

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท บางสะพานบาร์มิล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2537 โดยการร่วมทุนระหว่างกลุ่มสหวิริยากับกลุ่มนักลงทุนชาวไต้หวัน แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดในปี 2547 และนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายใต้ชื่อย่อ BSBM ในเดือนกุมภาพันธ์ 2548 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 1,121.1 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจผลิตเหล็กเส้นรายใหญ่ของประเทศไทยด้วยกำลังการผลิตสูงสุด 720,000 ตันต่อปี สินค้าของบริษัทผลิตขึ้นภายใต้มาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ประกอบด้วยเหล็กเส้นกลมและเหล็กเส้นข้ออ้อยเพื่อการก่อสร้างครอบคลุมทุกขนาดและชั้นคุณภาพที่ต้องการในตลาด บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2538 และยังได้รับการรับรองตามมาตรฐาน ISO 9001 และ ISO 14001 ตั้งแต่ปี 2543 และ 2548 ตามลำดับ

โรงงานของบริษัทตั้งอยู่บนพื้นที่ดินขนาด 200 ไร่ในอำเภอบางสะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ใกล้กับท่าเรือน้ำลึกที่สามารถเทียบเรือระวางสูงสุดถึง 100,000 ตัน ซึ่งบริหารงานโดยบริษัทในเครือสหวิริยา การมีท่าเรือใกล้กับท่าเรือน้ำลึกนี้เอง ช่วยให้บริษัทไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเข้าซื้อในการใช้เรือลำเลียง และช่วยลดต้นทุนค่าขนส่งโดยรถบรรทุกด้วย กระบวนการผลิตเหล็กเส้นเป็นแบบรีดร้อนโดยใช้เหล็กแท่งเล็ก (Billet) ทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศเป็นวัตถุดิบ ดำเนินการผลิตด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าให้มีความสม่ำเสมอ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทคือผู้ประกอบการขายส่งเหล็กสามารถกระจายสินค้าของบริษัทไปถึงมือผู้ค้ารายย่อยตลอดจนผู้ใช้เหล็กเส้นก่อสร้างทั่วประเทศโดยตรง บริษัทได้สร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์ ลูกค้าชุมชนท้องถิ่นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างต่อเนื่องและมุ่งมั่นที่จะขยายธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้การบริหารจัดการอย่างมีธรรมาภิบาล

1.1 วิสัยทัศน์

สำหรับเป้าหมายในระยะ 3 ถึง 5 ปี บริษัทได้มุ่งเน้นที่การรักษาความสามารถในการทำกำไรและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นให้ได้อย่างสม่ำเสมอตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท โดยที่ยังคงรักษาความแข็งแกร่งของฐานะการเงินเช่นในปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง ด้วยการดำเนินนโยบายดังต่อไปนี้

- การบริหารจัดการความเสี่ยงต่างๆ อย่างเหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า วัตถุดิบ และความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
- การจัดให้มีชนิดและขนาดสินค้าที่ครบถ้วนตามความต้องการของตลาด เพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ณ ที่แห่งเดียว
- การให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรที่ดี และมีผู้ผลิตน้อยราย

- การรักษาสัมพันธ์กับผู้จัดหาวัตถุดิบ และเพิ่มช่องทางในการจัดหาวัตถุดิบ
- การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม หลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคา เป็นต้น

ปริมาณขายและส่วนแบ่งตลาด

บริษัทตระหนักดีถึงความสำคัญของการเพิ่มยอดขาย และส่วนแบ่งทางการตลาด จึงได้วางแผนนโยบายที่จะรักษาสมดุลระหว่างการมีอัตรากำไรที่ดีและการมีปริมาณขายที่เพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทยังสามารถรักษายอดขายของปี 2563 ได้ในระดับที่ใกล้เคียงกับปีก่อน ในขณะที่ตลาดหลักโดยรวมยังคงมีความผันผวน ซึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ให้มีครบทุกประเภท และทุกขนาดทั้งในส่วน of เหล็กเส้นกลมและเหล็กเส้นข้ออ้อย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทยังสามารถรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดของยอดขายเหล็กเส้นได้ที่ร้อยละ 5 ในปี 2563 ในสถานการณ์ที่มีการระบาดของโควิด-19 ทั้งนี้ บริษัทได้วางแผนเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณการขายในปี 2564 ให้มีการเติบโตที่ร้อยละ 20 จากปีก่อน และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้เป็นร้อยละ 6

การผลิต

บริษัทมีการบริหารการผลิตให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับประมาณการการขาย ซึ่งส่งผลให้มีต้นทุนคงที่ต่อหน่วยในระดับที่ต่ำ แต่อย่างไรก็ตามอัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทในปัจจุบันยังคงอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับกำลังการผลิตที่มีอยู่ ซึ่งกำลังการผลิตนี้สามารถรองรับปริมาณผลิตที่จะเพิ่มขึ้นได้อีกหลายเท่าตัวโดยไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติม

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแผนการที่จะปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับสายการผลิต และปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น ดังเช่น ในปี 2558 บริษัทได้ดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรเพื่อเพิ่มคุณสมบัติความแข็งแรงของเหล็ก โดยใช้เงินลงทุนกว่า 50 ล้านบาท ทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนวัตถุดิบ และเพิ่มประสิทธิภาพให้กับกระบวนการผลิตในส่วน of เหล็กเส้นข้ออ้อยได้ ซึ่งโครงการดังกล่าวได้ดำเนินการแล้วเสร็จในปลายปี 2558 ทำให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าและทำตลาดในส่วน of เหล็กเส้นข้ออ้อยได้มากขึ้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การผลิตและขายสินค้า Special Line

