

## ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โปสโก-ไทยน็อกซ์ จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งในปี 2534 (ชื่อเดิม “บริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน)”) เดิมเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง 1) กลุ่มตระกูลมหาจักรีศิริ 2) กลุ่มผู้ผลิตสเตนเลสจากประเทศญี่ปุ่น 3) กลุ่มอิตาเลีย เอสพีเอ และ 4) กลุ่มอาร์เซลอร์ (Arcelor) (เดิมเป็นกลุ่ม Usinor และ Ugine ในปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น Aperam) ในปี 2547 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มอาร์เซลอร์ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัทฯ ให้กับกลุ่มตระกูลมหาจักรีศิริ ภายหลังจากการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นดังกล่าว บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็นบริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2547 โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 8,000 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 7,670 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 8,000 ล้านบาทและชำระเต็มตามมูลค่าหุ้นแล้ว

ณ วันที่ 14 ธันวาคม 2547 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้สั่งให้บริษัทฯ รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และเห็นควรกำหนดให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 8,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวม 8,000 ล้านบาท ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ โดยจัดอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดธุรกิจวัสดุก่อสร้างและเครื่องตกแต่ง และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “TNX” ทั้งนี้กำหนดการซื้อขายตั้งแต่วันที่ 14 ธันวาคม 2547

ในปี 2548 บริษัทฯ ได้ทำการซื้อหุ้นของบริษัทฯ คืนบางส่วน จำนวน 204,290,900 หุ้น และได้แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ลดทุนบริษัทฯ จากเดิม 8,000 ล้านหุ้น เป็น 7,795,709,100 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ซื้อคืนและไม่ได้จำหน่ายหุ้นดังกล่าว เมื่อครบ 3 ปี และจดทะเบียนลดทุนต่อกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2552

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ในระบบการซื้อขายหลักทรัพย์เป็น “INOX” นับแต่วันที่ 27 มกราคม 2549 เป็นต้นมา และในปี 2553 ตลาดหลักทรัพย์ได้มีการจัดกลุ่มใหม่ ให้บริษัทฯ อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก (Steel Industry)

ในเดือนกันยายน 2554 กลุ่มตระกูลมหาจักรีศิริได้ขายหุ้นที่ตนถืออยู่เกือบทั้งหมดให้กับบริษัท โปสโก (เกาหลีใต้) ซึ่งบริษัท โปสโก (เกาหลีใต้) ได้ทำคำเสนอซื้อโดยสมัครใจต่อผู้ถือหุ้นย่อยทุกราย ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท โปสโก (เกาหลีใต้) ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 6 ตุลาคม 2554 คิดเป็นร้อยละ 90.63 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และต่อมาในเดือนธันวาคม 2555 ได้มีการ

จำหน่ายหุ้นคืนบางส่วนให้แก่กลุ่มตระกูลมหาจักรี ทำให้บริษัท โปสโค (เกาหลีใต้) มีสัดส่วนการถือหุ้นเหลือจำนวนร้อยละ 84.92

สำหรับกิจการของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ ประกอบกิจการผลิตสแตนเลสรีดเย็นคุณภาพสูง โดยเป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นเพียงรายเดียวในประเทศไทย และเป็นผู้นำในตลาดสแตนเลสรีดเย็นคุณภาพสูงในภูมิภาคอาเซียน ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ในช่วงการขยายกำลังการผลิตสแตนเลสรีดเย็นให้ถึงจำนวนประมาณ 300,000 ตันต่อปี โดยบริษัทฯ ได้ลงทุนติดตั้งเครื่องจักรที่ใช้ในการรีดเย็น (Sendzimir Line) เครื่องที่ 3 แล้วเสร็จในปี 2551 การดำเนินการดังกล่าว ช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ได้มากขึ้น เพราะทำให้มีกำลังผลิตด้านการรีดเย็นลดขนาดเพิ่มขึ้นและทำให้เกิดความคล่องตัวในการผลิตสินค้าแผ่นสแตนเลส กลุ่มที่มีความบาง และราคาสูงกว่าแบบที่มีความหนาทั่วไป นอกจากนี้ยังมีพื้นที่ผิวที่เรียบตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มนี้ได้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังสามารถช่วยลดเวลาในการผลิตและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งเครื่องอบ (Batch Annealing Furnace) สำหรับอบเพื่อเปลี่ยนคุณสมบัติเบื้องต้นของวัตถุดิบสแตนเลสประเภทเฟอร์ริติก (Ferritic Stainless Steel) ให้มีคุณสมบัติเหมาะสมก่อนเข้าสู่ขั้นตอนกระบวนการรีดเย็นต่อไป กระบวนการนี้ช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนผลิตลงได้เป็นจำนวนมาก เนื่องจากบริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องซื้อวัตถุดิบประเภทที่มีการอบเสร็จแล้ว ซึ่งมีราคาสูงกว่า

ในเดือนพฤษภาคม ปี 2556 บริษัทฯ ได้ทำการเปิดดำเนินการศูนย์บริการสแตนเลสรีดเย็น (POSTSPC) โรงงานตัด สแตนเลส (Slitting) ณ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี เพื่อขยายขอบเขตการให้บริการให้ตรงกับความต้องการและครอบคลุมกลุ่มลูกค้ารายย่อยได้มากขึ้น ซึ่งจากการดำเนินงานมาตั้งแต่ช่วงเดือน พฤษภาคม 2556 นั้น บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้ารายย่อยทั้งในและนอกประเทศได้มากขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดการซ่อมบำรุงเครื่องจักรของบริษัทฯ ให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์ พร้อมใช้งานอยู่เสมอ โดยในปี 2557 ที่ผ่านมามีการซ่อมบำรุงเครื่องจักรครั้งใหญ่ในส่วน Annealing and Pickling of Final Products (APF, อบอ่อน) ทั้งระบบ เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ คงคุณภาพและความน่าเชื่อถือในระยะยาว

## 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายการดำเนินงานของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ของบริษัทฯ

“เพื่อก้าวเป็นบริษัทผู้ผลิตสแตนเลสที่น่าไว้วางใจที่สุด”

พันธกิจของบริษัทฯ

“มุ่งมั่นนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพเป็นเลิศ  
ตลอดจนดำเนินการผลิตด้วยการลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง ส่งมอบสินค้าตามกำหนดเวลา  
และให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า  
และตอกย้ำปณิธานด้านความรับผิดชอบต่อสังคม”

เป้าหมายการดำเนินงานของบริษัทฯ

1. เป็นทางเลือกแรกในใจคนทำงาน
2. สร้างความพึงพอใจมาสู่ผู้ถือหุ้นสูงสุด
3. ทำงานเป็นทีมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน
4. พัฒนาสังคมอย่างยั่งยืน
5. เป็นผู้ผลิตสแตนเลสในประเทศไทยที่ครองใจลูกค้า
6. เป็นองค์กรที่ไม่หยุดนิ่งในการเรียนรู้และแบ่งปันความรู้
7. นำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงตามความต้องการของตลาด
8. ให้บริการและการสนับสนุนที่ดีแก่ลูกค้า
9. ดำเนินกิจการเพื่อสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทพร้อมที่จะทบทวนและมีส่วนร่วมในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เพื่อให้พนักงานและผู้บริหารมีจุดมุ่งหมายไปในทิศทางเดียวกัน และพิจารณาทบทวนและอนุมัติวิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทอย่างน้อยทุก 5 ปี และให้ความเห็นชอบและติดตามให้ฝ่ายบริหารปฏิบัติตามแผนงาน ให้เป็นไปตามทิศทางและกลยุทธ์องค์กรอย่างสม่ำเสมอ

## 1.2 ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- 2534 ■ บริษัท ไทยน็อกซ์ สแตนเลส จำกัด (มหาชน) (เดิมคือ บริษัท ไทยน็อกซ์ สตีล จำกัด) ก่อตั้งขึ้นในปี 2534 ในฐานะบริษัทร่วมทุนระหว่าง (1) กลุ่ม มหากิจศิริ (2) กลุ่มผู้ผลิตสแตนเลสจากประเทศญี่ปุ่น (3) กลุ่มอิลา เอสพีเอ และ (4) กลุ่มอาร์ซีลอร์ (Arcelor) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กและสแตนเลสรายใหญ่ที่สุดในโลก (เดิมเป็นกลุ่ม USINOR และ Ugine)
- 2535 ■ เริ่มก่อสร้างโรงงานผลิตสแตนเลสบนพื้นที่ 128 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมระยอง อินดัสเทรียลปาร์ค ตำบลมาบตาบ่ง อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง ซึ่งโรงงานดังกล่าวอยู่ในเขตอุตสาหกรรมพื้นที่ชายฝั่งตะวันออก
- 2536 ■ การก่อสร้างโรงงานผลิตสแตนเลสในระยะแรก (Phase I) เสร็จสมบูรณ์ โดยมีกำลังการผลิต 60,000 ตันต่อปี โดยสามารถเริ่มประกอบภาระกิจพาณิชย์ในเดือนพฤศจิกายน
- 2539 ■ บริษัทฯ เริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงงานในระยะที่สอง (Phase II) เพื่อขยายกำลังการผลิตเป็น 160,000 ตันต่อปี โดยการเพิ่มกำลังการผลิตจะเป็นการเพิ่มเป็นขั้นๆ
- 2540 ■ บริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งเครื่องรีดเย็นเซนดซิมียร์ เครื่องที่ 2 (Sendzimir Cold-Rolling Mill : ZRM2)
- บริษัทฯ สามารถเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 120,000 ตันต่อปี
- 2541 ■ บริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งกระบวนการอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา (Bright Annealing Line) ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการผลิตสินค้าในรูปแบบที่ครบถ้วนมากขึ้น
- 2542 ■ บริษัทฯ สามารถเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 160,000 ตันต่อปี
- บริษัทฯ ได้รับ ISO 9002 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการคุณภาพ
- 2543 ■ บริษัทฯ ได้รับ ISO 14001 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการสิ่งแวดล้อม
- 2544 ■ บริษัทฯ ดำเนินการเดินเครื่อง Skin Pass และ Tension Leveler บนกระบวนการอบอ่อนและจัดออกไซด์

- บริษัทฯได้เริ่มดำเนินโครงการ TPM (Total Productive Management)
  - บริษัทฯได้รับรางวัลผู้ส่งออกสินค้าไทยดีเด่น ประเภทสินค้าที่ใช้ตราสินค้าของตนเอง ประจำปี 2544 (Prime Minister's Export Award on the category of Brand Name)
- 2545
- บริษัทฯได้เริ่มดำเนินการตามโปรแกรม TOP (Total Operative Program) ของ McKinsey โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุนการผลิต ทั้งนี้ การตรวจสอบและวิเคราะห์กระบวนการต่างๆ ได้ดำเนินการตั้งแต่มกราคม 2545 ภายใต้อิทธิพลที่บริษัทฯใช้เรียกภายในว่า โปรแกรม "TPM Plus"
  - บริษัทฯได้รับ OHSAS 18001 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการความปลอดภัย
- 2546
- บริษัทฯได้ดำเนินการปรับโครงสร้างทางการเงินของบริษัทฯ โดยบริษัทฯทำการลดมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯจาก 32 บาทต่อหุ้นเป็น 29 บาทต่อหุ้นของทุนจดทะเบียนจำนวน 149,028,540 หุ้น เพื่อลดผลขาดทุนสะสมและได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจาก 4,321,827,660 บาท เป็น 7,670,411,666 บาท โดยการเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนจากกลุ่มอาร์ชีลอร์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นและเป็นเจ้าหนี้ของบริษัทฯ นอกจากนั้น บริษัทฯยังได้รับการยกเว้นหนี้ในส่วนของการดอกเบี้ยค้างจ่ายเป็นจำนวนเงิน 1,285 ล้านบาท และบริษัทฯได้ชำระคืนเงินกู้บางส่วนซึ่งส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2546 บริษัทฯมีหนี้และดอกเบี้ยค้างจ่ายจำนวน 1,495 ล้านบาท
  - บริษัทฯได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตของบริษัทฯ (Debottleneck) ทำให้มีกำลังการผลิตรวมเพิ่มขึ้นเป็น 200,000 ตัน ต่อปี
  - บริษัทฯได้รับ ISO 9001: 2000 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการคุณภาพ
- 2547
- บริษัทฯได้มียอดการผลิตสเตนเลสรีดเย็นสะสมครบ 1,000,000 ตัน นับตั้งแต่ก่อตั้ง ซึ่งนับเป็นการยืนยันความเป็นผู้นำในการผลิตสเตนเลสรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียน
  - บริษัทฯได้รับ ISO/IEC 17205:1999 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองระบบบริหารและจัดการคุณภาพสำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบ
  - บริษัทฯได้มีการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มอาร์ชีลอร์ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัทฯ ให้กับกลุ่มตระกูลมหากิจศิริ ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มตระกูลมหากิจศิริ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 96.1 โดย ประกอบด้วย คุณประยุทธ์ มหากิจศิริ ถือหุ้นร้อยละ 25.2 บริษัท เลควูดคันทรี่คลับ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 3.5 บริษัท เลควูดแลนด์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 66.5 และบริษัท ไทยฟิล์มอินคัสตรี จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 0.9

- บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2547
  - บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) ในเดือนมิถุนายน 2547
  - ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ได้สั่งให้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และกำหนดการซื้อขายตั้งแต่วันที่ 14 ธันวาคม 2547
- 2548
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 1/2548 ของบริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) ในวันที่ 25 เมษายน 2548 มีมติให้บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลจำนวน 800 ล้านบาท หรือ 0.10 บาทต่อหุ้นสำหรับหุ้นสามัญจำนวน 8,000,000,000 หุ้น ทั้งนี้ได้จ่ายจากกำไรส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนโดยจ่ายเงินปันผลในวันที่ 12 พฤษภาคม 2548
  - ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2548 ของบริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) ในวันที่ 13 ตุลาคม 2548 ที่ประชุมมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติแก้ไขข้อบังคับบริษัทฯ ข้อที่ 10 โดยเปลี่ยนแปลงดังนี้
- จาก

“ ห้ามมิให้บริษัทรับจำหน่ายหุ้นของบริษัทเอง ”

มาเป็น

“ บริษัทสามารถซื้อหุ้นของบริษัทคืนและจำหน่ายหุ้นดังกล่าวออกไปภายในเวลาที่กำหนดในกฎกระทรวง ตามบทบัญญัติแห่งกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ในกรณีที่บริษัทไม่จำหน่าย หรือไม่สามารถจำหน่ายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทได้ซื้อคืนภายในเวลาที่กำหนด บริษัทจะลดทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยวิธีการตัดหุ้น จดทะเบียนในส่วนที่จำหน่ายไม่ได้หุ้นที่บริษัทถืออยู่นั้นจะไม่นับเป็นองค์ประชุมในการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนนและสิทธิในการรับเงินปันผลด้วย บริษัทสามารถซื้อหุ้นของบริษัทคืน ตามที่ระบุไว้ในวรรคก่อน ซึ่งต้องได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้นของบริษัท อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจที่จะอนุมัติการซื้อหุ้นคืนไม่เกินร้อยละ 10 ของหุ้นจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งหมด ”

- บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นคืน จำนวน 204,290,900 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 แล้ว
- บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงชื่อย่อหลักทรัพย์ในระบบการซื้อขายหลักทรัพย์ จากชื่อย่อเดิม: "TNX" มาเป็นชื่อย่อใหม่: "INOX" นับตั้งแต่วันที่ 27 มกราคม 2549 เป็นต้นมา
- เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2549 บริษัทฯ มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2548 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2548 โดยจ่ายจากกำไรส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนทั้งจำนวน รวมเป็นจำนวนเงิน 194 ล้านบาท หรือ หุ้นละ 0.025 บาท ซึ่งหุ้นจำนวนดังกล่าว

- นี้ได้หักหุ้นซื้อคืนที่บริษัทฯ ซื้อคืนจำนวน 204,290,900 หุ้นแล้ว และได้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2549 ที่ผ่านมา โดยจะรายงานให้ที่ประชุมสามัญประจำปีครั้งที่ 1/2549 ในวันที่ 28 เมษายน 2549 เพื่อรับทราบ นอกจากนี้บริษัทฯ จะไม่มีการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการสำหรับงวด วันที่ 1 ตุลาคม 2548 – 31 ธันวาคม 2548
- บริษัทฯ มีกำลังการผลิตสแตนเลสรีดเย็นจำนวนประมาณ 200,000 ตันต่อปี และคาดว่าจะเพิ่มกำลังผลิต 200,000 ตันต่อปีในปี 2550 จากแผนธุรกิจในระยะยาวของบริษัทฯ บริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตสแตนเลสรีดเย็นไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นไป บริษัทฯ จึงตัดสินใจลงทุนขยายกำลังการผลิตสแตนเลสรีดเย็น เพิ่มขึ้นอีก 100,000 ตันต่อปี (จาก 200,000 ตันต่อปี เป็น 300,000 ตันต่อปี) ซึ่งจะทำให้ต้นทุนเฉลี่ยต่อตันลดลง
- 2549
- เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2549 บริษัทฯ มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างการของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2549 รวมเป็นจำนวนเงิน 1,169 ล้านบาท หรือหุ้นละ 0.15 บาท ซึ่งหุ้นจำนวนดังกล่าวนี้ได้หักหุ้นซื้อคืนที่บริษัทฯ ซื้อคืนจำนวน 204,290,900 หุ้นแล้ว และได้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 12 ธันวาคม 2549 ที่ผ่านมา โดยจะรายงานให้ที่ประชุมสามัญประจำปีครั้งที่ 1/2550 ในวันที่ 23 เมษายน 2550 เพื่อรับทราบ นอกจากนี้บริษัทฯ จะไม่มีการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการสำหรับงวด วันที่ 1 ตุลาคม 2549 – 31 ธันวาคม 2549
  - บริษัทฯ ได้วางแผนการขยายตลาดโดยได้ทำการร่วมมือก่อตั้งบริษัท เอ็น เอส-ไทยน็อกซ์ ออโต้ จำกัด กับบริษัท นิปปอน สตีล แอนด์ สุมิกิน สแตนเลส สตีล จำกัด แห่งญี่ปุ่นซึ่งเป็นพันธมิตรหนึ่งในอุตสาหกรรมเหล็กที่มีศักยภาพของโลก และบริษัท สยาม โลดส์ จำกัด เพื่อเปิดตลาดสแตนเลสในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย ประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอินเดีย ซึ่งจะมีส่วนทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดในส่วนนี้ได้มากขึ้น
  - บริษัทฯ ได้รับ ISO/IEC 17205:1999 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองความสามารถห้องปฏิบัติการทดสอบ Hardness and Tensile
  - บริษัทฯ ได้รับ ISO 14001:2004 จาก BVQI รับรองมาตรฐานการจัดการด้านสิ่งแวดล้อม
- 2550
- ในต้นปี 2550 บริษัทฯ ได้จัดทำสัญญาซื้อขายวัตถุดิบหลักกับบริษัท โฟสโค (เกาหลีใต้) เพิ่มเติมจากเดิมที่มีสัญญาซื้อขายวัตถุดิบกับบริษัท อาร์ซิลอร์ และได้ทำการเจรจากับกลุ่ม อาร์ซิลอร์ ที่จะยกเลิกสัญญาผูกขาดการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ แต่เพียงผู้เดียวในตลาดต่างประเทศและได้ทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายกับบริษัท โฟสโค (เกาหลีใต้) เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายการส่งออกของบริษัทฯ ให้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มียอดขายส่งออกเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ

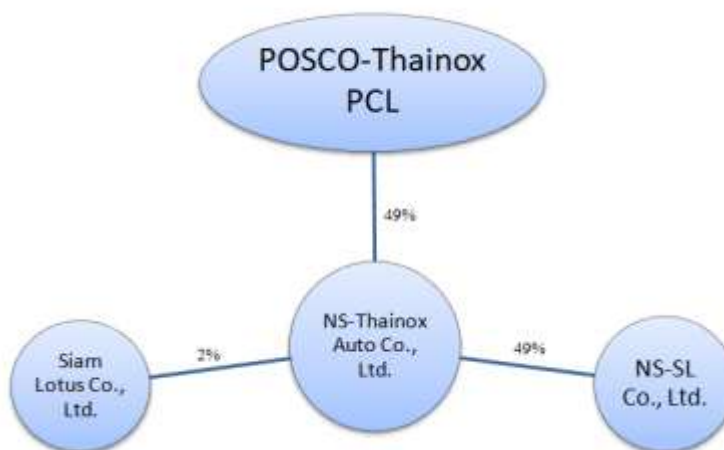
- บรรลุการผลิตครบ 1,500,000 ตัน ซึ่งเป็นบทพิสูจน์ความสำเร็จจากรากฐานที่มั่นคงตลอด 18 ปีที่ผ่านมา
  - บริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งเครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์ หน่วยที่ 3
- 2551
- ต้นปี 2551 บริษัทฯ มีแผนงานทางธุรกิจในอนาคต โดยอนุมัติจัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท ไทยสแตนเลส คอมโพเนนท์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตและจำหน่ายสินค้าที่ใช้แผ่นสแตนเลสเป็นวัตถุดิบและชิ้นส่วนสำเร็จรูปเพื่อการส่งออก โดยมีวงเงินลงทุน 140 ล้านบาท บริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 51 โดยมีบริษัท Intersider Acciai S.P.A. จากประเทศอิตาลี เป็นผู้ร่วมลงทุนในสัดส่วนที่เหลือร้อยละ 49 การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเสร็จสิ้นภายในไตรมาส 2 ของปี 2551
  - บริษัทฯ เริ่มทดสอบการผลิตในหน่วยเครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์ หน่วยที่ 3 โครงการขยายกำลังผลิตสแตนเลสรีดเย็นสู่ 300,000 ตันต่อปี
- 2552
- วันที่ 15 มิถุนายน 2552 บริษัทฯ ได้แจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่องการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 8,000,000,000 บาท เหลือ 7,795,709,100 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ซื้อคืนและไม่ได้จำหน่ายหุ้นดังกล่าวเมื่อครบกำหนด 3 ปี จำนวน 204,290,900 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 204,290,900 บาท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนต่อกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2552
- 2553
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้มีการจัดกลุ่มใหม่ โดยจัดหลักทรัพย์ INOX อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก (Steel Industry)
  - โครงการขยายกำลังการผลิตระยะที่ 3 ของบริษัทฯ สามารถเดินหน้าต่อไปได้ เนื่องจากโครงการนี้ไม่ถูกจัดอยู่ในประเภทโครงการหรือกิจการที่มีผลกระทบที่ “รุนแรง” ด้านสุขภาพตามรัฐธรรมนูญ
- 2554
- บริษัท โปสโก (เกาหลีใต้) ได้มีหนังสือแสดงความประสงค์จะเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการโดยสมัครใจลงวันที่ 6 กรกฎาคม พ.ศ. 2554 มายังบริษัทฯ โดยมีเงื่อนไขว่าบริษัทฯ ต้องจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือ การประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการขายที่ดินและทรัพย์สินที่มีใช้สินทรัพย์หลักของบริษัท (Non-production Land and Assets)
  - วันที่ 14 กันยายน พ.ศ. 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ขายที่ดินและทรัพย์สินที่มีใช้สินทรัพย์หลักของบริษัท (Non-production Land and Assets) และอนุมัติให้ทำการแก้ไขเปลี่ยนแปลงข้อบังคับบริษัทฯ ข้อ 32 และตัดข้อ 39 ทั้งทั้งข้อ ดังนั้นจะทำให้ข้อบังคับของบริษัทฯ ลดลงจากจำนวน 51 ข้อเป็น 50 ข้อ



- บริษัท โฟสโค (เกาหลีใต้) ได้ทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ และเข้าเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
  - วันที่ 21 ตุลาคม พ.ศ. 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 มีมติ ดังนี้
    1. อนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทฯ จาก “บริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท โฟสโค-ไทยน็อกซ์ จำกัด (มหาชน)”
    2. อนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 1 (เปลี่ยนชื่อบริษัท)
    3. อนุมัติแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัทฯ ในส่วนที่เกี่ยวกับชื่อและตราประทับของบริษัทฯ
    4. อนุมัติให้ทำการปรับลดจำนวนคณะกรรมการบริษัทฯ เหลือ 9 คน
- 2555
- บริษัทฯ ได้ติดตั้งระบบบริหาร ERP (Enterprise Resource Planning) ซึ่งบริษัทฯ ใช้เป็นแนวทางบริหาร จัดการ บนมาตรฐานเดียวกันกับทุกบริษัทในกลุ่มทั้งหมด เดือนกันยายน 2555 บริษัทฯ ซื้อโรงงานและเครื่องจักรสำหรับตัดสเตนเลส จากบริษัทแห่งหนึ่งในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี เพื่อขยายขอบข่ายงานบริการให้ครอบคลุมลูกค้ารายย่อยได้มากขึ้น คาดว่าโรงงานพร้อมดำเนินการในไตรมาส 2 ปี 2556
  - เดือน ธันวาคม 2555 กลุ่มตระกูลมหาภิจิริ ได้ใช้สิทธิตามสัญญาซื้อขายหุ้นข้างต้น ในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จากบริษัท โฟสโค (เกาหลีใต้) คืน จำนวน 10% ของทุนชำระแล้ว
- 2556
- วันที่ 15 มีนาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 3/2556 มีมติให้จำหน่ายที่ดินที่ไม่ได้ใช้ในธุรกิจหลักให้แก่บุคคลที่สาม ซึ่งที่ดินดังกล่าวได้จำหน่ายไปในราคาที่สูงกว่าราคาตลาด อันทำให้บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น
  - เดือนพฤษภาคม 2556 บริษัทฯ ได้ทำการเปิดดำเนินงานศูนย์บริการสเตนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) โรงงานตัดสเตนเลส (Slitting) ณ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี
- 2557
- บริษัทฯ ได้จัดซ่อมบำรุงครั้งใหญ่ระบบควบคุมการผลิตในส่วน APF (อบ ล้าง) ทั้งระบบ ซึ่งมีผลอย่างมากต่อการควบคุมระบบคุณภาพและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัท เอ็นเอส-ไทยน็อกซ์ ออโต้ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท เอ็นเอส-เอสแอล จำกัด และ บริษัท สยามบุนนทริก จำกัด มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการคือ ทำการตลาด ขายและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัทฯ เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย ประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอินเดีย โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท โพสโค (เกาหลีใต้) โดยเข้าถือหุ้นทางตรงในกิจการทั้งหมดร้อยละ 84.92 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยบริษัทโพสโค (เกาหลีใต้) เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มบริษัทโพสโค หนึ่งในองค์กรข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดในด้านผลิตภัณฑ์เหล็กกล้าหลายรูปแบบ เป็นผู้นำในด้านการผลิตและจัดจำหน่ายเหล็กกล้ามากกว่าห้าทศวรรษ โดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีทั้ง ม้วนเหล็กรีดร้อน ม้วนเหล็กรีดเย็น แผ่นเหล็กกล้า ลวดโลหะแท่งยาว แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี เหล็กกล้า อีเล็กทรอนิกส์ เหล็กกล้าชุบสังกะสี เหล็กกล้าสแตนเลส และไททานเนียมคุณภาพสูง ซึ่งกิจการของบริษัทโพสโค (เกาหลีใต้) นั้น ถือว่าเป็นกิจการที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับบริษัทฯ โดยบริษัท โพสโค (เกาหลีใต้) ได้ให้ความช่วยเหลือทั้งทางด้านการจัดหาวัตถุดิบ การหาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในเครือของโพสโคที่มีเครือข่ายอยู่ทั่วโลก และมีการทำรายการระหว่างกันกับบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มโพสโค ทั้งนี้สามารถดูรายละเอียดการทำรายการระหว่างกันได้ในหัวข้อรายการระหว่างกัน

**2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายเดียวในประเทศและเป็นผู้นำในตลาดสแตนเลสรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียน โดยได้เริ่มดำเนินการผลิตตั้งแต่ปี 2536 ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่างๆในรูปแบบม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ซึ่งหากจะแบ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯตามโครงสร้างทางจุลภาคจะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯออกได้เป็น 2 ชนิดหลักๆ ได้แก่ (1) สแตนเลสเย็นประเภทออสเทนนิติก (Cold Rolled Austenitic Stainless Steel) และ (2) สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก (Cold Rolled Ferritic Stainless Steel) ซึ่งสแตนเลสทั้งสองประเภทดังกล่าวเป็นที่นิยมใช้มากที่สุด โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของสแตนเลสทั้งหมดที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้ สแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ จะมีความหนาแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า

**โครงสร้างรายได้**

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ขายสุทธิ	11,035.0	99.43	12,950.5	98.3	10,663.1	101.0	13,647.4	98.8
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน-สุทธิ	0	0	137.5	1.0	(79.4)	(0.8)	80.7	0.1
รายได้อื่น	64.8	0.57	84.3	0.7	(26.6)	(0.2)	152.4	1.1
รวมรายได้	11,099.8	100.0	13,172.2	100.0	10,557.1	100.0	13,880.0	100.0

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัท

### 2.1.1 รูปแบบของผลิตภัณฑ์

เหล็กสแตนเลส (Stainless Steel) เป็นศัพท์ทั่วไปที่ใช้เรียกเหล็กกล้าในกลุ่มที่มีความต้านทานการกัดกร่อน ซึ่งโดยทั่วไปจะเป็นเหล็กกล้าที่มีส่วนผสมของโครเมียม (Chromium) อย่างน้อยร้อยละ 10.5 โดยโครเมียมจะทำหน้าที่สร้างฟิล์มปกป้องที่เหมือนเกราะป้องกันการกัดกร่อน เพื่อป้องกันมิให้พื้นผิวเหล็กสามารถทำปฏิกิริยากับออกซิเจนในอากาศเกิดเป็นฟิล์มออกไซด์บนผิวโลหะ และทำให้สภาพพื้นผิวเหล็กผุกร่อนหรือที่เรียกว่า เป็นสนิม

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะทำการผลิตและจัดจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่างๆ ในรูปแบบแผ่นม้วน แผ่นแถบ โดยหากจะแบ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ตามโครงสร้างทางจุลภาคจะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้เป็น 2 ประเภทหลักๆ ได้แก่ (1) สแตนเลสรีดเย็นชนิดออสเทนิติก (Cold Rolled Austenitic Stainless Steel) และ (2) สแตนเลสรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก (Cold Rolled Ferritic Stainless Steel) ซึ่งสแตนเลสทั้งสองประเภทดังกล่าวเป็นประเภทที่นิยมใช้มากที่สุดโดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของสแตนเลสทั้งหมดที่ใช้งานกันอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้ สแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ จะมีขนาดความหนาตั้งแต่ 0.30 มม. ถึง 3.00 มม. และมีความกว้างตั้งแต่ 30 มม. ถึง 1,265 มม.

#### สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก (Cold-Rolled Austenitic Stainless Steel)

สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก ซึ่งเป็นสแตนเลสที่ใช้กันอย่างแพร่หลายทั่วโลก เนื่องจากสแตนเลสประเภทออสเทนิติกมีความต้านทานการกัดกร่อนสูง มีความยืดหยุ่น ไม่มีคุณสมบัติเป็นแม่เหล็ก ทำความสะอาดได้ง่ายและถูกหลักอนามัยในทุกขั้นตอนการใช้ ทนความร้อน ความเย็น และการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิโดยฉับพลันได้ดี ดังนั้นสแตนเลสประเภทนี้จึงถูกนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม สแตนเลสประเภทออสเทนิติกมีส่วนผสมของนิกเกิลในปริมาณร้อยละ 1-14 และมีส่วนผสมของโครเมียมในปริมาณร้อยละ 16-25 ทั้งนี้ เนื่องจากสแตนเลสประเภทออสเทนิติกมีความคงทน และต้านทานต่อการกัดกร่อนมากกว่าสแตนเลสประเภทเฟอร์ริติก ดังนั้นกว่าร้อยละ 70 ของสแตนเลสที่ใช้ในแถบเอเชียเป็นสแตนเลสประเภทออสเทนิติก โดยบริษัทฯ มีการผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก เกรด 304 304L และ 316L โดยแบ่งตามผิวเป็น 4 ประเภท ได้แก่

- สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก No.1 (สแตนเลสผิวด้าน)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก 2D (สแตนเลสผิวด้านมาก)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก 2B (สแตนเลสผิวเงา)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติก BA (สแตนเลสผิวมันเงา)

อนึ่ง สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติก จะมีราคาสูงกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก เนื่องจากมีส่วนผสมของนิกเกิล ที่มีราคาสูงกว่าและมีความผันผวนมากกว่า

บริษัทฯ ผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 63.1 ของสแตนเลสรีดเย็นทั้งหมดที่ผลิตได้ในปี 2557

#### **สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก (Cold-Rolled Ferritic Stainless Steel)**

สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก เป็นสแตนเลสที่ไม่มีส่วนผสมของนิกเกิล จึงมีคุณสมบัติทนทานต่อการกัดกร่อนปานกลาง โดยมีส่วนผสมของคาร์บอนต่ำ มีส่วนผสมของโครเมียมในปริมาณร้อยละ 16-18 และมีคุณสมบัติแม่เหล็กดูดติด โดยบริษัทฯ มีการผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก เกรด 409 430 และ 439 โดยแบ่งตามผิวเป็น 4 ประเภท ได้แก่

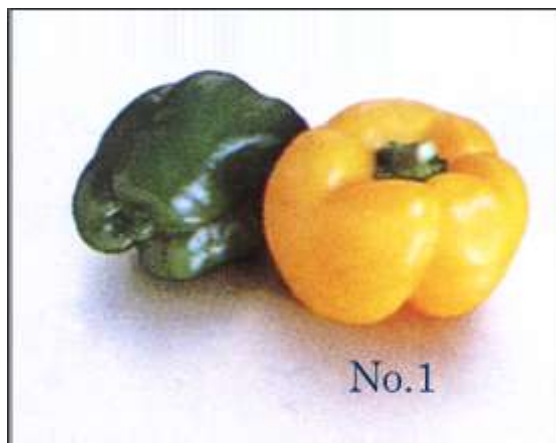
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก No.1 (สแตนเลสผิวด้าน)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก 2D (สแตนเลสผิวด้านมาก)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก 2B (สแตนเลสผิวเงา)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก BA (สแตนเลสผิวมันเงา)

บริษัทฯ ผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35.9 ของสแตนเลสรีดเย็นทั้งหมดที่ผลิตได้ในปี 2557

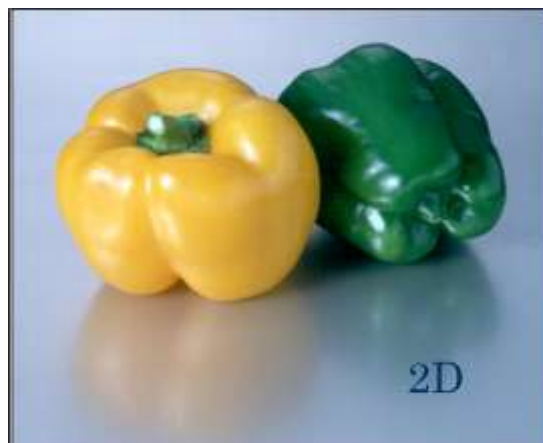
คุณสมบัติหลักๆ ที่มีความแตกต่างกันระหว่างสแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติกและสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก คือ สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติกจะสามารถยืดตัวได้ดีกว่า ซึ่งจะส่งผลให้มีคุณสมบัติในการขึ้นรูปได้ดีกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก จึงทำให้มีความเหมาะสมที่จะใช้ผลิตอุปกรณ์ที่ต้องการคุณสมบัติการขึ้นรูปขึ้นสูง เช่น ช้อนส้อม เครื่องครัว ภาชนะหุงต้ม อ่างล้างจาน และท่อ เป็นต้น นอกจากนี้ สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติกยังทนต่อการกัดกร่อนได้ดีกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก ในขณะเดียวกัน สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติกจึงถูกนำไปใช้ในงานที่ไม่ต้องการการขึ้นรูปลึก และสำหรับงานที่ไม่ต้องการความต้านทานการกัดกร่อนสูง

นอกจากคุณสมบัติที่มีความแตกต่างกันดังกล่าวแล้ว สแตนเลสประเภทออสเทนนิติกจะมีราคาที่สูงกว่า และมีความผันผวนกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก ทั้งนี้ เนื่องจากสแตนเลสประเภทออสเทนนิติกจะมีส่วนผสมของนิกเกิลอยู่ด้วย ซึ่งโลหะนิกเกิลมีราคาแพงและความผันผวนของราคาค่อนข้างสูง รูปต่อไปนี้แสดงถึงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในรูปแบบต่างๆ

ลักษณะพื้นผิวของสเตนเลสประเภทต่างๆ



สเตนเลสผิว No.1



สเตนเลสผิว 2D



สเตนเลสผิว 2B



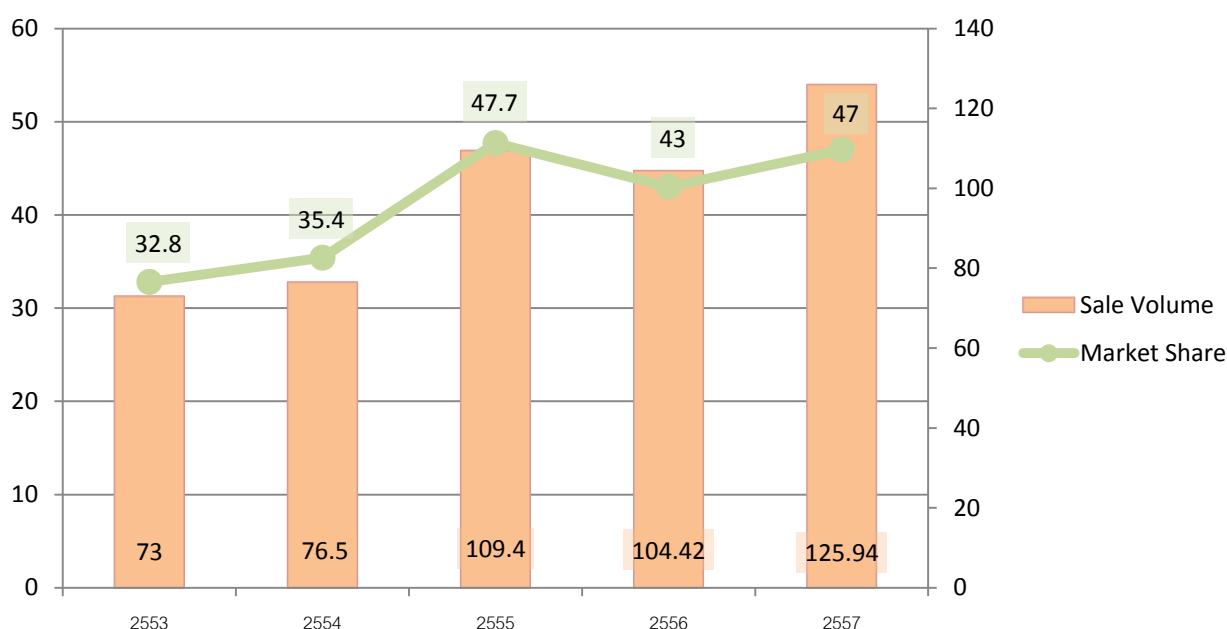
สเตนเลสผิว BA

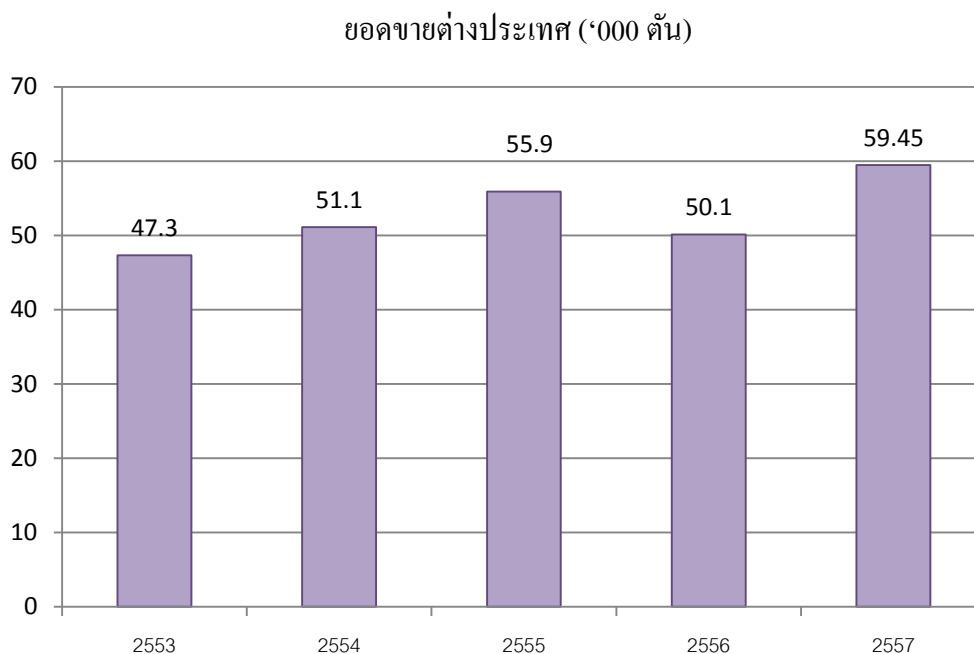
## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 การจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่างๆ ในรูปแบบม้วน แผ่น และแผ่นแถบ โดยมีการจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นกระจายอยู่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในส่วนของตลาดในประเทศ นั้น เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบจากการที่สามารถส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วและตรงตามเวลาเมื่อเทียบกับผู้นำเข้า สแตนเลสรีดเย็นจากต่างประเทศ ส่งผลให้ต้นทุนของนำเข้าคงคลังของลูกค้าลดลง และความเสี่ยงจากความผันผวนของราควัตถุดิบในตลาดโลกของลูกค้าก็ลดลงเมื่อเทียบกับการนำเข้าจากผู้ผลิตรายอื่นนอกประเทศ ตลอดจนลูกค้าไม่ต้องแบกรับภาระความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนการขายสแตนเลสรีดเย็นในประเทศให้มากขึ้นและการพัฒนาสแตนเลสเกรดใหม่ๆ เพิ่มเติมมาโดยตลอด เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคและลดต้นทุนให้กับผู้ผลิตสินค้าที่ใช้สแตนเลสเป็นวัตถุดิบ บริษัทฯ มีการปรับปรุงกระบวนการผลิต และการให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องทำให้สัดส่วนการตลาดภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญ

ยอดขายภายในประเทศ ('000 ตัน) และ ส่วนแบ่งการตลาด (%)





เทคโนโลยีในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทถือเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากจะช่วยให้สามารถลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และสามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูงได้ โดยเทคโนโลยีการผลิตเหล็กทั่วไปมีอายุการใช้งานเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 20 ปี อนึ่ง เทคโนโลยีการผลิตของบริษัทถือว่า ทันสมัยและก้าวหน้า เมื่อเทียบกับเทคโนโลยีการผลิตของกลุ่มคู่แข่งจากต่างชาติและบริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนด้านทักษะและวิชาการผลิตอย่างสม่ำเสมอจากบริษัท โฟสโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ ในปัจจุบัน

บริษัทฯ ผลิตผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ตามคำสั่งลูกค้า โดยปกติบริษัทฯ ใช้เวลาในการผลิตผลิตภัณฑ์ในแต่ละคำสั่งซื้อ ประมาณ 10 ถึง 15 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภท ขนาดของผลิตภัณฑ์ และการจัดการการผลิตของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามในการผลิตสินค้า ฝ่ายประกันคุณภาพจะต้องเข้าไปดำเนินการตรวจสอบคุณภาพสินค้าในแต่ละขั้นตอนของการผลิตตามแผนการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control Plan) ตามมาตรฐานสากล ISO 9001: 2008 โดยบริษัทฯ มีนโยบายรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และดำเนินการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าภายในระยะเวลาประมาณ 30-45 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะทางการขนส่ง

ในช่วงเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถผลิตสแตนเลสรีดเย็นประมาณ 150,000 ถึง 160,000 ตันต่อปี ทั้งที่ความสามารถในการผลิตของเครื่องจักรสูงสุดได้ 200,000 ตันต่อปี ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการผลิตสแตนเลสชนิดบางเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทฯ จะใช้ขบวนการรีดซ้ำที่เครื่อง ZRM ทำให้ผลิตผลของสแตนเลสรีดเย็นที่ได้มีปริมาณที่ลดลง และเป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ ต้องขยายกำลังการผลิตอีก 100,000 ตันต่อปี เพื่อลดปัญหาคอขวด (bottleneck) และทำให้บริษัทฯ สามารถมีค่าใช้จ่ายในการผลิตที่ต่ำกว่า



ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน โดยลักษณะของลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นผู้ผลิตท่อ ผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิตอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างต่างๆ และผู้ผลิตท่อไอเสีย และอุปกรณ์ที่ใช้กับรถยนต์ เป็นต้น นอกจากการจำหน่ายให้กับผู้ใช้โดยตรงแล้ว บริษัทฯ ยังมีการจำหน่ายให้กับผู้จัดจำหน่าย (Stockists) และศูนย์บริการ (Service Center) ซึ่งจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปเพิ่มมูลค่าอื่นๆ เช่นการปรับเปลี่ยนขนาดของผลิตภัณฑ์ การขัดเป็นผิวต่างๆ เพื่อจำหน่ายต่อให้กับผู้ใช้สแตนเลสรีดเย็นอีกทอดหนึ่ง โดยลูกค้าประเภทนี้จะทำหน้าที่ให้บริการกับลูกค้าในส่วนของตน

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นหลักๆ อยู่ 4 ช่องทาง ได้แก่

1) การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศ

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศ โดยบริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงให้กับผู้ประกอบการที่มีธุรกิจขนาดใหญ่และมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในปริมาณที่มาก โดยปัจจุบัน ลูกค้าหลักๆ ของบริษัทฯ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องครัวสแตนเลส แท็งก์น้ำสแตนเลส ท่อสแตนเลส และกลุ่มบริษัทอะไหล่และชิ้นส่วนยานยนต์ที่ใช้ สแตนเลสเป็นส่วนประกอบ และกลุ่มลูกค้าที่ใช้สแตนเลสในการผลิตเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ ในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

2) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้ เป็นบริษัทที่มีความสัมพันธ์กับลูกค้ามาเป็นระยะเวลายาวนานและทำการค้าโลหะอื่นๆ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกด้วย นอกจากนั้นตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้มักมีศูนย์บริการรายใหญ่ต่างๆ ที่เป็นผู้ประกอบการอยู่ในสังกัดอีกด้วย

3) การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในต่างประเทศ

ในหลายประเทศที่ลูกค้ามีกำลังซื้อสูงและสามารถชำระเงินโดยตรงให้กับทางบริษัทฯ ทางบริษัทฯ เองได้มีการพัฒนาธุรกิจร่วมกันกับลูกค้า โดยมีทีมงานขายส่งออกที่ทำการขายและขยายตลาด การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในต่างประเทศเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและลดต้นทุนทางการขาย

4) การจัดจำหน่ายผ่านเครือข่ายของกลุ่มบริษัท โปสโค (เกาหลีใต้) ในต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้ใช้เครือข่ายของกลุ่มบริษัท โปสโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ในการแสวงหาตลาดและให้บริการขายเพิ่มเติมอีกด้วย

## 2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

### ก. ภาวะอุตสาหกรรม

โครงสร้างของอุตสาหกรรมเหล็กสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนหลักๆ คือ (1) อุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้น โดยเริ่มจากการนำสินแร่เหล็ก (Iron ore) มาถลุง (Iron making) (2) อุตสาหกรรมเหล็กขั้นกลาง จะใช้วัตถุดิบที่ได้จากเหล็กขั้นต้นมาผลิตเป็นเหล็กแท่ง และเหล็กทรงแบน และ (3) อุตสาหกรรมเหล็กขั้นปลาย จะนำเหล็กขั้นกลางมารีดเป็นเหล็กเส้น ลวดเหล็ก เหล็กโครงสร้าง รวมไปถึงการแปรรูปและการเคลือบ สปริงและท่อเหล็ก ทั้งนี้ การผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ นั้นจัดอยู่ในอุตสาหกรรมเหล็กขั้นปลาย

### ข. ภาวะและแนวโน้มอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในตลาดโลก

International Stainless Steel Forum (ISSF) ซึ่งเป็นเวทีการหารือของผู้ผลิตสแตนเลสทั่วโลกได้ประมาณการผลผลิตของสแตนเลสดิบ (Crude Stainless Steel) ทุกชนิดทั้งทรงแบนและทรงยาวในสามไตรมาสแรกของปี 2557 พบว่า ผลผลิตของสินค้านี้สแตนเลสทุกประเภทสินค้าในโลกโดยรวมแล้วในรอบ 9 เดือนแรกของปี 2557 มีการเจริญเติบโตสูงขึ้น 2.5 ล้านตัน หรือ เติบโตร้อยละ 8.9 จากช่วงเวลาเดียวกันในปี 2556 โดยในประเทศแถบเอเชีย (ยกเว้นประเทศจีน) มีการผลิตโดยรวมอยู่ที่ 6.6 ล้านเมตริกตัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 และหากพิจารณาเฉพาะประเทศจีน มีการผลิตโดยรวมเพิ่มขึ้นเป็น 16.0 ล้านเมตริกตัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.0 ทำให้มีผลผลิตโดยรวมในช่วง 9 เดือนแรก อยู่ที่ 30.9 ล้านเมตริกตัน หรือเกินครึ่งหนึ่งของกำลังการผลิตทั่วโลก

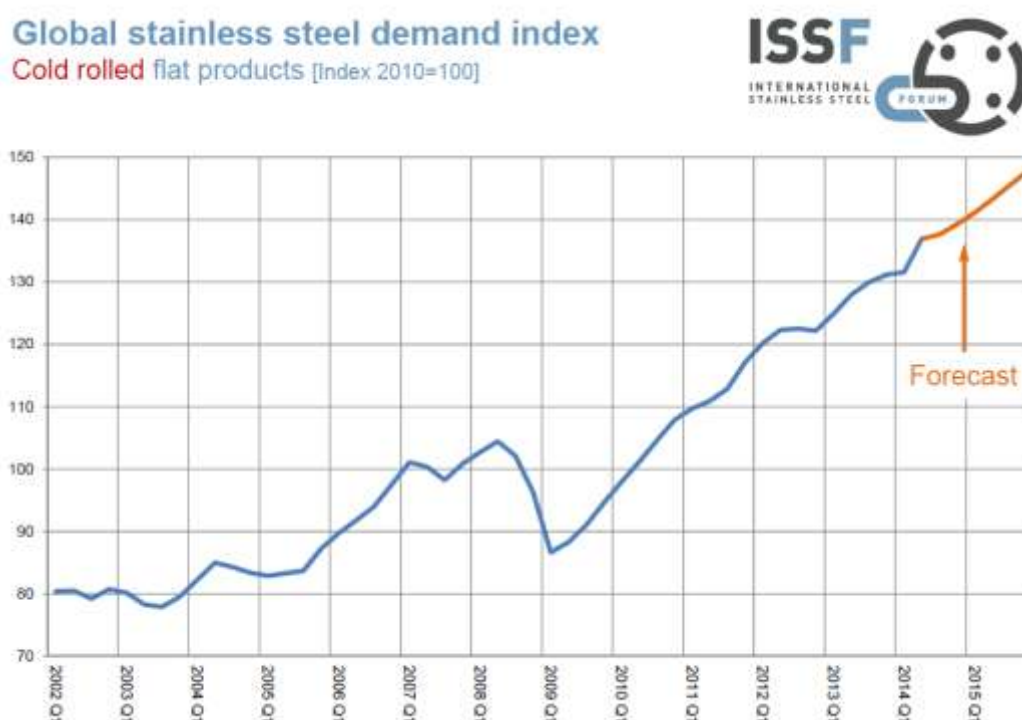
Stainless and heat-resisting melt shop steel production (‘000 Metric Ton)							
Region	Quarter			+/- %	9 Months		+/- %
	1/2014	2/2014	3/2014	q-o-q	2013	2014	y-o-y
Western Europe/Africa	2,164	2,111	1,682	-20.3	5,683	5,958	4.8
Central/Eastern Europe	71	72	70	-2.3	215	213	-1.0
The Americas	670	717	711	-0.8	1,824	2,097	15.0
Asia (w/o China)	2,234	2,216	2,161	-2.5	6,487	6,611	1.9
China	5,084	5,603	5,336	-4.8	14,176	16,022	13.0
<b>Total</b>	<b>10,223</b>	<b>10,718</b>	<b>9,960</b>	<b>-7.1</b>	<b>28,385</b>	<b>30,900</b>	<b>8.9</b>

Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

ส่วนในภูมิภาคยุโรปตะวันตกและแอฟริกา มีการผลิตโดยรวมลดลงร้อยละ 4.8 เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2556 โดยมีการผลิตโดยรวมอยู่ที่ 5.9 ล้านเมตริกตัน

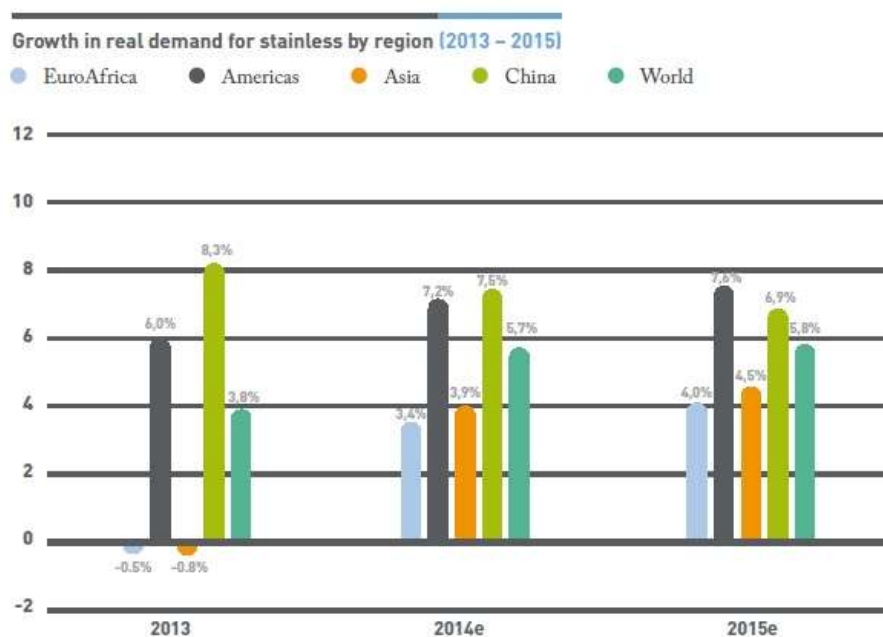
สำหรับภูมิภาคแพนอเมริกัน มีการผลิตเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ 2.1 ล้านเมตริกตัน และภูมิภาคยุโรปกลางและตะวันออกมีการผลิตลดลงถึงร้อยละ 1.0 หรือ 0.2 ล้านเมตริกตัน รายละเอียดดังปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ISSF คาดว่าความปริมาณความต้องการของสแตนเลสยังมีแนวโน้มที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2558 ตามที่ปรากฏในกราฟด้านล่างนี้



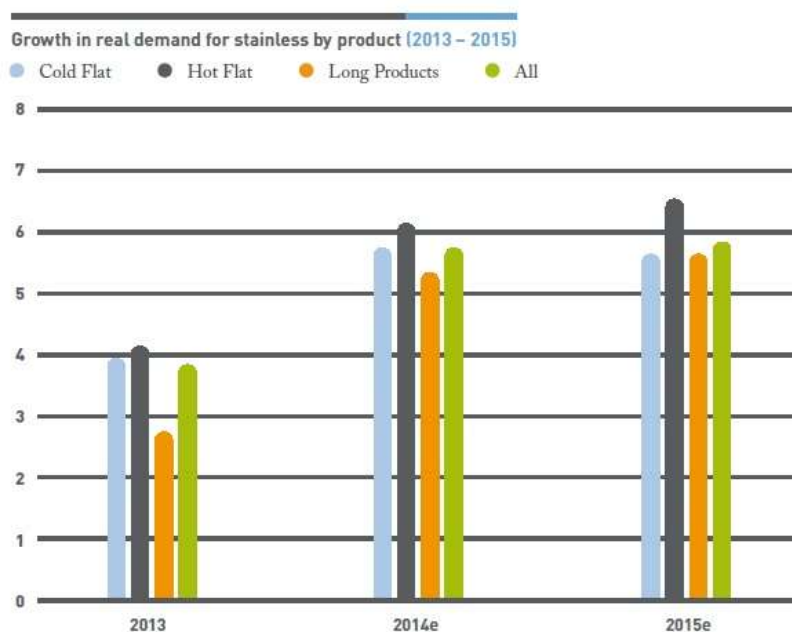
Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

หากพิจารณาตามภูมิภาค ISSF คาดว่าจะมีการเจริญเติบโตของความต้องการสแตนเลสในปี 2558 กระจายตัวเพิ่มขึ้นในทุกภูมิภาคทั่วโลก โดยเฉพาะในภูมิภาคอเมริกาและจีน ดังกราฟด้านล่างนี้



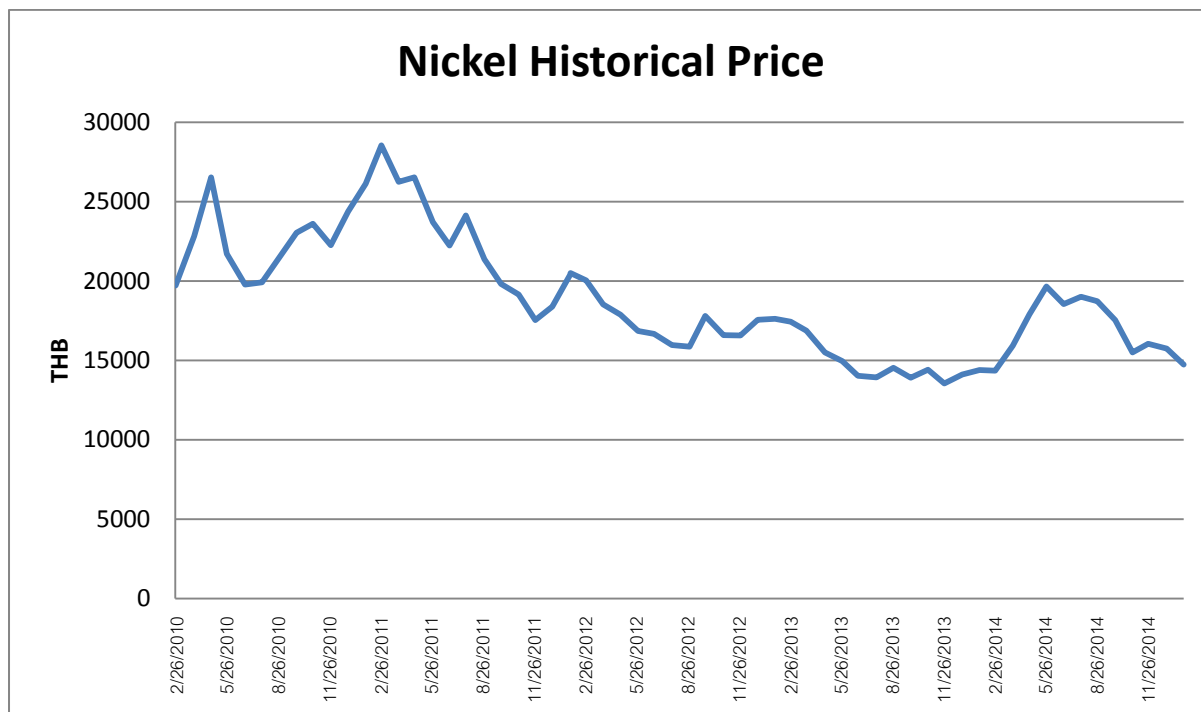
Source : International Stainless Steel Forum (ISSF), Annual Review 2014

ส่วนการเจริญเติบโตของความต้องการสแตนเลส จำแนกตามประเภทแล้ว ISSF คาดว่าปี 2558 จะมีความต้องการสินค้าทุกประเภทเพิ่มขึ้น



Source : International Stainless Steel Forum (ISSF), Annual Review 2014

ทั้งนี้ ในประเด็นเรื่องราคา บริษัทฯพบว่า ในปี 2557 ระดับราคาของนิกเกิล ซึ่งเป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตสแตนเลส ประเภทออสเทนนิติกมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากปี 2550 เป็นต้นมา อยู่ที่ระดับ 15,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อดัน เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลงมาจากปัญหานี้เสียในยุโรป และสหรัฐอเมริกาและการชะลอตัวทางด้านเศรษฐกิจในประเทศจีน ทำให้ราคาของนิกเกิลในปี 2557 ที่ผ่านมา ต่ำกว่าราคาที่บริษัทฯ ได้ประเมินไว้และมีแนวโน้มที่จะปรับตัวลดลงไปอีก

