

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัทประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ โดยมีสินค้าหลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียงมากกว่า 25 ตราสินค้า ซึ่งในจำนวนนี้เป็นตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย 16 ตราสินค้า โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายเดียว (Sole Distributor) ในประเทศไทยให้กับผู้ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกา 2 ตราสินค้า และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยรายหนึ่งจากจำนวนตัวแทนหลายรายในตลาดของสินค้านั้นๆ 14 ตราสินค้า รวมทั้ง บริษัทเป็นเจ้าของตราสินค้าเองอีก 3 ตราสินค้า รวมทั้งให้บริการงานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิง เช่น ระบบโฟมดับเพลิง (Foam Fire Protection) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ และระบบสัญญาณเตือนภัย (Fire Suppression and Alarm Systems) โดยทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทสำหรับปี 2554 - 2556 และงวดไตรมาสที่ +2 ปี 2556 - 2557 เป็นดังนี้

Update ข้อมูล
ไตรมาสที่ 2/2557

ประเภทรายได้	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		ม.ค. - มี.ค. 2556 ม.ย.		ม.ค. - มี.ค. 2557 ม.ย.	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ										
1. วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง	306.33	80.35	413.22	83.35	451.66	86.65	213.81 ⁺	89.21	227.19 ⁺	82.16
2. วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ	41.33	10.84	41.63	8.40	34.27	6.57	14.11 ⁶⁻⁹	5.89	17.35 ⁹⁻⁶	6.27
3. งานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิง	32.95	8.65	38.83	7.83	32.68	6.27	9.35 ⁸⁻⁰⁵	3.90	25.96 ¹²⁻	9.39
รวมรายได้จากการขายและบริการ	380.61	99.84	493.68	99.58	518.61	99.49	237.27 ⁺	99.00	270.49 ⁺	97.82
รายได้อื่น	0.62	0.16	2.07	0.42	2.65 [*]	0.51	2.40 ⁴⁻⁵³	1.00	6.02 ⁴⁻³¹	2.18
รายได้รวม	381.23	100.00	495.75	100.00	521.26	100.00	239.67 ⁺	100.00	276.52 ⁺	100.00

หมายเหตุ: รายได้อื่น ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการขายทรัพย์สิน ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายหลักทรัพย์ รายได้จากการขายชดเชยประกันภัยสินค้าและทรัพย์สิน และรายได้จากการให้บริการงานด้านสนับสนุน (เริ่มตั้งแต่ปี 2557⁶) เป็นต้น

* รายได้อื่นในปี 2556 (เต็มปี) ต่ำกว่าจากรายได้อื่นในงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 เนื่องจากในงวด 3 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทมีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน แต่หลังจากงวดดังกล่าวบริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้เมื่อคำนวณผลรวมของรายได้อื่นในปี 2556 (เต็มปี) จึงต่ำกว่าในงวด 3 เดือนแรกของปี 2556

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1) วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง

วาล์ว เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยในการเปิดหรือปิดน้ำของระบบดับเพลิงที่ติดตั้งอยู่กับท่อน้ำของระบบดังกล่าว โดย วาล์วใช้ทำหน้าที่หลากหลายในระบบงาน เช่น วาล์วควบคุมการไหลของน้ำในระบบ วาล์วเปิดปิดน้ำเมื่อต้องการซ่อมบำรุงรักษาระบบ วาล์วป้องกันน้ำย้อนไหลกลับ เป็นต้น สำหรับอุปกรณ์ดับเพลิง เป็นอุปกรณ์ที่เป็นส่วนประกอบหรืออุปกรณ์ร่วมที่ใช้งานคู่กับอุปกรณ์หลักในระบบดับเพลิง เพื่อให้ระบบดับเพลิงใช้งานได้ อย่างสมบูรณ์ และรวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ที่ช่วยในการป้องกันเพลิงไหม้ เช่น ตู้สายฉีดน้ำดับเพลิง สายฉีดน้ำดับเพลิง เครื่องดับเพลิง เป็นต้น

2) วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ

วาล์ว เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยในการเปิดหรือปิดน้ำของระบบปรับอากาศหรือระบบสุขาภิบาลที่ติดตั้งอยู่กับท่อน้ำของระบบดังกล่าว โดยระบบปรับอากาศเป็นระบบที่ควบคุมอุณหภูมิและความชื้น โดยสินค้าของบริษัทจะใช้ในระบบปรับอากาศในห้องควบคุมความเย็น (Control Room) ของอาคารสูง โรงงาน สำหรับระบบสุขาภิบาล ประกอบด้วย ระบบประปา ระบบท่อระบายน้ำทิ้ง ระบบท่อระบายอากาศ ระบบระบายน้ำฝน และระบบบำบัดน้ำเสีย โดยวาล์วใช้ทำหน้าที่หลากหลายในระบบงานต่างๆ เช่น วาล์วควบคุมการไหลของน้ำในระบบ วาล์วใช้เปิดปิดน้ำเมื่อต้องการซ่อมบำรุงรักษาระบบ วาล์วป้องกันน้ำย้อนไหลกลับ เป็นต้น

3) งานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิง

ให้คำปรึกษา ออกแบบ และติดตั้งระบบดับเพลิงต่างๆ โดยบริษัทมีทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญติดต่อประสานงานกับลูกค้า แนะนำสินค้าที่จำหน่าย รวมถึงออกแบบ และนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าตามมาตรฐานดับเพลิงสากล รวมถึงทดสอบระบบหลังการติดตั้งแล้ว

รายละเอียดกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ มีดังนี้

1. วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง

1.1) วาล์วระบบดับเพลิง (Fire Protection Valve) ใช้สำหรับติดตั้งในระบบป้องกันอัคคีภัย โดยเป็นวาล์วที่ได้รับการรับรองให้ใช้สำหรับระบบป้องกันอัคคีภัยเท่านั้น และได้รับการรับรองมาตรฐานจาก UL/FM มีคุณสมบัติสามารถทนแรงดันขณะใช้งาน (working pressure) ได้ไม่น้อยกว่า 175 psi (pound per square inch หรือแรงปอนด์ต่อตารางนิ้ว) ประกอบด้วย วาล์วประเภทต่างๆ เช่น

วาล์วประตูน้ำ (OS&Y Gate Valve)



วาล์วปีกผีเสื้อ (Butterfly Valve)



วาล์วกันกลับ (Check Valve)



บอลวาล์ว (Ball Valve)



โกล์บวาล์ว (Globe Valve) เป็นต้น



1.2) ข้อต่อ (Grooved Coupling and Fitting) ใช้สำหรับเป็นข้อต่อเพื่อเชื่อมต่อในระบบดับเพลิง โดยไม่ต้องใช้เครื่องเชื่อมไฟฟ้าในการเชื่อมต่อ สามารถรองรับการขยายและหดตัว หรือการเคลื่อนตัวของท่อและอาคาร เพราะถูกออกแบบมาให้อรองรับการเคลื่อนตัว และการหันของท่อได้

Coupling



Fitting



1.3) ระบบหัวกระจายน้ำดับเพลิง (Sprinkler)

ใช้ในระบบดับเพลิงอัตโนมัติ เพื่อป้องกันทรัพย์สิน และชีวิตอันอาจเกิดขึ้นจากอัคคีภัย มีคุณสมบัติดับเพลิงโดยอัตโนมัติ โดยไม่ต้องมีคนควบคุม สามารถควบคุมเพลิงไหม้ที่เกิดขึ้นได้ทันทีขณะที่เพลิงยังมีขนาดเล็ก ทำให้เพลิงไหม้หยุดการขยายตัวลุกลาม มีควันไฟน้อยลง และเกิดในพื้นที่จำกัด ระบบดับเพลิงอัตโนมัติจะทำให้คนในอาคารมีเวลาเพิ่มมากขึ้นในการอพยพหนีไฟ แบ่งเป็นประเภทหลักๆ ได้ 4 แบบ ประกอบด้วย



1.3.1) ระบบท่อเปียก (Wet Pipe System) เหมาะสำหรับพื้นที่ป้องกันเพลิงไหม้ที่อุณหภูมิแวดล้อม (Ambient Temperature) ไม่ทำให้น้ำในเส้นท่อเกิดการแข็งตัว น้ำจากหัวกระจายน้ำดับเพลิงจะฉีดออกมาดับเพลิงทันทีที่เกิดเพลิงไหม้



1.3.2) ระบบท่อแห้ง (Dry Pipe System) เหมาะสำหรับพื้นที่ป้องกันที่มีอุณหภูมิโดยทั่วไปต่ำกว่าจุดเยือกแข็ง ซึ่งทำให้เกิดการแข็งตัวของน้ำในเส้นท่อได้ โดยในระบบท่อจะมีการอัดอากาศเข้าภายในแทนน้ำ เหมาะสำหรับประเทศที่มีภูมิอากาศหนาวจัด หรือในประเทศไทยอาจใช้กับห้องทำความเย็น



1.3.3) ระบบท่อแห้งแบบชะลอน้ำเข้า (Preaction System) เหมาะสำหรับพื้นที่ป้องกันที่ต้องการหลีกเลี่ยงการทำงานหัวกระจายน้ำดับเพลิงที่อาจผิดพลาด และก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สินหรืออุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูง เช่น ห้องคอมพิวเตอร์ ห้องสมุด พิพิธภัณฑ์ เป็นต้น



1.3.4) ระบบเปิด (Deluge system) เหมาะสำหรับพื้นที่ป้องกันอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการน้ำดับเพลิงในปริมาณมากออกจากหัวกระจายน้ำดับเพลิงแบบเปิด (Open Sprinkler) พร้อมกันทุกหัว



