

ส่วนที่ 1

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ :

“เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงชั้นนำในประเทศ และภูมิภาคอาเซียนในฐานะ บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นชนิดม้วนที่มีคุณภาพ ด้วยกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ”

พันธกิจ :

- มุ่งสู่ตลาดสากลด้วยผลิตภัณฑ์เหล็กที่หลากหลาย
- มุ่งสู่การเจริญเติบโตด้วยการขยายกำลังการผลิตและผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่เหมาะสม
- ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
- พัฒนาศักยภาพบุคคลอย่างต่อเนื่อง
- อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและตอบแทนสู่สังคม
- เสริมสร้างคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ :

ปี 2557 นี้ อุตสาหกรรมเหล็กมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ทั้งในด้านตลาดและด้านราคาของผลิตภัณฑ์ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปัญหาความวุ่นวายทางการเมืองที่คลี่คลายลง รวมทั้งการได้รับความสนับสนุนเป็นอย่างดีจากมาตรการต่างๆ ในการปกป้องอุตสาหกรรมเพื่อให้มีการแข่งขันเป็นธรรมจากภาครัฐ โดยบริษัทมีเป้าหมายในการปรับปรุงคุณภาพการผลิตของสายการผลิตในปัจจุบันให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีเป้าหมายในการดำเนินการผลิตสินค้าที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น เหล็กโรตาร้อนกักกรดเคลือบน้ำมัน (Pickling & Oil Line) รวมทั้งยังมีโครงการเพิ่มเติมในอนาคต ดังนี้

ทั้งนี้ บริษัทมีเป้าหมายในการปรับปรุงคุณภาพการผลิตให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายในการดำเนินการโครงการในอนาคต ดังนี้

1. โครงการปรับปรุงคุณภาพน้ำเหล็กภายใต้สูญญากาศ (Vacuum Oxygen Degasser)
2. โครงการผลิตเหล็กแผ่นชุบสังกะสี (Galvanizing Line)
3. โครงการผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold Rolling Mill)

ซึ่งจากโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น รวมทั้งการขยายผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงมากขึ้น (Value Added Product) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจมากยิ่งขึ้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

มีนาคม 2555	เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2555 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ไม่มีหลักประกัน (“หุ้นกู้”) มูลค่าไม่เกิน 3,000,000,000 บาท ให้แก่เจ้าหนี้จำนวนหนึ่งของบริษัทภายใต้การปรับโครงสร้างหนี้ ตามโครงการปรับโครงสร้างหนี้ของบริษัทและบริษัทในกลุ่ม
มกราคม 2556	เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนที่ยังไม่ได้จัดสรรจำนวน 3,233,789,388 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.69 บาท จึงทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 38,246,736,527.22 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 55,430,052,938 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.69 บาท และเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 91,733,097,486.93 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 38,246,736,527.22 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 129,979,834,014.15 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 188,376,571,035 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.69 บาท
กุมภาพันธ์ 2556	เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2556 คณะกรรมการมีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 215,909,091 หุ้นให้แก่เรอเนสซองส์ แอตไวซอร์ ลิมิเต็ด (“RA”) ในราคาหุ้นละ 0.11 บาท เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของค่าตอบแทนให้บริการที่ปรึกษาทางการเงิน
กุมภาพันธ์ 2557	ได้รับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) เพิ่มเติมจากคู่ค้าทั้งในและต่างประเทศเพิ่มเติมอีกจำนวน 7,450 ล้านบาท จากเดิมที่บริษัทมีอยู่จำนวน 2,925 ล้านบาท รวมแล้วปัจจุบันบริษัทได้รับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนรวมทั้งสิ้นประมาณ 10,375 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีวัตถุดิบหลักที่สามารถดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่อง และด้วยวงเงินใหม่เพียงพอต่อการเพิ่มกำลังผลิตไปที่ 100%
เมษายน 2557	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 วันที่ 3 เมษายน 2557 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งสำนักงานเอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท เป็นผู้สอบบัญชีของ

บริษัท สำหรับการจัดทำงบการเงินประจำปี 2556 เนื่องจากคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทมีความเห็นต่างจากผู้สอบบัญชีเดิม และบริษัทได้นำส่งงบการเงินประจำปี 2556 ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นที่เรียบร้อยแล้วในเดือนสิงหาคม 2557

ในด้านการผลิต บริษัทได้มีการผลิตอย่างต่อเนื่อง และทยอยเพิ่มการผลิตขึ้นจนเต็มกำลังการผลิตในช่วงที่มีการใช้ไฟฟ้าน้อยซึ่งมีอัตราค่าไฟฟ้าต่ำ (Off Peak) จนถึงปัจจุบัน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้น

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท :

ผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 รายแรกของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ปิดสมุดทะเบียนล่าสุด)

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละของ ทุนจดทะเบียนชำระ แล้ว
1.	บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน)	23,004,272,087	21.87
2.	NOMURA SINGAPORE LIMITED- CUSTOMER SEGREGATED ACCOUNT	10,864,560,375	10.33
3.	บริษัท จีเอส ซีเคียวริตี้ โฮลดิ้ง จำกัด	5,400,000,000	5.13
4.	QUAM SECURITIES COMPANY LIMITED A/C CLIENT	5,237,686,665	4.98
5.	บริษัท ซูพีเรียร์ โอเวอร์ซีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	3,345,000,000	3.18
6.	นางสุนีย์ ตรียางกูรศรี	1,617,977,750	1.54
7.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	1,593,155,275	1.51
8.	นายณรงค์ หวังเจริญวงศ์	1,564,632,300	1.49
9.	THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED, SINGAPORE BRANCH	1,400,000,000	1.33
10.	นายสุรพันธ์ ตติยมณีกุล	1,250,000,000	1.19
11.	ผู้ถือหุ้นอื่นๆ	49,906,497,714	47.45
	รวม	105,183,782,166	100.00

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

	2557		2556		2555	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดขาย						
เหล็กแผ่นรีดร้อน (HRC)	14,269	97.12	9,637	89.69	7,732.69	93.44
เหล็กจากการรีดสภาพผิว (RTM)	244	1.66	47	0.43	70.87	0.86
เหล็กแผ่นตัด (Cut Sheet)	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือและวัตถุดิบ	72	0.49	94	0.87	98.99	1.20
รายได้ดอกเบี้ย	1	0.01	3	0.03	4.74	0.06
รายได้อื่น						
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	-	-	-	-	155.41	1.88
กลับรายการประมาณการผลขาดทุนจาก- คำสั่งซื้อของวัตถุดิบที่ยังไม่รับมอบ	-	-	187	1.74	-	-
กลับรายการขาดทุนจากการลดมูลค่าสินค้า- คงเหลือ	52	0.35	81	0.76	-	-
กลับรายการหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ	-	-	-	-	7.00	0.08
กลับรายการประมาณการภาระหนี้สิน- ที่เกี่ยวข้องภาษี	-	-	669	6.22	-	-
กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	47	0.32	7	0.07	191.07	2.31
รายได้อื่น ๆ	8	0.05	20	0.18	15.14	0.18

ปริมาณการขายของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้.-

(หน่วย: ตัน)

ปริมาณการขาย (เฉพาะของบริษัท)	2557	2556	2555
ปริมาณขายในประเทศ			
-กลุ่มพันธมิตรการค้า	-	-	-
-บริษัทร่วม	-	-	-
-บริษัทย่อย	-	-	-
-บริษัทที่เกี่ยวข้อง	124,756	32,877	183,811
-กลุ่มอื่นๆ	542,873	443,180	149,244
รวมปริมาณขายในประเทศ	667,629	476,057	333,055
ต่างประเทศ	2,789	-	4,042
รวม	670,418	476,057	337,096

สัดส่วนยอดขายภายในประเทศและต่างประเทศต่อยอดขายรวมของผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้.-

(หน่วย : ล้านบาท)

ยอดขาย	2557		2556		2555	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ในประเทศ	14,468	99.68	9,698	100.15	7,710	98.80
ต่างประเทศ	56	0.38	-	-	94	1.20
หัก : ส่วนลดการค้า	(11)	(0.06)	(14)	(0.15)	(0)	-
รวม	14,513	100	9,684	100	7,804	100

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อน และผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็นสายผลิตภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

- 1) เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil)
- 2) เหล็กแผ่นรีดร้อนปรับสภาพผิวชนิดม้วน (Tempered Hot Rolled Coil)
- 3) เหล็กแผ่นรีดร้อนล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (Hot Rolled Pickled and Oiled Product)

โดยผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะมีการนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