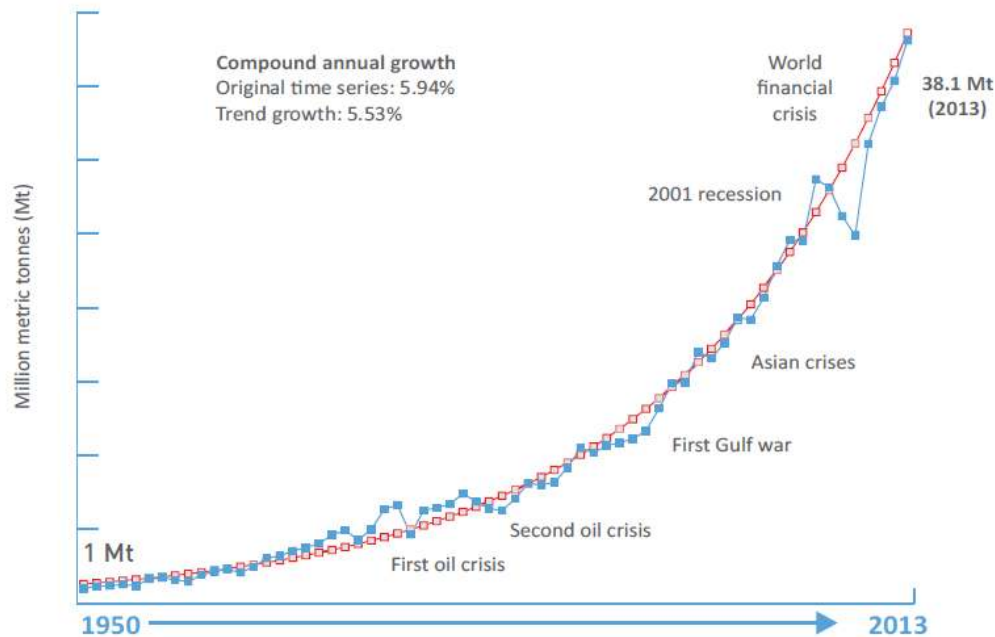


Stainless and Heat Resisting Crude Steel Production (in '000 mt)												
Region	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556 (p)	2557
Americas	2,830	2,933	2,688	2,951	2,604	2,315	1,942	2,609	2,486	2,368	2,454	2,097
W.EU + Africa	9,043	9,422	8,795	10,000	8,669	8,272	6,449	7,871	7,883	7,829	7,496	5,958
Asia w/o China	8,865	9,535	9,338	9,775	8,994	8,068	7,130	8,611	8,770	8,720	8,788	6,611
China	1,780	2,362	3,160	5,299	7,206	6,943	8,805	11,256	14,091	16,086	19,984	16,022
CEE	322	318	310	376	364	333	237	340	391	359	408	213
World	22,840	24,570	24,292	28,400	27,836	25,930	24,562	30,687	33,621	35,363	38,130	30,900

Source : International Stainless Steel Forum (ISSF)

\*Total production of 9 months, (p) = Preliminary

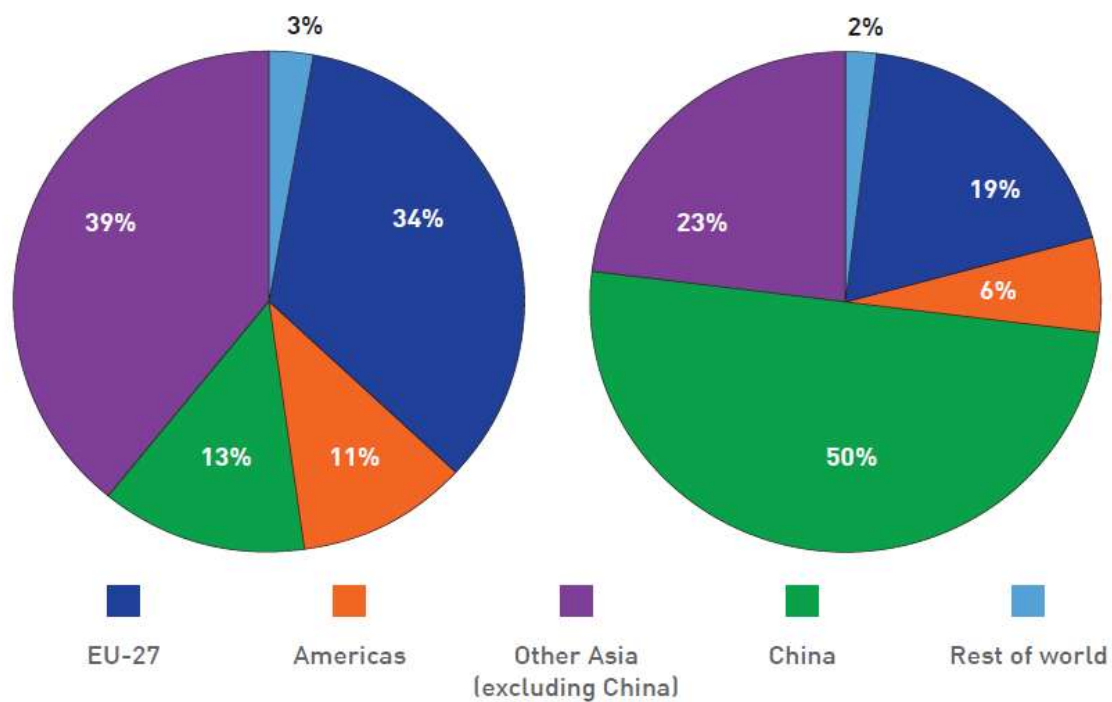
## History and Competition



Compound annual growth rate of world stainless melt shop production (slap/ingot equivalent) :

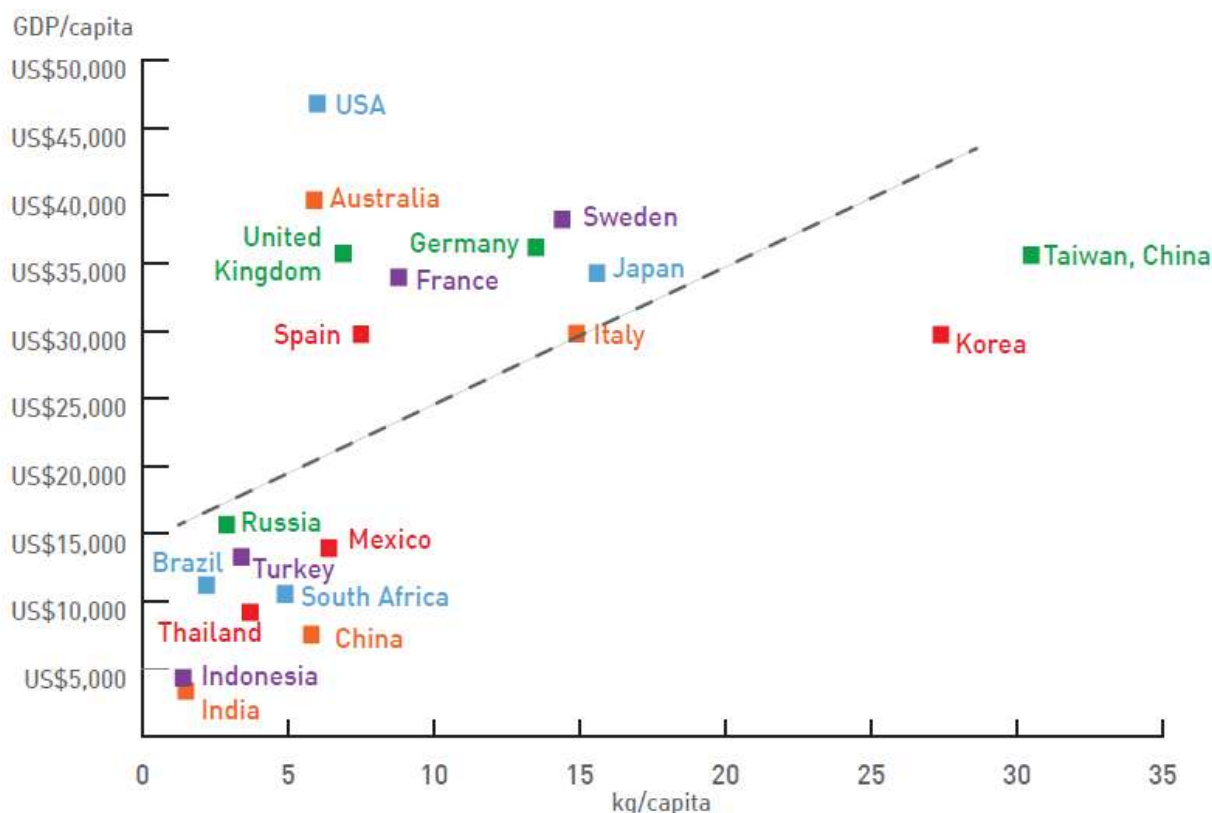
1950 – 2013 (in Mt)

จากรายงานการศึกษาของ ISSF ข้างต้น จะพบว่าปริมาณการผลิตสแตนเลสเพิ่มขึ้นจาก 19.19 ล้านตันในปี 2544 เป็น 27.84 ล้านตันในปี 2550 และเป็น 38.1 ล้านตันในปี 2556 ซึ่งพบว่ามีแนวโน้มการผลิตเพิ่มมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 5.58



Source : International Stainless Steel Forum (ISSF)

ถ้าหากพิจารณาถึงการเติบโตในแต่ละภูมิภาคจะพบว่า ตลาดเติบโตมากในจีน และ ประเทศอื่นในแถบเอเชีย เฉพาะประเทศจีนประเทศเดียวก็มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 13 ในปี 2548 เป็นร้อยละ 50 ในปี 2556



Source : International Stainless Steel Forum (ISSF)

จากการศึกษาของ International Stainless Steel Forum (ISSF) ในปี 2557 คาดว่าจากช่วงระหว่างนี้ถึงปี 2564 ปริมาณการบริโภคสแตนเลสจะเติบโตสูงในกลุ่มประเทศจีนและเอเชีย อย่างไรก็ตาม การปรับตัวขึ้นลงของราคารานิกเกิล และราคาสแตนเลส ในปี 2558 จะขึ้นอยู่กับ ภาวะการฟื้นตัวจากปัญหาเศรษฐกิจของตลาดโลก โดยเฉพาะกลุ่มประเทศยุโรปและการชะลอตัวทางด้านเศรษฐกิจในประเทศจีน แต่สำหรับตลาดในประเทศไทย มีปริมาณการบริโภคสแตนเลสในปี 2557 ประมาณ 300,000 ตัน และคาดว่าปริมาณการบริโภคในปี 2558 จะอยู่ในระดับไม่เกิน 300,000 ตัน ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา



### ค. ผู้นำตลาดสแตนเลสรีดเย็นในประเทศ

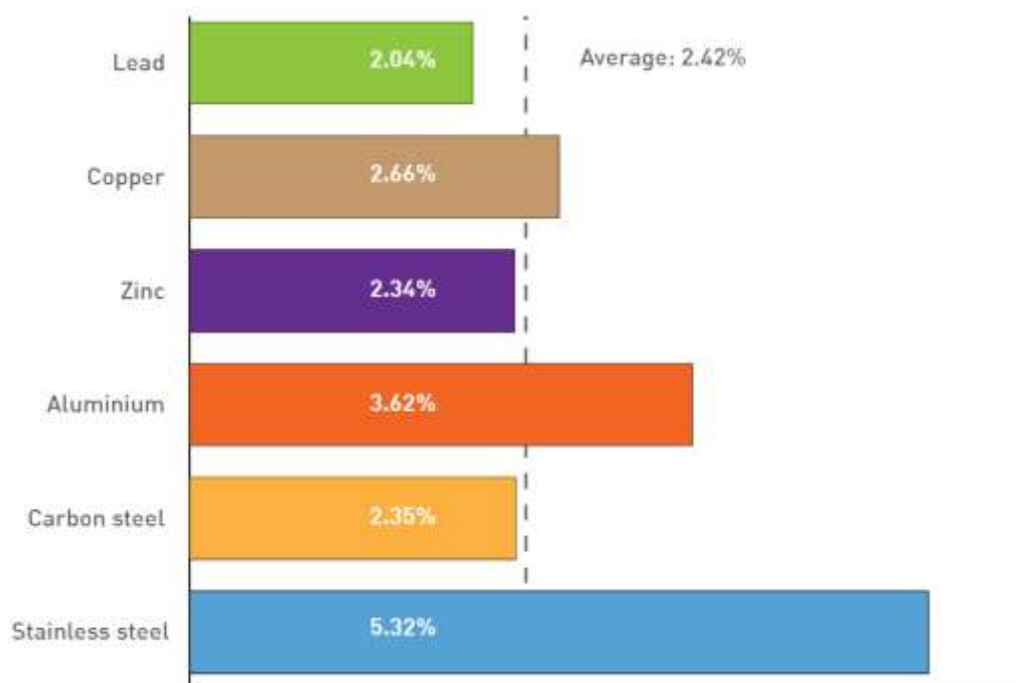
บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรายเดียวในประเทศไทย และรายแรกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และมีการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาภายใต้แบรนด์ที่แข็งแกร่งของโพสโก (เกาหลีใต้) ทำให้มีความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในตลาดส่งออกและตลาดภายในประเทศกับผู้นำเข้าสินค้าอยู่หลายประการด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านคุณภาพที่ดี, การส่งมอบสินค้าที่รวดเร็วและมีความยืดหยุ่นที่มากกว่า มีการบริการหลังการขายที่ดีกว่า มีภาพพจน์ของสินค้าที่โดดเด่น และมีการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ศักยภาพดังกล่าวนี้จะเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากการเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทโพสโก (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ผลิตสแตนเลสในระดับโลก ดังตารางด้านล่างนี้

Major Stainless Steel Producers		
Estimated slab melting capacity		
Million Tonnes	2013	2015
Tisco	4.2	4.2
Outokumpu	3.7	2.8
<b>Posco</b>	<b>3.7</b>	<b>3.9</b>
Baosteel	3.5	4.5
Yusco	3.0	2.8
Acerinox	2.7	2.9
Aperam	1.9	1.9

Source : SMR, excluding Terni operation of Outokumpu.

### ง. ศักยภาพในการเจริญเติบโตของตลาดสแตนเลส

สแตนเลสเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีโอกาสเจริญเติบโตอีกมากไม่ว่าจะตลาดในประเทศหรือตลาดส่งออก โดยตลาดในประเทศ ดังจะเห็นได้จากอัตราการเจริญเติบโตของสแตนเลสในรอบกว่า 20 ปีที่ผ่านมาที่มีการเจริญเติบโตสูงกว่าโลหะประเภทอื่นอันได้แก่ อลูมิเนียม สังกะสี ทองแดง หรือเหล็กกล้าคาร์บอน



Source : International Stainless Steel Forum (ISSF)

นอกจากนั้นในการเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายเดียวของบริษัท โพสโค (เกาหลี) เป็นผลดีต่อบริษัทที่จะทำให้มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดสินค้าใหม่ๆที่บริษัทฯ เดิมไม่สามารถควบคุมตลาดได้ดีขึ้น เช่น การเพิ่มความสามารถในการขายสินค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น เช่นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ได้มากขึ้น

ในปี 2556 บริษัทฯได้เปิดศูนย์บริการสแตนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) โรงงานตัดสแตนเลส (Slitting) ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี โดยได้เปิดดำเนินการในเดือนพฤษภาคม 2556 เพื่อผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อยให้มากขึ้น

ปัจจุบันศูนย์บริการสแตนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) ให้บริการกับลูกค้ารายย่อยได้อย่างทั่วถึง และขยายตลาดของบริษัทฯสู่ลูกค้าปลายทางได้อย่างรวดเร็ว

## เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

## ก. เพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและปริมาณการจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นในประเทศ

บริษัทฯ ยังคงมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของสแตนเลสรีดเย็นในประเทศให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะใช้ความได้เปรียบจากการเป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายเดียวในประเทศที่มีเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง มีผู้ถือหุ้นเป็นผู้ผลิตเหล็กที่ใหญ่เป็นอันดับต้นๆ ของโลกและไม่มีความเสียเปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดโลก ทั้งในด้านของคุณภาพสินค้า และการส่งมอบสินค้าและบริการที่รวดเร็ว ตลอดจนการบริหารสินค้าคงคลัง และบริการหลังการขายที่ดี

## ยอดขายของบริษัทฯ

ปี 2553 – 2557

	2553		2554		2555		2556		2557	
	ตัน	%	ตัน	%	ตัน	%	ตัน	%	ตัน	%
ตลาดในประเทศ	72,970	60.7	76,474	60.0	109,439	66.2	105,094	67.7	130,906	70.6
ตลาดต่างประเทศ	47,308	39.3	51,078	40.0	55,928	33.8	50,143	32.3	54,480	29.3
รวม (ตัน)	120,279	100	127,552	100	165,367	100	155,236	100	185,386	100

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งที่จะสนับสนุนให้มีการวิจัยและพัฒนาสินค้าและพัฒนาตลาดเพื่อนำสแตนเลสมาใช้ในผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณการใช้สแตนเลสรีดเย็นในประเทศไทยต่อจำนวนประชากรยังเป็นอัตราส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณการใช้สแตนเลสรีดเย็นในต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาระบบอุตสาหกรรมปลายน้ำ (Downstream Industry) ของอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศให้เติบโตมากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีปริมาณการบริโภคในประเทศที่สูงขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะสามารถขยายปริมาณการจำหน่ายในอนาคตได้อีก หากอุตสาหกรรมปลายน้ำของอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศมีการเติบโตมากขึ้น

บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ ในการพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และยังได้มีการส่งเสริมความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติและการประยุกต์ใช้สแตนเลสทั้งโดยบริษัทฯ เองและผ่านสมาคมพัฒนาสแตนเลสไทย โดยมีการจัดสัมมนา การฝึกอบรม รวมทั้งการวิจัยและการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ให้กับผู้ประกอบการ นักศึกษา ช่างเทคนิค วิศวกร

ตลอดจนส่วนราชการ อย่างต่อเนื่อง และมีความมุ่งมั่นที่จะเพิ่มอัตราการขยายตัวของการบินโคสเดนเลส โดยการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สเดนเลสมีการใช้อย่างแพร่หลายในรูปแบบต่างๆ และเป็นการสนับสนุนแนวนโยบายในการสร้างอาชีพ ซึ่งจะทำให้อัตราการขยายตัวของการใช้ผลิตภัณฑ์สเดนเลสของทางบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

#### ข. การขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

ในปี 2557 บริษัทฯ มีปัญหาจากยอดการขายในตลาดต่างประเทศที่ลดลงเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาในประเทศ และปัจจัยความไม่สงบทางการเมือง ตลอดจนภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยในกลุ่มประเทศยุโรป และจีนและการมีกำลังการผลิตส่วนเกินจากประเทศจีน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคง มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ๆ ในช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทในเครือของโปสโกซึ่งเป็นบริษัททางการค้าที่มีเครือข่ายการจัดจำหน่ายสินค้าไปทั่วโลกเพิ่มเติม นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังวางเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนลูกค้าทางตรงมากขึ้น โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้าที่ใช้สเดนเลสเป็นวัตถุดิบหรือผู้ประกอบการรายใหญ่ๆ ในต่างประเทศเพิ่มขึ้น

#### ค. มุ่งเน้นการให้บริการลูกค้า

บริษัทฯ ยังคงมุ่งที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยมุ่งที่จะทำการผลิตและส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานสากล การที่บริษัทฯ สามารถส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา และลดระยะเวลาสั่งสินค้าของลูกค้า จึงทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนในส่วนของสินค้าคงคลังให้กับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

หลังจากที่ศูนย์บริการสเดนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) โรงงานตัดสเดนเลส (Slitting) ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี ได้เปิดดำเนินการในเดือนพฤษภาคม 2556 ทำให้บริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

#### ง. เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

บริษัทฯ มุ่งที่จะเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนการผลิตโดยการดำเนินการภายใต้โปรแกรม “TPM Plus” โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุนการผลิต ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มปรับปรุงกระบวนการผลิตตามโครงการดังกล่าวตั้งแต่ปี 2545 ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตได้อย่างสูง โดยปัจจุบันบริษัทฯ