1.4) ตู้สายฉีดน้ำดับเพลิง (Fire Hose Cabinet) และอุปกรณ์ภายใน

1.4.1) ตู้สายฉีดน้ำดับเพลิง (Fire Hose Cabinet) เป็นตู้ส่งน้ำดับเพลิง มีลักษณะเป็นตู้สีแดง ด้านหน้าเป็นกระจก ที่สามารถเปิด หรือทุบให้แตก เพื่อนำอุปกรณ์ช่วยเหลือออกมาได้เมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน



1.4.2) วาล์วสายฉีดน้ำดับเพลิง (Hose Valve) เป็นวาล์วจ่ายน้ำออกจากระบบท่อสู่ภายนอก



1.4.3) ชุดสายฉีดน้ำดับเพลิง (Hose Station) ได้แก่ สายฉีดน้ำดับเพลิงแบบผ้าใบ (Fire Hose Rack)



สายฉีดน้ำดับเพลิงแบบม้วน (Fire Hose Reel)



ใช้สำหรับดับเพลิงประเภทที่เป็นสารประกอบของธาตุคาร์บอน เช่น ไม้ กระดาษ ผ้า ขยะ เป็นต้น มีคุณสมบัติดับเพลิง โดยอาศัยมันของความเย็นเข้าไปดึงเอาความร้อนออกจากวัสดุเชื้อเพลิง จนกระทั่งถึงจุดที่ไม่สามารถติดไฟได้

ทั้งนี้ บริษัทเป็นเจ้าของตราสินค้า “Spark” (สปาร์ค) สำหรับผลิตภัณฑ์ชุดสายฉีดน้ำดับเพลิง

1.4.4) หัวรับน้ำดับเพลิง (Fire Department Connection) เป็นอุปกรณ์รับน้ำจากภายนอกอาคาร หรือรดดับเพลิง เพื่อจ่ายเข้าไปในระบบดับเพลิงภายในอาคาร



1.4.5) เครื่องดับเพลิง (Portable Fire Extinguisher) เป็นเครื่องดับเพลิงใช้ติดตั้งไว้ภายในอาคารหรือนอกอาคาร ควบคุมกับระบบดับเพลิงอื่นๆ มีคุณสมบัติใช้ดับเพลิงเบื้องต้นในขณะเพลิงเริ่มลุกไหม้ แบ่งเป็นประเภทหลักๆ ได้ 6 แบบ (ตามประเภทของสารที่บรรจุในเครื่องดับเพลิง) ประกอบด้วย

1. ผงเคมีแห้ง (Multi-Purpose Dry Chemical) บรรจุในถังสีแดง ประกอบด้วยผงเคมีหลายชนิดซึ่งถูกอัดด้วยแรงดันเข้าไปสามารถดับเพลิงประเภท A B C หรืออาจดับเพลิงประเภท D ได้ หากบรรจุผงเคมีพิเศษ ราคาถูก หาซื้อง่าย ใช้สำหรับพื้นที่ทั่วไป เช่น สำนักงาน บ้านพักอาศัย
2. ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂) บรรจุในถังสีแดง ปลายสายฉีดมีลักษณะเป็นกรวย ก๊าซที่ฉีดออกมาเป็นไอเย็นจัด คล้ายน้ำแข็งแห้ง ลดความร้อนของไฟได้ ไม่ทิ้งคราบสกปรก สามารถดับเพลิงประเภท B C เหมาะสำหรับการใช้งานในห้อง



เครื่องจักร สายการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ ห้องเครื่องไฟฟ้า เป็นต้น

- น้ำ (Water) บรรจุในถังสแตนเลส สามารถดับเพลิงประเภท A เหมาะสำหรับการดับเพลิงกลางแจ้งที่ไม่มีสื่อไฟฟ้า



- โฟม (Foam) บรรจุในถังสแตนเลส เมื่อน้ำออกมาจะเป็นฟอง โฟมคลุมผิวเชื้อเพลิงที่ลุกไหม้ จึงสามารถดับเพลิงได้ประเภท A B ได้ แต่ไม่สามารถนำไปดับเพลิงประเภท C ได้เพราะเป็นสื่อไฟฟ้า เหมาะสำหรับการดับเพลิงในภาคอุตสาหกรรม หรือดับเชื้อเพลิงประเภททินเนอร์ และสารระเหยติดไฟ



- เคมีเปียก สำหรับห้องครัว (Wet Chemical-Kitchen) บรรจุในถังสแตนเลส สามารถดับเพลิงประเภท K เหมาะกับใช้ในห้องครัว เนื่องจากสามารถดับเพลิงที่เกิดจากน้ำมันทอดได้





- ฮาโลตรอน (Halotron-1) บรรจุในถังสีแดง หรือสีเขียว ภายในบรรจุสารสะอาด หรือฮาโลตรอนวัน เมื่อน้ำฉีดแล้วจะระเหยไปเอง ไม่ทิ้งคราบสกปรก สามารถดับเพลิงประเภท ABC เหมาะสำหรับการใช้งานในห้องคอมพิวเตอร์ คลื่นรุม ห้องไฟฟ้า ห้องเก็บอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์



ทั้งนี้ บริษัทเป็นเจ้าของตราสินค้าเครื่องดับเพลิง “Guardian” (การ์เดียน) สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องดับเพลิง

ตารางแสดงความสามารถของสารดับเพลิงแต่ละประเภท

ประเภทของเพลิง	สัญลักษณ์	คุณสมบัติ
ประเภท A	 สัญลักษณ์รูปตัว A ในสามเหลี่ยมสีเขียว	สามารถดับเพลิงที่เกิดจากของแข็ง เช่น ไม้ ใย ไม้ฝ้าย กระดาษ พลาสติก หนังสือ ฝอย ฝุ่น ด้าย และเชื้อประทุ
ประเภท B	 สัญลักษณ์รูปตัว B ในสี่เหลี่ยมสีแดง	สามารถดับเพลิงที่เกิดจากของเหลวและแก๊ส เช่น น้ำมัน ทุกชนิด สารโซลเวนต์ แก๊ส ทินเนอร์ แอลกอฮอล์ ขางมะ ตอย จาระบี และก๊าซติดไฟทุกชนิด

ประเภทของเพลิง	สัญลักษณ์	คุณสมบัติ
ประเภท C	 สัญลักษณ์รูปตัว C ในวงกลมสีฟ้า	สามารถดับเพลิงที่เกิดจากเชื้อเพลิงที่มีกระแสไฟฟ้าไหลอยู่ เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด
ประเภท D	 สัญลักษณ์รูปตัว D ในรูปดาว 5 แฉก	สามารถดับเพลิงที่เกิดจากการลุกไหม้ของโลหะบางชนิดที่สามารถติดไฟได้ เช่น วัตถุระเบิด ปุ๋ยยูเรีย (แอมโมเนียไนเตรด) โซเดียม โบแทสเซียม ไททาเนียม ผงแมกนีเซียม เป็นต้น
ประเภท K	 สัญลักษณ์รูปตัว K ในรูปหกเหลี่ยม	สามารถดับเพลิงที่เกิดจากน้ำมันที่ติดไฟยาก เช่น น้ำมันทำอาหาร น้ำมันพืช ไขมันสัตว์ติดไฟ

1.5) สวิตช์แจ้งสัญญาณ (Switch)

1.5.1) อุปกรณ์ตรวจจัดการไหลในเส้นท่อ (Flow Switch) เป็นอุปกรณ์ที่อยู่ในระบบดับเพลิงแบบท่อเปียก ทำหน้าที่ส่งสัญญาณมายังแผงควบคุมระบบสัญญาณแจ้งเหตุเพลิงไหม้ ในกรณีที่อุปกรณ์ตรวจพบว่ามี การไหลในเส้นท่อน้ำอันเกิดจากหัวกระจายน้ำดับเพลิงทำงาน หรือมีการใช้สายฉีดน้ำดับเพลิง



1.5.2) สวิตช์ตรวจจับความดัน (Pressure Switch) ใช้ตรวจจับความดันในระบบท่อน้ำดับเพลิง ในกรณีที่ความดันเปลี่ยนแปลง เพื่อส่งสัญญาณแจ้งไปที่ห้องควบคุม



1.5.3) ระฆังน้ำ (Alarm Gong) ใช้สำหรับแจ้งเตือนภัยด้วยเสียงเมื่อเกิดเพลิงไหม้ มีคุณสมบัติส่งเสียงเตือนภัยเมื่อเกิดเพลิงไหม้ โดยใช้การไหลของน้ำเป็นตัวขับเคลื่อนกลไก



1.6) ปั๊มสูบน้ำดับเพลิง (Fire Pump) ใช้สูบน้ำเพื่อดับเพลิง

2. วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ

2.1) วาล์วเปิดปิดน้ำ ใช้ควบคุมการไหลของน้ำไม่ว่าจะเป็นการปิด-เปิด หรือปรับอัตราการไหลของน้ำ แบ่งเป็นประเภทหลักๆ ได้ 4 แบบ คือ

2.1.1) วาล์วประตูน้ำ (Gate Valve) ใช้สำหรับปิด-เปิดน้ำ มีน้ำหนักมาก ใช้เนื้อที่ในการติดตั้ง เหมาะสำหรับใช้ในห้องเครื่องสูบน้ำ ห้องปั๊มน้ำดับเพลิง ใช้ภายนอกอาคารหรือพื้นที่ทั่วไป ไม่เหมาะสำหรับใช้ควบคุมอัตราการไหล