ชนิด	การนำไปใช้
เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil)	ท่อเครื่องกล ท่อไฟฟ้า ท่อน้ำ การก่อสร้าง เหล็กตัวซี หางที่ใช้ในการก่อสร้าง เสาไฟฟ้า ถังแก๊ส ท่อสตีมดำ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถต้านทานการกัดกร่อนจากบรรยากาศ ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น
เหล็กแผ่นรีดร้อนปรับสภาพผิวชนิดม้วน (Tempered Hot Rolled Coil)	เครื่องมือการเกษตร การก่อสร้างทั่วไป แผ่นเหล็กโครงสร้าง
เหล็กแผ่นรีดร้อนล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (Hot Rolled Pickled & Oiled Product)	คัสซีรูด ล้อรถ คอมเพรสเซอร์ โครงตู้เย็น โครงตู้ไมโครเวฟ

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทได้พัฒนาและปรับปรุง ผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านความหนาของเหล็ก เช่นความหนาปกติสูงสุดอยู่ที่ 12.70 มม. แต่บริษัทสามารถพัฒนาให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความหนาถึง 25 มม. ในรูปของม้วน อีกทั้งเรื่องของคุณภาพพิเศษ ที่ตลาดยังต้องพึงพาการนำเข้า เช่น เหล็กคุณภาพสำหรับอุตสาหกรรมถังแก๊ส เหล็กคุณภาพสำหรับงานเชื่อมและทนแรงดึงสูง

บริษัทมีแผนที่จะปรับปรุงกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. มุ่งเน้นเสนอผลิตภัณฑ์ ที่อยู่ในความต้องการตลาดและใช้อยู่สม่ำเสมอ
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่รองรับตลาดที่ไม่ใช่อุตสาหกรรมก่อสร้างทั่วไป แต่เป็นอุตสาหกรรมรถยนต์และอุตสาหกรรมก่อสร้างขนาดใหญ่ รวมถึงอุตสาหกรรมเครื่องครัวเรือนและเครื่องใช้ไฟฟ้า

3. เหล็กแผ่นสำหรับอุตสาหกรรมต่อเนื่อง คือ เหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำไปใช้สำหรับทำเหล็กแผ่นรีดเย็น
4. พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหนาพิเศษในรูปของม้วน ที่เป็นความต้องการเฉพาะของตลาด และเป็นตลาดระดับบน

กลยุทธ์ด้านราคา

1. กำหนดราคาที่เหมาะสมสำหรับสินค้าเหล็กเกรดทั่วไป เพื่อสามารถแข่งขันกับสินค้าคู่แข่งได้ และยังรักษาส่วนแบ่งการตลาด
2. มีการปรับปรุงเทคโนโลยีที่มีอยู่ เพื่อช่วยสนับสนุนในต้นทุนการผลิตต่ำ เพื่อให้มีโอกาสเข้าสู่ตลาดใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งได้ทั้งในเรื่องคุณภาพและเกรด จึงสามารถกำหนดราคาขายที่สูงกว่าได้
4. การให้ข้อมูลมากขึ้น และให้ความมั่นใจในการบริโภคเหล็กกับลูกค้า รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

- 1) ศูนย์บริการตัดเหล็ก (Steel Service Centre) คือ ผู้ที่ซื้อเหล็กรีดร้อนและรีดเย็นเพื่อนำมาตัดออกเป็นขนาดต่างๆ หรือขึ้นรูปเป็นเหล็กรูปแบบต่างๆ สำหรับจำหน่ายให้กับผู้ใช้อีกทอดหนึ่ง
- 2) ผู้ผลิตท่อเหล็ก (Pipe Maker) ได้แก่ โรงงานผลิตท่อเหล็กขนาดต่างๆ เพื่อใช้ในงานท่อรวมทั้งผลิตเพื่อส่งออกไปขายต่างประเทศ
- 3) ผู้ใช้โดยตรงอื่นๆ (Direct User) เช่น ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศ ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับการขายในประเทศบริษัทจะมีการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทผ่าน 2 ช่องทางดังนี้

- 1) การจัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Sale)
บริษัทมีแผนที่จะจัดจำหน่ายโดยตรงสำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทศูนย์บริการเหล็ก ผู้ผลิตท่อเหล็ก ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ และผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งคาดว่าจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของยอดขายภายในประเทศทั้งหมด
- 2) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่ง (Wholesaler)
สำหรับกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้ารายเล็กและมีจำนวนมาก บริษัทจะทำการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่ง ซึ่งจะทำให้บริษัทลดภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานขาย

และค่าใช้จ่ายด้านการตลาดได้มาก นอกจากนี้ยังเป็นการแบ่งภาระความเสี่ยงด้านเครดิตในลูกค้าย่อยนี้ให้กับตัวแทนขายส่งเป็นผู้รับผิดชอบ บริษัทคาดว่าจะขายผ่านช่องทางนี้เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของยอดจำหน่ายภายในประเทศ

สำหรับการส่งออก บริษัทคาดว่าจะจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่งเป็นหลัก โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของยอดส่งออก ที่เหลือประมาณร้อยละ 10 จะจัดจำหน่ายโดยตรง

กลยุทธ์การตลาด

- 1) บริษัทมีลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ชัดเจนมากขึ้น เช่น กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมผู้ผลิตท่อ กลุ่มลูกค้าผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าศูนย์บริการเหล็กแผ่น กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มลูกค้าโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีความต้องการใช้เหล็กคุณภาพพิเศษ
- 2) บริษัทมีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ดีขึ้นตลอดเวลา โดยการลงทุนในเรื่องของเครื่องมือให้ทันสมัย เพื่อเพิ่มศักยภาพและปรับปรุงคุณภาพและลดต้นทุนในการผลิต
- 3) บริษัทมีการส่งทีมงานที่มีความสามารถและชำนาญในเรื่องของการนำเหล็กไปใช้ในงานต่างๆ และพร้อมทั้งยังให้การสนับสนุนให้ความรู้เกี่ยวกับเหล็กกับลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดความปลอดภัย และเกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้เหล็กให้เหมาะสม
- 4) บริษัทประสบความสำเร็จอย่างมากในการสร้างความเชื่อมั่นในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงต่อเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถวางแผนและบริหารปริมาณสินค้าคงคลังได้อย่างเหมาะสม
- 5) บริษัทให้ความสำคัญต่อการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัท อย่างสม่ำเสมอ โดยได้มีการสำรวจและรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าเป็นระยะๆ ทำให้บริษัททราบถึงความต้องการที่ถูกต้องและเหมาะสมของลูกค้าได้อย่างชัดเจน

การวางแผนการผลิตในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนของบริษัท ดูเหมือนมีความคล้ายคลึงกันกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ บริษัท จี เอส สตีล จำกัด (มหาชน) แต่ในความเป็นจริง ลักษณะของผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนมีความหลากหลายอย่างมากทั้งเกรด (ชั้นคุณภาพ) และขนาด โดยหากพิจารณาถึงความคล้ายคลึงหรือการทับซ้อนของสินค้านั้นจำเป็นต้องพิจารณารายละเอียดให้ครบถ้วน ทั้ง 3 ประการ ดังนี้

1. เกรด (ชั้นคุณภาพ) ตามมาตรฐานสากล และตามข้อกำหนดเฉพาะของลูกค้า (tailor-made) ซึ่งโรงงานของบริษัทและโรงงานของ จี เอส สตีล สามารถผลิตได้หลายร้อยเกรด

2. ความกว้าง (Width) โรงงานของบริษัทและโรงงานของ จี เอส สตีล สามารถผลิตได้ ตั้งแต่ 900 มม. ถึง 1,571 มม. โดยทุกความกว้างที่ต่างกันทุก 1 มม. นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนกัน รวมเป็นขนาดความกว้างทั้งหมด 672 ขนาด
3. ความหนา (Thickness or Gauge) โรงงานของบริษัทและโรงงานของ จี เอส สตีล สามารถผลิตได้ ตั้งแต่ 1.00 มม. ถึง 25.00 มม. โดยความหนาทุก 0.05 มม. นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนกันรวมเป็นขนาดความหนาทั้งหมด 480 ขนาดความหนา

เมื่อนำเพียงความหนาและความกว้างของผลิตภัณฑ์มาคูณกัน จะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดที่ต่างจากกันทั้งหมดกว่า 268,800 ขนาด ทั้งนี้ ยังไม่ได้พิจารณาถึงจำนวนเกรดที่ผลิตได้อีกหลายร้อยเกรด และไม่ได้จำแนกชนิดของผลิตภัณฑ์ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมดา (basic products) หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ปรับปรุงคุณภาพหรือเพิ่มมูลค่าแล้ว (value-added products) เช่น เหล็กแผ่นปรับสภาพผิว (skin-passed), เหล็กแผ่นล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (pickled & oiled) เป็นต้น ดังนั้น สายการผลิตจริงจะมีจำนวนรายการผลิตภัณฑ์ที่ต่างกันอย่างไม่นับข้อกันจำนวนมาก