สามารถปรับปรุงประสิทธิภาพได้เร็วกว่าร้อยละ 90 ของผลการศึกษา บริษัทฯยังได้รับรางวัล จากการแข่งขันในกลุ่มบริษัทโปสโค (เกาหลีใต้) ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในกระบวนการผลิต

บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งระบบบริหารงานแบบ ERP (Enterprise Resources Planning) อย่างสมบูรณ์ ซึ่งเป็นระบบเดียวกับที่บริษัทในกลุ่มโปสโค ใช้ทั่วโลก เพื่อควบคุมกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตั้งแต่ระบบจัดซื้อ ระบบการผลิต ระบบสินค้าคงคลัง ตลอดจนระบบการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯยังได้รับรางวัลผลงานโดดเด่นจากการสร้างสรรค์การจัดการนวัตกรรมอย่างต่อเนื่องจากโปสโค (เกาหลีใต้) และได้รับคัดเลือกให้เป็นหนึ่งในผลงานจากโปสโคและครอบครัว ซึ่งรางวัลที่ได้รับนี้ได้สะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในกระบวนการผลิต อีกทั้งบริษัทฯยังมีการปรับปรุงระบบควบคุมการผลิตในส่วน Annealing and Pickling of Final (APF) อย่างสมบูรณ์ทั้งระบบ ซึ่งจะมีผลอย่างมีนัยยะสำคัญต่อระบบคุณภาพการผลิตของบริษัทฯต่อไปในระยะยาว

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือการผลิต

### 2.3.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายเดียวในประเทศไทย โดยผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตหลักรายอื่นในประเทศจะเป็นเหล็กกล้าคาร์บอน ซึ่งต่างจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯโดยสิ้นเชิงทั้งตลาดการใช้งานและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กระบวนการผลิตที่ทันสมัยทำให้สแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ มีความต้านทานการกัดกร่อนดีเยี่ยม มีพื้นผิวสวยงามเรียบเสมอกัน และมีความหนาเท่ากันตลอดแผ่น โดยสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ มีหลายเกรดให้เลือกตามความต้องการและความเหมาะสมในการใช้งานของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯได้ให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคเพื่อที่จะคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

สแตนเลสรีดเย็นที่บริษัทฯ ผลิตใช้เครื่องหมายการค้าที่นำด้วยอักษรสามตัว TNX ตามด้วยรหัสทางเทคนิค สแตนเลสรีดเย็น TNX ผลิตจากวัตถุดิบที่เลือกสรรแล้ว และใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯได้รับการรับรองกระบวนการผลิตตามมาตรฐานสากล ISO 9001:2008 และเป็นสแตนเลสรีดเย็นที่ได้รับการผลิตตรงตามมาตรฐานสากล เช่น มาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (JIS) สมาคมทดสอบและวัสดุอเมริกา (ASTM) มาตรฐานทวีปยุโรป (EN) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย (TIS)

ตารางต่อไปนี้แสดงสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่างๆ ของบริษัทฯ รวมถึงรายละเอียด การใช้งานและคุณสมบัติของสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่างๆ

คุณสมบัติทั่วไปและการใช้งานของผลิตภัณฑ์

เกรด	รายละเอียด	การใช้งาน
TNX SC17	เกรดพื้นฐานที่ผสมโครเมียม	เครื่องครัว งานตกแต่ง เครื่องใช้ในบ้าน
TNX S189	เป็นเกรดที่นิยมใช้กันมากที่สุด ทนการกัดกร่อน สามารถขึ้นรูปเย็นและเชื่อมได้ดี	เครื่องใช้ในบ้าน อุปกรณ์หุงต้ม อุตสาหกรรมอาหาร อุปกรณ์เตรียมอาหาร งานตกแต่ง
TNX D189	เหมือนออสเทนนิค S189 แต่มีนิคเกิลอย่างน้อยที่สุดร้อยละ 8.5 ซึ่งทำให้ขึ้นรูปเย็นและขึ้นรูปลึกได้ดี	ภาชนะหลุมลึก เครื่องล้างจาน อ่างล้างจาน ภาชนะหุงต้ม
TNX DDQ189	เหมือนออสเทนนิค S189 แต่มีคุณสมบัติขึ้นรูปลึกดีที่สุด เนื่องจากมีนิคเกิลอย่างน้อยที่สุดร้อยละ 9	อ่างล้างจาน อ่างผสม หม้อซุบ ถังใส่แชมเปญ งานปั๊มอัดขึ้นรูป
TNX LM1811	ออสเทนนิคคาร์บอนต่ำเติมโมลิบดีนัม ทำให้ทนการกัดกร่อนตามขอบเกรนได้ดี	ท่อ หม้อไอน้ำ แท็งค์ขนส่ง งานสัมผัสกับความดันสูง

การใช้งานของสแตนเลสรีดเย็น

สแตนเลสรีดเย็นนับเป็นวัสดุที่มีประโยชน์ใช้สอยอย่างกว้างขวาง ด้วยคุณสมบัติที่ไม่เหมือนวัสดุอื่นใด เช่น ไม่เป็นสนิม ง่ายต่อการเชื่อมต่อ ง่ายต่อการขึ้นรูป ค่าบำรุงรักษาต่ำ และสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ จึงทำให้สแตนเลสรีดเย็นเป็นวัสดุที่ใช้ในหลายอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ดังนี้

- **อุตสาหกรรมครัวเรือนและอาหาร :** สแตนเลสรีดเย็นเป็นวัสดุที่สมบูรณ์แบบสำหรับใช้ในครัวเรือน และในอุตสาหกรรมอาหาร เนื่องจากมีความทนทานต่อการกัดกร่อนสูง ไม่เป็นสนิม และไม่ทำปฏิกิริยากับกรดหรือเกลือที่มีอยู่ในอาหาร นอกจากนี้ยังมีพื้นผิวเรียบ มีความเป็นกลางสูงจึงไม่ดูดซึมรสใดๆ ทำความสะอาดได้ง่าย ถูกหลักอนามัย ทนความร้อน ความเย็น ทั้งยังเปลี่ยนอุณหภูมิโดยฉับพลันได้ดีจึงใช้เป็นวัสดุในอุปกรณ์ครัวและในอุตสาหกรรมอาหาร เช่น จาน ชาม หม้อ อุปกรณ์เตรียมอาหาร ภาชนะหุงต้ม อุปกรณ์อาหาร อ่างล้างจาน เครื่องล้างจาน เครื่องซักผ้า แท็งค์น้ำ เป็นต้น เกรดที่นิยมใช้ได้แก่ TNX S189 TNX D189 TNX DDQ189 TNX SC17
- **อุตสาหกรรมก่อสร้าง :** เนื่องจากคุณสมบัติเด่นสองประการของสแตนเลสรีดเย็น คือ ความแข็งแรงและความทนทาน ยิ่งไปกว่านั้น สแตนเลสยังมีรูปทรงและพื้นผิวหลากหลายให้เลือก

จึงสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในงานตกแต่งได้อย่างมากมาย เช่น งานตกแต่งภายนอกและภายใน ด้านหน้าอาคาร หลังคา ทางเข้าอาคาร ลิฟท์ขนส่งผู้โดยสาร กรอบประตู-หน้าต่าง ท่อ เป็นต้น เกรดที่นิยมใช้ได้แก่ TNX S189 TNX SC17

- **อุตสาหกรรมรถยนต์ :** สเตนเลสรีดเย็นยังใช้ในอุปกรณ์ถุงลมนิรภัย ระบบท่อไอเสีย คอนเวอร์เตอร์ ท่อไอดี กันชน ฝาครอบล้อ เครื่องประดับยนต์ และส่วนตกแต่งอื่นๆ เกรดที่นิยมใช้ได้แก่ TNX S189 TNX TLC12
- **อุตสาหกรรมคมนาคมขนส่ง :** ด้วยคุณสมบัติเชิงกลสูงและการทนไฟ จึงมีการนำ สเตนเลสรีดเย็นไปใช้ในการสร้างตู้รถโดยสาร ตู้คอนเทนเนอร์ แท็งค์ขนส่งน้ำมันหรือเคมีภัณฑ์ต่างๆ เกรดที่นิยมใช้ได้แก่ TNX S189 TNX LM1811
- **อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ :** ด้วยลักษณะพิเศษในด้านการต้านทานการกัดกร่อน ประกอบกับมีคุณสมบัติเชิงกลสูง จึงมีการนำสเตนเลสรีดเย็นไปใช้ในการผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ในอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เวชอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมการบิน คอมพิวเตอร์ และอิเล็กทรอนิกส์ ฮาร์ดดิสก์ เทคโนโลยีนิวเคลียร์ เป็นต้น เกรดที่นิยมใช้ได้แก่ TNX S189 TNX SC17



430



430



430



439



439



439

### 2.3.2 โรงงาน อุปกรณ์และเครื่องจักร

โรงงานสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมระยองอินดัสเทรียลปาร์คในเขตอุตสาหกรรมพื้นที่ชายฝั่งภาคตะวันออกไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ประมาณ 180 กิโลเมตร มีเนื้อที่รวม 128 ไร่ (205,000 ตารางเมตร) ประกอบไปด้วยเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีความทันสมัยทางเทคโนโลยี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการติดตั้งระบบการทดสอบคุณภาพทุกขั้นตอนการผลิตอย่างละเอียดโดยวิศวกร ช่างเทคนิค ผู้ชำนาญการ เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพสูงได้รับความน่าเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล JIS AISI และ Euronorm ประกอบกับห้องปฏิบัติการที่เทียบพร้อมด้วยอุปกรณ์ตรวจสอบคุณภาพทั้งการตรวจสอบเชิงกลและการใช้คอมพิวเตอร์ หรือกล้องวิเคราะห์โครงสร้าง เพื่อให้มั่นใจและเป็นไปตามระบบควบคุมคุณภาพมาตรฐานสากลสูงสุด ทำให้โรงงานและกระบวนการการผลิตสแตนเลสของบริษัทฯ มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพที่ดีกว่าผู้ผลิตสแตนเลสในต่างประเทศในหลายๆ บริษัท ในปีที่ผ่านมา โรงงานของเรายังได้รับการรับรองมาตรฐานสากลในระดับที่สูงขึ้น ได้แก่ ISO/IEC17025:2005 สำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบ ISO 9001: 2007 ระบบการจัดการด้านคุณภาพ ISO 14001: 2004 ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม และ OHSAS 18001:2007 ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยด้วย





โรงงานได้เริ่มผลิตสแตนเลสรีดเย็น ในปี 2536 โดยปัจจุบันมีกำลังการผลิต สแตนเลสรีดเย็นจำนวนประมาณ 200,000 ตันต่อปี และอยู่ในระหว่างการขยายกำลังการผลิตเป็น 300,000 ตันต่อปี โดยได้เริ่มลงทุนในการติดตั้งเครื่องจักรที่ใช้ในการรีดเย็น (Sendzimir Line) เครื่องที่ 3 เพิ่มเติมในปี 2550 ที่ผ่านมา และต่อมาได้ติดตั้งเตาอบ (BAF) เพิ่มเติม รวมเป็นจำนวน 3 เตา เพื่อปรับเปลี่ยนคุณภาพสแตนเลสก่อนเข้าสู่กระบวนการรีดเย็น ซึ่งรองรับการรีดได้ถึง 300,000 ตันต่อปี โรงงานของบริษัทฯ เป็นโรงงานสแตนเลสรีดเย็นที่นำเข้าม้วนสแตนเลสรีดร้อนจากต่างประเทศมาทำการรีดปรับลดขนาดเพื่อให้ได้ขนาดความหนา และพื้นผิวตามที่ลูกค้าต้องการ

เครื่องจักร และอุปกรณ์หลักในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ เป็นอุปกรณ์ที่ทันสมัย และเป็นอุปกรณ์ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายใหญ่ทั่วโลก ซึ่งประกอบด้วย

- เตาอบอ่อนสำหรับเกรดเฟอริติก (Batch Annealing Furnace)
- เตาอบอ่อนและอ่างล้างจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling Line) ที่มีความยาว 280 เมตร สำหรับม้วนสแตนเลสรีดร้อนและรีดเย็น
- เตาอบอ่อนและอ่างล้างจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling for Raw Material) ที่มีความยาว 305 เมตรสำหรับม้วนสแตนเลสรีดร้อน
- เตาอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา เครื่องรีดเย็นเซนส์ซิเมียร์ (ZRM1 และ ZRM2) มีอัตราความเร็วถึง 600 และ 800 เมตรต่อนาที ตามลำดับ และในปี 2551 ได้เริ่มเดินเครื่องรีดเย็นเซนส์ซิเมียร์ (ZRM3) ที่มีอัตราความเร็วที่ 800 เมตรต่อนาที เพิ่มอีก 1 เครื่อง
- เครื่องปรับความเรียบผิวหน้าเหล็ก (Skin Pass Mill)
- เครื่องปรับความเรียบผิวหน้าเหล็ก (Skin Pass Mill No. 2)
- เครื่องปรับความเรียบโดยการดึง (Tension Leveler) เพื่อปรับความเรียบของผิวหน้าเหล็ก
- เครื่องซ่อมผิว (Grinding Line)
- เครื่องตัดหน้ากว้าง (Slitting Line เครื่องที่ 2) สำหรับตัดขอบและตัดแผ่นหน้ากว้าง
- เครื่องตัดเป็นแผ่น (Cut-to-length Line)
- เครื่องตัดหน้าแคบ (Slitting Line เครื่องที่ 1) สำหรับตัดขอบและตัดแผ่นหน้าแคบ

นอกจากนี้บริษัทฯ มีศูนย์บริการสแตนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) โรงงานตัดสแตนเลส (Slitting) แห่งที่ 2 ที่บริษัทฯ ได้จัดซื้อจากบริษัทแห่งหนึ่งในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี มีเนื้อที่รวม 9-3-65.9 ไร่ เพื่อให้เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการบริการลูกค้า ทั้งบริการตัด ซอยแผ่นสแตนเลสรีดเย็น สำหรับความต้องการพิเศษ ทั้งชนิดของเกรด ขนาด ความหนา พื้นผิว และปริมาณความต้องการของลูกค้า



### 2.3.3 การถ่ายทอดและสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีจากผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ของโลก

ในอดีตกกลุ่ม Aperam (ชื่อเดิม “Arcelor”) ซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าและสแตนเลสที่ใหญ่รายหนึ่งของโลก ได้ดำเนินการถ่ายทอดและสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีทางด้านการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพให้กับบริษัทฯ มาโดยตลอด ทั้งนี้ บริษัทฯ ผู้บริหาร และพนักงานได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี อีกทั้งความชำนาญในการผลิตและจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นจากกลุ่มอาร์ซีลอร์มามากกว่า 10 ปี ซึ่งได้ส่งผลให้บริษัทฯ มีความสามารถในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นที่มีคุณภาพสูง มีความหลากหลายในรูปแบบผลิตภัณฑ์ และมีต้นทุนที่ต่ำ และในปัจจุบัน บริษัท โพสโค (เกาหลี) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่อันดับต้น ๆ ของโลกได้เข้ามาถือหุ้นใหญ่ของบริษัทและมีการสนับสนุนทางด้านผู้ชำนาญการและด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นไปอีกก้าวหนึ่ง ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในกระบวนการผลิตที่ดียิ่งขึ้นเพราะบริษัทฯ จะได้นำประสบการณ์ที่ดีจากทั้ง 2 บริษัทยักษ์ใหญ่ของโลกมาสนับสนุนและพัฒนาคุณภาพการทำงานให้ไปสู่จุดสูงสุดต่อไป

### 2.3.4 ขั้นตอนการผลิต

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ เริ่มตั้งแต่การนำวัตถุดิบ (ม้วนสแตนเลสรีดร้อน) มาทำการรีดเย็น โดยบริษัทฯ จะนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ ทั้งนี้ ม้วนสแตนเลสรีดร้อนจะผลิตจากเศษสแตนเลสซึ่งจะถูกหลอมรวมกับสารผสมในเตาหลอมอาร์คไฟฟ้า หลังจากนั้นจะผ่านกระบวนการที่ทำโลหะเหลวบริสุทธิ์ด้วยสูญญากาศ โดยโลหะที่บริสุทธิ์แล้วจะถูกนำมาหล่อแบบต่อเนื่อง เพื่อให้ได้มาซึ่งแท่งเหล็ก โดยแท่งเหล็กแบบดังกล่าวจะถูกนำมารีดร้อนเพื่อลดขนาดเป็นม้วนเหล็ก โดยบริษัทฯ จะนำเข้าม้วนสแตนเลสรีดร้อนจากบริษัทฯ ผู้ผลิต เช่น บริษัทโพสโค (เกาหลีใต้), Nippon Steel และ Arcelor โดยผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัทฯ ล้วนแล้วแต่เป็นผู้ผลิตม้วนสแตนเลสรีดร้อนรายใหญ่ของโลก และบริษัท โพสโค (เกาหลีใต้) และ Nippon Steel ยังเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ด้วย

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะนำม้วนสแตนเลสรีดร้อนมาผ่านกระบวนการทางความร้อนและกัดด้วยกรด แล้วจึงทำการรีดลดขนาดด้วยเครื่องรีดเย็นเซนด์ซิมียร์ (Sendzimir) จากนั้นจะนำมาผ่านการอบ และกัดกรด หรือผ่านกระบวนการอบเงา (Bright Annealing) โดยมีการรีดผิว (Skin Pass) อีกครั้ง เพื่อปรับความมันให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยกระบวนการผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ มีดังนี้

#### ก. กระบวนการอบอ่อน และการขจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling)

ม้วนสแตนเลสรีดร้อนประเภทเฟอร์ริติกจะถูกป้อนเข้าไปในเตาอบอ่อน (Batch Annealing Furnance) ซึ่งภายในเครื่องมืออุณหภูมิประมาณ 850 องศาเซลเซียส เพื่ออบม้วนสแตนเลสรีดร้อนให้อ่อนตัวและมีโครงสร้างที่สมบูรณ์ โดยหลังจากที่ม้วนสแตนเลสรีดร้อนผ่านกระบวนการอบอ่อนจะเกิดปฏิกิริยาออกซิเดชัน (Oxidation) บนพื้นผิว ซึ่งจะถูกกำจัดออกไปในกระบวนการออกไซด์ ซึ่งจะนำม้วนสแตนเลสรีดร้อนที่ผ่านกระบวนการอบอ่อนไปผ่านอ่างอาบน้ำขจัดออกไซด์ ซึ่งมีส่วนผสมของกรดกำมะถันและกรดไฮโดรฟลูอริก กับกรดไนตริก ตามลำดับ สำหรับม้วนสแตนเลสรีดร้อนประเภทออสเทนนิคไม่จำเป็นต้องนำมาเข้าเตาอบอ่อน แต่สามารถนำเข้าสู่กระบวนการอบและกัดกรด (Annealing and Pickling) โดยตรงได้เลย

#### ข. กระบวนการรีดเย็น

เหล็กที่ผ่านกระบวนการอบอ่อนและการขจัดออกไซด์ จะถูกนำไปผ่านเครื่อง Sendzimir Unit เพื่อทำการรีดลดขนาด โดย Sendzimir Unit จะประกอบด้วยลูกรีดทรงกระบอก 20 ลูก ซึ่งจะมีการบีบอัด และรีดสแตนเลสให้บางลง โดยสแตนเลสจะมีความหนาลดลงหลังจากผ่านกระบวนการนี้แล้ว

### ค. กระบวนการอบอ่อน และการขจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling) ครั้งที่ 2

สแตนเลสที่ผ่านกระบวนการรีดเย็นจะมีโครงสร้างทางจุลภาคและคุณสมบัติทางกล ซึ่งไม่เหมาะต่อการใช้งาน ดังนั้น เพื่อให้สแตนเลสมีผิวหน้าที่สะอาดและมีคุณสมบัติทางกลตามความต้องการของลูกค้า สแตนเลสจะต้องผ่านกระบวนการอบอ่อนและขจัดออกไซด์อีกครั้งหนึ่ง

### ง. กระบวนการปรับความเรียบผิวหน้าและความมันเงา (Skin Passing)

เนื่องจากความเรียบของสแตนเลสหลังผ่านการอบอ่อนและการขจัดออกไซด์ ครั้งที่ 2 ยังไม่เหมาะสมต่อการใช้งาน แผ่นสแตนเลสดังกล่าวจึงต้องนำมาผ่านกระบวนการรีดปรับผิวอีกครั้งเพื่อเพิ่มความเรียบและความเงาให้แก่ผิวหน้า

