



บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน)
G J Steel Public Company Limited

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงชั้นนำในประเทศ และภูมิภาคอาเซียนในฐานะบริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนที่มีคุณภาพ ด้วยกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ”

พันธกิจ

- มุ่งสู่ตลาดสากลด้วยผลิตภัณฑ์เหล็กที่หลากหลาย
- มุ่งสู่การเจริญเติบโตด้วยการขยายกำลังการผลิตและผลิตสินค้าด้วยต้นทุนที่เหมาะสม
- ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
- มุ่งเน้นการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง
- อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและตอบแทนผู้สังคม
- เสริมสร้างคุณค่าให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
- ร่วมมือต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ปี 2561 นับเป็นปีที่ดีสำหรับอุตสาหกรรมเหล็กโลกในแง่ของการเติบโตของการผลิตแม้ว่าอัตราการเติบโตจะต่ำกว่าปีที่แล้ว และในแง่ของราคาเหล็กในตลาดโลกลดลงเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยเฉพาะในช่วงปลายปี สำหรับผู้ผลิตเหล็กด้วยเตา EAF ต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้นในปี 2561 ได้นำไปสู่การแข่งขันที่รุนแรง การผลิตเหล็กทั่วโลกขยายตัว 4.6% ที่ 1,809 ล้านตัน นำโดยจีนที่ 928 ล้านตัน คิดเป็น 51% ของการผลิตเหล็กทั่วโลก ตลาดเหล็กทั่วโลกมีความต้องการที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ผู้ผลิตได้รับประโยชน์จากราคาเหล็กที่สูงขึ้นในช่วงสองสามเดือนแรกของปี แต่ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงในช่วงปลายปี ประเทศไทยมีปริมาณการใช้เหล็กเพิ่มขึ้น 4.79% ในช่วงปี 2561 การบริโภคสินค้าประเภทเหล็กทรงยาวเพิ่มขึ้น 2.1% และผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบนเพิ่มขึ้น 6.1% ปัญหาเกี่ยวกับกำลังการผลิตส่วนเกินและอุปทานส่วนเกินที่เกิดจากการนำเข้ายังคงมีอยู่ ผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศจีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ หวัน ออสเตรเลียและอินเดียยังคงส่งออกเหล็กมายังประเทศไทยส่งผลให้การแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้นในอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยในปี 2561

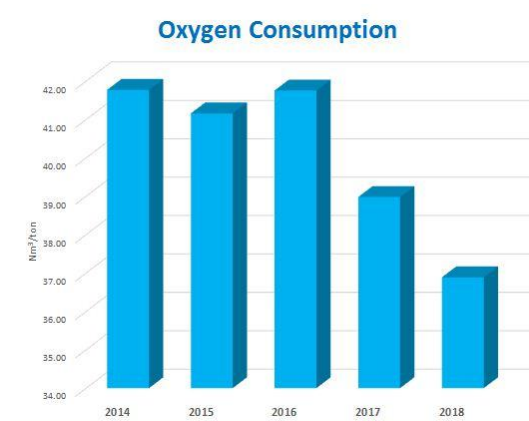
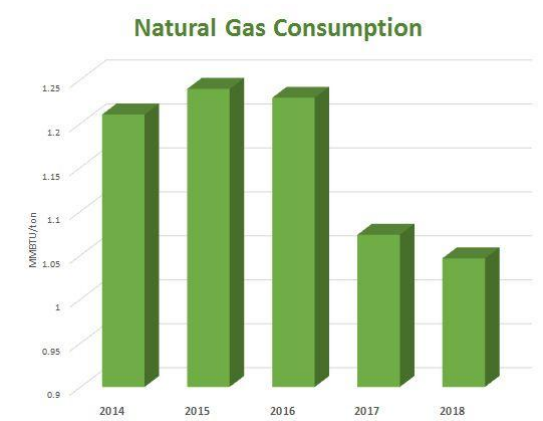
ความต้องการใช้เหล็กในประเทศไทยคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 18.7 ถึง 19.0 ล้านตัน เพิ่มขึ้น 8% ในปี 2562 โดยมีพื้นฐานจากการใช้จ่ายของรัฐบาลในโครงการการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ รวมถึงโครงการรถไฟในช่วงปีที่ผ่านมา คาดว่าในปี 2562 อุตสาหกรรมเหล็กของประเทศไทยจะได้รับการสนับสนุนจากอุตสาหกรรมก่อสร้าง (คิดเป็นสัดส่วนความต้องการเหล็ก 55 ถึง 60%) โดยเฉพาะการลงทุนในเขตเศรษฐกิจของประเทศไทยในระบบโลจิสติกส์และการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย

บริษัทมีแผนที่จะปรับปรุงคุณภาพและเพิ่มเกรดการผลิตใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีทางธุรกิจกับผู้ผลิตเหล็กทั่วโลกเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ด้านเทคนิคเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์เหล็ก

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2561 เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นพร้อมกันกับการปรับโครงสร้างทางการเงิน

- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตมีประสิทธิภาพดีขึ้นจากการทำการซ่อมบำรุงทั้งในส่วนที่เป็นการทำย้อนหลังและตามโปรแกรมที่กำหนดไว้โดยการใช้จ่ายเงินลงทุนในการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นประมาณ 50% จากปีก่อนและจะยังคงผลักดันให้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องต่อไป
- โรงงานได้ทำการผลิตในช่วงเวลา off peak และบางส่วนในช่วง on-peak เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเพิ่มระดับการผลิตและการขาย
- สัดส่วนการผลิตสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนได้มีการปรับปรุง โดยมีการเพิ่มการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดบางเป็น 19.1% และปริมาณสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ไม่ใช่เกรดทั่วไปอย่าง SS400 และ SPHC ได้มีการผลิตกว่า 40,000 ตัน รวมทั้งได้มีความคิดริเริ่มในการผลิตเหล็กแรงดึงสูงและเหล็กสำหรับผลิตถังแก๊สเกรดต่างๆ
- การใช้ก๊าซธรรมชาติ, คาร์บอน, ออกซิเจน, วัสดุสิ้นเปลืองหล่อและอื่นๆ มีประสิทธิภาพดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา
- เริ่มมีส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนไปยังตลาดต่างประเทศหลังจากที่ไม่ได้มีการส่งออกมาเป็นระยะเวลานาน
- ทำการเพิ่มนักการเงินเพื่อให้มีความยืดหยุ่นในการจัดหาเงินทุนสำหรับการจัดหาวัตถุดิบ
- ขยายฐานลูกค้าและซัพพลายเออร์ให้กว้างขึ้น
- การอนุรักษ์พลังงาน บริษัทประสบความสำเร็จในการลดอัตราการใช้ก๊าซธรรมชาติลงมาอยู่ที่ 1.05 ล้านบีทียูต่อตัน ซึ่งเป็นค่าที่ต่ำสุดในรอบ 10 ปี และอัตราการใช้ก๊าซออกซิเจนยังคงลดลงมาถึงระดับต่ำสุดตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจการที่ 36.89 ลูกบาศก์เมตรต่อตัน อีกด้วย



ปี 2561 เดือนพฤศจิกายน

ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 9/2561 เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ได้พิจารณาและอนุมัติ เพื่อเสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562 ในวันที่ 14 มกราคม 2562 เวลา 9.30 น. ณ ห้องอโนมาแกรนด์ ชั้น 3 โรงแรมอโนมา แกรนด์ เลขที่ 99 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาอนุมัติเรื่องสำคัญ ดังต่อไปนี้

- พิจารณาอนุมัติการโอนหุ้นสำรองตามกฎหมาย (งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) จำนวน 18,507,421.67 บาท ไปชดเชยผลขาดทุนสะสม (งบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) จำนวน 18,507,421.67 บาท
- พิจารณาอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) จากหุ้นละ 6.90 บาท เป็นหุ้นละ 0.96 บาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัท และจากการลดทุนจดทะเบียนโดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) ดังกล่าว จะทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทลดลงจากเดิม จำนวน 129,298,350,418.50 บาท เป็นจำนวน 17,989,335,710.40 บาท และจะทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัท ลดลงจากเดิมจำนวน 96,104,091,707.70 บาท เป็นจำนวน 13,371,004,063.68 บาท ทั้งนี้ ทุนชำระแล้วที่ลดลงอันเป็นผลจากการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ดังกล่าว บริษัทจะนำไปล้างส่วนต่ำมูลค่าหุ้น จำนวนประมาณ 61,757,357,060.14 บาท และลดขาดทุนสะสมจำนวนประมาณ 20,975,730,583.88 บาท ตามลำดับ ตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 โดยเมื่อมีการลดขาดทุนสะสมแล้ว บริษัทจะมีผลขาดทุนสะสมเหลือจำนวน 23,023,481.28 บาท
- พิจารณาอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 1,957,748,965 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 17,989,335,710.40 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 16,109,896,704 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัททั้งหมดก่อนที่จะดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- พิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท อีกจำนวน 11,490,928,047.36 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 16,109,896,704 บาท เป็นจำนวน 27,600,824,751.36 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11,969,716,716 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.96 บาท (1) เพื่อรองรับการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) และ (2) เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 3 และ ใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 4

ปี 2561 เดือนสิงหาคม

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561 เวลา 14.00 น. ได้พิจารณาคุณสมบัติของนายชัยณรงค์ มนเทียรวิเชียรฉาย ประธานกรรมการ แล้วเห็นว่า นายชัยณรงค์ มนเทียรวิเชียรฉาย มีคุณสมบัติของการเป็นกรรมการอิสระครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนด จึงได้มีมติแต่งตั้งนายชัยณรงค์ มนเทียรวิเชียรฉาย ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2561 เป็นต้นไป

ปี 2561 เดือนมิถุนายน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2561 เวลา 14.00 น. ได้พิจารณาและมีมติแต่งตั้ง นายยิ่งศักดิ์ เจนรดา ดำรงตำแหน่ง กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ แทน ศ. ดร. นฤมล สอาดโคม ตามวาระที่เหลืออยู่ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 26 มิถุนายน 2561 เป็นต้นไป