2.1.2) วาล์วปีกผีเสื้อ (*Butterfly Valve*) ใช้สำหรับปิด-เปิดน้ำ มีน้ำหนักเบา ใช้พื้นที่น้อยในการติดตั้ง ใช้ติดตั้งในอาคารหรือพื้นที่ทั่วไป ไม่เหมาะสำหรับใช้ควบคุมอัตราการไหลของน้ำ



2.1.3) บอลวาล์ว (*Ball Valve*) ใช้สำหรับปิด-เปิดน้ำ เหมาะกับการใช้กับท่อขนาดเล็ก สามารถปิด-เปิดน้ำได้ทันที การรั่วซึมมีน้อยกว่าการใช้วาล์วประตูน้ำ เนื่องจากหน้าสัมผัสของวาล์วปิดสนิทกว่า



2.1.4) โกลบวาล์ว (*Globe Valve*) ใช้สำหรับควบคุมอัตราการไหลของน้ำ เป็นวาล์วที่ทำให้แรงดันของน้ำลดลงระหว่างส่วนหน้าวาล์วและส่วนหลังวาล์ว



2.1.5) วาล์วปรับปริมาณน้ำ (*Balancing Valve*) ใช้สำหรับปรับสมดุลของระบบวาล์วระบายอากาศ เพื่อปรับอัตราการไหลให้ได้ค่าตามที่ต้องการ มีคุณสมบัติปรับปริมาณน้ำให้ไหลเข้าเครื่องส่งลมเย็น ในระบบปรับอากาศให้ตรงตามสถานะที่ออกแบบ

ทั้งนี้ บริษัทเป็นเจ้าของตราสินค้า “Valtec” (วาล์วเทค) สำหรับผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ



2.2) เกจวัดความดัน (Pressure Gauge) และเทอร์โมมิเตอร์ (Thermometer) แบ่งเป็นประเภทหลักๆ ได้ 2 แบบ ประกอบด้วย

2.2.1) เกจวัดความดัน (Pressure Gauge) ใช้สำหรับแสดงค่าแรงดัน มีหน่วยเป็นแรงปอนด์ต่อตารางนิ้ว (PSI) และกิโลกรัมต่อตารางเซนติเมตร (kg/cm^2) แบ่งเป็นประเภทหลักๆ ได้ 2 แบบ คือ



2.2.1.1 เกจวัดความดันแบบมีน้ำมัน (Liquid Filled Gauge) เหมาะสำหรับการติดตั้งในที่ที่มีการสั่นสะเทือน ช่วยลดแรงกระแทกของแรงดัน ทำให้ยืดอายุการใช้งานให้นานขึ้น

2.2.1.2 เกจวัดความดันแบบไม่มีน้ำมัน (Non-Filled Gauge) เหมาะสำหรับการติดตั้งทั่วไป

2.2.2) เทอร์โมมิเตอร์ (Thermometer) ใช้สำหรับวัดระดับอุณหภูมิหรือความร้อน แบ่งเป็นประเภทหลักๆ ได้ 2 แบบ คือ

2.2.2.1 เทอร์โมมิเตอร์แบบแท่งแก้ว (Liquid-in-Glass Thermometer) ใช้สำหรับวัดอุณหภูมิทั่วไป มีคุณสมบัติขยายตัวของของเหลวเมื่อได้รับความร้อน และหดตัวเมื่อคลายความร้อน จะมีหน่วยเป็นองศาฟาเรนไฮต์ (F) และองศาเซลเซียส (C)



2.2.2.2 เทอร์โมมิเตอร์แบบไบเมทัล (BiMetal Thermometer) มีคุณสมบัติขยายตัวของโลหะ 2 ชนิด เมื่อได้รับความร้อน โลหะทั้ง 2 ชนิด เกิดการขยายตัวไม่เท่ากัน โดยทั่วไปวัดอุณหภูมิอยู่ในช่วง -75 C ถึง 550 C



2.3) Flow Switch ใช้สำหรับตรวจจับการไหลของน้ำ มีคุณสมบัติป้องกันความเสียหายของปั้มน้ำ เนื่องจากน้ำไม่ไหล โดยติดตั้งอยู่ในทิสทางเดียวกับการไหลของน้ำในท่อ



2.4) แผ่นกรองอากาศ (Aluminum Filter) แบบล้างน้ำได้ สามารถกรองฝุ่น สิ่งสกปรกในอากาศ ช่วยให้การระบายอากาศมีความสะอาดมากยิ่งขึ้น ใช้สำหรับป้องกันฝุ่นและสิ่งสกปรกเข้าไปอุดตันในเครื่องปรับอากาศ มีคุณสมบัติล้างน้ำได้ สามารถกรองฝุ่น สิ่งสกปรกในอากาศ ช่วยให้การระบายอากาศมีความสะอาดมากยิ่งขึ้น



2.5) **ข้อต่อ (Grooved Coupling and Fitting)** ใช้สำหรับเป็นข้อต่อเพื่อเชื่อมต่อในระบบปรับอากาศ โดยไม่ต้องใช้เครื่องเชื่อมไฟฟ้าในการเชื่อมต่อ สามารถรองรับการขยายและหดตัว หรือการเคลื่อนตัวของท่อและอาคาร เพราะถูกออกแบบมาให้รองรับการเคลื่อนตัว และการหันเหของท่อได้



3) งานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิง

บริษัทมีบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ และติดตั้งระบบดับเพลิงต่างๆ เช่น ระบบโฟมดับเพลิง (Foam Fire Protection) ระบบป้มน้ำดับเพลิง ระบบท่อน้ำดับเพลิง ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ FM 200 และระบบสัญญาณเตือนภัย (Fire Suppression and Alarm Systems) สำหรับงานโครงการทั้งในอาคารและโรงงานต่างๆ ที่มีแนวโน้มความต้องการติดตั้งระบบดับเพลิงเพิ่มขึ้น เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายควบคุมอาคารและ โรงงานที่ต้องมีการปรับปรุงให้มีระบบป้องกันอัคคีภัยที่ได้มาตรฐาน โดยบริษัทมีทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญติดต่อประสานงานกับลูกค้า แนะนำสินค้าที่จำหน่าย รวมถึงออกแบบและนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าตามมาตรฐานดับเพลิงสากล และการทดสอบหลังติดตั้งระบบแล้ว รวมถึงงานบริการตรวจสอบระบบดับเพลิง ซึ่งในการติดตั้งระบบดับเพลิง จะมีการใช้วาล์วและอุปกรณ์ระดับเพลิง (สินค้าตามข้อ 1) ร่วมกับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในระบบดับเพลิงต่างๆ โดยระบบดับเพลิงที่ติดตั้งให้แก่ลูกค้า มีดังนี้

รายละเอียดงานโครงการในระบบดับเพลิง เป็นดังนี้

3.1) **ระบบโฟมดับเพลิง** เป็นระบบที่มีการผสมระหว่างน้ำและน้ำยาโฟมเข้มข้น (Foam Concentrate) เพื่อดับเพลิง โดยใช้หลักการสร้างฟองโฟม หรือสร้างผิวของโฟมบนของเหลวติดไฟเพื่อกันออกซิเจนจากเชื้อเพลิง โดยระบบโฟมดับเพลิงมีอุปกรณ์สำคัญ ได้แก่

3.1.1) **ถังบรรจุโฟมดับเพลิงแบบถุง (Bladder Tank)** ใช้บรรจุโฟมดับเพลิง โดยสามารถดับเพลิงที่เกิดจากน้ำมันได้



3.1.2) น้ำยาโฟมเข้มข้น (Foam Concentrate)

- a. Aqueous Film Forming Foam น้ำยาโฟมที่ใช้สำหรับดับไฟที่เกิดจากสารไฮโดรคาร์บอน (Hydrocarbon) เช่น น้ำมันดิบ น้ำมันเบนซิน น้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น ไม่เหมาะกับการดับไฟที่เกิดจากสารโพลาร์ โซลเวนต์ (Polar Solvent สารละลายที่มีน้ำเป็นตัวทำละลาย) เช่น ทินเนอร์ แอลกอฮอล์
- b. Alcohol Resistant Aqueous Film Forming Foam น้ำยาโฟมที่ใช้สำหรับดับไฟที่เกิดจากสารไฮโดรคาร์บอน และสารโพลาร์ โซลเวนต์

3.1.3) หัวฉีด ข้อต่อต่างๆ เช่น อุปกรณ์ฉีดโฟม วาล์วควบคุม เป็นต้น



3.2) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติด้วยแก๊ส ชนิดระบบดับเพลิงอัตโนมัติด้วยแก๊ส ได้แก่

3.2.1) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติชนิดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂)



3.2.2) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติชนิดก๊าซไนโตรเจน (N₂)



3.2.3) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ FM200



3.2.4) ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ NOVEC 1230



ทั้งนี้ ในการดำเนินงาน โครงการต่างๆ บริษัทอาจทำประกันภัยกับบริษัทประกันภัยเพื่อปกป้องความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการติดตั้งระบบงาน โดยจะพิจารณาจากลักษณะของงานในแต่ละงานเป็นคราวๆ ไป เช่น การทำประกันความเสียหายของสินค้าในกรณีการติดตั้งระบบดับเพลิงในคลังที่มีสินค้าเก็บอยู่ เป็นต้น บริษัทให้บริการตามระยะเวลาที่กำหนด (Regular Service) โดยการเข้าตรวจเช็คอุปกรณ์ที่จำหน่ายเมื่อครบตามกำหนด โดยเป็นสินค้าหรืออุปกรณ์ที่ยังอยู่ในระยะประกัน หรืออยู่ในสัญญาบริการ ทั้งนี้ ในกรณีสินค้าที่จำหน่ายให้ลูกค้ามีปัญหา บริษัทจะติดต่อประสานงานกับผู้จำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ พิจารณาสาเหตุความเสียหายที่เกิดขึ้นร่วมกัน เพื่อขอเคลมประกันสินค้าที่ตกลงร่วมกัน โดยมีระยะเวลาประกันสินค้าประมาณ 1-2 ปีนับแต่วันที่สินค้าออกจากท่าเรือของประเทศผู้จำหน่ายสินค้านั้นๆ

