00

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	หน่วย	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2556
กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม รายได้ *	Loxpac	24.56	ล้านบาท	31.14	32.38	20.71
	Loxpac HK	22.65	ยูโร	501,701	378,935	492,056

หมายเหตุ * เป็นรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ รวมซึ่งไม่ได้คำนวณรายได้ตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถืออยู่

2.1 กลุ่มการผลิต

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ก) ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแยกได้เป็น 4 ประเภทดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า ซึ่งประกอบด้วย สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม, สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง และสายไฟฟ้าแรงดันสูง
2. ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์
3. ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง
4. ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้ายา และไม่อาบนํ้ายา

ข) ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำแนกตามสายการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (%) ปี 2558	ลักษณะของผลิตภัณฑ์
สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม	13.75	- สายอลูมิเนียมแกนเหล็ก - สายอลูมิเนียมเปลือย - สายอลูมิเนียมหุ้มพีวีซี
สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง	18.74	- สายอาคาร (THW, NYY, VSF) - สายทองแดงเปลือย
สายไฟฟ้าแรงดันสูง	9.24	- สายแรงสูงตัวนำอลูมิเนียม SAC - สายตัวนำทองแดงหุ้มด้วยฉนวนครอสลิง พีโอ พันทเป ทองแดง และเปลือกนอกพีวีซี แรงดัน 12/20 กิโลโวลต์ 24 กิโลโวลต์, 115 กิโลโวลต์
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์	2.34	- สายครอปไวร์ - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายนอกชนิดมีสาย สะพานในตัว - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายใน ชนิดทองแดง ไม่ชุบดินบุก - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินใต้ดินชนิดมีสารกันน้ำ
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	3.06	- Single/Multi Fiber optics
ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้ายา และไม่อาบนํ้ายา	52.87	- ลวดทองแดงอาบนํ้ายา - ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้ายา - ลวดทองแดงอาบนํ้ายาไม่อาบนํ้ายา
รวม	100.00	

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในกลุ่มการผลิตของบริษัทฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบนํ้ายา ซึ่งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนและส่งออกต่างประเทศ ส่วนสายไฟฟ้า สายเคเบิล และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่หน่วยงานภาครัฐวิสาหกิจ ผู้ดูแลกิจการสาธารณูปโภคเป็นหลัก เช่น กฟผ กฟภ และ กฟน รวมถึงหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่แปรรูปแล้ว ได้แก่ 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 ลวดอบน้ำยา ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของ ประเทศไทย, IEC ตามมาตรฐานสากล, BS ตามมาตรฐานของประเทศไทย, ASTM ตามมาตรฐานของประเทศสหรัฐอเมริกา 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) ของผลิตภัณฑ์สายทนไฟจาก TUV SUD PSB Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์

จากการที่ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองดังกล่าวข้างต้นจะเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ในการพิจารณาเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี ส่วนบริษัทย่อย SPEWC ได้เริ่มจำหน่ายลวดทองแดงไม่อบน้ำยา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร และ 1.8 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป (Semi-Finished Product) ที่กลุ่มลูกค้า โรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศต้องการนำไปใช้เป็นวัตถุดิบ นอกจากนี้ ยังได้เริ่มผลิตและจำหน่ายสินค้าใหม่คือลวด เส้นเหลี่ยมพันด้วยกระดาษ (Rectangular Wire) และในส่วนของบริษัทย่อย SFO ได้เริ่มพัฒนาเคเบิลร้อยท่อ โดยให้มีขนาดเส้น ผ่านศูนย์กลางของเคเบิลลดลง เพื่อประโยชน์ในการวางจำนวนเคเบิลให้ได้มากขึ้นในท่อขนาดเดิม และเป็นการตอบสนอง ความต้องการ โครงการของภาครัฐบาลที่ต้องการนำเคเบิล จากเสาไฟฟ้าทั้งหมดลงวางในท่อใต้ดิน

2. ด้านราคา

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศต้องเผชิญกับปัจจัยลบหลายด้าน รวมถึงการลงทุนของภาคเอกชนที่หดตัว อย่างต่อเนื่อง โดยภาครัฐได้พยายามออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และเร่งลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ ทำให้ เศรษฐกิจของประเทศไทยในปีที่ผ่านมาขยายตัวได้ดีกว่าที่คาดการณ์ ซึ่งบริษัทฯ สามารถรักษาปริมาณการขายได้ใกล้เคียงกับปี 2557 แต่รายได้จากการขายลดลง เนื่องจากภาวะการแข่งขันด้านราคาที่มีความผันผวนรุนแรง และราคาวัตถุดิบหลักในตลาดโลก ลดลง บริษัทฯ จำเป็นต้องปรับการกำหนดราคาขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบหลักเพื่อรักษาอัตราการทำกำไร มุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อรักษาระดับราคาสินค้าให้แข่งขันได้ แต่สำหรับสินค้าบางชนิด บริษัทฯ ก็จำเป็นต้องมีการปรับราคาขายสูงขึ้นตามกลไกของตลาดเช่นกัน โดยคงไว้ซึ่งมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การจัดส่ง สินค้าตรงต่อเวลา การจัดการแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง ในส่วน ของบริษัทย่อย SPEWC ในปีที่ผ่านมาประสบกับปัญหาราคาวัตถุดิบลดลงอย่างต่อเนื่องทำให้ต้นทุนสินค้าที่ขายมักสูงกว่าราคา ขายที่จะต้องอิงจากราคาทองแดงในตลาดโลก (London Metal Exchange) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ยังเกิด สภาพอุปสงค์หดตัวจากสภาพเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว อีกทั้งยังขาดอำนาจในการต่อรองเรื่องราคา ส่งผลให้มีอัตราการทำกำไร ลดลง หรืออาจขาดทุนสำหรับสินค้าบางรายการ ซึ่งบริษัทฯ ได้พยายามดำเนินการหาวิธีแก้ไขปัญหาดังกล่าว

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดโดยการขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และมุ่งเน้นการขายให้แก่กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า ผู้แทนจำหน่ายเดิม ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง นอกจากนี้บริษัทฯ ได้สร้างโอกาสในการขาย ด้วยการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการต่างๆ มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟสายสีน้ำเงิน สายสีแดง, สายสีส้ม และสายสีชมพู, โครงการต่างๆ ของการรถไฟแห่งประเทศไทย (ร.ฟ.ท.) ที่มีโครงการรถไฟรางคู่เชื่อมจากภาคเหนือไปยังภาคใต้ และจากภาคตะวันออกไปยังภาคตะวันตก โครงการโรงผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer - SPP) และโรงผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independence Power Producer - IPP) โครงการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิเฟส 2 โครงการก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่ ซึ่งแต่ละโครงการจะต้องมีการใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิล ในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC บริษัทฯ ได้พยายามหาช่องทางนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน และต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2558 SPEWC ได้พยายามสร้างพันธมิตรทางการค้าในประเทศอินเดีย ด้วยการส่งพนักงานเข้าไปเยี่ยมชม และทำความรู้จักกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในอินเดียด้วย

4. ด้านการส่งเสริมการขาย

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

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเวียดนาม สิงคโปร์ พม่า และลาว บริษัทฯ ยังคงเผชิญกับสภาวะการแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่มีต้นทุนผลิตด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ไม่สามารถผลักดันยอดขายส่งออกได้ตามที่คาดหวังไว้

สืบเนื่องมาตั้งแต่ช่วงกลางปี 2557 เนื่องจากปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ทำให้ SFO ประสบกับอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โครงการต่างๆ ของทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ตลอดจนภาคเอกชน ถูกชะลอการดำเนินการ หรือบางโครงการถูกยกเลิกไป ซึ่งสาเหตุมาจากเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาทางการเมืองดังกล่าว เพื่อเป็นการประหยัดงบประมาณและค่าใช้จ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ การส่งเสริมการขายจึงถูกจำกัด หรือถูกระงับไป ซึ่งเป็นไปตามสภาวะของตลาดที่อยู่ในช่วงภาวะซบเซา แต่ SFO ยังคงรักษาสีสิ่งแวดลอมตามมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย รวมถึงดำเนินการด้าน CSR อย่างต่อเนื่องด้วยงบประมาณที่จำกัด

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

ในปี 2558 SPEWC ยังคงให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายที่มียอดสั่งซื้อสินค้าถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือสั่งซื้อในช่วงที่บริษัทฯ ต้องการขายสินค้าให้ได้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

- เพิ่มยอดจำหน่ายให้แก่หน่วยงานเอกชนและรัฐวิสาหกิจมากขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ในปีที่ผ่านมาได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนที่มีโครงการใหญ่ๆ หลายโครงการ ในปี 2558

บริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้ลูกค้าภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 55.10 และขอจดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจอยู่ที่ร้อยละ 44.48 ของยอดจำหน่ายทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์ระเบียบการรับชำระเงินจากลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนในประเทศ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น

- เพิ่มยอดจำหน่าย และเพิ่มช่องทางการส่งออก โดยมุ่งรักษาระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ

- มุ่งเน้นขยายตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ซึ่งจะเป็ตัวแทนจำหน่ายในแต่ละภูมิภาคด้วย

- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้น ได้แก่ กลุ่มปิโตรเคมีคอล กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน หน่วยงานศูนย์ราชการ เป็นต้น

- เข้าร่วมแข่งขันประกวดราคาในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมากขึ้น อาทิ เช่น โครงการรถไฟฟ้าเส้นทางต่างๆ โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ เป็นต้น

- รักษาสัมพันธภาพที่ดีกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ

- 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 พยายามสร้างพันธมิตรทางการค้าในประเทศอินเดีย โดยในปี 2558 ได้ส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าไปเยี่ยมชม และทำความรู้จักกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในประเทศอินเดีย

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และ SFO มียอดจำหน่ายให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน และยอดส่งออก สำหรับปี 2556 ถึงปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังต่อไปนี้

	จรุงไทย			SFO		
	2556	2557	2558	2556	2557	2558
รัฐวิสาหกิจ	33.88	30.37	44.48	5.01	84.48	9.00
เอกชน	65.85	69.18	55.10	94.99	15.52	91.00
ส่งออก	0.27	0.45	0.42	0.00	-	-
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ในปี 2558 SPEWC มียอดจำหน่ายภายในประเทศร้อยละ 46.39 โดยส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน และมียอดส่งออกร้อยละ 53.61

หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ : การประกวดราคาในปี 2558 ที่ผ่านมา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจบางหน่วยงาน ได้ชะลอการเปิดประมูลงานทางอินเทอร์เน็ตระบบ E-Auction เนื่องจากอยู่ระหว่างการปรับปรุงระบบ การประมูลงานทางอินเทอร์เน็ตแบบใหม่ เป็นระบบ E-Market และ E - Bidding แต่ยังมีบางหน่วยงานที่ยังคงใช้วิธีประมูลงานทางอินเทอร์เน็ตระบบ E-Auction ตามนโยบายการจัดซื้อจัดหาทางอินเทอร์เน็ต (E-Procurement) ของภาครัฐ ทั้งนี้ ภาครัฐได้แบ่งการจัดซื้อจัดจ้างเป็นการซื้อสินค้าสำเร็จรูป การว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศ และการสอบราคาในกรณีวงเงินไม่เกิน 2 ล้านบาท โดยยังคงใช้วิธีการเปิดประมูลโดยตรงตามนโยบายการสนับสนุนอุตสาหกรรมภายในประเทศของภาครัฐ

ภาคเอกชน : โดยการจำหน่ายตรงให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ผู้รับเหมารายใหญ่ ผู้รับเหมาโครงการ ลูกค้านำไปที่มีฐานะการเงินมั่นคง และเครดิตดี โดยหากเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน จ่ายเป็นเงินสด หรือเคชเชียร์เช็คเท่านั้น ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงให้แก่บริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลแข่งขันราคาทางอินเทอร์เน็ต (E-Auction) สำหรับโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ซึ่งมีลูกค้าโครงการที่รับเหมาช่วงจากรัฐ ในปี 2558 โครงการส่วนใหญ่ยังติดปัญหาในเรื่องขั้นตอนการพิจารณาจากภาครัฐ แต่บริษัทฯ ก็ได้พยายามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและเพิ่มโอกาสในการเข้าไปประมูลงานในโครงการ ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

ส่งออก : ในปีที่ผ่านมา ภาวะเศรษฐกิจโลกยังชะลอตัว อีกทั้งการแข่งขันในตลาดมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ ได้พยายามเข้าแข่งขันโดยการลดราคาสินค้าอย่างต่อเนื่อง แต่ยังไม่สามารถเข้าแข่งขันในต่างประเทศเช่น จีน และเกาหลีได้ แต่บริษัทฯ ก็ได้พยายามขยายตลาดในกลุ่มอาเซียนซึ่งเป็นประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ กัมพูชา ลาว พม่า และ เวียดนาม เป็นต้น

ข) ส่วนแบ่งทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน

สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม

ในปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจโดยรวมยังอยู่ในภาวะชะลอตัว ตลาดการเงินโลกปั่นป่วน ปัญหาตลาดหดตัวในภาคธุรกิจ ขณะที่เศรษฐกิจในประเทศยังอยู่ในภาวะการเติบโตช้าต่อเนื่อง แม้ว่าภาครัฐบาลจะเร่งกระตุ้นการใช้จ่ายงบประมาณผ่านการลงทุนในโครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ และโครงการต่างๆ ที่จะดำเนินการในอนาคต แต่ยังคงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ส่งผลให้ธุรกิจทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่มีความต้องการใช้สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมลดลง ในปี 2558 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมประมาณ ร้อยละ 20 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง

จากสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่อง ส่งผลให้สถานการณ์การแข่งขันของตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดง ยังคงมีความรุนแรง จากการมีผู้ผลิตรายใหม่เพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทฯ ต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าว โดยพยายามลดต้นทุนในการผลิต และควบคุมค่าใช้จ่าย ตลอดจนปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตทั้งด้านแรงงาน และด้านเทคโนโลยี เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งในด้านคุณภาพและความเชื่อมั่นจากลูกค้า ส่งผลให้บริษัทฯ ยังคงได้รับงานจากรัฐและภาคเอกชน อาทิเช่น งานโครงการก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่ รถไฟฟ้าสายสีแดง รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน และรถไฟฟ้าสายสีเขียวสมุทรปราการ ซึ่งเป็นโครงการระยะยาว โดยบริษัทฯ จะเริ่มส่งสินค้าได้ภายในปี 2559 ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงประมาณร้อยละ 15 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าแรงดันสูง

ตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูง มีลักษณะคล้ายกับตลาดสายไฟฟ้าตัวนำออลูมิเนียม โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และขายให้ลูกค้าเอกชนที่รับเหมาช่วงจากงานโครงการต่างๆ จากภาครัฐ ในปี 2558 โครงการลงทุนขนาดใหญ่ (Mega Project) ส่วนใหญ่ยังติดปัญหาในเรื่องขั้นตอนการพิจารณาจากภาครัฐ ส่งผลให้โครงการต่างๆ ของภาครัฐและภาคเอกชนชะลอการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายแรงดันสูงรวมกันประมาณร้อยละ 18 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลโทรศัพท์

ปัจจุบันความต้องการใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงมีการขยายตัวลดลง เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี คือสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ซึ่งมีคุณสมบัติทางด้านเทคนิคที่ดีกว่าในทุกด้าน เช่น การลดทอนสัญญาณต่ำ บรรจุข้อมูลได้จำนวนมาก โครงสร้างมีขนาดเล็ก น้ำหนักเบา และไม่นำไฟฟ้าเนื่องจากมีคุณสมบัติเป็นฉนวน เป็นต้น ทำให้ตลาดมีความต้องการสายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงลดน้อยลง

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงสามารถขายสายเคเบิลโทรศัพท์ได้อยู่ 3 ช่องทาง ดังนี้

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

จากความต้องการสายเคเบิลโทรศัพท์ที่ลดลง โดยจำนวนคู่แข่งมิได้ลดลง บริษัทฯ พยายามรักษายอดขายด้วยการติดต่อลูกค้าเดิมในช่องทางขายเดิม และพยายามติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ที่เป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ซึ่งในปี 2558 นี้ บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ากลุ่มนี้มากพอสมควร

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

สายเคเบิลใยแก้วนำแสง

ปัจจุบันการสื่อสารด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้มีการพัฒนาจากระบบ 3G (ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในยุคที่ 3 : Third Generation Mobile Network) ไปสู่ระบบ 4G (การสื่อสารไร้สายรุ่นที่ 4 : Fourth-Generation Wireless) โดย กสทช (คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ) ได้เปิดประมูลใบอนุญาตประมาณปลายปี 2558 ซึ่งจะทำให้ความต้องการสายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการรับส่งสัญญาณที่เร็วขึ้นกว่าเดิม จากโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว คาดการณ์ว่าการแข่งขันจะรุนแรงเพิ่มมากขึ้นกว่าทุกปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีจำนวนผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในประเทศเพิ่มขึ้น จากเดิมที่มีเพียงการนำเข้าสายเคเบิลใยแก้วจากต่างประเทศ

ปัจจุบันผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่สำคัญภายในประเทศยังคงมีเพียง 7 ราย นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่เข้ามาแข่งขันในตลาดภายในประเทศ โดยไม่ต้องเสียอัตราภาษีนำเข้าและมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ผลิตภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศต้องแข่งขันอย่างยากลำบากในเรื่องของราคา เนื่องจากวัตถุดิบทั้งหมดในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ผู้รับเหมาช่วงงานของเอกชนผู้ให้บริการโทรคมนาคม ในปี 2558 SFO มีส่วนแบ่งตลาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงประมาณร้อยละ 12 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

ลวดอาน้ำยา

SPEWC เป็นหนึ่งในสามของผู้ผลิตลวดทองแดงอาน้ำยาที่ได้มาตรฐานสูงสุดในประเทศไทย และได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories Inc.) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในวงการผู้ผลิตทั่วโลก SPEWC มุ่งเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพ พร้อมทั้งการให้บริการและการส่งสินค้าที่รวดเร็ว ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบในกรณีที่สินค้ามีปัญหาจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา SPEWC ได้กำหนดนโยบาย โดยมุ่งเน้นขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างแท้จริง (Niche Market) มากขึ้น นอกจากนี้ SPEWC ได้พยายามเพิ่มยอดขายด้วยการติดตามขายและให้บริการแก่ลูกค้าเก่าในตลาดเดิม หาลูกค้าใหม่เพิ่มในตลาดเดิม ตลอดจนหาตลาดใหม่ๆ ทั้งตลาดในประเทศและตลาดภายในประเทศที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีขึ้น ในปี 2558 บริษัทฯ ได้เน้นการผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาน้ำยา ซึ่งเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูปของลวดทองแดงอาน้ำยา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร และ 1.8 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นที่ต้องการของกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศ นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขึ้นต้น แต่ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจจะทำอัตรากำไรได้น้อย อย่างไรก็ตามผู้บริหารเห็นว่าเป็นการใช้กำลังการผลิตที่มีเหลืออยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และเชื่อมั่นว่าจะสามารถถึงจุดคุ้มทุนโดยเร็ว ในปี 2558 SPEWC มีส่วนแบ่งตลาดลวดอาน้ำยาประมาณร้อยละ 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 นอกจากนี้การดำเนินการผลิตของบริษัทฯ ยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงได้นำระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 มาใช้ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการรับรองระบบดังกล่าวในปี 2557 จากหน่วยรับรองแห่งชาติอื่น ได้แก่ 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 โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อยอดขายให้กับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งสินค้าจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน นอกจากนี้ ในปี 2551 SFO ได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมาตรฐาน ISO 14000 : 2004 จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI) ซึ่งจะส่งผลดีต่อการขยายตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากบางประเทศมีนโยบายกีดกันทางการค้าและจะทำการค้ากับบริษัทที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมที่ถูกต้องและเหมาะสมเท่านั้น

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก) การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

โรงงานของบริษัทฯ และ SFO ตั้งอยู่เลขที่ 35/1 และ 35/2 หมู่ 22 ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ประกอบด้วยโรงงาน 6 หลัง ดังนี้

1. โรงงานผลิตสายอลูมิเนียมเคเบิล (Aluminium Cable)
2. โรงงานผลิตสายไฟฟ้า (Power Cable)
3. โรงงานผลิตสายเคเบิลโทรศัพท์ (Telephone Cable)
4. โรงงานจัดเก็บวัตถุดิบ
5. โรงงานทดสอบสายไฟฟ้า
6. 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 และโรงงานของบริษัท เชียงไฮ้ ยะหยาง อีเล็กทริก จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2525 ถนนด้ายเย้ เมืองอุ้งเงียว ฟังเซียน เชียงไฮ้ ประเทศจีน

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2556
ผลิตภัณฑ์สายไฟด้วยอลูมิเนียม			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 14,400 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	9,603	9,179	10,669
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	67	64	74
ผลิตภัณฑ์สายไฟด้วยทองแดง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 12,000 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	5,616	5,879	4,891
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	47	49	41
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 1,440,000 คู่กิโลเมตร			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	20,041	44,738	60,058
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	1	3	4
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 4,800 เมตริกตัน (XLPE)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	1,851	2,758	3,282
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	39	57	68

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทย่อย (SPEWC, SFO, SYE)

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2558	ปี 2557	ปี 2556
<u>SPEWC</u>			
ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้ายา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	12,000	9,600	9,600
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	10,376	7,404	7,045
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	87	77	73
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 1,152,000 คู่กิโลเมตร			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	51,873	73,369	119,147
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	5	6	10
<u>SFO</u>			
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 500,000 Km-fiber/year			
ปริมาณการผลิตจริง (km-fiber)	197,005	183,062	181,414
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	39	37	36
<u>SYE</u>			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบนํ้ายา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	6,255	7,500	8,400
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,321	5,034	4,785
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	69	67	57

ข) แหล่งที่มาของวัตถุดิบสำคัญ

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดและไม่เคยถูกร้องเรียน หรือมีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

วัตถุดิบ

ในปี 2558 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 80 นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยผ่านบริษัทตัวแทนในประเทศไทย และร้อยละ 20 ใช้วัตถุดิบในประเทศ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีทั้งหมด 43 ราย โดยแบ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ 25 ราย และต่างประเทศ 18 ราย

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 4 ชนิด ดังนี้

คํานํา :

วัตถุดิบคํานําคําคัญได้แก่ โลหะสองชนิด คืออลูมิเนียม และทองแดง ซึ่งมีความบริสุทธิ์ในอัตราร้อยละ 99.70 สำหรับอลูมิเนียม และร้อยละ 99.90 สำหรับทองแดง โดยโลหะทั้งสองชนิดนํ้าเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และญี่ปุ่น เป็นต้น ราคาของโลหะทั้งสองควบคุมโดยตลาดกลางที่ประเทศอังกฤษ (London Metal Exchange) ซึ่งแต่เดิมบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระในการจัดซื้อ-จัดหาวัตถุดิบให้แก่ลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นรัฐวิสาหกิจบางแห่ง ได้เปลี่ยนนโยบายเป็นจัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบเอง โดยทำสัญญาว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงลดภาระในการจัดซื้อ จัดหา และจัดเก็บวัตถุดิบ ตลอดจนลดผลกระทบทางด้านลบจากความผันผวนของราคาของวัตถุดิบเหล่านี้ในตลาดโลก

ฉนวน (กึ่งฉนวน) : ปัจจุบันประเภทของฉนวนและกึ่งฉนวนที่บริษัทฯ ใช้ยู่มี 3 ชนิด ดังนี้

- เทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ที่ใช้งานมี 2 ชนิด คือ
 - โพลีไวนิล คลอไรด์ (Polyvinyl Chloride) หรือ P.V.C. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศซึ่งมีอยู่ 3 ราย ได้แก่ บริษัท แอ็พพลาย ดีพี อินดัสเตรียล จำกัด บริษัทเอสซีจี เพอร์ฟอร์แมนซ์ เคมีคอลส์ จำกัด และบริษัท กิจเจริญพร จำกัด
 - โพลีเอทิลีน (Polyethylene) หรือ P.E. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 2 ราย ได้แก่ SCG performance Chemical Co., Ltd., Polymers Marketing Co., Ltd. และต่างประเทศอีก 5 ราย ได้แก่ DOW, Borouge, Hanwha, Chemtech, NAC Corporation 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 ต้องนํ้าเข้าจากต่างประเทศ โดยติดต่อซื้อจากบริษัทนายหน้า (Broker) เนื่องจากทองแดงจัดเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) ประเภทหนึ่งโดยมีตลาดซื้อขายหลักอยู่ในประเทศอังกฤษ คือ LONDON METAL EXCHANGE (LME) ซึ่งราคาจะปรับขึ้นลงตลอดเวลา ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในตลาด เนื่องจากความผันผวนของราคาและปริมาณการผลิตจากเหมืองแร่ทองแดง SPEWC จึงต้องมีการทำสัญญาซื้อขายกันเป็นรายปี และมีการกำหนดปริมาณ (Quota) การสั่งซื้อขั้นต่ำต่อเดือน ซึ่งเป็นข้อตกลงกับลูกค้าด้วยว่า ลูกค้ามีพันธะที่ต้องจัดหาทองแดงมาส่งมอบให้ได้ตามจำนวนที่ระบุในสัญญาดังกล่าว

2.1.4. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบประมาณ 297 ล้านบาท

2.2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน

บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจด้วยการลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากผลต่างระหว่างราคาขายและราคาทุน (Capital Gain) เท่านั้น

2.3 กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม

บริษัท ล็อกซ์แพค (ประเทศไทย) จำกัด (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 2558 เป็นจำนวนเงิน 15.41 ล้านบาทให้แก่ LOXPAC

ในปี 2553 LOXPAC ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยในฮ่องกงชื่อ บริษัท ล็อกซ์แพค 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 ต่อมาในปี 2555 Loxpac-HK ได้แยกตัวออกจาก Loxpac โดยผู้ถือหุ้นเดิมของ Loxpac ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนของสิทธิการออกเสียง ในราคาตามมูลค่า (Par) หุ้นละ 1 เหรียญสหรัฐฯ รวมทั้งสิ้น 40,002 หุ้น ในเดือนพฤศจิกายน 2558 Loxpac- HK ได้ขายหุ้นเพิ่มทุนอีก 8,499 หุ้น แก่บริษัท Tiffany Consultant Co., Ltd. และอีกจำนวน 1,499 หุ้น ให้แก่ Loxpac ในราคาหุ้นละ 700 เหรียญสหรัฐฯ รวมเป็นจำนวนเงินที่เพิ่มทุนทั้งสิ้น 6,998,600 เหรียญสหรัฐฯ โดย Loxpac- HK นำเงินดังกล่าวไปชำระหนี้ และนำไปลงทุนสร้างอาคารศูนย์อินเทอร์เน็ต (Internet Center Building) ในกรุงเปียงยาง เพื่อที่จะได้ขายสัมปทานแต่เพียงผู้เดียว เพิ่มเติมอีก 10 ปี จนกว่าจะหมดสัญญาสัมปทานในเดือน กันยายน 2578 โดย Star J.V. จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2558 ให้แก่ Loxpac-HK เป็นจำนวนเงิน 18.18 ล้านบาท ในเดือนกุมภาพันธ์ 2559

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 ในปี 2558 ราคาอลูมิเนียมคงที่ ในขณะที่ราคาทองแดงในตลาดโลกปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มีต้นทุนถัวเฉลี่ยของทองแดงลดลงเช่นกัน

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงจากความผันผวนของราคารั่วดับและอัตราแลกเปลี่ยน อันเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้บริษัทฯ โดยตรง เพื่อผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ซึ่งเป็นวิธีการที่ใช้ได้ผลสำเร็จกับลูกค้าหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ ในบางกรณีเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จะจัดซื้อวัตถุดิบโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) พร้อมทั้งออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เพื่อที่จะลดความเสี่ยงด้านนี้ให้น้อยที่สุด บริษัทฯ ได้มีการติดตามแนวโน้มราคารั่วดับหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ และทำการเปรียบเทียบราคาจากซัพพลายเออร์หลายรายก่อนทำการสั่งซื้อเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด รวมทั้งลดความเสี่ยงด้านราคาด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบสำรองโดยให้จำนวนวัตถุดิบสอดคล้องกับพยากรณ์ปริมาณคำสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พยายามหาแหล่งขายวัตถุดิบหลักที่ใช้เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสมในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC ซึ่งมีความเสี่ยงด้านราคารั่วดับผันผวนเช่นเดียวกัน ได้มีแนวทางป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบด้วยการทำสัญญาสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเป็นรายปี และทยอยรับมอบเป็นรายเดือน

