

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท สตาร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“STARK”) ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยมีบริษัทย่อยเป็นผู้ประกอบกิจการรายใหญ่ในการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล อีกทั้งยังมีประสบการณ์ในธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลมามากกว่า 50 ปี นอกจากธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล STARK ยังมีบริษัทย่อยที่ประกอบกิจการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

STARK มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ดังนี้

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท เพ็ดลัส ดอด้จ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด (“PDITL”) และ บริษัท ไทย เคเบิล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“TCI”)

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศเวียดนาม ได้แก่ Thinh Phat Cable Joint Stock Company (“Thipha Cables”) และ Dong Viet Non-Ferrous Metal and Plastic Joint Stock Company (“Dovina”)

บริษัทย่อยดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายเคเบิลจำแนกได้ 4 ประเภท 1) สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษ 2) สายไฟฟ้าแบบพิเศษ 3) สายแรงดันไฟฟ้าต่ำและสายไฟฟ้าสำหรับอาคาร 4) สายไฟเปลือย

STARK เป็นเจ้าของและดำเนินงานในโรงงาน 3 แห่งในประเทศไทย (โรงงานบางพลี, โรงงานระยอง และโรงงานสมุทรสาคร) และ 2 แห่งในประเทศเวียดนาม ด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายส่งผลให้ STARK สามารถให้บริการแก่ตลาดที่หลากหลายและมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว

กลุ่มลูกค้า ได้แก่ หน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ ผู้จัดจำหน่าย ผู้พัฒนา เจ้าของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมโรงไฟฟ้า โครงสร้างพื้นฐาน การขนส่งสาธารณะ ปิโตรเคมี น้ำมันและก๊าซ และอสังหาริมทรัพย์

โครงการที่สำคัญที่ใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิลของกลุ่มบริษัทได้แก่

โครงการ	ที่ตั้ง	ลูกค้า
โรงไฟฟ้าแม่เมาะ	อำเภอแม่เมาะ จังหวัดลำปาง	กฟผ.
จุดรับแก๊ส เฟส 2 ของพีทีที แอลเอ็นจี (PTTLNG Receiving Terminal Expansion Phase II)	จังหวัดระยอง ประเทศไทย	บริษัท พีทีที แอลเอ็นจี จำกัด
โครงการสถานีไฟฟ้าย่อย 132 kV	เมืองโกลกาตา ประเทศอินเดีย	Regent Electro Mech Pvt Ltd

โครงการ	ที่ตั้ง	ลูกค้า
อาคารเทอร์มินัล 21 โคราซ	โคราซ ประเทศไทย	บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
บลูพอร์ต หัวหิน	หัวหิน ประเทศไทย	บริษัท หัวหินแอสเสท จำกัด
อาคารไบเทค 2	กรุงเทพฯ ประเทศไทย	กลุ่มบริษัทภิรัชบุรี
โครงการรถไฟ ในเมืองกรุงเดลี	กรุงนิวเดลี ประเทศอินเดีย	ABB India Limited
ท่าอากาศยานวินห์	กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม	Airport Corporation of Vietnam
อาคารมหานคร	กรุงเทพฯ ประเทศไทย	บริษัท คิงส์เพาเวอร์มหานคร จำกัด (มหาชน)
โครงการก๊าซธรรมชาติเหลว (Integrated Liquefied Natural Gas Project)	ควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย	General Cable Australia
โครงการท่าอากาศยานนานาชาติมีสแคท	เมืองมีสแคท ประเทศโอมาน	Bahwan Engineering Group
TATA Steel Kalinganagar Plant Project	เมืองชัยปุระ ประเทศอินเดีย	TATA Steel Limited

ธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

STARK มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจ 1) ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล 2) ให้บริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น บริการทำความสะอาดเรือ บริการก่อสร้างนอกชายฝั่ง บริการติดตั้งและบำรุงรักษา และ 3) บริการให้เช่าคลังสินค้า อุปกรณ์ และเครื่องจักร ได้แก่ บริษัท อติสรสงขลา จำกัด (“ADS”)

STARK มุ่งมั่นที่จะจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพสูงให้แก่ลูกค้า ตลอดจนนวัตกรรมและเทคโนโลยีแบบใหม่เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น PDITL เป็นผู้ผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษหุ้มฉนวนเพียงรายเดียวในประเทศไทย สายแรงดันไฟฟ้าเหล่านี้ผลิตขึ้นภายใต้การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างเข้มงวดและอยู่ภายใต้การรับรองมาตรฐานต่าง ๆ นอกจากนี้ PDITL เป็นบริษัทแห่งแรกและเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยที่เริ่มให้บริการหน่วยตรวจสอบคุณภาพสายไฟแรงดันสูงแบบเคลื่อนที่ (High Voltage Mobile Testing Unit) เพื่อให้ PDITL สามารถให้บริการทดสอบระบบสายแรงดันไฟฟ้าสูงแบบให้บริการถึงสถานที่แก่ลูกค้าได้ตามมาตรฐาน International Electrotechnical Commission (IEC)

วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ เป้าหมายของ STARK

วิสัยทัศน์

“To be ultra-competitive in everything we do”

“เราจะเป็นองค์กรที่ก้าวล้ำ นำหน้า เหนือกว่าในทุกความท้าทาย”

กลยุทธ์และเป้าหมาย

STARK เชื่อว่ากลยุทธ์ดังต่อไปนี้จะช่วยสนับสนุนธุรกิจของบริษัท

STARK ตั้งใจจะเจาะตลาดใหม่โดยใช้กำลังการผลิตที่มีอยู่ และโดยการซื้อธุรกิจที่ช่วยส่งเสริมการเสนอขายผลิตภัณฑ์ ฐานการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย

STARK ได้พัฒนาแนวทางที่ยั่งยืนในการควบรวม การซื้อกิจการ และการลงทุน โดยเน้นการส่งเสริมการเสนอขายผลิตภัณฑ์ เพิ่มฐานตลาด ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย และเพิ่มพูนข้อตกลงระหว่างประเทศที่จะเอื้อต่อการส่งออก STARK จะปรับปรุงกลยุทธ์การควบรวม การซื้อกิจการ และหลักเกณฑ์การคัดเลือกกิจการเป้าหมายจากประสบการณ์ที่ผ่านมา โดยหลักเกณฑ์ดังกล่าวรวมถึงความสามารถและศักยภาพที่จะขยายการเสนอขายผลิตภัณฑ์ การเข้าสู่ตลาดที่ส่งเสริมกันหรือตลาดใหม่ การได้มาซึ่งเทคโนโลยีและทักษะใหม่ ๆ การสร้างรายได้ และการประหยัดจากการใช้ต้นทุนรวมกัน (Cost Synergies) และการขยายฐานลูกค้า

STARK ตั้งใจจะเพิ่มคุณค่าที่มีอยู่ในกลุ่มของบริษัท ให้แก่ผู้ถือหุ้นและดำรงความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนด้วยกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและกระบวนการผลิตที่มุ่งเน้นการจัดความสูญเสียเปล่า

STARK ตั้งใจจะปรับโครงสร้างของบริษัทแห่งหนึ่งให้เป็นศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ STARK คาดหมายว่าจะให้บริการสนับสนุน เช่น ด้านองค์กร หรือเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น แก่บริษัทในเครืออื่น ๆ

STARK พยายามที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนด้วยการจัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดหาหลัก และเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการห่วงโซ่อุปทาน โดยได้รวมคำสั่งซื้อโลหะสำหรับการดำเนินงานในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ทั้งนี้ ด้วยการซื้อกิจการเมื่อเร็ว ๆ นี้ และการประสานการดำเนินการที่คาดว่าจะได้จากกระบวนการจัดซื้อรวบรวมทั้งอำนาจต่อรองที่สูงขึ้นจากการสั่งซื้อรวมกันขนาดใหญ่ STARK สามารถเจรจาต่อรองระยะเวลาการชำระหนี้ที่นานกว่าและราคาที่ดีกว่า และ STARK พยายามจะนำระยะเวลาการชำระหนี้ที่ดีกว่าดังกล่าวไปใช้กับบริษัทย่อยในประเทศเวียดนามด้วย

STARK ยังคงใช้ทีมงานการจัดการระบบการผลิตที่มุ่งเน้นการจัดความสูญเสียเปล่าซึ่งประกอบด้วยพนักงานจากสายงานต่าง ๆ (cross-function matrix) ต่อไปเพื่อรักษาต้นทุนการดำเนินงานให้อยู่ในระดับต่ำ และบริษัทย่อยของ

STARK จะยังคงดำเนินงานภายใต้ทีมที่รับผิดชอบในด้านการจัดการในลักษณะเดียวกันต่อไปเพื่อการควบคุมดูแลที่ครอบคลุมยิ่งขึ้นในการดำเนินงานทุกด้าน

STARK ตั้งใจจะเน้นที่การผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าปานกลาง สูง และสูงพิเศษต่อไป เพื่อรักษาอัตรากำไรที่สูง

STARK ตั้งใจจะเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง ได้แก่ สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษ และสายไฟฟ้าชนิดพิเศษ นอกจากนี้ STARK ตั้งใจจะลดยอดขายสายไฟฟ้าเปลือยเนื่องจากมีอัตรากำไรต่ำกว่า

ด้วยการซื้อกิจการ Thipha Cables และ Dovina STARK ตั้งใจจะเพิ่มกำลังการผลิตโดยรวมสำหรับผลิตภัณฑ์แรงดันไฟฟ้าสูง และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การเสนอขาย และความเชี่ยวชาญในด้านสายแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษ ประสิทธิภาพงานของ PDITL จะช่วยส่งเสริมความสามารถของ Thipha Cables ในการประมูลงานสำหรับผลิตภัณฑ์ขนาดใหญ่ขึ้น ปัจจุบันโรงงานเวียดนามได้ติดตั้งอุปกรณ์สำหรับการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษแล้ว รวมทั้งห้องทดสอบแรงดันไฟฟ้าสูง STARK จึงคาดว่าจะสามารถขยายการผลิตได้ด้วยการใช้เงินทุนเพียงเล็กน้อย

นอกจากนี้การผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูง และสายไฟฟ้าแบบพิเศษ ยังเป็นการรองรับการเติบโตของภาคธุรกิจพลังงานหมุนเวียน สายเคเบิลใต้น้ำ และอุตสาหกรรมอวกาศและยานอวกาศ

STARK จะต่อ ยอดการขายข้ามกลุ่มผลิตภัณฑ์แรงดันไฟฟ้า ใช้ประโยชน์จากความเป็นผู้นำตลาดและจุดแข็งในผลิตภัณฑ์สายแรงดันไฟฟ้าสูง และขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศต่อไป

STARK เติบโตขึ้นจากความเชี่ยวชาญและชื่อเสียงในผลิตภัณฑ์สายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าสูง และได้สร้างเครือข่ายการจัดจำหน่ายในประเทศไทยสำหรับผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าครบทุกประเภทผ่านช่องทางธุรกิจกับภาครัฐ (B2G) ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) ธุรกิจกับลูกค้า (B2C) และการส่งออก อนึ่ง STARK เชื่อว่าจะสามารถใช้ประโยชน์จากฐานลูกค้าของ ADS เพื่อแนะนำและจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายเคเบิลต่อกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ และมีแผนที่จะขยายช่องทาง B2C และช่องทางการส่งออกภายในประเทศไทยต่อไป

ในประเทศเวียดนาม ที่ผ่านมา STARK ได้เน้นที่ช่องทาง B2G และ B2B แต่เนื่องจาก STARK มองเห็นโอกาสที่จะใช้ช่องทางเพิ่มเติม เช่น B2C และการส่งออก ดังนั้น STARK จึงอยู่ในขั้นตอนการขยายฝ่ายการตลาดและการจัดจำหน่าย โดยมีเป้าหมายเพื่อขายให้แก่ผู้จัดจำหน่ายประมาณ 2,000 รายในประเทศเวียดนาม

STARK มีเป้าหมายการส่งออกไปยัง 50 ประเทศภายในปี 2565 STARK เชื่อว่าธุรกิจส่งออกจะเติบโตและผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและสายเคเบิลมีราคาที่แข่งขันได้

STARK มุ่งมั่นที่จะสร้างความแข็งแกร่งในฐานะผู้นำตลาดในอุตสาหกรรมสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม

ความต้องการไฟฟ้าในประเทศไทยเติบโตขึ้นเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงสู่ความเป็นเมืองและการพัฒนาอุตสาหกรรม ซึ่งจะต้องมีการเชื่อมต่อระบบโครงข่ายไฟฟ้า การเติบโตของพลังงานหมุนเวียนและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยสถานการณ์ดังกล่าวนี้จะมีผลกระทบในทางบวกต่ออุปสงค์ของสายไฟฟ้าและสายเคเบิล สำหรับประเทศเวียดนามซึ่งมีการเติบโตทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง ความต้องการไฟฟ้าสูง และมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่หลายโครงการซึ่งมีปัจจัยต่าง ๆ ที่คล้ายคลึงกับประเทศไทย นอกจากนี้การพัฒนารถไฟฟ้าและเมืองอัจฉริยะในภูมิภาคอาเซียนจะช่วยเพิ่มจำนวนการใช้สายไฟฟ้าและสายเคเบิลอีกด้วย ดังนั้นจึงเชื่อว่า STARK จะได้รับผลกระทบในทางบวกจากอุปสงค์ที่

สูงขึ้น เนื่องจาก PDITL เป็นผู้ผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษหุ้มฉนวนเพียงรายเดียวในประเทศไทย จึงตั้งใจที่จะประมวลงานใหม่ในโครงการโครงสร้างพื้นฐานภาครัฐ รวมถึงโครงการภาคเอกชนขนาดใหญ่ต่อไป

เพื่อที่จะตอบสนองอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและสายเคเบิล STARK จึงตั้งใจที่จะเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ ด้วยการเพิ่มการใช้ประโยชน์จากกำลังการผลิตซึ่งมีการติดตั้งใหม่ที่โรงงานบางพลีและโรงงานระยอง STARK จึงคาดว่าจะสามารถขยายการผลิตได้โดยใช้รายจ่ายประเภททุนต่ำที่สุด และตั้งใจที่จะเพิ่มค่า OEE หรือค่าประสิทธิภาพโดยรวมของเครื่องจักร ด้วยการลดเวลาการสลับงานของสายการผลิตซึ่งช่วยเพิ่มกำลังการผลิตโดยไม่มีรายจ่ายด้านทุนเพิ่มเติม STARK มุ่งที่จะปรับปรุงประสิทธิภาพการแข่งขันของโรงงานสมุทรสาคร โดยการเพิ่มกำลังการผลิตและค่า OEE สำหรับโรงงานผลิตของบริษัท STARK คาดว่าจะมีความคล่องตัวมากขึ้นในด้านการบริหารจัดการการผลิตระหว่างโรงงาน ซึ่งจะทำให้ STARK สามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้นและเพิ่มการใช้ประโยชน์โดยรวมได้มากขึ้น

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

STARK (เดิมชื่อ บริษัท สยามอินเตอร์มัลติมีเดีย จำกัด (มหาชน) (“SMM”)) ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2533 SMM เคยประกอบกิจการการผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือและสิ่งตีพิมพ์อื่น ๆ การผลิตรายการทางโทรทัศน์และวิทยุ การจำหน่ายลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดทางโทรทัศน์และลิขสิทธิ์ถ่ายทอดสดผ่านดาวเทียมและธุรกิจสิ่งพิมพ์อื่น ๆ ต่อมาเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2562 SMM ได้เข้าทำสัญญาโอนกิจการทั้งหมด โดยการให้บริษัท ทิม เอ โฮลดิ้ง 2 จำกัด (“TAH2”) โอนหุ้นที่ TAH2 ถืออยู่ใน PDITL และ บริษัท พีดีทีแอลเทรดดิ้ง จำกัด (“PDITL Trading”) และโอนหนี้สินของ PDITL ให้แก่ SMM โดย SMM จะได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินจำนวน 13,000 ล้านบาท โดยการชำระเป็นหุ้นมูลค่าเท่ากับร้อยละ 95.6 ของสัดส่วนความเป็นเจ้าของใน SMM ผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของ TAH2 คือ นายวรวิทย์ ตั้งคารวคุณ ซึ่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของ STARK และเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2562 STARK จำหน่ายธุรกิจสื่อออกไปทั้งหมด

PDITL ก่อตั้งขึ้นในปี 2511 โดยเป็นกิจการร่วมค้าระหว่างผู้ผลิตสายไฟฟ้ารายใหญ่ในประเทศไทย และ Phelps Dodge Corporation ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจเหมืองแร่ทองแดงรายใหญ่ซึ่งก่อตั้งขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อปี 2377 ทั้งนี้ เมื่อปี 2558 TAH2 ได้เข้าซื้อ PDITL ส่งผลให้ TAH2 มีสัดส่วนการถือหุ้นใน PDITL คิดเป็นร้อยละ 75.5 และได้เปลี่ยนคณะกรรมการบริษัท PDITL เป็นสัญชาติไทย อย่างไรก็ตาม PDITL ได้รักษานโยบายการส่วนใหญ่ที่มีอยู่เดิมเอาไว้ ซึ่งบุคลากรดังกล่าว มีผลงาน ประสิทธิภาพ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล ในปี 2562 TAH2 ได้เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน PDITL เป็นร้อยละ 99.3 และ STARK ได้เข้าซื้อกิจการทั้งหมดของ PDITL ในปีดังกล่าว

