

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 ลวดอบน้ำยาและไม้ออบน้ำยา เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศ 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 2558 ถึง 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายจำนวน 6,422 ล้านบาท และ 6,428 ล้านบาท และ 7,902 ล้านบาท ตามลำดับ

ในปี 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดขายเพิ่มขึ้น 1,474.46 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.94 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีกำไรจำนวน 280.99 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจำนวน 0.81 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 0.29 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งมีกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 281.80 ล้านบาท โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีกำไรจากการขายอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน จำนวน 156.75 ล้านบาท ซึ่งเป็นการขายที่ดินที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานแปลงหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน จำนวน 19.30 ล้านบาท ในปี 2559 ในขณะที่ปี 2560 มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 44.25 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

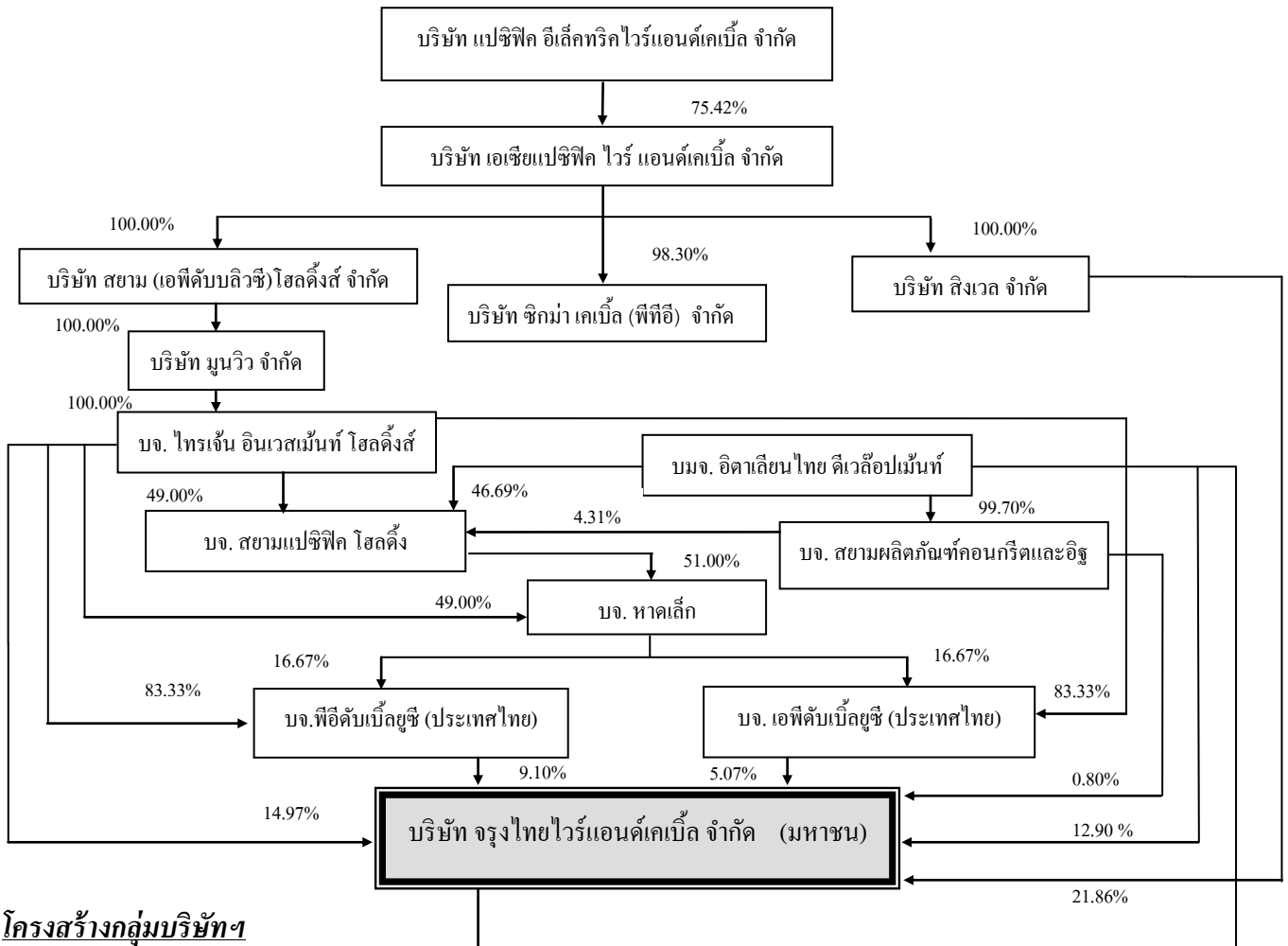
1. ค้นหาวิธีการปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพในการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. พัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ และค้นหาช่องทางตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง
3. พยายามรักษาระดับความเป็นผู้ผลิตสายเคเบิลชั้นนำในประเทศไทย