อย่างไรก็ตาม ทั้งสองบริษัทได้มีการวางแผนการตลาดร่วมกันเพื่อหลีกเลี่ยงและลดการทับซ้อนของผลิตภัณฑ์โดยที่บริษัทจะมุ่งเน้นการผลิตเหล็กรีดร้อนที่มีขนาดบางและมีหน้ากว้าง โดยมีความหนาระหว่าง 1.20-1.95 มม. (เป็นช่วงผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดบางเป็นพิเศษ) และความหนาระหว่าง 13.00-25.00 มม. (ซึ่งเป็นช่วงความหนาพิเศษ) เนื่องจากเหมาะกับสายการผลิตและเทคโนโลยีของบริษัทที่สามารถผลิตเหล็กแผ่นชนิดบางได้ดีกว่า ในขณะที่การผลิตของโรงงานจี เอส สตีล ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีขนาดหนากว่า 2 มม. ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากการวางแผนการตลาดร่วมกันนั้น ทำให้ทั้งสองบริษัทมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น ได้ประโยชน์ Economy of scale ตลอดจนลดการสูญเสียจากกระบวนการผลิตที่ไม่ต่อเนื่องจากการที่ต้องผลิตสินค้าหลากหลายลักษณะ

ในอนาคต บริษัทได้วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยมุ่งไปสู่การผลิตเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี (Galvanizing) และเหล็กรีดเย็น (cold-rolled) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กที่เป็น value added และเป็น segment ที่มีการเติบโตของความต้องการและมีการนำเข้าสูง โดยสายการผลิตของบริษัทได้ถูกออกแบบมาให้รองรับการขยายการผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่แล้ว ดังนั้น การทับซ้อนของผลิตภัณฑ์จะมีสัดส่วนที่ลดลงอีกในอนาคต

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็ก

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยปี 2557

จากข้อมูลทางสถิติของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) รายงานยอดผลิตเหล็กสำเร็จรูปรวมของไทยในปี 2557 อยู่ที่ 6.79 ล้านตัน หดตัว 1.2% จาก 6.87 ล้านตันเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว(Long steel products) 3.93 ล้านตัน และผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบน(Flat steel products) 2.85 ล้านตัน หากพิจารณาตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ พบว่า การผลิต

เหล็กทรงยาว ลดลง 1.29% และการผลิตเหล็กทรงแบน ลดลง 1.08% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา

สำหรับการนำเข้าและส่งออกเหล็กสำเร็จรูปรวมของไทย จากข้อมูลสถิติสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) พบว่า การนำเข้าเหล็กสำเร็จรูปรวมของไทยหดตัว 2.88% อยู่ที่ 11.89 ล้านตันเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นการนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว 3.18 ล้านตัน (เฉลี่ย 0.26 ล้านตันต่อเดือน) เพิ่มขึ้น 8.57% จากปีที่ผ่านมา ขณะที่การนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบน อยู่ที่ 8.71 ล้านตัน (เฉลี่ย 0.72 ล้านตันต่อเดือน) ลดลง 6.48% เทียบจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากอุตสาหกรรมภายในได้รับผลกระทบจากการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน (ไม่เจือ, และเจือโบรอน ชนิดม้วนและไม่เป็นม้วน) ที่นำเข้าจากต่างประเทศในปริมาณการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน (เหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ โบรอน, โครเมียม หรือธาตุอื่น ทั้งชนิดม้วนและไม่เป็นม้วน) ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และกระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศบังคับใช้มาตรการเยียวยาทางการค้าที่เป็นมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Antidumping measures) และมาตรการปกป้องจากสินค้านำเข้าที่เพิ่มขึ้น (Safeguard measures) เพื่อช่วยให้อุตสาหกรรมภายในสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าและสามารถปรับตัวเพื่อแข่งขันกับสินค้านำเข้าในตลาดภายในประเทศ สำหรับยอดการส่งออกเหล็กสำเร็จรูปรวมของไทยอยู่ที่ 1.35 ล้านตัน ลดลง 3.14% เนื่องจากการหดตัวจากการส่งออกในกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบนที่ลดลงถึง 8.64% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านมา ขณะที่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาวลดลงเล็กน้อยที่ 0.66%

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศปี 2557

ในปี 2557 ยอดการผลิต การนำเข้าการส่งออก และการบริโภคเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วน (Hot rolled sheet and hot rolled plate) จากผลิตภัณฑ์กลุ่มเหล็กทรงแบน Flat steel Products จากข้อมูลทางสถิติของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) พบว่ายอดการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) ในประเทศปี 2557 หดตัว 1.1% อยู่ที่ 2.85 ล้านตัน จาก 2.88 ล้านตันของปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน Hot rolled plate หดตัว 19.6% อยู่ที่ 0.24 ล้านตัน และกลุ่มเหล็กแผ่นรีดร้อน Hot rolled sheet ขยายตัว 1.1% อยู่ที่ 2.61 ล้านตัน เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านมา

สำหรับการนำเข้าและการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อนของไทยพบว่าการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อน ลดลง 6.5% อยู่ที่ 8.71 ล้านตัน (เฉลี่ย 0.72 ล้านตันต่อเดือน) โดยแบ่งเป็นการนำเข้าจากเหล็กแผ่นรีดร้อน Hot rolled plate รวม 0.26 ล้านตัน (ประเภทเหล็ก Carbon steel 0.17 ล้านตัน, Stainless steel 0.018 ล้านตัน และ Alloy steel 0.069 ล้านตัน) และเป็นการนำเข้าจากเหล็กแผ่นรีดร้อน Hot rolled sheet รวม 4.19 ล้านตัน (ประเภทเหล็ก Carbon steel 1.56 ล้านตัน, Carbon steel P&O 1.03 ล้านตัน, Stainless steel 0.30 ล้านตัน และ Alloy steel 1.30 ล้านตัน) ขณะที่การส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อนอยู่ที่ 0.39 ล้านตัน ลดลง 8.6% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยแบ่งเป็นการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อน Hot rolled plate รวม 0.008 ล้านตัน และเป็นการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อน Hot rolled sheet รวม 0.037 ล้านตัน

สำหรับปริมาณความต้องการใช้สินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled plate & sheet Consumption) ภายในประเทศ (ไม่นับรวมเหล็กแผ่นรีดร้อน ประเภท Stainless steel) อยู่ที่ 6.96 ล้านตัน (เฉลี่ย 0.58 ล้านตันต่อเดือน) ลดลง 0.55 ล้านตัน หรือลดลง 7.37% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ในจำนวนดังกล่าวแบ่งออกเป็นการผลิตในประเทศ 2.85 ล้านตัน การนำเข้า 4.13 ล้านตัน และการส่งออก 0.026 ล้านตัน

แนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยปี 2558

ภาพรวมอุตสาหกรรมโดยรวมของไทยปี 2558 คาดว่าจะมีขยายตัวที่ดีขึ้น แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกในปี 2558 ที่ดีขึ้น โดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมคาดการณ์ในปี 2558 GDP อุตสาหกรรมจะขยายตัวร้อยละ 2-3 และดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมขยายตัวร้อยละ 3-4 ถึงแม้ว่าการผลิตเหล็กสำเร็จรูปภายในประเทศปี 2557 มีการปรับลดลง 1.2% อยู่ที่ 6.79 ล้านตัน เนื่องจากสถานการณ์การเมืองที่ยืดเยื้อตั้งแต่ช่วงปลายปี 2556 จนถึงต้นปี 2557 ทำให้ความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคเอกชนลดลง อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าเหตุการณ์เมืองจะเริ่มคลี่คลายในช่วงประมาณกลางปีและมีรัฐบาลบริหารประเทศในช่วงปลายเดือนสิงหาคมของปี 2557 แล้วนั้น การลงทุนก่อสร้างโครงการของภาครัฐที่จะกระตุ้นให้เกิดความต้องการใช้เหล็กยังมีไม่มากเท่าที่ควร