การรับประกันสินค้าหรือบริการตรวจเช็คตามระยะเวลาของบริการ

บริษัทรับประกันความเสียหายหรือชำรุดของสินค้าทุกชนิด ตามเงื่อนไขการรับประกันสินค้าที่บริษัทจำหน่ายหรือติดตั้งให้แก่ลูกค้าเป็นระยะเวลา 1 ปี ซึ่งสินค้าของบริษัทได้รับการรับประกันจากผู้ผลิตสินค้าอีกทอดหนึ่งเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 1 ปี นอกจากนี้ ภายหลังติดตั้งงานโครงการแล้วเสร็จ บริษัทมีการรับประกันผลงานหลังติดตั้ง โดยรับประกันสินค้าที่จำหน่ายตามเงื่อนไขการรับประกันเป็นเวลา 1 ปี ซึ่งผู้ผลิตสินค้ามีการรับประกันสินค้าที่จำหน่ายให้แก่บริษัท อย่างน้อย 1 ปี เช่นเดียวกัน

คลังสินค้าและการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

Update ข้อมูลไตรมาสที่ 2/2557

บริษัทมีคลังสินค้ารวม 2 แห่ง โดยคลังสินค้าหลัก ตั้งอยู่เลขที่ 503/1 ถนนพระราม 9 ซอย 13 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ซึ่งเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท พื้นที่เช่ารวม 1,760 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บผลิตภัณฑ์ วาล์ว และอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งใช้เป็นพื้นที่แปรรูปสินค้า เช่น การประกอบชิ้นส่วนอุปกรณ์ต่างๆ ตามคำสั่งซื้อ และคลังสินค้าแห่งที่สอง ตั้งอยู่ที่ 38/43 หมู่ 4 ถนนลำลูกกา ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี พื้นที่รวม 15 ตารางเมตร ซึ่งเช่ากับบุคคลภายนอกที่ให้บริการคลังสินค้าและไม่มีเกี่ยวข้องกับบริษัท เพื่อใช้เป็นพื้นที่เก็บสารเคมีอันตรายที่สั่งซื้อจากผู้ผลิต และรอการจัดส่งให้แก่ลูกค้า หรือนำไปใช้ในงานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิงให้แก่ลูกค้า (รายละเอียดสรุปสัญญาเช่าคลังสินค้า พิจารณาในส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจ ข้อย่อย 5.3.2 สัญญาเช่าอาคารคลังสินค้า)

บริษัทจัดส่งสินค้าที่รวมค่าขนส่งเรียบร้อยแล้วจากคลังสินค้าให้แก่ลูกค้า (ถ้าจัดส่งรวมอยู่ในราคาสินค้าแล้ว) โดยใช้บริการรถทุกขนาดต่างๆ ที่บริษัทได้ว่าจ้างผู้ประกอบการขนส่งจากภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับใดๆกับบริษัท ซึ่งผ่านการคัดเลือกและขึ้นทะเบียนกับบริษัทจำนวน 9-12 ราย นอกจากนี้ บริษัทได้ทำประกันภัยสินค้าที่เก็บในคลังสินค้าเพื่อคุ้มครองอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการเก็บสินค้าหรือการปฏิบัติงานโดยคุ้มครองภัยต่างๆ เช่น ไฟไหม้ ฟ้าผ่า แผ่นดินไหว ลมพายุ น้ำท่วม รวมถึงอุบัติเหตุต่างๆ ที่เกิดขึ้นในคลังสินค้าที่ส่งผลให้ทรัพย์สินเสียหาย ซึ่ง**ปัจจุบัน**การประกันภัยครอบคลุม

มูลค่าทรัพย์สินในสำนักงานใหญ่และสินค้าในคลังสินค้า ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2556¹ รวมทั้งบริษัทมีการทำประกันภัยสินค้าที่ขนส่งในประเทศสำหรับคำสั่งซื้อที่มีมูลค่าสูง เพื่อคุ้มครองความเสียหายหรือความสูญเสียของสินค้าจากอุบัติเหตุ การยกขนสินค้าขึ้นไปยังพาหนะที่ใช้ขนส่ง และคุ้มครองตลอดระยะเวลาที่สินค้านั้นอยู่บนพาหนะที่ใช้ขนส่ง โดยมีบริษัทเป็นผู้รับผลประโยชน์แต่เพียงผู้เดียว และตั้งแต่ปี 2555 - ปัจจุบัน บริษัทยังไม่มีประวัติการเคลมประกันภัยสินค้าที่เกิดจากเหตุการณ์ใดๆ

กระบวนการรับสินค้าเข้าเก็บในคลังสินค้าและการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

- กระบวนการขั้นตอนการรับสินค้าจากผู้ผลิตสินค้า

1. เมื่อพนักงานคลังสินค้าได้รับใบสั่งซื้อจากแผนกจัดซื้อ จะจัดเตรียมบาร์โค้ดสินค้า สถานที่จัดวางสินค้า
2. เมื่อมีการส่งสินค้ามาที่คลังสินค้า พนักงานคลังสินค้าจะตรวจรับสินค้าตามรายละเอียดที่ได้รับแจ้งจากแผนกจัดซื้อ ดิวบาร์โค้ดที่สินค้า จัดทำใบแจ้งรับสินค้า
3. พนักงานคลังสินค้าซึ่งทำหน้าที่จัดเก็บสินค้า จะตรวจสอบประเภท สภาพสินค้า จำนวน และบาร์โค้ดกับใบแจ้งรับสินค้าว่าถูกต้องครบถ้วนตรงกัน จากนั้นนำสินค้าเข้าเก็บในคลังสินค้า จัดเรียงสินค้าที่รับเข้าก่อนไว้ด้านนอกและสินค้าที่รับเข้าทีหลังจัดเรียงไว้ด้านใน เพื่อความสะดวกในการเบิกจ่ายต่อไป และบันทึกสต็อกสินค้า พร้อมทั้งส่งรายละเอียดให้แก่แผนกอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ แผนกจัดซื้อ และแผนกบัญชี
4. ในกรณีที่ตรวจรับไม่ตรงตามคำสั่งซื้อหรือมีสินค้าชำรุด เสียหาย พนักงานคลังสินค้าจะแจ้งข้อมูลมาที่แผนกจัดซื้อ เพื่อให้ตรวจสอบ และดำเนินการแจ้งผู้ผลิต และ/หรือบริษัทที่รับประกันภัยสินค้าต่อไป

- กระบวนการและขั้นตอนการเบิกสินค้าเพื่อจัดส่งให้แก่ลูกค้า

1. พนักงานจัดส่ง บันทึกรายการจัดของ (Picking List) ส่งมอบให้แก่พนักงานคลังสินค้า เพื่อเตรียมสินค้าส่งมอบให้แก่ลูกค้า รวมทั้งทำหน้าที่ตรวจสอบรายชื่อลูกค้า ปริมาณสินค้า สถานที่ส่งมอบ เพื่อวางแผนเส้นทางการจัดส่งสินค้า ติดต่อประสานงานกับฝ่ายการเงินเพื่อรับเอกสารที่ใช้ในการจัดส่งสินค้า
2. พนักงานจัดส่ง จัดทำใบควบคุมการขนส่งสินค้า เพื่อบันทึกรายการในแต่ละเส้นทางการจัดส่งให้เรียบร้อยภายในเวลา 9.00 น. ของทุกวันทำการ เพื่อให้ฝ่ายขายมีข้อมูลประสานงานกับลูกค้าในการแจ้งช่วงเวลาโดยประมาณที่สินค้าจะส่งถึง
3. ในกรณีการขนส่งสินค้าเร่งด่วน หรือการจองเวลาจัดส่งสินค้าล่วงหน้า พนักงานจัดส่งจะรับใบแจ้งการจัดส่งสินค้าจากพนักงานขาย และทำหน้าที่ประสานงานกับผู้ให้บริการขนส่งตามรายชื่อที่บริษัท ได้อนุมัติไว้ โดยแจ้งผู้ให้บริการขนส่งถึงกำหนดเวลาในการเข้ารับสินค้า ณ คลังสินค้า กำหนดเวลาในการส่งมอบ และเส้นทางในการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า และจัดทำใบควบคุมการขนส่งสินค้า
4. พนักงานจัดส่ง ส่งเอกสารที่ใช้ในการจัดส่งสินค้า รวมทั้งใบควบคุมการขนส่งสินค้าให้พนักงานขับรถ/พนักงานส่งของ โดยพนักงานขับรถ/พนักงานส่งของตรวจสอบประเภทผลิตภัณฑ์ จำนวนสินค้ากับรายละเอียดเอกสารที่ใช้ในการจัดส่ง และเซ็นชื่อผู้รับสินค้าในสำเนาส่วนของคลังสินค้า จากนั้นนำสินค้าออกจากพื้นที่เตรียมจ่ายขึ้นรถตามเส้นทางที่ได้วางแผนไว้ และจัดส่งสินค้าตามเส้นทาง ชี้แจงและทบทวนรายการสินค้าที่ส่งมอบกับเอกสารที่ใช้ใน

