

### 3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

#### 3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

##### 3.1.1 รูปแบบของผลิตภัณฑ์

เหล็กกล้าไร้สนิม (Stainless Steel) เป็นศัพท์ทั่วไปที่ใช้เรียกเหล็กในกลุ่มที่มีความต้านทานการกัดกร่อน ซึ่งโดยทั่วไปจะเป็นเหล็กกล้าที่มีส่วนผสมของโครเมียม (Chromium) อย่างน้อยร้อยละ 10.5 โดยโครเมียมจะทำหน้าที่สร้างฟิล์มปกป้องที่เหมือนเกราะป้องกันการกัดกร่อน เพื่อป้องกันมิให้พื้นผิวเหล็กสามารถทำปฏิกิริยากับออกซิเจนในอากาศเกิดเป็นฟิล์มออกไซด์บนผิวโลหะและทำให้สภาพพื้นผิวเหล็กผุกร่อนหรือที่เรียกว่า เป็นสนิม

ทั้งนี้ บริษัทจะทำการผลิตและจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเกรดต่างๆ ในรูปแบบแผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น และ ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดแผ่นแถบ โดยหากจะแบ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทตามโครงสร้างทางจุลภาคจะสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้เป็น 2 ชนิดหลักๆ ได้แก่ (1) เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก (Cold-Rolled Austenitic Stainless Steel) และ (2) เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก (Cold-Rolled Ferritic Stainless Steel) ซึ่งเหล็กกล้าไร้สนิมทั้งสองประเภทดังกล่าวเป็นประเภทที่นิยมใช้มากที่สุดโดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 95 ของเหล็กกล้าไร้สนิมทั้งหมดที่ใช้งานกันอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้ เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัท จะมีขนาดความหนาแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า ตั้งแต่ 0.30 มม. ถึง 4.00 มม. และมีความกว้างตั้งแต่ 30 มม. (สำหรับชนิดแผ่นแถบ) ถึง 1,370 มม. (สำหรับชนิดแผ่นและชนิดม้วน)

##### 3.1.1.1 เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก (Cold-Rolled Austenitic Stainless Steel)

บริษัทผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก เกรด 304 ซึ่งเป็นเหล็กกล้าไร้สนิมที่ใช้กันอย่างแพร่หลายทั่วโลก เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดออสเตนิติกมีความต้านทานการกัดกร่อนสูง ความยืดหยุ่น ไม่มีคุณสมบัติเป็นแม่เหล็ก ทำความสะอาดได้ง่ายและถูกหลักอนามัยในทุกขั้นตอนการใช้ ทนความร้อน ความเย็น และการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิโดยจับพลันได้ดี ดังนั้นเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดนี้ จึงถูกนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม เหล็กกล้าไร้สนิมชนิดออสเตนิติกมีส่วนผสมของนิกเกิลในปริมาณร้อยละ 8-20 และมีส่วนผสมของโครเมียมในปริมาณร้อยละ 16-25 ทั้งนี้ เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดออสเตนิติกมีความคงทน และต้านทานต่อการกัดกร่อนมากกว่าเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดเฟอร์ริติก ดังนั้นกว่าร้อยละ 80 ของเหล็กกล้าไร้สนิมที่ใช้ในแถบเอเชียเป็นเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดออสเตนิติก โดยบริษัทมีการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก เกรด 304 เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

- เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก 304 2B (เหล็กกล้าไร้สนิมผิวด้าน)
- เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก 304 BA (เหล็กกล้าไร้สนิมผิวมันเงา)

ปัจจุบัน บริษัทผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 83 ของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั้งหมดที่ผลิตได้

##### 3.1.1.2 เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก (Cold-Rolled Ferritic Stainless Steel)

บริษัทผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก เกรด 430 เป็นเหล็กกล้าไร้สนิมที่ไม่มีส่วนผสมของนิกเกิล จึงมีคุณสมบัติทนทานต่อการกัดกร่อนพอประมาณ โดยมีส่วนผสมของคาร์บอนต่ำ มีส่วนผสมของโครเมียมในปริมาณร้อยละ 13-17 และมีคุณสมบัติดูดแม่เหล็ก โดยบริษัทมีการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก เกรด 430 เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

- เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก 430 2B (เหล็กกล้าไร้สนิมผิวด้าน)

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

- เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติก 430 BA (เหล็กกล้าไร้สนิมผิวมันเงา)

ปัจจุบัน บริษัทผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติกเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17 ของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั้งหมดที่ผลิตได้

คุณสมบัติหลักๆ ที่มีความแตกต่างกันระหว่างเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกและเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติกคือเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกจะมีความอ่อนตัวและเหนียวกว่า ซึ่งจะส่งผลให้มีคุณสมบัติในการขึ้นรูปเย็นได้สูงกว่าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติก จึงมีความเหมาะสมที่จะใช้ผลิตอุปกรณ์ที่ต้องการคุณสมบัติการขึ้นรูปเย็นสูง เช่น ซ้อนล้อม เครื่องครัว ภาชนะหุงต้ม อ่างล้างจาน และท่อ เป็นต้น นอกจากนี้ เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกยังทนต่อการกัดกร่อนได้มากกว่าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติก ในขณะเดียวกัน เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติกมีคุณสมบัติที่แข็งกว่าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกจึงเหมาะสมที่จะใช้สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความแข็ง เช่น เครื่องใช้ในบ้าน อ่างล้างจาน และท่อ เป็นต้น

นอกจากคุณสมบัติที่มีความแตกต่างกันดังกล่าวแล้ว เหล็กกล้าไร้สนิมชนิดออสเตนิติกจะมีราคาที่สูงกว่าและมีความผันผวนกว่าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเพอร์ริติก ทั้งนี้ เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดออสเตนิติกจะมีส่วนผสมของนิกเกิลอยู่ด้วยประมาณร้อยละ 8-20 ซึ่งแร่เหล็กเป็นแร่ที่มีราคาสูงและความผันผวนของราคาค่อนข้างสูง

รูปต่อไปนี้แสดงถึงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัทในรูปแบบต่างๆ



รูปที่ 1: เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นประเภทผิวด้าน



รูปที่ 2: เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นประเภทผิวมันเงา

บริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายเดียวในประเทศไทย โดยผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตเหล็กรายอื่นในประเทศไทยต่างผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างกับบริษัททั้งสิ้น โดยบริษัทผู้ผลิตเหล็กส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับการผลิตเหล็กกล้าคาร์บอน

กระบวนการผลิตที่ทันสมัยทำให้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทมีความต้านทานการกัดกร่อนดีเยี่ยมและมีพื้นผิวสวยงาม เรียบเสมอกัน และมีความหนาเท่ากันตลอดแผ่น โดยเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทมีหลายเกรดให้เลือกตามความต้องการและความเหมาะสมในการใช้งานของลูกค้า ซึ่งบริษัทได้ให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค เพื่อที่จะคัดเลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการให้มากที่สุด

เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่บริษัทผลิตใช้ชื่อว่า Thainox (ภายใต้ชื่อย่อ TNX) โดยเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น TNX ผลิตจากวัตถุดิบที่เลือกสรรแล้ว และใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากล ISO 9001 เมื่อเดือนมิถุนายน 2542 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนการผลิต ดังนั้นเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น TNX จึงมีคุณภาพสูงคงที่ตลอดเวลา นอกจากนี้ เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น TNX ยังได้มีการผลิตตรงตามมาตรฐานสากล Japanese Industrial Standards (JIS), American Iron and Steel Institute (AISI), American Society for Testing and Materials (ASTM), Euronorm และ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย (TIS) ที่ทั่วโลกยอมรับ

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ตารางต่อไปนี้จะแสดงเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเกรดต่างๆ ของบริษัท รวมถึงรายละเอียด การใช้งาน และ คุณสมบัติของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเกรดต่างๆ

ตาราง 2 : คุณสมบัติทั่วไปและการใช้งานของผลิตภัณฑ์

เกรด	รายละเอียด	การใช้งาน
TNX SC17	เกรดพื้นฐานที่ผสมโครเมียม	เครื่องครัว งานตกแต่ง เครื่องใช้ในบ้าน
TNX S189	เป็นเกรดที่นิยมใช้กันมากที่สุด ทนการกัดกร่อน สามารถขึ้นรูปเย็นและเชื่อมได้ดี	เครื่องใช้ในบ้าน อุปกรณ์หุงต้ม อุตสาหกรรมอาหาร อุปกรณ์เตรียมอาหาร งานตกแต่ง
TNX D189	เหมือนออสเตนติก S189 แต่มีนิกเกิลอย่างน้อยที่สุดร้อยละ 8.5 ซึ่งทำให้ขึ้นรูปเย็นและขึ้นรูปลึกได้ดี	ภาชนะหลุมลึก เครื่องล้างจาน อ่างล้างจาน ภาชนะหุงต้ม โปรไฟล์
TNX DDQ189	เหมือนออสเตนติก S189 แต่มีคุณสมบัติขึ้นรูปลึกที่ดีที่สุด เนื่องจากมีนิกเกิลอย่างน้อยที่สุดร้อยละ 9	อ่างล้างจาน อ่างผสม หม้อหุงต้ม ถังใส่แชมพู งานปั๊มอัดขึ้นรูป
TNX LM1811	ออสเตนติกคาร์บอนต่ำเติมโมลิบดีนัม ทำให้ทนการกัดกร่อนตามขอบเกรนได้ดี	ท่อ หม้อไอน้ำ แท็งค์ขนส่ง