พันธกิจ

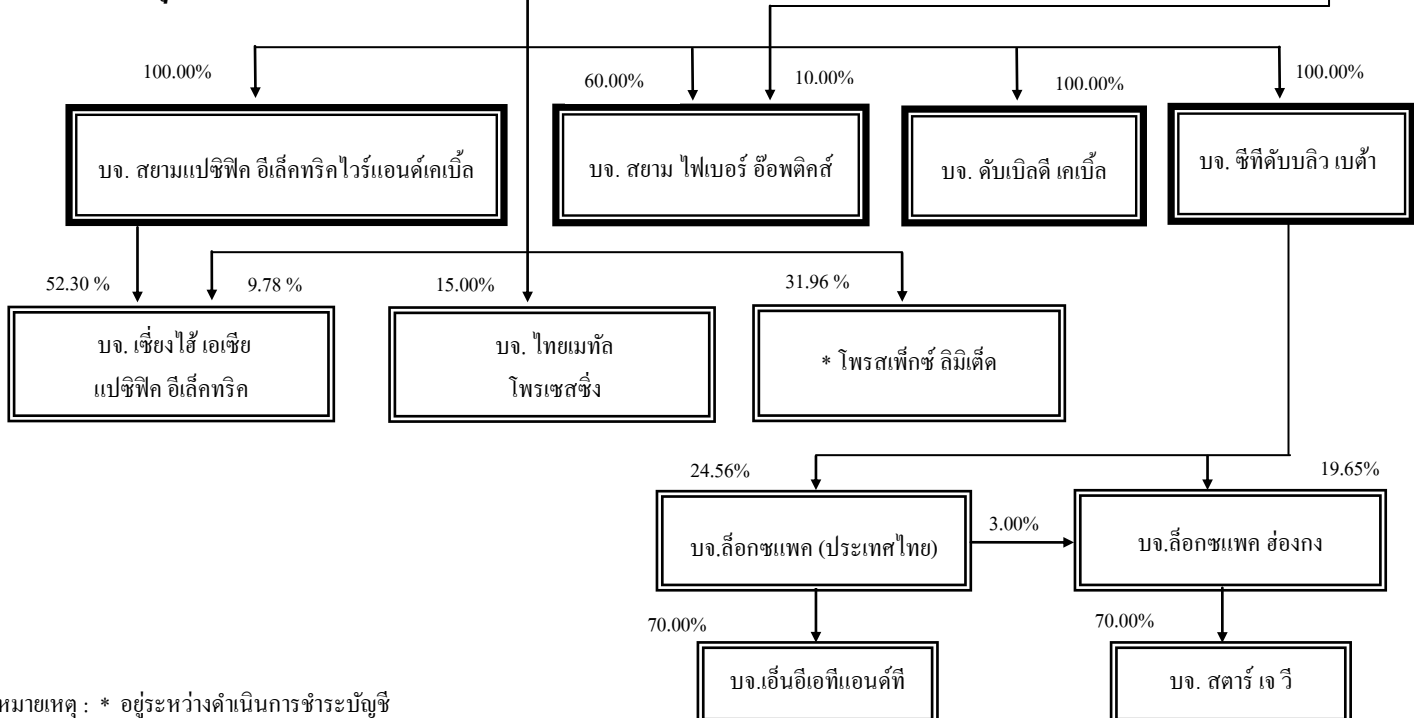
1. จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพดีที่สุดในให้แก่ลูกค้า
2. สร้างผลกำไรที่ได้อย่างสม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้น
3. จัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มั่นคงและมีความปลอดภัยสำหรับพนักงาน

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

โครงสร้างกลุ่มบริษัทแม่ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)



โครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี

กลุ่มผู้ถือหุ้น 10 รายใหญ่ของ บริษัท แปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทแม่ (ณ วันที่ 10 เมษายน 2560)

รายชื่อผู้ถือหุ้น (Shareholders)	จำนวนหุ้น (No. of shares)	ร้อยละ (Holding %)
1. National Financial Stabilization Fund	23,841,129	3.56
2. Yuan Yuan Corporation	17,235,846	2.58
3. Ding-Hao ACME Co Ltd	7,276,358	1.09
4. Tai Ho Investment Co Ltd	5,317,960	0.80
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. Century Pacific Corporation	3,820,428	0.57
9. Qiu Xiao Qi	3,696,110	0.55
10. Bao Hua Investment Co Ltd	3,146,447	0.47
11. ผู้ถือหุ้นรายย่อย / Minority Shareholders	592,021,102	88.49
จำนวนหุ้นทั้งหมด	669,000,000	100.00

2.0 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มธุรกิจ มีดังนี้

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
กลุ่มการผลิต รายได้	จรุงไทย		3,371.17	42.18	2,409.52	36.28	2,708.31	41.98
	SPEWC	100.00	3,324.51	41.58	2,968.13	44.70	2,508.34	38.88
	SAP	63.68	1,147.59	14.35	1,049.24	15.80	1,036.67	16.07
	SFO	60.00	151.39	1.89	213.92	3.22	197.85	3.07
	DDC	100.00	0.18	0.00	0.21	0.00	0.08	-
กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน รายได้	CTW Beta	100.00	-	0.00	-	0.00	-	0.00
รวม			7,994.84	100.00	6,641.02	100.00	6,451.25	100.00

รายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วนการ ลงทุน (ร้อยละ)	หน่วย	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2558
กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม รายได้ *	Loxpac	24.56	ล้านบาท	151.18	109.94	35.88
	Loxpac HK	20.39	ยูโร	798,019	381,267	463,365

หมายเหตุ * เป็นรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯรวมซึ่งไม่ได้คำนวณรายได้ตามสัดส่วนที่บริษัทฯ ถืออยู่

2.1 กลุ่มการผลิต

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ก) ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแยกได้เป็น 4 ประเภทดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้า ซึ่งประกอบด้วย สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม, สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง และสายไฟฟ้าแรงดันสูง
2. ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์
3. ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง
4. ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้า และไม้อาบนํ้า ซึ่งประกอบด้วย ลวดทองแดงอาบนํ้า ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้า และลวดทองแดงไม้อาบนํ้า

ข) ยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทย่อยจำแนกตามสายการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (%) ปี 2560	ลักษณะของผลิตภัณฑ์
สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม	16.12	- สายอลูมิเนียมแกนเหล็ก - สายอลูมิเนียมเปลือย - สายอลูมิเนียมหุ้มพีวีซี
สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง	13.42	- สายอาคาร (THW, NYY, VSF) - สายทองแดงเปลือย
สายไฟฟ้าแรงดันสูง	12.00	- สายแรงสูงตัวนำอลูมิเนียม SAC - สายตัวนำทองแดงหุ้มด้วยฉนวนครอสลิง พีโอ พันทเปทองแดง และเปลือกนอกพีวีซี แรงดัน 12/20 กิโลโวลต์ 24 กิโลโวลต์, 115 กิโลโวลต์
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์	1.29	- สายครอปไวร์ - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายนอกชนิดมีสายสะพานในตัว - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินภายใน ชนิดทองแดงไม่ชุบดินบุก - สายเคเบิลโทรศัพท์สำหรับเดินใต้ดินชนิดมีสารกันน้ำ
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง	1.90	- Single/Multi Fiber optics
ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้า และไม้อาบนํ้า	55.12	- ลวดทองแดงอาบนํ้า - ลวดอลูมิเนียมอาบนํ้า - ลวดทองแดงไม้อาบนํ้า
อื่นๆ	0.15	
รวม	100.00	

ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ในกลุ่มการผลิตของบริษัทฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ลวดอาบนํ้าและไม้อาบนํ้า ซึ่งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนและส่งออกต่างประเทศ ส่วนสายไฟฟ้า สายเคเบิล และสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่หน่วยงานภาครัฐวิสาหกิจ ผู้ดูแลกิจการสาธารณูปโภคเป็นหลัก เช่น กฟผ กฟภ และ กฟน รวมถึงหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่แปรรูปแล้วได้แก่ บมจ. ทีโอที ในส่วนภาคเอกชน จำหน่ายให้แก่ผู้รับเหมา และลูกค้าทั่วไป เป็นต้น

