

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 ธุรกิจซื้อมาขายไป และธุรกิจโทรคมนาคมในภูมิภาคเอเชีย

บริษัทแม่ และบริษัทฯ ดำเนินกิจการหลักเป็นลักษณะเดียวกันคือ การผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้า และสายเคเบิล แต่ได้แบ่งส่วนงานทางภูมิศาสตร์กันอย่างชัดเจน

จรุงไทยและบริษัทย่อย ได้แก่ SFO, DDC, SPEWC และ SAP มีธุรกิจหลักคือ ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอลูมิเนียม สายไฟฟ้าทองแดง สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ลวดอาบนํ้าและไม้อาบนํ้า เพื่อบริการจำหน่ายในประเทศและส่งออกรายจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าว

บริษัทฯ มีธุรกิจเพื่อการลงทุน คือบริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรจากการลงทุน อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม คือ บริษัท ลีอักษแพค (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ลีอักษแพค ฮองกง จำกัด ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการลงทุนเพิ่ม นอกจากการลงทุนที่จะสามารถเกื้อหนุนหรือช่วยเหลือธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้

จากงบการเงินรวม ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2557 ถึง 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายจำนวน 6,834 ล้านบาท 6,422 ล้านบาท และ 6,428 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายเพิ่มขึ้น 6.01 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.09 โดยมีผลกำไรจำนวน 281.80 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 386.58 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีผลขาดทุนจำนวน 98.33 ล้านบาท โดยมีสาเหตุจาก ในปี 2559 บริษัทฯ มีกำไรจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จำนวน 156.75 ล้านบาท ซึ่งเป็นการขายที่ดินที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานแปลงหนึ่ง และมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน จำนวน 19.30 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 104.22 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

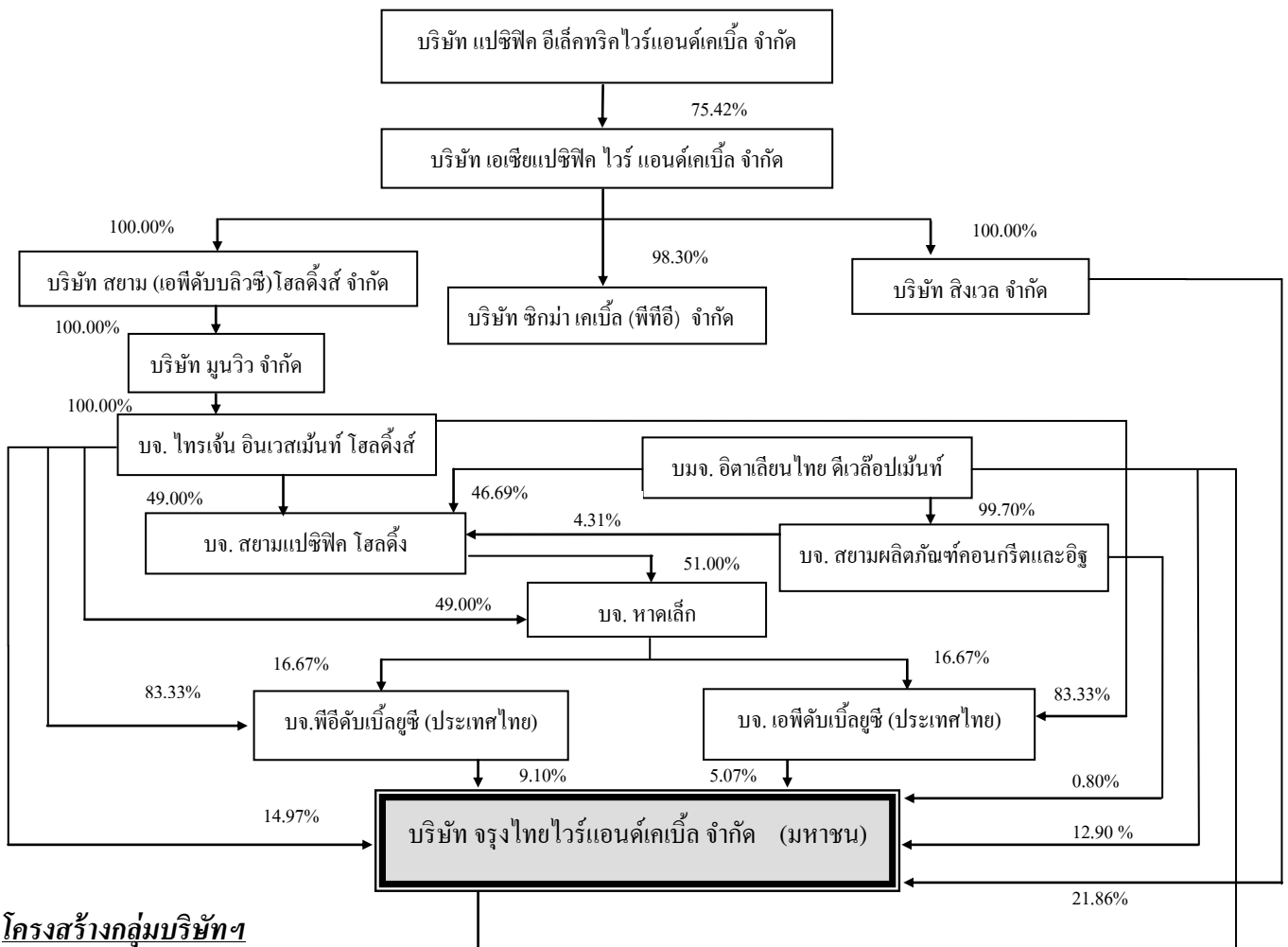
1. ค้นหาวิธีการปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. พัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ และค้นหาช่องทางตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง
3. พยายามรักษาระดับความเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลชั้นนำในประเทศไทย