เมื่อเดือนธันวาคม 2562 STARK ได้เข้าซื้อกิจการทั้งหมดของ ADS ซึ่งประกอบธุรกิจการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล ให้บริการวิศวกรรม และให้บริการให้เช่าแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ โดย STARK เชื่อว่า STARK สามารถใช้ประโยชน์จากฐานลูกค้าของ ADS เพื่อเสนอผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าและสายเคเบิลต่อกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมดังกล่าวได้

เมื่อเดือนมีนาคม 2563 STARK ได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ Thipha Cables และ Dovina ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลทำให้สามารถขยายธุรกิจสู่ประเทศเวียดนาม

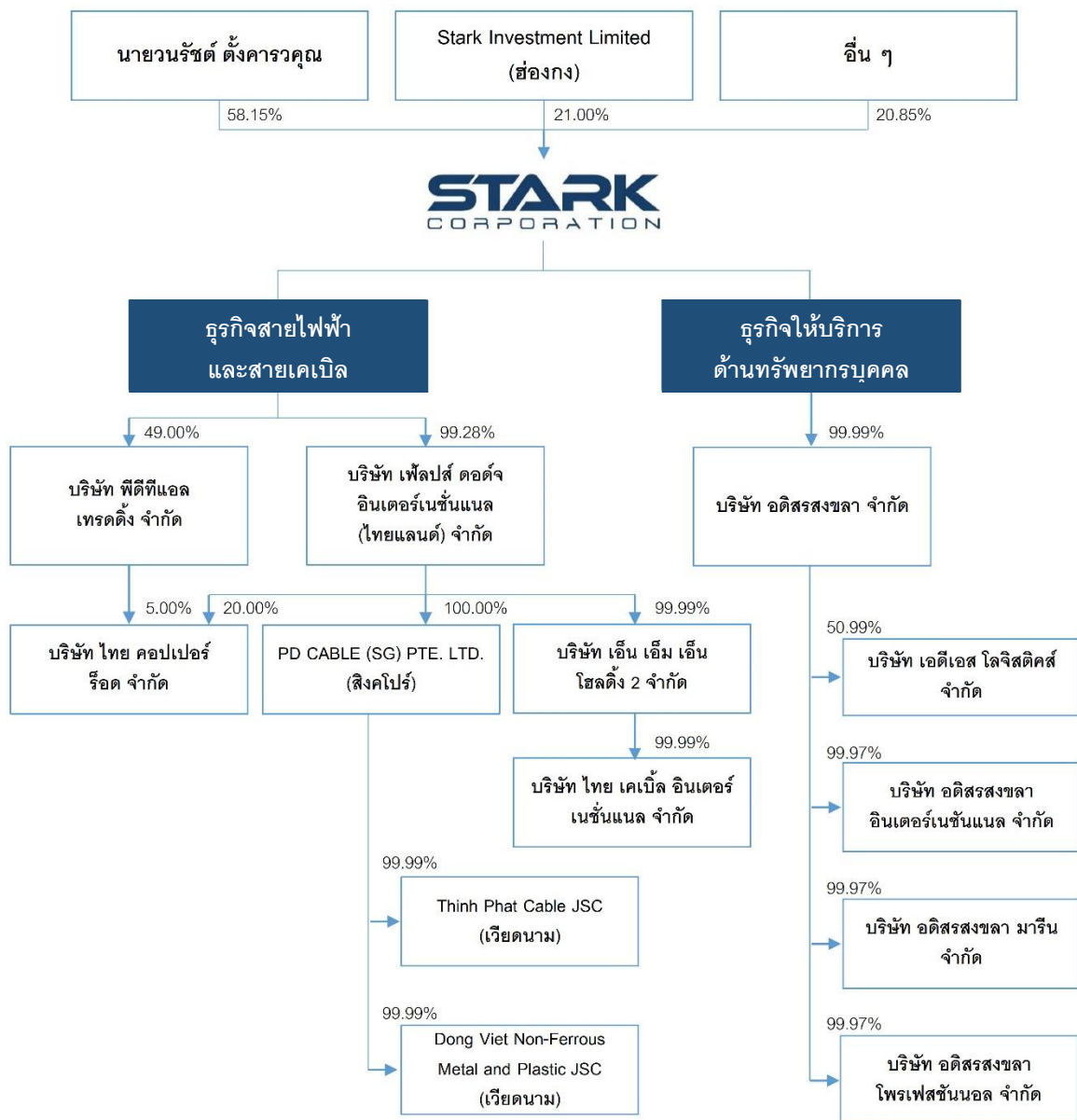
เมื่อเดือนเมษายน 2563 PDITL ได้ดำเนินการเข้าลงทุนใน TCI ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลขนาดเล็ก ผ่านการซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท เอ็น เอ็ม เอ็น โฮลดิ้ง 2 จำกัด (“NMN2”)

เหตุการณ์สำคัญในปี 2563

- ปี 2563
- เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2563 STARK ได้เข้าซื้อกิจการทั้งหมดของ Thipha Cables และ Dovina ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล บริษัทที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 - เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2563 PDITL ได้ดำเนินการเข้าลงทุนใน TCI ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลขนาดเล็ก ผ่านการซื้อหุ้นทั้งหมดของ NMN2
 - เมื่อวันที่ 14 เมษายน 2563 ADS ได้เข้าทำสัญญาให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล (Manpower Services) และบริการด้านวิศวกรรม (Engineering Services) ให้กับกลุ่มบริษัท เซฟรอนประเทศไทยสำรวจและผลิต จำกัด และกลุ่มบริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) โดยมูลค่ารวมของสัญญาทั้งหมดประมาณ 4,330 ล้านบาท
 - เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2563 STARK ได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 0.59 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อชดเชยส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นและผลขาดทุนสะสม ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
 - เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2563 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ประกาศว่า STARK มีคุณสมบัติเรื่องการกระจายรายย่อย (Free Float) ครบถ้วนตามข้อกำหนดแล้ว
 - เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2563 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2563 ได้มีมติอนุมัติการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 1 (STARK-W1) จำนวนไม่เกิน 3,968,801,651 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในอัตราส่วน 3 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ STARK-W1 1 หน่วย โดยมีราคาเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ STARK-W1 ที่หน่วยละ 0.00 บาท
 - เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2563 STARK ได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 240,000,000 บาท จาก 12,146,404,955.50 บาท เป็น 11,906,404,955.50 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่ายออก จำนวน 480,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทซึ่งคงเหลือจากการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นการทั่วไป (Public Offering) ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
 - เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2563 STARK ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 3,968,801,651.50 บาท จาก 11,906,404,955.50 บาท เป็น 15,875,206,607 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 7,937,603,303 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อจัดสรรให้นายวรวัชต์ ตั้งคารวคุณ จำนวน 1 หุ้น (รองรับมิให้เกิดเศษหุ้นภายหลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้โดยการรวมหุ้น) และเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ STARK-W1 เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (Right Offering) จำนวน 7,937,603,302 หุ้น ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ และในวันเดียวกันนี้ STARK ได้รับชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 1 หุ้น จากนายวรวัชต์ ตั้งคารวคุณ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

- เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2563 STARK ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วของบริษัท จำนวน 0.50 บาท จาก 11,906,404,955.50 บาท เป็น 11,906,404,956 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2563 STARK ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของบริษัท โดยการรวมหุ้นจากเดิมหุ้นละ 0.50 บาท เป็นหุ้นละ 1.00 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2563 เริ่มซื้อขายด้วยมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ใหม่ (ราคาพาริใหม่)

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



STARK มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้
ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

ชื่อบริษัทย่อย/บริษัทร่วม	ประเทศที่ จัดตั้ง	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนความ เป็นเจ้าของ (ร้อยละ)
(1) บริษัท เฟลปส์ ดอดจ์ อินเตอร์ เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด	ไทย	ผลิตและจำหน่าย สายไฟฟ้าและสายเคเบิล	99.28
(2) PD Cable (SG) Pte. Ltd.	สิงคโปร์	การลงทุนในกิจการอื่น (บริษัทโฮลดิ้ง)	100.00
(3) Thinh Phat Cables JSC	เวียดนาม	ผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล และ ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก	99.99
(4) Dong Viet Non-Ferrous Metal and Plastic JSC	เวียดนาม	ผลิตโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก และพลาสติก สำหรับสายไฟฟ้าและสายเคเบิล	99.99
(5) บริษัท เอ็น เอ็ม เอ็น โฮลดิ้ง 2 จำกัด	ไทย	การลงทุนในกิจการอื่น (บริษัทโฮลดิ้ง)	99.99
(6) บริษัท ไทยเคเบิล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล ขนาดเล็ก	99.99
(7) บริษัท พีดีทีแอล เทคดิง จำกัด	ไทย	ค้าส่งอุปกรณ์โทรศัพท์และ โทรคมนาคม	49.00
(8) บริษัท ไทย คอปเปอร์ รีอด จำกัด	ไทย	ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยทองแดง	25.00

ธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

ชื่อบริษัทย่อย/บริษัทร่วม	ประเทศที่ จัดตั้ง	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนความ เป็นเจ้าของ (ร้อยละ)
(1) บริษัท อติสรสงขลา จำกัด	ไทย	บริการด้านทรัพยากรบุคคล บริการวิศวกรรม และให้เข้าทรัพยากร	99.99
(2) บริษัท เอดีเอส โลจิสติกส์ จำกัด	ไทย	บริการให้เข้าทรัพยากร	50.99
(3) บริษัท อติสรสงขลา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	บริการด้านทรัพยากรบุคคล	99.97

ชื่อบริษัทย่อย/บริษัทร่วม	ประเทศที่จัดตั้ง	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนความเป็นเจ้าของ (ร้อยละ)
(4) บริษัท อติสรสงขลา มารีน จำกัด	ไทย	บริการด้านทรัพยากรบุคคล	99.97
(5) บริษัท อติสรสงขลา โพลีเพล็กซ์นอล จำกัด	ไทย	บริการด้านทรัพยากรบุคคล	99.97

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

	สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
	2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	10,149.58	86.32	15,070.71	85.82
รายได้จากการให้บริการ	1,330.57	11.31	1,744.51	9.93
รายได้จากค่าเช่า	48.70	0.41	42.82	0.24
ดอกเบี้ยรับ	68.67	0.58	19.03	0.11
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ – สุทธิ	151.97	1.29	645.33	3.67
รายได้อื่น	10.18	0.09	40.61	0.23
รายได้รวม	11,759.67	100.00	17,563.01	100.00

รายได้จากการขาย รายได้จากการขายของ STARK ประกอบด้วยรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์จากธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล ซึ่งอยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก 4 ประเภทดังนี้

- สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษ
- สายแรงดันไฟฟ้าแบบพิเศษ
- สายไฟแรงดันไฟฟ้าต่ำและสายไฟฟ้าสำหรับอาคาร และ
- สายไฟเปลือย

	สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม			
	2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษ	2,389.42	23.53	3,475.02	23.06
สายแรงดันไฟฟ้าแบบพิเศษ	632.89	6.24	621.56	4.12
สายแรงดันไฟฟ้าต่ำและสายไฟฟ้าสำหรับอาคาร	4,378.82	43.14	3,612.08	23.97
สายไฟเปลือย	2,749.45	27.09	1,645.25	10.92
รายได้จากการขายสายไฟในประเทศไทย	10,149.58	100.00	9,729.92	64.56
รายได้จากการขายสายไฟในประเทศเวียดนาม	-	-	5,340.49	35.44
รายได้จากการขาย	10,149.58	100.00	15,070.71	100.00

รายได้จากการให้บริการ STARK ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับทรัพยากรบุคคลนอกชายฝั่งเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจการให้บริการของ STARK (โดยมีพนักงานซึ่งมีทักษะความสามารถและประสบการณ์ในด้านต่าง ๆ เช่น วิศวกรรม การก่อสร้างและสถาปัตยกรรม) บริการทำความสะอาดเรือ บริการก่อสร้างและบำรุงรักษาแก่ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ โดยผ่านทาง ADS รวมถึงบริการตรวจสอบคุณภาพโดยหน่วยบริการตรวจสอบคุณภาพสายไฟแรงสูงแบบเคลื่อนที่ (High Voltage Mobile Testing Unit) ผ่านทาง PDITL ทั้งนี้ รายได้จากการให้บริการของบริษัทมีแหล่งที่มาจากการบริการโลจิสติกส์ซึ่งดำเนินงานโดย ADS ในขณะที่การให้บริการตรวจสอบคุณภาพเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

	สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับทรัพยากรบุคคลนอกชายฝั่ง	1,238.56	93.09	1,530.69	87.75
รายได้จากการให้บริการทำความสะอาดเรือ บริการก่อสร้างและบำรุงรักษา	83.45	6.27	129.15	7.40
รายได้จากการบริการตรวจสอบคุณภาพระบบไฟฟ้าเคลื่อนที่	8.56	0.64	84.67	4.85
รายได้จากการให้บริการ	1,330.57	100.00	1,744.51	100.00

รายได้ค่าเช่า STARK มีรายได้ค่าเช่าจาก (1) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (2) อสังหาริมทรัพย์ให้เช่า (ส่วนใหญ่คือพื้นที่คลังสินค้า) และ (3) อุปกรณ์ (เช่น เครื่องกำเนิดไฟฟ้า คอมเพรสเซอร์แอร์ และเครื่องเชื่อม) ธุรกิจโลจิสติกส์ซึ่งดำเนินงานโดย ADS สร้างรายได้ค่าเช่าทั้งหมด

	สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562		2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าเช่าจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	16.88	34.66	14.80	34.55
รายได้ค่าเช่าจากอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	24.82	50.97	21.36	49.88
รายได้ค่าเช่าจากอุปกรณ์ให้เช่า	7.00	14.37	6.66	15.57
รายได้ค่าเช่า	48.70	100.00	42.82	100.00

ดอกเบี้ยรับ ดอกเบี้ยรับส่วนใหญ่มาจากการให้กู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง ดอกเบี้ยดังกล่าวรวมถึงดอกเบี้ยที่ได้รับจากเงินฝากธนาคาร ทั้งนี้ ในงบการเงินประจำปี 2563 “ดอกเบี้ยรับ” ถูกเปลี่ยนชื่อเป็น “รายได้ทางการเงิน”

กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ – สุทธิ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสุทธิประกอบด้วยกำไรสุทธิจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่เกิดขึ้นแล้ว (ถือว่าเป็นกำไรจากการดำเนินงาน) และยังไม่เกิดขึ้น (ถือว่าเป็นกำไรที่ไม่ใช่กำไรจากการดำเนินงาน) ซึ่งเกิดจากลูกหนี้การค้า เจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้อื่นที่ไม่ได้อยู่ในสกุลเงินบาท ความเสี่ยงต่อสกุลเงินตราต่างประเทศของบริษัทเป็นความเสี่ยงต่อเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ

รายได้อื่น STARK มีรายได้ในจำนวนที่ไม่มีนัยสำคัญจากกิจกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกิจหลัก เช่น กำไรจากการขายสินทรัพย์ และเงินปันผลจากบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

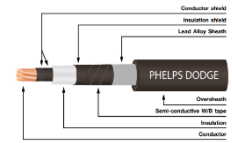
ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

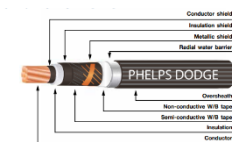
STARK ให้ความสำคัญในการจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายเคเบิลเป็นหลัก (ซึ่งทำจากทองแดงและอะลูมิเนียม) โดยสามารถจำแนกประเภทของสายไฟฟ้าและสายเคเบิลเป็น 4 ประเภท ดังนี้

- **สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษ**

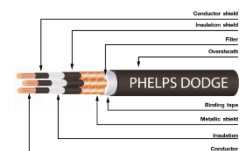
สายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษมีแรงดันสูงกว่า 230 kV โดยทั่วไป สายไฟฟ้าเหล่านี้ผลิตโดยใช้เทคโนโลยี VCV โดย PDITL สามารถทดสอบสายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษทั้งหมดที่ห้องปฏิบัติการทดสอบไฟฟ้าแรงดันสูงของบริษัทและหน่วยบริการตรวจสอบคุณภาพสายแรงดันไฟฟ้าสูงแบบเคลื่อนที่ (High Voltage Mobile Testing Unit) ซึ่งสายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้เป็นสายส่งไฟฟ้าแรงดันสูงแบบพาดเสาเหนือดิน ผังดิน หรือใต้ทะเล โดยปกติ สายไฟฟ้าเหล่านี้ใช้ในโครงการโรงไฟฟ้า



สายแรงดันไฟฟ้าสูงมีแรงดันตั้งแต่ 100 kV ถึง 230 kV โดยทั่วไป สายไฟฟ้าเหล่านี้ผลิตโดยใช้เทคโนโลยี VCV สายแรงดันไฟฟ้าสูงส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้เป็นสายส่งไฟฟ้าแบบพาดเสาเหนือดิน ผังดิน และใต้ทะเล โดยปกติ สายไฟฟ้าเหล่านี้ใช้ในโครงการโรงไฟฟ้า โครงการพลังงานหมุนเวียน และโครงการปิโตรเคมี



สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางมีแรงดันตั้งแต่ 3 kV ถึง 100 kV สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับรถไฟ (เช่น รถไฟลอยฟ้า) น้ำมันและก๊าซ โรงไฟฟ้า โครงการปิโตรเคมี และโครงการทางอุตสาหกรรมต่าง ๆ นอกจากนี้ยังใช้ในระบบการจ่ายไฟฟ้า



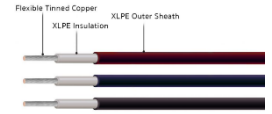
โดยทั่วไป บริษัทจำหน่ายสายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษให้กับทั้งภาครัฐ (B2G) และกับผู้ประกอบกิจการด้วยกัน (B2B)

- **สายไฟฟ้าแบบพิเศษ** ไม่มีช่วงแรงดันที่กำหนด แต่จะมีคุณลักษณะพิเศษที่เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า ตัวอย่างเช่น สายไฟฟ้างดงกล่าวอาจมีคุณสมบัติทนไฟทนแสงอุลตราไวโอเลต นำสัญญาณ หรือสามารถป้องกันน้ำและเหมาะสมสำหรับใช้งานใต้น้ำ สายไฟฟ้าเหล่านี้ใช้ในโครงการและอาคารต่าง ๆ อาทิ รถไฟ (เช่น รถไฟลอยฟ้า) โรงงานน้ำมันและก๊าซ โรงงานปิโตรเคมี โครงการไฟฟ้าพลังแสงอาทิตย์ โรงพยาบาล และท่าอากาศยาน



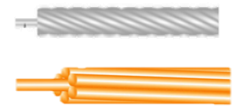
โดยทั่วไป บริษัทจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าแบบพิเศษให้กับทั้งภาครัฐ (B2G) กับผู้ประกอบกิจการด้วยกัน (B2B) กับผู้บริโภคร (B2C) และเพื่อการส่งออก

- **สายแรงดันไฟฟ้าต่ำและสายไฟฟ้าอื่น ๆ สำหรับอาคาร** มีแรงดัน 3 kV หรือต่ำกว่า โดยสายไฟฟ้าเหล่านี้มักใช้ในโครงการรถไฟ ก๊าซและน้ำมัน โรงไฟฟ้า หรือ อุตสาหกรรม นอกจากนี้ ยังใช้ทั่วไปในระบบการจ่ายไฟฟ้า และสายไฟฟ้าเหล่านี้ยังใช้ภายในอาคารทั่วไป



โดยทั่วไป บริษัทจัดจำหน่ายสายแรงดันไฟฟ้าต่ำให้กับทั้งภาครัฐ (B2G) กับผู้ประกอบการกิจการด้วยกัน (B2B) กับผู้บริโภค (B2C) และเพื่อการส่งออก

- **สายไฟเปลือย** มีแรงดันสูงถึง 500 kV สายไฟเหล่านี้ทนต่ออุณหภูมิที่สูงและมีการหย่อนหรือโค้งตัวน้อย สายไฟเปลือยส่วนใหญ่ใช้สำหรับโครงข่ายไฟฟ้า ระบบสายดิน และระบบป้องกันฟ้าผ่า เป็นต้น และไม่ต้องหุ้มฉนวน



โดยทั่วไป บริษัทจัดจำหน่ายสายไฟเปลือยให้กับทั้งภาครัฐ (B2G) กับผู้ประกอบการกิจการด้วยกัน (B2B)

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลของ STARK ในประเทศไทย

STARK ดำเนินธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศไทยโดยผ่าน PDITL โดยผลิตสายไฟฟ้าทุกประเภท ตั้งแต่สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูงพิเศษ สายไฟฟ้าแบบพิเศษ สายแรงดันไฟฟ้าต่ำและสายไฟฟ้าอื่น ๆ สำหรับอาคาร และสายไฟเปลือย ที่โรงงานในอำเภอบางพลี ในจังหวัดระยอง และในจังหวัดสมุทรสาคร บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับทั้งภาครัฐ (B2G) กับผู้ประกอบการกิจการด้วยกัน (B2B) กับผู้บริโภคเอง (B2C) และเพื่อการส่งออก

PDITL เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมในการประกอบกิจการเกี่ยวกับสายไฟฟ้าในประเทศไทย ตัวอย่างเช่น ในปี 2536 PDITL เป็นผู้ผลิตรายแรกในประเทศไทยที่ใช้เทคโนโลยี VCV ในการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล ทำให้สามารถผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษได้

ในปี 2550 PDITL เป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่เริ่มให้บริการตรวจสอบคุณภาพสายแรงดันไฟฟ้าสูงแบบเคลื่อนที่ (High Voltage Mobile Testing Unit) เพื่อการให้บริการทดสอบระบบสายแรงดันไฟฟ้าสูงแบบให้บริการถึงสถานที่แก่ลูกค้าตามมาตรฐาน IEC และ PDITL เป็นผู้ผลิตในประเทศไทยเพียงรายเดียวที่ผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูงพิเศษหุ้มฉนวน ซึ่งต้องอยู่ภายใต้การควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดและต้องผ่านการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ ยิ่งไปกว่านั้น PDITL ยังคงเน้นในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง เช่น สายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูง และสายไฟฟ้าแบบพิเศษ



TCI ก่อตั้งขึ้นจากการควบรวมกิจการระหว่าง (ก) บริษัท ไทยเคเบิล อินเตอร์เทค จำกัด (ข) บริษัท กรีน อิเลคทริค เคเบิล (ประเทศไทย) จำกัด และ (ค) บริษัท สยาม คอปเปอร์ รีโอด 2015 จำกัด ในปี 2562 ทั้งนี้ TCI เป็นส่วนที่ช่วยเสริมการ

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูงของ PDITL และจากการที่ TCI มุ่งเน้นที่สายแรงดันไฟฟ้าต่ำ การซื้อกิจการ TCI ทำให้บริษัทสามารถเสนอผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าที่ครบทุกประเภทให้แก่ลูกค้าของบริษัท

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลของ STARK ในประเทศเวียดนาม

ก่อนการซื้อกิจการ Thipha Cables และ Dovina นั้น Thipha Cables มุ่งเน้นที่การผลิตสายแรงดันไฟฟ้าต่ำถึงปานกลาง และสายไฟเปลือย ส่วน Dovina นำเข้าวัตถุดิบ เช่น ทองแดงแผ่นและก้อนอะลูมิเนียม และผลิตผลิตภัณฑ์โลหะที่ไม่ใช่เหล็ก เช่น ลวดทองแดง สายทองแดงกลม ลวดทองแดงชุบดีบุก ลวดอะลูมิเนียมกลม และส่วนประกอบต่าง ๆ ที่ทำจากพีวีซี ทั้งนี้ Thipha Cables และ Dovina มีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดลองอัน ประเทศเวียดนาม และส่วนใหญ่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับทั้งภาครัฐ (B2G) และกับผู้ประกอบการด้วยกัน (B2B) นอกจากนี้ Dovina ยังขายวัตถุดิบข้างต้นโดยเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ

อนึ่ง ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562 และในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 Dovina ได้ทยอยลดการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังประเทศอินเดียตามลำดับ โดยส่วนใหญ่ส่งออกผลิตภัณฑ์เป็นไปตามที่ได้มีการกำหนดเอาไว้ตามสัญญาที่มีอยู่

เนื่องจากโรงงานที่ลองอันมีการติดตั้งอุปกรณ์สำหรับการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษแล้ว (รวมทั้งห้องทดสอบแรงดันไฟฟ้าสูง ซึ่งสามารถทดสอบสายไฟฟ้าและสายเคเบิลที่มีแรงดันสูงถึง 400 kV) หลังจากการซื้อกิจการ Thipha Cables และ Dovina STARK จึงตั้งใจจะถ่ายทอดความรู้และความเชี่ยวชาญของ PDITL ในด้านสายไฟฟ้าและสายเคเบิลแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษให้แก่บริษัทย่อยในประเทศเวียดนาม และเริ่มต้นการผลิตผลิตภัณฑ์เหล่านี้ในประเทศเวียดนาม อันจะเป็นการเพิ่มการผลิตโดยรวมสำหรับผลิตภัณฑ์แรงดันไฟฟ้าสูงของบริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการที่สูงขึ้นของผลิตภัณฑ์เหล่านี้

โรงงานและกำลังการผลิต

ปัจจุบัน STARK มีโรงงาน 3 แห่งในประเทศไทย และ 1 แห่งในประเทศเวียดนาม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โรงงานของบริษัทที่กำลังการผลิตรวมกันเป็นจำนวน 131,400 ต่อบี (สำหรับสายไฟฟ้าและสายเคเบิลตัวนำทองแดง) และ 91,200 MT (สำหรับสายไฟฟ้าและสายเคเบิลตัวนำอะลูมิเนียม) โดยเป็นผลมาจากการเพิ่มกำลังการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลตัวนำทองแดงในประเทศไทย ที่โรงงานบางพลีและโรงงานระยอง PDITL ได้ติดตั้งสายการผลิตแรงดันสูง 150 mm เพิ่มเติมนิ่งสายสำหรับการผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษที่บางพลี และสายการผลิตเพิ่มเติมอีกหนึ่งสายสำหรับการผลิตสายแรงดันไฟฟ้าต่ำถึงปานกลางที่ระยองในช่วงครึ่งแรกของปี 2563

สำหรับการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล มาจากการดำเนินงานที่โรงงานในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ดังนี้

โรงงานบางพลีตั้งอยู่ที่ 159 หมู่ 10 ซอยวัดราษฎร์บูรณะ ถนนเทพารักษ์ กม. 17 ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 มีเนื้อที่ประมาณ 45 เอเคอร์ ที่โรงงานแห่งนี้มีการใช้เทคโนโลยี VCV ในการผลิตสายแรงดันไฟฟ้าปานกลางถึงสูง

โรงงานระยองตั้งอยู่ที่ 9/9 หมู่ 4 ตำบลนิคมพัฒนา อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง 21180 มีเนื้อที่ประมาณ 33 เอเคอร์ ที่โรงงานแห่งนี้มีการผลิตสายแรงดันไฟฟ้าต่ำถึงปานกลาง

โรงงานสมุทรสาครตั้งอยู่ที่ 227 หมู่ 4 ซอย 9 ถนนเพชรเกษม ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกะทู้ม้วน จังหวัดสมุทรสาคร มีเนื้อที่ประมาณ 8 เอเคอร์ ที่โรงงานแห่งนี้มีเตาหลอม (scrap furnace) และทำการผลิตสายแรงดันไฟฟ้าต่ำ

โรงงานเวียดนามตั้งอยู่ที่ QC5P+6G Luong Binh Street, Ben Luc District จังหวัดลองอัน ประเทศเวียดนาม มีเนื้อที่ประมาณ 49 เฮกเตอร์ ปัจจุบันมีการติดตั้งอุปกรณ์เพื่อผลิตสายแรงดันไฟฟ้าสูงและสูงพิเศษแล้ว

ตารางต่อไปนี้แสดงกำลังการผลิตติดตั้งสูงสุด กำลังการผลิตจริง และอัตราการใช้ประโยชน์ของโรงงานแต่ละแห่ง ณ วันที่ระบุ

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561			ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562			ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563		
	กำลังการผลิตติดตั้ง ⁽¹⁾ (ตัน)	ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	อัตราการใช้ประโยชน์ (ร้อยละ)	กำลังการผลิตติดตั้ง ⁽¹⁾ (ตัน)	ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	อัตราการใช้ประโยชน์ (ร้อยละ)	กำลังการผลิตติดตั้ง ⁽¹⁾ (ตัน)	ปริมาณการผลิตจริง (ตัน)	อัตราการใช้ประโยชน์ (ร้อยละ)
กำลังการผลิตติดตั้งรวมสำหรับผลิตภัณฑ์ทองแดง ⁽²⁾	110,400	66,380	60.1	110,400	69,300	62.8	131,400	68,825	52.4
กำลังการผลิตติดตั้งรวมสำหรับผลิตภัณฑ์อลูมิเนียม ⁽²⁾	91,200	38,040	41.7	91,200	29,710	32.6	91,200	45,150	49.5
กำลังการผลิตติดตั้งรวม ⁽²⁾	201,600	104,420	51.8	201,600	99,010	49.1	222,600	113,975	51.2

หมายเหตุ:

- (1) กำลังการผลิตติดตั้งคือปริมาณสูงสุดที่เครื่องจักร และ/หรือ อุปกรณ์สามารถผลิตได้ภายใต้เงื่อนไขเฉพาะตามที่ผู้ผลิตกำหนด ในหนึ่งปีปฏิทิน
- (2) กำลังการผลิตติดตั้งรวม ปริมาณการผลิตรวม และอัตราการใช้ประโยชน์ ได้รับการคำนวณเสมือนว่า Thipha Cables, Dovina และ TCI เป็นบริษัทย่อยของ PDITL ณ วันที่ระบุข้างต้น

กระบวนการจัดซื้อและการผลิต

กระบวนการจัดซื้อและการผลิตของบริษัท ประกอบด้วยขั้นตอนหลัก 6 ขั้นตอน ดังนี้



1. **การวางแผนการผลิต** เมื่อบริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า บริษัทจะประเมินว่าบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จแล้วอยู่ในคลังสินค้าเพียงพอหรือไม่ หากบริษัทจำเป็นต้องเริ่มต้นกระบวนการผลิตใหม่ บริษัทจะเริ่มต้นด้วยกระบวนการวางแผน โดยฝ่ายออกแบบและพัฒนาสายเคเบิล (Cable Design and Development) จะเริ่มต้น

ด้วยการออกแบบและพัฒนาสายไฟฟ้า พร้อมจัดทำคู่มือการผลิต (Manufacturing Guide) ที่จำเป็นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นไปตามมาตรฐานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง จากนั้น ฝ่ายวางแผน (Planning Department) จะดำเนินการวางแผนการผลิต โดยอาศัยคู่มือ Manufacturing Guide ในการดำเนินการดังกล่าวจะคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เช่น ปริมาณการผลิตของวัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้ ต้นทุนวัตถุดิบ และจำนวนเครื่องจักรที่จำเป็นต้องใช้งาน และจะใช้ข้อมูลประมาณการดังกล่าว ร่วมกันกับข้อมูลจากกระบวนการผลิตเพื่อดำเนินการกระจายคำสั่งการผลิตไปยังโรงงานต่าง ๆ เพื่อให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

2. **การจัดหาวัตถุดิบ** เมื่อได้รับข้อมูลประมาณการเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ต้องการจากฝ่ายวางแผน ฝ่ายจัดซื้อจะประเมินต้นทุนวัตถุดิบที่จำเป็น และดำเนินการหาผู้จัดหาวัตถุดิบจากรายชื่อผู้ค้า (Vendor List) ของบริษัท
3. **การผลิต** การผลิตสายไฟฟ้าจะใช้เวลาประมาณ 30 - 90 วัน ขึ้นกับประเภทและความซับซ้อนของสายไฟฟ้า กระบวนการผลิตสามารถจำแนกได้เป็น 4 ขั้นตอนหลัก ดังนี้



5. **กระบวนการจัดเก็บ** เมื่อเสร็จจากกระบวนการผลิตและการทดสอบเพื่อควบคุมคุณภาพที่เกี่ยวข้องแล้ว ฝ่ายคลังสินค้าและขนส่งของบริษัทจะดำเนินการห่อผลิตภัณฑ์ให้พร้อมสำหรับการส่งมอบ
6. **กระบวนการส่งมอบ** ลูกค้าของบริษัทอาจมารับสินค้าที่สั่งซื้อจากโรงงานโดยตรง หรือบริษัทอาจจัดการขนส่งผ่านบุคคลภายนอกหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีการส่งมอบตรงเวลา บริษัทสามารถตรวจติดตามสถานะการขนส่งและพิกัดของรถขนส่งของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ด้วยระบบ GPS เพื่อให้ข้อมูลสถานการณ์ขนส่งแก่ลูกค้าได้

วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลประกอบด้วยทองแดง และอะลูมิเนียม โดยราคาของวัตถุดิบเหล่านี้อ้างอิงราคาตลาดกลางที่ซื้อขายใน London Metal Exchange โดยปกติ บริษัทจะเปรียบเทียบราคาจากผู้จัดหารายต่าง ๆ เพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทยังต้องจัดหาวัตถุดิบอื่น ๆ เพื่อนำมาหุ้มสายไฟฟ้า เช่น PVC PE และ XLPE

ภายหลังจากการซื้อกิจการ Thipha Cables และ Dovina บริษัทสามารถจัดหาวัตถุดิบจากเวียดนาม ซึ่งโดยทั่วไปมีราคาถูกกว่าในประเทศไทย

แหล่งพลังงานหลักของโรงงานของบริษัทคือไฟฟ้าที่จัดหาจากโครงข่ายระบบจ่ายไฟฟ้า (grid) ตั้งแต่ปี 2561 PDITL ได้ติดตั้งแผงโซลาร์บนหลังคาภายในและภายนอกพื้นที่ของโรงงานบางแห่ง เพื่อการใช้พลังงานหมุนเวียนเพิ่มขึ้นอันเป็นการสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจและการลดต้นทุนการผลิตของบริษัทอย่างยั่งยืน

ธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

STARK ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลดังต่อไปนี้ผ่านทาง ADS ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