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

ก) กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นส่งเสริมการตลาด 4 ด้านหลักเพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายที่วางไว้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตสายไฟฟ้าแรงดันต่ำ สายไฟฟ้าแรงดันสูง สายโทรคมนาคม สายเคเบิลใยแก้วนำแสง และ ลวดอาบน้ำยา 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 ได้ริเริ่มผลิตลวดทองแดงแบบพันเกลียว (LITZ WIRE) คาดว่าจะเริ่มผลิตและจำหน่ายตั้งแต่ต้นปี 2561 เป็นต้นไป ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูป (Semi-Finished Product) ที่กลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศต้องการนำไปใช้เป็น วัตถุดิบ และในส่วนของบริษัทย่อย SFO ได้ริเริ่มพัฒนาเคเบิลร้อยท่อ โดยให้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางของเคเบิลลดลง เพื่อ ประโยชน์ในการวางจำนวนเคเบิลให้ได้มากขึ้นในท่อขนาดเดิม และเป็นการตอบสนองความต้องการ โครงการของภาค รัฐบาลที่ต้องการนำเคเบิล จากเสาไฟฟ้าทั้งหมดลงวางในท่อใต้ดินนั้น ซึ่งนอกจากภาครัฐจะตื่นตัวเรื่องการนำเคเบิลติดตั้งใต้ดิน แล้ว ภาคเอกชนก็เริ่มให้ความสนใจเคเบิลร้อยท่อเช่นเดียวกัน และมีการวางแผนที่จะใช้เคเบิลที่มีจำนวนคอร์ (core) ของใยแก้ว มากขึ้น ในปีที่ผ่านมาการพัฒนา และออกแบบมีความก้าวหน้า เป็นไปตามแผนการที่กำหนดไว้ SFO ยังต้องใช้เวลาสำหรับการ ทดสอบและปรับปรุง ต่อไปอีก

2. ด้านราคา

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจโดยรวม มีแนวโน้มขยายดีขึ้น โดยหน่วยงานภาครัฐได้ออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และเร่ง ลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ ในปี 2560 บริษัทฯ ได้พยายามเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น บริษัทฯ จำเป็นต้องปรับการ กำหนดราคาขายให้เหมาะสมและสอดคล้องกับราคาวัตถุดิบหลัก เพื่อรักษายอดขายและอัตราการทำกำไร เนื่องจากภาวะการ แข่งขันด้านราคาที่มีความรุนแรง และราคาวัตถุดิบหลักในตลาดโลกปรับเพิ่มสูงขึ้น โดยมุ่งเน้นการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ไม่ จำเป็น และเหมาะสมกับภาวะการแข่งขันในตลาด บริษัทฯ ได้ใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย สามารถผลิตสินค้าได้ปริมาณที่มากขึ้น และ รวดเร็วขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ได้เน้นการให้บริการที่ดี สามารถจัดส่งสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนการบริการให้ข้อมูล และ คำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC ในปีที่ผ่านมา SPEWC ยังคงเข้มงวดกับการซื้อวัตถุดิบแบบทัน กำหนดเวลา (Just in Time) และจับคู่ (Match) ราคาซื้อกับราคาขายให้ได้มากที่สุด ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่าง ถูกต้องแม่นยำมากขึ้น แต่ด้วยภาวะการแข่งขันด้านราคา โดยเฉพาะสินค้าจากคู่แข่งในประเทศจีน SPEWC จึงจำเป็นต้อง กำหนดราคาขายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

3. ด้านช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดโดยการขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และมุ่งเน้นการขายให้แก่กลุ่มผู้รับเหมางานระบบไฟฟ้า ผู้แทนจำหน่ายเดิม ผู้แทนจำหน่ายรายใหม่ที่มีศักยภาพสูง และผู้แทนจำหน่ายต่างจังหวัด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้สร้างโอกาสในการขาย ด้วยการเข้าร่วมประมูลงานในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ต่างๆ มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สายสีแดง, สายสีส้ม, สายสีเขียว และสายสีชมพู, โครงการต่างๆ ของการรถไฟแห่งประเทศไทย (ร.ฟ.ท.) ที่มีโครงการรถไฟฟ้ารางคู่ โครงการโรงผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer - SPP) และโรงผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independence Power Producer - IPP) โครงการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิเฟส 2 โครงการก่อสร้างรัฐสภาแห่งใหม่ เป็นต้น ซึ่งแต่ละโครงการ เป็นโครงการระยะยาวใช้เวลา 2-3 ปี ซึ่งจะต้องมีการใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิลเป็นจำนวนมาก ในส่วนของบริษัทย่อย SPEWC บริษัทฯ ได้พยายามหาช่องทางนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน และต่างประเทศมากขึ้น โดยในปี 2560 SPEWC ได้มีการหาลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นในตลาดเดิม คือประเทศเวียดนาม และประเทศอินเดีย

4. ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณา นิตยสาร และสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า อาทิเช่น วารสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย (Thai Electrical & Mechanical Contractors) วารสารของสภาวิศวกรไทย เป็นต้น ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เพิ่มการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น อินเทอร์เน็ต (Internet) และเฟซบุ๊ก (Facebook) เป็นต้น ซึ่งจะถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้กลุ่มตัวแทนจำหน่าย กลุ่มผู้รับเหมาระบบไฟฟ้า กลุ่มวิศวกรผู้ควบคุมงานและออกแบบงานระบบไฟฟ้า ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงานของบริษัทฯ เพื่อศึกษากระบวนการผลิตและการทดสอบ เพื่อให้เกิดความมั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานสินค้าของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วทุกภาคของประเทศไทย เพื่อเป็นการขยายฐานตลาดทั้งกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าเดิม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยอมรับมากขึ้น

สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศเวียดนาม ลาว กัมพูชา และลาว บริษัทฯ ยังคงเผชิญกับสถานการณ์แข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากประเทศที่มีต้นทุนผลิตด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ทำให้ไม่สามารถผลักดันยอดส่งออกได้ตามที่คาดหวังไว้