พันธกิจ

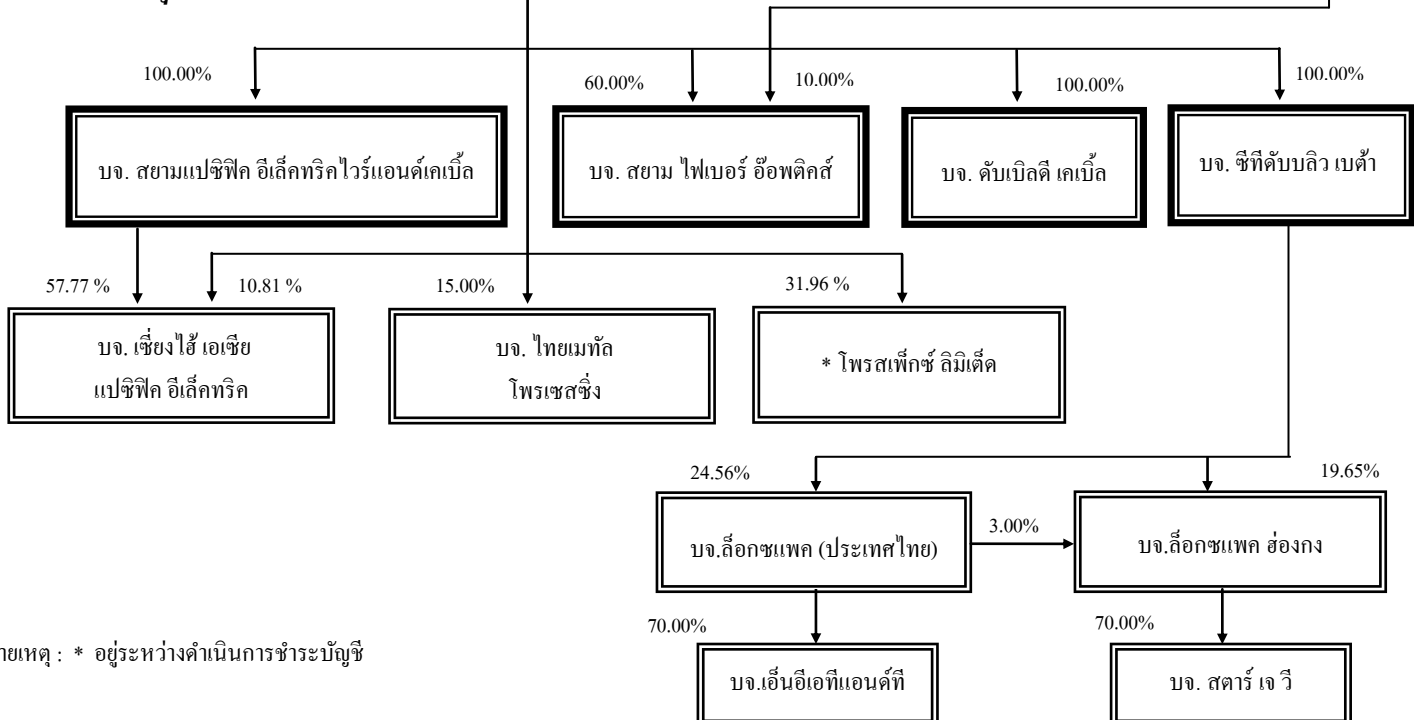
1. จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพดีที่สุดในให้แก่ลูกค้า
2. สร้างผลกำไรที่ได้อย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้น
3. จัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มั่นคงและมีความปลอดภัยสำหรับพนักงาน

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มบริษัทแม่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)



โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

กลุ่มผู้ถือหุ้น 10 รายใหญ่ของ บริษัท แปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ (ณ วันที่ 5 เมษายน 2559)

รายชื่อผู้ถือหุ้น (Shareholders)	จำนวนหุ้น (No. of shares)	ร้อยละ (Holding %)
1. National Financial Stabilization Fund	23,841,129	3.56
2. Yuan Yuan Corporation	9,892,584	1.48
3. Ding-Hao ACME Co Ltd	7,276,358	1.09
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	3,936,035	0.59
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	599,523,707	89.62
จำนวนหุ้นทั้งหมด	669,000,000	100.00

2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ มีดังนี้

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
กลุ่มการผลิตรายได้	จรุงไทย		2,409.52	36.28	2,708.31	41.98	2,982.34	43.36
	SPEWC	100.00	2,968.13	44.70	2,508.34	38.88	2,330.06	33.88
	SAP	68.58	1,049.24	15.80	1,036.67	16.07	1,311.62	19.07
	SFO	60.00	213.92	3.22	197.85	3.07	253.56	3.68
	DDC	100.00	0.21	0.00	0.08	-	0.61	0.01
กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุนรายได้	CTW Beta	100.00	-	0.00	-	0.00	-	0.00
รวม			6,641.02	100.00	6,451.25	100.00	6,878.19	100.00

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	หน่วย	ปี 2559	ปี 2558	ปี 2557
กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคมรายได้ *	Loxpac	24.56	ล้านบาท	109.94	35.88	35.16
	Loxpac HK	19.65	ยูโร	381,267	463,365	378,935

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 ซึ่งประกอบด้วย ลวดทองแดงอาบนํ้ายา ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้ายา และลวดทองแดงไม่อาบนํ้ายา

ข) ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำแนกตามสายการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (%) ปี 2559	ลักษณะของผลิตภัณฑ์
สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม	9.58	- สายอลูมิเนียมแกนเหล็ก - สายอลูมิเนียมเปลือย - สายอลูมิเนียมหุ้มพีวีซี
สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง	13.89	- สายอาคาร (THW, NYY, VSF) - สายทองแดงเปลือย
สายไฟฟ้าแรงดันสูง	10.84	- สายแรงสูงตัวนำอลูมิเนียม SAC - สายตัวนำทองแดงหุ้มด้วยฉนวนครอสลิง พีโอ พั้นเทปทองแดง และเปลือกนอกพีวีซี แรงดัน 12/20 กิโลโวลต์ 24 กิโลโวลต์, 115 กิโลโวลต์
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์	1.67	- สายครอปไวร์ - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายนอกชนิดมีสายสะพานในตัว - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายใน ชนิดทองแดงไม่ชุบดินบุก - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินใต้ดินชนิดมีสารกันน้ำ
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	3.30	- Single/Multi Fiber optics
ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้ายา และไม่อาบนํ้ายา	58.32	- ลวดทองแดงอาบนํ้ายา - ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้ายา - ลวดทองแดงไม่อาบนํ้ายา
อื่นๆ	2.40	
รวม	100.00	

