

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท ผลธัญญะ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม (Occupational Health, Safety and Environment Products) โดยบริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจรครอบคลุมทั้งสินค้าอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม ภายใต้ตราสินค้า (Brand) ที่มีชื่อเสียงมากกว่า 40 ตราสินค้า โดยมีสินค้าหลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา เยอรมัน ฝรั่งเศส ฟินแลนด์ ออสเตรเลีย สิงคโปร์ มาเลเซีย เป็นต้น บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับ 25 ตราสินค้า โดยแบ่งเป็นผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจำนวน 23 ตราสินค้า และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำจำนวน 2 ตราสินค้า โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว (Sole Distributor) สำหรับตราสินค้า “King’s” และ “Microguard” สำหรับตราสินค้าอื่น บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป โดยมีสัญญาทั้งประเภทกำหนดระยะเวลา และไม่กำหนดระยะเวลา ในส่วนของบริษัทย่อยได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำอีก 1 ตราสินค้า

นอกจากนี้ทางบริษัทยังได้มีการพัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ENV-SAFE และ Synos โดยตราสินค้า ENV-SAFE ใช้สำหรับสินค้าที่บริษัทว่าจ้างผู้ผลิตในประเทศผลิตให้ ในขณะที่ตราสินค้า Synos ใช้สำหรับสินค้าที่บริษัทว่าจ้างผู้ผลิตต่างประเทศผลิตให้ ทั้งนี้ในส่วนผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัยและความปลอดภัย บริษัทได้วางตำแหน่งสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทให้เป็นส่วนเติมเต็มช่องว่างในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพแต่คำนึงถึงเรื่องราคา

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่มีคุณภาพได้รับการรับรองตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์สินค้าอุตสาหกรรมของประเทศไทย (Thai Industrial Standard - TIS) และมาตรฐานสากลอื่นๆ ได้แก่

- Occupational Safety and Health Administration (OSHA) และ American National Standards Institute (ANSI) ของประเทศสหรัฐอเมริกา
- Canadian Standard (CS) ของประเทศแคนาดา
- Australian Standard (AS) ของประเทศออสเตรเลีย
- European Norm (EN) ของประเทศในแถบยุโรป
- British Standard (BS) ของประเทศอังกฤษ
- Japan Industrial Standard (JIS) ของประเทศญี่ปุ่น

ธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งเป็น 2 ธุรกิจหลักได้แก่ 1) ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม และ 2) ธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย

3.1 ธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

3.1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทเป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

3.1.1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE)

ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลเป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตราย

จากความร้อน, แสง, เสียง, สารพิษ, สารเคมี เป็นต้น รวมทั้งเพื่อการป้องกันชิ้นงานมิให้เกิดความเสียหาย โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้

1) **อุปกรณ์ปกป้องศีรษะและใบหน้า**

ประกอบด้วยหมวกนิรภัย อุปกรณ์ป้องกันใบหน้าและดวงตา อุปกรณ์ครอบศีรษะสำหรับยึดแผ่นกระบังนิรภัย เพื่อใช้ป้องกันการกระแทก การเจาะทะลุของวัตถุ กระแสไฟฟ้า และอัคคีภัย

2) **อุปกรณ์ปกป้องดวงตา** ประกอบด้วย แว่นตานิรภัย และแว่นครอบตา เพื่อใช้ป้องกันวัตถุกระเด็นเข้าที่ดวงตา ป้องกันรังสี แสงจ้า และประกายไฟ

3) **อุปกรณ์ปกป้องระบบการได้ยิน**

ประกอบด้วย ที่ครอบหู และปลั๊กอุดหู เพื่อใช้ป้องกันอันตรายที่ได้รับจากระดับเสียงที่ดังเกินไป

4) **อุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจ**

กลุ่มที่ 1 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจประเภทจัดส่งอากาศที่มีแหล่งจ่ายอากาศแยก

อิสระจากอากาศในบริเวณที่ปฏิบัติงานให้เหมาะสำหรับการหายใจ

เช่น อุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดถังบรรจุอากาศแบบพกพา อุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดใช้สายส่งอากาศ และอุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดใช้ท่อส่งอากาศ

กลุ่มที่ 2 อุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอากาศ โดยทำให้อากาศสะอาด

(Air – purifying respirator)

เช่น อุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาค อุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดดูดซับก๊าซและไอระเหย และอุปกรณ์ปกป้องระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาคและดูดซับก๊าซและไอระเหยในขณะเดียวกัน

5) **อุปกรณ์ปกป้องมือ**

ถุงมือเป็นอุปกรณ์สำหรับปกป้องมือขณะปฏิบัติงาน แบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางชีวภาพ ที่เกิดจากเชื้อโรคชนิดต่างๆ

กลุ่มที่ 2 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางเคมีที่เกิดจากสารเคมีประเภทกรด ด่าง รวมทั้ง

สารทำละลาย

กลุ่มที่ 3 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางกายภาพที่เกิดจากความร้อน ความเย็น ความคม

และกระแสไฟฟ้า

6) **อุปกรณ์ปกป้องเท้า**

ประกอบด้วย รองเท้านิรภัยและรองเท้าบูทนิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำ แรงกระแทก การเจาะทะลุ ความร้อน ความเย็น และกระแสไฟฟ้า

7) **ชุดปกป้องร่างกาย**

ประกอบด้วย ชุดป้องกันความร้อน ชุดป้องกันสารเคมี ชุดป้องกันอากาศเย็น ชุดป้องกันกระแสไฟฟ้า สถิติตี้ ชุดผจญเพลิง และชุดดับเพลิง

8) **อุปกรณ์ป้องกันการตก**

ประกอบด้วย อุปกรณ์ป้องกันการตกจากที่สูงและอุปกรณ์ช่วยเคลื่อนย้ายในแนวดิ่ง

ประเภทสินค้า	ภาพตัวอย่างลักษณะสินค้า	ตราสินค้าที่สำคัญ
1. อุปกรณ์ปกป้องศีรษะ		
2. อุปกรณ์ปกป้องดวงตา		
3. อุปกรณ์ป้องกันการได้ยิน		
4. อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจ		
5. อุปกรณ์ปกป้องมือ		

ประเภทสินค้า	ภาพตัวอย่างลักษณะสินค้า	ตราสินค้าที่สำคัญ
	   	  
6. อุปกรณ์ป้องกันเท้า	    	    
7. ชุดปกป้องร่างกาย	  	    
8. อุปกรณ์ป้องกันการตก	  	  

สัดส่วนของยอดขายสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลคิดเป็น ร้อยละ 84.31 และ ร้อยละ 84.51 ของรายได้รวมจากการขายและการให้บริการในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 ตามลำดับ

ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 สินค้าในกลุ่มอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ถุงมือ รองเท้า และแว่นตา

อุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับสินค้าในกลุ่มนี้ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ และอุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น

3.1.1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products)

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ ได้แก่ สินค้าต่อไปนี้

- 1) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ ประกอบด้วยเครื่องวัดแก๊สพิษ และแก๊สไวไฟในอากาศ และอุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ
- 2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี ประกอบด้วย อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จัดเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี
- 3) ผลิตภัณฑ์สำหรับห้องสะอาด (Clean Room Products) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาดและเพื่อความปลอดภัยเป็นพิเศษในบริเวณพื้นที่ทำงานเฉพาะ เช่น ห้องสะอาดของอุตสาหกรรมยา อุตสาหกรรมอาหาร โรงพยาบาล โรงงานอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ได้แก่ ผ้าเช็ดชิ้นงาน แผ่นการดักฝุ่น ลูกกลิ้งดักฝุ่น และ แผ่นยางปูโต๊ะเพื่อป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ อุปกรณ์หนีบชิ้นงาน อุปกรณ์เครื่องเขียน โต๊ะ เก้าอี้ และชั้นวาง เป็นต้น
- 4) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่นๆ เช่น
 - อุปกรณ์ล็อกนิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ แหล่งกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน
 - สติกเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องพิมพ์สติกเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย

ประเภทสินค้า	ภาพตัวอย่างลักษณะสินค้า	ตราสินค้าที่สำคัญ
1. อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ		
2. อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี		
3. อุปกรณ์และเครื่องใช้ก่อนเข้าและในห้องสะอาด		
4. อุปกรณ์เกี่ยวกับความปลอดภัยประเภทอื่นๆ		

สัดส่วนของยอดขายสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานคิดเป็นร้อยละ 15.69 และ ร้อยละ 14.29 ของรายได้รวมจากการขายและการให้บริการในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 ตามลำดับ

ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 สินค้าในกลุ่มอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ แผ่นกาวดักฝุ่น ผ้าเช็ดชิ้นงานและวัสดุดูดซับสารเคมี ข้างล่างตาและชุดฝึกบัวชำระล้าง

อุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับสินค้าในกลุ่มนี้ ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมยา และโรงพยาบาล

3.1.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

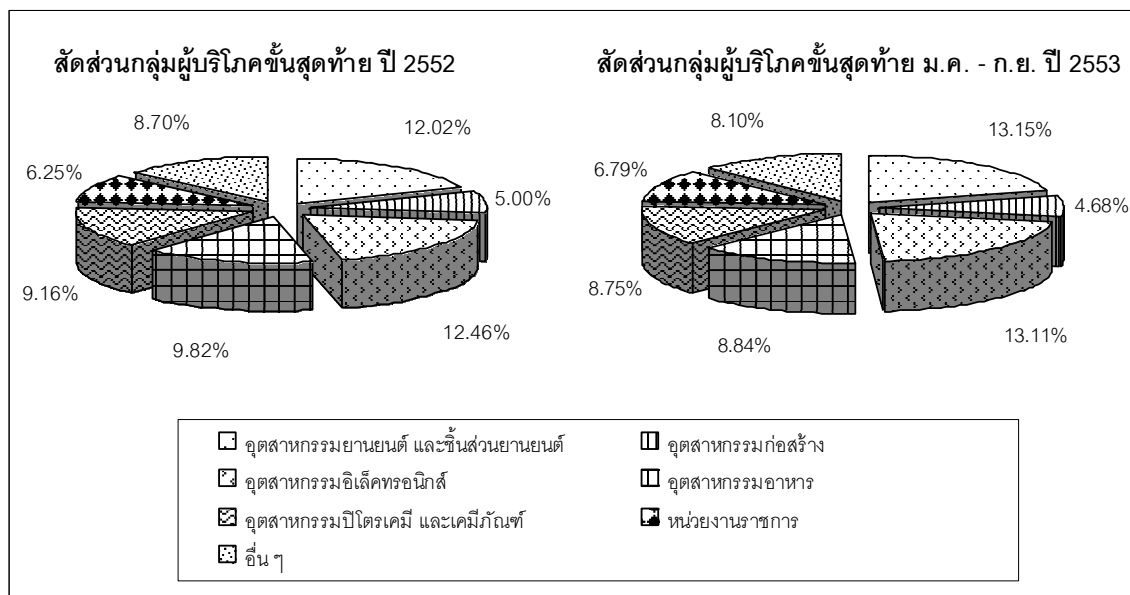
3.1.2.1 กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะลูกค้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์นี้ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไป หรือต้องการควบคุมความสะอาดในกระบวนการผลิต หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสมัครใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมายกำหนด ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 63 ของรายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน เท่ากันทั้งสองงวด โดยปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 4,000 ราย ตัวอย่างเช่น บริษัทเอ็นพีซี เซฟตี้ แอนด์ เอ็นไวรอนเมนทอล เซอร์วิส จำกัด บริษัท เอ็นเอ็มบี-มินิแบ ไทย จำกัด เป็นต้น

ทั้งนี้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมจากการขาย โดยมีกลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายแยกตามอุตสาหกรรมหลักได้ดังนี้

- 1) กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนประกอบคอมพิวเตอร์
- 2) กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตอาหารสด-อาหารแปรรูป อาหารแช่แข็ง-อาหารกระป๋อง รวมไปถึงโรงงานผลิตเครื่องดื่มทั้งที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์
- 3) กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จากปิโตรเคมี โรงงานผลิตสารเคมี
- 4) กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับรถยนต์ จักรยานยนต์ และส่วนประกอบของยานยนต์ดังกล่าว
- 5) กลุ่มอุตสาหกรรมวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ตลอดจนบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั่วไป
- 6) อื่น ๆ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมบริการ กลุ่มโรงงานเยื่อกระดาษ และบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น และลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ

ทั้งนี้โดยมีโครงสร้างของกลุ่มผู้บริโภคชั้นสุดท้ายต่อรายได้จากการขายทั้งหมด ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 ดังนี้



3.1.2.2 กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มลูกค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าขายปลีก ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 37 ของรายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน เท่ากันทั้งสองงวด โดยฐานลูกค้าในกลุ่มนี้มีมากกว่า 500 ราย ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงฐานลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น

สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

3.1.3 ช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายสินค้าทั้งหมดเป็นการจำหน่ายภายในประเทศเพียงอย่างเดียว ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัทซึ่งมีจำนวนประมาณกว่า 70 คน โดยการจำหน่ายในปัจจุบันครอบคลุมพื้นที่หลักดังนี้

- 1) พื้นที่ขายในกรุงเทพฯ เขตปริมณฑล และจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ อัญญา สมุทรสาคร สมุทรปราการ เป็นต้น รวมถึงจังหวัดที่มีศักยภาพอื่นที่ไม่ได้อยู่ภายใต้การดูแลของสาขา เช่น กาญจนบุรี นครราชสีมา ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี สงขลา เป็นต้น จะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสำนักงานใหญ่
- 2) ภาคตะวันออก ครอบคลุมพื้นที่การขายทั้งสิ้น 3 จังหวัด คือ ระยอง ตราด และจันทบุรี อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสาขาระยอง
- 3) ภาคเหนือและภาคกลางตอนบน ครอบคลุมพื้นที่ขาย 14 จังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ กำแพงเพชร ตาก ลำปาง ลำพูน เชียงราย พะเยา น่าน แพร่ สุโขทัย พิษณุโลก อุตรดิตถ์ พิจิตร เพชรบูรณ์ อยู่ภายใต้การดูแลรับผิดชอบของสาขา เชียงใหม่

