



แบบ 56-1

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549



บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)

RICH ASIA STEEL PUBLIC COMPANY LIMITED



สารบัญ

ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	ส่วนที่ 1 - 1
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	ส่วนที่ 2 - 1
	1. ปัจจัยเสี่ยง	ส่วนที่ 2 - 3
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 2 - 5
	3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	ส่วนที่ 2 - 9
	4. การวิจัยและพัฒนา	ส่วนที่ 2 - 29
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 2 - 30
	6. โครงการในอนาคต	ส่วนที่ 2 - 34
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย	ส่วนที่ 2 - 36
	8. โครงสร้างเงินทุน	ส่วนที่ 2 - 37
	9. โครงสร้างการจัดการ	ส่วนที่ 2 - 39
	10. การควบคุมภายใน	ส่วนที่ 2 - 51
	11. รายการระหว่างกัน	ส่วนที่ 2 - 52
	12.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	ส่วนที่ 2 - 74
	13. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	ส่วนที่ 2 - 89
ส่วนที่ 3	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	ส่วนที่ 3 - 1

เอกสารแนบ

- เอกสารแนบ 1 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการและผู้บริหาร
- เอกสารแนบ 2 : รายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของกรรมการและผู้บริหาร
- เอกสารแนบ 3 : รายงานการปฏิบัติตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี
- เอกสารแนบ 4 : แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน



ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2542 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ริชเอเซีย เทลดิง (ประเทศไทย) จำกัด” โดยกลุ่มนักลงทุนไทยและฮ่องกงที่เล็งเห็นถึงโอกาสในการเข้ามาประกอบธุรกิจค้าเหล็กในประเทศไทย ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1,000,000 บาท ภายใต้การบริหารของนางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ บริษัทมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจคือจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กเพื่อใช้งานในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยมีการจัดหาผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายจากการซื้อมาเพื่อจำหน่าย และว่าจ้างโรงงานอื่นผลิตเพื่อจำหน่าย ต่อมา ในปี 2546 บริษัทมีการพัฒนาธุรกิจจากการเป็นผู้จัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กสู่การเป็นผู้ผลิตท่อเหล็ก โดยปัจจุบัน บริษัทมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมเท่ากับ 125,000 ตันต่อปีและมีอัตราการใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 28.09 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวมในปี 2548 และร้อยละ 24.03 ในปี 2549

บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เหล็กบิลเล็ตและอื่น ๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.13 ร้อยละ 27.31 และร้อยละ 6.25 ของรายได้รวมในปี 2548 และเท่ากับร้อยละ 67.57 ร้อยละ 23.83 และร้อยละ 8.30 ของรายได้รวมสำหรับปี 2549 โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายแบ่งตามประเภทของการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ การซื้อมาเพื่อจำหน่าย ว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่าย และผลิตเพื่อจำหน่าย เท่ากับร้อยละ 34.93 ร้อยละ 49.51 และร้อยละ 15.56 ของรายได้จากการขายในปี 2548 และเท่ากับร้อยละ 26.61 ร้อยละ 60.77 และร้อยละ 12.62 ของรายได้จากการขายในปี 2549

ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 500,000,000 บาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 500,000,000 บาท โดยกลุ่มคุณอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 57.19 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ซึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่อ้างว่าประกอบด้วยผู้ถือหุ้นชาวฮ่องกงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.56 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ภายใต้การบริหารงานของนางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์และคณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีนโยบายในการเป็นผู้ให้บริการจัดหา ผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีประสิทธิภาพหลากหลายและครอบคลุมมากที่สุดเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้า และให้ลูกค้าสามารถหาผลิตภัณฑ์ทุกประเภทได้จากบริษัทเพียงแห่งเดียว (One-Stop-Service) เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายดังกล่าว บริษัทได้อาศัยการวางแผนการผลิต การจัดซื้อ และการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการสร้างช่องทางกระจายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ต่าง ๆ พร้อมบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา โดยผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1. การจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ

บริษัทให้บริการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน และชนิดแผ่น ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี เหล็กบิลเล็ต และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ เช่น เหล็กแผ่นลาย เหล็กแบน เหล็กฉาก เหล็กทรงน้ำ ท่อน้ำประปา ข้อต่อเหล็กโครงสร้างรูปพรรณรูปตัว H รูปตัว I และโวลท์แฟรงค์ เป็นต้น โดยมีการจัดหาจากการซื้อมาเพื่อจำหน่ายและว่าจ้างโรงงานอื่นผลิตเพื่อจำหน่าย

2. การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง

บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้าง ได้แก่ เหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็ก และเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี ซึ่งเหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็กที่บริษัททำการผลิตและจำหน่ายสามารถแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม (Square Tube) ท่อเหล็กดำทรงกลม (Black Steel Pipe) และท่อเหล็กดำทรงแบน (Rectangular Tube) ปัจจุบัน บริษัทมีเครื่องจักรสำหรับผลิตท่อเหล็กจำนวน 2 เครื่อง โดยมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมเท่ากับ 75,000ตันต่อปี มีอัตราการใช้กำลังการผลิต ในปี 2548 และ ปี 2549 เท่ากับร้อยละ 44.86 และร้อยละ 27.62 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวมของเครื่องรีดท่อ ตามลำดับ และบริษัทมีเครื่องจักรสำหรับผลิตเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี จำนวน 1 เครื่อง โดยมีกำลังการผลิตติดตั้งที่ เท่ากับ 50,000 ตันต่อปี มีอัตราการใช้กำลังการผลิต ในปี 2548 และปี 2549 เท่ากับร้อยละ 2.95 และร้อยละ 18.65 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวมของเครื่องรีดท่อตัวซี ตามลำดับ

บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่จะเป็นผู้นำในการจัดหา ผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปทุกประเภทที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ซึ่งในปี 2549 บริษัทมีโครงการในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์โดยการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าจากกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้าง สู่กลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ให้มากขึ้น

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายท่อเหล็กสายใหญ่รายหนึ่งของประเทศ ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กของบริษัทมุ่งเน้นที่การใช้งานระดับครัวเรือนทั่วไป (Mass Market) เช่น ใช้ในการก่อสร้างที่พักอาศัย และอาคารสำนักงาน ซึ่งนับเป็นฐานลูกค้าที่กว้างและมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง โดยส่วนใหญ่จะเป็นการขายผ่านผู้ค้าส่งในเขตกรุงเทพมหานคร และภูมิภาคต่าง ๆ ซึ่งมีจำนวนกว่า 300 แห่ง เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าผู้นำไปใช้งานต่ออีกทอดหนึ่ง สำหรับบริษัทที่นับเป็นคู่แข่งสำคัญซึ่งมุ่งเน้นฐานลูกค้ากลุ่มเดียวกับบริษัทนั้น มีจำนวนประมาณ 4 ราย

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท มีดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ทั้งชนิดม้วนและชนิดแผ่น เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทในการจำหน่าย และผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีของบริษัท โดยบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.59 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าและวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2549 และเป็นการสั่งซื้อจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด โดยที่ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจะมีการปรับตัวไปตามราคาเหล็กโลก และตามภาวะอุปสงค์ อุปทานการบริโภคเหล็กในประเทศเป็นสำคัญ อันจะทำให้บริษัทได้รับผลกระทบต่อดัชนีต้นทุนของวัตถุดิบและอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัท เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นส่วนประกอบสำคัญหลักของต้นทุนผลิตภัณฑ์บริษัท

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนดังกล่าวข้างต้น ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและประเมินแนวโน้มของราคาเหล็กรีดร้อนในประเทศเทียบกับราคาเหล็กรีดร้อนต่างประเทศตลอดเวลา

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดราคาขายของสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนขายของบริษัท ควบคู่ไปกับราคาตลาด ณ ขณะนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาผลิตภัณฑ์

ในปี 2549 บริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน(Hot Rolled Coil) จากผู้จำหน่ายหลัก 1 ราย ได้แก่ บริษัทเกรทอีสเทิร์นอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ 1 ใน 2 รายของประเทศไทย คือ บริษัท จี สตีล จำกัด(มหาชน) (GSTEEL) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.76 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายดังกล่าวในการจัดหาวัตถุดิบ หากผู้จำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้เพียงพอต่อความต้องการ อันจะส่งผลกระทบต่อการส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใหญ่ในประเทศเพียง 2 ราย ซึ่งได้แก่ บริษัทสหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (SSI) และบริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) (GSTEEL) หลังจากได้ควมร่วมมือกับ บริษัท นครไทยสตีลปิล จำกัด (มหาชน) (NSM) ในปี 2549

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายการสั่งซื้อที่สม่ำเสมอ ทำให้ผู้จำหน่ายวัตถุดิบส่งมอบวัตถุดิบให้บริษัทได้ตรงตามความต้องการตามแผนการผลิตของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนจัดหาวัตถุดิบได้จากการสั่งซื้อจากต่างประเทศ ในกรณีเกิดความจำเป็นในการจัดหาวัตถุดิบในประเทศไม่ได้

3. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2549 บริษัทนำเข้าเหล็กบิลเลตจากต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการนำเข้าประมาณร้อยละ 5.6 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท โดยเป็นการสั่งซื้อจากประเทศรัสเซียและจากประเทศอินเดีย การนำเข้าดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีการแกว่งไกวค่าเงินบาทในปีที่ผ่านมา หรือการออกมาตรการของรัฐบาลที่ทำให้อัตราแลกเปลี่ยนในตลาดมีความผันผวน

เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า(SWAP)กับธนาคารไว้ ในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ทั้งจำนวน

4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่มีผลต่อการแข่งขัน

มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping: AD)

ผลของการออกมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนของกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเก็บภาษีเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ ที่ผลิตเหล็กรีดร้อนสำคัญของโลก ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สหพันธรัฐรัสเซีย สาธารณรัฐคาซัคสถาน สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐเกาหลี ไต้หวัน สาธารณรัฐเวเนซุเอลา สาธารณรัฐอาร์เจนตินา ประเทศยูเครน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐสโลวัก และประเทศโรมาเนีย โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2546 เป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดการในปี 2551 มาตรการดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศมีระดับราคาที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตในประเทศ แม้ว่าจะมีมาตรการผ่อนคลายนบ้างในปี 2548 แต่หากมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนสิ้นสุดลงในปี 2551 อาจทำให้เหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำเข้ามีราคาต่ำกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งจะส่งผลให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนมีราคาต่ำลง และอาจจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันด้านราคาต่อเหล็กฐานแรงมากขึ้น

ดังนั้น ในอนาคตบริษัทอาจดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามามากขึ้น เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

การเปิดเขตการค้าเสรี (Freetrade Agreements: FTAs)

การเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่าง ๆ ไปแล้วหลายประเทศ ได้แก่ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และอินเดีย ทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี เพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน ซึ่งเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กนับเป็นสินค้าที่อยู่ในข้อตกลงที่ต้องลดภาษี อาทิ การลดภาษีท่อเหล็กให้เหลือร้อยละ 0-5 ภายในปี 2561 กับประเทศจีน เป็นต้น ดังนั้น ภายหลังจากการปฏิบัติตามข้อตกลงดังกล่าว บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการที่มีคู่แข่งจากการนำเข้าสินค้าเพื่อจำหน่ายเพิ่มมากขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศมีข้อเสียคือ เรื่องระยะเวลาและภาระค่าขนส่งที่เกิดขึ้น จึงอาจทำให้ราคาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าไม่ได้มีราคาแตกต่างกับภายในประเทศมากนัก และมีความเสี่ยงในการควบคุมกำหนดการส่งมอบ ประกอบกับนโยบายมุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพของภาครัฐ เช่น การออกมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) นั้นไม่เอื้อให้เกิดการนำเข้าอย่างเสรีมากนัก

เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวในอนาคตบริษัทอาจดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามาเพิ่มขึ้นกว่าการซื้อวัตถุดิบในประเทศ เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้นมีลักษณะแปรผันตามฤดูกาล โดยในช่วงไตรมาสที่ 1 เป็นช่วงที่มีปริมาณการจำหน่ายที่เพิ่มสูงขึ้นตามโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดตัวใหม่และตัวแทนจำหน่ายของบริษัทเริ่มสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทในช่วงต้นปีต่อเนื่องถึงไตรมาสที่ 2 ในขณะที่ไตรมาสที่ 3 ซึ่งเข้าสู่ฤดูฝน ทำให้งานก่อสร้างลดลง และไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นช่วงปลายปี ตัวแทนจำหน่ายส่วนใหญ่ไม่ต้องการเก็บสินค้าคงคลังไว้ในปริมาณสูง จึงส่งผลให้ปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในไตรมาสที่ 3 และ 4 ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับช่วงไตรมาสที่ 1 และ 2

สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท รายได้จากการขายของบริษัทมีการเติบโตเพิ่มขึ้นจาก 3,379.50 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 4,904.96 ล้านบาท ในปี 2548 และลดลงเป็น 4,332.50 ล้านบาท ในปี 2549 ตามลำดับ และมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 3.95 ในปี 2547 ลดลงเหลือร้อยละ 2.62 ในปี 2548 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5.04 ในปี 2549 ทั้งนี้เนื่องจากสัดส่วนของปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเมื่อเทียบกับปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งหมด เพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 60.42 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 66.14 ในปี 2548 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างในปี 2548 ที่ลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับปี 2547 ในขณะที่ บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่นเมื่อเทียบกับปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งหมดเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 20.07 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 27.31 ในปี 2548 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มสูงขึ้นมากในปี 2548 เมื่อเทียบกับปี 2547 อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่นด้วยสัดส่วนของปริมาณการจำหน่ายที่น้อยกว่าผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง ไม่สามารถชดเชยได้กับการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างซึ่งมีสัดส่วนของปริมาณการจำหน่ายที่มากกว่า จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในปี 2548 ลดลงและถึงแม้ว่ารายได้รวมจากการขายของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นมาตลอดในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา แต่ด้วยบริษัทอยู่ระหว่างการขยายการธุรกิจทั้งในด้านการซื้อเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิต การขยายศูนย์กระจายสินค้า การสำรวจวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลให้บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2547 และปี 2548 ในจำนวนที่ลดลงคือ 30.84 ล้านบาท และ 15.87 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2548 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อผลการขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ จำนวน 12.04 ล้านบาทและการบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของที่ดินจำนวน 15.67 ล้านบาท ส่งผลให้กำไรสุทธิของบริษัทลดลงเหลือ 15.87 ล้านบาท

สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2549 บริษัทมีรายได้จากการขาย 4,332.50 ล้านบาท มีกำไรสุทธิเท่ากับ 81.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้นขั้นพื้นฐานภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนแบบ Fully Diluted เท่ากับ 0.19 บาท ทั้งนี้หากเปรียบเทียบกำไรสุทธิของบริษัทกับปี 2548 แล้วเพิ่มขึ้นร้อยละ 414.30 เป็นผลมาจากปี 2548 ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมีความผันผวนอย่างมากโดยราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในไตรมาสที่ 1 ปี 2548 ซึ่งอยู่ในระดับราคาประมาณ 24,200 บาทต่อตัน ได้ปรับตัวลดลงมาตลอดในไตรมาสที่ 2 และ 3 ของปี 2548 เป็นประมาณ 23,200 บาทต่อตันและ 16,000 บาทต่อตัน ตามลำดับ แล้วปรับเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 17,000 บาทต่อตัน ในไตรมาสที่ 4 ปี 2548 ซึ่งความผันผวนดังกล่าวส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าและวัตถุดิบของบริษัทประกอบกับบริษัทมีการสำรองสินค้าคงเหลือในระดับที่สูง จึงส่งผลให้กำไรสุทธิในปี 2548 ภายหลังการปรับลดมูลค่าสินค้าและวัตถุดิบและการด้อยค่าของสินทรัพย์แล้วคงเหลือ 15.87 ล้านบาท

สำหรับปี 2549 บริษัทมีรายได้จากการขาย 4,332.50 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11.67 เทียบกับปี 2548 อย่างไรก็ตามสัดส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2548 โดยปี 2549 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเท่ากับ 2,936.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 67.58 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปี 2548 ที่รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเท่ากับ 3,253.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 66.14 ของรายได้รวม ทั้งนี้ รายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างที่มีมูลค่าลดลง ได้แก่ ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม, ท่อเหล็กดำทรงกลม, ท่อเหล็กดำทรงแบน และรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ได้แก่ เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และ เหล็กโครงสร้างรูปฉาก

ปัจจัยที่ทำให้บริษัทมีรายได้จากการขายลดลง ในปี 2549 เนื่องจาก การลดลงของราคาเฉลี่ยเหล็กทุกประเภท กล่าวคือ ลดลงจากราคาเฉลี่ยประมาณ 22,300 บาทต่อตัน ในปี 2548 เป็นราคาเฉลี่ย ประมาณ 19,700 บาทต่อตันในปี 2549 ทั้งนี้ ปริมาณขายเหล็กกรรมทุกประเภทยังคงเพิ่มขึ้น คือ เท่ากับ 219,000 ตัน ในปี 2548 และ 223,000 ตัน ในปี 2549

ปี 2549 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 81.62 ล้านบาท เป็นผลมาจากความสามารถในการเพิ่มมูลค่าของกำไรขั้นต้นได้ จากการที่บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าประเภทที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และ เหล็กโครงสร้างรูปฉาก ในปี 2549 แม้ว่ารายได้รวมจากการขายลดลง แต่เนื่องด้วยภาวะราคาเหล็กภายในประเทศมีเสถียรภาพ ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นได้ดังกล่าว ประกอบกับในปี 2549 มีการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าจำนวน 0.62 ล้านบาท ลดลงจากปี 2548 ซึ่งได้ตั้งไว้ที่จำนวน 12.04 ล้านบาท หรือลดลงเท่ากับ 11.42 ล้านบาท และ ในปี 2548มีการบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของที่ดินจำนวน 15.67 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2549 ไม่มีการบันทึกผลขาดทุนแต่อย่างใด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 1,707.08 ล้านบาทหนี้สินรวมเท่ากับ 965.51 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 741.57 ล้านบาท บริษัทมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาทและมีทุนที่จดทะเบียนชำระแล้ว 500 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2549 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2549 มีมติให้จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 12.50 บาทหรือคิดเป็นจำนวนเงิน 50 ล้านบาทจากผลประกอบการที่ผ่านมา ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีรายชื่อตามสมุดทะเบียน ณ วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2549



ส่วนที่ 2

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์



ส่วนที่ 2
บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	:	RICH
ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก	:	ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ ทั้งที่เป็นวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งได้แก่ เหล็กโครงสร้าง (Structural Steel Pipe) เหล็กรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น (Hot Rolled Steel Coil and Sheets) เหล็กแท่งยาว (Billet) และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ รวมถึงการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 272 ซอยวัดจันทน์นอก ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางค้อแหลม เขต บางค้อแหลม จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10120
ที่ตั้งโรงงาน	:	เลขที่ 64/7 หมู่ที่ 1 ถนนพระราม 2 ตำบลคอกกระบือ อำเภอมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000
ที่ตั้งศูนย์กระจายสินค้า	:	1. เลขที่ 64/7 หมู่ที่ 1 ถนนพระราม 2 ตำบลคอกกระบือ อำเภอมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000 2. เลขที่ 33/8 หมู่ 5 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 3. ตำบลพันท้ายนรสิงห์ อำเภอมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000 4. ตำบลลำไทร อำเภอลำลูกเกด จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13000 (อยู่ระหว่างการก่อสร้าง)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107549000050
โทรศัพท์ที่สำนักงานใหญ่	:	(02) 689-3636, (02) 689-3684-7
โทรสารที่สำนักงานใหญ่	:	(02) 689-3688
โทรศัพท์ที่โรงงาน	:	(034) 861-452
โทรสารที่โรงงาน	:	(034) 458-162
Home Page	:	www.richasiasteel.com



1 ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ทั้งชนิดม้วนและชนิดแผ่น เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทในการจำหน่ายและผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีของบริษัท โดยบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 89.50 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าและวัตถุดิบทั้งหมดในปี 2549 และเป็นการสั่งซื้อจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด โดยที่ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจะมีการปรับตัวไปตามราคาเหล็กโลก และตามภาวะอุปสงค์ อุปทาน การบริโภคเหล็กในประเทศเป็นสำคัญ อันจะทำให้บริษัทได้รับผลกระทบต่อดัชนีของวัตถุดิบและอัตราค่าไถ่ขึ้นต้นของบริษัท เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นส่วนประกอบสำคัญหลักของต้นทุนผลิตภัณฑ์บริษัท

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนดังกล่าวข้างต้น ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดและประเมินแนวโน้มของราคาเหล็กรีดร้อนในประเทศเทียบกับราคาเหล็กรีดร้อนต่างประเทศตลอดเวลา

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดราคาขายของสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนขายของบริษัทควบคู่ไปกับราคาตลาด ณ ขณะนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว

1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาผลิตภัณฑ์

ในปี 2549 บริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน(Hot Rolled Coil) จากผู้จัดจำหน่ายหลัก 1 ราย ได้แก่ บริษัทเทรทอัสเทิร์นอินเตอร์เนชันแนล จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ 1 ใน 2 รายของประเทศไทย คือ บริษัท จี สตีล จำกัด(มหาชน) (GSTEEL) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.76 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวในการจัดหาวัตถุดิบ หากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้เพียงพอต่อความต้องการ อันจะส่งผลกระทบต่อการส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใหญ่ในประเทศเพียง 2 ราย ซึ่งได้แก่ บริษัทสหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (SSI) และบริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) (GSTEEL) หลังจากได้ควมรวมกิจการกับ บริษัท นครไทยสตีลปริมิล จำกัด (มหาชน) (NSM) ในปี 2549

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายการสั่งซื้อที่สม่ำเสมอ ทำให้ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบส่งมอบวัตถุดิบให้บริษัทได้ตรงตามความต้องการตามแผนการผลิตของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนจัดหาวัตถุดิบได้จากการสั่งซื้อจากต่างประเทศ ในกรณีเกิดความจำเป็นในการจัดหาวัตถุดิบในประเทศไม่ได้

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2549 บริษัทนำเข้าเหล็กปิลเหล็กจากต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการนำเข้าประมาณร้อยละ 5.6 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท โดยเป็นการสั่งซื้อจากประเทศรัสเซียและจากประเทศอินเดีย การนำเข้าดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่มีการแกว่งกวัดค่าเงินบาทในปีที่ผ่านมา หรือการออกมาตราการของรัฐที่ทำให้อัตราแลกเปลี่ยนในตลาดมีความผันผวน

เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า(SWAP)กับธนาคารไว้ในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ทั้งจำนวน

1.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่มีผลต่อการแข่งขัน

มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping: AD)

ผลของการออกมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนของกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเก็บภาษีเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นมันและไม่เป็นมันที่นำเข้าจาก 14 ประเทศ ที่ผลิตเหล็กรีดร้อนสำคัญของโลก ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สหพันธรัฐรัสเซีย สาธารณรัฐคาซัคสถาน สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐเกาหลีใต้ หวัน สาธารณรัฐเวเนซุเอลา สาธารณรัฐอาร์เจนตินา ประเทศยูเครน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐสโลวัก และประเทศโรมาเนีย โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2546 เป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดการในปี 2551 มาตรการดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศมีระดับราคาที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตในประเทศ แม้ว่าจะมีมาตรการผ่อนคลายนับในปี 2548 แต่หากมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนสิ้นสุดลงในปี 2551 อาจทำให้เหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำเข้ามีราคาต่ำกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งจะส่งผลให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนมีราคาต่ำลง และอาจจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันด้านราคาต่อเหล็กฐานแรงมากขึ้น

ดังนั้น ในอนาคตบริษัทอาจดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามามากขึ้น เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

การเปิดเขตการค้าเสรี (Freetrade Agreements: FTAs)

การเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่าง ๆ ไปแล้วหลายประเทศ ได้แก่ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และอินเดีย ทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี เพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน ซึ่งเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กนับเป็นสินค้าที่อยู่ในข้อตกลงที่ต้องลดภาษี อาทิ การลดภาษีท่อเหล็กให้เหลือร้อยละ 0-5 ภายในปี 2561 กับประเทศจีน เป็นต้น ดังนั้น ภายหลังจากการปฏิบัติตามข้อตกลงดังกล่าว บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการที่มีคู่แข่งจากการนำเข้าสินค้าเพื่อจำหน่ายเพิ่มมากขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศมีข้อเสียคือเรื่องระยะเวลาและการระคายเคืองที่เกิดขึ้น จึงอาจทำให้ราคาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าไม่ได้มีราคาแตกต่างกับภายในประเทศมากนัก และมีความเสี่ยงในการควบคุมกำหนดการส่งมอบ ประกอบกับนโยบายมุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพของภาครัฐ เช่น การออกมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สม.อ.) นั้นไม่เอื้อให้เกิดการนำเข้าอย่างเสรีมากนัก

เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวในอนาคตรัฐบาลอาจดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามาเพิ่มขึ้นกว่าการซื้อวัตถุดิบในประเทศ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมา

บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2542 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ริชเอเซีย เทตติ้ง (ประเทศไทย) จำกัด” โดยกลุ่มนักลงทุนไทยและฮ่องกงที่เล็งเห็นถึงโอกาสในการเข้ามาประกอบธุรกิจค้าเหล็กในประเทศไทย ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1,000,000 บาท ภายใต้การบริหารของนางสาว อังคภาณุจน์ ตันติวิรุฬห์ บริษัทมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจคือจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กเพื่อใช้งานในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยมีการจัดหาผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายจากการซื้อมาเพื่อจำหน่าย และว่าจ้างโรงงานอื่นผลิตเพื่อจำหน่าย ต่อมา ในปี 2546 บริษัทมีการพัฒนาธุรกิจจากการเป็นผู้จัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กสู่การเป็นผู้ผลิตต่อเหล็ก โดยปัจจุบัน บริษัทมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมเท่ากับ 125,000 ตันต่อปีและมีอัตราการใช้กำลังการผลิตประมาณร้อยละ 24.03 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวมในปี 2549

บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการซื้อมาเพื่อจำหน่าย ว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่าย และผลิตเพื่อจำหน่าย เท่ากับ ร้อยละ 34.93 ร้อยละ 49.51 และร้อยละ 15.56 ของรายได้จากการขายในปี 2548 และเท่ากับร้อยละ 26.61 ร้อยละ 60.77 และร้อยละ 12.62 ของรายได้จากการขายในปี 2549 ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 500,000,000 บาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 500,000,000 บาท โดยกลุ่มคุณอังคภาณุจน์ ตันติวิรุฬห์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 57.19 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ซึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่นี้ประกอบด้วยผู้ถือหุ้นชาวฮ่องกงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 21.56 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ภายใต้การบริหารงานของนางสาวอังคภาณุจน์ ตันติวิรุฬห์และคณะกรรมการบริษัท

สำหรับประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

- | | | |
|------------------|---|--|
| ปี 2542 พฤษภาคม | - | เริ่มจัดตั้งบริษัทชื่อ “บริษัท ริชเอเซีย เทตติ้ง (ประเทศไทย) จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็ก เช่น เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี เหล็กแท่งยาว และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ |
| ปี 2543 มกราคม | - | เริ่มว่าจ้างโรงงานของบริษัท สยามเฟอโร อินดัสทรี จำกัด ให้ผลิตสินค้า |
| กุมภาพันธ์ | - | เริ่มว่าจ้างโรงงานของบริษัท อินเตอร์ เมทัลทิวบ์ แอลลิแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้ผลิตสินค้า |
| ปี 2544 มกราคม | - | เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน |
| ปี 2545 มิถุนายน | - | เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 75 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายการลงทุน |



- ปี 2546 มิถุนายน - เริ่มดำเนินการก่อสร้างโรงงานเพื่อผลิตสินค้า และเป็นการขยายธุรกิจจากการเป็นผู้ผลิตท่อเหล็ก
- จัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในบริเวณเดียวกับโรงงาน
- พฤศจิกายน - เริ่มดำเนินการผลิตท่อเหล็กและจำหน่ายภายในประเทศ
- ธันวาคม - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 250 ล้านบาท เพื่อซื้อเครื่องจักร และขยายกำลังการผลิต
- ปี 2547 ธันวาคม - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 400 ล้านบาท เพื่อบริการขยายตัวของธุรกิจ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2548 สิงหาคม - ซื้อเครื่องจักรผลิตเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี
- ปี 2549 มีนาคม - เปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ริชเอเซีย เทคดิง (ประเทศไทย) จำกัด” เป็น “บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน)”
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 400 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 100 บาทเป็นหุ้นละ 1 บาทซึ่งทำให้จำนวนหุ้นสามัญที่จดทะเบียนไว้เพิ่มขึ้นจาก 5,000,000 หุ้นเป็น 500,000,000 หุ้น และดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นมหาชน เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- สิงหาคม - เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2549 (เริ่มทำการซื้อขายวันที่ 31 สิงหาคม 2549 โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทต่อประชาชนจำนวน 100 ล้านหุ้น)
- ตุลาคม - ได้รับใบอนุญาตผลิตภัณฑ์มาตรฐานอุตสาหกรรม มอก. 107-2533 เหล็กโครงสร้างรูปพรรณกลวง
- พฤศจิกายน - ได้รับใบอนุญาตผลิตภัณฑ์มาตรฐานอุตสาหกรรม มอก. 1228-2537 เหล็กโครงสร้างรูปพรรณขึ้นรูปเย็บ
- เปิดศูนย์กระจายสินค้า (พันท้ายนรสิงห์) แห่งที่ 3 ตั้งอยู่ที่ ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร
- เริ่มดำเนินการก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้า (วังน้อย) แห่งที่ 4 ตั้งอยู่ที่ ต.ลำไทร อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา



2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ ทั้งที่เป็นวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งได้แก่ เหล็กโครงสร้าง (Structural Steel Pipe) เหล็กรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น (Hot Rolled Steel Coil and Sheets) เหล็กแท่งยาว (Billet) และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ รวมถึงการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี บริษัทมีนโยบายในการเป็นผู้ให้บริการจัดหา ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีความหลากหลาย ครบถ้วน และครอบคลุมมากที่สุด ในลักษณะของ “One-Stop-Service” โดยบริษัทได้อาศัยการประสานงานในการวางแผนการจัดซื้อ การวางแผนการผลิตและว่าจ้างผลิต และการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพในการจัดหาผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างทันท่วงทีในคุณภาพและปริมาณที่ต้องการ

2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

ประเภทรายได้	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย						
1. ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง						
1.1 ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม	1,009.39	29.82%	1,387.62	28.20%	1,076.39	24.77%
1.2 ท่อเหล็กดำทรงกลม	465.55	13.75%	751.75	15.28%	589.98	13.58%
1.3 ท่อเหล็กดำทรงแบน	383.72	11.34%	738.83	15.02%	624.85	14.38%
1.4 เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี	186.43	5.51%	375.64	7.64%	634.16	14.59%
1.5 เหล็กโครงสร้างรูปฉาก					11.12	0.26%
2. เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น	679.45	20.07%	1,343.61	27.31%	1,035.46	23.83%
3. เหล็กบิลเล็ต	509.33	15.05%	183.24	3.72%	316.68	7.29%
4. อื่น ๆ *	145.63	4.30%	124.27	2.53%	43.87	1.01%
รวมรายได้จากการขายสินค้า ⁽¹⁾	3,379.50	99.84%	4,904.96	99.69%	4,332.51	99.70%
รายได้อื่น **	5.37	0.16%	15.03	0.31	12.95	0.30%
รวมรายได้ทั้งหมด	3,384.87	100.00%	4,919.99	100.00%	4,345.46	100.00%

* อื่นๆ ประกอบด้วย เศษเหล็ก, เหล็กพืด, เหล็กม้วนขาว, เหล็กเส้นกลม, เหล็กเชชบีม, เหล็กไวแฟรงค์ ฯลฯ

** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน, ค่าเช่ารถบรรทุก, ค่าขนส่งสินค้า, ดอกเบี้ยรับ และอื่นๆ

หมายเหตุ : (1) รายได้จากการขายสินค้าสามารถแบ่งตามประเภทการประกอบธุรกิจโดยประมาณการจากสัดส่วนของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบโดยวิธีต่างๆ ต่อมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบรวม ได้ดังนี้

ประเภทรายได้	2547		2548		2549	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายสินค้า						
1. การจัดหาเพื่อจำหน่าย						
1.1 การซื้อเพื่อจำหน่าย	1,596.09	47.23%	1,713.13	34.93%	1,153.06	26.61%
1.2 การว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่าย	1,703.33	50.40%	2,428.41	49.51%	2,632.71	60.77%
รวมรายได้จากการจัดหาเพื่อจำหน่าย	3,299.43	97.63%	4,141.54	84.44%	3,785.77	87.38%
2. การผลิตเพื่อจำหน่าย	80.08	2.37%	763.42	15.56%	546.74	12.62%
รวมรายได้จากการขายสินค้า	3,379.50	100.00%	4,904.96	100.00%	4,332.51	100.00%



2.4 เป้าหมายในการดำเนินงานธุรกิจ

ภายใต้นโยบายคุณภาพ “รักษามาตรฐานการผลิต สร้างความเป็นมิตรกับลูกค้า มุ่งพัฒนาบุคลากร เพื่อความพร้อมสู่อนาคต” ปัจจุบัน บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปทั้งที่เป็นวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป โดยในอนาคตบริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้ให้บริการแบบครบวงจร เพื่อให้ลูกค้าสามารถที่จะเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กทุกประเภทได้จากบริษัทในแห่งเดียว (One-Stop-Service) พร้อมการให้บริการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วและตรงต่อเวลาเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้ง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นผู้นำในด้านการผลิต เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงทางด้านกำลังการผลิตของบริษัท และเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์โดยการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปสำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ในปี 2549 เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าจากกลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้าง สู่กลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ให้มากขึ้น

3 การประกอบธุรกิจ

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นเป็นผู้ให้บริการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ ทั้งที่เป็นวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งได้แก่ เหล็กโครงสร้าง (Structural Steel Pipe) เหล็กรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น (Hot Rolled Steel Coil and Sheets) เหล็กแท่งยาว (Billet) และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ รวมถึงการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี โดยในปี 2548 บริษัทมีรายได้จากการจัดหาและจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.44 ของรายได้จากการขาย และมีรายได้จากการผลิตเพื่อจำหน่ายร้อยละ 15.56 ของรายได้จากการขาย และในปี 2549 บริษัทมีรายได้จากการจัดหาและจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.54 ของรายได้จากการขาย และมีรายได้จากการผลิตเพื่อจำหน่ายร้อยละ 13.46 ของรายได้จากการขาย

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

3.1.1 การจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ

ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้ให้บริการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง (Structural Steel Pipe) ประเภทท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี โดยบริษัทมีการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างดังกล่าวโดยการว่าจ้างผลิตกับโรงงานคู่สัญญา และการสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายต่าง ๆ (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 3.3 การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์) โดยผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กที่บริษัทให้บริการจัดหาจากการว่าจ้างผลิตนั้นมี 3 รูปแบบ ได้แก่ ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม (Square Tube) ท่อเหล็กดำทรงกลม (Black Steel Pipe) และท่อเหล็กดำทรงแบน (Rectangular Tube) ขนาดความยาวมาตรฐาน 6 เมตร เส้นผ่านศูนย์กลางตั้งแต่ $\frac{1}{2}$ " - 8" และมีความหนาตั้งแต่ 1.00 - 4.50 มิลลิเมตร นอกจากนี้ บริษัทยังจัดหาผลิตภัณฑ์จากการจัดซื้อเพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ครอบคลุมต่อความต้องการใช้งานในตลาดทั่วไปทั้งงานโครงสร้างและท่อส่งของเหลว
2. เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น (Hot Rolled Steel Plates and Sheets) บริษัทให้บริการจัดหาเหล็กแผ่นรีดร้อนทั้งชนิดม้วนและชนิดแผ่นโดยการสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายของโรงงานผู้ผลิตและนำมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าซึ่งได้แก่ ผู้ค้าส่งและโรงงานผู้ผลิตซึ่งจะนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ อาทิ อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นรีดร้อนที่บริษัทจำหน่ายมีความหนา 1.20 - 12.00 มิลลิเมตร และมีขนาดตามความต้องการของลูกค้า เหล็กแผ่นรีดร้อนที่บริษัทจำหน่ายจะเป็นเหล็กแผ่นรีดร้อนคุณภาพระดับทั่วไป เหมาะสำหรับการใช้งานประเภทการก่อสร้างต่าง ๆ อุตสาหกรรมหนัก เช่น เครื่องจักรในโรงงานน้ำตาล โรงกลั่นน้ำมัน ฯลฯ
3. เหล็กแท่งยาว (Billet) และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ
นอกจากการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และเหล็กแผ่นรีดร้อนทั้งชนิดม้วนและชนิดแผ่นแล้ว บริษัทยังให้บริการจัดหาและจำหน่ายเหล็กแท่งยาวและผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ อาทิ เหล็กแผ่นลาย เหล็กแบน เหล็กฉาก เหล็กรางน้ำ ท่อน้ำประปา ข้อต่อ เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรูปตัว H รูปตัว I และไอร์แฟรงค์ เป็นต้น โดยส่วนใหญ่



เป็นการให้บริการเสริมเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าของบริษัท ตามนโยบายการให้บริการแบบ One-Stop-Service ของบริษัท

3.1.2 การผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง (Structural Steel Pipe)

นอกจากการเป็นผู้ให้บริการจัดหาและจำหน่ายแล้ว บริษัทได้พัฒนารูปร่างการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเหล็กโครงสร้าง ซึ่งได้แก่ เหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็ก และเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก (Steel Pipe) ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กที่บริษัททำการผลิตและจำหน่ายสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม (Square Tube) ท่อเหล็กดำทรงกลม (Black Steel Pipe) และท่อเหล็กดำทรงแบน (Rectangular Tube) มีความยาวมาตรฐาน 6.0 เมตร และมีขนาดดังต่อไปนี้

ประเภท	เส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)	ความหนา (มม.)
ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม	$\frac{1}{2}'' \times \frac{1}{2}'' - 2\frac{1}{2}'' \times 2\frac{1}{2}''$	1.00-4.50
ท่อเหล็กดำทรงกลม	$\frac{1}{2}'' - 3''$	1.00-4.50
ท่อเหล็กดำทรงแบน	$2'' \times 1'' - 3'' \times 1\frac{1}{2}''$	1.20-4.00

ปัจจุบัน บริษัทมีเครื่องจักรสำหรับผลิต จำนวน 2 เครื่อง โดยมีการผลิตติดตั้งรวมเท่ากับ 75,000 ตันต่อปี มีอัตราการใช้กำลังการผลิต ในปี 2548 และปี 2549 เท่ากับร้อยละ 44.86 และร้อยละ 27.62 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวมของเครื่องรีดท่อ ตามลำดับ

2. ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี (Lip Channel Steel) เหล็กโครงสร้างรูปตัวซีที่บริษัทผลิตและจำหน่าย มีขนาด 5" - 8" ความหนา 1.60 - 3.20 มิลลิเมตร สำหรับใช้ในงานโครงสร้างหลังคาทั่วไป และบริษัทยังสามารถผลิตแชสซี (Chassis) ขนาด 8" สำหรับใช้เป็นชิ้นส่วนประกอบรถบรรทุก ปัจจุบัน บริษัทมีเครื่องจักรสำหรับผลิตเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี จำนวน 1 เครื่อง โดยมีการผลิตเต็มที่ เท่ากับ 50,000 ตันต่อปี มีอัตราการใช้กำลังการผลิต ในปี 2548 และปี 2549 เท่ากับร้อยละ 2.95 และร้อยละ 18.65 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวมของเครื่องรีดท่อตัวซี ตามลำดับ

สำหรับผลิตภัณฑ์ซึ่งมีขนาดที่เครื่องจักรของบริษัทไม่สามารถผลิตได้ หรือเป็นขนาดที่เครื่องจักรของบริษัทสามารถผลิตได้แต่อยู่ในช่วงเวลาที่ไม่สามารถผลิตได้ทัน หรือไม่คุ้มกับต้นทุนการปรับเครื่องจักรเพื่อผลิตสินค้านั้น ๆ บริษัทจะว่าจ้างโรงงานคู่สัญญาให้เป็นผู้ทำการผลิตให้

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1) การสร้างความหลากหลายและครบถ้วนของผลิตภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายในการเป็นผู้ให้บริการจัดหา ผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กที่มีสินค้าหลากหลายและครอบคลุมมากที่สุดเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายแห่ง โดยสามารถหาผลิตภัณฑ์ทุกประเภทได้จากบริษัทเพียงแห่งเดียว (One-Stop-Service) เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายดังกล่าว บริษัทได้อาศัยการวางแผนการผลิต การจัดซื้อ และการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีข้อได้เปรียบในเรื่องของแหล่งในการจัดหาผลิตภัณฑ์ ซึ่งบริษัทสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ทั้งในลักษณะของการซื้อมาขายไป และการว่าจ้างผลิตเพิ่มเติมในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทไม่สามารถผลิตเองได้ ส่งผลให้บริษัทสามารถรองรับคำสั่งซื้อได้เป็นจำนวนมากและมีความหลากหลายทั้งในด้านของขนาด ปริมาณ และคุณภาพของวัตถุดิบซึ่งลูกค้าแต่ละกลุ่มมีความต้องการที่แตกต่างกันตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน

2) การสร้างช่องทางการจำหน่ายและการให้บริการ

บริษัทมีนโยบายในการกระจายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้มากที่สุด โดยบริษัทได้สร้างศูนย์กระจายสินค้า 4 แห่ง กระจายอยู่ตามพื้นที่ต่าง ๆ ได้แก่ จังหวัดสมุทรปราการ 1 แห่ง จังหวัดสมุทรสาคร 2 แห่ง และจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 1 แห่ง (อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2550) เพื่อใช้เป็นช่องทางการกระจายสินค้าและติดต่อลูกค้าของบริษัท ส่งผลให้บริษัทสามารถขยายเขตพื้นที่การให้บริการได้ครอบคลุมมากขึ้น โดยศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่ของบริษัทมีลักษณะเป็นทั้งร้านสะดวกซื้อที่ลูกค้าสามารถเข้ามาเลือกซื้อของไปได้ทันที และเป็นโชว์รูมเพื่อแสดงสินค้าตัวอย่างให้ลูกค้าสั่งซื้อ รวมถึงเป็นคลังเก็บสินค้าและจุดกระจายสินค้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดส่งให้แก่ลูกค้าในเขตพื้นที่ต่าง ๆ

นอกจากนี้ ศูนย์กระจายสินค้าของบริษัทยังเป็นเสมือนศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ที่อยู่ใกล้ชิดกับลูกค้าในเขตพื้นที่ต่าง ๆ คอยสอบถามถึงความพอใจของลูกค้าเพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์และการให้บริการได้อย่างรวดเร็วทันต่อความต้องการของลูกค้าและสร้างความพอใจให้กับลูกค้าระยะยาว

3) การให้บริการ

บริษัทให้ความสำคัญต่อการให้บริการอย่างยิ่งทั้งในด้านการจัดหาและการจัดส่งสินค้าเพื่อให้สามารถสร้างความพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าของบริษัท โดยนอกจากการจัดให้มีสินค้าพร้อมขายสำรองไว้ตลอดเวลาแล้ว บริษัทยังได้ดำเนินการจัดหา กำลังการผลิตให้เพียงพอจากโรงงานคู่สัญญาของบริษัท เพื่อรองรับคำสั่งซื้อกรณีเร่งด่วนได้ ดังนั้น ลูกค้าจึงเชื่อมั่นได้ว่าบริษัทจะสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กที่ครบถ้วนตามต้องการมาส่งมอบให้ได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการจัดส่งที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการบริหารเวลาและต้นทุนในการขนส่งของลูกค้าและบริษัท และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ต่อเนื่องในระยะยาวกับลูกค้า โดยบริษัทได้จัดเตรียมรถบรรทุกในการจัดส่งสินค้าที่พร้อมให้บริการลูกค้าทั้งหมดกว่า 40 คัน ประกอบด้วยรถบรรทุกของบริษัทประมาณ 10 คัน และรถบรรทุก



ของโรงงานคู่สัญญาอีกประมาณ 30 คัน เพื่อใช้ในการบริการขนส่งสินค้าจากโรงงานคู่สัญญาและศูนย์กระจายสินค้าของบริษัททั้ง 3 แห่งให้แก่ลูกค้า

4) การบริหารคลังสินค้า

บริษัทมีนโยบายในการสต็อกสินค้าให้มีสินค้าครบถ้วนมากที่สุดเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลาในปริมาณการจัดเก็บให้น้อยที่สุด เพื่อลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าของบริษัท โดยบริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างการผลิตกับโรงงานคู่สัญญาในการจัดหาผลิตภัณฑ์มาส่งมอบให้แก่ลูกค้าในขนาด หรือคุณสมบัติที่บริษัทไม่สามารถผลิตได้ รวมถึงการจัดหาผลิตภัณฑ์มาส่งมอบในช่วงเวลาที่บริษัทไม่สามารถผลิตสินค้าได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทไม่จำเป็นต้องสต็อกสินค้าจำนวนมากหรือสต็อกสินค้าเป็นระยะเวลานาน โดยบริษัทมีการสต็อกสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณช่วงเวลาไม่เกิน 1.5 เดือนซึ่งเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าของบริษัท

5) คุณภาพสินค้า

นอกจากการให้ความสำคัญต่อการจัดหาผลิตภัณฑ์มาส่งมอบแก่ลูกค้าให้ได้ตามขนาด ปริมาณ และระยะเวลาที่กำหนดแล้ว ผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบยังต้องมีคุณภาพตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของคุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่ายนั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพโดยได้รับการรับรองคุณภาพตามมาตรฐานสากลจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังต่อไปนี้

มาตรฐาน	ประเทศ	รายละเอียด
มอก. 1228-2537, มอก. 276-2532 มอก. 277-2532, มอก. 281-2532 มอก. 107-2533	ไทย	เหล็กโครงสร้างรูปพรรณขึ้นรูปเย็น ท่อเหล็กกล้า ท่อเหล็กกล้าอบสังกะสี เกลียวท่อเหล็กกล้าสำหรับงานท่อน้ำและงานทั่วไป เหล็กโครงสร้างรูปพรรณกลวง
ASTM A-120, A-53A	สหรัฐอเมริกา	ท่อของเหลว แก๊ส อากาศ
JIS G 3452	ญี่ปุ่น	ท่อเหล็กดำทั่วไป
JIS G 3101 SS400 (TIS 1479)	ญี่ปุ่น	เหล็กกล้าคาร์บอนรีดร้อนแผ่นม้วน แผ่นแถบ แผ่นหนา และแผ่นบาง สำหรับงานทั่วไปและงานขึ้นรูป
JIS G 3131 SPHC (TIS 528 HR 1)	ญี่ปุ่น	เหล็กกล้าคาร์บอนรีดร้อนแผ่นม้วน แผ่นแถบ แผ่นหนา และแผ่นบาง สำหรับงานโครงสร้างทั่วไป

บริษัทมีนโยบายการตรวจสอบคุณภาพสินค้าในทุกขั้นตอนโดยเริ่มตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ เช่นการตรวจสอบส่วนผสมทางเคมีและคุณสมบัติเชิงกลของวัตถุดิบ การตรวจสอบคุณภาพสินค้าสำเร็จรูปให้มีขนาด รูปแบบและคุณสมบัติตรงตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ และการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้าเพื่อตรวจสอบความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการจัดเก็บ เช่นการเกิดสนิมหรือการบุบของท่อ ซึ่งการให้ความสำคัญต่อขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพสินค้านี้ดังกล่าว

เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการจากบริการจัดหาของบริษัทอย่างแน่นอน

บริษัทได้รับใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานกับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) เลขที่ มอก.107-2533 เหล็กโครงสร้างรูปพรรณกลวง และ มอก.1228-2537 เหล็กโครงสร้างรูปพรรณขึ้นรูปเย็น เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2549 และ 10 พฤศจิกายน 2549 ตามลำดับ

3.2.2 ลักษณะของลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทซึ่งได้แก่ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างและเหล็กแผ่นรีดร้อนนั้น จะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ในอนาคต บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มอุตสาหกรรมอื่น ๆ ให้มากขึ้น โดยมุ่งเน้นที่อุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องการผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปที่มีคุณภาพสูงกว่าอุตสาหกรรมก่อสร้าง ส่งผลให้บริษัทสามารถมีส่วนต่างกำไรที่สูงขึ้น ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงได้แก่ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมก่อสร้างซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักในปัจจุบัน และอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใหม่ รวมถึงอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่าง ๆ ซึ่งจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต อาทิ

- อุตสาหกรรมก่อสร้าง : งานโครงสร้างต่าง ๆ เช่น งานเสาเข็ม คาน นั่งร้าน โครงแผ่นปูพื้น โครงผนัง อาคาร และงานวางท่อประปา ท่อร้อยสายไฟ เป็นต้น
- อุตสาหกรรมยานยนต์ : ชิ้นส่วนต่าง ๆ ของรถยนต์ เช่น คานกันกระแทก กระบะบรรทุก แหนบ รถบรรทุก เป็นต้น
- อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ : ชิ้นส่วนในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ เช่น โต๊ะ เก้าอี้ ตู้ เตียงนอน
- อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า : ชิ้นส่วนในการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ เช่น เครื่องซักผ้า เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟฟ้า เป็นต้น
- อุตสาหกรรมอื่น ๆ : งานตกแต่งอื่น ๆ เช่น รั้วบ้าน ประตูอาคาร ตู้ต่อเรือ เครื่องจักรในโรงงาน น้ำตาล โรงกลั่นน้ำมัน เป็นต้น

3.2.3 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทให้บริการจัดหา ผลิต และจำหน่ายสินค้าโดยส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายผ่านผู้ค้าส่งซึ่งกระจายอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และภูมิภาคต่าง ๆ เป็นจำนวนกว่า 300 แห่งเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าผู้นำไปใช้ในงานอีกทอดหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่ง เป็นการจำหน่ายตรงให้แก่ผู้ประกอบการในภาคการผลิตซึ่งจะนำสินค้าของบริษัทไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า โดยสัดส่วนการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่เป็นผู้ค้าส่งต่อลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมเท่ากับประมาณร้อยละ 95 : ร้อยละ 5 ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำที่มีการติดต่อซื้อขายกันมาเป็นระยะเวลานานและมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทแยกตามลักษณะของธุรกิจมีรายละเอียดดังนี้

1. ผู้ค้าส่ง

กลุ่มผู้ค้าส่งนับเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าส่งที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก ลูกค้ากลุ่มนี้จะซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อไปแก่ร้านค้าปลีก หรือโรงงานผู้ผลิต สัดส่วนมูลค่าการจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ค้าส่งนี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 95 ของรายได้รวมของบริษัท ในปี 2548 บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีมูลค่าการจำหน่ายเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมจำนวน 2 ราย ซึ่งยอดการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่นี้คิดเป็นร้อยละ 17 และร้อยละ 11 ของรายได้รวม ตามลำดับ และในปี 2549 บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีมูลค่าการจำหน่ายเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมจำนวน 2 ราย โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.45 ของรายได้รวม ตามลำดับ

2. ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่าง ๆ

กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ อาทิ อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน ซึ่งส่วนมากเป็นผู้ประกอบการก่อสร้างและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลาง สัดส่วนมูลค่าการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มนี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวมของบริษัท

3.2.4 แนวโน้มและภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมโครงสร้างอุตสาหกรรมเหล็ก

โครงสร้างอุตสาหกรรมเหล็กโดยทั่วไปสามารถแบ่งออกเป็น 3 ชั้น ได้แก่

1. อุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้น

อุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้น (Raw Steel Product) เป็นอุตสาหกรรมผลิตเหล็กถลุง (Pig Iron) และเหล็กพูน (Sponge Iron) โดยมีขั้นตอนในการผลิตเริ่มตั้งแต่การนำสินแร่เหล็ก (Iron Ore) มาผ่านกระบวนการ ถลุงเหล็ก (Iron Making) เพื่อเป็นการแยกเหล็กออกจากสินแร่เหล็ก อุตสาหกรรมเหล็กขั้นต้น เป็นการผลิตขนาดใหญ่ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยประเทศไทยยังไม่มีการผลิตเหล็กในขั้นตอนนี้

2. อุตสาหกรรมเหล็กขั้นกลาง

อุตสาหกรรมเหล็กขั้นกลาง (Semi-Finished Steel Products) เป็นการนำเหล็กขั้นต้นที่ได้ คือเหล็กถลุง เหล็กพูน รวมทั้งเศษเหล็ก (Scrap) มาผ่านกระบวนการผลิตเหล็กกล้า (Steel Making) ซึ่งเป็นกระบวนการในการลดปริมาณของธาตุเจือปนและปรับปรุงส่วนผสมให้ได้ตามที่ต้องการ แล้วนำมาหลอม และหล่อออกมาเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์เหล็กขั้นกลางที่ได้จะมี เหล็กแท่ง (Billet) ซึ่งนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว เช่น เหล็กเส้น ลวดเหล็ก เป็นต้น เหล็กแท่งแบน (Slab) นำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบน เช่น เหล็กแผ่นรีดร้อนและรีดเย็น นอกจากนี้ยังได้ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งใหญ่ (Bloom Beam) ซึ่งนำไปแปรรูปเป็นเหล็กโครงสร้างรูปพรรณ เช่น เหล็กโครงสร้างรูปพรรณรูปตัว H รูปตัว I และไอร์แฟรงค์ เป็นต้น

3. อุตสาหกรรมเหล็กขั้นปลาย

อุตสาหกรรมเหล็กขั้นปลาย เหล็กขั้นปลาย (Finish Steel Products) เป็นการนำผลิตภัณฑ์ขั้นกลางที่ได้ มาผ่านกระบวนการแปรรูปเหล็กที่ได้จากการหล่อเพื่อให้ได้เหล็กที่มีรูปร่างและขนาดตามที่ต้องการโดยการนำเหล็กแท่งแบน (Slab) มาแปรรูปด้วยการรีด โดยกระบวนการรีดมีทั้งแบบรีดร้อน

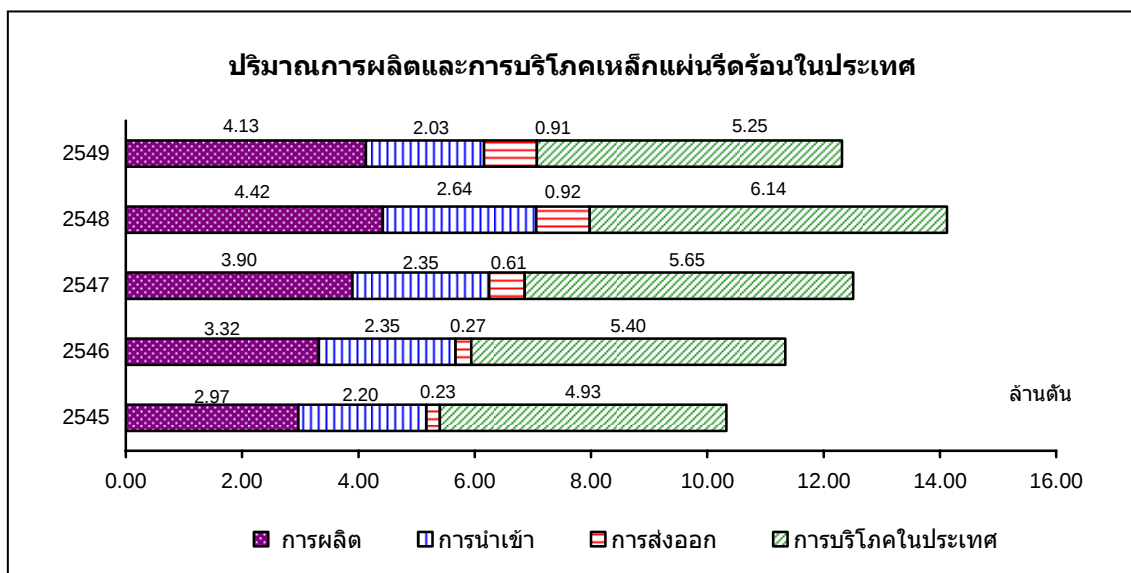
และแบบรีดเย็น รวมไปถึงการเคลือบเหล็ก และนำมัลเลอร์รูปพรรณ (Foundry) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป หรือกระบวนการแปรรูปเหล็กทรงยาวโดยการนำเหล็กแท่ง (Billet) ไปรีดเป็นเหล็กเส้น ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากขั้นตอนนี้จะนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตของอุตสาหกรรมเหล็กต่อเนื่องต่าง ๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล็กจากขั้นตอนนี้แบ่งออกตามรูปทรงของผลิตภัณฑ์ได้เป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

3.1 ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว (Long Products) ได้แก่ เหล็กเส้นกลม (Round Bar) เหล็กเส้นข้ออ้อย (Deformed Bar) เหล็กหลอด (Wire Rod) เหล็กรูปพรรณ (Shape Steel) ซึ่งนำไปใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นส่วนใหญ่ โดยจะผ่านการผลิตจากการหลอมสินแร่เหล็ก (Pig iron) หรือเศษเหล็ก ให้เป็นเหล็กแท่งเหลี่ยม (Billet) จากนั้นจึงนำไปรีดให้เป็นเส้น หรือเหล็กหลอด

3.2 ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบน (Flat Products) ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Sheet) เหล็กแผ่นรีดเย็น (Cold Rolled Sheet) เหล็กแผ่นเคลือบชุบ (Coated Sheet) เหล็กแผ่นหนา (Hot Rolled Plate) ซึ่งนำไปใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ผลิตท่อเหล็ก ตู้คอนเทนเนอร์ เรือเดินสมุทร ถังแก๊ส รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์

อุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อน

ขั้นตอนการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนเกิดจากการนำสินแร่เหล็ก หรือเศษเหล็ก และสินแร่ต่างๆ เช่น มังกานีส นำมาหลอมในเตาหลอมเพื่อผลิตเหล็กแผ่นหนา (Slab) จากนั้นจึงนำไปรีดให้เป็นเหล็กแผ่นที่บางลงหรือเรียกว่า เหล็กแผ่นรีดร้อน ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง ใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนในการผลิตเหล็กรูปพรรณ เช่น เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี ตัวเอช ตัวไอ รวมทั้งการผลิตท่อเหล็ก อุตสาหกรรมรถยนต์นำเหล็กแผ่นรีดร้อน ไปใช้ในการผลิตแชสซี กระบะบรรทุก เป็นต้น

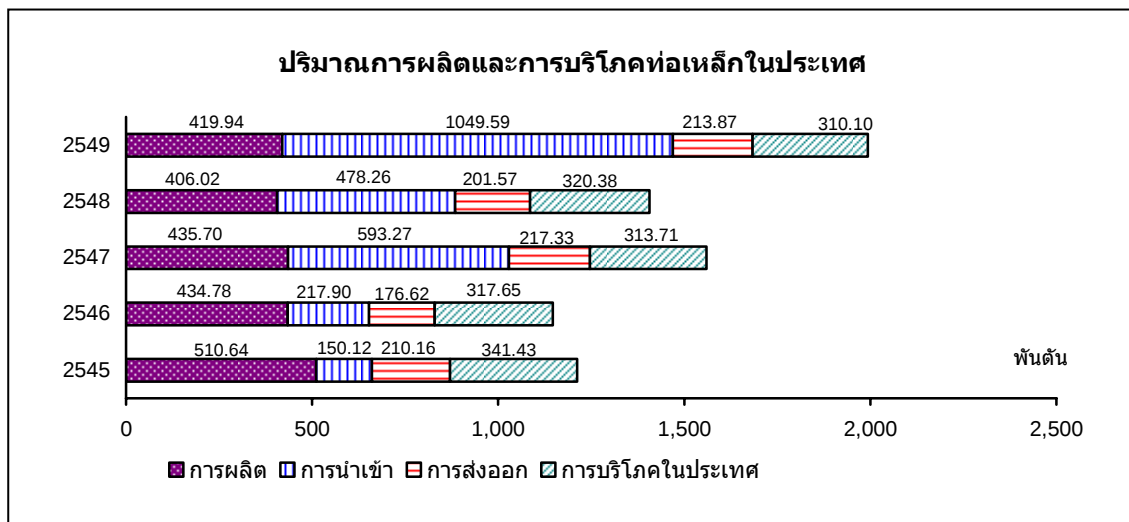


ที่มา : สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

ตั้งแต่ปี 2545 จนถึงปี 2548 การผลิตและการบริโภคเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศไทยมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนประเภทที่ประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตได้ หรือผลิตได้ไม่เพียงพอแก่ความต้องการใช้ในประเทศ อย่างไรก็ตามปริมาณการผลิตและการบริโภคเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศลดลงเล็กน้อย ในปี 2549 จากภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ปริมาณการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศของปี 2548 มีจำนวน ประมาณ 4.42 ล้านตันเพิ่มขึ้นจาก 3.90 ล้านตัน ในปี 2547 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นของการผลิตเหล็กร้อยละ 13.33 ในปี 2547 และมีปริมาณการผลิตลดลงเป็น 4.13 ล้านตัน ในปี 2549 คิดเป็นการลดลงของการผลิตเหล็กร้อยละ 6.56 ปริมาณความต้องการใช้เหล็กรีดร้อนในประเทศไทยมีประมาณ 6.14 ล้านตัน ในปี 2548 เพิ่มขึ้นจาก 5.65 ล้านตันในปี 2547 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.67 ของการบริโภคในประเทศ และปริมาณความต้องการใช้เหล็กในประเทศลดลงเป็น 5.25 ล้านตันในปี 2549 หรือลดลงร้อยละ 14.49 โดยการเพิ่มขึ้นของการบริโภคในปี 2548 มาจากความต้องการใช้เหล็กของอุตสาหกรรมต่างๆภายในประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ซึ่งใช้เหล็กเป็นวัตถุดิบ เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์ และชิ้นส่วน และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ โดยอุตสาหกรรมก่อสร้างมีการขยายตัวสูงตั้งแต่ช่วงต้นปี จากโครงการก่อสร้างต่างๆ อันเป็นผลมาจากโครงการใหม่ๆ ยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและความต้องการที่อยู่อาศัยของประชาชนที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ ปี 2549 มีภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ ประกอบกับความไม่มีเสถียรภาพทางการเมือง ส่งผลให้เกิดการชะลอตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ลง สำหรับในส่วนของการส่งออก ในปี 2549 ยังอยู่ในภาวะทรงตัว

อุตสาหกรรมท่อเหล็ก

อุตสาหกรรมท่อเหล็กเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องสำคัญของอุตสาหกรรมเหล็กแผ่น โดยผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กขั้นปลายที่ผลิตจากเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ซึ่งตัดตามความกว้างที่กำหนด นำมาผ่านกระบวนการขึ้นรูปและเชื่อมโดยกรรมวิธีการเชื่อมโดยอาศัยความต้านทาน (Electric Resistance Welding, ERW) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กที่มีรูปร่างและขนาดตามที่ต้องการสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ อุตสาหกรรมท่อเหล็กปัจจุบันสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ออกได้เป็น 2 ประเภทตามลักษณะกระบวนการผลิต คือ 1) ท่อเหล็กมีตะเข็บ (Pipe-Welded) และท่อเหล็กไร้ตะเข็บ (Pipe-Seamless) ซึ่งกว่าร้อยละ 90 ของการผลิตท่อเหล็กในประเทศเป็นท่อเหล็กชนิดมีตะเข็บประเภทเชื่อมด้วยไฟฟ้า (Electric Resistance Weld Pipe) เช่น ท่อเหล็กดำ ท่อเหล็กชุบสังกะสี และท่อเหล็กไร้สนิม ซึ่งนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ สำหรับท่อเหล็กชนิดไร้ตะเข็บจะนำไปใช้สำหรับอุตสาหกรรมน้ำมัน ก๊าซและปิโตรเลียม ซึ่งยังต้องพึ่งพาการนำเข้าเป็นหลักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากและใช้เทคนิคการผลิตที่สูง



ที่มา : สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย และธนาคารแห่งประเทศไทย

ปริมาณการผลิตท่อเหล็กในประเทศมีแนวโน้มลดลงตั้งแต่ช่วงปี 2546 จนถึงปี 2548 และได้เพิ่มขึ้นเล็กน้อย ในปี 2549 ที่มีการผลิตท่อเหล็กประมาณ 419.94 พันตัน เพิ่มขึ้นจาก 406.02 พันตัน ในปี 2548 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.43 แนวโน้มการลดลงของการผลิตท่อเหล็กในช่วงเวลา 2546 - 2548 สืบเนื่องจากช่วงปี 2546 เหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตท่อเหล็กมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค ส่งผลให้ผู้ผลิตท่อเหล็กชะลอการผลิตลง ทำให้ต้องมีการนำเข้าเพื่อชดเชยในส่วนที่การผลิตในประเทศมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ รวมถึงนำเข้าท่อเหล็กประเภทที่ประเทศไทยไม่สามารถผลิตได้ ในด้านการบริโภคในประเทศ มีการชะลอตัวลงเล็กน้อย ส่งผลให้ผู้ผลิตบางรายกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจด้วยการส่งออกสินค้า โดยการบริโภคในประเทศมีการลดลงในปี 2549 โดยมีปริมาณการบริโภคในประเทศประมาณ 310.10 พันตัน ลดลงจาก 320.38 พันตันในปี 2548 หรือลดลงร้อยละ 3.20 ของการบริโภคในประเทศ และปริมาณการส่งออกท่อเหล็ก เพิ่มขึ้นจาก 201.57 พันตัน ในปี 2548 เป็น 213.87 พันตัน ในปี 2549 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.10 และสำหรับปริมาณการนำเข้าท่อเหล็ก ที่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 119.46 คือ เพิ่มขึ้นจาก 478.26 พันตัน ในปี 2548 เป็น 1,049.59 พันตัน ในปี 2549 ทั้งนี้เป็นการนำเข้าท่อเหล็กประเภทไร้ตะเข็บ ซึ่งประเทศไทยไม่สามารถผลิตได้ จำนวน 946.97 พันตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 90.22 ของปริมาณการนำเข้าท่อเหล็กรวม

อุตสาหกรรมก่อสร้าง

ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กนั้นมีแนวโน้มการขยายตัวตามภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่หลังวิกฤติเศรษฐกิจเป็นต้นมา โดยมีมูลค่ารวมของการก่อสร้างทั่วประเทศเพิ่มขึ้นจาก 1.95 แสนล้านบาทในปี 2545 เป็น 2.92 แสนล้านบาทในปี 2547 และประมาณ 3.30 แสนล้านบาทในปี 2548 และมีพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้นจาก 13.89 ล้าน ตร.ม. ในปี 2545 เป็นประมาณ 19.63 ล้าน ตร.ม. ในปี 2548 และลดลงเล็กน้อยเป็น 19.58 ล้าน ตร.ม. ในปี 2549

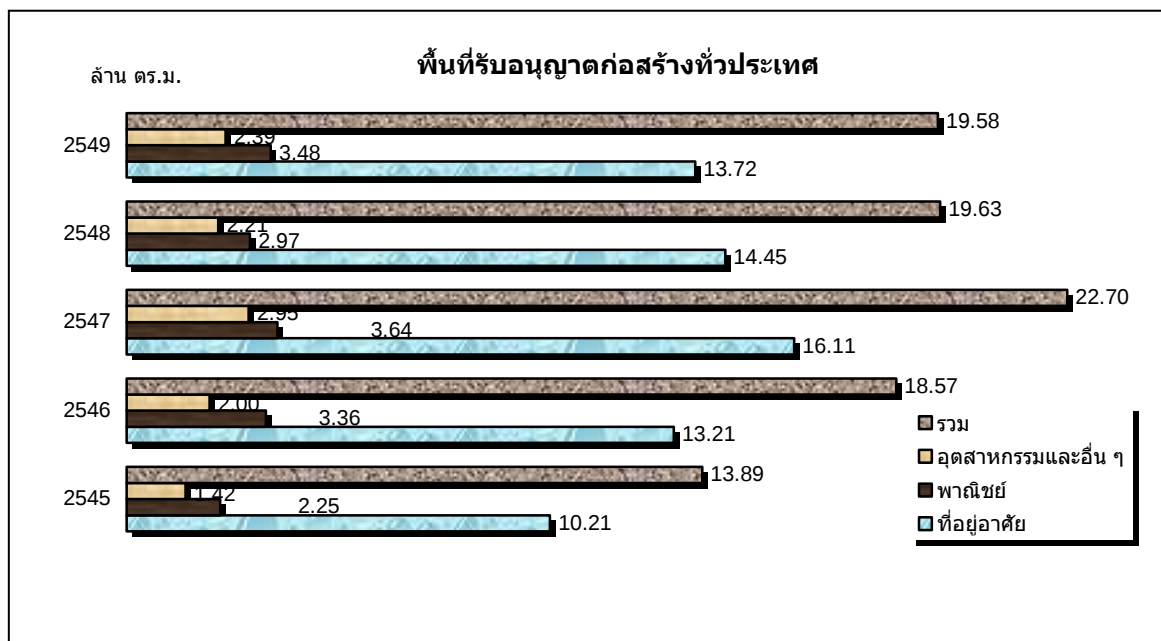
ตารางแสดงมูลค่าการก่อสร้างของประเทศไทย

หน่วย: ล้านบาท

ปี	2545	2546	2547	2548	2549e
การก่อสร้างภาคเอกชน	195,909	241,161	292,481	330,500	371,300
อัตราการเปลี่ยนแปลง(%)		23.10	21.28	13.00	12.34
การก่อสร้างภาครัฐบาล	262,731	263,721	294,624	337,400	399,700 - 431,500
อัตราการเปลี่ยนแปลง(%)		0.38	11.72	14.52	18.46 - 27.89
การก่อสร้างรวมทั้งประเทศ	458,640	504,882	587,105	667,900	770,900 - 802,800
อัตราการเปลี่ยนแปลง(%)		10.08	16.29	13.76	15.42 - 20.19

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

หมายเหตุ : e = ตัวเลขประมาณการโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

การปรับตัวลดลงของพื้นที่รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศ เกิดขึ้นเนื่องจากปี 2549 เศรษฐกิจของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตร้อยละ 5 สูงกว่าอัตราการเติบโตของปี 2548 ที่ร้อยละ 4.5 เพียงเล็กน้อย ตลอดปี 2549 มีปัจจัยลบหลายประการที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นในครึ่งปีแรกและทรงตัวจนถึงปลายปี ภาวะอุทกภัยต่อเนื่อง ความผันผวนของราคาน้ำมันที่ทรงตัวอยู่ในระดับสูง สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง นโยบายการเงินของภาครัฐ เหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการลงทุนของภาคเอกชนตลอดจนการบริโภคของประชาชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ทำให้อุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยชะลอตัวลงในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2549

สำหรับการลงทุนในภาคเอกชนนั้น ทางศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่าอาจมีการชะลอตัวลงตามการชะลอตัวลงของธุรกิจที่อยู่อาศัย เนื่องจากการที่ราคาน้ำมันปรับตัวอยู่ในระดับสูง การปรับตัวขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

และอัตราเงินเฟ้อ ซึ่งเป็นแรงกดดันด้านการกระจายของผู้บริโภค ประกอบกับการเกิดภัยธรรมชาติและสถานการณ์ความไม่สงบในภาคใต้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นโดยรวมของประเทศ