- **บริการด้านทรัพยากรบุคคล** STARK เน้นที่การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ พนักงานของบริษัทได้รับการฝึกอบรมและมีประสบการณ์ในสาขาต่าง ๆ เช่น วิศวกรรม ก่อสร้าง และสถาปัตยกรรม ปัจจุบัน ADS มีพนักงานประมาณ 1,000 คน โดยพนักงานของบริษัทถูกส่งตัวไปทำงานกับลูกค้าเป็นระยะเวลาประมาณ 3 ถึง 5 ปีตามสัญญาบริการ นอกจากนี้ STARK ยังให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล เช่น การยื่นขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน และบริหารจัดการบัญชีเงินเดือน
- **บริการวิศวกรรม** STARK ให้บริการวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น บริการทำความสะอาดเรือ บริการก่อสร้างนอกชายฝั่ง บริการติดตั้งและบำรุงรักษา
- **บริการให้เช่า** STARK ให้เช่าคลังสินค้า อุปกรณ์ และเครื่องจักร คลังสินค้าโลจิสติกส์ของบริษัทมีพื้นที่ประมาณ 82,000 ตร.ม. ตั้งอยู่ที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ ในท่าเลไม่ไกลจากท่าเรือในจังหวัดสงขลา เพื่อความสะดวกในการขนถ่ายสินค้า (เช่น สินค้าโภคภัณฑ์ทั่วไปและสินค้าโภคภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรม) ไปยังสถานที่ของลูกค้า สำหรับการให้เช่าอุปกรณ์และเครื่องจักร บริษัทให้เช่าเครื่องกำเนิดไฟฟ้า เครื่องเชื่อม ตู้คอนเทนเนอร์ สายไฟฟ้าเคเบิล เครื่องอัดอากาศ และเครื่องจักรหนักที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ

ในปี 2563 บริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้เข้าทำสัญญาให้บริการกับบริษัทประกอบธุรกิจพลังงานข้ามชาติซึ่งมีฐานการประกอบธุรกิจในประเทศไทย เพื่อให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นระยะเวลาห้าปี และก็ยังได้เข้าทำสัญญากับบริษัท

ไทยซึ่งประกอบธุรกิจสำรวจและผลิตปิโตรเลียมระดับประเทศเพื่อให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นระยะเวลาประมาณสามปี โดยสามารถขยายระยะเวลาของสัญญาได้อีก นอกจากนี้ บริษัทย่อยของ STARK มีความสัมพันธ์กับบริษัทลูกค้าดังกล่าวมากกว่า 30 ปี

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 STARK มียอดคำสั่งซื้อที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 8,000 – 10,000 ล้านบาท

การตลาดและการแข่งขัน

STARK ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยมีบริษัทย่อยประกอบธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิล ตลอดจนประกอบธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

ตลาดอุตสาหกรรมสายไฟฟ้าในประเทศไทยและประเทศเวียดนามสามารถแบ่งแยกตามระดับแรงดันสายไฟฟ้าได้ 4 ระดับ ดังนี้ สายไฟฟ้าแรงดันสูงพิเศษ (Extra High Voltage), สายไฟฟ้าแรงดันสูง (High Voltage) สายไฟฟ้าแรงดันปานกลาง (Medium Voltage) และสายไฟฟ้าแรงดันต่ำ (Low Voltage)

อุตสาหกรรมผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้ามีลักษณะกึ่งผูกขาด (Oligopoly Market) ทิศทางการเติบโตมีแนวโน้มเป็นไปตามงบประมาณลงทุนของภาครัฐเป็นหลัก โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ 5 รายแรกครองส่วนแบ่งการตลาดรวมกันถึงร้อยละ 50 – 60 ส่วนที่เหลือเป็นโรงงานผลิตสายไฟฟ้าขนาดกลางและเล็กรวมกันประมาณ 20 รายที่ยังดำเนินการผลิตอยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งธุรกิจนี้มีอุปสรรคในการเข้าตลาดสูง (High Barrier of Entry) เนื่องจากผู้ผลิตสายไฟฟ้างกล่าวจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในการผลิต มีผลงานที่ได้รับการยอมรับในอดีต (Supply Record) รวมทั้งต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยหากผู้ผลิตไม่มีความสามารถด้านการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้ก็จะนำสินค้าเข้ามาแข่งขันได้ยาก เพราะการดำเนินการผลิตจะมีค่าใช้จ่ายการขนส่งที่สูง

STARK มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม ดังนี้

1. ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท เฟลปส์ ดอต จี อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด และ บริษัท ไทย เคเบิล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
2. ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลในประเทศเวียดนาม ได้แก่ Thinh Phat Cable Joint Stock Company และ Dong Viet Non-Ferrous Metal and Plastic Joint Stock Company

กลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขันของธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

STARK มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิลทั้งในประเทศไทย และประเทศเวียดนาม ซึ่งกำหนดให้บริษัทย่อยดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์การแข่งขันทางผลิตภัณฑ์ การปฏิบัติตามมาตรฐานสากลและมาตรฐานที่กำหนด เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและความพึงพอใจแก่ลูกค้า นอกจากนี้ยังได้ยึดมั่นในเรื่องความตรงต่อเวลา ความสุจริต และเป็นธรรมเพื่อให้เกิดการใช้บริการต่อเนื่องจากลูกค้ากลุ่มเดิม และการบอกต่อไปยังลูกค้ากลุ่มใหม่ โดยรายละเอียดกลยุทธ์ทางการตลาดตามหลัก 4P มีดังนี้

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

การดำเนินการผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายเคเบิล ที่ครอบคลุมทุกประเภทการใช้งานและสามารถรองรับการใช้งานได้ทุกอุตสาหกรรม โดยวิศวกรผู้เชี่ยวชาญควบคุมการดำเนินการผลิตตลอดกระบวนการ รวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองการใช้งานของลูกค้าอยู่เสมอ STARK มีนโยบายลดการขายสินค้าที่มีมาร์จิ้นต่ำ (Low Margin Product) เช่น การขายวัตถุดิบ ปรับเปลี่ยนเป็นการมุ่งเน้นสายไฟฟ้าและสายเคเบิลที่มีมาร์จิ้นสูง (High Margin Product) โดยเฉพาะกลุ่มสายไฟฟ้าแรงดันกลางถึงระดับสูงพิเศษ (Medium – Extra High Voltage) ที่มีอัตราเติบโตสูงเพื่อรองรับโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐและภาคเอกชน และสายไฟฟ้าสำหรับระบบการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Photovoltaic Cable) และพัฒนาสายเคเบิลใต้น้ำ (Submarine Cable) สำหรับโครงการพัฒนาพลังงานทดแทน เช่น กังหันลมเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้าที่ติดตั้งในทะเล (Offshore Wind Turbine) แผงโซลาร์เซลล์บนโครงสร้างที่ลอยอยู่ในน้ำ (Floating Solar)

สำหรับสายไฟฟ้าแรงสูงนั้น PDITL มีการนำเทคโนโลยีการหุ้มฉนวนแนวตั้ง (Vertical Continuous Vulcanization หรือ VCV) เข้ามาใช้ในกระบวนการ ซึ่งการหุ้มฉนวนแนวตั้งจะช่วยให้ตัวนำไฟฟ้าอยู่บริเวณกึ่งกลางของฉนวนหรือกึ่งกลางของสายไฟฟ้า ทำให้เกิดสามารถรองรับแรงดันไฟฟ้าได้ดีที่สุดและลดความเสี่ยงจากกระแสไฟฟ้ารั่ว นอกจากนี้ PDITL ยังมีบริการที่ช่วยให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในสายไฟฟ้าก่อนการใช้งานจริง คือ รถทดสอบสายไฟฟ้าแรงสูง (High Voltage Mobile Testing Unit) เทคโนโลยีจากประเทศเยอรมัน ตามมาตรฐาน IEC ซึ่งสามารถเดินทางไปตรวจสอบที่อาคารหรือสถานีย่อยของลูกค้า พร้อมสามารถระบุความผิดปกติและพิกัดที่ผิดปกติการตรวจสอบคุณภาพสายไฟฟ้า การนำไฟฟ้าของตัวนำไฟฟ้า หรือจุดหักในของสายไฟ ภายหลังการเดินสายไฟฟ้าในงานก่อสร้างหรืองานติดตั้งต่าง ๆ ที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายจากการดึง หัก งอเข้ามม

สายไฟฟ้าของ PDITL ได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการและตัวผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง จากสถาบันที่น่าเชื่อถือจากภายในประเทศและภายนอกประเทศไทย โดยสำหรับการขอการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างประเทศนั้น ใช้เวลาประมาณการพิจารณาประมาณ 2 – 3 ปีในการอนุมัติ/ผลิตภัณฑ์ และมีค่าใช้จ่ายในการขอใบรับรองมาตรฐานที่สูง อีกทั้งการตรวจสอบแต่ละครั้งต้องผ่านกระบวนการพิจารณาที่ละเอียด เพื่อคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่ดีและได้มาตรฐานอย่างแท้จริง ดังนั้น การที่ผลิตภัณฑ์ของ PDITL ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันต่างประเทศ จึงทำให้เป็นอีกหนึ่งจุดแข็งที่สามารถแข่งขันกับผู้ค้ารายอื่นได้ โดยมาตรฐานที่ได้รับมีดังนี้

การรับรองมาตรฐานการจัดการสากล

- ISO 9001:2015 มาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ จากสถาบัน MASCI และ DQS UL
- ISO 14001:2015 มาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม จากสถาบัน DQS UL
- ISO 45001:2018 มาตรฐานการจัดการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย จากสถาบัน DQS UL
- ใบรับรองความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบตามมาตรฐานเลขที่ มอก. 17025 - 2548 (ISO/IEC 17025:2005) ข้อกำหนดทั่วไปว่าด้วยความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบและสอบเทียบ จาก สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) กระทรวงอุตสาหกรรม



การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันปานกลางและต่ำได้รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากมอก. ดังนี้ (1) มอก. 11 เล่ม 3 - 2553 (2) มอก. 11 เล่ม 4 - 2553 (3) มอก. 11 เล่ม 5 - 2553 (4) มอก. 11 เล่ม 101 - 2553 (5) มอก. 293 - 2541 (6) มอก. 2143 - 2546
- ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูงได้รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากมอก. ดังนี้ มอก. 2202 - 2547
- ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอากาศตัวนำอะลูมิเนียมหุ้มฉนวนได้รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากมอก. ดังนี้ มอก. 2341 - 2555 (SAC)
- ผลิตภัณฑ์สายโทรศัพท์และสายเคเบิลได้รับรองมาตรฐานจากมอก. ดังนี้ มอก. 2434 - 2552 (AP, AP(8))
- ใบรับรองความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบตามมาตรฐานเลขที่ มอก. 17025 - 2548 (ISO/IEC 17025:2005) ข้อกำหนดทั่วไปว่าด้วยความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบและสอบเทียบ จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) กระทรวงอุตสาหกรรม
- ผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้าทนไฟ (FRC) ได้รับรองมาตรฐานจาก TUV SUD ประเทศเยอรมัน โดยผ่านการตรวจสอบมาตรฐาน เช่น (1) BS 6387:2013 (2) BS EN 60332-1-2:2004 (3) BS EN 60332-3-22:2009 (4) BS EN 61034-2:2013 (5) IEC 60502-1 (ed.2) (6) IEC 60332-3-22(ed.1.1) เป็นต้น
- การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์โดย KEMA Laboratories (KEMA) ซึ่งเป็นสถาบันที่มีห้องแล็บทดสอบสายไฟฟ้าที่ทันสมัยและมีมาตรฐานที่สุดในโลก ตั้งอยู่ที่ประเทศเนเธอร์แลนด์ ดังนี้ (1) ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันสูง ผ่านการทดสอบที่แรงดัน 230 kV ตามมาตรฐาน IEC 62067 (2) ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันปานกลาง ผ่านการทดสอบมาตรฐาน IEC 60502-2 IEC 60754-1 IEC 60754-2 IEC 61034-2 และ IEC 60332-3-24 (3) ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าแรงดันต่ำ ผ่านการทดสอบมาตรฐาน IEC 60502-1 (4) ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าทนไฟและหน่วงไฟ ผ่านการทดสอบมาตรฐาน เช่น IEC 61034-1/2 IEC 60754-1 IEC 60754-2 BS 6387:cat CWZ และ IEC 60332-2-22 cat A เป็นต้น
- การรับรองมาตรฐานจาก เอสจีเอส (SGS) สำหรับสายไฟฟ้าแรงดันต่ำและแรงดันปานกลาง ตามมาตรฐาน IEC 60502-1

- การรับรองมาตรฐานจาก TUV Rheinland สำหรับสาย PV Cable H1Z2Z2-K ตามมาตรฐาน EN 50618:2014
- การรับรองมาตรฐานสายไฟฟ้าแรงดันสูง จาก Central Power Research Institute Bangalore ตามมาตรฐาน IEC 60840-2011 และ IEC 60840-2004
- การรับรองมาตรฐานจาก BASEC สำหรับ PVC sheathing ตามมาตรฐาน BS 5467:2016



มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)
รับรองความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบ
และ รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม



Fire Resistant Cable (FRC)
รับรองผลิตภัณฑ์ประเภท
สายไฟฟ้าทนไฟ



Type test & Pre-Qualification test
รับรองผลิตภัณฑ์ประเภท
สายไฟฟ้าทนไฟ



Type test CV-FD, CV-FD-SWA, SAC
รับรองผลิตภัณฑ์ประเภท
สายไฟฟ้าแรงดัน 600V



BASEC Product Approval
รับรองผลิตภัณฑ์ประเภท
Armoured power cables with PVC sheathing



PV Cable
รับรองผลิตภัณฑ์ประเภท
Photovoltaic Cable Type H1Z2Z2-K



Type test HV Cables
รับรองผลิตภัณฑ์ประเภท
XLPE Cables
132kV, 115kV and 66kV

1.2 กลยุทธ์ด้านราคา

การกำหนดราคาสายไฟฟ้าของ PDITL แก่โครงการของภาครัฐ ภาคเอกชนและผู้รับเหมาระบบงานไฟฟ้านั้น จะดำเนินการพิจารณาปริมาณการสั่งซื้อของโครงการนั้น ๆ เพื่อคำนวณต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่จำเป็นต้องใช้ในกระบวนการ พร้อมทั้งปัจจัยแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง เช่น จำนวนบุคลากร ระยะเวลาดำเนินการ การขนส่ง และการบริการ หลังการขาย เป็นต้น ซึ่งพิจารณาควบคู่กับอัตรากำไรขั้นต้นตามนโยบายของบริษัท และนำเสนอราคาให้แก่ผู้ว่าจ้าง

ในส่วนของการกำหนดราคาสายไฟฟ้าแก่ตัวแทนจำหน่าย จะคำนึงถึงต้นทุนวัตถุดิบของสายไฟฟ้าแต่ละประเภทและอัตรากำไรขั้นต้นที่ต้องการ พร้อมทั้งมีการเปรียบเทียบอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในตลาด เพื่อกำหนดราคาเสนอขายให้เหมาะสมกับกลไกและสภาพตลาด

1.3 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย จะมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางธุรกิจกับภาครัฐ (B2G) ธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) ธุรกิจกับลูกค้า (B2C) และการส่งออกต่างประเทศ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายอาจเป็นการเข้าประกวดราคาโครงการของทางภาครัฐ การจัดจำหน่ายทางตรงให้แก่เจ้าของโครงการภาครัฐ การจัดจำหน่ายผ่านผู้รับเหมา ระบบไฟฟ้าของโครงการนั้น และจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายของบริษัทย่อย คือ PDITL ซึ่งจากผลงานและประสบการณ์ของ PDITL มากกว่า 50 ปี ทำให้ลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนทั้งภายในและต่างประเทศให้การยอมรับและคัดเลือกให้ PDITL อยู่ในรายชื่อผู้ค้าที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Vendor List) ในการเข้าเสนอราคาในโครงการสำคัญ

ต่าง ๆ ดังนั้น การที่ PDITL ได้อยู่ในรายชื่อผู้ค้าที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Vendor List) มีส่วนสำคัญในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantages) และสร้างอุปสรรคในการเข้าสู่ธุรกิจของผู้ประกอบการรายอื่น (Barrier to Entry)

อีกทั้งได้มีการจัดจำหน่ายไปยังกลุ่มลูกค้าโครงการ เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) การรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย (MRTA) กลุ่มเอสซีจี (SCG) กลุ่มปตท. (PTT) ท่าอากาศยานไทย (AOT) และกลุ่มเซ็นทรัล (CENTRAL) เป็นต้น ซึ่ง PDITL ได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในโครงการสำคัญต่าง ๆ เช่น (1) โรงไฟฟ้าแม่เมาะ (2) โรงไฟฟ้าบางปะกง (3) อาคารมหานคร (4) ศูนย์การค้าเทอร์มินัล 21 โคราช (5) อาคารไอทีโอคิวสามย่าน (6) SCG Compounding Research Center ระยอง และ (7) สถานีรับแก๊สจากทะเลของปตท. เฟส 2 เป็นต้น

ทั้งนี้ STARK มีเป้าหมายการส่งออกไปยัง 50 ประเทศภายในปี 2565 และวางแผนการขยายฐานตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยให้มากกว่า 1,000 รายภายในปี 2566

