



3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “บริษัท”) ดำเนินธุรกิจหลัก 2 ประเภท ได้แก่ การเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าประเภทสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกัระบบงานไฟฟ้า และการให้บริการออกแบบและติดตั้ง ระบบโทรคมนาคมและระบบป้องกันไฟลาม รวมทั้งให้บริการงานด้านบำรุงรักษาระบบโทรคมนาคม และการประสานงานด้านอื่นๆ ทั้งนี้ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท มีรายละเอียด ดังนี้

3.1.1 ธุรกิจการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกัระบบงานไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามจากผู้ผลิตตราสินค้าชั้นนำระดับสากลต่างๆ เช่น ตราสินค้า phelps dodge ตราสินค้า Philips และตราสินค้า 3M เป็นต้น โดยบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย รวมทั้งการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนเป็นหลัก ทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป เจ้าของโครงการ และร้านค้าขายส่งและปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยบริษัทมีทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางจำหน่ายต่างๆ และมีคลังสินค้า 4 แห่ง ซึ่งมีพื้นที่จัดเก็บผลิตภัณฑ์รวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทำให้สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 3.4.1 ธุรกิจการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย และหัวข้อ 3.4.2 นโยบายวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง)

ทั้งนี้ ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 78 และร้อยละ 80 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่าย สามารถแบ่งเป็น 6 ประเภทหลัก ได้แก่ สายไฟฟ้า หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องสว่าง ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกัระบบป้องกันไฟลาม และหม้อแปลงไฟฟ้า โดยผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทยังมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทสายไฟฟ้า

สายไฟฟ้าเป็นส่วนหนึ่งของอุปกรณ์ไฟฟ้าที่จำเป็นในการใช้เชื่อมต่อกระแสไฟหรือส่งข้อมูลระหว่างอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ โดยลักษณะที่สำคัญในการใช้สายไฟฟ้าขึ้นอยู่กับความสามารถที่จะยอมให้กระแสไฟฟ้าไหลได้สูงสุดและองค์ประกอบอื่นๆ เช่น ชนิดของตัวนำไฟฟ้าและฉนวนที่หุ้ม ประเภทของการใช้งาน แรงดันไฟฟ้าที่สายไฟฟ้าจะทนได้ขณะใช้งาน และสภาพความแข็งแรงทางกล ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ โดยส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายตราสินค้า phelps dodge ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ายักษ์ใหญ่ที่สุดของโลกที่มีโรงงานและสำนักงานขายครอบคลุมใน 25 ประเทศทั่วโลก รวมทั้งมีโรงงานและสำนักงานขายตั้งอยู่ในประเทศไทย ทั้งนี้ สายไฟฟ้าที่บริษัทจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ของรายได้รวมในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทหลักตามลักษณะการใช้งาน ได้แก่ สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม สายไฟฟ้าพิเศษสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม และสายไฟฟ้าสำหรับงานระบบวิศวกรรมสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้



1. สายไฟฟ้าทั่วไปสำหรับใช้ในอาคารและโรงงานอุตสาหกรรม

- สายไฟฟ้า ทีเอสดับเบิลยู (สายไฟฟ้า THW)

สายไฟฟ้า THW เป็นสายไฟฟ้าแรงดันต่ำตามมอก. 11-2531 ซึ่งเป็นสายไฟฟ้าชั้นพื้นฐานและนิยมใช้งานเป็นสายส่งกำลังทั่วไปอย่างกว้างขวาง ทั้งในอาคารทั่วไปและโดยเฉพาะในโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้วงจรไฟฟ้า 3 เฟส เพื่อให้รองรับแรงดันไฟฟ้าได้ถึง 750 โวลท์ และสามารถใช้งานได้ที่อุณหภูมิ 70 องศาเซลเซียส ทั้งนี้ สายไฟฟ้า THW จะมีลักษณะเป็นสายเดี่ยวเพื่อใช้เชื่อมต่อระบบไฟฟ้าแบบเดินลอยในช่องเดินสายและเป็นสถานที่ที่แห้ง อย่างไรก็ตาม สายไฟฟ้า THW ไม่สามารถเดินสายฝังดินได้โดยตรง เนื่องจากวัสดุและเปลือกฉนวนสำหรับสายไฟฟ้า THW ไม่ได้ออกแบบมาเพื่อทนต่อการใช้งานใต้ดินได้ ทั้งนี้ สายไฟฟ้า THW สามารถแสดงในรูปภาพได้ดังนี้



สายไฟฟ้า THW

- สายไฟฟ้า เอ็นวายวาย (สายไฟฟ้า NYY)

สายไฟฟ้า NYY เป็นสายไฟฟ้าแรงดันต่ำตามมอก. 11-2531 ซึ่งมีลักษณะเหมือนกับสายไฟฟ้า THW และสามารถใช้งานได้กับแรงดันไฟฟ้าได้ถึง 750 โวลท์ได้ที่อุณหภูมิ 70 องศาเซลเซียส อย่างไรก็ตาม สายไฟฟ้า NYY จะมีข้อแตกต่างกับสายไฟฟ้า THW จากการที่มีเปลือกฉนวนพีวีซีหุ้มเพิ่มขึ้นอีก 2 ชั้น ซึ่งสามารถรวมสายไฟฟ้าให้เป็นแกนเดี่ยวและหลายแกนได้ ซึ่งทำให้มีความสะดวกและเรียบร้อยในการเดินสายไฟฟ้า นอกจากนี้ สายไฟฟ้า NYY มีความเหมาะสมสำหรับใช้งานเป็นสายส่งกำลังใต้ดินโดยเดินสายผ่านท่อร้อยสายไฟฟ้าฝังดินหรือเดินสายฝังดินโดยตรงเนื่องจากการออกแบบให้มีคุณสมบัติคงทนต่อสภาพแวดล้อม โดยเปลือกฉนวนที่หุ้มเพิ่มขึ้นจะทำหน้าที่ป้องกันความเสียหายทางกายภาพได้ ทั้งนี้ สายไฟฟ้า NYY สามารถแสดงในรูปภาพได้ดังนี้



สายไฟฟ้า NYY แบบแกนเดี่ยว



สายไฟฟ้า NYY แบบ 2 แกน



สายไฟฟ้า NYY แบบ 3 แกน



สายไฟฟ้า NYY แบบ 4 แกน

- สายไฟฟ้า ซีวี (สายไฟฟ้า CV)

สายไฟฟ้า CV เป็นสายไฟฟ้าที่ผลิตตามมาตรฐาน IEC 60502-1 (มาตรฐานยุโรป) ซึ่งมีลักษณะเหมือนกับสายไฟฟ้า NYY แต่มีข้อแตกต่างกันจากการที่มีเปลือกฉนวนชั้นกลางทำจากสาร Cross-Linked Polyethylene (XLPE) ทำให้สายทองแดงในสายไฟฟ้าสามารถจัดส่งกระแสไฟฟ้าได้จนถึงอุณหภูมิ 90 องศาเซลเซียส ซึ่งมีประสิทธิภาพมากกว่าสาย NYY ทั้งนี้สายไฟฟ้า CV สามารถแสดงในรูปภาพได้ดังนี้



สายไฟฟ้า CV แบบแกนเดียว



สายไฟฟ้า CV แบบ 2 แกน



สายไฟฟ้า CV แบบ 3 แกน



สายไฟฟ้า CV แบบ 4 แกน

- สายไฟฟ้า วีซีที (สายไฟฟ้า VCT)

สายไฟฟ้า VCT เป็นสายไฟฟ้าแรงดันต่ำตามมอก. 11-2531 ที่สามารถรองรับแรงดันไฟฟ้าได้ 750 โวลท์ และมีฉนวนเป็นพีวีซีซึ่งสามารถใช้งานได้ที่อุณหภูมิ 70 องศาเซลเซียส ทั้งนี้ สายไฟฟ้า VCT มีลักษณะเป็นสายกลมซึ่งหุ้มด้วยฉนวนและเปลือก โดยสายไฟฟ้า VCT มีข้อพิเศษจากการที่มีตัวนำที่ประกอบด้วยสายทองแดงฝอยเส้นเล็ก ทำให้มีความยืดหยุ่นและทนต่อสภาพการสั่นสะเทือนได้เป็นอย่างดี จึงมีความเหมาะสมในการใช้งานเป็นสายส่งกำลังเข้าเครื่องจักรกลต่างๆ ที่มีการสั่นสะเทือนระหว่างการทำงานของเครื่องจักร ทั้งนี้ สายไฟฟ้า VCT สามารถแสดงในรูปภาพได้ดังนี้



สายไฟฟ้า VCT แบบแกนเดียว



สายไฟฟ้า VCT แบบ 2 แกน



สายไฟฟ้า VCT แบบ 3 แกน



สายไฟฟ้า VCT แบบ 4 แกน

- สายไฟฟ้าควบคุม (Control Cable หรือ สายไฟฟ้า CVV)

สายไฟฟ้า CVV เป็นสายไฟฟ้าแรงดันต่ำตามมาตรฐาน IEC 60502-1 (มาตรฐานยุโรป) ซึ่งประกอบด้วยตัวนำที่เป็นทองแดงและฉนวนป้องกันคลื่นสัญญาณรบกวน พร้อมทั้งมีเปลือกภายนอกหุ้มด้วยพีวีซี ซึ่งสามารถเพื่อรองรับแรงดันไฟฟ้าได้ 600 โวลท์ และใช้งานได้ที่อุณหภูมิ 70 องศาเซลเซียส นอกจากนี้ สายไฟฟ้า CVV ยังมีสายไฟฟ้าประเภทพิเศษ หรือ สายไฟฟ้า



CVV-S ซึ่งมีคุณสมบัติเหมือนกันกับสายไฟฟ้า CVV แต่จะประกอบด้วยแผ่นทองแดงหุ้มเพิ่มขึ้นเพื่อป้องกันสัญญาณรบกวนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น โดยสายไฟฟ้า CVV มีความเหมาะสมสำหรับใช้งานด้านการควบคุมของระบบไฟฟ้า เช่น ตู้ควบคุมระบบไฟฟ้า เป็นต้น ทั้งนี้ สายไฟฟ้า CVV สามารถแสดงในรูปภาพได้ดังนี้



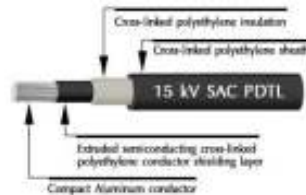
สายไฟฟ้า CVV



สายไฟฟ้า CVV-S

- สายไฟฟ้าแรงดันสูง (High Voltage Power Cable)

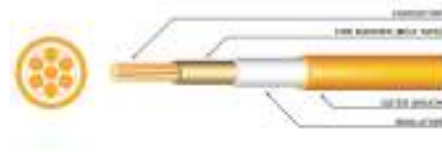
สายไฟฟ้าแรงดันสูงเป็นสายไฟฟ้าที่สามารถรับแรงดันไฟฟ้าเป็นจำนวนมาก โดยจะประกอบด้วยตัวนำที่เป็นทองแดงหรืออลูมิเนียมตีเกลียวขนาดใหญ่ และมีสายหุ้มฉนวน ซึ่งทำให้สามารถนำไปใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกของโรงงานอุตสาหกรรมได้ สายไฟฟ้าแรงดันสูงจะมีคุณสมบัติพิเศษในการทนต่ออุณหภูมิได้สูงถึง 90 องศาเซลเซียส และมีความแข็งแรงทนต่อแรงเสียดสีได้เป็นอย่างดี โดยลูกค้าของบริษัทสามารถนำสายไฟฟ้าแรงดันสูงไปเชื่อมระบบไฟฟ้าต่อระหว่างพื้นที่ของลูกค้านและกระแสไฟฟ้าแรงสูงที่ส่งมาจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) ปัจจุบัน บริษัทได้จำหน่ายสายไฟฟ้าแรงดันสูงทั้งที่ทำจากทองแดงและอลูมิเนียม และมีขนาดแรงดันไฟฟ้าตั้งแต่ 3.6 กิโลโวลต์ ถึง 115 กิโลโวลต์ โดยสายไฟฟ้าแรงดันสูงสามารถแสดงในรูปภาพได้ดังนี้



สายไฟฟ้าแรงดันสูง

- สายไฟฟ้าทนไฟ (Fire Resistant Cable)