สถานการณ์ท่อเหล็กปี 2549

สถานการณ์ท่อเหล็กโดยรวม ปี 2549 ปริมาณการบริโภคชะลอตัวลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับระยะเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากสถานการณ์เศรษฐกิจภายในประเทศ อันเป็นผลมาจากภาวะเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับสูงขึ้น ตลอดจนปัญหาทางด้านสถานการณ์การเมืองภายในประเทศ ทำให้โครงการใหญ่ๆ ที่เกี่ยวกับภาคธุรกิจการก่อสร้างโดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ในประเทศชะลอตัวลง ผู้ผลิตจึงชะลอการผลิตลง และผู้ผลิตมีการแข่งขันกันรุนแรงเรื่องราคามากขึ้น

สำหรับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กอันจะส่งผลต่อต้นทุนผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กที่สำคัญ คือ ราคาเหล็กคัตตันราคา(FOB) อันเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กของบริษัท ราคาเฉลี่ยในตลาดโลกราคาเหล็กมีการปรับตัวที่เพิ่มขึ้น โดยที่ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนเพิ่มขึ้นจาก 458 เหรียญสหรัฐต่อตันในปี 2548 เป็น 493 เหรียญสหรัฐต่อตันในปี 2549 เพิ่มขึ้น ร้อยละ 7.55 โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวของบริโภคเหล็กของประเทศสหรัฐอเมริกา กลุ่มยุโรป

ข้อมูลของสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าระหว่างประเทศ (International Iron & Steel Institute) ได้จัดอันดับตำแหน่งผู้ผลิตเหล็กดิบรายใหญ่ของโลกอันจะส่งผลต่อการแข่งขันด้านราคาของท่อเหล็กในประเทศไทย โดยเรียงตามลำดับ 10 ลำดับ คือ จีน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา รัสเซีย เกาหลีใต้ เยอรมัน อินเดีย ยูเครน อิตาลี บราซิล ซึ่งจีนเป็นประเทศที่มีการส่งออกเหล็กมาสู่ตลาดโลกมากขึ้นจากปี 2548 และมีกำลังการผลิตมากกว่าร้อยละ 30 โดยคาดว่าจะกำลังการผลิตเหล็กของจีนจะส่งผลทำให้ปริมาณเหล็กของโลกเพิ่มมากขึ้นในปี 2550 แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของเหล็กโลกเป็นปัจจัยสำคัญ

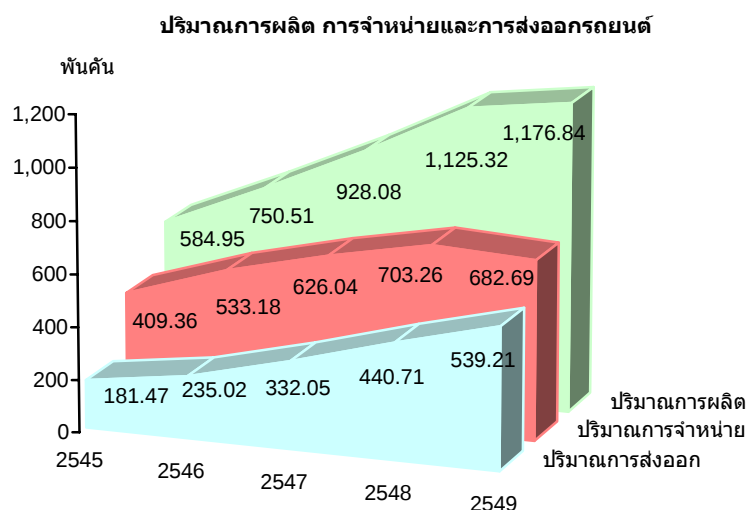
แนวโน้มอุตสาหกรรมท่อเหล็ก

แนวโน้มอุตสาหกรรมท่อเหล็กขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมต่อเนื่องเป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลการบริโภคท่อเหล็กมากขึ้นหรือต่ำลง อุตสาหกรรมดังกล่าวได้แก่ อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอื่นๆ ในปี 2550 คาดการณ์ว่าจะขยายตัวตามภาวะตลาดเหล็กโลก และการบริโภคท่อเหล็กในประเทศทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยในส่วนของการผลิตท่อเหล็กมีแนวโน้มทรงตัวเป็นผลมาจากภาวะการเปลี่ยนแปลงการเมืองในประเทศ และภาวะการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เริ่มลดลง ส่วนความต้องการใช้ท่อเหล็กเพื่อการบูรณะและซ่อมแซมที่อยู่อาศัยรวมถึงสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น สะพาน การก่อสร้างถนน หลังจากประสบปัญหาอุทกภัยในหลายพื้นที่ของประเทศในปี 2549 อาจมีผลต่อการบริโภคท่อเหล็กเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม รัฐบาลยังคงดำเนินการโครงการขนาดใหญ่ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ในส่วนของการส่งออก คาดการณ์ว่าจะลดลงเนื่องจากสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นประเทศผู้นำเข้าท่อเหล็กที่สำคัญของประเทศไทยเริ่มใช้มาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับประเทศในแถบยุโรปและเอเชีย ประกอบกับตลาดในกลุ่มประเทศ EU เริ่มชะลอการบริโภคเหล็กลง สำหรับการที่ประเทศจีนได้ประกาศจัดเก็บภาษีส่งออกของผลิตภัณฑ์เหล็กกึ่งสำเร็จรูป 10% โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2549 ซึ่งประกาศดังกล่าวนี้จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนวัตถุดิบของท่อเหล็กและต่อผู้ผลิตเหล็กคัตตันในประเทศไทย เนื่องจากผู้ผลิตของโรงงานเหล็กชนิดที่ไม่มีเตาหลอมนี้ส่วนใหญ่จะนำเข้าวัตถุดิบ

เหล็กกึ่งสำเร็จรูป เช่น เหล็กแท่งแบน (Slab) จากประเทศจีนเพื่อมาผลิตต่อเป็นเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศ ซึ่งจะส่งผลทำให้ผู้ผลิตในประเทศมีต้นทุนการผลิตเหล็กที่สูงขึ้นจากการที่นำเข้าจากประเทศจีน

อุตสาหกรรมยานยนต์

อุตสาหกรรมยานยนต์ใช้เหล็กหลายประเภทเป็นส่วนประกอบที่สำคัญในการผลิตยานยนต์ โดยใช้ทั้งเหล็กแผ่นรีดเย็น เหล็กแผ่นรีดร้อน เหล็กแผ่นเคลือบ และท่อเหล็ก อุตสาหกรรมยานยนต์ของไทยมีการขยายตัวทั้งการผลิต และการจำหน่าย นับตั้งแต่หลังวิกฤติเศรษฐกิจเป็นต้นมา ซึ่งเป็นผลมาจากการเติบโตด้านเศรษฐกิจของประเทศ สภาพคล่องทางการเงินที่เอื้ออำนวย การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดของผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตรถยนต์ในปี 2547 ทำให้รถยนต์บางประเภทมีการเก็บภาษีที่ลดลงกว่าเดิม ส่งผลให้ตลาดยานยนต์ภายในประเทศยังคงสามารถขยายตัวได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องถึงแม้ว่าราคาน้ำมันจะมีการปรับตัวสูงขึ้นก็ตาม นอกจากการขยายตัวของการบริโภคภายในประเทศแล้ว การขยายตัวของการส่งออกยานยนต์ของไทยยังมีผลให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างต่อเนื่อง



ที่มา : กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ในปี 2548 อุตสาหกรรมรถยนต์มีการผลิตรถยนต์รวมประมาณ 1,125,320 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.25 จากปี 2547 ซึ่งมีการผลิต 928,081 คัน โดยเป็นการผลิตรถยนต์ปีกั๊พ 1 คัน ประมาณร้อยละ 73 และรถยนต์นั่งประมาณร้อยละ 25 มีการจำหน่ายประมาณ 700,000 คัน เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 11.81 จากปี 2547 ซึ่งมีการจำหน่าย 626,039 คัน โดยเป็นการจำหน่ายรถยนต์ปีกั๊พ 1 คัน ประมาณร้อยละ 67 และรถยนต์นั่งประมาณร้อยละ 26 และมีการส่งออกรถยนต์ประมาณ 450,000 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 35.52 จากปี 2547 ซึ่งมีการส่งออก 332,053 คัน โดยเป็นการส่งออกรถยนต์ปีกั๊พ 1 คัน ประมาณร้อยละ 74 และรถยนต์นั่งประมาณร้อยละ 25 ประเทศที่เป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทยในปี 2548 ได้แก่ อินโดนีเซีย และออสเตรเลีย

สำหรับปี 2549 ปริมาณการผลิตในอุตสาหกรรมยานยนต์ยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากยังอยู่ในช่วงของการย้ายฐานการผลิตรถยนต์ปีกั๊พ 1 คัน จากประเทศญี่ปุ่นมาประเทศไทยและนโยบายการผลักดันจากทางภาครัฐให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ในเอเชีย (Detroit of Asia) ส่งผลให้การผลิตและการส่งออกยานยนต์จะยังคงขยายตัวต่อไป ถึงแม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ราคาน้ำมันและภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น แต่ก็เป็น

การส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อประเภทของรถยนต์มากกว่า ทำให้ปริมาณการจำหน่ายรถยนต์ลดลงเล็กน้อยจาก 703,260 คัน ในปี 2548 เป็น 682,690 คัน ในปี 2549 หรือลดลงร้อยละ 2.92 ซึ่งภาวะดังกล่าวส่งผลกระทบต่อการผลิตให้มีการปรับเปลี่ยนเครื่องยนต์ และการเปลี่ยนรูปแบบของรถยนต์ใหม่ ให้สอดคล้องกับภาวะราคาน้ำมันแพง และแนวโน้มของตลาดมากขึ้น โดยข้อมูลจากสมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์แสดงถึงปริมาณการผลิตรถยนต์ในปี 2549 จำนวน 1,176,840 คัน หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 4.57 จากปี 2548 มีการส่งออก 539,210 คัน หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2548 ร้อยละ 22.35

3.2.5 ภาวะการแข่งขัน

ผู้บริหารของบริษัทได้ประเมินว่า ในปัจจุบันมีผู้ผลิตเหล็กท่อเหล็กในประเทศประมาณ 50 ราย คิดเป็นกำลังการผลิตติดตั้งรวมประมาณ 1.80 ล้านตัน มีอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60-70 และมีผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตติดตั้งเกินกว่า 100,000 ตันต่อปีทั้งหมดประมาณ 7 ราย ซึ่งบริษัทนับเป็น 1 ในผู้ผลิตทั้ง 7 รายดังกล่าว

สำหรับตลาดท่อเหล็กนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มท่อเหล็กขนาดใหญ่ ได้แก่ ท่อที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางตั้งแต่ 8 นิ้วขึ้นไป คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10-20 ของมูลค่าตลาดรวมและกลุ่มท่อเหล็กขนาดเล็ก ได้แก่ ท่อที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 0.5-8 นิ้ว คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80-90 ของมูลค่าตลาดรวม ซึ่งในกลุ่มท่อเหล็กขนาดเล็กนี้ ยังสามารถจำแนกได้เป็น 3 ระดับ คือ

1. ตลาดพรีเมียม ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ของมูลค่าตลาดรวม เป็นตลาดซึ่งต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีความประณีตและมีคุณภาพมาตรฐานสูง เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์
2. ตลาดระดับกลาง ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของมูลค่าตลาดรวม เป็นตลาดซึ่งต้องการผลิตภัณฑ์ในระดับมาตรฐาน แต่ไม่เน้นที่รูปลักษณ์มากนัก เช่น อุตสาหกรรมท่อร้อยสายไฟ
3. ตลาดระดับล่าง ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของมูลค่าตลาดรวม เป็นตลาดที่ไม่เน้นความสวยงาม มีคุณภาพมาตรฐานระดับทั่วไป และราคาไม่แพง เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง งานโครงสร้างทั่วไป

บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) นับเป็นผู้จัดจำหน่ายท่อเหล็กรายใหญ่รายหนึ่งของประเทศ โดยผู้บริหารของบริษัทประเมินว่ามีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 20 โดยพิจารณาจากมูลค่าการจำหน่าย ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กของบริษัท มุ่งเน้นที่ตลาดระดับล่างซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่กว้างและมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง โดยเป็นการใช้งานระดับครัวเรือนทั่วไป (Mass Market) เช่น ใช้ในการก่อสร้างที่พักอาศัย และอาคารสำนักงาน

ผู้บริหารของบริษัทประเมินว่า บริษัทที่นับเป็นคู่แข่งสำคัญซึ่งมีฐานลูกค้ากลุ่มเดียวกับบริษัทนั้น มีจำนวนประมาณ 4 ราย อย่างไรก็ตาม การแข่งขันในธุรกิจยังคงไม่รุนแรงมากนัก ถึงแม้จะมีจำนวนผู้ประกอบการหลายรายในอุตสาหกรรม ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มุ่งเน้นฐานลูกค้าที่แตกต่างกันไป อาทิ การขายท่อขนาดใหญ่ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม การส่งออก หรือ การขายให้หน่วยงานราชการ เป็นต้น ประกอบกับแนวโน้มการบริโภคท่อเหล็กมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัว



ของภาคอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง การใช้งานท่อเหล็กในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้นในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ และการใช้ท่อเหล็กทดแทนวัสดุก่อสร้างอื่น เช่น ไม้ และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณบางชนิด เป็นต้น

สำหรับศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทนั้น บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งขันในเรื่องของการจัดหาผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก ซึ่งบริษัทมีวิธีการจัดหาทั้งจากการผลิต การว่าจ้างผลิต และการสั่งซื้อ ส่งผลให้สินค้าของบริษัทมีความหลากหลายทั้งประเภท ขนาด และคุณภาพตามที่ถูกความต้องการ ทั้งยังสามารถรองรับปริมาณคำสั่งซื้อได้มากเพียงพอและทันเวลาที่ นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการจัดส่งที่รวดเร็ว สามารถจัดหาและจัดส่งสินค้าได้ตรงตามกำหนดจากศูนย์กระจายสินค้าของบริษัททั้ง 3 แห่ง (อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 1 แห่ง) ซึ่งนอกจากจะเป็นจุดกระจายสินค้าแล้ว ยังทำหน้าที่เป็นศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ในการติดต่อกับลูกค้าในพื้นที่ต่าง ๆ อีกด้วย

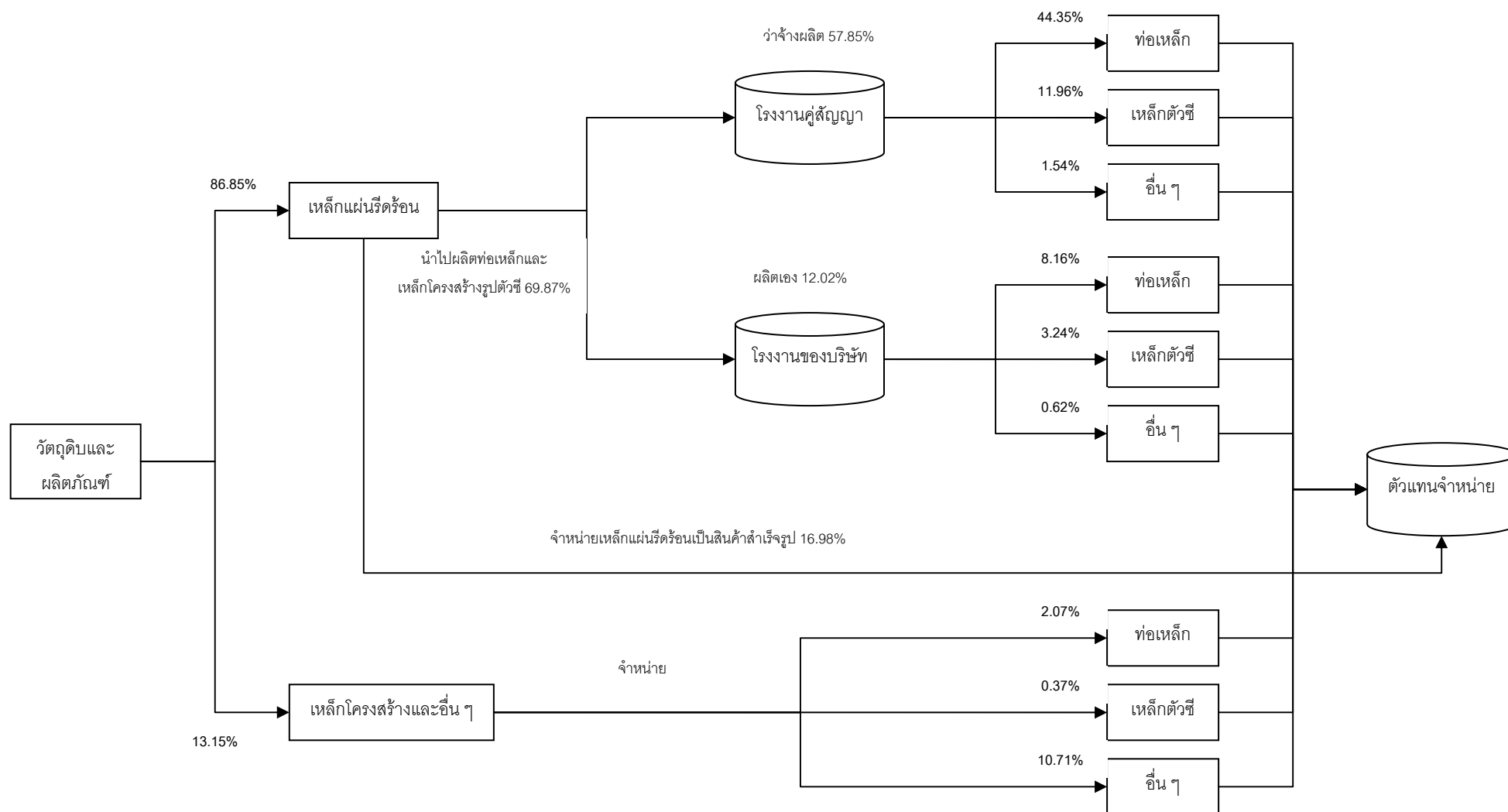
3.3 การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์

3.3.1 การจัดหาและแหล่งที่มาของวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน ท่อเหล็ก เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทอื่น ๆ เช่น เหล็กแท่งยาว (Billet) เหล็กแบน เหล็กฉาก ท่อน้ำประปา ข้อต่อ และเหล็กสลิต เป็นต้น บริษัทมีการจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเพื่อจำหน่ายใน 3 ลักษณะ ได้แก่ การสั่งซื้อเพื่อจำหน่าย การว่าจ้างผลิต และการผลิต ในสัดส่วนร้อยละ 34.93 ร้อยละ 49.51 และร้อยละ 15.56 ในปี 2548 และในสัดส่วนร้อยละ 30.13 ร้อยละ 57.85 และร้อยละ 12.02 ในปี 2549 โดยสามารถแสดงได้ดังนี้



การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ของบริษัท



หมายเหตุ สัดส่วนที่แสดงในแผนภาพเป็นข้อมูลของปี 2549

1. เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เป็นวัตถุดิบหลักซึ่งจัดหาโดยการสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายต่าง ๆ มีปริมาณการสั่งซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 83.93 และร้อยละ 86.85 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ
บริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนทั้งเพื่อใช้ในการจำหน่ายไปในลักษณะของสินค้าสำเร็จรูป คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18.86 และร้อยละ 16.98 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ และใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตท่อเหล็ก เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่นๆ เช่น เหล็กแบน และเหล็กฉาก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65.07 และร้อยละ 69.87 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ

ทั้งนี้ บริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้จัดจำหน่ายหลัก 1 ราย ได้แก่ บริษัท เกรทอิสเทิร์นอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 59.37 และร้อยละ 75.05 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ ซึ่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลักดังกล่าวเป็นตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศ

2. ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก เป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งบริษัทจัดหาโดยการสั่งซื้อ ว่าจ้างผลิตและผลิตเอง โดยมีปริมาณการสั่งซื้อ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 9.51 และร้อยละ 2.07 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ สำหรับการจัดหาโดยการว่าจ้างผลิต คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40.19 และร้อยละ 44.35 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ และมีการผลิตเองคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 11.28 และร้อยละ 8.16 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ
3. ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี เป็นผลิตภัณฑ์ซึ่งบริษัทจัดหาโดยการสั่งซื้อ ว่าจ้างผลิตและผลิตเอง โดยมีปริมาณการสั่งซื้อ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.46 และร้อยละ 0.37 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ สำหรับการจัดหาโดยการว่าจ้างผลิต คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 6.03 และร้อยละ 11.96 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ และมีการผลิตเองคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.59 และร้อยละ 3.24 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ
4. ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างและอื่นๆ บริษัทใช้วิธีการจัดหาผลิตภัณฑ์เหล็กอื่นๆ อาทิ เหล็กแท่งยาว (Billet) เหล็กแบน เหล็กฉาก ท่อน้ำประปา และข้อต่อ โดยการสั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนจำหน่ายในประเทศเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 5.10 และร้อยละ 10.71 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ และมีการจัดหาโดยการว่าจ้างผลิตซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็กสลิต และเหล็กตัดแผ่น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3.29 และร้อยละ 1.54 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กอื่นๆ ซึ่งบริษัทมีการผลิตเอง ได้แก่ เหล็กฉากและเหล็กแผ่น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 3.69 และร้อยละ 0.62 ของยอดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์รวมในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ



ทั้งนี้วัตถุดิบและผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทมีการสั่งซื้อจากภายในและต่างประเทศ ดังนี้

แหล่งที่มา	รายการ	ปี 2548	ปี 2549
ในประเทศ	เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน ท่อเหล็ก เหล็กโครงสร้าง รูปตัวซี และผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทอื่น ๆ	93.44	92.70
ต่างประเทศ	เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน และเหล็กแท่งยาว	6.56	7.30

สำหรับนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักซึ่งได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน นั้น บริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบเป็นเวลาล่วงหน้า 1 เดือน โดยจะสั่งซื้อเป็นจำนวนครั้งละประมาณ 10,000 ตันอย่างสม่ำเสมอ ในราคาและคุณภาพที่ตกลงกันไว้ก่อนล่วงหน้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เพื่อให้มีสินค้าในปริมาณที่เพียงพอและมีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้าในระยะเวลา 1 เดือนตามนโยบายการสต็อกสินค้าของบริษัท โดยผู้จำหน่ายวัตถุดิบจะทยอยส่งวัตถุดิบให้จนครบตามจำนวนที่สั่งซื้อ ซึ่งนโยบายการสั่งซื้อในปริมาณที่สม่ำเสมอดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถต่อรองราคาวัตถุดิบกับผู้ขายได้มากขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนของบริษัทประการหนึ่ง

ในส่วนของนโยบายการผลิตนั้น บริษัทมีนโยบายที่จะเน้นการใช้เครื่องจักรของบริษัทในการผลิตสินค้าที่ได้รับคำสั่งผลิตซึ่งมีข้อกำหนดพิเศษ(Made to order) อาทิ ท่อเหล็กที่มีความยาวมากกว่าความยาวมาตรฐาน 6 เมตร หรือระบุเกรดของเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ใช้เป็นวัตถุดิบเป็นกรณีพิเศษ เป็นต้น และผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานระดับทั่วไปในช่วงเวลาที่บริษัทได้รับคำสั่งในการผลิตสินค้าที่มีข้อกำหนดพิเศษ ส่วนการว่าจ้างโรงงานคู่สัญญานั้น จะเน้นการผลิตสินค้าซึ่งมีคุณภาพมาตรฐานระดับทั่วไปเป็นหลัก ทั้งนี้ บริษัทจะว่าจ้างโรงงานคู่สัญญาให้ทำการผลิตในกรณีที่เป็นการผลิตสินค้าในขนาดและคุณภาพที่บริษัทไม่สามารถผลิตได้ หรือในช่วงเวลาที่บริษัทไม่สามารถผลิตได้ทัน หรือไม่คุ้มกับต้นทุนในการต้องปรับเครื่องจักรเพื่อผลิตสินค้านั้น ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิตสูงสุด และลดระยะเวลาการปรับเปลี่ยนเครื่องจักร โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตให้โรงงานคู่สัญญา และโรงงานคู่สัญญาจะต้องส่งมอบสินค้าสำเร็จรูปให้แก่บริษัทภายในระยะเวลาดที่กำหนด