การแข่งขันที่รุนแรงในอุตสาหกรรมเหล็กเส้นนั้นเกิดจากการที่ผู้ผลิตเหล็กเส้นมีกำลังการผลิตส่วนเกินเหลืออยู่เป็นจำนวนมาก ในขณะที่เดียวกันผู้บริโภคส่วนใหญ่มองว่าสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ จึงทำให้การแข่งขันนั้นส่วนมากดำเนินไปด้วยกลยุทธ์ทางด้านราคาเป็นหลัก บริษัทจึงพิจารณาจากศักยภาพการผลิตและการจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ในการเลือกให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีผู้ผลิตน้อยราย และมีการแข่งขันที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าทั่วไป ทั้งนี้เนื่องมาจากการได้เปรียบในเชิงต้นทุนการแปรรูปจากการลงทุนในเครื่องจักรส่วนขยาย (Special Line) ของบริษัทในปี 2547 เพื่อผลิตสินค้าในกลุ่ม Special Line ที่

มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าสินค้าในกลุ่มอื่นๆ และสามารถปรับเพิ่มกำลังการผลิตและขยายตลาดมาอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็เล็งเห็นถึงข้อจำกัดของสินค้าในกลุ่ม Special Line ที่มีปริมาณการใช้อยู่ในวงจำกัด จากการที่บริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้สูงขึ้น ดังนั้นการมุ่งเน้นทำการตลาดแต่สินค้าในกลุ่มดังกล่าวจึงไม่เพียงพอ ในปี 2558 บริษัทจึงได้มีการปรับปรุงสายการผลิตและเพิ่มการขายในส่วนของสินค้าในกลุ่ม Normal Line โดยเฉพาะในส่วนของลูกค้าเส้นข้ออ้อยมากขึ้น จึงส่งผลให้สัดส่วนรายได้จากการขายสินค้าในกลุ่ม Special Line ลดลงตามลำดับ ณ สิ้นปี 2563 สินค้าในกลุ่ม Special Line มีสัดส่วนการขายอยู่ที่ร้อยละ 21.5 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

สัดส่วนปริมาณขายของสินค้ากลุ่มนี้เปรียบเทียบกับในช่วง 3 ปีที่ผ่านมามีรายละเอียดตามตารางข้างล่างนี้

สัดส่วน (ร้อยละของปริมาณขายรวม)	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
เหล็กเส้น Special Line	21.5	20.3	16.3

การผลิตตามความต้องการของพันธมิตรการค้า

ด้วยบริษัทมีกำลังการผลิตที่เหลืออยู่ค่อนข้างมาก ในปี 2555 จึงได้ทำข้อตกลงทางการค้าร่วมกันกับพันธมิตรรายหนึ่งในการรับผลิตสินค้าเหล็กเส้นในตราสินค้าของพันธมิตรรายนั้น ซึ่งเป็นตราสินค้าที่ได้รับความนิยมและเป็นที่เชื่อถือทางด้านคุณภาพเป็นอย่างดี จากรูทกรณีนี้ บริษัทคาดว่านอกจากจะเป็นการช่วยเพิ่มยอดขายและรายได้ให้แก่บริษัทอีกทางหนึ่งแล้ว ยังจะช่วยให้อัตราการใช้กำลังการผลิตของบริษัทสูงขึ้นและช่วยให้เกิดการประหยัดจากขนาดผลิตได้อีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นพันธมิตรรายนี้มีความน่าเชื่อถือทางการเงินอยู่ในระดับสูง ปริมาณขายที่เพิ่มขึ้นจากรูทกรณีนี้จึงมีความเสี่ยงต่ำในการเรียกชำระค่าสินค้า

จากการที่บริษัทสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับพันธมิตรการค้ารายนี้มาโดยตลอด ทั้งในแง่ของคุณภาพของสินค้า ราคาที่เหมาะสม ความรวดเร็ว และตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า ทำให้พันธมิตรการค้ารายดังกล่าวเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อ ประเภทและขนาดของเหล็กเส้นเป็นหลายขนาด จึงมีผลให้สัดส่วนการขายสินค้าในกลุ่มนี้ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมาก ดังสัดส่วนเปรียบเทียบกับปริมาณการขายที่ได้แสดงไว้ในตารางข้างล่างนี้

สัดส่วน (ร้อยละของปริมาณขายรวม)	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
เหล็กเส้นตราสินค้าของพันธมิตรการค้า	42.8	36.8	39.5

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	2561		2562		2563	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
1. เหล็กเส้นข้ออ้อย	1,197.78	53.32	981.58	47.32	706.62	44.95
2. เหล็กเส้นกลม	1,031.16	45.90	1,086.38	52.36	834.91	53.12
3. เศษเหล็ก	17.61	0.78	6.56	0.32	30.30	1.93
รวมรายได้จากการขาย	2,246.55	100.00	2,074.52	100.00	1,571.83	100.00

จากโครงสร้างการขายเหล็กเส้นของบริษัทตามตารางข้างบนนี้ จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการขายเหล็กเส้นกลมกลายเป็นสินค้าหลักของบริษัท โดยมีรายได้และสัดส่วนเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทได้ดำเนินมาตรการที่เน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคู่แข่งน้อยกว่าและมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีกว่าผลิตภัณฑ์ทั่วไปนั่นคือผลิตภัณฑ์ประเภทเหล็กเส้นกลมขนาดเล็ก