¹ บริษัทกำหนดทุนประกันภัยในแต่ละปี โดยพิจารณาจากมูลค่าทรัพย์สินตามงบการเงินงวดล่าสุดก่อนที่จะมีการทำประกันภัยนั้นๆ

การจัดส่งกับลูกค้า และให้ลูกค้าเซ็นชื่อผู้รับสินค้าในเอกสารที่ใช้ในการจัดส่ง จากนั้นนำเอกสารประกอบด้วย ต้นฉบับใบวางบิล ต้นเนาใบกำกับภาษี กลับคืนจากลูกค้าและนำส่งให้พนักงานจัดส่งเพื่อทำหน้าที่รวบรวมเอกสาร ให้หน่วยออกบิล เพื่อออกบิลขาย และติดตามการชำระเงินตามระเบียบปฏิบัติทางบัญชีต่อไป

คุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าที่จัดจำหน่าย เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า ว่าเป็นไปตามข้อกำหนดที่ลูกค้าได้ตกลงไว้กับบริษัท โดยสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ผ่านการรับรองมาตรฐาน UL (Underwriters Laboratories)² และ/หรือมาตรฐาน FM (Factory Mutual)³ และ/หรือมาตรฐาน BS (British Standard)⁴ หรือมาตรฐาน TIS (Thai Industrial Standards)⁵ สำหรับสินค้าว่าจ้างผลิตภายใต้แบรนด์ของบริษัท จะผลิตภายใต้มาตรฐาน BS รวมทั้งระบบงาน**ทุกระบบ**ของบริษัทผ่านการรับรองมาตรฐาน ISO 9001: 2008

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม

บริษัทประกอบธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง วาล์วและอุปกรณ์ระบบ สุขาภิบาลและปรับอากาศ รวมทั้งให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ และติดตั้งระบบดับเพลิงให้กับงานโครงการต่างๆ โดยสินค้าส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 69 - 78 ของรายได้จากการขาย เป็นการขายให้แก่ผู้รับเหมา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง งานอาคารสูง หรือโรงงานต่างๆ ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้าง ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสอดคล้องกับการเติบโตของเศรษฐกิจ หรือการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม ภายในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) แต่จะมีความผันผวนมากกว่า กล่าวคือ เมื่อเศรษฐกิจเริ่มขยายตัว การก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ จะขยายตัวได้มากและเร็วกว่า แต่เมื่อเศรษฐกิจเริ่มชะลอตัว การก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ จะชะลอตัวลงเร็วกว่า และสอดคล้องกับพื้นที่ได้รับอนุญาตให้ก่อสร้างในแต่ละปี

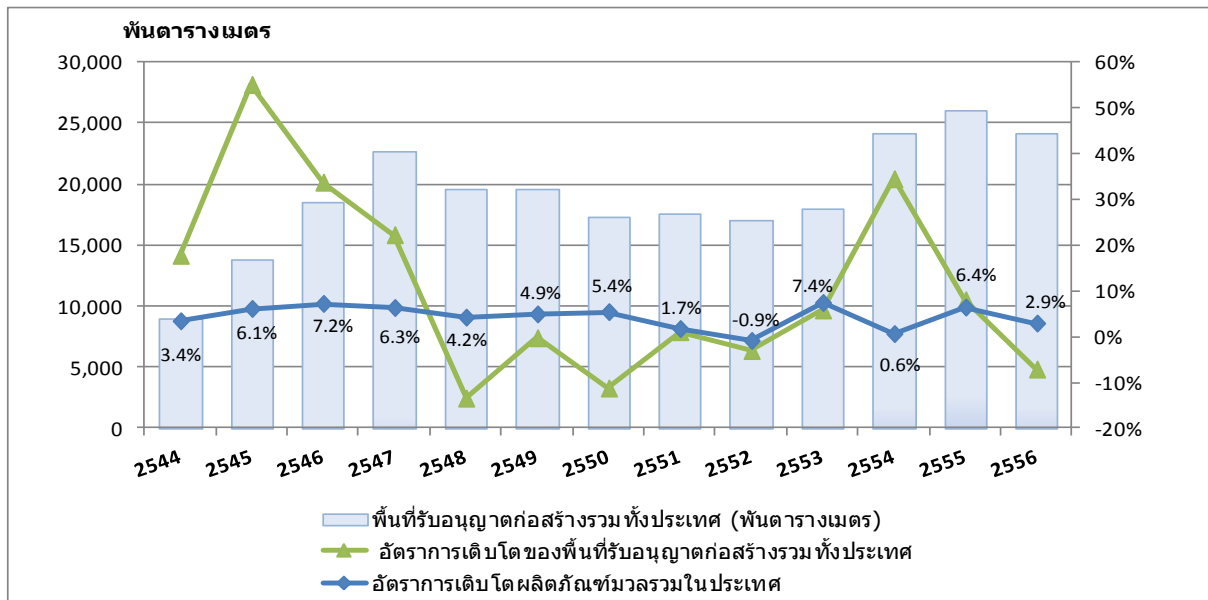
² Underwriters Laboratories (UL) มาตรฐานความปลอดภัย โดย Underwriters' Laboratories Inc. (UL) ซึ่งเป็นองค์กรอิสระที่ไม่แสวงหาผลกำไรในประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นผู้ดำเนินการทดสอบผลิตภัณฑ์ จัดทำมาตรฐานด้านความปลอดภัย และให้การรับรองความปลอดภัยของสินค้า

³ Factory Mutual (FM) หน่วยงานที่ทำกรทดสอบอุปกรณ์ป้องกันและระงับอัคคีภัยของกลุ่มประกันภัยในประเทศสหรัฐอเมริกา

⁴ British Standard (BS) มาตรฐานความปลอดภัย โดยสถาบันมาตรฐานแห่งประเทศสหราชอาณาจักร (The British Standard Institution หรือ BSI)

⁵ Thai Industrial Standards (TIS) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม การรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์โดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมของประเทศไทย

แผนภาพแสดงอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างรวมทั้งประเทศ



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

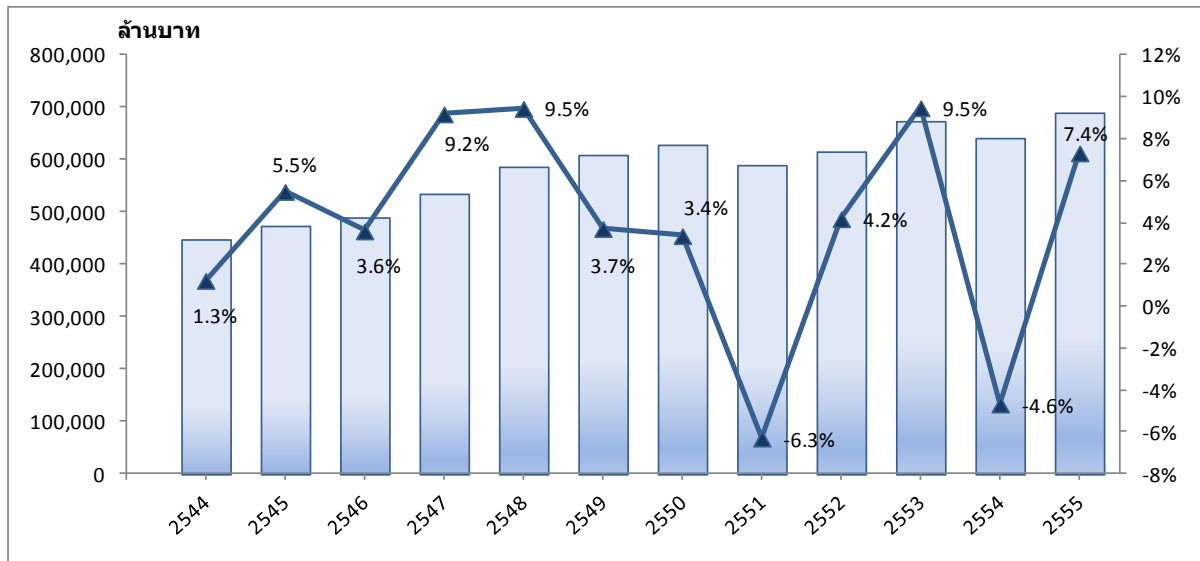
จากรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี 2556 เศรษฐกิจไทยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 2.9 ชะลอตัวลงจากปี 2555 ที่มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 6.4 สาเหตุหลักมาจากภาวะการใช้จ่ายภาคเอกชนที่ชะลอตัวเป็นสำคัญ โดยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2556 การบริโภคภาคเอกชนยังมีบทบาทสำคัญต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจ โดยยังคงได้รับผลดีของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาครัฐ เช่น การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน มาตรการแทรกแซงราคาสินค้าเกษตร โครงการคืนเงินภาษีรถยนต์คันแรกที่ช่วยกระตุ้นยอดซื้อรถยนต์ต่อเนื่องจากช่วงปลายปี 2555 ประกอบกับได้ปัจจัยสนับสนุนการใช้จ่ายของครัวเรือน ทั้งการจ้างงาน รายได้ รวมทั้งความเชื่อมั่นของครัวเรือนที่อยู่ในเกณฑ์ดี โดยจากการใช้จ่ายของครัวเรือนที่ขยายตัวส่งผลให้ผู้ประกอบการยังลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ สอดคล้องกับการผลิตภาคอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2555 เป็นต้นมา มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่เริ่มทยอยหมดลง และภาระหนี้ครัวเรือนที่เร่งตัวขึ้น ส่งผลให้ครัวเรือนเพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่ายและสถาบันการเงินเข้มงวดมาตรฐานการให้สินเชื่อมากขึ้น เมื่อรวมกับรายได้จากการทำงานล่วงเวลาที่เริ่มลดลง และความเชื่อมั่นที่ถูกบั่นทอนเพิ่มเติมจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมือง ทำให้การบริโภคหดตัว เช่นเดียวกับการลงทุนที่ผู้ประกอบการชะลอการลงทุนออกไปเพื่อรอความชัดเจนของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง

จากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทย (กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2450 วันที่ 9 มกราคม 2557) ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2557 จะมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ชะลอตัวลงจากปี 2556 ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยเสี่ยงหลายด้าน เช่น ความไม่แน่นอนทางการเมือง การกำหนดนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศที่จะมีผลต่อเนื่องไปยังการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้าง และปัจจัยภายนอกประเทศ ได้แก่ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก เพราะจะมีผลกระทบต่อกิจกรรมการลงทุนในประเทศไทยจากนักลงทุนต่างชาติ โดยภาพรวมการก่อสร้างในปี 2557 ในส่วนภาครัฐจะมาจากโครงการที่ดำเนินการต่อเนื่องจากปี 2556 เพื่อให้แล้วเสร็จทันตามกำหนด สำหรับการลงทุนตามแผนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางด้านคมนาคมยังต้องรอนโยบายลงทุนจากรัฐบาลใหม่ต่อไป อย่างไรก็ตาม การก่อสร้างภาครัฐในปี 2557 นี้ จะยังได้รับอานิสงส์จากโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ เช่น โครงการรถไฟฟ้ามหานครสายต่างๆ ซึ่งลงทุนต่อเนื่องจากปี 2556 และ

การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน ภายใต้งบประมาณประจำปีงบประมาณ 2557 จะทำให้การก่อสร้างโครงการภาครัฐยังขับเคลื่อนได้ต่อไป

แผนภาพแสดงมูลค่าการลงทุนก่อสร้างรวมของประเทศไทยในปี 2544 - 2555



ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ทิศทางการก่อสร้างภาคเอกชนในปี 2557 คาดว่าจะเติบโตในอัตราที่ชะลอลงลง สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยโครงการใหม่ในปี 2557 มีแนวโน้มชะลอลงลง โดยเฉพาะในกลุ่มการพัฒนาคอนโดมิเนียม เนื่องจากตลาดที่อยู่อาศัยมีปัจจัยกดดันการลงทุน เช่น กำลังซื้อที่อ่อนตัวลงเนื่องจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ขณะที่ผู้บริโภคมีความกังวลต่อสถานการณ์ทางการเมือง เป็นต้น โดยคาดว่าจะการก่อสร้างของภาคเอกชนส่วนใหญ่จะยังคงเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทพาณิชย์กรรมจะยังขยายตัวได้ดี โดยเฉพาะภาคเอกชนรายใหญ่ อาทิ กลุ่มธุรกิจค้าปลีกและกลุ่มธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ยังคงมีแผนการขยายการลงทุนไปในต่างจังหวัดที่เป็นจังหวัดหัวเมืองใหญ่ หัวเมืองท่องเที่ยว เช่น ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี กระบี่ สงขลา (หาดใหญ่) ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี และระยอง เป็นต้น เพื่อรองรับกับการเติบโตของสังคมเมือง และจังหวัดที่เป็นยุทธศาสตร์ของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community : AEC) ในขณะที่การลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมบางส่วนอาจเลื่อนแผนการลงทุนเพื่อรอความชัดเจนทางการเมือง โดยภาพรวมการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในปี 2557 น่าจะขยายตัวในเขตนิกมอุตสาหกรรมต่างๆ โดยได้รับแรงผลักดันจากกลุ่มผู้ผลิตสินค้าที่มุ่งเน้นการส่งออก ศูนย์วิจัยกสิกรไทยประเมินว่าภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวข้างต้นกิจกรรมการก่อสร้างของภาคเอกชน คาดว่าจะเติบโตประมาณ 4.0% - 6.7% ชะลอลงจากปี 2556 ที่คาดว่าจะเติบโตประมาณ 8.2% และภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2557 จะได้รับแรงผลักดันจากภาคเอกชนเป็นหลัก โดยคาดว่าจะมูลค่าการลงทุนก่อสร้างในปี 2557 เติบโตในอัตราชะลอลงประมาณ 2.5% - 5.0% หรือมีมูลค่าประมาณ 994,500 - 1,018,500 ล้านบาท จากมูลค่าการก่อสร้างในปี 2556 ที่ประเมินไว้ประมาณ 970,000 ล้านบาท

2.2.2.2 การแข่งขัน

ธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ มีสภาพการแข่งขันรุนแรง มีผู้ประกอบการรายใหญ่และรายเล็กในตลาดจำนวนมาก มีตราสินค้าในตลาดจำนวนมากที่ได้รับการยอมรับ แต่เนื่องจาก

ตลาดมีขนาดใหญ่ ทำให้การจัดจำหน่ายสินค้ามีช่องทางจำหน่ายไปสู่ลูกค้าได้อีกมาก โดยบริษัทมีจุดเด่นที่มีสินค้าหลากหลาย สินค้ามีชื่อเสียงในตลาด สามารถจำหน่ายให้ลูกค้าทั่วไปและลูกค้ากลุ่มผู้รับเหมาได้อย่างทั่วถึง

ธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง มีสภาพการแข่งขันระดับปานกลาง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับความปลอดภัย จึงจำเป็นต้องใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี ผ่านการรับรองมาตรฐานสากล คู่แข่งสำคัญของบริษัทจะเป็นบริษัทที่เป็นกลุ่มตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก เนื่องจากตราสินค้าที่ได้รับการยอมรับในระดับโลกมีจำนวนจำกัด ประกอบกับนโยบายผู้ผลิตสินค้าส่วนใหญ่มีนโยบายจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว หรือมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายให้มีจำนวนน้อยราย เพื่อป้องกันการแข่งขันกันเองระหว่างตัวแทนจำหน่าย

สำหรับธุรกิจการให้บริการงานโครงการเพื่อรับเหมาออกแบบ จัดหา ติดตั้ง ทดสอบระบบดับเพลิง มีจำนวนคู่แข่งไม่มากนัก เนื่องจากงานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิงต้องใช้ความสามารถทางด้านวิศวกรรมออกแบบ คู่แข่งหลักจะเป็นกลุ่มผู้จัดจำหน่ายและรับเหมางานวิศวกรรมระบบดับเพลิง โดยธุรกิจนี้ยังมีโอกาสเติบโตได้อีก เนื่องจากภาครัฐมีการออกกฎหมายเพื่อป้องกันการเกิดอัคคีภัยให้มีความเข้มงวดมากขึ้น ตลอดจนการปรับปรุงอาคารโรงงาน เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายพระราชบัญญัติควบคุมอาคารพ.ศ. 2535 ทำให้ตลาดมีความต้องการสินค้าและบริการเกี่ยวกับระบบดับเพลิงมากขึ้น

ทั้งนี้ คู่แข่งขันทางตรงซึ่งดำเนินธุรกิจนำเข้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ดับเพลิงในตลาดอาคารและโรงงานที่ใกล้เคียงกับบริษัท ซึ่งมีศักยภาพใกล้เคียงกันมีจำนวน 4 - 5 ราย โดยการดำเนินธุรกิจในบางครั้งคู่แข่งอาจเป็นคู่ค้าในการซื้อสินค้าจากบริษัทได้เช่นกัน หากพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของบริษัท โดยเทียบเคียงรายได้ของคู่แข่งและบริษัท พบว่าในปี 2556 บริษัทและคู่แข่งหลักรวม 3 ราย ครองส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 80 โดยบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 25 (การจัดอันดับอ้างอิงจากฐานข้อมูลบริษัทในออนไลน์)

2.2.2.3 แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการรายใหญ่และรายเล็กในตลาดจำนวนมากตามการขยายตัวของธุรกิจ และสอดคล้องกับการเข้มงวดบังคับใช้กฎหมายในเรื่องความปลอดภัยของอาคาร โรงงานอุตสาหกรรม ที่กำหนดให้อาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป หรืออาคารขนาดใหญ่พิเศษที่มีเนื้อที่ตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร ต้องมีระบบป้องกันเพลิงไหม้ และการบังคับให้ตรวจสอบระบบดับเพลิงภายในอาคารทุก 3 - 5 ปี ก่อนต่อไปใบอนุญาตใช้อาคาร และอาคารขนาดเล็กเริ่มบังคับใช้ในเรื่องความปลอดภัยดังกล่าวตั้งแต่เดือนตุลาคม 2555 เป็นต้นมา ดังนั้น จากการบังคับใช้กฎหมายความปลอดภัยต่างๆ ที่เข้มงวดขึ้นดังที่กล่าวข้างต้น ทำให้ผู้ประกอบการเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจและการจำหน่ายสินค้าที่มีเพิ่มขึ้น อีกทั้งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมนี้ยังสามารถเติบโตได้อีกในอนาคต

