

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โพลโค-ไทยน็อคซ์ จำกัด (มหาชน) เริ่มเมื่อ 30 กรกฎาคม 2533 (ชื่อเดิม “บริษัท ไทยน็อคซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน)”) เดิมเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง 1) กลุ่มตระกูลมหากิจศิริ 2) กลุ่มผู้ผลิต สเตนเลสจากประเทศญี่ปุ่น 3) กลุ่มอิลวา เอสพีเอ และ 4) กลุ่มอาร์ซีลอร์ (Arcelor) (เดิมเป็นกลุ่ม Usinor และ Ugine ในปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น Aperam) ในปี 2547 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มอาร์ซีลอร์ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัทฯ ให้กับกลุ่มตระกูลมหากิจศิริ ภายหลังจากการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นดังกล่าว บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท ไทยน็อคซ์ 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 กลุ่มตระกูลมหากิจศิริได้ขายหุ้นที่ตนถืออยู่เกือบทั้งหมดให้กับบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ซึ่งบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ได้ทำคำเสนอซื้อโดยสมัครใจต่อผู้ถือหุ้นย่อยทุกราย ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 6 ตุลาคม 2554 คิดเป็นร้อยละ 90.63 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และต่อมาในเดือนธันวาคม 2555 ได้มีการจำหน่ายหุ้นคืนบางส่วนให้แก่กลุ่มตระกูลมหากิจศิริ ทำให้บริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) มีสัดส่วนการถือหุ้นเหลือจำนวนร้อยละ 84.92

สำหรับกิจการของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ ประกอบกิจการผลิตสแตนเลสรีดเย็นคุณภาพสูง โดยเป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นเพียงรายเดียวในประเทศไทย และเป็นผู้นำเข้าในตลาดสแตนเลสรีดเย็นคุณภาพสูงในภูมิภาคอาเซียน ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ในช่วงการขยายกำลังการผลิตสแตนเลสรีดเย็นให้ถึงจำนวนประมาณ 300,000 ตันต่อปี โดยบริษัทฯ ได้ลงทุนติดตั้งเครื่องจักรที่ใช้ในการรีดเย็น (Sendzimir Line) เครื่องที่ 3 แล้วเสร็จในปี 2551 การดำเนินการดังกล่าว ช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ได้มากขึ้น เพราะทำให้มีกำลังผลิตด้านการรีดเย็นลดขนาดเพิ่มขึ้นและทำให้เกิดความคล่องตัวในการผลิตสินค้าแผ่นสแตนเลส กลุ่มที่มีความบาง และราคาสูงกว่าแบบที่มีความหนาทั่ว ๆ ไป นอกจากนี้ยังมีพื้นที่ที่เรียบตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มนี้ได้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังสามารถช่วยลดเวลาในการผลิตและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อีกด้วย

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

ในเดือนพฤษภาคม ปี 2556 บริษัทฯ ได้ทำการเปิดดำเนินการศูนย์บริการโพลโค-ทีเอสพีซี โรงงานตัด สแตนเลส (Slitting) ณ นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ.ชลบุรี เพื่อขยายขอบเขตการให้บริการให้ตรงกับความต้องการและครอบคลุมกลุ่มลูกค้ารายย่อยได้มากขึ้น ซึ่งจากการดำเนินงานมาตั้งแต่ช่วงเดือน พฤษภาคม 2556 นั้น บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้ารายย่อยทั้งในและนอกประเทศได้มากขึ้น

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายการดำเนินงานของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

“เพื่อก้าวไปสู่ผู้นำการตลาดสแตนเลสรีดเย็นที่ได้รับความไว้วางใจสูงสุดจากลูกค้า สังคมไทย และเป็นอันดับหนึ่งในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้”

พันธกิจ

- “1. นำเสนอผลิตภัณฑ์สแตนเลสด้วยคุณภาพชั้นเยี่ยม และการบริการ ที่เหนือกว่า
2. ประกอบธุรกิจด้วยต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ
3. ส่งมอบสินค้าและให้บริการลูกค้าได้ตามความต้องการ และทันเวลา”



"Convergence between Market and Technology"

คำนิยามองค์กร

- การสื่อสารที่เปิดกว้าง อย่างมีประสิทธิภาพ
- การสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง
- การบริหารงานด้วยจริยธรรมทางธุรกิจ

เป้าหมายการดำเนินงาน

- เป็นทางเลือกอันดับหนึ่งของคนทำงาน
- สร้างมูลค่าสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น
- ทำงานเป็นทีมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทิศทางเดียวกัน
- รับผิดชอบต่อการพัฒนาสังคมให้ดำรงอยู่อย่างยั่งยืน
- เป็นผู้ผลิตสินค้าในในประเทศไทยที่ครองใจลูกค้า
- เป็นองค์กรที่ไม่หยุดนิ่งในการเรียนรู้และแบ่งปันความรู้
- นำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงตามความต้องการของตลาด
- ให้บริการและการสนับสนุนที่ดีแก่ลูกค้า
- ประอบกิจการด้วยคุณค่าทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทพร้อมที่จะทบทวนและมีส่วนร่วมในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เพื่อให้พนักงานและผู้บริหารมีจุดมุ่งหมายไปในทิศทางเดียวกัน และพิจารณาทบทวนและอนุมัติวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท ตลอดเวลา และให้ความเห็นชอบและติดตามให้ฝ่ายบริหารปฏิบัติตามแผนงานให้เป็นไปตามทิศทางและกลยุทธ์องค์กรอย่างสม่ำเสมอ

1.2 ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- 2533 ■ บริษัท ไทยน็อคซ์ สแตนเลส จำกัด (มหาชน) (เดิมคือ บริษัท ไทยน็อคซ์ สตีล จำกัด) ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 30 กรกฎาคม 2533 ในฐานะบริษัทร่วมทุนระหว่าง (1) กลุ่มมหากิจศิริ (2) กลุ่มผู้ผลิตสแตนเลสจากประเทศญี่ปุ่น (3) กลุ่มอิลวา เอสพีเอ และ (4) กลุ่มอาร์เซลล์ (Arcelor) ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กและสแตนเลสรายใหญ่ที่สุดในโลก (เดิมเป็นกลุ่ม USINOR และ Ugine)
- 2535 ■ เริ่มก่อสร้างโรงงานผลิตสแตนเลสบนพื้นที่ 125 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมระยอง อินดัสเตรียลปาร์ค ตำบลมาบตาบ่ง อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง ซึ่งโรงงานดังกล่าวอยู่ในเขตอุตสาหกรรมพื้นที่ชายฝั่งตะวันออก
- 2536 ■ การก่อสร้างโรงงานผลิตสแตนเลสในระยะแรก (Phase I) เสร็จสมบูรณ์ โดยมีกำลังการผลิต 60,000 ตันต่อปี โดยสามารถเริ่มประกอบเครื่องจักรในเดือนพฤศจิกายน
- 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 บนกระบวนการอบอ่อนและขจัดออกไซด์
- บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินโครงการ TPM (Total Productive Management)
- บริษัทฯ ได้รับรางวัลผู้ส่งออกสินค้าไทยดีเด่น ประเภทสินค้าที่ใช้ตราสินค้าของตนเองประจำปี
- 2544 (Prime Minister's Export Award on the category of Brand Name)
- 2545 ■ บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการตามโปรแกรม TOP (Total Operative Program) ของ McKinsey โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ

สูงสุดและลดต้นทุนการผลิต ทั้งนี้ การตรวจสอบและวิเคราะห์กระบวนการต่าง ๆ ได้ดำเนินการตั้งแต่เดือนมีนาคม 2545 ภายใต้ชื่อที่บริษัทฯ ใช้เรียกภายในว่า โปรแกรม “TPM Plus”

- บริษัทฯ ได้รับ OHSAS 18001 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการความปลอดภัย
- 2546
- บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างทางการเงินของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ทำการลดมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯ จาก 32 บาทต่อหุ้นเป็น 29 บาทต่อหุ้นของทุนจดทะเบียนจำนวน 149,028,540 หุ้น เพื่อลดผลขาดทุนสะสมและได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 4,321,827,660 บาท เป็น 7,670,411,666 บาท โดยการเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนจากกลุ่มอาร์ชีลอร์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นและเป็นเจ้าหนี้ของบริษัทฯ นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้รับการยกเว้นหนี้ในส่วนของการดอกเบี้ยค้างจ่ายเป็นจำนวนเงิน 1,285 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้บางส่วนซึ่งส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2546 บริษัทฯ มีหนี้และดอกเบี้ยค้างจ่ายจำนวน 1,495 ล้านบาท
 - บริษัทฯ ได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตของบริษัทฯ (Debottleneck) ทำให้มีกำลังการผลิตรวมเพิ่มขึ้นเป็น 200,000 ตัน ต่อปี
 - บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001: 2000 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองมาตรฐานระบบบริหารและจัดการคุณภาพ
- 2547
- บริษัทฯ ได้มียอดการผลิตสแตนเลสรีดเย็นสะสมครบ 1,000,000 ตัน นับตั้งแต่ก่อตั้ง ซึ่งนับเป็นการยืนยันความเป็นผู้นำในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียน
 - บริษัทฯ ได้รับ ISO/IEC 17205:1999 ซึ่งเป็นเครื่องหมายรับรองระบบบริหารและจัดการคุณภาพสำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบ
 - บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มอาร์ชีลอร์ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถือในบริษัทฯ ให้กับกลุ่มตระกูลมหากิจศิริ ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มตระกูลมหากิจศิริ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 96.1 โดย ประกอบด้วย คุณประยุทธ์ มหากิจศิริ ถือหุ้นร้อยละ 25.2 บริษัท เลควูด คันทรีคลับ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 3.5 บริษัท เลควูดแลนด์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 66.5 และบริษัท ไทยฟิล์มอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 0.9
 - บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2547
 - บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไทยน็อคซ์ สแตนเลส จำกัด (มหาชน) ในเดือนมิถุนายน 2547
 - ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยโดยคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ได้สั่งให้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และกำหนดการซื้อขายตั้งแต่วันที่ 14 ธันวาคม 2547
- 2548
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 1/2548 ของบริษัท ไทยน็อคซ์ สแตนเลส 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 ไทยน็อคซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน) ในวันที่ 13 ตุลาคม 2548 ที่ประชุมมีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติแก้ไขข้อบังคับบริษัทฯ ข้อที่ 10 โดยเปลี่ยนแปลงดังนี้

จาก

“ห้ามมิให้บริษัทรับจำนำหุ้นของบริษัทเอง ”

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
- วันที่ 1 มกราคม 2548 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2548 โดยจ่ายจากกำไรส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนทั้งจำนวน รวมเป็นจำนวนเงิน 194 ล้านบาท หรือ หุ้นละ 0.025 บาท ซึ่งหุ้นจำนวนดังกล่าวนี้ได้หักหุ้นซื้อคืนที่บริษัทฯ 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

- 2549
- เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2549 บริษัทฯ มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2549 รวมเป็นจำนวนเงิน 1,169 ล้านบาท หรือ หุ้นละ 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-ไทยนิคซ์ ออโต้ จำกัด กับบริษัท เอ็นเอส-เอสแอล จำกัด (ปัจจุบันคือ NIPPON STEEL STAINLESS STEEL CORPORATION) แห่งญี่ปุ่นซึ่งเป็นพันธมิตรหนึ่งในอุตสาหกรรมเหล็กที่มีศักยภาพของโลก และบริษัท สยามบุนทริก 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 โพลโค (เกาหลีใต้) เพิ่มเติมจากเดิมที่มีสัญญาซื้อขายวัตถุดิบกับบริษัท อาร์ซิลอร์ และได้ทำการเจรจากับกลุ่มอาร์ซิลอร์ ที่จะยกเลิกสัญญาผูกขาดการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ แต่เพียงผู้เดียวในตลาดต่างประเทศและได้ทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่ายกับบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายการส่งออกของบริษัทฯ ให้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มียอดขายส่งออกเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ
- บรรลุการผลิตครบ 1,500,000 ตัน ซึ่งเป็นบทพิสูจน์ความสำเร็จจากรากฐานที่มั่นคงตลอด 18 ปีที่ผ่านมา
 - บริษัทฯ ได้ทำการติดตั้งเครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์ หน่วยที่ 3
- 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
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้มีการจัดกลุ่มใหม่ โดยจัดหลักทรัพย์ INOX อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก (Steel Industry)
- 2553 ■ โครงการขยายกำลังการผลิตระยะที่ 3 ของบริษัทฯ สามารถเดินหน้าต่อไปได้ เนื่องจากโครงการนี้ไม่ถูกจัดอยู่ในประเภทโครงการหรือกิจการที่มีผลกระทบที่ “รุนแรง” ด้านสุขภาพตามรัฐธรรมนูญ
- 2554 ■ บริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ได้มีหนังสือแสดงความประสงค์จะเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการโดยสมัครใจลงวันที่ 6 กรกฎาคม พ.ศ. 2554 มายังบริษัทฯ โดยมีเงื่อนไขว่าบริษัทฯ

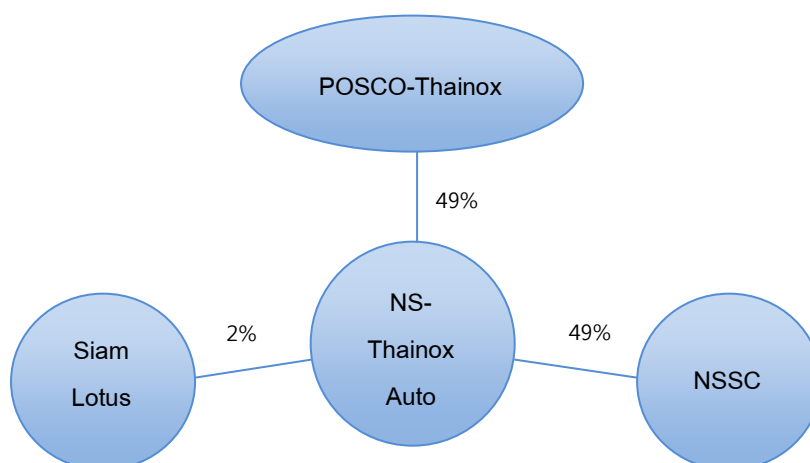
- ต้องจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ การประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการขายที่ดิน และทรัพย์สินที่มีใช้สินทรัพย์หลักของบริษัท (Non-production Land and Assets)
- วันที่ 14 กันยายน พ.ศ. 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 มีมติอนุมัติให้บริษัท ขายที่ดินและทรัพย์สินที่มีใช้สินทรัพย์หลักของบริษัท (Non-production Land and Assets) และอนุมัติให้ทำการแก้ไขเปลี่ยนแปลงข้อบังคับบริษัท ข้อ 32 และตัดข้อ 39 ทั้งทั้งข้อ ดังนั้น จะทำให้ข้อบังคับของบริษัท ลดลงจากจำนวน 51 ข้อเป็น 50 ข้อ
 - บริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ได้ทำข้อเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัท และเข้าเป็นผู้ถือหุ้นราย ใหญ่ของบริษัท
 - วันที่ 21 ตุลาคม พ.ศ. 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 มีมติ ดังนี้
 1. อนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท จาก “บริษัท ไทยน็อคซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท โพลโค-ไทยน็อคซ์ จำกัด (มหาชน)”
 2. อนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 1 (เปลี่ยนชื่อบริษัท)
 3. อนุมัติแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัท ในส่วนที่เกี่ยวกับชื่อและตราประทับของบริษัท
 4. อนุมัติให้ทำการปรับลดจำนวนคณะกรรมการบริษัท เหลือ 9 คน
- 2555 ■ บริษัทฯ ได้ติดตั้งระบบบริหาร ERP (Enterprise Resource Planning) ซึ่งบริษัทฯ ใช้เป็น แนวทางบริหาร จัดการ บนมาตรฐานเดียวกันกับทุกบริษัทในกลุ่มทั้งหมด เดือนกันยายน 2555 บริษัทฯ ซื้อโรงงานและเครื่องจักรสำหรับตัดสเตนเลส จากบริษัทแห่งหนึ่งในนิคม อุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี เพื่อขยายขอบข่ายงานบริการให้ครอบคลุมลูกค้ารายย่อยได้ มากขึ้น คาดว่าโรงงานพร้อมดำเนินการในไตรมาส 2 ปี 2556
- เดือน ธันวาคม 2555 กลุ่มตระกูลมหากิจศิริ ได้ใช้สิทธิตามสัญญาซื้อขายหุ้นข้างต้น ในการ ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จากบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) คิด จำนวน 10% ของทุนชำระแล้ว
- 2556 ■ วันที่ 15 มีนาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 3/2556 มีมติให้จำหน่ายที่ดินที่ไม่ได้ใช้ ในธุรกิจหลักให้แก่บุคคลที่สาม ซึ่งที่ดินดังกล่าวได้จำหน่ายไปในราคาที่สูงกว่าราคาตลาด อันทำให้บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น
- เดือนพฤษภาคม 2556 บริษัทฯ ได้ทำการเปิดดำเนินงานศูนย์บริการสเตนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) โรงงานตัดสเตนเลส (Slitting) ณ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ชลบุรี
- 2557 ■ บริษัทฯ ได้จัดซ่อมบำรุงครั้งใหญ่ระบบควบคุมการผลิตในส่วน APF (อบ ล้าง) ทั้งระบบ ซึ่งมี ผลอย่างมากต่อการควบคุมระบบคุณภาพและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์
- 2559 ■ บำรุงซ่อมแซมเครื่องจักรขนาดใหญ่ (เครื่อง SRG และ ZRG) ปรับปรุงระบบ เครื่องปรับอากาศและอุปกรณ์ดับเพลิงทั้งโรงงานแล้ว บริษัทฯยังได้ทำการติดตั้งเครื่อง CPL สำหรับรีดและทำพื้นผิวชนิดใหม่ และติดตั้งเครื่องตัด (Mini Sliter) ที่ศูนย์บริการสเตนเลส รีดเย็น (POS-TSPC) เรียบร้อยแล้ว

- ประชุมสามัญประจำปีครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2559 มีมติให้จ่ายเงินปันผลของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวมเป็นจำนวนเงิน 105.24 ล้านบาท หรือ หุ้่นละ 0.0135 บาท และได้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 18 พฤษภาคม 2559
- 2560 ■ ประชุมสามัญประจำปีครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2560 มีมติให้จ่ายเงินปันผลของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 รวมเป็นจำนวนเงิน 385.88 ล้านบาท หรือ หุ้่นละ 0.0495 บาท และได้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 18 พฤษภาคม 2560
- บริษัทแจ้งย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ
 ที่อยู่เดิม 87/2 อาคารซีอาร์ซีทาวเวอร์ ออลซีซั่นสเพลส ชั้น 31
 ยูนิต 3101-3 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
 เบอร์โทรศัพท์ 0-2250-7622-32
 เบอร์โทรสาร 0-2250-7633-4
 ที่อยู่ใหม่ 622 อาคารเอ็มโพเรียมทาวเวอร์ ชั้น 15/6-8 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน
 เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
 เบอร์โทรศัพท์ 0-2494-3130-49
 เบอร์โทรสาร 0-2494-3178-9
- บริษัทโพลโค-ไทยน็อคซ์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท โพลโค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศเกาหลี ได้ทำข้อตกลงว่าด้วยการกำหนดราคาเป็นการล่วงหน้า (Bilateral Advance Pricing Agreement) กับกรมสรรพากรประเทศเกาหลีและกรมสรรพากรประเทศไทย สำหรับธุรกรรมการซื้อขายสินค้าและวัสดุจากบริษัท โพลโค จำกัด สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทำให้บริษัทมีค่าเบี้ยปรับและเงินเพิ่มทางภาษีสำหรับการทำธุรกรรมในรอบระยะเวลาดังกล่าว จำนวน 93.2 ล้านบาท
- 2561 ■ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 มีมติอนุมัติงบประมาณจำนวน 8.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในการลงทุนเครื่องปรับความเรียบผิวหน้าเหล็ก (Skin Pass Mill หรือ SPM) เพื่อลดโอกาสในการสูญเสียการผลิต (2B,BA) และเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ (QQ) ซึ่งคาดการณ์ว่ากำลังการผลิตในส่วน SPM จะเพิ่มขึ้น 80,000 ตันต่อปี ทั้งนี้โครงการนี้จะแล้วเสร็จ กันยายน 2562 แต่เนื่องจากความเสียหายที่เกิดจากการขนส่งเครื่องจักร ทำให้ไม่เสร็จตามกำหนดเดิม คาดการณ์ว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2563
- ประชุมสามัญประจำปีครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2561 มีมติให้จ่ายเงินปันผลของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมเป็นจำนวนเงิน 207.37 ล้านบาท หรือหุ้่นละ 0.0266 บาท และได้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 18 พฤษภาคม 2561

- 2562
- ประชุมสามัญประจำปีครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 มีมติให้จ่ายเงินปันผลของผลประกอบการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวมเป็นจำนวนเงิน 446.15 ล้านบาท หรือหุ้นละ 0.05723 บาท และได้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 17 พฤษภาคม 2562
 - วันที่ 8 พฤศจิกายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2562 มีมติอนุมัติงบประมาณจำนวน 8.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในการลงทุนเครื่องจักรเตรียมคอยล์สำหรับนำไปรีด (Coil Build-up Line หรือ CBL) เพื่อลดโอกาสในการสูญเสียการผลิตจากการรีด ซึ่งคาดการณ์ว่าอัตราการเกิดผลผลิตดี (Production yield) จะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 91.5 เป็นร้อยละ 93.1 และส่งผลให้กำไรจากการผลิตเพิ่มขึ้น 12.4 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน
 - วันที่ 29 เมษายน 2562 บริษัทได้รับรางวัลการประเมิน “ระดับทอง” ซึ่งเป็นระดับสูงสุดจากการเข้าร่วมโครงการรณรงค์การรับรู้มาตรการเชิงป้องกันด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัท เอ็นเอส-ไทยน็อคซ์ ออโต้ จำกัด (NS-Thainox Auto) ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท เอ็นเอส-เอสแอล จำกัด (ปัจจุบันชื่อ NIPPON STEEL STAINLESS STEEL CORPORATION หรือ NSSC) และ บริษัท สยามบุนทริก จำกัด (Siam Lotus) มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการคือ ทำการตลาด ขายและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัทฯ เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย ประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอินเดีย โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่คือ บริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) โดยเข้าถือหุ้นทางตรงในกิจการทั้งหมดร้อยละ 84.39 (ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563) ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยบริษัทโพลโค (เกาหลีใต้) เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มบริษัทโพลโค หนึ่งในองค์กรข้ามชาติที่ใหญ่ที่สุดในด้านผลิตภัณฑ์เหล็กกล้าหลายรูปแบบ เป็นผู้นำในด้านการผลิตและจัดจำหน่ายเหล็กกล้ามากกว่าห้าทศวรรษ โดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีทั้งม้วนเหล็กรีดร้อน ม้วนเหล็กรีดเย็น แผ่นเหล็กกล้า ลวดโลหะแท่งยาว แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี เหล็กกล้าอิเล็กทริก เหล็กกล้าชุบสังกะสี เหล็กกล้าสเตนเลส และไททาเนียมคุณภาพสูง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสเตนเลสรีดเย็นรายเดียวในประเทศและเป็นผู้นำในตลาดสเตนเลสรีดเย็นในภูมิภาคอาเซียน โดยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2533 และเริ่มดำเนินการผลิตตั้งแต่ปี 2536 ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายสเตนเลสรีดเย็นเกรดต่าง ๆ ในรูปแบบม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ซึ่งหากจะแบ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ตามโครงสร้างทางจุลภาคจะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ออกได้เป็น 2 ชนิดหลัก ๆ ได้แก่ (1) สเตนเลสเย็นประเภทออสเทนิติก (Cold Rolled Austenitic Stainless Steel) และ (2) สเตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก (Cold Rolled Ferritic Stainless Steel) ซึ่งสเตนเลสทั้งสองประเภทดังกล่าวเป็นที่นิยมใช้มากที่สุด โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของสเตนเลสทั้งหมดที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้ สเตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ จะมีความหนาและขนาดแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ประเภทของผลิตภัณฑ์	2559		2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ขายสุทธิ	13,709.9	99.6	15,474.7	99.3	16,130.9	99.3	14,404.5	99.0
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน- สุทธิ	10.6	0.1	67.6	0.4	45.4	0.3	70.6	0.5
รายได้อื่น	36.7	0.3	39.8	0.3	75.7	0.4	75.2	0.5
รวมรายได้	13,757.2	100.0	15,582.1	100.0	16,252.0	100.0	14,550.3	100.0

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัท

2.1.1 รูปแบบของผลิตภัณฑ์

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

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะทำการผลิตและจัดจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่าง ๆ ในรูปแบบแผ่นม้วน แผ่นแถบ โดยหากจะแบ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทฯ ตามโครงสร้างทางจุลภาคจะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้เป็น 2 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่ (1) สแตนเลสรีดเย็นชนิดออสเทนนิติก (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.

สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติก (Cold-Rolled Austenitic Stainless Steel)

สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติก ซึ่งเป็นสแตนเลสที่ใช้กันอย่างแพร่หลายทั่วโลก เนื่องจากสแตนเลสประเภทออสเทนนิติกมีความต้านทานการกัดกร่อนสูง มีความยืดหยุ่น ไม่มีคุณสมบัติเป็นแม่เหล็ก ทำความสะอาดได้ง่ายและถูกหลักอนามัยในทุกขั้นตอนการใช้ ทนความร้อน ความเย็น และการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิโดยฉับพลันได้ดี ดังนั้นสแตนเลสประเภทนี้จึงถูกนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม สแตนเลสประเภทออสเทนนิติกมีส่วนผสมของนิกเกิลในปริมาณร้อยละ 1-14 และมีส่วนผสมของโครเมียมในปริมาณร้อยละ 16-25 ทั้งนี้ เนื่องจากสแตนเลสประเภทออสเทนนิติกมีความคงทน และต้านทานต่อการกัดกร่อนมากกว่าสแตนเลสประเภทเฟอร์ริติก ดังนั้นกว่าร้อยละ 70 ของสแตนเลสที่ใช้ในแถบเอเชียเป็นสแตนเลสประเภทออสเทนนิติก โดยบริษัทฯ มีการผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติก เกรด 304 304L และ 316L โดยแบ่งตามผิวเป็น 4 ประเภท ได้แก่

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

อนึ่ง สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติก จะมีราคาสูงกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก เนื่องจากมีส่วนผสมของนิกเกิล ที่มีราคาสูงกว่าและมีความผันผวนมากกว่า

บริษัทฯ ผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนนิติกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 68 ของสแตนเลสรีดเย็นทั้งหมดที่ผลิตได้ในปี 2561

สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก (Cold-Rolled Ferritic Stainless Steel)

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

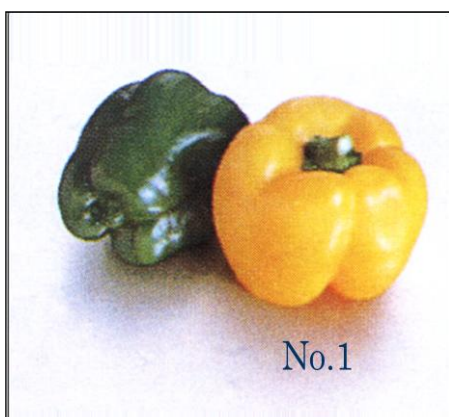
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก No.1 (สแตนเลสผิวด้าน)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก 2D (สแตนเลสผิวด้านมาก)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก 2B (สแตนเลสผิวเงา)
- สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก BA (สแตนเลสผิวมันเงา)

บริษัทฯ ผลิตสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 32 ของสแตนเลสรีดเย็นทั้งหมดที่ผลิตได้ในปี 2561

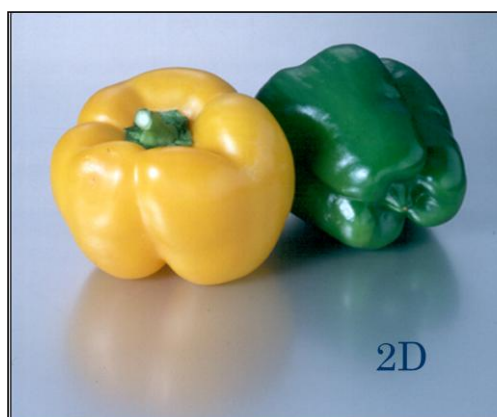
คุณสมบัติหลัก ๆ ที่มีความแตกต่างกันระหว่างสแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติกและสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก คือ สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติกจะสามารถยืดตัวได้ดีกว่า ซึ่งจะส่งผลให้มีคุณสมบัติในการขึ้นรูปได้ดีกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก จึงทำให้มีความเหมาะสมที่จะใช้ผลิตอุปกรณ์ที่ต้องการคุณสมบัติการขึ้นรูปเป็นสูง เช่น ช้อนส้อม เครื่องครัว ภาชนะหุงต้ม อ่างล้างจาน และท่อ เป็นต้น นอกจากนี้ สแตนเลสรีดเย็นประเภทออสเทนิติกยังทนต่อการกัดกร่อนได้ดีกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก ในขณะเดียวกัน สแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติกจึงถูกนำไปใช้ในงานที่ไม่ต้องการการขึ้นรูปลึก และสำหรับงานที่ไม่ต้องการความต้านทานการกัดกร่อนสูง

นอกจากคุณสมบัติที่มีความแตกต่างกันดังกล่าวแล้ว สแตนเลสประเภทออสเทนิติกจะมีราคาที่สูงกว่า และมีความผันผวนกว่าสแตนเลสรีดเย็นประเภทเฟอร์ริติก ทั้งนี้ เนื่องจากสแตนเลสประเภทออสเทนิติกจะมีส่วนผสมของนิกเกิลอยู่ด้วย ซึ่งโลหะนิกเกิลมีราคาแพงและความผันผวนของราคาค่อนข้างสูง รูปต่อไปนี้แสดงถึงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในรูปแบบต่างๆ

ลักษณะพื้นผิวของสแตนเลสประเภทต่าง ๆ



สแตนเลสผิว No.1



สแตนเลสผิว 2D



สแตนเลสผิว 2B



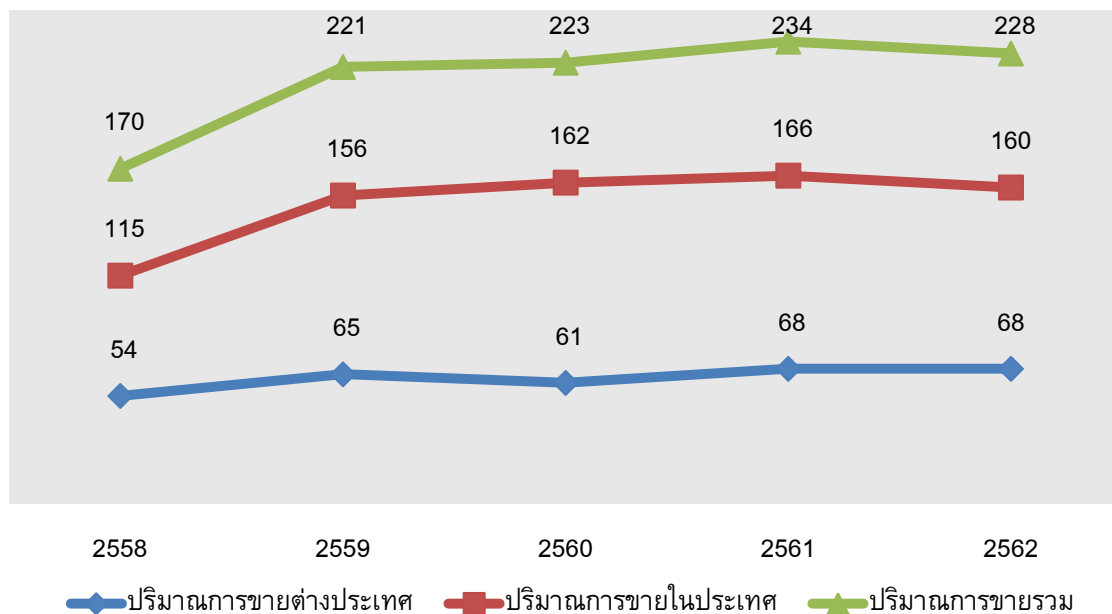
สแตนเลสผิว BA

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ผลิตและจัดจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่าง ๆ ในรูปแบบม้วน แผ่น และแผ่นแถบ โดยมีการจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นกระจายอยู่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในส่วนของตลาดในประเทศ นั้น เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบจากการที่สามารถส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วและตรงตามเวลาเมื่อเทียบกับผู้นำเข้า สแตนเลสรีดเย็นจากต่างประเทศ ส่งผลให้ต้นทุนของนำเข้าคงคลังของลูกค้าลดลง และความเสียหายจาก ความผันผวนของราควัตถุดิบในตลาดโลกของลูกค้าก็ลดลงเมื่อเทียบกับการนำเข้าจากผู้ผลิตรายอื่น นอกประเทศ ตลอดจนลูกค้าไม่ต้องแบกรับภาระความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมี นโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนการขายสแตนเลสรีดเย็นในประเทศให้มากขึ้นและการพัฒนาสแตนเลสเกรด ใหม่ ๆ เพิ่มเติมมาโดยตลอด เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคและลดต้นทุนให้กับผู้ผลิตสินค้าที่ใช้ สแตนเลสเป็นวัตถุดิบ บริษัทฯ มีการปรับปรุงกระบวนการผลิต และการให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องทำ ให้สัดส่วนการตลาดภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างเป็นนัยสำคัญ