นอกจากนี้ บริษัทได้ทำการขยายพื้นที่การขายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยให้มีพนักงานประจำครอบคลุมดูแลพื้นที่ขายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้

3.1.4 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทมีนโยบายที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมอย่างครบวงจร ทั้งยังมีเป้าหมายที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่องและมั่นคงในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังนี้

3.1.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

3.1.4.1.1 ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายครบวงจร

บริษัทมีผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่มีความหลากหลายครบวงจร โดยปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีมากกว่า 3,000 รายการ และบริษัทมีหน่วยงานพัฒนาและจัดหาสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้อย่างต่อเนื่องและเหมาะสม

3.1.4.1.2 ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐาน

บริษัทมีการคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานตามระบบมาตรฐานความปลอดภัยจากในประเทศ เช่น มอก. (มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม) และมาตรฐานความปลอดภัยจากต่างประเทศ เช่น

- Occupational Safety and Health Administration (OSHA) และ American National Standards Institute (ANSI) ของประเทศสหรัฐอเมริกา
- Canadian Standard (CS) ของประเทศแคนาดา
- Australian Standard (AS) ของประเทศออสเตรเลีย
- European Norm (EN) ของประเทศในแถบยุโรป
- British Standard (BS) ของประเทศอังกฤษ
- Japan Industrial Standard (JIS) ของประเทศญี่ปุ่น

3.1.4.2 กลยุทธ์ด้านบริการ (Service)

บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ในตัวสินค้าเป็นอย่างดีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสามารถให้ความรู้แก่ลูกค้าและให้บริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสมทั้งก่อนและหลังการขาย นอกจากนี้ยังมีการเยี่ยมเยียนลูกค้าเพื่อติดตามความพึงพอใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์และสอบถามถึงความต้องการของลูกค้าในผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่มเติม

3.1.4.3 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้บริษัทจัดให้มีระบบการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีเพื่อให้สามารถตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้าในราคาที่ยุติธรรมและเหมาะสม

3.1.4.4 กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)

บริษัทมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า เป็นผลจากการปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทสามารถรักษาลูกค้าเก่าและขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่ได้เป็นอย่างดี สำหรับด้านคู่ค้านั้นบริษัทได้ให้ความสำคัญกับคู่ค้าทุกรายเสมือนเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ โดยมีความโปร่งใสและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน

3.1.4.5 กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

บริษัทมีการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น รวมถึงมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศ เช่น งานสัปดาห์ความปลอดภัยแห่งชาติ, งาน Metalex, งาน Automotive, งาน Thailand Industrial Fair เป็นต้น เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

3.1.4.6 กลยุทธ์ด้านการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีความตรงต่อเวลา

บริษัทมีการนำเอาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ มาใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการและเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน เช่น ระบบการบริหารคลังสินค้า การจัดส่ง สินค้าให้ได้ตามกำหนดเวลา เป็นต้น

3.1.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1.5.1 ข้อมูลสถิติเกี่ยวกับการประสบนันตรายหรือเจ็บป่วยเนื่องจากการทำงาน

จากข้อมูลสถิติของสำนักงานกองทุนเงินทดแทน กระทรวงแรงงาน จะเห็นได้ว่าจำนวนผู้ประสบนันตรายหรือเจ็บป่วยจากการทำงานมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง จากจำนวน 215,534 ราย ในปี 2547 ลดลงทุกปีจนถึงปี 2552 มีจำนวนเพียง 149,436 ราย ในขณะที่จำนวนแรงงานเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ ทั้งนี้เป็นผลจากนโยบายของภาครัฐที่ให้ความสำคัญในเรื่องอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเพิ่มมากขึ้น โดยมีมาตรการและแผนปฏิบัติงานในเรื่องนี้ออกมาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงความต้องการของภาคเอกชนเองที่ต้องการยกระดับมาตรฐานให้เป็นสากลเพื่อเป็นที่ยอมรับของคู่ค้า และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน จากนโยบายของภาครัฐและการที่ภาคเอกชนตระหนักถึงอาชีวอนามัยและความปลอดภัยดังกล่าว ส่งผลให้ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของบริษัทสูงขึ้น ซึ่งจะแปรผกผันกับจำนวนผู้ประสบนันตรายหรือเจ็บป่วยจากการทำงาน ดังแสดงในตารางด้านล่าง

ข้อมูลสถิติที่สำคัญเกี่ยวกับการประสบนันตรายหรือเจ็บป่วยเนื่องจากการทำงานมีดังนี้

ตารางที่ 1 จำนวนและอัตราการประสบนันตรายและเจ็บป่วยจากการทำงาน

	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
จำนวนลูกจ้าง (ราย) ⁽¹⁾	7,386,825	7,720,747	7,992,025	8,178,180	8,135,606	7,939,923
อัตราการขยายตัว (%)		4.52	3.51	2.33	-0.52	-2.41
จำนวนการประสบนันตราย (ราย) ⁽²⁾	215,534	214,235	204,257	198,652	176,502	149,436
อัตราการขยายตัว (%)		-4.52	-3.51	-2.33	-11.15	-15.33
กรณีร้ายแรง ⁽³⁾	57,552	58,517	56,143	54,541	49,443	42,838
อัตราการขยายตัว (%)		-0.60	-4.66	-2.74	-9.35	-13.36
อัตราการประสบนันตรายต่อ 1,000 ⁽⁴⁾	29.18	27.75	25.56	24.29	21.70	18.82
อัตราการขยายตัว (%)		-4.90	-7.89	-4.97	-10.66	-13.27
กรณีร้ายแรง	7.79	7.58	7.02	6.67	6.08	5.40
อัตราการขยายตัว (%)		-2.70	-7.39	-4.99	-8.85	-11.18

ที่มา : สำนักงานประกันสังคม กระทรวงแรงงาน

หมายเหตุ : (1) จำนวนลูกจ้าง หมายถึง จำนวนลูกจ้างในความคุ้มครองกองทุนเงินทดแทน

(2) จำนวนการประสบนันตรายทุกกรณี หมายถึง จำนวนลูกจ้างที่ประสบนันตรายกรณีตาย ทุพพลภาพ

สูญเสียอวัยวะ หยุดงานเกิน 3 วัน และกรณีหยุดงานไม่เกิน 3 วัน

(3) จำนวนการประสบนันตรายกรณีร้ายแรง หมายถึง จำนวนลูกจ้างที่ประสบนันตรายกรณีตาย ทุพพลภาพ สูญเสียอวัยวะ และหยุดงานเกิน 3 วัน

ตารางที่ 2 สถิติการประสบอันตรายหรือเจ็บป่วยเนื่องจากการทำงานจำแนกตามสาเหตุที่ประสบอันตราย

หน่วย : ราย

สาเหตุที่ประสบอันตราย	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
1. วัตถุหรือสิ่งของตัด / บาด / ทิ่มแทง	53,198	51,834	49,655	47,385	41,502	34,485
2. วัตถุหรือสิ่งของกระแทก / ชน	38,074	36,415	35,217	33,425	29,884	25,021
3. วัตถุหรือสิ่งของ หรือสารเคมีกระเด็นเข้าตา	37,215	36,107	33,664	32,649	29,518	23,697
4. วัตถุหรือสิ่งของพังทลาย / หล่นทับ	27,970	28,737	27,265	26,285	22,506	19,376
5. วัตถุหรือสิ่งของหนีบ / ดึง	14,214	14,085	13,242	12,963	11,961	9,948
6. ตกจากที่สูง	8,976	9,299	9,362	9,540	8,874	8,112
7. โรคที่เกิดขึ้นตามตามลักษณะหรือสภาพของงานหรือเนื่องจากการทำงาน	7,502	7,626	7,859	7,244	4,977	4,575
8. อุบัติเหตุจากยานพาหนะ	6,082	6,249	6,045	6,448	5,691	5,288
9. ผลจากความร้อนสูง / สัมผัสของร้อน	5,538	5,064	4,753	4,634	4,104	3,257
10. อันตรายจากแสง	4,463	4,685	4,305	4,044	3,402	2,697
11. อื่นๆ	12,302	14,134	12,890	14,035	14,083	12,980
รวม	215,534	214,235	204,257	198,652	176,502	149,436

หมายเหตุ : ประมวลผล ณ 23 กุมภาพันธ์ 2553

ที่มา : สำนักงานกองทุนเงินทดแทน

ตารางที่ 3 สถิติการประสบอันตรายหรือเจ็บป่วยเนื่องจากการทำงานจำแนกตามอวัยวะที่ได้รับอันตราย

หน่วย : ราย

อวัยวะที่ได้รับอันตราย	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
1. นิ้วมือ	63,333	61,347	58,376	55,516	49,244	32,581
2. ตา	44,300	43,335	40,414	39,193	35,099	28,209
3. มือ ง่ามนิ้วมือ	14,924	14,534	13,688	13,517	12,296	10,169
4. เท้า ส้นเท้า ง่ามนิ้วเท้า	13,402	13,703	13,001	12,695	10,904	9,305
5. บาดเจ็บหลายส่วน บาดเจ็บตามร่างกาย	12,201	13,154	12,058	12,451	11,246	10,120
6. แขน ศอก ข้อศอก	11,087	11,575	10,746	10,190	9,044	7,609
7. นิ้วเท้า	9,247	8,962	8,826	8,581	7,418	6,452
8. ศีรษะ	7,463	7,434	7,350	7,005	5,467	4,693
9. ขา หน้าแข้ง น่อง	7,491	7,367	7,232	6,880	4,491	8,271
10. หลัง	4,627	4,878	5,039	4,976	4,309	4,381
11. อื่นๆ	27,459	27,946	27,527	27,648	26,984	27,646
รวมทั้งหมด	215,534	214,235	204,257	198,652	176,502	149,436

หมายเหตุ : ประมวลผล ณ 23 กุมภาพันธ์ 2553

ที่มา : สำนักงานกองทุนเงินทดแทน

ตารางที่ 4 สถิติการประสบอันตรายหรือเจ็บป่วยเนื่องจากการทำงานจำแนกตามประเภทกิจการ

หน่วย : ราย

ประเภทกิจการ	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
1. ผลิตภัณฑ์จากโลหะ	39,300	38,542	38,255	35,573	32,296	25,634
2. การค้า	21,624	22,992	22,247	23,194	20,660	18,818
3. การก่อสร้าง ติดตั้งเครื่องจักร ขุดบ่อน้ำ	18,982	20,979	20,201	21,021	17,101	15,184
4. ผลิตภัณฑ์เคมี น้ำมันปิโตรเลียม	18,887	17,587	16,936	16,517	14,558	12,278
5. การผลิตอาหาร เครื่องดื่ม	16,518	15,882	15,226	14,931	13,710	12,880
6. ผลิตภัณฑ์ยานพาหนะ	15,951	16,671	15,198	14,028	13,037	9,855
7. การผลิตสิ่งทอถัก เครื่องประดับ	16,147	14,386	13,676	11,895	10,324	8,326
8. การผลิตโลหะขั้นมูลฐาน	13,766	13,080	12,358	11,719	10,639	8,184
9. การทำป่าไม้ ผลิตภัณฑ์จากไม้	13,403	11,501	10,008	8,706	7,087	5,838
10. การขนส่งการคมนาคม	6,132	6,489	6,096	6,017	5,689	5,094
11. ประเภทกิจการอื่นๆ	34,824	36,126	34,056	35,051	31,401	27,345
รวมทั้งหมด	215,534	214,235	204,257	198,652	176,502	149,436

หมายเหตุ : ประมวลผล ณ 23 กุมภาพันธ์ 2553

ที่มา : สำนักงานกองทุนเงินทดแทน

3.1.5.2 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาหารชีวนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญต่อไปนี้

3.1.5.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาหารชีวนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีความเกี่ยวข้องกับภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากเป็นสินค้าที่ผู้ปฏิบัติงานในโรงงานมีความจำเป็นต้องใช้ตามกฎหมายแรงงานและมาตรฐานของกรมอาหารชีวนามัย ดังนั้นอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านอาหารชีวนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจึงมีความแปรผันตามอัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมและการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศซึ่งส่งผลต่อการขยายจำนวนแรงงานภาคอุตสาหกรรมทำให้มีผลต่อปริมาณความต้องการใช้สินค้าทางด้านอาหารชีวนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

อุตสาหกรรมหลักที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท ได้แก่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ และอุตสาหกรรมอาหาร จัดเป็นอุตสาหกรรมหลักที่มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมอยู่ใน 6 อันดับแรกของภาคอุตสาหกรรม

จากภาวะถดถอยของเศรษฐกิจโลกรวมถึงประเทศไทยในช่วงปลายปี 2551 ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมต่างๆอย่างต่อเนื่องถึงปี 2552 ทำให้มีอัตราการขยายตัวเศรษฐกิจเพียงประมาณร้อยละ 2.7 โดยเป็นการฟื้นตัวในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2552 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 2553 ทั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้คาดการณ์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยว่าจะมีการขยายตัวในปี 2553 ในอัตราร้อยละ 6.5 ถึง 7.5 และในปี 2554 ในอัตราร้อยละ 3.0 ถึง 5.0 (ประมาณการ ณ กรกฎาคม 2553)

ตารางที่ 5 สรุปผลประมาณการเศรษฐกิจ ณ เดือนตุลาคม 2553

ร้อยละ	2552	2553	2554
อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ	~2.7	7.3 – 8.0	3.0 – 5.0
อัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน	0.3*	0.5 – 1.3	2.0 – 3.0
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	-0.9*	2.8 – 3.8	3.0 – 5.0

หมายเหตุ: *ข้อมูลจริง

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 6 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมรายไตรมาส

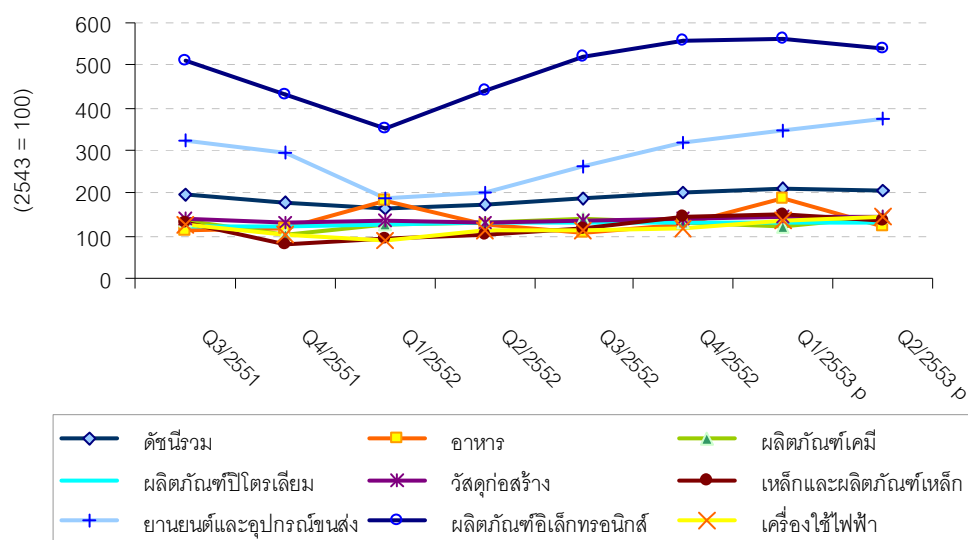
(2543 = 100)

	ไตรมาสที่ 3 ปี 2551	ไตรมาสที่ 4 ปี 2551	ไตรมาสที่ 1 ปี 2552	ไตรมาสที่ 2 ปี 2552	ไตรมาสที่ 3 ปี 2552	ไตรมาสที่ 4 ปี 2552	ไตรมาสที่ 1 ปี 2553 (1)	ไตรมาสที่ 2 ปี 2553 (1)
ดัชนีรวม	195.77	176.40	162.38	171.95	186.02	201.43	213.03	207.03
อาหาร	111.90	114.95	183.75	127.94	109.63	127.70	189.20	123.59
ผลิตภัณฑ์เคมี	134.28	105.26	126.06	132.79	141.97	131.08	123.22	144.77
ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม	120.97	120.03	125.47	130.64	133.21	130.82	130.83	133.59
วัสดุก่อสร้าง	140.88	129.93	134.17	133.47	137.50	139.97	145.85	147.30
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	129.25	78.67	91.81	103.93	115.25	143.08	150.33	135.85
ยานยนต์และอุปกรณ์ขนส่ง	322.72	295.12	185.46	200.12	260.59	320.75	347.87	373.04
ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	508.75	432.19	349.97	440.77	521.19	556.83	563.94	540.16
เครื่องใช้ไฟฟ้า	127.84	101.72	89.73	110.37	114.56	117.65	136.54	145.67

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ปรับปรุงล่าสุด : 31 ส.ค. 2553

(1) ประมาณการณ์



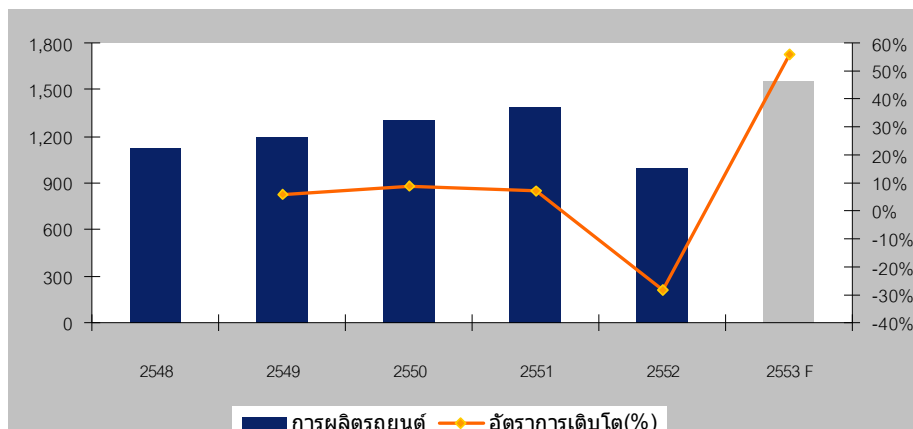
จากกราฟจะเห็นได้ว่าดัชนีผลผลิตรวม เริ่มฟื้นตัวขึ้นตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2552 เป็นต้นมาและยังคงอยู่ในระดับที่สูงจนถึงปัจจุบัน ซึ่งเป็นผลจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและภาวะการขยายตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศซึ่งคาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวกว่าร้อยละ 7 ในปี 2553

หากพิจารณาดัชนีของอุตสาหกรรมที่อยู่ในกลุ่มลูกค้าของบริษัท ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ และวัสดุก่อสร้าง พบว่า มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมยานยนต์และ ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งส่งผลดีต่อความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทและบริษัทย่อย

หากพิจารณาการเติบโตของอุตสาหกรรมหลักซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท จะพบว่ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

1) อุตสาหกรรมยานยนต์

การผลิตรถยนต์คาดว่าจะเพิ่มขึ้นได้ถึงประมาณ 1.6 ล้านคันในปี 2553



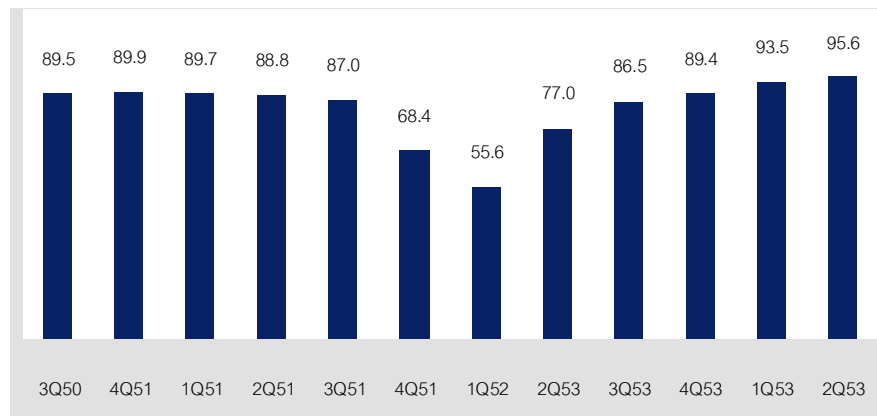
ที่มา : สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย/การคาดการณ์ของฝ่ายวิจัยเคจีไอ

ปริมาณการผลิตยนต์ของประเทศไทยได้มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2552 จนถึงไตรมาสที่ 2 ปี 2553 ซึ่งมีแนวโน้มเดียวกับการจำหน่ายในประเทศและการส่งออกในช่วงเวลาเดียวกัน ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจจากภาวะถดถอย สำนักงานเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมได้คาดการณ์การขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ในไตรมาสที่ 3 ปี 2553 เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มเชื่อมั่นในเศรษฐกิจภายในประเทศและเศรษฐกิจโลก ทั้งนี้คาดว่าอุตสาหกรรมรถยนต์จะเติบโตกว่าร้อยละ 56 ในปี 2553 ซึ่งส่งผลดีของธุรกิจของบริษัทโดยรวม

2) อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

จากตารางผลผลิตดัชนีอุตสาหกรรมจากธนาคารแห่งประเทศไทยข้างต้น ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 1 ปี 2552 และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงไตรมาสที่ 1 ปี 2553 ซึ่งเป็นผลจากการฟื้นตัวจากวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจทั่วโลก และยอดสั่งซื้อเพื่อชดเชยปริมาณสินค้าคงคลังที่ลดลงในช่วงภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ซึ่งสอดคล้องกับมูลค่าการส่งออกของผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ในช่วงเดียวกัน (ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม) ทั้งนี้สำนักงานเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมได้คาดการณ์การขยายตัวของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2553 ประมาณร้อยละ 22.31 จากตัวแปรชี้้นำการผลิตหลายตัวของประเทศพัฒนาแล้วปรับตัวสูงขึ้นในหลายประเทศ และการขยายตัวของ HDD (Hard Disk Drive) IC (Integrated Circuits) และเซมิคอนดักเตอร์

อัตราใช้กำลังการผลิตของกลุ่มธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์



ที่มา: Semiconductor industry Association

นอกจากนี้หากพิจารณาอัตราการใช้กำลังการผลิตของกลุ่มธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ที่เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 95.6 ในไตรมาส 2 ปี 2553 จะเป็นข้อบ่งชี้ว่าอุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายกำลังการผลิตในระยะเวลาอันใกล้เพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลเชิงบวกต่อความต้องการผลิตภัณฑ์ของบริษัทเช่นกัน

3) อุตสาหกรรมก่อสร้าง

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2552 อุตสาหกรรมก่อสร้างได้รับปัจจัยเชิงบวกจากทั้งตลาดที่อยู่อาศัย โดยได้รับมาตรการทางด้านภาษีเพื่อกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อเนื่องไปจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2553 และจากการลงทุนก่อสร้างของภาครัฐที่ได้การสนับสนุนจากแผนกระตุ้นเศรษฐกิจระยะที่ 1 และระยะที่ 2 หรือแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็งปี 2555: SP2

สำหรับในปี 2553 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้คาดการณ์การขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ณ ราคาคงที่ ประมาณร้อยละ 3.0 ถึง 6.5 โดยมีปัจจัยหลักมาจากการลงทุนการก่อสร้างของภาครัฐ ที่ได้รับการสนับสนุนจากแผนกระตุ้นเศรษฐกิจระยะที่ 1 และระยะที่ 2 อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมก่อสร้างยังคงได้รับความเสี่ยงด้านเสถียรภาพทางการเมืองซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการลงทุนของภาครัฐ

นอกจากนี้ กระทรวงอุตสาหกรรมได้มีการเตรียมจัดทำ "แผนพัฒนาอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย" เพื่อให้เป็นไปตาม แผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง 2555 เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยให้แข่งขันได้ในระดับสากล โดยจะใช้งบประมาณ 2,500 ล้านบาท กรอบการดำเนินงานระยะเวลา 3 ปีในช่วงปี 2553 ถึงปี 2555

3.1.5.2.2 ปัจจัยเสริมที่ส่งผลเชิงบวกต่ออุตสาหกรรม

- นโยบายของรัฐบาลและการบังคับใช้ของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

การกำกับดูแลเรื่องอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานของภาครัฐอยู่ภายใต้กระทรวงที่เกี่ยวข้องดังนี้

กระทรวง	กฎหมายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้อง
กระทรวงแรงงาน	- พระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 - กฎกระทรวงและประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น - กฎกระทรวง กำหนดมาตรฐานในการบริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ. 2549 - กฎกระทรวง กำหนดมาตรฐานในการบริหารและการจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน เกี่ยวกับความร้อน แสงสว่าง และเสียง พ.ศ. 2549 - ประกาศ เรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานของลูกจ้าง เป็นต้น

กระทรวง	กฎหมายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้อง
กระทรวงมหาดไทย	- กฎกระทรวงและประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น - ประกาศเรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานกับเครื่องจักร - ประกาศเรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานเกี่ยวกับสารเคมีอันตราย - ประกาศเรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานในสถานที่ที่มีอันตรายจากการตกจากที่สูง วัสดุกระเด็น ตกหล่น และการพังทลาย เป็นต้น - ประกาศเรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานเกี่ยวกับไฟฟ้า - ประกาศเรื่อง ความปลอดภัยในการทำงานเกี่ยวกับภาวะแวดล้อม (สารเคมี) เป็นต้น
กระทรวงอุตสาหกรรม	- พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 - กฎกระทรวงและประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น - ประกาศเรื่อง มาตรการคุ้มครองความปลอดภัยในการประกอบกิจการโรงงานเกี่ยวกับ ภาวะแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ. 2546 - ประกาศเรื่อง มาตรการคุ้มครองความปลอดภัยในการดำเนินงาน เป็นต้น
กระทรวงสาธารณสุข	พระราชบัญญัติสาธารณสุข พ.ศ. 2535

ทั้งนี้ภาครัฐได้ให้ความสำคัญกับเรื่องอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยมีวิวัฒนาการที่สำคัญมีดังนี้

- ในปี 2540 รัฐบาลประกาศให้วันที่ 10 พฤษภาคม เป็นวันความปลอดภัยในการทำงานแห่งชาติ ซึ่งในทุกปีจะจัดให้มีการสัปดาห์ความปลอดภัยในการทำงานแห่งชาติ
- คณะรัฐมนตรีมีมติ เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2544 อนุมัติให้กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน ดำเนินโครงการพัฒนามาตรฐานแรงงานเพื่อลดอุบัติเหตุ เสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันทางการค้าและพัฒนาคุณภาพชีวิตแรงงาน ซึ่งกระทรวงแรงงานได้ดำเนินสร้างมาตรฐานแรงงานไทย : ความรับผิดชอบทางสังคมของธุรกิจไทย (มรท. 8001-2546) ขึ้นประกาศใช้ในปี 2546 โดยมีความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเป็นหนึ่งในข้อกำหนดหลักของมาตรฐานดังกล่าว
- นโยบายด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานได้ถูกกำหนดไว้อย่างชัดเจนในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ.2545-2549) และแผนแม่บทความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมในการทำงาน พ.ศ.2545-2549 ออกมารองรับนโยบาย
- แผนแม่บทความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อมในการทำงาน ฉบับที่ 2 พ.ศ.2550-2554 ทางคณะรัฐมนตรีได้มีมติรับทราบแผนดังกล่าวเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2550 และมีการจัดทำฉบับปรับปรุง ปี 2552 ในเวลาต่อมา
- ภายใต้แผนแม่บทด้านแรงงาน (พ.ศ. 2550-2554) กระทรวงแรงงานได้มีการกำหนดเป้าหมายชัดเจนในการลดอัตราการประสบอันตรายหรือเจ็บป่วยจากการทำงานกรณีร้ายแรงต่อพันราย โดยนับเป็นหนึ่งในดัชนีชี้วัดที่สำคัญของการบรรลุเป้าหมายในยุทธศาสตร์การส่งเสริมความมั่นคงในการทำงานและคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับแรงงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 7 เป้าหมายอัตราการประสบอันตรายและเจ็บป่วยจากการทำงานกรณีร้ายแรงปี 2550 – ปี 2554

หน่วย : จำนวนคนต่อพันราย

ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
7.452	7.29	7.144	7.001	6.861