2.2.2.4 ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นลูกค้าโครงการก่อสร้างอาคารสูง หรือ โรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องมีระบบดับเพลิงเพื่อความปลอดภัยตามกฎหมายควบคุมอาคาร รวมทั้งงานระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศในอาคารหรือโรงงานต่างๆ ซึ่งต้องใช้ผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ เพื่อเป็นอุปกรณ์ในระบบงานนั้นๆ โดยลูกค้าของบริษัทอาจเป็นลูกค้าทางตรงซึ่งเป็นเจ้าของโครงการก่อสร้าง หรือเป็นผู้รับเหมาโครงการที่ซื้อสินค้าจากบริษัทไปติดตั้งในงานโครงการนั้นๆ ตลอดจนร้านค้าหรือผู้จำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับงานระบบดับเพลิงและระบบวิศวกรรมต่างๆ ที่ซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ผู้รับเหมาโครงการหรือผู้ใช้งาน โดยตรง ซึ่ง

บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าวมาโดยตลอด และมีกลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าของบริษัทเป็นประจำ เนื่องจากเชื่อมั่นในคุณภาพ ความปลอดภัยของสินค้า ที่ส่วนใหญ่ได้รับการรับรองมาตรฐานในระดับสากล ประกอบกับการบริการที่ดีจากทีมงานขายที่มีความรู้อย่างดีเกี่ยวกับสินค้านั้นๆ อย่างไรก็ดีตาม ในปี 2556 และงวด 3-6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม

2.2.2.5 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพสูง ให้บริการลูกค้าด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมให้คำแนะนำด้วยวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ ทีมงานบริการหลังการขายที่รวดเร็วและเป็นมืออาชีพ ด้วยนโยบายการบริหารจัดการเสริมสร้างความรู้ความชำนาญในสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการอย่างรวดเร็ว และสร้างความพึงพอใจสูงสุด โดยมีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

- **จำหน่ายสินค้าคุณภาพและมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ**

เน้นจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานที่ยอมรับทั่วโลก โดยบริษัทจะคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ในระบบดับเพลิงมีความเกี่ยวข้องกับความปลอดภัยอย่างมาก จึงจำเป็นต้องเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี ผ่านการรับรองมาตรฐานสากล เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า สินค้าที่มีชื่อเสียง ได้รับความนิยมนิยมและยอมรับอย่างกว้างขวางในตลาด เพื่อสร้างความไว้วางใจ ความเชื่อมั่น และความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

- **การเพิ่มการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า**

บริษัทวางแผนจะเพิ่มการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในสินค้าของระบบดับเพลิงมากขึ้น โดยจะทยอยตั้งซื้อสินค้า เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าให้เพียงพอ นอกจากนี้ บริษัทจะเพิ่มจำนวนบุคลากรให้เพียงพอต่อการขายธุรกิจ โดยเฉพาะงาน โครงการติดตั้งระบบดับเพลิง ซึ่งบริษัทต้องการให้มีจำนวนวิศวกรเพียงพอที่จะสามารถรองรับงานโครงการที่มีปริมาณงานมากขึ้นและมีมูลค่างานที่สูงขึ้น

- **มีสินค้าหลากหลาย ครบวงจร มีสต็อกสินค้าเพียงพอต่อความต้องการและไม่ทำให้ลูกค้าต้องรอสินค้านาน**

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้ให้บริการแบบครบวงจร โดยเป็นผู้นำในธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์ระบบดับเพลิง ที่มีสินค้าหลากหลาย สินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อและการขนส่งเข้ามาในประเทศ บริษัทจึงต้องประมาณการยอดขาย วางแผนการสั่งซื้อสินค้าและเก็บสต็อกสินค้าให้เหมาะสม เพื่อให้มีสินค้าหมุนเวียนเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และสามารถส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วทันที ไม่เกิดความล่าช้า ซึ่งอาจจะทำให้เสียยอดขายและเสียโอกาสในการขายครั้งต่อไปได้ ในขณะที่เดียวกันบริษัทต้องไม่สต็อกสินค้าไว้มากเกินไป จนทำให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสต็อกสินค้าสูง

- **จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย**

บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ เช่น การออกงานแสดงสินค้า เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง มีการจัดสัมมนาผลิตภัณฑ์ให้ผู้ออกแบบ โครงการและลูกค้าเพื่อให้รู้จักและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่าย มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุ โทรทัศน์ ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท รวมทั้งจัดกิจกรรมเชิญผู้ออกแบบโครงการไปเยี่ยมชมโรงงานของผู้ผลิตในต่างประเทศที่มีชื่อเสียงในตลาดโลก เพื่อให้เชื่อมั่นในสินค้าของบริษัทที่นำเข้ามาจำหน่าย และพิจารณานำสินค้าของบริษัทไปใช้ในโครงการต่างๆ

● การขยายกิจการไปลงทุนยังประเทศในกลุ่มอาเซียน

บริษัทวางแผนขยายกิจการไปลงทุนยังประเทศในกลุ่มอาเซียน เช่น พม่า กัมพูชา เป็นต้น เนื่องจากเป็นประเทศ มีอัตราการเจริญเติบโตทางด้านโครงสร้างพื้นฐาน งานก่อสร้างต่างๆ ในปริมาณมาก โดยนำสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายเข้าไปจำหน่ายในประเทศดังกล่าวในลักษณะเดียวกับที่จำหน่ายอยู่ในประเทศไทย และค่อยๆ ดำเนินการลงทุนและจัดหาสถานที่ทำการและสิ่งจำเป็นอื่นๆ ในลำดับถัดไป โดยตั้งเป้าหมายขยายกิจการไปลงทุนในกลุ่มประเทศดังกล่าวภายในปี 2559

2.2.2.6 นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาขายสินค้าจากราคาดั้งเดิมบวกอัตรากำไร (Cost Plus Pricing) โดยการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัทจะต้องมีความยืดหยุ่นและเหมาะสมตามลักษณะของแต่ละสินค้า ช่องทางการจำหน่าย กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย ปริมาณ และมูลค่าการสั่งซื้อ รวมทั้งต้องคำนึงถึงราคาตลาดของสินค้านั้นๆ ซึ่งในบางครั้งอาจให้ส่วนลด (discount) ตามสภาวะตลาดและการแข่งขันในขณะนั้นๆ เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ในขณะเดียวกันก็ต้องรักษาอัตรากำไรขั้นต้นที่เพียงพอรองรับต่อค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และการดำเนินงานต่างๆ ได้

สำหรับการกำหนดราคางาน โครงการ บริษัทกำหนดราคาการให้บริการจากงบประมาณของลูกค้า และต้นทุนของแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยการเสนอราคาจะมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ และในขณะเดียวกันก็ต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพบริการ รวมทั้งสินค้าและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งในการเสนอราคาบริษัทจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพียงพอรองรับต่อค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และการดำเนินงานต่างๆ ได้

2.2.2.7 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าในประเทศทั้งหมด โดยทีมงานขายของบริษัทซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 19 คน แบ่งความรับผิดชอบดูแลการขายสินค้าตามแต่ละประเภทของสินค้า รวมทั้งงานขายโครงการ โดยทีมงานขายทำหน้าที่ติดต่อ ดูแลความต้องการ และนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมทั้งติดต่อประสานงานกับผู้ผลิตหรือคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงปริมาณความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและแนวโน้มความต้องการในอนาคต ตลอดจนรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ แนวโน้มของปริมาณและราคาสินค้าของผู้ผลิตในตลาด เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการขายและการกำหนดราคาสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สินค้าที่บริษัทจำหน่ายส่วนใหญ่ได้รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าจากลูกค้า โดยมีระยะเวลาเพื่อเตรียมการในการจัดซื้อและจัดส่งให้แก่ลูกค้าตามกำหนดเวลาที่ได้ตกลงกัน ซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าจะกำหนดความต้องการ มาตรฐานของสินค้า แหล่งที่มา หรือผู้ผลิตสินค้าให้แก่บริษัททราบ เพื่อให้บริษัทเสนอสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งเสนอราคา และเงื่อนไขการขายต่างๆ ให้แก่ลูกค้า โดยสินค้าที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มาจากผู้ผลิตที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจ และเป็นไปตามมาตรฐานที่ใช้ในงานระบบดับเพลิง และระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ ลูกค้าจึงไว้วางใจในสินค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของบริษัท แบ่งออกเป็น 3 ช่องทางหลัก ได้ดังนี้

Update ข้อมูลไตรมาสที่ 2/2557

(1) ช่องทางจำหน่ายผ่านผู้รับเหมาก่อสร้างงานระบบดับเพลิง และระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ บริษัทจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างงานระบบของโครงการก่อสร้างอาคารสูง หรือ โรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งผู้รับเหมาจะจัดหาสินค้าหรือนำสินค้าของบริษัทไปติดตั้งในโครงการต่างๆ ตามรายละเอียด (Specification) ที่ผู้ออกแบบโครงการได้วางไว้

โดยส่วนใหญ่บริษัทจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางจำหน่ายนี้ หรือคิดเป็นร้อยละ 77 และร้อยละ 74 ของรายได้จากการขาย และให้บริการรวมในปี 2556 และงวด 3-6 เดือนแรกของปี 2557 ตามลำดับ