ทั้งนี้สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมคาดการณ์สถานการณ์เหล็กปลายปี 2558 การผลิตเหล็กสำเร็จรูปภายในประเทศจะทรงตัว คือ ประมาณ 6.8 ล้านตัน โดยความต้องการใช้เหล็กในประเทศอยู่ในช่วง 0-3% สำหรับการผลิตเหล็กทรงแบนคาดว่าจะปรับตัวขึ้นประมาณร้อยละ 2.64 ซึ่งปัจจัยสำคัญที่จะขับเคลื่อนให้ความต้องการใช้เหล็กสูงขึ้น คือ การลงทุนก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ขณะการก่อสร้างของภาคเอกชนยังชะลอตัวอยู่ เนื่องจากผู้บริโภชะลอการซื้อและลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์

กฎและข้อบังคับของรัฐบาล

มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-Dumping) ยังคงเป็นมาตรการสำคัญของทางภาครัฐในอุตสาหกรรมเหล็กที่จะใช้ในการคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศ เพื่อให้เกิดการแข่งขันทางการค้าที่เป็นธรรมสำหรับผู้ผลิตภายในและผู้ค้าต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยป้องกันการนำเข้าสินค้าที่เกิดจากการทุ่มตลาดของผู้ค้าต่างประเทศได้ แต่ถ้านำเข้าสินค้าจากต่างประเทศไม่ได้มีการทุ่มตลาดแต่อย่างใด ผู้นำเข้าก็จะไม่ได้รับผลกระทบใดๆ จากมาตรการดังกล่าว โดยที่ผ่านมาทางภาครัฐโดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการต่ออายุการใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับเหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น แอฟริกาใต้ รัสเซีย คาซัคสถาน อินเดีย เกาหลี ไต้หวัน เวเนซุเอลา อาร์เจนตินา ยูเครน แอลจีเรีย อินโดนีเซีย สโลวัก และ โรมาเนีย รวม 14 ประเทศ ออกไปอีก 5 ปี โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2552 เป็นต้นมา และในปี 2554 ก็ได้มีการใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศมาเลเซียเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2554 และเมื่อเดือนธันวาคม 2555 ที่ผ่านมามาทางภาครัฐก็ได้มี

การใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจือโบรอนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนเป็นระยะเวลา 5 ปี เพิ่มอีกด้วย

และนอกจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดแล้ว มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น ก็เป็นอีกมาตรการหนึ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในช่วงจากนี้ไป เนื่องจากการที่ผู้นำเข้าและผู้ส่งออกได้ทำการเปลี่ยนรูปแบบการนำเข้า จากที่เคยนำเข้าในพิกัดเหล็กแผ่นรีดร้อน (7208) ก็หันไปนำเข้าในพิกัดเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่น ๆ (7225 หรือ 7226) โดยการเติมธาตุเจือในปริมาณขั้นต่ำที่สามารถทำให้เปลี่ยนพิกัดการนำเข้าได้ ซึ่งส่งผลให้สามารถหลีกเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีอยู่ได้ด้วย ดังนั้นมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้นจะเป็นมาตรการที่สำคัญที่จะช่วยในการอุดช่องว่างหรือแก้ปัญหาดังกล่าวได้

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

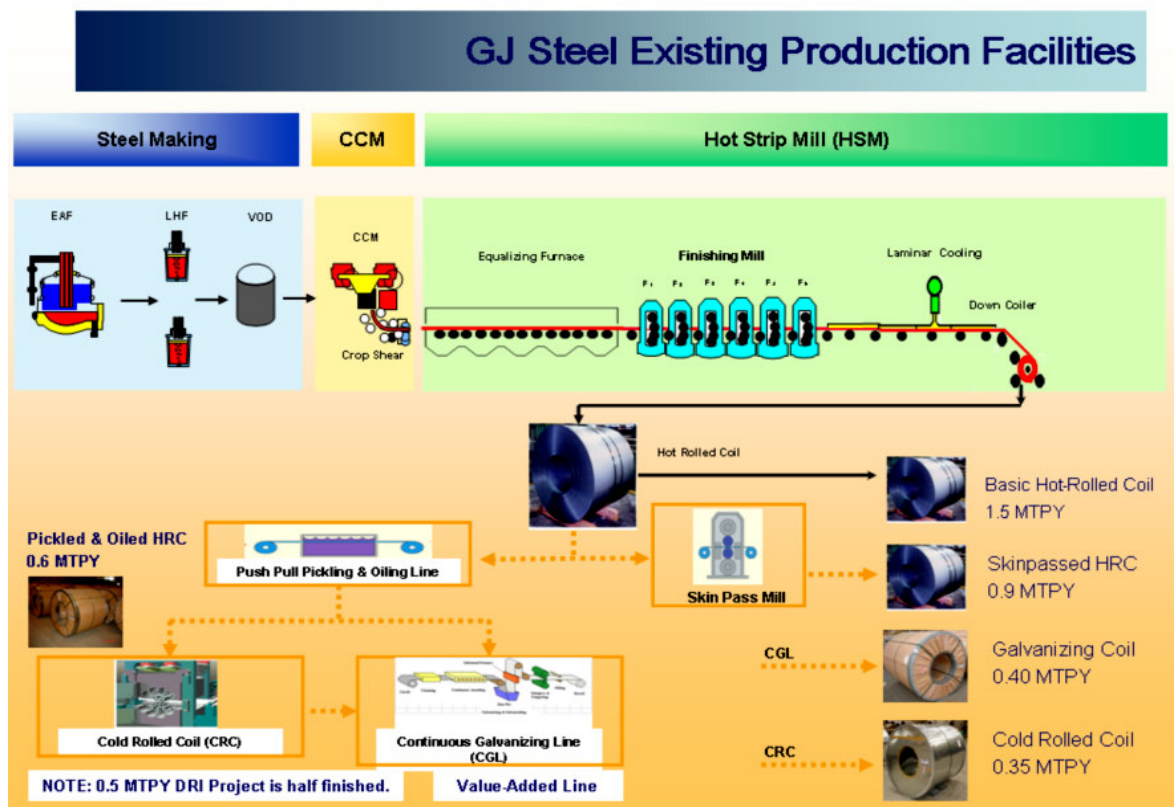
สถานะปัจจุบันของโรงงานของบริษัท

ปัจจุบัน บริษัทมีโรงงานผลิตอยู่ 2 โครงการ คือ โรงงานผลิตเหล็กรีดร้อน และโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง

โรงงานผลิตเหล็กรีดร้อนเป็นโรงงานผลิตเหล็กแผ่นขนาดย่อม (Mini-mill) ซึ่งส่วนที่ก่อสร้างและเครื่องจักร ประกอบด้วย สายการหล่อเหล็กแท่งแบบอย่างบาง (Thin Slab Casting) และกระบวนการรีดร้อน (Hot Strip Mill) ต่อเนื่องผ่านแท่นรีด 6 แท่น โดยวัตถุดิบสำหรับการหล่อและการรีดร้อนถูกส่งมาจากกระบวนการหลอมวัตถุดิบโดยใช้เตาหลอมไฟฟ้า (Electric Arc Furnace “EAF”) ซึ่งมีระบบลำเลียงและให้ความร้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่อง (ConSteel[®])

สำหรับโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องนั้น การติดตั้งสายการปรับสภาพผิวเหล็กได้ดำเนินการเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อกลางปี 2547 ส่วนการติดตั้งสายการล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (Pickled & Oiled) และสายการผลิตกรดกลับคืน (Acid Regeneration) เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการล้างสนิม ได้ดำเนินการติดตั้งเสร็จสมบูรณ์แล้วเช่นกัน นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินการออกแบบสายการผลิตโครงการเหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นชุบสังกะสี โดยได้สั่งซื้อและนำเข้าเครื่องจักรส่วนที่เหลือในปี 2552 ที่ผ่านมาบริษัทได้ลงทุนในโครงการเหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นชุบสังกะสีในขั้นตอนต้นของการก่อสร้างโรงงาน โดยลงทุนไปประมาณ 50% ของเงินลงทุนทั้งหมด ทั้งนี้ คาดว่าการติดตั้งสายการผลิตนี้จะใช้เวลาประมาณ 18 เดือน หลังจากมีเงินลงทุนใหม่เข้ามา

กระบวนการผลิตของบริษัท



บริษัทใช้วิธีการผลิตแบบโรงงานผลิตเหล็กขนาดย่อม แทนวิธีการผลิตแบบโรงงานผลิตเหล็กครบวงจร นอกจากนี้โรงงานของบริษัทยังมีข้อได้เปรียบโรงงานผลิตเหล็กขนาดย่อมอื่นๆ โดยใช้เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่อง (ConSteel[®] Process) ซึ่งพัฒนาขึ้นโดยบริษัท Intersteel Technology Inc. และการหล่อเหล็กแท่งแบบอย่างบาง ซึ่งพัฒนาขึ้นโดยบริษัท SMS Group โดยเหล็กที่หล่อออกมาจะเข้าสู่เตาอบแบบอุโมงค์ เข้าสู่กระบวนการรีดร้อนโดยผ่านแท่นรีด 6 แท่น จากนั้นเข้าสู่กระบวนการทำให้เย็นโดยใช้ม่านน้ำ (Laminar cooling) และผ่านเข้าเครื่องม้วนต่อไป วิธีการผลิตที่ผสมผสานเทคนิคการหล่อเหล็กแบนและการรีดร้อนเข้าด้วยกัน เรียกว่าสายการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดย่อม (Compact Strip Production - CSP)

กระบวนการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่องและสายการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดย่อมที่บริษัทเลือกใช้นั้น ได้มีการติดตั้งในโรงงานอื่นๆ ทั้งในสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และอิตาลี ข้อดีของเทคโนโลยีและเทคนิคดังกล่าวมีดังต่อไปนี้

1. เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่อง ช่วยลดเวลาและลดการใช้พลังงานในการหลอมในเตาหลอมไฟฟ้า (EAF) เนื่องจากไม่ต้องเปิดฝาเตาหลอมเพื่อรับเศษเหล็ก จึงไม่มีการสูญเสียพลังงาน ในขณะที่ลำเลียงเศษเหล็กมาที่เตา เศษเหล็กจะได้รับไอความร้อนจากเตาหลอมไฟฟ้า ก่อนจะส่งเข้าไปยังขั้นตอนการหลอมทำให้สามารถรักษาพลังงานให้คงที่ได้

กระบวนการผลิตแบบต่อเนื่องดังกล่าว ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตของบริษัทถูกลง ทั้งต้นทุนในการหลอมและหล่อเหล็ก โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนค่าไฟฟ้า ซึ่งคิดเป็นต้นทุนที่ต่ำเมื่อเทียบกับโรงงานผลิตเหล็กขนาดย่อมรายอื่นๆ

2. พัฒนาการของเทคนิคการหล่อเหล็กแท่งแบนอย่างบาง (Thin Slab Casting) โดยไม่ต้องลงทุนเพิ่มมากนัก ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนได้
3. การผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนด้วยเทคนิคการหล่อเหล็กแท่งแบนอย่างบาง สามารถลดต้นทุนการผลิตได้มาก ประการแรกคือ ค่าพลังงาน โดยจะช่วยลดการสูญเสียพลังงานในขั้นตอนการส่งเหล็กแท่งแบนผ่านเตาอบแบบอุโมงค์เพื่อเข้าสู่กระบวนการรีดร้อนโดยตรง ในขณะที่เหล็กแผ่นยังคงมีอุณหภูมิที่ 900- 1000 องศาเซลเซียส อีกประการหนึ่งคือ ขนาดของความหนาที่เริ่มรีด โดยเริ่มการรีดลดขนาดที่ความหนา 50-60 มิลลิเมตร แทนการเริ่มรีดลดขนาดที่ความหนา 200-250 มิลลิเมตรตามแบบดั้งเดิม อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนการซ่อมบำรุงด้วย
4. กระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องจากการแปรรูปวัตถุดิบเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนภายในเวลาไม่ถึง 5 ชั่วโมง ทำให้ไม่มีสินค้าระหว่างผลิต ซึ่งเป็นกระบวนการผลิตที่มีความคล่องตัวและทันต่อเวลา

เทคโนโลยีการป้อนเศษเหล็กแบบต่อเนื่องและเทคนิคการหล่อเหล็กแท่งแบนอย่างบางเป็นเทคโนโลยีการผลิตเหล็กที่ทันสมัยในช่วง 25 ปี ที่ผ่านมา

กระบวนการผลิตของบริษัทหลังจากได้เหล็กแผ่นรีดร้อนแล้ว จะสามารถนำไปผลิตผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องได้อีก 3 ขั้นตอน ซึ่งเป็นอิสระต่อกันคือ

- 1) สายการผลิตปรับสภาพผิวเหล็ก
- 2) สายการผลิตล้างผิวและเคลือบน้ำมัน
- 3) สายการผลิตเคลือบสังกะสี

วัตถุดิบ

วัตถุดิบสามารถจัดกลุ่มอย่างกว้างๆ ได้ 3 กลุ่ม คือ เศษเหล็กนำเข้า (Import Scrap) เศษเหล็กในประเทศ (Local Scrap) และเศษเหล็กที่กลับมาจากกระบวนการผลิต (Return Scrap)

การผลิตของบริษัทใช้วัตถุดิบจากเศษเหล็ก (Scrap) และเหล็กถลุง (Pig Iron) โดยวัตถุดิบคิดเป็นมูลค่าประมาณร้อยละ 65 ของต้นทุนรวมในการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน

วัตถุดิบในการผลิต

ส่วนผสมของวัตถุดิบสามารถแจกแจงได้ดังนี้คือ

- 1) เหล็กถลุง (Pig Iron) นำเข้า 21% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด เป็นวัตถุดิบที่สะอาดและมี ส่วนประกอบของคาร์บอน ให้พลังงานและช่วยเจือจางธาตุเหลือค้างอื่นๆ (Tramp Elements) ได้แก่ ทองแดง (Cu) ดีบุก (Sn) เป็นต้น
- 2) เหล็กพูนอัดก้อน (Hot Briquetted Iron – HBI) นำเข้า 4% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด ได้มี การทดลองนำเหล็กพูนอัดก้อนมาช่วยเจือจางธาตุเหลือค้างอื่นๆ ได้ แต่มีข้อจำกัดของ ปริมาณของกากแร่อื่นๆ เช่นกัน อย่างไรก็ตามเหล็กพูนอัดก้อนมีข้อได้เปรียบด้านต้นทุนการ ผลิตจึงนำมาทดลองใช้
- 3) เศษเหล็กนำเข้า (Import Scrap) ได้แก่ เศษเหล็กย่อย (Shredded Scrap) 38% และเศษ เหล็กหลอมหนัก (Heavy Melting Steel Scrap) 2% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด
- 4) เศษเหล็กในประเทศ (Local Scrap) 33% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด
- 5) เศษเหล็กที่เหลือกลับจากกระบวนการผลิต (Return Scrap) 1-2% ของปริมาณวัตถุดิบทั้งหมด

การจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากความต้องการวัตถุดิบ (เศษเหล็ก, เหล็กถลุงและเหล็กพูน) มีปริมาณที่สูงมาก ซึ่งวัตถุดิบ ดังกล่าวภายในประเทศไม่เพียงพอความต้องการในการผลิต ดังนั้น จึงต้องมีการนำเข้าวัตถุดิบ จำนวนมากในปี 2557 บริษัทได้จัดหาวัตถุดิบโดยการนำเข้าคิดเป็นปริมาณ 65% และปริมาณเศษเหล็ก จากภายในประเทศและเศษเหล็กกลับมาจากกระบวนการผลิตรวม 35%

วัตถุดิบอื่นๆ

นอกเหนือจากเศษเหล็ก การผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนยังอาศัยวัตถุดิบอื่นๆ อีกหลายชนิด เช่น ฟลักซ์ (Fluxes) ได้แก่ ปูนขาวเผา (Burnt Lime) แมกนีไซต์เผาถึงสูง (Light Burnt Magnetite) และโลหะผสม (Ferroalloys) เพื่อช่วยให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ

สำหรับสาธารณูปโภคที่สำคัญใช้ในการผลิต ได้แก่ ไฟฟ้าจากการไฟฟ้าภูมิภาค ก๊าซธรรมชาติ จาก บมจ. ปตท. และก๊าซออกซิเจน ไนโตรเจน อาร์กอน จากบริษัท บางกอกอินดัสเทรียลแก๊ส จำกัด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการผลิต

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบหลักในการผลิต คือ เศษเหล็ก (Scrap) และเหล็กถลุง (Pig Iron) ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยราคาของเศษเหล็กและเหล็กถลุงจะมีความผันผวนตามกลไกราคาของตลาดโลก ดังนั้นหากราคาวัตถุดิบหลักดังกล่าวมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และบริษัทไม่สามารถปรับเพิ่มราคาสินค้าในอัตราที่เท่ากับหรือมากกว่าการเพิ่มขึ้นของราคาของวัตถุดิบ อาจส่งผลให้ราคาขายสินค้าสำเร็จรูปต่ำกว่าต้นทุนขาย และอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท รวมทั้งอาจมีผลทำให้บริษัทต้องตั้งขาดทุนจากการลดมูลค่าของสินค้าที่มีอยู่ในสต็อก ณ วันสิ้นงวด