3.3.2 การผลิต

ปัจจุบันบริษัทมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง 1 แห่ง ตั้งอยู่เลขที่ 64/7 หมู่ที่ 1 ถนนพระราม 2 ตำบลคอกกระบือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร เนื้อที่รวม 8 ไร่ โดยมีกำลังการผลิตรวมเท่ากับ 125,000 ตันต่อปี โดยแบ่งเป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กประมาณ 75,000 ตันต่อปีและผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างรูปตัวซีประมาณ 50,000 ตันต่อปี



ตารางแสดงปริมาณการผลิตของเครื่องจักร

เครื่องจักร	กำลังการผลิต	ปริมาณการผลิต (ตัน) และอัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)					
		2547		2548		2549	
		ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ	ปริมาณ	ร้อยละ
1. เครื่องจักรสำหรับรีดท่อทรงกลม, ทรงแบน และทรงเหลี่ยม จำนวน 2 เครื่อง	เครื่องรีดท่อ 1 28,200 เครื่องรีดท่อ 2 ¹⁾ 46,800	14,342	50.86	33,642	44.86	20,712	27.62
		-	-				
2. เครื่องจักรสำหรับรีดท่อตัวซี ²⁾ จำนวน 1 เครื่อง	50,000	-	-	1,474	2.95	9,326	18.65
รวม	125,000	14,342	50.86	35,116	28.09	30,038	24.03

1) เครื่องรีดท่อเครื่องที่ 2 เริ่มดำเนินการผลิตในไตรมาสที่ 2 ปี 2548

2) เครื่องจักรสำหรับรีดท่อตัวซี เริ่มดำเนินการผลิตในไตรมาสที่ 4 ปี 2548

ในการผลิตของบริษัทนั้น มีทั้งแบบผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) และการผลิตเพื่อไว้เป็นสต็อกสินค้าพร้อมจำหน่าย เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบที่ไว้จำหน่ายให้ครบทุกขนาด โดยในปี 2549บริษัทมีอัตราการใช้กำลังการผลิตรวมประมาณร้อยละ 24 จากกำลังการผลิตติดตั้งรวม 125,000 ตันต่อปี เนื่องมาจากกำลังการผลิตของบริษัทที่เน้นเป้าหมายผลิตสินค้าสำหรับตลาดพรีเมียม ประกอบกับภาวะการชะลอตัวของอุตสาหกรรมเหล็กในปี 2549 ทำให้บริษัทปรับกลยุทธ์การตลาดโดยเน้นที่ตลาดระดับกลางถึงล่างมากขึ้น จึงทำให้สัดส่วนการว่าจ้างผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างสำหรับตลาดระดับล่าง โดยเฉพาะเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันกำลังการผลิตของบริษัทก็จำเป็นต้องลดสัดส่วนลงตามแผนการตลาดที่ได้ปรับเปลี่ยนใหม่ดังกล่าว

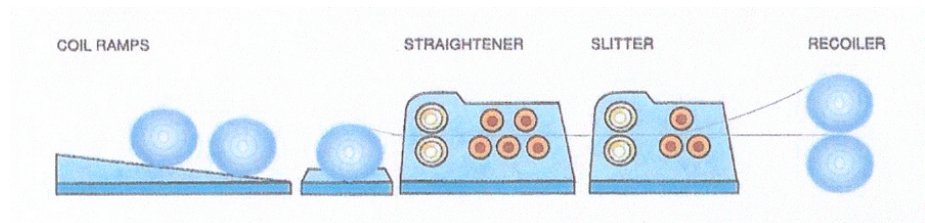
ในการวางแผนการผลิต ทางฝ่ายขายจะส่งคำสั่งผลิตที่ได้รับจากลูกค้าไปที่ฝ่ายผลิต ซึ่งฝ่ายผลิตจะพิจารณาจำนวนการผลิตจากคำสั่งซื้อที่ได้รับประกอบกับการประมาณภาวะความต้องการของตลาดรวมทั้งปริมาณการผลิตที่ก่อให้เกิดความประหยัดต่อปริมาณการผลิต (Economy of Scale) โดยฝ่ายผลิตจะเป็นผู้พิจารณาถึงระยะเวลาที่ใช้ผลิต ปริมาณวัตถุดิบที่ต้องใช้และที่ต้องสั่งซื้อเพิ่มเติม รวมถึงพิจารณาปริมาณสินค้าส่วนที่เกินความสามารถในการผลิตซึ่งบริษัทต้องว่าจ้างให้โรงงานที่เป็นคู่สัญญากับบริษัทเป็นผู้ผลิต จากนั้น ฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้ดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบ และทำการตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลังในคลังสินค้า สำหรับเวลาที่ใช้การผลิตนั้นจะใช้เวลาประมาณ 1 ถึง 2 วัน ขึ้นอยู่กับประเภทผลิตภัณฑ์ และปริมาณสินค้าที่ถูกคำสั่งผลิต และในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพจะเข้าไปดำเนินการตรวจสอบคุณภาพสินค้าในแต่ละขั้นตอนของการผลิตตามนโยบายการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของบริษัท

ขั้นตอนการผลิต

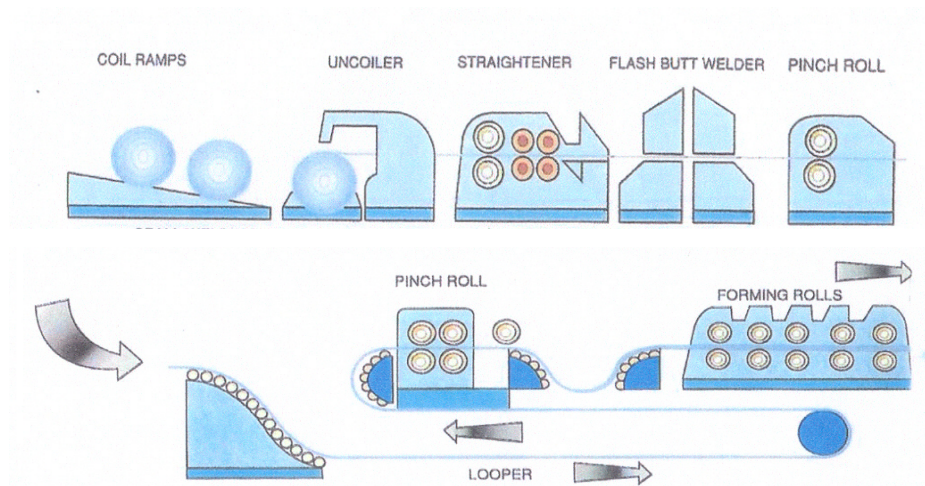
การผลิตท่อเหล็กของบริษัทเริ่มจากการนำวัตถุดิบ อันได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Steel Coil) มาเข้าเครื่องซอย (Slitting) เพื่อตัดแบ่งเป็นเหล็กแถบ (Strip) ที่มีความกว้างใกล้เคียงกับความยาวของเส้นรอบวงที่ต้องการม้วนทำท่อ จากนั้นนำเหล็กแถบที่ได้ไปผ่านกระบวนการขึ้นรูป (Forming) โดยค่อย ๆ ม้วนเหล็กแผ่นให้เป็นรูปทรงและขนาดที่ต้องการ ได้แก่ ทรงกลม ทรงเหลี่ยม ทรงแบน และท่อเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี โดยผ่านลูกรีดที่อุณหภูมิห้อง แล้วจึงทำการเชื่อมบริเวณขอบของเหล็กแผ่นโดยการใช้การเชื่อมโดยอาศัยความต้านทาน (Electric Resistance Welding, ERW) ซึ่งเป็นการเชื่อมโดยใช้ความถี่สูงก่อให้เกิดความร้อน แล้วจึงอัดให้ติดกันและทำการปาด (Bead Trimming) เนื้อโลหะส่วนที่นูนออกจากผิว จากนั้น นำมาเข้าเครื่องตัดให้ได้ความยาว 6 เมตรตามมาตรฐานหรือตามคำสั่งของลูกค้า และมัดรวมเป็น Bundle เพื่อจัดจำหน่ายต่อไป

กระบวนการผลิต

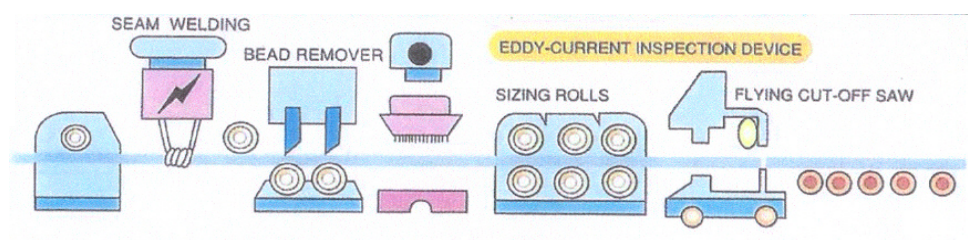
ขั้นตอนการตัดเหล็กตามขนาด (Slitting)



ขั้นตอนการขึ้นรูปท่อเหล็ก (Forming)



ขั้นตอนการเชื่อม (ERW) และตัดตามความยาว





3.5 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการดูแลและรักษาสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอด โดยบริษัทได้ดำเนินการรักษาระดับความดังของเสียงที่เกิดขึ้นจากการตัดเหล็กนั้นอยู่ในระดับที่ปลอดภัยตามที่กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานกำหนด และในส่วนขอเศษเหล็กที่เกิดขึ้นจากการตัดเหล็กก็จะถูกเก็บรวบรวมเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าเศษเหล็ก

บริษัทมีระเบียบในการรักษาสิ่งแวดล้อมในการดำเนินผลิตให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ที่สำนักงานเขตกำหนดไว้ โดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ได้ทำการตรวจสอบสภาพโรงงาน และสภาพแวดล้อม และสรุปผลการตรวจสอบว่า บริษัทอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานไม่ก่อให้เกิดปัญหาต่อสภาพแวดล้อมแต่อย่างใด

ทั้งนี้ตั้งแต่เปิดโรงงานมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือการปรับจากหน่วยงานของรัฐตามกฎหมายที่บริษัทต้องปฏิบัติตามอันได้แก่พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 อีกทั้งยังได้รับการต่ออายุใบอนุญาตโรงงานจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมมาโดยตลอดนับตั้งแต่เปิดกิจการ

3.6 งานที่ยังมิได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทไม่มีงานคงค้างที่ยังมิได้ส่งมอบ



4 การวิจัยและพัฒนา

- ไม่มี -



5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

	รายการทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี (ราคาสุทธิ)	ภาระผูกพัน
1.	ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง			
	1.1 โรงงานและศูนย์กระจายสินค้า (ก.ม. 18) เลขที่ 64/7 ตำบลคอกกระบือ (โพแจ้) อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร			
	- ที่ดิน พื้นที่ประมาณ 14,400 ตารางเมตร	เช่า ¹⁾	0.00	ไม่มี
	- โรงงาน	เช่า ¹⁾	0.00	ไม่มี
	- ศูนย์กระจายสินค้าและส่วนต่อเติม	เจ้าของ	26.41	ไม่มี
	1.2 ศูนย์กระจายสินค้า (เทพารักษ์) เลขที่ 33/8 หมู่ 5 ต. บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ			
	- ที่ดิน พื้นที่ประมาณ 7,700 ตารางเมตร	เช่า ²⁾	0.00	ไม่มี
	- ศูนย์กระจายสินค้า	เช่า ²⁾	0.00	ไม่มี
	1.3 ศูนย์กระจายสินค้า (พื้นที่ยานรสิงห์) ต.พื้นที่ยานรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร			
	- ที่ดิน พื้นที่ประมาณ 2,300 ตารางเมตร	เจ้าของ	5.70	จำนองกับสถาบันการเงินในประเทศ วงเงินจำนองรวม 10 ล้านบาท
	- งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	53.82	ไม่มี
	1.4 ศูนย์กระจายสินค้า (วังน้อย) ต.ลำไทร อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา			
	- ที่ดิน พื้นที่ประมาณ 12,700 ตารางเมตร	เจ้าของ	25.33	จำนองกับสถาบันการเงินในประเทศ วงเงินจำนองรวม 600 ล้านบาท
	- งานระหว่างก่อสร้าง		4.51	
	1.5 สำนักงานใหญ่ 272 ซ. วัดจันทน์นอก ถ.พระราม 3 แขวงบางค้อ แหลม เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ พื้นที่ประมาณ 820 ตารางเมตร	เช่า ³⁾	0.00	ไม่มี
	- ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	เช่า ³⁾	0.52	ไม่มี
	1.6 ที่ดิน (ที่ดินเปล่า) ⁵⁾ ต.นาโคก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร พื้นที่ประมาณ 6,700 ตาราง เมตร	เจ้าของ	1.88	จำนองกับสถาบันการเงินในประเทศ วงเงินจำนองรวม 11 ล้านบาท
2.	เครื่องจักรและอุปกรณ์ จำนวน 4 เครื่อง	เจ้าของ	39.13	ไม่มี
3.	เครื่องมือและอุปกรณ์	เจ้าของ	3.58	ไม่มี



	รายการทรัพย์สิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี (ราคาสุทธิ)	ภาระผูกพัน
4.	เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	5.26	ไม่มี
5.	ยานพาหนะ จำนวน 20 คัน	เจ้าของ ⁴⁾	9.32	ภายใต้สัญญาเช่าซื้อ
6.	เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	เจ้าของ	1.74	ไม่มี
	รวม ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ		177.20	

- 1) รายละเอียดตามสรุปสัญญาเช่าโรงงานและศูนย์กระจายสินค้าระหว่างบริษัท และ นางสาวรุ่งฤดี ปรีดาวิภาต
- 2) รายละเอียดตามสรุปสัญญาเช่าศูนย์กระจายสินค้าระหว่างบริษัท และ บริษัท เอ. ที. สติล จำกัด
- 3) รายละเอียดตามสรุปสัญญาเช่าช่วงสำนักงานใหญ่ระหว่างบริษัท และ บริษัท ดีสินชัยสตีล จำกัด
- 4) รายละเอียดตามสรุปสัญญาเช่าซื้อยานพาหนะ
- 5) บริษัทมีแผนที่จะใช้ที่ดินดังกล่าวในการประกอบธุรกิจภายในปี 2551

5.2 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

สัญญา	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
1) สัญญาเช่าโรงงานและศูนย์กระจายสินค้า	นางสาวรุ่งฤดี ปรีดาวิภาต	3 ปี (วันที่ 1 มิถุนายน 2548 – วันที่ 30 พฤษภาคม 2551)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> : ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง <u>อัตราค่าเช่า</u> : อัตราค่าเช่าคงที่ 100,000 บาทต่อเดือน <u>การต่อสัญญา</u> : เมื่อสัญญาครบกำหนดและผู้เช่าประสงค์จะ เช่าต่อ ผู้ให้เช่าตกลงว่าจะให้ผู้เช่าสามารถ เช่าต่อไปอีก 1 ปี <u>การเลิกสัญญา</u> : หากไม่ประสงค์จะเช่าต่อ ผู้เช่าต้องแจ้งเป็น ลายลักษณ์อักษรเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนครบกำหนดสัญญาเช่า และ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีหากผู้ เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญาเช่า
2) สัญญาเช่าศูนย์กระจายสินค้า	บริษัท เอ.ที. สติล จำกัด (กรรมการและผู้ถือหุ้นของ บริษัทได้แก่ นางสาวอังค กาญจน์ ดันตวิรุฬห์ และ ครอบครัวตันตวิรุฬห์ ซึ่งได้แก่ บิดา มารดา และพี่น้อง รวมถึงคู่สมรสของพี่น้อง เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.00 และร้อยละ 90.00 ตามลำดับ)	3 ปี (วันที่ 1 ธันวาคม 2547 – วันที่ 30 พฤศจิกายน 2550)	<u>ทรัพย์สินที่เช่า</u> : ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องอำนวยความสะดวก เครื่องใช้ สำนักงาน และเฟอร์นิเจอร์ <u>อัตราค่าเช่า</u> : อัตราค่าเช่าคงที่ 100,000 บาทต่อเดือน (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการ ระหว่างกัน) <u>การต่อสัญญา</u> : ทำการเจรจากันใหม่เมื่อสัญญาครบกำหนด <u>การเลิกสัญญา</u> : ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีหากผู้



สัญญา	คู่สัญญา	ระยะเวลา	รายละเอียด
			เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญาเช่า
3) สัญญาเช่าช่วงสำนักงานใหญ่	บริษัท ดีสินชัยสตีล จำกัด* (เช่าช่วงจาก บริษัท เอส. โกลบอล อินเทอร์เน็ต จำกัด)	3 ปี (วันที่ 1 มิถุนายน 2549 – วันที่ 31 พฤษภาคม 2552)	ทรัพย์สินที่เช่า : พื้นที่ชั้นที่ 4 และชั้นที่ 5 ของอาคาร สำนักงาน 6 ชั้น อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่าคงที่ 139,400 บาทต่อเดือน และ จ่ายเงินประกันค่าเช่า 278,900 บาท การต่อสัญญา : แจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนครบกำหนด ระยะเวลาการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน การเลิกสัญญา : สามารถบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดได้ โดยต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเป็น ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน
4) สัญญาเช่ายานพาหนะ	สถาบันการเงิน 6 แห่ง	n.a.	ทรัพย์สินที่เช่า : รถยนต์นั่งส่วนบุคคล 5 สัญญา และ รถบรรทุกพร้อมหางลากจูง 10 สัญญา รวมยอดสัญญาเช่าซื้อเท่ากับ 25.86 ล้าน บาท

* นางลัดดา สีสวัสดิ์ตระกูล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว

5.3 เงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีเงินลงทุนในที่ดินจำนวน 9 แปลง ซึ่งเป็นที่ดินที่มีได้ใช้ในการประกอบธุรกิจ ราคาทุนรวมส่วนปรับปรุงที่ดินเท่ากับ 39.70 ล้านบาท โดยบริษัทได้นำที่ดิน 1 แปลงไปจำนองเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากธนาคารวงเงินจำนองรวม 10.00 ล้านบาท

ณ วันที่ 5 กันยายน 2548 บริษัทได้ทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจำนวน 6 แปลงในจำนวน 9 แปลงข้างต้นเป็นจำนวนเงิน 35.00 ล้านบาทกับบริษัท ดีสินชัย สตีล จำกัด ตามนโยบายการจำหน่ายสินทรัพย์ที่มีได้ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยบริษัท ดีสินชัย สตีล จำกัด ได้ชำระเงินมัดจำ 5.00 ล้านบาท ในวันทำสัญญา และตกลงชำระส่วนที่เหลือโดยการแบ่งชำระเป็นงวด รวม 5 งวด และตกลงโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินภายในวันที่ 30 ธันวาคม 2550 ทั้งนี้ หากบริษัท ดีสินชัย สตีล จำกัด ไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ภายในกำหนดดังกล่าว บริษัทมีสิทธิรับเงินมัดจำที่จ่ายไปแล้วทั้งหมด อย่างไรก็ตาม หากบริษัทเป็นฝ่ายผิดสัญญา บริษัทจะยินยอมคืนเงินมัดจำที่จ่ายไปแล้วทั้งหมด และเสียค่าปรับเป็นจำนวน 2 เท่าของเงินดังกล่าว

5.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ปัจจุบันบริษัทไม่มีบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม ในอนาคตหากบริษัทมีการลงทุนใด ๆ บริษัทจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทหรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตหรือเป็นธุรกิจที่มีความถนัดและชำนาญ นอกจากนั้นจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่



ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เป็นต้น สำหรับบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนักเพียงแต่จะส่งตัวแทนจากบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น ๆ ทั้งนี้จำนวนตัวแทนจากบริษัทที่เข้าไปเป็นกรรมการจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท

6 โครงการในอนาคต

บริษัทมีโครงการที่จะผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนต่างกำไรของบริษัทจากเดิมที่กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่ ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กโครงสร้างมาสู่กลุ่มลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปอุตสาหกรรม โดยมุ่งเน้นที่กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งต้องการผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงและมีมาตรฐานในการตรวจรับสินค้าที่เข้มงวด เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นว่า ปริมาณของผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมที่มีอยู่ในตลาดยังไม่เพียงพอที่จะรองรับความต้องการของอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งยังคงมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะโครงการ

บริษัทมีโครงการจะผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมโดยเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to Order) โดยผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมที่บริษัทได้ทดลองผลิตให้ลูกค้าพิจารณาและได้รับคำสั่งซื้อแล้ว ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็กซึ่งใช้เป็นส่วนประกอบของบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุชิ้นส่วนยานยนต์ เพื่อส่งออกไปประกอบยังต่างประเทศ ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวผลิตจากการนำเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมาผ่านกระบวนการขึ้นรูปเป็นชิ้นส่วนเพื่อเสริมสร้างความแข็งแรงให้แก่บรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุชิ้นส่วนยานยนต์ นอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการที่จะผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรม ซึ่งใช้สำหรับเป็นส่วนประกอบของชิ้นส่วนยานยนต์ โดยใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบอีกด้วย

แนวทางการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ผลิตส่วนประกอบบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุชิ้นส่วนยานยนต์ (First Tier) ซึ่งจะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปประกอบหรือผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์ เพื่อส่งชิ้นส่วนยานยนต์ให้แก่ค่ายรถยนต์ต่าง ๆ โดยตรง โดยบริษัทจะได้รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าและทำการผลิตสินค้าตามแบบที่ผู้ผลิตส่วนประกอบบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุชิ้นส่วนยานยนต์ (First Tier) ได้รับคำสั่งซื้อจากค่ายรถยนต์ต่าง ๆ

บริษัทได้เริ่มทำการตลาดในธุรกิจส่วนนี้โดยการติดต่อให้ลูกค้าเข้ามาชมโรงงานและส่งสินค้าตัวอย่างให้พิจารณาตั้งแต่ช่วงปลายปี 2548 โดยบริษัทอาศัยการดัดแปลงเครื่องจักรที่มีอยู่ในปัจจุบันเพื่อทำการผลิต ซึ่งจากการทดลองส่งสินค้าตัวอย่างให้พิจารณา บริษัทสามารถผลิตสินค้าที่ผ่านมาตรฐานและเกณฑ์การตรวจรับสินค้าที่เข้มงวดของลูกค้าได้

สถานการณ์ปัจจุบัน

บริษัทได้ทำการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์เหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมให้แก่กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมยานยนต์แล้วในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 และได้เริ่มรับรู้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวในปี 2549 จำนวนประมาณ 11 ล้านบาท บริษัทมีโครงการที่จะขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจการผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรม เพื่อใช้เป็นส่วนประกอบของบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุชิ้นส่วนยานยนต์ และเป็นส่วนประกอบของชิ้นส่วนยานยนต์ดังกล่าวในอนาคต โดยบริษัทคาดว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งหมดประมาณ 80 ล้านบาท เพื่อใช้ในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ รวมทั้งค่าติดตั้งและทดสอบเครื่องจักรก่อนการผลิต ทั้งนี้เครื่องจักรดังกล่าวจะเป็นเครื่องจักรสำหรับใช้ในการผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ สำหรับความคืบหน้าของโครงการ เนื่องจากการลงทุนครั้งนี้มีความสำคัญและเป็นการลงทุนขนาดใหญ่ เพื่อให้ได้เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพและคุ้มค่าการลงทุน ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศในปี 2549 เกิด

การชะลอตัว อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองภายในประเทศ และมาตรการการสำรองเงินทุนนำเข้าจากต่างประเทศ จึงทำให้บริษัทได้เลื่อนการสั่งซื้อเครื่องจักร ซึ่งคาดว่าจะสรุปการสั่งซื้อเครื่องจักรได้ภายในไตรมาสที่ 2 ปี 2550 และดำเนินการผลิตได้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2550