## 3.1.2 การใช้งานของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น

เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นนับเป็นวัสดุที่มีประโยชน์ใช้สอยไร้ขีดจำกัด ด้วยคุณสมบัติที่ไม่เหมือนวัสดุอื่นใด เช่น ไม่เป็นสนิม ง่ายต่อการเชื่อมต่อ ง่ายต่อการขึ้นรูป ค่าบำรุงรักษาต่ำ และสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ จึงทำให้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นวัสดุที่ใช้ในหลายอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ดังนี้

- **อุตสาหกรรมครัวเรือนและอาหาร** : เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นวัสดุที่สมบูรณ์แบบสำหรับใช้ในครัวและในอุตสาหกรรมอาหาร เนื่องจากมีความทนทานต่อการกัดกร่อนสูง ไม่เป็นสนิม และไม่ทำปฏิกิริยากับกรดและเกลือที่มีอยู่ในอาหาร นอกจากนี้ยังมีพื้นผิวเรียบและมีความเป็นกลางสูง จึงไม่ดูดซับสิ่งใดๆ ทำความสะอาดได้ง่ายและถูกหลักอนามัย ทนความร้อน ความเย็น และเปลี่ยนอุณหภูมิโดยฉับพลันได้ดี จึงใช้เป็นวัสดุในอุปกรณ์ครัวและในอุตสาหกรรมอาหาร เช่น จาน ชาม หม้อ อุปกรณ์เตรียมอาหาร ภาชนะหุงต้ม อุปกรณ์อาหาร อ่างล้างจาน เครื่องล้างจาน เครื่องซักผ้า แท็งค์น้ำ เป็นต้น
- **อุตสาหกรรมก่อสร้าง** : เนื่องจากคุณสมบัติเด่นสองประการของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น คือ ความแข็งแรงและความทนทาน ยิ่งไปกว่านั้น เหล็กกล้าไร้สนิมยังมีรูปทรงและพื้นผิวหลากหลายให้เลือก จึงสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในงานตกแต่งได้อย่างมากมาย เช่น งานตกแต่งภายนอกและภายใน ด้านหน้าอาคาร หลังคา ทางเข้าอาคาร กรอบประตู-หน้าต่าง ท่อ เป็นต้น
- **อุตสาหกรรมรถยนต์** : เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นยังใช้ในอุปกรณ์ถุงลมนิรภัย ระบบท่อไอเสีย คอนเวอร์เตอร์ ท่อไอติกันชน ฝาครอบล้อ เครื่องประดับยนต์ และส่วนตกแต่งอื่นๆ
- **อุตสาหกรรมคมนาคมขนส่ง** : ด้วยคุณสมบัติเชิงกลสูงและการทนไฟ จึงมีการนำเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นไปใช้ในการสร้างตู้รถโดยสาร ตู้คอนเทนเนอร์ แท็งค์ขนส่งน้ำมันหรือเคมีภัณฑ์ต่างๆ
- **อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์** : ด้วยลักษณะพิเศษในด้านการต้านทานการกัดกร่อน ประกอบกับมีคุณสมบัติเชิงกลสูง จึงมีการนำเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นไปใช้ในการผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ในอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เวชอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมการบิน คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีนิวเคลียร์ เป็นต้น

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทถูกนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม  
ดังต่อไปนี้

ซึ่งมีสัดส่วนการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทดังรายละเอียดในตาราง

ตาราง 3 : ปริมาณและสัดส่วนการใช้เหล็กไร้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทในประเทศไทยในปี 2546

หน่วย : ตัน

	ปริมาณ	ร้อยละ
ผู้จัดจำหน่าย (Stockists)	39,502	42.2
เครื่องใช้ในครัวเรือน	31,096	33.2
ท่อ	10,773	11.5
อุตสาหกรรม	5,215	5.6
ยานพาหนะ	2,831	3.0
ก่อสร้าง	2,414	2.6
ขนส่ง	607	0.6
ของสะสม ของที่ระลึก เครื่องเขียน (Collectivities)	69	0.1
อื่นๆ	1,190	1.3
รวม	93,697	100.0

หมายเหตุ : ปริมาณการบริโภคเหล็กไร้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่แสดงในรายการผู้จัดจำหน่ายรวมปริมาณที่บริษัทจำหน่ายให้กับตัวแทนจำหน่ายในประเทศด้วย  
ที่มา : บริษัท

### 3.1.3 สิทธิและประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน

บริษัทได้รับสิทธิและประโยชน์ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ว่าด้วยการเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น โดยมีเกณฑ์หลักๆ ดังนี้

ระยะที่ 1 เพื่อผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในปริมาณ 60,000 ตันต่อปี

- บริษัทได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี และบริษัทได้ทำการต่ออายุไปจนถึง วันที่ 23 กรกฎาคม 2547 อนึ่ง บริษัทสามารถต่ออายุสิทธินี้ได้ทุกๆ 2 ปี
- บริษัทได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการขายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น เป็นเวลา 6 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ซึ่งสิ้นสุด ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2542 และหลังจากระยะเวลา นั้นสิ้นสุด บริษัทจะได้รับได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ เป็นเวลาอีก 5 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2542 ถึง วันที่ 30 พฤศจิกายน 2547

ระยะที่ 2 เพื่อผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในปริมาณ 135,500 ตันต่อปี (เพิ่มขึ้นจาก 100,000 ตันต่อปีตั้งแต่ปี 2546)

- บริษัทได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปี สิ้นสุด ณ 24 พฤศจิกายน 2545 และบริษัทได้ทำการต่ออายุไปจนถึง วันที่ 24 พฤศจิกายน 2547 อนึ่ง บริษัทสามารถต่ออายุสิทธินี้ได้ทุกๆ 2 ปี
- บริษัทได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการขายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น เป็นเวลา 8 ปี ตั้งแต่บริษัทมีรายได้จากการขายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ซึ่งสิ้นสุดในปี 2548 และหลังจากเวลานั้นสิ้นสุด บริษัทจะได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ เป็นเวลาอีก 5 ปี

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

## 3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

## 3.2.1 การจัดจำหน่าย

บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเกรดต่างๆ ในรูปแบบแผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น และ ม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดแผ่นแถบ โดยปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นมีการเพิ่มขึ้นมาอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่การเริ่มดำเนินการผลิตในปี 2536 โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นได้เพิ่มขึ้นจาก 33 พันตัน ในปี 2537 เป็น 167 พันตัน ในปี 2546 ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (Compound Annual Growth Rate) เท่ากับร้อยละ 19.7 ทั้งนี้ แม้ในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 จะเห็นได้ว่ายอดขายการจำหน่ายของบริษัทยังคงมีการเติบโต เนื่องจากความต้องการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นยังมีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และบริษัทมีตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นกระจายอยู่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีความสามารถที่จะบริหารการจำหน่ายให้เหมาะสมกับสภาวะตลาด เพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์สูงสุด

ในปัจจุบัน บริษัทมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศและต่างประเทศประมาณร้อยละ 56.3 และร้อยละ 43.7 ของปริมาณการจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ตามลำดับ โดยตั้งแต่การเริ่มฟื้นตัวทางเศรษฐกิจในประเทศในปี 2541 ยอดขายรวมของบริษัทมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 13.2 ต่อปี ในช่วงปี 2541-2546 ซึ่งเป็นผลมาจากการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยยอดขายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศของบริษัทมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 23.3 ต่อปี ในขณะที่ยอดขายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในต่างประเทศมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5.1 ต่อปีในช่วงเวลาเดียวกัน

ตาราง 4 : ปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัท

หน่วย : พันตัน

	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	งวด 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิ.ย.2547
ในประเทศ	31	38	43	37	33	43	47	66	84	94	38
ต่างประเทศ	2	4	18	46	57	68	64	63	65	73	32
รวม	33	42	62	84	90	111	111	129	149	167	70
อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	-	27.3	47.6	35.5	7.1	23.3	0.0	16.2	15.5	12.1	-

ที่มา : บริษัท

ในส่วนของการตลาดในประเทศนั้น การจัดจำหน่ายของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพียงรายเดียวในประเทศไทยซึ่งส่งผลให้บริษัทมีความได้เปรียบจากการที่บริษัทดำเนินการผลิตอยู่ใกล้กับโรงงานของลูกค้าเมื่อเทียบกับผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นอื่นๆ ที่อยู่ในภูมิภาคอื่น ซึ่งส่งผลให้บริษัทสามารถส่งมอบสินค้าได้อย่างรวดเร็วและตรงตามเวลา ทั้งนี้ จะทำให้ต้นทุนของสินค้าคงคลังของลูกค้าลดลงเมื่อเทียบกับการสั่งจากผู้ผลิตรายอื่นเนื่องจากคู่แข่งจะเสียเปรียบทางด้านเวลาที่ใช้ในการส่งมอบสินค้าและเวลาในการขนส่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีความได้เปรียบในด้านภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดสำหรับสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน (Anti-Dumping) และ สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันกับผู้นำเข้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นจากต่างประเทศ ทั้งนี้ บริษัทยังมีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนการขายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศให้มากขึ้นเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ

ในส่วนของการตลาดต่างประเทศนั้น บริษัทได้มีกลยุทธ์ในการลดสัดส่วนของตลาดประเทศจีน โดยได้มีการลดสัดส่วนการจำหน่ายในประเทศจีนจากร้อยละ 48 ในปี 2544 เป็นร้อยละ 37 ในปี 2546 และมีการเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในภูมิภาคอาเซียนมากขึ้น บริษัทมีความได้เปรียบในด้านของภูมิศาสตร์ของการส่งออกเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเนื่องจากเป็นแหล่ง

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญในภูมิภาคอาเซียนและมีความใกล้ชิดกับตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่สำคัญหลายแห่งทั้งในส่วนของตลาดอาเซียน ตลาดตะวันออกกลาง ตลาดประเทศจีน และตลาดประเทศออสเตรเลีย นอกจากนี้แล้ว บริษัทยังเป็นแหล่งผลิตเพียง 1 ใน 2 แห่งในภูมิภาคอาเซียน (ประเทศอินโดนีเซียมีโรงงานผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่มีกำลังการผลิตประมาณ 50,000 ตัน) ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าจะตลาดการส่งออกเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นยังคงมีความสามารถในการเติบโตต่อไปโดยเฉพาะตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศจีนที่มีการเติบโตอย่างมากตามการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศจีน อย่างไรก็ตาม สถานะการแข่งขันในตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นจะเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของแหล่งการผลิตและกำลังการผลิตในประเทศจีน ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่เพิ่มการกระจายของฐานลูกค้าในต่างประเทศให้มากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ และลดสัดส่วนการส่งออกเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นไปประเทศจีนเนื่องจากว่ามีการแข่งขันในเรื่องราคาค่อนข้างสูง

ตาราง 5 : ปริมาณและสัดส่วนการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัทในต่างประเทศ

หน่วย : พันตัน

	2544		2545		2546		งวด 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิ.ย.2547	
	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
อาเซียน	8	12	10	16	21	29	11	34
จีน	30	48	25	39	27	37	8	25
ออสเตรเลีย	6	10	8	12	9	12	4	13
อเมริกาเหนือ	4	7	8	12	3	4	2	6
ตะวันออกกลาง	3	4	10	15	6	8	3	9
อินเดีย	3	5	4	6	6	8	3	9
อื่นๆ	9	14	1	1	1	1	1	3
รวม	63	100	65	100	73	100	32	100

ที่มา : บริษัท

หากจะวิเคราะห์ถึงการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นโดยคำนึงถึงโครงสร้างทางจุลภาคนั้น บริษัทมีการจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น 2 ประเภท คือ เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก และ เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก โดยที่บริษัทจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติก ในสัดส่วนร้อยละ 83.2 และเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก ในสัดส่วนร้อยละ 16.8 ของการจำหน่ายในปี 2546 ทั้งนี้ เนื่องจากลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมครัวเรือนและอุตสาหกรรมอาหารซึ่งมีความต้องการในเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกที่มีคุณสมบัติในการขึ้นรูปเย็นได้สูงกว่า อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2541 - 2546 ปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติกมีอัตราการเติบโตที่สูงกว่า โดยปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติกมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 32.0 ต่อปี ในขณะที่ปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 10.9 ต่อปี ทั้งนี้ เหตุผลส่วนหนึ่งมาจากการที่ลูกค้าบางรายต้องการลดต้นทุนการผลิต โดยการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเฟอร์ริติกแทนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นออสเตนิติก เนื่องจากมีราคาต่ำกว่า

ตาราง 6 : ปริมาณการจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทจำแนกตามชนิดเหล็ก

หน่วย : พันตัน

	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	งวด 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิ.ย.2547
	ออสเตนิติก	29	37	58	79	83	102	94	109	125	
เฟอร์ริติก	4	6	4	4	7	9	17	20	24	28	17
รวม	33	42	62	84	90	111	111	129	149	167	70

ที่มา : บริษัท

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

หากจะวิเคราะห์ถึงการจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นโดยคำนึงลักษณะพื้นผิวของผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิด 2B ซึ่งมีพื้นผิวแบบด้านในสัดส่วนร้อยละ 74.3 และเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น BA ซึ่งมีผิวมันเงาในสัดส่วนร้อยละ 25.7 ของการจัดจำหน่ายในปี 2546 โดยการเติบโตของตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น BA ได้เพิ่มสูงขึ้นนับตั้งแต่ปี 2542 ซึ่งบริษัทได้ทำการติดตั้งกระบวนการอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา (Bright Annealing Line) โดยเป็นกระบวนการในการทำให้พื้นผิวของผลิตภัณฑ์มีความมันเงามากกว่าเหล็กกล้าไร้สนิมปกติ

ตาราง 7 : ปริมาณการจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทจำแนกตามพื้นผิว

หน่วย : พันตัน

	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	งวด 6 เดือน สิ้น สุด 30 มิ.ย.2547
2B	33	42	62	84	90	93	76	91	107	124	48
BA	-	-	-	-	-	18	35	38	42	43	22
รวม	33	42	62	84	90	111	111	129	149	167	70

ที่มา : บริษัท

## 3.2.2 ลักษณะลูกค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัทมีลูกค้าประมาณ 276 ราย ซึ่งประกอบด้วยลูกค้าในประเทศกว่า 59 ราย และลูกค้าในต่างประเทศประมาณ 217 ราย ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน โดยลักษณะของลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องใช้ในครัวเรือน ผู้ผลิตอุปกรณ์และเครื่องใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ผลิตอุปกรณ์และวัสดุก่อสร้างต่างๆ และผู้ผลิตอุปกรณ์ที่ใช้กับรถยนต์ เป็นต้น นอกจากการจัดจำหน่ายให้กับผู้ใช้โดยตรงแล้ว บริษัทยังมีการจำหน่ายให้กับผู้จัดจำหน่าย (Stockists) ซึ่งจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปเพิ่มมูลค่าอื่น ๆ เช่นการปรับเปลี่ยนขนาดของผลิตภัณฑ์ เพื่อจำหน่ายต่อให้กับผู้ใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นอีกทอดหนึ่ง โดยลูกค้าประเภทนี้จะทำหน้าที่ให้บริการกับลูกค้าในส่วนของตน

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นหลักๆ อยู่ 3 ช่องทาง ได้แก่ (1) การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศ (2) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ และ (3) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

## (1) การจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศ

บริษัทจัดจำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศประมาณร้อยละ 36 ของปริมาณการจัดจำหน่ายทั้งหมดในปี 2546 โดยบริษัทมีทีมงานฝ่ายการตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงให้กับผู้ประกอบการที่มีธุรกิจขนาดใหญ่และมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทในปริมาณที่มาก โดยปัจจุบัน ลูกค้าหลักๆ ของบริษัท ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องครัวสเตนเลส แทงค์น้ำสเตนเลส และท่อสเตนเลส

## (2) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศ

บริษัทจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศประมาณร้อยละ 20 ของปริมาณการจัดจำหน่ายทั้งหมดในปี 2546 โดยตัวแทนจำหน่ายจะได้ค่าคอมมิชชั่นเป็นค่าตอบแทนจากการจำหน่าย ในปัจจุบัน บริษัทมีตัวแทนจำหน่ายในประเทศ 8 ราย ซึ่งตัวแทนจำหน่ายเหล่านี้เป็นสาขาของบริษัทการค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นจากประเทศญี่ปุ่น (Japanese Trading House)

## (3) การจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

บริษัทจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศประมาณร้อยละ 44 ของปริมาณการจัดจำหน่ายทั้งหมดในปี 2546 โดยตัวแทนจำหน่ายจะได้ค่าคอมมิชชั่นเป็นค่าตอบแทนจากการจำหน่าย โดยการจำหน่ายในต่างประเทศ (ยกเว้น

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ประเทศญี่ปุ่น) จะจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งหมด เนื่องจากตัวแทนจำหน่ายมีเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวาง มีสำนักงานขายและศูนย์บริการทั่วโลก ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ (ยกเว้นประเทศญี่ปุ่น) 1 ราย คือ Arcelor Stainless International (บริษัทในกลุ่มอาร์ซีเอส) ซึ่งครอบคลุมเครือข่ายลูกค้าทั่วโลก โดยลูกค้าหลักในต่างประเทศของบริษัทคือ ประเทศจีน ออสเตรเลีย ตะวันออกกลาง และอเมริกาเหนือ

ก่อนการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท กลุ่มอาร์ซีเอสเป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศแต่เพียงผู้เดียวของบริษัท ทั้งนี้ ภายหลังจากการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทแล้ว บริษัทยังได้มีการทำสัญญาใหม่กับกลุ่มอาร์ซีเอสเพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศของบริษัทต่อไป ซึ่งสัญญาใหม่ได้มีผลตั้งแต่วันที่ 19 มีนาคม 2547 โดยตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะปฏิบัติเป็นตัวแทนให้กับจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive) ในทุกประเทศยกเว้นประเทศญี่ปุ่นและประเทศไทย และตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะปฏิบัติหน้าที่ในการเป็นตัวแทนให้แก่บริษัทแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะไม่ปฏิบัติหน้าที่เป็นตัวแทนให้กับบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นซึ่งผลิตหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งมีลักษณะแข่งขันหรือทดแทนกันได้ เว้นแต่เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทในกลุ่มอาร์ซีเอส โดยสัญญาไม่ได้มีการกำหนดระยะเวลาของสัญญา แต่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดอาจเลิกสัญญาได้โดยแจ้งล่วงหน้า 6 เดือน ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะได้รับค่าคอมมิชชั่นเป็นผลตอบแทนการจำหน่ายตามอัตราที่กำหนด

## 3.2.3 สภาพการแข่งขัน

บริษัทเป็นผู้นำของตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศ ทั้งนี้ ส่วนแบ่งการตลาดของตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศมีการเพิ่มสูงขึ้นโดยตลอด โดยในปี 2537 ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทเท่ากับร้อยละ 34 ของตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศ ทั้งนี้ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทในปี 2546 เท่ากับร้อยละ 61 ของปริมาณการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศทั้งหมดจำนวน 154 พันตัน โดยในส่วนแบ่งการตลาดที่เหล็กร้อยละ 39 มาจากการนำเข้าโดยผู้ใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศและโดยผู้ค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น (Trader) จากต่างประเทศ ซึ่งผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญได้แก่ Nippon Steel & Sumikin Stainless Steel Corporation, Nisshin Steel, JFE Steel Corporation, Nippon Yakin Kogyo, Nippon Metal Industry, POSCO, YUSCO และ Acerinox-Columbus เป็นต้น ทั้งนี้ การที่ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทลดลงในปี 2547 เป็นผลมาจากการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์ที่ผลิตเพื่อการส่งออก ซึ่งอุตสาหกรรมประเภทนี้เป็นตลาดที่บริษัทยังมิได้เข้าไปแข่งขัน เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล่านี้มีการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมประเภทที่บริษัทมิได้ผลิตรวมไปถึงการได้รับสิทธิยกเว้นภาษีนำเข้าและอากรการทุ่มตลาด อย่างไรก็ตาม เมื่อคิดส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทเฉพาะในส่วนที่บริษัทสามารถแข่งขันได้นั้น (accessible market) ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทในช่วงครึ่งปีแรกนั้นอยู่ในระดับประมาณร้อยละ 80 อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความสามารถในการแข่งขันกับผู้ค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายอื่นและมีความได้เปรียบกว่าคู่แข่งที่นำเข้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในหลายๆ ด้าน เช่น มาตรการป้องกันการทุ่มตลาด ความยืดหยุ่นในการกำหนดราคาสินค้า การส่งมอบสินค้าที่เร็ว ความตรงต่อเวลาและเชื่อถือได้ และการบริการหลังการขายให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทยังคงมุ่งที่จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในประเทศให้เพิ่มขึ้นเพื่อสนองความต้องการเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศที่เพิ่มขึ้นด้วย โดยร่วมมือกับลูกค้าในการพัฒนาสินค้าผ่านทางศูนย์วิจัยไทยน็อกซ์

ตาราง 8 : ส่วนแบ่งการตลาดในประเทศไทยของบริษัท

หน่วย : ร้อยละ

	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	งวด 6 เดือน สิ้น สุด 30 มิ.ย.2547
บริษัท	34	38	39	42	49	46	48	58	63	61	51
การนำเข้า	66	62	61	58	51	54	52	42	37	39	49

ที่มา : บริษัท



## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

## ตาราง 9 : ส่วนแบ่งการตลาดในประเทศไทยในปี 2546

หน่วย : ร้อยละ

	บริษัท	ญี่ปุ่น	ยุโรป	เอเชีย	อื่นๆ
ส่วนแบ่งการตลาด	61	24	5	5	5

ที่มา : บริษัท

## 3.2.4 ราคาการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งมีการซื้อขายทั่วโลก ดังนั้นราคาของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นจึงเป็นราคาที่เป็นไปตามกลไกของตลาดโลก โดยราคาในการซื้อขายในต่างประเทศส่วนใหญ่จะเกิดจากการตกลงกันเองระหว่างผู้จัดจำหน่ายกับลูกค้าในแต่ละตลาด โดยขึ้นกับชั้นคุณภาพ ลักษณะสินค้า ลักษณะการใช้งาน เวลาการส่งมอบ และสภาพการแข่งขันในตลาดนั้น

ส่วนการตั้งราคาเสนอขายสินค้าภายในประเทศของบริษัทจะเป็นการตั้งราคาโดยคำนึงถึง ราคาของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของตลาดโลก ราคาของวัตถุดิบ มาตรการภาษีอากรต่างๆ และ อัตราเพดานราคาที่กำหนดโดยกระทรวงพาณิชย์ เป็นต้น โดยเพดานราคาของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นซึ่งมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2547 เท่ากับ 115.79 บาทต่อกิโลกรัม

## 3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

## 3.3.1 โรงงาน อุปกรณ์และเครื่องจักร

โรงงานเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมระยองอินดัสเตรียลปาร์คในเขตอุตสาหกรรมพื้นที่ชายฝั่งภาคตะวันออกไปทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ประมาณ 180 กิโลเมตร มีเนื้อที่รวม 128 ไร่ (205,000 ตารางเมตร) โรงงานได้เริ่มผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น ในปี 2536 โดยปัจจุบันมีกำลังการผลิต 200,000 ตันต่อปี โรงงานของบริษัทเป็นโรงงานรีดเย็น โดยนำเข้าม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนจากต่างประเทศมาทำการรีดเพื่อให้ได้ขนาดความหนา และพื้นผิวตามที่ลูกค้าต้องการ

เครื่องจักร และอุปกรณ์หลักในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทเป็นอุปกรณ์ที่ทันสมัย และเป็นอุปกรณ์ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายใหญ่ทั่วโลก ซึ่งประกอบด้วย

- เตาอบอ่อนสำหรับเกรดเฟอริติก (Batch Annealing Furnace)
- เตาอบอ่อนและอ่างล้างขจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling Line) ที่มีความยาว 280 เมตรสำหรับม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนและรีดเย็น
- เตาอบอ่อนและอ่างล้างขจัดออกไซด์ (Annealing and Pickling for Raw Material) ที่มีความยาว 305 เมตรสำหรับม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน
- เตาอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา (Bright Annealing Line)
- เครื่องรีดเย็นแซนด์ซีเมียร์ (ZRM1 และ ZRM2) มีอัตราความเร็วถึง 600 และ 800 เมตรต่อนาที ตามลำดับ
- เครื่องปรับความเรียบผิวหน้าเหล็ก (Skin Pass Mill)
- เครื่องปรับความเรียบผิวหน้าเหล็ก (Skin Pass Mill No. 2)
- เครื่องปรับความเรียบโดยการดึง (Tension Leveler) เพื่อปรับความเรียบของผิวหน้าเหล็ก
- เครื่องซ่อมผิว (Grinding Line)

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

- เครื่องตัดหน้ากว้าง (Slitting Line) สำหรับตัดขอบและตัดแผ่นหน้ากว้าง
- เครื่องตัดเป็นแผ่น (Cut-to-length Line)
- เครื่องตัดหน้าแคบ (Slitting Line) สำหรับตัดขอบและตัดแผ่นหน้าแคบ

### 3.3.2 ขั้นตอนการผลิต

กระบวนการผลิตของบริษัทเริ่มตั้งแต่การนำวัตถุดิบ (ม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน) มาทำการรีดเย็น โดยบริษัทจะนำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ ทั้งนี้ ม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนจะผลิตจากเศษเหล็กซึ่งจะถูกหลอมรวมกับสารผสมในเตาหลอมอาร์คไฟฟ้า หลังจากนั้นจะผ่านกระบวนการที่ทำการหล่อให้บริสุทธิ์ด้วยสูญญากาศ โดยโลหะที่บริสุทธิ์แล้วจะถูกนำหล่อแบบต่อเนื่องเพื่อให้ได้มาซึ่งแท่งเหล็ก โดยแท่งเหล็กแบนดังกล่าวจะถูกนำมารีดร้อนเพื่อลดขนาดเป็นม้วนเหล็ก โดยบริษัทจะนำเข้ามาม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนจากบริษัทผู้ผลิต เช่น U & A, Columbus และ Acesita โดยผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้กับบริษัทแล้วแต่เป็นผู้ผลิตม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนรายใหญ่ของโลก

ทั้งนี้ บริษัทจะนำม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนมาผ่านกระบวนการทางความร้อนและกัดด้วยกรด และทำการรีดลดขนาดด้วยเครื่องรีดเย็นเซนด์ซิมียร์ (Sendzimir) จากนั้นจะนำมาผ่านการอบ และกัดกรด หรือผ่านกระบวนการอบเงา (Bright Annealing) โดยมีการรีดผิว (Skin Pass) อีกครั้ง เพื่อปรับความมันให้ได้ตามลูกค้าต้องการ โดยกระบวนการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัท มีดังนี้

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

ม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนประเภทเพอร์ริติกจะถูกป้อนเข้าไปในเตาอบอ่อน (Batch Annealing Furnance) ซึ่งภายในเครื่องมีอุณหภูมิประมาณ 850 องศาเซลเซียส เพื่ออบม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนให้อ่อนตัวและมีโครงสร้างที่สมบูรณ์ โดยหลังจากที่ม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนผ่านกระบวนการอบอ่อน จะเกิดปฏิกิริยาออกซิเดชัน (Oxidation) บนพื้นผิว ซึ่งจะถูกกำจัดออกไปในกระบวนการออกไซด์ ซึ่งจะนำม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนที่ผ่านกระบวนการอบอ่อนไปผ่านอ่างอาบน้ำขจัดออกไซด์ ซึ่งมีส่วนผสมของกรดกำมะถันและกรดไฮโดรฟลูอริก กับกรดไนตริก ตามลำดับ สำหรับม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนชนิดออสเตนิติกไม่จำเป็นต้องนำมาเข้าเตาอบอ่อน แต่สามารถนำเข้าสู่กระบวนการอบและกัดกรด (Annealing and Pickling) โดยตรงได้เลย

#### 2. กระบวนการรีดเย็น

เหล็กที่ผ่านการอบอ่อนและการขจัดออกไซด์ จะถูกนำไปผ่านเครื่อง Sendzimir Unit เพื่อทำการรีดลดขนาด โดย Sendzimir Unit จะประกอบด้วยลูกรีดทรงกระบอก 20 ลูก ซึ่งจะทำการบีบ อัด และรีดเหล็กกล้าไร้สนิมให้บางลง โดยเหล็กกล้าไร้สนิมจะมีความหนาลดลงหลังจากผ่านกระบวนการนี้แล้ว

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

เหล็กกล้าไร้สนิมที่ผ่านกระบวนการรีดเย็นจะมีโครงสร้างทางจุลภาคและคุณสมบัติทางกล ซึ่งไม่เหมาะต่อการใช้งาน ดังนั้น เพื่อให้เหล็กกล้าไร้สนิมมีผิวหน้าที่สะอาดและมีคุณสมบัติทางกลตามความต้องการของลูกค้า เหล็กกล้าไร้สนิมจะต้องผ่านกระบวนการอบอ่อนและขจัดออกไซด์อีกครั้งหนึ่ง

#### 4. กระบวนการปรับความเรียบผิวหน้าและความมันเงา (Skin Passing)

เนื่องจากความเรียบของเหล็กกล้าไร้สนิมหลังผ่านการอบอ่อนและการขจัดออกไซด์ ครั้งที่ 2 ยังไม่เหมาะสมต่อการใช้งาน แผ่นเหล็กกล้าไร้สนิมดังกล่าวจึงต้องนำมาผ่านกระบวนการรีดปรับผิวอีกครั้งเพื่อเพิ่มความเรียบและความเงาให้แก่ผิวหน้า

หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

5. กระบวนการตัด (Slitting and Cutting)

กระบวนการสุดท้ายของการผลิตคือการนำเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นมาทำการคลี่เพื่อนำมาตัดเป็นแผ่นตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วเรียกว่า เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นแผ่น หรือนำเหล็กกล้าไร้สนิมมาตัดตามความยาวที่กำหนดและม้วนกลับไป ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปแล้วเรียกว่า เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นม้วน หรือว่า เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นม้วนหน้าแคบ

หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์



กระบวนการอบอ่อนสำหรับผิวมันเงา



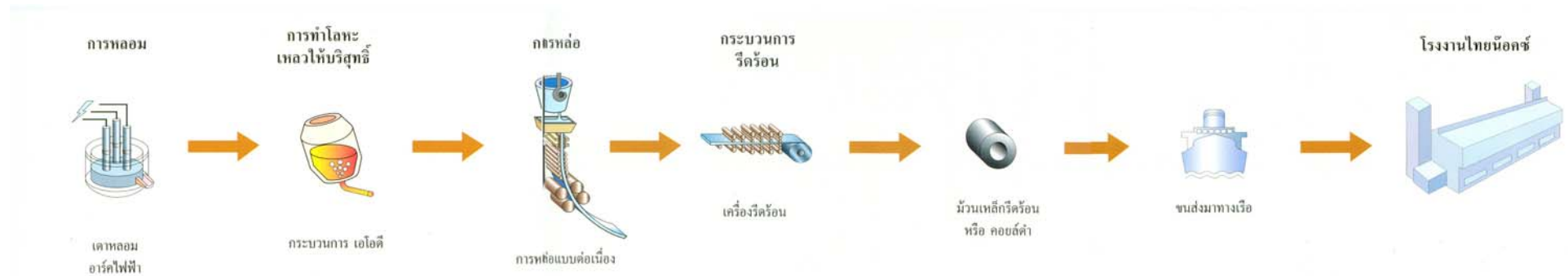
เครื่องรีดเย็นเซนต์ซีเมียร์



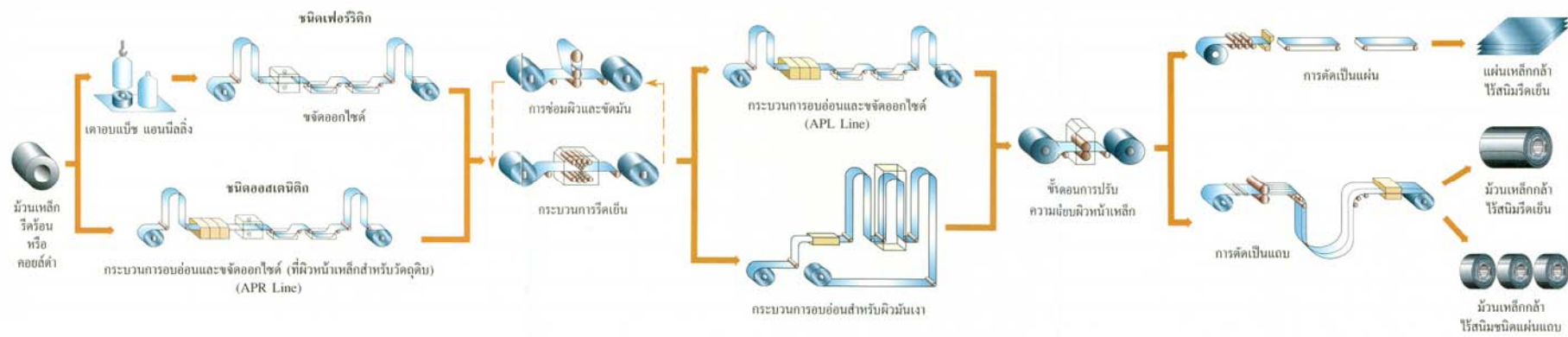
เครื่องปรับความเรียบของพื้นผิวเหล็ก

รูป 3 : เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่สำคัญ

หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์



รูป 4 : กระบวนการผลิตม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน หรือ คอยล์ดำ



รูป 5 : กระบวนการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมของบริษัท ไทยน็อกซ์ สเตนเลส จำกัด (มหาชน)

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

**3.3.3 เทคโนโลยีการผลิต คุณภาพการผลิต และกำลังการผลิต**

เทคโนโลยีในการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของบริษัทถือเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งบริษัทให้ความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากจะช่วยให้สามารถลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และสามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูงได้ โดยเทคโนโลยีการผลิตเหล็กทั่วไปมีอายุการใช้งานเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 20 ปี อนึ่ง เทคโนโลยีการผลิตของบริษัทถือว่ายังทันสมัยและก้าวหน้า เมื่อเทียบกับเทคโนโลยีการผลิตของคู่แข่งต่างชาติ

บริษัทผลิตผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ตามคำสั่งลูกค้า โดยปกติบริษัทใช้เวลาในการผลิตผลิตภัณฑ์ในแต่ละคำสั่งซื้อประมาณ 10 วัน ถึง 15 วัน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับประเภท ขนาดของผลิตภัณฑ์ และการจัดตารางการผลิตของบริษัท อนึ่ง ในการผลิตสินค้า ฝ่ายประกันคุณภาพจะต้องเข้าไปดำเนินการตรวจสอบคุณภาพสินค้าในแต่ละขั้นตอนของการผลิตตามแผนการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ตามมาตรฐานสากล ISO 9001: 2000 โดยบริษัทมีนโยบายรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและดำเนินการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าภายในระยะเวลาประมาณ 30-45 วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาทางขนส่ง

เนื่องจากการให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนของการผลิต บริษัทจึงมีผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิเป็นสัดส่วนที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตทั้งหมด โดยในปี 2546 บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นตำหนิเพียงแค่ร้อยละ 3 ของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตทั้งหมด อนึ่ง บริษัทสามารถทำการแก้ไขผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิส่วนใหญ่ และขายในราคาส่วนลดได้ นอกจากนี้ ปริมาณสินค้าที่ถูกส่งคืนของ บริษัทมีจำนวนน้อยมาก โดยในปี 2546 อัตราส่วนสินค้าที่ถูกส่งคืนเท่ากับร้อยละ 0.7 ของปริมาณการจำหน่ายรวม อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่หยุดยั้งที่จะพัฒนาการดำเนินงานเพื่อการผลิตที่สมบูรณ์แบบต่อไป

การพัฒนาที่สำคัญอย่างหนึ่งของบริษัทคือการดำเนินการโครงการ “TPM Plus” อย่างต่อเนื่อง โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการในการดำเนินการกระบวนการผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการผลิต ลดของเสีย ลดเวลาที่สูญเสียจากการชำรุดของเครื่องจักรและอุปกรณ์ และเพิ่มกำลังการผลิต โดยการตรวจสอบและวิเคราะห์กระบวนการต่างๆ ได้ดำเนินการตั้งแต่ปี 2545 โดยความช่วยเหลือจาก McKinsey ซึ่งเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัท ซึ่งตัวอย่างหนึ่งของผลคาดว่าจะได้จากโครงการ “TPM Plus” คือ การที่บริษัทคาดว่าจะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตสูงสุดจาก 160,000 ตัน ในปี 2545 เป็น 200,000 ตัน ในปี 2548 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของกำลังการผลิตดังกล่าว เกิดจากการเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิตตามโครงการ “TPM Plus” โดยมีค่าใช้จ่ายจากการลงทุนเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ทั้งนี้ บริษัทคาดว่าจะสามารถลดต้นทุนในการผลิตในส่วนอื่นๆ ได้อีกในอนาคต เนื่องจากการดำเนินการภายใต้โครงการ “TPM Plus” อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนั้น การใช้ระบบ “TPM Plus” ยังจะช่วยให้บริษัทสามารถให้บริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และสร้างความมั่นใจในด้านการควบคุมคุณภาพ การงานแผนการผลิตอันรวดเร็ว และการส่งมอบสินค้าตรงตามกำหนด ตลอดจนการติดตามคุณภาพของสินค้าที่บริษัทผลิต เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพสินค้าที่ซื้อจากบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการพัฒนาและปรับปรุงระบบการผลิตอยู่เสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิต

**3.3.4 การจัดหาและแหล่งที่มาของวัตถุดิบหลัก**

ม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน หรือ คอยล์ดำ (Hot-Rolled Stainless Steel Coil) คือวัตถุดิบหลักของบริษัท ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 80-85 ของต้นทุนการผลิตที่เป็น cash cost ของบริษัท โดยปริมาณการซื้อม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนมีดังนี้

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

## ตาราง 10 : ปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

	2544		2545		2546		งวด 6 เดือน สิ้นสุด 30 มี.ย.2547	
	ล้านบาท	พันตัน	ล้านบาท	พันตัน	ล้านบาท	พันตัน	ล้านบาท	พันตัน
ม้วนเหล็กไร้สนิม								
รีดร้อน	7,564.2	160.7	6,648.5	168.4	9,303.1	187.0	6,349.1	98.9

ที่มา : บริษัท

บริษัทต้องนำเข้าวัตถุดิบหลักทั้งหมดจากต่างประเทศ เนื่องจากว่าไม่มีผู้ผลิตม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนในประเทศไทย โดยบริษัทนำเข้าจากผู้ผลิตใหญ่หลายแห่งทั่วโลก ซึ่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ของบริษัทคือ U & A, Columbus และ Acesita ซึ่งมีการขายม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนให้กับบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 60.4 ร้อยละ 19.1 และ ร้อยละ 18.6 ของปริมาณวัตถุดิบรวม ตามลำดับ ในปี 2546 โดยรายละเอียดของผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ของบริษัทแต่ละรายมีดังนี้

## (1) U &amp; A

U & A เป็นบริษัทในกลุ่มของอาร์ซีลอร์ ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้ารายใหญ่ของโลก โดยที่ U & A มีโรงงานผลิต 5 แห่ง ศูนย์บริการอีก 8 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในยุโรปทั้งหมด และในปัจจุบันมีพนักงานทั้งหมดกว่า 5,920 คน ในปี 2546 U & A มีรายได้รวม 2.38 พันล้านยูโร โดยผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมในปริมาณ 1.4 ล้านตัน ซึ่งยอดขายของ U & A กว่าร้อยละ 80 เป็นการขายในยุโรป ทั้งนี้ U & A มีส่วนแบ่งการตลาดในยุโรปประมาณร้อยละ 25

## (2) Columbus

Columbus เป็นผู้ผลิตม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนรายใหญ่ในประเทศแอฟริกาใต้ ซึ่งกำลังการผลิตม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน 600,000 ตันต่อปี Columbus ส่งออกม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนที่ผลิตส่วนใหญ่ไปที่ประเทศในยุโรป เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จีน ตะวันออกกลาง และอเมริกาใต้

## (3) Acesita

Acesita เป็นผู้ผลิตเหล็กเหล็กกล้าไร้สนิมครบวงจรรายเดียวในลาตินอเมริกา โดยมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยัง 52 ประเทศทั่วโลก โดย Acesita มีประสบการณ์กว่า 60 ปี ในอุตสาหกรรมเหล็ก ปัจจุบัน Acesita มีกำลังการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมจำนวน 850,000 ตันต่อปี และมีรายได้รวม 1.7 พันล้านบราซิลเลียนเรียล

บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนล่วงหน้าเป็นเวลาประมาณ 2-4 เดือน ในปริมาณรวมถึงคุณภาพของวัตถุดิบที่ตกลงกันไว้ก่อนล่วงหน้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อให้ได้วัตถุดิบในปริมาณที่เพียงพอและมีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยราคาซื้อม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบนั้น จะเป็นราคาที่บริษัทกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบตกลงกันล่วงหน้าเป็นรายเดือน โดยอ้างอิงกับราคาตลาดในขณะนั้น

## ตาราง 11 : ปริมาณการนำเข้าม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อนของบริษัทในปี 2546

หน่วย : พันตัน

	ปริมาณ	ร้อยละ
U & A	112.9	60.4
Columbus	35.8	19.1
Acesita	34.8	18.6
Japan Group	1.5	0.8
Posco	2.0	1.1
อื่นๆ	0.0	0.0
รวม	187.0	100.0

ที่มา : บริษัท

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

## 3.4 ภาวะอุตสาหกรรม

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

## 3.4.1 ภาวะและแนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในตลาดโลก

อุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในตลาดโลกกำลังอยู่ในช่วงขยายตัวภายหลังจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ ทำให้การบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพิ่มสูงขึ้น โดยตั้งแต่ปี 2543 เศรษฐกิจโลก และในภูมิภาคเอเชียได้เติบโตขึ้นมาก ดังจะเห็นได้จากการเติบโตของปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วโลกที่มีอัตราเท่ากับร้อยละ 11.25 ในปี 2546 และอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5.99 ต่อปี ตั้งแต่ปี 2543 - 2546 โดยมียุโรปและแอฟริกาเป็นผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดในปริมาณ 3.48 ล้านตันในปี 2546 หรือคิดเป็นร้อยละ 28.86 ของปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วโลก ตามมาด้วย เอเชีย จีน และ อเมริกา โดยมีการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในปริมาณ 3.44 ล้านตัน 3.30 ล้านตัน และ 1.84 ล้านตัน ตามลำดับ

ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า แนวโน้มความต้องการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วโลกโลกว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ต่อปี โดยตั้งแต่ปี 2548 จีนจะกลายเป็นผู้บริโภคลูกเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่ใหญ่ที่สุดในปริมาณ 3.90 ล้านตัน โดยจะแทนที่ยุโรปและแอฟริกาซึ่งเป็นผู้บริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายใหญ่ที่สุดในปัจจุบัน ทั้งนี้เนื่องจากเศรษฐกิจของจีนมีการเติบโตอย่างรวดเร็วประกอบกับการเตรียมการเพื่อเป็นเจ้าภาพจัดงานระดับโลกที่จะจัดขึ้นในประเทศจีน เช่น การแข่งขันกีฬาโอลิมปิกในปี 2551 เป็นต้น

ตาราง 12 : การบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วโลก

หน่วย : ล้านตัน

	2543	2544	2545	2546E	2547E	2548E	2549E	2550E	2551E
อเมริกา	2.05	1.77	1.82	1.84	1.98	2.05	2.11	2.17	2.21
เอเชีย	3.09	3.18	3.21	3.44	3.50	3.56	3.62	3.72	3.82
จีน	1.51	1.84	2.27	3.30	3.59	3.90	4.24	4.61	5.02
ยุโรปและแอฟริกา	3.48	3.26	3.54	3.48	3.66	3.87	4.05	4.22	4.38
รวม	10.13	10.05	10.84	12.06	12.73	13.38	14.02	14.72	15.43

ที่มา : บริษัท

ในปี 2546 ฐานกำลังการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่ใหญ่ที่สุดคือยุโรปและแอฟริกาซึ่งมีกำลังการผลิต 4.76 ล้านตัน โดยมีเอเชีย ซึ่งมีกำลังการผลิต 4.43 ล้านตัน เป็นผู้ผลิตรายใหญ่เป็นอันดับที่สอง ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าประเทศจีนมีกำลังผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพียงแค่ 1.34 ล้านตันในปี 2546 เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในปริมาณ 3.30 ล้านตันในปีเดียวกัน ดังนั้นจีนจึงเป็นผู้นำเข้าเหล็กกล้าไร้สนิมรายใหญ่ที่สุดของโลกอีกด้วย ซึ่งประเทศจีนมีการนำเข้าเหล็กกล้าไร้สนิมจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ไทย และยุโรป

ในภูมิภาคเอเชีย ญี่ปุ่นถือเป็นผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายใหญ่ที่สุดด้วยปริมาณการผลิตที่สูงถึง 4.1 ล้านตันในปี 2546 โดยมีเกาหลีใต้ และจีนตามมาเป็นลำดับ โดยในปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตประมาณ 200,000 ตันต่อปี และเนื่องจากความต้องการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นของจีนเพิ่มขึ้นโดยตลอด จีนจึงมีแผนในการขยายกำลังการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพื่อทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทประมาณการว่าในอนาคตประเทศจีนจะเป็นผู้ส่งออกเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายใหญ่ของโลกอีกด้วย



หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ตาราง 13 : กำลังการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วโลก

หน่วย : ล้านตัน

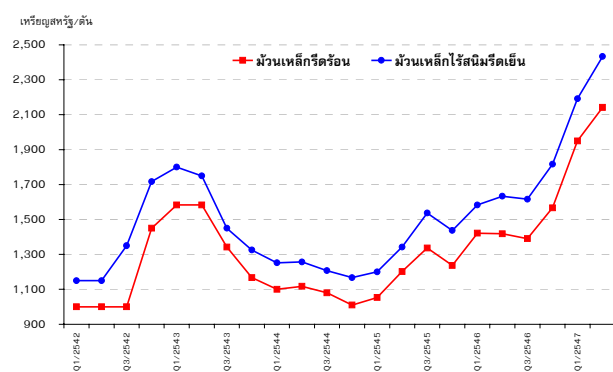
	2543	2544	2545	2546E	2547E	2548E	2549E	2550E	2551E
อเมริกา	2.30	2.61	2.65	2.68	2.71	2.81	2.92	3.01	3.12
เอเชีย	4.11	4.16	4.25	4.43	4.57	4.59	4.61	4.68	4.78
จีน	0.62	0.79	0.94	1.34	1.80	2.59	3.89	5.33	6.35
ยุโรปและแอฟริกา	4.35	4.39	4.49	4.76	4.97	5.29	5.64	5.85	5.96
รวม	11.38	11.94	12.33	13.21	14.05	15.28	17.06	18.87	20.21

ที่มา : บริษัท

ราคาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นโลกจะถูกกำหนดโดยความสมดุลของอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก โดยในปัจจุบัน ปริมาณความต้องการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นทั่วโลกมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ผู้ประกอบการผลิตเหล็กรายใหญ่ของโลกมีการชะลอการผลิตลงตั้งแต่ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ กอปรกับการยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปลายปี 2546 ที่ผ่านมา มีผลทำให้การนำเข้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นจากต่างประเทศมากขึ้น ส่งผลให้ราคาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในตลาดโลกในปัจจุบันปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การเติบโตทางเศรษฐกิจของหลายภูมิภาคทั่วโลก ซึ่งส่งผลให้มีความต้องการเหล็กกล้าไร้สนิมเพิ่มขึ้น เป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลักที่ทำให้ราคาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปลายปี 2544

ทั้งนี้ นอกเหนือจากการแปรผันตามความสมดุลระหว่างปริมาณอุปสงค์และอุปทานของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในตลาดโลกขณะนั้น ราคาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นยังแปรผันตามราคาม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น อนึ่ง ราคาของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดออสเตนิติกจะมีความผันผวนค่อนข้างสูง เนื่องจากราคาจะแปรผันโดยตรงกับราคานิกเกิล (เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดนี้มีส่วนผสมของนิกเกิลอยู่ในปริมาณร้อยละ 8 - 20) ดังนั้นเหล็กกล้าไร้สนิมชนิดรีดเย็นออสเตนิติกจะมีความแปรผันทางราคาค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติก เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดเฟอร์ริติกไม่มีส่วนผสมของนิกเกิล จึงมีราคาที่ถูกลงและมีความแปรผันที่น้อยกว่า รูปต่อไปนี้แสดงให้เห็นว่าราคาของนิกเกิลขึ้นมาโดยตลอดตั้งแต่ปี 2542 ในช่วงที่ผ่านมา โดยราคาของนิกเกิลมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 42 ต่อปี ในช่วงปี 2542-2546

รูป 6 : ราคาม้วนเหล็กไร้สนิมรีดร้อน และม้วนเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในฮ่องกง



ที่มา : บริษัท

รูป 7 : ราคาซื้อล่วงหน้า 3 เดือนของนิกเกิล



ที่มา : London Metal Exchange

อย่างไรก็ตาม ราคาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในแต่ละภูมิภาคจะมีราคาที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ เช่น ต้นทุนในการผลิต ค่าขนส่ง ค่าแรงงาน มาตรการควบคุมราคา ปริมาณการผลิต และปริมาณการบริโภค

คาดว่าแนวโน้มของตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมจะยังคงเติบโตต่อไป ทั้งนี้เนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่ดีส่งผลให้การบริโภคของเหล็กกล้าไร้สนิมสูงขึ้น นอกจากนี้ การเพิ่มกำลังการผลิตของผู้ใช้เหล็กกล้าไร้สนิมยังเป็นสิ่งยืนยันการเติบโตของ

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ตลาดเหล็กกล้าไร้สนิมต่อไป ทั้งนี้ คาดว่าภูมิภาคเอเชียจะเป็นภูมิภาคที่มีบทบาทสูงขึ้นในอุตสาหกรรมนี้ ทั้งในด้านการบริโภคและการผลิตเหล็กกล้าไร้สนิม (โดยเฉพาะการบริโภคและการผลิตจากประเทศจีน)

นอกจากนั้น การแข่งขันของอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมจะเพิ่มสูงขึ้น โดยผู้ผลิตที่มีต้นทุนในการผลิตต่ำและมีความเชี่ยวชาญในการผลิตจะได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งนี้ การประหยัดจากขนาด (Economy of Scales) เป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ ดังนั้น ผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมแบบครบวงจร (Integrated Mills) ที่มีการผลิตเหล็กขั้นต้น ชั้นกลาง และชั้นปลาย จะเป็นผู้ผลิตที่จะมีความได้เปรียบในต้นทุนการผลิต เนื่องจากสามารถประหยัดค่าขนส่งและต้นทุนของวัตถุดิบได้ ดังนั้น ผู้ผลิตที่เป็น Small Mills มีความจำเป็นที่จะต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตที่เป็น Integrated Mills ได้ โดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจก็เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้ในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งในการแข่งขัน ทั้งนี้ การใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยก็เป็นวิธีการที่ช่วยลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมาก นอกจากนี้ การใช้กลยุทธ์การเลือก Segmentation ของตลาดที่เหมาะสมกับกระบวนการผลิต รวมทั้งการให้คำแนะนำและบริการทางด้านเทคนิคการใช้งานของลูกค้า ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน เช่นกัน

### 3.4.2 ภาวะและแนวโน้มอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทย

อุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยนั้นมีการปรับตัวขึ้นในทิศทางเดียวกับภาวะอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในตลาดโลก ทั้งนี้ เป็นผลมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยเฉพาะภาคอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจก่อสร้าง อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ในครัวเรือน รวมถึงอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ดังจะเห็นได้จากการใช้เหล็กไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทย เพิ่มขึ้นจาก 103 พันตันในปี 2539 เป็น 154 พันตันในปี 2546

ตาราง 14 : ปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทย

หน่วย : พันตัน

	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546
ปริมาณการใช้	103	89	68	94	97	113	140	154

ที่มา : กรมศุลกากรและบริษัท

ปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งแต่การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจในปี 2541 ปริมาณการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 17.8 ต่อปี เนื่องจากเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสำหรับหลายอุตสาหกรรมต่อเนื่อง อาทิเช่น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ในครัวเรือน อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมผลิตท่อ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมคมนาคมขนส่ง และอุตสาหกรรมรถยนต์ เป็นต้น อนึ่ง ธุรกิจเหล่านี้ล้วนแล้วแต่อยู่ในช่วงขยายตัว เนื่องจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องทางเศรษฐกิจ ในฐานะผู้ผลิตเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นรายเดียวในประเทศไทย บริษัทจะได้รับผลประโยชน์โดยตรงจากการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นที่เพิ่มขึ้น

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการเติบโตของการบริโภคเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นอีกมาก เนื่องจากอัตราการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยค่อนข้างต่ำคือร้อยละ 2.14 กิโลกรัมต่อคนต่อปี เมื่อเทียบกับประเทศไต้หวัน 17.69 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ประเทศเกาหลีใต้ 13.65 กิโลกรัมต่อคนต่อปี และประเทศญี่ปุ่น 8.50 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ซึ่งดัชนีนี้แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มและศักยภาพของการเติบโตในระยะยาวของปริมาณความต้องการเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทย นอกจากนี้ภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่องจะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลักที่ทำให้แนวโน้มของอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยเติบโตในอนาคต

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

ตาราง 15 : อัตราการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นต่อคนต่อปีในปี 2545

หน่วย : กิโลกรัม

ประเทศ	ไต้หวัน	เกาหลีใต้	ญี่ปุ่น	อเมริกา	ออสเตรเลีย	ไทย	จีน <sup>1</sup>	อินโดนีเซีย
อัตราการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นต่อคนต่อปี	17.69	13.65	8.50	4.81	3.69	2.14	0.97	0.21

ที่มา : MONDIALE 2002 และ CIA World Factbook 2002

1 ไม่รวมอัตราการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในฮ่องกง และมาเก๊า

ทั้งนี้ การใช้เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยยังคงเป็นไปอยู่ในวงจำกัด โดยส่วนใหญ่เป็นไปในการใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น อ่างล้างมือ หม้อ แท็งค์น้ำ และอุตสาหกรรมท่อสแตนเลส ในขณะที่ การใช้ในด้านอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ การก่อสร้าง งานสถาปนิก นั้นยังเป็นไปอยู่ในวงจำกัด ซึ่งในต่างประเทศอุตสาหกรรมเหล่านี้มีความต้องการเหล็กกล้าไร้สนิมที่อยู่ในปริมาณที่สูง ซึ่งบริษัทเชื่อว่าสาเหตุมาจากการขาดอุตสาหกรรมปลายน้ำและขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ รวมถึงความคุ้มค่าของการใช้เหล็กกล้าไร้สนิม ทางบริษัทจึงมีนโยบายที่จะส่งเสริมการให้ความรู้ความเข้าใจของผู้บริโภคเกี่ยวกับเหล็กกล้าไร้สนิมเพื่อที่จะเป็นการสนับสนุนการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมในประเทศไทย เมื่อผู้บริโภคตระหนักถึงเรื่องความปลอดภัยของสุขภาพจากการใช้บรรจุภัณฑ์มากขึ้น บริษัทเชื่อว่าเหล็กกล้าไร้สนิมจะถูกใช้เป็นวัสดุทดแทนอลูมิเนียม และเหล็กมากขึ้น ตามตารางอัตราการใช้เหล็กกล้าไร้สนิมในประเทศไทยที่เจริญแล้ว ดังกล่าวข้างต้น

### 3.4.3 กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทย

อุตสาหกรรมเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมดังนี้

#### 3.4.3.1 การกำหนดค่าธรรมเนียมพิเศษ (Surcharge)

เพื่อความคุ้มครองแก่อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน อาศัยอำนาจตามมาตรา 49 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมลงทุน พ.ศ. 2520 จึงออกประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ ธ. 4/2545 เรื่องการกำหนดค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับการนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งผลิตภัณฑ์แผ่นรีดทำด้วยเหล็กกล้าไม่เป็นสนิมรีดเย็น ในอัตราร้อยละ 15 ของราคา CIF โดยให้ใช้บังคับเป็นระยะเวลาหกเดือนตั้งแต่วันที่ 29 มกราคม 2545 โดยค่าธรรมเนียมพิเศษดังกล่าวไม่มีผลบังคับใช้แล้วในขณะนี้ เนื่องจากกระทรวงพาณิชย์ ได้เข้ามามีบทบาทในการช่วยเหลืออุตสาหกรรมในประเทศ โดยการออกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด

#### 3.4.3.2 มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD)

การทุ่มตลาด คือ การที่ประเทศผู้ค้าส่งสินค้าเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยในราคาต่ำกว่าราคาที่จำหน่ายในประเทศตน หรือในราคาต่ำกว่าราคาที่ส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศอื่น หรือในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่คำนวณขึ้นจากต้นทุนการผลิตในประเทศผู้ผลิตนั้น ดังนั้น กระทรวงพาณิชย์ในฐานะผู้ทำหน้าที่กำกับดูแลการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งปกป้องและรักษาผลประโยชน์ทางการค้าของไทย จึงดำเนินการตอบโต้เพื่อมิให้ผู้ค้าใช้มาตรการทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยเฉพาะในเรื่องการทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD) และการอุดหนุนซึ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น กระทรวงพาณิชย์จึงได้ดำเนินการให้มีพระราชบัญญัติการตอบโต้การทุ่มตลาดและการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ พ.ศ. 2542 เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศมิให้เกิดความเสียหายจากการกระทำดังกล่าว

ในปี 2545 คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน ได้ออกมาตรการเพื่อป้องกันการทุ่มตลาดของสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี เนื่องจากปริมาณการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และส่งผลกระทบต่อราคาของอุตสาหกรรมภายในโดยมีการตัดราคา การลดราคา และการยับยั้งการขึ้นราคา

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

อนึ่ง คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนได้มีคำวินิจฉัย จึงได้ออกประกาศไต่สวนการทุ่มตลาดและความเสียหาย โดยมีการทุ่มตลาด ดังนี้

- สินค้าจากญี่ปุ่น ทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 53.69 ของราคา CIF
- สินค้าจากสหภาพยุโรป ทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 32.98 ของราคา CIF
- สินค้าจากไต้หวัน ทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 16.30 ของราคา CIF
- สินค้าจากสาธารณรัฐเกาหลี ทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 31.84 ของราคา CIF

จากผลวินิจฉัยเบื้องต้นว่ามีการทุ่มตลาดและมีความเสียหายอย่างสำคัญที่เกิดแก่อุตสาหกรรมภายในประเทศ คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนจึงต้องป้องกันความเสียหายแก่อุตสาหกรรมภายใน โดยกำหนดให้ใช้มาตราชั่วคราวโดยเรียกเก็บอากรชั่วคราว ตั้งแต่วันที่ 3 สิงหาคม 2545 และคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุนมีคำวินิจฉัยที่สิ้นสุดเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2546 ว่ามีการทุ่มตลาดและบริษัทได้รับความเสียหายจากการทุ่มตลาดของประเทศคู่ค้าจริง ดังนั้น กระทรวงพาณิชย์จึงเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการนำเข้าสินค้าทุ่มตลาดดังกล่าว ตามประกาศคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดและการอุดหนุน เรื่องการตอบโต้การทุ่มตลาดสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน แผ่น และแผ่นแถบ ที่มีแหล่งกำเนิดจากประเทศญี่ปุ่น สหภาพยุโรป ไต้หวัน และสาธารณรัฐเกาหลี (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2546 เป็นระยะเวลา 5 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 13 มีนาคม 2546 โดยอากรตอบโต้การทุ่มตลาดของแต่ละบริษัท ในแต่ละประเทศดังกล่าวจะมีอัตราที่แตกต่างกันไป ดังนี้

- สินค้าจากญี่ปุ่น มีอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 14.88 – 50.92 ของราคา CIF
- สินค้าจากสหภาพยุโรป มีอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 10.02 – 25.57 ของราคา CIF
- สินค้าจากไต้หวัน มีอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 4.84 – 33.99 ของราคา CIF
- สินค้าจากสาธารณรัฐเกาหลี มีอากรตอบโต้การทุ่มตลาดในอัตราร้อยละ 50.99 ของราคา CIF

อย่างไรก็ตาม หากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดของภาครัฐสิ้นสุดลง อาจส่งผลกระทบต่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาเหล็ก และทำให้ราคาเหล็กในประเทศมีความผันผวนมากขึ้น

### 3.4.3.3 มาตรการควบคุมราคาเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น

กรมการค้าภายในเป็นองค์กรหนึ่งของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีทำหน้าที่ส่งเสริมการค้า ค้ำครองผู้บริโภค และรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า โดยในเรื่องการกำหนดสินค้าและบริการควบคุม กรมการค้าภายในมีหน้าที่กำกับดูแลให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าและบริการในราคาที่เป็นธรรมและปริมาณ เพียงพอกับความต้องการ และเพื่อป้องกันการกำหนดราคาซื้อ ราคาย่อย หรือการกำหนดเงื่อนไขและวิธีปฏิบัติทางการค้าอันไม่เป็นธรรม

ทั้งนี้ เหล็กแผ่น เหล็กเส้น และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณ เป็นสินค้าที่อยู่ในรายการที่กรมการค้าภายในต้องดูแลเป็นพิเศษ (Sensitive List) เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีความอ่อนไหวเป็นพิเศษ โดยกรมการค้าภายในต้องติดตามราคาและภาวะทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นประจำทุกวัน พร้อมทั้งให้เจ้าหน้าที่สำนักตรวจสอบและปฏิบัติการตรวจสอบราคาย่อยรายชั่วโมงและต่อเนื่อง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และหากเกิดภาวะวิกฤตอาจกำหนดมาตรการเพิ่มเติม ดังนี้

1. กำหนดรายการสินค้าและบริการควบคุมเพิ่มเติม
2. ควบคุมราคาย่อยอย่างเข้มงวด
3. กำหนดให้มีการปันส่วนสินค้า
4. จัดหาสินค้าที่จำเป็นต่อการครองชีพ และจัดระบบการจำหน่าย ให้มีสินค้าเพียงพอกับความต้องการ

## หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

จากมาตรการที่กล่าวมาข้างต้น เหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นเป็นสินค้าชนิดหนึ่งที่อยู่ในการควบคุมของกรมการค้าภายในในเรื่องสินค้าและบริการควบคุม ตามพระราชบัญญัติว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 โดยกรมการค้าภายในภายใต้กระทรวงพาณิชย์ได้มีการกำหนดราคาสูงสุดของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น (เพดานราคา) ซึ่งในปัจจุบันมีราคาเท่ากับ 115.79 บาทต่อกิโลกรัม โดยเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 9 มีนาคม 2547 ทั้งนี้ เพื่อเป็นการควบคุมการขึ้นราคาเหล็กแผ่นภายในประเทศรวมทั้งเพื่อช่วยสร้างเสถียรภาพของราคาวัตถุดิบเหล็กให้กับอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ภายหลังจากการที่ภาครัฐมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเพื่อลดการนำเข้าเหล็กแผ่น อย่างไรก็ตาม กระทรวงพาณิชย์สามารถปรับเปลี่ยนเพดานราคาหากเห็นว่าราคาเหล็กกล้าไร้สนิมในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบเหล็กภายในประเทศเนื่องจากผู้ผลิตวัตถุดิบเหล็กภายในประเทศเปลี่ยนไปส่งออกมากขึ้น หรือราคาวัตถุดิบของบริษัทสูงขึ้น โดยเพดานราคาของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นชนิดม้วน<sup>1</sup> ของบริษัทที่ผ่านมามีรายละเอียด ดังนี้

- 63.00 บาทต่อกิโลกรัม	มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2545
- 72.98 บาทต่อกิโลกรัม	มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 27 สิงหาคม 2545
- 82.50 บาทต่อกิโลกรัม	มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 22 สิงหาคม 2546
- 105.94 บาทต่อกิโลกรัม	มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2547
- 115.79 บาทต่อกิโลกรัม	มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 9 มีนาคม 2547

ทั้งนี้ บริษัทต้องทำการแจ้งราคา ปริมาณจำหน่าย ปริมาณคงเหลือ สถานที่เก็บสินค้าเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็น พร้อมจัดทำบัญชีมูลค่าสินค้าในแต่ละเดือน และปริมาณวัตถุดิบในแต่ละเดือน เพื่อใช้เป็นประโยชน์ในการติดตามภาวะราคาวัตถุดิบและการเปลี่ยนแปลงเพดานราคาของกรมการค้าภายใน

## 3.4.3.4 เขตการค้าเสรี

เขตการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) หมายถึง การรวมกลุ่มเศรษฐกิจโดยมีเป้าหมายเพื่อลดภาษีศุลกากรระหว่างกันภายในกลุ่มลงให้เหลือน้อยที่สุด หรือเป็นร้อยละ 0 และใช้อัตราภาษีปกติที่สูงกว่ากับประเทศนอกกลุ่ม การทำเขตการค้าเสรีในอดีตมุ่งเน้นด้านการเปิดเสรีด้านสินค้า (goods) โดยการลดภาษีและอุปสรรคที่ไม่ใช่ภาษีเป็นหลัก แต่เขตการค้าเสรีในระยะหลังๆ นั้น รวมไปถึงการเปิดเสรีด้านบริการ (services) และการลงทุนด้วย เขตการค้าเสรีที่สำคัญในปัจจุบัน คือ NAFTA (North American Free Trade Agreement) และ เขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA: ASIAN Free Trade Area)

รัฐบาล โดยกระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดให้การจัดทำเขตการค้าเสรีเป็นยุทธศาสตร์เชิงรุกของการค้าระหว่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างพันธมิตรทางการค้า และเพิ่มโอกาสในการขยายการค้าและการลงทุน รวมทั้งใช้ประเทศคู่แข่งมาเป็นประตูการค้าเข้าสู่ประเทศต่างๆ ในบริเวณใกล้เคียง

ปัจจุบัน อัตราภาษีอากรขาเข้าของเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นอยู่ที่ร้อยละ 5.00 ดังนั้นการเปิดเขตการค้าเสรี อาจส่งผลให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นโดยผู้นำเข้านำเข้าต่างประเทศที่สามารถจำหน่ายเหล็กกล้าไร้สนิมรีดเย็นในราคาถูกลงมากในขนาด

<sup>1</sup> ตามมาตรฐาน JIS G4305 ชั้นคุณภาพ SUS 304 คุณภาพผิว 2B หรือ 2D ความหนาตั้งแต่ 2.0 แต่ไม่เกิน 4.7 มิลลิเมตร ความกว้างตั้งแต่ 914 ถึง 1219 มิลลิเมตร

หัวข้อที่ 3 การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

### 3.5 อื่น ๆ

#### 3.5.1 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นอกเหนือจากการให้ความสำคัญด้านคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญในการดูแลและรักษาสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล ISO 14001 โดยบริษัทจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียและระบบกำจัดฝุ่นควันและพอกสารพิษภายในโรงงานก่อนปล่อยออกสู่สิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ ตั้งแต่ดำเนินกิจการ บริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือการปรับจากหน่วยงานของรัฐ