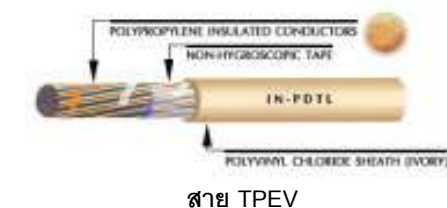
สายไฟฟ้าประเภทนี้ประกอบด้วยที่เป็นตัวนำทองแดงพันด้วยเทป Mica ซึ่งมีคุณสมบัติด้านทานความร้อนได้สูง และหุ้มฉนวนด้วยพลาสติกหน่วงการลามของไฟประเภทควันน้อยและไม่มียางประกอบของฮาโลเจน (Low Smoke Halogen Free Polymer) ซึ่งทำให้เกิดควันไฟในปริมาณน้อยและเปลวไฟไม่สามารถลามได้ในกรณีที่เกิดไฟไหม้บนสายไฟฟ้า นอกจากนี้ สายไฟฟ้าทนไฟยังได้หุ้มฉนวนอีกชั้นด้วยสาร Cross-Linked Polyethylene (XLPE) ตามมาตรฐาน BS 6387 Cat. C,W,Z และ IEC 60331 ทั้งนี้ คุณสมบัติดังกล่าวทำให้สายไฟฟ้าทนไฟสามารถทนไฟได้ 950 องศาเซลเซียส โดยที่ยังคงสามารถส่งกระแสไฟฟ้าได้เป็นเวลา 3 ชั่วโมง ซึ่งมีระยะเวลาทนไฟมากกว่าสายไฟฟ้าปกติทั่วไปในกรณีที่เกิดไฟไหม้บนสายไฟฟ้าทนไฟ ทั้งนี้ สายไฟฟ้าทนไฟส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้ในระบบลิฟท์ หรือการเดินสายไฟฟ้าในระบบป้องกันไฟลาม เป็นต้น โดยบริษัทได้จำหน่ายสายไฟฟ้าทนไฟภายใต้ตราสินค้า phelps dodge และตราสินค้า PRYSMIAN ซึ่งสามารถแสดงในรูปภาพดังนี้



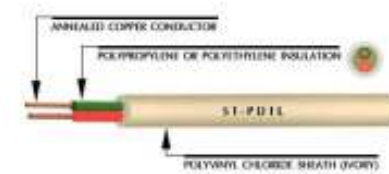
สายไฟฟ้าทนไฟ

- สายโทรศัพท์

บริษัทได้มีการจำหน่ายสายโทรศัพท์หลายรูปแบบ เช่น สาย TPEV สาย TIEV สาย AP และสาย AP FIG-8 เป็นต้น โดยสายที่ใช้เดินระบบโทรศัพท์ที่ใช้โดยทั่วไปสามารถแบ่งได้ตามลักษณะการใช้เป็น 2 รูปแบบ ได้แก่ การใช้ภายในอาคารและภายนอกอาคาร ทั้งนี้ สายโทรศัพท์ที่ใช้ภายในอาคารประกอบด้วยสาย TPEV และสาย TIEV ทำจากฉนวนที่เป็นพอลิไวนิลคลอไรด์หรือพีวีซี (Polyvinylchloride: PVC) ซึ่งมีคุณสมบัติยืดหยุ่นได้ดี โดยผู้ใช้สามารถใช้เดินสายโทรศัพท์ TPEV จากตู้พักกระจายสาย (Main Division Frame : MDF) ไปยังตู้สาขา และเดินสายโทรศัพท์ต่อไปยังเครื่องโทรศัพท์โดยใช้สายโทรศัพท์ สเตชันวายด์ (สาย TIEV) สำหรับสายโทรศัพท์ที่ใช้ภายนอกอาคารซึ่งมีฉนวนเป็นพอลิเอทิลีน (Polyethylene: PE) ซึ่งมีคุณสมบัติทนต่อความชื้นจากสภาพแวดล้อม สามารถใช้ในการเดินสายโทรศัพท์ภายนอกอาคารโดยมีทั้งแบบไม่มีสะพาน (AP) และมีสะพาน (AP FIG-8)



สาย TPEV



สาย TIEV



สาย AP



สาย AP FIG-8

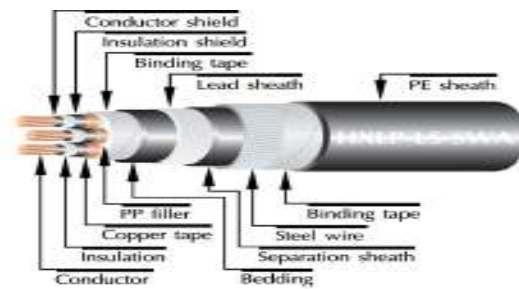
- สายไฟฟ้าประเภทอื่น ๆ

บริษัทยังได้จำหน่ายสายไฟฟ้าชนิดอื่นๆ เช่น สาย VSF เป็นสายอ่อนซึ่งสามารถโค้งงอได้ ทำให้มีความเหมาะสมสำหรับใช้งานต่อไฟในตู้ไฟฟ้าที่มีพื้นที่น้อย สาย VTF เป็นสายไฟฟ้าที่ใช้เชื่อมต่อกับลำโพงเสียง และสายไฟฟ้าแบบทองแดงเปลือย (Bare copper) ซึ่งนำไปใช้เป็นสายไฟฟ้าเชื่อมเสาล่อฟ้ากับพื้นดิน เป็นต้น



2. สายไฟฟ้าพิเศษสำหรับใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม

สายไฟฟ้าประเภทนี้ได้รับการออกแบบเพื่อใช้กับโรงงานอุตสาหกรรมตามลักษณะเฉพาะของโรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงกลั่นน้ำมัน และโรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี เป็นต้น โดยมีคุณสมบัติพิเศษต่างๆ เช่น มีความอ่อนนุ่มและยืดหยุ่น ซึ่งสามารถโค้งงอได้ ทนทานต่อแรงดึงทางกลสูงและแรงสั่นสะเทือน ทนความร้อน (Heat Resistant) และทนน้ำมันได้ทั้ง น้ำมันพืช น้ำมันเบนซิน น้ำมันเตา ซึ่งต้องไม่แข็งหรือแตกกรอบเมื่อมีการสัมผัสกับน้ำมัน และสามารถป้องกันสัญญาณรบกวน และยังมีคุณสมบัติด้านการหน่วงไฟ Flame Retardant (เปลวไฟไม่ลาม) เป็นต้น ทั้งนี้ สายไฟฟ้าประเภทนี้ ประกอบด้วยสายไฟฟ้าทนน้ำมัน สายไฟฟ้าหุ้มตะกั่วเพื่อใช้ในโรงกลั่นน้ำมัน สายไฟฟ้ากันสัญญาณรบกวนเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรมการผลิตที่ต้องการความแม่นยำสูงและการป้องกันสัญญาณแม่เหล็ก สายไฟฟ้าหุ้มฉนวนเหล็กเพื่อใช้ในโรงไฟฟ้า และสายไฟฟ้าทนไฟที่ใช้ในโรงเตาหลอม เป็นต้น



สายไฟฟ้าหุ้มตะกั่ว

3. สายไฟฟ้าสำหรับงานระบบวิศวกรรมสื่อสารโทรคมนาคม

สายไฟฟ้าประเภทนี้เป็นสายไฟฟ้าชนิดพิเศษซึ่งนำมาใช้เป็นสายสัญญาณสื่อสารในระบบคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม ปัจจุบัน บริษัทได้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทนี้อย่างหลากหลายและครบวงจรโดยมีตราสินค้าชั้นนำต่างๆ ของโลก เช่น

- ตราสินค้า AMP สำหรับการจำหน่ายสายสัญญาณคอมพิวเตอร์ (สายทองแดง) ที่ใช้ในระบบ LAN และสายเคเบิลใยแก้ว (Fiber Optic) ที่ใช้ในระบบ Fiber Optic รวมทั้งอุปกรณ์เชื่อมต่อสายต่างๆ และอุปกรณ์แปลงสัญญาณแสงเป็นสัญญาณไฟฟ้า (Media Converter)
- ตราสินค้า Belden สำหรับการจำหน่ายสายที่ใช้ในระบบสัญญาณโทรทัศน์และระบบเสียง และสายเชื่อมต่ออุปกรณ์ป้องกันไฟลาม
- ตราสินค้า HOSIWELL สำหรับการจำหน่ายสายเชื่อมต่ออุปกรณ์ป้องกันไฟลาม



ตราสินค้า AMP



ตราสินค้า Belden



ตราสินค้า HOSIWELL



3.1.1.2 หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง

หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่างเป็นสินค้าคุณภาพที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทชั้นนำต่างๆ เพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวมในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ทั้งนี้ หลอดไฟและอุปกรณ์ส่องแสงสว่างที่บริษัทจำหน่ายมีรายละเอียดดังนี้

1. หลอดไฟและโคมไฟ

บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่ายหลอดไฟและโคมไฟตราสินค้า Philips โดยประเภทหลอดไฟ ได้แก่ หลอดไส้ หลอดฮาโลเจน หลอดฟลูออเรสเซนต์ หลอดประหยัดไฟ และหลอด H.I.D. รวมทั้งสินค้าประเภท Solid State Lighting ซึ่งเป็นหลอด LED ที่เป็นนิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย สำหรับประเภทของโคมไฟได้แก่ โคมไฟตั้งโต๊ะ โคมไฟดาวนไลท์ โคมไฟโปรเจคเตอร์ และราง โคมไฟฝังฝ้า โคมไฟแขวนและติดลอย โคมไฟปั้มน้ำมัน โคมไฟแบบกันน้ำ โคมไฟหลอดฟลูออเรสเซนต์ โคมไฟสนาม โคมไฟตกแต่งภายในและภายนอกอาคาร โคมไฟถนน และโคมไฟอุโมงค์ เป็นต้น ทั้งนี้ สินค้าประเภทหลอดไฟและโคมไฟที่บริษัทได้จำหน่ายสามารถแสดงในรูปดังนี้



หลอดไฟและโคมไฟประเภทต่างๆ

2. อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตราย

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตรายตราสินค้า KILLARK และ Chalmit โดยอุปกรณ์ดังกล่าวสามารถป้องกันการเกิดประกายไฟในอุปกรณ์ส่องแสงสว่าง ซึ่งอาจทำให้เกิดการระเบิดจากวัตถุไวไฟได้ในบริเวณพื้นที่อันตราย เช่น ปั้มน้ำมัน และปั้มน้ำมัน เป็นต้น ทั้งนี้ อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตรายที่บริษัทได้จำหน่ายสามารถแสดงในรูปดังนี้



อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับพื้นที่อันตรายประเภทต่างๆ



3. อุปกรณ์ไฟฟ้าระบบไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉิน (Emergency Light System)

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าระบบไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉิน (Emergency Light System) ตราสินค้า MAX BRIGHT – C.E.E. ซึ่งสินค้าประเภทนี้ประกอบด้วยโคมไฟฟ้าฉุกเฉิน โคมไฟฟ้าป้ายทางออกฉุกเฉิน และระบบไฟฟ้าฉุกเฉินชนิดตู้ ซึ่งเป็นอุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับสำรองไฟฉุกเฉินที่ใช้ตามบ้านพักอาศัยหรือโรงงานอุตสาหกรรม โดยกรณีที่ไฟดับกระทันหัน ไฟฟ้าฉุกเฉินจะทำงานทันที ทั้งนี้ อุปกรณ์ไฟฟ้าการให้แสงสว่างของไฟฉุกเฉิน MAX BRIGHT สามารถเลือกสภาวะการทำงานทั้งชนิดไฟฉุกเฉินคงแสง และชนิดไฟฉุกเฉินไม่คงแสง โดยมีอุปกรณ์สำหรับการให้แสงสว่างฉุกเฉินในการทำงาน เช่น แบตเตอรี่ หลอดไฟฟลูออโรไลต์ ชุดควบคุม อุปกรณ์ทดสอบ และอุปกรณ์แสดงสภาวะ เป็นต้น อุปกรณ์ไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉินรุ่นต่างๆ ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มอก. 1955 – 2542 ข้อกำหนดของระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 และได้ผ่านการทดสอบตามมาตรฐาน CE Mark (สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี) ทั้งนี้ อุปกรณ์ไฟฟ้าระบบไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉินที่บริษัทได้จำหน่ายสามารถแสดงในรูปดังนี้



อุปกรณ์ไฟฟ้าระบบไฟฟ้าแสงสว่างฉุกเฉินประเภทต่างๆ

4. เสาเหล็กกลมเรียบ

บริษัทยังได้จำหน่ายเสาเหล็กกลมเรียบตราสินค้า Chue Chin Hua ซึ่งเสาเหล็กดังกล่าวใช้สำหรับติดตั้งโคมไฟเข้าทางด้านปลายโคมและอุปกรณ์ประกอบ เช่น กิ่งโคมแบบกิ่งคู่หรือหลายกิ่ง โดยเสาเหล็กดังกล่าวมีความสูงตั้งแต่ 4 – 14 เมตร ซึ่งได้มีการทาสีกันสนิมทั้งภายในและภายนอกของเสา และเป็นไปตามมาตรฐาน BS 1840/1960 ทั้งนี้ เสาเหล็กกลมเรียบที่บริษัทได้จำหน่ายสามารถแสดงในรูปดังนี้



เสาเหล็กกลมเรียบ

3.1.1.3 ท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้ง

ในการวางระบบเดินสายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟฟ้าสามารถช่วยป้องกันความเสียหายที่มีต่อสายไฟฟ้าและจัดเรียงสายไฟฟ้าให้เป็นระเบียบเรียบร้อย ปัจจุบันบริษัทได้จำหน่ายท่อร้อยสายไฟฟ้าที่เป็นเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กอ่อน และอุปกรณ์ข้อต่อต่างๆ ภายใต้ตราสินค้า Arrowpipe และท่อและอุปกรณ์ข้อต่อพีวีซีสีขาวตราสินค้า CLIPSAL ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 มาตรฐาน UL มาตรฐาน BS มาตรฐาน IEC และมาตรฐาน มอก. 770-2553 และ มอก. 2133-2545 อีกทั้ง บริษัทยังได้จำหน่ายท่อโพลีเอทิลีนตราสินค้า TGG และ TAP ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นฉนวนไฟฟ้าเพื่อป้องกันกระแสไฟฟ้ารั่ว และทนทานต่อสภาพแวดล้อมจากการฝังดินกลบ นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งอื่น เช่น อุปกรณ์ข้อต่อ ท่อพีวีซีสีขาว และรางเหล็ก เป็นต้น ภายใต้ตราสินค้า CCG ตราสินค้า ARR ตราสินค้า TST และตราสินค้า CS Wireway ทั้งนี้ สินค้าประเภทท่อร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการติดตั้งที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 3 ของรายได้รวมในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 โดยสามารถแสดงในรูปดังนี้



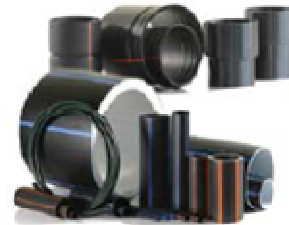
ท่อเหล็กร้อยสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ข้อต่อ



ท่อและอุปกรณ์ข้อต่อพีวีซีสีขาว



ท่อโพลีเอทิลีนตราสินค้า TGG



ท่อโพลีเอทิลีนตราสินค้า TAP



รางเหล็ก



อุปกรณ์ข้อต่อ

3.1.1.4 อุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้า

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตราสินค้า บีทีซิปิโน (bticino) ประเภทสวิตช์ไฟฟ้า ปลั๊กไฟฟ้าหรือเต้ารับไฟฟ้า เต้ารับโทรทัศน์ เต้ารับโทรศัพท์ สวิตช์ไฟ เบรกเกอร์ และอุปกรณ์ป้องกันไฟรั่ว เป็นต้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า bticino ได้รับการออกแบบมาอย่างสวยงามและทันสมัย มีความปลอดภัย มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า



โดยได้รับมาตรฐานคุณภาพสากลจาก IEC และ NEMA รวมทั้ง มอก. พร้อมกับ UNI EN 29000 – ISO 9000 ทั้งนี้ สินค้าประเภทอุปกรณ์ควบคุมระบบไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 2 และร้อยละ 3 ของรายได้รวมในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ซึ่งสามารถแสดงในรูปดังนี้



อุปกรณ์สวิตช์ ปลั๊ก ฝาครอบ



อุปกรณ์สื่อสาร



อุปกรณ์ควบคุมไฟฟ้า

3.1.1.5 วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม

บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท 3เอ็ม ประเทศไทย จำกัด (3M) ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เพื่อใช้อุดช่องว่างตามท่อและผนัง ซึ่งในกรณีที่เกิดอัคคีภัย วัสดุดังกล่าวจะขยายตัวปิดช่องว่าง เพื่อป้องกันไฟหรือควันพิษที่จะลามจากบริเวณหนึ่งไปยังอีกบริเวณหนึ่ง ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่บริษัทจำหน่ายมีอยู่หลายรูปแบบด้วยกัน ซึ่งการเลือกใช้วัสดุรูปแบบใดในการติดตั้งนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านความสวยงามและความคงทนในการใช้งาน โดยวัสดุดังกล่าวมีคุณสมบัติในการป้องกันไฟลามได้ตั้งแต่ประมาณ 30 นาที - 4 ชั่วโมง และได้รับการรับรองตามมาตรฐาน Under Laboratories (UL) นอกจากนี้ บริษัทยังได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่นๆ ของตราสินค้า 3M เช่น อุปกรณ์ต่อสายไฟฟ้า ชุดหัวต่อสำหรับสายเคเบิล ฉนวนหุ้มสายเคเบิล เครื่องตรวจวัดอุณหภูมิสำหรับจุดต่อในอุปกรณ์ไฟฟ้าและเครื่องจักรกล (Non-contact infrared thermometer) สเปร์ยเพื่องานไฟฟ้า และเทปสำหรับใช้ในงานระบบไฟฟ้าซึ่งมีมากกว่า 30 ชนิด โดยเป็นเทปที่ใช้เป็นฉนวนไฟฟ้า เทปที่ใช้กันความชื้น เทปที่ใช้ในบริเวณที่มีความร้อนสูงจนถึงเทปที่ใช้พันท่อเหล็กเพื่อกันสนิม ทั้งนี้ วัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลาม และผลิตภัณฑ์ไฟฟ้ามีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 2 ของรายได้รวมในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ซึ่งสามารถแสดงในรูปดังนี้



เทปสำหรับใช้ในงานระบบไฟฟ้า



วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เพื่อใช้อุดช่องว่างตามท่อและผนัง



3.1.1.6 หม้อแปลงไฟฟ้า

นอกเหนือจากสายไฟฟ้าแรงดันสูงที่บริษัทได้จำหน่ายแล้ว หม้อแปลงไฟฟ้าเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องในระบบจำหน่ายไฟฟ้าแรงสูงซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ไทยทราฟิแกมแนฟลคเจอร์ จำกัด ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าระบบจำหน่ายตราสินค้า TTM โดยหม้อแปลงไฟฟ้าทำหน้าที่แปลงแรงดันไฟฟ้าแรงสูงจากสายไฟฟ้าแรงดันสูงในระบบจำหน่ายของการไฟฟ้านครหลวง หรือการไฟฟ้าภูมิภาค เพื่อให้มีแรงดันไฟฟ้าลดลงมาอยู่ในระดับที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ไฟฟ้า เช่น โรงงานอุตสาหกรรม บ้านเรือนที่อยู่อาศัย และอาคารสูง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้จำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าชนิดเปิดหรือชนิดที่มีถังน้ำมันสำรอง (Open Type or Conservator Type) และหม้อแปลงไฟฟ้าชนิดปิดแบบเติมน้ำมันเต็ม (Fully Oil Filled) ที่มีระดับแรงดันไฟฟ้าตั้งแต่ 22-33 กิโลโวลต์ (KV) และขนาดกำลังไฟฟ้าตั้งแต่ 30-2,500 กิโลโวลต์แอมแปร์ (KVA) ทั้งนี้ หม้อแปลงไฟฟ้าที่บริษัทได้จำหน่ายมีสัดส่วนการจำหน่ายประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวมในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ซึ่งสามารถแสดงในรูปดังนี้



หม้อแปลงไฟฟ้า

3.1.2 ธุรกิจการให้บริการติดตั้ง

ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการติดตั้ง คิดเป็นประมาณร้อยละ 22 และร้อยละ 19 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ธุรกิจการให้บริการติดตั้งของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักคือ (1) ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม (Communication System) และ (2) ระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System) ตลอดจนงานด้านบำรุงรักษาระบบ (Maintenance Services) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1.2.1 ธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาวะอุตสาหกรรมด้านโทรคมนาคมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการให้บริการติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคมตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ปัจจุบัน บริษัทสามารถให้บริการด้านออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมซึ่งประกอบด้วยระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ และระบบโทรศัพท์พื้นฐานอย่างครบวงจรด้วยทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์กว่า 10 ปี ทั้งนี้ ในการรับงานติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคม บริษัทจะดำเนินการศึกษาและออกแบบงานเสาสื่อหลักในรูปแบบต่างๆ ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน รูปแบบ ขนาดความสูง และน้ำหนักของเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้าและประสิทธิภาพในการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งการออกแบบเพื่อรองรับการติดตั้งอุปกรณ์สื่อสารในระบบโทรคมนาคม เช่น ระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ของผู้ประกอบการระบบต่างๆ ที่ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ระบบพาวเวอร์ ระบบทางเดิน



สายไฟฟ้า เป็นต้น จากนั้น บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็ม ประกอบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้าง รวมทั้ง การเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และสามารถส่งมอบงานได้ตาม ระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายด้วยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อ เป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้า ภาคเอกชนที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบ โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 3.4.2.1 ธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม) ทั้งนี้ ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงาน โทรคมนาคม คิดเป็นประมาณร้อยละ 21 และร้อยละ 18 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ลักษณะของเสาโทรคมนาคมมีรูปแบบการติดตั้งดังนี้

1. เสาโทรคมนาคมแบบ Self Supporting Tower

รูปแบบของเสาโทรคมนาคมประเภทนี้เป็นงานโครงเหล็กที่ประกอบด้วยนอตและเชื่อมชิ้นส่วนเหล็กเข้าด้วยกัน โดย ถูกออกแบบมาให้ตั้งขึ้นได้ด้วยตนเอง และไม่ต้องมีสายยึดโยงกับโครงเสากับพื้นที่ติดตั้ง โดยเสาโทรคมนาคมแบบนี้ต้อง สามารถยืนได้อย่างนิ่งและมั่นคง เพื่อรองรับแรงลมพายุ และสามารถรับน้ำหนักอุปกรณ์ส่งสัญญาณได้มากกว่าเสา โทรคมนาคมแบบอื่นๆ ซึ่งจะทำให้การรับและส่งสัญญาณโทรคมนาคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ลักษณะของเสา โทรคมนาคมแบบ Self Supporting Tower จึงมีความเหมาะสมสำหรับการติดตั้งเสาโทรคมนาคมบนบริเวณที่มีพื้นที่จำกัด และตั้งอยู่บนพื้นดินแนวราบ ปัจจุบัน โครงเหล็กของเสาโทรคมนาคมแบบ Self Supporting Tower มีรูปแบบมากมายตาม การใช้งานจริงของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะถูกออกแบบมาโดยคำนึงถึงต้นทุนของเสาเป็นหลัก เนื่องจากเสาโทรคมนาคม ประเภทนี้ต้องใช้ปริมาณเหล็กในการประกอบเสามากกว่าเสาโทรคมนาคมแบบอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทสามารถออกแบบและ ติดตั้งเสาโทรคมนาคมประเภทนี้ที่มีความสูงตั้งแต่ 40 เมตร ถึง 120 เมตร เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นผู้ ให้บริการในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยรูปแบบทั่วไปของเสาโทรคมนาคมแบบ Self Supporting Tower ของบริษัท สามารถแสดงได้ดังรูปข้างล่างนี้



เสาโทรคมนาคมแบบ Self Supporting Tower



2. เสาโทรคมนาคมแบบ Guyed Mast Tower

รูปแบบของเสาโทรคมนาคมประเภทนี้เป็นงานโครงเหล็กที่เชื่อมชิ้นส่วนเหล็กให้เป็นโครงเสา โดยถูกออกแบบมาให้ เป็นงานเสาที่ต้องมีสายลวดเหล็กตีเกลียวยึดโยงโครงเหล็กกับฐานรากอีกทอดหนึ่ง โดยสายลวดเหล็กตีเกลียวจะทำหน้าที่ ช่วยรับแรงลม ดังนั้น เสาโทรคมนาคมแบบ Guyed Mast Tower จึงจำเป็นต้องใช้พื้นที่บริเวณกว้างสำหรับการติดตั้ง ซึ่ง สามารถติดตั้งได้บนพื้นดินแนวราบหรือบนชั้นดาดฟ้าของอาคารได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเสาโทรคมนาคมประเภทนี้ใช้ ปริมาณเหล็กสำหรับก่อสร้างเสาน้อยกว่าเสาโทรคมนาคมแบบ Self Supporting Tower จึงทำให้เป็นปัจจัยพิจารณาในการ เลือกใช้เสาประเภทนี้ของเจ้าของโครงข่ายหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจุบัน บริษัทสามารถออกแบบและติดตั้งเสา โทรคมนาคมประเภทนี้ได้ตามรูปแบบต่างๆ ที่ลูกค้าได้กำหนด ซึ่งมีความสูงตั้งแต่ 36 เมตร ถึง 60 เมตร ทั้งนี้ บริษัทสามารถ ติดตั้งเสาโทรคมนาคมแบบ Guyed Mast Tower ตามรูปแบบทั่วไปได้ดังรูปข้างล่างนี้



เสาโทรคมนาคมแบบ Guyed Mast Tower

3. เสาโทรคมนาคมแบบ Pole

รูปแบบของเสาโทรคมนาคมประเภทนี้ได้ถูกออกแบบมาให้มีเสาหลักที่มีแกนเดียว ซึ่งสามารถติดตั้งในบริเวณที่มี พื้นที่จำกัดโดยเฉพาะอย่างยิ่งนิยมใช้บนชั้นดาดฟ้าของอาคารในชุมชนเมือง เนื่องจากต้นทุนของเสาประเภทนี้มีราคาต่ำและ สามารถติดตั้งได้ง่ายและรวดเร็วกว่าเสาโทรคมนาคมประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ การเลือกใช้รูปแบบของเสาประเภทนี้ต้องคำนึงถึง ความสูงของอาคารที่ติดตั้งและทิศทางการติดตั้งของเสาอากาศเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการรับส่งสัญญาณ ซึ่งโดยปกติ เสาอากาศสามารถรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ในระดับความสูงประมาณ 20 เมตรจากระดับพื้นดินโดยไม่มีสิ่งกีด ขวางทิศทางของสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ ปัจจุบัน บริษัทสามารถออกแบบและติดตั้งเสาโทรคมนาคมประเภทนี้ได้ตาม รูปแบบต่างๆ ที่ลูกค้าได้กำหนดตามความเหมาะสมในการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยมีความสูงตั้งแต่ 3 เมตร ถึง 15 เมตร ทั้งนี้ บริษัทสามารถติดตั้งเสาโทรคมนาคมแบบ Pole ตามรูปแบบดังรูปข้างล่างนี้



เสาโทรคมนาคมแบบ Pole

ผลงานที่สำคัญ

ในอดีตที่ผ่านมางานติดตั้งเสาโทรคมนาคมของบริษัทเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปจากลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าที่ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้และการจัดส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา โดยตั้งแต่ปี 2551 งานติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่สำคัญของบริษัทมีทั้งงานก่อสร้างสถานีฐาน (New Site) และงานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (Upgrade) ซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินงาน
DTAC (พื้นที่ภาคใต้)	บริษัท ยูไนเต็ด เทเลคอม เซลส์ แอนด์ เซอร์วิสเซล จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวเนเจอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	41.38	ก.พ. 2551 – ธ.ค. 2551
AIS Project 2008	บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)	กิจการร่วมค้า ดาวเนเจอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	35.04	พ.ค. 2551 – เม.ย. 2552
True Move PH5.1B	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวเนเจอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	75.47	ก.พ. 2552 – พ.ย. 2552
True Move PH6	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวเนเจอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	82.85	พ.ย. 2552 – ต.ค. 2553
True Move PH7.2 & 8 GSM	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	กิจการร่วมค้า ดาวเนเจอร์ ซีเอสเอส	งานก่อสร้างสถานีฐาน	80.00	ม.ค. 2553 – ต.ค. 2553
TMV CALL OFF 7&8 "DCJV"	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ("Huawei")	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	180.46	ต.ค. 2553 – ต.ค. 2554
TMV Self Build	บริษัท ทรูมูฟ จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	94.97	ต.ค. 2553 – ก.พ. 2554
TOT 3G Nation wide	บริษัท โนเกีย ซีเมนส์ เน็ตเวิร์คส (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน และงานติดตั้ง อุปกรณ์เสริม	118.89	ก.ค. 2554 – มิ.ย. 2555



ชื่อโครงการ	ผู้ว่าจ้าง	ดำเนินการโดย	ลักษณะการให้บริการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาดำเนินงาน
Thailand BFKT 3G HSPA (ภาคใต้) เฟส 3	บริษัท แซดทีอี (ไทยแลนด์) จำกัด ("ZTE")	บริษัท	งานติดตั้งอุปกรณ์เสริม	73.79	ก.ย. 2554 – มิ.ย. 2555
Thailand BFKT 3G HSPA (ภาคตะวันออก) เฟส 4	บริษัท หัวเหว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	32.95	ม.ค. 2555 – มิ.ย. 2556
Thailand BFKT 3G HSPA (ภาคใต้) เฟส 5	บริษัท เอเชีย ไวร์เลส คอมมินิ เคชั่น จำกัด ("AWC")	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	331.63	มี.ค. 2555 – ประมาณ ธ.ค. 2556
Thailand BFKT 3G HSPA (ภาคตะวันออก) เฟส 5	บริษัท เอเชีย ไวร์เลส คอมมินิ เคชั่น จำกัด	บริษัท	งานก่อสร้างสถานีฐาน	620.60	มี.ค. 2555 – ประมาณ ธ.ค. 2556

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 บริษัทมีงานก่อสร้างสถานีฐานและงานติดตั้งอุปกรณ์เสริมเพิ่มเติมจำนวน 3 โครงการที่อยู่ระหว่างรอลงนามในสัญญาฉบับกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นมูลค่ารวมประมาณ 300 ล้านบาท

3.1.2.2 ธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Protection System)

บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม (Fire Stop) ให้แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าป้องกันไฟลามตราสินค้า 3M ที่บริษัทได้จำหน่าย โดยให้บริการติดตั้งตามช่องเปิดของท่อร้อยสายไฟฟ้าหรือระบบไฟฟ้า ระบบประปา และระบบเครื่องปรับอากาศซึ่งผ่านผนังห้องหรือพื้นห้องในสำนักงาน ที่พักอาศัย ด้วยวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันลามไฟซึ่งป้องกันผลกระทบจากความร้อน เปลวไฟ และควันไฟได้เป็นเวลาอย่างน้อย 3 ชั่วโมง พร้อมกับการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นในคุณภาพงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่มีประสบการณ์เกือบ 20 ปี และผ่านการอบรมจากผู้ผลิต เพื่อให้คำแนะนำเรื่องการออกแบบระบบป้องกันไฟและควันลามตามมาตรฐานความปลอดภัย รวมทั้งให้คำปรึกษาด้านการตรวจสอบคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐาน

นอกจากนั้น บริษัทสามารถให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาอุปกรณ์ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือ การให้บริการที่เกี่ยวข้องกับงานวิศวกรรมตามลักษณะของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าแต่ละรายต้องการ (Special Projects) เช่น การให้บริการจัดหาและติดตั้งวัสดุตัดกั้นเสียง (Silencer) ให้แก่โครงการรถไฟฟ้าใต้ดินของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย ("รฟม.") ในปี 2543 และโครงการติดตั้ง และบำรุงรักษาอุปกรณ์ประเภทคอมพิวเตอร์และหลอดไฟประหยัดพลังงานในปี 2553 - 2555 ("โครงการ Smart Way") ของสถาบันวิศวกรรมพลังงาน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และกองพัฒนาระบบไฟฟ้า การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและอื่นๆ คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวม



3.2 ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

การดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา ได้สร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่รวดเร็วตรงเวลา ด้วยความซื่อสัตย์และเป็นธรรม จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเสมอมา โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังต่อไปนี้ :-

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Products & Services)

ด้วยเป้าหมายที่จะตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค บริษัทจึงมีความมุ่งมั่นที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) และมีคุณภาพตามมาตรฐานสากลภายใต้ตราสินค้าที่ติดอันดับระดับสากล อีกทั้ง บริษัทยังมีนโยบายสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าด้วยการบริการที่รวดเร็วฉับไว โดยมีคลังสินค้าของบริษัทที่ตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ารวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ซึ่งทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลายและในปริมาณที่เพียงพอและด้วยทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าที่อยู่ใกล้ลูกค้าและมีการคมนาคมที่สะดวก ทำให้บริษัทสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง และได้ทันตามความต้องการของลูกค้า

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมทั้งในรูปแบบของงานก่อสร้างสถานีสถาน (New site) หรืองานติดตั้งอุปกรณ์เสริม (upgrade) และประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม โดยทีมงานจะมีการออกสำรวจหน้างานเพื่อวางแผนงานและจัดทำตารางเวลาก่อนเริ่มการปฏิบัติงาน และการจัดให้มีระบบการตรวจสอบความคืบหน้าและคุณภาพของงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS) ตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา

2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ในการกำหนดราคาสินค้าสำหรับธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย บริษัทมีการกำหนดราคาสินค้าที่จำหน่ายโดยพิจารณาจากปัจจัยหลายประการรวมกัน นอกเหนือจากต้นทุนสินค้าและอัตรากำไรที่บริษัทต้องการ โดยการกำหนดราคาตามอุปสงค์และอุปทานของสินค้าในตลาด ปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า ความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ตลอดจนการปรับกลยุทธ์ในการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับสถานการณ์และภาวะอุตสาหกรรมในขณะนั้นๆ

สำหรับการกำหนดราคาในธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทจะดำเนินการศึกษาและประเมินถึงต้นทุนของโครงการในเบื้องต้นเพื่อเสนอราคาแก่ผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทจะประเมินต้นทุนของโครงการจากลักษณะของพื้นที่ที่ติดตั้ง รูปแบบของโครงเสา จำนวนโครงเสา และมูลค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการ จำนวนบุคลากรที่ทำหน้าที่ดูแลควบคุมโครงการ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาและความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ รวมถึงอัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทจะได้รับ ซึ่งบริษัทจะกำหนดอัตราค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับขอบเขตของงานที่จะได้รับ



3. กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทได้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งแบบเงินสด และการให้เครดิตทางค้า โดยเป็นการจำหน่ายภายในประเทศเกือบทั้งหมดผ่านช่องทางเครือข่ายที่เป็นร้านค้าทั้งขายส่งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และบริษัทจะมีพนักงานขายเข้าพบปะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ / รัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้ บริษัทกำหนดนโยบายทางการตลาดโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาวเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อรักษาสถานะลูกค้าเดิมให้คงอยู่กับบริษัท และพยายามเพิ่มฐานลูกค้าใหม่เพื่อขยายส่วนแบ่งทางการตลาด โดยบริษัทจัดให้มีทีมงานขายที่มีประสบการณ์ในงานขายทำหน้าที่ติดต่อและประสานงานในการขายผ่านช่องทางจำหน่ายต่างๆ เพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งนำเสนอข้อมูลของสินค้าได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าให้แก่ผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งเป็นไปตามการดำเนินธุรกิจทั่วไป โดยบริษัทมีการกำหนดระเบียบและวิธีการเกี่ยวกับการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าวที่ชัดเจน กล่าวคือ มีการกำหนดนิยามที่ชัดเจนว่า ผู้ที่จะได้รับค่านายหน้าดังกล่าวจะต้องเป็นบุคคลภายนอกที่เป็นผู้แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัท โดยบุคคลดังกล่าวจะต้องไม่เป็นการ กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของลูกค้า และของบริษัท รวมทั้งไม่ใช่ผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว โดยมีการกำหนดเพดานการจ่ายเงินค่านายหน้า ซึ่งอ้างอิงเป็นอัตราร้อยละของยอดขายและอัตราผลตอบแทนจากการขายขั้นต่ำที่จะต้องได้รับภายหลังจากการหักต้นทุนขายและค่านายหน้าดังกล่าว ทั้งนี้ พนักงานขายจะต้องขอและได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทก่อนดำเนินการ และบริษัทจะจ่ายค่านายหน้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีผู้รับ ภายหลังจากที่บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้แล้วเท่านั้น รวมทั้งได้กำหนดให้มีการรวบรวมข้อมูลการจ่ายค่านายหน้า และนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาเป็นรายไตรมาส โดยในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการจ่ายค่านายหน้าไม่เหมาะสม บริษัทจะดำเนินการทบทวนและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ตามขั้นตอนต่อไป ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทมีการจ่ายค่านายหน้าให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไป และที่เป็นเจ้าของโครงการต่างๆ เป็นหลัก โดยในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 มีการจ่ายค่านายหน้าเป็นจำนวน 11.47 ล้านบาท และ 5.97 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 0.45 และร้อยละ 0.48 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทมีช่องทางในการติดต่อเพื่อเสนอการให้บริการติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมผ่าน 2 ช่องทางหลักคือ (1) บริษัทติดต่อเสนอการให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยตรง และ (2) เป็นการติดต่อกับผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบในการประกอบธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมเนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทเอกชนที่มีความเป็นอิสระโดยไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการกับเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ทุกราย ทั้งนี้ ภายหลังจากบริษัทได้รับติดต่อเพื่อว่าจ้างงานจากลูกค้า บริษัทจะให้ทีมงานในสายงานโทรคมนาคมเป็นผู้ประสานงานโดยตรงในการจัดขอเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น แบบก่อสร้าง และข้อกำหนดการก่อสร้างต่างๆ เป็นต้น เพื่อประเมินมูลค่าก่อสร้าง และตารางเวลาการทำงานก่อนที่จะนำเสนอให้กับลูกค้าต่อไป นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายสำหรับธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบงานไฟลัมผ่านผู้ที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ตราสินค้า 3M ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลัมโดยตรงเป็นหลัก เพื่อเป็นการจำหน่ายสินค้าและให้บริการอย่างครบวงจร