สำหรับวัตถุดิบหลักของบริษัทคือ เหล็กแท่งเล็ก (Billet) ขนาดความยาวที่พร้อมใช้คือ 6 เมตร หน้าตัดกว้างคูณยาว 100 x 100 มม. ถึง 150 x 150 มม. มีทั้งที่ผลิตภายในประเทศและนำเข้าจากประเทศผู้ผลิตทั่วโลก เช่น กลุ่มประเทศสหภาพโซเวียตเดิม ตุรกี เป็นต้น เหล็กแท่งเล็ก (Billet) ที่บริษัทเลือกใช้ส่วนใหญ่จะผลิตจากสินแร่เหล็ก จึงมีคุณภาพที่สม่ำเสมอทำให้สามารถควบคุมการสูญเสียระหว่างการผลิตได้ดี ประกอบกับการใช้ระบบ Thermo Mechanical Treatment (TMT) ในกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มคุณสมบัติของเหล็กให้มีความแข็งแรงมากขึ้นและใช้ระบบการลดความร้อนหรือผึ่งเย็นโดยการใช้อากาศ (Air Cooling) ในการลดอุณหภูมิของเหล็กเส้นที่ออกจากแท่นรีดบนเตียงลดอุณหภูมิ (Cooling Bed) จึงทำให้เนื้อเหล็กที่ได้มีคุณภาพที่สม่ำเสมอทั่วทั้งเส้นตลอดจนถึงเนื้อเหล็กภายใน บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและกระบวนการผลิต กล่าวคือ นอกจากจะได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมหรือ มอก. แล้ว บริษัทยังได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต ISO 9001 : 2015 ด้วย สินค้าของบริษัทจึงเป็นที่ยอมรับจากทั้งผู้ซื้อและผู้ใช้งานวงการอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นอย่างดี

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นของบริษัทที่ใช้ในงานคอนกรีตของการก่อสร้างทุกขนาด อาทิ การก่อสร้างที่อยู่อาศัย ทั้งส่วนบุคคลและเชิงพาณิชย์ อาคารสำนักงาน โครงสร้างการคมนาคมทางถนนและทางราง เชื้อเพลิงผลิต กระแสไฟฟ้าและระบบชลประทาน เป็นต้น โดยแบ่งประเภทตามมาตรฐานอุตสาหกรรมได้ดังนี้

- มาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 20-2559 สำหรับเหล็กเส้นกลม (Round Steel Bar) โดยมี ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 6 ถึง 25 มิลลิเมตร มีความยาว 10 เมตร และมีชั้นคุณภาพ SR24
- มาตรฐานอุตสาหกรรมเลขที่ มอก. 24-2559 สำหรับเหล็กเส้นข้ออ้อย (Deformed Steel Bar) โดยมี ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 10 ถึง 32 มิลลิเมตร มีความยาว 10 และ 12 เมตร ประกอบด้วยชั้นคุณภาพ 2 ชั้นคือ SD40 และ SD50

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

บริษัทมีการดำเนินนโยบายการตลาดที่เน้นการรักษาอัตรากำไรให้อยู่ในระดับที่ต้องการด้วยการเลือกจัดหาวัตถุดิบในต้นทุนที่มีส่วนต่างจากราคาขายหลักเส้นที่มากพอที่จะสร้างผลกำไรได้ และบริหารระดับสินค้าคงเหลือไว้ในระดับที่สอดคล้องกับปริมาณการผลิตและการขาย เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ นอกจากนี้ยังมีนโยบายควบคุมคุณภาพสินค้าด้วยการดูแลรักษาและปรับปรุงเครื่องจักร ตลอดจนพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตอยู่เสมอ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพเชื่อถือได้ ควบคู่ไปกับการลดความสูญเสียและความผิดพลาดอันเนื่องมาจากการผลิต

กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญของบริษัท ได้แก่

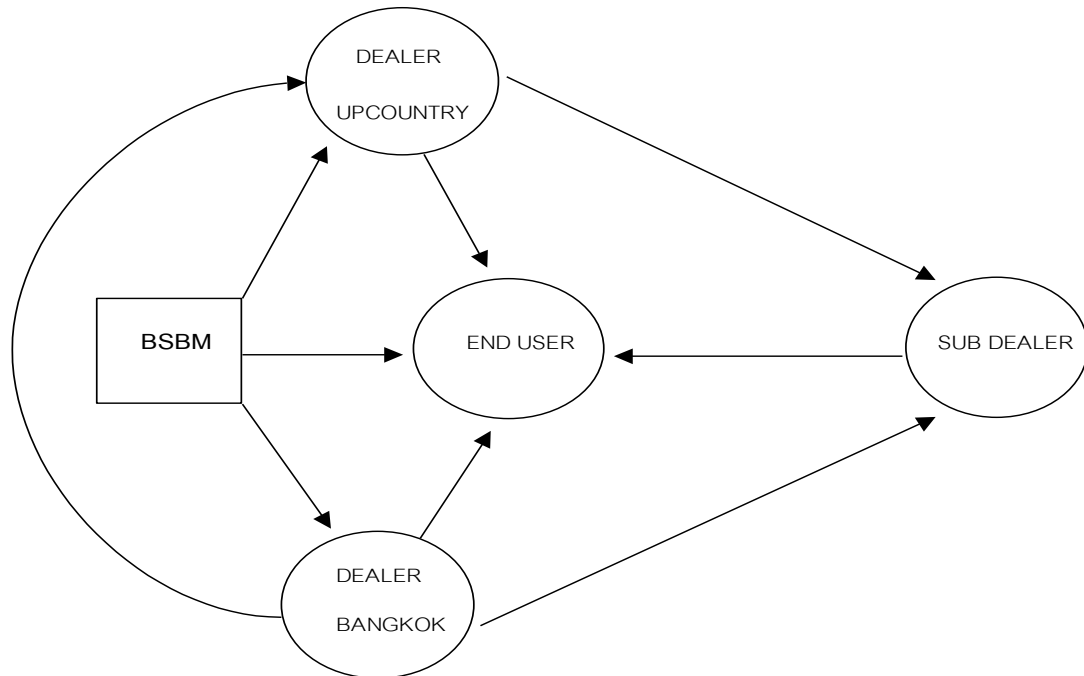
- เน้นการมีชนิดและขนาดสินค้าที่ครบถ้วนตามความต้องการของตลาด เพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ณ ที่แห่งเดียว
- รักษาชื่อเสียงในการเป็นผู้ผลิตที่น่าเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ จนเป็นที่ยอมรับอย่างต่อเนื่อง
- มีความรวดเร็วและความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า
- ตั้งราคาที่เหมาะสมโดยคำนึงถึงสถานะตลาดและการแข่งขัน
- สร้างและกระชับความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายของบริษัทอยู่เสมอ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- ตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ ยี่ปั้ว หรือบริษัทผู้ค้าส่งหลักขนาดใหญ่ กลุ่มนี้จะมียอดสั่งซื้อจากบริษัทคิดเป็นสัดส่วนถึงประมาณร้อยละ 90 และมีคำสั่งซื้อเป็นประจำทุกๆ เดือน ทั้งนี้ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ติดต่อกันมานานแล้วและมีความสัมพันธ์ที่ดี