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในกลุ่มการผลิตของบริษัทฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้ายาและไม่อาบนํ้ายา ซึ่งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนและส่งออกต่างประเทศ ส่วนสายไฟฟ้า สายเคเบิล และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่หน่วยงานภาครัฐวิสาหกิจ ผู้ดูแลกิจการสาธารณูปโภคเป็นหลัก 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 ลวดอาน้ำยา ให้มีคุณภาพตามมาตรฐานทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) ของ ประเทศไทย, IEC ตามมาตรฐานสากล, BS ตามมาตรฐานของประเทศไทย, ASTM ตามมาตรฐานของประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น อีกทั้งยังได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการและสถาบันที่น่าเชื่อถือ ต่างๆ ดังนี้

- ใบอนุญาตทำผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก. 11-2553, มอก. 293-2541, มอก.2202-2547, มอก.85-2548, มอก.2434-2552 และใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า มอก.64-2517, มอก.838-2531, มอก.2143-2546, มอก.2341-2555 เป็นต้น
- ใบรับรองผลการทดสอบสายแรงดันสูง 69 KV. และ 115 KV. จากคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- ใบรับรอง (Certificate) ของผลิตภัณฑ์สายทนไฟจาก TUV SUD PSB Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์

จากการที่ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองดังกล่าวข้างต้นจะเป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ในการพิจารณาเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อรองรับโครงการ รถไฟฟ้า อาทิเช่น สายไฟระบบควบคุมการเดินรถและระบบอาณัติสัญญาณ (Control and Signalling Cable) เป็นต้น ส่วนบริษัท ย่อย SPEWC ได้เริ่มจำหน่ายลวดทองแดงไม่อาน้ำยา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร และ 1.8 มิลลิเมตร ตั้งแต่ปี 2557 ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป (Semi-Finished Product) ที่กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศต้องการนำไปใช้เป็น วัตถุดิบ นอกจากนี้ ยังได้เริ่มผลิตและจำหน่ายสินค้าใหม่คือลวดเส้นเหลี่ยมพื้นด้วยกระดาษ (Rectangular Wire) และในส่วนของ บริษัทย่อย SFO ได้เริ่มพัฒนาเคเบิลร้อยท่อ โดยให้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางของเคเบิลลดลง เพื่อประโยชน์ในการวางจำนวน เคเบิลให้ได้มากขึ้นในท่อขนาดเดิม และเป็นการตอบสนองความต้องการโครงการของภาครัฐบาลที่ต้องการนำเคเบิล จากเสาไฟฟ้าทั้งหมดลงวางในท่อใต้ดินนั้น ในปีที่ผ่านมาการพัฒนา และออกแบบมีความก้าวหน้า เป็นไปตามแผนการที่กำหนดไว้ ทำให้สามารถดำเนินการผลิตเคเบิลต้นแบบได้สำเร็จ แต่เพื่อให้เกิดความมั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานสินค้า SFO ยังต้องใช้ เวลาสำหรับการทดสอบและปรับปรุงต่อไปอีกระยะหนึ่ง

2. ด้านราคา

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจโดยรวมในประเทศต้องเผชิญกับปัจจัยลบหลายด้าน รวมถึงการลงทุนของภาคเอกชนที่หดตัว อย่างต่อเนื่อง โดยภาครัฐได้พยายามออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และเร่งลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ ทำให้ เศรษฐกิจของประเทศไทยในปีที่ผ่านมาขยายตัวได้ดีกว่าที่คาดการณ์ ซึ่งบริษัทฯ สามารถรักษาระดับปริมาณการขายได้ใกล้เคียงกับปี 2558 แต่รายได้จากการขายลดลง เนื่องจากภาวะการแข่งขันด้านราคาที่มีความผันผวนรุนแรง และราคาวัตถุดิบหลักในตลาดโลก ลดลง บริษัทฯ จำเป็นต้องปรับราคากำหนดราคาขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบหลักเพื่อรักษาอัตราการกำไรให้ มุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อรักษาระดับราคาสินค้าให้แข่งขันได้ แต่สำหรับสินค้าบางชนิด บริษัทฯ ก็จำเป็นต้องมีการปรับราคาขายสูงขึ้นตามกลไกของตลาดเช่นกัน โดยคงไว้ซึ่งมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การจัดส่ง สินค้าตรงต่อเวลา การจัดการแก้ไขปัญหาให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง ในส่วน ของบริษัทย่อย SPEWC ในปีที่ผ่านมา SPEWC พยายามซื้อวัตถุดิบแบบทันกำหนดเวลา (Just in Time) และจับคู่ (Match) ราคาซื้อ กับราคาขายให้ได้มากที่สุด ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างถูกต้องแม่นยำมากขึ้น แต่ด้วยภาวะการแข่งขันด้านราคา โดยเฉพาะสินค้าจากคู่แข่งในประเทศจีน SPEWC จึงจำเป็นต้องกำหนดราคาขายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดโดยการขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และมุ่งเน้นการขายให้แก่กลุ่มผู้รับเหมางานระบบไฟฟ้า ผู้แทนจำหน่ายเดิม ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง นอกจากนี้บริษัทฯ ได้สร้างโอกาสในการขาย ด้วยการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการต่างๆ มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟสายสีน้ำเงิน สายสีแดง, สายสีส้ม และสายสีเขียว, โครงการต่างๆ ของการรถไฟแห่งประเทศไทย (ร.ฟ.ท.) ที่มีโครงการรถไฟรางคู่ โครงการโรงผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer - SPP) และโรงผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independence Power Producer - IPP) โครงการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิเฟส 2 โครงการก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่ ซึ่งแต่ละโครงการจะต้องมีการใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิล ในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC บริษัทฯ ได้พยายามหาช่องทางนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน และต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2559 SPEWC ได้เปิดช่องทางการตลาดใหม่ไปยังประเทศเวียดนาม และประเทศอินเดีย รวมถึงพยายามหากลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ให้มากขึ้น ทั้งทางตรง และผ่านทางตัวแทนจำหน่าย