4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทมีนโยบายในการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าทั้งประเภทผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ได้แก่ การพิจารณาให้ส่วนลดแก่ลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อในปริมาณสูง หรือลูกค้าที่มีฐานะการเงินและประวัติการชำระเงินที่ดี และการจัดทำประชาสัมพันธ์ผ่านตลาดออนไลน์ เช่น Website ของบริษัท (www.cssthai.com) E-news letter และ Facebook รวมถึงการออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง และการจัดทำแคตตาล็อกสินค้า เป็นต้น

สำหรับธุรกิจการให้บริการติดตั้ง บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยทีมงานในสายโทรคมนาคมของบริษัทจะติดต่อกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ได้รับทราบถึงความต้องการ และได้รับรู้ถึงปัญหาหรือข้อจำกัดของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนให้ความช่วยเหลือในการแก้ไขปัญหาเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

3.2.2 จุดแข็งของบริษัท

- บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำในการจัดจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศไทย และเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าเพื่อจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนในทุกหมวดหมู่ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า ด้วยมาตรฐานคุณภาพภายใต้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้าชั้นนำระดับสากล
- บริษัทได้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์ตราสินค้าที่มีคุณภาพและชื่อเสียงระดับสากล โดยบริษัทสามารถจัดจำหน่ายสินค้าให้กับตราสินค้าต่างๆ ได้เพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและมอบหมายให้จัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตสินค้ามาโดยตลอด
- บริษัทมีความพร้อมในการจัดส่งสินค้าของบริษัทด้วยการมีคลังสินค้าซึ่งตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี และอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยมีพื้นที่สำหรับจัดเก็บสินค้ารวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ พื้นที่คลังสินค้าที่มีขนาดใหญ่และทำเลที่ตั้งมีการคมนาคมที่สะดวกและมีที่ตั้งใกล้กับลูกค้าของบริษัท ส่งผลให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้หลากหลาย และสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทันต่อความต้องการใช้ของลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากลูกค้า และส่งผลให้มีคำสั่งซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศผ่านร้านค้า และพนักงานขายของบริษัทให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนทั้งที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปและเจ้าของโครงการ
- ทีมงานวิศวกรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟฟ้าม และประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา และตรงตามคุณภาพมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูไนเต็ด รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)



- บริษัทมีความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบเสาสื่อโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครบทุกราย เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นบริษัทในกลุ่มของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายใดรายหนึ่ง
- บริษัทมีแหล่งสนับสนุนทางการเงินที่ดีทั้งจากสถาบันทางการเงินที่ให้เงินกู้ยืมมาโดยตลอด รวมทั้งการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนและนำหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนและแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจาก ณ ปัจจุบัน ยังไม่มีคู่แข่งรายใดที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ได้ระดมทุนผ่านตลาดทุน โดยการนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

3.2.3 ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.2.3.1 กลุ่มลูกค้าในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

บริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้กับลูกค้าซึ่งมูลค่ารายได้จากการขายเกือบทั้งหมดมาจากการจำหน่ายภายในประเทศ โดยลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน

กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาทั่วไปซึ่งมีทั้งการจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างโดยตรง และการจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายซึ่งทำหน้าที่ประสานงานระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการ เช่น เจ้าของอาคารพาณิชย์ / สำนักงาน ศูนย์การค้า โรงแรม เจ้าของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการต่างๆ โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้ในโครงการก่อสร้างของตนเอง ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าภาคเอกชนสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 คิดเป็นประมาณร้อยละ 94 และร้อยละ 93 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

2. ลูกค้าประเภทร้านค้า

ลูกค้าประเภทร้านค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้าของตนอีกทอดหนึ่ง เช่น ร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วไป ผู้ค้าปลีกหรือผู้ค้าส่ง ซึ่งช่องทางจำหน่ายผ่านลูกค้าเหล่านี้มีส่วนช่วยในการกระจายสินค้าของบริษัทออกไปยังพื้นที่ครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าสามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 คิดเป็นประมาณร้อยละ 5 ของรายได้จากการขาย

3. กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ

กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ/รัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ของบริษัท เช่น การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค การไฟฟ้านครหลวง การรถไฟฯ ขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย การทำอากาศยานแห่งประเทศไทย การสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้ การจำหน่ายสินค้าให้กับหน่วยงานราชการผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ การประมูลงาน หรือ คำสั่งซื้อตามปกติ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีนโยบายให้บริษัทย่อยเป็นดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้านี้สามารถสร้างรายได้จากการขายในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 คิดเป็นประมาณร้อยละ 1 และร้อยละ 2 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ



ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการให้เครดิตซึ่งครอบคลุมถึงวงเงิน ระยะเวลาชำระเงิน และเงื่อนไขการค้ำสำหรับการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ทางการค้า ประวัติการติดต่อกับบริษัท และฐานะทางการเงิน เป็นต้น

3.2.3.2 กลุ่มลูกค้าธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบ

กลุ่มลูกค้าในธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งรับงานจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมโดยตรง สำหรับธุรกิจติดตั้งระบบป้องกันไฟลามมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และบริษัทเอกชนที่ดำเนินธุรกิจพาณิชย์กรรม อุตสาหกรรม ธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

สำหรับสัดส่วนมูลค่ารายได้ของแต่ละกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้าในประเทศทั้งหมดต่อรายได้จากการขายและรายได้จากการบริการติดตั้งในระหว่างปี 2553 – 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 สามารถสรุปได้ดังนี้ :-

(หน่วย: ร้อยละ)

ประเภทของลูกค้า	2553	2554	2555	H1/2556
กลุ่มลูกค้าในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย				
- กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน*	92.58	92.11	94.26	92.54
- ลูกค้าประเภทร้านค้า	6.02	6.02	5.04	5.47
- หน่วยงานราชการ	0.93	1.69	0.54	1.94
- อื่นๆ**	0.47	0.18	0.17	0.05
รวมรายได้จากการขาย	100.00	100.00	100.00	100.00
กลุ่มลูกค้าในธุรกิจการให้บริการติดตั้ง				
- กลุ่มลูกค้าภาคเอกชน	92.02	99.23	99.27	99.22
- หน่วยงานราชการ	7.98	0.77	0.73	0.78
รวมรายได้จากการให้บริการติดตั้ง	100.00	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ

* กลุ่มลูกค้าประเภทนี้ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (คิดเป็นประมาณร้อยละ 77 จากมูลค่าจำหน่ายให้กับลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายในปี 2555 โดยลูกค้าดังกล่าวแบ่งออกเป็นธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารประมาณร้อยละ 44 ธุรกิจรับเหมาติดตั้งงานระบบโรงงานอุตสาหกรรมประมาณร้อยละ 27 และธุรกิจรับเหมาอื่นๆ ประมาณร้อยละ 6)

** ประกอบด้วย วัด สถานีวิจัย และหน่วยงานอื่นๆ

3.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.3.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

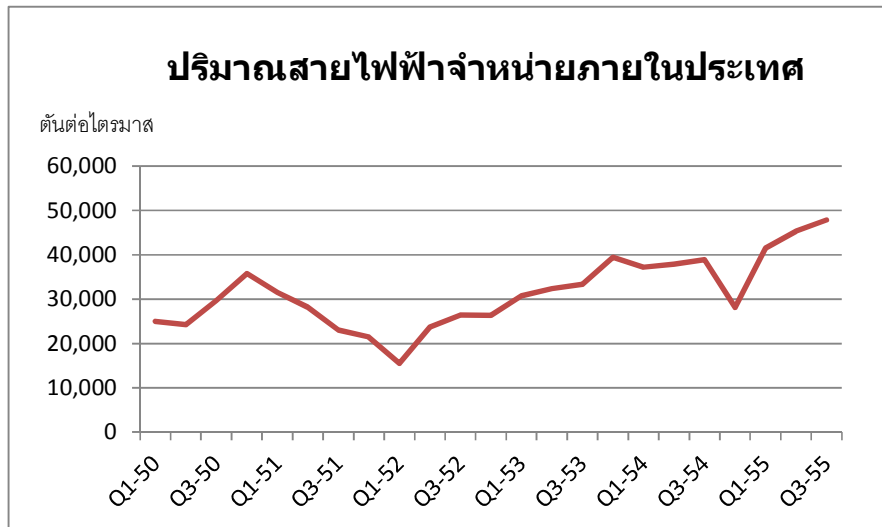
เนื่องด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าต่างๆ โดยเฉพาะสายไฟฟ้า และการให้บริการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ดังนั้น ปัจจัยด้านกลไกทางการตลาดด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องซึ่งได้แก่ ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรมโทรคมนาคม จะ



ส่งผลกระทบต่อตรงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ด้วยเหตุนี้ การวิเคราะห์ผลกระทบจากภาพรวมอุตสาหกรรมที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะมาจากภาวะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องเป็นหลัก ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

3.3.1.1 ภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชน และโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ เช่น รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน ระบบจำหน่ายไฟฟ้า โครงการพัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น จะต้องมีการวางระบบและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งสำหรับงานก่อสร้างต่างๆ ดังจะเห็นได้จากปริมาณสายไฟฟ้าที่จำหน่ายภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแต่ละไตรมาสตั้งแต่ปี 2552 ยกเว้นไตรมาสที่ 4 ปี 2554 ที่ปริมาณการจำหน่ายสายไฟฟ้าในประเทศลดลงเนื่องจากการที่ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากมหาอุทกภัยทางน้ำ ส่งผลให้การก่อสร้างและพัฒนาโครงการต่างๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชนต้องชะลอออกไป อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเข้าสู่ภาวะปกติ ความต้องการสายไฟฟ้าในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2555 ได้เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 18.21 เมื่อเทียบกับปีก่อน



แหล่งที่มา : รายงานสรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปี 2555 และแนวโน้มปี 2556 ซึ่งจัดทำโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและข้อมูลของสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

สำหรับการลงทุนภาคการก่อสร้างในปี 2555 มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 3 ไตรมาส โดยในช่วงครึ่งปีแรกมูลค่าการลงทุนภาคก่อสร้างมีจำนวนรวม 432,711 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเพื่อซ่อมแซมโครงสร้างพื้นฐาน สิ่งปลูกสร้างของภาครัฐเรือนและภาคอุตสาหกรรมที่เสียหายจากมหาอุทกภัยทางน้ำและการลงทุนในโครงการที่ต้องชะลอมาจากปลายปี 2554 รวมทั้งการเสริมสร้างระบบป้องกันน้ำท่วมของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมและโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยการลงทุนใหม่เริ่มขยายตัวในครึ่งปีหลัง สำหรับภาคก่อสร้างของประเทศไทยในช่วงไตรมาสที่ 3 ในปี 2555 มีมูลค่าการลงทุน ณ ราคาประจำปี จำนวน 275,867 ล้านบาท ซึ่งได้ขยายตัวร้อยละ 10.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และขยายตัวร้อยละ 20.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า โดยการลงทุนภาคเอกชนมีมูลค่า 133,138 ล้านบาท ซึ่งได้ขยายตัวร้อยละ 9.9 เมื่อเทียบกับระยะเดียวกันของปีก่อน จากการขยายตัวของภาคก่อสร้างในพื้นที่เดิมที่ได้ยื่นขออนุญาตก่อสร้างในช่วงก่อนหน้า ในขณะที่การก่อสร้างภาครัฐบาลมีมูลค่า 142,729 ล้านบาท ซึ่งได้ขยายตัวร้อยละ 11.3 ตามงบลงทุนของภาครัฐที่มีการเบิกจ่ายเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้มากขึ้น ทั้งนี้ สถาบันก่อสร้างแห่งประเทศไทยคาดว่าความต้องการ