สืบเนื่องมาตั้งแต่ช่วงกลางปี 2557 เนื่องจากปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ทำให้ SFO ประสบกับอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โครงการต่างๆ ของทั้งภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ตลอดจนภาคเอกชน ถูกชะลอการดำเนินการ หรือบางโครงการถูกยกเลิกไป ซึ่งสาเหตุมาจากเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาทางการเมืองดังกล่าว เพื่อเป็นการประหยัดงบประมาณ และค่าใช้จ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ การส่งเสริมการขายจึงถูกจำกัด หรือถูกระงับไป ซึ่งเป็นไปตามสถานะของตลาดที่อยู่ในช่วงภาวะซบเซา แต่ SFO ยังคงรักษาสีเกล็ดตามมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมาย รวมถึงดำเนินการด้าน CSR อย่างต่อเนื่องด้วยงบประมาณที่จำกัด แต่เนื่องจาก ISO 14001 : 2004 การรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมได้ครบวงจรการปรับปรุงข้อกำหนด และได้มีการเปลี่ยนมาตรฐานฉบับใหม่เป็น ISO 14001 : 2015 ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในเดือนกันยายน ปี 2561 เป็นต้นไป แต่ SFO ได้เริ่มจัดทำเอกสาร และนำระบบใหม่มาทดลองใช้แล้วตั้งแต่กลางปี 2560

ในปี 2560 SPEWC ยังคงให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายที่มียอดสั่งซื้อสินค้าถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้ หรือสั่งซื้อในช่วงที่บริษัทฯ ต้องการขายสินค้าให้ได้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ มีดังนี้

- เพิ่มยอดขายให้แก่งานนอกชนและรัฐวิสาหกิจมากขึ้น โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายมุ่งเน้นในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ในปี 2560 ที่ผ่านมามีได้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนที่มีโครงการใหญ่ๆ หลายโครงการ โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนอยู่ที่ร้อยละ 42.76 และยอดขายให้แก่ลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจอยู่ที่ ร้อยละ 56.98 ของยอดขายทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์ระเบียบการรับชำระเงินจากลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าภาคเอกชนในประเทศ ซึ่งช่วยทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น
- เพิ่มยอดขาย และเพิ่มช่องทางการส่งออก โดยมุ่งรักษาระดับคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากลเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ
- มุ่งเน้นขยายตัวแทนจำหน่ายที่มีความสามารถเพิ่มขึ้น ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่สำคัญๆ ซึ่งจะเป็ตัวแทนจำหน่ายในแต่ละภูมิภาคด้วย
- ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ากลุ่มต่างๆ มากขึ้นได้แก่ กลุ่มปิโตรเคมีคอล กลุ่มโรงกลั่นน้ำมัน หน่วยงานศูนย์ราชการ เป็นต้น
- เข้าร่วมแข่งขันประกวดราคาในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) ของทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมากขึ้น อาทิ เช่น โครงการรถไฟฟ้าเส้นทางต่างๆ โครงการรถไฟฟ้างู เป็นต้น
- รักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ
- ปรับปรุงการให้บริการ และการส่งมอบสินค้าให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วขึ้น
- ขยายตลาด โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาดสายไฟฟ้า สายเคเบิล ได้แก่สาย LAN (UTP CAT 5E) และ COAXIAL CABLES และ Instruments Cables เป็นต้น
- ปรับปรุงนโยบายในการจัดตั้งตัวแทนจำหน่าย นโยบายการขาย และส่งเสริมการขาย ตลอดจนพัฒนา ช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ
- SFO ยังคงพยายามมุ่งเน้นให้ควมรู้แก่ลูกค้า และผู้ใส่สายเคเบิลไขแ้วนำแสง ให้ตระหนักถึงความแตกต่างของระดับคุณภาพที่ตรงตามมาตรฐาน แม้จะซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาที่สูงกว่าก็ตาม และได้พยายามหาแหล่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักรายใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง และลดต้นทุนในการผลิต
- SPEWC พยายามสร้างพันธมิตรทางการค้าในประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา โดยในปี 2560 ได้ส่งพนักงานขายของบริษัทฯ เข้าไปเยี่ยมชม ลูกค้า ตัวแทนจำหน่าย รวมถึงเข้าไปหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มมากขึ้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และ SFO มียอดขายให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชน และยอดส่งออก สำหรับปี 2558 ถึงปี 2560 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละดังต่อไปนี้

	จุรินทร์ไทยฯ			SFO		
	2558	2559	2560	2558	2559	2560
รัฐวิสาหกิจ	44.48	38.24	56.98	9.00	0.55	28.54
เอกชน	55.10	61.60	42.76	91.00	97.38	70.95
ส่งออก	0.42	0.16	0.26	-	2.07	0.51
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ในปี 2560 SPEWC มียอดขายภายในประเทศร้อยละ 44.61 โดยส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าภาคเอกชน และมียอดส่งออกร้อยละ 55.39

หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ : การประกวดราคาในปี 2560 ที่ผ่านมา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจบางหน่วยงาน ได้เร่งผลักดันโครงการลงทุนขนาดใหญ่ (Mega Project) โดยผ่านการประมูลงานทางอินเทอร์เน็ตระบบ E-Auction ก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงการประมูลงานทางอินเทอร์เน็ตแบบใหม่ เป็นระบบ E-Market และ E - Bidding ในปี 2561 ตามนโยบายจัดซื้อสินค้าสำเร็จรูป การว่าจ้างผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศ

ภาคเอกชน : บริษัทฯ ได้พยายามเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งภายในประเทศ โดยการขยายตลาดให้กับตัวแทนต่างจังหวัด ทั้งภาคเหนือ ภาคใต้ และภาคอีสาน โดยมีการทำสัญญาซื้อขายและจำหน่ายให้แก่ผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้า ผู้รับเหมารายใหญ่ ผู้รับเหมาโครงการ ลูกค้านำไปที่มีฐานะการเงินมั่นคง และเครดิตดี หรืออาจต้องใช้หลักทรัพย์สินค้ำประกัน จ่ายเป็นเงินสด หรือแคชเชียร์เช็คเท่านั้น ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงให้แก่บริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมประมูลแข่งขันโครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว งานระบบเดินรถ สายสีน้ำเงิน และงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้า (Substation) สายสีแดงโดยผ่านผู้รับเหมา และตัวแทนจำหน่าย ซึ่งบริษัทฯ ได้เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและเพิ่มโอกาสในการเข้าร่วมประมูลงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

ส่งออก : ในปีที่ผ่านมา การส่งออกดีขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโลกยังชะลอตัว อีกทั้งภาวะการแข่งขันในตลาดยังมีความรุนแรงมากขึ้น บริษัทฯ ได้พยายามเข้าแข่งขันโดยการขยายตลาดไปยังประเทศกัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดตั้งตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าที่เมืองย่างกุ้ง และเมืองมันตะเลย์