- คณะรัฐมนตรีได้มีมติ เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม พ.ศ.2550 เห็นชอบให้ประกาศนโยบาย “แรงงานปลอดภัยและสุขภาพอนามัยดี” เป็นระเบียบวาระแห่งชาติ ตามที่กระทรวงแรงงานเสนอเพื่อให้ทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องให้ความสำคัญได้ร่วมมือและถือปฏิบัติเป็นแนวทางในการดำเนินงานมีความปลอดภัยและสุขภาพอนามัยที่ดี และให้สอดคล้องกับรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2550 มาตรา 44 และสอดคล้องกับนโยบาย

รัฐบาล และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 (พ.ศ.2550-2554) โดยมีเป้าหมาย 7 ประการ คือ

- (1) แรงงานมีหลักประกันความมั่นคงในการทำงานภายใต้แผนแม่บทด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานแห่งชาติ
- (2) แรงงานทุกภาคส่วนทำงานในสภาพแวดล้อมที่ได้มาตรฐานความปลอดภัย
- (3) แรงงานมีจิตสำนึกและองค์ความรู้ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน
- (4) แรงงานมีอัตราการประสบอันตรายจากการทำงานลดลง
- (5) แรงงานสามารถเข้าถึงข้อมูลสารสนเทศด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน
- (6) แรงงานได้รับการเฝ้าระวังด้านสุขภาพอนามัยและความปลอดภัยในการทำงานอย่างเป็นระบบ
- (7) แรงงานมีวัฒนธรรมความปลอดภัยในการทำงาน

ข้อกำหนดมาตรฐานสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและกฎหมายคุ้มครองแรงงานที่มีบทบาทมากขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้โรงงานแต่ละแห่งมีความจำเป็นต้องทำการปรับปรุงมาตรฐานโรงงานและคำนึงถึงมาตรฐานความปลอดภัยในโรงงานมากขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นผลดีสำหรับธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานทั้งในเรื่องของการบังคับให้แต่ละโรงงานต้องมีการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล่านี้ให้กับคนงาน และการกำหนดมาตรฐานของอุปกรณ์ที่จะนำมาใช้ ทำให้ความต้องการในผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีสูงขึ้นเรื่อยๆ การให้ความสำคัญของภาครัฐเกี่ยวกับความปลอดภัยของแรงงานในอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นสิ่งสนับสนุนให้ธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

- **ความตระหนักและความต้องการของผู้ปฏิบัติงานในเรื่องอาชีวอนามัย ความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน**

ปัจจุบันผู้ปฏิบัติงานมีความเข้าใจและเห็นความสำคัญในด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานมากยิ่งขึ้น ทั้งยังตระหนักถึงอันตรายที่อาจเกิดจากสภาพแวดล้อมในการทำงานหรืออุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากการทำงาน ดังจะเห็นได้จากการที่ผู้ใช้แรงงานในประเทศไทยได้มีการยื่นข้อเรียกร้องให้แก่กระทรวงแรงงานในวันแรงงานแห่งชาติ 1 พฤษภาคม 2551 ที่ผ่านมา โดยข้อเรียกร้องที่สำคัญข้อหนึ่ง คือ ขอให้รัฐบาลประกาศใช้พระราชบัญญัติความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยเร็ว

- **มาตรฐาน มอก. 18001:2542 และ OHSAS 18001:1999**

ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (มอก. 18001:2542 และ OHSAS 18001:1999) กำหนดขึ้นโดยใช้ BS 8800 (Guide to Occupational Health and Safety Management System) เป็นแนวทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อลดและควบคุมความเสี่ยงอันตรายของพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง การเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจให้เกิดความปลอดภัยและส่งเสริมภาพพจน์ด้านความรับผิดชอบต่อองค์กรที่มีต่อพนักงานและสังคม

มาตรฐานระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS18001:1999 กำหนดขึ้นโดย BS 8800 มาตรฐานของประเทศต่างๆ และมาตรฐานระบบ OHSMS ของหน่วยรับรองต่าง ๆ

ในปัจจุบันบริษัทในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทที่ดำเนินธุรกิจส่งออกได้ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามมาตรฐานดังกล่าวเพื่อให้มีคุณสมบัติตามมาตรฐานของประเทศคู่ค้า ซึ่งส่งผลดีต่อการขยายตัวของความต้องการใช้สินค้าด้านอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

3.1.6 สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนี้ถือว่าไม่สูงมากนัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ด้านอาหารอเนกมัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับชีวิตและสุขภาพของคน จึงจำเป็นต้องมีคุณภาพที่ดี และได้มาตรฐานตามที่ เป็นมาตรฐานสากลที่บุคคลทั่วไปยอมรับ อาทิ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย หรือ มอก. หรือ มาตรฐานสากลอื่นๆเช่น มาตรฐาน EN ของสหภาพยุโรป, มาตรฐาน ANSI ของสหรัฐอเมริกา และมาตรฐาน JIS ของญี่ปุ่น

ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ สามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่มด้วยกัน ดังนี้

กลุ่มที่ 1: ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าภายในประเทศไทย

ผู้ผลิตสินค้าด้านอาหารอเนกมัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานที่สามารถผลิตสินค้าได้ตามมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับในระดับสากลยังมีจำนวนไม่มากนักประกอบกับมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูงมากสำหรับการขอรับรอง มาตรฐานสินค้า อีกทั้งมาตรฐานและหน่วยงานที่จะรับรองในประเทศไทยที่จะรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นน้อยเฉพาะใน ผลิตภัณฑ์บางประเภทเท่านั้น ได้แก่ หมวกนิรภัย และรองเท้านิรภัย เป็นต้น จึงทำให้มีจำนวนผู้ผลิตสินค้าน้อยรายและประเภทของ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศไทยยังมีอยู่อย่างจำกัด

กลุ่มที่ 2: ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศ (Importer & Distributor)

ตัวแทนจำหน่ายผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ด้านอาหารอเนกมัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจากต่างประเทศ นั้นมีจำนวนน้อย เนื่องจากตราสินค้าที่ได้รับการยอมรับในระดับโลกมีจำนวนจำกัด ประกอบกับบริษัทผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หรือตัวแทน จำหน่ายในต่างประเทศส่วนใหญ่มีนโยบายการจัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศ นั้นๆ หรือมีการแต่งตั้งตัวแทนให้น้อยรายที่สุดเพื่อป้องกันการแข่งขันกันเองระหว่างตัวแทนจำหน่าย ทำให้จำนวนตัวแทนจำหน่ายมี จำนวนจำกัด ซึ่งถือเป็นอุปสรรคต่อผู้ที่ประสงค์จะนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศรายใหม่ๆ

กลุ่มที่ 3: ผู้จำหน่ายสินค้านายย่อย (Dealer & Retailer)

ผู้จำหน่ายสินค้านายย่อยที่ไม่ได้นำเข้าสินค้ามาจากต่างประเทศด้วยตนเอง ซึ่งจะซื้อสินค้าจากผู้นำเข้าจากต่างประเทศ และทำการจัดจำหน่ายต่อไปให้ผู้บริโภค โดยผู้ขายในกลุ่มนี้จะมีอยู่จำนวนมากกระจายตัวไปตามพื้นที่และในอุตสาหกรรม ต่างๆ แต่จะมีต้นทุนการขายสินค้าที่สูงกว่า 2 กลุ่มแรก

ทั้งนี้คู่แข่งของบริษัท คือ กลุ่มที่ 2 ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีหลายลักษณะ อาทิ

- กลุ่มที่ขายเฉพาะสินค้าอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล ซึ่งมีทั้งการขายอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลประเภทเดียว และหลายประเภท
- กลุ่มที่ขายเฉพาะอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน ซึ่งมีทั้งการขายอุปกรณ์ เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน ประเภทเดียวและหลายประเภท
- กลุ่มที่ขายทั้งอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลและอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการ ทำงาน
- กลุ่มที่นอกเหนือจากขายอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลและอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อม ในการทำงาน แล้ว ยังขายสินค้าหลักประเภทอื่นด้วย

สำหรับคู่แข่งรายสำคัญของบริษัท ได้แก่

- บริษัท เคพีเอส อินเตอร์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด *
- บริษัท เอสโก้ พรีเมียม จำกัด *
- บริษัท นอร์ท เซฟตี้ควิปเม้นท์ จำกัด *
- บริษัท พีดีเอส อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท เมธาวิ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- บริษัท ที.ไอ.จี เทคดิง จำกัด
- บริษัท บอร์เนียว เทคนิเคิล (ประเทศไทย) จำกัด*

▪ บริษัท รองเท้าเซฟตี้ จำกัด

หมายเหตุ : * เป็นคู่แข่งที่ขายสินค้าอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลและอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงานครอบคลุมทุกประเภทใกล้เคียงกับบริษัท

3.1.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศใน ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 คิดเป็นประมาณร้อยละ 66 และ ร้อยละ 65 ของยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานทั้งหมด ตามลำดับ สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้า ส่วนการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรง ปัจจุบันบริษัทมีการติดต่อสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายจากต่างประเทศและในประเทศมากกว่า 500 ราย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้ผลิตและเจ้าของตราสินค้าต่างๆ ได้ให้การสนับสนุนและดำเนินงานร่วมกันด้วยดีมาโดยตลอด พิจารณาได้จากจำนวนตราสินค้าและประเภทสินค้าที่บริษัทได้รับการไว้วางใจให้เป็นตัวแทนในการจำหน่ายที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในกลุ่มอาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานจากต่างประเทศจำนวนรวมทั้งสิ้น 23 ตราสินค้า โดยได้รับการแต่งตั้งใน 2 ลักษณะ คือ เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศ (Sole/Exclusive Distributor) และเป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor)

ตราสินค้าที่ทางบริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงรายเดียว ได้แก่

บริษัท	ตราสินค้า	สินค้า	ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
King's shoe Manufacturing Pte., Ltd.	KING'S	รองเท้านิรภัยที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม	2551*	1 ปี	- King's ยกเลิกสัญญาได้โดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด - King's สามารถยกเลิกสัญญาถ้าบริษัททำผิดสัญญาโดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด - King's สามารถทบทวนแก้ไขสัญญาได้ถ้าบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในระดับผู้บริหาร - ยอดขายขั้นต่ำ
Microgard Limited	MICROGARD	ชุดป้องกันสารเคมี ฝุ่น และเชื้อโรค	2553	ไม่ระบุ	Microgard ยกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้ (1) มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท (2) บริษัทไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำรายปี

ในปี 2552 มียอดซื้อสินค้าเพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานกับผู้จำหน่ายสินค้านรายใหญ่ 10 รายแรกเท่ากับ 162.38 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 62.05 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัท โดยมีการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายสินค้านรายใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 25.03 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัท

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มียอดซื้อสินค้าเพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน กับผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ 10 รายแรกเท่ากับ 207.48 คิดเป็นร้อยละ 65.47 ของยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานทั้งหมดของบริษัท โดยมีการสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 22.91 ของยอดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานทั้งหมดของบริษัท

ตารางที่ 8 สัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ 10 รายแรก ในปี 2550 – ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

ปี	ยอดซื้อ* (ล้านบาท)	ยอดซื้อจากผู้จำหน่ายรายใหญ่ 10 รายแรก (ล้านบาท)	ร้อยละของ ยอดซื้อ
ปี 2550	370	237	64
ปี 2551	395	268	68
ปี 2552	262	162	62
ม.ค. – ก.ย. ปี 2553	317	207	65

*หมายเหตุ: เป็นยอดสั่งซื้อที่ระบุใบสั่งซื้อซึ่งไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง และสินค้าระหว่างทาง

สำหรับขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทมีแนวทางในการจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ 3 แนวทาง คือ

- 1) บริษัทหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่จากแหล่งต่างๆ
- 2) บริษัทติดต่อสอบถามความต้องการของลูกค้าอยู่เป็นระยะว่ามีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ใด
- 3) เจ้าของตราสินค้าและ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Supplier) เป็นผู้เสนอผลิตภัณฑ์ให้บริษัททำการตลาดให้ หลังจากนั้นจึงนำผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง (Prototype) มาศึกษา แล้วส่งไปให้ลูกค้าทดลองใช้ ถ้าผลการทดสอบผ่านจึงวางแผนการตลาดและทำการติดต่อสั่งซื้อต่อไป ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการออกสินค้าใหม่ปีละ 1-2 ชนิด ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

สำหรับผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน ภายใต้ตราสินค้าเป็นของบริษัทเองนั้น บริษัทได้จ้างผู้ผลิตสินค้าภายในประเทศเพื่อผลิตสินค้าสำหรับตราสินค้า ENV-SAFE และจ้างผู้ผลิตจากต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน มาเลเซีย และไต้หวัน เพื่อผลิตสินค้าสำหรับตราสินค้า Synos เพื่อใช้ตราสินค้านี้ในการเติมเต็มช่องว่างในตลาด

3.2 ธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ

3.2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

การให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ โดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมกับการนำมาใช้หรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ซึ่งสามารถแก้ปัญหาการขาดแคลนน้ำ ลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำ และป้องกันมลพิษที่จะเกิดกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีการแบ่งการดำเนินงานระหว่างบริษัทและบริษัทย่อยดังนี้

ลักษณะการดำเนินการ	ดำเนินการโดย	ลูกค้าเป้าหมาย
3.2.1 การให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งระบบบำบัดน้ำ - บริการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) - บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) ภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง (OEM)	บริษัทย่อย	- ลูกค้าทั่วไปและบริษัท - ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง และประสงค์ที่จะจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นหนึ่งในลูกค้ากลุ่มนี้
3.2.2 บริการดูแลควบคุมระบบและบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	บริษัทย่อย	ลูกค้าทั่วไป และ บริษัท
3.2.3 การจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ - ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ - เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ *	บริษัท	- ลูกค้าทั่วไป - บริษัทย่อยและลูกค้าที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัทย่อย
3.2.4 การให้บริการจำหน่ายน้ำที่ได้จากการบำบัดให้กับลูกค้า กลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบเดียวกับสัมปทาน (BOO)	บริษัท	ลูกค้าทั่วไป (ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม โรงแรม ศูนย์การค้า เป็นต้น)