ทั้งนี้ สำหรับเครื่องจักรเดิมที่มีอยู่ในปัจจุบัน บริษัทคาดว่าจะสามารถใช้กำลังการผลิตได้มากขึ้น หลังจากที่บริษัทได้เริ่มใช้เครื่องจักรสำหรับผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรมแล้วในไตรมาสที่ 4 ปี 2550 โดยบริษัทมีนโยบายที่จะเน้นการใช้เครื่องจักรเดิมของบริษัทในการผลิตสินค้าที่ได้รับคำสั่งผลิต ซึ่งมีข้อกำหนดพิเศษ (Made to order) สำหรับกลุ่มลูกค้าในระดับตลาดกลางขึ้นไป อาทิ ท่อเหล็กที่มีความยาวมากกว่าความยาวมาตรฐาน 6 เมตร หรือระบุงูเกรดของเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ใช้เป็นวัตถุดิบเป็นกรณีพิเศษ เป็นต้น และจะใช้เครื่องจักรเดิมดังกล่าวในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานระดับทั่วไปสำหรับลูกค้าในกลุ่มตลาดระดับล่างในช่วงเวลาที่บริษัทได้รับคำสั่งในการผลิตสินค้าที่มีข้อกำหนดพิเศษ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสภาวะตลาดและโอกาสทางธุรกิจ

สำหรับแผนธุรกิจปี 2550 บริษัทมีแผนงานที่จะจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าขึ้นในจังหวัดใหญ่ ๆ ตามภูมิภาค โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสถานที่กระจายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จจำนวน 1 แห่ง คือ ศูนย์กระจายสินค้า (พันท้ายนรสิงห์) ตั้งอยู่ที่ ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร ครอบคลุมในส่วนลูกค้าในภาคตะวันตกและกรุงเทพมหานครตอนล่างบางส่วน และอยู่ในระหว่างการก่อสร้างอีก 1 แห่ง คือ ศูนย์กระจายสินค้า (วังน้อย) ตั้งอยู่ที่ ต.ลำไทร อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา ครอบคลุมลูกค้าในเขตภาคกลางตอนล่างและภาคตะวันออกบางส่วน สำหรับการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในภูมิภาคอื่น บริษัทกำลังประเมินความเป็นไปได้และคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมในแต่ละจังหวัดต่อไป



7 ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -



8 โครงสร้างเงินทุน

8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

1. พุนจดทะเบียนและพุนที่ออกชำระและเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549

จดทะเบียน : 500,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 500 ล้านหุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

ที่ออกและชำระแล้ว : 500,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 500 ล้านหุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท

8.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 15 มกราคม 2550 (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท)

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ	ร้อยละ
1.	กลุ่มคุณอังกาญจน์ ตันติวิรุฬห์		
	1.1 นางพิมลสิริ กิรติเธียรศิริ	75,000,000	15.00
	1.2 นางสาวธัญลักษณ์ นิลไพฑูรย์	75,000,000	15.00
	1.3 นางสาวอังกาญจน์ ตันติวิรุฬห์	28,125,000	5.63
	1.4 นางสาวเจน หมีง หมีง	51,562,500	10.31
	1.5 นายเจน ชิง หมีง	37,500,000	7.50
	1.6 นางกวาง เย็น มิเชลล์	18,750,000	3.75
	รวม	285,937,500	57.19
2.	กลุ่มคุณกฤษฎี ดีหลกเจริญ		
	2.1 นายกฤษฎี ดีหลกเจริญ	51,562,500	10.31
	2.2 นางสุนันทา เผล็จภัย	37,500,000	7.50
	รวม	89,062,500	17.81
3.	กลุ่มผู้บริหารและพนักงานบริษัท		
	3.1 นายสมเกียรติ วงศาโรจน์	4,000,000	0.80
	3.2 นายธีระ ผลเจริญสุข	3,000,000	0.60
	3.3 นายเริ่ม ไสแจ่ม	3,000,000	0.60
	3.4 นายทรงเดช อติเมธิน	3,000,000	0.60
	3.5 นายสมพล ศรีสำราญ	500,000	0.10
	3.6 พนักงานบริษัทรายอื่น ๆ	11,500,000	2.30
	รวม	25,000,000	5.00
4.	นายปลวัชร สัตยธรรม	5,834,100	1.17
5.	นางสาววิณี สินธุ	3,915,500	0.78
6.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	3,468,700	0.69
7.	นายยงค์ ธนกิจเจริญยิ่ง	3,000,000	0.60
8.	นายสุรัตน์ ลิ้มรุ่งเรือง	3,000,000	0.60
9.	นายโกมล จีรุ่งเรืองกิจ	2,490,000	0.50
10.	นายวุฒิชัย ลีนะบรรจง	2,453,200	0.49
	รวม	424,161,500	84.83
	ผู้ถือหุ้นรายย่อย อื่น ๆ	75,838,500	15.17
	จำนวนหุ้นรวม	500,000,000	100.00

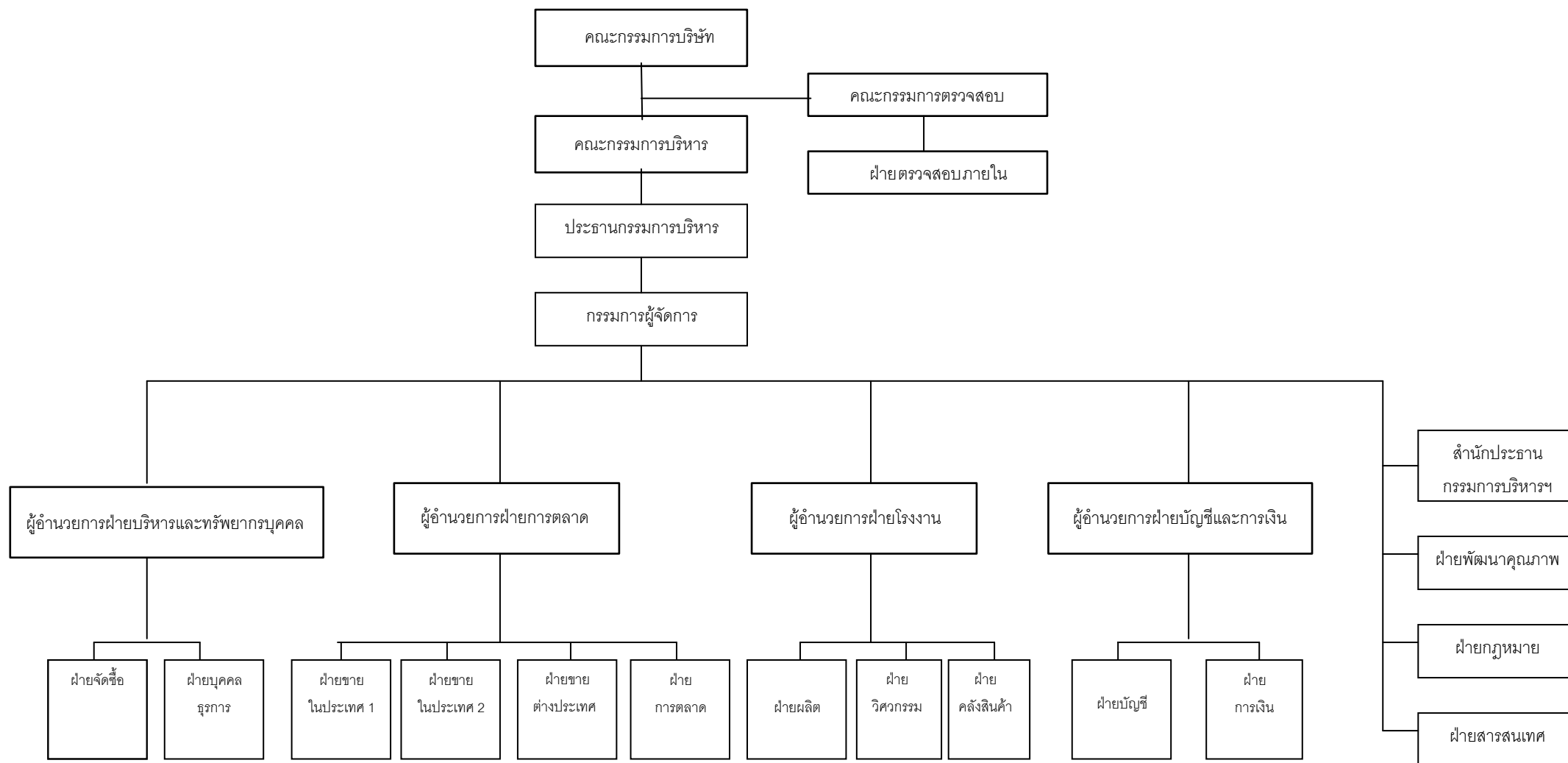


นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท



9 โครงสร้างการจัดการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549)





9.1 โครงสร้างกรรมการของบริษัท

โครงสร้างกรรมการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการ 3 ชุด คือ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 8 ท่าน ประกอบด้วย

1. พลเอกนฤตล	เดชประดิษฐ์	ประธานกรรมการ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
2.นางพิมสิริ	กิริติเยียรสิริ	กรรมการ
3. นายฤทธิรงค์	อินทรจินดา	กรรมการ
4. นางสาวอังคกาญจน์	ตันติวิรุฬห์	กรรมการ
5. นายสมเกียรติ	วงศาโรจน์	กรรมการ
6. นายธีระ	ผลเจริญสุข	กรรมการ
7. นายสุรพงษ์	ชูรังสฤษฏ์	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
8. ผศ.ดร.ศุภณัฐ	ชูชินปรการ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามเพื่อมีผลผูกพันแทนบริษัทได้ คือ นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์หรือนางพิมสิริ กิริติเยียรสิริ ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายสมเกียรติ วงศาโรจน์ หรือ นายธีระ ผลเจริญสุข รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2549 ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการบริษัท ไว้ดังนี้

นอกจากคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจและหน้าที่ตามที่กำหนดในข้อบังคับของบริษัทแล้ว ให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- 1) ดูแลและกำหนดนโยบายที่สำคัญของบริษัท เกี่ยวกับหลักในการดำเนินธุรกิจ การเงิน การระดมทุน การบริหารเงินทุน และการบริหารความเสี่ยงของบริษัท
- 2) พิจารณาเกี่ยวกับการลงทุน โดยพิจารณาอนุมัติงบประมาณ โครงการลงทุนของบริษัท และกำกับดูแลดำเนินโครงการให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้
- 3) ดูแลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือดีกว่าเป้าหมายที่วางไว้และกำหนดแนวทางแก้ไขกรณีที่มีปัญหาอุปสรรคเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้หรือดีกว่าเป้าหมายที่วางไว้
- 4) จัดให้มีรายงานข้อมูลทั่วไป และข้อมูลทางการเงินของบริษัท เพื่อรายงานต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย หรือผู้ลงทุนทั่วไปอย่างถูกต้อง ทันกาลและเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด



- 5) รับทราบรายงานการตรวจสอบที่สำคัญของคณะกรรมการตรวจสอบหรือฝ่ายตรวจสอบภายใน รวมทั้งผู้ตรวจสอบบัญชี และที่ปรึกษาฝ่ายต่าง ๆ ของบริษัท และมีหน้าที่กำหนดแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขกรณีที่พบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ
- 6) สอบทานความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงของบริษัท
- 7) จัดให้มีกระบวนการสร้างผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเพื่อให้มีขึ้นมาทดแทนอย่างต่อเนื่อง (Succession Plan)
- 8) แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ และให้ความเห็นชอบเกี่ยวกับอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ
- 9) แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารหรือมอบหมายให้กรรมการคนหนึ่งคนใดหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งแทนคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้การมอบอำนาจดังกล่าว ผู้ได้รับมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีอำนาจอนุมัติรายการที่บุคคลดังกล่าวหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (“บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง” ให้มีความหมายตามที่กำหนดไว้ในประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย

เว้นแต่เรื่องต่อไปนี้จะกระทำได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน ทั้งนี้กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องนั้น ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

- เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- การทำรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมาย หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- นอกจากนั้นในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการและที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
 - การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
 - การรับซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทมหาชนอื่นหรือบริษัทเอกชนมาเป็นของ บริษัท
 - การทำ แก๊ซ หรือเลิกสัญญา เกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัท หรือการรวมกิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
 - การออกหุ้นใหม่เพื่อชำระแก่เจ้าหนี้ของบริษัท ตามโครงการแปลงหนี้เป็นทุน
 - การลดทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการลดจำนวนหุ้น หรือลดมูลค่าหุ้น
 - การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัท
 - เรื่องอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนด



คณะกรรมการตรวจสอบ/คณะกรรมการอิสระ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการตรวจสอบมีจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน ประกอบด้วย

1. พลเอกนฤตล	เดชประดิษฐ์	ประธานกรรมการ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/ กรรมการอิสระ
2. นายสุรพงษ์	ชูรังสฤษฏี	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
3. ผศ.ดร.ศุภณัฐ	ชูชินปราการ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

- 1) สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้อง และเปิดเผยอย่างเพียงพอ ทั้งรายได้รวมและรายประจำปี
- 2) สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายใน ที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิผล
- 3) สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
- 4) พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมถึงพิจารณาคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี
- 5) พิจารณาเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการเกี่ยวโยง หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- 6) ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ
- 7) จัดทำรายงานกิจกรรมของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ

คุณสมบัติของกรรมการตรวจสอบ และ กรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 5 ของทุนชำระแล้วของบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นกรรมการบริหารและไม่มีส่วนร่วมในการบริหาร รวมทั้งไม่เป็นลูกจ้าง พนักงาน หรือที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำในบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
3. ไม่มีผลประโยชน์หรือมีส่วนร่วมได้เสีย ไม่ว่าในทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งในด้านการเงิน หรือการบริหารงานของบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม หรือของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทก่อนได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการตรวจสอบเป็นเวลาอย่างน้อย 1 ปี เว้นแต่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอย่างรอบคอบแล้วเห็นว่า การเคยมีผลประโยชน์หรือมีส่วนร่วมได้เสียนั้นจะไม่กระทบต่อการปฏิบัติหน้าที่และการแสดงความเห็นต่อบริษัทอย่างเป็นอิสระ
4. ไม่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องทางใดทางหนึ่งหรือเป็นญาติสนิทของผู้บริหารของบริษัทหรือของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และไม่เป็นตัวแทนโดยได้รับการแต่งตั้งหรือปริยาย เพื่อรักษาผลประโยชน์ของกรรมการบริษัทหรือของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท



5. เป็นผู้ที่สามารถปฏิบัติหน้าที่แสดงความเห็นหรือรายงานผลการปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทได้อย่างอิสระ โดยไม่อยู่ภายใต้การควบคุมของผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือญาติสนิทของบุคคลดังกล่าว

คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการบริหารมีจำนวนทั้งสิ้น 5 ท่าน ประกอบด้วย

1. นางสาวอังคณาญณ์	ตันติวิรุฬห์	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายสมเกียรติ	วงศาโรจน์	กรรมการบริหาร
3. นายทรงเดช	อติเมธิน	กรรมการบริหาร
4. นายเริ่ม	ใสแจ่ม	กรรมการบริหาร
5. นายธีระ	ผลเจริญสุข	กรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2549 ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการบริหาร ไว้ดังนี้

- 1) มีอำนาจตัดสินใจในเรื่องการดำเนินงานที่สำคัญของบริษัท โดยกำหนดขอบเขต ประเภท หรือขนาดของภารกิจ วัตถุประสงค์ แนวทางและนโยบายของบริษัทภายในขอบอำนาจที่ได้รับมอบหมาย รวมถึงการกำกับดูแลการดำเนินงานโดยรวม ผลผลิต ความสัมพันธ์กับลูกค้า และต้องรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัท
- 2) พิจารณาเรื่องการลงทุนขยายงาน รวมถึงการซื้อขายสินทรัพย์ถาวรของบริษัทเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
- 3) มีอำนาจระทำการและแสดงตนเป็นตัวแทนของกิจการต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อกิจการ
- 4) พิจารณาเรื่องการระดมทุนของบริษัทเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
- 5) อนุมัติการแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของกิจการ
- 6) ดำเนินกิจการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานโดยทั่วไปของกิจการ
- 7) พิจารณาอนุมัติแผนการปฏิบัติของแต่ละฝ่ายงานของบริษัทและพิจารณาอนุมัติคำขอจากฝ่ายงานต่าง ๆ ของบริษัทที่เกินอำนาจสั่งการของฝ่ายงานนั้น

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารอาจจะมอบหมายและกำหนดอำนาจหน้าที่ให้กรรมการบริหารแต่ละคนสามารถดำเนินการภายในขอบเขตอำนาจหน้าที่ข้างต้น โดยกรรมการบริหารดังกล่าวจะต้องรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายนั้นโดยตรงต่อคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าว ผู้ได้รับมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีอำนาจอนุมัติรายการที่บุคคลดังกล่าวหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (“บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง” ให้มีความหมายตามที่กำหนดไว้ในประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้

ถือหุ้น เพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดไว้ แต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมการค้าปกติทั่วไปของบริษัทที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้ ซึ่งเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การกำหนดอำนาจอนุมัติวงเงิน

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจอนุมัติวงเงินสำหรับการอนุมัติจัดซื้อจัดจ้างและการดำเนินการตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่กำหนดไว้ในระเบียบว่าด้วยอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. คณะกรรมการบริหาร มีอำนาจอนุมัติการซื้อขายวัตถุดิบและ/หรือสินค้า และ/หรือชิ้นส่วนประกอบของสินค้าอันเป็นปกติธุระของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท และอนุมัติค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพย์สินอื่นในวงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท หากเกินจำนวนที่สามารถอนุมัติได้ ให้นำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
2. ประธานกรรมการบริหาร มีอำนาจอนุมัติการซื้อขายวัตถุดิบและ/หรือสินค้า และ/หรือชิ้นส่วนประกอบของสินค้าอันเป็นปกติธุระของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาท และอนุมัติค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพย์สินอื่นในวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาท หากเกินจำนวนที่สามารถอนุมัติได้ ให้นำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร
3. กรรมการผู้จัดการ มีอำนาจอนุมัติการซื้อขายวัตถุดิบและ/หรือสินค้า และ/หรือชิ้นส่วนประกอบของสินค้าอันเป็นปกติธุระของบริษัทในวงเงินไม่เกินตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด และอนุมัติค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพย์สินอื่นในวงเงินไม่เกิน 0.5 ล้านบาท หากเกินจำนวนที่สามารถอนุมัติได้ ให้นำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อประธานกรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานกรรมการบริหาร

ตามรายงานการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2549 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2549 ได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการบริหาร ไว้ดังนี้

นอกจากประธานกรรมการบริหารมีอำนาจและหน้าที่ตามที่กำหนดในระเบียบ บริษัท ริช เอเชีย สติล จำกัด (มหาชน) ว่าด้วย อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารแล้วให้มีอำนาจและหน้าที่ดังต่อไปนี้

- 1) ควบคุมดูแลการดำเนินกิจการและ/หรือบริหารงานทั่วไปของบริษัท
- 2) ดำเนินการหรือปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้อนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
- 3) มีอำนาจอนุมัติ การซื้อขายวัตถุดิบและ/หรือสินค้า และ/หรือชิ้นส่วนประกอบของสินค้าอันเป็นปกติธุระของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาท และอนุมัติค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพย์สินอื่นๆ ในวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาท หากเกินจำนวนที่สามารถอนุมัติ ให้นำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร

- 4) มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บัญชี เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบาย และผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
- 5) มีอำนาจกระทำการและแสดงตนเป็นตัวแทนของบริษัท ต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อบริษัท
- 6) อนุมัติการแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท
- 7) เป็นผู้รับมอบอำนาจของบริษัทในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและ/หรือมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหารทุกประการ

ทั้งนี้การมอบอำนาจให้แก่ประธานกรรมการบริหาร ตลอดจนการมอบอำนาจแก่บุคคลอื่นที่ประธานกรรมการบริหารเห็นควร จะไม่รวมถึงอำนาจและ/หรือการมอบอำนาจในการอนุมัติรายการใดที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด (ตามข้อบังคับของบริษัทและตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด) กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมการค้าปกติทั่วไปของบริษัทที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้ ซึ่งเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ

นอกจากกรรมการผู้จัดการมีอำนาจและหน้าที่ตามที่กำหนดในระเบียบของบริษัทแล้ว อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารแล้ว ให้กรรมการผู้จัดการของบริษัทมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- 1) ควบคุมดูแลการดำเนินงานและ/หรือบริหารงานทั่วไปของบริษัท
- 2) ดำเนินการหรือปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้อนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
- 3) มีอำนาจอนุมัติและมอบอำนาจช่วงอนุมัติเบิกจ่ายเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัท ซึ่งอำนาจการอนุมัติดังกล่าวจะเป็นการอนุมัติรายการปกติทั่วไปทางการค้าที่มีวงเงินไม่เกินตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด และอนุมัติค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพย์สินอื่นในวงเงินไม่เกิน 0.50 ล้านบาท หากเกินจำนวนที่สามารถอนุมัติให้นำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อประธานกรรมการบริหาร
- 4) มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บัญชี เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
- 5) มีอำนาจกระทำการและแสดงตนเป็นตัวแทนของบริษัท ต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อบริษัท

- 6) อนุมัติการแต่งตั้งที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท
- 7) เป็นผู้รับมอบอำนาจของบริษัทในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและ/หรือมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหาร ทุกประการ

ทั้งนี้ การมอบอำนาจให้แก่กรรมการผู้จัดการ ตลอดจนการมอบอำนาจแก่บุคคลอื่นที่กรรมการผู้จัดการเห็นควร จะไม่รวมถึงอำนาจและ/หรือการมอบอำนาจในการอนุมัติรายการใดที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด (ตามข้อบังคับของบริษัทและตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์กำหนด) กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นลักษณะการดำเนินธุรกรรมการค้าปกติทั่วไปของบริษัทที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติไว้ ซึ่งเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

9.2 การสรรหากรรมการ

การสรรหากรรมการบริษัท

การคัดเลือกบุคคลที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท แม้ปัจจุบันยังไม่ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา (Nominating Committee) แต่คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกกรรมการโดยใช้หลักเกณฑ์และวิธีการสรรหา โดยคณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์คุณสมบัติตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังเน้นถึงประสบการณ์ ความรู้ และความสามารถ จากนั้นจึงนำรายชื่อเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้ง

ในการเลือกตั้งคณะกรรมการบริษัท ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้ง โดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถือ
2. ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามที่ตนมี เลือกตั้งบุคคลเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดก็ได้
3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากัน เกินจำนวนที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด



การสรรหากรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีของบริษัทเป็นผู้มีอำนาจแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบขึ้น ซึ่งกำหนดให้มีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน แต่ไม่เกิน 5 คน โดยคัดเลือกจากคณะกรรมการบริษัท และผู้ที่ได้รับคัดเลือกเป็นคณะกรรมการตรวจสอบ 1 คน ต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านบัญชีหรือการเงิน

การสรรหากรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีอำนาจแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารของบริษัท ซึ่งกำหนดให้มีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน แต่ไม่เกิน 5 คน โดยคัดเลือกจากกรรมการหรือพนักงานหรือผู้มีความรู้ความสามารถ โดยจะต้องไม่เป็นกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ทำหน้าที่ดูแลบริหารกิจการของบริษัท ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายแทนคณะกรรมการบริษัท โดยคณะกรรมการบริหารจะต้องรับผิดชอบโดยตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

ผู้บริหาร

วันที่ 31 ธันวาคม 2549 มีผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน ประกอบด้วย