หรืออุปสงค์ของภาคการก่อสร้างภายในประเทศยังมีทิศทางขยายตัวอย่างต่อเนื่องในปี 2556 โดยเฉพาะการลงทุนของภาครัฐในโครงการขนาดใหญ่ที่จะเริ่มดำเนินการในปีงบประมาณ 2556 ซึ่งงบประมาณสำหรับการลงทุนในที่ดินและสิ่งก่อสร้างของส่วนราชการต่างๆ ในปี 2556 มีมูลค่าสูงกว่างบประมาณในปี 2555 ประมาณร้อยละ 8.8 อย่างไรก็ตาม การเติบโตของการก่อสร้างภาคเอกชนในปี 2556 อาจชะลอตัวลงเล็กน้อยจากปี 2555 เนื่องจากการลงทุนเพื่อฟื้นฟูความเสียหายและการป้องกันน้ำท่วมได้ใช้เกือบหมดแล้ว แต่ได้คาดว่ามูลค่าการลงทุนรวมของภาคก่อสร้างในปี 2556 จะขยายตัวประมาณร้อยละ 8.0 – 8.5 (ใกล้เคียงกับการขยายตัวของการลงทุนรวมของประเทศ) ซึ่งจะให้มีมูลค่าการลงทุนของภาคการก่อสร้างเพิ่มขึ้นเป็น 980,000 – 990,000 ล้านบาท

สำหรับสถานการณ์ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโดยตรง ซึ่งมีทิศทางชะลอตัวลงนับจากครึ่งปีหลังของปี 2553 โดยที่ผ่านมายอดขายโครงการที่เปิดใหม่เริ่มมีจำนวนลดลง และใช้ระยะเวลาปิดโครงการยาวนานขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ออกแคมเปญการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นตลาดและจูงใจผู้บริโภคให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลได้มีมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยในวันที่ 20 กันยายน 2554 กระทรวงการคลังได้เสนอมาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก และราคาที่อยู่อาศัยไม่เกิน 5 ล้านบาท โดยผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยจะสามารถนำค่าใช้จ่ายจากการซื้อที่อยู่อาศัยมาคำนวณเพื่อหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาบ้าน หรือไม่เกิน 500,000 บาท ซึ่งหักลดหย่อนได้ปีละเท่าๆ กันเป็นเวลา 5 ปี ทั้งนี้มาตรการดังกล่าวได้เริ่มตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2554 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 และจะเริ่มมีผลหักลดหย่อนภาษีได้ตั้งแต่วันที่ 2556 เป็นต้นไป ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยมีความเห็นว่า หากไม่มีมาตรการดังกล่าว ตลาดที่อยู่อาศัยอาจมีแนวโน้มชะลอตัวลง แต่นโยบายของรัฐบาลในมาตรการบ้านหลังแรกน่าจะช่วยสร้างบรรยากาศในตลาดที่อยู่อาศัยให้มีความคึกคักมากขึ้น ซึ่งจะกระตุ้นกำลังซื้อในระดับกลางและบนได้ค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับหลายอุปสรรคที่ทำให้มีการปรับขึ้นของต้นทุนทางธุรกิจที่มีผลต่อราคาที่อยู่อาศัย เช่น มาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value) สำหรับการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมา ซึ่งกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันที่ร้อยละ 90 สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือคอนโดมิเนียม และอัตราร้อยละ 95 สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการที่มีที่อยู่อาศัยเหลือขายจะต้องเร่งทำการตลาดเพื่อระบายสินค้าออกมา นอกจากนี้ ราคาที่ดินซึ่งเป็นต้นทุนหลักได้ปรับตัวสูงขึ้นล่วงหน้ากว่าร้อยละ 15-30 ตามราคาประเมินรอบใหม่ที่กรมธนารักษ์ใช้ในปี 2555-2558 ซึ่งจะเป็นรายจ่ายที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะต้องรับภาระเพิ่มขึ้น โดยผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจะต้องชำระค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในอัตราร้อยละ 2 ของราคาประเมินของทางราชการ ขณะที่ราคาวัสดุก่อสร้าง (เช่น เหล็ก และปูนซีเมนต์) มีแนวโน้มสูงขึ้นตามความต้องการในตลาดและต้นทุนผลิตและค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้นตามทิศทางราคาเชื้อเพลิงที่คาดว่าจะขยับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงมีการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปและกลับสู่สภาวะปกติในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2555 โดยมีการขยายตัวร้อยละ 4.4 ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2555 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับการขยายตัวร้อยละ 3.6 ในไตรมาสก่อน โดยความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยยังคงขยายตัวสะท้อนจากยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ที่ขยายตัวร้อยละ 9.8 ในด้านอุปทาน และยอดคงค้างสินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ ขยายตัวร้อยละ 15.6 ในขณะที่ราคาอสังหาริมทรัพย์เริ่มปรับราคาขายอย่างค่อยเป็นค่อยไปในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2555 ประมาณร้อยละ 5 - 10 โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยในแนวตั้ง และมีการกระจายความเสี่ยงเพิ่มขึ้นในด้านทำเลที่ตั้งและประเภทของอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งการหาตลาดใหม่ในจังหวัดอื่นๆ ตามความต้องการที่อยู่อาศัยในจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง



นอกจากนั้น ภาครัฐยังมีนโยบายให้การไฟฟ้านครหลวง (“กฟน.”) จัดทำแผนงานเปลี่ยนระบบสายอากาศเป็นสายใต้ดินสำหรับพื้นที่กรุงเทพมหานครตั้งแต่ปี 2551 โดยจะนำสายไฟฟ้าเดินสายใต้ดินแทน เพื่อสร้างสภาพภูมิทัศน์ให้สวยงาม เสริมสร้างความมั่นคงของระบบไฟฟ้า และสามารถตอบสนองกับความต้องการพลังงานไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งกฟน. มีงบประมาณหลายหมื่นล้านบาทสำหรับโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ ที่ผ่านมากฟน. ได้ดำเนินการนำสายไฟฟ้าลงดินในพื้นที่ถนน สีลมไปเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างดำเนินการในพื้นที่ถนนสุขุมวิท-พญาไท-พหลโยธินถึงแยกลาดพร้าว อีกทั้ง หน่วยงานราชการในพื้นที่ต่างจังหวัด เช่น เทศบาลนครหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ร่วมกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ได้มีการดำเนินการนำสายไฟฟ้าลงดินในพื้นที่เขตเทศบาลอำเภอหาดใหญ่ในระยะเวลาเฟสแรกไปเรียบร้อยแล้ว และปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการโครงการในระยะเวลาเฟสสองต่อไป ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีโอกาสทางธุรกิจสำหรับการจำหน่ายสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ เพิ่มขึ้นในอนาคตสำหรับโครงการในลักษณะดังกล่าว

3.3.1.2 อุตสาหกรรมโทรคมนาคม

ธุรกิจโทรคมนาคมในประเทศต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบในการให้บริการ เช่น การแก้ไขสัญญาสัมปทานในอดีต การแปรสัญญาสัมปทาน และการประมูลใบอนุญาตโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ในขณะที่แนวโน้มของตลาดค่อนข้างทรงตัว หรือมีการเติบโตของจำนวนผู้ใช้ใหม่ค่อนข้างน้อยกว่าในช่วงที่ผ่านมา ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้จะมีผลกระทบต่อการทำงานของผู้ใช้บริการในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมที่มีผลกระทบต่อธุรกิจงานติดตั้งเสาโทรคมนาคมของบริษัทมีรายละเอียดดังนี้

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีผู้ให้บริการในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มได้แก่

กลุ่มที่ 1 ผู้ที่มีสิทธิในโครงข่ายจำนวน 5 ราย คือ

1. กลุ่มของบมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (AIS)
2. กลุ่มของบมจ. โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (DTAC)
3. กลุ่มของบริษัท ทูมูฟ จำกัด (TMV)
4. บมจ. กสท โทรคมนาคม (CAT CDMA)
5. บมจ. ทีโอที (TOT 3G)

กลุ่มที่ 2 ผู้ที่เช่าโครงข่ายเสมือนจริง หรือ (Mobile Visual Network Operators: MVNOs) ซึ่งเป็นพันธมิตรให้บริการร่วมกับ TOT 3G และพัฒนาโครงข่ายและให้บริการร่วมกับ CAT CDMA (บริษัท เรียวลูฟ หรือ True Move H) ซึ่งมีจำนวน 5 ราย ได้แก่

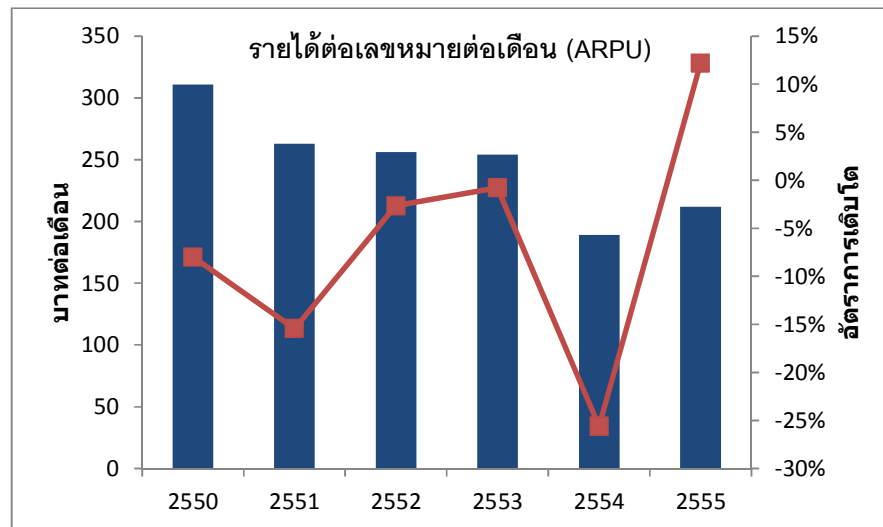
1. กลุ่มสามารถ ไอ-โมบาย ภายใต้ตราสินค้า i-mobile 3G
2. กลุ่มลือคทแลย์ ภายใต้ตราสินค้า i-Kool 3G
3. กลุ่มไออีซี ภายใต้ตราสินค้า IEC 3G
4. กลุ่มเอ็ม คอลซัลด์ ภายใต้ตราสินค้า MOJO 3G
5. บริษัท 365 ภายใต้ตราสินค้า 365



ปัจจุบัน สภาพการแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ยังคงเป็นการแข่งขันจากผู้ให้บริการรายใหญ่จำนวน 3 ราย ได้แก่ บริษัท AIS บริษัท DTAC และบริษัท True Move (รวม True Move H) โดย ณ สิ้นปี 2555 บริษัท AIS บริษัท DTAC และบริษัท True Move มีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 42.70 ร้อยละ 28.68 และ ร้อยละ 27.06 ตามลำดับ ทั้งนี้ การให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีความก้าวหน้ามาตลอดโดยในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 1 – 2.7 ต่อไตรมาสในช่วงปี 2552 – ไตรมาส 3 ปี 2555 ซึ่ง ณ สิ้นไตรมาส 3 ของปี 2555 ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีประมาณ 80.87 ล้านราย ซึ่งทำให้ผู้ให้บริการต้องมีการปรับปรุงระบบส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ตลอดเวลา เช่น เพิ่มเสาสื่อความถี่เพื่อครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากขึ้น ปรับทิศทางของเสาอากาศเพื่อให้สามารถรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพิ่มเครื่องรับส่งสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่เพื่อรองรับปริมาณผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้น เป็นต้น ทั้งนี้ จำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และอัตราการเติบโตในช่วงปี 2552 – ไตรมาส 3 ปี 2555 สามารถแสดงได้ดังนี้