- ร้านค้ารายย่อย ผู้รับเหมาหรือผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทมีนโยบายที่จะใช้เงินโอนไปทางการค้าแบบระมัดระวังเกี่ยวกับการชำระเงินของลูกค้ากลุ่มนี้ การขยายตลาดในกลุ่มนี้มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง แต่ก็สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ดีกว่าเป็นการทดแทน



โดยบริษัทมีส่วนการจำหน่ายผ่านกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ มีส่วนมากที่สุตร้อยละ 90 โดยช่องทางการจัดจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ นั้นว่ามีปริมาณการจำหน่ายหลักเส้นเป็นส่วนใหญ่ ของปริมาณการขายหลักเส้นทั้งหมดในประเทศ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ จะมีฐานลูกค้าที่ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด บริษัทรับเหมาก่อสร้าง และลูกค้ารายย่อย เพราะฉะนั้นผู้ผลิตหลักเส้นทุกรายจะพยายามขายสินค้าผ่านทางกลุ่มลูกค้านี้เป็นอันดับแรกเนื่องจากทางบริษัทสามารถลดภาระการเก็บสินค้าคงคลัง การทำการตลาด และการให้เครดิตลูกค้า ดังนั้นถ้าบริษัทสามารถรักษาระดับหรือเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ นี้ได้ก็เท่ากับเป็นการรักษาและ/หรือเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้เป็นอย่างดี ในขณะที่เดียวกันทางบริษัทก็พยายามเพิ่มสัดส่วนในช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น เช่น ผู้ค้าหลักเส้นในภาคใต้ที่มีระยะทางและค่าขนส่งน้อยกว่าการสั่งซื้อจากโรงงานในภูมิภาคอื่น อย่างไรก็ตามการเพิ่มสัดส่วนในกลุ่มหลังนี้ ทางบริษัทจะต้องดำเนินการอย่างระมัดระวังเนื่องจากตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัดและผู้รับเหมาบางรายเป็นลูกค้าของกลุ่มตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ อยู่แล้ว

ในอุตสาหกรรมหลักเส้นตัวแทนจำหน่ายหนึ่งรายจะส่งสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง รวมถึงลดความเสี่ยงจากความผันผวนจากการขาดแคลนสินค้า และตัวแทนแต่ละรายจะพยายามสต็อกสินค้าให้มี

ความหลากหลายตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าของตนเป็นหลักเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและรักษาสถานะลูกค้าของตนเนื่องจากในอุตสาหกรรมเหล็กเส้นมีการแข่งขันกันพอสมควร แต่อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถรักษาอำนาจการต่อรองและตัวแทนจำหน่ายต่างๆ ไว้ได้เนื่องจากบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและสามารถตอบสนองได้อย่างรวดเร็วด้วยกำลังการผลิตที่สูงรวมถึงการบริการส่งสินค้าถึงมือลูกค้าสำหรับรายชื่อตัวแทนจำหน่ายที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ บริษัท เอสซีจี ดิสทริบิวชั่น จำกัด (ในเครือซีเมนต์ไทย), บริษัท ต.วรคุณ จำกัด, บริษัท สีนิกโก ไพพล์โซลูชั่น จำกัด, บริษัท ตั้งสงฆ์ เทรคคิง จำกัด, บริษัท สักดิ์ชัยสตีล จำกัด , บริษัท จิระชัย เมทัล จำกัด 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 การใช้งานเหล็กเส้นในประเทศไทยส่วนใหญ่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยการใช้งานร่วมกับปูนซีเมนต์หรือคอนกรีต จึงพึ่งพาปัจจัยที่สนับสนุนภาคการก่อสร้างเป็นดัชนีชี้วัดความต้องการบริโภคเป็นสำคัญ และโดยที่เหล็กเส้นนับเป็นสินค้าโภคภัณฑ์ชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคมองว่าสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายนั้นไม่แตกต่างกัน การแข่งขันจึงเป็นไปในเชิงของราคาเป็นหลัก และโดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดในประเทศในปัจจุบันนี้มีกำลังการผลิตส่วนเกินจำนวนมากเมื่อเทียบกับความต้องการใช้ในประเทศไทย ก็ยิ่งทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงมากขึ้น

ความต้องการใช้เหล็กเส้น

เนื่องจากการผลิตเหล็กเส้นในประเทศไทยส่วนมากเป็นการผลิตเพื่อใช้ในประเทศเป็นส่วนใหญ่ จึงได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อภาคการก่อสร้างในประเทศ เช่น นโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับการก่อสร้างสาธารณูปโภค การชลประทานและการคมนาคมขนส่ง การลงทุนของภาคเอกชน การขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีผลกระทบของฤดูกาลต่อปริมาณการใช้เหล็กอีกด้วย กล่าวคือในฤดูฝนที่มีการชะลอตัวของงานก่อสร้างก็จะทำให้ปริมาณการใช้เหล็กเส้นลดลงไปด้วย