ข) ส่วนแบ่งทางการตลาดและสภาพการแข่งขัน

สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม

ในปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจในประเทศโดยรวมขยายตัวเพิ่มขึ้น หน่วยงานรัฐวิสาหกิจหลายแห่ง อาทิเช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย เป็นต้น ได้เร่งดำเนินงานตามนโยบายเร่งรัด และผลักดันโครงการลงทุนขนาดใหญ่ (Mega Project) ของรัฐบาล ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนให้เศรษฐกิจขยายตัว และส่งผลให้ธุรกิจทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนมีความต้องการใช้สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมเพิ่มขึ้น ในปี 2560 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมประมาณ ร้อยละ 27 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง

สภาวะเศรษฐกิจในประเทศ มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น จากการเร่งดำเนินงานโครงการลงทุนขนาดใหญ่ (Mega Project) ของรัฐบาลหลายโครงการ อาทิเช่น โครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ โครงการนำสายไฟฟ้าลงใต้ดินในพื้นที่จังหวัดท่องเที่ยวเช่น จังหวัดภูเก็ต จังหวัดเชียงใหม่ กรุงเทพมหานคร เป็นต้น และมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มมากขึ้น จากสถานการณ์การแข่งขันของตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงที่เปลี่ยนแปลงไป จากการมีผู้ผลิตรายใหม่ที่เข้าร่วมแข่งขันเพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทฯ ต้องพยายามหาตลาดให้กับตัวแทนต่างจังหวัด โดยการจัดกิจกรรมกระตุ้นการตลาด และจัดอบรมสัมมนาให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั่วประเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นจากลูกค้าทั้งในด้านคุณภาพและการบริการ ส่งผลให้บริษัทฯ ยังคงได้รับงานจากภาครัฐและภาคเอกชน ในส่วนของบริษัทย่อย (SPEWC) มีการขายสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงเล็กน้อย ซึ่งเป็นสินค้าคงคลัง ทั้งนี้ ในปี 2560 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายไฟฟ้าตัวนำทองแดงประมาณร้อยละ 15 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายไฟฟ้าแรงดันสูง

ตลาดสายไฟฟ้าแรงดันสูง โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นผู้รับจ้างผลิตให้แก่หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และขายให้ลูกค้าเอกชนที่รับเหมาช่วงจากงานโครงการต่างๆ จากภาครัฐ อาทิเช่น โครงการรื้อย้ายระบบสาธารณูปโภค โครงการรถไฟสายสีเขียว (เหนือ) โครงการรถไฟสายสีน้ำเงิน (ใต้) โครงการโรงไฟฟ้า SPP ของบริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด จำนวน 12 แห่ง ส่งผลให้ในปี 2560 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดสายแรงดันสูงรวมกันประมาณร้อยละ 21 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

สายเคเบิลโทรศัพท์

ปัจจุบันความต้องการใช้สายเคเบิลโทรศัพท์ชนิดใส่ทองแดงมีจำนวนลดลงอย่างมาก เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี คือสายเคเบิลใยแก้วนำแสง ซึ่งมีคุณสมบัติทางด้านเทคนิคที่ดีกว่าในทุกด้าน เช่น การลดทอนสัญญาณต่ำ บรรจุข้อมูลได้จำนวนมาก โครงสร้างมีขนาดเล็ก น้ำหนักเบา ไม่นำไฟฟ้าเนื่องจากมีคุณสมบัติเป็นฉนวน เป็นต้น จากความต้องการสายเคเบิลโทรศัพท์ที่ลดลง โดยจำนวนคู่แข่งมีได้ลดลง บริษัทฯ พยายามรักษายอดขายโดยผ่านช่องทางของผู้ซื้อ ที่ซื้อไปทดแทนของเดิมที่ต้องเปลี่ยนตามอายุการใช้งาน ในส่วนบริษัทย่อย (SPEWC) มียอดขายลดลงด้วยเหตุผลเช่นเดียวกับบริษัทฯ และคาดว่าจะจำหน่ายไปอีก 2 ปีข้างหน้า หลังจากนั้นจะพิจารณายกเลิกการผลิตและจำหน่ายเนื่องจากไม่คุ้มค่าต่อการผลิต ในปี 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย (SPEWC) ได้พยายามรักษาส่วนแบ่งทางตลาดสายเคเบิลโทรศัพท์ไว้ โดยผ่านการประมูลงานกับ บมจ.ทีโอที คอร์ปอเรชั่น และผู้ซื้อภาคเอกชน ทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณ 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 เนื่องจากวัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทฯ จะจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ผู้รับเหมาช่วงงานของเอกชนผู้ให้บริการโทรคมนาคมเป็นส่วนใหญ่ ในปี 2560 SFO มีส่วนแบ่งตลาดสายเคเบิลใยแก้วนำแสงประมาณร้อยละ 12 ของตลาดภายในประเทศ (แหล่งที่มา : ข้อมูลของบริษัทฯ)

ลวดอาน้ำยาและไม่อาน้ำยา

SPEWC เป็นหนึ่งในสามของผู้ผลิตลวดทองแดงอาน้ำยาที่ได้มาตรฐานสูงสุดในประเทศไทย และได้รับมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories Inc.) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในวงการผู้ผลิตทั่วโลก SPEWC มุ่งเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพ พร้อมทั้งการให้บริการและการส่งสินค้าที่รวดเร็ว ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบในกรณีที่สินค้ามีปัญหาจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในระยะหลายปีที่ผ่านมา SPEWC ได้กำหนดนโยบาย โดยมุ่งเน้นขายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างแท้จริง (Niche Market) มากขึ้น นอกจากนี้ SPEWC ได้พยายามเพิ่มยอดขายด้วยการติดตามการขายและให้บริการแก่ลูกค้าเก่าในตลาดเดิม หาลูกค้าใหม่เพิ่มในตลาดเดิม ตลอดจนหาตลาดใหม่ๆ ทั้งตลาดในต่างประเทศและตลาดภายในประเทศ ที่บริษัทฯ สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีขึ้น ตั้งแต่ปี 2558 บริษัทฯ ได้เน้นการ

ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงไม่อาบน้ำยา ซึ่งเป็นสินค้าสำเร็จรูปของลวดทองแดงอาบน้ำยา ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.6 มิลลิเมตร และ 1.8 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นที่ต้องการของกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมในต่างประเทศ นำไปใช้เป็นวัตถุดิบขั้นต้น แต่ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจจะขาดตลาดได้ไม่น้อย ในปี 2561 SPEWC ได้ริเริ่มสินค้าใหม่อีกชนิดหนึ่งคือลวดทองแดงพันเกลียว หรือ LITZ WIRE ซึ่งจะใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยบริษัทจะเริ่มผลิตและทดลองจำหน่ายตั้งแต่ต้นปี 2561 นี้ เป็นต้นไป ในปี 2560 SPEWC มีส่วนแบ่งตลาดลวดอาบน้ำยาและไม่อาบน้ำยา ประมาณร้อยละ 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 9001:2015 นอกจากนี้การดำเนินกิจการผลิตของบริษัทฯ ยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงได้นำระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐาน ISO14001 : 2015 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 โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อยอดจำหน่ายให้กับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ 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 ตำบลสาละแดง 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 อาคารชาลยอิสสระทาวเวอร์ 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ส่วนโรงงานตั้งอยู่เลขที่ 8 หมู่ที่ 5 ถนนดิวานนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี ซึ่งประกอบด้วยอาคารต่างๆ ดังนี้

1. อาคารสำนักงานโรงงาน	2	อาคาร
2. อาคารเครื่องจักร	8	โรงงาน
3. อาคารโรงเก็บสินค้า	6	อาคาร
4. อาคารชั่วคราวสำหรับบรรจุสินค้า	2	อาคาร
5. อาคารรักษาความปลอดภัย	1	อาคาร

สำนักงาน และโรงงานของบริษัท เชียงไฮ้ เอเชีย แปซิฟิค อีเล็คทริก จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2525 ถนนคำเย่ เมืองอุ้งเถียว ฟังเซียน เชียงไฮ้ ประเทศจีน

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทฯ

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2558
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียม			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 14,400 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	16,931	9,601	9,603
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	118 *	67	67
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าตัวนำทองแดง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 12,000 เมตริกตัน			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	6,036	5,572	5,616
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	50	49	47
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 1,440,000 คู่กิโลเมตร			
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	30,496	14,555	20,041
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	2	1	1
ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 4,800 เมตริกตัน (XLPE)			
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	2,761	2,112	1,851
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	58	44	39

หมายเหตุ : * บริษัทฯ ได้เพิ่มการใช้กำลังการผลิตมากขึ้นเป็นกรณีพิเศษเพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า

กำลังการผลิต และอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทย่อย (SPEWC, SFO, SAP)

กำลังการผลิตและปริมาณการผลิตที่เกิดขึ้นจริง	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2558
SPEWC			
ผลิตภัณฑ์ลวดอาน้ำยาและไม้อาน้ำยา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	15,600	15,600	12,000
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	13,254	13,194	10,376
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	85	85	87
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลโทรศัพท์			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : คู่กิโลเมตร	180,000	180,000	1,152,000
ปริมาณการผลิตจริง (คู่กิโลเมตร)	22,440	35,806	51,873
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	12	20	5

SFO			
ผลิตภัณฑ์สายเคเบิลใยแก้วนำแสง			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : 500,000 Km-fiber/year			
ปริมาณการผลิตจริง (km-fiber)	181,096	199,117	197,005
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	36	40	39
SAP			
ผลิตภัณฑ์ลวดทองแดงอบน้ำยา			
กำลังการผลิตเต็มที่ต่อปี : เมตริกตัน	7,955	6,255	6,255
ปริมาณการผลิตจริง (เมตริกตัน)	4,701	4,510	4,321
อัตราการใช้กำลังการผลิต (%)	59	72	69

ข) แหล่งที่มาของวัตถุดิบสำคัญ

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ได้ดำเนินการผลิตโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดและไม่เคยถูกร้องเรียน หรือมีข้อพิพาทเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

วัตถุดิบ

ในปี 2560 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 90 นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยผ่านบริษัท ตัวแทนในประเทศไทย และร้อยละ 10 ใช้วัตถุดิบในประเทศ จำนวนผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีทั้งหมด 54 ราย โดยแบ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ 28 ราย และต่างประเทศ 26 ราย

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 4 ชนิด ดังนี้

1. ใต้น้ำ :

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

2. ฉนวน (กึ่งฉนวน) : ปัจจุบันประเภทของฉนวนและกึ่งฉนวนที่บริษัทฯ ใช้จะมี 3 ชนิด ดังนี้

2.1 เทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic) ที่ใช้งานมี 2 ชนิด คือ

2.1.1 โพลีไวนิล คลอไรด์ (Polyvinyl Chloride) หรือ P.V.C. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศซึ่งมีอยู่ 2 ราย ได้แก่ บริษัท แอ็พพลาย ดีบี จำกัด (มหาชน) และบริษัทเอสซีจี เพอร์ฟอร์แมนซ์ เคมีคอลส์ จำกัด

2.1.2 โพลีเอทิลีน (Polyethylene) หรือ P.E. จัดซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ 1 รายได้แก่ SCG performance Chemical Co., Ltd., และจากผู้ผลิตในต่างประเทศอีก 5 รายได้แก่ DOW, Borouge, Hanwha, Chemtech, NUC Corporation จากประเทศสหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน, เบลเยียม, สหราชอาณาจักรอเมริกา, เกาหลีใต้ และ เวียดนาม เป็นต้น

2.2 เทอร์โมเซตติง พลาสติก (Thermosetting Plastic) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมด เช่น เบลเยียม, สหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน, สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และเกาหลีใต้ เป็นต้น

2.3 เซมิ-คอนดักทีฟ (Semi-conductive) จัดซื้อจากผู้ผลิตในต่างประเทศทั้งหมด เช่น เบลเยียม, สหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สวีเดน, สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และเกาหลีใต้ เป็นต้น

3. ใยแก้วนำแสง : บริษัท ฟุจิกระ จำกัด (ญี่ปุ่น) เป็นบริษัทเดียวที่เป็นผู้จำหน่ายใยแก้วนำแสงให้แก่ SFO

4. ทองแดงแผ่นบริสุทธิ์ 99.9 % (Copper Cathode) และทองแดงเส้นบริสุทธิ์ 99.9 % (Copper Rod) :

วัตถุดิบหลักของ 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 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมียอดสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบประมาณ 1,482.70 ล้านบาท

2.2 กลุ่มธุรกิจเพื่อการลงทุน

บริษัท ซีทีดับบลิว เบต้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจด้วยการลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากผลต่างระหว่างราคาขายและราคาทุน (Capital Gain) เท่านั้น

