

# ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเน้นการรักษาความสามารถในการทำกำไรและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นได้อย่างสม่ำเสมอตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท โดยยังคงรักษาความแข็งแกร่งของฐานะการเงินเช่นในปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ด้วยการดำเนินนโยบายดังต่อไปนี้

- การบริหารจัดการความเสี่ยงต่างๆ อย่างเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าและความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- การให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรที่ดี และมีผู้ผลิตน้อยราย
- การรักษาสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ และเพิ่มช่องทางในการจัดหาวัตถุดิบ
- การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม หลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคา

#### นโยบายการขายและส่วนแบ่งตลาด

บริษัทตระหนักดีถึงความสำคัญของการมีส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้น จึงได้วางแผนนโยบายที่จะรักษาสมดุลระหว่างการมีปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นและการรักษาอัตรากำไรที่ดีไว้ ในปี 2556 บริษัทมีปริมาณขายที่เพิ่มสูงขึ้นมากกว่าในรอบหลายปีที่ผ่านมาโดยมีอัตราการเติบโตคิดเป็นร้อยละ 17 จากปีก่อน โดยมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 6 และได้วางแผนเป้าหมายสำหรับปริมาณขายในปี 2557 ให้มีการเติบโตที่ร้อยละ 18 จากปีก่อน ในขณะที่เดียวกับที่สร้างปริมาณขายเพิ่มขึ้นนั้นบริษัทก็ยังคงรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไว้ในระดับที่น่าพอใจ โดยการให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีความได้เปรียบในเชิงต้นทุนการผลิต มีคู่แข่งน้อย และมีอัตรากำไรที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์อื่น โดยในปี 2556 ที่ผ่านมาเป็นปีแรกที่มีสัดส่วนปริมาณขายของผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เพิ่มขึ้นเกินกว่าครึ่งหนึ่งของปริมาณขายรวมของบริษัท

#### การผลิต

ปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นย่อมหมายถึงการมีปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ จึงสามารถรองรับปริมาณขายเพิ่มขึ้นได้อีกหลายเท่าตัวโดยไม่ต้องลงทุน

ขยายกำลังการผลิตเพิ่มเติม การใช้กำลังการผลิตที่สูงขึ้นนี้จะช่วยให้เกิดการประหยัดจากขนาดผลิตที่จะไปช่วยลดต้นทุนคงที่ต่อหน่วยลงได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแผนการที่จะลงทุนเพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตในเชิงคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เช่น การพัฒนาระบบโปรแกรมควบคุมสายการผลิตให้มีความทันสมัยและแม่นยำมากขึ้น ซึ่งเป็นโครงการในระยะ 4 ปี ตั้งแต่ปี 2556 – 2559 โดยใช้งบประมาณไม่เกิน 18 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีโครงการศึกษาการเพิ่มศักยภาพของสายการผลิตให้สามารถควบคุมต้นทุนการรีดเหล็กเส้นได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและครอบคลุมทุกประเภทของผลิตภัณฑ์

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### *การผลิตและขายสินค้า Special Line*

การแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรมเหล็กเส้นนั้นเกิดจากการที่มีกำลังการผลิตส่วนเกินเหลืออยู่เป็นจำนวนมาก ในขณะที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่มองว่าสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ จึงทำให้การแข่งขันนั้นส่วนมากดำเนินไปด้วยกลยุทธ์ทางด้านราคาเป็นหลัก บริษัทจึงพิจารณาจากศักยภาพการผลิตและการจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ ในการเลือกให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีผู้ผลิตน้อยรายและมีการแข่งขันที่ต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบกับสินค้าทั่วไปอันเนื่องมาจากการได้เปรียบในเชิงต้นทุนการแปรรูปจากการลงทุนในเครื่องจักรส่วนขยาย (Special Line) ของบริษัทในปี 2547 เพื่อผลิตสินค้าในกลุ่ม Special Line นี้ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าสินค้าในกลุ่มอื่นๆ และสามารถปรับเพิ่มกำลังการผลิตและขยายตลาดอย่างต่อเนื่องในปี 2556 เป็นปีที่สัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าในกลุ่มนี้สูงเกินกว่าครึ่งหนึ่งโดยคิดเป็นร้อยละ 51.5 ของรายได้จากการขายทั้งหมด สัดส่วนปริมาณขายของสินค้ากลุ่มนี้เปรียบเทียบกับช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีรายละเอียดตามตารางข้างล่างนี้

สัดส่วน (ร้อยละของปริมาณขายรวม)	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
เหล็กเส้น Special Line	51.5	46.5	22.3

### *การผลิตตามความต้องการของพันธมิตรการค้า*

ด้วยบริษัทมีกำลังการผลิตที่เหลืออยู่ค่อนข้างมาก ในปี 2555 จึงได้ทำข้อตกลงทางการค้าร่วมกันกับพันธมิตรรายหนึ่งในการรับผลิตสินค้าเหล็กเส้นในตราสินค้าของพันธมิตรรายนั้น ซึ่งเป็นตราสินค้าที่ได้รับความนิยมและเป็นที่เชื่อถือทางด้านคุณภาพเป็นอย่างดี จากรูขุมธรนี้ บริษัทคาดว่านอกจากจะเป็นการช่วยเพิ่มยอดขาย

และรายได้ให้แก่บริษัทอีกทางหนึ่งแล้ว ยังจะช่วยให้อัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทสูงขึ้นและช่วยให้เกิดการประหยัดจากขนาดผลิตได้อีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นพันธบัตรรายนี้มีความน่าเชื่อถือทางการเงินอยู่ในระดับสูง ปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นจากธุรกรรมนี้จึงมีความเสี่ยงต่ำในการเรียกชำระค่าสินค้า บริษัทคาดว่าสัดส่วนการขายสินค้าในกลุ่มนี้ยังมีโอกาสขยายตัวเพิ่มได้อีกในอนาคตเนื่องจากที่ผ่านมายังเป็นเพียงการผลิตเหล็กเส้นแต่เพียงขนาดเดียวเท่านั้น สัดส่วนเปรียบเทียบกับปริมาณการขายรวมได้แสดงไว้ในตารางข้างล่างนี้

สัดส่วน (ร้อยละของปริมาณขายรวม)	ปี 2556	ปี 2555
เหล็กเส้นตราสินค้าของพันธมิตรการค้า	11.4	9.0