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด รวมทั้งอาศัยประสบการณ์และสัมพันธภาพที่ดีกับผู้จัดหาวัตถุดิบ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจสั่งซื้อหรือวางแผนการผลิตให้มีความเหมาะสมกับสภาวะการณ์ต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น รวมทั้งการบริหารสต็อกของวัตถุดิบให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับแผนการผลิตและการขายสินค้า

3.1.2 ความเสี่ยงในการพึ่งพาการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักจากตัวแทนจำหน่ายน้อยราย

ในการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนของบริษัท มีการใช้วัตถุดิบสำคัญซึ่งได้แก่ เศษเหล็ก และเหล็กถลุง โดยบริษัทต้องนำเข้าเหล็กถลุงจากต่างประเทศทั้งหมด ส่วนเศษเหล็กนำเข้าเป็นส่วนใหญ่ในอัตราส่วนประมาณร้อยละ 70 เนื่องจากเศษเหล็กในประเทศมีจำนวนค่อนข้างจำกัด ซึ่งอาจทำให้ประสบปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบและอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้ผลิตส่วนใหญ่ทั่วโลกจะทำการค้ากับผู้ขายจำนวนน้อยราย เพราะสามารถควบคุมคุณภาพสินค้า และกำหนดเงื่อนไขที่ได้อย่างต่อเนื่อง ที่ผ่านมามีบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบหลักจากบริษัทคู่ค้าซึ่งเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ มีฐานะแข็งแกร่ง และอยู่ในธุรกิจนี้มายาวนาน อีกทั้งบริษัทยังได้สร้างสายสัมพันธ์กับตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบรายอื่นๆ ทั้งในและต่างประเทศอีกหลายรายที่พร้อมจะให้การค้าและให้การสนับสนุนบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายที่จะแบ่งปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบส่วนน้อยให้กับตัวแทนรายอื่นๆ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจไว้ ปัจจุบันมีตัวแทนจำหน่ายจากทั้งในและต่างประเทศรายใหม่ๆ เข้ามาติดต่อเพื่อทำการค้ากับบริษัทอยู่อย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทมีอำนาจการต่อรองมากยิ่งขึ้น ทั้งทางด้านราคา ระยะเวลาการชำระเงินที่ดีขึ้น เป็นต้น

3.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

3.2.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาผลิตภัณฑ์ อันเกิดจากวัฏจักรธุรกิจขาลง

เนื่องจากอุตสาหกรรมต่อเนื่องบางประเภทที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เช่น อุตสาหกรรมการก่อสร้าง มีลักษณะขึ้นลงตามวัฏจักรธุรกิจ ส่งผลให้ความต้องการและราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความผันผวนไปตามวัฏจักรธุรกิจด้วย และอาจจะส่งผลต่อกำไรของบริษัทในอนาคตได้ในช่วงธุรกิจขาลง ความผันผวนของราคาตลาดของผลิตภัณฑ์ในตลาดจึงอาจเป็นผลให้รายได้ของบริษัทมีความผันผวนในแต่ละช่วงเวลา และอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงานในอนาคต

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นสินค้าที่มีความต้องการนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องได้หลากหลายประเภท เช่น อุตสาหกรรมเหล็กรีดเย็นสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมรถยนต์ เหล็กชุบสังกะสี เหล็กแผ่นที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าด้วยประสิทธิภาพการผลิต และความสามารถในการแข่งขันในระดับปัจจุบัน หากเกิดภาวะความต้องการสินค้าลดต่ำลงมากในช่วงวัฏจักรธุรกิจขาลงแล้ว บริษัทก็ยังสามารถหันไปผลิตเพื่อการส่งออกเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจุบันบริษัทขยายฐานลูกค้าในตลาดต่างประเทศไปแล้ว

อนึ่ง ความผันผวนของราคาผลิตภัณฑ์จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานไม่มากนัก เพราะราคาวัตถุดิบและราคาผลิตภัณฑ์มักจะแปรผันตามกัน ทำให้กำไรที่บริษัทได้รับมีความผันผวนเพียงเล็กน้อย

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากบริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลบาท ในขณะที่ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบหลักทั้งเศษเหล็กและเหล็กถลุงจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ทำให้มีค่าใช้จ่ายในสกุลเหรียญสหรัฐเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท และทำให้มีผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะมีผลต่อธุรกิจของบริษัทไม่มากนัก ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยง เนื่องจากการกำหนดราคาขายของบริษัทได้มีการอ้างอิงกับราคาขายในตลาดโลก ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับเงินสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลัก ทำให้ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนลดน้อยลง จากการบริหารการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัท

3.4 ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม

3.4.1 ความเสี่ยงจากการผลิตที่อาจก่อให้เกิดมลภาวะ

สืบเนื่องจากปัญหาภาวะโลกร้อนในปัจจุบัน ทำให้เกิดการตื่นตัวในเรื่องของการรักษาสิ่งแวดล้อมมากขึ้นกอปรกับการที่ประเทศต่างๆ ทั่วโลก มีแนวคิดที่จะจำกัดหรือลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก เพื่อลดปัญหาภาวะโลกร้อน ดังนั้นนโยบายในด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมจึงเป็นอีกด้านหนึ่งที่ภาครัฐให้ความสำคัญ ดังจะเห็นได้จากการมีแนวคิดในเรื่องของการออกกฎหมายการจัดเก็บภาษีสิ่งแวดล้อมหรือการประชาสัมพันธ์ให้รับทราบถึงผลการประชุมของประเทศต่างๆ ในเรื่องการลดปริมาณการปล่อย

ก๊าซเรือนกระจก ซึ่งจะมีผลกระทบต่อทุกภาคส่วน โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมที่ถูกมองว่าเป็นตัวการที่ทำให้โลกร้อนขึ้น ดังนั้นบริษัทซึ่งอยู่ในภาคอุตสาหกรรมก็ต้องได้รับผลกระทบจากมาตรการต่างๆ ของภาครัฐที่จะออกมาในอนาคตอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ด้วยเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ที่ถูกออกแบบมาเพื่อการใช้พลังงานอย่างคุ้มค่าและช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม โดยการนำเศษเหล็กที่ถือเป็นของเสียจากภาคอุตสาหกรรมมาทำการหลอมใหม่ และผ่านไปยังกระบวนการหล่อและรีดอย่างต่อเนื่อง ทำให้อัตราการใช้ทรัพยากรธรรมชาติต่ำกว่ากระบวนการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนอื่นที่ใช้วัตถุดิบที่มาจากถลุงเหล็ก และการใช้พลังงานต่ำกว่ากระบวนการผลิตเหล็กรีดร้อนอื่นที่ไม่ได้มีการหล่อและรีดต่อเนื่องกัน

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อการจัดการความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมให้มีประสิทธิภาพ บริษัทก็จะทำการติดตามข่าวสารและข้อมูลในด้านสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถรับรู้ถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต และทำการหาทางแก้ไขหรือป้องกันไม่ให้อุตสาหกรรมต้องเผชิญกับปัญหาในด้านสิ่งแวดล้อม รวมทั้งเข้าร่วมโครงการประหยัดพลังงานกับกระทรวงพลังงาน เพื่อลดปริมาณและใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ในอันที่จะลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกและรักษาสิ่งแวดล้อมที่ดี

3.4.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดความไม่ปลอดภัยต่อพนักงาน

บริษัทประกอบธุรกิจที่เป็นอุตสาหกรรมหนัก ทำให้พนักงานของบริษัทอาจได้รับอันตรายที่เกิดจากกระบวนการหลอมเหล็ก รีดเหล็ก และการขนถ่ายวัสดุที่มีน้ำหนักมาก ซึ่งอาจส่งผลทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ที่ได้รับอันตราย รวมถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากค่าปรับ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนฉุกเฉิน (Emergency Plan) และมาตรการรักษาความปลอดภัยในขณะทำงานที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้จากข้อมูลในอดีตพบว่าสถิติการเกิดอุบัติเหตุของบริษัทตั้งแต่ก่อตั้งโรงงานมีอัตราต่ำมาก และไม่เคยมีการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการละเมิดต่อพนักงานเลย

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับนโยบายภาครัฐ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

3.5.1 ความเสี่ยงจากข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ซึ่งครอบคลุมสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน

ตามที่ภาครัฐมีนโยบายในการเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ เพื่อส่งเสริมการขยายตัวทางการค้า ทั้งในส่วนของทวีปเอเชียและพหุภาคี อันได้แก่ เขตการค้าเสรีอาเซียน ข้อตกลงว่าด้วยการเป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจกับประเทศญี่ปุ่น (Japan Thai Economic Partnership Agreement: JTEPA) เขตการค้าเสรีอาเซียน-จีน เขตการค้าเสรีอาเซียน-เกาหลี และอื่นๆ ส่งผลให้มีการลดภาษีการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนลงเหลือร้อยละ 0-5 ส่งผลให้การนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนมีปริมาณมากขึ้น ทำให้ส่วนแบ่งตลาดของบริษัท รวมทั้งผู้ผลิตในประเทศรายอื่นๆ ได้รับผลกระทบโดยตรง