2.3 กลุ่มธุรกิจการสื่อสารและโทรคมนาคม

บริษัท ลีอชแพค (ประเทศไทย) จำกัด (Loxpac) เป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่ได้รับสัมปทานด้านโทรคมนาคมในเขตการค้าและเศรษฐกิจพิเศษ (Free Economic and Trade Zone) ในประเทศเกาหลีเหนือ ในเดือนกันยายน ปี 2539 บริษัทฯ ได้ร่วมก่อตั้งบริษัท NEAT & T (North East Asia Telephone & Telecommunications Co. Ltd.) เป็นผู้ประกอบการ ในเขตการค้าและเศรษฐกิจพิเศษภายในประเทศเกาหลีเหนือ (FETZ) ในประเทศเกาหลีเหนือ โดยร่วมลงทุนกับบริษัท KPTC (Korea Postal & Telecommunications Co. Ltd.)

บริษัท ลีอชแพค ฮองกง จำกัด (Loxpac-HK) ได้รับใบอนุญาตให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต (ISP) โดย Loxpac-HK ร่วมกับ KPTC เริ่มก่อตั้งกิจการร่วมค้า “สตาร์ เจ วี” (Star J.V.) เพื่อเป็นผู้ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ตในประเทศเกาหลีเหนือ โดย Star J.V. เริ่มให้บริการตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคม 2553

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการผลิตประมาณร้อยละ 90 ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ทองแดง อลูมิเนียม โพลีไวนิลคลอไรด์ โพลีเอธิลีน และใยแก้วนำแสง ล้วนแต่เป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity Products) ที่ราคาตลาดขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลก เมื่อราคาวัตถุดิบหลักต้องขึ้นอยู่กับตลาดต่างประเทศ การซื้อขายจึงต้องอยู่ในรูปของสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่การขายสินค้าจะขายเป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ และอัตราแลกเปลี่ยนอยู่เสมอ โดยระดับของความเสี่ยงนี้ขึ้นอยู่กับมูลค่าซื้อขายในแต่ละสัญญา โดยจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน ทั้งนี้ราคาทองแดง และอลูมิเนียมปรับตัวสูงขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2560 ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิต และอัตราการทำกำไรของบริษัทฯ

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

เพื่อเป็นการบรรเทาความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยน อันเกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หากเป็นไปได้ บริษัทฯ จะให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้บริษัทฯ โดยตรง เพื่อผลิตสายไฟฟ้าสำเร็จรูปไปให้ 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

ประเทศไทยกำลังปรับตัวเข้าสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 ที่เรียกว่า “ไทยแลนด์ 4.0” ตามการส่งเสริมจากภาครัฐบาล เพื่อให้ผู้ประกอบการทุกภาคส่วนได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ทั้งในภาคการผลิตและการบริการ เช่น การใช้หุ่นยนต์และปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence A.I.) ทดแทนแรงงานคน เพื่อลดต้นทุนการผลิตและรองรับการแข่งขันในตลาดโลก ผลผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางด้านพลังงาน และการสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งต้องมีการวิจัยพัฒนาให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน นอกจากเทคโนโลยีการผลิตที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วแล้ว บริษัทฯ ยังต้องเผชิญกับการแข่งขันในตลาดประเภทสายไฟฟ้าที่มีความรุนแรงในการแข่งขันสูงขึ้นด้วย โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ต้องพยายามปรับปรุงกระบวนการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีระบบการผลิตที่ทันสมัย เป็นระบบอัตโนมัติ และได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นด้วย เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต ในขณะที่ยังต้องคงคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ด้วย

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

บริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิต โดยได้จัดตั้งทีมงานซึ่งประกอบด้วยฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายผลิต และฝ่ายทดสอบ เพื่อร่วมกันติดตามความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ด้านเทคนิคการผลิต ด้านวัตถุดิบหลัก ด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตด้าน

เครื่องมือทดสอบ เป็นต้น เพื่อนำมาพัฒนาและปรับปรุงเทคนิคการผลิต เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าตลอดจนรองรับความต้องการของตลาดในปัจจุบันได้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดหาเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ ซึ่งมีระบบการควบคุมแบบอัตโนมัติ ใช้ปริมาณพลังงานน้อย แต่ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น เข้ามาทดแทนเครื่องจักรเดิมที่มีประสิทธิภาพต่ำกว่า ไม่คุ้มค่าในการผลิต หรือมีต้นทุนในการผลิตที่สูง

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ต้องนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจากต่างประเทศ ทำให้อาจได้รับผลกระทบด้านต้นทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยง จากอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับเงินลงทุนที่เป็นเงินตราต่างประเทศในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีภาระหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งสิ้นจำนวน 40 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยตกลงทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่มีอายุสัญญาไม่เกินหนึ่งปี

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน :

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าคงเหลือจำนวน 14 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนการส่งสินค้าออกไปขายยังต่างประเทศ เพื่อให้มีรายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งจะเป็นการลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราไปในตัว (Natural Hedge) อีกทั้งได้มีการติดตามการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด

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

ประเทศไทย กำลังเร่งพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานอย่างเต็มรูปแบบ เพื่อให้เป็นประเทศศูนย์กลางของอาเซียน และให้มีความพร้อมในการเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งในด้านเทคโนโลยีการสื่อสาร การคมนาคมขนส่งต่างๆ ทั้งทางบก ทางทะเล และทางอากาศ อีกทั้งได้จัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่หลายจังหวัด เพื่อรองรับการลงทุนทั้งจากในประเทศ และต่างประเทศ ในส่วนของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ได้มีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างบุคลากร และปรับเปลี่ยนอัตราเงินเดือนที่สูงขึ้นกว่าภาคเอกชน พร้อมทั้งจัดให้มีสวัสดิการที่ดีขึ้น ทำให้แรงงานบางส่วนในภาคอุตสาหกรรมสมัครเข้าทำงานเป็นข้าราชการ ลูกจ้างของภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ จึงส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมอาจเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานที่มีทักษะ จำเป็นต้องจัดหาบุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในการใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อทดแทนแรงงานที่ขาดแคลน

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

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

3.6 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันของตลาดในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้น