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเป็นเหล็กเส้นเสริมคอนกรีต ผลิตตามมาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 20-2543 สำหรับเหล็กเส้นกลม (Round Steel Bar) โดยมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 6 ถึง 25 มม. มีความยาว 10 เมตร และมีชั้นคุณภาพ SR24 และ ตามมาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 24-2548 สำหรับเหล็กเส้นข้ออ้อย (Deformed Steel Bar) โดยมีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 10 ถึง 40 มม. มีความยาว 10 และ 12 เมตร ประกอบด้วยชั้นคุณภาพ 3 ชั้นคือ SD30, SD40 และ SD50 ผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นเสริมคอนกรีตของบริษัทเป็นวัสดุที่สำคัญในโครงสร้างของงานก่อสร้างทั่วไป

### โครงสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์	2554		2555		2556	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
1. เหล็กเส้นข้ออ้อย	567.13	28.97	227.65	9.47	467.15	17.67
2. เหล็กเส้นกลม	1,374.71	70.23	2,162.20	89.92	2,146.94	81.23
3. เศษเหล็ก	15.58	0.80	14.78	0.61	29.00	1.10
รวมรายได้จากการขาย	1,957.42	100.00	2,404.63	100.00	2,643.09	100.00

จากสัดส่วนการขายเหล็กเส้นของบริษัทตามตารางข้างบนนี้ จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการขายเหล็กเส้นกลมกลายเป็นสินค้าหลักของบริษัท โดยมีรายได้และสัดส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทได้ดำเนินมาตรการที่เน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคู่แข่งกันน้อยและมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์ทั่วไปนั่นคือผลิตภัณฑ์ประเภทเหล็กเส้นกลมขนาดเล็ก สำหรับวัตถุดิบหลักของบริษัทคือ เหล็กแท่งเล็ก (Billet) ขนาดความยาวที่พร้อมใช้คือ 6 เมตร

หน้าตัดกว้างคูณยาว 100 x 100 มม. ถึง 150 x 150 มม. สั่งนำเข้ามาจากประเทศผู้ผลิตทั่วโลก เช่น กลุ่มประเทศสหภาพโซเวียตเดิม ตุรกี เม็กซิโก และจีน เป็นต้น เหล็กแท่งเล็ก (Billet) ซึ่งบริษัทเลือกใช้ส่วนใหญ่จะผลิตจากสินแร่เหล็ก จึงมีคุณภาพที่สม่ำเสมอทำให้สามารถควบคุมการสูญเสียระหว่างการผลิตได้ดี ประกอบกับการใช้ระบบลดความร้อนหรือผึ่งเย็นโดยใช้อากาศ (Air Cooling) ในการลดอุณหภูมิของเหล็กเส้นที่ออกจากแท่นรีดบนเตียงลดอุณหภูมิ (Cooling Bed) ในกระบวนการผลิต จึงทำให้เนื้อเหล็กมีคุณภาพที่สม่ำเสมอทั่วทั้งเส้นตลอดจนถึงเนื้อเหล็กภายใน

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและกระบวนการผลิต กล่าวคือ นอกจากจะได้การรับรองคุณภาพตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมหรือ มอก. แล้ว บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต ISO 9001 : 2008 ด้วย สินค้าของบริษัทจึงเป็นที่ยอมรับจากทั้งผู้ซื้อและผู้ใช้ในวงการอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอย่างดี

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นของบริษัทใช้ในงานคอนกรีตของการก่อสร้างทุกขนาด อาทิ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งส่วนบุคคลและเชิงพาณิชย์ อาคารสำนักงาน โครงสร้างการคมนาคมทางถนนและทางราง เขื่อนผลิตกระแสไฟฟ้าและระบบชลประทาน เป็นต้น แบ่งประเภทตามมาตรฐานอุตสาหกรรมได้ดังนี้

- มาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 20-2543 สำหรับเหล็กเส้นกลม (Round Steel Bar) โดยมีความเส้นผ่านศูนย์กลาง 6 ถึง 25 มิลลิเมตร มีความยาว 10 เมตร และมีชั้นคุณภาพ SR24
- มาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 24-2548 สำหรับเหล็กเส้นข้ออ้อย (Deformed Steel Bar) โดยมีความเส้นผ่านศูนย์กลาง 10 ถึง 40 มิลลิเมตร มีความยาว 10 และ 12 เมตร ประกอบด้วยชั้นคุณภาพ 3 ชั้นคือ SD30, SD40 และ SD50

สำหรับวัตถุดิบหลักของบริษัทคือเหล็กแท่งเล็กหรือบิลเล็ต (Billet) ขนาดความยาว 6 เมตร ขนาดหน้าตัดกว้างคูณยาว 100 x 100 มิลลิเมตร ถึง 150 x 150 มิลลิเมตร โดยส่วนใหญ่นำเข้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ ซึ่งมักเป็นบิลเล็ตที่ผลิตจากสินแร่เหล็ก นอกจากนี้ในกระบวนการผลิตจะใช้ระบบผึ่งเย็นโดยใช้อากาศ (Air Cooling) ในการลดอุณหภูมิของเหล็กเส้นที่ผ่านออกจากแท่นรีดบนเตียงลดอุณหภูมิ (Cooling Bed) จึงทำให้เนื้อเหล็กมีคุณภาพที่สม่ำเสมอทั่วทั้งเส้นตลอดจนถึงเนื้อเหล็กภายใน

### บัตรส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ)

บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) โดยมีสาระสำคัญและระยะเวลาที่ได้รับบัตรส่งเสริมดังต่อไปนี้

บัตรส่งเสริมการลงทุนเลขที่ 1186/2538 ลงวันที่ 30 มีนาคม พ.ศ. 2538

บริษัทได้รับส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตเหล็กเส้นกลม และเหล็กเส้นข้ออ้อยซึ่งเป็นกิจการประเภท 2.16 การผลิตเหล็กเส้น ตามบัตรส่งเสริมที่ 1186/2538 ลงวันที่ 30 มีนาคม พ.ศ. 2538 เปิดดำเนินการผลิตได้ตั้งแต่วันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2539 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติมที่ 5204/2539 ลงวันที่ 9 กันยายน พ.ศ. 2539 และเริ่มรับสิทธิประโยชน์ตั้งแต่วันที่ 26 สิงหาคม 2539 ทั้งนี้มีรายละเอียดและระยะเวลาของสิทธิประโยชน์ที่บริษัทได้รับดังนี้