### จ. กระบวนการตัด (Slitting and Cutting)

กระบวนการสุดท้ายของการผลิตคือการนำสแตนเลสรีดเย็นมาทำการคลี่เพื่อนำมาตัดเป็นแผ่นตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วเรียกว่า สแตนเลสรีดเย็นแผ่น หรือนำสแตนเลสมาตัดตามความยาวที่กำหนดและม้วนกลับไป ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วเรียกว่า สแตนเลสรีดเย็นม้วน หรือเรียกว่า สแตนเลสรีดเย็นม้วนหน้าแคบ ก่อนจัดส่งให้กับลูกค้าต่อไป

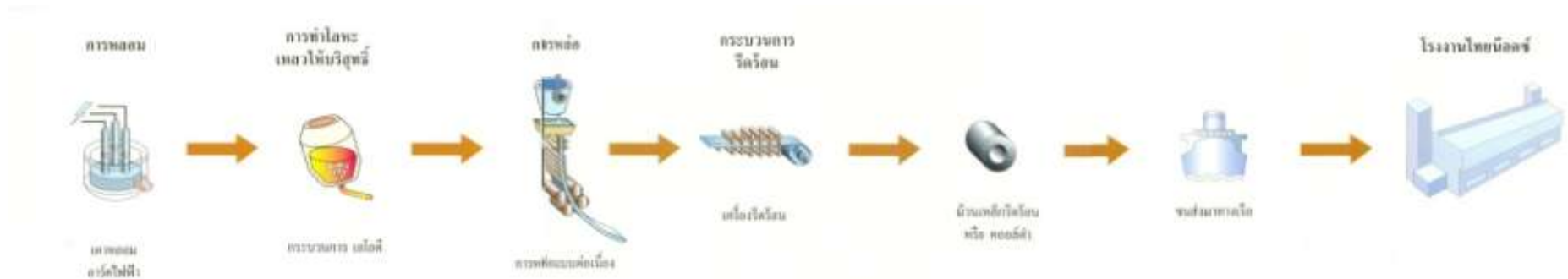


เครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์



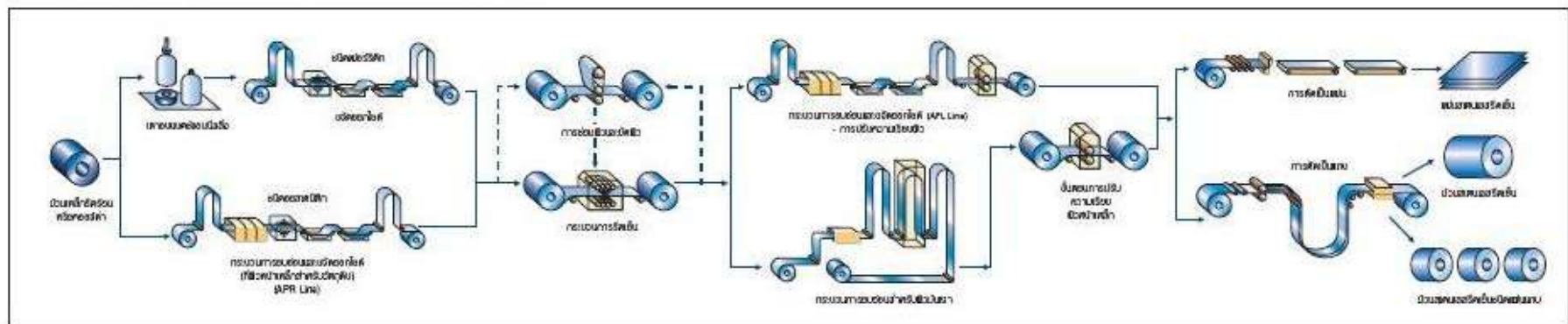
เครื่องปรับความเรียบของพื้นผิวเหล็ก





### กระบวนการผลิตม้วนสแตนเลสรีดร้อน หรือ คอยล์ดำ

กระบวนการผลิตสแตนเลสเย็น (Cold-Rolled Stainless Steel Manufacturing Process)



### กระบวนการผลิตสแตนเลสของบริษัท โพลโค - ไทยน็อคซ์ จำกัด (มหาชน)

### 2.3.5 การวิจัยและพัฒนาการ

ตั้งแต่เริ่มการก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีต่างๆ จากกลุ่ม Aperam เคยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยได้รับการถ่ายทอดความรู้ และความชำนาญในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นมาเป็นเวลากว่า 10 ปี ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เปลี่ยนผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นโพลโค (เกาหลี) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าอันดับต้นๆ ของโลก จากประสบการณ์ของผู้ผลิตระดับโลก ดังนั้น ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ จึงมีความมั่นใจอย่างมากในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นคุณภาพตามความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้นตลอดจนได้รับการสนับสนุนด้านการวิจัย และเทคโนโลยีจากบริษัท โพลโค (เกาหลี) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่อีกด้วย

ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของคุณภาพผลิตภัณฑ์จึงได้จัดตั้งฝ่ายโลหะวิทยาขึ้นในปี 2544 โดยได้ดำเนินการรวมงานในส่วนต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับคุณภาพของสินค้าเข้าเป็นหน่วยงานเดียวกัน อีกทั้งยังได้ดำเนินการจัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาขึ้น และได้ก่อสร้างอาคารศูนย์วิจัยพัฒนา ซึ่งเสร็จและเริ่มปฏิบัติการได้ในเดือนเมษายน 2546 และมีแผนควบคุมการผลิตดังนี้

#### ก. แผนควบคุมกระบวนการผลิต

แผนควบคุมกระบวนการผลิต เป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในการศึกษาปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิต เพื่อให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยต้นทุนที่ต่ำ โดยมีหน้าที่ออกแบบ เฝ้าระวังและควบคุมกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามข้อกำหนดสภาวะมาตรฐาน รวมถึงการวิเคราะห์ และให้ผลตอบกลับกับฝ่ายโรงงาน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพคงที่ เป็นไปตามมาตรฐานและความต้องการของลูกค้า

#### ข. แผนประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

แผนประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์รับผิดชอบในการตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบสินค้าที่กำลังอยู่ในกระบวนการผลิต และผลิตภัณฑ์สำเร็จของบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า นอกจากนี้แล้วแผนประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ยังทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานของสแตนเลสรีดร้อนที่นำเข้าจากต่างประเทศ อีกทั้งยังทำหน้าที่เรียกร้องค่าเสียหายในกรณีที่วัตถุดิบไม่เป็นไปตามข้อกำหนดอีกด้วย

**ค. ศูนย์วิจัยและพัฒนา (Technical Research & Development Center: TRDC)**

ศูนย์วิจัยและพัฒนาเป็นหน่วยงานที่มุ่งเน้นในการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของสินค้าของบริษัทฯ โดยการวิจัยและพัฒนา มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษากระบวนการต่างๆ เพื่อแก้ปัญหของการผลิตสินค้า ปัญหาของการคืนสินค้าจากลูกค้า ปัญหาของคุณภาพน้ำทิ้ง คุณภาพของวัตถุดิบ และสนับสนุนการวิจัย และพัฒนากระบวนการผลิตรวมถึงการพัฒนาสินค้าเกรดใหม่โดยการจำลองและทดสอบจริงในกระบวนการผลิตร่วมกับแผนกควบคุมการผลิต ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนการผลิต อีกทั้งยังมีหน้าที่ส่งเสริมและวางแผนพัฒนาการใช้สเต็มเลสในรูปแบบต่างๆ ให้เพิ่มขึ้นทั้งในตลาดปัจจุบันและตลาดใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยให้การอบรมเชิงเทคนิคแก่ลูกค้าและช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ในการใช้งานให้แก่ลูกค้าด้วย

**ง. แผนกบริการลูกค้าทางเทคนิค**

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีหน่วยงานบริการด้านเทคนิคให้กับลูกค้าซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานสินค้าบริษัทฯ ให้การเสนอแนะ และให้คำปรึกษาลูกค้าทางด้านเทคนิค สนับสนุนให้ลูกค้าสามารถใช้สินค้าได้อย่างคุ้มค่า เกิดความพึงพอใจสูงสุดในตัวสินค้าและบริการ สืบสวนสอบสวนข้อร้องเรียนของลูกค้า เพื่อทำการวิเคราะห์ และวินิจฉัยความเสียหายที่เกิดกับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว และเป็นธรรม รับทราบความต้องการของลูกค้า สรุปการประเมิน เสนอแนะต่อส่วนงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากภารกิจข้างต้นแล้ว ศูนย์วิจัยและพัฒนา มีการศึกษาคุณภาพของสินค้าบริษัทฯ กับผู้ผลิตอื่นๆ เพื่อปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้น โดยการศึกษาส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปในการศึกษาในเชิงลึกร่วมกับฝ่ายโรงงานและลูกค้า รวมถึงห้องปฏิบัติการทดสอบที่ทำการทดสอบคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานและ/หรือตรงตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้การบริหารห้องปฏิบัติการทดสอบ เพื่อการรับประกันคุณภาพการทดสอบ และผลการทดสอบให้ถูกต้องเป็นไปตามมาตรฐานของ ISO/IEC 17025:2005

นอกเหนือจากการค้นคว้าและวิจัยของบริษัทฯ เองแล้ว บริษัทฯ ยังมีการร่วมมือค้นคว้าและวิจัยกับมหาวิทยาลัย และสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยทางบริษัทฯ ให้การสนับสนุนการค้นคว้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สเต็มเลสรีดเย็นหลายโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ให้การสนับสนุนแก่นักศึกษาและนักวิจัยทางด้านโลหะ โดยจัดให้มีรางวัลไทยน็อกซ์ เมทัลเลอจีอวอร์ด (Thainox Metallurgy Award) เพื่อสนับสนุนและกระตุ้นให้นักวิทยาศาสตร์และนักโลหวิทยาได้ทำงานวิจัยและ



เผยแพร่ผลงานวิจัยในสาขานี้ออกสู่สาธารณชนมากขึ้น นอกเหนือจากรางวัลข้างต้นแล้ว และบริษัทฯ จะมุ่งประสานงานและร่วมมือกับศูนย์วิจัยของบริษัท โพสโค (เกาหลี) มากขึ้น เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ และมาตรฐานการผลิต เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดต่อไป

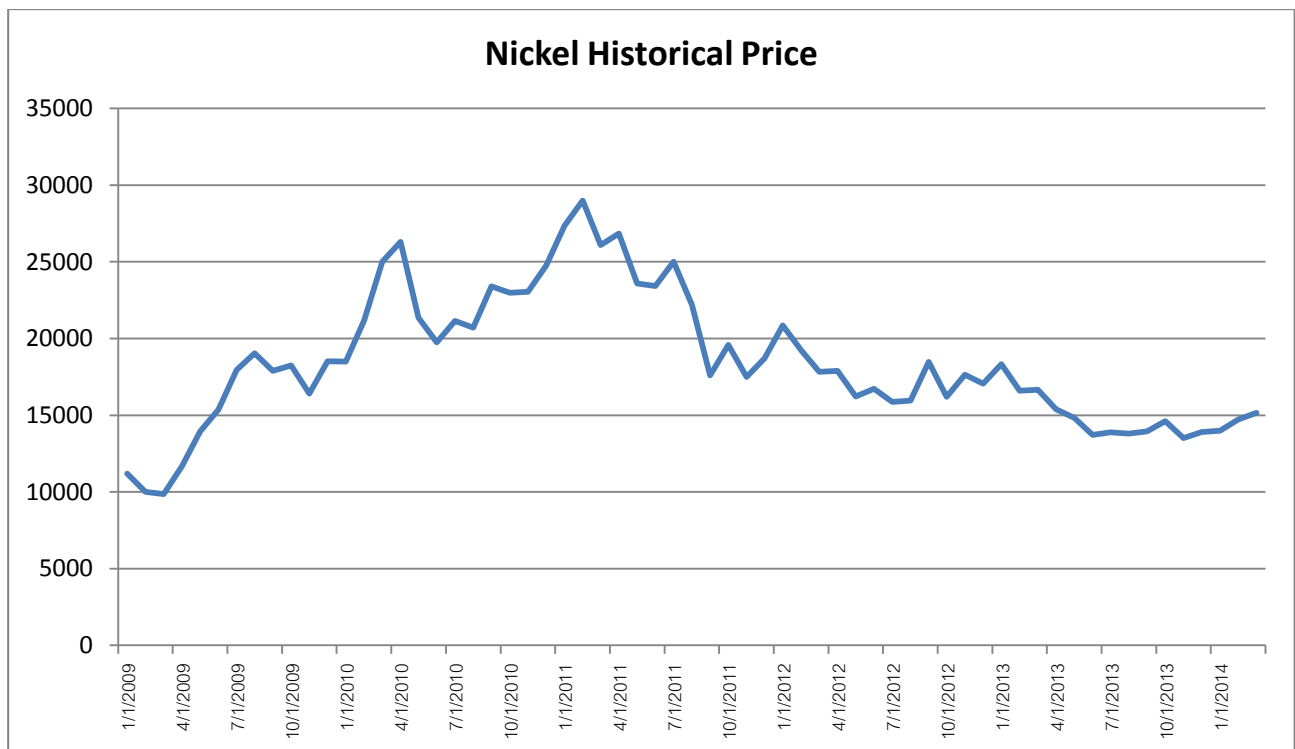
### 2.3.6 กระบวนการจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทฯ นำเข้าวัตถุดิบ 100% ซึ่งเป็นสแตนเลสรีดร้อน (Hot Rolled Stainless Steel) จากบริษัทผู้ผลิตสแตนเลสรีดร้อน ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก คือ

1. กลุ่มบริษัท โพสโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในปัจจุบัน และมีสัดส่วนการซื้อถึงร้อยละ 97 ของยอดจัดซื้อทั้งหมดในปี 2557

2. กลุ่มบริษัทอื่นๆ เช่น Nippon Steel (ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จากประเทศญี่ปุ่น) และบางส่วนจากกลุ่มบริษัท Aperam (ประเทศฝรั่งเศส)

อนึ่ง วัตถุดิบของบริษัทฯ สำหรับผลิตสแตนเลสรีดร้อนประเภทออสเทนนิคมีราคาผันผวนตามราคานิกเกิล ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภท Commodity ดังตารางต่อไปนี้





### 2.3.7 กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศไทย

อุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศจะได้รับผลกระทบจากกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมดังนี้

#### 1. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD)

การทุ่มตลาด คือ การที่ประเทศผู้ส่งออกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศที่ได้รับความเสียหายในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายปกติในประเทศของผู้ส่งออก

เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศมิให้เกิดความเสียหายจากการกระทำดังกล่าวกระทรวงพาณิชย์ในฐานะผู้ทำหน้าที่กำกับดูแลการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย จึงดำเนินการตอบโต้เพื่อมิให้ผู้ค้าใช้มาตรการทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยเฉพาะในเรื่องการทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD) ตามแนวทางที่กำหนดโดยองค์การการค้าโลก (WTO: World Trade Organization) ตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542

ปัจจุบันประเทศไทยมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ จำนวน 2 กรณีด้วยกันดังนี้

- (1) มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี

มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2546 ได้มีอายุครบ 5 ปีในวันที่ 13 มีนาคม 2551 และบริษัทฯ ได้ทำการยื่นขอให้คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ทำการพิจารณาทบทวนยืดระยะเวลาการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หรือที่เรียกว่าการทำ Sunset review ออกไปอีกเป็นระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีมติเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2552 อนุมัติให้ทำการต่ออายุมาตรการการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กรีดเย็นสำหรับการนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีนและประเทศไต้หวันโดยยกเว้นประเทศในสหภาพยุโรปออกไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมาตรการนี้ได้สิ้นสุดในวันที่ 17 มีนาคม 2557

เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่าปริมาณการนำเข้าจากทั้งสามประเทศในช่วงที่มาตรการนี้มีการบังคับใช้ตลอดระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา นั้นยังคงมีอยู่เป็นจำนวนมาก ส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทฯ ดังนั้นเพื่อลดความรุนแรงจากการแข่งขันและการทุ่มตลาดลง บริษัทฯ จึงตัดสินใจที่จะยื่นขอให้

กระทรวงพาณิชย์ในฐานะผู้ดูแลการใช้มาตรการดังกล่าว พิจารณาการบังคับใช้มาตรการต่อไป โดยเมื่อเดือนมีนาคม 2557 คณะกรรมการฯ ได้มีมติเปิดการได้ส่วนการขยายระยะเวลาการบังคับใช้มาตรการออกไปอีก โดยมีการประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2557

กรมการค้าต่างประเทศได้ทำการส่งแบบสอบถาม และเอกสารคำขอ ฉบับเปิดเผยไปยังผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อันได้แก่

- บริษัท โปสโกไทยน็อกซ์ จำกัด (มหาชน) ในฐานะอุตสาหกรรมภายในประเทศ
- ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกจากญี่ปุ่น ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี
- ผู้นำเข้า / ผู้ใช้ภายในประเทศ
- รัฐบาลประเทศผู้ผลิต / ผู้ส่งออก

สำหรับความคืบหน้าในการได้ส่วนล่าสุด กรณีดังกล่าวนี้ กรมการค้าต่างประเทศได้จัดทำร่างผลการทบทวนความจำเป็นในการต่ออายุการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นที่สุด ออกมาเมื่อวันที่ 12 มกราคม 2548 โดย ผลการวินิจฉัยของคณะกรรมการฯ ดังกล่าว ได้มีมติให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลีในอัตราเดิมต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปีเนื่องจากมีข้อมูลและหลักฐานเพียงพอว่าหากยุติการใช้มาตรการ จะทำให้การทุ่มตลาดและความเสียหายพัวพันกันมาอีก

กรมการค้าต่างประเทศ ได้จัดประชุมรับฟังความคิดเห็น/การแถลงด้วยวาจา สำหรับมติดังกล่าวแล้ว เมื่อวันศุกร์ที่ 23 มกราคม 2548 ที่ผ่านมา โดยล่าสุดอยู่ในขั้นตอนระหว่างการออกประกาศผลการตัดสินและการออกประกาศในราชกิจจานุเบกษาต่อไป

(2) มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน

เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2555 คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีมติให้เปิดได้ส่วนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งต่อมาคณะกรรมการฯ ได้มีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556 ว่ามีการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน จึงให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบลดต่อไป

- 1) ร้อยละ 8.50 ของราคา ซี ไอ เอฟ สำหรับสินค้าที่ผลิตหรือส่งออกจากบริษัท Ningbo Baoxin Stainless Steel จำกัด
- 2) ร้อยละ 33.32 ของราคา ซี ไอ เอฟ สำหรับสินค้าที่ผลิตหรือส่งออกจากผู้ผลิตรายอื่น
- 3) ยกเว้นการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากผู้ผลิตและส่งออกของในกลุ่มบริษัท Shangxi Taigang Stainless Steel
- 4) ให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากการนำเข้าสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ในอัตราร้อยละ 0 ของราคา ซี ไอ เอฟ ในกรณีผู้ประกอบการอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการค้าเพื่อการส่งออกสินค้าสินค้าหรือเพื่อการค้า เพื่อการส่งออกภายใต้กฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรม กฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน กฎหมายว่าด้วยศุลกากร

มาตรการดังกล่าวต่อประเทศจีนนี้มีผลบังคับใช้เป็นเวลา 5 ปี โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 9 ธันวาคม 2556 จนถึงวันที่ 8 ธันวาคม 2561

## 2. มาตรการควบคุมราคาสแตนเลส

กรมการค้าภายในเป็นองค์กรหนึ่งของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีหน้าที่ส่งเสริมการค้า การคุ้มครองผู้บริโภค และรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า โดยในเรื่องการกำหนดราคาสินค้าและบริการควบคุม กรมการค้าภายในมีหน้าที่กำกับดูแลให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าและบริการในราคาที่เป็นธรรมและปริมาณเพียงพอกับความต้องการ และเพื่อป้องกันการกำหนดราคาซื้อ ราคาจำหน่าย หรือการกำหนดเงื่อนไข และวิธีปฏิบัติทางการค้าอันไม่เป็นธรรม

ปัจจุบันกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ได้ยกเลิกการกำหนดราคาควบคุมสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นแล้ว อย่างไรก็ตามกรมการค้าภายในยังคงขอความร่วมมือให้บริษัทฯ แจ้งข้อมูลสินค้าเหล็กแผ่นตามประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2557 ลงวันที่ 22 มกราคม 2557