ปี 2560 เดือนพฤศจิกายน

บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน) (“จีเจ”) ได้ว่าจ้างบริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) (“จีสตีล”) ผลิตสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน โดยเริ่มทำการผลิตเมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2560 เป็นต้นมา ภายใต้เงื่อนไขการชำระเงินโดยการจ่ายเงินล่วงหน้า 75% และ 25% เมื่องานเสร็จ เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีที่จีสตีลขายสินค้าให้กับลูกค้ารายอื่นๆ จีสตีลจะได้รับเงินจากลูกค้าภายใต้เงื่อนไขการชำระเงินล่วงหน้า 100% ในคราวเดียว ในส่วนของต้นทุนการผลิต เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตของจีสตีลแล้ว จะเห็นว่าต้นทุนการผลิตของจีเจสูงกว่า ประมาณ 100 กว่าบาทต่อตัน ซึ่งสาเหตุหลักมาจากค่าไฟฟ้า อันเป็นผลมาจากการออกแบบเครื่องจักรที่ใช้การผลิตของจีเจที่แตกต่าง อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกับความสามารถในการผลิตจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา 3 ปีย้อนหลัง จะเห็นว่า กำลังการผลิตของจีเจ จะอยู่ที่ประมาณ 7.5 หมื่นตันต่อเดือน กรณีหากจีเจต้องการเพิ่มกำลังการผลิตให้ได้ถึง 1.2 แสนตันต่อเดือนแล้ว จีเจจะต้องมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเพื่อนำมาปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักรที่มีอยู่ รวมถึงการไต่ราคาของวัสดุหนึ่ง เพื่อทำการทดสอบระบบของเครื่องจักรดังกล่าวที่ใช้ในการเพิ่มกำลังการผลิต ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนที่ใช้ในการผลิตของจีเจสูงขึ้นจากเดิมอย่างแน่นอน และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนในการผลิตของทั้งสองบริษัทแล้ว อาจจะมีมูลค่าเท่ากันหรือสูงกว่าต้นทุนในการจ้างจีสตีลผลิตในขณะนี้ก็เป็นได้ ด้วยเหตุผลข้างต้น และเพื่อตอบสนองความต้องการการใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนที่เพิ่มขึ้นในขณะนี้ แต่จีเจยังไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันเวลาอย่างแน่นอน จึงได้ว่าจ้างจีสตีลผลิตสินค้าให้ ซึ่งหากพิจารณาข้อมูลงบการเงินของจีเจเอง เมื่อได้ว่าจ้างจีสตีลผลิตสินค้าให้ ยอดขายของจีเจเพิ่มขึ้นจาก 7.5 หมื่นตันต่อเดือนเป็นประมาณ 1.2 แสนตันต่อเดือน

ปี 2560 เดือนสิงหาคม

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2560 เวลา 9.30 น. ณ ห้องอโนมาแกรนด์ ชั้น 3 โรงแรมอโนมาแกรนด์ ได้มีมติที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- อนุมัติโครงการแปลงหนี้เป็นทุน โดยจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 3,343,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6.90 บาท ให้แก่ Asia Credit Opportunities I (Mauritius) Limited (“ACO I”) เพื่อชำระหนี้การค้าสุทธิจำนวน 32,934,250 ดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็น 1,136,535,345.40 บาท โดยบริษัทจะกำหนดราคาแปลงหนี้เป็นทุนที่ราคาหุ้นละ 0.34 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 1,136,620,000.00 บาท
- อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท ไม่เกิน 26,160,481,980 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 103,137,868,438.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 129,298,350,418.50 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 3,791,374,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6.90 บาท และอนุมัติการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4. เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- อนุมัติการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 3,791,374,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6.90 บาท ดังนี้ (1) เพื่อรองรับของการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 3,343,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6.90 บาท ให้แก่ ACO I โดยบริษัท จะกำหนดราคาแปลงหนี้เป็นทุนที่ราคาหุ้นละ 0.34 บาทรวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 1,136,620,000 บาท เพื่อชำระหนี้การค้าสุทธิจำนวน 32,934,250 ดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็น 1,136,535,345.40 บาท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุน และ (2) เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ครั้งที่ 2 ครั้งที่ 3 และครั้งที่ 4 ของบริษัท

- พิจารณาอนุมัติการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ให้แก่บุคคลในวงจำกัดโดยกำหนดราคาเสนอขายที่มีส่วนลดเกินกว่าร้อยละ 10 ของราคาตลาด โดยจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุนให้แก่ ACO I ทั้งนี้ บริษัทฯ จะกำหนดราคาแปลงหนี้เป็นทุนที่ราคาหุ้นละ 0.34 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 1,136,620,000.00 บาท เพื่อชำระหนี้การค้าสุทธิจำนวน 32,934,250 ดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็น 1,136,535,345.40 บาท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุน ซึ่งเป็นการเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่บุคคลในวงจำกัด โดยกำหนดราคาเสนอขายไว้ชัดเจนและเป็นราคาเสนอขายที่มีส่วนลดเกินกว่าร้อยละ 10 ของราคาตลาดตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 72/2558
- อนุมัติการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ (Whitewash) ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ สจ. 36/2546
- พิจารณาอนุมัติเปลี่ยนแปลงจำนวนกรรมการของบริษัทฯ และการแต่งตั้งกรรมการใหม่ โดยให้มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนกรรมการของบริษัท จาก 9 ท่าน เป็น 11 ท่าน และแต่งตั้งนายแอนเดรอส ไรซัล วัวร์ลูมัส และนายสุธีร์ มาเหวาริ เป็นกรรมการใหม่ของบริษัท

ปี 2559 เดือนพฤษภาคม

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยปลดเครื่องหมาย NP (Notice Pending) และขึ้น NR (Notice Received) หลักทรัพย์ของ GJS และ GSTEL สำหรับงบการเงินไตรมาส 2/2556 และไตรมาส 3/2556

ปี 2559 เดือนสิงหาคม

บริษัท ได้จัดประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2559 โดยทางบริษัทได้รับการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 (AGM Checklist) จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย “เต็ม 100 คะแนน” จากคะแนนรวมของบริษัทจดทะเบียนที่ได้รับคะแนนค่าเฉลี่ย 91.62 คะแนน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

รายชื่อและสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 ราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุน จดทะเบียนชำระแล้ว
1.	Asia Credit Opportunities I (Mauritius) Limited	3,342,751,016	24.00
2.	บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน)	2,122,427,209	15.24
3.	Nomura Singapore Limited-Customer Segregated Account	1,086,456,038	7.80
4.	นางจารุณี ชินวงศ์วรกุล	841,798,800	6.04
5.	Oceanwide Securities Company Limited A/C Client	480,768,667	3.45
6.	บริษัท ซูพีเรียร์ โอเวอร์ซีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	412,500,000	2.96
7.	บริษัท จีเอส ซีเคียวริตี้ โฮลดิ้ง จำกัด	307,000,000	2.20
8.	นายสมชาย ปัดภัย	248,630,000	1.79
9.	นายสุรพันธ์ ตติยมณีกุล	215,725,300	1.55
10.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	148,887,447	1.07
11.	ผู้ถือหุ้นอื่นๆ	4,721,184,756	33.90
รวม		13,928,129,233	100.00

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย						
เหล็กแผ่นรีดร้อน (HRC)	29,876	98.99%	15,071	92.65%	11,648	99.11%
เหล็กจากการปรับสภาพผิว (RTM)	33	0.11%	107	0.66%	22	0.18%
รายได้อื่น						
ดอกเบี้ย	3	0.01%	9	0.06%	3	0.03%
เศษซาก	36	0.12%	24	0.15%	14	0.12%
กำไรจากตัดจำหน่ายหนี้สินที่-						
หมดอายุความสุทธิต	119	0.39%	0	0.00%	0	0.00%
กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	1	0.00%	734	4.51%	8	0.07%
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน	105	0.35%	311	1.91%	54	0.46%
รายได้อื่นๆ	6	0.02%	9	0.06%	5	0.04%

ปริมาณการขายของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย: ตัน)

ปริมาณการขาย	ปี 2561	ปี 2560	ปี 2559
ปริมาณการขายในประเทศ			
- บริษัทที่เกี่ยวข้อง	33,948	29,362	6,520
- กลุ่มอื่นๆ	<u>1,351,556</u>	<u>782,751</u>	<u>715,137</u>
รวมปริมาณการขายในประเทศ	1,385,504	812,113	721,657
ปริมาณการขายในต่างประเทศ	<u>61,967</u>	<u>-</u>	<u>315</u>
รวม	<u>1,447,471</u>	<u>812,113</u>	<u>721,972</u>

สัดส่วนยอดขายภายในประเทศและต่างประเทศต่อยอดขายรวมของผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังนี้

	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ในประเทศ	28,923	96.70%	15,181	100.02%	11,669	100.00%
ต่างประเทศ	1,023	3.42%	0	0.00%	5	0.04%
หัก: ส่วนลดการค้า	(36)	(0.12%)	(3)	(0.02%)	(5)	(0.04%)
รวม	29,910	100.00%	15,178	100.00%	11,669	100.00%

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 ห้างที่ใช้ในการก่อสร้าง เสาไฟฟ้า ถังแก๊ส ท่อสตีมดำ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถต้านทานการกัดกร่อนจากบรรยากาศ ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น
เหล็กแผ่นรีดร้อนปรับสภาพผิวชนิดม้วน (Tempered Hot Rolled Coil)	เครื่องมือการเกษตร การก่อสร้างทั่วไป แผ่นเหล็กโครงสร้าง
เหล็กแผ่นรีดร้อนล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (Hot Rolled Pickled & Oiled Product)	คัสชีรอล ล้อรถ คอมเพรสเซอร์ โครงตู้เย็น โครงตู้ไมโครเวฟ

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทได้พัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านความหนาของเหล็ก เช่น ความหนาปกติสูงสุดอยู่ที่ 12.70 มม. แต่บริษัทสามารถพัฒนาให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความหนาถึง 25 มม. ในรูปของม้วน อีกทั้งเรื่องของคุณภาพพิเศษ ที่ตลาดยังต้องพึ่งพาการนำเข้า เช่น เหล็กคุณภาพสำหรับอุตสาหกรรมถังแก๊ส เหล็กคุณภาพสำหรับงานเชื่อม และทนแรงดึงสูง

บริษัทมีแผนที่จะปรับปรุงกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ตามความต้องการตลาด และมีการใช้งานอยู่เสมอ
2. พัฒนาลิตรภัณฑ์ที่รองรับตลาดที่ไม่ใช่แค่อุตสาหกรรมก่อสร้างทั่วไป แต่รวมไปถึงอุตสาหกรรมผลิตยานยนต์ และอุตสาหกรรมก่อสร้างขนาดใหญ่ รวมถึงอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและครัวเรือน
3. พัฒนาเหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำไปใช้สำหรับอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น เหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold-rolled Coil) เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสี (Galvanizing steel)
4. พัฒนาลิตรภัณฑ์เหล็กม้วนที่มีความหนาพิเศษ ตามความต้องการของตลาดเฉพาะและตลาดระดับบน

กลยุทธ์ด้านราคา

1. กำหนดราคาที่เหมาะสมสำหรับสินค้าเหล็กเกรดทั่วไป เพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าคู่แข่งได้ และยังรักษาสวนแบ่งการตลาด
2. มีการปรับปรุงเทคโนโลยีที่มีอยู่ เพื่อช่วยสนับสนุนให้ต้นทุนการผลิตต่ำ และมีโอกาสเข้าสู่ตลาดใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งได้ทั้งในเรื่องคุณภาพและเกรด จึงสามารถกำหนดราคาขายที่สูงกว่าได้
4. การให้ข้อมูลกับลูกค้ามากขึ้น เพื่อให้ความมั่นใจในการบริโภคเหล็กของบริษัท รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

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

ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับการขายในประเทศ บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่าน 2 ช่องทางดังนี้

1. การจัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Sale)

บริษัทมีแผนที่จะจัดจำหน่ายโดยตรงสำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทศูนย์บริการเหล็ก ผู้ผลิตท่อเหล็ก ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ และผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งคาดว่าจะมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของยอดขายภายในประเทศทั้งหมด

2. การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่ง (Wholesaler)

สำหรับกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้ารายเล็กและมีจำนวนมาก บริษัทจะทำการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายส่ง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทลดภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานขายและค่าใช้จ่ายด้านการตลาดได้มาก นอกจากนี้ยังเป็นการแบ่งภาระความเสี่ยงด้านเครดิตในกลุ่มนี้ให้กับตัวแทนขายส่งเป็นผู้รับผิดชอบ บริษัทคาดว่าจะขายผ่านช่องทางนี้เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของยอดขายภายในประเทศ

บริษัทมีแผนที่จะกลับมาส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ เพื่อรักษาความสมดุลของราคาและอุปทานในตลาด รวมถึงเป็นการเทียบระดับสินค้ากับผู้ผลิตอื่นในระดับโลกและสร้างชื่อเสียงของบริษัทในระดับโลก

กลยุทธ์การตลาด

1. บริษัทมีลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ชัดเจนมากขึ้น เช่น กลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมผู้ผลิตท่อ กลุ่มลูกค้าผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าศูนย์บริการเหล็กแผ่น กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มลูกค้าโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการใช้เหล็กคุณภาพพิเศษ
2. บริษัทมีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ดีขึ้นตลอดเวลา โดยการลงทุนในเรื่องของเครื่องมือให้ทันสมัย เพื่อเพิ่มศักยภาพ ปรับปรุงคุณภาพ และลดต้นทุนในการผลิต
3. บริษัทมีการส่งทีมงานที่มีความสามารถและความชำนาญในการนำเหล็กไปใช้ในงานต่างๆ และยังให้การสนับสนุนให้ความรู้เกี่ยวกับเหล็กแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดความปลอดภัย และเกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้เหล็กให้เหมาะสม
4. บริษัทประสบความสำเร็จอย่างมากในการสร้างความเชื่อมั่นในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงต่อเวลา ทำให้ลูกค้าสามารถวางแผนและบริหารปริมาณสินค้าคงคลังได้อย่างเหมาะสม
5. บริษัทให้ความสำคัญต่อการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ โดยได้มีการสำรวจและรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าเป็นระยะๆ ทำให้บริษัททราบถึงความต้องการที่ถูกต้องและเหมาะสมของลูกค้าได้อย่างชัดเจน

2.4 ภาวะอุตสาหกรรมเหล็ก

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยปี 2561

จากข้อมูลทางสถิติของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) รายงานยอดการผลิตเหล็กสำเร็จรูปของไทยตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนธันวาคม ปี 2561 อยู่ที่ 7.11 ล้านตัน เพิ่มขึ้น 3.36% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา หากพิจารณาจำแนกยอดการผลิตตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ พบว่า เป็นการผลิตเหล็กทรงยาว (Long steel products) อยู่ที่ 3.90 ล้านตัน หดตัวลดลง 1.22% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา เป็นผลมาจากการผลิตเหล็กเส้นและเหล็กรูปพรรณรีดร้อน (Rebar & HR Section) ลดลง 3.21% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 3.10 ล้านตัน ขณะที่ยอดผลิตกลุ่มเหล็กทรงแบน (Flat steel products) อยู่ที่ 3.20 ล้านตัน ขยายตัว 9.54% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตมากที่สุดคือ เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบาง (Hot rolled sheet) ในปี 2561 อยู่ที่ 3.02 ล้านตัน ซึ่งมีการขยายตัว 11.24% รองลงมา คือ เหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold rolled sheet) 2.24 ล้านตัน ขยายตัวเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 14.77% และยอดผลิตเหล็กแผ่นเคลือบ (Coated) 1.68 ล้านตัน ขยายตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 11.00%

ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูป (หน่วย: ตัน)	ปี 2561	ปี 2560	เปลี่ยนแปลง (%)
การผลิต	7,106,526	6,875,446	3.36
การนำเข้า	12,051,411	11,325,592	6.41
การส่งออก	1,713,317	1,553,242	10.31
การบริโภค	17,444,620	16,647,796	4.79

ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว (หน่วย: ตัน)	ปี 2561	ปี 2560	เปลี่ยนแปลง (%)
การผลิต	3,902,621	3,950,685	(1.22)
การนำเข้า	2,921,191	2,614,408	11.73
การส่งออก	1,054,954	917,678	14.96
การบริโภค	5,768,858	5,647,415	2.15

ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบน (หน่วย: ตัน)	ปี 2561	ปี 2560	เปลี่ยนแปลง (%)
การผลิต	3,203,905	2,924,761	9.54
การนำเข้า	9,130,220	8,711,184	4.81
การส่งออก	658,363	635,564	3.59
การบริโภค	11,675,762	11,000,382	6.14

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็ก สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

สำหรับปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูปภายในประเทศของประเทศไทย (Total Apparent Finished Steel Consumption) ในปี 2561 อยู่ที่ 17.44 ล้านตัน ขยายตัว 4.79% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา หากพิจารณาปริมาณการใช้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ พบว่า ปริมาณการใช้เหล็กทรงยาวขยายตัว 2.15% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 5.77 ล้านตัน ขณะที่ปริมาณการใช้เหล็กทรงแบนก็มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น 6.14% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 11.68 ล้านตัน โดยผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีการใช้งานมากที่สุด คือ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) 7.39 ล้านตัน รองลงมาคือ เหล็กเส้นและเหล็กรูปพรรณรีดร้อน 5.54 ล้านตัน และเหล็กแผ่นเคลือบ 4.25 ล้านตัน ตามลำดับ

การนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กสำเร็จรูปของประเทศไทยในปี 2561 อยู่ที่ 12.05 ล้านตัน เพิ่มขึ้น 6.41% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการนำเข้ามากที่สุดคือ เหล็กแผ่นรีดร้อน 4.26 ล้านตัน รองลงมาคือ เหล็กแผ่นเคลือบ 2.76 ล้านตัน และเหล็กแผ่นรีดเย็น 1.70 ล้านตัน ตามลำดับ หากพิจารณาสัดส่วนการใช้เหล็กนำเข้าเทียบกับการใช้เหล็กผลิตในประเทศอยู่ที่ 69.08% ต่อ 30.92% ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าไทยมีการพึ่งพาสินค้านำเข้าเหล็กปริมาณค่อนข้างสูง

สำหรับยอดการส่งออกเหล็กสำเร็จรูปของประเทศไทยอยู่ที่ 1.71 ล้านตัน ขยายตัว 10.31% ผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีการส่งออกมากที่สุดคือ เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ อยู่ที่ 388,426 ตัน รองลงมา คือ เหล็กเส้น 223,707 ตัน เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านมา

ภาวะอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศปี 2561

อุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้าของไทยไม่มีอุตสาหกรรมการผลิตขั้นต้นที่เริ่มจากการถลุงจากแร่เหล็ก ดังนั้น โครงสร้างอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้าของไทยจึงเริ่มจากการผลิตในอุตสาหกรรมขั้นกลาง ด้วยการหลอมเศษเหล็กจากโรงงานที่มีเตาหลอมเศษเหล็กด้วยเตา Electrical arc furnace (EAF) ของผู้ผลิตในประเทศไทย จากนั้นจึงส่งต่อไปยังการผลิตในขั้นปลาย โดยแบ่งเป็นอุตสาหกรรมเหล็กทรงยาว (Long steel products) อาทิ Bar, HR section, Wire rod, Cold-drawn bar, Steel wire, Seamless pipes เป็นต้น และอุตสาหกรรมเหล็กทรงแบน (Flat steel products) อาทิ HR plate, HR

sheet, CR sheet, Coated, Cold-formed section, Welded pipe เป็นต้น จากนั้นจึงส่งต่อไปยังอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่ใช้เหล็กต่อไป สำหรับภาวะอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนไทย ข้อมูลทางสถิติของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) รายงานยอดการผลิต การนำเข้า การส่งออก และปริมาณการใช้ ตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนธันวาคม ปี 2561 ดังนี้

ยอดการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน ภายในประเทศปี 2561 อยู่ที่ 3.20 ล้านตัน ขยายตัว 9.54% จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยเป็นการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบาง (HR sheet) อยู่ที่ 3.02 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 11.24% ขณะที่ยอดการผลิตเหล็กรีดร้อนแผ่นหนา (HR plate) กลับมีการหดตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 12.79% อยู่ที่ 179,839 ตัน

ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน (หน่วย: ตัน) (ไม่รวมเหล็กแผ่นรีดร้อนไร้สนิม)	ปี 2561	ปี 2560	เปลี่ยนแปลง (%)
การผลิต	3,203,905	2,924,761	9.54
การนำเข้า	3,962,448	3,865,122	2.52
การส่งออก	73,977	10,322	616.71
การบริโภค	7,092,376	6,779,562	4.61

ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (หน่วย: ตัน) (ไม่รวมเหล็กแผ่นรีดร้อนไร้สนิม)	ปี 2561	ปี 2560	เปลี่ยนแปลง (%)
การผลิต	179,839	206,205	(12.79)
การนำเข้า	356,684	424,603	(16.00)
การส่งออก	18,268	1,655	1003.68
การบริโภค	518,255	629,153	(17.63)

ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบาง (หน่วย: ตัน) (ไม่รวมเหล็กแผ่นรีดร้อนไร้สนิม)	ปี 2561	ปี 2560	เปลี่ยนแปลง (%)
การผลิต	3,024,066	2,718,556	11.24
การนำเข้า	3,605,764	3,440,519	4.80
การส่งออก	55,709	8,667	542.80
การบริโภค	6,574,121	6,150,409	6.89

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมเหล็ก สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

สำหรับปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot rolled) ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน ภายในประเทศปี 2561 อยู่ที่ 7.09 ล้านตัน เพิ่มขึ้น 4.61% โดยแยกเป็นการใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบาง (HR sheet) อยู่ที่ 6.57 ล้านตัน ขยายตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 6.89% และเป็นการใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (HR plate) อยู่ที่ 518,255 ตัน หดตัวเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 17.63%

ส่วนการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อน ทั้งชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนของไทยปี 2561 เพิ่มขึ้น 2.52% อยู่ที่ 3.96 ล้านตัน โดยเป็นการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบาง (HR sheet) 3.61 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน 4.80% และเป็นการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (HR Plate) อยู่ที่ 356,684 ตัน ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน 16.00%

และการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อน ทั้งชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน ของไทยในปี 2561 อยู่ที่ 73,977 ตัน ส่งออกเพิ่มขึ้น 616.71% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยเป็นการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นบาง (HR sheet) 55,709 ตัน ขยายตัว 542.80% จากช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน และเป็นการส่งออกเหล็กแผ่นรีดร้อนแผ่นหนา (HR plate) 18,268 ตัน ขยายตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน 1,003.68%

แนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยปี 2562

ในปี 2561 ราคาเหล็กในตลาดโลกมีการปรับตัวลงเมื่อเทียบกับช่วงปี 2560 อันเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจมีการชะลอตัวลงในหลายประเทศ โดยเฉพาะภาวะเศรษฐกิจของประเทศจีนที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคอันดับหนึ่งของโลก รวมถึงผลกระทบของการตอบโต้มาตรการทางการค้าของภาวะสงครามทางการค้า ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเหล็กมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ระดับราคาก็มีการปรับตัวลดลง โดยราคาผลิตภัณฑ์เหล็กในตลาดโลกปี 2561 เริ่มมีการชะลอตัวอย่างเห็นได้ชัดในช่วงเดือนพฤษภาคม และมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยราคาผลิตภัณฑ์เหล็กในประเทศจีนและราคาเหล็กนำเข้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ปรับตัวลดลงตั้งแต่ช่วงเดือนพฤษภาคมจนถึงเดือนธันวาคม 2561 ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนและเหล็กเส้นปรับตัวลดลงตามทิศทางราคาเหล็กในจีนซึ่งเป็นประเทศผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ของโลก ในขณะที่ภาวะเศรษฐกิจของจีนที่มีแนวโน้มชะลอตัว ประกอบกับความผันผวนของราคาเหล็กทั่วโลกที่เกิดจากผลกระทบของสงครามทางการค้า ประกอบกับราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวลดลงโดยเฉพาะการปรับตัวลดลงของราคาของเศษเหล็ก (Scrap) ที่มีทิศทางการปรับลดตั้งแต่ต้นปี 2561 เป็นต้นมาจนกระทั่งสิ้นปี ราคาเศษเหล็กปรับลดลง 17% เมื่อเทียบกับช่วงต้นปี ซึ่งสภาวะอุตสาหกรรมเหล็กไทยในปี 2561 ก็ได้รับผลกระทบจากภาวะสงครามทางการค้าและความผันผวนของราคาเหล็กโลกเช่นเดียวกัน ขณะที่ปริมาณความต้องการในการใช้เหล็กในประเทศจีนยังไม่มีแนวโน้มฟื้นตัว ซึ่งคาดว่าผู้ผลิตเหล็กในประเทศต่างๆ รวมถึงไทยจะเผชิญกับการแข่งขันจากเหล็กนำเข้าในปี 2562 ต่อไป

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็ก สมาคมเหล็กโลก หรือ Worldsteel คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปของโลก ปี 2562 มีแนวโน้มขยายตัว 1.4% อยู่ที่ 1,681 ล้านตัน โดยที่จากการคาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปของโลกปี 2562 ของภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลกมีแนวโน้มความต้องการมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยกลุ่มสหภาพยุโรป (28 ประเทศ) คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูป ในปี 2562 ขยายตัวอยู่ที่ 1.7% อยู่ที่ 169 ล้านตัน กลุ่มประเทศเครือรัฐเอกราช (CIS) คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูป ขยายตัว 0.9% ในกลุ่มประเทศอาเซียน Worldsteel คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปมีการขยายตัว 6.2% ซึ่งความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปขยายตัวสูงขึ้นเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่นๆ โดยอยู่ที่ประมาณ 78.3 ล้านตัน ซึ่งเป็นผลมาจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและการขยายการลงทุนไปยังประเทศต่างๆ ในกลุ่มประเทศอาเซียน ในขณะที่ Worldsteel คาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปของจีนซึ่งเป็นประเทศผู้ผลิตและผู้บริโภคเหล็กรายใหญ่ของโลก โดยในปี 2562 ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปไม่มีการขยายตัวและคาดว่าจะคงที่เท่ากับในปี 2561

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2562 จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการการพัฒนาศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ประมาณการการขยายตัวของ GDP สำหรับปี 2562 ไว้ที่ 3.5 ถึง 4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก

1. การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดี และสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่อง ตามการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้และการมีงานทำที่มีความชัดเจนมากขึ้น
2. การเร่งตัวขึ้นของการลงทุนรวม โดยการลงทุนภาครัฐยังมีแนวโน้มที่จะเร่งตัวขึ้นตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญๆ ที่เข้าสู่ขั้นตอนของการก่อสร้างมากขึ้น และการลงทุนภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง
3. การปรับตัวดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว
4. การขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกที่สามารถสนับสนุนภาคการส่งออกได้อย่างต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวลงตามประเทศเศรษฐกิจหลัก
5. การเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้า การผลิต และการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มส่งผลด้านบวกต่อเศรษฐกิจไทยที่ชัดเจนมากขึ้นตามลำดับ

แต่อย่างไรก็ยังคงต้องเฝ้าระวังถึงปัจจัยเสี่ยงภายนอกที่สำคัญที่อาจทำให้เกิดความผันผวนในระบบเศรษฐกิจการเงินโลกที่ประกอบด้วย

1. ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกยังมีความเสี่ยงต่อความผันผวนและขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ โดยมีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ ๆ ประกอบด้วย

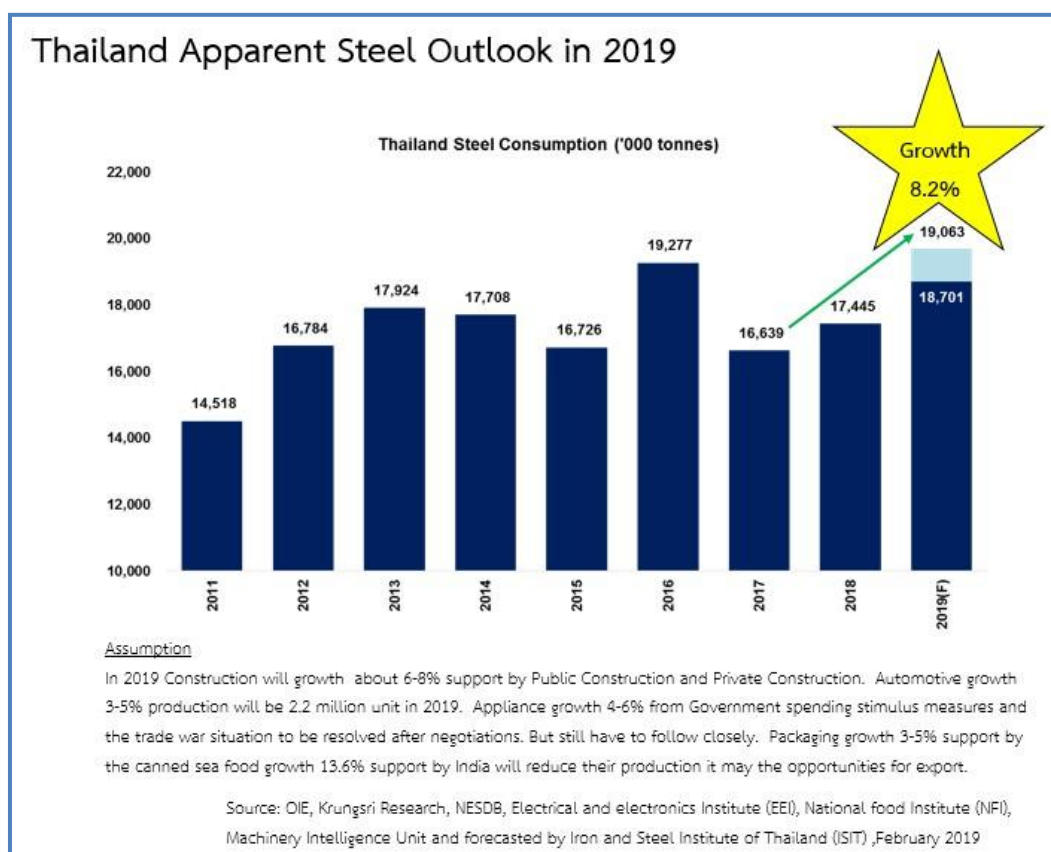
- ความไม่แน่นอนของมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ ที่อาจมีการดำเนินการเพิ่มเติมกับจีน และประเทศต่างๆ เช่น กลุ่มประเทศยูโรโซน ญี่ปุ่น ซึ่งอาจส่งผลให้เศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ปริมาณการค้าโลก เศรษฐกิจโลกในภาพรวม และการส่งออกของไทยขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์
- การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและความเสี่ยงต่อปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจที่เกิดจากความไม่สมดุลของระบบเศรษฐกิจ และถูกซ้ำเติมโดยผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้า รวมทั้งการเคลื่อนย้ายเงินทุนและฐานการผลิต
- ปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนาที่สำคัญๆ (ตุรกี อาร์เจนตินา บราซิล และแอฟริกาใต้) ที่อาจทวีความรุนแรงมากขึ้นในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยสหรัฐฯ มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องท่ามกลางการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก
- ความเสี่ยงที่สหราชอาณาจักรจะไม่สามารถบรรลุข้อตกลงเกี่ยวกับการเจรจาเพื่อออกจากสหภาพยุโรป (No Deal Brexit)
- ความผันผวนของราคาน้ำมันที่ยังขึ้นอยู่กับการตัดสินใจด้านกำลังการผลิตของกลุ่ม OPEC และการผ่อนปรนมาตรการห้ามนำเข้าน้ำมันจากอิหร่าน รวมทั้งความเป็นเอกภาพของกลุ่ม OPEC

2. ความล่าช้าในการฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว
3. การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในตลาดโลกที่เร็วกว่าปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจ

สำหรับอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทย สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (ISIT) คาดการณ์ปริมาณความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กในปี 2562 จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น จากปี 2561 อยู่ประมาณ 8.2% โดยคาดว่าปริมาณความต้องการใช้จะอยู่ที่ประมาณ 18.7 ถึง 19.0 ล้านตัน ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวในอุตสาหกรรมต่อเนื่องของอุตสาหกรรมเหล็ก อาทิเช่น การคาดการณ์ของการขยายตัวของอุตสาหกรรมรถยนต์ที่เพิ่มขึ้น การขยายตัวในบรรจุภัณฑ์อาหารกระป๋องสำเร็จรูป รวมถึงการขยายตัวทางด้านการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ ในปี 2562 อาทิ โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา) แบบไร้รอยต่อ และการขับเคลื่อนโครงการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษชายฝั่งทะเลตะวันออก และโครงการโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งจากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ภายในประเทศคาดว่าความต้องการใช้เหล็กในปี 2562 ยังคงสามารถเติบโตต่อไปได้

การคาดการณ์ผลกระทบต่อบริษัทในภาพรวม

จากการคาดการณ์ความต้องการใช้เหล็กสำเร็จรูปของโลกและในภูมิภาคอาเซียน รวมไปถึงความต้องการใช้เหล็กของไทยที่ยังคงมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ภายใต้การคาดการณ์ที่เศรษฐกิจภายในประเทศยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ย่อมส่งผลสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจของบริษัท ในฐานะผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นไปได้ด้วยดี โดยบริษัท ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจเป็นหลักและมีกลยุทธ์ในการลดผลกระทบจากปัจจัยลบต่างๆ โดยมุ่งเน้นในการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มยอดขายให้เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะมุ่งเน้นไปที่ตลาดภายในประเทศเป็นสำคัญ ด้วยการผลิตที่มีประสิทธิภาพเพื่อมุ่งให้เกิดความเป็นเลิศในการดำเนินงานและสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มและหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งจะช่วยลดการนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบนในประเทศได้



ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

2.5 การวางแผนการผลิตในการประกอบธุรกิจ

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

1. เกรด (ระดับคุณภาพ) ตามมาตรฐานสากล และตามข้อกำหนดเฉพาะของลูกค้า (tailor-made) ซึ่งโรงงานของบริษัทและโรงงานของบริษัท จี สตีล สามารถผลิตได้หลายร้อยเกรด
2. ความกว้าง (Width) โรงงานของบริษัทและโรงงานของบริษัท จี สตีล สามารถผลิตได้ ตั้งแต่ 900 มม. ถึง 1,571 มม. โดยทุกความกว้างที่ต่างกันทุก 1 มม. นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนกัน รวมเป็นขนาดความกว้างทั้งหมด 672 ขนาด
3. ความหนา (Thickness or Gauge) โรงงานของบริษัทและโรงงานของบริษัท จี สตีล สามารถผลิตได้ตั้งแต่ 1.20 มม. ถึง 25.00 มม. โดยความหนาทุก 0.05 มม. นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนกัน รวมเป็นขนาดความหนาทั้งหมด 480 ขนาดความหนา เมื่อนำเพียงความหนาและความกว้างของผลิตภัณฑ์มาคูณกัน จะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดที่แตกต่างกันทั้งหมดกว่า 268,800 ขนาด ทั้งนี้ ยังไม่ได้พิจารณาถึงจำนวนเกรดที่ผลิตได้อีกหลายร้อยเกรด และไม่ได้จำแนกชนิดของผลิตภัณฑ์ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมดา (basic products) หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ปรับปรุงคุณภาพหรือเพิ่มมูลค่าแล้ว (value-added products) เช่น เหล็กแผ่นปรับสภาพผิว (skin-passed), เหล็กแผ่นล้างผิวและเคลือบน้ำมัน (pickled & oiled) เป็นต้น ดังนั้น สายการผลิตจริงจะมีจำนวนรายการผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันและไม่ทับซ้อนกันเป็นจำนวนมาก

อย่างไรก็ตาม ทั้งสองบริษัทได้มีการวางแผนการผลิตร่วมกันเพื่อหลีกเลี่ยงและลดการทับซ้อนของผลิตภัณฑ์โดยที่บริษัทจะมุ่งเน้นการผลิตเหล็กรีดร้อนที่มีขนาดบางและมีหน้ากว้าง โดยมีความหนาระหว่าง 1.20 ถึง 1.85 มม. (เป็นช่วงผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดบางเป็นพิเศษ) และความหนาระหว่าง 13.00 ถึง 25.00 มม. (ซึ่งเป็นช่วงความหนาพิเศษ) เนื่องจากเหมาะสมกับสายการผลิตและเทคโนโลยีของบริษัทที่สามารถผลิตเหล็กแผ่นชนิดบางได้ดีกว่า ในขณะที่การผลิตของโรงงานบริษัท **จี สตีล** ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีขนาดตั้งแต่ 1.90 มม. ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากการวางแผนการผลิตร่วมกันนั้นทำให้ทั้งสองบริษัทมีประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น ได้ประโยชน์ Economy of scale ตลอดจนลดการสูญเสียจากกระบวนการผลิตที่ไม่ต่อเนื่องจากการที่ต้องผลิตสินค้าหลากหลายลักษณะ

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

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงด้านการผลิต

3.1.1 ความเสี่ยงด้านการจัดหาเศษเหล็กในประเทศ

ความเสี่ยงด้านปริมาณเศษเหล็กในประเทศ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญต่อการผลิต โดยมีสัดส่วนการใช้ประมาณ ร้อยละ 25-35 ของวัตถุดิบหลักทั้งหมด ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการในการผลิตและปริมาณวัตถุดิบหลักอื่นๆ ทางบริษัทได้มีการวางแผนจัดหาวัตถุดิบในประเทศ ซึ่งเน้นวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี โดยการขยายฐานผู้ขายหรือผู้จัดหาวัตถุดิบที่น่าเชื่อถือและมีชื่อเสียงที่มีลานในการจัดเก็บและโรงงานในการแปรรูปเป็นของตนเอง ซึ่งกระบวนการนี้จะลดความเสี่ยงในการจัดหาเศษเหล็กในประเทศได้และช่วยปรับปรุงในด้านคุณภาพของวัตถุดิบได้ด้วย และนี่คือความพยายามในการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องของบริษัทเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

3.1.2 การจัดซื้อเศษเหล็กและเหล็กดิบจากต่างประเทศ (Import Scrap and Pig Iron)

ความเสี่ยง

- ราคาและจำนวนวัตถุดิบที่มีในตลาดขึ้นอยู่กับสถานะของตลาดโลก ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของบริษัท
- ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า 2-3 เดือน เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ จึงมีความเสี่ยงด้านการผันผวนของราคาเมื่อของมาถึงโรงงาน
- การขนส่งใช้เวลานาน เนื่องจากระยะทางไกล (ประมาณ 30 วัน)
- อาจเกิดความล่าช้าในการขนส่ง
- อาจได้รับวัตถุดิบด้วยคุณภาพ / น้ำหนักขาด / หรือปัญหาอื่นๆ ที่จะสามารถตรวจสอบได้หลังจากวัตถุดิบมาถึง ซึ่งต้องมีการเคลมเกิดขึ้น

ข้อเสนอแนะในการป้องกันและแก้ไขความเสี่ยง

- คอยติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดโลกอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ
- มีปริมาณวัตถุดิบคงคลังอย่างเพียงพอกับความต้องการในการใช้ผลิตโดยคำนึงถึงช่วงระยะเวลาในการสั่งซื้อ
- พยายามหาผู้ขายที่น่าเชื่อถือเพิ่มจากเดิม และหาแหล่งวัตถุดิบจากประเทศใกล้เคียง เพื่อลดระยะเวลาขนส่งและเป็นการลดปริมาณวัตถุดิบสำรองใช้ที่โรงงาน (Safety Stock) ด้วย
- คอยประสานงานและแจ้งผู้เกี่ยวข้อง ในกรณีที่เล็งเห็นปัญหาที่จะเกิดขึ้น (การขนส่งวัตถุดิบบางประเภทอาจจะล่าช้า) เพื่อปรับเปลี่ยนสัดส่วนการใช้วัตถุดิบแต่ละประเภทให้เหมาะสม เพื่อป้องกันการหยุดการผลิตเนื่องจากขาดวัตถุดิบ
- กำหนดปริมาณ Safety Stock ที่เหมาะสม เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขนส่งวัตถุดิบล่าช้า หรือมีวัตถุดิบมากเกินไปเกินความต้องการ
- ระบุเงื่อนไขการเคลมและการชดใช้ในสัญญาซื้อขายวัตถุดิบให้เหมาะสมและรัดกุม
- การตรวจสอบคุณภาพอย่างเข้มงวด

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า

ราคาน้ำมันเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อต้นทุนค่าขนส่งของบริษัทสำหรับการขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมไปถึงการขนส่งวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตด้วย โดยบริษัทใช้ตัวแทนขนส่ง (Transportation Agencies) เป็นหลัก ดังนั้นแนวทางสำหรับการจัดการในด้านนี้คือ บริษัทมีการทำสัญญาระยะยาวกับบริษัทขนส่งมากกว่า 1 ราย และมีข้อตกลงในด้านราคา กำหนดชัดเจนในแต่ละช่วงราคาน้ำมันที่มีการปรับขึ้นลงและจำนวนรถขนส่ง รวมถึงค่าชดเชยความเสียหายระหว่างการขนส่งสินค้า

3.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

3.2.1. ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาผลิตภัณฑ์ อันเกิดจากวัฏจักรธุรกิจขาลง

เนื่องจากอุตสาหกรรมต่อเนื่องบางประเภทที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เช่น อุตสาหกรรมท่อเหล็ก อุตสาหกรรมการก่อสร้าง เช่น โครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) มีลักษณะขึ้นลงตามวัฏจักรธุรกิจ ส่งผลให้ความต้องการและราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความผันผวนไปตามวัฏจักรธุรกิจด้วย และอาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรของบริษัทในอนาคตได้ ในช่วงธุรกิจขาลง ความผันผวนของราคาตลาดของผลิตภัณฑ์ในตลาดจึงอาจเป็นผลให้รายได้ของบริษัทมีความผันผวนในแต่ละช่วงเวลา และอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน ผลการดำเนินงานในอนาคต

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นสินค้าที่มีความต้องการนำไปใช้ในกลุ่มอุตสาหกรรมต่อเนื่องได้หลากหลายประเภท เช่น อุตสาหกรรมเหล็กกรีดเย็นสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมรถยนต์ เหล็กชุบสังกะสี เหล็กแผ่นที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าด้วยประสิทธิภาพการผลิต และความสามารถในการแข่งขันในระดับปัจจุบัน หากเกิดสภาวะความต้องการสินค้าลดต่ำลงมากในช่วงวัฏจักรขาลงแล้ว บริษัทก็ยังสามารถหันไปผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม และทำการส่งออกบางส่วน ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าในตลาดต่างประเทศไว้แล้วและจะขยายมากขึ้นในอนาคต

อีกทั้งนโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทได้ในเวลาเดียวกัน ทำให้มีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนน้อยลง ส่งผลให้ราคาผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนดีขึ้นในระดับที่เหมาะสม

บริษัทพยายามอย่างมากที่จะลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาผลิตภัณฑ์ผ่านการปรับราคาต้นทุนวัตถุดิบให้เหมาะสม และลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1. ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ความผันผวนของค่าเงินบาทต่อเงินเหรียญสหรัฐ สามารถส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัท และมีผลกระทบต่อกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัททั้งเศษเหล็กและเหล็กถลุง ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อจากต่างประเทศทำให้ค่าใช้จ่ายในเงินสกุลเหรียญสหรัฐเป็นจำนวนมาก ในขณะที่บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลบาท ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่ได้ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยง บริษัทคาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะมีผลต่อธุรกิจของบริษัทไม่มากนัก

เนื่องจากการกำหนดราคาขายของบริษัทได้มีการอ้างอิงกับราคาขายในตลาดโลก ซึ่งเป็นหน่วยสกุลเหรียญสหรัฐ อีกทั้งบริษัทเริ่มมีการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศในหน่วยเงินเหรียญสหรัฐ เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนให้ลดน้อยลง

ทั้งนี้ ภาระหนี้เงินกู้ของบริษัทที่เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐนั้น เป็นหนี้ระยะยาว 5 ปี โดยจ่ายคืนเงินต้นในปีที่ 4 และปีที่ 5 ดังนั้น ผลจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ส่วนใหญ่เป็นผลกระทบที่เกิดขึ้นในทางบัญชีเท่านั้น ไม่กระทบกับกระแสเงินสดจริงในการดำเนินงานของบริษัท