*หมายเหตุ: ในส่วนของอุปกรณ์และเครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำนั้น มีนโยบายให้บริษัทเป็นผู้ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายจากเจ้าของตราสินค้า ยกเว้นเพียงตราสินค้าเดียวที่มีข้อตกลงให้บริษัทย่อยเป็นผู้ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย คือ ตราสินค้า Amiad (เนื่องจากเป็นสัญญาต่อเนื่องจากเจ้าของสินค้าที่ได้มาจากการสละสิทธิ์ของบริษัทของผู้ร่วมทุน) อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2553 ได้มีการเปลี่ยนแปลงให้บริษัทเป็นผู้ส่งสินค้าตรา Amiad โดยตรงจากผู้จำหน่ายแทนบริษัทย่อย อีกทั้งบริษัทเป็นผู้ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำทั้งหมดให้กับลูกค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัท

จากตารางข้างต้น บริษัทจะเป็นผู้จัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ และเป็นผู้ประกอบการด้านการให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดให้แก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทานโดยการว่าจ้างบริษัทย่อยในการออกแบบระบบบำบัดที่สามารถนำไปใช้ติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าเพื่อเก็บเกี่ยวรายได้จากการขายน้ำที่ได้รับจากการบำบัดให้กับลูกค้าตามสัญญาดำเนินการซึ่งเป็นไปในรูปแบบลักษณะเดียวกับสัมปทาน

ในขณะที่บริษัทย่อยจะดำเนินการให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสียทั้งที่เป็นแบบโครงการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) ภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง (OEM) และการบริการดูแลควบคุมระบบและบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ โดยบริษัทย่อยมีการตั้งโรงงานประกอบระบบบำบัดน้ำ ที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี โดยเข้าพื้นที่และอาคารจากบริษัท และเริ่มผลิตในเดือนกันยายน ปี 2553

3.2.1.1 ธุรกิจให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย

การดำเนินงานส่วนนี้จะดำเนินงานโดย บริษัท พีดี เจเนซิส เอ็นจิเนียริง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เพื่อให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย และมุ่งเน้นระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำโดยการบำบัดน้ำดีให้ได้คุณภาพเหมาะสมหรือทำการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ทั้งนี้ขอบเขตของการให้บริการรวมถึงตั้งแต่ การออกแบบและวิศวกรรม, งานโครงสร้าง, การติดตั้งและติดตามผล, การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ, การซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย ซึ่งสามารถแบ่งประเภทการให้บริการได้ดังนี้

1) **บริการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey)** เป็นการให้บริการออกแบบ ผลิตและติดตั้งโครงการระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียอย่างครบวงจรแบบเบ็ดเสร็จทั้งโครงการเพื่อส่งมอบให้กับผู้ว่าจ้างในลักษณะพร้อมใช้งานได้ทันที โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ได้รับงานจนถึงส่งมอบงานเฉลี่ยประมาณ 2 เดือน ถึง 4 เดือน

2) **บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำ** เป็นการให้บริการรับจ้างออกแบบและผลิตอุปกรณ์ระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อมใช้งานภายใต้ตราสินค้าของผู้ว่าจ้าง (OEM) โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ได้รับงานจนถึงส่งมอบงานเฉลี่ยประมาณ 2 เดือน

นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทย่อยจะมีการให้บริการทั่วไปด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การวิเคราะห์คุณภาพน้ำ การบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้วางแผนที่จะจัดตั้งและจดทะเบียนห้องปฏิบัติการวิเคราะห์คุณภาพน้ำกับกรมโรงงานอุตสาหกรรมภายในไตรมาสที่ 1 ปี 2554 โดยเน้นให้มีความพร้อมทั้งทางด้านบุคลากร และมีเครื่องมือวิเคราะห์ที่ทันสมัยและได้มาตรฐาน

3.2.1.2 ธุรกิจการให้บริการดูแลควบคุมระบบ และบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Operation and maintenance service)

เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ ตามระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา โดยทั่วไปลักษณะสัญญาจะมีระยะเวลาประมาณ 1 ปี

3.2.1.3 ธุรกิจจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ

เป็นการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในการปรับปรุงคุณภาพน้ำรวมถึงการนำกลับมาใช้ใหม่เพื่อลดค่าใช้จ่ายและรักษาสีสิ่งแวดล้อม ซึ่งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ประกอบด้วย อุปกรณ์และสารกรองตะกอน, เครื่องสูบน้ำ, ประตุน้ำ, ชุดกวนผสม, ถังเก็บน้ำ, สารเคมีและสารละลายต่างๆ, ถังน้ำ, ระบบควบคุม, ระบบกรองตะกอน, ระบบผลิตน้ำประปา บำบัดน้ำเสีย และนำน้ำกลับมาใช้ใหม่แบบสำเร็จรูปสำหรับการอุปโภคและบริโภค เป็นต้น โดยระบบและอุปกรณ์ซึ่งบริษัทจัดจำหน่าย สามารถบำบัดน้ำดีจากแหล่งน้ำหรือน้ำเสียจากการดำเนินงานเพื่อทำให้มีคุณภาพที่เหมาะสมตามความต้องการใช้งาน นอกจากนี้ ตะกอนเหลือทิ้งจากระบบบำบัด หลังจากได้รับการแยกน้ำออกแล้ว ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่นได้ เช่น ใช้ในการผลิตก๊าซชีวภาพ เป็นต้น ซึ่งนอกจากจะสามารถลดมลพิษในน้ำที่จะถูกปล่อยออกไปในสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

อุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าเป้าหมายสำหรับสินค้าในกลุ่มนี้ ได้แก่ กิจการที่มีความต้องการใช้น้ำเป็นปริมาณมากหรืออยู่ในพื้นที่ที่ขาดแคลนน้ำหรือมีอัตราค่าน้ำสูง และ/หรือ ต้องการระบบบำบัดน้ำดีและ/หรือน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มีสัดส่วนของยอดขายผลิตภัณฑ์เพื่อการบำบัดน้ำดีคิดเป็นร้อยละ 1.20 ของรายได้จากการขายและการให้บริการทั้งหมด

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เพื่อการบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย



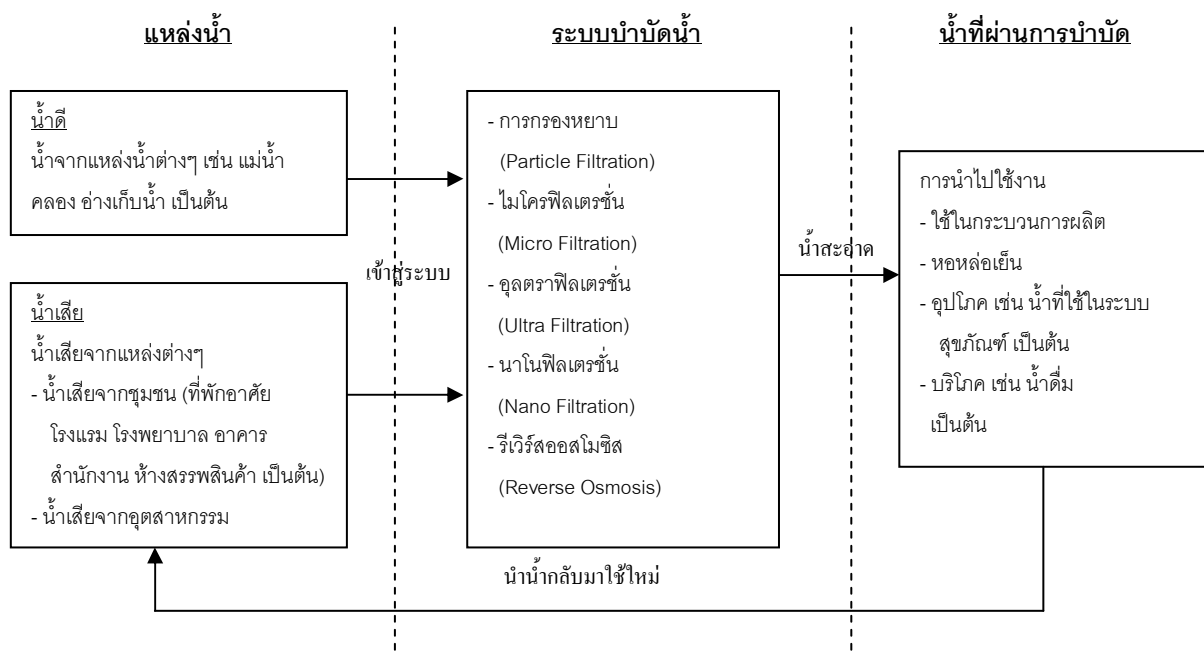
3.2.1.4 การให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดให้แก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน (Build-operate-own)

การดำเนินการในส่วนนี้จะเป็นการลงทุนโดยบริษัท โดยลักษณะการลงทุนจะเป็นในรูปแบบเดียวกับสัมปทาน กล่าวคือบริษัทจะเป็นผู้ลงทุน ในการจัดจ้าง บริษัทย่อยเพื่อดำเนินการออกแบบก่อสร้างและติดตั้งระบบดังกล่าวโดยบริษัทจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด และนำระบบไปติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าในลักษณะพร้อมใช้งาน และเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่ผ่านกระบวนการการบำบัดจากระบบที่ติดตั้งให้กับลูกค้าตามระยะเวลาที่ระบุในสัญญา โดยบริษัทจะได้รับรายได้จากค่าบริการเป็นค่าที่ที่ได้รับการบำบัดแล้วและถูกนำไปใช้โดยลูกค้า ในขณะที่บริษัทย่อยก็จะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าบริการซึ่งเป็นราคาตลาด ทั้งนี้บริษัทจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ระบบดังกล่าวและจะทำการว่าจ้างบริษัทย่อยในการดูแลควบคุมระบบ โดยคาดว่าจะมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 2.5 ปี และให้เม็ดเงินลงทุนประมาณ 5 ล้านบาทต่อ 1 โครงการ ซึ่งสัญญาจำหน่ายน้ำจากระบบจะมีระยะเวลาประมาณ 3 ถึง 5 ปี

ตัวอย่างระบบและอุปกรณ์ผลิตน้ำประปา



ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดีหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมแบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้

1) ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม (Potable and drinking water system)

เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดินตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภค และใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงระบบผลิตน้ำประปาเคลื่อนที่ โดยบริษัทย่อยได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี Continuous Membrane Filtration ชนิดไมโครฟิลเตรชัน (Membrane Microfiltration) และ เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน (Membrane Ultrafiltration) ซึ่งสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการเดินระบบ

2) ระบบบำบัดน้ำเสีย (Waste water treatment system)

เป็นระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของโรงงาน อาคาร และกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการบำบัดก่อนที่จะปล่อยลงสู่สิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถออกแบบและให้บริการสำหรับคุณภาพน้ำเสียที่แตกต่างกันให้เหมาะสมได้

3) ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Waste water recycling system)

เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เช่น เมมเบรนไมโครฟิลเตรชัน เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน หรือเมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำน้ำที่ถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

4) ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ (Purified water system)

เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ ใ้สำหรับการใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง ซึ่งประกอบด้วยระบบต่างๆ เช่น ระบบกรองด้วยเมมเบรนรีเวอร์สออสโมซิส (Reverse Osmosis) ระบบเมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน ระบบอิเล็กโตรไดไอไนเซชัน (Electro deionization) และระบบฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เป็นต้น

5) ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล (Desalination System)

เป็นระบบที่นำน้ำทะเลมาผ่านกระบวนการให้เป็นน้ำบริสุทธิ์และลดความเค็ม เพื่อให้เป็นน้ำจืดที่สามารถนำมาใช้งานทั่วไปหรือใช้ในอุตสาหกรรมได้ ซึ่งเหมาะสมสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมหรือนิคมอุตสาหกรรมที่มีพื้นที่ติดชายฝั่ง โรงแรมหรือรีสอร์ทชายทะเล และเรือเดินสมุทร

ทั้งนี้ เนื่องจากคุณภาพของแหล่งน้ำที่ต้องการการบำบัด และความต้องการในการใช้งานของน้ำที่บำบัดแล้วมีความแตกต่างกัน ทำให้มีการเลือกใช้กระบวนการกรองที่แตกต่างกันตามตารางดังต่อไปนี้

ช่วงการกรอง	การกรองระดับ จิออน			การกรองระดับ โมเลกุล			การกรองระดับอนุภาค				
ไมครอน	0.001			0.01			0.1	1.0	10	100	1000
อังสตรอม	10			100			1000	10 ⁴	10 ⁵	10 ⁶	10 ⁷
น้ำหนัก โมเลกุล	100	200	5,000	20,000	100,000	500,000					
ขนาด สัมพัทธ์ ทั่วไป ของวัตถุ	สารละลายเกลือ			คาร์บอนดำ			ผงสี				
	ไฟโรเจน						เซลล์ยีสต์			ทราย	
	อ็ออนโลหะ			ไวรัส			แบคทีเรีย				
				กากขี้ปลา						ละอองเกสร	
	น้ำตาล			โปรตีนอัลบูมินสูง			แป้งสด				
	ส่วนที่ละลายได้ในน้ำ ← สารแขวนลอย										
กระบวนการ การกรอง	รีเวิร์สออสโมซิส						ไมโครฟิลเตรชัน				
				อุลตราฟิลเตรชัน						กระบวนการกรองอนุภาคแบบดั้งเดิม	
	นาโนฟิลเตรชัน										

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่ากระบวนการกรองสามารถกรองวัตถุได้ตั้งแต่สารแขวนลอยเช่น ทราย ละอองเกสร โดยกระบวนการกรองอนุภาคแบบดั้งเดิม เช่น การกรองทราย ไปจนถึงสามารถกรองสารละลายในน้ำ เช่น สารละลายเกลือ หรืออออนโลหะ โดยกระบวนการรีเวิร์สออสโมซิส ซึ่งน้ำที่ผ่านการบำบัดสามารถนำมาใช้ในการบริโภคได้

ทั้งนี้ ที่มาของน้ำที่จะนำมาบำบัดและวัตถุประสงค์การนำน้ำที่บำบัดแล้วไปใช้จะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะกำหนดเทคโนโลยีที่จะใช้เพื่อให้ได้น้ำที่มีระดับคุณภาพตรงตามวัตถุประสงค์การใช้งาน โดยบริษัทฯ ย่อมมีเทคโนโลยีระบบกรองน้ำที่หลากหลายในการให้บริการกับลูกค้าดังนี้