### 3. เขตการค้าเสรี

ปัจจุบันภณินำเข้าสแตนเลสรีดเย็นทั่วไปของประเทศไทยที่เรียกว่า MFN rate จะยังคงอยู่ที่ร้อยละ 5 ยกเว้นเฉพาะภณินำเข้าสำหรับประเทศสมาชิกในกรอบ ASEAN หรือชื่อเดิมคือ AFTA นั้นที่ได้มีการให้สิทธิพิเศษด้านภาษีที่ต่ำกว่าอัตรา MFN rate โดยได้ลดลงเหลืออัตราร้อยละ 0 ตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา การลดภณินำเข้านี้ส่งผลให้สแตนเลสรีดเย็นที่นำเข้าจากประเทศเวียดนาม และอินโดนีเซียได้รับสิทธิพิเศษจากการลดภณินำเข้ามายังประเทศไทยในอัตราร้อยละ 0 และมีความสามารถในการแข่งขันด้านราคาได้มากขึ้น อย่างไรก็ตามสินค้าที่ผลิตจากทั้งสองประเทศนั้นจะมีคุณภาพที่ยังไม่เป็นที่ยอมรับของตลาดภายในประเทศไทยและในระยะสั้นยังไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าของบริษัทฯได้

ในขณะที่การเปิดเสรีทางการค้าในหลายๆ กรอบที่เริ่มมีผลบังคับใช้ผ่านมา อาทิ เช่น เขตการค้าเสรีไทย-ออสเตรเลีย (TAFTA) เขตการค้าเสรีไทย-ญี่ปุ่น (JTEPA) เขตการค้าเสรีอาเซียน-จีน เขตการค้าเสรีอาเซียน-เกาหลี ตลอดจนการเจรจาเขตการค้าเสรีใหม่ๆ ทั้งทวีปหรือพหุภาคีที่จะเกิดขึ้นนั้น ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศทั้งหมดรวมทั้งบริษัทฯ นั้นได้ร้องขอให้รัฐบาลกำหนดสินค้าเหล็กไว้อยู่ในรายการสินค้าอ่อนไหวที่จะมีการเปิดตลาดในปีท้ายๆ ของข้อตกลงซึ่งจะอยู่ในช่วงเวลาหลังปี พ.ศ. 2559 เพื่อให้ผู้ผลิตภายในประเทศสามารถปรับตัวรับการแข่งขันได้อย่างเต็มที่

อนึ่ง สำหรับการจัดทำเขตเสรีการค้าในกรอบที่เหลืออยู่นั้น ตามมาตรา 190 ของรัฐธรรมนูญฉบับปี 2550 แห่งราชอาณาจักรไทยได้กำหนดให้การดำเนินการจัดทำหนังสือสัญญากับนานาประเทศใดๆ จะต้องผ่านการรับฟังความคิดเห็นของประชาชน การวางมาตรการแก้ไขหรือเยียวยาผู้ที่ได้รับผลกระทบ ก่อนที่จะได้ความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี และนำเสนอกรอบการเจรจาขอความเห็นชอบต่อรัฐสภาอีกด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตามและเข้าไปมีส่วนร่วมอย่างใกล้ชิดมาตลอด

### 4. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกเหนือจากการให้ความสำคัญด้านคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการดูแลและรักษาสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล ISO 14001 โดยบริษัทฯ จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดฝุ่นควันและฟอกสารพิษภายในโรงงานก่อนปล่อยออกสู่สิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ทำการติดตั้งเครื่องวัดคุณภาพน้ำและเครื่องวัดคุณภาพอากาศ On-Line ซึ่งจะส่งผลไปที่กรมโรงงานโดยตรงเพื่อเป็นการยืนยันค่าการควบคุมของสารต่างๆ ว่าอยู่ภายใต้กฎหมาย และไม่มีการก่อให้เกิดมลพิษกับชุมชนรอบๆ โรงงาน ทั้งนี้ ตั้งแต่เริ่มดำเนินการกิจการ บริษัทฯ ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับปัญหาสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่เคยได้รับการดักเตือนหรือถูกปรับจากหน่วยงานของรัฐแต่อย่างใด

## 2.4 ชิ้นงานหรือมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีโครงการมูลค่าสูงหรือชิ้นงานที่ต้องใช้เวลานานในการส่งมอบ โดยปกติลูกค้าจะสั่งสินค้า โดยกำหนดประเภท ขนาด ความหนา และปริมาณสินค้า รวมทั้งทำการตกลงราคาเป็นคราวๆไป เนื่องจากสินค้ามีความผันผวนทางราคาและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การกำหนดรับงานโครงการหรืองานที่ต้องใช้ระยะเวลาจึงมีความเสี่ยงมากกว่าปกติ ในขณะนี้ บริษัทฯ จึงไม่มีการรับงานโครงการมูลค่าสูงหรือชิ้นงานที่ต้องใช้เวลานานในการส่งมอบแต่อย่างใด

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามในอนาคตอาจมีความเสี่ยงอื่นๆที่เกิดขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ จำแนกได้ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้าและวัตถุดิบ

โดยปกติแล้วราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับราคาซื้อวัตถุดิบ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยง หากราคาขายผลิตภัณฑ์ไม่สามารถปรับให้สอดคล้องกับราคาซื้อวัตถุดิบซึ่งจะมีผลกระทบต่อส่วนต่างราคา (metal margin) และอัตรากำไรของบริษัทฯ ได้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ซื้อมวลสเทนเลสรีดร้อน (ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตสเทนเลสรีดเย็น) จากต่างประเทศทั้งหมด โดยบริษัทฯ ต้องสั่งวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 2-4 เดือน (ขึ้นอยู่กับระยะทางการจัดส่งสินค้าจากบริษัทผู้ขายถึงโรงงานหลักของบริษัทฯ ที่ จ.ระยอง) จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงคือ หากบริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบมาในราคาสูงแต่ไม่สามารถขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในราคาที่สูงกว่าได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าและวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามรายงานการวิเคราะห์เชิงลึกต่างๆ เพื่อที่จะบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีสภาพคล่องเพียงพอที่จะสามารถรองรับผลกระทบจากความเสี่ยงของราคาสินค้าและวัตถุดิบได้มากขึ้น และบริษัทฯ ได้จัดหางบการเงินสินเชื่อเพื่อบริหารความเสี่ยงจากการที่ราคาวัตถุดิบเปลี่ยนแปลง (Commodity Hedging) กับธนาคารพาณิชย์ทั้งในและนอกประเทศ

อนึ่ง การบริหารความเสี่ยงของราคานิกเกิล ขึ้นอยู่กับภาวะตลาดและราคาในช่วงนั้นๆ

## 2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัทฯ คือ ม้วนสแตนเลสรีดร้อน ซึ่งยังไม่มีการผลิตภายในประเทศ จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด ทำให้มีความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตจากต่างประเทศไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตามความต้องการ อย่างไรก็ตามในปี 2554 บริษัท โพสโค (เกาหลี) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ทำให้ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบลดลง

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีและยังมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มบริษัท นิปปอนสตีล จากประเทศญี่ปุ่น (ผู้ถือหุ้นบริษัทอีกกลุ่มหนึ่ง) และ Aperam จากประเทศฝรั่งเศส เพื่อกระจายความเสี่ยง

## 3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายในประเทศและต่างประเทศ

เพื่อเป็นการรองรับกับการผลิตที่จะเพิ่มขึ้น ลดค่าใช้จ่ายทางการขาย และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายในประเทศจำนวนน้อยราย บริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ให้มากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ในประเทศเพิ่มขึ้น ทั้งยังมีการจำหน่ายโดยตรงโดยบริษัทฯ เองไปยังผู้ผลิตที่ใช้สแตนเลสปลายทางรายใหญ่ในอีกหลายๆ ประเทศอีกด้วย

ในปี 2554 หลังการเข้ามาถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โพสโค (เกาหลี) แล้ว ช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดภูมิภาคมีความเข้มแข็งขึ้น ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัท โพสโค (เกาหลี) มีเครือข่ายของ บริษัท แควอินเตอร์เนชันแนล ที่มีสาขาทั่ว 57 แห่งทั่วโลก ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถผลักดันการขายสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศได้มากขึ้นกว่าที่ผ่านมา

## 4. ความเสี่ยงจากการเพิ่มยอดผลิตสแตนเลสรีดเย็นในตลาดโลก

ตลาดสแตนเลสมีอัตราการเจริญเติบโตสูงมากกว่าร้อยละ 7 ในระยะ 10 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศเอเชียและจีนซึ่งเป็นตลาดใหญ่สำหรับการผลิต

International Stainless Steel Forum (“ISSF”) ประเมินความต้องการสแตนเลสในตลาดโลกสำหรับปี 2558 ว่าจะมีการผลิตจากประเทศจีนมากกว่า 16 ล้านตัน และกำลังผลิตส่วนเกินจากความต้องการใช้ในประเทศที่มีอยู่มาก ทำให้เกิดแรงผลักดันต่อการส่งออกไปยังประเทศมากขึ้น และส่งผลให้เกิดการแข่งขันอย่างรุนแรงในตลาดนอกประเทศจีนเช่นกัน

ทั้งนี้ เพื่อป้องกันการท่วมตลาดจากผู้ผลิตสแตนเลสต่างประเทศ บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วม โดยการ

ยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน กรมการค้าต่างประเทศ ในการพิจารณา มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าประเภทสแตนเลสรีดเย็นจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน และจีน เพื่อป้องกันและตอบโต้การแข่งขันทางการค้าภายในประเทศและกระทรวงพาณิชย์ได้มีการ ประกาศใช้มาตรการตอบโต้ตลาดการนำเข้าสินค้าประเภทสแตนเลสจากประเทศจีนแล้ว

## 5. ความเสี่ยงจากการกำหนดเพดานราคาสแตนเลสรีดเย็น

เดิม กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ กำหนดให้เหล็กแผ่นซึ่งรวมถึงเหล็กแผ่นรีดเย็น รีดเย็นหรือสแตนเลส เป็นหนึ่งในสินค้าควบคุมตามประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ ซึ่งมาตรการนี้กำหนดให้บริษัทฯ ในฐานะผู้ผลิตต้องทำการแจ้ง ต้นทุน ราคาและรายละเอียดที่ กำหนด โดยกำหนดให้แจ้งในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงรายการหรือราคาสูงกว่าที่แจ้งไว้ต่อคณะกรรมการ กลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่าเจ็ดวันก่อนการนำสินค้าออกจำหน่าย

ปัจจุบัน ได้ยกเลิกมาตรการกำหนดราคา ควบคุมสินค้าเหล็กกล้ารีดเย็นแล้ว อย่างไรก็ตาม กรมการค้าภายในยังคงขอความร่วมมือให้บริษัทฯ แจ้งข้อมูลสินค้าเหล็กแผ่นตามประกาศคณะกรรมการ กลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2557 ลงวันที่ 22 มกราคม 2557

บริษัทฯ มีการปรับราคาขายสแตนเลสให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบและการแข่งขันด้านราคาขาย กับคู่แข่งทางการค้าในปี 2557 ตลอดมา และเนื่องจากสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจในทวีปยุโรปและจีนที่มีความไม่แน่นอนสูง ส่งผลต่อปริมาณการลงทุนและการบริโภคสินค้าต่างๆเป็นจำนวนมาก สาเหตุดังกล่าวนี้ ส่งผลให้ปริมาณความต้องการของสแตนเลสมีปริมาณผันผวน ทำให้ราคาของวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปมี การปรับตัวด้านราคาที่ย่อลงตลอดปี 2557

อย่างไรก็ตาม หากกรมการค้าภายในพิจารณาใหม่ แล้วเห็นว่าควรกำหนดให้สแตนเลสรีดเย็น สินค้า ของบริษัทฯ กลับเป็นสินค้าที่ต้องควบคุมราคา บริษัทฯจะมีความเสี่ยง หากบริษัทฯ ถูกกำหนดราคาขายใน ราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดโลก หรือวัตถุดิบมีราคาสูง อาจทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาในเรื่องของผลการ ประกอบการได้ ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่เป็นธรรมแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ



## 6. ความเสี่ยงจากการเปิดเขตการค้าเสรี

### มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD)

การทุ่มตลาด คือ การที่ประเทศผู้ส่งออกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศที่ได้รับความเสียหายในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายปกติในประเทศของผู้ส่งออก

เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศมิให้เกิดความเสียหายจากการกระทำดังกล่าวกระทรวงพาณิชย์ในฐานะผู้ทำหน้าที่กำกับดูแลการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย จึงดำเนินการตอบโต้เพื่อมิให้คู่ค้าใช้มาตรการทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยเฉพาะในเรื่องการทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD) ตามแนวทางที่กำหนดโดยองค์การการค้าโลก (WTO: World Trade Organization) ตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542

ปัจจุบันประเทศไทยมีการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ จำนวน 2 กรณีด้วยกันดังนี้

- (1) มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี

มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2546 ได้มีอายุครบ 5 ปีในวันที่ 13 มีนาคม 2551 และบริษัทฯ ได้ทำการยื่นขอให้คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ทำการพิจารณาทบทวนยืดระยะเวลาการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หรือที่เรียกว่าการทำ Sunset review ออกไปอีกเป็นระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีมติเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2552 อนุมัติให้ทำการต่ออายุมาตรการการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กรีดร้อนชนิดม้วน สำหรับการนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีนและประเทศไต้หวันโดยยกเว้นประเทศในสหภาพยุโรป ออกไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมาตรการนี้ได้สิ้นสุดในวันที่ 17 มีนาคม 2557

เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่าปริมาณการนำเข้าจากทั้งสามประเทศในช่วงที่มาตรการนี้มีการบังคับใช้ตลอดระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา ยังคงมีอยู่เป็นจำนวนมาก ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้นเพื่อลดความรุนแรงจากการแข่งขันและการทุ่มตลาดลงบริษัทฯ จึงตัดสินใจที่จะยื่นขอให้กระทรวงพาณิชย์ในฐานะผู้ดูแลใช้มาตรการดังกล่าว พิจารณาคงการบังคับใช้มาตรการต่อไป โดยเมื่อ

เดือนมีนาคม 2557 คณะกรรมการฯ ได้มีมติเปิดการไต่สวนการขยายระยะเวลาการบังคับใช้มาตรการออกไปอีก โดยมีการประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2557

กรมการค้าต่างประเทศได้ทำการส่งแบบสอบถาม และเอกสารคำขอ ฉบับเปิดเผยไปยังผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อันได้แก่

- บริษัท โปสโกไทยน็อกซ์ จำกัด (มหาชน) ในฐานะอุตสาหกรรมภายในประเทศ
- ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกจากญี่ปุ่น ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี
- ผู้นำเข้า / ผู้ใช้ภายในประเทศ
- รัฐบาลประเทศผู้ผลิต / ผู้ส่งออก

สำหรับความคืบหน้าในการไต่สวนล่าสุด กรณีดังกล่าวนี้ กรมการค้าต่างประเทศได้จัดทำร่างผลการทบทวนความจำเป็นในการต่ออายุการใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดขั้นที่สุด ออกมาเมื่อวันที่ 12 มกราคม 2548 โดย ผลการวินิจฉัยของคณะกรรมการฯ ดังกล่าวได้มีมติให้มีการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลีในอัตราเดิมต่อไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปีเนื่องจากมีข้อมูลและหลักฐานเพียงพอว่าหากยุติการใช้มาตรการ จะทำให้การทุ่มตลาดและความเสียหายฟื้นคืนมาอีก

กรมการค้าต่างประเทศ ได้จัดประชุมรับฟังความคิดเห็น/การแถลงด้วยวาจา สำหรับมติดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2548 ที่ผ่านมา โดยล่าสุดอยู่ในขั้นตอนระหว่างการออกประกาศผลการตัดสินใจและการออกประกาศในราชกิจจานุเบกษาต่อไป

- (2) มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กแผ่นไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน

เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2555 คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีมติให้เปิดไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งต่อมาคณะกรรมการฯ ได้มีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน พ.ศ. 2556 ว่ามีการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน จึงให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบลดต่อไป

- 1) ร้อยละ 8.50 ของราคา ซี ไอ เอฟ สำหรับสินค้าที่ผลิตหรือส่งออกจากบริษัท Ningbo Baoxin Stainless Steel จำกัด

- 2) ร้อยละ 33.32 ของราคา ซี ไอ เอฟ สำหรับสินค้าที่ผลิตหรือส่งออกจากผู้ผลิตรายอื่น
- 3) ยกเว้นการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากผู้ผลิตและส่งออกของในกลุ่มบริษัท Shangxi Taigang Stainless Steel
- 4) ให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากการนำเข้าสินค้าเหล็กไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ในอัตราร้อยละ 0 ของราคา ซี ไอ เอฟ ในกรณีผู้ประกอบการอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการค้าเพื่อการส่งออกสินค้าสินค้าหรือเพื่อการค้า เพื่อการส่งออกภายใต้กฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรม กฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน กฎหมายว่าด้วยศุลกากร

มาตรการดังกล่าวต่อประเทศจีนนี้มีผลบังคับใช้เป็นเวลา 5 ปี โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 9 ธันวาคม 2556 จนถึงวันที่ 8 ธันวาคม 2561

#### มาตรการควบคุมราคาสเตนเลส

กรมการค้าภายในเป็นองค์กรหนึ่งของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีหน้าที่ส่งเสริมการค้า การคุ้มครองผู้บริโภค และรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า โดยในเรื่องการกำหนดราคาสินค้าและบริการควบคุม กรมการค้าภายในมีหน้าที่กำกับดูแลให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าและบริการในราคาที่ เป็นธรรมและปริมาณเพียงพอ กับความต้องการ และเพื่อป้องกันการกำหนดราคาซื้อ ราคาจำหน่าย หรือการกำหนดเงื่อนไข และวิธีปฏิบัติทางการค้าอันไม่เป็นธรรม

ปัจจุบัน กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ได้ยกเลิกการกำหนดให้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นสินค้าควบคุมตามประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการแล้ว แต่ยังคงขอความร่วมมือให้ บริษัทฯ แจ้งข้อมูลสินค้าเหล็กแผ่นตามประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม ปี 2557 ลงวันที่ 22 มกราคม 2557

#### 7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ มีการนำเข้าม้วนสเตนเลสรีดร้อนทั้งหมดจากต่างประเทศ ซึ่งราคาซื้อวัตถุดิบจะถูกกำหนดในรูปเงินตราต่างประเทศ ในขณะที่ราคาจำหน่ายสเตนเลสรีดเย็นสำหรับสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศจะถูกกำหนดโดยการอ้างอิงกับราคาตลาดโลกซึ่งอยู่ในรูปเงินตราต่างประเทศเช่นกัน ดังนั้น ความเสี่ยงในด้านผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนต่อประเด็นดังกล่าวจึงอยู่ในขอบเขตที่จำกัด อย่างไรก็ตาม ช่วงระยะเวลาของการจ่ายเงินและรับเงินสำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบและการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์โดยปกติของบริษัทฯ จะมีระยะที่ไม่เท่ากัน-ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในช่วงเวลาดังกล่าวอาจทำให้ต้นทุนวัตถุดิบไม่สอดคล้องกับราคาการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยการเข้าทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพิ่มขึ้น เพื่อลดผลกระทบอันเนื่องมาจากความผันผวนทางการเงิน

#### 8. ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในปัจจุบันบริษัท โปสโก (เกาหลี) ถือหุ้นประมาณร้อยละ 84.9 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ จึงทำให้บริษัท โปสโก (เกาหลี) สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารย่อมมีวัตถุประสงค์อันเดียวกันคือ บริหารธุรกิจเพื่อประโยชน์กับผู้ถือหุ้นทุกท่าน ทั้งรายใหญ่และรายย่อย โดยก่อให้เกิดกำไรสูงสุดจากการประกอบกิจการเพื่อจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านอย่างมั่นคงทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

รายการทรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
<u>ทรัพย์สินที่มีกรรมสิทธิ์</u>		
1. ที่ดิน และส่วนปรับปรุง	บริษัทฯ	318,856,450
2. อาคาร และส่วนปรับปรุง	บริษัทฯ	827,593,951
3. เครื่องจักร และอุปกรณ์ (รวมอะไหล่)	บริษัทฯ	3,168,891,367
4. เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทฯ	89,628,291
5. ยานพาหนะ	บริษัทฯ	5,563,098
6. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	บริษัทฯ	10,618,832
รวม		4,421,151,989