3.4 ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม และด้านบุคลากร

3.4.1. ความเสี่ยงจากการผลิตที่อาจก่อให้เกิดมลภาวะ

บริษัทประกอบธุรกิจในการผลิตแผ่นเหล็กรีดร้อนชนิดม้วน ซึ่งมีทั้งกระบวนการหลอม หล่อ และรีด ซึ่งโดยปกติอุตสาหกรรมดังกล่าวอาจก่อให้เกิดมลภาวะได้ ทั้งในด้านฝุ่นละอองที่ปนเปื้อนในอากาศ โลหะหนักที่อาจปนเปื้อนในน้ำ และอุณหภูมิของน้ำที่ผ่านกระบวนการผลิต รวมถึงระดับความดังของเสียงที่อาจสูงเกินค่ามาตรฐาน ทั้งนี้ ทางบริษัทได้จัดให้มีระบบป้องกันมลพิษทางอากาศ เพื่อดักจับฝุ่นก่อนปล่อยสู่บรรยากาศ มีระบบบำบัดน้ำหล่อเย็น เพื่อบำบัดโลหะหนักที่อาจปนเปื้อนมาสู่น้ำทิ้งของระบบหล่อเย็น แต่อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทมิได้ทั้งน้ำดังกล่าวนี้ออกนอกโรงงาน ทางบริษัทได้นำน้ำทิ้งนั้นไปใช้การพรมตระแกรงเหล็กฉนวนร้อน ซึ่งน้ำดังกล่าวจะระเหยสู่บรรยากาศทั้งหมด ตลอดจนปลูกต้นไม้สลับฟันปลาเพื่อเป็นแนวกันฝุ่นและเสียงรอบโรงงาน ซึ่งมาตรการต่างๆ สอดคล้องกับกฎหมายและข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน แต่ทั้งนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทอาจตรวจไม่พบมลพิษที่อาจสร้างความเสียหายต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีต้นทุนเพิ่มขึ้นเนื่องจากการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมซึ่งถูกทำลาย หรือบริษัทอาจต้องเพิ่มระบบตรวจสอบและควบคุมมลภาวะให้สอดคล้องกับกฎหมายหรือข้อกำหนดที่อาจเข้มงวดขึ้นในอนาคต ทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องหากบริษัทไม่สามารถลดมลภาวะหรือมลพิษที่เกิดขึ้นได้ และในที่สุดอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานในอนาคต

นอกจากนี้บริษัทยังมีการว่าจ้างบริษัทที่เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อม เข้าทำการตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมโรงงานเป็นประจำทุกๆ รอบ 6 เดือนตามมาตรการ EIA และได้นำเสนอรายงานผลการตรวจสอบฯ ต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กรมโรงงานอุตสาหกรรม การนิคมแห่งประเทศไทย และกรมการอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่อย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าจะไม่ประสบปัญหาในเรื่องดังกล่าว

3.4.2. ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดความไม่ปลอดภัยต่อพนักงาน

บริษัทประกอบธุรกิจที่เป็นอุตสาหกรรมหนัก ทำให้พนักงานของบริษัทอาจได้รับอันตรายที่เกิดจากกระบวนการหลอมเหล็ก หล่อเหล็ก และรีดเหล็ก และการขนถ่ายวัสดุที่มีน้ำหนักมาก ซึ่งอาจส่งผลทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ที่ได้รับอันตราย รวมถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากค่าปรับ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนฉุกเฉิน (Emergency Plan) และมาตรการด้านความปลอดภัยในขณะทำงานที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งได้รับใบรับรองมาตรฐาน OHSAS 18001 ในการป้องกันหรือลดอัตราความเสี่ยงที่จะเกิดอุบัติเหตุในขณะปฏิบัติงาน และผลกระทบต่อสุขภาพอนามัยของผู้ปฏิบัติงาน ทั้งนี้จากข้อมูลในอดีตพบว่าสถิติการเกิดอุบัติเหตุของบริษัทตั้งแต่ก่อตั้งโรงงานมีอัตราต่ำ และไม่เคยมีกรณีร้องเรียนเรียกค่าเสียหายจากการละเมิดต่อพนักงานเลย

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับนโยบายภาครัฐ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

3.5.1. ความเสี่ยงจากข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ซึ่งครอบคลุมสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีความผูกพันต้องปฏิบัติตามข้อตกลงการค้าที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเหล็กดังต่อไปนี้

- ข้อตกลงความเป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับประเทศญี่ปุ่น (JTEPA) ได้สิ้นสุดลง เมื่อสิ้นปี พ.ศ. 2559 ทำให้ประเทศญี่ปุ่นสามารถส่งสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเข้ามายังประเทศไทยได้โดยไม่ถูกจำกัดโควตาอีกต่อไป และได้ปรับลดภาษีนำเข้าเป็นศูนย์ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบในด้านโอกาสทางการตลาดอย่างแน่นอน
- นอกจากนี้ ความตกลงการค้าเสรีระหว่าง “อาเซียนกับประเทศจีน”, “อาเซียนกับฮ่องกง”, “อาเซียนกับประเทศเกาหลีใต้” และความตกลงการค้าเสรีอื่นๆ ที่มีผลบังคับใช้อยู่ในปัจจุบัน มีข้อกำหนดให้ยกเว้นภาษีนำเข้า (เป็นศูนย์) สำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ (other alloy steel) นอกเหนือจากเหล็กกล้าไร้สนิม เหล็กกล้าความเร็วสูง และเหล็กกล้าซิลิคอนสำหรับงานไฟฟ้า ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน (ที่ผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศ) ที่นำเข้าจากประเทศภาคีคู่เจรจาโดยเริ่มตั้งแต่ช่วงปลายปี 2552 เป็นต้นมา ส่งผลให้ช็อกกิ้งนำเข้าดังกล่าวเอื้อประโยชน์ต่อผู้ผลิตและผู้ส่งออกในต่างประเทศให้ส่งออกสินค้ามาที่ประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น พบว่ามีการนำเข้าสินค้าเหล็กกล้าเจือ เช่น เจือโบรอนหรือเจือโครเมียม หรือเจืออื่นๆ ที่นำเข้ามาแข่งขันกับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเหล็กกล้าไม่เจือ (เหล็กกล้าคาร์บอน) ที่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ โดยมีปริมาณนำเข้าที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- ความเสี่ยงจากข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ซึ่งครอบคลุมสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนนี้ รวมทั้งความเสี่ยงจากการค้าระหว่างประเทศที่ไม่เป็นธรรม (Unfair Trade) ต่างๆ สามารถจัดการ ควบคุม และลดความเสี่ยงลงได้โดยการร้องขอให้ภาครัฐใช้มาตรการตอบโต้และเยียวยาทางการค้า (Trade Interests and Remedies Measures) ซึ่งในปัจจุบันประเทศไทยมีกฎหมายบังคับใช้แล้ว 2 ฉบับ ดังต่อไปนี้

1. การจัดการความเสี่ยงด้วยการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนตาม พระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542

เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นสินค้าอุปโภคขั้นพื้นฐานในการพัฒนาประเทศและมีผู้ผลิตที่มีขนาดใหญ่อยู่หลายรายทั่วโลก ดังนั้น ภายใต้การแข่งขันที่เข้มข้นในโลกการค้าเสรีโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอย่างต่อเนื่องนานหลายปี ทำให้ผู้ผลิตต่างต้องดิ้นรนเพื่อความอยู่รอด โดยการระบายสินค้าส่วนเกินไปยังต่างประเทศ จึงส่งผลให้เกิดการค้าขายในลักษณะของการทุ่มตลาดมากขึ้น (คือการขายส่งออกไปต่างประเทศด้วยราคาขายที่ต่ำกว่าราคาขายในประเทศตนเอง) ทั้งตั้งใจและไม่ตั้งใจ ซึ่งส่งผลให้กลไกการตลาดในประเทศที่มีการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดถูกบิดเบือนไป หรือกล่าวได้ว่าเป็นการทำลายตลาดของอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมเกิดขึ้น ดังนั้น นโยบายการตอบโต้การทุ่มตลาดจึงเป็นเครื่องมืออันสำคัญที่จะช่วยบรรเทาความเสียหายของอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศ และทำให้เกิดการค้าที่เป็นธรรมต่อทุกฝ่ายได้

อนึ่งเนื่องจากในปัจจุบันยังพบว่า ผู้นำเข้าได้มีความพยายามที่จะหลบเลี่ยงมาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อหลีกเลี่ยงการต้องจ่ายอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพิ่มเติมจากภาษีนำเข้าปกติอยู่เสมอ ทำให้มาตรการที่บังคับใช้ไว้ประสิทธิผลและขาดประสิทธิภาพ อีกทั้งมาตรการตอบโต้การอุดหนุนก็ยังขาดกฎหมายลูกทำให้ยังขอใช้มาตรการตอบโต้การอุดหนุนไม่ได้อีกด้วย

ทางภาครัฐโดยกรมการค้าต่างประเทศ จึงได้ทำการเสนอปรับปรุงกฎหมายฉบับนี้ให้เกิดประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพในการบังคับใช้เพิ่มขึ้นโดย

- ขยายขอบเขตให้ครอบคลุมและป้องกันการหลบเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุน
- เพิ่มมาตรการควบคุมการจัดเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ออกกฎหมายลูกสำหรับมาตรการตอบโต้การอุดหนุน

สำหรับประเทศไทย รัฐบาลโดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน ดังนี้

- การขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศมาเลเซีย ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลตั้งแต่วันที่ 23 มิถุนายน 2560 ถึงวันที่ 22 มิถุนายน 2565
- การขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจือโบรอนที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 13 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 12 ธันวาคม 2566
- การขยายเวลาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ ต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลตั้งแต่วันที่ 23 พฤษภาคม 2558 ถึงวันที่ 22 พฤษภาคม 2563
- มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่มีแหล่งกำเนิดจากสหพันธ์สาธารณรัฐบราซิล สาธารณรัฐอิสลามอิหร่าน และสาธารณรัฐตุรกี เป็นระยะเวลา 5 ปี มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2560 ถึงวันที่ 15 พฤษภาคม 2565
- ยื่นคำขอต่อกรมการค้าต่างประเทศเพื่อพิจารณาบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่มีแหล่งกำเนิดจากเครือรัฐออสเตรเลีย และสาธารณรัฐอาหรับอียิปต์ ซึ่งกรมฯ ได้ออกประกาศเปิดการไต่สวนการทุ่มตลาดลงในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2560 ต่อมาเมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2561 กรมฯ ได้ออกร่างประกาศยุติการไต่สวนสำหรับมาตรการดังกล่าว และได้จัดรับฟังความคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้เสียเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 เพื่อรวบรวมความคิดเห็นประกอบการพิจารณาก่อนที่จะประกาศผลขั้นที่สูงสุดในราชกิจจานุเบกษาต่อไป

การใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าวของภาครัฐส่งผลให้สามารถบรรเทาปัญหาทางการค้าอันเนื่องมาจากการทุ่มตลาดโดยประเทศที่ถูกใช้มาตรการดังกล่าวบางส่วนลง จึงช่วยสามารถประคับประคองอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนโดยรวมไว้ได้พอสมควร

นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมกับผู้ผลิตในประเทศรายอื่นๆ ติดตามสถานการณ์การทุ่มตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นจากประเทศอื่นๆ หรือในลักษณะอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อยับยั้งหรือป้องกันการก่อให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรมจากการทุ่มตลาดที่อาจจะเกิดขึ้นกับตลาดเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศไทยต่อไป