ในปี 2563 ทัวโลกต้องเผชิญกับปัญหาการระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อเศรษฐกิจโลก ในขณะที่เศรษฐกิจภายในประเทศก็ได้รับผลกระทบอย่างมากจากการที่รัฐต้องใช้มาตรการล็อกดาวน์เพื่อหยุดยั้งการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส ธุรกิจท่องเที่ยวและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ต้องหยุดชะงักลง ถึงแม้ว่าทางรัฐบาลพยายามที่จะใช้มาตรการต่างๆ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจแล้วก็ตาม แต่เศรษฐกิจไทยโดยรวมก็ยังคงมีการหดตัวลงมากกว่าร้อยละ 6 ในส่วนของสถานการณ์ราคาเหล็กโลกก็ยังคงมีความผันผวน โดยที่ราคาเหล็กทรงตัวในช่วงครึ่งปีแรก ก่อนที่จะมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงครึ่งปีหลัง ภาพรวมอุตสาหกรรมเหล็กเส้นซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ก็มีการหดตัวจากปีก่อน โดยที่การบริโภคเหล็กเส้นภายในประเทศลดลงกว่าร้อยละ 12 ในปี 2563

	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
ปริมาณการบริโภคเหล็กเส้นในประเทศ (พันตัน)	2,238	2,546	2,445
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	-12.1	3.3	-6.4

กำลังการผลิตเหล็กเส้น

ตามที่ได้กล่าวมาแล้วว่ากำลังการผลิตโดยรวมในประเทศยังคงมีอยู่สูงเกินกว่าความต้องการใช้เป็นจำนวนมาก และมีผู้ผลิตจำนวนมากภายในอุตสาหกรรม กอปรกับการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเหล็กเส้นใช้เงินลงทุนไม่มากนักและสามารถหาเทคโนโลยีการผลิตได้ง่าย จึงนับว่าอุตสาหกรรมนี้มี Barrier of Entry ในระดับที่ต่ำ เมื่อพิจารณาจากระดับการขยายตัวของการบริโภคเหล็กเส้นของไทยในรอบหลายปีที่ผ่านมาแล้ว กำลังการผลิตเหล็กเส้นภายในประเทศที่มีอยู่ทั้งหมดนี้จะสามารถรองรับความต้องการบริโภคภายในประเทศได้อีกหลายปี อนึ่ง ประเทศไทยมีมาตรการในการป้องกันการนำเข้าเหล็กเส้นจากต่างประเทศผ่านทางการที่ไม่ใช่ภาษี โดยเหล็กเส้นที่จะจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมดต้องได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ของไทยก่อน

สำหรับต้นทุนการผลิตเหล็กเส้นจะมีสัดส่วนของต้นทุนวัตถุดิบที่ค่อนข้างสูง โดยมีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบหลักเหล็กแท่งเล็กพร้อมรีดต่อราคาขายของบริษัทในระดับที่เกินกว่าร้อยละ 80 ดังนั้นการเปลี่ยนแปลง

ของราคาวัตถุดิบจึงมีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจเป็นสำคัญ การจัดหาวัตถุดิบที่เพียงพอในเวลาที่เหมาะสมและมีต้นทุนที่ได้เปรียบในการแข่งขันก็จะสามารถสร้างผลกำไรได้ดี ในขณะที่ราคาขายนั้นจะเป็นไปตามกลไกตลาดและไม่แตกต่างจากรายอื่นอย่างมีนัยสำคัญ วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเหล็กเส้นคือเหล็กแท่งเล็กหรือบิลเล็ต (Billet) ซึ่งมีทั้งที่ผลิตขึ้นภายในประเทศจากการนำเศษเหล็กมาผ่านกระบวนการหลอมและหล่อเป็นบิลเล็ต และจากการนำเข้าจากต่างประเทศที่มีทั้งจากที่ได้จากการหลอมเศษเหล็กและที่ผลิตจากสินแร่เหล็กผ่านโรงงานถลุงเหล็ก

ภาวะการแข่งขัน

ด้วยสินค้าเหล็กเส้นเป็นสินค้าที่ควบคุมด้วยมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จึงนับได้ว่ามีคุณภาพและคุณสมบัติในการใช้งานไม่แตกต่างกัน การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้จึงเน้นที่นโยบายเชิงราคาเป็นหลัก ในสถานะที่มีการแข่งขันสูงกลยุทธ์ทางด้านราคาอาจถูกนำมาใช้โดยคำนึงถึงการจัดการสภาพคล่องของธุรกิจมากกว่าผลกำไรต่อหน่วย อย่างไรก็ตาม การรักษาสัมพันธ์ที่ดีทางการค้ากับคู่ค้าถือเป็นกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ด้วยเช่นกัน นอกเหนือไปจากการรักษามาตรฐานของคุณภาพสินค้า ความเชื่อถือได้ในการส่งมอบสินค้าและการชำระค่าสินค้า

ในปี 2563 อุตสาหกรรมเหล็กเส้นอยู่ในทิศทางที่ผันผวนตามภาวะการณ์ราคาเหล็กโลก ราคาขายเฉลี่ยของเหล็กเส้นมีการปรับลดลงจากปีก่อน ในขณะที่ต้นทุนเฉลี่ยของวัตถุดิบเหล็กแท่งเล็กหรือบิลเล็ตก็มีการปรับตัวลดลงเช่นกัน จึงส่งผลให้ส่วนต่างระหว่างราคาขายกับต้นทุนวัตถุดิบหลักบิลเล็ตมีความผันผวนตามไปด้วยจนทำให้ผู้ผลิตทำอัตรากำไรต่อหน่วยได้ยาก ผู้ผลิตแต่ละรายจึงเร่งสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้าออกมาให้ได้เร็วที่สุดเพื่อที่จะขายให้ได้ในปริมาณที่สูงที่สุด นอกจากนี้ผู้ผลิตยังต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบและบริหารต้นทุนสินค้าอย่างเหมาะสม

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

รายละเอียดที่ตั้งโรงงาน

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานรีดทั้งสิ้น 2 โรงงานซึ่งมีพื้นที่รวมกันทั้งสิ้น 24,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน ณ เลขที่ 8 หมู่ที่ 7 ตำบลแม่รำพึง อำเภอบางสะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บริษัทแยกการผลิตในแต่ละโรงงานตามขนาดของเหล็กเส้นที่รีด โดยโรงงานรีดแรกทางบริษัทจะใช้รีดเหล็กเส้นขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 6-32 มม. และโรงงานรีดที่สองจะใช้รีดเหล็กเส้นขนาดขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 9-16 มม. โรงงานรีดทั้งสองสามารถรีดเหล็กเส้นข้ออ้อยและเหล็กเส้นกลม โดยทางบริษัทมีกำลังการผลิตสูงสุด 720,000 ตันต่อปี โรงงานรีดแต่ละโรงของบริษัทมีรายละเอียดดังตารางข้างล่างนี้

รายละเอียดเกี่ยวกับโรงงานรีดแต่ละโรงงานรีดของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

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

ตารางแสดงกำลังการผลิตสูงสุดและปริมาณการผลิตของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

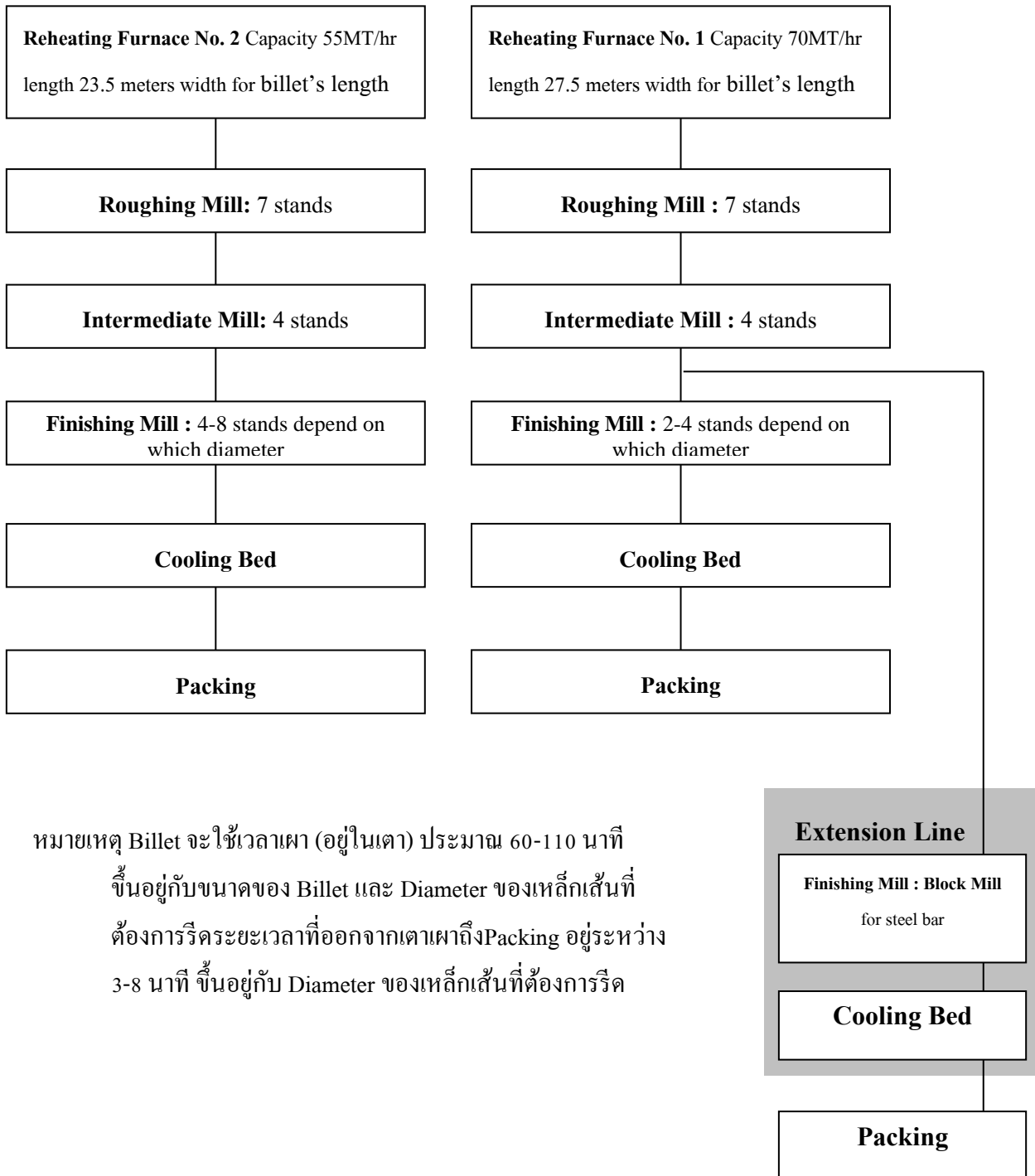
	2561	2562	2563
จำนวนเครื่องจักรทั้งหมด	2	2	2
กำลังการผลิตสูงสุด (ตัน/ปี)*	720,000	720,000	720,000
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน/ปี)	109,572	126,476	92,375
การใช้กำลังการผลิตจริง (%)	15	17	13
อัตราการเพิ่ม(ลด)ของปริมาณการผลิต (%)	-15.84	15.43	-26.96

หมายเหตุ *กำลังการผลิตสูงสุดคำนวณบนพื้นฐานทางวิศวกรรม ด้วยสมมติฐานการสับเปลี่ยนการผลิตเหล็กเส้นขนาดต่างๆ คละกันไป อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเน้นการทำตลาดและผลิตสินค้าขนาดกลางและเล็กซึ่งใช้ระยะเวลาการผลิตต่อหน่วยมากกว่า อัตราการใช้กำลังการผลิตในปัจจุบันจึงถือได้ว่าอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