ปริมาณการขายในและต่างประเทศ ในช่วงปี 2558-2562 ('000 ตัน)



เทคโนโลยีในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัท ถือเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากจะช่วยให้สามารถลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และสามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูงได้ โดยเทคโนโลยีการผลิตเหล็กทั่วไปมีอายุการใช้งานเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 20 ปี อนึ่ง เทคโนโลยีการผลิตของบริษัท ถือว่า ทันสมัยและก้าวหน้า เมื่อเทียบกับเทคโนโลยีการผลิตของกลุ่มจากต่างชาติและบริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนด้านทักษะและวิชาการผลิตอย่างสม่ำเสมอจากบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท ในปัจจุบัน

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

ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน โดยลักษณะของลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นผู้ผลิตท่อ ผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิตอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ และผู้ผลิตท่อไอเสีย และอุปกรณ์ที่ใช้กับรถยนต์ เป็นต้น นอกจากการจำหน่ายให้กับผู้ใช้โดยตรงแล้ว บริษัทฯ ยังมีการจำหน่ายให้กับผู้จัดจำหน่าย (Stockists) และศูนย์บริการ (Service Center) ซึ่งจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ไปเพิ่มมูลค่าอื่น ๆ เช่น การปรับเปลี่ยนขนาดของผลิตภัณฑ์ การขัดเป็นผิวต่าง ๆ เพื่อจำหน่ายต่อไปให้กับผู้ใช้สแตนเลสรีดเย็นอีกทอดหนึ่ง โดยลูกค้าประเภทนี้จะทำหน้าที่ให้บริการกับลูกค้าในส่วนของตน

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นหลัก ๆ อยู่ 4 ช่องทาง ได้แก่

1) การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศ

บริษัทฯ จัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศ โดยบริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงให้กับผู้ประกอบการที่มีธุรกิจขนาดใหญ่และมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในปริมาณที่มาก โดยปัจจุบัน ลูกค้าหลัก ๆ ของบริษัทฯ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องครัวสแตนเลส แท็งก์น้ำสแตนเลส ท่อสแตนเลส และกลุ่มบริษัทอะไหล่และชิ้นส่วนยานยนต์ที่ใช้สแตนเลสเป็นส่วนประกอบ และกลุ่มลูกค้าที่ใช้สแตนเลสในการผลิตเครื่องจักร อุปกรณ์ต่าง ๆ ในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

2) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้ เป็นบริษัทที่มีความสัมพันธ์กับลูกค้ามาเป็นระยะเวลายาวนานและทำการค้าโลหะอื่น ๆ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อีกด้วย นอกจากนี้ตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้มักมีศูนย์บริการรายใหญ่ต่าง ๆ ที่เป็นผู้ประกอบการอยู่ในสังกัดอีกด้วย

3) การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในต่างประเทศ

ในหลายประเทศที่ลูกค้ามีกำลังซื้อสูงและสามารถชำระเงินโดยตรงให้กับทางบริษัทฯ ทางบริษัทฯ เองได้มีการพัฒนาธุรกิจร่วมกันกับลูกค้า โดยมีทีมงานขายส่งออกที่ทำการขายและขยายตลาดการจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในต่างประเทศเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและลดต้นทุนทางการขาย

4) การจัดจำหน่ายผ่านเครือข่ายของกลุ่มบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ในต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้ใช้เครือข่ายของกลุ่มบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ในการแสวงหาตลาดและให้บริการขายเพิ่มเติมอีกด้วย

2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ก. ภาวะอุตสาหกรรม

โครงสร้างของอุตสาหกรรมเหล็กสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนหลัก ๆ คือ (1) อุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้น โดยเริ่มจากการนำสินแร่เหล็ก (Iron ore) มาถลุง (Iron making) (2) อุตสาหกรรมเหล็กชั้นกลาง จะใช้วัตถุดิบที่ได้จากเหล็กขั้นต้นมาผลิตเป็นเหล็กแท่ง และเหล็กทรงแบน และ (3) อุตสาหกรรมเหล็กชั้นปลาย จะนำเหล็กชั้นกลางมารีดเป็นเหล็กเส้น ลวดเหล็ก เหล็กโครงสร้าง รวมไปถึงการแปรรูปและการเคลือบ สปริงและท่อเหล็ก ทั้งนี้ การผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ นั้นจัดอยู่ในอุตสาหกรรมเหล็กชั้นปลาย

ข. ภาวะและแนวโน้มอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในตลาดโลก

International Stainless Steel Forum (ISSF) ซึ่งเป็นเวทีการหารือของผู้ผลิตสแตนเลสทั่วโลกได้ประมาณการผลผลิตของสแตนเลสดิบ (Crude Stainless Steel) ทุกชนิดทั้งทรงแบนและทรงยาว พบว่าผลผลิตของสินค้าสแตนเลสทุกประเภทสินค้าในโลกโดยรวมแล้วในรอบ 9 เดือนแรกของปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2561 มีเพียงภูมิภาคจีนที่มีการเติบโต อยู่ที่ร้อยละ 8 ในขณะที่ภูมิภาคอื่นๆ มีปริมาณการผลิตลดลง จีนยังคงขยายกำลังการผลิตเนื่องจากยังมีความต้องการในภาคก่อสร้างและอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศของตน รวมถึงการที่หลายประเทศมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเหล็กจากจีน เช่น การตั้งกำแพงภาษีนำเข้าเหล็กจากจีนในสหรัฐอเมริกา และการสนับสนุนให้เพิ่มกำลังการผลิตเหล็กในอินเดียเพื่อลดการนำเข้าจะยิ่งทำให้อุปทานส่วนเกินของเหล็กที่มีราคาถูกในจีนถูกส่งออกไปจำหน่ายในประเทศอื่น ๆ ได้มากยิ่งขึ้น

Stainless and heat-resisting melt shop steel production (‘000 Metric Ton)							
Region	Quarter			+/- %	9 Months		+/- %
	Q1/2019	Q2/2019	Q3/2019	q-o-q	2018	2019	y-o-y
Europe	1,899	1,842	1,492	-12%	5,638	5,233	-7%
USA	704	647	669	-10%	2,183	2,020	-7%
China	6,684	7,670	8,135	13%	20,747	22,489	8%
Asia w/o China and S. Korea	1,961	1,938	1,980	-3%	6,212	5,879	-5%
Others	1,464	1,306	1,417	-3%	4,324	4,187	-3%
Total	12,711	13,404	13,693	4%	39,104	39,551	2%

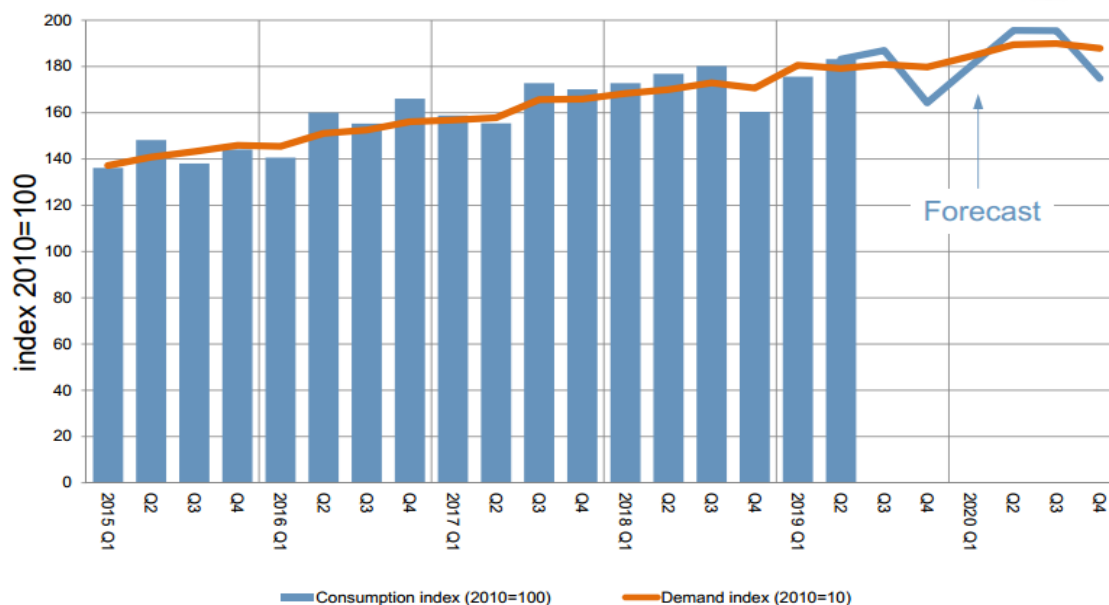
Others: Brazil, Indonesia, Russia, S. Africa, S. Korea

Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

ISSF คาดว่าปริมาณความต้องการของสแตนเลสยังมีแนวโน้มที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2563 ตามที่ปรากฏในกราฟด้านล่างนี้

Global consolidation

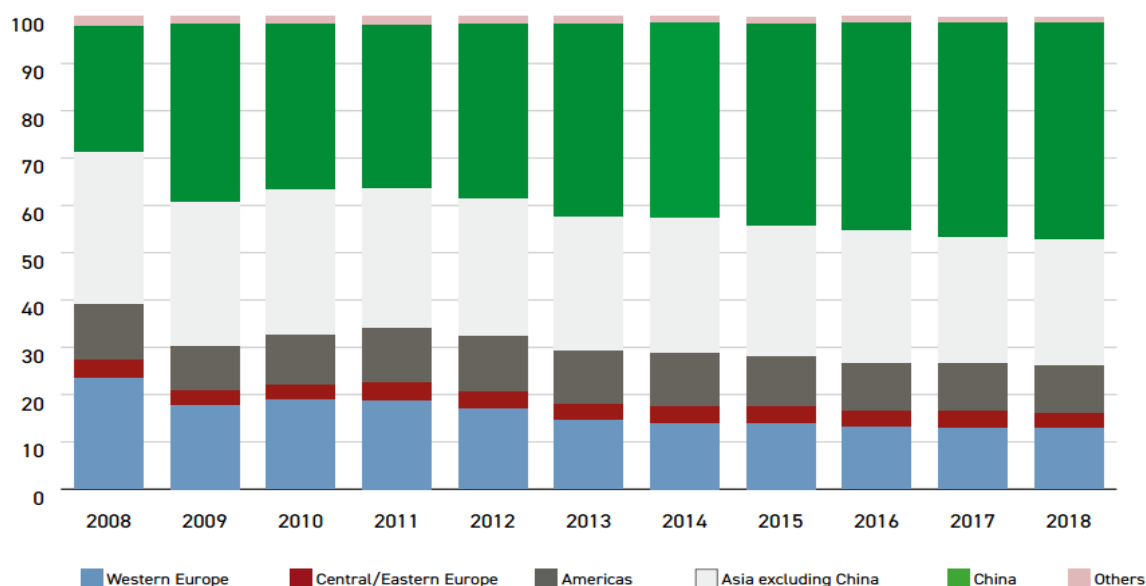
Stainless steel cold rolled flat product consumption index and demand index development [2010=100]



Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

หากพิจารณาตามภูมิภาค ISSF จะเห็นได้ว่าการเจริญเติบโตของความต้องการสแตนเลสในช่วงกว่า 10 ปี ที่ผ่านมา (2551-2561) กระจายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากในจีน ดังกราฟด้านล่างนี้ ทั้งนี้ประเทศในแถบเอเชียมีความต้องการสแตนเลสอย่างสม่ำเสมอ ในขณะที่แถบยุโรปมีความต้องการลดลงเรื่อยๆ

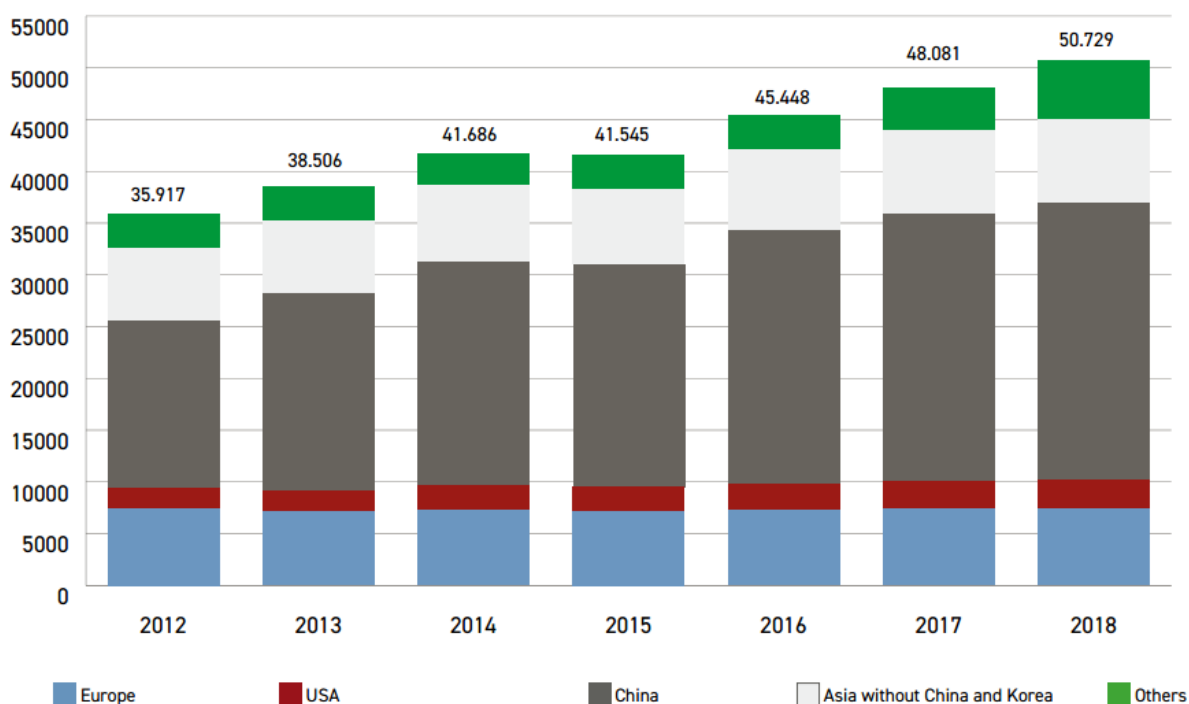
Apparent stainless steel use by region



Others: Brazil, Indonesia, Russia, S. Africa, S. Korea

Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

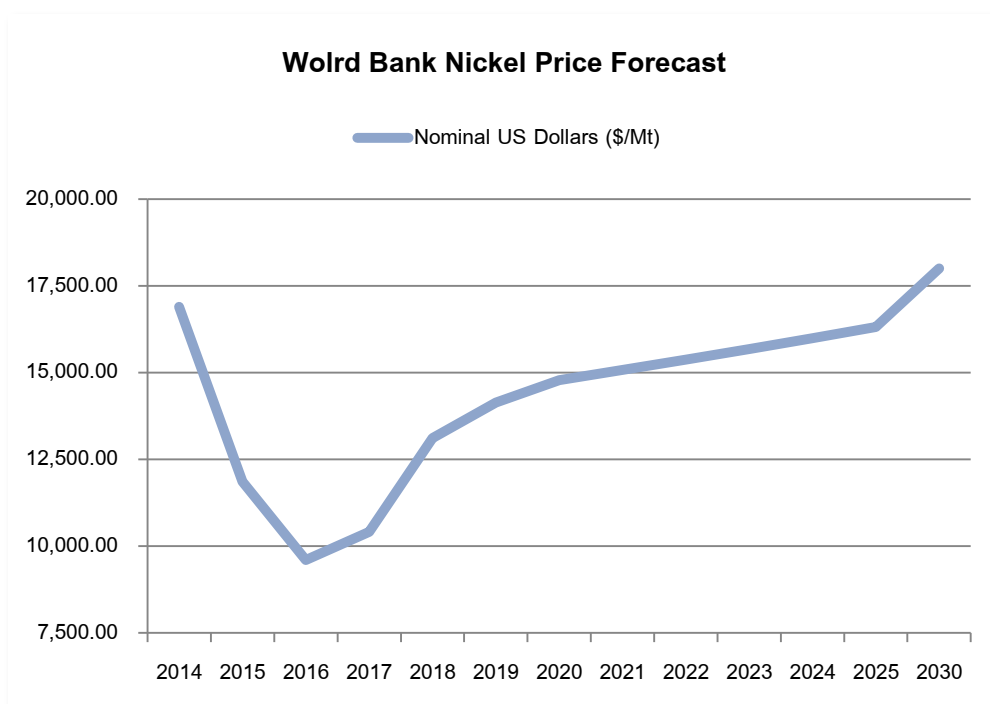
Stainless melt shop production (slab/ingot equivalent) by region in 1,000 metric tons



Others: Brazil, Indonesia, Russia, S. Africa, S. Korea

Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

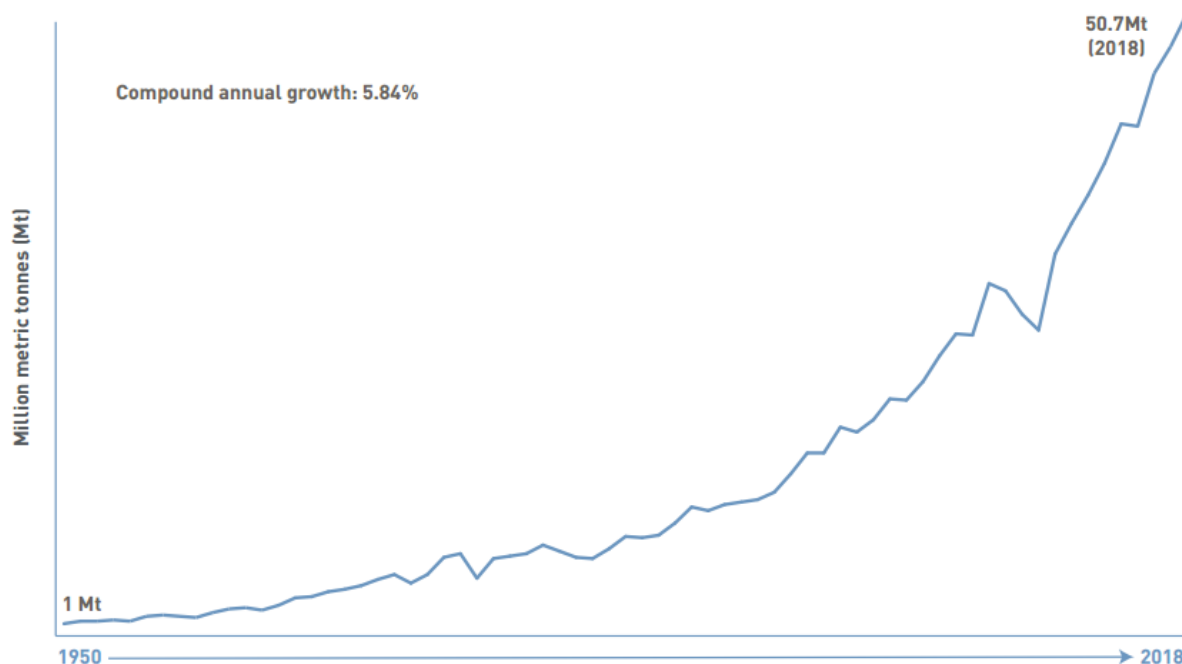
ทั้งนี้ประเด็นเรื่องราคาของนิกเกิล ซึ่งเป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตสแตนเลสประเภท ออสเทนิติก ธนาคารโลก (World bank) มีการคาดการณ์ราคาของนิกเกิลว่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี ค.ศ. 2020 ไปจนถึงปี ค.ศ. 2030 ดังแสดงให้เห็นในรายละเอียดต่อไปนี้



Source: World Bank

History and Competition

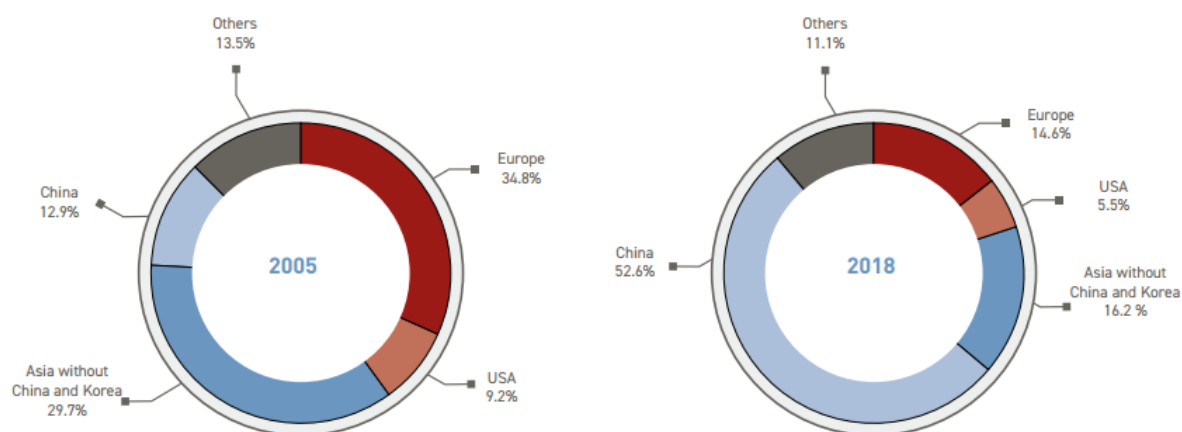
Compound annual growth rate of world stainless melt shop production
(slab/ingot equivalent): 1950 – 2018 (in Mt)



Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

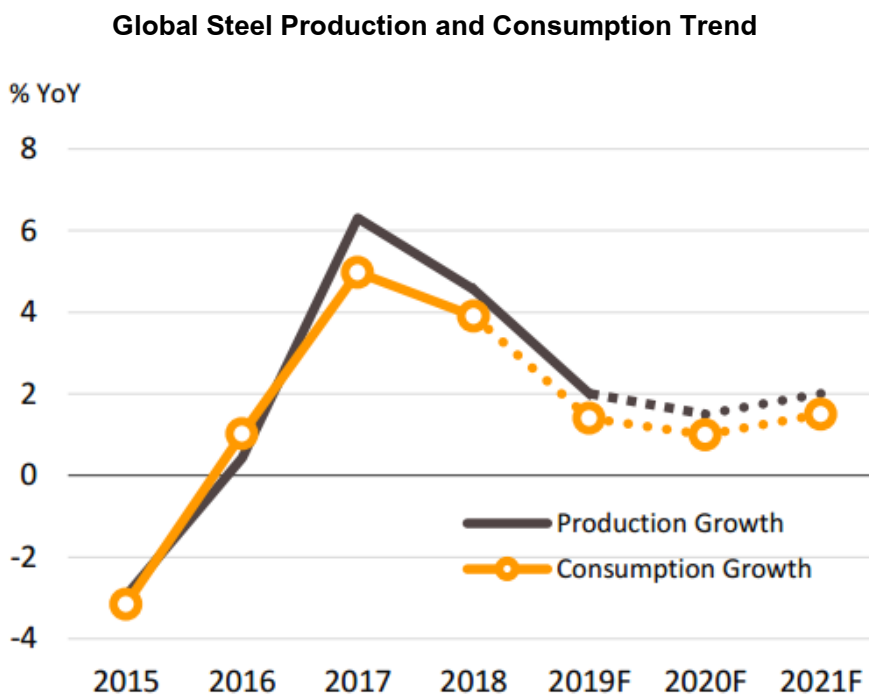
จากรายงานการศึกษาของ ISSF ข้างต้น จะพบว่าปริมาณการผลิตสแตนเลสเพิ่มขึ้นจาก 48 ล้านตัน ในปี 2560 เป็น 50.7 ล้านตันในปี 2561 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 5.6

Regional share of stainless steel production



Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

ถ้าหากพิจารณาถึงการเติบโตในแต่ละภูมิภาคจะพบว่า ตลาดเติบโตมากในจีน เฉพาะประเทศจีนประเทศเดียวก็มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 12.9 ในปี 2548 (2005) เป็นร้อยละ 52.6 ในปี 2561 (2018) ในขณะที่ภูมิภาคอื่น ๆ ลดลง



Note: Growth in quantities

Source: World Steel Association, CEIC and Krungsri Research

ความต้องการใช้เหล็กในปี 2562 มีแนวโน้มทรงตัวตามภาวะเศรษฐกิจโลก และคาดว่าจะขยายตัวดีขึ้นในช่วงปี 2563-2564 (ดังแสดงในภาพข้างต้น) อยู่ที่ประมาณ 1,900 ล้านตัน ผลจากการขยายตัวของโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานรวมถึงการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์และอุตสาหกรรมการผลิตทั่วโลก โดยประเทศมหาอำนาจที่น่าจะใช้เหล็กจำนวนมาก ได้แก่ จีน อินเดีย และสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะอินเดีย ซึ่งรัฐบาลส่งเสริมให้เป็นประเทศศูนย์กลางการผลิตยานยนต์ขนาดเล็กในภูมิภาค ทำให้มีความต้องการใช้เหล็กเพิ่มขึ้น

ค. ผู้นำตลาดสแตนเลสรีดเย็นในประเทศ

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรายเดียวในประเทศไทย และรายแรกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และมีการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาภายใต้แบรนด์ที่แข็งแกร่งของโปสโค (เกาหลีใต้) ทำให้มีความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในตลาดส่งออกและตลาดภายในประเทศกับผู้นำเข้าสินค้าอยู่หลายประการด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นด้านคุณภาพที่ดี, การส่งมอบสินค้าที่รวดเร็วกว่าและมีความยืดหยุ่นที่มากกว่า มีการบริการหลังการขายที่ดีกว่า มีภาพลักษณ์ของสินค้าที่โดดเด่น และมีการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง ศักยภาพดังกล่าวนี้เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากการเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทโปสโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ผลิตสแตนเลสในระดับโลก

Top steel-producing companies 2018		
crude steel production		
Rank	Company	million tonnes
1	ArcelorMittal	96.42
2	China Baowu Group	67.43
3	Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation ⁽¹⁾	49.22
4	HBIS Group ⁽²⁾	46.8
5	POSCO	42.86
6	Shagang Group	40.66
7	Ansteel Group	37.36
8	JFE Steel Corporation	29.15
9	Jianlong Group	27.88
10	Shougang Group	27.34

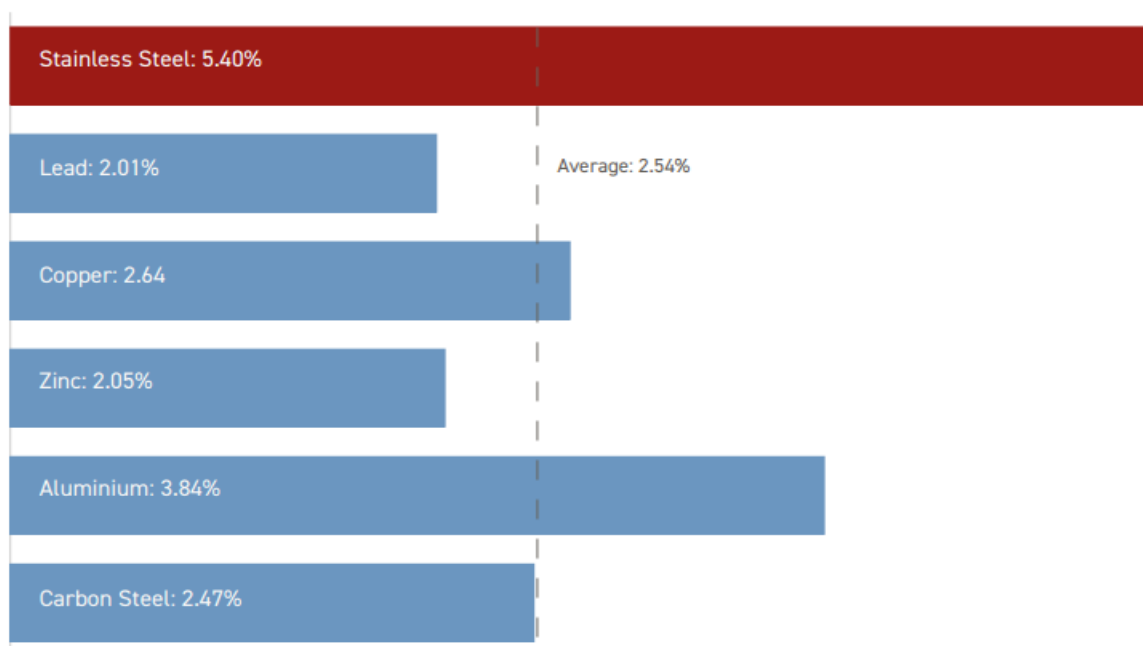
Note: (1) Formerly named Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation (NSSMC). Tonnage includes that of Nippon Steel Nisshin Co. Ltd., Nippon Steel Stainless Steel Corporation, Ovako Group and part of USIMINAS (31.45% voting shares)
 (2) Includes tonnage of Serbia Iron & Steel d.o.o. Beograd and MAKSTIL A.D. in Macedonia

Source: World Steel Association

ง. ศักยภาพในการเจริญเติบโตของตลาดสแตนเลส

สแตนเลสเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีโอกาสเจริญเติบโตอีกมากไม่ว่าจะตลาดในประเทศหรือตลาดส่งออก โดยตลาดในประเทศ ดังจะเห็นได้จากอัตราการเจริญเติบโตของสแตนเลสในรอบกว่า 38 ปีที่ผ่านมาที่มีการเจริญเติบโตสูงกว่าโลหะประเภทอื่นอันได้แก่ ตะกั่ว ทองแดง สังกะสี อลูมิเนียม หรือเหล็กกล้าคาร์บอน

Compound annual growth rate of major metals (%/year): 1980 - 2018



Source: International Stainless Steel Forum (ISSF)

นอกจากนี้ การเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายเดียวของบริษัท โพลโค (เกาหลี) ถือเป็นผลดีที่จะทำให้บริษัทฯ มีความสามารถมากขึ้นในการแข่งขันในตลาดสินค้าใหม่ ๆ ที่บริษัทฯ เดิมไม่สามารถควบคุมตลาดได้ เช่น การเพิ่มความสามารถในการขายสินค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น เช่น กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ได้มากขึ้น และเมื่อบริษัทฯ ได้เปิดศูนย์บริการสแตนเลสรีดเย็น (POS-TSPC) โรงงานตัดสแตนเลส (Slitting) ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ. ชลบุรี บริษัทฯ ก็สามารถผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อยได้มากขึ้นด้วย

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

ก. เพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและปริมาณการจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นในประเทศ

บริษัทฯ ยังคงมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของสแตนเลสรีดเย็นในประเทศให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะใช้ความได้เปรียบจากการเป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายเดียวในประเทศที่มีเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง มีผู้ถือหุ้นเป็นผู้ผลิตเหล็กที่ใหญ่เป็นอันดับต้น ๆ ของโลกและไม่มีความเสี่ยงเปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดโลก ทั้งในด้านของคุณภาพสินค้า และการส่งมอบสินค้าและบริการที่รวดเร็ว ตลอดจนการบริหารสินค้าคงคลัง และบริการหลังการขายที่ดี ในปี 2562 บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดในประเทศร้อยละ 52.3 อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัจจัยเสี่ยงจากการนำเข้าจากจีน เนื่องจากมีราคาถูกกว่า และการขยายโรงงานของนักลงทุนจีนที่เข้ามาตั้งในไทย

ปริมาณการขายของบริษัทฯ ปี 2558 – 2562

	2558		2559		2560		2561		2562	
	พันตัน	%	พันตัน	%	พันตัน	%	พันตัน	%	พันตัน	%
ตลาดในประเทศ	115	68	156	70	162	73	166	71	160	70
ตลาดต่างประเทศ	54	32	65	30	61	27	68	29	68	30
รวม (พันตัน)	169	100	221	100	223	100	234	100	228	100

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งที่จะสนับสนุนให้มีการวิจัยและพัฒนาสินค้าและพัฒนาตลาดเพื่อนำสแตนเลสมาใช้ในผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณการใช้สแตนเลสรีดเย็นในประเทศไทยต่อจำนวนประชากรยังเป็นอัตราส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับปริมาณการใช้สแตนเลสรีดเย็นในต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาระบบอุตสาหกรรมปลายน้ำ (Downstream Industry) ของอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศให้เติบโตมากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีปริมาณการบริโภคในประเทศที่สูงขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะสามารถขยายปริมาณการจำหน่ายในอนาคตได้อีก หากอุตสาหกรรมปลายน้ำของอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศมีการเติบโตมากขึ้น

บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ ในการพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และยังได้มีการส่งเสริมความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติและการประยุกต์ใช้สแตนเลส ทั้งโดยบริษัทฯ เองและผ่านสมาคมพัฒนาสแตนเลสไทย โดยมีการจัดสัมมนา การฝึกอบรม รวมทั้งการวิจัย และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่าง ๆ ให้กับผู้ประกอบการ นักศึกษา ช่างเทคนิค วิศวกร ตลอดจนส่วนราชการ อย่างต่อเนื่อง และมีความมุ่งมั่นที่จะเพิ่มอัตราการขยายตัวของธุรกิจการบริโภคสแตนเลส โดยการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มอุตสาหกรรมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สแตนเลสมีการใช้อย่างแพร่หลายในรูปแบบต่าง ๆ และเป็นการสนับสนุนแนวนโยบายในการสร้างอาชีพ ซึ่งจะทำให้อัตราการขยายตัวของการใช้ผลิตภัณฑ์สแตนเลสของทางบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

ข. การขยายฐานลูกค้าในต่างประเทศให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

ในปี 2562 ยอดขายในต่างประเทศมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30 ของยอดขายรวม เนื่องมาจากการขยายตลาดไปยังแถบประเทศอเมริกา ยุโรป และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคง มีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายรายใหม่ ๆ ในช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ในเครือของโพลโคซึ่งเป็นบริษัททางการค้าที่มีเครือข่ายการจัดจำหน่ายสินค้าไปทั่วโลกเพิ่มเติม นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังวางเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนลูกค้าทางตรงมากขึ้น โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้าที่ใช้สแตนเลสเป็นวัตถุดิบหรือผู้ประกอบการรายใหญ่ ๆ เพิ่มขึ้น

ค. มุ่งเน้นการให้บริการลูกค้า

บริษัทฯ ยังคงมุ่งที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยมุ่งที่จะทำการผลิตและส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานสากล การที่บริษัทฯ สามารถส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา และลดระยะเวลาส่งสินค้าของลูกค้า จึงทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนในส่วนของสินค้าคงคลังให้กับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ง. เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

บริษัทฯ มุ่งที่จะเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนการผลิตโดยการดำเนินการภายใต้โปรแกรม “TPM Plus” โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและลดต้นทุนการผลิต บริษัทฯ ยังได้รับรางวัล จากการแข่งขันในกลุ่มบริษัทโพลโค (เกาหลีใต้) ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในกระบวนการผลิต

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

บริษัทฯ ยังได้รับรางวัลผลงานโดดเด่นจากการสร้างสรรค์การจัดการนวัตกรรมอย่างต่อเนื่องจากโพลโค (เกาหลีใต้) และได้รับคัดเลือกให้เป็นหนึ่งในผลงานจากโพลโคและครอบครัว ซึ่งรางวัลที่ได้รับนี้ ได้สะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในกระบวนการผลิต อีกทั้งบริษัทยังมีการปรับปรุง

ระบบควบคุมการผลิตในส่วน Annealing and Pickling of Final (APF) อย่างสมบูรณ์ทั้งระบบ ซึ่งจะมีผลอย่างมีนัยยะสำคัญต่อระบบคุณภาพการผลิตของบริษัทต่อไปในระยะยาว

ในปี 2562 บริษัทเปิดโอกาสให้พนักงานทำกิจกรรมเสนอนวัตกรรมที่ช่วยลดต้นทุน โดยให้เงินรางวัลสนับสนุนผลงาน เช่น

- CTL yield ratio เพิ่มอัตราการเกิดผลผลิตดี (yield) ได้เป็นร้อยละ 95 ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 จากร้อยละ 89 ในปี 2561 ซึ่งส่งผลให้สมรรถนะของเครื่องจักรและการผลิตของเครื่องตัดเป็นแผ่น (Cut-to-Length Line หรือ CTL) ได้รับการพัฒนาที่ดีขึ้น

- Solution Marketing ผลงานนี้สามารถลดคลังสินค้า 430RE 2D (JJ) 0.8 มม. ที่ไม่มีการเคลื่อนไหว โดยนำไปผ่านกระบวนการเพิ่มมูลค่า เพื่อปรับเปลี่ยนความหนาเป็น 0.4 มม. ซึ่งทำให้บริษัทเพิ่มยอดขายได้

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือการผลิต

2.3.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายเดียวในประเทศไทย โดยผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตเหล็กรายอื่นในประเทศไทยจะเป็นเหล็กกล้าคาร์บอน ซึ่งต่างจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยสิ้นเชิงทั้งตลาดการใช้งานและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กระบวนการผลิตที่ทันสมัยทำให้สแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ มีความต้านทานการกัดกร่อนดีเยี่ยม มีพื้นผิวสวยงามเรียบเสมอกัน และมีความหนาเท่ากันตลอดแผ่น โดยสแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ มีหลายเกรดให้เลือกตามความต้องการและความเหมาะสมในการใช้งานของลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคเพื่อที่จะคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

สแตนเลสรีดเย็นของบริษัทฯ ผลิตจากวัตถุดิบที่เลือกสรรแล้วและใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการรับรองกระบวนการผลิตตามมาตรฐานสากล ISO 9001:2008 และเป็นสแตนเลสรีดเย็นที่ได้รับการผลิตตรงตามมาตรฐานสากล เช่น มาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (JIS) สมาคมทดสอบและวัสดุอเมริกา (ASTM) มาตรฐานทวีปยุโรป (EN) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย (TIS)

ตารางต่อไปนี้แสดงสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่าง ๆ ของบริษัทฯ รวมถึงรายละเอียด การใช้งานและคุณสมบัติของสแตนเลสรีดเย็นเกรดต่าง ๆ

คุณสมบัติทั่วไปและการใช้งานของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ออสเทนนิติก			คุณลักษณะ	การใช้งาน
เกรด	ผิวสำเร็จ	ความหนา		
301	2D,2B	0.3 – 3.0	ความแข็งแรงสูง	เข็มขัดนิรภัย ขวดลดสปริง
	BA	0.3 – 1.6		
304	2D,2B	0.3 – 3.0	ทนต่อการกัดกร่อน, ขึ้นรูป และเชื่อมได้ดีมาก และง่ายต่อการทำความสะอาด	เครื่องใช้ในบ้าน ถึงน้ำ งานก่อสร้าง งานขนส่ง
	BA	0.3 – 1.6		
304L	2D,2B	0.3 – 3.0	ทนต่อการกัดกร่อนได้ดีมากและทนต่อการเกิดเขม่า ซีไทเทชั่นและเชื่อมได้ดี	ท่อ ภาชนะหลุม เครื่องใช้ในบ้าน
	BA	0.3 – 1.6		
316	2D,2B	0.3 – 3.0	ทนต่อการกัดกร่อนได้ดีเยี่ยม โดยเฉพาะแบบรูเข็ม และมีความแข็งแรงที่อุณหภูมิสูงเมื่อเพิ่มโม ลิบดีนัม	อุตสาหกรรมผลิตอาหาร หม้อน้ำ เครื่องแลกเปลี่ยนความร้อน
	BA	0.3 – 1.6		
316L	2D,2B	0.3 – 3.0	การมีคาร์บอนน้อย ทำให้ทนต่อการกัดกร่อนรอบ ขอบเกรนได้ดีเยี่ยงกว่าเกรด 316	อุตสาหกรรมเคมี แท่งขนาดใหญ่ ถึงน้ำร้อน
	BA	0.3 – 1.6		
321	2D,2B	0.3 – 3.0	เพิ่มไทเทเนียม ทำให้ทนต่อการกัดกร่อนรอบขอบ เกรนมากขึ้น	เครื่องแลกเปลี่ยนความร้อน
	BA	0.3 – 1.6		
304J1	2D,2B	0.3 – 3.0	เพิ่มความสามารถในการขึ้นรูปโดยการเติม ทองแดง	ใช้ในงานที่ต้องการความสามารถใน การขึ้นรูปลึก
	BA	0.3 – 1.6		

การใช้งานของสแตนเลสรีดเย็น

สแตนเลสรีดเย็นนับเป็นวัสดุที่มีประโยชน์ใช้สอยอย่างกว้างขวาง ด้วยคุณสมบัติที่ไม่เหมือนวัสดุอื่นใด เช่น ไม่เป็นสนิม ง่ายต่อการเชื่อมต่อ ง่ายต่อการขึ้นรูป ค่าบำรุงรักษาต่ำ และสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ จึงทำให้สแตนเลสรีดเย็นเป็นวัสดุที่ใช้ในหลายอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ดังนี้

ชิ้นส่วนประกอบรถยนต์และการคมนาคม

การประหยัดพลังงานจากการออกแบบให้ใช้วัสดุน้ำหนักน้อย ความทนทานต่อแรงกด กระแทก และผิววัสดุที่ปรับให้สวยงามทันสมัยได้ สแตนเลสออสเทนนิติกเกรด 301, 304 และเฟอร์ริติก เกรด 410L, 430, 439, 441 ของบริษัทฯ เป็นตัวเลือกที่ประหยัดสำหรับการผลิตชิ้นส่วนประกอบรถยนต์ต่าง ๆ อาทิ ราวจับ ราวเหยียบ เข็มขัดนิรภัย คิวตกแต่ง และสแตนเลสเฟอร์ริติก เกรด 409L, 439, 444, 436L, 436J และ 430J1L เหมาะสำหรับระบบท่อไอเสียที่ต้องการความต้านทานความร้อนและการกัดกร่อนสูง

เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน

ความแข็งแรงของสแตนเลสทำให้สามารถลดความหนาของวัสดุที่ใช้ ส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงาน และอายุการใช้งานที่ยาวนาน ดีไซน์ที่ให้ความทันสมัยของผิวสแตนเลสยังเพิ่มมูลค่าแก่เครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งชนิดที่ใช้งานในครัว ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ คอมพิวเตอร์ เฟรมโทรทัศน์และเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งสแตนเลสออสเทนนิติกเกรด 304 และ 304J1 และสแตนเลสเฟอร์ริติกเกรด 430, 441, POSRE1, 430M2, POS430RE และ 430J1L ช่วยสร้างสรรค์งานเหล่านี้ได้อย่างไม่มีที่สิ้นสุด

เครื่องใช้ในครัวเรือน

ความปลอดภัยและสุขอนามัยเป็นหัวใจสำคัญสำหรับเครื่องใช้ในครัวเรือน สแตนเลสจึงเป็นวัสดุที่เหมาะสมสำหรับผลิตเป็นภาชนะเพื่อใช้บรรจุและสัมผัสอาหาร ทนต่อความร้อนได้สูง ไม่ผุกร่อนง่ายและไม่ทำให้อาหารเปลี่ยนรสชาติ สแตนเลสของบริษัทฯ ที่ตอบสนองการใช้งานในครัวเรือน ได้แก่ สแตนเลสออสเทนนิติกเกรด 304, 304L และ 316L และสแตนเลสเฟอร์ริติกเกรด 430, POSRE1, POS430RE และ 445NF เป็นต้น

อุตสาหกรรมอาหาร เครื่องมือแพทย์

ในอุตสาหกรรมการผลิตอาหาร เครื่องดื่มและเครื่องมือแพทย์ พื้นผิวที่เรียบเนียนและความเสถียรต่อเคมีของสแตนเลสช่วยจัดการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย ให้ความปลอดภัยและสุขอนามัยสูง สแตนเลสของบริษัทฯ ที่เหมาะสมต่อการใช้งานประเภทนี้ ได้แก่ สแตนเลสออสเทนนิติกเกรด 304, 304L และ 316 และสแตนเลสเฟอร์ริติกเกรด 439, 441 และ 436L

อุตสาหกรรมหนักและอุตสาหกรรมพลังงานต่าง ๆ

การผลิตในอุตสาหกรรมหนักต่าง ๆ อุตสาหกรรมเกี่ยวกับสารเคมีและอุตสาหกรรมพลังงาน เช่น ก๊าซและน้ำมัน นิวเคลียร์ ต้องการสแตนเลสเกรดที่มีคุณสมบัติพิเศษเฉพาะ สามารถให้ทั้งความปลอดภัย ทนทานต่อความร้อนได้สูงสุด และ/หรือพื้นผิวที่เงาแบบกระจก เพื่อการผลิตพลังงานทดแทนจากแสงอาทิตย์และลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม เป็นต้น สินค้าสแตนเลสของบริษัทฯ เพื่ออุตสาหกรรมเหล่านี้ ได้แก่ สแตนเลสออสเทนนิติกเกรด 316, 316L, 321, 304J1

สถาปัตยกรรม การก่อสร้างและการตกแต่ง

สถาปัตยกรรม การก่อสร้างและการตกแต่งต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายใน สแตนเลสนับเป็นวัสดุที่เอื้อต่ออุตสาหกรรมนี้อย่างกว้างขวางทั้งชนิด เกรด ความหนา พื้นผิวและคุณภาพตามวัตถุประสงค์การใช้งาน สแตนเลสออสเทนนิติกเกรด 301, 304 และ 316L และสแตนเลสเฟอร์ริติกเกรด 441, 445NF และ 436L ให้ความสำคัญสร้างสรรค์ของสถาปนิกและวิศวกรเป็นความจริงได้และเป็นที่พึงพอใจของผู้ใช้งานด้วย

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 ประกอบกับห้องปฏิบัติการที่เพียบพร้อมด้วยอุปกรณ์ตรวจสอบคุณภาพทั้งการตรวจสอบเชิงกลและการใช้คอมพิวเตอร์ หรือกล้องวิเคราะห์โครงสร้าง เพื่อให้มั่นใจและเป็นไปตามระบบควบคุมคุณภาพมาตรฐานสากลสูงสุด ทำให้โรงงานและกระบวนการการผลิตสแตนเลสของบริษัทฯ มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพที่ดีกว่าผู้ผลิตสแตนเลสในต่างประเทศในหลาย ๆ บริษัท และโรงงานของเรายังได้รับการรับรองมาตรฐานสากลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตที่สำคัญอีกด้วย



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

เครื่องจักร และอุปกรณ์หลักในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นของบริษัท เป็นอุปกรณ์ที่ทันสมัย และเป็นอุปกรณ์ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในผู้ผลิตสแตนเลสรีดเย็นรายใหญ่ทั่วโลก ซึ่งประกอบด้วย

- เตาอบอ่อนสำหรับเกรดเฟอริติก (Batch Annealing Furnace)
- เตาอบอ่อนและอ่างล้างขจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling Line) ที่มีความยาว 280 เมตร สำหรับม้วนสแตนเลสรีดร้อนและรีดเย็น
- เตาอบอ่อนและอ่างล้างขจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling for Raw Material) ที่มีความยาว 305 เมตรสำหรับม้วนสแตนเลสรีดร้อน
- เตาอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา เครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์ (ZRM1 และ ZRM2) มีอัตราความเร็วถึง 600 และ 800 เมตรต่อนาที ตามลำดับ และในปี 2551 ได้เริ่มเดินเครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์ (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

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



2.3.3 การถ่ายทอดและสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีจากผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ของโลก

ในอดีตกลุ่ม Aperam (ชื่อเดิม “Arcelor”) ซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้รวมก่อตั้งบริษัท และเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าและสแตนเลสที่ใหญ่รายหนึ่งของโลก ได้ดำเนินการถ่ายทอดและสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีทางด้านการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพให้กับบริษัท มาโดยตลอด ทั้งนี้ บริษัทฯ ผู้บริหาร และพนักงานได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี อีกทั้งความชำนาญในการผลิตและจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็นจากกลุ่มอาร์เซลอร์มามากกว่า 10 ปี ซึ่งได้ส่งผลให้บริษัทฯ มีความสามารถในการผลิตสแตนเลสรีดเย็นที่มีคุณภาพสูง มีความหลากหลายในรูปแบบผลิตภัณฑ์ และมีต้นทุนที่ต่ำ และในปัจจุบันบริษัท โพลโค (เกาหลี) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่อันดับต้น ๆ ของโลกได้เข้ามาถือหุ้นใหญ่ของบริษัทและมีการสนับสนุนทางด้านผู้ชำนาญการและด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นไปอีกก้าวหนึ่ง ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในกระบวนการผลิตที่ดีขึ้นเพราะบริษัทฯ จะได้นำประสบการณ์ที่ดีจากทั้ง 2 บริษัทยักษ์ใหญ่ของโลกมาสนับสนุนและพัฒนาคุณภาพการทำงานให้ไปสู่จุดสูงสุดต่อไป

2.3.4 ขั้นตอนการผลิต

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ เริ่มตั้งแต่การนำวัตถุดิบ (ม้วนสแตนเลสรีดร้อน) มาทำการรีดเย็น โดยบริษัทฯ จะนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ ทั้งนี้ ม้วนสแตนเลสรีดร้อนจะผลิตจากเศษสแตนเลสซึ่งจะถูกหลอมรวมกับสารผสมในเตาหลอมอาร์คไฟฟ้า หลังจากนั้นจะผ่านกระบวนการที่หล่อเหลวบริสุทธิ์ด้วยสูญญากาศ โดยโลหะที่บริสุทธิ์แล้วจะถูกนำมาหล่อแบบต่อเนื่อง เพื่อให้ได้มาซึ่งแท่งเหล็ก โดยแท่งเหล็กแบนดังกล่าวจะถูกนำมารีดร้อนเพื่อลดขนาดเป็นม้วนเหล็ก โดยบริษัทฯ จะนำเข้าม้วนสแตนเลสรีดร้อนจากบริษัทฯ ผู้ผลิต เช่น บริษัทโพลโค (เกาหลีใต้), Nippon Steel และ Arcelor โดยผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัทฯ ล้วนแล้วแต่เป็นผู้ผลิตม้วนสแตนเลสรีดร้อนรายใหญ่ของโลก และบริษัท โพลโค (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) ซึ่งภายในเครื่องมีอุณหภูมิประมาณ 850 องศาเซลเซียส เพื่ออบม้วนสแตนเลสรีดร้อนให้อ่อนตัวและมีโครงสร้างที่สมบูรณ์ โดยหลังจากที่ม้วนสแตนเลสรีดร้อนผ่านกระบวนการอบอ่อนจะเกิดปฏิกิริยาออกซิเดชัน (Oxidation) บนพื้นผิว ซึ่งจะถูกกำจัดออกไปในกระบวนการออกไซด์ ซึ่งจะนำม้วนสแตนเลสรีดร้อนที่ผ่านกระบวนการอบอ่อนไปผ่านอ่างอาบน้ำล้างขจัดออกไซด์ ซึ่งมีส่วนผสมของ

กรดกำมะถันและกรดไฮโดรฟลูอริก กับ กรดไนตริก ตามลำดับ สำหรับม้วนสเตนเลสรีดร้อนประเภท ออสเทนิติกไม่จำเป็นต้องนำมาเข้าเตาอบอ่อน แต่สามารถนำเข้าสู่กระบวนการอบและกัดกรด (Annealing and Pickling) โดยตรงได้เลย

ข. กระบวนการรีดเย็น

เหล็กที่ผ่านการอบอ่อนและการจัดออกไซด์ จะถูกนำไปผ่านเครื่อง Sendzimir Unit เพื่อทำการรีดลดขนาด โดย Sendzimir Unit จะประกอบด้วยลูกรีดทรงกระบอก 20 ลูก ซึ่งจะทำให้การบีบอัด และรีดสเตนเลสให้บางลง โดยสเตนเลสจะมีความหนาลดลงหลังจากผ่านกระบวนการนี้แล้ว

ค. กระบวนการปรับความเรียบผิวหน้าและความมันเงา (Skin Passing)

เนื่องจากความเรียบของสเตนเลสหลังผ่านการอบอ่อนและการจัดออกไซด์ ครั้งที่ 2 ยังไม่เหมาะสมต่อการใช้งาน แผ่นสเตนเลสดังกล่าวจึงต้องนำมาผ่านกระบวนการรีดปรับผิวอีกครั้งเพื่อเพิ่มความเรียบและความเงาให้แก่ผิวหน้า

ง. กระบวนการตัด (Slitting and Cutting)

กระบวนการสุดท้ายของการผลิตคือการนำสเตนเลสรีดเย็นมาทำการคลี่เพื่อนำมาตัดเป็นแผ่นตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วเรียกว่า สเตนเลสรีดเย็นแผ่น หรือนำสเตนเลสมาตัดตามความยาวที่กำหนดและม้วนกลับไป ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วเรียกว่า สเตนเลสรีดเย็นม้วน หรือเรียกว่า สเตนเลสรีดเย็นม้วนหน้าแคบ ก่อนจัดส่งให้กับลูกค้าต่อไป



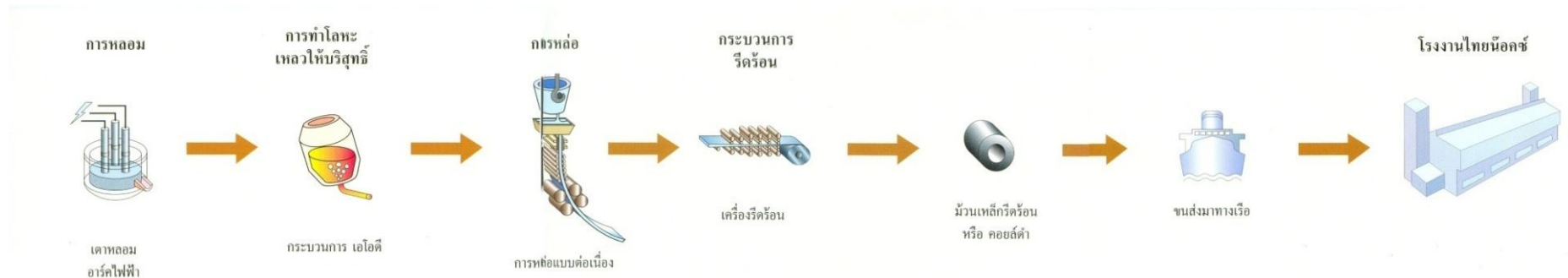
เครื่องรีดเย็นเซนดซิมิเยอร์



เครื่องปรับความเรียบของพื้นผิวเหล็ก

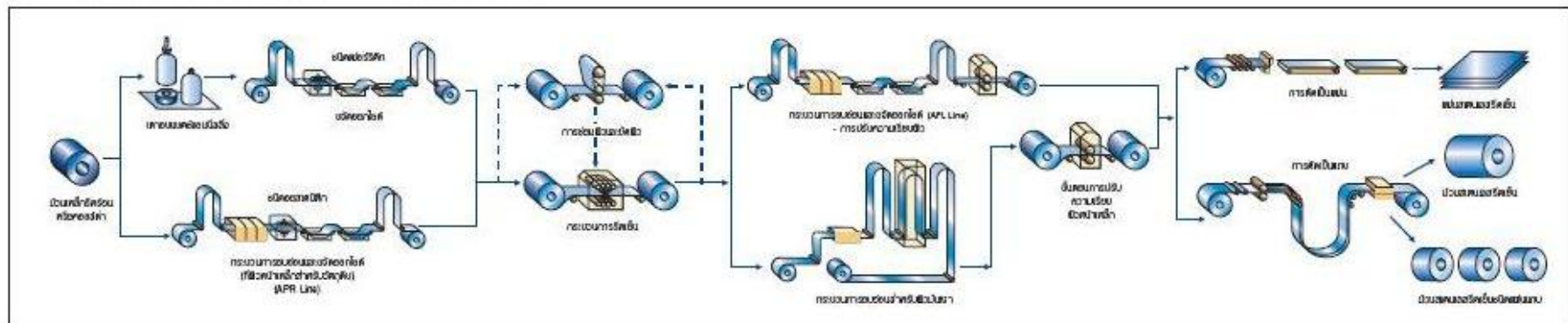


กระบวนการผลิตม้วนสแตนเลสรีดร้อน หรือ คอยล์ดำ



กระบวนการผลิตสแตนเลสของบริษัท โพสโค - ไทยนิคซ์ จำกัด (มหาชน)

กระบวนการผลิตสแตนเลสรีดเย็น (Cold-Rolled Stainless Steel Manufacturing Process)



2.3.5 การวิจัยและพัฒนาการ

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

ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของคุณภาพผลิตภัณฑ์ และมีแผนควบคุมการผลิตดังนี้

ก. แผนควบคุมกระบวนการผลิต

แผนควบคุมกระบวนการผลิต เป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในการศึกษาปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิต เพื่อให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยต้นทุนที่ต่ำ โดยมีหน้าที่ออกแบบเผื่อระวังและควบคุมกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามข้อกำหนดสภาวะมาตรฐาน รวมถึงการวิเคราะห์และให้ผลตอบกลับกับฝ่ายโรงงาน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพคงที่ เป็นไปตามมาตรฐานและความต้องการของลูกค้า

ข. แผนประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

แผนประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์รับผิดชอบในการตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบสินค้าที่กำลังอยู่ในกระบวนการผลิต และผลิตภัณฑ์สำเร็จของบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า นอกจากนี้แล้วแผนประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ยังทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานของสแตนเลสรีดร้อนที่นำเข้าจากต่างประเทศ อีกทั้งยังทำหน้าที่เรียกร้องค่าเสียหายในกรณีที่วัตถุดิบไม่เป็นไปตามข้อกำหนดอีกด้วย

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

ศูนย์วิจัยและพัฒนาเป็นหน่วยงานที่มุ่งเน้นในการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของสินค้าของบริษัทฯ โดยการวิจัยและพัฒนาวัสดุประสงค์ที่จะศึกษากระบวนการต่าง ๆ เพื่อแก้ปัญหาของการผลิตสินค้า ปัญหาของการคืนสินค้าจากลูกค้า ปัญหาของคุณภาพน้ำทิ้ง คุณภาพของวัตถุดิบ และสนับสนุนการวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตรวมถึงการพัฒนาสินค้าเกรดใหม่โดยการจำลองและทดสอบจริงในกระบวนการผลิตร่วมกับแผนกควบคุมการผลิต ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนการผลิต

อีกทั้งยังมีหน้าที่ส่งเสริมและวางแผนพัฒนาการใช้สเต็มเซลล์ในรูปแบบต่าง ๆ ให้เพิ่มขึ้นทั้งในตลาดปัจจุบันและตลาดใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยให้การอบรมเชิงเทคนิคแก่ลูกค้าและช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ในการใช้งานให้แก่ลูกค้าด้วย



ง. แผนกบริการลูกค้าทางเทคนิค

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีหน่วยงานบริการด้านเทคนิคให้กับลูกค้าซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานสินค้าบริษัท ให้การเสนอแนะ และให้คำปรึกษาลูกค้าทางด้านเทคนิค สนับสนุนให้ลูกค้าสามารถใช้สินค้าได้อย่างคุ้มค่า เกิดความพึงพอใจสูงสุดในตัวสินค้าและบริการ สืบสวนสอบสวนข้อร้องเรียนของลูกค้า เพื่อทำการวิเคราะห์ และวินิจฉัยความเสียหายที่เกิดกับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว และเป็นธรรม รับผิดชอบต่อความต้องการของลูกค้า สรุปการประเมิน เสนอแนะต่อส่วนงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

นอกจากภารกิจข้างต้นแล้ว ศูนย์วิจัยและพัฒนามีการศึกษาคุณภาพของสินค้าบริษัท กับผู้ผลิตอื่น ๆ เพื่อปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัท ให้ดียิ่งขึ้น โดยการศึกษาส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปในการศึกษาในเชิงลึกร่วมกับฝ่ายโรงงานและลูกค้า รวมถึงห้องปฏิบัติการทดสอบที่ทำการทดสอบคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานและ/หรือตรงกับความต้องการของลูกค้า ภายใต้การบริหารห้องปฏิบัติการทดสอบ เพื่อการรับประกันคุณภาพการทดสอบ และผลการทดสอบให้ถูกต้องเป็นไปตามมาตรฐานของ ISO/IEC 17025:2005

นอกเหนือจากการค้นคว้าและวิจัยของบริษัทฯ เองแล้ว บริษัทฯ ยังมีการร่วมมือค้นคว้าและวิจัยกับมหาวิทยาลัย และสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยทางบริษัทฯ ให้การสนับสนุนการค้นคว้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สเต็มเซลล์รีดเอ็นหลายโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ให้การสนับสนุนแก่นักศึกษาและนักวิจัยทางด้านโลหะ และมุ่งประสานงานและร่วมมือกับศูนย์วิจัยของบริษัท โปสโค (เกาหลี) มากขึ้น เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ และมาตรฐานการผลิต เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดต่อไป

2.3.6 กระบวนการจัดหาวัตถุดิบ

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

1. กลุ่มบริษัท โพลโค (เกาหลีใต้) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ในปัจจุบัน โดยยดจัดซื้อส่วนใหญ่มากจากกลุ่มบริษัทดังกล่าว

2. กลุ่มบริษัทอื่น ๆ เช่น Nippon Steel (ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จากประเทศญี่ปุ่น) และบางส่วนจากจีนและอินโดนีเซีย

อนึ่ง วัตถุดิบของบริษัทฯ สำหรับผลิตสแตนเลสรีดร้อนประเภทออสเทนนิติกมีราคาผันผวนตามราคานิกเกิล ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภท Commodity

2.3.7 กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศไทย

อุตสาหกรรมสแตนเลสรีดเย็นในประเทศจะได้รับผลกระทบจากกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมดังนี้

1. มาตรการควบคุมราคาสแตนเลส

กรมการค้าภายในเป็นองค์กรหนึ่งของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีหน้าที่ส่งเสริมการค้า การคุ้มครองผู้บริโภค และรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า โดยในเรื่องการกำหนดราคาสินค้าและบริการควบคุมกรมการค้าภายในมีหน้าที่กำกับดูแลให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าและบริการในราคาที่เป็นธรรมและปริมาณเพียงพอกับความต้องการ และเพื่อป้องกันการกำหนดราคาซื้อ ราคาย่อยขาย หรือการกำหนดเงื่อนไขและวิธีปฏิบัติทางการค้าอันไม่เป็นธรรม

ปัจจุบันกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ได้ยกเลิกการกำหนดราคาควบคุมสินค้าหลักกล้าไร้สนิมรีดเย็นแล้ว อย่างไรก็ตามกรมการค้าภายในยังคงติดตามความเคลื่อนไหวด้านราคาและปริมาณการจำหน่าย โดยขอความร่วมมือให้บริษัทฯ แจ้งข้อมูลสินค้าหลักแผ่นตามประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ เรื่อง การกำหนดสินค้าและบริการควบคุม

2. คณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

คณะกรรมการแข่งขันทางการค้า ถูกจัดตั้งตาม พรบ.แข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 โดยมีหน้าที่หลักในการกำกับดูแลการประกอบธุรกิจและกำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อให้มีการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรีและเป็นธรรม ซึ่งคณะกรรมการชุดนี้มีบทบาทหน้าที่ในการเสนอต่อรัฐมนตรีในการออกกฎกระทรวง ออกระเบียบและประกาศ ตลอดจนกำกับดูแลการประกอบธุรกิจและกำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อให้มีการแข่งขันทางการค้า บริษัทฯ ได้ทำการติดตามการดำเนินการของการคณะกรรมการแข่งขัน

ทางการค้าอย่างใกล้ชิดเนื่องจากพระราชบัญญัติดังกล่าว ตลอดจนกฎกระทรวง ระเบียบและข้อบังคับ ที่ จะได้มีการออกมาในอนาคตอาจมีส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการของบริษัทฯ

3. มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD)

การทุ่มตลาด คือ การที่ประเทศผู้ส่งออกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศที่ได้รับความเสียหาย ในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายปกติในประเทศของผู้ส่งออก

เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศมิให้เกิดความเสียหายจากการกระทำดังกล่าวกระทรวง พาณิชย์ในฐานะผู้ทำหน้าที่กำกับดูแลการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งปกป้องและรักษาผลประโยชน์ ทางการค้าของไทย จึงดำเนินการตอบโต้เพื่อมิให้ผู้ค้าใช้มาตรการทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยเฉพาะ ในเรื่องการทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD) ตามแนวทางที่กำหนดโดยองค์การการค้าโลก (WTO: World Trade Organization) ตามพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจาก ต่างประเทศ พ.ศ. 2542

ปัจจุบันประเทศไทยมีการใช้มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดในสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ จำนวน 2 กรณีด้วยกันดังนี้

(1) มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มี แหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี

มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มี แหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2546 ได้ เริ่มประกาศให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 13 มีนาคม 2546 เป็นต้นมา และบริษัทฯ ได้ทำการยื่นขอให้ คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน พิจารณาทบทวนขยายระยะเวลาการเรียกเก็บ อากรตอบโต้การทุ่มตลาด หรือที่เรียกว่าการทำ Sunset review ออกไปอีก โดยในครั้งแรก คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีมติเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2552 อนุมัติให้ทำการ ต่ออายุมาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นสำหรับการนำเข้าจากประเทศ ญี่ปุ่น ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลีโดยยกเว้นประเทศในสหภาพยุโรป ออกไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมาตรการนี้ได้สิ้นสุดในวันที่ 18 มีนาคม 2557

ต่อมาเนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่าปริมาณการนำเข้าจากทั้งสามประเทศเป็นจำนวนมาก ในช่วงที่มาตรการนี้มีการบังคับใช้อยู่ ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้นเพื่อลดความ รุนแรงจากการแข่งขันและการทุ่มตลาดลง บริษัทฯ จึงตัดสินใจที่จะยื่นขอให้กระทรวงพาณิชย์ในฐานะ ผู้ดูแลการใช้มาตรการดังกล่าว พิจารณาทบทวนเพื่อขยายระยะเวลา การบังคับใช้มาตรการต่อไป โดย คณะกรรมการได้มีมติเปิดการไต่สวนการขยายระยะเวลาการบังคับใช้มาตรการออกไป และในวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2558 อนุมัติให้ทำการต่ออายุมาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิม

รื้อถอนสำหรับการนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี ออกไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยมาตรการนี้จะสิ้นสุดในวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2563 ทั้งนี้เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2562 บริษัทฯ ได้ยื่นขอให้มีการเปิดไต่สวนเพื่อขอต่ออายุการนำเข้ามาตรการออกไปอีกและในเดือนมกราคม 2563 การพิจารณาเรื่องนี้ยังคงอยู่ภายใต้การดำเนินการพิจารณาของกระทรวงพาณิชย์

(2) มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน

เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2555 คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้มีมติให้เปิดไต่สวนการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งต่อมาคณะกรรมการฯ ได้มีคำวินิจฉัยขั้นที่สุดเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2556 ว่ามีการทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน และก่อให้เกิดความเสียหายต่ออุตสาหกรรมภายใน จึงให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบดังต่อไปนี้

- 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) ให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดจากการนำเข้าสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบ ในอัตราร้อยละ 0 ของราคา ซี ไอ เอฟ ในกรณีผู้ประกอบการอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการค้าเพื่อส่งออก นำสินค้านี้เข้ามาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าหรือเพื่อการค้าเพื่อการส่งออกภายใต้กฎหมายว่าด้วยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน กฎหมายว่าด้วยศุลกากร

มาตรการดังกล่าวต่อประเทศจีนนี้มีผลบังคับใช้เป็นเวลา 5 ปี โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 10 ธันวาคม 2556 จนถึงวันที่ 9 ธันวาคม 2561 และเนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่าปริมาณการนำเข้าจากประเทศจีนในช่วงที่มาตรการนี้มีการบังคับใช้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาแล้วยังคงมีอยู่เป็นจำนวนมาก หากมาตรการสิ้นสุดลงอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงาน ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้ดำเนินการ ยื่นขอให้กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ในฐานะผู้ดูแลการใช้มาตรการดังกล่าว พิจารณาทบทวนขยายระยะเวลาการเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด หรือที่เรียกว่าการทำ Sunset review ออกไปอีก ซึ่งคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนได้มีข้อวินิจฉัยเมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2561 ให้เปิดการทบทวนความจำเป็นในการใช้มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่นและแผ่นแถบที่มีแหล่งกำเนิดจากสาธารณรัฐประชาชนจีน เพื่อให้กรมการค้าต่างประเทศทำการไต่สวนตามขั้นตอนของกฎหมาย โดยต่อมาคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนได้มีคำวินิจฉัยขั้นสุดท้ายในการประชุมครั้งที่ 6/2562 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2562 ว่าหากมีการยุติการ

เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดดังกล่าว จะทำให้มีการทุ่มตลาดต่อไป หรือทำให้การทุ่มตลาดฟื้นคืนมาอีก จึงมีมติให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนในอัตราเดิมออกไปอีกเป็นระยะเวลา 5 ปี และมีผลตั้งแต่ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 136 ตอนพิเศษ 297 ง เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2562 โดยจะสิ้นสุดระยะเวลาการบังคับใช้มาตรการในวันที่ 2 ธันวาคม 2567

4. เขตการค้าเสรี

ปัจจุบันอัตราอากรการนำเข้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วไปของประเทศไทยที่เรียกว่า MFN rate จะยังคงอยู่ที่อัตราร้อยละ 5 ของราคานำเข้า อย่างไรก็ตามประเทศไทยได้มีการดำเนินการจัดตั้งเขตการค้าเสรีกับหลายประเทศตามกรอบต่าง ๆ เพิ่มขึ้นเป็นอันมาก ทำให้อัตราอากรการนำเข้าจากประเทศคู่ค้าต่าง ๆ เหล่านี้ลดลง อาทิเช่นจากการยกเว้นเฉพาะภาษีนำเข้าสำหรับประเทศสมาชิกในกรอบ ASEAN หรือชื่อเดิมคือ AFTA นั้น ได้มีการให้สิทธิพิเศษด้านภาษีที่ต่ำกว่าอัตรา MFN rate โดยได้ลดลงเหลืออัตรา ร้อยละ 0 ตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา การลดภาษีนำเข้านี้ส่งผลให้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่นำเข้าจากประเทศเหล่านั้นได้รับสิทธิพิเศษจากการลดภาษีนำเข้ามายังประเทศไทยในอัตราร้อยละ 0 เช่นกัน ทำให้มีการแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น

นอกจากนั้นการเปิดเสรีทางการค้าในหลาย ๆ กรอบ ทั้งกรอบทวิภาคีและพหุภาคี ที่มีผลบังคับใช้แล้ว อาทิ เช่น เขตการค้าเสรีไทย-ออสเตรเลีย (TAFTA) เขตการค้าเสรีไทย-นิวซีแลนด์ (TNZCEP) เขตการค้าเสรีไทย-ญี่ปุ่น (JTEPA) เขตการค้าเสรีไทย-เปรู (TPFTA) เขตการค้าเสรีไทย-ชิลี (TCFTA) และเขตการค้าเสรีอาเซียน-เกาหลี ได้มีการลดอัตราอากรการนำเข้าสินค้าหลักะหว่างกันลงเหลืออัตราร้อยละ 0 แล้ว ยกเว้นเขตการค้าเสรีอาเซียน-จีน และเขตการค้าเสรีอาเซียน-อินเดียที่ยังคงมีอัตราอากรนำเข้าคงเหลืออยู่

สำหรับการเจรจาเขตการค้าเสรีใหม่ ๆ ทั้งทวิภาคีหรือพหุภาคีที่กำลังดำเนินการอยู่และที่จะเกิดขึ้นในอนาคตนั้น ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเหล็กภายในประเทศทั้งหมดรวมทั้งบริษัท นั้นได้ร้องขอให้รัฐบาลกำหนดสินค้าหลักไว้อยู่ในรายการสินค้าอ่อนไหวที่จะมีการเปิดตลาดในปีท้าย ๆ ของการเปิดตลาดตามข้อตกลงในแต่ละกรอบ เพื่อที่จะให้อุตสาหกรรมภายในประเทศสามารถปรับตัวรับการแข่งขันได้อย่างเต็มที่ อนึ่ง สำหรับการจัดทำเขตเสรีการค้าในกรอบที่เหลืออยู่นั้น ตามมาตรา 178 ของรัฐธรรมนูญฉบับปี 2560 แห่งราชอาณาจักรไทยได้กำหนดให้หนังสือสัญญาอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจ สังคม หรือการค้า หรือการลงทุนของประเทศอย่างกว้างขวาง ได้แก่ หนังสือสัญญาเกี่ยวกับการค้าเสรี เขตศุลกากรร่วมหรือการให้ใช้ทรัพยากรธรรมชาติ หรือทำให้ประเทศต้องสูญเสียสิทธิในทรัพยากรธรรมชาติทั้งหมด จะต้องผ่านการรับฟังความคิดเห็นของประชาชน การวางมาตรการแก้ไขหรือเยียวยาผู้ที่ได้รับผลกระทบ ก่อนที่จะได้รับความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี และนำเสนอกรอบการเจรจาขอความเห็นชอบต่อรัฐสภาอีกด้วย

ในปี 2562 ได้มีความคืบหน้าในการเจรจาเขตการค้าเสรีในหลาย ๆ กรอบด้วยกัน อาทิเช่น ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (RCEP) ได้มีความสำเร็จในการบรรลุข้อตกลงของ 15 ประเทศในการประชุมสุดยอดของผู้นำที่กรุงเทพฯ เมื่อเดือน พฤศจิกายน 2562 และคาดว่าจะมีการลง

นามในข้อตกลงอย่างเป็นทางการของ 15 ประเทศได้ภายในไตรมาสแรกของปี 2563 โดยมีความหวังว่าประเทศอินเดียซึ่งยังไม่ได้ลงนาม จะตกลงเข้าร่วมได้ในที่สุดหลังจากสามารถจัดการปัญหาประเด็นข้อห่วงใยภายในประเทศได้ นอกจากนี้ยังมีความคืบหน้าสำหรับการเจรจาเขตการค้าเสรีไทย-ปากีสถาน เขตการค้าเสรีไทย-ตุรกี และการเริ่มพิจารณาการเจรจาของเขตการค้าเสรีไทย-อียู และการเตรียมการศึกษาในการเตรียมการเข้าเป็น สมาชิกความตกลงที่ครอบคลุมและก้าวหน้าสำหรับหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก หรือ Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership: CPTPP อีกด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตามและเข้าไปมีส่วนร่วมอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด

5. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกเหนือจากการให้ความสำคัญด้านคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการดูแลและรักษาสีสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล ISO 14001 โดยบริษัทฯ จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดฝุ่นควันและฟอกสารพิษภายในโรงงานก่อนปล่อยออกสู่สิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้ทำการติดตั้งเครื่องวัดคุณภาพน้ำและเครื่องวัดคุณภาพอากาศ On-Line ซึ่งจะส่งผลไปที่กรมโรงงานโดยตรงเพื่อเป็นการยืนยันค่าการควบคุมของสารต่าง ๆ ว่าอยู่ภายใต้กฎหมาย และไม่มีการก่อให้เกิดมลพิษกับชุมชนรอบๆ โรงงาน ทั้งนี้ ตั้งแต่เริ่มดำเนินกิจการ บริษัทฯ ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับปัญหาสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือถูกปรับจากหน่วยงานของรัฐแต่อย่างใด

2.4 ชี้นำหรือมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีโครงการมูลค่าสูงหรือชี้นำที่ต้องใช้เวลานานในการส่งมอบ โดยปกติลูกค้าจะสั่งสินค้า โดยกำหนดประเภท ขนาด ความหนา และปริมาณสินค้า รวมทั้งทำการตกลงราคาเป็นคราว ๆ ไป เนื่องจากสินค้ามีความผันผวนทางราคาและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การกำหนดรับงานโครงการหรืองานที่ต้องใช้ระยะเวลาก็มีความเสี่ยงมากกว่าปกติ ในขณะนี้ บริษัทฯ จึงไม่มีการรับงานโครงการมูลค่าสูงหรือชี้นำที่ต้องใช้เวลานานในการส่งมอบแต่อย่างใด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามในอนาคตอาจมีความเสี่ยงอื่น ๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยปัจจัยความเสี่ยงหลัก ๆ จำแนกได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้าและวัตถุดิบ

โดยปกติแล้วราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับราคาซื้อวัตถุดิบบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยง หากราคาขายผลิตภัณฑ์ไม่สามารถปรับให้สอดคล้องกับราคาซื้อวัตถุดิบซึ่งจะมีผลกระทบต่อส่วนต่างราคา (metal margin) และอัตรากำไรของบริษัทฯ ได้ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ซื้อมันสนเตนเลสรีดร้อน (ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตสแตนเลสรีดเย็น) จากต่างประเทศทั้งหมด โดยบริษัทฯ ต้องสั่งวัตถุดิบล่วงหน้าประมาณ 2-4 เดือน (ขึ้นอยู่กับระยะทางการจัดส่งสินค้าจากบริษัทผู้ขายถึงโรงงานหลักของบริษัทฯ ที่ จ.ระยอง) จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงคือ หากบริษัทฯ ซื้อวัตถุดิบมาในราคาสูงแต่ไม่สามารถขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในราคาที่สูงกว่าได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าและวัตถุดิบในตลาดอย่างใกล้ชิด รวมทั้งติดตามรายงานการวิเคราะห์เชิงลึกต่าง ๆ เพื่อที่จะบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีสภาพคล่องเพียงพอที่จะสามารถรองรับผลกระทบจากความเสี่ยงของราคาสินค้าและวัตถุดิบได้มากขึ้น และบริษัทฯ ได้จัดหางบการเงินสินเชื่อเพื่อบริหารความเสี่ยงจากการที่ราคาวัตถุดิบเปลี่ยนแปลง (Commodity Hedging) กับธนาคารพาณิชย์ทั้งในและนอกประเทศ

อนึ่ง การบริหารความเสี่ยงของราคานิกเกิล ขึ้นอยู่กับภาวะตลาดและราคาในช่วงนั้นๆ

2. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการจัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัทฯ คือ มันสนเตนเลสรีดร้อน ซึ่งยังไม่มีการผลิตภายในประเทศ จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด ทำให้มีความเสี่ยงในกรณีที่ผู้ผลิตจากต่างประเทศไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบได้ตามความต้องการ

อย่างไรก็ตามในปี 2554 บริษัท โปสโค (เกาหลี) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ทำให้ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบลดลง พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีและยังมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มบริษัท นิปปอน สตีล จากประเทศญี่ปุ่น (ผู้ถือหุ้นบริษัทฯ อีกกลุ่มหนึ่ง) และ บางส่วนจากจีน อินโดนีเซีย เพื่อกระจายความเสี่ยงอีกด้วย

3. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายน้อยรายในประเทศและต่างประเทศ

เพื่อเป็นการรองรับกับการผลิตที่จะเพิ่มขึ้น ลดค่าใช้จ่ายทางการขาย และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายในประเทศจำนวนน้อยราย บริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ให้มากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ในประเทศเพิ่มขึ้น ทั้งยังมีการจำหน่ายโดยตรงโดยบริษัทฯ เอง ไปยังผู้ผลิตที่ใช้สแตนเลสปลายทางรายใหญ่ในอีกหลาย ๆ ประเทศอีกด้วย

ในปี 2554 หลังการเข้ามาถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โพลโค (เกาหลี) แล้ว ช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดภูมิภาคมีความเข้มแข็งขึ้น ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัท โพลโค (เกาหลี) มีเครือข่ายของบริษัท โพลโค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ที่มีสาขากว่า 57 แห่งทั่วโลก ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถผลักดันการขายสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศได้มากขึ้นกว่าที่ผ่านมา

4. ความเสี่ยงจากการเพิ่มยอดผลิตสแตนเลสรีดเย็นในตลาดโลก

ในปี 2562 ความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดคือการผันผวนของราคานิกเกิล และความไม่แน่นอนของสถานการณ์การค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาและจีน

บริษัทฯ ได้เข้าไปมีส่วนร่วมป้องกันการทุ่มตลาดจากผู้ผลิตสแตนเลสต่างประเทศ โดยการยื่นคำร้องต่อคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน กรมการค้าต่างประเทศ ในการพิจารณามาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าประเภทสแตนเลสรีดเย็นจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน และจีน เพื่อป้องกันและตอบโต้การแข่งขันทางการค้าภายในประเทศ และกระทรวงพาณิชย์ได้มีการประกาศใช้มาตรการตอบโต้ตลาดการนำเข้าสินค้าประเภทสแตนเลสจากประเทศจีนแล้ว โดยจะสิ้นสุดระยะเวลาการบังคับใช้มาตรการในวันที่ 2 ธันวาคม 2567

5. ความเสี่ยงจากการกำหนดเพดานราคาสแตนเลสรีดเย็น

เดิม กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ กำหนดให้เหล็กแผ่นซึ่งรวมถึงเหล็กแผ่นรีดเย็นหรือสแตนเลส เป็นหนึ่งในสินค้าควบคุมตามประกาศคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ ซึ่งมาตรการนี้กำหนดให้บริษัทฯ ในฐานะผู้ผลิตต้องทำการแจ้ง ต้นทุน ราคาและรายละเอียดที่กำหนด โดยกำหนดให้แจ้งในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงรายการหรือราคาสูงกว่าที่แจ้งไว้ต่อคณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่าเจ็ดวันก่อนการนำสินค้าออกจำหน่าย

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

บริษัทฯ มีการปรับราคาขายสแตนเลสให้สอดคล้องกับต้นทุนวัตถุดิบและการแข่งขันด้านราคาขายกับคู่แข่งทางการค้าตลอดมา และเนื่องจากสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจโลกมีความไม่แน่นอนสูง ส่งผลต่อปริมาณการลงทุนและการบริโภคสินค้าต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก

อย่างไรก็ตาม หากกรมการค้าภายในพิจารณาใหม่ แล้วเห็นว่าควรกำหนดให้สเตนเลสรีดเย็นสินค้าของบริษัท กลับเป็นสินค้าที่ต้องควบคุมราคา บริษัท จะมีความเสี่ยง หากบริษัท ถูกกำหนดราคาขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดโลก หรือวัตถุดิบมีราคาสูง อาจทำให้บริษัท ประสบปัญหาในเรื่องของผลการประกอบการได้ ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่เป็นธรรมแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศและผู้ถือหุ้นของบริษัท

6. ความเสี่ยงจากการทุ่มตลาด

ปัจจุบันบริษัทยังคงมีความเสี่ยงจากการทุ่มตลาด โดยบริษัทได้ติดตามมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดมาโดยตลอด ซึ่งความคืบหน้าเป็นดังรายละเอียดที่กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 2.3.7 กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสเตนเลสรีดเย็นในประเทศไทย ข้อย่อยที่ 3

7. ความเสี่ยงจากการเปิดเขตการค้าเสรี

ดังรายละเอียดที่กล่าวไว้แล้วในหัวข้อ 2.3.7 กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสเตนเลสรีดเย็นในประเทศไทย ข้อย่อยที่ 4 ข้อตกลงยกเว้นภาษีหรือการลดอัตราภาษีต่าง ๆ ทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท เนื่องจากจะมีผลกับการแข่งขันทางด้านราคาที่มากขึ้น ทั้งนี้บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญและดำเนินการร้องขอให้รัฐบาลกำหนดสินค้าหลักไว้อยู่ในรายการสินค้าอ่อนไหว ซึ่งจะมีการเปิดตลาดเสรีในปีท้าย ๆ ตามข้อตกลงในแต่ละกรอบ รวมทั้งบริษัทยังติดตามและมีส่วนร่วมกับมาตรการดังกล่าวที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างใกล้ชิด

8. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัท มีการนำเข้าม้วนสเตนเลสรีดร้อนทั้งหมดจากต่างประเทศ ซึ่งราคาซื้อวัตถุดิบจะถูกกำหนดในสกุลเงินบาท ในกรณีที่ซื้อจากโพลโค (เกาหลี) และอยู่ในสกุลเงินอื่นหากซื้อจากญี่ปุ่นหรือแหล่งอื่น ในขณะที่ราคาจำหน่ายสเตนเลสรีดเย็นสำหรับสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศจะถูกกำหนดโดยการอ้างอิงกับราคาตลาดโลกซึ่งอยู่ในรูปเงินตราต่างประเทศดังนั้น ความเสี่ยงในด้านผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนต่อประเด็นดังกล่าวจึงอยู่ในขอบเขตที่จำกัด อย่างไรก็ตาม แม้ว่าโพลโค (เกาหลี) จะทำการจำหน่ายวัตถุดิบในสกุลเงินบาท แต่หากเห็นว่าจะมีความเสี่ยงสูงก็อาจยกเลิกข้อตกลงนี้ได้ทุกเมื่อ อีกทั้งช่วงระยะเวลาของการจ่ายเงินและรับเงินสำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยปกติของบริษัท จะมีระยะที่ไม่เท่ากัน ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนในช่วงเวลาดังกล่าวอาจทำให้ต้นทุนวัตถุดิบไม่สอดคล้องกับราคาการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

9. ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในปัจจุบันบริษัท โพลโค (เกาหลี) ถือหุ้นประมาณร้อยละ 84.39 (ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563) ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ จึงทำให้บริษัท โพลโค (เกาหลี) สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารย่อมมีวัตถุประสงค์อันเดียวกันคือ บริหารธุรกิจเพื่อประโยชน์กับผู้ถือหุ้นทุกท่าน ทั้งรายใหญ่และรายย่อย โดยก่อให้เกิดกำไรสูงสุดจากการประกอบกิจการเพื่อจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นทุกท่านอย่างมั่นคงทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

หน่วย : บาท

รายการทรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
<u>ทรัพย์สินที่มีกรรมสิทธิ์</u>		
1. ที่ดิน และส่วนปรับปรุง	บริษัทฯ	318,856,450
2. อาคาร และส่วนปรับปรุง	บริษัทฯ	590,209,029
3. เครื่องจักร และอุปกรณ์ (รวมอะไหล่)	บริษัทฯ	1,904,965,295
4. เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน	บริษัทฯ	44,149,750
5. ยานพาหนะ	บริษัทฯ	838,861
6. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	บริษัทฯ	370,047,286
รวม		3,229,066,671

4.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน

บริษัทฯ เช่าพื้นที่ 808.26 ตารางเมตร ที่ เอ็มโพเรียม ทาวเวอร์ เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่าดังนี้

ผู้ให้เช่า บริษัท สุขุมวิท ซิตี้ จำกัด

(SUKHUMVIT CITY CO., LTD.)

ผู้เช่า บริษัท โพลโค-ไทยน็อคซ์ จำกัด (มหาชน)

สถานที่ 622 อาคารเอ็มโพเรียมทาวเวอร์ ชั้น 15/6-8 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร

ระยะเวลา 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2560 – 31 กรกฎาคม 2563)

อัตราค่าเช่า ค่าเช่า 121,239 บาทต่อเดือน และค่าอุปกรณ์และการตกแต่ง 484,956 บาทต่อเดือน ค่าบริการ 32,330.40 บาทต่อเดือน ค่าภาษีโรงเรือน 17,325.05 บาทต่อเดือน รวมเป็น 655,850.45 บาทต่อเดือน (ค่ามัดจำ 1,915,576.20 บาทจ่ายในวันทำสัญญา)

4.3 การลงทุนในบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัท เอ็นเอส-ไทยน็อคซ์ ออโต้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทกับบริษัท Nippon Steel Stainless Steel Corporation และ บริษัท สยามบุณยทริก จำกัด ทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 10,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการคือ ทำการตลาด ขาย และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัทฯ เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย ประเทศสมาชิกอาเซียน และประเทศอินเดีย โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัทร่วมนี้ มูลค่ารวม 4.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 ของหุ้นทั้งหมด

4.4 นโยบายการลงทุน

ปัจจุบันบริษัทฯ เน้นนโยบายการรักษาฐานลูกค้าเดิม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย บริษัทฯ ได้จัดกลุ่มลูกค้าเป็นสามกลุ่ม คือ ลูกค้าต่างประเทศ ลูกค้าที่เป็นดีลเลอร์ในประเทศ และลูกค้าประเภทเอนด์ยูสเซอร์ในประเทศ นอกจากนี้ยังรักษานโยบายควบคุมและลดต้นทุนการผลิตที่ไม่จำเป็นต่อไป โดยบริษัทฯ เปิดโอกาสให้พนักงานเสนอความคิดเห็นว่าทำอย่างไรให้ผลกำไรเพิ่มขึ้น รวมทั้งเสนอคำแนะนำต่าง ๆ ที่จะช่วยพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันกับตลาดภายนอก นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัทแม่จากประเทศเกาหลีใต้ ในส่วนของตลาดต่างประเทศ

เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าในประเทศให้กว้างขึ้น บริษัทฯ ได้ขยายการลงทุนในโรงงานตัดแผ่นสแตนเลส โดยลงทุนขยายสาขาในนิคมอมตะนคร ชลบุรี เพื่อหวังผลในระยะยาวในการเข้าถึงลูกค้ารายย่อยให้มากขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมีข้อจำกัดในการขยายตลาดต่างประเทศเนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรง และบริษัทฯ ยังคงเผชิญหน้ากับการทุ่มตลาดจากหลายประเทศและอยู่ในระหว่างการดำเนินการตอบโต้ปัญหาดังกล่าวอยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแม่ในประเทศเกาหลีใต้ ทั้งเรื่องเงินทุนและเทคโนโลยีด้านการวิจัยและพัฒนาทั้งในด้านการผลิต การขาย และการบริหารจัดการเป็นอย่างดี

สำหรับนโยบายการบริหารเงินของบริษัทฯ นั้น จะพิจารณาจากรายจ่ายของบริษัทฯ ซึ่งระบุจำแนกออกเป็นรายวัน และวางแผนล่วงหน้าเป็นรายเดือน รายไตรมาส และรายปี ทำให้สามารถประมาณการสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ล่วงหน้า และหากพิจารณาแล้วมีความเหมาะสม บริษัทฯ จะนำสภาพคล่องส่วนเกินมาบริหารต่อยอด ภายในวงเงินที่กำหนดไว้ เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากแผนรายจ่ายของบริษัทฯ แล้วเห็นว่าสภาพคล่องไม่พอเพียง บริษัทฯ ก็มีแหล่งเงินทุน ประเภทวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ 2 แห่ง รองรับอยู่ตลอดเวลา โดยเป็นการอนุมัติให้วงเงินสินเชื่อโดยปราศจากหลักประกันด้วย

ทั้งนี้ ในการพิจารณาเกี่ยวกับกิจกรรมการลงทุนเพื่อการบริหารสภาพคล่องส่วนเกิน ส่วนเงินลงทุนระยะสั้น และเงินลงทุนระยะยาวของบริษัทฯ นี้ ประสานกรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายการเงินจะเป็นผู้พิจารณาร่วมกัน และพิจารณาภายใต้กรอบที่คณะกรรมการบริษัทฯ ให้อำนาจไว้

4.5 การติดตามทรัพย์สิน/การได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน

ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนเพิ่มกำลังการผลิต โดยลงทุนเครื่องปรับความเรียบผิวหน้าเหล็ก (Skin Pass Mill) เพื่อแก้ปัญหาคอขวดทางการผลิตและรองรับความต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561 ในงบประมาณ 8.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนเพิ่มกำลังการผลิต โดยลงทุนเครื่องจักรเตรียมคอยล์สำหรับนำไปรีด (Coil Build-up Line หรือ CBL) เพื่อลดโอกาสในการสูญเสียการผลิตจากการรีด ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการครั้งที่ 5/2562 เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2562 ในงบประมาณ 8.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

1. ข้อพิพาทระหว่างบริษัทฯ กับ บริษัท เกรทเซ็นทรัล (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด

ในวันที่ 26 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้ถูก บริษัท เกรทเซ็นทรัล (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด (ต่อไปนี้จะเรียกว่า “คู่พิพาท”) ยื่นฟ้อง ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ โดยข้ออ้างที่อาศัยเป็นหลักแห่งข้อหาซึ่งคู่พิพาทระบุไว้ในคำฟ้องนั้น เป็นเรื่องการผิดสัญญาประนีประนอมยอมความ ซึ่งสัญญาดังกล่าวได้ทำขึ้นในปี 2557 และได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาประนีประนอมอีกครั้งในปี 2561 โดยคู่พิพาท อ้างว่าการทำสัญญาประนีประนอมฉบับแก้ไขเพิ่มเติมดังกล่าว นั้น มีผลทำให้สัญญาประนีประนอมยอมความฉบับเดิมสิ้นสุดลง บริษัทฯ จึงไม่มีสิทธิจะนำเช็คไปขึ้นเงินกับธนาคาร คู่พิพาทจึงอ้างว่าการที่บริษัทฯ นำเช็ค 3 ล้านบาทไปขึ้นเงินกับธนาคารจึงเป็นการผิดสัญญาประนีประนอมยอมความและทำให้คู่พิพาทได้รับความเสียหาย บริษัทฯ จึงถูกฟ้องเพื่อเรียกคืนเงิน 3 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถต่อสู้ข้อกล่าวหาได้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่ได้บันทึกประมาณการดังกล่าวในงบการเงิน

2. ข้อพิพาทคดีแพ่ง ระหว่างบริษัทฯ และ บริษัท เมาร์ทเท่น ครีก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“MCD”)

บริษัท เมาร์ทเท่น ครีก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นโจทก์ฟ้องบริษัทฯ ให้คืนเงินที่ชำระไปเกินจากการซื้อที่ดินและทรัพย์สินของบริษัทฯ โครงการสนามกอล์ฟ เมาร์ทเท่น ครีก รีสอร์ท แอนด์ เรสซิเดนซ์ (Mountain Creek Resort & Residence) อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 89,654,911.05 บาท ขอให้ชำระเงินจำนวนดังกล่าวคืนพร้อมดอกเบี้ย ร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ชำระเงินให้ตามสัญญาจนถึงวันฟ้องคดี เป็นเงิน 22,899,358.32 รวมเป็นทุนทรัพย์ในคดีทั้งสิ้น 112,554,259.37 บาท และดอกเบี้ยหลังฟ้องอีกร้อยละ 7.5 ของเงินต้นจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น

- วันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ. 2559 ศาลชั้นต้นพิจารณาแล้วพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ จึงมีผลทำให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดีในศาลชั้นต้น
- วันที่ 27 กันยายน พ.ศ. 2560 ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาให้จำเลยอีกครั้งและยกฟ้องโจทก์ จึงมีผลทำให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดี
- วันที่ 09 เมษายน พ.ศ. 2562 ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษายกฟ้องโจทก์มีผลทำให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายชนะคดีในการตัดสินขั้นสุดท้าย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท โพสโค-ไทยน็อกซ์ จำกัด (มหาชน) POSCO-Thainox Public Company Limited
ชื่อย่อ	: INOX ไอน็อกซ์
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจหลักในการผลิตและจำหน่ายสแตนเลสรีดเย็น
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 622 อาคารเอ็มโพเรียมทาวเวอร์ ชั้น 15/6-8 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 0-2494-3130-49 โทรสาร 0-2494-3178-9
ที่ตั้งโรงงาน	: 1) 324 หมู่ 8 ถนนทางหลวงหมายเลข 3191 ตำบลมาบข่า อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง 21180 โทรศัพท์ (038) 636125-32 โทรสาร (038) 636-099

2) 700/453 หมู่ 7 นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร

อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20000

โทรศัพท์ (038) 454141-3 โทรสาร (038) 454179

เลขทะเบียนบริษัท : 0107547000419

Website : www.poscothainox.com

นายทะเบียน : ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(ประเทศไทย) จำกัด

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทร. 02-009-9000

ผู้สอบบัญชี : บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

นางวิไล บุรณกิตติโสภณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3920 หรือ

นางสาวพรทิพย์ ริมดูลิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5565 หรือ

นาย บัณฑิต ตั้งภากรณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8509

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท ชินเดช แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด

บริษัท คัพเวอร์ ลอว์ แอนด์ รีคัพเวอร์ จำกัด

ที่ปรึกษาทางการเงิน : ไม่มี

ที่ปรึกษาหรือ : ไม่มี

ผู้จัดการภายใต้

สัญญาการจัดการ

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทร่วม

ชื่อบริษัท : บริษัท เอ็นเอส-ไทยน็อกซ์ ออโต้ จำกัด

NS-Thainox Auto Co., Ltd.

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจทำการตลาด ขาย และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเหล็กกล้าไร้สนิม เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์และจักรยานยนต์ในประเทศไทย

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 1 อาคารเอ็มดีทาวเวอร์ ชั้น 20 ซอยบางนา-ตราด 25 ถนนบางนา-ตราด กม.3 แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา 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 ว่าด้วยการเป็นผู้ผลิตสินค้าส่งออกโดยมีเกณฑ์หลัก ๆ ดังต่อไปนี้

ได้รับสิทธิบัตรจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน 4 ฉบับ และมีสิทธิประโยชน์ดังนี้

สำหรับสิทธิประโยชน์รับ	บัตรส่งเสริม เลขที่ 1141/2534 Cold Rolled Stainless Steel	บัตรส่งเสริมเลขที่ 1165/2540 ผลิตสแตนเลสรีด เย็น ชนิดม้วนและ แผ่น	บัตรส่งเสริมเลขที่ 1023(2)/2552 ผลิตเหล็กแผ่นรีด สนิมรีดเย็นชนิด ผิวมันเงา	บัตรส่งเสริม เลขที่ 1592/รอ/2556 ตัดและแปรรูป โลหะแผ่น
ม.25 นำเข้าคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือได้ตามจำนวนและระยะเวลาตามสมควร	/	/	/	/
ม.26 ให้คนต่างด้าวทำงานเฉพาะตำแหน่งได้ตามจำนวนและระยะเวลาที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ	/	/	/	/
ม.27 อนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินตามจำนวนที่คณะกรรมการเห็นสมควร	/	/	/	/
ม.28 ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรที่คณะกรรมการอนุมัติ	Expired	Expired	N/A	N/A
ม.29 ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรกึ่งหนึ่งตามที่คณะกรรมการอนุมัติ ยกเว้นเครื่องจักรที่มีอากรขาเข้าต่ำกว่าร้อยละ 10 จะไม่ได้รับการลดหย่อน	N / A	N / A	Expired	N/A
ม 31 ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	Expired	Expired	/	N/A
ม 34 ยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับส่งเสริมไปรวมคำนวณภาษีเงินได้	Expired	Expired	/	N/A
ม35 (1) ได้รับลดหย่อนภาษีการคำนวณกำไรสุทธิร้อยละ 90 ของอัตราปกติ	/	N / A	N / A	N/A
ม35 (2) ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุน 50% มีกำหนด 5 ปี นับตั้งแต่วันพ้นเวลาตาม ม.31	Expired	Expired	N / A	N/A
ม35 (3) ให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และ ค่าน้ำประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเป็นเวลา 10 ปี	N / A	/	N / A	N/A
ม35 (4) ให้หักเงินทุนในการ ติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวก 25 % ของเงินทุนนอกเหนือจากการ หักค่าเสื่อมราคาตามปกติ	N / A	/	N / A	N/A
ม36 ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบ และวัสดุจำเป็นที่นำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก	Expired	Expired	Expired	Expired
ม.37 ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่ง เงินออกนอกราชอาณาจักร เป็นเงินตราต่างประเทศ	/	/	/	/