2. การจัดการความเสี่ยงด้วยการใช้มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น (Safeguard Measures) ตามพระราชบัญญัติมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น พ.ศ. 2550

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา หลังจากที่ภาครัฐได้มีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด ทำให้การนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนมีราคานำเข้าโดยรวมสูงขึ้นและทำได้ยากขึ้น ทางผู้นำเข้าและผู้ส่งออกจากต่างประเทศจึงได้ทำการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการนำเข้าโดยการพยายามหาช่องว่างจากการบังคับใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด โดยหันไปนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ โดยการเติมธาตุเจือในปริมาณขั้นต่ำเพียงเล็กน้อยที่สามารถ ทำให้เปลี่ยนพิกัดศุลกากรเพื่อการนำเข้าได้ หรือนำเข้าเป็นสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่มีความกว้างเกินกว่า 1,550 มม. (เพื่อตัดขอย่อยให้แคบลง) หรือนำเข้าเป็นสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดอื่นๆ แทน ซึ่งส่งผลให้สามารถหลีกเลี่ยงมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดที่บังคับใช้อยู่ในปัจจุบันได้ อีกทั้งยังได้สิทธิประโยชน์จากการลดอากรขาเข้าภายใต้ FTA ดังที่กล่าวไปแล้วข้างต้น ทำให้การนำเข้าสินค้าในลักษณะดังกล่าวได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา และเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนภายในประเทศ รวมทั้งบริษัทด้วย ดังนั้น บริษัทจึงได้ร่วมมือกับผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนรายอื่นๆ ในประเทศทำการยื่นคำขอต่อภาครัฐให้พิจารณาถึงผลกระทบดังกล่าว โดยขอให้พิจารณาออกมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหา ซึ่งทางภาครัฐก็ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ โดยกระทรวงพาณิชย์ได้มีการออกมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้นสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนดังนี้

- มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2556 เป็นต้นมา ครบระยะเวลา 3 ปี และได้ขยายเวลาการบังคับใช้หลังจากสิ้นสุดมาตรการลงเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2559 แล้ว จึงมีผลต่อไปอีก 3 ปี (วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2559 ถึงวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562)
 - ทั้งนี้ บริษัทได้ร่วมกับผู้ผลิตในประเทศรายอื่นๆ ยื่นคำขอต่อกรมการค้าต่างประเทศเพื่อพิจารณาขยายเวลาการบังคับใช้มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น ต่อไปอีก 3 ปี (พ.ศ. 2562 ถึง พ.ศ. 2564) ต่อมาเมื่อวันที่ 11 มกราคม 2562 กรมฯ ได้ออกร่างประกาศผลขั้นที่สุดไม่ให้ขยายเวลาบังคับใช้มาตรการดังกล่าว และได้จัดรับฟังความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้เสียเมื่อวันที่ 29 มกราคม 2562 เพื่อรวบรวมความคิดเห็นประกอบการพิจารณาก่อนที่จะประกาศผลขั้นที่สุดลงในราชกิจจานุเบกษาต่อไป
 - อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการยุติมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกัน ในช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทและผู้ผลิตในประเทศรายอื่นๆ ได้ร่วมกันดำเนินการติดตามความคืบหน้ากับกระทรวงพาณิชย์ให้พิจารณาเร่งออกมาตรการตอบโต้การหลบเลี่ยงมาตรการทุ่มตลาดและการอุดหนุนเพื่อมาทดแทนมาตรการปกป้องฯ ที่กำลังจะหมดอายุลง ซึ่งเมื่อมาตรการตอบโต้การหลบเลี่ยงฯ มีผลบังคับใช้ อุตสาหกรรมภายในประเทศที่จะยื่นคำขอใช้มาตรการตอบโต้การหลบเลี่ยงฯ ภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจือโบราณที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน กับสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนเจืออื่นๆ จากประเทศจีนได้ ซึ่งจะสามารถลดปริมาณนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่เจืออื่นๆ เพื่อเลี่ยงภาษีนำเข้าและเลี่ยงอากรตอบโต้ฯ จากประเทศจีนได้

- มาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อน (ไม่เจือ) ที่มีความกว้างตั้งแต่ 600 ถึง 3,048 มม. ชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่เพิ่มขึ้น โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 เป็นต้นมา เป็นระยะเวลา 3 ปี และได้ขยายเวลาการบังคับใช้หลังจากสิ้นสุดมาตรการลงเมื่อเดือนมิถุนายน 2560 แล้ว จึงมีผลบังคับใช้ต่อไปอีก 3 ปี (วันที่ 7 มิถุนายน 2560 ถึง วันที่ 6 มิถุนายน 2563)

มาตรการดังกล่าวข้างต้นได้ส่งผลดีกับอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศเป็นอย่างมาก อีกทั้งยังช่วยบรรเทาความเดือดร้อนและช่วยให้ผู้ผลิตภายในประเทศมีเวลาที่จะสามารถปรับตัวเพื่อแข่งขันกับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศได้

ความเสี่ยงจากการควบคุมราคาของภาครัฐ

ในช่วงตลอดปี 2561 เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นสินค้าหนึ่งในหลายรายการสินค้าควบคุมตามประกาศของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งในทางปฏิบัติเป็นการติดตามข้อมูลความเคลื่อนไหวด้านปริมาณและราคาขายสินค้าในประเทศ แต่ไม่ได้ควบคุมราคาขายแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามในปีก่อนๆ และบริษัทได้ให้ความร่วมมือในการแจ้งข้อมูลปริมาณสินค้าและราคาขายในประเทศแก่กรมการค้าภายในเป็นอย่างดีโดยตลอด ในกรณีที่ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนแต่ละราย รวมถึงบริษัทต้องการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าสามารถทำได้โดยแจ้งข้อมูลแก่กรมการค้าภายในทราบ และให้ข้อมูลเพิ่มเติมตามที่กรมฯ แจ้งขอ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในระดับต่ำที่อาจจะถูกยับยั้งการปรับขึ้นราคาสินค้าหากราคาขายในประเทศปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว หรือในกรณีที่กระทรวงพาณิชย์ใช้มาตรการขอความร่วมมือตรึงราคาสินค้าอุปโภคบริโภคหรือโภคภัณฑ์ ที่อาจจะกระทบต่อความสามารถในการสร้างรายได้และการทำกำไรบ้างเล็กน้อยบางช่วงเวลาในอนาคต

อย่างไรก็ตาม เมื่อบริษัทมีความจำเป็นต้องปรับขึ้นราคาให้สูงถึงในระดับที่จำเป็น ก็สามารถชี้แจงรายละเอียดต้นทุนวัตถุดิบและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นที่สอดคล้องกับราคาขายที่จะปรับขึ้นอย่างสมเหตุสมผลตามข้อเท็จจริงและแจ้งถึงความจำเป็นในการปรับขึ้นราคาได้ต่อไป

ความเสี่ยงจากนโยบายของภาครัฐที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ และผลประกอบการของบริษัท

เนื่องด้วยบริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมเหล็กซึ่งเป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานที่สำคัญของประเทศ มีมูลค่าการลงทุนมหาศาลและมีการจ้างงานหลายร้อยอัตรา ดังนั้นนโยบายต่างๆ ของภาครัฐอาจส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจหรือผลประกอบการของบริษัทได้

ยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 - 2579)



รูปที่ 1-7 การปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมไทย

ที่มา : กระทรวงอุตสาหกรรม

เมื่อเดือนตุลาคม 2559 รัฐบาลได้ประกาศนโยบายยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 ระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2560 ถึง พ.ศ. 2579) โดยกำหนดเป้าหมายและแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศไทยในอนาคต โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มที่ 1 First S-Curve และกลุ่มที่ 2 New S-Curve เป็นหลัก แต่สำหรับอุตสาหกรรมเหล็กนั้นอยู่ในกลุ่มที่ 3 (อุตสาหกรรมที่ควรปฏิรูป) ซึ่งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนสูง ยากต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีในการผลิต

ดังนั้น บริษัทและกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กอื่นๆ จึงจำเป็นต้องลดความเสี่ยงด้วยการเข้าร่วมกับกลุ่มคลัสเตอร์วัสดุก่อสร้าง คลัสเตอร์เครื่องจักรกล และคลัสเตอร์ยานยนต์ เพราะเหล็กเป็นวัตถุดิบของอุตสาหกรรมเป้าหมายเหล่านี้ ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจที่อาจได้รับผลกระทบจากนโยบายดังกล่าวและเพื่อให้อุตสาหกรรมในกลุ่มนี้สามารถพัฒนาต่อไปได้

แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และได้รับความคุ้มครองภายใต้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและมาตรการปกป้องจากการนำเข้าสินค้าที่เพิ่มขึ้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจที่อาจได้รับผลกระทบหากภาครัฐเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าว บริษัทคาดว่า การเปลี่ยนนโยบายในส่วนที่เกี่ยวกับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทแต่อย่างใด ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนแล้วและมีผลใช้อยู่ในปัจจุบัน ทั้งในส่วนที่ดำเนินธุรกิจอยู่ปัจจุบันและในส่วนต่อขยาย (expansion) ซึ่งที่ผ่านมาการเปลี่ยนนโยบายของภาครัฐจะไม่มีผลย้อนหลังกับโครงการที่ได้อนุมัติไปแล้ว

และสำหรับการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดนับเป็นนโยบายที่รัฐบาลอาจพิจารณายกเลิกในภายหลังหากมีเหตุอันสมควร แต่เนื่องจากภาครัฐโดยกระทรวงพาณิชย์ ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมเหล็กซึ่งเป็นอุตสาหกรรมพื้นฐานของประเทศและให้การช่วยเหลือเมื่ออุตสาหกรรมประสบปัญหา ดังนั้น บริษัทจึงประเมินว่าไม่มีความเสี่ยงในนโยบายด้านนี้กรณีที่จะยกเลิกใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทมีศักยภาพในการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพมาตรฐานด้วยต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ทัดเทียมกับคู่แข่งในตลาดกรณีที่เป็นการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

3.6 ความเสี่ยงทั่วไป

3.6.1. ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินกิจการเนื่องจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ จากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้หลายประการเช่น จากการก่อวินาศกรรม ภัยธรรมชาติ อุบัติเหตุในอุตสาหกรรม การก่อการร้าย ปัญหา และความผิดพลาดจากเทคนิค