- 1) ระบบกรองด้วยเมมเบรน (Membrane filtration) เช่น Continuous Membrane Filtration (CMF) Membrane Bioreactor (MBR) Reverse Osmosis (RO) เป็นต้น
- 2) ระบบกรองแบบทำความสะอาดอัตโนมัติ (Automatic self-cleaning screen system)
- 3) ระบบบำบัดน้ำโดยไม่ใช้เคมี (Non-chemical water treatment) เช่น การบำบัดน้ำโดยใช้คลื่นเสียงและไฟฟ้า

ปัจจุบันบริษัทฯ ใช้เทคโนโลยีหลัก คือ เทคโนโลยีระบบกรองด้วยเมมเบรน (Membrane Filtration Technology) 2 ประเภท ดังต่อไปนี้

1) Continuous Membrane Filtration (CMF): เป็นเทคโนโลยีในการกรองน้ำโดยใช้เส้นใยกลวง (Hollow Fiber) บรรจุในภาชนะ ซึ่งสามารถกรองน้ำอย่างต่อเนื่องได้ในระดับ Micro Filtration และ Ultra Filtration โดยสามารถขจัดเชื้อแบคทีเรีย ไวรัส เหล็ก สารหนู และสารปนเปื้อนอื่นในน้ำตามระดับของการกรองได้ ซึ่งเทคโนโลยีนี้สามารถใช้งานได้ทั้งในการบำบัดน้ำดื่มน้ำเสีย อีกทั้งยังมีขนาดเล็กทำให้สามารถประหยัดพื้นที่ติดตั้งได้ ซึ่งเทคโนโลยีนี้สามารถถูกออกแบบในลักษณะเป็นอุปกรณ์สำเร็จรูป (Module) เพื่อให้มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนอัตราการกรอง และสะดวกในการติดตั้งและบำรุงรักษา

ตัวอย่างของ Continuous Membrane Filtration

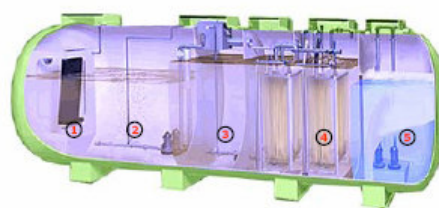


2) **Membrane Bioreactor (MBR):** เป็นเทคโนโลยีที่รวมกระบวนการกรองด้วยเมมเบรน (Membrane filtration) และการบำบัดทางชีวภาพ (Biological treatment) ไว้ด้วยกัน โดยใช้เยื่อกรองจุ่มลงในถังบำบัดปฏิกิริยา ซึ่งสามารถบำบัดได้ทั้งของแข็ง สารอินทรีย์ และแบคทีเรียได้ในขั้นตอนเดียว ทำให้สามารถประหยัดพื้นที่ในการติดตั้งมากกว่ากระบวนการบำบัดทั่วไปโดยใช้ถังตกตะกอน

ตัวอย่างการติดตั้ง MBR



โครงสร้างภายในถัง MBR



3.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ภาพรวมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ สามารถสรุปได้ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
1. ธุรกิจให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ 1.1 บริการออกแบบพร้อมผลิตแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) 1.2 บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ ในลักษณะ OEM	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มลูกค้าทางตรง ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย และลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน (2) กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ (3) บริษัท (ว่าจ้างเพื่อนำไปติดตั้งในสถานที่ของลูกค้าสำหรับโครงการจำหน่ายน้ำ) ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง และประสงค์ที่จะจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง ซึ่งบริษัทถือเป็นหนึ่งในลูกค้ากลุ่มนี้
2. ธุรกิจการให้บริการดูแลควบคุมระบบและบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	ลูกค้าทั่วไปและบริษัท
3. ธุรกิจจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ 3.1 ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ 3.2 เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ	ลูกค้าทางตรงทั่วไปซึ่งประกอบด้วย ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย บริษัทย่อยและลูกค้าที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัทย่อย

ประเภทธุรกิจ	ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
4. การให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดน้ำ	ลูกค้าทางตรงทั่วไป ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย และลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน

ในส่วนของบริษัทให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ บริษัทมีแนวโน้มที่จะให้บริการสำหรับระบบขนาดกลางและเล็ก ซึ่งมีมูลค่าโครงการต่ำกว่า 100 ล้านบาท โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถแบ่งออกได้เป็นสองกลุ่มใหญ่ดังนี้

3.2.2.1 กลุ่มลูกค้าทางตรง

กลุ่มลูกค้าทางตรง ประกอบด้วยลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหรือที่อยู่อาศัยที่ต้องการระบบการจัดการน้ำเพื่อนำไปใช้ในกิจการหรืออาคารโดยตรง ซึ่งลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ประกอบด้วย

ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจเกิดจากลักษณะของการดำเนินงาน ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ขาดแคลนน้ำ หรือมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำที่สูง โดยนอกจากจะสามารถลดมลพิษจากการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำ ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำได้ โดยการผลิตน้ำจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติหรือจากการบำบัดน้ำเสีย ซึ่งสามารถเลือกใช้ระบบที่เหมาะสมกับแหล่งน้ำและคุณภาพของน้ำที่ต้องการสำหรับแต่ละประเภทของกิจการ เช่น อุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพน้ำสำหรับการใช้งานเฉพาะด้าน เช่น โรงพยาบาล หรือห้องวิจัย เป็นต้น ทั้งนี้ที่ผ่านมาบริษัทเคยได้ดำเนินการออกแบบ ประกอบ ติดตั้งระบบบำบัดน้ำ ให้กับ บริษัท ซีพีเอฟอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย

ประกอบด้วยกิจการโรงแรม ที่พักอาศัยหรืออาคารขนาดใหญ่ เช่น บ้านพักอาศัยขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียม หรืออาคารสำนักงาน ซึ่งมีปริมาณและค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำสูง โดยสามารถเลือกขนาดและประเภทระบบบำบัดน้ำเพื่อให้ได้น้ำในระดับคุณภาพที่ต้องการ เช่น น้ำประปา น้ำดื่ม หรือน้ำรดน้ำต้นไม้ เป็นต้น

ลูกค้ากลุ่มเทศบาลหรือชุมชน

ประกอบด้วยชุมชนหรือเทศบาลซึ่งโดยปกติแล้วมีปริมาณการใช้น้ำและปริมาณน้ำเสียเป็นจำนวนมาก ซึ่งระบบบำบัดน้ำและน้ำกลับมาใช้ใหม่ สามารถลดค่าใช้จ่ายและแก้ปัญหาขาดแคลนน้ำในบางพื้นที่แล้ว และยังสามารถลดมลพิษที่เกิดกับสิ่งแวดล้อมเนื่องจากน้ำเสียจากแหล่งชุมชนได้

3.2.2.2 กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนของการบริหารจัดการน้ำ โดยบริษัทดังกล่าวอาจมีการดำเนินงานที่ไม่ครอบคลุมหรือขีดความสามารถไม่เพียงพอสำหรับบริหารจัดการน้ำได้จึงจำเป็นต้องมีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการในส่วนของการบริหารจัดการ

3.2.2.3 กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำ

ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง และประสงค์ที่จะจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง จึงว่าจ้างบริษัทเพื่อให้เป็นผู้ผลิตให้ ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นหนึ่งในลูกค้ากลุ่มนี้เช่นกัน

ในส่วนการให้บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ ในลักษณะ OEM บริษัทมีนโยบายที่จะให้บริการแก่ทั้งบริษัท และลูกค้ารายอื่นซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำหรือสิ่งแวดล้อมซึ่งมีฐานลูกค้าของตัวเองอยู่แล้วและต้องการเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ที่จะจัดจำหน่าย ทั้งนี้การรับจ้างผลิตให้ลูกค้ารายอื่นดังกล่าวเป็นไปเพื่อการขยายฐานลูกค้าของบริษัทให้ครอบคลุมในวงกว้างมากขึ้น โดยไม่จำกัดเฉพาะฐานลูกค้าของบริษัทเท่านั้น

3.2.3 ช่องทางในการจำหน่าย

1) **ช่องทางในการให้บริการ:** บริษัทจะทำการตลาดและให้บริการโดยเจ้าหน้าที่การตลาดและวิศวกรของบริษัท ซึ่งจะมีการสอบถามความต้องการและเก็บข้อมูลจากผู้ว่าจ้าง และประเมินความน่าเชื่อถือของผู้ว่าจ้าง จากนั้นวิศวกรโครงการ จะทำการวางแผนโครงการ ออกแบบและเลือกวัสดุอุปกรณ์ แล้วนำเสนอแผนโครงการให้กับผู้ว่าจ้างพิจารณา ซึ่งเมื่อมีการทำข้อตกลง กันแล้วจะทำการส่งอุปกรณ์และประกอบเพื่อทำการติดตั้งให้แก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งวิศวกรโครงการจะทำการทดสอบระบบและแก้ไข ข้อบกพร่องเป็นที่เรียบร้อยแล้วก่อนส่งมอบโครงการหรือเริ่มทำการขายน้ำตามสัญญาสัมปทาน

2) **ช่องทางในการจัดจำหน่าย:** บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จ เครื่องจักรและ อุปกรณ์ ซึ่งเป็นการจัดจำหน่ายภายในประเทศ ครอบคลุมในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล ภาคตะวันออก ภาคเหนือและภาคกลาง ตอนบน รวมถึงในภูมิภาคเอเชีย

3.2.4 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

3.2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทมีความสามารถในการให้บริการด้านการบำบัดน้ำ โดยมีความสามารถในการนำเทคโนโลยีที่ หลากหลายที่สามารถนำมาใช้ร่วมกันเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งในคุณภาพน้ำดีและน้ำเสีย รวมถึงวัตถุประสงค์ ในการนำน้ำกลับไปที่ใช้ที่ต่างกัน โดยบริษัทยังมีเป้าหมายที่จะใช้เทคโนโลยีที่ก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดประโยชน์ สูงสุด โดยนอกจากอุปกรณ์และระบบดังกล่าวสามารถที่จะลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำและแก้ปัญหาในการขาดแคลนน้ำ และลด ปัญหามลพิษที่จะเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังได้มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ในลักษณะเป็นชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อม ใช้งาน เพื่อความสะดวกในการติดตั้ง หรือขยายขนาดของระบบอีกด้วย โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญกับ มาตรฐานและคุณภาพของระบบ โดยการออกแบบระบบที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการบริการในรูปแบบของการให้บริการการจำหน่ายน้ำตามสัญญา ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่ จำเป็นต้องมีการลงทุน แต่สามารถลดค่าใช้จ่ายโดยการซื้อน้ำจากระบบของบริษัทในอัตราที่ถูกกว่าเดิมได้ทันที และบริษัทเป็น ผู้ดำเนินการและดูแลระบบทั้งหมด ทำให้ผู้ว่าจ้างไม่ต้องรับความเสี่ยงจากการลงทุนเดินระบบและดูแลระบบ

3.2.4.2 กลยุทธ์ด้านการให้บริการ

เนื่องจากระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสียมีความต้องการความเชี่ยวชาญในการดูแลและเดินระบบ ทำให้การ บริการรับประกันและซ่อมบำรุงหลังจากติดตั้งระบบมีความจำเป็น ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยได้มุ่งเน้นในการให้บริการที่รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ โดยบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ซึ่งได้รับการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอ และมี ระบบติดตามการทำงานอัตโนมัติซึ่งสามารถติดตามผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้

3.2.4.3 กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีฐานลูกค้าเดิมในธุรกิจอุปกรณ์รับภัยส่วนบุคคล และอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อม ในการทำงานซึ่งมีมากกว่า 4,000 ราย ทำให้มีช่องทางการจำหน่ายที่กว้างขวางและครอบคลุมในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม อีกทั้ง ยังมีช่องทางจำหน่ายจากบุคลากรของบริษัทย่อยซึ่งมีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านระบบบำบัดน้ำ และมีประสบการณ์ใน อุตสาหกรรมนี้เป็นอย่างดี

3.2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยได้คัดเลือกสื่อที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะด้าน เช่น วารสารทางวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงได้เป็นผู้สนับสนุนการจัดงานสัมมนาทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการบำบัด น้ำ เพื่อสร้างความเข้าใจถึงความสำคัญและประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดการน้ำที่ดีมากขึ้น

3.2.4.5 กลยุทธ์ด้านการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา

บริษัทและบริษัทย่อยได้คำนึงถึงความสำคัญต่อการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา โดยได้มีการสั่งอุปกรณ์ที่สำคัญและมีช่วงเวลาการสั่งที่นานมาไว้เพื่อรอการประกอบ ทำให้สามารถลดเวลาในการส่งมอบโครงการ และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะมีมาในอนาคตได้

3.2.5 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

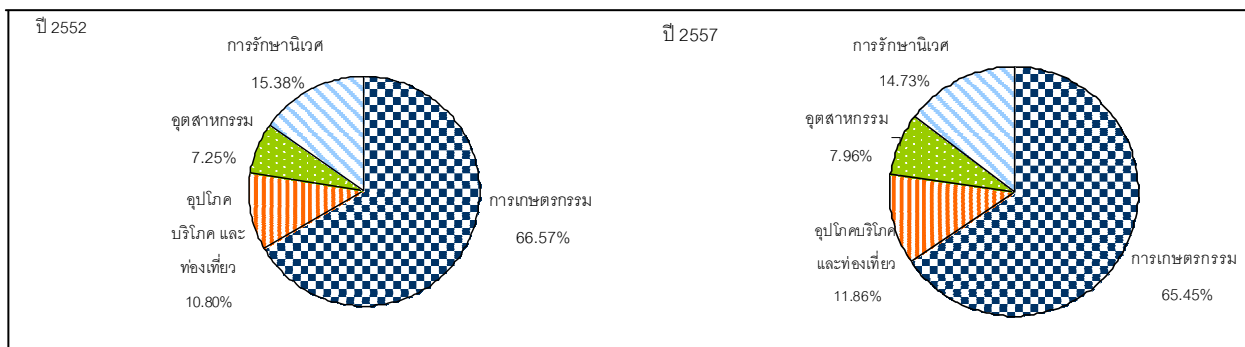
3.2.5.1 ภาวะการใช้น้ำในประเทศไทย

ในปี 2552 ประเทศไทยมีความต้องการใช้น้ำทั้งสิ้น 60,070 ล้าน ลบ.ม. โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อการเกษตรกรรมซึ่งเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.57 ของปริมาณการใช้น้ำทั้งหมด ในขณะที่การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคบริโภคและท่องเที่ยว และการอุตสาหกรรมเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.80 และร้อยละ 7.25 ตามลำดับ ซึ่งสถาบันน้ำภาคอุตสาหกรรมได้มีการประมาณการเพิ่มขึ้นของการใช้น้ำ ในปี 2557 เท่ากับ 84,444 ล้าน ลบ.ม. หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2552 ร้อยละ 40.6