กระบวนการผลิตสินค้า

กระบวนการผลิตของบริษัทเริ่มจากการเผาเพื่อเพิ่มอุณหภูมิให้กับเหล็กแท่งเล็ก (Billet) จนถึง 1,200 องศาเซลเซียส จากนั้นก็เริ่มกระบวนการรีด โดยนำเหล็กแท่งวิ่งผ่านแท่นรีดซึ่งจำนวนแท่นรีดขึ้นอยู่กับขนาดของเหล็กเส้นที่ทางบริษัทต้องการ จากนั้นจะนำเหล็กเส้นที่รีดตามขนาดที่ต้องการแล้วมาทำให้เย็นลงโดยใช้วิธี Air Cooling ซึ่งจะทำให้เหล็กเส้นมีคุณภาพที่สม่ำเสมอทั่วทั้งเส้นและมีคุณสมบัติทางกลตามที่ต้องการ แล้วจึงทำการแยกบรรจุเพื่อจัดเก็บหรือเตรียมจัดส่งให้ลูกค้า สำหรับการปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อผลิตเหล็กเส้นต่างขนาดหรือต่างชั้นคุณภาพนั้น บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็วโดยใช้เวลาประมาณ 2-4 ชั่วโมงจึงนับเป็นกระบวนการผลิตที่มีความยืดหยุ่นสูงมากรายหนึ่ง 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) ด้วยการนำเข้ามาจากผู้ผลิตชั้นนำในประเทศต่างๆ ทั่วโลก เช่น กลุ่มสหภาพโซเวียต (CIS) ตุรกี เม็กซิโก และจีน เป็นส่วนมาก และเพิ่มช่องทางการจัดหาวัตถุดิบจากในประเทศอีกทางหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนในกรณีขาดแคลนวัตถุดิบ นอกจากนี้ ในส่วนของการนำเข้า บริษัทยังได้ประสิทธิภาพในแง่ของต้นทุน เพราะสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ครั้งละจำนวนมากผ่านการขนส่งโดยเรือเดินทะเลขนาดใหญ่เพื่อมาขึ้นที่ท่าเรือประจวบซึ่งตั้งอยู่ห่างจากโรงงานเพียง 4 กิโลเมตร ช่วยให้ประหยัดค่าขนถ่ายและค่าขนย้ายเข้าสู่โรงงาน นอกจากนี้ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ ยังสามารถอ้างอิงปริมาณกับทางกลุ่มสหวิทยาที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กประเภทต่างๆ (Slab, Billet, Bloom) ในปริมาณที่สูง เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคาและเงื่อนไขการค้า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2539 ว่าทางบริษัทได้ดำเนินการตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอดอย่างเคร่งครัด สำหรับรายละเอียดการตรวจสอบสิ่งแวดล้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีผลการตรวจสอบผ่านตามมาตรฐานของกรมโรงงานและคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ โดยมีรายละเอียดตามตารางข้างล่างนี้

มาตรการที่ติดตามตรวจสอบ	พารามิเตอร์	ค่ามาตรฐาน	ผลการตรวจวัด
1.คุณภาพอากาศในบรรยากาศ	- TSP - PM-10 - PM-2.5 - SO ₂ - NO ₂	ไม่เกิน 0.33 mg/m ³ ไม่เกิน 0.12 mg/m ³ ไม่เกิน 0.05 mg/m ³ ไม่เกิน 0.30 mg/m ³ ไม่เกิน 0.32 mg/m ³	0.023 – 0.055 0.011- 0.025 0.003-0.006 0.0052 – 0.0056 0.0179 – 0.0198
2.คุณภาพอากาศจากปล่องระบายอากาศ	- Particulate - SO ₂ - NO _x	ไม่เกิน 240 mg/m ³ ไม่เกิน 800 ppm ไม่เกิน 200 mg/m ³	76 301 81
3.ระดับความดังเสียงบริเวณรอบโรงงาน	- Leq 24 hr	ไม่เกิน 70 dB(A)	53.5
4.คุณภาพอากาศภายในสถานประกอบการ	- SO ₂ - CO	ไม่เกิน 5 mg/m ³ ไม่เกิน 50 mg/m ³	<0.01 0.78
5.ค่าความร้อนภายในสถานประกอบการ	- WBGT	ไม่เกิน 34 °C	30.2
6.ระดับความดังเสียงภายในสถานประกอบการ	- Leq 8 hrs	ไม่เกิน 90 dB(A)	86.9
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 - mg/L - mg/L ไม่มากกว่า 20,000 MPN/100ml - mg/L - mg/L	30.3 7.11 1.6 4.5 <2 1.1 240 22,614 30.5

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 บริษัทฯ ได้พัฒนาและกำหนดกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับความเสี่ยงจากราคาสินค้าโภคภัณฑ์รวมถึงการบรรเทาความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ทำการป้องกันความเสี่ยงในราคาซื้อโดยการสั่งซื้อเหล็กแท่งเล็กจากแหล่งภายในประเทศเป็นหลัก โดยทำการสั่งซื้อในปริมาณน้อยให้สอดคล้องกับแผนการผลิตและประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน และทำการสั่งซื้อเป็นล็อตใหญ่จากต่างประเทศเมื่อได้ราคาที่เหมาะสม

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมุ่งมั่นในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายบิลเล็ตทั่วโลก เพื่อความมั่นคงในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่ยุติธรรมและพร้อมส่งมอบได้รวดเร็ว อีกทั้งมีการวางแผนสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการใช้เหล็กเส้นในประเทศ เพื่อรักษาปริมาณสินค้าคงเหลือในระดับที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคดังกล่าว อีกทั้งยังได้เริ่มจัดหาวัตถุดิบเหล็กแท่งเล็กจากผู้ผลิตภายในประเทศเพื่อช่วยเสริมให้กระบวนการผลิตมีความต่อเนื่องมากยิ่งขึ้น