ยิ่งไปกว่านั้น ในการจัดจำหน่ายไปยังต่างประเทศ PDITL ได้รับความเชื่อมั่นให้เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Business Partner) กับบริษัทชั้นนำทั่วโลก เช่น (1) Siemens (บริษัทสัญชาติเยอรมัน ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในหลายประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งรวมถึงภาคอุตสาหกรรม พลังงานและโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น) (2) Alstom (บริษัทสัญชาติฝรั่งเศส ที่ดำเนินธุรกิจขนส่งด้านรถไฟเป็นหลัก) และ (3) ABB (บริษัทสัญชาติสวิสเซอร์แลนด์ ที่ดำเนินธุรกิจระบบไฟฟ้าและเทคโนโลยีระบบอัตโนมัติ) เป็นต้น โดยเมื่อบริษัทดังกล่าวมีความต้องการใช้สายไฟฟ้าในการดำเนินกิจการ จะมีการพิจารณารายชื่อผู้ประกอบการจำหน่ายสายไฟฟ้า ซึ่ง PDITL ถือได้ว่าเป็นผู้จัดจำหน่ายสายไฟฟ้าอันดับต้นของบริษัทดังกล่าวอีกด้วย

ตลอดระยะเวลากว่า 50 ปี PDITL คำนึงถึงการรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับกลุ่มลูกค้าเดิม พร้อมทั้งสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าใหม่เช่นกัน ซึ่งถือเป็นส่วนช่วยในการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น ทาง PDITL เน้นการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าผ่านทีมงานขายที่มีประสบการณ์ ทำหน้าที่เสนอข้อมูลสินค้าที่ถูกต้อง ติดต่อประสานงานและกระจายสินค้าตรงตามเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีการบริการหลังการขายในการตรวจสอบคุณภาพสายไฟฟ้าหลังการก่อสร้างหรือการติดตั้ง โดยบริการดังกล่าวคือ รถการทดสอบสายไฟฟ้าแรงสูง เทคโนโลยีจากประเทศเยอรมัน ตามมาตรฐาน IEC ซึ่งสามารถเดินทางไปตรวจสอบที่อาคารหรือสถานีไฟฟ้าย่อยของลูกค้า พร้อมทั้งสามารถระบุความผิดปกติและพิกัดที่ผิดปกติได้ ดังนั้น ถือได้ว่า PDITL มีข้อได้เปรียบในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้า และช่วยในการตัดสินใจของลูกค้าในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของ PDITL

1.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

STARK มีนโยบายการส่งเสริมการขายโดยได้ดำเนินการในหลายรูปแบบ ได้แก่

- การจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูล (www.pdcable.com) ทั้งข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ รายละเอียดร้านค้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ PDITL แคตตาล็อก รายละเอียดราคาสินค้า แจ้งข่าวสารและความเคลื่อนไหว
- การจัดทำสื่อออนไลน์ Facebook (www.facebook.com/PhelpsDodgeThailand) เพื่อเป็นช่องทางในการโฆษณา ให้ความรู้และจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายแก่ผู้บริโภค
- การจัดทำสื่อวิดีโอให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์และบริการ ข่าวสาร ผ่านช่องทางออนไลน์ YouTube (www.youtube.com/channel/UCixzW1yLI2nzC8MMkhsWEA)
- การจัดทำช่องทางสื่อสารกับผู้บริโภคผ่านแอปพลิเคชัน LINE (@phelpsdodge_th) เพื่อเป็นตัวกลางในการส่งต่อข้อมูลและสาระเกี่ยวกับสายไฟฟ้า พร้อมทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านช่องทางนี้ด้วย

- การจัดทำโฆษณาในนิตยสารในอุตสาหกรรมสายไฟฟ้า เช่น วารสารสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย (Thai Electrical & Mechanical Contractors Association – TEMCA Magazine) และ หนังสือพิมพ์ โพลนิส วิเคราะห์ ธุรกิจการตลาด เป็นต้น
- การจัดงานสัมมนาต่อยอดความรู้ให้แก่ผู้ใช้งานสายไฟฟ้าและนักศึกษาในสายงานที่เกี่ยวข้อง เช่น
 1. บริษัทจัดสัมมนา “Phelps Dodge The New Era of Design Manual” เพื่อเผยแพร่ความรู้งานออกแบบระบบไฟฟ้าให้กับวิศวกรไฟฟ้าให้แก่วิศวกรไฟฟ้าและผู้เชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมไฟฟ้าเพื่อให้เข้าใจการออกแบบและเลือกใช้งานสายไฟฟ้าได้อย่างถูกต้อง สร้างความปลอดภัยสูงสุดให้กับผู้ใช้งานโดยไม่มีค่าใช้จ่าย พร้อมมอบหนังสือ เฟลปส์ ดอดจ์ คู่มือการออกแบบระบบไฟฟ้า ให้กับผู้เข้าร่วมงานกว่า 300 คน เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2563 ณ Renaissance Bangkok Ratchaprasong Hotel
 2. โครงการสัมมนาการออกแบบระบบไฟฟ้าสมัยใหม่อย่างมืออาชีพ วันที่ 16 กันยายน 2563 ณ ศูนย์ประชุมและแสดงสินค้านานาชาติ KIEC จังหวัดขอนแก่น
 3. โครงการสัมมนาการออกแบบระบบไฟฟ้าสมัยใหม่อย่างมืออาชีพ วันที่ 23 กันยายน 2563 ณ At Nimman Convention Centre จังหวัดเชียงใหม่
 4. โครงการสัมมนาการออกแบบระบบไฟฟ้าสมัยใหม่อย่างมืออาชีพ วันที่ 7 ตุลาคม 2563 ณ Royal Phuket City Hotel จังหวัดภูเก็ต
 5. โครงการสัมมนาการออกแบบระบบไฟฟ้าสมัยใหม่อย่างมืออาชีพ วันที่ 21 ตุลาคม 2563 ณ Centara Hotel Hat Yai อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
 6. บริษัทได้ส่งมอบหนังสือเฟลปส์ ดอดจ์ คู่มือการออกแบบระบบไฟฟ้า และแผงตัวอย่างสายไฟเพื่อใช้เป็นสื่อการสอน ให้แก่สถาบันการศึกษา ทั้งระดับวิทยาลัยและมหาวิทยาลัย คณะวิศวกรรมไฟฟ้าทั่วประเทศจำนวน 62 สถาบัน รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3,400 เล่ม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นคู่มือและตำราเรียนสำหรับคณะวิศวกรรมไฟฟ้า
 7. บริษัทได้มอบความรู้โดยการจัด Workshop หลักสูตร “สูตรลดการคำนวณโหลดไฟฟ้า” ให้กับนักศึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต คณะวิศวกรรมไฟฟ้า พร้อมส่งมอบแผงตัวอย่างสายไฟฟ้าให้กับอาจารย์เพื่อใช้เป็นคู่มือในการเรียนวิชาวิศวกรรมไฟฟ้า

1.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

PDITL ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้า โดยส่วนใหญ่ได้จำหน่ายไปยังลูกค้าภายในประเทศเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 และส่งออกไปยังลูกค้าต่างประเทศร้อยละ 10 โดยสามารถจำแนกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดังนี้

ก. กลุ่มลูกค้าภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ

กลุ่มลูกค้าภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจที่มีความประสงค์ใช้สายไฟฟ้าในงานพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศหรืองานทั่วไป เช่น การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง ทำอวกาศยานไทย และทีโอที เป็นต้น โดยการจำหน่ายสายไฟฟ้าให้แก่กลุ่มลูกค้านี้มักผ่านการแข่งขันประกวดราคาโดยตรง และผู้เข้าประกวดแข่งขันราคาจะต้องอยู่ในรายชื่อผู้ค้าที่ได้รับอนุมัติ (Approved Vendor List)

ข. กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ กลุ่มเจ้าของโครงการโดยตรงหรือผู้รับเหมางานระบบไฟฟ้า กลุ่มตัวแทนจำหน่าย และกลุ่มที่รับจ้างผลิตในตราสินค้า

- กลุ่มเจ้าของโครงการโดยตรงหรือผู้รับเหมางานระบบไฟฟ้า

เจ้าของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภาคเอกชนที่มีความต้องการใช้งานสายไฟฟ้าในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโครงการต่างๆ ของตนเอง เช่น โรงงานอุตสาหกรรม คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน เป็นต้น หรือ PDITL อาจมีการประสานงานผ่านผู้รับเหมางานระบบไฟฟ้าของโครงการนั้นๆ เช่น อาคารมหานคร อาคารไอทีโอสามย่าน อาคารโบตค 2

- กลุ่มตัวแทนจำหน่าย

ตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าของ PDITL จะทำการซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อไปจำหน่ายต่อยังลูกค้าของตนอีกทอดหนึ่ง เช่น ร้านค้าสายไฟฟ้า ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ร้านค้าปลีกและร้านค้าส่ง เป็นต้น ซึ่งช่องทางการจำหน่ายนี้ครอบคลุมพื้นที่หลักทั่วประเทศ

ค. กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ

กลุ่มลูกค้าต่างประเทศโดยส่วนมากจะเป็นการสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ใช้งานจริง (End User) ทั้งในส่วนภาครัฐและภาคเอกชน สำหรับภาครัฐต่างประเทศ เช่น Dubai Electricity & Water Authority (ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรต) Singapore Power (ประเทศสิงคโปร์) และ Jordanian Electric Power Company (ประเทศจอร์แดน) เป็นต้น ส่วนภาคเอกชนในต่างประเทศ เช่น Siemens (จำหน่ายไปยังทวีปเอเชียใต้) TATA (ประเทศอินเดีย) Amec (ประเทศบรูไน) Energex (ประเทศออสเตรเลีย) และ MeralCo (ประเทศฟิลิปปินส์) เป็นต้น



1.6 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของ PDITL สามารถจำแนกได้ไปในทิศทางเดียวกันกับรูปแบบการดำเนินงานของลูกค้าแต่ละประเภท ดังแสดงรายละเอียดข้างต้น ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายจำแนกได้ 3 กลุ่มดังนี้

ก. การแข่งขันเสนอราคาโดยตรงหรือขายไปยังผู้ใช้งานตรง

PDITL จะเข้าไปร่วมการแข่งขันประกวดราคาทั้งทางภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจเปิด ซึ่งอาจเป็นงานทั่วไปที่มีความต้องการใช้งานสายไฟฟ้า รวมทั้ง PDITL มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังเจ้าของโครงการภาคเอกชนโดยตรงที่อาจอยู่ในภาคอสังหาริมทรัพย์ ภาคโรงงานอุตสาหกรรม ภาคอุตสาหกรรมปิโตรเคมี หรือภาคพลังงานไฟฟ้าทางเลือก เป็นต้น

ข. จำหน่ายผ่านผู้รับเหมางาน

การจำหน่ายผ่านผู้รับเหมางานนั้น เหมือนเป็นการจำหน่ายช่วงให้แก่ผู้รับเหมาที่รับดำเนินการเกี่ยวกับการเดินระบบไฟฟ้าในแก่โครงการ อาคาร หรือสถานที่ที่ผู้ใช้งานจริงกำหนด ซึ่ง PDITL จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้รับเหมานั้นๆ เพื่อใช้สายไฟฟ้าของ PDITL ในการติดตั้งในสถานที่ดังกล่าว รวมถึงงานโครงการภาครัฐ เช่น การจัดตั้งสถานีไฟฟ้าย่อย การจัดตั้งระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน โรงไฟฟ้า เป็นต้น

ค. จำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่าย

การจำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่ายของ PDITL ซึ่งคือ ร้านค้าสายไฟฟ้า ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งนั้น ถือเป็นคู่ค้าที่ช่วยเรื่องการกระจายสินค้าของ PDITL ไปยังตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ และเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ช่วยส่งต่อผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้ารายย่อย เช่น ผู้รับเหมาขนาดเล็ก วิศวกรสายไฟฟ้าทั่วไป และการซ่อมแซมภายในบ้านเรือน เป็นต้น

1.7 แนวโน้มแผนธุรกิจและกลยุทธ์การเติบโตในอนาคต

STARK ยังคงสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นพัฒนาสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การเพิ่มการเติบโตของรายได้ในตลาดหลักในประเทศไทยและประเทศเวียดนาม

1.1. ผลักดันการเติบโตของรายได้ผ่านการมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ / ตลาดเป้าหมาย

- ใช้ประโยชน์ของกำลังการผลิตในเวียดนามสูงสุดถึง 85%
- ใช้ประโยชน์จากสายไฟฟ้าแรงดันสูง (HV) ของเวียดนาม
- ใช้ประโยชน์จากกำลังการผลิตติดตั้งใหม่ในประเทศไทย
- มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง

1.2. มุ่งเน้นโอกาสในการสร้างรายได้ในช่วงระยะเวลาอันใกล้ที่ชัดเจนในตลาดหลักในประเทศที่บริษัทประกอบกิจการ ซึ่งความต้องการที่เพิ่มขึ้นจากโครงการต่าง ๆ จะช่วยผลักดันให้รายได้เพิ่มขึ้น

2. การเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง คือ สายไฟฟ้าแรงดันกลางถึงสูงพิเศษ สายไฟฟ้าใต้น้ำ สายไฟฟ้าที่ใช้ในการบินและสายไฟฟ้าที่ใช้ในการทหาร

3. แผนงาน (Road map) สำหรับการเพิ่มประสิทธิภาพและการรวมกิจการกับกิจการในประเทศเวียดนาม เช่น การรวมคำสั่งซื้อโลหะกับ PDITL ในประเทศไทยเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองและลดต้นทุนของโลหะและส่วนผสมการขยายระยะเวลาการชำระหนี้การค้า มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง และเพิ่มความหลากหลายของแบรนด์สำหรับการแบ่งกลุ่มตลาดที่หลากหลาย

4. การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายส่วนทุน (capex) อยู่ในระดับต่ำเนื่องจากการใช้กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นโดยกำลังการผลิตที่มีอยู่รองรับการเพิ่มขึ้นของการผลิตได้อีกเกือบ 2 เท่า

5. การเพิ่มความเข้มแข็งของสถานะทางการเงินของบุคคล เช่น การลดหนี้จากการสร้างกระแสเงินสดที่แข็งแกร่งขึ้น การใช้เงินทุนหมุนเวียนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และการปรับปรุงส่วนทุนของ ADS เนื่องจากมีกีดกันและพื้นที่เพื่อให้เข้าแก่บริษัทซึ่งประกอบธุรกิจน้ำมันและก๊าซซึ่งสามารถแปลงเป็นหลักทรัพย์ได้ เป็นต้น

กลยุทธ์การเติบโตโดยการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ในตลาด

1. สินค้าที่มีอัตรากำไรสูง
2. การขยาย / การเจาะตลาด
3. การเพิ่มการแข่งขันในด้านต้นทุน
4. การเพิ่มมูลค่าเพื่อผู้ถือหุ้น



แนวโน้มการเติบโตที่แข็งแกร่งและชัดเจนของตลาดสายไฟฟ้าและสายเคเบิลของประเทศไทยในอีก 5 ปีข้างหน้า

ภาครัฐ

- สายเคเบิลใต้ดินสำหรับเมืองใหญ่ของ กฟน. (~43,000 ล้านบาทใน 5 ปี)
- กฟภ. ได้ประกาศแผนการใช้จ่ายเงิน 5 ปี จำนวน 200,000 ล้านบาท (~72,000 ล้านบาทใน 5 ปี)
- ปรับปรุงสายนำสัญญาณ (Transmission Line) เพื่อรองรับโครงการขนาดใหญ่และการใช้งานในประเทศ
- การริเริ่มผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะ (เกี่ยวกับหุ่นยนต์ / อากาศยาน / ใต้น้ำ)
- ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์เสริม
- เพิ่มผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง
- การลงทุนในการเพิ่มกำลังการผลิต
- การทำงานร่วม (synergies) กับกิจการในประเทศเวียดนาม
- ใช้โอกาสจากเขตการค้าเสรี (FTA)

ภาคเอกชน

- รถไฟความเร็วสูง มอเตอร์เวย์และ EEC
- รถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV Car) และเครื่องชาร์จรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV Charger)
- พลังงานทดแทน

1.8 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

STARK ได้มีนโยบายการควบคุมคุณภาพสิ่งแวดล้อมภายในและบริเวณโดยรอบของโรงงานให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด รวมทั้งได้มีระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล เช่น ISO 14001 Environmental Management System เป็นต้น จึงไม่เคยถูกร้องเรียนหรือมีข้อพิพาทที่เกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

STARK มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล ได้แก่ บริษัท อติสรสงขลา จำกัด

กลยุทธ์และการแข่งขันของธุรกิจการให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

ADS ได้เล็งเห็นว่า การจัดหาบุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขัน ด้วยเหตุดังกล่าว ADS จึงได้สร้างพันธมิตรและความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการศึกษาในจังหวัดสงขลาและพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อลดความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากร ตลอดจนเพื่อสร้างอาชีพให้กับผู้คนในชุมชน โดย ADS จะเปิดรับสมัครผู้ที่สนใจเพื่อเข้ารับการอบรมและฝึกฝนทักษะให้เป็นแรงงานที่มีฝีมือ ตามลักษณะงานที่ลูกค้ากำหนด นอกจากนี้ ADS มีแนวทางจัดหาบุคลากรด้วยวิธีต่าง ๆ เช่น การประชาสัมพันธ์ในงานด้านแรงงาน (Roadshows) และการใช้สื่อออนไลน์เพื่อเข้าถึงกลุ่มคนที่สนใจ เช่น เว็บไซต์จัดหางานและสื่อสังคมออนไลน์ เป็นต้น