ในปี 2556 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับการรับรู้รายการของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์จากวิธีการตีราคาใหม่เป็นวิธีราคาทุน สาเหตุของการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบัญชีของบริษัทใหญ่

##### 4.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน

บริษัทฯ เช่าพื้นที่ 725 ตารางเมตร ในอาคารซีอาร์ซีทาวเวอร์ เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่าดังนี้

ผู้ให้เช่า	บริษัทฯ ออลซีชั่นส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ผู้เช่า	บริษัทฯ ไทยน็อคซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน)
สถานที่	ชั้น 31 ยูนิต 1 – 3 อาคารซีอาร์ซี ทาวเวอร์ 87/2 ออลซีชั่นส์ เฟลต ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
ระยะเวลา	3 ปี ( ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2556 – 30 กันยายน 2559)
อัตราค่าเช่า	ค่าเช่า 181,250 บาทต่อเดือน และค่าบริการ 340,750 บาทต่อเดือน รวมเป็น

522,000 บาทต่อเดือน โดยผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการใช้พื้นที่ในอาคารดังกล่าว

#### 4.3 การลงทุนในบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัท เอ็นเอส-ไทยน็อคซ์ ออโต้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท กับบริษัท เอ็นเอส-เอสแอล จำกัด และ บริษัท สยามบุญทริก จำกัด ทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 10,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการคือ ทำการตลาด ขายและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัทฯ เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย ประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอินเดีย โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัทร่วมนี้ มูลค่ารวม 4.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 ของหุ้นทั้งหมด

#### 4.4 นโยบายการลงทุน

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีกำลังการผลิตที่เพียงพอ และยังสามารถรองรับความต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ต่อไปอีก 3 – 5 ปี ข้างหน้า ปัจจุบันบริษัท ฯ เน้นนโยบายการรักษาลูกค้าเดิม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย บริษัท ฯ ได้จัดกลุ่มลูกค้าเป็นสามกลุ่ม คือ ลูกค้าต่างประเทศ, ลูกค้าที่เป็นดีลเลอร์ในประเทศ และลูกค้าประเภทเอ็นยูเอสเซอร์ในประเทศ นอกจากนี้ยังรักษานโยบายควบคุมและลดต้นทุนการผลิตที่ไม่จำเป็นต่อไป โดยบริษัท ฯ เปิดโอกาสให้พนักงานเสนอความคิดเห็นว่าทำอย่างไรให้ผลกำไรเพิ่มขึ้น รวมทั้งเสนอคำแนะนำต่าง ๆ ที่จะช่วยพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันกับตลาดภายนอก นอกจากนี้ บริษัท ฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทแม่จากประเทศเกาหลีใต้ ในส่วนของตลาดต่างประเทศ

เพื่อขยายฐานลูกค้าในประเทศให้กว้างขึ้น บริษัทฯ ได้ขยายการลงทุนในโรงงานตัดแผ่นสแตนเลส โดยลงทุนขยายสาขาในนิคมอมตะนคร ชลบุรี เพื่อหวังผลในระยะยาวในการเข้าถึงลูกค้ารายย่อยให้มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท ฯ ยังคงมีข้อจำกัดในการขยายตลาดต่างประเทศเนื่องจากการแข่งขันรุนแรง และบริษัท ฯ ยังคงเผชิญหน้ากับมาตรการกีดกันการค้าจากหลายประเทศอยู่และอยู่ระหว่างการดำเนินการตอบโต้ดังกล่าวอยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัท ฯ ยังคงได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแม่ในประเทศเกาหลีใต้ ทั้งเรื่องเงินทุนและเทคโนโลยีด้านการวิจัยและพัฒนาทั้งในด้านการผลิต, การขายและการบริหารจัดการ เป็นอย่างดี

สำหรับนโยบายการบริหารเงินของบริษัทฯ นั้น จะพิจารณาจากรายจ่ายของบริษัทฯ ซึ่งระบุจำแนกออกเป็นรายวัน และวางแผนล่วงหน้าเป็นรายเดือน รายไตรมาส และรายปี ทำให้สามารถประมาณการสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ล่วงหน้า และหากพิจารณาแล้วมีความเหมาะสม บริษัทฯ จะนำสภาพคล่องส่วนเกินมาบริหารต่อยอด ภายในวงเงินที่กำหนดไว้ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด อันเห็นได้จากจำนวนรายได้ของบริษัทฯ ในปี 2557 ที่ผ่านมา สุทธิอยู่ที่ 152.4 ล้านบาท

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีกองทุนส่วนบุคคล (Private Fund) จัดตั้งมาตั้งแต่เดือนมีนาคม 2555 โดยกล่าวว่าจ้างบริษัทบริหารสินทรัพย์ในประเทศ มีวัตถุประสงค์เพื่อการบริหารเงินสดและสภาพคล่อง โดยจะลงทุนในเงินฝากกับสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว ตราสารหนี้ที่มีสภาพคล่องและมีอันดับความน่าเชื่อถือ (รายละเอียดตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 8)

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากแผนรายจ่ายของบริษัทฯ แล้วเห็นว่าสภาพคล่องไม่พอเพียง บริษัทฯ ก็มีแหล่งเงินทุน ประเภทเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ 2 แห่ง รองรับอยู่ตลอดเวลา โดยเป็นการอนุมัติให้วงเงินสินเชื่อโดยปราศจากหลักประกันด้วย

ทั้งนี้ ในการพิจารณาเกี่ยวกับกิจกรรมการลงทุนเพื่อการบริหารสภาพคล่องส่วนเกิน ส่วนเงินลงทุนระยะสั้น และเงินลงทุนระยะยาวของบริษัทฯ นี้ ประสานกรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายการเงินจะเป็นผู้พิจารณาร่วมกัน และภายใต้กรอบที่คณะกรรมการบริษัทฯ ให้อำนาจไว้

#### 4.5 การตีราคาทรัพย์สิน/การได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน

ในปี 2557 ที่ผ่านมามีรายการประเมินราคาทรัพย์สินใหม่ของบริษัทฯ และรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ ระหว่างปี 2557 เป็นรายการทำธุรกิจปกติของบริษัทฯ กับรายการลงทุนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องของบริษัทฯ

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

**1. ข้อพิพาทคดีแรงงาน ระหว่างบริษัทฯ กับ นายชัชณะ วัชรพะพันธุ์**

นายชัชณะ วัชรพะพันธุ์ เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทฯ ฐานเลิกจ้างไม่เป็นธรรม ศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายจากการเลิกจ้างไม่เป็นธรรมให้แก่โจทก์เป็นเงิน 3,280,000 บาท บริษัทฯ ยื่นฎีกา ปัจจุบัน คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

**2. ข้อพิพาทคดีแรงงาน ระหว่างบริษัทฯ กับ นายฉัตรชัย สมศิริ**

นายฉัตรชัย สมศิริ เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทฯ ฐานเลิกจ้างไม่เป็นธรรม ให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายจำนวน 1,776,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันฟ้อง (5 เมษายน 2555) จนกว่าจะชำระครบถ้วน ศาลชั้นต้นพิจารณาแล้วพิพากษาให้ยกฟ้อง โจทก์ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา ปัจจุบัน คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

**3. ข้อพิพาทคดีแรงงาน ระหว่างบริษัทฯ กับ นายธีรชัย จารუნากุล**

นายธีรชัย จารუნากุล เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทฯ ฐานเลิกจ้างไม่เป็นธรรม ศาลชั้นต้นพิพากษาให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายให้แก่โจทก์เป็นเงิน 1,515,884.66 บาท พร้อมดอกเบี้ย บริษัทฯ ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา ปัจจุบัน คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

**4. ข้อพิพาทคดีแรงงาน ระหว่างบริษัทฯ กับ นายสุธีร์ อัสววิโรจน์**

นายสุธีร์ อัสววิโรจน์ เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทฯ ฐานเลิกจ้างไม่เป็นธรรม ให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายเป็นเงิน 9,203,460 บาท ศาลชั้นต้นพิจารณาแล้วพิพากษาให้ยกฟ้อง โจทก์ยื่นอุทธรณ์โต้แย้งขั้นตอนการพิจารณาของศาล ปัจจุบัน คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ขอเรียนแจ้งให้ทราบเพิ่มเติมว่า ภายหลังจากวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายที่สำคัญที่บริษัทฯ ถูกฟ้องเป็นจำเลยคดีแพ่ง 1 คดี ดังนี้



### สาระสำคัญแห่งคดี

เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2558 บริษัท เม้าท์เท่น ครีก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“MCD”) ได้ยื่นฟ้อง บริษัทฯ เป็นจำเลยในคดีแพ่ง หมายเลขคำที่ พ 320/2558 ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ให้บริษัทฯ คืนเงินที่ MCD ชำระเงินไปจากการซื้อที่ดินและทรัพย์สินของบริษัทฯ โครงการสนามกอล์ฟ เม้าท์เท่น ครีก รีสอร์ท แอนด์ เรสซิเดนซ์ (Mountain Creek Resort & Residence) อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 และมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2554 ในเดือนกันยายน 2554 โดยอ้างว่า บริษัทฯ เรียกเก็บเงินเกินไปจำนวน 89,654,911.05 บาท ขอให้ชำระเงินจำนวนดังกล่าวคืน พร้อมดอกเบี้ย ร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ชำระเงินให้ตามสัญญาจนถึงวันฟ้องคดี เป็นเงิน 22,899,358.32 รวมเป็นทุนทรัพย์ในคดีทั้งสิ้น 112,554,259.37 บาท และดอกเบี้ยหลังฟ้องอีกร้อยละ 7.5 ของต้นเงินจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น

บริษัทฯ และ MCD มีนายเฉลิมชัย มหากิจศิริ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมกัน

### ที่มาแห่งคดี

เมื่อวันที่ 14 กันยายน 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ขายที่ดินและทรัพย์สินที่มีใช้ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงโครงการสนามกอล์ฟ ให้แก่คุณประยุทธ์ มหากิจศิริ (“คุณประยุทธ์”) โดยที่ประชุมวางกรอบให้จำหน่ายที่ดินและทรัพย์สินดังกล่าวในราคา ดังต่อไปนี้

- (ก) ทรัพย์สินที่มีอยู่ก่อนสิ้นปี 2553 ให้จำหน่ายในราคาร้อยละ 95 ของมูลค่าทางบัญชี (Book Value) ของธุรกิจดังกล่าว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553
- (ข) เงินลงทุนที่เกิดขึ้นรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 จนถึงวันที่จดทะเบียนซื้อขายที่ดินและทรัพย์สินที่มีใช้ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ ให้คิดราคาตามความเป็นจริง หรือร้อยละ 100

ภายหลังจากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นและประชุมคณะกรรมการมีมติอนุมัติ ในวันที่ 19 กันยายน 2554 บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาโอนกิจการ (Business Transfer Agreement) กับ MCD ซึ่งเป็นบริษัทจำกัด มีนายเฉลิมชัย มหากิจศิริ บุตร และนางสาวอุษณา มหากิจศิริ บุตรี ของคุณประยุทธ์ เป็นกรรมการบริษัท โดยตกลงราคาซื้อขายที่ดินและทรัพย์สินโครงการสนามกอล์ฟ รวมมูลค่ารวมทั้งสัญญาเป็นเงินทั้งสิ้น 1,258,162,259.52 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ซึ่งภายหลังจากการทำสัญญา MCD ก็ได้ชำระเงินให้แก่บริษัทฯ ครบถ้วนตามสัญญา ณ วันที่ 23 กันยายน 2554 (พร้อมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และบริษัทฯ ก็ได้จดทะเบียนโอนที่ดินและทรัพย์สินทั้งหลายตามสัญญาให้แก่ MCD ครบถ้วนเรียบร้อยแล้วเช่นกัน

ในคดีนี้ MCD แจ้งว่า จากที่ได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯในภายหลัง กลับพบว่า ราคาซื้อขายที่ดินและทรัพย์สินที่มีใช้ทรัพย์สินหลัก โครงการสนามกอล์ฟ ที่ได้ชำระเงินไปตามสัญญาโอนธุรกิจในเดือนกันยายน 2554 นั้น บริษัทฯคำนวณราคาไม่ถูกต้องตรงตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น โดยแม้ว่าส่วนเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายตั้งแต่ 1 มกราคม 2554 ที่ต้องคิดราคาร้อยละ 100 นั้นมีมูลค่า 157,117,457.22 บาท ถูกต้องแล้ว แต่ที่ดินและทรัพย์สินที่มีอยู่ก่อนปี 2553 ของบริษัทฯที่จะต้องจำหน่ายในราคาร้อยละ 95 ของมูลค่าทางบัญชี (Book Value) แท้จริงแล้ว จะต้องเป็นเงินเพียง 1,011,389,891.07 บาท เท่านั้น MCD จึงชำระเงินเกินไป 89,654,911.05 บาท เป็นเหตุให้ต้องยื่นฟ้องบริษัทฯเป็นคดีนี้และเรียกให้บริษัทฯชำระเงินจำนวนดังกล่าวคืน พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ชำระเงินให้ตามสัญญาจนถึงวันฟ้องคดี เป็นเงิน 22,899,358.32 รวมเป็นทุนทรัพย์ในคดีทั้งสิ้น 112,554,259.37 บาท และดอกเบี้ยหลังฟ้องอีกร้อยละ 7.5 ของต้นเงินจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น

#### แนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯขอเรียนให้ทราบว่า ภายหลังจากที่บริษัทฯได้รับสำเนาคำฟ้องโดยวิธีปิดหมายเมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2558 บริษัทฯได้ดำเนินการปรึกษาหารือภายในคณะผู้บริหารและทนายความของบริษัทฯแล้วในเบื้องต้น โดยนายเฉลิมชัยไม่มีส่วนร่วม บริษัทฯจะเข้าสู่กระบวนการทางกฎหมายและใช้สิทธิต่อสู้คดีในชั้นศาลอย่างเต็มความสามารถต่อไป

ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ในการพิจารณาและดำเนินการใดๆเกี่ยวกับคดีนี้ในภายภาคหน้า นายเฉลิมชัย มหากิจศิริ กรรมการและผู้ถือหุ้นร่วมของบริษัทฯและ MCD จะไม่มีส่วนร่วมในการดำเนินงาน พิจารณา เข้าร่วม หรือแสดงความคิดเห็นใดๆเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว เพื่อหลีกเลี่ยงการขัดกันของผลประโยชน์ระหว่างบริษัท

บริษัทฯขอเรียนให้ทราบเพิ่มเติมว่า คดีนี้มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ ซึ่งต้องเปิดเผยข้อมูลตามประกาศคณะกรรมการตลาดทุนที่อ้างถึงข้างต้น และหากบริษัทฯแพ้คดี ฝ่ายจัดการประเมินว่า มูลค่าความเสียหายจะมีผลกระทบในด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท เป็นเงินโดยประมาณ 112,554,259.37 บาท พร้อมดอกเบี้ยหลังฟ้องอีกร้อยละ 7.5 ของต้นเงิน ซึ่งมูลค่าความเสียหายทั้งหมดโดยประมาณ คิดเป็นร้อยละ 1.31 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ตามงบการเงินปี 2557 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ซึ่งบริษัทฯมีขอเรียนให้ทราบว่า ความเสียหายดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทฯหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยยะสำคัญแต่อย่างใด

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท โพสโก-ไทยน็อกซ์ จำกัด (มหาชน) POSCO-Thainox Public Company Limited
ชื่อย่อ	: INOX ไอน็อกซ์
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็น
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: ชั้น 31 ยูนิต 3101-3 อาคารซีอาร์ซีทาวเวอร์ 87/2 ออลซีซั่นสเพลส ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ (02) 250-7622-32 โทรสาร (02) 250-7633
ที่ตั้งโรงงาน	: 1) 324 หมู่ 8 ถนนทางหลวงหมายเลข 3191 ตำบลมาบตา อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง 21180 โทรศัพท์ (038) 636125-32 โทรสาร (038) 636-099 2) 700/453 หมู่ 7 นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000 โทรศัพท์ (038) 454141-3
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000419
Website	: www.poscothainox.com
นายทะเบียน	: ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4, 6-7 ถ. รัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-359 – 1200 –1
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ เอบีเอส จำกัด นางสาววราภรณ์ วรดิกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474 หรือ นายประสิทธิ์ เชื้อศรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4174 หรือ นายสมชาย จินโนวาท ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3271

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท ชินเดช แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด  
บริษัท สมบัติสิทธิ์ จำกัด  
บริษัท อภิสิริ แอนด์ อัลลายแอนซ์ จำกัด  
สำนักงาน วิทยุ มาตรฐานะ หนองคาย  
ที่ปรึกษาทางการเงิน : ไม่มี  
ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการ : ไม่มี  
ภายใต้สัญญาการจัดการ

## 6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทรวม

ชื่อบริษัท : บริษัท เอ็นเอส-ไทยน็อกซ์ ออโต้ จำกัด  
NS-Thainox Auto Co., Ltd.  
ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจทำการตลาด ขาย และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้  
สนิม เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 1 อาคารเอ็มดีทาวเวอร์ ชั้น 20 ซอยบางนา-ตราด 25 ถนนบางนา-ตราด กม.3 บาง  
นา เขตยานนา กรุงเทพมหานคร  
โทรศัพท์ (02) 744-0720 โทรสาร (02) 744-0240  
หุ้น : บริษัทฯ ถือหุ้นสามัญเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

## 6.3 ข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.3.1 สิทธิและประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ ได้รับสิทธิและประโยชน์ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ว่าด้วยการเป็น  
ผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็น โดยมีเกณฑ์หลักๆ ดังต่อไปนี้

## ได้รับสิทธิบัตรจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน 4 ฉบับ และมีสิทธิประโยชน์ดังนี้

สำหรับสิทธิประโยชน์รับ	บัตรส่งเสริม เลขที่ 1141/2534 Cold Rolled Stainless Steel	บัตรส่งเสริมเลขที่ 1165/2540 ผลิตสแตนเลสรีด เย็น ชนิดม้วนและ แผ่น	บัตรส่งเสริม เลขที่ 1023(2) / 2552 ผลิตเหล็ก แผ่นไร้สนิมรีด เย็นชนิดผิวมัน เงา	บัตรส่งเสริม เลขที่ 1592/รอ/2556 ตัดและแปรรูป โลหะแผ่น
ม.25 นำเข้าคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือได้ตามจำนวนและ ระยะเวลาตามสมควร	/	/	/	/
ม.26 ให้คนต่างด้าวทำงานเฉพาะตำแหน่งได้ตามจำนวน และระยะเวลาที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ	/	/	/	/
ม.27 อนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินตามจำนวนที่ คณะกรรมการเห็นสมควร	/	/	/	/
ม. 28 ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรที่คณะกรรมการ อนุมัติ	Expired	Expired	N / A	N/A
ม. 29 ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรกึ่งหนึ่งตามที่ คณะกรรมการอนุมัติ ยกเว้นเครื่องจักรที่มีอากรขาเข้าต่ำกว่าร้อยละ 10 จะไม่ได้รับการลดหย่อน	N / A	N / A	Expired	N/A
ม 31 ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	Expired	Expired	/	N/A
ม 34 ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับส่งเสริม ไปรวมคำนวณภาษีเงินได้	Expired	Expired	/	N/A
ม35 (1) ได้รับลดหย่อนภาษีการคำนวณสำหรับขายผลิตภัณฑ์ร้อยละ 90 ของอัตราปกติ	/	N / A	N / A	N/A
ม35 (2) ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับ จากการลงทุน 50% มีกำหนด 5 ปี นับตั้งแต่วันพ้นเวลาตาม ม.31	Expired	Expired	N / A	N/A
ม35 (3) ให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และ ค่าน้ำประปา 2 เท่าของ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเป็นเวลา 10 ปี	N / A	/	N / A	N/A
ม35 (4) ให้หักเงินทุนในการ ติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวก 25 % ของเงินทุนนอกเหนือจากการ หักค่าเสื่อมราคาตามปกติ	N / A	/	N / A	N/A
ม36 ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ และวัสดุจำเป็นที่นำเข้า จากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก	Expired	Expired	1 Yr.	Expired
ม.37 ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่ง เงินออกนอกราชอาณาจักร เป็นเงินตราต่างประเทศ	/	/	/	/