ตารางที่ 9 ปริมาณความต้องการใช้น้ำในประเทศไทยแยกตามภาคการใช้น้ำในปี 2552 และประมาณการณ์ในปี 2557 เป็นดังนี้

ภาคการใช้น้ำ	ปี 2552		ปี 2557	
	ล้าน ลบ.ม.	ร้อยละ	ล้าน ลบ.ม.	ร้อยละ
การเกษตรกรรม	39,987	66.57	42,980	65.45
อุปโภคบริโภค และท่องเที่ยว	6,486	10.80	7,783	11.86
อุตสาหกรรม	4,357	7.25	5,229	7.96
การรักษาโรค	9,240	15.38	9,671	14.73
รวม	60,070	100.00	84,444	100.00

ที่มา: เอกสารประกอบบรรยายวันรักษาน้ำโลก ปี 2553, สถาบันน้ำภาคอุตสาหกรรม สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย



จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่าการใช้น้ำของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือ กลุ่มอุปโภคและบริโภค และกลุ่มอุตสาหกรรมจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นในอีก 5 ปีข้างหน้า

ในปัจจุบันประเทศไทยมีประมาณความจุที่จะกักเก็บน้ำได้ 72,630 ล้าน ลบ.ม. แต่มีปริมาณน้ำไหลเฉลี่ยเข้าแหล่งกักเก็บเพื่อให้สามารถนำมาใช้งานได้เพียงประมาณ 42,000 ล้าน ลบ.ม. ซึ่งในภาพรวมของประเทศพบว่ามีปัญหาขาดแคลนน้ำ น้ำท่วม และคุณภาพน้ำไม่เหมาะสมกับการนำมาใช้ประโยชน์เป็นประจำทุกปี ซึ่งเป็นผลมาจากปริมาณประชากรที่เพิ่มขึ้น และการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ นอกจากนี้ปริมาณแหล่งน้ำสะอาดที่ลดลง หรือคุณภาพเสื่อมโทรมลง เนื่องจากปนเปื้อนมลพิษยังทำให้ปัญหาการขาดแคลนน้ำมีความรุนแรงมากขึ้น โดยในปี 2553 ประเทศไทยประสบปัญหาความเสี่ยงในการขาดแคลนน้ำจากปริมาณฝนตกในเกณฑ์น้อย เนื่องจากอิทธิพลของปรากฏการณ์เอลนีโญ ซึ่งกรมป้องกันบรรเทาสาธารณภัยได้ประกาศแจ้งเตือนประชาชนให้เตรียมพร้อมรับมือวิกฤติการขาดแคลนน้ำ และมีพื้นที่ที่ประสบภัยแล้วที่ได้ประกาศเป็นพื้นที่ภัยพิบัติฉุกเฉิน (ภัยแล้ง) แล้ว จำนวน 29 จังหวัด

ความต้องการใช้น้ำประปาในประเทศไทยมีปริมาณที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยปริมาณน้ำจำหน่ายจากการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาคได้มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งค่าน้ำประปาในปัจจุบันแตกต่างกันไปตามพื้นที่และจำนวนที่ใช้ ซึ่งการประปานครหลวงมีอัตราค่าน้ำสูงสุดเท่ากับ 15.81 บาท ต่อลบ.ม. (สำหรับธุรกิจ ราชการ รัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และอื่นๆ ในปริมาณการใช้น้ำประปาที่มากกว่า 200 ลบ.ม. ต่อเดือน ขึ้นไป) และการประปาส่วนภูมิภาคมีอัตราค่าน้ำสูงสุดเท่ากับ 32.25 บาท/ลบ.ม. (สำนักงานประปาภูเก็ต สำหรับรัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และธุรกิจขนาดใหญ่ ในปริมาณการใช้น้ำประปาที่มากกว่า 300 ลบ.ม. ต่อเดือน ขึ้นไป)

ตารางที่ 10 ปริมาณน้ำจำหน่ายจากการประปานครหลวงและการประปาส่วนภูมิภาค

หน่วย: ล้าน ลบ.ม.

ปริมาณน้ำจำหน่าย	2548	2549	2550	2551
การประปานครหลวง	1,131	1,173	1,224	1,251
อัตราการใช้เปลี่ยนแปลง	5.1%	3.7%	4.4%	2.2%
การประปาส่วนภูมิภาค	678	722	795	835
อัตราการใช้เปลี่ยนแปลง	11.9%	6.5%	10.1%	5.0%
รวม	1,809	1,895	2,019	2,086
อัตราการใช้เปลี่ยนแปลง	7.6%	4.8%	6.5%	3.3%

ที่มา: รายงานประจำปี 2551, การประปานครหลวง และการประปาส่วนภูมิภาค

ในส่วนของอัตราการใช้ค่าน้ำบาดาลในปัจจุบันแบ่งเป็นค่าใช้น้ำบาดาลและค่าอนุรักษ์น้ำบาดาล โดยมีอัตราที่แตกต่างกันระหว่างในเขตอนุรักษ์และนอกเขตอนุรักษ์ซึ่งมีอัตราค่าใช้น้ำรวมเท่ากับ 17 บาท ต่อลบ.ม. และ 3.5 บาท ต่อลบ.ม.

ตารางที่ 11 อัตราค่าน้ำบาดาลตาม พ.ร.บ. น้ำบาดาล พ.ศ. 2520 (แก้ไขฉบับที่ 3)

พื้นที่	อัตราค่าน้ำบาดาล / ลบ.ม.		
	ค่าน้ำบาดาล		ค่าอนุรักษ์น้ำบาดาล
	ในเขตบริการประปา	นอกเขตบริการประปา	
ในเขตอนุรักษ์ 7 จังหวัด ^{1/}	8.50 บาท	-ยกเว้น ^{2/} -ลดหย่อนเก็บ 30-75 % ของปริมาณน้ำ ขึ้นอยู่กับประเภทของการใช้	8.50 บาท
นอกเขตอนุรักษ์ 69 จังหวัด	3.50 บาท	-ยกเว้น ^{3/} -เก็บ 30-75 % ของ ปริมาณน้ำ ขึ้นอยู่กับประเภทการใช้	ไม่เก็บ

หมายเหตุ : ^{1/}เขตวิกฤตการณ์น้ำบาดาล กรุงเทพมหานคร ประกอบด้วย 7 จังหวัด คือ กรุงเทพมหานคร พระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี

สมุทรสาคร สมุทรปราการ นนทบุรี และนครปฐม

นอกเขตวิกฤตการณ์น้ำบาดาล 69 จังหวัด (ยกเว้นจังหวัดในเขตวิกฤต)

^{2/}ยกเว้นสำหรับน้ำอุปโภค – บริโภค

^{3/}ยกเว้นสำหรับ 1) เพาะปลูก และ 2) เลี้ยงสัตว์วันละไม่เกิน 50 ลบ.ม.

ที่มา: กรมทรัพยากรน้ำบาดาล

นอกจากนี้ที่ผ่านมา ประเทศไทยประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำจืดและน้ำประปาในหลายพื้นที่ รวมถึงพื้นที่อุตสาหกรรมและท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศ เช่น เมืองพัทยา จังหวัดระยอง ภูเก็ต และเกาะสมุย เป็นต้น โดยมีสาเหตุหลักมาจากการขาดแคลนแหล่งน้ำดิบที่จะนำมาใช้ในการผลิตน้ำประปาหรือน้ำจืด ซึ่งในบางพื้นที่ต้องมีการซื้อน้ำจากผู้ขายน้ำในราคาที่ค่อนข้างสูงเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคในช่วงที่ขาดแคลน ทำให้บางพื้นที่ต้องติดตั้งระบบแปลงน้ำทะเลเป็นน้ำจืดเพื่อลดปัญหาการขาดแคลนน้ำ โดยในปัจจุบันมีทั้งหมด 3 แห่ง คือ กิจการประปาเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี (กำลังการผลิต 6,000 ลบ.ม. ต่อวัน)

กิจการประปาสี่ช้าง อำเภอเกาะสี่ช้าง จังหวัดชลบุรี (กำลังการผลิต 250 ลบ.ม. ต่อวัน) และกิจการประปาเกาะล้าน เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี (กำลังการผลิต 300 ลบ.ม. ต่อวัน)

3.2.5.2 ภาวะน้ำเสียในประเทศไทย

น้ำเสียจากชุมชน

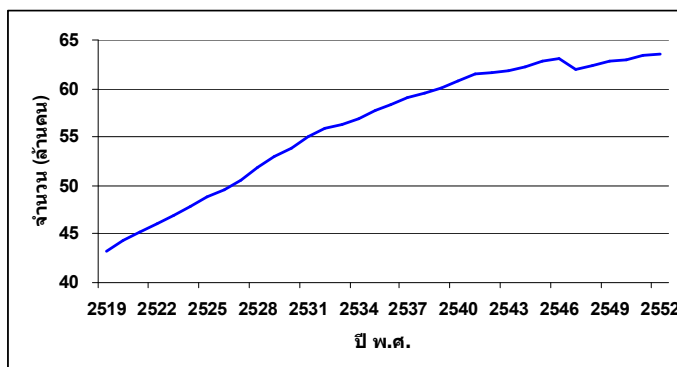
น้ำเสียจากชุมชนหมายถึง น้ำเสียที่เกิดจากกิจกรรมประจำวันของประชาชนที่อาศัยอยู่ในชุมชน และกิจกรรมที่เป็นอาชีพ ได้แก่ น้ำเสียที่เกิดจากการประกอบอาหารและชำระล้างสิ่งสกปรกทั้งหลายภายในครัวเรือน และอาคารประเภทต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่จะมีความสกปรกในรูปของสารอินทรีย์ ปริมาณน้ำเสียจากชุมชนที่เกิดขึ้นมีประมาณ 14 ล้าน ลบ.ม.ต่อวัน หรือคิดเป็นปริมาณความสกปรก 2,600 ตันปอนด์ต่อวัน ซึ่งปริมาณน้ำเสียจากอาคารประเภทต่างๆเป็นดังนี้

ตารางที่ 12 ปริมาณน้ำเสียจากอาคารประเภทต่างๆ

ประเภทอาคาร	หน่วย	ลิตร/วัน-หน่วย
อาคารชุด/บ้านพัก	ยูนิต	50
โรงแรม	ห้อง	1,000
หอพัก	ห้อง	80
สถานบริการ	ห้อง	400
หมู่บ้านจัดสรร	คน	180
โรงพยาบาล	เตียง	800
ภัตตาคาร	ตารางเมตร	25
ตลาด	ตารางเมตร	70
ห้างสรรพสินค้า	ตารางเมตร	5.0
สำนักงาน	ตารางเมตร	3.0

ที่มา: ข้อมูลพิจารณาเกี่ยวกับปริมาณและลักษณะน้ำทิ้งชุมชนในประเทศไทย, สมาคมสิ่งแวดล้อมแห่งประเทศไทย

จากสถิติจำนวนประชากรจากทะเบียน ซึ่งจัดทำโดยกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ระบุว่าจำนวนประชากรจากทะเบียน ในวันที่ 31 ธันวาคม 2552 ทั้งสิ้น 63.53 ล้านคน ซึ่งในระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2543 – 2552) จำนวนประชากรมีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 0.26 ต่อปี ดังนั้นหากพิจารณาจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นจะส่งผลน้ำเสียต่อครัวเรือนเพิ่มขึ้นเช่นกัน ซึ่งจะเปิดโอกาสทางธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยในระยะยาว



ที่มา: กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทที่เป็นกลุ่มชุมชนจะเป็นโรงแรม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้าและหมู่บ้านจัดสรร มีแนวโน้มการขยายตัวตามการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศ และตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น

น้ำเสียจากอุตสาหกรรม

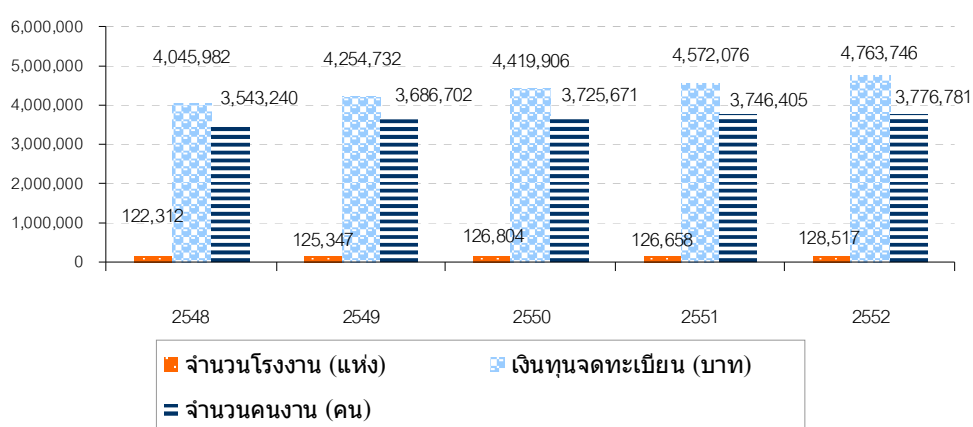
น้ำเสียจากอุตสาหกรรมประกอบด้วยน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของโรงงาน การใช้น้ำของคนงาน และกิจกรรมอื่นในโรงงาน ซึ่งโรงงานอุตสาหกรรมทั่วประเทศที่ก่อให้เกิดน้ำเสียมีประมาณ 120,000 แห่ง ซึ่งจะเกิดน้ำเสีย