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

แนวทางในการแก้ไขหรือป้องกัน

ทีมงานด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ศึกษาความต้องการที่แท้จริงในการใช้งานผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้าของลูกค้า ศึกษาถึงคุณสมบัติเพิ่มเติมของสายไฟฟ้า หรือความต้องการพิเศษของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ จะได้พัฒนาหรือทดลองร่วมกับลูกค้า เพื่อการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการใช้งานของลูกค้า และเพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ให้เหนือกว่าคู่แข่งรายใหม่ที่จะเกิดขึ้นในตลาด

4.0 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ)

สินทรัพย์ถาวรตามรายละเอียดในงบการเงินรวม (ตรวจสอบแล้ว) ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สินทรัพย์	ต้นทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	ค่าเผื่อการด้อยค่า	มูลค่าสุทธิ	ลักษณะกรรมสิทธิ์
ที่ดิน ^{1/}	240.12	-	-	240.12	เจ้าของ
ห้องชุด อาคาร สิ่งปลูกสร้าง ^{2/} และสิ่ง ปรับปรุงอาคาร	1,270.95	(997.33)	-	273.62	เจ้าของ
เครื่องจักรและอุปกรณ์	2,953.39	(2,553.57)	(36.58)	363.24	เจ้าของ
เครื่องตกแต่งติดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	109.75	(99.69)	-	10.06	เจ้าของ
ยานพาหนะ	102.67	(71.54)	-	31.13	เจ้าของ
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง และก่อสร้าง	29.06	-	-	29.06	เจ้าของ
รวม	4,705.94	(3,722.13)	(36.58)	947.23	

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 และมีได้มีการผลิตแต่อย่างใด
- 1.2 ที่ดินเนื้อที่ 163 ไร่ 1 งาน 19 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนสุวินทวงศ์ ตำบลศาลาแดง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของจรุงไทยและโรงงานของ SFO
- 1.3 ที่ดินเนื้อที่ 198 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นที่ตั้งบ้านพักสำหรับพนักงานของบริษัทฯ
- 1.4 ที่ดินเนื้อที่ 67 ไร่ 3 งาน 14.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนคิวนนท์ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นที่ตั้งโรงงานของ SPEWC
2. สำนักงานแบ่งเป็นดังนี้
 - 2.1 สำนักงานของบริษัทฯ และ SFO 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 สำนักงานของบริษัทย่อย SPEWC อยู่ที่ดิน 30 อาคารชาลุมิเนียม 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ และอาคารสำนักงานอีกแห่งหนึ่งอยู่ที่โรงงาน ถ.คิวนนท์ จ.ปทุมธานีอีกจำนวน 1 อาคาร
 - 2.4 ทาวเฮ้าส์หมู่บ้านนุชกรวิลล์ 11 คูหา ตั้งอยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นที่พักอาศัยของพนักงานของบริษัทฯ
3. อาคารโรงงานแบ่งเป็นดังนี้
 - 3.1 อาคารโรงงานผลิตสายโทรศัพท์ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 4,921 ตารางเมตร
 - 3.2 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าทองแดง และผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง บนเนื้อที่ 23,700 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 8,641 ตารางเมตร
 - 3.3 อาคารโรงงานผลิตสายไฟฟ้าอลูมิเนียม บนเนื้อที่ 12,000 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 2,215 ตารางเมตร
 - 3.4 อาคารโรงงานผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงของบริษัทย่อย SFO บนเนื้อที่ 3,600 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอย 1,800 ตารางเมตร
 - 3.5 อาคารโรงงานจัดเก็บวัตถุดิบ บนเนื้อที่ 18,000 ตารางเมตร
 - 3.6 อาคารโรงงานทดสอบสายไฟ บนเนื้อที่ 2,322 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 ในปัจจุบันที่อยู่ในระหว่างดำเนินคดีอันอาจมีผลกระทบ 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 อาคารเซ็นทรัลซิตี 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 3 มกราคม 2561 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	99.93
2. บริษัท ดับเบิลดี เคเบิล จำกัด	ผลิตและจำหน่าย สายไฟฟ้าตัวนำ อลูมิเนียม และทองแดง และรับจ้างหลอม	หุ้นสามัญ	200,000	199,995	100.00
3. บริษัท สยามไฟเบอร์ ออปติกส์ 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
4. บริษัท สยามแปซิฟิก อิเล็กทริก ไวร์ แอนด์ เคเบิล จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารชาลยอิสระ 2 ชั้น 30 2922/312 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทร : (02) 308-2091 (15 คู่สาย) แฟกซ์ : (02) 308-2081-2	ผลิตและจำหน่ายสาย เคเบิลโทรศัพท์ สายไฟฟ้า และ ลวดอาบนํ้ายา และไม่อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	6,7000,000	6,700,000	100.00
5. บริษัท เซียงไฮ้ เอเชีย แปซิฟิก อิเล็กทริก จำกัด สำนักงานใหญ่ : 2525 ถนนต้าเย่ เมืองอู่เจียว, ฟงเจียน เซียงไฮ้ ประเทศจีน โทร: (86 21) 5740 3196 แฟกซ์ : (86 21) 5740 2366	ผลิตและจำหน่าย ลวดทองแดง อาบนํ้ายา	หุ้นสามัญ	10,548,737	6,548,737	62.08

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	ชนิด	หุ้นที่ ออกจำหน่าย จำนวน (หุ้น)	หุ้นที่บริษัทถือ จำนวน (หุ้น)	%
6. บริษัท ลีอกซแพค (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 ลีอกซแพค ส่องกง จำกัด สำนักงานใหญ่ : ยูนิคิต ชั้น 9 ไกลเซ็นเตอร์ ถนนสุขุมวิท 36 กุ๊นถอง เกาหลิน ส่องกง	สื่อสาร โทรคมนาคม	หุ้นสามัญ	50,000	9,825	19.65
8. บริษัท โพรสเพ็ค จำกัด * สำนักงานใหญ่ 2 ถนนฮิสเตอร์, พาร์เนล, โอ๊คแลนด์, ประเทศนิวซีแลนด์ โทร : (649) 917-8338	Public Shell Company	หุ้นสามัญ	1,343,236	437,597	31.96
9. บริษัท ไทยเมทัลโปรดักส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ : อาคารทูแปซิฟิคเพลส ชั้น 25 142 ถ.สุขุมวิท คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร : (02) 653-2550 (30 คู่สาย) แฟกซ์ : (02) 653-2617	ผลิตทองแดงเส้น	หุ้นสามัญ	1,500,000	225,000	15.00

หมายเหตุ : * อยู่ระหว่างดำเนินการชำระบัญชี ** สัดส่วนตามสิทธิการออกเสียง