ทั้งนี้ ในแต่ละปัจจัยที่กล่าวมาอาจจะควบคุมไม่ได้ แต่บริษัทมีความเชื่อมั่นในการป้องกันและแก้ไข ไม่ให้เกิดปัญหาถึงขั้นรุนแรงก่อให้เกิดการสูญเสียรายได้เป็นนัยสำคัญ เช่น การให้การฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะและความชำนาญอย่างสม่ำเสมอ การให้ความรู้อบรมความปลอดภัยในการใช้เครื่องมือเครื่องจักรทำงานให้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทมีระบบรักษาความปลอดภัย มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ทั้งเป็นพนักงานของบริษัทและการว่าจ้างบริษัทรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพเข้ามาดูแลและตรวจตราการเข้า-ออกอย่างเข้มงวดตลอด 24 ชั่วโมง และบริษัทได้ทำกรรมธรรม์ประกันภัยซึ่งให้ความคุ้มครองความสูญเสียหรือเสียหายของทรัพย์สินในกรณีภัยที่เกิดด้วยเจตนาร้ายและภัยจากธรรมชาติทุกประเภท ส่วนในด้านแรงงานสัมพันธ์ บริษัทได้จัดให้มีคณะกรรมการฝ่ายลูกจ้างและฝ่ายนายจ้าง รวมทั้งคณะกรรมการดูแลด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม CSR ที่จะเป็นตัวแทนดูแลความเป็นอยู่สวัสดิการของพนักงานให้เหมาะสมและเป็นธรรม

การจัดหาก๊าซธรรมชาติ ออกซิเจนและพลังงานที่มีความอ่อนไหวต่อการเพิ่มราคาซึ่งมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต ดังนั้นบริษัท จึงได้ทำสัญญาระยะยาวในการจัดหาพร้อมสูตรการกำหนดราคาที่เหมาะสม

3.7 ความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีโรงงานตั้งอยู่ที่ จังหวัดชลบุรี โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจทำให้บริษัทจะต้องติดต่อกับหน่วยงานของรัฐ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน เช่น การจ่ายค่าอำนวยความสะดวก การจ่ายเงินหรือถูกเรียกรับเงินจากเจ้าหน้าที่รัฐ ในกรณีที่บริษัทอาจจะมีการปฏิบัติไม่ถูกต้อง หรือ บริษัทต้องการความรวดเร็ว เป็นต้น หรือ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตเกี่ยวกับเงินสด ทรัพย์สิน การจัดซื้อจัดจ้าง การจ่ายเงินเดือน หรือค่าแรงงาน รายได้ ค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งระบบข้อมูลสารสนเทศ บริษัทจึงมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำการประเมิน วิเคราะห์ และกำหนดมาตรการในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจ และการทุจริตคอร์รัปชัน รวมถึงการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทได้ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC) ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นและตั้งใจ ในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันทุกรูปแบบ รวมทั้งได้มีการจัดทำนโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน โดยกำหนดความรับผิดชอบ และแนวทางในการปฏิบัติที่เหมาะสมสำหรับการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชันในทุกกิจกรรม และได้สื่อสารนโยบายดังกล่าว ให้กับกรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน ตลอดจนผู้ที่มีส่วนได้เสียทั้งภายในและภายนอกได้รับทราบ เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติ ร่วมกันในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและยุติธรรม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก

ประเภทสินทรัพย์	ความเป็นเจ้าของ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน ^(*)	เป็นเจ้าของ	801	798
อาคาร ^(*)	เป็นเจ้าของ	1,901	1,991
โรงงานและเครื่องจักร ^(*)	เป็นเจ้าของ	7,411	8,178
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	29	14
ยานพาหนะ	ภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน	3	3
งานระหว่างทำการก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	3,694	3,654
รวม		13,839	14,638

หมายเหตุ: (*) สินทรัพย์ของบริษัทซึ่งได้แก่ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักรอุปกรณ์และโครงการระหว่างก่อสร้างเฉพาะที่โรงงานหลัก (Core Facility) ปัจจุบัน บริษัทได้ยื่นฟ้องจำเลย 3 รายต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เพื่อขอให้ทรัพย์สินของผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้และรับจ้างของหลักประกันแทนผู้ถือตราสารหนี้หุ้นกู้ต่างประเทศของบริษัททำการไถ่ถอนจำนองทรัพย์สินหลักประกันดังกล่าว เนื่องจากบริษัทได้ทำการชำระหนี้ให้แก่กลุ่มเจ้าหนี้ดังกล่าวตามแผนฟื้นฟูกิจการครบถ้วนแล้ว ต่อมาในวันที่ 28 ตุลาคม 2556 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ได้มีคำพิพากษาให้ บริษัทชนะคดีและมีคำสั่งให้ จำเลยทั้ง 3 ราย ทำการไถ่ถอนจำนองหลักประกัน ทั้งนี้ จำเลยรายหนึ่งได้เจรจาเพื่อเข้าทำสัญญาประนีประนอมยอมความกับทางบริษัทเพื่อปลดจำนองทรัพย์สินหลักประกันให้แก่บริษัท และได้ทำการยื่นอุทธรณ์ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เพื่อร้องขอให้ศาลอุทธรณ์พิจารณาเป็นไปตามสัญญาประนีประนอมข้างต้น

ต่อมาเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2557 ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาคตามสัญญาประนีประนอมยอมความระหว่างบริษัทกับจำเลยรายหนึ่ง โดยให้จำเลยทำการปลดหลักประกันหรือไถ่ถอนจำนองหลักประกันให้กับบริษัท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการไถ่ถอนหลักประกันดังกล่าว

ปัจจุบันได้ดำเนินการไถ่ถอนหลักประกันกับจำเลยแล้ว 2 ราย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2560 ได้มีมติอนุมัติการจำนองที่ดิน อาคารและเครื่องจักรส่วนใหญ่ของโรงงาน เพื่อเป็นหลักประกันลำดับที่สอง จากการใช้วงเงินกู้ยืมระยะยาวจาก Link Capital I (Mauritius) Limited (เดิมเป็นกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และตั้งแต่วันที่ 21 กันยายน 2560 เป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน) วงเงินรวม 71 ล้านบาทหรือยูนิตสหรัฐ ในวงเงินจำนองรวม 4,022 ล้านบาท และต่อมาเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติเพิ่มวงเงินจำนองรวมเป็นเงิน 6,619 ล้านบาท จากการเพิ่มวงเงินกู้ยืมระยะเวลาไม่เกิน 2 ปีจาก Link Capital I (Mauritius) Limited วงเงินรวม 40 ล้านบาทหรือยูนิตสหรัฐ

หลักประกันสำหรับภาระหนี้สินทางภาษี

เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจดจำนองเครื่องจักรของบริษัท (เครื่องล้างและเครื่องเคลือบน้ำมัน) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี 695 ล้านบาท (2560: 730 ล้านบาท) เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับภาระหนี้สินภาษีอากรของบริษัท จำนวน 1,043 ล้านบาท กับกรมสรรพากร และเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2556 บริษัทได้ดำเนินการจดจำนองเครื่องจักรกับสำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง กรมโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว

ต่อมาเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2558 ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัทมีมติให้วางหลักประกันเพิ่มเติมเป็นโฉนดที่ดินกับกรมสรรพากร และเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดจำนองที่ดิน 5 โฉนดซึ่งถูกแสดงไว้เป็นเงินจ่ายล่วงหน้าค่าซื้อที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ จำนวน 210 ล้านบาท เพื่อเป็นหลักประกันการผ่อนชำระภาษีอากรของบริษัท และ จี สตีล ต่อกรมสรรพากรในวงเงินรวม 330 ล้านบาท (เฉพาะของบริษัท 206 ล้านบาท) แล้ว

หลักประกันการใช้งั้วเงินกู้ร่วมกับบริษัท จี สตีล จากธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง

เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2557 ที่ประชุมของคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจำนองเครื่องจักรของบริษัท (เครื่องรีดปรับสภาพผิว (RTM) และเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิตกรดกลีโกล (ARP)) ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี 650 ล้านบาท (2560 : 694 ล้านบาท) เพื่อเป็นหลักประกันการใช้งั้วเงินกู้ร่วมกับบริษัท จี สตีล จากธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง วงเงินรวม 602 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดจำนองเครื่องจักรกับสำนักงานทะเบียนเครื่องจักรกลาง กรมโรงงานอุตสาหกรรมแล้ว ในวงเงินจำนอง 480 ล้านบาท

สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญ

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560
โปรแกรมสำเร็จรูป	7	6

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**ความคืบหน้าของคดีข้อพิพาทกับเจ้าหนี้หลายราย**

ในระหว่างปี 2561 มีเจ้าหนี้จำนวน 5 รายยื่นฟ้องบริษัท เป็นจำเลยต่อศาลล้มละลายกลางในความผิดเกี่ยวกับการไม่ชำระหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

- ประเภทคดีที่ยังอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล มีจำนวน 1 ราย ทุนทรัพย์ตามฟ้องรวมเป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น 886,845.41 บาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าบริษัทจะชำระเสร็จ
- ประเภทคดีที่ได้ข้อยุติแล้ว มีจำนวน 4 ราย คดีถึงที่สุดในชั้นศาลฎีกา จำนวน 2 ราย และคดีถึงที่สุดในชั้นศาลอุทธรณ์ จำนวน 2 ราย มีหนี้ตามคำพิพากษารวมเป็นเงินทั้งสิ้น 5,515,311.91 บาท ทั้งนี้ บริษัทได้ชำระหนี้ดังกล่าวให้กับเจ้าหนี้ตามคำพิพากษาคืบแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท :	บริษัท จี เจ สตีล จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย :	GJS สำหรับหุ้นสามัญ
เลขทะเบียนบริษัท :	0107538000401
ประเภทธุรกิจ :	ผลิตและจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ :	88 ชั้น 24 ปาโซ่ ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรักกรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (02) 267-8222 โทรสาร (02) 267-9048
ที่ตั้งโรงงาน :	นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 358 หมู่ 6 ถนนทางหลวง 331 ตำบลบ่อวิน อำเภอสัตร์ราชา จังหวัดชลบุรี 20230 โทรศัพท์ (038) 345-950 โทรสาร (038) 345-693
โฮมเพจบริษัท :	www.gjsteel.co.th
วันที่ก่อตั้งบริษัท :	5 มกราคม 2537
จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน :	9 สิงหาคม 2538
วันเริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ครั้งแรก :	2 กรกฎาคม 2539
กำลังผลิต :	1,500,000 ตันต่อปี
จำนวนพนักงาน :	785 คน
ทุนจดทะเบียน :	129,298,350,418.50 บาท
ทุนชำระแล้ว :	96,104,091,707.70 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด :	หุ้นสามัญจำนวน 13,928,129,233 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6.90 บาท
รอบระยะเวลาบัญชี :	1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ :

หุ้นสามัญ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขตดินแดง

กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ (02) 009-9999 โทรสาร (02) 009-9991

หุ้นกู้และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited

Level 30, HSBC Main Building, 1 Queen's Road Central, Hong Kong

ผู้ตรวจสอบบัญชี :

สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท จำกัด

นายชัยยุทธ อังศุวิทยา (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3885) หรือ

นางณัฐสรณ์ สโรชนันท์จัน (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4563)

เลขที่ 491/27 อาคารสีลมพลาซ่า ชั้น1 ถนนสีลม เขตบางรัก

กรุงเทพมหานคร 10500

โทรศัพท์ (02) 234-1676 โทรสาร (02) 237-2133

นักลงทุนสัมพันธ์ :

ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์ (02) 267-8222 ต่อ 5250

E-mail : IR@gjsteel.co.th

ข้อมูลสำคัญอื่น :

- ไม่มี -