(2) ช่องทางจำหน่ายผ่านร้านค้าหรือผู้จำหน่ายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับงานระบบดับเพลิงและระบบวิศวกรรมต่างๆ บริษัทอาจไม่สามารถเข้าถึงผู้รับเหมาขนาดเล็กหรือลูกค้าเจ้าของโครงการได้อย่างทั่วถึง การจำหน่ายผ่านช่องทางนี้เป็นช่องทางที่ทำให้บริษัทสามารถกระจายสินค้าได้อย่างกว้างขวางมากขึ้น โดยสัดส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางนี้ คิดเป็นร้อยละ 16 และร้อยละ 18-17 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม ในปี 2556 และงวด 3-6 เดือนแรกของปี 2557 ตามลำดับ นอกจากนี้ในบางกรณีร้านค้าหรือผู้จำหน่ายสินค้าดังกล่าวก็เป็นลูกค้าที่มีการจำหน่ายสินค้าบางอย่างให้แก่บริษัท เพื่อนำมาติดตั้งในโครงการตามความต้องการของลูกค้าหรือนำมาจำหน่ายต่อให้แก่ผู้รับเหมาที่สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท โดยสินค้าดังกล่าวอาจเป็นสินค้าของผู้ผลิตอื่นที่บริษัทไม่ได้เป็นผู้จัดจำหน่าย หรือเป็นสินค้าที่ไม่มีความต้องการของตลาดมากนัก และไม่มีเก็บในสต็อกของบริษัท เป็นต้น

(3) ช่องทางจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้งาน โดยตรง (End user) เป็นการจำหน่ายให้แก่เจ้าของอาคาร โรงงานอุตสาหกรรม หรือผู้ใช้งานทั่วไปโดยตรง โดยเป็นการจำหน่ายสินค้าและ/หรือพร้อมการให้บริการ ในลักษณะของงานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิง ที่บริษัทมีความพร้อมในด้านวิศวกรรมและทีมงาน การออกแบบ ติดตั้ง ตรวจสอบและบริการบำรุงรักษาระบบดับเพลิง รวมทั้งมีการจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้งานรายย่อยทั่วไป แต่มีจำนวนไม่มากและปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้งมีมูลค่าไม่สูงนัก โดยสัดส่วนการจำหน่ายในช่องทางนี้ คิดเป็นร้อยละ 7 และร้อยละ 8-9 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวมในปี 2556 และงวด 3-6 เดือนแรกของปี 2557 ตามลำดับ

ทั้งนี้ งานโครงการติดตั้งระบบดับเพลิงดังกล่าว บริษัทเป็นผู้รับเหมางานโดยตรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการติดตั้งระบบดับเพลิงในอาคาร โรงงานต่างๆ ที่เป็นงานรับเหมาขนาดกลางมูลค่างานไม่เกิน 20 ล้านบาท และมีระยะเวลาการดำเนินโครงการประมาณ 3 - 6 เดือน อย่างไรก็ตามในบางกรณีบริษัทอาจเป็นผู้รับเหมาช่วงของผู้รับเหมาหลักที่ได้รับงานติดตั้งระบบงานดังกล่าวจากเจ้าของโครงการ แต่ผู้รับเหมาหลักดังกล่าวไม่มีความชำนาญ จึงได้ว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้รับเหมาช่วงเพื่อดำเนินการแทน

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่บริษัทจำหน่ายส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 70 สั่งซื้อจากผู้ผลิตหลายรายในต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตสินค้าชั้นนำที่เกี่ยวข้องกับวาล์วและอุปกรณ์ในระบบดับเพลิง และระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ ระดับโลก โดยบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยมีขั้นตอนการแสวงหาและคัดเลือกสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มาตรฐาน ผ่านการรับรองจากหน่วยงานหรือสถาบันต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ

ในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้านั้น บริษัทมีการวางแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าในปริมาณที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากแนวโน้มของตลาด ความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา รวมทั้งปริมาณสินค้าคงคลัง เพื่อจะได้จัดเตรียมสินค้าให้เพียงพอต่อการจำหน่าย ลดความเสี่ยงจากการเสียโอกาสเนื่องจากขาดแคลนสินค้าคงคลังหรือไม่สามารถจัดหาสินค้าได้ทันและเพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ในขณะที่เดียวกันก็ต้องควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และไม่ให้มีสินค้าค้างในคลังนานเกินไปจนเป็นภาระแก่บริษัท

สินค้าที่บริษัทจำหน่ายมีหลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียงมากกว่า 25 ตราสินค้า ซึ่งในปัจจุบันนี้ โดยเป็นตราสินค้าที่ในปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายหลายตราสินค้า โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายเดียว (Sole Distributor) ในประเทศไทยให้กับผู้ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกา 2 ตราสินค้า ได้แก่

Potter Electric และ Weiss และเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยรายหนึ่งจากจำนวนตัวแทนหลายรายในตลาดของสินค้านั้นๆ มากกว่าจำนวน 145 ตรายสินค้า ทั้งนี้ บริษัทเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายสินค้าในแต่ละกลุ่มสินค้า ดังนี้

กลุ่มสินค้า	ผู้ผลิตสินค้า	ประเทศเจ้าของตราสินค้า
- วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ ได้แก่ วาล์วประตูน้ำ (Gate Valve), วาล์วปีกผีเสื้อ (Butterfly Valve), วาล์วกั้นน้ำย้อนกลับ (Check Valve), วาล์วระบายอากาศออกจากระบบน้ำ (Air Vent) เป็นต้น ตัวกรองฝุ่นผงในระบบน้ำ (Strainer) อุปกรณ์ระบบท่อ ข้อต่อ อุปกรณ์ใช้วัดความดันและอุณหภูมิ เป็นต้น	- VICTAULIC - HONEYWELL - WEISS	- สหรัฐอเมริกา - สหรัฐอเมริกา - สหรัฐอเมริกา
- วาล์วปรับปริมาณน้ำ (Balancing Valve)	- OVENTROP	- สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี
- แผ่นกรองอากาศอลูมิเนียม (Aluminum Filter) สำหรับกรองสิ่งสกปรกและฝุ่นละอองในอากาศ	- RESEARCH PRODUCTS	- เบลเยียม
- วาล์วและอุปกรณ์ระบบดับเพลิง ได้แก่ อุปกรณ์ระบบท่อ ข้อต่อ (Groove Coupling) วาล์วดับเพลิง หัวฉีดน้ำอัตโนมัติ (Automatic Sprinkler) ชุดสายฉีดดับเพลิง สายดับเพลิง เครื่องดับเพลิงแบบแขวน (Fire Hose Rack) เครื่องดับเพลิงแบบหิ้ว น้ำยาโฟมดับเพลิง อุปกรณ์โฟมดับเพลิง ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ ระบบตรวจจับควัน ระบบดับเพลิงด้วยก๊าซ เป็นต้น	- VICTAULIC - POTTER ELECTRIC - MOYNE ROBERTS - BADGER - GIACOMINI - HYGGOOD - 5-ELEM - NIBCO - CHEMGUARD - WAGNER - SIEMENS - SRI	- สหรัฐอเมริกา - สหรัฐอเมริกา - ไอร์แลนด์ - สหรัฐอเมริกา - อิตาลี - สหราชอาณาจักร - สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนจีน - สหรัฐอเมริกา - สหรัฐอเมริกา - สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี - สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี - มาเลเซีย

นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาตราสินค้าเป็นของตัวเอง จำนวน 3 ตรายสินค้า โดยเป็นเจ้าของแบรนด์หรือเครื่องหมายการค้า ได้แก่

- เครื่องหมายการค้า “VALTEC” สำหรับผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ระบบสุขาภิบาลและปรับอากาศ โดยการว่าจ้างผู้ผลิตในประเทศจีน และผลิตตามมาตรฐาน BS Standard
- เครื่องหมายการค้า “SPARK” สำหรับผลิตภัณฑ์สายฉีดน้ำดับเพลิง โดยการว่าจ้างผู้ผลิตในประเทศมาเลเซีย และผลิตตามมาตรฐาน BS Standard

- เครื่องหมายการค้า “GUARDIAN” สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องดับเพลิงบรรจุชนิดผงเคมีแห้ง โดยการว่าจ้างผู้ผลิตในประเทศไทย สินค้าได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (TIS) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

บริษัทคัดเลือกผู้ผลิตเพื่อว่าจ้างผลิตสินค้าสำหรับแบรนด์ของบริษัทโดยพิจารณาจากความสามารถของผู้ผลิตและความสามารถของโรงงาน ซึ่งในแต่ละแบรนด์บริษัทใช้ผู้ผลิตรายเดียวที่ติดต่อค้าขายมาเป็นเวลานาน โดยเป็นการว่าจ้างผลิตเป็นคราวๆไป ไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างผลิตระยะยาว ซึ่งที่ผ่านมาการจำหน่ายสินค้าในตราสินค้าของบริษัทเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับสินค้าที่นำเข้าจากผู้ผลิตในต่างประเทศ หรือมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 4-5 ของยอดขายรวม

ทั้งนี้ ในปี 2554 - 2556 และงวด 3-6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทไม่มียอดสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวม

2.2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

Update ข้อมูล ไตรมาสที่ 2/2557

ณ วันที่ 31 มีนาคม 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวน 4-10 สัญญา ซึ่งเป็นงานติดตั้งระบบดับเพลิง เช่น งานติดตั้งระบบดับเพลิงโรงไฟฟ้าจังหวัดน่านของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย งานติดตั้งระบบหัวกระจายน้ำดับเพลิง (Sprinkler) และระบบโฟมดับเพลิงของบริษัท ฝ้ายีบ จำกัด (มหาชน) งานติดตั้งระบบดับเพลิงสำหรับโรงงานของโรงงานบริษัท บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน) จังหวัดสระบุรี เป็นต้น มีมูลค่ารวมตามสัญญาเท่ากับ 45.5550.58 ล้านบาท และมีมูลค่าคงค้าง ณ วันที่ 31 มีนาคม 30 มิถุนายน 2557 เท่ากับ 29.2527.72 ล้านบาท กำหนดส่งมอบงานในเดือนมิถุนายน - สิงหาคม - ธันวาคม 2557