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางด้านพลังงาน และการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งต้องมีการวิจัยพัฒนาให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ใหทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน นอกจากนี้เทคโนโลยีการผลิตก็มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเช่นกัน กอปรกับบริษัทต้องแข่งขันในตลาดประเภทสายไฟฟ้าที่มีความรุนแรงเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะด้านราคา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ต้องปรับปรุงกระบวนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีระบบการผลิตที่ทันสมัย เป็นระบบอัตโนมัติมากขึ้น และได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นด้วย เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตแต่ยังคงคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต โดยได้จัดตั้งทีมงานซึ่งประกอบด้วยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายผลิต และฝ่ายทดสอบ ร่วมกันติดตามความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ด้านเทคนิคการผลิต ด้านวัตถุดิบหลัก ด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ด้านเครื่องมือทดสอบ เป็นต้น เพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงเทคนิคการผลิต เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าตลอดจนรองรับความต้องการของตลาดในปัจจุบันได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดหาเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ ซึ่งมีระบบการควบคุมแบบอัตโนมัติ ใช้ปริมาณพลังงานน้อย แต่ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น เข้ามาทดแทนเครื่องจักรเดิมที่มีประสิทธิภาพต่ำกว่า ไม่คุ้มค่าในการผลิต หรือมีต้นทุนในการผลิตที่สูง

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ทำให้อาจได้รับผลกระทบด้านต้นทุนจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินลงทุนที่เป็นเงินตราต่างประเทศในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีภาระหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้นจำนวน 31 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 39 ล้านเยน ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าจำนวน 11 ล้านเหรียญสหรัฐ นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนการส่งสินค้าออกไปขายยังต่างประเทศ เพื่อให้มีรายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราไปในตัว (Natural Hedge) อีกทั้งได้มีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา

3.4 ความเสี่ยงจากอำนาจควบคุมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

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

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

บริษัทฯ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายผู้บริหารและให้ความคิดเห็นในการทำรายการที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่มิได้คาดว่าจะไม่สามารถลงคะแนนเสียงในการเข้าทำรายการระหว่างกันที่ตนเองมีส่วนได้เสียได้

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ในปีที่ผ่านมา ภาครัฐและภาคเอกชน ได้รณรงค์และเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ซึ่งเปิดอย่างเป็นทางการในช่วงปลายปี 2558 โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ได้มีการย้ายฐานการผลิตรวมถึงแรงงานที่มีทักษะ ไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีทรัพยากรและต้นทุนค่าแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ภาคอุตสาหกรรมในประเทศเกิดการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ กอปรกับกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ รวมทั้งบริษัทฯ ต้องปรับใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อทดแทนแรงงานที่ขาดแคลน ซึ่งจำเป็นต้องจัดหาบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเหล่านั้นด้วยเช่นกัน ในส่วนของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ได้มีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างบุคลากร และปรับเปลี่ยนอัตราเงินเดือนที่สูงขึ้นกว่าภาคเอกชน พร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการที่ดีขึ้น ทำให้แรงงานบางส่วนในภาคอุตสาหกรรมสมัครเข้าทำงานเป็นข้าราชการ ลูกจ้างของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ จึงส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะในภาคอุตสาหกรรม

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

เพื่อรักษาไว้ ซึ่งบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการทำงาน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อบุคลากรทุกระดับ โดยจัดสภาพแวดล้อมในที่ทำงานให้ถูกสุขลักษณะ พร้อมทั้งจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานและครอบครัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ เงินช่วยเหลือเมื่อพนักงานทำการสมรส หรือ มีบุตรเพิ่ม เงินช่วยเหลือในกรณีพนักงานหรือทายาทเข้ารับการรักษาตัวในโรงพยาบาล ทำการปรับเงินค่าจ้างอย่างเหมาะสมทุกปีตามผลประกอบการ จัดให้มีบริการรถรับส่งพนักงานที่อยู่ไกล จัดให้มีค่าตอบแทนพิเศษนอกเหนือจากค่าแรงให้กับพนักงานที่มีความขยันและตั้งใจทำงานทุกๆ เดือน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อบริการคัดเลือกบุคลากรที่เข้าใหม่ จัดให้มีการอบรมพัฒนาทักษะฝีมือและความรู้เฉพาะด้านในการปฏิบัติหน้าที่ เพื่อให้มีความเชี่ยวชาญ และปรับเปลี่ยนตำแหน่งให้มีความก้าวหน้าในสายงาน ตลอดจนได้จัดเตรียมแผนการพัฒนาศักยภาพบุคลากรรุ่นใหม่ เพื่อทดแทนพนักงานที่เกษียณอายุงานและรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะที่อาจจะเกิดจากการที่แรงงานย้ายเข้าสู่ระบบข้าราชการ และลูกจ้างของภาครัฐ รวมถึงจากการที่ประเทศไทยเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ที่ผ่านมามีด้วย

3.6 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในตลาดในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น

ในปัจจุบันภาครัฐให้การสนับสนุนโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) เพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น โครงการเครือข่ายคมนาคม, โครงการเครือข่ายระบบส่งและจำหน่ายไฟฟ้า และโครงการระบบโทรคมนาคม เป็นต้น ทำให้บริษัทขนาดกลางที่ทำธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท มีความสนใจ พร้อมทั้งจะลงทุนและเข้ามาแข่งขันในตลาดสายไฟฟ้า สายเคเบิล ซึ่งคาดว่าจะในช่วง 1-2 ปี ข้างหน้า จะมีบริษัทขนาดกลางเข้ามาแข่งขันในตลาดดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

ทีมงานด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ศึกษาความต้องการที่แท้จริงในการใช้งานผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้าของลูกค้า ศึกษาถึงคุณสมบัติเพิ่มเติมของสายไฟฟ้า หรือความต้องการพิเศษของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ จะได้พัฒนาหรือทดลองร่วมกับลูกค้า เพื่อการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า และเพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายใหม่ ที่จะเกิดขึ้นในตลาด

4.0 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ)

สินทรัพย์ถาวรตามรายละเอียดในงบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว) ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	ต้นทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ค่าเผื่อการด้อยค่า	มูลค่าสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ที่ดิน ¹	202.36	-	-	202.36	เจ้าของ
ห้องชุด สิ่งปลูกสร้าง ² และการปรับปรุงอาคาร	1,152.39	(938.24)	-	214.15	เจ้าของ
เครื่องจักรและอุปกรณ์	2,955.72	(2,677.05)	-	278.67	เจ้าของ
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	109.76	(95.70)	-	14.06	เจ้าของ
ยานพาหนะ	89.61	(72.03)	-	17.58	เจ้าของ
งานระหว่างก่อสร้าง	205.29	-	-	205.29	เจ้าของ
รวม	4,691.72	(3,783.02)	-	932.11	

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 ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของจุรินทร์ไทยและโรงงานของ SFO
- 1.3 ที่ดินเนื้อที่ 198 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งบ้านพักสำหรับพนักงานของบริษัทฯ
- 1.4 ที่ดินเนื้อที่ 67 ไร่ 3 งาน 14.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนฉนวนนันท 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 นอร์ทเซาท์ ถนนบางนา-ตราด เนื้อที่ 115.92 ตารางเมตร และ 109.66 ตารางเมตร
- 2.3 สำนักงานของบริษัทย่อย SPEWC อยู่ที่ชั้น 30 อาคารชาเลนเจอร์สทาวเวอร์ 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ และอาคารสำนักงานอีกแห่งหนึ่งอยู่ที่โรงงาน ถ.ฉนวนนันท 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 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าลุ่มนิยม บนเนื้อที่ 12,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 2,215 ตารางเมตร
 - 3.4 อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทย่อย SFO บนเนื้อที่ 3,600 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตารางเมตร
 - 3.5 อาคารโรงงานจัดเก็บวัตถุดิบ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร
 - 3.6 อาคารโรงงานทดสอบสายไฟ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร
 - 3.7 อาคารโรงงานของ SPEWC ซึ่งเป็นอาคารเครื่องจักร 8 อาคาร
4. สินทรัพย์ดังกล่าวข้างต้นในส่วนของที่ดิน อาคารโรงงาน อาคารสำนักงาน และเครื่องจักรบางส่วน ของ SPEWC ติดภาระจำนองกับ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ เพื่อค้ำประกันการชำระเงินสินเชื่อเพื่อการค้าประเภท 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 ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าลุ่มนิยม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนแรงดันต่ำ-แรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และลวดอาบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าวด้วย โดยเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2510

ณ วันที่ 13 มกราคม 2559 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 : อาคารชาลยอสิระ 2 ชั้น 30 2922/312 อ.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 เซี่ยงไฮ้ ยะหยาง อิเล็กทริก จำกัด สำนักงานใหญ่ : 2525 ถนนด้าเย่ เมืองอู่เจียว, ฟงเจียน 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 ล็อกซเพล (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่ : 139 อาคารเศรษฐีวรรณ ชั้น 20 ถ.ปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร : (02) 266-5389-99 แฟกซ์ : (02) 266-5390	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ หุ้น บุริมสิทธิ	45,000,000 25,000,000	12,690,000 5,594,500	**24.56

7. บริษัท ล็อกซเพลค ส่องกง จำกัด สำนักงานใหญ่ : ยูนิคส์ ชั้น 9 ไทเซ็นเตอร์ ถนนสุขุมวิท 36 กู้นทอง เกาหลิน ส่องกง	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	50,000	11,325	22.65
8. บริษัท โพรสเพ็คส์ จำกัด * สำนักงานใหญ่ 2 ถนนอีสเตอร์, 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	1,5000,000	225,000	15.00

หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี ** สัดส่วนตามสิทธิการออกเสียง