อย่างไรก็ตามการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศก็มีข้อเสียในเรื่องของระยะเวลาการส่งมอบ จำนวนการสั่งซื้อ การประกันคุณภาพ และบริการหลังการขาย ดังนั้นถ้าไม่มีความแตกต่างด้านราคามากเกินไป บริษัทมีความมั่นใจว่าจะยังคงสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ นอกจากนี้บริษัทยังได้ให้ความสำคัญกับ

การลดต้นทุนการผลิต โดยเน้นในเรื่องของวัตถุดิบ และการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีบริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) เป็นพันธมิตรในการจัดหาวัตถุดิบร่วมกัน รวมไปถึงการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความมั่นใจว่าถ้ามีการแข่งขันที่เป็นธรรม ไม่มีการทุ่มตลาดแต่อย่างใด ทางบริษัทฯ จะสามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศได้

3.5.2 การตอบโต้การทุ่มตลาด

สืบเนื่องจากการที่การสื่อสารในโลกปัจจุบันเข้าสู่ยุคการสื่อสารไร้พรมแดน รวมถึงการผลักดันให้มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจ โดยการเจรจาเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ ให้มากขึ้น ทำให้การติดต่อค้าขายเป็นไปด้วยความสะดวกมากขึ้น การเข้าถึงลูกค้าและการหาแหล่งสินค้าง่ายขึ้น ต้นทุนการนำเข้าสินค้าลดต่ำลง แต่ก็ส่งผลให้การแข่งขันทางด้านการค้ามีการแข่งขันที่สูงขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะกับอุตสาหกรรมสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคพื้นฐานในการพัฒนาประเทศที่มีผู้ผลิตเป็นจำนวนมากทั่วโลก ดังนั้นภายใต้แรงกดดันที่มีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ผลิตต้องดิ้นรนเพื่อความอยู่รอดจึงส่งผลให้เกิดการค้าขายในลักษณะของการทุ่มตลาดมากขึ้น (คือการขายส่งออกต่างประเทศด้วยราคารายที่ต่ำกว่าการขายในประเทศ) ทั้งในลักษณะที่ตั้งใจและไม่ตั้งใจ ซึ่งส่งผลให้กลไกทางการตลาดในด้านราคาของประเทศที่มีการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดถูกบิดเบือนไป หรือกล่าวได้ว่าเป็นการทำลายตลาดของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมเกิดขึ้น

ดังนั้นนโยบายการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงเป็นเครื่องมืออันสำคัญที่จะช่วยให้เกิดการค้าที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่ายได้ ซึ่งสำหรับประเทศไทย ทางภาครัฐก็ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ โดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนดังนี้

1. มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศมาเลเซียเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2554
2. มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเชื้อโบรอนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555

และล่าสุดทางภาครัฐ ได้มีการเปิดไต่สวนพิจารณาทบทวนความจำเป็นในการต่ออายุมาตรการทางภาษีเพื่อตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่ใช่ม้วนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเดิมได้หมดลงเมื่อเดือนพฤษภาคม 2557 ที่ผ่านมา โดยในช่วงระยะเวลาการไต่สวนนั้น ก็ได้มีประกาศ ให้มีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศต่อไปอีก 1 ปี

ซึ่งการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวของภาครัฐ ส่งผลให้การผันผวนทางการค้าอันเนื่องมาจากการทุ่มตลาดของประเทศที่โดนมาตรการดังกล่าวลดลง ซึ่งจะส่งผลดีกับอุตสาหกรรมเหล็ก

แผ่นรีดร้อนโดยรวม อย่างไรก็ตามการทุ่มตลาดก็ยังสามารถเกิดขึ้นได้จากประเทศอื่นๆ ที่ไม่โดนมาตรการดังกล่าว ดังนั้น ทางบริษัทจะทำการร่วมมือกับผู้ผลิตรายอื่นในประเทศทำการติดตามถึงการทุ่มตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นจากประเทศอื่นๆ หรือในลักษณะอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันการก่อให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรมที่อาจจะเกิดขึ้นในประเทศไทยได้ต่อไป

3.5.3 การปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา หลังจากที่ทางภาครัฐได้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดแล้ว ทำให้การนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนมีราคานำเข้าโดยรวมสูงขึ้นและทำได้ยากขึ้น ทางผู้นำเข้าและผู้ส่งออกจากต่างประเทศจึงได้ทำการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการนำเข้าจากที่เคยนำเข้าในพิกัดเหล็กแผ่นรีดร้อน (7208) ก็หันไปนำเข้าในพิกัดเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ (7225 หรือ 7226) โดยการเติมธาตุเจือในปริมาณขั้นต่ำที่สามารถทำให้เปลี่ยนพิกัดการนำเข้าได้ ซึ่งส่งผลให้สามารถหลีกเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่มีอยู่เดิมได้ ซึ่งการนำเข้าในลักษณะดังกล่าวได้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา และเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนภายในประเทศรวมทั้งบริษัทด้วย ดังนั้น บริษัทจึงได้ร่วมมือกับผู้ผลิตรายอื่นในประเทศทำการยื่นคำขอต่อภาครัฐให้พิจารณาถึงผลกระทบดังกล่าว โดยขอให้พิจารณาออกมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้นโดยเร็ว ทางภาครัฐก็ได้มีการประกาศผลการไต่สวนขั้นสุดท้ายให้มีการใช้มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ ชนิดเป็นมันและไม่เป็นมันที่เพิ่มขึ้น โดยมีผลบังคับใช้นับย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 เป็นต้นมาเป็นระยะเวลา 3 ปี

และถึงแม้ว่าจะมีการใช้มาตรการปกป้องดังกล่าวแล้ว แต่ความพยายามในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศก็ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุดได้มีการหาช่องว่างจากการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและมาตรการปกป้องจากการนำเข้าที่เพิ่มขึ้นที่มีอยู่ โดยหันไปนำเข้าเป็นสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีหน้ากว้างกว่า 1,550 มม. หรือ นำเข้าเป็นสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดอื่นๆ แทน ซึ่งมาตรการตอบโต้และปกป้องที่มีอยู่ไม่สามารถมีผลบังคับใช้ได้ แต่ทางบริษัทก็ได้พยายามแก้ปัญหาดังกล่าว โดยร่วมมือกับผู้ผลิตในประเทศรายอื่นๆ ยื่นคำร้องต่อกระทรวงพาณิชย์ ให้มีการใช้มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนหน้ากว้างกว่า 1,550 มม. โดยล่าสุดเมื่อเดือนธันวาคม 2557 ที่ผ่านมา ทางภาครัฐโดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการประกาศผลการไต่สวนขั้นสุดท้ายให้มีการใช้มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนหน้ากว้างกว่า 1,550 มม. และ สินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดอื่นๆ ที่เพิ่มขึ้น โดยมีผลบังคับใช้นับย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2557 เป็นต้นมา เป็นระยะเวลา 3 ปี เพื่อช่วยเหลืออุตสาหกรรมภายใน ซึ่งมาตรการดังกล่าวจะส่งผลดีกับอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนโดยรวม ที่จะช่วยลดการนำเข้าสินค้าที่เข้าชายหลบเลี่ยงมาตรการตอบโต้และมาตรการปกป้องที่มีอยู่ได้เป็นอย่างดี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

ประเภทสินทรัพย์	ความเป็นเจ้าของ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน ^(*)	เป็นเจ้าของ	809	813
อาคาร ^(*)	เป็นเจ้าของ	2,293	2,393
โรงงานและเครื่องจักร ^(*)	เป็นเจ้าของ	10,611	11,428
เฟอร์นิเจอร์และส่วนตกแต่ง	เป็นเจ้าของ	1	4
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	2	4
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	-
งานระหว่างการก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	3,652	3,652
รวม		17,368	18,294