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 ยังคงเผชิญกับสถานการณ์แข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่มีต้นทุนผลิตด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ไม่สามารถผลักดันยอดขายส่งออกได้ตามที่คาดหวังไว้

สืบเนื่องมาตั้งแต่ช่วงกลางปี 2557 เนื่องจากปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ทำให้ SFO ประสบกับอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โครงการต่างๆ ของทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ตลอดจนภาคเอกชน ถูกชะลอการดำเนินการ หรือบางโครงการถูกยกเลิกไป ซึ่งสาเหตุมาจากเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาทางการเมืองดังกล่าว เพื่อเป็นการประหยัดงบประมาณ และค่าใช้จ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ การส่งเสริมการขายจึงถูกจำกัด หรือถูกระงับไป ซึ่งเป็นไปตามสถานะของตลาดที่อยู่ในช่วงภาวะซบเซา แต่ SFO ยังคงรักษาสีเงาสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย รวมถึงดำเนินการด้าน CSR อย่างต่อเนื่องด้วยงบประมาณที่จำกัด

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

ในปี 2559 SPEWC ยังคงให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายที่มียอดสั่งซื้อสินค้าถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือสั่งซื้อในช่วงที่บริษัทฯ ต้องการขายสินค้าให้ได้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

- เพิ่มยอดขายให้แก่งานเอกชนและรัฐวิสาหกิจมากขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ในปี 2559 ที่ผ่านมามีได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนที่มีโครงการใหญ่ๆ หลายโครงการ โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 61.60 และยอดขายให้แก่ลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจอยู่ที่ร้อยละ 38.24 ของยอดขายทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์ระเบียบการรับชำระเงินจากลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนในประเทศ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น
- เพิ่มยอดขาย และเพิ่มช่องทางการส่งออก โดยมุ่งรักษาระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ
- มุ่งเน้นขยายตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ซึ่งจะเป็นตัวแทนจำหน่ายในแต่ละภูมิภาคด้วย
- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้นได้แก่ กลุ่มปิโตรเคมีคอล กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน หน่วยงานศูนย์ราชการ เป็นต้น
- เข้าร่วมแข่งขันประกวดราคาในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมากขึ้น อาทิ เช่น โครงการรถไฟฟ้าเส้นทางต่างๆ โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ เป็นต้น
- รักษาสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ
- 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 ประเทศเวียดนาม สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา โดยในปี 2559 ได้ส่งพนักงานขายของบริษัทฯ เข้าไปเยี่ยมชม ลูกค้า ตัวแทนจำหน่าย รวมถึงเข้าไปหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มมากขึ้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และ SFO มียอดขายให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน และยอดส่งออก สำหรับปี 2557 ถึงปี 2559 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังต่อไปนี้

	จรุงไทยฯ			SFO		
	2557	2558	2559	2557	2558	2559
รัฐวิสาหกิจ	30.37	44.48	38.24	84.48	9.00	0.55
เอกชน	69.18	55.10	61.60	15.52	91.00	97.38
ส่งออก	0.45	0.42	0.16	-	-	2.07
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ในปี 2559 SPEWC มียอดขายภายในประเทศร้อยละ 40.58 โดยส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน และมียอดส่งออกร้อยละ 59.42

หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ : การประกวดราคาในปี 2559 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 ได้เข้าร่วมประมูลแข่งขัน โครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีเขียว และงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้า (Substation) โดยผ่านผู้รับเหมา ซึ่งบริษัทฯ ได้พยายามลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและเพิ่มโอกาสในการเข้าร่วมประมูลงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

ส่งออก : ในปีที่ผ่านมา ภาวะเศรษฐกิจโลกยังชะลอตัว อีกทั้งการแข่งขันในตลาดมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ ได้พยายามเข้าแข่งขันเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าให้แก่การไฟฟ้าสาธารณะรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งคาดว่าจะมีโครงการเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งได้พยายามขยายตลาดไปยังมณฑลยะลา สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา และประเทศเวียดนาม

ข) ส่วนแบ่งทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน

สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม

ในปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจในประเทศโดยรวมยังอยู่ในภาวะฟื้นตัวช้า และสถานการณ์เศรษฐกิจโลกมีความไม่แน่นอน แม้ว่าภาครัฐบาลจะเร่งโครงการลงทุนในโครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ในช่วงระหว่างปี 2559 อาทิเช่น โครงการขนส่งทางรางรถไฟรางคู่ โครงการการขนส่งทางน้ำ โครงการพัฒนาท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ระยะที่ 2 แต่ยังคงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ส่งผลให้ธุรกิจทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่มีความต้องการใช้สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมลดลง ในปี 2559 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมประมาณ ร้อยละ 18 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง

จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้การลงทุนในภาคเอกชนชะงัก ส่งผลให้กำลังซื้อลดลง อีกทั้งสถานการณ์การแข่งขันของตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดง มีแนวโน้มที่เปลี่ยนแปลงไป จากการมีผู้ผลิตรายใหม่ที่เข้าร่วมแข่งขันเพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทฯ ต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าว โดยพยายามลดต้นทุนในการผลิต และควบคุมค่าใช้จ่าย ตลอดจนปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตทั้งด้านแรงงาน และด้านเทคโนโลยี เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะการแข่งขันของตลาด สร้างความเชื่อมั่นจากลูกค้าทั้งในด้านคุณภาพและการบริการ ส่งผลให้บริษัทฯ ยังคงได้รับงานจากภาครัฐและภาคเอกชน อาทิเช่น งานโครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายสีเขียวเบร็ง – สมุทรปราการ โครงการโรงไฟฟ้าแรงดันต่ำ โครงการโรงไฟฟ้าของ บริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด จำนวน 12 โรง และงานโครงการคอนโดมิเนียมบางส่วน ซึ่งเป็นโครงการระยะยาว โดยบริษัทฯ เริ่มส่งสินค้าได้ตั้งแต่ต้นปี 2559 เป็นต้นมา ทั้งนี้ในปี 2559 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงประมาณร้อยละ 12 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าแรงดันสูง

ตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูง มีลักษณะคล้ายกับตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และขายให้ลูกค้าเอกชนที่รับเหมาช่วงจากงานโครงการต่างๆ จากภาครัฐ อาทิเช่น โครงการรถไฟรางคู่ ฉะเชิงเทรา – เก่งคอย (สระบุรี) โครงการโรงไฟฟ้าแรงดันสูง โครงการโรงไฟฟ้า SPP ของบริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด จำนวน 12 โรง ส่งผลในปี 2559 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายแรงดันสูงรวมกันประมาณร้อยละ 20 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลโทรศัพท์

ปัจจุบันความต้องการใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงมีจำนวนลดลงอย่างมาก เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี คือสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ซึ่งมีคุณสมบัติทางด้านเทคนิคที่ดีกว่าในทุกด้าน เช่น การลดทอนสัญญาณต่ำ บรรจุข้อมูลได้จำนวนมาก โครงสร้างมีขนาดเล็ก น้ำหนักเบา ไม่นำไฟฟ้าเนื่องจากมีคุณสมบัติเป็นฉนวน เป็นต้น จากความต้องการสายเคเบิลโทรศัพท์ที่ลดลง โดยจำนวนคู่แข่งมิได้ลดลง บริษัทฯ พยายามรักษายอดขายโดยผ่านช่องทางของผู้ซื้อ ที่ซื้อไปทดแทนของเดิมที่ต้องเปลี่ยนตามอายุการใช้งาน และซื้อเพื่อไปขายโครงข่ายโทรศัพท์แบบ VOICE ซึ่งปัจจุบันมีจำนวนไม่มาก ในปี 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย (SPEWC) ได้พยายามรักษาส่วนแบ่งทางตลาดสายเคเบิลโทรศัพท์ไว้รวมกันประมาณ ร้อยละ 20 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลใยแก้วนำแสง

ปัจจุบันการสื่อสารด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ ได้มีการพัฒนาจากระบบ 3G (ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในยุคที่ 3 : Third Generation Mobile Network) ไปสู่ระบบ 4G (การสื่อสารไร้สายรุ่นที่ 4 : Fourth-Generation Wireless) โดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ซึ่งได้เปิดประมูลใบอนุญาตประมาณเมื่อเดือนธันวาคม 2558 ซึ่งทำให้ความต้องการใช้สายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการรับส่งสัญญาณที่เร็วขึ้นกว่าเดิม จากโอกาสทางธุรกิจดังกล่าว คาดการณ์ว่าการแข่งขันจะรุนแรงเพิ่มมากขึ้นกว่าทุกปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีจำนวนผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในประเทศเพิ่มขึ้น จากเดิมที่มีเพียงการนำเข้าสายเคเบิลใยแก้วจากต่างประเทศ

ปัจจุบันผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่สำคัญภายในประเทศยังคงมีเพียง 7 ราย นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่เข้ามาแข่งขันในตลาดภายในประเทศ โดยไม่ต้องเสียอัตราภาษีนำเข้าและมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าผู้ผลิตภายในประเทศ ทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศต้องแข่งขันอย่างยากลำบากในเรื่องของราคา เนื่องจากวัตถุดิบทั้งหมดในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ผู้รับเหมาช่วงงานของเอกชนผู้ให้บริการโทรคมนาคม ในปี 2559 SFO มีส่วนแบ่งตลาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงประมาณร้อยละ 12 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

หลอดอาบนํ้า

SPEWC เป็นหนึ่งในสามของผู้ผลิตหลอดทองแดงอาบนํ้าที่ได้มาตรฐานสูงสุดในประเทศไทย และได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories Inc.) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในวงการผู้ผลิตทั่วโลก SPEWC มุ่งเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพ พร้อมทั้งการให้บริการและการส่งสินค้าที่รวดเร็ว ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบในกรณีที่สินค้ามีปัญหาจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา SPEWC ได้กำหนดนโยบาย โดยมุ่งเน้นขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างแท้จริง (Niche Market) มากขึ้น นอกจากนี้ SPEWC ได้พยายามเพิ่มยอดขายด้วยการติดตามขายและให้บริการแก่ลูกค้าเก่าในตลาดเดิม หากลูกค้าใหม่เพิ่มในตลาดเดิม ตลอดจนหาตลาดใหม่ๆ ทั้งตลาดในต่างประเทศและตลาดภายในประเทศที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีขึ้น ตั้งแต่ปี 2558 บริษัทฯ ได้เน้นการผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์หลอดทองแดงไม่อาบนํ้า ซึ่งเป็นสินค้าที่สำเร็จรูปของหลอดทองแดงอาบนํ้า ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร และ 1.8 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นที่ต้องการของกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศ นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขึ้นต้น แต่

ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจจะทำอันตรายได้เล็กน้อย อย่างไรก็ตามผู้บริหารเห็นว่าเป็นการใช้กำลังการผลิตที่มีเหลืออยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และเชื่อมั่นว่าจะสามารถถึงจุดคุ้มทุนโดยเร็ว ในปี 2559 SPEWC มีส่วนแบ่งตลาดลวดอบน้ำยาประมาณร้อยละ 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 จากหน่วยรับรองอันได้แก่ 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) ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการขยายตลาดในต่างประเทศ เนื่องจากบางประเทศมีนโยบายกีดกันทางการค้าและจะทำการค้ากับบริษัทที่มีการจัดการสิ่งแวดล้อมที่ถูกต้องและเหมาะสมเท่านั้น

2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก) การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

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

1. อาคารโรงงานผลิตสายอลูมิเนียมเคเบิล (Aluminium Cable)
2. อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้า (Power Cable)
3. อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลโทรศัพท์ (Telephone Cable)
4. อาคารโรงงานจัดเก็บวัตถุดิบ
5. อาคารโรงงานทดสอบสายไฟฟ้า
6. อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของ 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. อาคารโรงเก็บสินค้า	6	อาคาร
4. อาคารชั่วคราวสำหรับบรรจุสินค้า	2	อาคาร
5. อาคารรักษาความปลอดภัย	1	อาคาร

สำนักงาน และ โรงงานของบริษัท เชิงไฮ้ เอเชีย แปซิฟิค อิเล็กทริก จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2525 ถนนคำเย่ เมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2559	ปี 2558	ปี 2557
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : 14,400 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	9,601	9,603	9,179
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	67	67	64
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : 12,000 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	5,572	5,616	5,879
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	49	47	49
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : 1,440,000 คู่กิโลเมตร			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	14,555	20,041	44,738
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	1	1	3
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : 4,800 เมตริกตัน (XLPE)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	2,112	1,851	2,758
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	44	39	57

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทย่อย (SPEWC, SFO, SAP)

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2559	ปี 2558	ปี 2557
SPEWC			
ผลิตภัณฑ์ลวดอาน้ำยาและไม้อาน้ำยา			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : เมตริกตัน	15,600	12,000	9,600
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	13,194	10,376	7,404
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	85	87	77
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : คู่กิโลเมตร	180,000	1,152,000	1,152,000
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	35,806	51,873	73,369
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	20	5	6
SFO			
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง			
กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นต่อปี : 500,000 Km-fiber/year			
ปริมาณการผลิตจริง (km-fiber)	199,117	197,005	183,062
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	40	39	37

SAP			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอาบน้ำยา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	6,255	6,255	7,500
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,510	4,321	5,034
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	72	69	67

ข) แหล่งที่มาของวัตถุดิบสำคัญ

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดและไม่เคยถูกร้องเรียน หรือมีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

วัตถุดิบ

ในปี 2559 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 80 นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยผ่านบริษัท ตัวแทนในประเทศไทย และร้อยละ 20 ใช้วัตถุดิบในประเทศ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีทั้งหมด 52 ราย โดยแบ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ 25 ราย และต่างประเทศ 27 ราย

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 4 ชนิด ดังนี้

ตัวนำ :

วัตถุดิบตัวนำที่สำคัญได้แก่ โลหะสองชนิด คืออลูมิเนียม และทองแดง ซึ่งมีความบริสุทธิ์ในอัตราร้อยละ 99.70 สำหรับอลูมิเนียม และร้อยละ 99.90 สำหรับทองแดง โดยโลหะทั้งสองชนิดนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศ ออสเตรเลีย และ ญี่ปุ่น เป็นต้น ราคาของโลหะทั้งสองควบคุมโดยตลาดกลางที่ประเทศอังกฤษ (London Metal Exchange) ซึ่งแต่เดิมบริษัทฯ เป็นผู้รับภาระในการจัดซื้อ-จัดหาวัตถุดิบให้แก่ลูกค้า แต่ปัจจุบันลูกค้าของบริษัทฯ ที่เป็นรัฐวิสาหกิจบางแห่ง ได้เปลี่ยนนโยบายเป็นจัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบเอง โดยทำสัญญาว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงลดภาระในการจัดซื้อ จัดหาและจัดเก็บวัตถุดิบ ตลอดจนลดผลกระทบทางด้านลบจากความผันผวนของราคาของวัตถุดิบเหล่านี้ในตลาดโลกด้วย

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 อินดัสเทรียล จำกัด บริษัทเอสซีจี เพอร์ฟอร์แมนซ์ เคมีคอลส์ จำกัด และบริษัท ทุเอเอ็ม คอนเน็คชั่น จำกัด
 - โพลีเอทิลีน (Polyethylene) หรือ P.E. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 2 ราย ได้แก่ SCG performance Chemical Co., Ltd., Global Connections Plc. และต่างประเทศอีก 5 ราย ได้แก่ DOW, Borouge, Hanwha, Chemtech, NUC Corporation จากประเทศสหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน, เบลเยียม, สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์, เกาหลีใต้ และเวียดนาม เป็นต้น
- เทอร์โมเซตติง พลาสติก (Thermosetting Plastic) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมด เช่น เบลเยียม, สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น, สวีเดน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เซมิ – คอนดักทิฟ (Semi-conductive) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมด เช่น เบลเยียม, สหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

ใบแนะนำแสง : บริษัท พูจิกระ จำกัด (ญี่ปุ่น) เป็นบริษัทเดียวที่เป็นผู้จำหน่ายใบแนะนำแสงให้แก่ 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 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบประมาณ 502.84 ล้านบาท

2.2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน

บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจด้วยการลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากผลต่างระหว่างราคาขายและราคาทุน (Capital Gain) เท่านั้น

2.3 กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม

บริษัท ล็อกซแพค (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 โดย NEAT&T ได้จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2559 ให้แก่ LOXPAC เป็นจำนวนเงิน 16.99 ล้านบาท

ในปี 2553 LOXPAC ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยในฮ่องกงชื่อ บริษัท ล็อกซ์เลย์ แปซิฟิก ฮ่องกง จำกัด (Loxley Pacific Hong Kong Co., Ltd.) หรือ (Loxpac-HK) ซึ่งต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ล็อกซแพค 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 ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสัดส่วนของสิทธิการออกเสียงในราคาตามมูลค่า (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 เพื่อที่จะได้ขยายสัมปทานแต่เพียงผู้เดียว เพิ่มเติมอีก 10 ปี จนกว่าจะหมดสัญญาสัมปทานในเดือน กันยายน 2578 โดย Star J.V. จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2559 ให้แก่ Loxpac-HK เป็นจำนวนเงิน 14.25 ล้านบาท เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 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 ราคาทองแดงปรับตัวสูงขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 ในขณะที่ราคาอลูมิเนียมยังคงที่ แต่มีการปรับขึ้นเพียงเล็กน้อยในช่วงปลายปี

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยน อันเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้บริษัทฯ โดยตรง เพื่อผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปให้ ซึ่งเป็นวิธีการที่ใช้ได้ผลสำเร็จกับลูกค้าหน่วยงานรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ ในบางกรณีเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จะจัดซื้อวัตถุดิบโดยทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) พร้อมทั้งออกเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เพื่อที่จะลดความเสี่ยงด้านนี้ให้น้อยที่สุด บริษัทฯ ได้มีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ และทำการเปรียบเทียบราคาจากซัพพลายเออร์หลายรายก่อนทำการสั่งซื้อเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด รวมทั้งลดความเสี่ยงด้านราคาด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบสำรองโดยให้จำนวนวัตถุดิบสอดคล้องกับการพยากรณ์ปริมาณคำสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พยายามหาแหล่งขายวัตถุดิบหลักที่ใช้เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสม โดยบริษัท และบริษัทย่อย SPEWC ได้มีแนวทางป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบด้วยการทำสัญญาสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเป็นรายปี และทยอยรับมอบเป็นรายเดือน

3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางด้านพลังงาน และการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งต้องมีการวิจัยพัฒนาให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน นอกจากเทคโนโลยีการผลิตที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วแล้ว บริษัทฯ ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันในตลาดประเภทสายไฟฟ้าที่มีความรุนแรงในการแข่งขันสูงขึ้นด้วย โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพยายามปรับปรุงกระบวนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีระบบการผลิตที่ทันสมัย เป็นระบบอัตโนมัติมากขึ้น และให้ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นด้วย เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต ในขณะที่ต้องยังคงคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ด้วย

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

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

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ทำให้อาจได้รับผลกระทบด้านต้นทุนจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินลงทุนที่เป็นเงินตราต่างประเทศในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีภาระหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้นจำนวน 24 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ 15 ล้านเยน ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าคงเหลือจำนวน 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 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 มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายผู้บริหารและให้ความคิดเห็นในการทำรายการที่อาจจะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่มิได้กล่าวว่าจะไม่สามารถลงคะแนนเสียงในการเข้าทำรายการระหว่างกันที่ตนเองมีส่วนได้เสียได้

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ

ประเทศไทยเป็นที่ตั้งศูนย์กลางของกลุ่มประเทศในอาเซียนที่มีความพร้อมในด้านคมนาคมต่างๆ ทั้งการขนส่งทางบก ทางทะเล และทางอากาศ และเป็นประเทศที่มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร การส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง ทำให้นักลงทุนจากต่างประเทศสนใจเข้ามาตั้งโรงงาน อีกทั้งนักลงทุนเดิมมีการขยายการผลิตตามนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้เกิดความต้องการแรงงานที่มีทักษะเพิ่มมากขึ้นด้วย ทำให้ภาคอุตสาหกรรมในประเทศเกิดการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ ก่อปรกติกกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ รวมทั้งบริษัทฯ ต้องปรับใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อทดแทนแรงงานที่ขาดแคลน ซึ่งจำเป็นต้องจัดหาบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเหล่านั้นด้วยเช่นกัน ในส่วนของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ได้มีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างบุคลากร และปรับเปลี่ยนอัตราเงินเดือนที่สูงขึ้นกว่าภาคเอกชน พร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการที่ดีขึ้น ทำให้แรงงานบางส่วนในภาคอุตสาหกรรมสมัครเข้าทำงานเป็นข้าราชการ ลูกจ้างของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ จึงส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะในภาคอุตสาหกรรม

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

เพื่อรักษาไว้ ซึ่งบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการทำงาน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อบุคลากรทุกระดับ ได้จัดให้มีเส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพที่ชัดเจนเพื่อให้บุคลากรเกิดการพัฒนาความรู้ความสามารถในสายงานของตนเองเพิ่มมากขึ้น และได้จัดสภาพแวดล้อมในที่ทำงานให้ถูกสุขลักษณะ พร้อมทั้งจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานและครอบครัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ เงินช่วยเหลือเมื่อพนักงานทำการสมรส หรือ มีบุตรเพิ่ม เงินช่วยเหลือในกรณีพนักงานหรือทายาทเข้ารับการรักษาตัวในโรงพยาบาล ทำการปรับเงินค่าจ้างอย่างเหมาะสมทุกปีตามผลประกอบการ จัดให้มีบริการรถรับส่งพนักงานที่อยู่ไกล จัดให้มีค่าตอบแทนพิเศษนอกเหนือจากค่าแรงให้กับพนักงานที่มีความขยันและตั้งใจทำงานทุกๆ เดือน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการคัดเลือกบุคลากรที่เข้ามา จัดให้มีการอบรมพัฒนาทักษะฝีมือและความรู้เฉพาะด้านในการปฏิบัติงานนี้ เพื่อให้มีความเชี่ยวชาญ และปรับเปลี่ยนตำแหน่งให้มีความก้าวหน้าในสายงาน ตลอดจนได้จัดเตรียมแผนการพัฒนาศักยภาพบุคลากรรุ่นใหม่ เพื่อทดแทนพนักงานที่เกษียณอายุงานและรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะที่อาจจะเกิดจากการที่แรงงานย้ายเข้าสู่ระบบข้าราชการ และลูกจ้างของภาครัฐ

3.6 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันของตลาดในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น

ในปัจจุบันภาครัฐให้การสนับสนุนโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) เพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น โครงการเครือข่ายคมนาคม, โครงการเครือข่ายระบบส่งและจำหน่ายไฟฟ้า และโครงการระบบโทรคมนาคม เป็นต้น ทำให้บริษัทขนาดกลางที่ทำธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท มีความสนใจ พร้อมทั้งจะลงทุนและเข้ามาแข่งขันในตลาดสายไฟฟ้า สายเคเบิล ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทขนาดกลางเข้ามาแข่งขันในตลาดดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

ทีมงานด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ศึกษาความต้องการที่แท้จริงในการใช้งานผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้าของลูกค้า ศึกษาถึงคุณสมบัติเพิ่มเติมของสายไฟฟ้า หรือความต้องการพิเศษของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ จะได้พัฒนาหรือทดลองร่วมกับลูกค้า เพื่อการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า และเพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายใหม่ ที่จะเกิดขึ้นในตลาด

4.0 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ)

สินทรัพย์ถาวรตามรายละเอียดในงบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว) ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	ต้นทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ค่าเผื่อการด้อยค่า	มูลค่าสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ที่ดิน ^{1/}	202.36	-	-	202.36	เจ้าของ
ห้องชุด สิ่งปลูกสร้าง ^{2/} และการปรับปรุงอาคาร	1,262.63	(964.01)	-	298.62	เจ้าของ
เครื่องจักรและอุปกรณ์	2,935.62	(2,572.13)	-	363.49	เจ้าของ
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	109.63	(97.84)	-	11.79	เจ้าของ
ยานพาหนะ	90.01	(68.12)	-	21.89	เจ้าของ
งานระหว่างก่อสร้าง	74.93	-	-	74.93	เจ้าของ
รวม	4,675.18	(3,702.10)	-	973.08	

หมายเหตุ 1. ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้งหมดจำนวนเนื้อที่ 227 ไร่ 2 งาน 81.5 ตารางวา ซึ่งมีที่ตั้งดังต่อไปนี้

- 1.1 ที่ดินเนื้อที่ 13 ไร่ 3 งาน 46 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ที่ดินดังกล่าวเป็นที่ตั้งของโรงงานเก่าของบริษัทฯ และมิได้มีการผลิตแต่อย่างใด
- 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 ตั้งอยู่ที่ถนนดิวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของ SPEWC

2. สำนักงานแบ่งเป็นดังนี้

- 2.1 สำนักงานของบริษัทฯ และ SFO อยู่ที่ดิน 12A อาคารเซ็นทรัลซิตี ทาวเวอร์ ถนนบางนา-ตราด เนื้อที่ 1,351.98 ตารางเมตร
- 2.2 ห้องชุดพักอาศัยของ ผู้บริหารจำนวน 2 ห้อง อยู่ที่ดินอาคารเซ็นทรัลซิตี นอชเซาท์ ถนนบางนา-ตราด เนื้อที่ 115.92 ตารางเมตร และ 109.66 ตารางเมตร
- 2.3 สำนักงานของบริษัทฯ SPEWC อยู่ที่ดิน 30 อาคารชาลวณิชสรวาเวอร์ 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ และอาคารสำนักงานอีกแห่งหนึ่งอยู่ที่โรงงาน ถ.ดิวานนท์ จ.ปทุมธานีอีกจำนวน 1 อาคาร
- 2.4 ทาวเฮ้าส์หมู่บ้านบุษกรวิลล์ 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 อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทฯ 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 และเครื่องจักรบางส่วนของ SPEWC

ติดภาระจำนองกับ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ 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 and 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 สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรศัพท์ สายเคเบิล สายเคเบิลใยแก้วนำแสง ลวดอาบนํ้ายา และไม้อาบนํ้ายา เพื่อจำหน่ายในประเทศ และส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ รวมทั้งรับจ้างทำการผลิต แลกเปลี่ยน แปรรูปสินค้าดังกล่าวด้วย โดยเริ่มเปิดดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2510

ณ วันที่ 4 มกราคม 2560 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้วเป็นจำนวน 1,989,531,420 บาท

6.2 การถือหุ้นในบริษัทอื่น

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัทถือ จำนวน (หุ้น)	%
1. บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด	ธุรกิจร่วมลงทุน	หุ้นสามัญ	10,000	9,993	99.93
2. บริษัท ดับเบิลดี เคเบิล จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สายไฟฟ้าตัวนำ อลูมิเนียม และทองแดง และรับจ้างหลอม	หุ้นสามัญ	200,000	199,995	100.00
3. บริษัท สยามไฟเบอร์ ออพติคส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : 589/71 อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้น 12 เอ ถ.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

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัทถือ จำนวน (หุ้น)	%
4. บริษัท สยามแปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารชาลยอสิระ 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 ลวดอาบนํ้ายา และไม่อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	6,7000,000	6,700,000	100.00
5. บริษัท เซี่ยงไฮ้ เอเชีย แปซิฟิก อิเล็กทริก จำกัด สำนักงานใหญ่ : 2525 ถนนดําเฒ่ เมืองอุ่เกี๋ยว, ฟ่งเซ่ยน เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน โทร: (86 21) 5740 3196 แฟ้กซ์ : (86 21) 5740 2366	ผลิตและจำหน่าย ลวดทองแดง อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	9,548,737	6,548,737	68.58
6. บริษัท ลีอกชแพค (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่ : 139 อาคารเศรษฐีวรรณ ชั้น 20 ถ.ปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทร : (02) 266-5389-99 แฟ้กซ์ : (02) 266-5390	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ หุ้น บุริมสิทธิ	45,000,000 25,000,000	12,690,000 5,594,500	**24.56
7. บริษัท ลีอกชแพค ส่องกง จำกัด สำนักงานใหญ่ : ยูนิคิตี ชั้น 9 ไกลเซ็นเตอร์ ถนนสุขโต 36 กุ๊นถอง เกาลูน ส่องกง	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	50,000	9,825	19.65
8. บริษัท โพรสเพ็คส์ จำกัด * สำนักงานใหญ่ 2 ถนนฮิสเตอร์, พาร์เนล, โอ้กแลนด์, ประเทศนิวซีแลนด์ โทร : (649) 917-8338	Public Shell Company	หุ้นสามัญ	1,343,236	437,597	31.96
9. บริษัท ไทยเมทลโปรเซสซิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารทูแปซิฟิกเพลส 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