- ได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติเป็นเวลา 5 ปีหลังจากสิ้นสุดการได้รับการยกเว้นภาษีนิติบุคคล โดยจะสิ้นสุดในวันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ. 2552
- ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา เป็นค่าใช้จ่ายในอัตรา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวที่จ่ายจริงเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น โดยจะสิ้นสุดการได้รับสิทธิประโยชน์ในวันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ. 2549
- ให้ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ โดยจะสิ้นสุดการได้รับสิทธิประโยชน์ในวันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ. 2549
- ได้รับอนุญาตให้หักเงินได้พึงประเมินเป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 5 ของรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจากการส่งออกสินค้า เป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ทั้งนี้รายได้จากการส่งออกของปีนั้นๆ จะต้องไม่ต่ำกว่ารายได้จากการส่งออกเฉลี่ยของ 3 ปีย้อนหลัง ยกเว้น 2 ปีแรก โดยจะสิ้นสุดการได้รับสิทธิประโยชน์ในวันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ. 2549
- ได้รับอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้ง 2 ประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร และอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของบริษัท

#### กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขันของบริษัท

ในปี 2556 ที่ผ่านมานอกจากนโยบายการตลาดที่เน้นการรักษาอัตรากำไรเป็นสำคัญด้วยการเลือกจัดหาวัตถุดิบในต้นทุนที่มีส่วนต่างจากราคาขายเหล็กเส้นที่มากพอที่จะสร้างผลกำไรได้ และรักษาระดับสินค้าคงเหลือไว้ให้สอดคล้องกับปริมาณการผลิตและการขาย เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบแล้ว บริษัทยังได้เพิ่มความสำคัญต่อการขยายส่วนแบ่งทางการตลาดโดยจะเห็นได้จากการมีปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นกว่าปีก่อนถึงร้อยละ 17.0 ซึ่งจะช่วยยกระดับการใช้กำลังการผลิตให้เกิดการประหยัดต่อขนาด

(Economy of Scale) มากขึ้นและสามารถสร้างผลกำไรในระยะยาวอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ยังมีนโยบายควบคุมคุณภาพสินค้าด้วยการดูแลรักษาและปรับปรุงเครื่องจักรตลอดจนพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตอยู่เสมอ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพเชื่อถือได้ ควบคู่ไปกับการลดความสูญเสียและความผิดพลาดอันเนื่องมาจากการผลิต

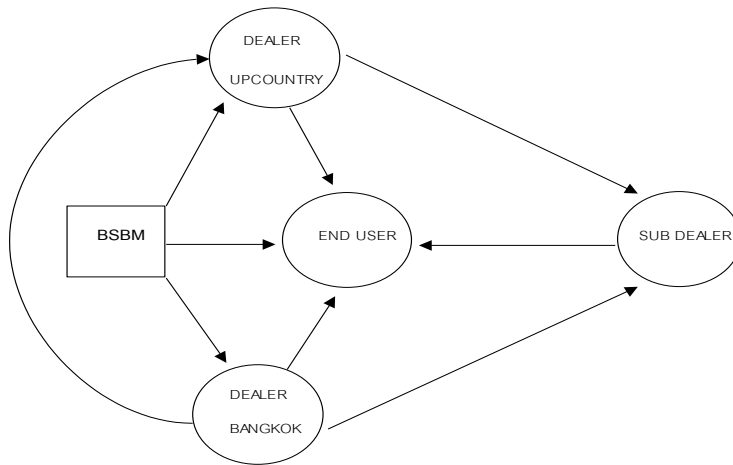
กลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัทในการผลิตและจัดจำหน่ายเหล็กเส้นข้ออ้อยและเหล็กเส้นกลมของบริษัท ได้แก่

- เน้นผลิตและขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดี จากการที่บริษัทมีความได้เปรียบในเชิงต้นทุนการผลิตและมีคู่แข่งชั้นน้อยราย เช่น เหล็กเส้นกลมขนาดเล็ก
- จัดให้มีชนิดและขนาดสินค้าที่ครบถ้วนตามความต้องการของตลาด เพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ณ ที่แห่งเดียว
- รักษาชื่อเสียงในการเป็นผู้ผลิตที่น่าเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ จนเป็นที่ยอมรับมาอย่างต่อเนื่อง
- แสวงหาความร่วมมือทางการค้า เช่น การรับจ้างผลิตสินค้า
- มีความรวดเร็วและความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า
- ตั้งราคาที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงสถานะตลาดและการแข่งขัน
- สร้างและกระชับความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายของบริษัทอยู่เสมอ

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- ตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ ยี่ปั้ว หรือบริษัทผู้ค้าส่งเหล็กขนาดใหญ่ กลุ่มนี้จะมียอดสั่งซื้อจากบริษัทคิดเป็น สัดส่วนถึงประมาณร้อยละ 90 และมีคำสั่งซื้อเป็นประจำทุกๆ เดือน ทั้งนี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ติดต่อกันมานานแล้วและมีความสัมพันธ์ที่ดี
- ร้านค้ารายย่อย ผู้รับเหมาหรือผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทมีนโยบายที่จะใช้เงื่อนไขทางการค้าแบบมัดกระวังเกี่ยวกับการชำระเงินของลูกค้ากลุ่มนี้ การขยายตลาดในกลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง แต่ก็สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีกว่าเป็นการทดแทน



โดยบริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายผ่านกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ มีสัดส่วนมากที่สุด ร้อยละ 90 โดยช่องทางการจัดจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ นั้นนับว่ามีปริมาณการจำหน่ายเหล็กเส้นเป็นส่วนใหญ่ ของปริมาณการขายเหล็กเส้นทั้งหมดในประเทศ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ จะมีฐานลูกค้าที่ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด บริษัทรับเหมาก่อสร้าง และลูกค้ารายย่อย เพราะฉะนั้นผู้ผลิตเหล็กเส้นทุกรายจะพยายามขายสินค้าผ่านทางกลุ่มลูกค้านี้เป็นอันดับแรกเนื่องจากทางบริษัทสามารถลดภาระการเก็บสินค้าคงคลัง การทำการตลาด และการให้เครดิตลูกค้า ดังนั้นถ้าบริษัทสามารถรักษาระดับหรือเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ นี้ได้ก็เท่ากับเป็นการรักษา และ/หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้เป็นอย่างดี ในขณะที่เดียวกันทางบริษัทก็พยายามเพิ่มสัดส่วนในช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น เช่น ผู้ค้าเหล็กเส้นในภาคใต้ที่มีระยะทางและค่าขนส่งน้อยกว่าการสั่งซื้อจากโรงงานในภูมิภาคอื่น อย่างไรก็ตามการเพิ่มสัดส่วนในกลุ่มหลังนี้ ทางบริษัทจะต้องดำเนินการอย่างระมัดระวังเนื่องจากตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดและผู้รับเหมาบางรายเป็นลูกค้าของกลุ่มตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ อยู่แล้ว

ในอุตสาหกรรมเหล็กเส้นตัวแทนจำหน่ายหนึ่งรายจะสั่งสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองรวมถึงลดความเสี่ยงจากความผันผวนจากการขาดแคลนสินค้า และตัวแทนแต่ละรายจะพยายามสต็อกสินค้าให้มีความหลากหลายตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าของตนเป็นหลักเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและรักษฐานลูกค้าของตนเนื่องจากในอุตสาหกรรมเหล็กเส้นมีการแข่งขันกันพอสมควร แต่อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถรักษาอำนาจการต่อรองและตัวแทนจำหน่ายต่างๆ ไว้ได้ เนื่องจากบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและสามารถตอบสนองได้อย่างรวดเร็วด้วยกำลังการผลิตที่สูงรวมถึงการบริการส่งสินค้าถึงมือลูกค้า สำหรับรายชื่อตัวแทนจำหน่ายที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ บริษัท พี.โอเวอร์ซี สตีล จำกัด (มหาชน), บริษัท ตั้งสงกี เทรคดิ่ง จำกัด, บริษัท สักดิ์ชัยสตีล จำกัด, บริษัท ต.วรคุณ จำกัด, บริษัท สีนิกงไพนูลย์โลหะการ จำกัด, บริษัท ที.เค.เอ็ม เมทัล จำกัด, บริษัท เอสซีจี ซอร์สซิ่ง จำกัด (ในเครือซีเมนต์ไทย) เป็นต้น

## นโยบายราคา

ในสภาวะการค้าปกติ บริษัทใช้วิธีการกำหนดโครงสร้างราคาแบบต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) และในสภาวะที่มีการแข่งขันรุนแรง บริษัทจะใช้นโยบายการตั้งราคาโดยอิงตามราคาตลาด และหากมีการตัดราคากันอย่างรุนแรง บริษัทอาจพิจารณาลดจำนวนขายลงเพื่อหลีกเลี่ยงสงครามราคา อย่างไรก็ตามในการเสนอราคาขั้นสุดท้ายกับลูกค้าแต่ละราย บริษัทอาจมีเงื่อนไขทางการค้าที่แตกต่างกันได้ เช่น พิจารณาตามจำนวนที่สั่งซื้อ ระยะเวลาการชำระเงิน ความเสี่ยงในการได้รับชำระเงิน ตลอดจนขึ้นอยู่กับการบริหารเงินสดของบริษัทเอง

### 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

#### ภาพรวมอุตสาหกรรมเหล็กเส้นในประเทศไทย

ในอุตสาหกรรมเหล็กเส้นของไทยนี้มีผู้ผลิตจำนวนมากหลายสิบราย ส่วนใหญ่แต่ละรายจะมีขนาดกำลังการผลิตที่ไม่สูงนัก มีที่ตั้งโรงงานกระจายอยู่ทั่วประเทศและภาคตะวันออกเป็นหลัก การใช้งานเหล็กเส้นในประเทศไทยส่วนใหญ่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้างโดยการใช้งานร่วมกับปูนซีเมนต์หรือคอนกรีต จึงพึ่งพาปัจจัยที่สนับสนุนภาคการก่อสร้างเป็นดัชนีชี้วัดความต้องการบริโภคเป็นสำคัญ และโดยที่เหล็กเส้นนับเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคมองว่าสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายนั้นไม่แตกต่างกัน การแข่งขันจึงเป็นไปในเชิงของราคาเป็นหลัก และโดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดในประเทศในปัจจุบันนี้มีกำลังการผลิตส่วนเกินจำนวนมากเมื่อเทียบกับความต้องการใช้ในประเทศไทย ก็ยังทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงมากขึ้น

#### ความต้องการใช้เหล็กเส้น

เนื่องจากการผลิตเหล็กเส้นในประเทศไทยส่วนมากเป็นการผลิตเพื่อใช้ในประเทศเป็นส่วนใหญ่ จึงได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อภาคการก่อสร้างในประเทศ เช่น นโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับการก่อสร้างสาธารณูปโภค การชลประทานและการคมนาคมขนส่ง การลงทุนของภาคเอกชน การขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น นอกจากนี้ในฤดูกาลระหว่างปีก็ยังมีผลกระทบต่อปริมาณการใช้อีกด้วย กล่าวคือในฤดูฝนที่มีผลกระทบต่องานก่อสร้างจะทำให้ปริมาณการใช้เหล็กเส้นลดลง ในปี 2556 ที่ผ่านมามีว่าเศรษฐกิจไทยมีอัตราการขยายตัวที่ลดลงจากร้อยละ 6.4 เหลือเพียงร้อยละ 2.9 อันเป็นผลมาจากทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในประเทศ โดยเฉพาะปัญหาทางการเมืองที่ทวีความรุนแรงขึ้นในช่วงปลายปี แต่ปริมาณความต้องการใช้เหล็กเส้นในประเทศไทยยังสามารถขยายตัวได้ค่อนข้างดีในอัตราร้อยละ 7.7 จากปีก่อนสำหรับราคาเหล็กเส้นที่บริษัทขายได้ในปี 2556 นั้น มีราคาเฉลี่ยลดลงเหลือตันละ 20,780 บาท เทียบกับราคาตันละ 22,247 บาทในปี 2555 ซึ่งเป็นไปตามอิทธิพลของราคาเหล็กโลกเป็นสำคัญ



	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2554
ปริมาณการบริโภคเหล็กเส้นในประเทศ (ล้านตัน)	2.141	1.989	1,947
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	7.7	2.2	7.6

### กำลังการผลิตเหล็กเส้น

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่ากำลังการผลิตโดยรวมในประเทศยังคงมีอยู่สูงเกินกว่าความต้องการใช้เป็นจำนวนมาก และมีผู้ผลิตจำนวนมากรายในอุตสาหกรรม กอปรกับการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเหล็กเส้นใช้เงินลงทุนไม่มากนักและสามารถหาเทคโนโลยีการผลิตได้ง่าย จึงนับว่าอุตสาหกรรมนี้มี Barrier to Entry ในระดับที่ต่ำ เมื่อพิจารณาจากระดับการขยายตัวของการบริโภคเหล็กเส้นของไทยในรอบหลายปีที่ผ่านมาแล้ว กำลังการผลิตเหล็กเส้นภายในประเทศที่มีอยู่ทั้งหมดนี้จะสามารถรองรับความต้องการบริโภคภายในประเทศได้อีกหลายปี อนึ่ง ประเทศไทยมีมาตรการในการป้องกันการนำเข้าเหล็กเส้นจากต่างประเทศผ่านทางมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี โดยเหล็กเส้นที่จะจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมดต้องได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ของไทยก่อน สำหรับต้นทุนการผลิตเหล็กเส้นจะมีสัดส่วนของต้นทุนวัตถุดิบที่ค่อนข้างสูง โดยมีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบหลักเหล็กแท่งเล็กพร้อมรีดต่อราคาขายของบริษัทในระดับที่เกินกว่าร้อยละ 80 ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบจึงมีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจเป็นสำคัญ การจัดหาวัตถุดิบที่เพียงพอในเวลาที่เหมาะสมและมีต้นทุนที่ได้เปรียบในการแข่งขันก็จะสามารถสร้างผลกำไรได้ดี ในขณะที่ราคายาสนั้นจะเป็นไปตามกลไกตลาดและไม่แตกต่างจากรายอื่นอย่างมีนัยสำคัญ วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเหล็กเส้นคือเหล็กแท่งเล็กหรือบิลเล็ต (Billet) ซึ่งมีทั้งที่ผลิตขึ้นภายในประเทศจากการนำเศษเหล็กมาผ่านกระบวนการหลอมและหล่อเป็นบิลเล็ต และจากการนำเข้าจากต่างประเทศที่มีทั้งจากที่ได้จากการหลอมเศษเหล็กและที่ผลิตจากสินแร่เหล็กผ่านโรงงานถลุงเหล็ก

### ภาวะการแข่งขัน

ด้วยสินค้าเหล็กเส้นเป็นสินค้าที่ควบคุมด้วยมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จึงนับได้ว่ามีคุณภาพและคุณสมบัติในการใช้งานไม่แตกต่างกัน การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้จึงเน้นที่นโยบายเชิงราคาเป็นหลัก ในสถานะที่มีการแข่งขันสูงกลยุทธ์ทางด้านราคาอาจถูกนำมาใช้โดยคำนึงถึงการจัดการสภาพคล่องของธุรกิจมากกว่าผลกำไรต่อหน่วย อย่างไรก็ตาม การรักษาสัมพันธ์ที่ดีทางการค้ากับคู่ค้าถือเป็นกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ด้วยเช่นกัน นอกเหนือไปจากการรักษามาตรฐานของคุณภาพสินค้า ความเชื่อถือได้ในการส่งมอบสินค้าและการชำระค่าสินค้า

อนึ่ง ในปี 2556 ไม่พบการนำเข้าเหล็กเส้นจากต่างประเทศในปริมาณที่มีความผิดปกติแต่อย่างใด ทั้งนี้ ประเทศไทยมีมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีเป็นกำแพงป้องกันไว้ตามที่ได้อ้างมาแล้ว

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### รายละเอียดที่ตั้งโรงงาน

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานรีดทั้งสิ้น 2 โรงงานซึ่งมีพื้นที่รวมกันทั้งสิ้น 24,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน ณ เลขที่ 8 หมู่ที่ 7 ตำบลแม่รำพึง อำเภอบางสะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บริษัทแยกการผลิตในแต่ละโรงงานตามขนาดของเหล็กเส้นที่รีด โดยโรงงานรีดแรกทางบริษัทจะใช้รีดเหล็กเส้นขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 6-40 มม. และโรงงานรีดที่สองจะใช้รีดเหล็กเส้นขนาดขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 9-16 มม. โรงงานรีดทั้งสองสามารถรีดเหล็กเส้นข้ออ้อยและเหล็กเส้นกลม โดยทางบริษัทมีกำลังการผลิตสูงสุด 720,000 ตันต่อปี โรงงานรีดแต่ละโรงของบริษัทมีรายละเอียดดังตารางข้างล่างนี้

#### รายละเอียดเกี่ยวกับโรงงานรีดแต่ละโรงงานรีดของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

โรงงาน	พื้นที่ (ตารางเมตร)	ขั้นตอนการผลิต	เครื่องจักร / สายการผลิต
โรงงานรีดที่ 1	12,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>-การเพิ่มความร้อนให้เหล็กแท่งเล็ก (Billet)</li> <li>-การรีดเหล็ก</li> <li>-การลดอุณหภูมิของเหล็กเส้นที่รีดแล้ว</li> <li>- การมัดเหล็กเส้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-เตาประเภท Reheating Furnace แบบ Pusher Type ขนาด 70 ตัน/ชม.</li> <li>-เครื่องรีด Roughing Mill จำนวน 7 แท่น</li> <li>-เครื่องรีด Intermediate Mill จำนวน 2 แท่น</li> <li>- เครื่องรีด Finishing Mill จำนวน 2 แท่นแท่นลดอุณหภูมิเหล็กเส้น (Cooling Bed)</li> </ul>
โรงงานรีดที่ 1 (ส่วนต่อขยาย)			<ul style="list-style-type: none"> <li>- เครื่องรีด Finishing Mill: Block Mill</li> <li>-แท่นลดอุณหภูมิเหล็กเส้น(Cooling Bed)</li> </ul>
โรงงานรีดที่ 2	12,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>-การเพิ่มความร้อนให้เหล็กแท่งเล็ก (Billet)</li> <li>- การรีดเหล็ก</li> <li>-การลดอุณหภูมิของเหล็กเส้นที่รีดแล้ว</li> <li>- การมัดเหล็กเส้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เตาประเภท Reheating Furnace แบบ Pusher Type ขนาด 55 ตัน/ชม.</li> <li>- เครื่องรีด Roughing Mill จำนวน 7 แท่น</li> <li>- เครื่องรีด Intermediate Mill จำนวน 4 แท่น</li> <li>- เครื่องรีด Finishing Mill จำนวน 12 แท่น</li> <li>- แท่นลดอุณหภูมิเหล็กเส้น (Cooling Bed)</li> </ul>

**ตารางแสดงกำลังการผลิตสูงสุดและปริมาณการผลิตของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้**

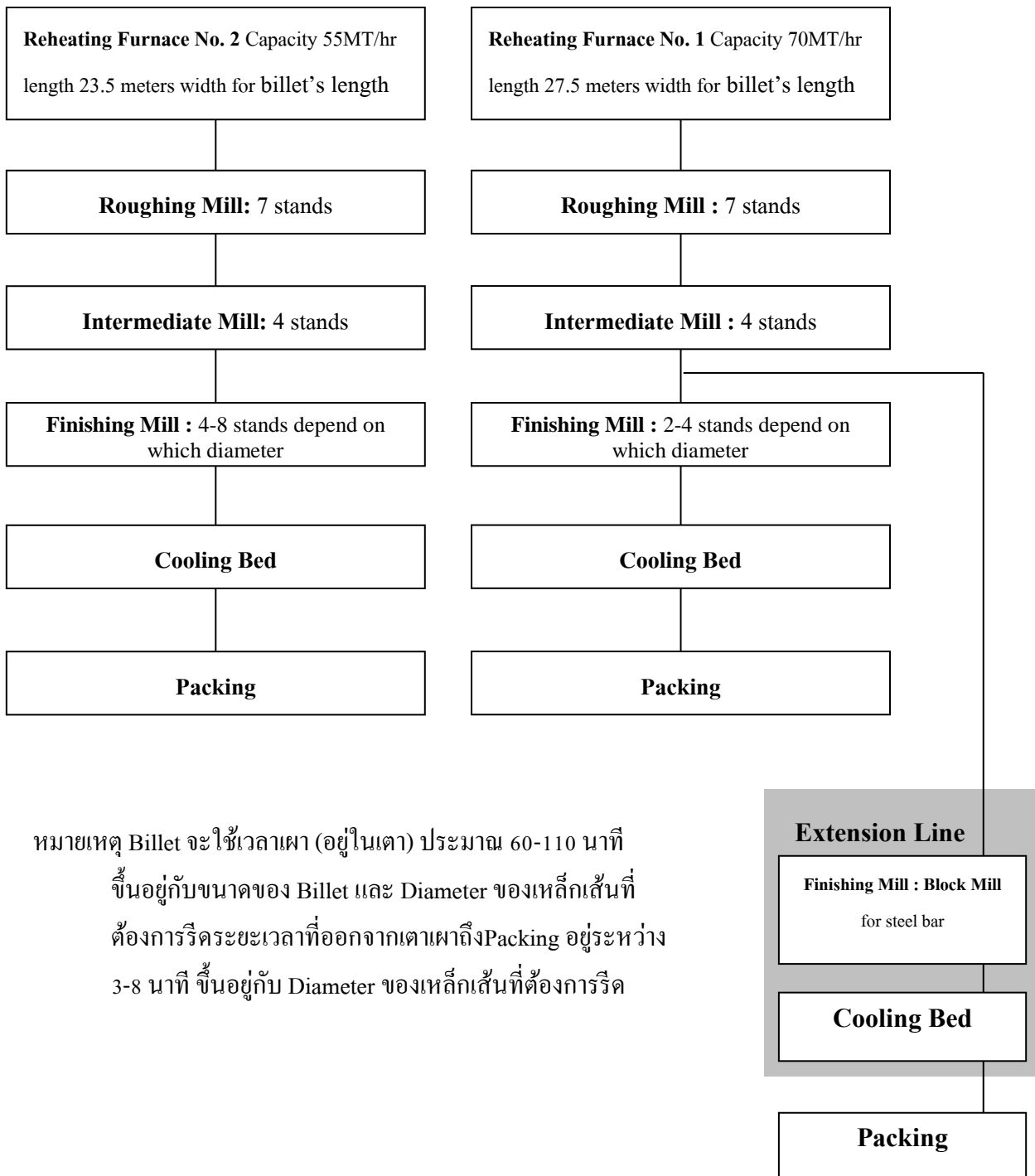
	2554	2555	2556
จำนวนเครื่องจักรทั้งหมด	2	2	2
กำลังการผลิตสูงสุด (ตัน/ปี)*	720,000	720,000	720,000
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน/ปี)	87,144	100,712	127,376
การใช้กำลังการผลิตจริง (%)	12	14	18
อัตราการเพิ่มของปริมาณการผลิต (%)	-5.82	15.57	26.47

หมายเหตุ \*กำลังการผลิตสูงสุดคำนวณบนพื้นฐานทางวิศวกรรม ด้วยสมมติฐานการสับเปลี่ยนการผลิตเหล็กเส้นขนาดต่างๆ คละกันไป อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเน้นการทำตลาดและผลิตสินค้าขนาดกลาง และเล็กซึ่งใช้ระยะเวลาการผลิตต่อหน่วยมากกว่า อัตราการใช้กำลังการผลิตในปัจจุบันจึงถือได้ว่าอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

**ขบวนการผลิตสินค้า**

ขบวนการผลิตของบริษัทเริ่มจากการเผาเพื่อเพิ่มอุณหภูมิให้กับเหล็กแท่งเล็ก (Billet) จนถึง 1,200 องศาเซลเซียส จากนั้นก็เริ่มขบวนการรีด โดยนำเหล็กแท่งวิ่งผ่านแท่นรีดซึ่งจำนวนแท่นรีดขึ้นอยู่กับขนาดของเหล็กเส้นที่ทางบริษัทต้องการ จากนั้นจะนำเหล็กเส้นที่รีดตามขนาดที่ต้องการแล้วมาทำให้เย็นลงโดยใช้วิธี Air Cooling ซึ่งจะทำให้เหล็กเส้นมีคุณภาพที่สม่ำเสมอทั่วทั้งเส้นและมีคุณสมบัติทางกลตามที่ต้องการ แล้วจึงทำการแยกบรรจุเพื่อจัดเก็บหรือเตรียมจัดส่งให้ลูกค้า สำหรับการปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อผลิตเหล็กเส้นต่างขนาดหรือต่างชั้นคุณภาพนั้น บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็วโดยใช้เวลาประมาณ 2-4 ชั่วโมงจึงนับเป็นขบวนการผลิตที่มีความยืดหยุ่นสูงมากรายหนึ่ง รายละเอียดการผลิตแสดงอยู่ในแผนภูมิข้างล่างนี้

### Process of Steel Bar Rolling Mill



หมายเหตุ Billet จะใช้เวลาเผา (อยู่ในเตา) ประมาณ 60-110 นาที  
ขึ้นอยู่กับขนาดของ Billet และ Diameter ของเหล็กเส้นที่  
ต้องการรีดระยะเวลาที่ออกจากเตาเผาถึงPacking อยู่ระหว่าง  
3-8 นาที ขึ้นอยู่กับ Diameter ของเหล็กเส้นที่ต้องการรีด

## **วัตถุดิบและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ**

เหล็กแท่งเล็ก (Billet) เป็นวัตถุดิบที่สำคัญของการผลิตเหล็กเส้น มีมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 80 ของราคาเหล็กเส้น กระบวนการผลิตของบริษัทเริ่มต้นจากการนำเหล็กแท่งเล็ก (Billet) มาเพิ่มอุณหภูมิและรีดเหล็กแท่งเล็กที่ร้อนจัดให้เป็นเหล็กเส้นตามขนาดที่ต้องการ แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากเหล็กเส้นของบริษัทมีหลายชั้นคุณภาพ ดังนั้นคุณสมบัติของเหล็กแท่งเล็ก (Billet) จึงแตกต่างกันตามชนิดของผลิตภัณฑ์

บริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด จึงมีนโยบายในการจัดหาเหล็กแท่งเล็ก (Billet) ด้วยการนำเข้าจากผู้ผลิตชั้นนำในประเทศต่างๆ ทั่วโลก เช่น กลุ่มสหภาพโซเวียต (CIS) ตุรกี เม็กซิโก และจีน เป็นส่วนมาก และเพิ่มช่องทางการจัดหาวัตถุดิบจากในประเทศอีกทางหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนในกรณีขาดแคลนวัตถุดิบ นอกจากนี้ ในส่วนของการนำเข้า บริษัทยังได้ประสิทธิภาพในแง่ของต้นทุนเพราะสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ครั้งละจำนวนมากผ่านการขนส่งโดยเรือเดินทะเลขนาดใหญ่เพื่อมาขึ้นที่ท่าเรือประจวบซึ่งตั้งอยู่ห่างจากโรงงานเพียง 4 กิโลเมตร ช่วยให้ประหยัดค่าขนถ่ายและค่าขนย้ายเข้าสู่โรงงาน นอกจากนี้ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ ยังสามารถอ้างอิงปริมาณกับทางกลุ่มสหวิทยาที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กประเภทต่างๆ (Slab, Billet, Bloom) ในปริมาณที่สูง เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคาและเงื่อนไขการค้า

## **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

บริษัทได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2539 ว่าทางบริษัทได้ดำเนินการตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอดอย่างเคร่งครัด สำหรับรายละเอียดรายการตรวจสอบสิ่งแวดล้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีผลการตรวจสอบผ่านตามมาตรฐานของกรมโรงงานและคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ โดยมีรายละเอียดตามตารางข้างล่างนี้

มาตรการที่ติดตามตรวจสอบ	พารามิเตอร์	ค่ามาตรฐาน	ผลการตรวจวัด
1.คุณภาพอากาศในบรรยากาศ	- TSP - PM-10 - SO <sub>2</sub> - NO <sub>2</sub>	ไม่เกิน 0.33 mg/m <sup>3</sup> ไม่เกิน 0.12 mg/m <sup>3</sup> ไม่เกิน 0.30 mg/m <sup>3</sup> ไม่เกิน 0.32 mg/m <sup>3</sup>	0.026 – 0.063 0.012 – 0.031 0.0047 – 0.0061 0.0075 – 0.0139
2.คุณภาพอากาศจากปล่องระบายอากาศ	- Particulate - SO <sub>2</sub> - NO <sub>x</sub>	ไม่เกิน 240 mg/m <sup>3</sup> ไม่เกิน 800 ppm ไม่เกิน 200 mg/m <sup>3</sup>	52 535 190
3.ระดับความดังเสียงบริเวณรอบโรงงาน	- Leq 24 hr	ไม่เกิน 70 dB(A)	54.1
4.คุณภาพอากาศภายในสถานประกอบการ	- SO <sub>2</sub> - CO	ไม่เกิน 13 mg/m <sup>3</sup> ไม่เกิน 55 mg/m <sup>3</sup>	<0.01 0.29
5.ค่าความร้อนภายในสถานประกอบการ	- WBGT	ไม่เกิน 34 °C	28.5
6.ระดับความดังเสียงภายในสถานประกอบการ	- Leq 8 hrs	ไม่เกิน 90 dB(A)	80.8
7.คุณภาพน้ำผิวดิน	- อุณหภูมิ - pH - BOD5 - DO - Oil & Grease - Fe - Total Coliform Bacteria - TDS - SS	*1 5.0-9.0 ไม่มากกว่า 2 mg/L ไม่น้อยกว่า 4 mg/L ไม่มากกว่า 5 mg/L - mg/L ไม่มากกว่า 20,000 MPN/100ml - mg/L - mg/L	28.2 6.78 1.1 5.5 3 0.74 230 13,500 23.6

หมายเหตุ \*1 = อุณหภูมิของน้ำจะต้องไม่สูงกว่าอุณหภูมิตามธรรมชาติเกิน 3 °C

### 3.ปัจจัยความเสี่ยง

#### **ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็ก**

เหล็กนับเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) ชนิดหนึ่งที่มีความอ่อนไหวทางด้านราคาเช่นเดียวกับสินค้าโภคภัณฑ์อื่นๆ อาทิ น้ำมัน ถ่านหิน แร่โลหะ ในการผลิตเหล็กเส้นของบริษัทส่วนใหญ่ต้องนำเข้าวัตถุดิบหลัก คือ เหล็กแท่งเล็กหรือบิลเล็ต (Billet) ที่มีสัดส่วนมูลค่าประมาณร้อยละ 90 ของต้นทุนขายสินค้าของบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่ในตลาดการค้าปัจจุบันจะเป็นการตกลงซื้อขายกันด้วยราคา ณ ขณะใดขณะหนึ่ง (Spot price) และเนื่องจากอาศัยการขนส่งสินค้าโดยทางเรือจากประเทศผู้ผลิตในทวีปต่างๆ จึงทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการขนส่งถึงประมาณ 3 เดือน นับจากวันที่สั่งซื้อวัตถุดิบจนถึงวันรับเข้าโรงงานเพื่อนำมาแปรรูป (รีดเป็นเหล็กเส้น) รอจำหน่ายต่อไป ในช่วงเวลาระหว่างนี้นั้น ราคาเหล็กอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่คาดการณ์ไว้แต่เดิมมาก นับเป็นความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยตรง อย่างไรก็ตามในระยะหลังนี้มีความพยายามที่จะพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันหรือลดความเสี่ยง อันได้แก่สัญญาซื้อขายล่วงหน้า เช่น ที่ตลาด London Metal Exchange หรือตราสารอนุพันธ์ในรูปแบบอื่นๆ ซึ่งอาจนำมาใช้เป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงได้ในอนาคต

นอกจากนี้ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมุ่งมั่นในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายบิลเล็ตทั่วโลก เพื่อความมั่นคงในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ยุติธรรมและพร้อมส่งมอบได้รวดเร็ว อีกทั้งมีการวางแผนสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการใช้เหล็กเส้นในประเทศ เพื่อรักษาปริมาณสินค้าคงเหลือในระดับที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาดังกล่าว อีกทั้งยังได้เริ่มจัดหาวัตถุดิบเหล็กแท่งเล็กจากผู้ผลิตภายในประเทศเพื่อช่วยเสริมให้กระบวนการผลิตมีความต่อเนื่องมากยิ่งขึ้น

#### **ความเสี่ยงจากการมีอุปทานส่วนเกินและการตัดราคา**

ด้วยจำนวนผู้ประกอบการและกำลังการผลิตโดยรวมภายในประเทศที่มีอยู่จำนวนมากเกินกว่าความต้องการใช้จริงไปมาก ทำให้ผู้ผลิตส่วนใหญ่มีอัตราการใช้กำลังการผลิตที่ค่อนข้างต่ำ อันมีผลต่อประสิทธิภาพและต้นทุนการผลิต ผู้ผลิตแต่ละรายจึงจำเป็นต้องรักษาระดับการใช้อัตราการผลิตให้อยู่ในระดับที่สูงเพียงพอต่อความคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจ มีส่วนกดดันให้มีอุปทานออกสู่ตลาดในระดับที่เกินกว่าความต้องการใช้ ทำให้การตั้งราคาขายเป็นกลยุทธ์การขายที่ยากที่จะหลีกเลี่ยงได้ และในบางช่วงเวลา เช่น เศรษฐกิจชะลอตัว มีความต้องการใช้เหล็กเส้นหดตัวลง ในขณะที่ผู้ผลิตบางรายอาจมีความจำเป็นทางด้านกระแสเงินสด ก็อาจต้องขายสินค้าในราคาต่ำกว่าคู่แข่ง แม้ว่าจะเป็นราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนที่แท้จริงก็ตาม

จากเหตุดังกล่าวทำให้บริษัทต้องปรับตัวโดยการลงทุนขยายสายการผลิตเหล็กเส้นกลมที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 6-9 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นขนาดที่มีการแข่งขันน้อยและต้องอาศัยเทคโนโลยีการผลิต ความเชี่ยวชาญ และการลงทุนที่สูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรที่สูงขึ้นด้วย โดยเริ่มผลิตและจำหน่ายตั้งแต่ปลายปี 2547 เป็นต้นมา ส่งผลให้บริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กเส้นที่มีการผลิตสินค้าครบทุกขนาดและทุกชั้นคุณภาพที่มีความต้องการใช้อยู่ในปัจจุบัน

สำหรับการนำเข้าเหล็กเส้นจากต่างประเทศนั้นถูกจำกัดโดยกำแพงทางการค้าประเภทที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff Barrier) โดยกฎหมายบังคับให้สินค้าเหล็กเส้นต้องได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยก่อนการนำออกจำหน่าย อีกทั้งต้นทุนการขนส่งเหล็กเส้นก็สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนวัตถุดิบเหล็กแท่งเล็กหรือบิลเล็ตเพื่อนำมารีดเป็นเหล็กเส้นภายในประเทศ จึงไม่ปรากฏว่ามีการนำเข้าเหล็กเส้นเพื่อการก่อสร้างในปริมาณที่มีนัยสำคัญ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ของบริษัท คือที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์สำนักงาน และยานพาหนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ ล้านบาท	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน ตั้งอยู่ที่ อ. บางสะพาน จ. ประจวบคีรีขันธ์ เนื้อที่รวม 197 ไร่ 1 งาน 31 ตารางวา	เจ้าของกรรมสิทธิ์	96.3	(ก)
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	344.1	(ก)
3. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	19.9	
4. เครื่องจักร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	952.5	(ก)
5. อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ลำเลียงขนส่ง	เจ้าของกรรมสิทธิ์	38.9	
6. ยานพาหนะ	เจ้าของ	6.8	
รวม		1,458.5	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		543.8	
สินทรัพย์ถาวรหลักสุทธิ		914.7	

หมายเหตุ (ก) เป็นหลักประกันวงเงินกู้กับธนาคารแห่งหนึ่ง



#### 4.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

-ไม่มี-

#### 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

#### 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท บางสะพานบาร์มิล จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000702
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ผลิตและจำหน่ายเหล็กเส้นกลมและเหล็กเส้นข้ออ้อย
สำนักงานใหญ่	28/1 อาคารประภาวิทย์ ชั้น 8 ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 0 2630 0590-5 โทรสาร 0 2236 6995-6
โรงงาน	8 หมู่ที่ 7 ถนนบ้านกลางนา-ยายพลอย ตำบลแม่รำพึง อำเภอบางสะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77140 โทรศัพท์ 0 3254 8384-9, 0 3269 1020, 0 3269 1558 โทรสาร 0 3254 8392
Website	<a href="http://www.bsbm.co.th">www.bsbm.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 1,132,500,000 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	จำนวน 1,132,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	1.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	จำนวน 1,132,500,000 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	จำนวน 1,132,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	1.00 บาท

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

- หุ่นสามัญ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย

เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

- หุ่นคู่

-

ผู้สอบบัญชี

นางสาวสุพรรณิ ตรีนันทกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4498

บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลอรัชดา 193/136-137

ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

ผู้แทนผู้ถือหุ้น

-