ปริมาณ 6.8 ล้าน ลบ.ม.ต่อวัน หรือคิดเป็นปริมาณความสกปรก 2,700 ตันปืโอดีต่อวัน ซึ่งในปี 2552 มีจำนวนโรงงานที่จดทะเบียนไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรม และได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการทั้งสิ้น 128,517 โรง และมีเงินทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 4.76 ล้านล้านบาท ซึ่งมีการเติบโตในส่วนของเงินทุนจดทะเบียนและจำนวนคนงานอย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ตารางที่ 13 สถิติจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมที่จดทะเบียนไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรม และได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการ พ.ศ. 2548 - 2552

	2548	2549	2550	2551	2552
จำนวนโรงงาน	122,312	125,347	126,804	126,658	128,517
เงินทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	4,045,982	4,254,732	4,419,906	4,572,076	4,763,746
จำนวนคนงาน (คน)	3,543,240	3,686,702	3,725,671	3,746,405	3,776,781

ที่มา: กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม



จากข้อมูลสถิติจำนวนโรงงานที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผลให้มีความต้องการใช้น้ำในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นโดยที่ผ่านมารองงานส่วนใหญ่เห็นว่าการบำบัดน้ำเสียถือเป็นต้นทุนและค่าใช้จ่ายซึ่งให้ความสำคัญน้อยและปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามข้อบังคับของกฎหมาย อย่างไรก็ตามการที่บริษัทสามารถให้บริการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียหรือน้ำดี และสามารถนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ได้นั้นถือเป็นจุดเปลี่ยนให้อุตสาหกรรมต่างๆหันมาสนใจ เพราะนอกจากจะทำให้ต้นทุนการใช้น้ำลดลงแล้วยังถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งหากพิจารณาจากจำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศจะเห็นได้ว่าธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยยังสามารถเติบโตได้อีกมากในอนาคต

3.2.5.3 กฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำเสีย

ในปัจจุบันมีกฎหมายจากหน่วยงานที่ดูแลและควบคุมมลพิษทางน้ำดังต่อไปนี้

- คณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ
- กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม
- กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- คณะกรรมการควบคุมมลพิษ
- กรมควบคุมมลพิษ

ทั้งนี้ ประกาศกระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2535) และประกาศคณะกรรมการควบคุมมลพิษ ได้กำหนดมาตรฐานควบคุมการระบายน้ำทิ้งจากแหล่งกำเนิดประเภทโรงงานอุตสาหกรรมและนิคมอุตสาหกรรม ที่จะระบายออกสู่แหล่งน้ำสาธารณะหรือออกสู่สิ่งแวดล้อม โดยในปี 2553 กระทรวงอุตสาหกรรมได้มีการวางแผนที่จะบังคับใช้ประกาศกระทรวงอุตสาหกรรมว่าด้วย การกำหนดให้โรงงานที่ต้องมีระบบบำบัดน้ำเสียต้องมีการติดตั้งเครื่องมือหรือเครื่องอุปกรณ์พิเศษและเครื่องมือหรือเครื่องอุปกรณ์เพิ่มเติม เพื่อตรวจวัดค่า บีโอดี หรือซีโอดี ตามลักษณะการประกอบกิจการตามที่กำหนด เพื่อป้องกันการลักลอบปล่อยน้ำเสียลงสู่สาธารณะ

นอกจากนี้ ประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม เรื่อง มาตรการควบคุมปริมาณความสกปรกของน้ำทิ้งจากภาคอุตสาหกรรมเพื่อฟื้นฟูคุณภาพน้ำในแม่น้ำเจ้าพระยา พ.ศ. 2551 ยังได้กำหนดให้โรงงานที่ขออนุญาตตั้ง หรือขยายโรงงาน ใน 9 จังหวัดที่แม่น้ำเจ้าพระยาไหลผ่าน เช่น กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี สมุทรปราการ เป็นต้น ซึ่งมีน้ำเสียจากการประกอบกิจการ ต้องมีระบบบำบัดน้ำเสียที่มีประสิทธิภาพสูง ที่สามารถบำบัดน้ำเสียจนสามารถนำกลับไปใช้ได้หมด หรือมีระบบกักเก็บน้ำทิ้งทั้งหมด และต้องไม่ระบายออกสู่แม่น้ำเจ้าพระยาทั้งทางตรง และทางอ้อม

อีกทั้ง สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ได้มีการวางแผนจัดทำมาตรการจัดเก็บภาษีน้ำเสียและมลพิษทางอากาศ ซึ่งอัตราภาษีน้ำเสียได้กำหนดอัตราสูงสุดที่ 5,000 ถึง 10,000 บาท ต่อ บีโอดี ตัน โดยคาดว่าในระยะแรกอาจจะจัดเก็บในอัตรา 3,000 บาท ต่อ บีโอดี ตัน ซึ่งตามกฎหมายได้กำหนดให้น้ำทิ้งมีค่าบีโอดีไม่เกิน 20 มิลลิกรัม ต่อลิตร ทำให้โรงงานต้องเสียภาษีสำหรับน้ำทิ้งประมาณ 0.6 บาท ต่อลูกบาศก์เมตร

สำหรับน้ำเสียจากอาคารต่างๆ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมได้มีประกาศ เรื่อง กำหนดประเภทอาคารที่เป็นแหล่งกำเนิดมลพิษที่จะต้องถูกควบคุมการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะหรือออกสู่สิ่งแวดล้อม ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ ซึ่งประเภทอาคารประกอบด้วย อาคารชุด โรงแรม โรงพยาบาล โรงเรียน ศูนย์การค้า อาคารที่ทำการตามขนาดที่กำหนด เป็นต้น

จากการที่รัฐบาลให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมและมีมาตรการในการควบคุมสิ่งแวดล้อมออกมามากขึ้น ต่อเนื่องจะเป็นการผลักดันให้โรงงานอุตสาหกรรม เทศบาลและครัวเรือนหันมาใส่ใจในระบบบำบัดน้ำรวมถึงการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่มากขึ้น

3.2.5.4 แนวโน้มธุรกิจเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่

ธุรกิจเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ถือเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตสูงในช่วง 5 ปีข้างหน้า และเป็นธุรกิจที่ทั่วโลกหันมาให้ความสนใจ เนื่องจากทรัพยากรน้ำเป็นทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ทั้งนี้จากข้อมูลของ SBI Energy พบว่าในปี 2552 เทคโนโลยีในการอนุรักษ์น้ำ (Water Conservation Technology) ซึ่งรวมถึง ระบบรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ ระบบกักเก็บน้ำฝน และ ระบบชลประทานน้ำ มีมูลค่าตลาดรวมกว่า 88,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยปัจจัยที่ส่งเสริมการเติบโตของเทคโนโลยีในการอนุรักษ์น้ำ ได้แก่ ความต้องการน้ำจืดที่เพิ่มมากขึ้นจากจำนวนประชากรและโรงงานอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น ปริมาณน้ำสะอาดลดลงจากมลภาวะ ปัญหาขาดแคลนน้ำในหลายพื้นที่ทั่วโลก การสนับสนุนจากรัฐบาล เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพและมีราคาถูกลง และความร่วมมือของนานาชาติในการส่งเสริมการประหยัดน้ำ

สำหรับระบบรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ (Water Recycle and Reuse Technology) นั้นจากการคาดการณ์ของ SBI Energy (www.sbienergyreport.com) คาดว่าจะเติบโตอย่างก้าวกระโดด จาก 29,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2553 เป็น 57,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2558 คิดเป็นอัตราเติบโตกว่าร้อยละ 16 ต่อปีในอีก 5 ปีข้างหน้า โดยปัจจุบันระบบบำบัดน้ำโดยเทคโนโลยีเมมเบรน ครอบคลุมแบ่งการตลาดกว่าร้อยละ 70 ทั่วโลก และมีการเติบโต 4,000 ล้านดอลลาร์ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาและคาดว่าจะมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นเป็น 38,000 ล้านดอลลาร์ในปี 2558

นอกจากนี้หากพิจารณาข้อมูลการใช้เทคโนโลยีรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่ในแต่ละภูมิภาค พบว่าการรีไซเคิลน้ำและนำกลับมาใช้ใหม่จะมีการเติบโตสูงในแถบเอเชียตะวันออกและแปซิฟิก (East Asia Pacific) ในช่วงปี 2552 ถึงปี 2559 โดยมีสัดส่วนการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 32.9 จากปริมาณน้ำที่นำกลับมาใช้ใหม่ทั้งหมด 50.6 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อวัน ในช่วงปี 2009-2016 (ข้อมูลของ ADB “Water Crisis and Choices” ณ เดือนตุลาคม 2553) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าตลาดสำหรับธุรกิจนี้ยังเติบโตได้อีกมาก ซึ่งจะส่งผลต่อธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยให้ขยายตัวได้อย่างมากในอนาคต

3.2.6 สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการจัดการน้ำ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักคือ กลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่และกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งบางบริษัทมีการมุ่งเน้นธุรกิจไปในการจัดการเฉพาะด้าน เช่น ระบบการน้ำประปา ระบบบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น อีกทั้งยังมีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย เช่น ชุมชนในระดับภูมิภาค ชุมชนท้องถิ่น นิคมอุตสาหกรรม และโรงงานอุตสาหกรรมแต่ละประเภท ซึ่งในปัจจุบันหลายบริษัทเริ่มมีการขยายการดำเนินงานให้มีการครอบคลุมมากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการแข่งขัน และเทคโนโลยีที่ก้าวหน้ามากขึ้น โดยสามารถแบ่งกลุ่มคู่แข่งได้ดังนี้

กลุ่มคู่แข่งขนาดใหญ่

ประกอบด้วยบริษัทที่มีขนาดใหญ่ซึ่งสามารถรองรับโครงการที่มีมูลค่าสูงซึ่งต้องการเงินลงทุนมาก ซึ่งบางบริษัทสามารถให้บริการในโครงการที่ต้องการเทคโนโลยีที่สูงได้ ประกอบด้วยบริษัทจากต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินธุรกิจการจัดการน้ำในประเทศไทย เช่น บริษัท โกซู โคชัน จำกัด บริษัท ยีอี วอเตอร์ แอนด์ โพเรส เทคโนโลยีส์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทภายในประเทศ เช่น บริษัท น้ำประปาไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) และบางบริษัทที่เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทในประเทศไทยและต่างประเทศ เช่น บริษัท โกลบอล ยูทิลิตี้ เซอร์วิส จำกัด โดยบริษัทในกลุ่มนี้มุ่งเน้นมูลค่าโครงการที่สูงและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดใหญ่ เช่น ระบบน้ำประปาในระดับภูมิภาคหรือเทศบาล ระบบจัดการน้ำในนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

กลุ่มคู่แข่งขนาดกลางและเล็ก

ประกอบด้วยบริษัทที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นโครงการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งเหมาะสมสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม โรงแรมหรืออาคารสำนักงานหรือที่พักอาศัยขนาดใหญ่ เช่น บริษัท ส.นา จำกัด บริษัท โพรมิเนนท์ ฟลูอิด คอนโทรลส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท วอเตอร์ ดอคเตอร์ จำกัด บริษัท ยูนิเทค จำกัด เป็นต้น ซึ่งแต่ละบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันในการแข่งขัน เช่น ด้านเทคโนโลยี หรือด้านราคา เป็นต้น

ทั้งนี้ จากที่กล่าวข้างต้น บริษัทและบริษัทย่อยได้มุ่งเน้นในการให้บริการด้านการจัดหา น้ำจากการบำบัดน้ำดิบเพื่อนำมาใช้หรือจากการบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ โดยมุ่งเน้นไปในระบบขนาดกลางและเล็ก ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางตรงเป็นโรงงานอุตสาหกรรม และกิจการโรงแรมหรือที่พักอาศัยขนาดใหญ่ ทำให้กลุ่มคู่แข่งส่วนใหญ่จะอยู่ในขนาดกลางและเล็ก อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยยังมีโอกาสสร้างรายได้จากโครงการที่กลุ่มคู่แข่งขนาดใหญ่ หรือขนาดกลางบางราย ที่ต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในส่วนที่มีขนาดโครงการไม่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจ หรือมีความชำนาญเฉพาะด้านที่ไม่เพียงพอ

3.2.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับตราสินค้า Motimo ซึ่งเป็นตราสินค้าสำหรับเมมเบรน และตราสินค้า Grundfos สำหรับเครื่องสูบน้ำ ในขณะที่บริษัทย่อยได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับตราสินค้า Amiad ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ระบบกรองแบบทำความสะอาดอัตโนมัติ ทั้งนี้สำหรับนโยบายการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในกลุ่มนี้ให้กับเจ้าของตราสินค้าอื่นๆ เพิ่มเติมในอนาคตมีนโยบายให้บริษัทเป็นคู่สัญญากับเจ้าของตราสินค้าสินค้าโดยตรง ในขณะที่บริษัทย่อยจะเน้นเฉพาะการให้บริการออกแบบและผลิตระบบบำบัดน้ำเท่านั้น ดังนั้นในปัจจุบันและอนาคตตราสินค้าที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทย่อยจะมีเพียงอุปกรณ์ระบบกรองของ Amiad เท่านั้น

หนึ่งอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบระบบได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ โดยบริษัทย่อยเป็นผู้ดำเนินการประกอบระบบทั้งหมด โดยทำการสั่งซื้ออุปกรณ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายผ่านทางบริษัท และสั่งจัดทำงานโครงสร้างและอุปกรณ์อื่นๆที่จำเป็นโดยตรง

สำหรับโครงการจำหน่ายน้ำ บริษัทจะทำการจัดซื้อระบบที่ทำการประกอบและติดตั้งแล้วจากบริษัทย่อย และทำการว่าจ้างบริษัทย่อยเพื่อทำการดำเนินการ และดูแลรักษาระบบให้แก่ลูกค้าจนสิ้นสุดระยะเวลาดำเนินโครงการ

3.2.8 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ. วันที่ 31 ตุลาคม 2553 บริษัทย่อยมีมูลค่างานให้บริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำที่ลูกค้าตกลงว่าจ้างหรือเซ็นสัญญาแล้วและอยู่ระหว่างดำเนินการสรุปได้ดังนี้

ประเภทของโครงการ	จำนวนโครงการ (โครงการ)	มูลค่างานทั้งหมด (ล้านบาท)	มูลค่างานที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2553 (ล้านบาท)
บริการออกแบบพร้อม ผลิต แบบ เบ็ดเสร็จ (Turnkey)	4	20.71	20.71