หมายเหตุ: (*) สินทรัพย์ของบริษัท ซึ่งได้แก่ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร อุปกรณ์ และโครงการระหว่างก่อสร้าง เฉพาะที่โรงงานหลัก (Core Facility) ปัจจุบัน บริษัทได้ยื่นฟ้องจำเลย 3 รายต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เพื่อให้ทรมัติ ของผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้และรับจ้างของหลักประกันแทนผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้ ต่างประเทศของบริษัททำการไถ่ถอนจำนองทรัพย์สินหลักประกันดังกล่าว เนื่องจากบริษัทได้ทำการชำระหนี้ให้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ดังกล่าวตามแผนฟื้นฟูกิจการครบถ้วนแล้ว ต่อมาในวันที่ 28 ตุลาคม 2556 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ได้มีคำพิพากษาให้ บริษัทชนะคดีและมีคำสั่งให้ จำเลยทั้ง 3 รายทำการไถ่ถอนจำนองหลักประกัน ทั้งนี้ จำเลยรายหนึ่งได้เจรจาเพื่อเข้าทำสัญญาประนีประนอมยอมความ กับทางบริษัทเพื่อปลดจำนองทรัพย์สินหลักประกันให้แก่บริษัท และได้ทำการยื่นอุทธรณ์ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เพื่อร้องขอให้ศาลอุทธรณ์พิจารณาเป็นไปตามสัญญาประนีประนอมข้างต้น

ต่อมาเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2557 ศาลอุทธรณ์ได้มีความพิพากษาตามสัญญาประนีประนอมยอมความระหว่างบริษัทกับจำเลยรายหนึ่ง โดยให้จำเลยทำการปลดหลักประกันหรือไถ่ถอนจำนองหลักประกันให้กับบริษัท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการไถ่ถอนหลักประกันดังกล่าว

หลักประกันสำหรับค่าไฟฟ้าที่ค้างชำระ

เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ได้มีมติอนุมัติการจัดจำนองหลักประกันของบริษัทกับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคเป็นจำนวนเงิน 250 ล้านบาท ภายใต้หลักประกันนี้ มีเงื่อนไขให้บริษัทจะต้องนำเครื่องรีดปรับผิวของบริษัทส่วนหนึ่ง ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 635 ล้านบาท เป็นหลักประกันสำหรับค่าไฟฟ้าที่ค้างชำระเป็นเวลานานวงเงินจำนวนไม่

เกิน 250 ล้านบาท เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2555 บริษัทได้จดทะเบียนการจ้างกับสำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง กรมโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว และ ณ สิ้น เดือนกรกฎาคม 2557 บริษัทได้ผ่อนชำระค่าไฟฟ้าครบถ้วน และปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการไถ่ถอนหลักประกัน

หลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการอื่น

เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ได้มีมติอนุมัติการจดจำนองหลักประกันของบริษัทกับบริษัทอื่นซึ่งเป็นลูกค้าผู้ให้การสนับสนุนรายหนึ่งเป็นจำนวนเงิน 360 ล้านบาท ภายใต้หลักประกันนี้มีเงื่อนไขให้บริษัทจะต้องนำเครื่องจักร 11 เครื่อง ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 909 ล้านบาท เป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวนเงินไม่เกิน 360 ล้านบาท เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2556 บริษัทได้มีการทำสัญญาประนีประนอมยอมความกับลูกค้าผู้ให้สนับสนุนรายหนึ่งเพื่อแลกเปลี่ยนยอดลูกหนี้คงค้างกับหุ้นกู้ของบริษัท ผลของรายการดังกล่าวทำให้การจดจำนองหลักประกันสิ้นสุดเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2556

หลักประกันสำหรับภาระหนี้สินทางภาษี

เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการนำเครื่องจักรของบริษัท (เครื่องล้างและเครื่องเคลือบน้ำมัน) ซึ่งมีมูลค่าสุทธิทางบัญชี 837 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มาจดจำนองเป็นหลักประกันสำหรับหนี้สินภาษีอากรเพื่อเป็นหลักประกันคิดเป็นมูลค่า 1,043 ล้านบาท กับกรมสรรพากรสำหรับภาระหนี้สินทางภาษีของบริษัทและสำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง กรมโรงงานอุตสาหกรรม และเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการจดจำนองเครื่องจักรดังกล่าวแล้ว

4.1.2 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556
โปรแกรมสำเร็จรูป	12	14
สิทธิบัตร(*)	12	14
รวม	24	28

หมายเหตุ (*) บริษัทได้รับสิทธิในการใช้ข้อมูลทางเทคนิค (Know-How) และความลับทางการค้าเกี่ยวกับการออกแบบการก่อสร้างและการดำเนินงานของโรงงานผลิตเหล็กพูน (DRI) รวมถึงกรรมวิธีการผลิตเหล็กพูนระหว่างบริษัทและบริษัท Inco Ltd. ลงวันที่ 23 มกราคม 2539 นอกจากนั้น บริษัทได้รับสิทธิให้ใช้ เทคนิคการผลิตแบบ Consteel® Process ซึ่งพัฒนาขึ้นโดยบริษัท Intersteel Technology Inc.

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบันข้อพิพาททางกฎหมายดังนี้

5.1 ความคืบหน้าของคดีข้อพิพาทกับเจ้าหนี้หลายราย

เจ้าหนี้จำนวน 11 ราย ได้ยื่นฟ้องบริษัทต่อศาลในฐานความผิดเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงเรื่องต่างๆ รวมถึงสัญญาซื้อขายและแผนฟื้นฟูกิจการซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลโดยเรียกร้องให้บริษัทชำระหนี้เป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 65.53 ล้านบาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินตามฟ้องจำนวน 48.92 ล้านบาท และดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ของต้นเงินตามฟ้องจำนวน 0.40 ล้านบาท นับแต่วันที่ยื่นฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าบริษัทจะชำระเสร็จ

ส่วนเจ้าหนี้จำนวน 5 ราย ได้ยื่นฟ้องบริษัทต่อศาลในฐานความผิดเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงเรื่องต่างๆ รวมถึงสัญญาซื้อขาย โดยเรียกร้องให้บริษัทชำระหนี้เป็นจำนวนทั้งสิ้น 32.89 ล้านบาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินตามฟ้องจำนวน 29.62 ล้านบาท ปัจจุบันได้ข้อยุติโดยทำสัญญาประนีประนอมยอมความในชั้นศาล

5.2 ศาลแรงงานภาค 2

อดีตพนักงานของบริษัทท่านหนึ่งได้ยื่นฟ้องบริษัทเป็นคดีต่อศาลแรงงานกลางในเรื่องการเลิกจ้าง และเรียกร้องให้บริษัทจ่ายค่าชดเชย รวมทั้งดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ยื่นฟ้อง ซึ่งปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อที่ตั้งสำนักงาน ประเภทธุรกิจ

ชื่อบริษัท

บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน)

G J Steel Public Company Limited

ชื่อย่อ

GJS

เลขทะเบียนบริษัท

0107538000401 (เดิมเลขที่ บมจ. 563)

ประเภทธุรกิจ

ผลิตและจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

88 ชั้น 24 ปาโซ่ ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์

เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ (66) 0-2267-8222

โทรสาร (66) 0-2267-9048

ที่ตั้งโรงงาน

นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 358 หมู่ 6

ถนนทางหลวง 331 ตำบลบ่อวิน

อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี 20230

โทรศัพท์ (66) 038-345-950

โทรสาร (66) 038-345-693

เว็บไซต์

<http://www.gjsteel.co.th>

วันที่ก่อตั้งบริษัท

5 มกราคม 2537

จดทะเบียนแปรสภาพ

9 สิงหาคม 2538

เป็นบริษัทมหาชน

วันเริ่มซื้อขาย

2 กรกฎาคม 2539

หลักทรัพย์ครั้งแรก

กำลังผลิต

1,500,000 ตันต่อปี

จำนวนพนักงาน

653 คน

ทุนจดทะเบียน

จำนวน 129,979,834,014.15 บาท

ทุนชำระแล้ว

จำนวน 73,039,109,694.54 บาท

จำนวนหุ้นสามัญ

จำนวน 105,853,782,166 หุ้น

มูลค่าที่ตราไว้

0.69 บาท

ใบสำคัญแสดงสิทธิ

- GJS-W2 จำนวน 4,933,058,289 หน่วย

- GJS-W3 จำนวน 3,674,429,663 หน่วย

- GJS-W4 จำนวน 2,754,167,306 หน่วย

ชื่อและสถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 ชั้น 4, 7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259

ผู้สอบบัญชี

ศาสตราจารย์เกียรติคุณเกษรี ณรงค์เดช ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 0076
นายชัยยุทธ อังศุวิทยา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3885
นางณัฐสรณ์ สโรชนันท์จีน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4563
นายสุมิตร ขอไพบูลย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4885
สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท จำกัด
เลขที่ 491/27 สีสลมพลาซ่า ชั้น1 ถ.สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ 0-2234-1676
โทรสาร 0-2237-2133

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -