

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้แก่ สีคุณภาพสูงสำหรับใช้ทำในงานอุตสาหกรรมและงานโครงสร้าง ที่ใช้ในงานก่อสร้างต่างๆ อาทิ โรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน โรงผลิตไฟฟ้า แท่นขุดเจาะก๊าซและน้ำมันในอ่าวไทย เพื่อป้องกันสนิมเหล็ก รวมไปถึงสีเคลือบไม้ สีทาเฟอร์นิเจอร์ และสีทาอาคาร เป็นต้น โดยบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในปี 2548 ปี 2549 และในปี 2550 คิดเป็นร้อยละ 99.49 ร้อยละ 99.04 และร้อยละ 99.02 ของยอดจำหน่ายรวมของบริษัทตามลำดับ

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายมีทั้งผลิตภัณฑ์ที่ใช้ตราสินค้าของ PPG และ Watty และผลิตภัณฑ์ที่ใช้ตราสินค้าของบริษัทเอง โดยบริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของ PPG และ Watty คิดเป็นร้อยละ 37.24 และร้อยละ 30.86 ของยอดการจำหน่ายรวม ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.90 ของยอดจำหน่ายรวม ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท สามารถจำแนกได้เป็น 4 ประเภทตามลักษณะการใช้งาน ดังนี้

3.1.1 สีป้องกันสนิม (Protective Coating)

เป็นสีพิเศษทางด้านวิศวกรรมที่ใช้สำหรับทาโครงสร้างเหล็ก เพื่อป้องกันสนิม และทนทานต่อมลภาวะ (อาทิ แสงแดด ใอน้ำเค็ม เป็นต้น) และสารเคมี รวมทั้งคงสภาพความสวยงามในอุตสาหกรรมหนัก ให้มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ซึ่งโดยปกติหากจำแนกประเภทในเชิงวิศวกรรมแล้ว สีป้องกันสนิมจะประกอบด้วย สีรองพื้น, สีชั้นกลาง และสีทับหน้า ซึ่งแต่ละชั้นจะทำหน้าที่ และให้คุณสมบัติที่แตกต่างกัน ดังนี้

สีรองพื้น : ใช้ป้องกันสนิมเหล็ก และให้ความยึดเกาะที่ดีกับผิวเหล็ก อาทิ สี Inorganic Zinc Primer

สีชั้นกลาง : ใช้เสริมความแข็งแรงให้กับระบบสี อาทิ สีอีพ็อกซี

สีทับหน้า : ใช้ป้องกันพื้นผิวเหล็กจากสภาวะแวดล้อมภายนอก (อาทิ แสงแดด, ใอน้ำเค็ม และสารเคมี เป็นต้น) อาทิ สีโพลียูเรเทน

สีป้องกันสนิมของบริษัทได้รับการยอมรับและใช้ในโครงการสำคัญต่างๆ มากมาย อาทิ แท่นขุดเจาะก๊าซของบริษัท เซฟรอน (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ยูโนแคล ไทยแลนด์ จำกัด) บริษัท โซนี่ (ประเทศไทย) จำกัด โรงผลิตไฟฟ้าของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) คลังน้ำมันของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) โรงงานปิโตรเคมีต่างๆ ในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด โรงกลั่นน้ำมัน และโรงงานผลิตน้ำประปาของการประปานครหลวง คลังน้ำมันของบริษัท การบินเชื้อเพลิง จำกัด (มหาชน) (BAFS) ที่ดอนเมือง และที่สนามบินสุวรรณภูมิ เป็นต้น

3.1.2 สีเคลือบไม้ (Timber Coating)

เป็นสีที่ใช้สำหรับเคลือบผิวไม้ให้เกิดความสวยงามและคงทนต่อสภาพการใช้งานจริง ซึ่งโดยทั่วไปมักใช้เคลือบหลายชั้นเพื่อให้ได้คุณสมบัติที่ต้องการ อาทิ ความเรียบเนียน เป็นเงา ทนทานต่อสารเคมีที่มีในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด เป็นต้น

3.1.3 สีทาอาคาร (Decorative Paints)

เป็นสีที่ใช้สำหรับเคลือบอาคาร, บ้าน, โรงแรม และสำนักงานทั่วไป เพื่อให้เกิดความสวยงามและทนทานจากสภาพการณ์ต่างๆ ซึ่งโดยทั่วไปสีทาอาคารจะประกอบไปด้วยสีรองพื้นและสีทับหน้า โดยสีบางชนิดจะมีคุณสมบัติยึดหยุ่นต่อพื้นผิว ป้องกันน้ำรั่วซึม ทนเชื้อราทั้งภายนอกและภายใน และสามารถเช็ด/ล้างสิ่งสกปรกได้ง่าย นอกจากนี้สีทาอาคารบางชนิดยังสามารถสะท้อนความร้อนเพื่อประหยัดพลังงาน และเป็นสีที่ไร้กลิ่นที่ใช้ทาภายในโดยไม่สร้างอาการแพ้ให้แก่ผู้อยู่อาศัยด้วย

3.1.4 สีอุตสาหกรรม (Industrial Coating)

เป็นสีที่ใช้เป็นส่วนประกอบหนึ่งในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมของโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งประเภทของสีอุตสาหกรรมจะมีความหลากหลายและแตกต่างกันตามความต้องการของอุตสาหกรรมนั้นๆ

ตารางสรุปลักษณะผลิตภัณฑ์ของ บริษัท โดเมท (สยาม) จำกัด (มหาชน)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ชนิดของผลิตภัณฑ์	การนำใช้งาน/กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
1. สีป้องกันสนิม (Protective Coating)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สีรองพื้นสังกะสี (Zinc Rich Coating) ▪ สีรองพื้นป้องกันสนิม (Anti-Corrosive Primer) ▪ สีอีพ็อกซีคุณภาพสูง (High Performance Epoxies Surface Tolerance Epoxy Coating) ▪ สีโพลียูรีเทน (Polyurethane Coating) ▪ สีอาคารทนมลภาวะ (Waterborne Acrylic) ▪ อื่นๆ (Other Coatings) เช่น สีทนความร้อน สีเคลือบภายใน สัมผัส/เก็บ น้ำมัน ก๊าซ น้ำดื่ม สารเคมี สีทนคลื่นและของหนักกระแทก สีกันเปรี้ยวไร้ สารดีบุก เป็นต้น 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ โรงงานปิโตรเคมี (Petrochemical Plant) ▪ โรงงานผลิตไฟฟ้า (Electricity Generating Plant) ▪ โรงกลั่นน้ำมัน (Oil Refineries) ▪ โครงการขั้นพื้นฐานขนาดใหญ่ (Massive Infrastructure Project) ▪ แท่นขุดเจาะนอกชายฝั่ง (Off Shore Platform) ▪ โรงงานผลิตน้ำบริโภค (Potable Water Treatment Plants) ▪ ระบบขนส่งน้ำบริโภค (Potable Water Transmission Lines) ▪ โรงงานผลิตสารเคมี (Chemical Plants) ▪ คลังเก็บน้ำมัน (Fuel Oil Storage Tank Farm) ▪ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ (Industries)

ตารางสรุปลักษณะผลิตภัณฑ์ของ บริษัท ไดมัท (สยาม) จำกัด (มหาชน) (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ชนิดของผลิตภัณฑ์	การนำใช้งาน/กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. สีเคลือบไม้ (Timber Coating)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สีอุดเสี้ยนไม้ (Filler) ▪ สีย้อมไม้ (Stain) ▪ สีไนโตรเซลลูโลส แลคเกอร์ (Nitrocellulose Lacquer) ▪ สีพรีคาตาลีส แลคเกอร์ (Pre-Catalyses Lacquer) ▪ สีอะมิโน (Urea-Based Coating) ▪ สีโพลียูรีเทน (Polyurethane Coating) ▪ สีปราศจากฟอร์มัลดีไฮด์ (Free-Formaldehydes) ▪ สีอะครีลิก (Acrylic) ▪ สีสูตรน้ำ (Water Based) ▪ สียูวี (UV-Cure) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ทั้งนำเข้าและส่งออก ต่างประเทศ (Furniture Industrial Import & Export) ▪ ธุรกิจติดตั้งเฟอร์นิเจอร์ (Furniture Build In) ▪ โรงงานเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจำหน่ายในประเทศ และต่างประเทศ (Furniture Factories for Local Market and Export) ▪ ธุรกิจรับตกแต่งภายใน (Interior Decoration)
3. สีทาอาคาร (Decorative Paints)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สีทับหน้าภายนอก (Topcoat Emulsion Paint for Exterior) ▪ สีทับหน้าภายใน (Topcoat Emulsion Paint for Interior) ▪ สีรองพื้นปูน (Wattyl Primer) ▪ สีรองพื้นเหล็ก (Metal Primer) ▪ สีรองพื้นไม้ (Wood Primer) ▪ สียืดหยุ่นทนรอยแตกกรายงา (Elastomeric Coating for Exterior) ▪ สีทาเสาสูงสื่อสาร (Telecom Tower Paints) ▪ สีโพลียูรีเทนทับหน้า (Polyurethane Coating) ▪ สีโป้ว ทำให้ผิวเรียบ (Putty) ▪ อื่นๆ (Other Coatings) เช่น สีป้องกันความ ร้อน และสีรักรั่ว 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ บ้านพักอาศัย (Homestead) ▪ อาคารสำนักงาน (Building) ▪ คอนโดมิเนียม (Condominium) ▪ โรงแรม (Hotel) ▪ โรงพยาบาล (Hospital) ▪ โรงเรียน (School) ▪ อาคารสูง (High-rise Building) ▪ บ้านพักตากอากาศ (Resort) ▪ โครงการหมู่บ้านจัดสรร (Villas)
4. สีอุตสาหกรรม (Industrial Coating)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สีอบรองพื้น (Baking Primer) ▪ สีอบทับหน้า (Baking Topcoat) ▪ สีแห้งเร็วรองพื้น (Air Dry Primer) ▪ สีแห้งเร็วทับหน้า (Air Dry Topcoat) ▪ สีสูตรน้ำ (Water Based) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ (Car's Spare part Industries) ▪ ชิ้นส่วนรถยนต์ทั่วไป (Automotive Parts) ▪ ถังแก๊สหุงต้ม (Gas Cylinder) ▪ ชิ้นส่วน OEM (OEM Parts)

ตารางสรุปลักษณะผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้า (Brand Name) ของบริษัทซึ่งอยู่ระหว่างพิจารณาดำเนินการจดลิขสิทธิ์

ประเภทผลิตภัณฑ์	ชื่อตราสินค้าของบริษัท
1. สีป้องกันสนิม (Protective Coating)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ GP Quick Enamel ▪ Durachlor 527 ▪ Industrial Epoxy Coating ▪ Dimet Zinc Primer QD ▪ Dimet Prime 2002 ▪ Dimet Liquid Epoxy C210 ▪ Dimet Polyshield ▪ Dimet Epoxshield ▪ Dimet Surface Tolerance Epoxy
2. สีเคลือบไม้ (Timber Coating)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aminolac Sealer ▪ 734 aminolac Clear ▪ Polywood Sealer ▪ Polywood Top Clear ▪ 1129 UV Sanding Sealer ▪ 1130 UV Top Clear ▪ Aquawood Sealer ▪ Aquawood Top Clear ▪ Aqua Duradeck Stain ▪ Aqua Durafloor ▪ Aqua Furniture Stain
3. สีทาอาคาร (Decorative Paints)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thermoguard ▪ Solarshield ▪ Solventbased Wall Sealer ▪ Waterbased Wall Sealer ▪ Super 999 ▪ Modern
4. สีอุตสาหกรรม (Industrial Coating)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aqualac ▪ Aquaflexilac ▪ Plastic Acrylic Lacquer Black ▪ Max coat ▪ Epoxy Grout ▪ Texrete ▪ Texseal ▪ 607 Elec Baking Enamel ▪ 695 Acrylic Baking Enamel

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.2.1.1 ภาวะอุตสาหกรรม

สีเป็นผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ขั้นปลาย ซึ่งมีการนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม ดังนั้นการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการเติบโตของอุตสาหกรรมสีขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ใช้สีเป็นส่วนประกอบ อาทิ อุตสาหกรรมยานยนต์, อุตสาหกรรมก่อสร้าง, อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ เป็นต้น ซึ่งสามารถแบ่งอุตสาหกรรมสีออกตามลักษณะการใช้งานได้ 2 ประเภทหลัก คือ

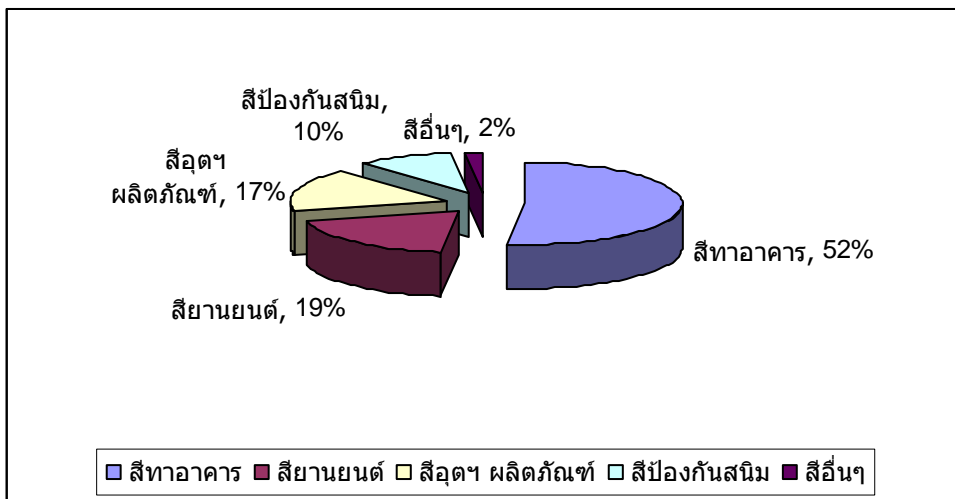
- 1) สีทาอาคาร (Decorative Paint) ซึ่งได้แก่ สีที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์และภาคครัวเรือน
- 2) สีอุตสาหกรรม (Industrial Paint) ซึ่งได้แก่ สีป้องกันสนิมสำหรับชิ้นส่วนรถยนต์ สีทาไม้ สีป้องกันสนิมคุณภาพสูง สีทาเรือ สีสำหรับงานสิ่งพิมพ์ เป็นต้น

ในช่วงระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมสีภายในประเทศขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งสีทาอาคารซึ่งขยายตัวตามการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และสีอุตสาหกรรมซึ่งเติบโตตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการใช้สีภายในประเทศเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยในปี 2550 คาดว่าอุตสาหกรรมสีในประเทศไทยจะมีมูลค่าตลาดประมาณ 23,416 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 จากปีที่ผ่านมา จำแนกออกเป็น ตลาดสีทาอาคารซึ่งมีมูลค่าตลาดประมาณ 12,176 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 52 ของมูลค่าตลาดสีทั้งหมด โดยมีแบรนด์สีที่โอเอเป็นผู้นำตลาด ส่วนที่เหลือเป็นตลาดสีอุตสาหกรรมมูลค่าประมาณ 11,240 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 48 ของมูลค่าตลาดสีทั้งหมด โดยสามารถแบ่งออกเป็นสีอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ ประกอบด้วย สีพ่นยานยนต์ สีอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ สีทาป้องกันสนิม และสีอื่นๆ ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 19 ร้อยละ 17 ร้อยละ 10 และร้อยละ 2 ของมูลค่าตลาดสีทั้งหมด ตามลำดับ (ที่มา ; ศูนย์วิจัย ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) และสมาคมผู้ผลิตสีแห่งประเทศไทย)

ตารางแสดงมูลค่าตลาดอุตสาหกรรมสีในประเทศ ปี 2547 – 2550e

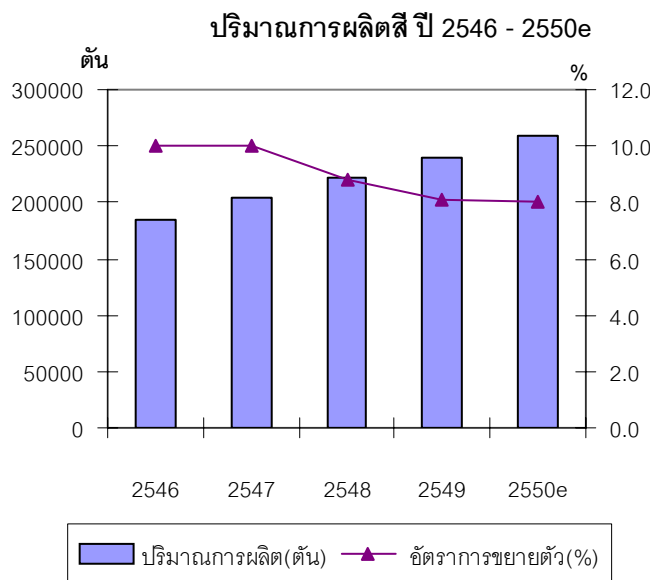
ปี	2547	2548	2549	2550e
มูลค่าตลาดสี (ล้านบาท)	20,500	21,484	22,451	23,416
%เปลี่ยนแปลง	10.5	4.8	4.5	4.3

ที่มา : จากการรวบรวม โดยฝ่ายวิจัย บมจ. ธนาคารนครหลวงไทย



ที่มา : สมาคมผู้ผลิตสีแห่งประเทศไทย

ในด้านการผลิตพบว่าตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา ปริมาณการผลิตสีในประเทศไทยได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยจะขยายตัวประมาณร้อยละ 8-10 ต่อปี เนื่องจากการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างและอุตสาหกรรมยานยนต์ รวมทั้งภาครัฐบาลได้ให้การสนับสนุนมาโดยตลอดเพื่อให้อุตสาหกรรมการผลิตสีของไทยเติบโตเพื่อทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยในปี 2550 คาดว่าจะมีปริมาณการผลิตรวมทั้งประเทศประมาณ 259,200 ตัน เติบโตขึ้นจากปี 2549 ร้อยละ 8 (ที่มา ; ศูนย์วิจัย ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน))

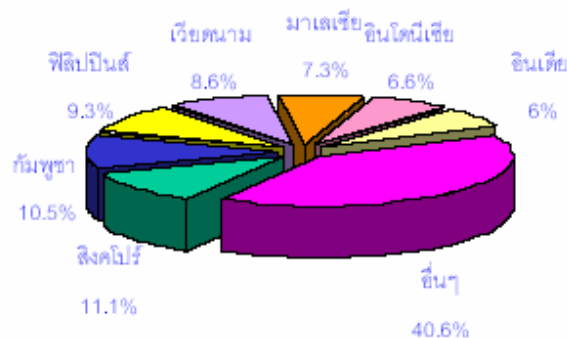


ทั้งนี้การขยายตัวด้านการผลิตสีของไทยและการขยายตลาดการส่งออกมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาดตลาดในประเทศ ส่งผลให้อุตสาหกรรมสีในประเทศไทยมีผลผลิตที่สามารถส่งออกไปขายยังต่างประเทศได้อีกทางหนึ่ง โดยในปี 2549 สามารถสร้างรายได้และนำเงินเข้าสู่ประเทศไทยได้ประมาณ 2,226 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 15.5 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ฐานลูกค้าส่งออกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ สิงคโปร์, กัมพูชา, ฟิลิปปินส์ เป็นต้น สำหรับมูลค่าส่งออกในปี 2550 คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 2,500 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 12.3 (ที่มา ; ศูนย์วิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน))

เครื่องชี้วัด	2547	2548	2549	2550e
มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	1,768	1,933	2,226	2,500
%เปลี่ยนแปลง	19.9	9.3	15.5	12.3

ที่มา : ศูนย์วิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างตลาดส่งออกปี 2549
(มูลค่า 2,226 ล้านบาท)



ที่มา : กรมศุลกากร

สำหรับการนำเข้าสีจากต่างประเทศก็ยังคงมีการเติบโตเช่นกัน โดยเฉพาะสีที่ไม่มีการผลิตหรือผลิตได้ไม่เพียงพอกับความต้องการภายในประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสีอุตสาหกรรม (Industrial Paint) โดยในปี 2549 มีการนำเข้าสีและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องเป็นมูลค่าประมาณ 8,154 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 2.7 เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แหล่งนำเข้าสำคัญได้แก่ ญี่ปุ่น, ไต้หวัน และสิงคโปร์ เป็นต้น สำหรับมูลค่านำเข้าในปี 2550 คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 8,250 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 1.2 (ที่มา : ศูนย์วิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน))

เครื่องชี้วัด	2547	2548	2549	2550e
มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)	7,236	7,939	8,154	8,250
%เปลี่ยนแปลง	12.2	9.7	2.7	1.2

ที่มา : ศูนย์วิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

3.2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันอุตสาหกรรมสีมีมูลค่าตลาดรวมกว่า 23,000 ล้านบาท มีผู้ประกอบการผลิตสีภายในประเทศมากกว่า 200 ราย โดยกว่าร้อยละ 90 ของผู้ประกอบการทั้งหมดเป็นกิจการขนาดเล็กซึ่งลงทุนโดยคนไทย ส่วนผู้ประกอบการรายใหญ่มีจำนวน 8 ราย (รายละเอียดตามตาราง) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการร่วมลงทุนกับบริษัทจากต่างประเทศ ยกเว้น บริษัททีโอเอฟเอ็นที (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งกำลังการผลิตของผู้ประกอบการรายใหญ่คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90-95 ของกำลังการผลิตทั้งประเทศ

ตารางแสดงผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมสีของประเทศไทย

บริษัท	ประเภทสี	ตราผลิตภัณฑ์
1. บจก.ทีโอเอ เฟ้นท์ (ประเทศไทย)	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีอุตสาหกรรม	TOA
2. บจก.นิปปอนเฟ้นท์(ประเทศไทย)	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีฝุ่น สีอุตสาหกรรม	Nippon
3. บจก.สีไทยกันไซเฟ้นท์	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีอุตสาหกรรม	Thai Kansai
4. บจก.ไอซีไอ (ประเทศไทย)	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีฝุ่น สีอุตสาหกรรม	ICI
5. บจก.โจตันไทย	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีฝุ่น สีอุตสาหกรรม	Jotun
6. บมจ.อีซีเอ็น เฟ้นท์	สีอุตสาหกรรม	Eason Royal Guard
7. บจก.เบเยอร์	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีอุตสาหกรรม	Beger
8. บมจ.แอด்வานซ์เฟ้นท์ แอนด์ เคมีเคิล (ประเทศไทย)	สีน้ำพลาสติก สีน้ำมัน สีอุตสาหกรรม	Dutch Boy

ที่มา : รวบรวมโดยฝ่ายวิจัย บมจ.ธนาคารนครหลวงไทย

การแข่งขันของผู้ประกอบการผลิตสีในตลาดสีของไทยนั้น สามารถแยกตามโครงสร้างการแข่งขันได้ ดังนี้

ตารางแสดงโครงสร้างการแข่งขันในตลาดสีของประเทศไทย

รายการ	ลักษณะ
ประเภทของกิจการ	<p>บริษัทร่วมทุนกับต่างประเทศ : อาทิ บริษัท ไอซีไอ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท นิปปอนเฟ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท สีไทยกันไซเฟ้นท์ จำกัด และบริษัท โจตันไทย จำกัด บริษัท แอ็กโซ โนเบล จำกัด บริษัท ทีโอเอ ชูโกกุ จำกัด เป็นต้น</p> <p>บริษัทของคนไทย: อาทิ บริษัท ทีโอเอเฟ้นท์(ประเทศไทย) จำกัด บริษัท อีซีเอ็น เฟ้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ไดมेट (สยาม) จำกัด (มหาชน) และบริษัทผู้ผลิตสีขนาดกลางและขนาดเล็กอื่นๆ เป็นต้น</p>
การจัดจำหน่าย	ผู้จัดจำหน่าย ร้านขายวัสดุก่อสร้าง ศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างขนาดใหญ่
กลุ่มลูกค้าผู้ใช้สี	<ul style="list-style-type: none"> ▪ อุตสาหกรรมการก่อสร้าง ▪ โรงงานอุตสาหกรรม ▪ อุตสาหกรรมยานยนต์ ▪ อุตสาหกรรมหนัก ▪ อุตสาหกรรมผลิตเฟอร์นิเจอร์ และอื่นๆ
ระดับการแข่งขัน	สูง
ลักษณะการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ คุณภาพสินค้า ▪ ราคา ▪ การตระหนักและรับรู้ในตราสินค้า (Brand Awareness)

หากจะพิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของตลาดสีในประเทศไทย สามารถวิเคราะห์จากภาวะอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สี โดยสามารถแบ่งได้ดังนี้

ตลาดสีทาอาคาร: เป็นตลาดสีที่มีการแข่งขันสูงกว่าตลาดสีอุตสาหกรรม โดยมีมูลค่าตลาดสูงถึงปีละประมาณ 12,000 ล้านบาท ซึ่งตลาดสีทาอาคารสามารถแบ่งออกเป็นตลาดย่อยตามราคาและคุณภาพได้ 3 ประเภท คือ

1. ตลาดสีระดับบน : เป็นตลาดสีที่เน้นจำหน่ายสีที่มีคุณสมบัติเฉพาะ อาทิ สีป้องกันเชื้อรา, สีที่สามารถเช็ดทำความสะอาดได้ง่าย, สีไร้กลิ่น เป็นต้น โดยสีดังกล่าวจะมีราคาแพงแต่มีคุณภาพสูง เป็นการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีความได้เปรียบต่อขนาดการผลิต และมีตราสินค้าซึ่งเป็นที่รู้จักมาเป็นเวลานาน ทำให้คนทั่วไปรู้จักและให้การยอมรับเป็นอย่างดี ซึ่งการแข่งขันของผู้ประกอบการในตลาดนี้ นอกจากจะแข่งขันด้วยการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์และสื่อต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอแล้ว ยังแข่งขันด้วยการพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการเฉพาะด้านของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้น ผู้ประกอบการสีในตลาดนี้จึงจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชนรายใหญ่ อาทิ บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ และโครงการบ้านจัดสรร เป็นต้น รวมไปถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าว เพื่อให้บริษัทมีฐานลูกค้าและยอดขายที่แน่นอนมากขึ้น
2. ตลาดสีระดับกลาง : เป็นตลาดสีที่มีการแข่งขันของผู้ประกอบการรายย่อยสูงที่สุด เนื่องจากเป็นสีที่เน้นจำหน่ายให้กับผู้รับเหมาโครงการ และผู้บริโภคที่เป็นครัวเรือนระดับกลาง โดยสีที่จำหน่ายเป็นสีที่มีราคาและคุณภาพปานกลาง การแข่งขันจะเน้นการขายส่วนแบ่งตลาดโดยการสร้างตราสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จัก แต่หากตราสินค้านั้นไม่เป็นที่นิยม ผู้ประกอบการก็จะสร้างตราสินค้าขึ้นใหม่เพื่อทดแทนตราสินค้าตัวเดิม ทำให้การแข่งขันในตลาดระดับกลางเป็นไปอย่างรุนแรง เมื่อเทียบกับการแข่งขันในตลาดสีระดับบน
3. ตลาดสีระดับล่าง : เป็นตลาดสีที่เน้นจำหน่ายสีที่มีคุณภาพต่ำ และใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาเป็นสำคัญ

การเติบโตของตลาดสีทาอาคารจะอิงตามการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ซึ่งตั้งแต่ปี 2549 ต่อเนื่องมาจนถึงต้นปี 2550 ภาคอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจก่อสร้างของไทยชะลอตัวลงจากผลกระทบของปัจจัยลบหลายประการ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวลง, การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น, การปรับตัวสูงขึ้นของต้นทุนการผลิต, ค่าจ้างแรงงานของไทยที่สูงกว่าของประเทศคู่แข่ง และแนวโน้มการปรับเพิ่มของอัตราเงินเฟ้อภายในประเทศ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคชะลอการซื้อ เป็นต้น ส่งผลให้อุตสาหกรรมสีในกลุ่มของสีทาอาคารมียอดขายลดลงเช่นเดียวกัน นอกจากนี้เรื่องของความต้องการซื้อที่ลดลงแล้ว สถานการณ์ราคาน้ำมันซึ่งถือได้ว่าเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลักที่ส่งผลให้ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสียังคงมีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น แต่ราคาขายยังไม่สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้เนื่องจากผู้นำตลาดยังไม่มีการปรับขึ้นราคา

ตลาดสีอุตสาหกรรม: การเจริญเติบโตของสีประเภทนี้จะขึ้นกับการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นการก่อสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้าเอกชน (IPP) และโรงงานผลิตไฟฟ้าเอกชนรายย่อย (SPP) โรงงานปิโตรเคมี และโรงงานสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ ประกอบกับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล โดยกระทรวงอุตสาหกรรมกำหนดแผนส่งเสริม

การผลิตในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพเพื่อทดแทนการนำเข้า โดยร่วมมือกับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในการส่งเสริมการลงทุนผลิตเครื่องจักร วัตถุประสงค์ วัตถุประสงค์สำเร็จรูปสำหรับหลายอุตสาหกรรมตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา ซึ่งส่งผลให้ความต้องการใช้สีในประเทศเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ยังเห็นได้จากการขยายการลงทุนในการผลิตสีอุตสาหกรรมให้มากขึ้นของผู้ประกอบการหลายราย ได้แก่ บริษัท นิปปอนเพนต์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งได้เพิ่มกำลังการผลิตสีอีกประมาณ 1,656 ตันต่อปี และบริษัท อีซีเอ็น เพนท์ จำกัด (มหาชน) จะเพิ่มกำลังการผลิตสีในปี 2550 นี้ขึ้นอีก เป็นต้น ซึ่งถือได้ว่าเป็นปัจจัยบวกสำหรับธุรกิจต่างๆ ซึ่งรวมถึงธุรกิจสีอุตสาหกรรมด้วย

อุตสาหกรรมยานยนต์: ตลาดสีอุตสาหกรรมประเภทสีพ่นรถยนต์ของประเทศไทยเป็นตลาดที่เติบโตเกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังตาราง

ประเภทยานยนต์	ปริมาณการผลิต (หน่วย: ตัน)			% เปลี่ยนแปลง	
	2548	2549	2550 (ม.ค.-มิ.ย.)	2548	2549
รถยนต์	1,125,316	1,188,044	599,536	21.25%	5.57%
รถจักรยานยนต์	2,358,511	2,084,001	846,452	-22.11%	-11.64%

(หน่วย: ตัน)

ประเภทยานยนต์	ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	% เปลี่ยนแปลง	ไตรมาส 2	ไตรมาส 2	% เปลี่ยนแปลง
	ปี 2550	ปี 2550		ปี 2549	ปี 2550	
รถยนต์	293,635	305,901	4.18%	293,056	305,901	4.38%
รถจักรยานยนต์	431,832	414,620	-3.99%	527,202	414,620	-21.35%

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, รวบรวมจากกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ และสถาบันยานยนต์

ปริมาณการผลิตรถยนต์ของประเทศไทยในช่วงครึ่งปีแรก 2550 (ม.ค.-มิ.ย.) มีจำนวน 599,536 ตัน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงครึ่งปีแรก 2549 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.35 ซึ่งจากปริมาณการผลิตรถยนต์โดยรวม เป็นการผลิตเพื่อการส่งออก 312,873 ตัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.19 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด สำหรับปริมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ของประเทศไทยในช่วงครึ่งปีแรก 2550 (ม.ค.-มิ.ย.) มีจำนวน 846,452 ตัน เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงครึ่งปีแรก 2549 ลดลงร้อยละ 24.67

อุตสาหกรรมรถยนต์ในช่วงครึ่งปีแรก 2550 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2549 การผลิตขยายตัวเล็กน้อย โดยมีการส่งออกเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญ ในขณะที่ตลาดภายในประเทศชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศที่ชะลอตัว สถานการณ์ราคาน้ำมันที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เป็นปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นผู้บริโภค และนักลงทุน สำหรับการวางแผนเป้าหมายการผลิตรถยนต์ปี 2550 เมื่อช่วงต้นปี ปริมาณการผลิตรถยนต์ไว้ 1,284,000 ตัน ในเดือนกรกฎาคมนี้ ผู้ประกอบการรถยนต์ได้มีการปรับแผนการผลิตรถยนต์เป็น 1,257,000 ตัน โดยเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ 626,000 ตัน และผลิตเพื่อการส่งออก 631,000 ตัน

ในช่วงครึ่งปีแรกของ 2550 การผลิตรถจักรยานยนต์ได้รับผลกระทบจากตลาดภายในประเทศที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่การส่งออกสามารถขยายตัวได้ สำหรับตลาดรถจักรยานยนต์ภายในประเทศที่ชะลอตัวเป็นไปตามสภาพเศรษฐกิจซบเซา ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคทำให้ชะลอการใช้จ่ายใช้สอย ประกอบกับการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้จำหน่ายรายย่อยมีความเข้มงวดมากขึ้น อีกทั้งในปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยของรถจักรยานยนต์ของคนไทยสูงมาก เฉลี่ยประมาณ 4 คนต่อ 1 คัน ซึ่งส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดรถจักรยานยนต์ ปัจจุบันดังกล่าวยังคงเป็นส่วนหนึ่งซึ่งผลกระทบต่อตลาดรถจักรยานยนต์ สำหรับการวางแผนเป้าหมายการผลิตรถจักรยานยนต์ปี 2550 เมื่อช่วงต้นปีประมาณการผลิตรถจักรยานยนต์ไว้ 2,190,000 คัน ในเดือนกรกฎาคมนี้ ผู้ประกอบการรถจักรยานยนต์ได้มีการปรับแผนการผลิตรถยนต์เป็น 1,760,000 คัน

อุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือนทำด้วยไม้: ตลาดสี่อุตสาหกรรมอีกประเภทหนึ่งคือตลาดสีทาไม้ที่อิงตามการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือน โดยจากสถิติของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม พบว่ามีโรงงานผลิตเครื่องเรือนไม้ทั้งสิ้น 2,887 แห่งร้อยละ 90 เป็นโรงงานขนาดเล็ก ตั้งกระจายอยู่ตามภาคต่างๆทั่วประเทศ โดยปัจจุบันอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้นั้นร้อยละ 60 จะผลิตจากไม้ยางพารา ร้อยละ 30 ผลิตจากไม้แผ่นเรียบ เช่น ไม้อัด MDF, Particle Board เป็นต้น ที่เหลือร้อยละ 10 ผลิตจากไม้เนื้อแข็ง ทั้งที่นำเข้าและมีในประเทศ โดยการผลิตในอุตสาหกรรมไม้

ปริมาณการผลิตของอุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือนในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2550 มีปริมาณการผลิต 4.32 ล้านชิ้น เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนและไตรมาสเดียวกันของปีก่อนลดลงร้อยละ 9.43 และ 5.47 ตามลำดับ เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ยังปรับตัวสูงขึ้นจากการขาดแคลนวัตถุดิบหลักคือไม้ยางพารา ส่งผลให้ราคาไม้ยางพาราอยู่ในระดับสูง อีกทั้งผลกระทบของราคาน้ำมันและปัจจัยเงินบาทที่แข็งค่าขึ้นมาก ทำให้ปริมาณการผลิตชะลอตัวลง

ตารางแสดงการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องเรือนทำด้วยไม้

ปริมาณการผลิต (หน่วย: ล้านชิ้น)	ไตรมาส 1 ปี 2550	ไตรมาส 2 ปี 2550	% เปลี่ยนแปลง	ไตรมาส 2 ปี 2549	ไตรมาส 2 ปี 2550	% เปลี่ยนแปลง
เครื่องเรือนทำด้วยไม้	4.77	4.32	-9.43%	4.57	4.32	-5.47%

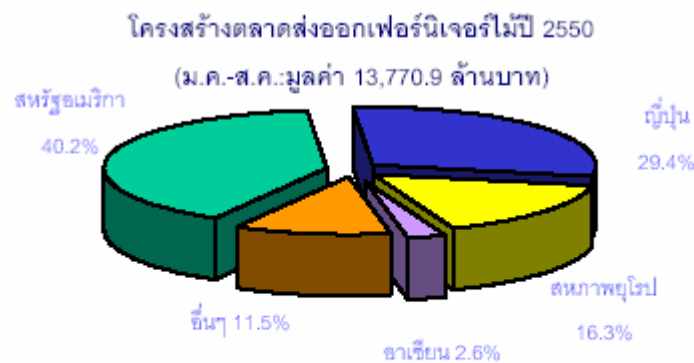
ที่มา : ศูนย์สารสนเทศเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

หมายเหตุ : จากการสำรวจโรงงาน 43 โรงงาน

ในปี 2550 คาดว่าตลาดเครื่องเรือนทำด้วยไม้ในประเทศจะยังชะลอตัว การแข่งขันรุนแรงขึ้นทั้งจากสินค้านำเข้าและการทำตลาดของผู้ประกอบการในประเทศเพื่อชดเชยรายได้ที่สูญเสียจากการส่งออก เนื่องจากการแข็งค่าขึ้นของเงินบาทเมื่อเทียบกับสกุลดอลลาร์สหรัฐ สำหรับการส่งออกในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2550 มีมูลค่า 13,770.9 ล้านบาท ลดลงจากระยะเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 11.1 โดยตลาดส่งออกหลักได้แก่ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่นยังลดลงต่อเนื่องร้อยละ 23.5 และร้อยละ 4.4 ตามลำดับ ขณะที่ตลาดอาเซียน และสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.3 เท่ากัน ด้านการนำเข้ามีมูลค่า 721.5 ล้านบาท สูงขึ้นร้อยละ 24.8 โดยกานำเข้าจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนยังมีมูลค่าสูงสุด รองลงมา ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย และประเทศสหภาพเมียนมาร์ (ที่มา : ศูนย์วิจัยธุรกิจ ธนาकरกรุงไทย จำกัด (มหาชน))

เครื่องชี้วัด	2548	2549	2550e	2551e
มูลค่าตลาดในประเทศ (ล้านบาท)	10,750	11,250	11,700	12,000
%เปลี่ยนแปลง	9.8	4.6	4.0	2.6
มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	26,486	23,359	24,000	25,000
%เปลี่ยนแปลง	-3.9	-11.8	2.8	4.2
มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)	771	1,016	1,220	1,403
%เปลี่ยนแปลง	28.3	31.8	20.1	15.0

ที่มา : ศูนย์วิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)



ที่มา : กระทรวงพาณิชย์ และกรมศุลกากร

สำหรับการคาดการณ์ปี 2551 นั้น คาดว่าตลาดในประเทศยังทรงตัวต่อเนื่องจากการที่ภาคอสังหาริมทรัพย์ยังคงชะลอตัว และมีการแข่งขันรุนแรงขึ้นโดยผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตสินค้าระดับล่างจะได้รับผลกระทบรุนแรงจากสินค้านำเข้าจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศมาเลเซีย อย่างไรก็ตามก็คาดว่าตลาดส่งออกจะขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 4.2 โดยส่วนหนึ่งเนื่องจากการขยายตลาดส่งออกใหม่ไปยังกลุ่มประเทศในแอฟริกาใต้ กลุ่มประเทศในละตินอเมริกา และกลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง แต่ด้วยปัจจัยต้นทุนวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน และราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวมากขึ้น นอกจากนั้นการแข็งค่าของเงินบาทเมื่อเทียบกับเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ยังคงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่รับจ้างผลิตและไม่ได้ทำการตลาดเองแต่ส่งออกผ่านตัวแทนจำหน่าย

อุตสาหกรรมหนักและเรือ: ตลาดสีอุตสาหกรรมประเภทสีป้องกันสนิมจะเติบโตไปตามการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นโรงงานผลิตไฟฟ้า, โรงงานปิโตรเคมี, โรงงานสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ รวมไปถึงอุตสาหกรรมเรือ ซึ่งมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง 15%-20% ต่อปี

ตารางแสดงบริษัทคู่แข่งในตลาดสีแต่ละประเภท

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผู้ผลิต/จำหน่าย
1. สีทาไม้ (Timber Coating)	1. บริษัท ไทยโดโน เจน-เจน จำกัด 2. บริษัท แอ็กโซ โนเบล จำกัด 3. บริษัท เบเยอร์ จำกัด
2. สีป้องกันสนิม (Protective Coating)	1. บริษัท แอ็กโซ โนเบล จำกัด 2. บริษัท ทีโอเอ ชูโกกุ จำกัด 3. บริษัท โจตัน จำกัด
3. สีทาอาคาร (Decorative Paints)	1. บริษัท ทีโอเอเพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด 2. บริษัท ไอซีไอ (ประเทศไทย) จำกัด 3. บริษัท นิปปอนเพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด
4. สีอุตสาหกรรม (Industrial Coating)	1. บริษัท แอ็กโซ โนเบล จำกัด 2. บริษัท ทีโอเอ ชูโกกุ จำกัด 3. บริษัท โจตัน จำกัด 4. บริษัท นิปปอนเพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด

3.2.2 การตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทให้ความสำคัญกับการบริการและการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพแก่ลูกค้า จนได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดี ถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท ที่ทำให้บริษัทมีการเจริญเติบโตมาโดยต่อเนื่อง โดยกลยุทธ์ด้านการตลาดที่สำคัญของบริษัทสามารถจำแนกได้ ดังนี้

1.) กลยุทธ์ด้านสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (Product)

ในช่วงเริ่มต้นของบริษัท บริษัทได้จำหน่ายสินค้าประเภทสีเคลือบต่างๆ ให้กับอุตสาหกรรมชุดเจาะแก๊สและน้ำมันของต่างประเทศ โรงกลั่นน้ำมันปิโตรเลียม โรงงานปิโตรเคมี โรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม โรงงานบำบัดน้ำเสีย และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง ภายใต้ยี่ห้อ “Dimetcote, Amercoat, Amershield และ Amerlock” ซึ่งบริษัทใช้เทคโนโลยีด้านการผลิตสีป้องกันสนิมจาก Ameron ประเทศสหรัฐอเมริกา และได้ดำเนินการพัฒนาให้เหมาะสม ทนทานต่อมลภาวะและการใช้สีในประเทศไทยและเขตประเทศภูมิภาคเอเชีย โดยอาศัยความเชี่ยวชาญด้านการผลิตสีประเภทสีป้องกันสนิม และสีอุตสาหกรรมทั่วไป

และในปี 2531 เนื่องจากบริษัท วัตทิล ออสเตเลีย ฟิวเวีย จำกัด เข้าซื้อธุรกิจกลุ่มบริษัทไดมेटกรุปจากเอซีไอ (ACI – Australian Consolidated Industries) ทำให้บริษัทได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการผลิตสีเคลือบไม้และสีทาอาคารจากบริษัท วัตทิล ออสเตเลีย ฟิวเวีย จำกัด จนสามารถขยายสายผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลิตภัณฑ์สีสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเฟอร์นิเจอร์

ต่อมาในปี 2540 บริษัทได้เริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทสีน้ำและสีทาอาคารคุณภาพสูงที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากสีน้ำและสีทาอาคารทั่วไป (อาทิ สีน้ำที่สามารถทาลงบน galvanized ได้ เป็นต้น) ทำให้บริษัทมียอดขายเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ โดยสีน้ำและสีทาอาคารคุณภาพสูงที่ได้รับความนิยมได้แก่ สีน้ำสำหรับทาเสาโทรคมนาคม (Telecommunication Tower) สีน้ำสำหรับทาอาคารภายนอกซึ่งให้ความยืดหยุ่นสูงถึง 5 เท่า ทำให้สามารถปกป้องรอยแตกกลายางบนพื้นผิวได้ สีทาหลังคาสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา และสีทาอาคารที่มีคุณภาพสูงทนทานต่อสภาพดินฟ้าอากาศ และด้วยการให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องของบริษัท จึงทำให้บริษัทสามารถผลิตสีคุณภาพได้หลากหลายชนิด ซึ่งในปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาสีให้มีคุณสมบัติที่ไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อมและสอดคล้องกับข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมของต่างประเทศ อาทิ สีน้ำทาเฟอร์นิเจอร์ สีน้ำไร้กลิ่น และสีน้ำที่มีปริมาณสารอินทรีย์ที่ระเหยสู่อากาศต่ำ (Volatile Organic Compound : VOC) เป็นต้น

จากการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ผลิตตามความต้องการของลูกค้าได้รับความเชื่อถือในด้านมาตรฐานและคุณภาพจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมไปถึงการให้คำแนะนำและ/หรือบริการหลังการขายแก่ลูกค้า ซึ่งถือเป็นนโยบายที่ผู้บริหารบริษัทให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายมากขึ้นด้วยการใช้เทคโนโลยีการผลิตและความชำนาญของบุคลากรบริษัทที่มีอยู่

2.) กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัท เน้นการกำหนดราคาในระดับที่ใกล้เคียงหรือสูงกว่าคู่แข่งชั้นเล็กน้อยตามประเภทสินค้าและคุณภาพของสินค้า ซึ่งการกำหนดราคาสินค้าของบริษัทที่สูงกว่าคู่แข่งเป็นผลมาจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพสูง กอปรกับความสามารถในการผลิตสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

3.) กลยุทธ์ด้านการจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบคือ รูปแบบแรกเป็นกลยุทธ์การจำหน่ายโดยวิธีขายตรง (Direct Sale) ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ส่งออก ซึ่งพนักงานขายแต่ละคนจะทำหน้าที่ในการจัดหาช่องทางการตลาด โดยให้คำแนะนำและคำปรึกษาในเบื้องต้นเกี่ยวกับการใช้สีให้สามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ในการใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพแก่ลูกค้า สำหรับรูปแบบและกลยุทธ์การจำหน่ายในอีกรูปแบบหนึ่งเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีผ่านผู้รับเหมาที่รับประมูลงานก่อสร้างงานโครงสร้างเหล็กจากบริษัทเจ้าของโครงการ อาทิ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (ปตท.) บริษัท บริการซื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (BAFS) และบริษัท เซฟรอนประเทศไทยสำรวจและผลิต จำกัด (Chevron) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการก่อสร้างงานโครงสร้าง อาทิ โรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน และแท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทย โดยวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทเจ้าของโครงการจะเป็นผู้กำหนดคุณภาพและคุณสมบัติของวัสดุก่อสร้างที่จะนำมาใช้ โดยวัสดุที่จะนำมาก่อสร้างทุกชนิดจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติและคุณภาพก่อนได้รับอนุมัติให้ขึ้นทะเบียนอยู่ในรายชื่อที่ได้รับการรับรองด้านคุณสมบัติและคุณภาพของวัสดุที่จะนำมาใช้ในการก่อสร้าง (Vendor List) โดยเมื่อมีการประมูลงาน บริษัทผู้รับเหมาจะเป็นผู้เลือกวัสดุที่จะนำมาใช้ในการก่อสร้างจาก Vendor List ที่มีอยู่ โดยสำหรับผลิตภัณฑ์สีของบริษัทได้รับอนุญาตให้ขึ้นทะเบียนอยู่ในรายชื่อที่ได้รับการรับรองด้านคุณสมบัติและคุณภาพของบริษัทขนาดใหญ่หลายแห่ง ซึ่งตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ได้สร้างความเชื่อถือด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์

สี่มาเป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่า 25 ปี ทำให้ผลิตภัณฑ์สี่ของบริษัทเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับของวงการใช้สี่คุณภาพสูงในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นอย่างดี จึงทำให้ในบางครั้งมีลูกค้าบางรายติดต่อมายังบริษัทเพื่อสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทโดยตรงด้วย

4.) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

เนื่องจากข้อจำกัดด้านงบประมาณด้านการส่งเสริมการขาย บริษัทจึงมุ่งเน้นและให้ความสำคัญไปที่การโฆษณาถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ซึ่งสื่อที่ใช้ในการโฆษณาดังกล่าว ได้แก่ สื่อโฆษณาในนิตยสาร หรือโดเรคทอรี่ที่สำคัญต่างๆ (อาทิ หอการค้าไทย-ออสเตรเลีย สมาคมอุตสาหกรรม หอการค้าไทย-อเมริกา เป็นต้น) รวมไปถึงการเปิดบูธในงานแสดงสินค้าต่างๆ อาทิ งานสถาปนิกหรืองานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ตามหัวเมืองต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้แล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทพยายามจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าอย่างรวดเร็วตามความต้องการ และพยายามเก็บสต็อกสินค้า เพื่อให้ลูกค้าที่มีสายงานการผลิตอย่างต่อเนื่องมั่นใจได้ว่าจะมีสินค้าใช้จนเสร็จงาน นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการอบรมกับพนักงานของลูกค้าให้มีความรู้ทางด้านสี่ที่ใช้อย่างแท้จริง รวมถึงฝึกทักษะการใช้สี่ที่ถูกต้อง เพื่อเพิ่มความรู้และถือเป็นการสร้างความสัมพันธ์และการมีส่วนร่วมระหว่างลูกค้าและบริษัท ซึ่งบริษัทได้จัดเตรียมพนักงานที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคคอยให้คำแนะนำและดูแลกระบวนการใช้สี่ ซึ่งถือเป็นการพัฒนาการผลิตขั้นตอนหนึ่งของลูกค้า รวมไปถึงอยู่แก้ปัญหาเฉพาะหน้าร่วมกับลูกค้า จนลูกค้าสามารถส่งมอบงานได้ตามเวลาที่กำหนด

นอกเหนือจากการโฆษณาและการบริการหลังการขาย บริษัทยังมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะเกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ โดยการจัดอบรมโปรแกรม Consumer Relation Marketing (CRM) ให้กับพนักงานบริษัท ทั้งนี้เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจและจิตสำนึกที่ดีในการปฏิบัติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวทางหรือวิธีปฏิบัติที่ดีเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งการให้ความสำคัญในลักษณะดังกล่าวถือเป็นการสร้างความจงรักภักดี (Brand Loyalty) ให้กับลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทได้แก่กลุ่มผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับพลังงานและการก่อสร้างงานโครงสร้างต่างๆ อาทิ โรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี โรงกลั่นน้ำมัน โรงผลิตไฟฟ้า แท่นขุดเจาะน้ำมันและก๊าซในอ่าวไทยเพื่อป้องกันสนิมเหล็ก โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายรองลงมาได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจส่งออกเฟอร์นิเจอร์ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

โดยในรอบบัญชีสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2550 และงวด 3 เดือนแรกของงวดบัญชีปี 2551 สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2550 บริษัทมียอดจำหน่ายสี่ป้องกันสนิมที่ใช้ในงานโครงสร้างเหล็กต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 43.95 และร้อยละ 54.83 ของยอดจำหน่ายรวม มียอดจำหน่ายสี่เคลือบไม้ที่ใช้ในอุตสาหกรรมส่งออกเฟอร์นิเจอร์ คิดเป็นร้อยละ 32.10 และร้อยละ 26.73 ของยอดจำหน่ายรวม และมียอดจำหน่ายสีทาอาคารซึ่งใช้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คิดเป็นร้อยละ 11.27 และร้อยละ 10.97 ของยอดจำหน่ายรวม ตามลำดับ ซึ่งบริษัทไม่มีการพึ่งพิงการจำหน่ายสินค้ากับลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดจำหน่ายรวม

3.3 การจัดหาวัตถุดิบ

ปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตรวมทั้งสิ้นประมาณ 4,320,000 ลิตรต่อปี โดยบริษัทมีอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) ประมาณร้อยละ 69.44 ของกำลังการผลิตรวม (ซึ่งตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีอัตราการใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 60-70 ของกำลังการผลิตรวม) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความยากง่ายและรายละเอียดการผลิตในแต่ละช่วงเวลาที่เกิดจากความต้องการสั่งซื้อของลูกค้า โดยวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้ามี 4 ประเภทคือ

1. สารเรซิน (Resin) : เป็นสารเคมีที่เป็นตัวกำหนดคุณลักษณะของสี อาทิ ความแข็ง ความทนทานต่อน้ำ และสภาพภูมิอากาศ เป็นต้น
2. ตัวให้สี (Pigment) : เป็นสารเคมีที่ทำให้เกิดสีขึ้นตามความต้องการและตามสูตรที่กำหนดโดยตัวให้สี หรือ Pigment มีทั้งแบบที่เป็นผงและของเหลว
3. ตัวทำละลาย (Solvent) : มีคุณสมบัติช่วยละลายส่วนผสมของวัตถุดิบให้เข้าเป็นเนื้อเดียวกัน และลดความหนืดเพื่อให้สามารถใช้งานได้ง่าย
4. ตัวเติมคุณสมบัติ (Additive) : เป็นสารเคมีที่ใช้เพื่อเพิ่มเติมคุณสมบัติพิเศษบางประการของสีแต่ละชนิด อาทิ ลดการเป็นฟอง ป้องกันรังสีอัลตราไวโอเล็ต ป้องกันเชื้อรา เป็นต้น

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตข้างต้นมีมูลค่าการสั่งซื้อแต่ละประเภทดังนี้

วัตถุดิบ	สิ้นสุด 30 มิ.ย. 48		สิ้นสุด 30 มิ.ย. 49		สิ้นสุด 30 มิ.ย. 50		งวด 3 เดือน สิ้นสุด 30 ก.ย. 50	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. สารเรซิน (Resin)	60.89	39.47	64.85	40.17	66.58	38.66	13.40	36.51
2. ตัวให้สี (Pigment)	30.65	19.87	33.70	20.87	46.22	26.84	9.71	26.45
3. ตัวทำละลาย (Solvent)	52.06	33.75	52.26	32.37	49.16	28.55	11.28	30.74
4. ตัวเติมคุณสมบัติ (Additive)	10.64	6.91	10.63	6.59	10.24	5.95	2.31	6.30
รวมทั้งสิ้น	154.24	100.00	161.44	100.00	172.20	100.00	36.70	100.00

บริษัทจัดซื้อวัตถุดิบจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยยอดการสั่งซื้อในงวดบัญชีปี 2548 – 2550 และงวด 3 เดือนของปี 2551 แสดงดังตาราง

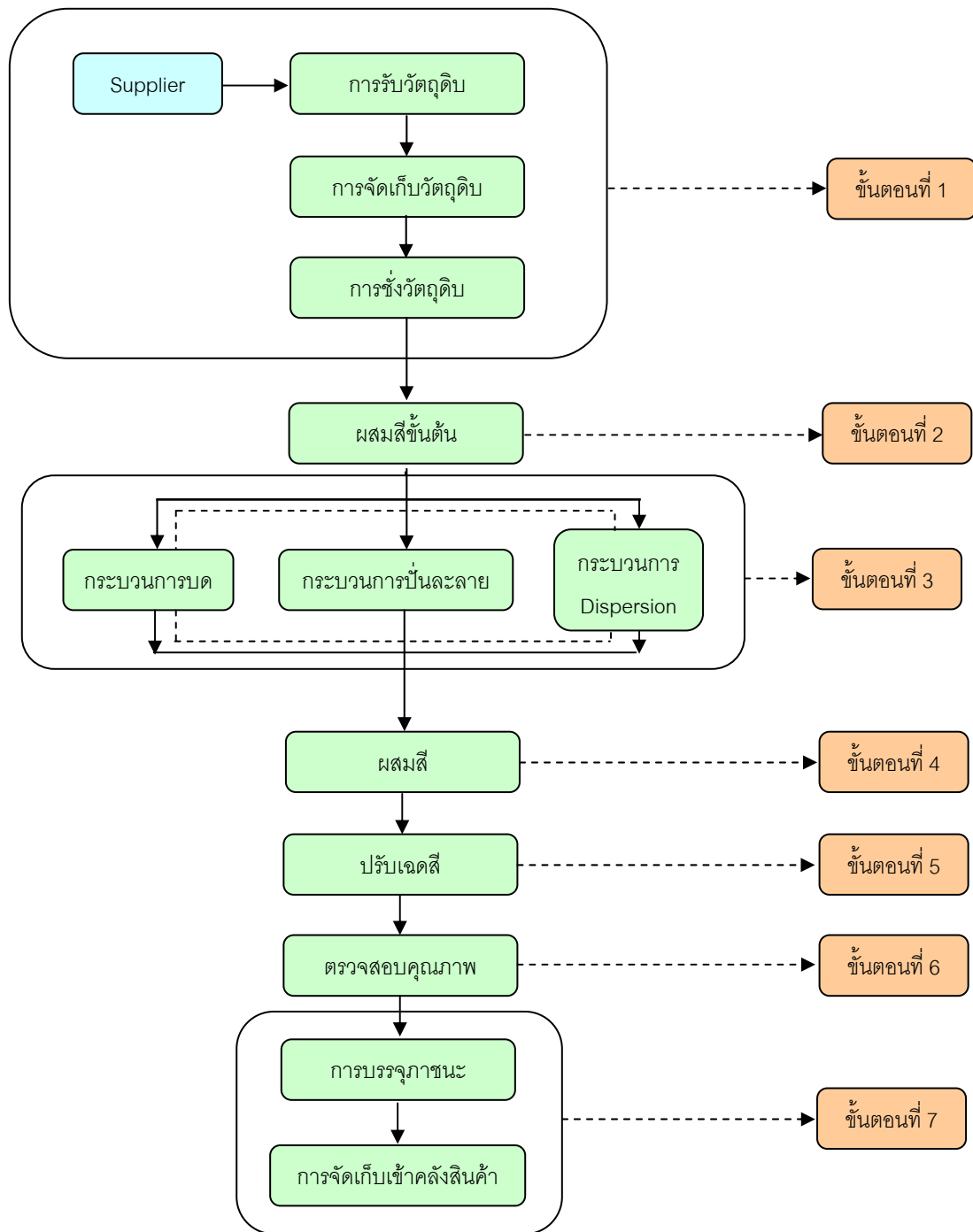
วัตถุดิบ	สิ้นสุด 30 มิ.ย. 48		สิ้นสุด 30 มิ.ย. 49		สิ้นสุด 30 มิ.ย. 50		งวด 3 เดือน สิ้นสุด 30 ก.ย. 50	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ	144.74	93.84	148.35	91.89	152.50	88.56	31.05	84.62
ต่างประเทศ	9.50	6.16	13.09	8.11	19.70	11.44	5.64	15.38
รวม	154.24	100.00	161.44	100.00	172.20	100.00	36.69	100.00

หมายเหตุ: บริษัทไม่มีการพึ่งพิงการจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดซื้อทั้งหมดของบริษัท

เนื่องจากบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิมกับทาง PPG (Ameron เดิม) โดยเปลี่ยนแปลงจากการจ่ายค่าลิขสิทธิ์เทคโนโลยี (License) เป็นการรับจ้างผลิตและการเป็นผู้แทนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 ทำให้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 การจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์สีป้องกันสนิม ภายใต้เทคโนโลยีการผลิตของ PPG จะเป็นการจัดหาวัตถุดิบร่วมกันระหว่างบริษัทกับ PPG แต่การชำระค่าวัตถุดิบ จะเป็นการชำระโดย PPG

บริษัทได้รับการสนับสนุนเทคโนโลยีด้านการผลิตสีป้องกันสนิมจาก PPG (Ameron เดิม) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศสหรัฐอเมริกา และเทคโนโลยีด้านการผลิตสีเคลือบไม้และสีทาอาคารจาก WattyI ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในประเทศออสเตรเลีย โดยทั้งสองบริษัทดำเนินธุรกิจผลิตสีคุณภาพสูงที่มีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งผลจากการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย กอปรกับบริษัทได้ทำการพัฒนาสูตรการผลิตสีที่มีคุณภาพอีกส่วนหนึ่ง ทำให้บริษัทสามารถผลิตสีคุณภาพสูงที่ได้มาตรฐานและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ใช้สีคุณภาพได้เป็นอย่างดี ซึ่งในการผลิตสีแต่ละชนิดจะมีขั้นตอนการผลิตที่คล้ายคลึงกัน แต่ส่วนผสม สูตรการผลิตสี และการตรวจสอบคุณภาพจะมีความแตกต่างกันในรายละเอียดตามคุณสมบัติของสีแต่ละประเภท ซึ่งขั้นตอนการผลิตโดยสังเขป ประกอบไปด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

แผนภาพกระบวนการผลิต
(Production Process)



- 1) ขั้นตอนการเลือกสรรและจัดเตรียมวัตถุดิบ (Raw Material Preparation)
 - : การนำวัตถุดิบที่ผ่านการคัดเลือก ตรวจสอบและควบคุมคุณภาพมาซึ่งน้ำหนักตามสูตรผสม เพื่อเตรียมวัตถุดิบให้พร้อมสำหรับการผลิต
- 2) ขั้นตอนการผสมสีขั้นต้น (Pre-mixing)
 - : เป็นขั้นตอนการควบคุมอัตราส่วนผสมของผงสีหรือแม่สีให้เป็นไปตามส่วนผสมที่ต้องการ โดยนำสีที่ได้ไปผสมกับตัวทำละลายและสารเติมแต่งบางส่วน แล้วกวนจนเข้ากัน
- 3) ขั้นตอนการบด (Grinding)
 - : เป็นขั้นตอนการผลิตที่ทำให้สีมีความละเอียดมากขึ้น โดยการให้เครื่องบดที่สามารถควบคุมความเร็วรอบเพื่อให้เกิดการกระจายตัวของสี ซึ่งจะมีทั้งแบบเครื่องปั่นผสมชนิดที่มีความเร็วรอบสูง (High Speed Mixing) และเครื่องปั่นผสมชนิดต่างๆ แล้วจึงทำการทดสอบความละเอียดของสีที่ได้
- 4) ขั้นตอนการผสมสี (Letting Down)
 - : เป็นการผสมวัตถุดิบที่เป็นองค์ประกอบในการผลิตสีส่วนที่เหลือซึ่งเป็นของเหลว ได้แก่ สารยึดจับพวกกาวลาเท็กซ์หรือเรซิน สารเติมแต่ง และตัวทำละลายต่างๆ เป็นต้น
- 5) ขั้นตอนการปรับเฉดสี (Tinting)
 - : เป็นขั้นตอนของการแต่งสีโดยใช้แม่สี เพื่อให้ได้สีหรือเฉดสี และคุณสมบัติตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด
- 6) ขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control: QC)
 - : เป็นการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยการสุ่มตัวอย่างเพื่อตรวจสอบคุณภาพของสี อาทิ ความหนืด ความหนาแน่น ความละเอียด และการเทียบสี เป็นต้น ด้วยเครื่องมือตรวจวัดที่มีประสิทธิภาพและทันสมัย
- 7) ขั้นตอนการกรองและการบรรจุสี (Filtering and Filling)
 - : เป็นการกรองและการบรรจุสีลงในภาชนะบรรจุที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว และเป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการผลิตสี ได้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปพร้อมส่งจำหน่ายต่อไป

3.4 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

1. สัญญาร่วมลงทุน

วัตถุประสงค์ของการเข้าร่วมลงทุน	:	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ 2. เพิ่มภาพลักษณ์ในการดำเนินธุรกิจ 3. สร้างความเชื่อมั่นให้กับคู่ค้า
วัตถุประสงค์ของกองทุนฯ	:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) 2. เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการให้กับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs
ชื่อสัญญา	:	สัญญาร่วมลงทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น
คู่สัญญา	:	<p>กองทุนรวมเพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (กองทุนรวม) และ บริษัท วัทธิด ไดมेट (สยาม) จำกัด และผู้ถือหุ้นหลัก ซึ่งประกอบด้วย นายสุรพล รุจิกาญจนานางเสาวลักษณ์ โชคอาภรณ์ชัย นางอัจฉรา ไมมินทร์ นายอำนาจ สุขอุทัย นางสาวชมภร กมลสุทธิ นายโชคชัย เนียมรัตน นางสาวสยามพร บัวภูมิ นายชัชวาล อัสวณกคิลป์ นายทันสิทธิ์ รุจิกาญจนานางเสาวลักษณ์ วิสสุตา รุจิกาญจนานางเสาวลักษณ์</p>
วันที่ลงนามสัญญา	:	17 สิงหาคม 2549
ระยะเวลาบังคับใช้สัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 17 สิงหาคม 2549 แต่ไม่เกินอายุของโครงการของกองทุนรวม (วันที่ 27 กรกฎาคม 2553 หรืออายุของกองทุนรวมที่จะขยายออกไปโดยได้รับอนุมัติจากสำนักงาน ก.ล.ต.) เว้นแต่ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งขายหรือโอนหุ้นที่ตนถือทั้งหมดในบริษัท ทั้งนี้รวมถึงกรณีบริษัทนำหุ้นสามัญของ บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ด้วย
จำนวนเงินที่เข้าร่วมลงทุน	:	14,000,000 บาท (ส่วนเกินจากราคาที่ตราไว้ เท่ากับ 4,000,000 บาท)
จำนวนหุ้นเพิ่มทุน	:	100,000 หุ้น (ราคาที่ตราไว้ต่อหุ้น เท่ากับ 100 บาท ณ วันที่ 17 สิงหาคม 2549)
การบริหารงาน	:	กองทุนรวมไม่มีนโยบายที่จะมีส่วนร่วมในการบริหารงานของบริษัท แต่บริษัท มีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามหน้าที่ปฏิบัติที่ระบุไว้ในสัญญาร่วมลงทุน
สาระสำคัญบางส่วนของสัญญาเกี่ยวกับการเข้าจดทะเบียน	:	<p>บริษัทต้องเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใน 2 ปี นับจากวันที่ กองทุนรวมเข้าร่วมลงทุนในกิจการ (ภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2551)</p> <p>บริษัทและผู้ถือหุ้นหลักตกลงที่จะจัดสรรหุ้นสามัญของบริษัท ซึ่งรวมถึงหุ้นสามัญของบริษัทที่กองทุนรวมถืออยู่ทั้งหมด ติด Silent Period ตามสัดส่วนการถือครองหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละราย รวมทั้งกองทุนรวม</p>
การกำหนดราคา IPO	:	ราคา IPO ต้องไม่ต่ำกว่าราคาที่กองทุนรวมเข้าร่วมลงทุน บวกด้วย ผลตอบแทน (Internal Rate of Return หรือ IRR) ร้อยละ 12 ต่อปี

- นโยบายการขายหุ้นของกองทุนรวม : กองทุนรวมจะพิจารณาจากภาวะตลาดหลักทรัพย์ฯ ภาวะเศรษฐกิจ
ภายหลังจากการเข้าเป็นบริษัท
จดทะเบียน
สำคัญ
- กรณีไม่สามารถเข้าจดทะเบียน
ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ : ผู้ถือหุ้นหลัก ซึ่งประกอบด้วย นายสุรพล รุจิกาญจนานา
นางเสาวลักษณ์ ไชคอาภรณ์ชัย นางอัจฉรา โมมินทร์ นายอำนาจ สุอุทัย
นางสาวชมภร กมลสุทธิ นายโชคชัย เนียมรัตน์ นางสาวสมพร บัวภูมิ
นายชัชวาล อิศวทนกศิลป์ นายทนสิทธิ์ รุจิกาญจนานา
และนางสาววิสสุตา รุจิกาญจนานา ตกลงที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่กองทุน
รวมถืออยู่ทั้งหมดจากกองทุนรวมภายในวันที่ 30 กันยายน 2551 ในราคาที่สูง
กว่าระหว่างมูลค่าทางบัญชี (Book Value) ของงบการเงินเดือนล่าสุดก่อนการ
ซื้อขาย หรือราคาที่กองทุนรวมเข้าร่วมลงทุนบวกด้วยจำนวนเงินที่รวมกันแล้ว
ทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนของกองทุนรวมเป็นร้อยละ 12 ต่อปี
- กรณีผิดสัญญา : ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นหลักข้างต้น ไม่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่กองทุนรวมถืออยู่
ทั้งหมด กองทุนรวมมีสิทธิที่จะเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทที่กองทุนรวมถือ
อยู่ทั้งหมดให้กับผู้ลงทุนรายใหม่ โดยผู้ถือหุ้นหลักตกลงให้ความร่วมมือในการ
หาผู้ลงทุนรายใหม่เพื่อซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่กองทุนรวมถืออยู่ทั้งหมด
- กรณีผิดสัญญา : ผู้ถือหุ้นหลัก ซึ่งประกอบด้วย นายสุรพล รุจิกาญจนานา
นางเสาวลักษณ์ ไชคอาภรณ์ชัย นางอัจฉรา โมมินทร์ นายอำนาจ สุอุทัย
นางสาวชมภร กมลสุทธิ นายโชคชัย เนียมรัตน์ นางสาวสมพร บัวภูมิ
นายชัชวาล อิศวทนกศิลป์ นายทนสิทธิ์ รุจิกาญจนานา
และนางสาววิสสุตา รุจิกาญจนานา ตกลงจะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทที่กองทุน
รวมถืออยู่ทั้งหมดในราคาต่อหุ้นที่สูงกว่าระหว่างมูลค่าตามบัญชี (Book
Value) บวกกับส่วนเพิ่มร้อยละ 10 ของมูลค่าตามบัญชี หรือราคาที่กองทุน
รวมเข้าร่วมลงทุนบวกด้วยผลตอบแทน (Internal Rate of Return หรือ IRR)
ตลอดระยะเวลาการถือหุ้นของบริษัทในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี
- เงื่อนไขในระหว่างการร่วมลงทุน : การเข้าร่วมเจรจา ทำสัญญา การเปลี่ยนแปลงแก้ไขสัญญา หรือการบอกเลิก
สัญญาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจทางการค้าของบริษัทที่สำคัญที่มีมูลค่าเป็น
จำนวนเงินเกินกว่า 5,000,000 บาท เช่น สัญญาซื้อขายทรัพย์สิน ฯลฯ ทั้งนี้ไม่
รวมถึงธุรกรรมทางการค้าตามปกติที่ต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- : บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ไม่เกิน 3:1

2. สัญญาการรับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีด้านการผลิต

2.1 ระหว่างบริษัทกับ PPG (หรือ Ameron เดิม)

1) สัญญาเดิม : สัญญาการรับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีด้านการผลิต โดยการได้รับลิขสิทธิ์ในการผลิตสีป้องกันสนิม (หมดระยะเวลาของสัญญาวันที่ 31 ธันวาคม 2550)

- วันที่ทำสัญญา : 1 มิถุนายน 2545
- คู่สัญญา : Ameron International Corporation (“Ameron”) กับ
บริษัท วัฑทิล ไดมेट (สยาม) จำกัด (“บริษัท”)
- ภาระหน้าที่ของคู่สัญญา : - Ameron เป็นเจ้าของ Technology know-how เกี่ยวกับการผลิตและการจำหน่าย protective coating เป็นผู้ครอบครองข้อมูล สูตร และกระบวนการผลิต รวมทั้งเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้ายี่ห้อ Amercoat ยี่ห้อ Dimetcote ยี่ห้อ Amerlock ยี่ห้อ Nu Klad ยี่ห้อ Tideguard และยี่ห้อ Amershield
- บริษัทเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้ Technology know-how ในการผลิต และให้ใช้เครื่องหมายการค้าในการจำหน่ายสีเคลือบเฉพาะตลาดภายในประเทศไทย
- ระยะเวลาผูกพัน : นับจากวันที่สัญญาจะมีผลบังคับใช้จนถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2549 โดยทาง PPG ได้มีหนังสือแจ้งอนุญาตให้บริษัทสามารถใช้เทคโนโลยีและดำเนินการผลิตและจำหน่ายสีป้องกันสนิมได้ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550
- ค่าลิขสิทธิ์ (Royalty Fee) : ร้อยละ 5 ของยอดขายสินค้าสุทธิ ซ้ำจะเป็นรายไตรมาสภายใน 45 วันนับจากวันสิ้นไตรมาส
- เงื่อนไขอื่น : - บริษัทจะต้องทำประกันความเสียหายต่อการผลิต การจัดเก็บ การจำหน่าย และการใช้หรือประยุกต์ใช้สินค้าในวงเงินประกันความเสียหายไม่น้อยกว่า 0.50 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา (ห้าแสนเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)
- Ameron ไม่อนุญาตให้บริษัทมอบสิทธิหรืออนุญาตให้บุคคลอื่นใช้สิทธิของ Ameron ต่ออีกทอดหนึ่งได้
- กรณีบริษัทผิดนัดชำระให้แก่ Ameron บริษัทจะต้องชำระดอกเบี้ยผิดนัดในอัตราร้อยละ 12 ของยอดผิดนัดชำระ นับจากวันที่ผิดนัดชำระถึงวันที่ชำระเสร็จสิ้น
- ในช่วงระหว่างสัญญาจะมีผลบังคับใช้ และภายใน 3 ปีนับจากวันที่สิ้นสุดสัญญา บริษัทยังคงต้องจัดเก็บข้อมูลแยกทุกประเภทไว้ เพื่อกรณีที่ทาง Ameron ประสงค์จะขอข้อมูล
- การบอกเลิกสัญญา : 1) คู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่ายตกลงบอกเลิกสัญญาฉบับนี้
2) บริษัทไม่ปฏิบัติตามสัญญาหลังจาก Ameron ได้มีจดหมายเตือนมาเป็นเวลานานถึง 6 เดือน
3) มีการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายในขอบเขตพื้นที่ของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจของ Ameron
4) คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญา
5) บริษัทไม่สามารถจ่ายชำระค่าตอบแทนให้แก่ Ameron ได้ตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน ทาง Ameron มีสิทธิบอกเลิกสัญญา
6) บริษัทอยู่ในสถานะหนี้สินล้มพันตัว หรือถูกพิพากษาให้ล้มละลาย หรือถูกพิทักษ์ทรัพย์ หรือมีมติให้ปิดกิจการ ทาง Ameron มีสิทธิบอกเลิกสัญญา

- 7) หากมีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายหรือระเบียบของรัฐบาลหรือหน่วยราชการที่ส่งผลให้ต้องมีการแก้ไขสัญญาฉบับนี้ คู่สัญญาฝ่ายที่มีการเปลี่ยนแปลงจะต้องส่งหนังสือแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบเป็นลายลักษณ์อักษร และจะต้องนัดหารือกันภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับหนังสือแจ้ง และหากภายใน 60 วันยังไม่สามารถหาข้อสรุปการแก้ไขสัญญาหรือคู่สัญญาอีกฝ่ายคัดค้านการแก้ไขสัญญา คู่สัญญาอีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญา
- 8) หาก Ameron พบว่าสินค้าที่บริษัทผลิตไม่ได้มาตรฐานที่กำหนด และบริษัทไม่สามารถดำเนินการแก้ไขให้ผ่านมาตรฐานได้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ทาง Ameron มีสิทธิบอกเลิกสัญญา
- 9) หากมีการโอนขายหุ้นของผู้ถือหุ้นบริษัทมากกว่าร้อยละ 50 ทาง Ameron มีสิทธิบอกเลิกสัญญา

ขอบเขตอำนาจ : สัญญาฉบับนี้อยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจกฎหมายของ Delaware มลรัฐ Georgia ประเทศสหรัฐอเมริกา

หมายเหตุ : เนื่องจากเมื่อปลายปี 2549 ทาง Ameron ได้ขายธุรกิจในส่วนของ Ameron High Performance Coating Group ให้แก่ PPG และ PPG ไม่มีนโยบายที่ให้ลิขสิทธิ์ (License) เทคโนโลยีการผลิตแก่บริษัทอื่นที่ไม่ใช่บริษัทในกลุ่มของ PPG ซึ่ง PPG ได้เปลี่ยนแปลงสัญญาจากการให้ลิขสิทธิ์ (License) เป็นสัญญาสั่งผลิต (Special Manufacturing Agreement) และสัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสีป้องกันสนิมของ PPG ในประเทศไทย (Distributor Agreement) โดยมีระยะเวลา 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2550 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553) ดังรายละเอียดตามข้อ 2)

2) สัญญาใหม่: สัญญาสั่งผลิตสีป้องกันสนิม (Special Manufacturing Agreement) และสัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสีป้องกันสนิมในประเทศไทย (Distributor Agreement) (เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551)

1. สัญญาสั่งผลิตและจำหน่ายสินค้าให้กับ PPG

วันที่ทำสัญญา : วันที่ 24 พฤศจิกายน 2550

คู่สัญญา : PPG Coating (Thailand) Co.,Ltd. ("PPG") กับ บริษัท ไดมเท (สยาม) จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")

ภาระหน้าที่ของ คู่สัญญา : - PPG ต้องแจ้งปริมาณความต้องการซื้อสินค้าในแต่ละปีกับบริษัท โดย PPG สงวนสิทธิ์ที่จะลดปริมาณการรับซื้อสินค้าจากบริษัทได้
- บริษัทต้องทำการผลิต และจัดส่งสินค้าให้ได้ปริมาณตามที่ PPG ต้องการภายใน 14 วันนับจากวันที่ PPG สั่งผลิต

ระยะเวลาผูกพัน : 3 ปี นับจากวันที่ลงนามสัญญา (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553)

เงื่อนไขการชำระ : PPG จะชำระเงินค่าผลิตสินค้าให้กับบริษัท ตามประเภทและราคาสินค้าที่ได้ตกลงกันไว้ โดย

ค่าผลิต PPG ต้องชำระค่าผลิตสินค้าให้บริษัทภายใน 30 วัน นับจากวันที่ระบุในใบส่งสินค้า (Invoice)

เงื่อนไขอื่น : - PPG จะเป็นผู้สั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต (อาจจะมีการยกเว้นเป็นบางรายการที่ PPG อนุญาตให้บริษัทจัดหาวัตถุดิบให้ โดย PPG จะเป็นผู้ชำระค่าวัตถุดิบดังกล่าว) และเป็นผู้จัดหาบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งเป็นผู้กำหนดวิธีการบรรจุ และจัดส่งสินค้าในแต่ละครั้ง
- บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนสูตรการผลิตที่ได้รับจาก PPG โดยการใช้วัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น หาก PPG อนุญาต

- บริษัทจะต้องจำหน่ายสิทธิ์ PPG สั่งผลิตให้กับ PPG รายเดียวเท่านั้น
 - บริษัทจะต้องตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบที่ได้รับจากการสั่งซื้อของ PPG ก่อนนำเข้าสู่กระบวนการผลิต
 - ในการสั่งผลิตสินค้าแต่ละครั้ง PPG ต้องแจ้งมายังบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 14 วัน โดยหากบริษัทส่งสินค้าให้กับ PPG ล่าช้า ทาง PPG สามารถปฏิเสธการรับสินค้าดังกล่าวได้ส่วนหนึ่งหรือทั้งหมด
 - บริษัทต้องรับผิดชอบต่อการสูญเสีย เจ็บปน หรือการเสื่อมสภาพของสินค้า อันเนื่องมาจากการบรรจุ และขนส่ง
 - บริษัทจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายด้านสิ่งแวดล้อมทั้งหมดที่เกิดขึ้น อันเนื่องมาจากการบวนการผลิตสินค้าของ PPG
 - บริษัทจะต้องบรรจุสินค้าให้ได้ตามปริมาณที่ระบุในฉลาก โดยสำหรับขนาดบรรจุภัณฑ์ที่มากกว่า 30 กิโลกรัม บริษัทจะต้องบรรจุสินค้าให้ได้ในปริมาณแตกต่างกันไม่เกิน 0.5%
- การบอกเลิกสัญญา :
- 1) คู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่ายตกลงบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ โดยฝ่ายที่ต้องการจะบอกเลิก จะต้องทำหนังสือแจ้งอีกฝ่ายเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 6 เดือน
 - 2) PPG มีสิทธิ์ที่จะเลิกบอกสัญญาได้ โดยไม่มีค่าปรับ (Penalty) หาก PPG เชื่อว่าบริษัทไม่สามารถดำเนินการผลิตสินค้าให้อยู่ภายใต้การควบคุมด้านสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยภายในโรงงานที่ได้
 - 3) หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดเงื่อนไขในสัญญา อีกฝ่ายหนึ่งต้องทำหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร โดยหากปัญหาดังกล่าวไม่สามารถแก้ไขให้แล้วเสร็จภายใน 60 วัน ฝ่ายที่ทำหนังสือแจ้งเตือนมีสิทธิ์ที่จะยกเลิกสัญญาได้
 - 4) บริษัทห้ามสั่งผู้ผลิตรายอื่น (Subcontract) ผลิตสินค้าแทนบริษัท ยกเว้นได้รับความเห็นชอบจาก PPG
- ขอบเขตอำนาจของกฎหมาย :
- สัญญาฉบับนี้อยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจกฎหมายของราชอาณาจักรไทย

2. สัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าให้กับ PPG

- วันที่ทำสัญญา : วันที่ 24 พฤศจิกายน 2550
- คู่สัญญา : PPG Coating (Thailand) Co.,Ltd. ("PPG") กับ บริษัท ไดมेट (สยาม) จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")
- ภาระหน้าที่ของคู่สัญญา : - PPG เป็นเจ้าของตราสินค้า และผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายให้กับ PPG ตามประเภทสินค้าและราคาที่ระบุในสัญญา
- ระยะเวลาผูกพัน : 3 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553)
- เงื่อนไขการชำระค่าสินค้า : บริษัทจะต้องชำระเงินค่าสินค้าให้กับ PPG ตามประเภทและราคาสินค้าที่ระบุไว้ในสัญญา โดยบริษัทต้องชำระค่าสินค้าให้กับ PPG ภายใน 60 วันนับจากวันที่ระบุไว้ในใบส่งของ
- เงื่อนไขอื่น : - บริษัทจะต้องมีการสต็อกสินค้าคงเหลืออย่างน้อย 30 วัน

- บริษัทจะต้องไม่แสดง และไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดแทนหรือแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของ PPG ที่บริษัทได้รับอนุญาตให้จำหน่าย
- บริษัทจะต้องร่วมจัดทำแผนธุรกิจกับ PPG ทุกปี ตลอดระยะเวลาผูกพันตามสัญญา
- PPG จะจัดตั้งแผนกบริการลูกค้า เพื่อให้บริการแนะนำการใช้สี และเพื่อสนับสนุนด้านการขายให้กับบริษัท
- บริษัทห้ามให้สิทธิในการใช้ตราสินค้าของ PPG กับบุคคลที่สาม และห้ามนำตราสินค้า และผลิตภัณฑ์ที่ระบุไว้ในสัญญาไปดำเนินการอื่นใด นอกเหนือไปจากการประชาสัมพันธ์ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ PPG เท่านั้น

การบอกเลิกสัญญา : 1) คู่สัญญาทั้ง 2 ฝ่ายตกลงบอกเลิกสัญญานับนี้ โดยฝ่ายที่ต้องการจะบอกเลิก จะต้องทำหนังสือแจ้งอีกฝ่ายเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้า 6 เดือน

2) กรณีบริษัทอยู่ในสถานะหนี้สินล้มพันตัว หรือถูกพิพากษาให้ล้มละลาย หรือถูกพิทักษ์ทรัพย์ หรือมีมติให้ปิดกิจการ ทาง PPG มีสิทธิบอกเลิกสัญญา

3) หากมีการโอนหรือขายหุ้นของผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมบริษัท ทาง PPG มีสิทธิบอกเลิกสัญญา

ขอบเขตอำนาจของกฎหมาย : - สัญญานับนี้อยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจกฎหมายของราชอาณาจักรไทย

- กรณีเกิดข้อพิพาทเกี่ยวกับการคงอยู่และ/หรือการบอกเลิกสัญญา จะมีการพิจารณาโดยคณะอนุญาโตตุลาการในประเทศสิงคโปร์ ภายใต้กฎ SIAC Rules (The Arbitration Rules of the Singapore International Arbitration Centre)

หมายเหตุ: - กรณีหากเกิดการเลื่อนการดำเนินการหรือการบังคับใช้ตามสัญญานับใหม่ บริษัทจะได้รับอนุญาตจาก PPG ให้สามารถผลิตและจำหน่ายสีป้องกันสนิมได้ตามเงื่อนไขการขายระยะเวลาต่ออายุจากสัญญานับเดิม จนกว่าบริษัทจะสามารถดำเนินการตามสัญญานับใหม่ได้ ดังนั้นหากเกิดการเลื่อนการบังคับใช้ของสัญญานับใหม่ จึงไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญกับบริษัทแต่อย่างใด

- ค่าตอบแทนของสัญญานับใหม่สามารถดูได้ตามตารางสรุปสาระสำคัญโดยเปรียบเทียบระหว่างสัญญามาตามหน้า 2.3-26

ตารางสรุปสาระสำคัญโดยเปรียบเทียบระหว่างสัญญาที่บริษัททำกับ PPG ฉบับเดิม และฉบับใหม่

PPG (หรือ Ameron เดิม)	
สัญญาเดิม (Ameron)	สัญญาใหม่ (PPG)
1. ค่าลิขสิทธิ์ร้อยละ 5 ของยอดขายสี่ป้องกันสนิม 2. ระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2545 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2549 โดยทาง PPG ได้มีหนังสือแจ้งอนุญาตให้บริษัทสามารถใช้เทคโนโลยีและดำเนินการผลิตและจำหน่ายสี่ป้องกันสนิมได้ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2550	1. สัญญาส่งผลิต 1.1 ค่าผลิตสี่จาก PPG ^{1/} แบ่งออกเป็น 5 ประเภทโดยมีค่าผลิตสี่ที่แตกต่างกันตามความยุ่งยากในการผลิต ได้แก่ 1.1.1 สีสับหน้า 1.2.1 น้ำยา Part B 1.3.1 สีรองพื้น 1.4.1 ทินเนอร์ 1.5.1 ค่าติดตั้ง 1.2 ระยะเวลาสัญญา 3 ปี เริ่มวันที่ 1 มกราคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553 1.3 PPG จะเป็นผู้จ่ายชำระค่าวัสดุครบทั้งหมด โดยในการจัดหาวัสดุจะดำเนินการร่วมกับบริษัท
	2. สัญญาให้เป็นผู้แทนจำหน่าย 1. PPG จะจำหน่ายสี่ป้องกันสนิมที่บริษัทผลิตได้ให้แก่บริษัทในราคาต้นทุน ซึ่งเท่ากับค่าวัสดุบวกด้วยค่าแรงในการผลิต และบวกเพิ่มด้วยอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 15 โดยมีส่วนหักคืน (Rebate) ร้อยละ 2 ในกรณีที่บริษัทสามารถจำหน่ายสี่ป้องกันสนิมได้ตามมูลค่าที่กำหนดไว้ 2. PPG จะขายสินค้าที่ส่งบริษัทผลิตให้กับบริษัทเท่านั้น 3. PPG จะไม่แต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายรายอื่นในประเทศไทย หาก PPG ต้องการแต่งตั้งผู้แทนรายอื่นเพิ่ม PPG ต้องแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้า 4. ระยะเวลาสัญญา 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553

หมายเหตุ: /1 - การใช้สีเพื่อทาสีพื้นผิวต่างๆ จะประกอบไปด้วย สีสับหน้า (สีส้มต่างๆ) และสีรองพื้น โดยสีทั้งสองประเภทจะประกอบด้วยน้ำยา Part A และน้ำยา Part B โดยน้ำยา Part A เป็นเนื้อสี (ซึ่งมีสีหรือไม่มีสีก็ได้) และน้ำยา Part B เป็นสารเคมีที่ทำหน้าที่เป็นตัวเร่งให้สีแห้งเร็ว โดยสีแต่ละประเภทจะมีสัดส่วนทางเคมีระหว่างน้ำยา Part A และน้ำยา Part B แตกต่างกันไปตามคุณสมบัติของสีแต่ละประเภท

2.2 สัญญาระหว่างบริษัทกับ Watty (สัญญาการรับบริการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีด้านการผลิต)

วันที่ทำสัญญา	:	14 ตุลาคม 2545
คู่สัญญา	:	Watty Australia Pty Limited (“Watty”) กับ บริษัท วัตทิล ไดมัท (สยาม) จำกัด (“บริษัท”)
ภาระหน้าที่ของ คู่สัญญา	:	- Watty เป็นผู้คิดค้น พัฒนา ผลิต ทำการตลาด และจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับสีวัตทิลที่ผลิตและ จำหน่ายในประเทศไทย รวมทั้งเป็นเจ้าของสิทธิบัตรเกี่ยวกับเทคโนโลยีและสินค้า รูปแบบ เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ ข้อมูลที่เป็นความลับ สิทธิในการใช้ชื่อ “WATTYL” และอื่นๆ (รวม เรียกว่าทรัพย์สินทางปัญญา) - บริษัทเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของ Watty ในการผลิต กระจายสินค้า และจำหน่ายสินค้าเฉพาะตลาดภายในประเทศไทย รวมทั้งได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จัด จำหน่ายสินค้ายี่ห้อ Watty ยี่ห้อ Wasser และยี่ห้อ Granosite แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย
ระยะเวลาผูกพัน	:	5 ปี นับจากวันที่ลงนามสัญญา (14 ต.ค. 45 ถึง 13 ต.ค. 50) ภายใน 6 เดือนก่อนครบกำหนดอายุสัญญา คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถส่งหนังสือแจ้ง ความประสงค์ขอต่ออายุสัญญาออกไป ซึ่งจะสามารถต่ออายุสัญญาได้อีกคราวละ 3 ปี
ค่าลิขสิทธิ์ (Royalty Fee)	:	ร้อยละ 2 ของยอดขายสินค้าสุทธิ ชำระเป็นรายไตรมาสภายใน 45 วันนับจากวันสิ้นไตรมาส หรือภายใน 14 วันนับจากวันที่สัญญาถูกยกเลิก
เงื่อนไขอื่น	:	- คู่สัญญาจะต้องลงนามใน Share Sale Agreement ให้เป็นที่เรียบร้อย (เงื่อนไขบังคับก่อน) - บริษัทจะต้องทำประกันความเสียหายต่อการผลิต และการจำหน่ายสินค้าในวงเงินประกัน ความเสียหายไม่น้อยกว่า 20 ล้านบาท (ยี่สิบล้านบาทถ้วน) - กรณีบริษัทผิดนัดชำระให้แก่ Watty บริษัทจะต้องชำระดอกเบี้ยผิดนัดในอัตราร้อยละ 10 ของยอดผิดนัดชำระ นับจากวันที่ผิดนัดชำระถึงวันที่ชำระเสร็จสิ้น - บริษัทจะต้องอนุญาตให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีหรือผู้สอบบัญชีของ Watty เข้าไปตรวจสอบ ข้อมูลบัญชี และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบข้อมูลดังกล่าว - ทาง Watty จะแจ้งมายังบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 10 วันทำการ หาก Watty ประสงค์ให้ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทำการตรวจสอบงบการเงินของบริษัท ทั้งนี้หากยอดขาย สินค้าสุทธิต่ำกว่ายอดขายที่บริษัทแจ้งไปยัง Watty ทุกสิ้นไตรมาสเกินกว่าร้อยละ 7 บริษัท จะต้องดำเนินการดังนี้ 1) บริษัทจะต้องรับผิดชอบชำระค่าตรวจสอบบัญชีให้แก่ Watty 2) บริษัทจะต้องปรับปรุงบัญชียอดขายสุทธิตรายไตรมาส 3) บริษัทจะต้องชำระเงินค่าลิขสิทธิ์ส่วนต่างพร้อมดอกเบี้ยที่เกิดขึ้น - ในช่วงระหว่างสัญญามีผลบังคับใช้ และภายใน 7 ปีนับจากวันที่สิ้นสุดสัญญา บริษัทยังคง ต้องจัดเก็บข้อมูลแยกทุกประเภทไว้ เมื่อกรณีที่ทาง Watty ประสงค์จะขอข้อมูล
การบอกเลิก สัญญา	:	1) บริษัทผิดเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งในสัญญา และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจาก Watty 2) บริษัทผิดเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งในสัญญาซ้ำแล้วซ้ำอีก 3) ผู้บริหารหรือพนักงานของบริษัทมีกรกระทำที่ไม่เหมาะสม ซึ่งส่งผลกระทบต่อชื่อ

กิววิตลส์ ชื่อเสียง หรือผลประโยชน์ ของ WattyI

- 4) – กรณีที่บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงกรรมการ, มีการโอนหุ้นมากกว่าร้อยละ 30 ภายใน 1 ปี หรือมีการเปลี่ยนแปลงการบริหารของบริษัท โดยไม่ได้รับความเห็นชอบจาก WattyI เป็นลายลักษณ์อักษร หรือ
 - บริษัทขอเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ หรือขอชำระบัญชีเลิกกิจการ หรือ
 - บริษัทถูกพิทักษ์ทรัพย์ หรือ
 - ผู้บริหารบริษัทมีความขัดแย้งกันภายใน ซึ่งทาง WattyI มีความเห็นว่าความขัดแย้งดังกล่าวส่งผลเสียหายต่อบริษัท
- 5) บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างปกติ
- 6) บริษัทไม่สามารถจ่ายชำระค่าตอบแทนให้แก่ WattyI ได้ตามเงื่อนไข
- 7) บริษัทโอนสิทธิหรือขายสิทธิที่บริษัทได้รับตามสัญญาฉบับนี้ให้แก่บุคคลอื่น
- 8) บริษัทกระทำผิดเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาของ WattyI

ขอบเขตอำนาจ : สัญญาฉบับนี้อยู่ภายใต้ขอบเขตอำนาจกฎหมายของรัฐ New South Wales ประเทศ
ของกฎหมาย ออสเตรเลีย

หมายเหตุ : ปัจจุบันบริษัทได้ต่อสัญญาออกไปอีก 3 ปี เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ผลิตภัณฑ์สี เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบสำคัญที่ใช้ในการผลิตเป็นสารเคมีที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อาทิ การเกิดมลภาวะทางน้ำ (น้ำเสีย) ขยะปฏิภูลหรือวัสดุใช้แล้วที่อาจเป็นอันตราย ฝุ่นและกลิ่นไอสารเคมี รวมทั้งเสี่ยงต่อการเกิดอัคคีภัย แต่อย่างไรก็ตาม ที่ตั้งของบริษัทอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีข้อปฏิบัติและมาตรการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่บังคับใช้อยู่ นอกจากนี้บริษัทได้มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการปฏิบัติเพื่อป้องกันและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัดและสม่ำเสมอโดยตลอด โดยมีการให้ความรู้และฝึกอบรมกับพนักงาน รวมทั้งมีข้อปฏิบัติเกี่ยวกับระเบียบการทำงาน และข้อควรระมัดระวังในการปฏิบัติการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และโอกาสที่จะเกิดอันตรายจากการปฏิบัติงาน ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทได้มีแผนงานและผลการตรวจสอบเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมรวมทั้งผลการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่ควบคุม เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดของหน่วยงานด้านสิ่งแวดล้อมต่างๆ ดังนี้

รายการ	ข้อกำหนด	แผนการตรวจสอบ (ครั้งต่อปี)	ผลการตรวจสอบล่าสุด	หน่วยงานควบคุม
น้ำเสีย	ดำเนินการบำบัดน้ำเสีย เบื้องต้น เก็บตัวอย่างวิเคราะห์โดยบริษัท โกลบอล เอ็นไวรอลเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด ตามประกาศนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ที่ 45/2541 เรื่องหลักเกณฑ์การระบายน้ำทิ้งฯ	12	ผ่านตามเกณฑ์มาตรฐาน	การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
ขยะทั่วไป	ยื่นขออนุญาตปีละ 1 ครั้ง	1	อนุญาต	สำนักงานเทศบาลตำบลบางปู
ขยะอันตราย	ดำเนินการตามประกาศ อก. พ.ศ.2548 เรื่องการกำจัดสิ่งปฏิภูล หรือวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว โดยยื่นขออนุญาตปีละ 1 ครั้ง	1	อนุญาต	กรมโรงงานอุตสาหกรรม
กลิ่นไอสารเคมี	ดำเนินการตรวจวัด ตามประกาศของกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 103	2	ผ่าน	กรมสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน
แสง	ดำเนินการตรวจวัด ตามประกาศของกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 103	2	ผ่าน	กรมสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน
ฝุ่น	ดำเนินการตรวจวัด ตามประกาศของกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 103	2	ผ่าน	กรมสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน
เสียง	ดำเนินการตรวจวัด ตามประกาศของกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 103	2	ผ่าน	กรมสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน
ซ่อมไฟไหม้	ดำเนินการตรวจวัด ตามประกาศของกระทรวงมหาดไทย ฉบับที่ 103	1	ผ่าน	กรมสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน

รายการ	ข้อกำหนด	แผนการตรวจสอบ (ครั้งต่อปี)	ผลการตรวจสอบล่าสุด	หน่วยงานควบคุม
สารเคมีหก รั่วไหล	ดำเนินการตามแผนฉุกเฉินที่กำหนด	1	ผ่าน	กรมสวัสดิการ คุ้มครองแรงงาน
ประเมิน ความเสี่ยง	ประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม ฉบับที่ 3 พ.ศ.2542 ลงวันที่ 18 พฤศจิกายน 2542 เรื่องมาตรการคุ้มครองความปลอดภัยในการดำเนินงาน	1	ดำเนินการแล้ว	กรมโรงงาน อุตสาหกรรม
ยุทธภัณฑ์	ขออนุญาตตาม พระราชบัญญัติ ควบคุมยุทธภัณฑ์ พ.ศ. 2530 ปีละ 1 ครั้ง	1	อนุญาต	กระทรวงกลาโหม

ปัจจุบัน นโยบายของบริษัท จะมุ่งเน้นการผลิตสีคุณภาพสูง ซึ่งคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ โดยบริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สี ให้มีการใช้เนื้อสีมากขึ้น และลดการใช้สาร Solvent โดยจะใช้น้ำเป็นสารทดแทน Solvent ให้มากที่สุด ซึ่งจะสามารถลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมด้านมลภาวะทางกลิ่นและน้ำเสียได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดทำโครงการต่างๆ ที่จะช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น โครงการอนุรักษ์พลังงานของกองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน โครงการ Value Engineering (VE) ของกรมพัฒนาพลังงานทดแทนฯ ร่วมกับสถาบันวิจัยพลังงาน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โครงการเทคโนโลยีสะอาด (Clean Technology: CT) ของศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ร่วมกับ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โครงการ Green Partner ของบริษัท ไชนี่ (ประเทศไทย) จำกัด และ โครงการ ISO 14001 โดยร่วมกับ สำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรมและสถาบันเพิ่มผลผลิตไทย ซึ่งกำลังเริ่มโครงการ คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในต้นปี 2551 ซึ่งโครงการนี้จะทำให้การควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมมีประสิทธิภาพดีขึ้นมาก

3.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-