ADS ให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจปิโตรเลียม เช่น การให้บริการทำความสะอาดเรือและถังน้ำมันบนเรือ (Vessel cleaning) การก่อสร้างชิ้นงานและการติดตั้งชิ้นงาน (Offshore construction services) และการซ่อมบำรุง (Fabrication and maintenance services) เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้า ได้แก่ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจปิโตรเลียม ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าเจ้าเดียวกับลูกค้าที่ ADS ให้บริการด้านทรัพยากรบุคคลที่มั่นใจในคุณภาพบริการและคุณภาพผลงานของ ADS

นอกจากนี้ ADS ยังให้บริการเช่าสินทรัพย์ ได้แก่ คลังสินค้าและอุปกรณ์และเครื่องจักร โดยคลังสินค้าตั้งอยู่ในท่าเรือที่ไม่ไกลจากท่าเทียบเรือในจังหวัดสงขลา เพื่อสะดวกในการขนถ่ายสิ่งของต่าง ๆ โดยคลังสินค้าของ ADS มีพื้นที่ให้บริการประมาณ 82,000 ตารางเมตร โดยมีมาตรฐานการรักษาความปลอดภัยสินค้าตลอด 24 ชั่วโมงเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ซึ่งสินค้านับว่าหลากหลายตั้งแต่สินค้าทั่วไปจนถึงระดับอุตสาหกรรม โดยสินค้านับว่าส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องจักรกลในอุตสาหกรรม นอกจากนี้ ADS ยังให้บริการให้เช่าอุปกรณ์และเครื่องจักรต่าง ๆ เช่น เครื่องกำเนิดไฟฟ้า เครื่องเชื่อม กระเช้า ตัวคอนเทนเนอร์ สลิง เครื่องอัดอากาศ และเครื่องจักรหนัก เป็นต้น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

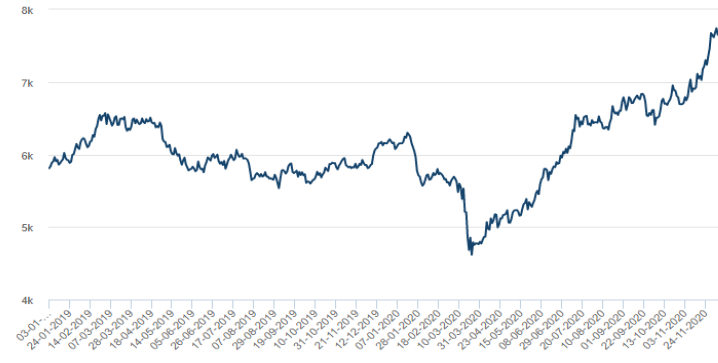
3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

เนื่องจากวัตถุดิบที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลของ คือ ทองแดง อะลูมิเนียม และสารโพลีเมอร์ ทั้งนี้ ทองแดงและอะลูมิเนียมเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ประเภท Commodity Metal ซึ่งมีการซื้อขายในตลาด London Metal Exchange (LME) โดยราคาซื้อขายนั้นขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานในแต่ละช่วงเวลา ทำให้ราคาของวัตถุดิบมีความผันผวน ในกรณีที่ราคาวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดไว้ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญและส่งผลกระทบต่อผลประกอบการได้

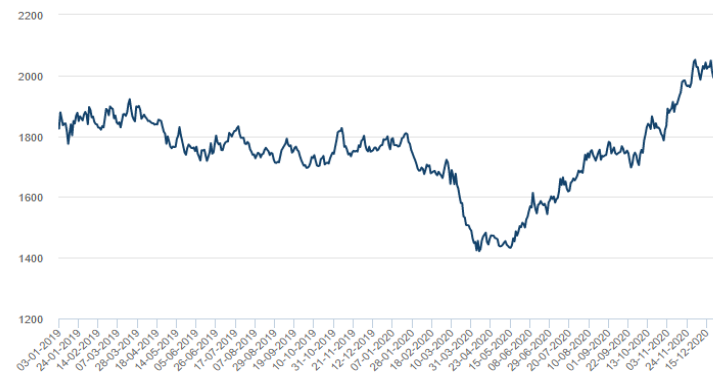
กราฟแสดงดัชนีราคาทองแดงในช่วง มกราคม 2561 – ธันวาคม 2563

LME COPPER HISTORICAL PRICE GRAPH



กราฟแสดงดัชนีราคาอะลูมิเนียมในช่วง มกราคม 2561 – ธันวาคม 2563

LME ALUMINIUM HISTORICAL PRICE GRAPH



อย่างไรก็ตาม STARK ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและได้มีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบตามแผนการผลิตล่วงหน้า เพื่อเพิ่มความสามารถในการเจรจาราคากับผู้ขาย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีอำนาจการต่อรองที่ดีกว่า และใช้กลยุทธ์ในการกำหนดราคาแบบ Cost-plus-margin เพื่อให้บริษัทไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงจากราคาวัตถุดิบที่สูงขึ้น

STARK มีนโยบายที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและพันธมิตรอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการวางแผนร่วมกับคู่ค้าผู้ผลิตทองแดงและอะลูมิเนียมเพื่อให้มั่นใจได้ว่า STARK จะมีวัตถุดิบเพียงพอสำหรับการผลิตสินค้าตรงกับแผนการผลิตที่วางไว้ และสามารถส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนดไว้

นอกจากนี้ ยังได้มีการพัฒนาระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) สม่ำเสมอ เช่น การเปรียบเทียบราคาจากผู้ขายวัตถุดิบ (Supplier) หลายรายก่อนทำการสั่งซื้อเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด การวางแผนการสั่งวัตถุดิบตามปริมาณที่เหมาะสมสำหรับการผลิตในแต่ละโครงการสำหรับการผลิต รวมถึง STARK ยังได้มีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบและพิจารณาต้นทุนวัตถุดิบเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งจะใช้ในการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป โดยกระบวนการนี้จะช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ และให้สะท้อนในราคาขายที่เสนอให้แก่ลูกค้าแทนได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องด้วย ในการประกอบธุรกิจผลิตสายไฟฟ้า วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคือทองแดงและอลูมิเนียม ซึ่งถือเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ที่มีการซื้อขายตามราคาตลาดโลก ซึ่งวัตถุดิบกลุ่มนี้เป็นวัตถุดิบหลักที่ PDITL ได้ระบุลักษณะและคุณสมบัติทางเคมีไว้เพื่อใช้ในการผลิต หากผู้ผลิตไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ อาจส่งผลกระทบต่อผลดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญได้

ทั้งนี้ ภายหลังจากที่ STARK และ บริษัทย่อยได้แก่ PDITL และ PD Cable (SG) PTE.LTD ได้เข้าซื้อ Thipha Cables และ Dovina แล้วนั้น Dovina ได้หยุดขายลวดทองแดง และสินค้าชั้นกลาง (Intermediate products) ให้กับประเทศอินเดีย และขายลวดทองแดงให้แก่ PDITL ในประเทศไทยแทน จึงทำให้สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตได้

ในการจัดซื้อวัตถุดิบนั้น จะมีการกำหนด Vendor List หรือรายชื่อผู้ขาย ซึ่งจะต้องผ่านประเมินทั้งในส่วนของคุณภาพวัตถุดิบ ปริมาณวัตถุดิบที่สามารถส่งมอบได้ ราคาเสนอขาย ความน่าเชื่อถือของผู้ขาย และความตรงต่อเวลาในการจัดส่ง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของโลกและของประเทศไทย ซึ่งเป็นพันธมิตรมาอย่างยาวนาน จึงมั่นใจว่าผู้จำหน่ายวัตถุดิบดังกล่าวสามารถจำหน่ายและจัดส่งให้แก่กลุ่มบริษัทอย่างถูกต้องตามมาตรฐานและตามกำหนดเวลา รวมทั้งการกำหนดรายชื่อผู้ขายดังกล่าวจะมีการประเมินผู้ขายเดิมอยู่เสมอเพื่อให้มั่นใจว่าวัตถุดิบมีคุณภาพคงที่ นอกจากนี้ STARK ได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการพึ่งพิงผู้ขายรายใดรายหนึ่งมากเกินไป จึงกำหนดแผนให้มีการพิจารณาผู้ขายรายใหม่ ๆ ตามขั้นตอนที่กำหนด รวมทั้ง มีการกำหนดนโยบายในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อผู้จำหน่ายทุกรายเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ลูกค้ารายใหญ่อ้างว่าเป็นลูกค้าองค์กรทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดีและได้รับความไว้วางใจจากองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนอย่างสม่ำเสมอ จากการผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าที่มีคุณสมบัติตามมาตรฐานสากล ตลอดจนบริการที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ และมั่นใจว่าจะยังคงได้รับคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ STARK เข้าใจถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว จึงมุ่งเน้นเรื่องการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ตัวแทนจำหน่าย ผู้รับเหมาและคู่ค้าอื่น ๆ เพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ครบวงจรและตอบโจทย์ลูกค้า รวมถึงเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นในศักยภาพ เพื่อจะได้สามารถเสนอการให้บริการอื่น ๆ ในอนาคต และสามารถขยายฐานลูกค้าโดยเน้นไปยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ รวมถึงการขยายตลาดต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงได้ระดับหนึ่ง

3.1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

จากการที่เทคโนโลยีการผลิตในภาคอุตสาหกรรมนี้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการพัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวจะเป็นส่วนช่วยในการลดต้นทุนการผลิต อย่างไรก็ตาม หาก STARK ไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งอาจทำให้สินค้าของกลุ่มบริษัทไม่สามารถในการแข่งขันในตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศได้

PDITL บริษัทย่อยของ STARK มีประสบการณ์ในธุรกิจผลิตสายไฟมากกว่า 50 ปี และมีผู้บริหารและทีมวิศวกรที่มีความรู้ความชำนาญ และได้มีการพัฒนาและนำเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่มาปรับใช้อย่างต่อเนื่อง เช่น การเริ่มสายการผลิตไฟฟ้าแรงสูงแบบ Vertical Continuous Vulcanization (VCV) หรือการหุ้มฉนวนแบบแนวตั้งที่โรงงานบางพลี ในปี 2536 เป็นรายแรกและรายเดียวในประเทศไทย รองรับการผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง เพื่อตอบสนองความต้องการของ

ผู้บริโภค ที่มีความต้องการเพิ่มสูงขึ้นจากทั้งผู้ประกอบการภายในประเทศและต่างประเทศตามปริมาณการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้น รวมถึงเพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการใช้งานสายไฟฟ้าแรงสูงและช่วยลดปริมาณสายไฟฟ้าแรงดันสูงที่เมื่อผลิตเสร็จแล้วไม่ผ่านมาตรฐานหรือไม่สามารถนำมาใช้งานได้ โดยมีฝ่าย Cable Design and Development และฝ่าย Process Engineering เพื่อดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตและเทคโนโลยีในการผลิตปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม STARK มั่นใจว่าสามารถก้าวทันเทคโนโลยีการผลิตสายไฟ โดยจะเห็นได้ว่า PDITL บริษัทย่อยของ STARK ได้ลงทุนในการให้บริการตรวจสอบคุณภาพสายไฟฟ้าแรงสูงแบบเคลื่อนที่ (High Voltage Mobile Testing Unit) ตามมาตรฐาน International Electrotechnical Commission (“IEC”) เทคโนโลยีจากประเทศเยอรมัน ซึ่งเป็นรายแรกและรายเดียวในประเทศที่ให้บริการตรวจสอบคุณภาพสายไฟฟ้าแรงสูงภายหลังการติดตั้งหรือก่อสร้างเสร็จสิ้นแล้ว ว่ามีการรั่วของไฟฟ้าหรือความผิดพลาดในโครงสร้างสายไฟฟ้าที่อาจเกิดระหว่างการติดตั้ง ส่งผลให้ลูกค้าโครงการมั่นใจได้ว่าการติดตั้งสายไฟจะทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและมีความปลอดภัยกับผู้ไฟฟ้า อันเป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่ง นอกจากนี้ยังมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ระหว่างบริษัทย่อย คือ PDITL ได้มีการถ่ายทอดความรู้เชิงขั้นตอนให้กับ Thipha Cables และ Dovina บริษัทย่อยของ STARK ที่ประเทศเวียดนามเกี่ยวกับเรื่องของการผลิตสายไฟแรงดันสูง เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ

3.1.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศทั้งการแข็งค่าหรือการอ่อนค่าของเงินบาทไทยและเงินดองของเวียดนามซึ่งเป็นสกุลเงินที่ PDITL และ Thipha Cables และ Dovina ใช้ในการดำเนินงาน ทั้งนี้แม้ว่าส่วนใหญ่กลุ่มบริษัทจะขายสินค้าในลักษณะผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ (made-to-order) ซึ่งโดยทั่วไป จะสามารถคำนวณราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปไว้ในราคาสินค้าที่เรียกเก็บจากลูกค้าได้ เนื่องจากการกำหนดต้นทุนการผลิต ณ วันซื้อวัตถุดิบก็ตาม แต่หากราคาวัตถุดิบเหล่านี้เพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญและไม่สามารถปรับราคาซื้อขายกับลูกค้าให้สะท้อนราคาวัตถุดิบได้อย่างทันเวลาอันเนื่องมาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น การแข่งขันในตลาด และจังหวะเวลาในการซื้อวัตถุดิบ หรือไม่สามารถหาแหล่งสินค้าที่มีข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เหมาะสมได้ก็จะทำให้ผลการดำเนินงานทางการเงินของบริษัทได้รับผลกระทบในทางลบ จากสาเหตุดังกล่าว PDITL บริษัทย่อยของ STARK จึงได้ริเริ่มประกอบกิจการศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Center – IBC) โดยให้บริการด้านบริหารเทคนิค บริการสนับสนุนและให้บริการด้านการบริหารเงินตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินของศูนย์บริหารเงิน เพื่อรับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีอากร และประกอบธุรกิจศูนย์บริหารเงิน (Treasury Center – TC) เพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการเงินตราต่างประเทศให้กับกลุ่มบริษัท ชื่อ ขาย หรือแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริหารสภาพคล่อง และให้บริการด้านการบริหารเงิน

STARK ได้นำเครื่องมือทางการเงินเข้ามาช่วยในการลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดจากการซื้อวัตถุดิบด้วยสกุลเงินต่างประเทศ เช่น สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (forward exchange contract) โดย STARK จะพิจารณาตามความเหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาและในอัตราร้อยละ 80 ถึง 100 ของเงินสกุลต่างประเทศที่จะชำระจริง รวมทั้งให้ทีมงานติดตามแนวโน้มอัตราแลกเปลี่ยนอยู่เสมอ รวมถึง การมีนโยบายสนับสนุนการขายตัวการส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศ เพื่อให้มีรายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ เข้ามา ซึ่งสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (Natural Hedge) ได้อีกทางหนึ่งด้วย

นอกจากนี้ในการผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายเคเบิลไฟฟ้าให้แก่ลูกค้านั้น กลุ่มบริษัทถือเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศไทยที่มีอำนาจในการต่อรองสูง เมื่อพิจารณาราคาขายผลิตภัณฑ์นั้น สามารถสะท้อน

ราคาต้นทุนของวัตถุดิบ รวมถึงความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินเข้าไปด้วย โดยความสามารถในการปรับราคาขายผลิตภัณฑ์นั้น จะช่วยให้ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนลดลงได้อีกด้วย

3.1.6 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันสูงขึ้น

การประกอบธุรกิจในปัจจุบัน STARK ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากคู่แข่งที่มีอยู่เดิมและคู่แข่งรายใหม่ในตลาด โดยปัจจุบัน ภาครัฐ รัฐวิสาหกิจและภาคเอกชนได้ให้ความสำคัญต่อสาธารณูปโภคด้านไฟฟ้าและมีการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่มากขึ้น เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีต่าง ๆ โครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ โครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน และโครงการระบบส่งและจำหน่ายไฟฟ้า เป็นต้น ตามการคาดการณ์การเติบโตทางเศรษฐกิจและแนวโน้มการใช้พลังงานที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจทำให้ผู้ประกอบการรายอื่น โดยเฉพาะผู้ประกอบการผลิตสายไฟฟ้าขนาดกลาง ที่จะทำให้ความสนใจและเข้าร่วมแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น

STARK สร้างความแตกต่างด้วยผลงานการดำเนินงานในอดีตและการมุ่งเน้นที่ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูง ปัจจุบัน บริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ค้าที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Vendor List) โดยทะเบียนดังกล่าวเป็นตัวช่วยคัดสรรผู้ประกอบการที่มีคุณภาพและศักยภาพในการร่วมสนับสนุนการพัฒนาโครงการต่าง ๆ จึงมีโอกาสในการเข้าร่วมประกวดราคาโครงการของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ทั้งโครงการโครงสร้างพื้นฐานหรือโครงการก่อสร้างทั่วไปของภาครัฐเอง และโครงการขนาดใหญ่ของทางภาคเอกชนด้วย