ความเสี่ยงจากการมีอุปทานส่วนเกินและการตัดราคา

ด้วยจำนวนผู้ประกอบการและกำลังการผลิตโดยรวมภายในประเทศที่มีอยู่จำนวนมากเกินกว่าความต้องการใช้จริงไปมาก ทำให้ผู้ผลิตส่วนใหญ่มีอัตราการใช้กำลังการผลิตที่ค่อนข้างต่ำ อันมีผลต่อประสิทธิภาพและต้นทุนการผลิต ผู้ผลิตแต่ละรายจึงจำเป็นต้องรักษาระดับการใช้กำลังการผลิตให้อยู่ในระดับที่สูงเพียงพอต่อความคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจ มีส่วนกดดันให้มีอุปทานออกสู่ตลาดในระดับที่เกินกว่าความต้องการใช้ ทำให้การตั้งราคาขายเป็นกลยุทธ์การขายที่ยากที่จะหลีกเลี่ยงได้ และในบางช่วงเวลา เช่น เศรษฐกิจชะลอตัว มี

ความต้องการใช้เหล็กเส้นหดตัวลง ในขณะที่ผู้ผลิตบางรายอาจมีความจำเป็นทางด้านกระแสเงินสด ก็อาจต้องขายสินค้าในราคาต่ำกว่าคู่แข่ง แม้ว่าจะเป็นราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนที่แท้จริงก็ตาม

จากเหตุดังกล่าวทำให้บริษัทต้องปรับตัวโดยการลงทุนขยายสายการผลิตเหล็กเส้นกลมที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 6-9 มิลลิเมตร ซึ่งเป็นขนาดที่มีการแข่งขันน้อยและต้องอาศัยเทคโนโลยีการผลิต ความเชี่ยวชาญ และการลงทุนที่สูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรที่สูงขึ้นด้วย โดยเริ่มผลิตและจำหน่ายตั้งแต่ปลายปี 2547 เป็นต้นมา แต่อย่างไรก็ตาม ในปี 2558 บริษัทได้ดำเนินการติดตั้งเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับกระบวนการผลิตในส่วนของการผลิตเหล็กเส้นข้ออ้อยแล้วเสร็จ ทำให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าและทำตลาดในส่วนของการผลิตเหล็กเส้นข้ออ้อยได้มากขึ้น ส่งผลให้บริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กเส้นที่มีการผลิตสินค้าครบทุกขนาดและทุกชั้นคุณภาพที่มีความต้องการใช้อยู่ในปัจจุบัน

สำหรับการนำเข้าเหล็กเส้นจากต่างประเทศนั้นถูกจำกัดโดยกำแพงทางการค้าประเภทที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff Barrier) โดยกฎหมายบังคับให้สินค้าเหล็กเส้นต้องได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพสินค้าจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยก่อนการนำออกจำหน่าย แต่มาตรการดังกล่าวก็สามารถปกป้องผู้ผลิตภายในประเทศได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากยังคงมีการนำเข้าเหล็กเส้นจากต่างประเทศอยู่

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

จากการที่บริษัทใช้วัตถุดิบหลักในการผลิตเป็นเหล็กแท่งเล็ก (Billet) ที่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศ จึงก่อให้เกิดภาระหนี้สินในรูปสกุลเงินตราต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงต้องเผชิญกับความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วย กล่าวคือ บริษัทจะมีความเสี่ยง ของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างวันที่บริษัทตกลงสั่งซื้อวัตถุดิบกับวันที่บริษัทชำระเงินค่าวัตถุดิบนั้น ซึ่งก็หมายความว่าต้นทุนดังกล่าวในรูปของเงินบาท ยังคงมีความไม่แน่นอน ณ วันที่สั่งซื้อสินค้า(ขณะที่บริษัทขายสินค้าในประเทศในรูปเงินบาท) ส่งผลให้การบริหารส่วนต่างของต้นทุนและราคาขายมีความยากลำบากมากขึ้น

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะการณ์ที่ค่าเงินบาทมีความผันผวน บริษัทมีการดำเนินนโยบายจำกัดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนอย่างเข้มงวดโดยอาศัยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า หรือการแปลงภาระค่าวัตถุดิบให้อยู่ในรูปของเงินบาทโดยเร็วที่สุด โดยที่บริษัทมีวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนทางการค้ากับธนาคารพาณิชย์ทั้งในรูปของสกุลเงินตราต่างประเทศและสกุลเงินบาท แต่อย่างไรก็ตามในปี 2563 บริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กแท่งเล็ก (Billet) ส่วนใหญ่จากภายในประเทศ และไม่มีการหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ของบริษัท คือที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์สำนักงาน และยานพาหนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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	363.9	(ก)
3. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	23.1	
4. เครื่องจักร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	1,019.5	(ก)
5. อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ลำเลียงขนส่ง	เจ้าของกรรมสิทธิ์	40.3	
6. ยานพาหนะ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	8.5	
7. พืชเพื่อการให้ผลผลิตระหว่างเพาะปลูก	เจ้าของกรรมสิทธิ์	7.7	
8. สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง		-	
รวม		1,559.3	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		780.5	
สินทรัพย์ถาวรสุทธิ		778.8	

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 อำเภอบาง สะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 77140 โทรศัพท์ 0 3254 8384-9 โทรสาร 0 3254 8392
Website	www.bsbm.co.th
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 1,121,175,000 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	จำนวน 1,121,175,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	1.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	จำนวน 1,121,175,000 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	จำนวน 1,121,175,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	1.00 บาท
บุคคลอ้างอิง	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	
- หุ้นสามัญ	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
- หุ้นกู้	-
ผู้สอบบัญชี	นางสาวอิสราภรณ์ วิสุทธิญาณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7480 บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลอรัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	-