แหล่งที่มา: รายงานสภาพตลาดโทรคมนาคม ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2555 สำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

นอกจากนี้ รายได้ต่อเลขหมายต่อเดือน (ARPU) ทั้งบริการแบบ Post-Paid และ Pre-Paid ของผู้ให้บริการหลักในตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีแนวโน้มลดลงมาในช่วงปี 2553 - 2554 ได้ปรับเพิ่มสูงขึ้นในปี 2555 ซึ่งสามารถแสดงได้ดังต่อไปนี้



แหล่งที่มา: Website ของสำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

ดังนั้น ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการให้บริการเพื่อตอบสนองกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้ธุรกิจบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในช่วงที่ผ่านมาของปี 2555 มีแนวโน้มการเติบโตที่สดใส โดยเริ่มได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่จากการขยายโครงข่ายบริการ 3G เชิงพาณิชย์บนคลื่นความถี่เดิมที่ครอบคลุมทั่วประเทศมากขึ้น พร้อมทั้งการเพิ่มขึ้นของฐานผู้บริโภคที่ใช้บริการ 3G บนโครงข่ายดังกล่าว ตลอดจนแรงหนุนจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของตลาดอุปกรณ์เคลื่อนที่ที่ทั้งสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต ทั้งนี้ การเปลี่ยนผ่านการให้บริการสู่ระบบ 3G บนคลื่นความถี่เดิมถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นของยุคการสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงไร้สาย อย่างไรก็ตาม การแบ่งแถบ



คลื่นความถี่ (Bandwidth) บางส่วนภายใต้สัญญาสัมปทานเดิมที่ให้บริการ 2G มาเปิดให้บริการ 3G ทำให้เกิดข้อจำกัดด้านคุณภาพการให้บริการข้อมูล ส่งผลให้ผู้ประกอบการโทรคมนาคมมีความต้องการที่จะประมูลใบอนุญาตให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการเปิดประมูลใบอนุญาตให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ในวันที่ 16 ตุลาคม 2555 และคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (“กทค.”) ได้รับรองผลการประมูลในวันที่ 18 ตุลาคม 2555 แต่สำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินได้ดำเนินการฟ้องร้องต่อศาลปกครองกลางเพื่อขอให้พิจารณาว่าการประมูลดังกล่าวเป็นการแข่งขันโดยเสรีและเป็นธรรมตามกฎหมายรัฐธรรมนูญและพระราชบัญญัติองค์การจัดสรรคลื่นฯ พ.ศ. 2553 หรือไม่ ซึ่งในวันที่ 3 ธันวาคม 2555 ศาลปกครองกลางไม่รับพิจารณาคดีที่สำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินฟ้อง ทำให้สำนักงานผู้ตรวจการแผ่นดินได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งศาลปกครองกลางต่อศาลปกครองสูงสุดเพื่อพิจารณาต่อไป อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการรับรองผลการประมูลในวันที่ 18 ตุลาคม 2555 ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตใช้คลื่นความถี่ 2.1 GHz ได้ดำเนินการเตรียมความพร้อมโดยการขอนำเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคม เครื่องวิทยุโทรคมนาคมประเภทสถานีฐานจำนวน 41,628 เครื่อง และขออนุญาตตั้งสถานีเพิ่มจำนวน 1,208 สถานี

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้คาดว่าผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตจากการประมูลดังกล่าว โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีปัญหาแถบคลื่นสัญญาณไม่เพียงพอในการให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่เดิมมีความเป็นไปได้ที่จะเร่งขยายเครือข่าย 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจบริการโทรคมนาคม รวมถึงธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่อง และยังช่วยส่งเสริมการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตในชนบทมากขึ้น โดยต้องใช้ระยะเวลาเตรียมการโครงข่าย 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ประมาณ 4 เดือน ซึ่งจะเริ่มทยอยเปิดให้บริการตามเขตพื้นที่กรุงเทพฯ บริเวณชานเมืองและหัวเมืองใหญ่ก่อนในช่วงปลายไตรมาส 1 ของปี 2556 ด้วยเหตุนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้คาดว่าภาพรวมของตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปี 2556 ภายใต้สมมติฐานกรณีที่ได้รับใบอนุญาต 3G สามารถเปิดให้บริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ภายในช่วงครึ่งแรกของปี 2556 จะเติบโตประมาณร้อยละ 11.5 - 14.2 หรือมีมูลค่าตลาดประมาณ 210,000 - 214,900 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 188,300 ล้านบาทในปี 2555 โดยมาจากแรงกระตุ้นจากการใช้บริการด้านข้อมูลคิดเป็นมูลค่า 66,000 - 70,000 ล้านบาท หรือมีอัตราขยายตัวร้อยละ 35.6 - 44.0 ในขณะที่บริการด้านเสียงอาจจะเติบโตในกรอบจำกัดที่ประมาณร้อยละ 3.1 - 3.8 เทียบกับที่ขยายตัวร้อยละ 3.7 ในปี 2555 แต่ในกรณีที่การเปิดบริการ 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 GHz ยังไม่สามารถดำเนินการได้ อาจส่งผลทำให้เกิดข้อจำกัดต่อการขยายตัวด้านบริการข้อมูล เนื่องจากแถบคลื่นความถี่ที่ไม่เพียงพอต่อการให้บริการด้านข้อมูลที่มีคุณภาพในบริการ 3G บนคลื่นความถี่เดิม อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขการได้รับใบอนุญาต 3G ยังระบุไว้ว่า ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตต้องดำเนินการวางโครงข่ายให้ครอบคลุมประชากรร้อยละ 50 ของจำนวนประชากรในประเทศภายในระยะเวลา 2 ปี และร้อยละ 80 ภายในระยะเวลา 4 ปี ซึ่งเงื่อนไขดังกล่าวจะเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตต้องขยายโครงข่ายให้เป็นที่ไปตามข้อกำหนด โดยในเบื้องต้น ผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตได้เตรียมการลงทุนสำหรับการวางโครงข่ายในช่วง 3 ปี รวมกันราว 125,000 ล้านบาท ทั้งนี้ จากแผนการลงทุนสร้างโครงข่ายของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะส่งผลดีต่อบริษัทในการให้บริการติดตั้งงานเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อรองรับการปรับปรุงคุณภาพโครงข่าย รวมทั้งทดแทนเสาสื่อโทรคมนาคมเดิม

3.3.2 ภาวะการแข่งขัน

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้ามีมูลค่าตลาดที่ใหญ่มากและมีสินค้าและการให้บริการที่หลากหลาย ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับผู้ผลิตหลายราย โดยมีสายไฟฟ้าประเภทต่างๆ เป็นสินค้าหลัก



ทั้งนี้ อุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ซึ่งในอดีตสายไฟฟ้าที่ใช้ภายในประเทศต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด แต่การนำเข้านี้ได้เริ่มลดลงเมื่อมีการตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าขึ้นภายในประเทศตั้งแต่ปี 2505 เป็นต้นมา โดยในระยะเริ่มแรกเป็นการตั้งโรงงานขนาดเล็ก และต่อมาอุตสาหกรรมผลิตสายไฟฟ้าได้เจริญเติบโตขึ้น จึงได้มีการขยายและตั้งโรงงานผลิตสายไฟฟ้าแรงดันสูง และสายไฟฟ้าชนิดและขนาดต่างๆ รวมถึงสายโทรศัพท์ โดยการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ เช่น ประเทศญี่ปุ่น ประเทศไต้หวัน และประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ปัจจุบัน ผู้ผลิตสายไฟฟ้าหลักที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยมีจำนวน 5 ราย ซึ่งประกอบด้วย

- บริษัท เพล็ปส์ ดอตคอม อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด
- บริษัท สายไฟฟ้าบางกอกเคเบิ้ล จำกัด
- บริษัท สายไฟฟ้าไทย-ยาซากิ จำกัด
- บริษัท จรุงไทยไวร์แอนด์เคเบิ้ล จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เอ็มซีไอ-ดราโก้ จำกัด

ทั้งนี้ ผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศสามารถผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพทดแทนกันได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้ภาวะอุตสาหกรรมและการตลาดในสินค้าประเภทนี้เป็นสภาวะการตลาดที่มีการแข่งขันแบบสมบูรณ์

สำหรับการแข่งขันในธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมขึ้นอยู่กับนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาณของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก ซึ่งการลงทุนและพัฒนาโครงข่ายสัญญาณด้านโทรคมนาคมจะได้รับผลจากนโยบายของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายมอบหมายให้บริษัทในเครือดำเนินธุรกิจบริการติดตั้งและปรับปรุงระบบเสาโทรคมนาคมได้เฉพาะผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่รายนั้น แต่ปริมาณงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นรวมทั้งการส่งมอบงานที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ทำให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ถือว่าจ้างบริษัทภายนอกดำเนินงานดังกล่าวแทน ทั้งนี้ โอกาสในการได้รับงานของผู้ประกอบการในการออกแบบ จัดหาและรับเหมาติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะขึ้นกับความสัมพันธ์ที่มีกับเจ้าของโครงข่าย ผู้รับเหมาที่ได้รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ประสบการณ์ และผลงานในอดีต ความสามารถในการบริการที่มีทั้งคุณภาพและส่งมอบงานตรงต่อเวลา รวมทั้งฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจะได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ การที่บริษัทมีความเป็นกลางและมีความเป็นอิสระ ทำให้บริษัทสามารถรับงานติดตั้งระบบเสาโทรคมนาคมให้กับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ครบทุกราย อย่างไรก็ตาม โดยปกติ ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้กำหนดราคาจ้างงานเอง ทำให้การทำกำไรของผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับอำนาจการเจรจาต่อรองกับผู้จัดหาวस्तุดิบและอุปกรณ์โทรคมนาคมเพื่อให้ได้รับต้นทุนราคาและเงื่อนไขการค้าที่ดี ดังนั้น ด้วยปัจจัย ทั้งในด้านประสบการณ์ ผลงาน ฐานะการเงิน และอำนาจในการต่อรองกับผู้ว่าจ้างที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จึงมีค่อนข้างน้อย ประกอบกับ ณ ปัจจุบัน โครงการพัฒนาในด้านโทรคมนาคมของภาครัฐและภาคเอกชนเป็นโครงการที่มีจำนวนมากและต้องการให้แล้วเสร็จในระยะเวลาด่วนสั้น จึงทำให้ภาพรวมของการแข่งขันในธุรกิจนี้ไม่มีการแข่งขันที่รุนแรงมากนัก

นอกจากนี้ เนื่องจากวัสดุและอุปกรณ์สำหรับการติดตั้งในระบบไฟลัมที่จำหน่ายภายในประเทศมีจำนวนน้อยราย ทำให้ผู้ให้บริการติดตั้งระบบไฟลัมซึ่งต้องใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายใหญ่ที่จำหน่ายภายในประเทศ ดังนั้น การแข่งขันในธุรกิจนี้จึงไม่รุนแรงมากนัก



3.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.4.1 ธุรกิจการเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

ด้วยนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา ดังนั้น คุณภาพของผลิตภัณฑ์และความน่าเชื่อถือของผู้จัดส่งสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการสั่งซื้อของบริษัท โดยบริษัทได้รับเลือกเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าจากผู้ผลิตชั้นนำระดับสากล ซึ่งบริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์ด้วยการสั่งซื้อสินค้าในประเทศผ่านผู้ผลิตภายในประเทศที่เป็นบริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย และการสั่งซื้อสินค้าชนิดพิเศษโดยการนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งรายละเอียดของแหล่งการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแสดงได้เป็นดังนี้:-

ตารางแสดงแหล่งที่มาของการจัดหาผลิตภัณฑ์ในธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัท

(หน่วย: ร้อยละ)

ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	2553	2554	2555	H1/2556
• ในประเทศ	97.01	98.52	98.19	96.73
• ต่างประเทศ	2.99	1.48	1.81	3.27
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้า รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามาจากผู้ผลิตสินค้าชั้นนำ ซึ่งมีรายละเอียดสรุปดังนี้

ผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทคู่ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
phelps dodge*	สายไฟฟ้า	บริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	• ไม่มีข้อกำหนด
Prysmian	สายไฟฟ้าทนไฟ	Prymian Tianjin Cables Co., Ltd. & Suzhou Draka Cable Co., Ltd.	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	• ไม่มีข้อกำหนด
Philips**	หลอดไฟและอุปกรณ์ ส่องแสงสว่าง	บริษัท ฟิลิปส์ อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (“ฟิลิปส์”)	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะในพื้นที่ที่ฟิลิปส์กำหนด ซึ่งเป็นพื้นที่ในกรุงเทพมหานครรอบนอก นอกจากนั้นบริษัทได้รับการขยายพื้นที่จำหน่ายสินค้าในภาคกลางตอนบนเพิ่มขึ้น 8 จังหวัดตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 เป็นต้นไป บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาจำหน่ายแข่งกับสินค้าของฟิลิปส์



ผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า	ประเภทผลิตภัณฑ์	บริษัทคู่ค้า	อายุสัญญา	เงื่อนไขที่สำคัญ
3M**	วัสดุและอุปกรณ์ที่ เกี่ยวข้องกับระบบ ป้องกันไฟลาม	บริษัท 3M ประเทศไทย จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีข้อกำหนด
bticino	อุปกรณ์ควบคุมระบบ ไฟฟ้า	บริษัท บีทีซีโน (ประเทศไทย) จำกัด	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ สามารถต่ออายุได้ 1 ปี อย่างต่อเนื่อง โดย อัตโนมัติ เว้นแต่ได้มีการ แจ้งล่วงหน้า 3 เดือน	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะ ภายในประเทศไทย บริษัทไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาจำหน่าย แข่งกับสินค้าบีทีซีโน
ttm	หม้อแปลงไฟฟ้า	บริษัท ไทยทราไฟแมนู แฟคเจอริง จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ สามารถต่ออายุได้ 3 ปี	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีข้อกำหนด
TGG	ท่อโพลีเอทิลีน	บริษัท ไทยก้าวไกล กรุ๊ป จำกัด	ไม่มีกำหนดระยะเวลา	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีข้อกำหนด
Arrow	ท่อเหล็กร้อย สายไฟฟ้าและ อุปกรณ์เชื่อมต่อ	บริษัท เจ. เอส. วี ฮาร์ดแวร์ จำกัด (ปัจจุบัน เปลี่ยนชื่อ เป็นบริษัท แอร์โรว์ ซินดิเคท จำกัด (มหาชน))	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 1 เมษายน 2556 และ สามารถต่ออายุได้ตามที่ ได้ตกลงกันภายหลัง	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีข้อกำหนด
CLIPSAL	ท่อและอุปกรณ์เชื่อมต่อ พีวีซีสีขาว	บริษัท ยู-การผลิต จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> ไม่มีข้อกำหนด
KILLARK	อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับ พื้นที่อันตราย	Killark Electric Manufacturing Company	ไม่มีกำหนดระยะเวลา เว้นแต่ได้มีการแจ้ง ล่วงหน้า 1 เดือน	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะ ภายในประเทศไทย
Chalmit	อุปกรณ์ไฟฟ้าสำหรับ พื้นที่อันตราย	Hubbell Ltd.	ไม่มีกำหนดระยะเวลา เว้นแต่ได้มีการแจ้ง ล่วงหน้า	<ul style="list-style-type: none"> กำหนดให้บริษัทจำหน่ายสินค้าได้เฉพาะ ภายในประเทศไทย

หมายเหตุ : รายละเอียดโดยสรุปของผู้ผลิตภัณฑฺ์ตราสินค้าหลักมีดังนี้

- * phelps dodge ผลิตและจำหน่ายโดยบริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ General Cable Corporation และบริษัทย่อยของ Phelps Dodge International Corporation โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ประเทศสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ Phelps Dodge International Corporation ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและเคเบิลเป็นหลักซึ่งใช้อย่างกว้างขวางในธุรกิจไฟฟ้า โทรคมนาคม อุตสาหกรรมและเหมืองแร่ โดยมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 25 ประเทศทั่วโลก ทำให้ผลิตภัณฑ์ตราสินค้า phelps dodge เป็นหนึ่งในผู้ผลิตสายไฟฟ้ารายใหญ่ที่สุดของโลก



- ** Philips เป็นหนึ่งในบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ที่ใหญ่ที่สุดของโลก ซึ่งมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 60 ประเทศทั่วโลก และมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ประเทศเนเธอร์แลนด์ ปัจจุบัน บริษัท ฟิลิปส์อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินกิจการด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศได้แก่กลุ่มธุรกิจเพื่อการแพทย์และการดูแลสุขภาพ (Healthcare) กลุ่มธุรกิจไฟฟ้าและอุปกรณ์แสงสว่าง (Lighting) และกลุ่มธุรกิจคอนซูเมอร์ไลฟ์สไตล์ (Consumer Lifestyle) ซึ่งบริษัทได้เป็นหนึ่งในตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โมดัมไฟฟ้าแสงสว่างภายในประเทศภายใต้ตราสินค้า Philips
- *** 3M เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาและมีสำนักงานและโรงงานตั้งอยู่กว่า 65 ประเทศทั่วโลก ซึ่งดำเนินการผลิตและจำหน่ายสินค้ากว่า 55,000 ชนิด โดยบริษัท 3เอ็ม ประเทศไทย จำกัด มีผลิตภัณฑ์จำหน่ายกว่า 5,000 ชนิดรวมถึงวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบป้องกันไฟลามและผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าอื่นๆ ของตราสินค้า 3M

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน บริษัทได้จำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบงานไฟฟ้าซึ่งไม่ได้รับหนังสือแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากคู่ค้ารายอื่นนอกเหนือจากที่ได้กล่าวข้างต้น เนื่องจากลักษณะธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวโดยปกติไม่จำเป็นต้องมีสัญญาผูกมัดระหว่างคู่ค้า เว้นแต่คู่ค้าบางรายที่ต้องการเงื่อนไขพิเศษในการค้า เช่น การกำหนดพื้นที่การค้า หรือข้อกำหนดห้ามนำสินค้าคู่แข่งมาจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการค้าที่ได้ตกลงกับคู่ค้าทุกราย ส่งผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและได้รับการต่อสัญญาการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

3.4.2 ธุรกิจการให้บริการติดตั้ง

เนื่องด้วยงานออกแบบและติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ด้านวิศวกรรม และความชำนาญเฉพาะด้าน บริษัทจึงได้มีการจัดหาทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์กว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม และมีประสบการณ์เกือบ 20 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งงานระบบไฟลาม ซึ่งขั้นตอนการให้บริการติดตั้งมีดังนี้

3.4.2.1 ธุรกิจให้บริการติดตั้งเสาโทรคมนาคม

ขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งเสาโทรคมนาคมเริ่มตั้งแต่บริษัทได้รับการว่าจ้างจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือจากผู้รับเหมาที่รับงานจากเจ้าของโครงข่าย ซึ่งลักษณะและคุณสมบัติของเสาโทรคมนาคมของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับสภาพภูมิศาสตร์ของสถานที่ตั้งเป็นองค์ประกอบด้วยเช่นกัน โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะดำเนินการศึกษาความต้องการของลูกค้า สรุปรวพื้นที่โครงการ และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการก่อสร้างโครงการในพื้นที่ (Network Feasibility) หลังจากนั้น บริษัทจะดำเนินการออกแบบระบบ และให้คำแนะนำเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการ รวมถึงให้บริการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับสภาพโครงการ เช่น เสาเข็ม คอนกรีต โครงเสาเหล็ก และอุปกรณ์สื่อสาร เป็นต้น เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงเครือข่ายสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างมีประสิทธิภาพ จากนั้นบริษัทจะดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ก่อสร้าง วางเสาเข็ม ประกะบเสาโครงเหล็ก และติดตั้งอุปกรณ์สื่อสาร เป็นต้น โดยทีมงานวิศวกรของบริษัทจะทำหน้าที่ควบคุมงานการก่อสร้างหน้างานรวมทั้งการเชื่อมต่อสัญญาณ และทดสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ตามระยะเวลาที่กำหนด โดยมีระยะเวลาการดำเนินการเฉลี่ยต่อพื้นที่ก่อสร้างประมาณ 45 – 60 วัน นอกจากนี้ บริษัทยังได้ให้บริการหลังการขายโดยการรับประกันคุณภาพของงานเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเป็นการสร้างความพึงพอใจ และความเชื่อมั่นของลูกค้าในเรื่องคุณภาพงาน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการใช้บริการจากบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเทคโนโลยีด้านโทรคมนาคมที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และการเสื่อมสภาพของโครง



เหล็กตามอายุการใช้งาน บริษัทจึงมีโอกาสดำเนินการธุรกิจติดตั้งเสาโทรคมนาคมที่เพิ่มขึ้นและ/หรือทดแทนเสาโทรคมนาคมเดิมให้มีขนาดใหญ่กว่าเดิม

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อโครงเหล็กและอุปกรณ์ล่วงหน้า เนื่องจากลักษณะของแต่ละโครงการมีการกำหนดลักษณะและข้อกำหนดและ/หรือคุณสมบัติของสินค้าที่แตกต่างกันไป ดังนั้น บริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อเริ่มดำเนินโครงการโดยอ้างอิงราคาที่เป็นไปได้กับบริษัทคู่ค้าก่อนการเข้าประมูลงานในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2008 สำหรับการบริหารจัดการด้านการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมจากบริษัท ยูเนิตี รีจิสตร้า ออฟ ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด (URS)

3.4.2.2 ธุรกิจให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม บริษัทจะดำเนินการเข้าสำรวจพื้นที่ที่ลูกค้าต้องการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม พร้อมทั้งประเมินประเภทของวัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลามที่เหมาะสมเพื่อให้ลูกค้าพิจารณาอนุมัติ และภายหลังจากบริษัทได้รับความเห็นชอบจากลูกค้าแล้ว บริษัทจะดำเนินการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม โดยว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเป็นผู้ดำเนินการ และมีทีมวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ควบคุมดูแลทั้งในเรื่องคุณภาพในการใช้งานของระบบป้องกันไฟลามที่ติดตั้ง และการส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลา อย่างไรก็ตาม การออกแบบและติดตั้งจะคำนึงถึงความปลอดภัยและความสวยงามของพื้นที่ของอาคาร เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า โดยระยะเวลาที่ใช้ในการติดตั้งระบบป้องกันไฟลามมีระยะเวลาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับพื้นที่การติดตั้งและระยะเวลางานก่อสร้างอาคารที่บริษัทให้บริการติดตั้งระบบป้องกันไฟลาม

3.4.3 นโยบายวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

บริษัทมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลังสำหรับจำหน่ายประมาณ 30 - 45 วัน ทั้งนี้ นโยบายดังกล่าวได้คำนึงถึงความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้าทั้งในด้านราคาลดลงและ/หรือราคาเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะราคาสายไฟฟ้าที่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาทองแดง ต้นทุนในการจัดเก็บ ความเสี่ยงจากความล้าสมัยของสินค้า การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ปริมาณและระยะเวลาการส่งสินค้าของผู้จำหน่าย ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามกำหนดเวลารวมทั้งความต้องการเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เป็นต้น ทั้งนี้ ในการบริหารสินค้าคงคลัง บริษัทได้มีการจัดสร้างคลังสินค้า 4 แห่ง โดย คลังสินค้าที่ 1 และ 2 ตั้งอยู่ในอำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี คลังสินค้าที่ 3 ตั้งอยู่ในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร และคลังสินค้าที่ 4 ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีพื้นที่สำหรับจัดเก็บผลิตภัณฑ์ของบริษัทรวมกันประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ การที่บริษัทสามารถสำรองสินค้าในคลังสินค้าของบริษัทเอง ทำให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าในทันที และให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง สำหรับนโยบายจัดเก็บโครงเหล็กและอุปกรณ์ของโครงการโทรคมนาคม บริษัทไม่มีนโยบายจัดเก็บสินค้าดังกล่าว เนื่องจากลักษณะและข้อกำหนดที่แตกต่างกันของแต่ละโครงการ ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อเริ่มดำเนินโครงการแทน

3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายของบริษัทไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ขณะที่ธุรกิจการให้บริการติดตั้งบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยได้รับการฟ้องร้องหรือเสียค่าปรับในเรื่องดังกล่าว



3.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบสำหรับงานติดตั้งระบบโทรคมนาคม คิดเป็นมูลค่ารวมกัน
ประมาณ 118 ล้านบาท