นอกจากนี้ บริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทยังอยู่ในรายชื่อผู้ค้าที่ได้รับการอนุมัติ (Approved Vendor List) ของผู้รับเหมาโครงการชั้นนำในต่างประเทศ ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงการพึ่งพิงรายได้จากภายในประเทศเพียงอย่างเดียว โดยมีกลุ่มลูกค้าต่างประเทศในหลากหลายภูมิภาค เช่น ทวีปอเมริกา เอเชียและแอฟริกา เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ยังคงมีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตที่ยั่งยืนต่อไป นอกจากนี้ การเข้ามาแข่งขันในตลาดสายไฟฟ้าในไทยนั้น จำเป็นต้องได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก.) ถึงจะสามารถผลิตและจัดจำหน่ายในประเทศไทยได้ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าคู่แข่งจากต่างประเทศมีอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขันในประเทศไทย และยิ่งช่วยลดความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในตลาดผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าของไทยได้

ยิ่งไปกว่านั้น STARK ได้เตรียมความพร้อมพร้อมกับความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเสมอ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นการส่งมอบงานและบริการที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลา การสร้างความพึงพอใจกับลูกค้าและคู่ค้า และการพัฒนาบุคลากรให้รู้จักสินค้าและตามทันเทคโนโลยี นอกจากนี้ STARK ยังได้พัฒนาองค์กรในรูปแบบต่างๆ เช่น การลงทุนในระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ เพื่อให้การบริหารโครงการได้ประสิทธิภาพตามระยะเวลาการส่งมอบงานที่กำหนดไว้ การใช้ระบบควบคุมภายในเพื่อการตรวจสอบและติดตามกระบวนการทำงานทั้งหมด เพื่อให้มีความโปร่งใสและชัดเจนยิ่งขึ้น ทำให้คุณภาพงานและบริการเป็นตามที่วางไว้ มีผลงานที่ดี ลูกค้าและคู่ค้าให้ความไว้วางใจ ทำให้กลุ่มบริษัทมีผลประกอบการที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้มีการวางกลยุทธ์ด้านการเพิ่มยอดขาย รายได้ และการแข่งขันทางธุรกิจในระยะ 3 ปี คือ พ.ศ. 2564 – พ.ศ. 2566 อีกด้วย

3.1.7 ความเสี่ยงจากการทำธุรกิจแข่งขันในประเทศไทยของ General Cable Corporation และการใช้เครื่องหมายการค้า

General Cable Corporation เคยเป็นผู้ถือหุ้นของ PDITL บริษัทย่อยของ STARK และแม้ว่าในปัจจุบัน General Cable Corporation จะได้อถอนการดำเนินธุรกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และถูกเข้าซื้อโดย Prysmian Group แต่การที่ข้อตกลงเรื่องการไม่เป็นคู่แข่งทางการค้าที่ทำกับ General Cable Corporation ได้สิ้นสุดลงเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม

2563 จึงเป็นไปได้ว่า General Cable Corporation หรือทางบริษัทรวม อาจกลับมาผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศไทย ซึ่งในกรณีดังกล่าว General Cable Corporation อาจเข้ามาเป็นคู่แข่ง (โดยจะต้องได้รับการรับรองและใบอนุญาตที่จำเป็นในการประกอบกิจการในประเทศไทย และ/หรือ ได้รับการอนุมัติตามที่เกี่ยวข้อง เช่น ต้องขึ้นทะเบียนเป็นผู้ค้าที่ได้รับการอนุมัติ) และอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้

อย่างไรก็ดี STARK ตระหนักถึงประเด็นดังกล่าว รวมถึงได้ประเมินความเสี่ยงและความเป็นไปได้ หาก General Cable จะกลับเข้ามาดำเนินการผลิตและ/หรือจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศไทยดังรายละเอียดด้านล่างนี้

ด้านการผลิต/การนำเข้าสินค้า

- การเริ่มสายการผลิตสายไฟฟ้า อาจต้องใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 4 - 5 ปี รวมถึงต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ภายในประเทศไทย เพื่อควบคุมมาตรฐานการผลิต
- ต้องดำเนินการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานและต้องได้รับการรับรองจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ซึ่งหากบริษัทต่างประเทศต้องการจะเข้ามาผลิตสายไฟฟ้าในประเทศไทยนั้น อาจเกิดความยุ่งยากและเสียเวลา เนื่องจาก บริษัทต่างประเทศนั้น ๆ เดิมมีเพียงการรับรองมาตรฐานจากประเทศอื่น
- หากนำสายไฟฟ้าที่ผลิตจากต่างประเทศ เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย อาจไม่มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคา เนื่องจากการนำเข้าสายไฟฟ้าจะถูกคิด (1) อกรขาเข้า (บนฐานรวมของมูลค่าสินค้า ค่าขนส่งและค่าประกันภัย) และ (2) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (บนฐานรวมของมูลค่าสินค้า ค่าขนส่ง ค่าประกันภัย และอกรขาเข้า)

ด้านการจัดจำหน่าย

- การจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าให้แก่ภาครัฐของประเทศไทยนั้น ผู้ขายที่มีสิทธิเข้าร่วมแข่งขันราคาจำเป็นต้องถูกระบุอยู่ในรายชื่อผู้ขายที่ได้รับอนุมัติ (Approved Vendor List) ของทางภาครัฐก่อน จึงเป็นไปได้ยากที่ผู้ขายรายใหม่ในตลาด จะสามารถเข้ามาแข่งขันกับกลุ่มผู้ผลิตและผู้ขายรายเก่า เนื่องจากงานโครงการของภาครัฐ ต้องอาศัยประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และความน่าเชื่อถือสูง
- นอกจากนี้ หากดำเนินการจัดจำหน่ายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ยังต้องอาศัยผู้ที่มีความสามารถและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมไทยที่เพียงพอ ในการทำการตลาดและการส่งเสริมการขาย ซึ่งคู่แข่งจากต่างประเทศอาจไม่มีความเข้าใจเพียงพอ
- หากพิจารณาความเป็นไปได้ที่ General Cable Corporation จะจัดส่งสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย นั้นก็มีอยู่ต่ำเช่นเดียวกัน เพราะได้รับจากผลกระทบของอกรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มจากที่กล่าวข้างต้น รวมถึงในปัจจุบัน General Cable Corporation มิได้ดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เพราะได้ทำการขายเงินลงทุนภายในต่างประเทศบางส่วน ซึ่งประเทศที่ General Cable Corporation ถอนเงินลงทุนออกในเขตภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก คือ สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐฟิลิปปินส์ สาธารณรัฐฟิจิ และได้ทำการปิดกิจการในประเทศออสเตรเลียและประเทศนิวซีแลนด์ไปก่อนหน้านี้
- ในด้านความเสี่ยงที่บริษัทเดิมในสาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐฟิลิปปินส์ สาธารณรัฐฟิจิ ที่ General Cable Corporation ถอนเงินลงทุนออกมานั้น STARK พิจารณาแล้วว่ามีความเสี่ยงต่ำที่บริษัทนั้น ๆ จะจัดจำหน่ายมายังประเทศไทย ด้วยเหตุผลที่ว่า

- (1) สายการผลิตของโรงงานในสาธารณรัฐประชาชนจีน ผลิตสายไฟฟ้าตัวนำอลูมิเนียมเป็นหลัก และไม่ได้ใช้ตราสินค้าเดิมแล้ว รวมทั้งดำเนินการผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์ภายในประเทศเป็นหลัก
- (2) สายการผลิตของโรงงานในสาธารณรัฐฟิลิปปินส์และสาธารณรัฐฟิจิ เป็นการผลิตสายไฟฟ้าขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งกำลังการผลิตยังไม่มีขนาดใหญ่เพียงพอในการส่งออกไปยังต่างประเทศ

ด้านเครื่องหมายการค้า

- จากสัญญาที่ตกลงร่วมกัน PDITL บริษัทย่อยของ STARK มีสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าในประเทศไทย แต่เพียงผู้เดียว และสามารถส่งออกสายไฟฟ้าภายใต้เครื่องหมายการค้านี้ ไปยังต่างประเทศที่ระบุไว้ในสัญญา โดยระยะเวลาของสัญญาให้มีผลใช้บังคับจนกว่าจะตกลงกันเป็นอย่างอื่น (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมตาม รายงานความเห็นของที่ปรึกษากฎหมาย เกี่ยวกับความเสี่ยงทางกฎหมายด้านเครื่องหมายการค้าและการทำธุรกิจแข่งขันกัน)
- หาก General Cable ละเมิดข้อสัญญาดังกล่าว โดยการใช้เครื่องหมายการค้าในในประเทศไทย PDITL มีสิทธิในการเรียกร้องทางกฎหมาย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ชื่อเสียง ฐานะทางการเงินของ General Cable Corporation หากเกิดการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายขึ้น
- นอกจากนี้ หาก General Cable Corporation เข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยด้วยเครื่องหมายการค้าที่ดูใกล้เคียงกัน จะไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของ STARK เนื่องจากการดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าของผู้ขายรายใหม่ จะขึ้นกับคุณภาพและมาตรฐานของสายไฟฟ้า รวมถึงความสามารถในการจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าไปยังผู้ใช้งานจริง (End User) ซึ่งจะต้องได้รับรองมาตรฐานจากสมอ. รวมถึงการเป็นผู้ขายที่ได้รับอนุมัติ (Approved Vendor List) ตามที่กล่าวข้างต้น
- นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาความเสี่ยงที่ General Cable Corporation จะผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าโดยใช้เครื่องหมายการค้าเดิม มีค่อนข้างต่ำ เนื่องจาก Prysmian Group ซึ่งเป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าอันดับ 1 ของโลก ได้ทำการซื้อ General Cable Corporation ไปแล้ว ในช่วงปี 2561 ที่ผ่านมา ดังนั้น คาดว่าหาก General Cable จะกลับเข้ามาผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศไทย อาจใช้เครื่องหมายการค้าของ Prysmian Group ในฐานะผู้ถือหุ้นใหม่มากกว่าใช้เครื่องหมายการค้าเดิมที่ PDITL ใช้อยู่

ดังนั้น จากข้อจำกัดและกฎระเบียบในการผลิต การนำเข้าและการจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าในตลาดประเทศไทย แสดงให้เห็นว่าเป็นไปได้ยากและต้องอาศัยเวลาสำหรับคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจเดียวกันกับกลุ่มบริษัทภายในประเทศไทย และแม้ว่าคู่แข่งรายใหม่ตัดสินใจที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศไทยจริง STARK ได้มีกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อรักษาฐานลูกค้าและส่วนแบ่งทางการตลาด มิให้กระทบต่อการดำเนินธุรกิจและฐานะทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญ

3.1.8 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

หนี้สินทางการเงินของบริษัททำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่เมื่ออำนวยอาจส่งผลในทางลบต่อผลประกอบการและกระแสเงินสดของบริษัท เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นจะส่งผลกระทบในเชิงลบต่อต้นทุนทางการเงินในส่วนที่เกี่ยวกับหนี้สินของบริษัทซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว หรือเกิดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวต่อกระแสเงินสดและผล

ประกอบกิจการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ก็อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการลงทุนของบริษัทและการดำเนินการตามแผนการขยายกิจการโดยเฉพาะอย่างยิ่งการควบรวมกิจการ และซื้อกิจการที่อาจได้รับผลกระทบได้

3.1.9 ความเสี่ยงจากอำนาจควบคุมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

STARK มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่เป็นกรรมการอิสระเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายบริหาร และเพื่อให้ความคิดเห็นในการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดการขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้ถือหุ้นและ STARK ผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่สามารถลงคะแนนเสียงในการเข้าทำรายการระหว่างกันที่ตนมีส่วนได้ส่วนเสียในรายการนั้น

นอกจากนี้ STARK ได้มีการกระจายการถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free Float) ตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2563 จำนวนร้อยละ 20.84

3.1.10 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

ธุรกิจผลิตสายไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ ซึ่งต้องการวิศวกรที่เชี่ยวชาญมีประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะด้าน สามารถในการให้บริการทั้งด้านการตลาดและด้านปฏิบัติการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและวัตถุประสงค์ของงานที่ได้รับมอบหมาย โดยบุคลากรดังกล่าวจะต้องเป็นผู้ที่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งการกำหนดคุณสมบัติ มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ การออกแบบ ควบคุมระบบงานและการทดสอบคุณภาพก่อนการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีวิศวกรที่ให้บริการด้านต่าง ๆ และบุคลากรฝ่ายการผลิตจำนวนหนึ่ง หากในอนาคต ไม่สามารถจัดหาบุคลากรเพื่อรองรับจำนวนงานที่อาจเพิ่มขึ้นหรือไม่สามารถรักษามูลค่าบุคลากรเดิมไว้ได้ กลุ่มบริษัทอาจเกิดความเสี่ยงบุคลากรที่มีทักษะด้านไฟฟ้าไม่เพียงพอต่อการในการปฏิบัติงาน

STARK ได้ให้ความสำคัญในการรักษามูลค่าบุคลากรที่มีความสามารถและประสบการณ์ จึงจัดให้มีสวัสดิการสำหรับพนักงานและครอบครัว รับผิดชอบที่โรงงาน มีการปรับค่าจ้างรายปีตามผลการประเมินการทำงาน การให้ค่าตอบแทนอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากค่าจ้างรายเดือน การจัดสภาพแวดล้อมการทำงานที่เหมาะสม ถูกสุขลักษณะ พร้อมทั้งมีการพัฒนาบุคลากรทางด้านความรู้เพื่อโอกาสการเติบโตในสายงานอีกด้วย ในกรณีที่จำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรในแต่ละสายงาน พนักงานใหม่สามารถศึกษา คู่มือการทำงานทุกขั้นตอนตามการรับรองด้านระบบคุณภาพ ISO 9001:2015

สำหรับการคัดเลือกบุคลากรใหม่ กลุ่มบริษัทได้มีการจัดอบรมความรู้และทักษะเฉพาะทางในการผลิตสายไฟฟ้าให้แก่บุคลากรใหม่ของฝ่ายผลิต เพื่อเสริมสร้างความเชี่ยวชาญในการทำงานมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังได้มีการจัดงานสัมมนาให้ความรู้แก่บุคคลภายนอกในสายงานไฟฟ้า และมีการทำข้อตกลงร่วมกับสถาบันต่างๆ เช่น ข้อตกลงร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (สอศ.) ในการส่งเสริม สนับสนุนและพัฒนาด้านวิชาการให้แก่บุคลากรในหน่วยงาน นักเรียน นักศึกษา ที่สังกัดสถาบันในความดูแลของสอศ. ทั่วประเทศรวมไปถึงประชาชนทั่วไป ภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศโดยมีความมุ่งหวังในเรื่องการให้ความรู้และความชำนาญเพื่อประกอบวิชาชีพและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าได้อย่างถูกต้องตรงตามมาตรฐานกำหนด โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ติดตั้ง รวมไปถึงผู้ใช้งาน ซึ่งถือเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดในการประกอบวิชาชีพ

4. ทรัพย์สินทางปัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 STARK มีเครื่องหมายการค้าจดทะเบียนซึ่งสำคัญต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่ม STARK ดังนี้

ภาพเครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน (เลขที่คำขอ)	วันจดทะเบียน (วันที่ยื่นคำขอ) / วันหมดอายุ	จำพวกสินค้า/ บริการ ⁽²⁾	ประเทศที่ จดทะเบียน
<u>PDITL</u>				
	ค165164 ⁽¹⁾	01/08/2545 (20/12/2544) / 19/12/2564	09	ไทย
	171120721	30/06/2560 (02/11/2558) / 01/11/2568	09	ไทย
<u>TCI</u>				
	201113601 (190102732)	15/06/2563 (18/01/2562) 17/01/2572	09	ไทย
<u>DOVINA</u>				
จดทะเบียนในประเทศเวียดนาม				
	156428	31/12/2553 / 20/08/2572	06, 09, 14, 17, 19, 35, 37, 40	เวียดนาม
จดทะเบียนในประเทศสมาชิกขององค์การทรัพย์สินทางปัญญาโลก (WIPO)				
	1330782	30/06/2559 / 29/68/2569	06	ออสเตรเลีย บาร์เรน จีน อินเดีย ญี่ปุ่น กัมพูชา สาธารณรัฐเกาหลี สเปน. ลาว นิวซีแลนด์ ไอมาน ฟิลิปปินส์
จดทะเบียนโดยตรงในเขตอำนาจต่าง ๆ ภายนอกประเทศเวียดนาม				

ภาพเครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน (เลขที่คำขอ)	วันจดทะเบียน (วันที่ยื่นคำขอ) / วันหมดอายุ	จำพวกสินค้า/ บริการ ⁽²⁾	ประเทศที่ จดทะเบียน
	4/9997/2016	15/08/2559 / 03/05/2565	06	เมียนมาร์
	47926	05/07/2559 / 05/07/2569	06	บรูไนดารุสซาลาม
	2016062402	05/07/2559 / 05/07/2569	06	มาเลเซีย
	2016062402	28/02/2560 / 05/07/2569	06	มาเลเซีย
	01840215	16/05/2560/ 15/05/2579	06	ไต้หวัน
	181104988	28/02/2561 (25/07/2559) 24/07/2569	06	ไทย
	มีการลงประกาศความ เป็นเจ้าของ เครื่องหมายการค้า (Cautionary Notice) ในหนังสือพิมพ์ Suara Timor Lorosae ของ ติมอร์ตะวันออก เมื่อ 27 กรกฎาคม 2559	27/07/2559 / 01/05/2564	06	ติมอร์ตะวันออก
	IDM000671167	12/02/2563 13/07/2569	06	สาธารณรัฐอินโดนีเซีย
ThiPha Cables				
จดทะเบียนในประเทศสมาชิกขององค์การทรัพย์สินทางปัญญาโลก (WIPO)				
	1321320	28/07/2559 / 28/07/2569	09	ออสเตรเลีย บาร์เรน จีน อินเดีย ญี่ปุ่น ราชอาณาจักรกัมพูชา สาธารณรัฐเกาหลี สปป.

ภาพเครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน (เลขที่คำขอ)	วันจดทะเบียน (วันที่ยื่นคำขอ) / วันหมดอายุ	จำพวกสินค้า/ บริการ ⁽²⁾	ประเทศที่ จดทะเบียน
				ลาว นิวซีแลนด์ โอมาน ฟิลิปปินส์ สหรัฐอเมริกา
จดทะเบียนโดยตรงในเขตอำนาจต่าง ๆ ภายนอกประเทศเวียดนาม				
	47986	25/07/2559 / 25/07/2569	09	บรูไนดารุสซาลาม
	มีการลงประกาศความ เป็นเจ้าของ เครื่องหมายการค้า (Cautionary Notice) ในติมอร์ตะวันออก เลขที่ Pub / 556 / KP / A / 8/19	27/07/2559 / 27/07/2569	09	ติมอร์ตะวันออก
	01840331	06/05/2560 / 15/05/2570	09	ไต้หวัน
	181111039	12/07/2569	09	ไทย
	4/9995/2016	30/03/2563 / 30/03/2566	09	เมียนมาร์
	753/18	01/08/2562	09	ฟิลิ
	IDM000670627	11/02/2560 / 18/07/2569	09	อินโดนีเซีย
	2016063161	08/08/2560 / 20/07/2569	09	มาเลเซีย

หมายเหตุ:

- (1) ตามสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2558 ระหว่างคู่สัญญาซึ่งรวมถึง PDITL และบริษัทอื่นในกลุ่มของ General Cable (“สัญญาให้ใช้สิทธิเครื่องหมายการค้า General Cable”) PDITL มีสิทธิใช้เครื่องหมายการค้าที่ได้รับอนุญาตจาก General Cable ซึ่งรวมถึงเครื่องหมายการค้าซึ่งรู้จักในชื่อของ PDITC Global Design และ PDIC Globe Design ทั้งในประเทศไทยและประเทศอื่นๆ สำหรับการส่งออกไฟฟ้าและสายเคเบิล
- (2) จำพวก 06 รวมถึงโลหะธรรมดาและโลหะธรรมดาผสม สลัก วัสดุโลหะสำหรับงานก่อสร้าง สิ่งก่อสร้างที่เคลื่อนย้ายได้ที่ทำด้วยโลหะ สายเคเบิลและสายไฟฟ้า ทำด้วยโลหะธรรมดาที่ไม่ใช่ไฟฟ้า วัสดุขนาดเล็กของเครื่องโลหะ ตู้คอนเทนเนอร์ทำจากโลหะ

สำหรับบรรจุสิ่งของหรือเพื่อการขนส่ง ตู้ไม้รถยก เป็นต้น จำพวก 09 รวมถึงเครื่องมือ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์ การเดินเรือ การสำรวจ การถ่ายภาพและการถ่ายทำภาพยนตร์โสตทัศนูปกรณ์เกี่ยวกับสายตา การชั่ง การวัด การให้สัญญาณ การตรวจหา การตรวจสอบ การทดสอบ การช่วยชีวิตและการสอน เครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการเหนี่ยวนำ การเปิดปิดหรือสลับเปลี่ยน การแปลง การสะสม การคุมค่าหรือการควบคุมการจ่าย หรือใช้ไฟฟ้า เครื่องบันทึก เครื่องรับส่งหรือทำซ้ำ เสียงหรือภาพ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น จำพวก 14 รวมถึง โลหะมีค่าและโลหะมีค่าผสม อัญมณี หินมีค่าและหินกึ่งมีค่า เครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับการบอกหรือนับเวลา เป็นต้น จำพวก 17 รวมถึง ยางที่ไม่ผ่านกระบวนการหรือกึ่งสำเร็จรูป ยางกัตตะเพอชา ยางไม้ แอสเบสทอส แร่ไมกาและสินทนต์แร่สังกะสี พลาสติกและยางไม้ขึ้นรูปใช้ในการผลิต วัสดุใช้ในการหีบห่อ การอุดและใช้เป็นฉนวน ท่ออ่อน ท่อและสายยาง (ที่ไม่ใช่โลหะ) เป็นต้น จำพวก 19 รวมถึงวัสดุก่อสร้าง (ที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ) ท่อที่ใช้ในการก่อสร้างที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ ยางมะตอย(แอสฟัลต์) น้ำมันดินและบิตูเมน สิ่งก่อสร้างที่เคลื่อนย้ายได้ที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ สิ่งก่อสร้างเพื่อเป็นที่ระลึกที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ เป็นต้น จำพวก 35 รวมถึง การโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ การจัดระบบสำนักงาน เป็นต้น จำพวก 37 รวมถึง การก่อสร้าง บริการติดตั้งและซ่อมแซม เป็นต้น จำพวก 40 รวมถึงการค้าเงินการเกี่ยวกับวัสดุ เป็นต้น จำพวก 42 รวมถึงการบริการด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมทั้ง การวิจัยและออกแบบที่เกี่ยวข้อง การวิเคราะห์และวิจัยด้านอุตสาหกรรม การออกและพัฒนาคอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทอยู่ระหว่างยื่นคำขอจดทะเบียนโอนเครื่องหมายการค้าหลัก ดังนี้

ภาพเครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน (เลขที่คำขอ)	วันหมดอายุ	จำพวกสินค้า/ บริการ ⁽¹⁾	ประเทศที่ จดทะเบียน
	36860	26/11/2562 (ต้องต่ออายุและโอน)	09, 19	เวียดนาม
THỊNH PHÁT	43229	19/07/2564	09, 19	เวียดนาม
THỊNH PHÁT	63229	26/12/2566	17, 25	เวียดนาม
Thipha land	154263	20/08/2572	36, 27	เวียดนาม

ภาพเครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน (เลขที่คำขอ)	วันหมดอายุ	จำพวกสินค้า/ บริการ ⁽¹⁾	ประเทศที่ จดทะเบียน
	183395	26/04/2564	09	เวียดนาม
	316130	11/11/2569	09, 36, 37, 42	เวียดนาม
	319266	23/05/2569	09, 35, 36, 37	เวียดนาม
	235951	08/11/2571	09	ศรีลังกา
	28298	31/11/2571	09	สุรินัม

หมายเหตุ :

- (1) จำพวก 09 รวมถึงเครื่องมือ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ทางวิทยาศาสตร์ การเดินเรือ การสำรวจ การถ่ายภาพและการถ่ายทำ ภาพยนตร์ โสตทัศนูปกรณ์เกี่ยวกับสายตา การชั่ง การวัด การให้สัญญาณ การตรวจหา การตรวจสอบ การทดสอบ การช่วยชีวิตและการสอน เครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการเดินเรือ การเปิดปิดหรือสับเปลี่ยน การแปลง การสะสม การคุมค่าหรือการควบคุมการจ่าย หรือใช้ไฟฟ้า เครื่องบันทึก เครื่องรับส่งหรือทำซ้ำ เสียงหรือภาพ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น จำพวก 14 รวมถึง โลหะมีค่าและโลหะมีค่าผสม อัญมณี หินมีค่าและหินกึ่งมีค่า เครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับการบอกหรือนับเวลา เป็นต้น จำพวก 17 รวมถึง ยางที่ไม่ผ่านกระบวนการหรือกึ่งสำเร็จรูป ยางกัดตะเพอซา ยางไม้ แอสเบสทอส แร่ไมกาและสินทนต์แทนวัสดุดังกล่าว พลาสติกและยางไม่ขึ้นรูปใช้ในการผลิต วัสดุใช้ในการหีบห่อ การอุดและใช้เป็นฉนวน ท่ออ่อน ท่อและสายยาง เป็นต้น จำพวก (ที่ไม่ใช่โลหะ) 19 รวมถึงวัสดุก่อสร้างที่ไม่ได้ ำทำด้วยโลหะท่อที่ไซ (ำในการก่อสร้างที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ ยางมะตอยน้ำมันดินและบิทูเมน (แอสฟัลต์) สิ่งก่อสร้างที่เคลื่อนย้ายได้ที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ สิ่งก่อสร้างเพื่อเป็นที่ระลึกที่ไม่ได้ทำด้วยโลหะ เป็นต้น จำพวก 35 รวมถึง การโฆษณา การจัดการธุรกิจ การบริหารธุรกิจ การจัดระบบสำนักงาน เป็นต้น จำพวก 37 รวมถึง การก่อสร้าง บริการติดตั้งและซ่อมแซม เป็นต้น จำพวก 40 รวมถึงการดำเนินการเกี่ยวกับวัสดุ เป็นต้น จำพวก 42 รวมถึงการบริการด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมทั้ง การวิจัยและออกแบบที่เกี่ยวข้อง การวิเคราะห์และวิจัยด้านอุตสาหกรรม การออกแบบและพัฒนาคอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เครื่องหมายการค้าข้างต้นกำลังอยู่ในระหว่างการจดทะเบียนการโอนกับ NOIP จาก Thinh Phat Real Estate Cables JSC ให้แก่ Thipha Cables ทั้งนี้ตามสัญญาซื้อขายหุ้น ลงวันที่ 26 ธันวาคม 2562 ระหว่างบริษัท และผู้ขายของ Thipha Cables และ Dovina ผู้ขายและบริษัทร่วมของผู้ขายไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้คำว่า “Thinh Phat Cables” หรือ “Thipha Cables” หรือเครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการซึ่ง Thipha Cables หรือ Dovina ใช้ หรือสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาอื่น ๆ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความสับสนหลงผิดกับคำ เครื่องหมาย ชื่อ การออกแบบ หรือสัญลักษณ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม Thinh Phat Real Estate Cable JSC อาจใช้ชื่อบริษัทของตน (รวมทั้งคำว่า “Cables”) ในการดำเนินธุรกิจใด ๆ ต่อไปได้อีกจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 หรือสิ้นเดือนปฏิทินที่ใบอนุญาตก่อสร้างซึ่งจำเป็น สำหรับโครงการที่พักอาศัยที่ดำเนินอยู่ยังคงมีผลบังคับแล้วแต่วันใดจะถึงก่อน และหลังจากนั้น จะต้องตัดคำว่า “Cables” ออกจากชื่อบริษัท

นอกเหนือจากเครื่องหมายการค้าที่เปิดเผยไว้ข้างต้น บริษัทยังมีเครื่องหมายการค้าอื่นที่ยังอยู่ระหว่างดำเนินการจดทะเบียน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 STARK และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของ STARK และบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท สตาร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: STARK
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 518/5 อาคารมณีนยา เซ็นเตอร์ ชั้นที่ 16 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ประเภทธุรกิจ	: การลงทุนในกิจการอื่น (บริษัทโฮลดิ้ง)
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0107546000466
ทุนจดทะเบียน	: 15,875,206,607.00 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 11,906,404,956.00 บาท
โทรศัพท์	: 02-680-5800
โทรสาร	: 02-680-5899
เว็บไซต์	: http://www.starkcorporation.com/

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ธุรกิจสายไฟฟ้าและสายเคเบิล

ชื่อบริษัท	: บริษัท เฟลปส์ ดอตคอม อินเทอร์เน็ต (ไทยแลนด์) จำกัด
ชื่อย่อ	: PDITL
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 159 หมู่ที่ 10 ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางปลา อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและสายเคเบิล
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0105511002860
ทุนจดทะเบียน	: 400,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 400,000,000 บาท
โทรศัพท์	: 02-680-5800
โทรสาร	: 02-680-5899
เว็บไซต์	: https://www.pdcable.com/

ชื่อบริษัท	: Thinh Phat Cables Joint Stock Company
ชื่อย่อ	: Thipha Cables
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 144 เอ ถนนโฮ ฮอก แลม อัน แลค วอร์ด เขตบิน ทัน เมืองโฮจิมินห์ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตสายไฟฟ้า สายเคเบิล และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากโลหะที่ไม่ใช่เหล็ก
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0315767095
ทุนจดทะเบียน	: 560,000,000,000 ดงเวียดนาม (ประมาณ 733.04 ล้านบาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 560,000,000,000 ดงเวียดนาม
โทรศัพท์	: +84 28 3825 3604
โทรสาร	: +84 28 3825 3605
เว็บไซต์	: http://thiphacable.com/

ชื่อบริษัท	: Dong Viet Non-Ferrous Metal and Plastic Joint Stock Company
ชื่อย่อ	: Dovina
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 35 ถนนเลขที่ 10 อัน ลอง ดง วอร์ด เขต 2 เมืองโฮจิมินห์ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
ประเภทธุรกิจ	: นำเข้าและแปรรูปทองแดงและอะลูมิเนียม
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0309174756
ทุนจดทะเบียน	: 250,000,000,000 ดงเวียดนาม (ประมาณ 327.25 ล้านบาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 250,000,000,000 ดงเวียดนาม
โทรศัพท์	: +84 28 3825 3604
โทรสาร	: +84 28 3825 3605

เว็บไซต์ : <https://dovinametal.com/>

ชื่อบริษัท : บริษัท ไทย เคเบิล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
ชื่อย่อ : TCI
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 227 หมู่ที่ 4 ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตสายไฟฟ้าและสายเคเบิลขนาดเล็ก
เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0745562011071
ทุนจดทะเบียน : 107,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 107,000,000 บาท
โทรศัพท์ : 02-408-6333
โทรสาร : 02-408-6338
เว็บไซต์ : <http://www.nationcable.com/>

ชื่อบริษัท : บริษัท พีดีทีแอล เทคดิง จำกัด
ชื่อย่อ : PDTL Trading
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 518/5 อาคารมณีนยา เซ็นเตอร์ ชั้นที่ 16 ถนนเพลินจิต
 แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ประเภทธุรกิจ : คำส่งอุปกรณ์โทรศัพท์และโทรคมนาคม
เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0105523000166
ทุนจดทะเบียน : 1,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 1,000,000 บาท
โทรศัพท์ : 02-680-5800
โทรสาร : 02-680-5899
เว็บไซต์ : -

ชื่อบริษัท : บริษัท ไทย คอปเปอร์ ร็อด จำกัด
ชื่อย่อ : TCR
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 518/5 อาคารมณีนยา เซ็นเตอร์ ชั้นที่ 16 ถนนเพลินจิต
 แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ประเภทธุรกิจ : ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยทองแดง
เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0105523000166
ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 100,000,000 บาท
โทรศัพท์ : 02-680-5800
โทรสาร : 02-680-5899
เว็บไซต์ : <http://www.thaicopperrod.com/>

ธุรกิจให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล

ชื่อบริษัท	: บริษัท อติสรสงขลา จำกัด
ชื่อย่อ	: ADS
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 39/15 หมู่ที่ 10 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา
ประเภทธุรกิจ	: บริการด้านทรัพยากรบุคคล บริการวิศวกรรม และให้เข้าทรัพย์สิน
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0905523000291
ทุนจดทะเบียน	: 110,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 110,000,000 บาท
โทรศัพท์	: 074-302-500
โทรสาร	: 074-302-510
เว็บไซต์	: http://www.adisorn-skl.com/

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอดีเอส โลจิสติกส์ จำกัด
ชื่อย่อ	: ADSL
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 39/15 หมู่ที่ 10 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา
ประเภทธุรกิจ	: บริการให้เข้าทรัพย์สิน
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0905557003161
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 1,000,000 บาท
โทรศัพท์	: 074-302-500
โทรสาร	: 074-302-510
เว็บไซต์	: -

ชื่อบริษัท	: บริษัท อติสรสงขลา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
ชื่อย่อ	: ADSI
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 39/15 หมู่ที่ 10 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา
ประเภทธุรกิจ	: บริการด้านทรัพยากรบุคคลนอกชายฝั่ง และบริการวิศวกรรม
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0905562001898
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 1,000,000 บาท
โทรศัพท์	: 074-302-500
โทรสาร	: 074-302-510
เว็บไซต์	: -

ชื่อบริษัท : บริษัท อติสรสงขลา มารีน จำกัด
ชื่อย่อ : ADMS
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 39/15 หมู่ที่ 10 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา
ประเภทธุรกิจ : บริการด้านทรัพยากรบุคคลนอกชายฝั่ง และบริการวิศวกรรม
เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0905562001871
ทุนจดทะเบียน : 1,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 1,000,000 บาท
โทรศัพท์ : 074-302-500
โทรสาร : 074-302-510
เว็บไซต์ : -

ชื่อบริษัท : บริษัท อติสรสงขลา โพรเฟสชันนอล จำกัด
ชื่อย่อ : ADSP
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 39/15 หมู่ที่ 10 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา
ประเภทธุรกิจ : บริการด้านทรัพยากรบุคคลนอกชายฝั่ง และบริการวิศวกรรม
เลขทะเบียนนิติบุคคล : 0905562001880
ทุนจดทะเบียน : 1,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 1,000,000 บาท
โทรศัพท์ : 074-302-500
โทรสาร : 074-302-510
เว็บไซต์ : -