1. นางสาวอังคณาญณ์	ตันติวิรุฬห์	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายสมเกียรติ	วงศาโรจน์	กรรมการผู้จัดการ/ รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายบริหารและทรัพยากรบุคคล
3. นายทรงเดช	อติเมธิน	ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด
4. นายเริ่ม	ใสแจ่ม	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน/ รักษาการผู้จัดการฝ่ายการเงิน
5. นายธีระ	ผลเจริญสุข	ผู้อำนวยการฝ่ายโรงงาน
6. นายสมพล	ศรีสำราญ	ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี

(รายละเอียดของกรรมการและผู้บริหารทุกท่าน ปรากฏในเอกสารแนบ 1)

9.3 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

1. ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2549 ในวันที่ 14 มีนาคม 2549 ได้มีมติให้กำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการไม่เกินปีละ 5,000,000 บาท และสำหรับกรรมการที่เป็นผู้บริหารให้จ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน

ในปี 2548 บริษัทมีกรรมการจำนวน 1 ท่านซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทด้วย และในปี 2549 บริษัทมีกรรมการจำนวน 8 ท่านซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัทด้วยจำนวน 3 ท่าน สำหรับงวดบัญชีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2548 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนแก่กรรมการและผู้บริหารตามรายละเอียดดังต่อไปนี้



รายการ	2548			2549		
	เงินเดือน/ โบนัส	เบี้ย ประชุม	อื่น ๆ ¹⁾	เงินเดือน/ โบนัส	เบี้ยประชุม ²⁾	อื่น ๆ ^{1), 3)}
กรรมการ						
1. พลเอกนฤตล เดชประดิษฐ์	-	-	-	-	160,000.00	-
2. นางพิมพ์สิริ กิรติเธียรศิริ	-	-	-	-	50,000.00	90,000.00 ³⁾
3. นายฤทธิรงค์ อินทรจินดา	-	-	-	-	50,000.00	-
4. นางสาวอังคณาญจน์ ตันติ	-	-	-	-	-	-
วิรุฬห์						
5. นายสมเกียรติ วงศาโรจน์	-	-	-	-	-	-
6. นายธีระ ผลเจริญสุข	-	-	-	-	-	-
7. นายสุรพงษ์ ชูรังสฤษฎ์	-	-	-	-	80,000.00	-
8. ผศ.ดร.ศุภณัฐ ชูชินปราการ	-	-	-	-	80,000.00	-
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร						
ปี 2548 จำนวน 1 ท่าน	-	-	4,050,806.00	-	-	-
ปี 2549 จำนวน 3 ท่าน	-	-	-	3,257,000.00	-	3,832,088.00 ¹⁾
ผู้บริหาร						
ปี 2548 จำนวน 5 ท่าน	2,965,091.25	-	-	-	-	-
ปี 2549 จำนวน 3 ท่าน	-	-	-	2,874,669.94	-	-
รวมทั้งสิ้น	2,965,091.25	-	4,050,806.00	6,131,669.94	420,000.00	3,922,088.00

- 1) อื่น ๆ ได้แก่ ค่าตอบแทนในการบริหารงาน เท่ากับร้อยละ 0.075 ของรายได้จากการขายในรอบปีบัญชี 2548 และค่าเบี้ยประกันชีวิต 372,086 บาท
ค่าตอบแทนในการบริหารงาน เท่ากับร้อยละ 0.08 ของรายได้จากการขายในรอบปีบัญชี 2549 และค่าเบี้ยประกันชีวิต 372,088 บาท
- 2) ค่าเบี้ยประชุม จ่ายตามการเข้าร่วมประชุมของกรรมการแต่ละท่าน
- 3) อื่น ๆ ได้แก่ ค่าตอบแทนในฐานะเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพัน

2. ค่าตอบแทนอื่น ๆ

บริษัทได้กำหนดให้มีการจ่ายเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพซึ่งได้จัดตั้งขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2549 ในอัตราร้อยละ 2 ของเงินเดือน โดยเริ่มสมทบตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2549

9.4 การกำกับดูแลกิจการ

เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดี (Code of Best Practices) บริษัทจึงได้นำหลักการดังกล่าว เป็นแนวทางในการดำเนินงานของบริษัท เพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเป็นการเสริมสร้างความโปร่งใส ความมีประสิทธิภาพของฝ่ายบริหารจัดการ อันจะทำให้เกิดความเชื่อมั่นขึ้นในกลุ่มผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 3) ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้มี

การปฏิบัติตามหลักการดังกล่าวโดยรวม โดยบริษัทได้แต่งตั้งผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินเพื่อทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

9.5 นโยบายและวิธีการดูแลผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้

บริษัทมีนโยบายและวิธีการดูแลกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัท ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งการซื้อขายหลักทรัพย์ ดังนี้

- ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ตาม มาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535
- บริษัทกำหนดให้ผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัทในวันเดียวกับวันที่ส่งรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- บริษัทดำเนินการส่งหนังสือเวียนแจ้งให้ผู้บริหารทราบว่า ผู้บริหารที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ ต้องระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่การเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และห้ามไม่ให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น

บริษัทได้กำหนดโทษทางวินัยสำหรับผู้แสวงหาผลประโยชน์จากการนำข้อมูลภายในบริษัทไปใช้หรือนำไปเปิดเผยจนอาจทำให้บริษัทได้รับความเสียหาย โดยพิจารณาโทษตามควรแก่กรณี ได้แก่ การตักเตือนด้วยวาจา การตักเตือนเป็นตักเตือนหนังสือ การภาคทัณฑ์ ตลอดจนการเลิกจ้างพนักงานการเป็นพนักงานด้วยเหตุได้ออก ปลดออกหรือให้ออกแล้วแต่กรณี เป็นต้น

9.6 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีพนักงานทั้งหมด 83 คน (ไม่รวมผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน) บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้แก่พนักงานที่ไม่ใช่ผู้บริหาร อันได้แก่ เงินเดือน โบนัส และ เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวนรวม 13.61 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีพนักงานทั้งหมด 115 คน (ไม่รวมผู้บริหารจำนวน 6 ท่าน) บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้แก่พนักงานที่ไม่ใช่ผู้บริหาร อันได้แก่ เงินเดือน โบนัส และ เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ จำนวนรวม 18.35 ล้านบาท

ข้อพิพาทด้านแรงงานในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

- ไม่มี -



นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการอบรมพนักงาน โดยแบ่งเป็น 2 ระดับ ดังนี้

1. ระดับปฏิบัติงาน มุ่งเน้นการให้ความรู้ในการทำงานอย่างถูกต้อง ปลอดภัย และได้สินค้าที่มีคุณภาพ รวมทั้งการเสริมสร้างระเบียบวินัยในการทำงาน และทัศนคติที่ดีต่อองค์กร โดยเปิดโอกาสให้ทุกคนเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอแนะวิธีการปรับปรุงการทำงานภายในหน่วยงานของตนเอง
2. ระดับบังคับบัญชา มุ่งเน้นในการให้ความรู้ในการบริหารจัดการ เทคนิค หรือวิธีการจัดการสมัยใหม่ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมภายใน รวมทั้งจัดส่งพนักงานไปอบรมภายนอก

บริษัทมีนโยบายในการพิจารณาแต่งตั้งหรือเลื่อนตำแหน่งให้เหมาะสมเป็นประจำทุกปี สำหรับพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ ตามแผนงานของความเจริญก้าวหน้าทางอาชีพ (Career Path) รวมทั้งการสนับสนุนพนักงานในการศึกษาต่อระดับปริญญาโดยพนักงานสามารถขอผ่อนผันในเรื่องของเวลาการทำงานให้เหมาะสมกับการเรียน

สำหรับกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทนั้น บริษัทสนับสนุนให้เข้าร่วมการอบรมกับสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และหลักสูตรอื่นๆ เพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่และทักษะของการดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร

ตารางแสดงจำนวนพนักงานแยกตามฝ่ายต่างๆ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549)

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)
ฝ่ายจัดซื้อ	3
ฝ่ายบุคคลธุรการ	10
ฝ่ายขาย	26
ฝ่ายผลิต	25
ฝ่ายวิศวกรรม	1
ฝ่ายคลังสินค้า	32
ฝ่ายบัญชี	10
ฝ่ายการเงิน	3
ฝ่ายตรวจสอบภายใน	1
ฝ่ายกฎหมาย	1
ฝ่ายสารสนเทศ	1
สำนักประธานกรรมการบริหารฯ	2
รวม	115

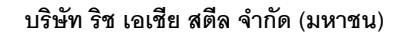
หมายเหตุ: จำนวนพนักงานที่แสดงไม่นับรวมพนักงานที่เป็นผู้บริหาร

10 การควบคุมภายใน

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2550 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบทั้งสามท่านเข้าร่วมประชุมด้วย ได้ทำการประเมินแบบประเมินความเสี่ยงพอของระบบการควบคุมภายในของ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) โดยการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารสรุปได้ว่า จากการประเมินระบบควบคุมภายในของบริษัทในด้านต่างๆ 5 ด้านคือ

1. องค์กรและสภาพแวดล้อม
2. การบริหารความเสี่ยง
3. การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร
4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล
5. ระบบติดตาม

คณะกรรมการบริษัทมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและสอดคล้องกับแบบประเมินการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการ กสท. โดยเฉพาะในส่วนของการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหารและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว รวมถึงมีการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอ ถูกต้องตามกฎหมาย บริษัทได้จัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในขึ้นเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2548 เพื่อทำหน้าที่ประเมิน วิเคราะห์ความเสี่ยง ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในขององค์กรโดยรวมทั้งทางด้านการตรวจสอบการเงิน (Financial Audit) ตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Operation Audit) และตรวจสอบการปฏิบัติตามข้อกำหนด (Compliance Audit) การสอบทานรายการระหว่างกัน และการจัดทำรายงานผลการตรวจสอบ เพื่อนำเสนอโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท



11.1 สรุปรายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในปี 2548 และ ปี 2549 ดังนี้

[illegible]



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท สยามเพอร์โร อินดัสทรี จำกัด (ต่อ)		3. ค่าจ้างผลิตท่อเหล็ก	33.21	37.62	- การว่าจ้างผลิตในรายการที่ 3 และเจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่ายการค้าในรายการที่ 4 นั้น เป็นไปตามนโยบายการผลิตของบริษัทที่จะว่าจ้างโรงงานคู่สัญญาให้ทำการผลิตสินค้าให้ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิตสูงสุด และลดระยะเวลาการปรับเปลี่ยนเครื่องจักร ส่งผลให้บริษัทสามารถรองรับคำสั่งซื้อได้เป็นจำนวนมากและมีความหลากหลายทั้งในด้านของขนาด ปริมาณ และคุณภาพ ทั้งนี้ การว่าจ้างผลิตดังกล่าวมีเงื่อนไขและการคิดค่าจ้างผลิตที่สามารถเปรียบเทียบกับราคาที่โรงงานคู่สัญญาของบริษัทในปัจจุบันอีก 1 ราย คือ บริษัท อินเตอร์ เมทัลทิวบ์ แอลลิแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด รับจ้างผลิตให้แก่บุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องได้ (ดูรายละเอียดหัวข้อ นโยบายและแนวโน้มนำการทำรายการระหว่างกันในอนาคต) - ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งได้แก่ ค่าขนส่ง 4.29 ล้านบาท ค่าจ้างซ่อมแซมยานพาหนะ อุปกรณ์และอื่น ๆ 1.69 ล้านบาทในปี 2548 และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งได้แก่ ค่าขนส่ง 10.24 ล้านบาท ค่าจ้างซ่อมแซมอุปกรณ์ และอื่น ๆ 0.17 ล้านบาทในปี 2549 ตามรายการที่ 5 และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายในรายการที่ 6 นั้น เกิดขึ้นเนื่องจากรถบรรทุกสินค้าของบริษัท มีไม่เพียงพอต่อการขนส่ง จึงต้องทำการว่าจ้างให้บริษัท สยามเพอร์โร อินดัสทรี จำกัด ทำการขนส่งให้ และมีการว่าจ้างให้ซ่อมบำรุงยานพาหนะของบริษัท เนื่องจากบริษัท สยามเพอร์โร อินดัสทรี จำกัด มีแผนซ่อมบำรุงยานพาหนะและอยู่ในเส้นทางซึ่งรถขนส่งสินค้าของบริษัทจะต้องเข้าไปรับสินค้าอยู่แล้ว โดยคิดค่าขนส่งในอัตราที่สามารถเทียบเคียงกันได้กับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง
		4. เจ้าหนี้และตัวเงินจ่ายการค้า	7.91	0.44	
		5. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	7.32	10.41	
		6. ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	0.11	---	



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท สยามเพอร์โร อินดัสทรี จำกัด (ต่อ)		7.รายได้อื่น-ค่าน้ำมันดีเซล	---	0.01	- รายได้ค่าน้ำมันดีเซล ตามรายการที่ 7 เกิดจาก บริษัท สยามเพอร์โร อินดัสทรี จำกัด น้ำมันไม่พอจึงมาขอซื้อ เนื่องจากมาส่งของให้ด้วย ซึ่ง บริษัท คิดราคาตามราคาน้ำมัน ณ วันที่มาซื้อ <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ
บริษัท ทาเก็ทสตีล จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายเหล็กม้วน เหล็ก แผ่น และเหล็กรูปพรรณ ต่างๆ (ปัจจุบันได้หยุดประกอบ ธุรกิจและได้จดทะเบียนเลิก กิจการแล้วในเดือนกันยายน 2548)	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้แก่ นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ และนาง กวางน เยน มิเชลล์ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 17.00 และ 16.50 ตามลำดับ	1.ขายท่อเหล็ก เหล็กม้วนและเหล็กแผ่น 2. รายได้ค่าเช่า	352.11 0.05	--- ---	- การขายสินค้าระหว่างกันรายการที่ 1 นั้น บริษัท ทาเก็ทสตีล จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่าย ตามปกติรายการหนึ่งของบริษัท ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคา เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับ รายการค้ากับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - รายได้ค่าเช่าในรายการที่ 2 เกิดขึ้นเนื่องจาก บริษัท ทาเก็ท สตีล จำกัด ได้ขอเช่าพื้นที่บางส่วนของศูนย์กระจายสินค้าของบริษัท เพื่อฝากวางสินค้าชั่วคราวประมาณ 15 - 30 วัน ก่อนทำการส่ง มอบให้ลูกค้า เนื่องจากทำการขนส่งสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันใน ช่วงเวลาที่สินค้าสั่งซื้อเข้ามามาก โดยบริษัทมีการคิดค่าเช่าเหมา ในอัตรา 10,000 บาทต่อเดือนต่อพื้นที่รวมประมาณ 700 - 750 ตารางเมตร รวมระยะเวลา 5 เดือน ซึ่งอัตราค่าเช่าดังกล่าวเป็น อัตราค่าเช่าที่ใกล้เคียงกับค่าเช่าที่บริษัทต้องจ่ายชำระ ซึ่งเท่ากับ ประมาณ 13 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท เอ.ที. สติล จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จำหน่ายเหล็กเส้นชนิดต่าง ๆ (ปัจจุบันหยุดประกอบธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับเหล็กแล้ว)	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้แก่ นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ และ ครอบครัวตันติวิรุฬห์ ได้แก่ บิดา มารดา และพี่น้องรวมถึงคู่สมรสของพี่น้อง เป็นผู้ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.00 และร้อยละ 90.00 ตามลำดับ	1. ค่าเช่าที่ดินและค่าสาธารณูปโภค	1.17	1.17	- การเช่าที่ดินในรายการที่ 1 เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทต้องการขยาย เขตพื้นที่การให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้น โดยบริษัทได้ใช้พื้นที่ ดังกล่าวเป็นคลังเก็บสินค้าและจุดกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าใน เขตฝั่งตะวันออกของกรุงเทพฯ ทั้งนี้ การเช่าที่ดินดังกล่าวมี เงื่อนไขการเช่า และอัตราค่าเช่าที่บริษัทได้ประโยชน์ เมื่อ เทียบเคียงกับการเช่าจากบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง โดย ปัจจุบันบริษัทจ่ายค่าเช่าเท่ากับประมาณ 13 บาทต่อตาราง เมตรต่อเดือน สำหรับพื้นที่รวมประมาณ 7,700 ตารางเมตร ซึ่ง หากบริษัทต้องหาสถานที่ใหม่ซึ่งใกล้เคียงกับที่เช่าในปัจจุบัน จะต้องเสียค่าเช่าประมาณ 80 - 100 บาทต่อตารางเมตรต่อ เดือน สำหรับพื้นที่รวมประมาณ 750 - 850 ตารางเมตร อย่างไรก็ดี อัตราค่าเช่าที่ใช้ในการเทียบเคียงดังกล่าวเป็นอัตรา ค่าเช่าสำหรับอาคารโกดังสร้างใหม่ 2-3 ชั้น ซึ่งคาดว่าจะแล้ว เสร็จในช่วงกลางปี 2549 ในขณะที่อาคารซึ่งบริษัทเช่าเป็น อาคาร 1 ชั้น มีอายุประมาณ 10 ปี อีกทั้งยังเป็นการเช่าเหมาใน พื้นที่ขนาดใหญ่ ซึ่งหาได้ยากในปัจจุบัน <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายเหล็กเส้น และเศษเหล็ก	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้แก่ นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ และ ครอบครัวตันติวิรุฬห์ ได้แก่ บิดา มารดา และพี่น้อง เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 3.50 และร้อยละ 96.34 ตามลำดับ	1. ขายท่อเหล็ก และเหล็กบิลเล็ต 2. ลูกหน้การค้ำและเช็ครับล่องหน้า 3. ซื้อเหล็กเส้น 4. เจ้าหนี้และตัวเงินจ่ายการค้า 5. ซื้ออุปกรณ์	3.69 0.01 0.57 - -	--- --- 0.28 0.10 0.07	- การขายสินค้าระหว่างกันรายการที่ 1 และลูกหน้การค้ำและ เช็ครับล่องหน้ารายการที่ 2 นั้น บริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติ รายการหนึ่งของบริษัท โดยสั่งซื้อเหล็กบิลเล็ตไปเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ ในการผลิตเหล็กเส้นซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ยี.ที. สตีล เวอร์ค จำกัด และมีการซื้อท่อเหล็กจากทางบริษัทเพื่อเป็นการ อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าบางรายของ บริษัท ยี.ที. สตีล เวอร์ค จำกัด ซึ่งมีการสั่งซื้อเหล็กเส้นและให้ช่วยจัดหาท่อเหล็ก ให้ด้วย ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการ ดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับ บุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - การซื้อเหล็กเส้นและเจ้าหนี้การค้าและตัวเงินจ่าย ตามรายการที่ 3 และรายการที่ 4 นั้น เกิดขึ้นเนื่องจาก บริษัทสั่งซื้อเหล็กเส้น จากบริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด เพื่อนำไปใช้ในการก่อสร้าง ศูนย์กระจายสินค้าของบริษัท โดยมีเงื่อนไขทางการค้าและราคา เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับ รายการค้ากับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - เนื่องจากบริษัทได้ทำการดัดแปลงเครื่องจักรเพื่อใช้ในการ ทดลองผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรม ซึ่งจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ เพิ่มเติมบางส่วน จึงได้ขอซื้อจากบริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับโรงงานของบริษัท เพื่อความ สะดวกและรวดเร็วในการทำงาน



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด (ต่อ)		6. ค่าซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์	0.37	0.72	- ค่าจ้างซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ ตามรายการที่ 6 นั้น เกิดขึ้นเนื่องจากการว่าจ้างบริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด ในการ ซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่โรงงานของบริษัท เนื่องจาก บริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด มีที่ตั้งในบริเวณใกล้เคียงกับ โรงงานของบริษัท จึงเป็นการช่วยลดเวลาในการซ่อมแซม เครื่องจักรและอุปกรณ์เมื่อเทียบกับการต้องติดต่อว่าจ้างช่าง ซ่อมแซมจากที่อื่น โดยการคิดค่าจ้างส่วนมากเป็นการคิดเฉพาะ ค่าอุปกรณ์เท่านั้น <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายเหล็กเส้น และเศษเหล็ก	บริษัท ยี.ที. สตีลเวอร์ค จำกัด และพี่ชาย ของกรรมการของบริษัท ได้แก่ นางสาว อังกาญจน์ ตันติวิรุฬห์ เป็นผู้ถือหุ้นใน สัดส่วนร้อยละ 40.00 และร้อยละ 10.00 ตามลำดับ	1. ขายเหล็กบิลเลต 2. ซื้อ เหล็กเส้นกลม 3. เจ้าหนี้และตัวเงินจ่ายการค้า 4. เงินรับล่วงหน้าค่าสินค้า	179.55 0.14 0.04 128.97	167.94 0.20 0.13 ---	- การขายสินค้าระหว่างกันในรายการที่ 1 นั้น บริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติรายหนึ่งของบริษัท โดยสั่งซื้อเหล็กบิลเลตไปเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเหล็กเส้นซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด และมีการซื้อท่อเหล็กจากทางบริษัทเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าบางรายของบริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด ซึ่งมีการสั่งซื้อเหล็กเส้นและให้ช่วยจัดหาท่อเหล็กให้ด้วย ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - การซื้อสินค้าระหว่างกันรายการที่ 2 และเจ้าหนี้และตัวเงินจ่ายการค้าในรายการที่ 3 นั้นเกิดขึ้นเนื่องจากการสั่งซื้อเหล็กเส้นกลมจากบริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด เพื่อนำไปใช้ในการก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าของบริษัท โดยมีเงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - บริษัทขอรับเงินรับล่วงหน้าค่าสินค้าจาก บริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด ตามรายการที่ 4 เนื่องจาก บริษัท จีเนียส เทค เทรตติ้ง จำกัด ได้สั่งซื้อสินค้าในช่วงเวลาซึ่งบริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายอื่นจำนวนมากและอยู่ระหว่างการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เพิ่มเติมเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ส่งผลให้บริษัทมีวงเงินหมุนเวียนไม่เพียงพอที่จะรองรับคำสั่งซื้อดังกล่าว จึงต้องขอรับเงินรับล่วงหน้าค่าสินค้าจากลูกค้าเพื่อใช้ในการจัดหาสินค้ามาส่งมอบ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท จีเนียส เทค เทรดิง จำกัด (ต่อ)		5. ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์	0.01	0.01	- ค่าจ้างซ่อมแซมอุปกรณ์ ตามรายการที่ 5 นั้น เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทขอซื้อชิ้นส่วนอุปกรณ์และว่าจ้างให้พนักงานจากบริษัท จีเนียส เทค เทรดิง จำกัด นำชิ้นส่วนอุปกรณ์มาเปลี่ยนให้ที่โรงงานของบริษัท เพื่อความสะดวกและลดเวลาในการไปหาซื้อชิ้นส่วนดังกล่าวจากร้านค้า ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท พีเอฟ อีเกชชีม จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็ก รูปพรรณทุกชนิด	น้องชายรวมถึงภรรยาและบุตรของ น้องชายของผู้บริหารของบริษัท ได้แก่ คุณทรงเดช อติเมธิน เป็นกรรมการและผู้ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 96.80	1. ขายท่อเหล็ก 2. ลูกหมอนการค้ำและเช็ครับล่องหน้า	89.26 3.78	60.48 1.62	- การขายสินค้าระหว่างกันรายการที่ 1 และลูกหมอนการค้ำและ เช็ครับล่องหน้ารายการที่ 2 นั้น บริษัท พี เอฟ อีเกชชีม จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติราย หนึ่งของบริษัท โดยเป็นการจำหน่ายปลีกให้ลูกค้ารายย่อยเป็น หลัก ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการ ดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับ บุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท ธนทรัพย์ไพศาล จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็ก รูปพรรณทุกชนิด (ปัจจุบันหยุดประกอบธุรกิจ แล้ว)	น้องชายและภรรยาของน้องชายของ ผู้บริหารของบริษัท ได้แก่ คุณทรงเดช อติ เมธิน เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.00	1. ลูกหนี้การค้าและเช็ครับล่วงหน้า	9.90	9.90	- ลูกหนี้การค้าและเช็ครับล่วงหน้าในรายการที่ 1 นั้น เกิดขึ้นจาก การขายท่อเหล็กให้แก่บริษัท ธนทรัพย์ไพศาล จำกัด ในปี 2546 ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวน แล้ว และอยู่ในระหว่างการดำเนินการฟ้องศาล <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
ห้างหุ้นส่วนจำกัด สหกล โลหะกิจ ลักษณะการประกอบธุรกิจ : รับจ้างและผลิตเครื่องจักร โรงงานอุตสาหกรรมน้ำตาล และรีดเหล็กเส้น	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ นาย กฤษฏี ดีหลกเจริญ และน้องชาย เป็นผู้ถือ หุ้นในสัดส่วนร้อยละ 73.75 และร้อยละ 6.25 ตามลำดับ	1. ขายเหล็กแผ่น 2. ซื้อเครื่องจักร	2.83 13.45	- -	- การขายสินค้าระหว่างกันภายในรายการที่ 1 นั้น ห้างหุ้นส่วนจำกัด สหกลโลหะกิจ เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปใช้ตามปกติรายการหนึ่งของบริษัท โดยนำไปใช้เป็นส่วนประกอบในการผลิตเครื่องจักร ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - บริษัทสั่งซื้อเครื่องจักรผลิตที่รูปตัวซีจำนวน 1 เครื่องและเครื่องตัดเหล็กแถบจำนวน 1 เครื่อง เพื่อเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตของบริษัท โดยมีเงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติในราคาตลาด <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท ชัยชนะ สตีล จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายท่อเหล็ก เหล็กเส้น เหล็กแผ่นและ เหล็กรูปพรรณต่างๆ และ ให้บริการจัดหาแรงงาน	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้แก่ นางสาวอังคณาญจน์ ตันติวิรุฬห์ เคยเป็น กรรมการผู้มีอำนาจ (ปัจจุบันได้ลาออกแล้วในเดือน พฤษภาคม 2548)	1. ขายเหล็กแผ่นและท่อเหล็ก 2. ลูกหนี้การค้าและเช็ครับล่วงหน้า 3. ค่าจ้างแรงงาน 4. ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย (ค่าแรงงาน)	17.19 0.45 1.77 ---	8.31 --- 3.16 0.32	- การขายสินค้าระหว่างกันภายในรายการที่ 1 และลูกหนี้การค้าและ เช็ครับล่วงหน้าในรายการที่ 2 นั้น บริษัท ชัยชนะ สตีล จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติ รายการหนึ่งของบริษัท โดยเป็นการจำหน่ายปลีกให้ลูกค้ารายย่อย เป็นหลัก ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะ การค้าดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับ บุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง - ค่าจ้างแรงงาน ซึ่งได้แก่ การว่าจ้างแรงงานในการผลิตและยก ขนส่งสินค้าในรายการที่ 3 และ ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ในรายการที่ 4 นั้น เกิดขึ้นเนื่องจาก บริษัทมีการว่าจ้างแรงงานจากภายนอก เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการสำรองแรงงานให้สอดคล้องกับ ปริมาณการผลิต โดยมีการทำสัญญาจ้างเหมาแรงงานเป็นราย ปี ซึ่งเท่ากับ 190,000 บาทต่อเดือน (มกราคม – เมษายน 2549) และ 300,000 บาทต่อเดือน (พฤษภาคม – ธันวาคม 2549) เนื่องจากมีการจ้างแรงงานมากขึ้น ทั้งนี้ การว่าจ้างแรงงาน ดังกล่าวมีอัตราค่าจ้างที่สามารถเทียบเคียงกันได้กับอัตรา ค่าจ้างขั้นต่ำรวมค่าล่วงเวลา ซึ่งเท่ากับประมาณ 23 บาทต่อ ชั่วโมงต่อคนในกรณีที่มิได้จ้างเหมาแรงงาน <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท เอ็มไพร์ สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด	กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้แก่ นางสาวอังคณาญจน์ ตันติวิรุฬห์ เคยเป็นกรรมการผู้มีอำนาจ (ปัจจุบันได้ลาออกแล้วในเดือน พฤษภาคม 2548)	1. ขายท่อเหล็ก เหล็กม้วน เหล็กแผ่นและผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ 2. รายได้ค่าจ้างตัด 3. ลูกหนี้การค้าและเช็ครับล่วงหน้า	162.84 --- 20.07	79.84 0.05 10.76	- การขายสินค้าระหว่างกัน, รายได้ค่าจ้างตัด และลูกหนี้การค้า และเช็ครับล่วงหน้าในรายการที่ 1-3 นั้น บริษัท เอ็มไพร์ สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติรายการหนึ่งของบริษัทโดยเป็นการจำหน่ายปลีกให้ลูกค้ารายย่อยเป็นหลัก ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการค้าในการค้าตามปกติ
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายท่อเหล็ก เหล็กเส้น เหล็กแผ่นและเหล็กรูปพรรณต่างๆ		4. ค่าขนส่งรับ 5. รายได้อื่น (ค่ารับส่งเอกสาร)	0.63 ---	1.23 0.01	- ค่าขนส่งรับในรายการที่ 4 เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัท เอ็มไพร์ สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด ว่าจ้างให้บริษัททำการขนส่งสินค้าที่สั่งซื้อจากบริษัทไปส่งมอบให้แก่ลูกค้าของตน และรายได้อื่น (ค่ารับส่งเอกสาร) ตามรายการที่ 5 เกิดจาก บริษัท เอ็มไพร์ สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด ว่าจ้างให้บริษัทช่วยบริการรับส่งเอกสารต่างๆให้ด้วย เนื่องจากรถส่งสินค้าและพนักงานเดินเอกสารของบริษัท เอ็มไพร์ สตีล เซ็นเตอร์ จำกัดมีจำนวนไม่เพียงพอในบางช่วงเวลา และรถส่งสินค้าของบริษัทมิได้ใช้งานในช่วงเวลานั้น จึงได้รับจ้างขนส่งสินค้าและรับส่งเอกสารให้แก่ บริษัท เอ็มไพร์ สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด ทั้งนี้ การว่าจ้างดังกล่าวมีอัตราการค้าค่าขนส่งที่สามารถเทียบเคียงกันได้กับการที่บริษัทว่าจ้างให้บุคคลภายนอกขนส่งสินค้าให้บริษัท
		6. ซื้อเหล็กตัวซี	---	0.79	- การสั่งซื้อสินค้า ตามรายการที่ 6 นั้นคือการซื้อเพื่อไปจำหน่าย ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตามลักษณะการค้าในการค้าตามปกติ <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท มหาลาเมทัล จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายท่อพีวีซี ท่อ ประปา และท่อเหล็ก	น้องชายรวมถึงภรรยาและบุตร และพี่ของ ของภรรยาของน้องชายของผู้บริหารของ บริษัท ได้แก่ คุณทรงเดช อติเมธิน เป็น กรรมการและถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99	1. ขายท่อเหล็ก 2. ลูกหนี้การค้าและเช็ครับล่วงหน้า	10.86 0.18	16.19 ---	- การขายสินค้าระหว่างกันรายการที่ 1 และลูกหนี้การค้าและ เช็ครับล่วงหน้าในรายการที่ 2 นั้น บริษัท มหาลาเมทัล จำกัด เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติ รายการหนึ่งของบริษัท ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตาม ลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับ บุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ
บริษัท ชัยสุภณ จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายท่อพีวีซี ท่อ ประปา และท่อเหล็ก ขนาดธุรกิจ ²⁾ : รายได้รวม ปี 2548 ประมาณ 95 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าหลัก : จำหน่าย ปลีกแก่ลูกค้ารายย่อย	น้องชายรวมถึงภรรยาและบุตรของ น้องชายของผู้บริหารของบริษัท ได้แก่ คุณทรงเดช อติเมธิน เป็นกรรมการและผู้ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 91.00	1. ขายท่อเหล็ก 2. ลูกหนี้การค้าและเช็ครับล่วงหน้า	7.28 ---	6.68 0.39	- การขายสินค้าระหว่างกันรายการที่ 1 และลูกหนี้การค้าและ เช็ครับล่วงหน้า ในรายการที่ 2 นั้น บริษัท ชัยสุภณ จำกัด เป็น ลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่ายตามปกติราย หนึ่งของบริษัท ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคาเป็นไปตาม ลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้ากับ บุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
ห้างหุ้นส่วนจำกัด หาญ สวัสดิ์ ลักษณะการประกอบธุรกิจ : จัดจำหน่ายท่อพีวีซี ท่อ ประปา และท่อเหล็ก	บิดา มารดา และบุตรของน้องชายของ ผู้บริหารของบริษัท ได้แก่ คุณทรงเดช อติ เมธิน เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 100.00	1. ขายท่อเหล็ก	5.29	2.67	- การขายสินค้าระหว่างกันรายการที่ 1 นั้น ห้างหุ้นส่วนจำกัด หาญสวัสดิ์ เป็นลูกค้าซึ่งมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทไปจำหน่าย ตามปกติรายการหนึ่งของบริษัท ทั้งนี้เงื่อนไขทางการค้าและราคา เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าตามปกติเมื่อเปรียบเทียบกับ รายการค้ากับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
บริษัท ทีมิวส์ คอนสตรัคชั่น จำกัด ลักษณะการประกอบธุรกิจ : รับเหมาก่อสร้าง	กรรมการของบริษัท ได้แก่ คุณฤทธิรงค์ อินทรจินดา เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นใน สัดส่วนร้อยละ 87.99	1. รับเหมาก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้า (พื้นที่ฯ)	0.48	6.27	- การว่าจ้างรับเหมาก่อสร้างในรายการที่ 1 นั้น เกิดขึ้นเนื่องจาก ผู้รับเหมาก่อสร้างเดิม ซึ่งบริษัทว่าจ้างได้ทิ้งงานไปและบริษัทไม่ สามารถหาผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหม่เข้ามารับช่วงต่อได้ บริษัท จึงติดต่อให้บริษัท ทีมิวส์ คอนสตรัคชั่น จำกัด เข้ามาช่วยรับ งานดังกล่าว ซึ่งโดยธุรกิจหลักของบริษัท ทีมิวส์ คอนสตรัคชั่น จำกัด นั้นเป็นการรับเหมาก่อสร้างให้ลูกค้าระดับบน เช่น การ สร้างพระราชวัง การสร้างโรงแรม และอาคารขนาดใหญ่ เป็นต้น ทั้งนี้ เงื่อนไขในการว่าจ้างรับเหมาก่อสร้างดังกล่าวเป็นไปตาม ลักษณะการดำเนินการค้าปกติเมื่อเปรียบเทียบกับรายการค้า กับบุคคลภายนอกอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
นาง กวาง เย็น มิเชลล์	ผู้ถือหุ้นของบริษัท	1.เงินจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระหว่างปี (ยอดยกมาต้นงวดปี 2548 จำนวน 34.00 ล้านบาท และไม่มียอดค้างชำระ ณ สิ้นปี 2548) 2. ดอกเบี้ยค้างจ่าย (ยอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ชำระแล้วทั้งหมดเมื่อวันที่ 26 มกราคม 2549)	34.00 0.07	--- ---	- บริษัทกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยคิด อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมดังกล่าวที่อัตราประมาณร้อยละ 2.50 - 3.00 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม ระยะสั้นจากสถาบันการเงินในช่วงปี 2548 ซึ่งเท่ากับประมาณ ร้อยละ 3.75 – 8.00 ต่อปี <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ
นางสาว เงิน หมิง หมิง	ผู้ถือหุ้นของบริษัท	1.เงินกู้ยืมระหว่างปี 2.เงินจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระหว่างปี 3.ดอกเบี้ยค้างจ่าย (ยอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ชำระแล้วทั้งหมดเมื่อวันที่ 26 มกราคม 2549)	261.40 261.40 2.04	--- --- ---	- บริษัทกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยคิด อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมดังกล่าวที่อัตราประมาณร้อยละ 2.50 - 3.00 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม ระยะสั้นจากสถาบันการเงินในช่วงปี 2548 ซึ่งเท่ากับประมาณ ร้อยละ 3.75 – 8.00 ต่อปี <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ



บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการ ปี 2548 (ล้านบาท)	ขนาดของรายการ ปี 2549 (ล้านบาท)	ความเห็นกรรมการตรวจสอบและ ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
นาย จีน ชิง หมิง	ผู้ถือหุ้นของบริษัท	1. เงินกู้ยืมระหว่างปี 2. เงินจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระหว่างปี (ยอดยกมาต้นงวดปี 2548 จำนวน 29.00 ล้านบาท และไม่มียอดค้างชำระ ณ สิ้นปี 2548) 3. ดอกเบี้ยค้างจ่าย (ยอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ชำระแล้วทั้งหมดเมื่อวันที่ 26 มกราคม 2549)	115.08 144.08 1.44	--- --- ---	- บริษัทกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยคิด อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมดังกล่าวที่อัตราประมาณร้อยละ 2.50 - 3.00 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม ระยะสั้นจากสถาบันการเงินในช่วงปี 2548 ซึ่งเท่ากับประมาณ ร้อยละ 3.75 – 8.00 ต่อปี <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท มีความสมเหตุสมผลและมีเงื่อนไขทางการค้าปกติ
นางสาวอังคณาญณ์ ดันติ วิรุฬห์	กรรมการและผู้ถือหุ้นบริษัท	1. เงินจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระหว่างปี (ยอดยกมาต้นงวดปี 2548 จำนวน 1.56 ล้านบาท และไม่มียอดค้างชำระ ณ สิ้นปี 2548)	1.56	---	- บริษัทกู้ยืมเงินจากกรรมการและผู้ถือหุ้น เพื่อใช้เป็นเงินทุน หมุนเวียน โดยไม่มีการคิดอัตราดอกเบี้ยระหว่างกัน <u>ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ</u> รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของ บริษัท และมีความสมเหตุสมผล



นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทได้รับวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จำนวน 2 แห่ง เป็นวงเงินกู้รวมทั้งสิ้น 871.00 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

- วงเงินเบิกเกินบัญชีรวม 10.00 ล้านบาท
- วงเงินกู้ระยะสั้นรวม 231.00 ล้านบาท
- วงเงินเลตเตอร์ออฟเครดิต/ทรัสตีชิต รวม 600.00 ล้านบาท
- วงเงินขายลดตั๋วเงิน 30.00 ล้านบาท

ซึ่งวงเงินทั้งหมดข้างต้นรวม 871.00 ล้านบาทนั้นค้ำประกันโดยเงินฝากธนาคารประเภทเงินฝากประจำของบริษัท การจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัท และค้ำประกันโดยกรรมการของบริษัท ได้แก่ นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของกรรมกรดังกล่าว (ตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 12)

บริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	สรุปรายการ	เงื่อนไข/ความสมเหตุสมผลและความจำเป็น
1. นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์	กรรมการของบริษัท	นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ ค้ำประกันวงเงินกู้ของบริษัทรวม 671.00 ล้านบาท และได้จดจำนองที่ดินส่วนบุคคลเพื่อค้ำประกันวงเงินกู้ของบริษัทรวม 10.00 ล้านบาท	-ธนาคารขอให้นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์ค้ำประกันวงเงินกู้ในฐานะกรรมการ -สินทรัพย์ของบริษัทที่ใช้ในการค้ำประกันสินเชื่อไม่เพียงพอ บริษัทจึงขอให้กรรมการนำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของกรรมกรมาค้ำประกันเพิ่มโดยไม่มีการทำสัญญาและไม่คิดค่าตอบแทนระหว่างกัน

ความเห็นกรรมการตรวจสอบ : รายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัท โดยบุคคลและบริษัทที่เกี่ยวข้องนำทรัพย์สินเข้าค้ำประกันวงเงินสินเชื่อให้แก่บริษัทโดยไม่มีการคิดค่าตอบแทน

11.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

ในปัจจุบัน บริษัทได้มีการกำหนดมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน ซึ่งการพิจารณารายการดังกล่าวได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นหลัก รวมทั้งได้มีการเปรียบเทียบกับรายการที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก โดยกำหนดให้ผู้บริหารหรือผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้ รวมทั้งบริษัทได้จัดให้คณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาพิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการทำรายการดังกล่าว

11.3 นโยบายและแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

1. การทำรายการระหว่างกันกับบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้อง

- 1.1 บริษัท ท่าเก็ท สติล จำกัด : การทำรายการระหว่างกันระหว่างบริษัทกับ บริษัท ท่าเก็ท สติล จำกัด จะไม่เกิดขึ้นอีกในอนาคต เนื่องจากบริษัท ท่าเก็ท สติล จำกัดได้จดทะเบียนเลิกกิจการแล้ว
- 1.2 บริษัท สยามเฟอริโร อินดัสทรี จำกัด : บริษัทจะยังมีการทำรายการระหว่างกันกับบริษัท สยามเฟอริโร อินดัสทรี จำกัด อาทิ การว่าจ้างผลิต และการว่าจ้างขนส่ง ซึ่งเป็นการทำรายการต่อเนื่องและเงื่อนไขเป็นไปตามเงื่อนไขการค้าปกติ โดยมีการทำสัญญาว่าจ้างผลิตและขนส่งสินค้าเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยบริษัทได้มีการเทียบเคียงกับการว่าจ้างบริษัท อินเตอร์ เมทัลทิวบ์ แอลลิแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และเทียบเคียงกับการที่บริษัท อินเตอร์ เมทัลทิวบ์ แอลลิแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด รับจ้างผลิตให้บุคคลอื่น
- 1.3 บริษัทต่าง ๆ ตามหัวข้อ 11.1 : บริษัทจะยังมีรายการซื้อขายสินค้าระหว่างกันกับบริษัทต่าง ๆ ตามหัวข้อ 11.1 โดยเป็นการทำรายการอย่างต่อเนื่อง เป็นการค้าที่เป็นธุรกิจปกติและมีราคาตลาดอ้างอิง
- 1.4 นางสาวอังคณาญจน์ ตันติวิรุฬห์ : การค้าประกันวงเงินสินเชื่อในฐานะกรรมการรวมถึงการนำสินทรัพย์ของกรรมการมาค้ำประกันวงเงินสินเชื่อให้บริษัทจะยังคงดำเนินต่อไป

2. นโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

2.1 นโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคตกับบริษัท สยามเฟอริโร อินดัสทรี จำกัด

บริษัทจะดำเนินการให้มีการกำหนดมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการว่าจ้างผลิตท่อเหล็กและการซื้อขายสินค้ากับบริษัท สยามเฟอริโร อินดัสทรี จำกัด เพื่อให้ธุรกรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผลและคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัท ดังต่อไปนี้

- ฝ่ายบัญชีจัดทำรายงานธุรกรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัทกับบริษัท สยามเฟอริโรฯ ทุกไตรมาส ซึ่งรวมถึงการซื้อขายสินค้า การว่าจ้างผลิตและธุรกรรมปกติทางการค้าอื่นๆ ให้กับฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อจัดทำรายงานสรุปเปรียบเทียบราคาและเงื่อนไขต่างๆทุกๆไตรมาส เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นในเรื่องที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งได้แก่ ความสมเหตุสมผลของการซื้อขายสินค้าและการว่าจ้างผลิต ในเรื่องของราคา และเงื่อนไขอื่น ๆ เมื่อเปรียบเทียบการซื้อขายสินค้าและการว่าจ้างผลิตกับบุคคลทั่วไปหรือเปรียบเทียบกับการผลิตโดยบริษัทเอง รวมถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาว่าจ้างผลิต โดยข้อมูลของรายงานจะประกอบด้วย ต้นทุนของสินค้าที่ผลิตเองและที่ว่าจ้างผลิต กำไรขั้นต้นของสินค้าที่ผลิตเองและที่ว่าจ้างผลิต เหตุผลของการจัดสรรคำสั่งผลิตสินค้าที่สามารถผลิตเองได้แต่บริษัทว่าจ้างผู้อื่นผลิตแทน ราคาและเงื่อนไขทางการค้าสำหรับการซื้อขายสินค้าประเภทและ

ขนาดเดียวกันระหว่างกันเปรียบเทียบกับบุคคลภายนอก ราคาและเงื่อนไขสำหรับการว่าจ้างผลิตเปรียบเทียบกับบุคคลภายนอกหากมีการว่าจ้างโรงงานผู้ผลิตอื่นเพิ่มเติม

- จัดส่งรายงานธุรกรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นกับบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด รายไตรมาส พร้อมความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบให้กับผู้สอบบัญชีของบริษัท เพื่อประกอบการสอบทานและตรวจสอบบัญชีของบริษัท
- จัดส่งรายงานธุรกรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นกับบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด พร้อมความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบให้กับคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา
- คณะกรรมการบริษัท จะกำหนดให้มีการเปิดเผยรายการธุรกรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นกับบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด ในหมายเหตุงบการเงินของบริษัททุกๆ ไตรมาสและงบการเงินประจำปี
- จัดทำสรุปความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ ในเรื่องของการทำธุรกรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นกับบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด ในระหว่างปีเพื่อเปิดเผยไว้ในแบบ 56-1 (แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี) และแบบ 56-2 (รายงานประจำปี) ของบริษัท
- การเปลี่ยนแปลง แก้ไข สัญญาการว่าจ้างผลิตกับบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด กรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของการเปลี่ยนแปลง และการแก้ไขในสาระสำคัญของสัญญาเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาก่อนการทำรายการ

ทั้งนี้ ในอนาคต หากมีรายการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด นอกเหนือจากรายการซื้อขายสินค้า ว่าจ้างผลิต และธุรกรรมปกติทางการค้าอื่นๆ กรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของการทำรายการและนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาก่อนการทำรายการ ซึ่งกรรมการที่มีส่วนได้เสียในรายการนั้น จะไม่มีสิทธิในการเข้าร่วมในการพิจารณาอนุมัติการทำรายการนั้นๆ และคณะกรรมการจะเป็นผู้นำเสนอการทำรายการให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาต่อไป ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะได้ให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว

นอกจากนี้ ในอนาคต หากบริษัทมีการทำรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบริษัทซึ่งเคยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องแต่ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องแล้วในอนาคต ตามที่เปิดเผยไว้ในข้อที่ 11.1 บริษัทจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน เพื่อให้การตัดสินใจเข้าทำรายการดังกล่าวไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และเป็นประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย

2.2 นโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคตกับบริษัท/บุคคลที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ

สำหรับในอนาคต หากบริษัทมีความจำเป็นต้องทำรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบริษัทซึ่งเคยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องแต่ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องแล้วในอนาคต ตามที่เปิดเผยไว้ในตารางรายการระหว่างกัน หรือต้องทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดในอนาคต รายการดังกล่าวจะเกิดขึ้นตามความจำเป็นและบริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตาม



ลักษณะการดำเนินการค้าปกติและเป็นราคาตลาดที่สามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก โดยคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะได้ให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี

ทั้งนี้ในอนาคต หากบริษัทมีการทำรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้อง รวมถึงบริษัทที่เคยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องแต่ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องแล้วในอนาคต ตามที่เปิดเผยไว้ในตารางรายการระหว่างกัน หรือต้องทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่งหรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทหรือบริษัทย่อย เพื่อให้การตัดสินใจเข้าทำรายการดังกล่าวไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และเป็นประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้นทุกราย โดยบริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) รายงานประจำปีของบริษัท และหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีของบริษัท

12 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

(1) รายงานการสอบบัญชี

- รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินปี 2547 ซึ่งตรวจสอบโดย นางสาวสุปรียา แสงอุดมเลิศ ผู้สอบบัญชีอนุญาตเลขทะเบียน 811 จากสำนักงานกรรมการการบัญชี ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่างบการเงินของบริษัทได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
- รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินปี 2548 ซึ่งตรวจสอบโดย นางสาวสุปรียา แสงอุดมเลิศ ผู้สอบบัญชีอนุญาตเลขทะเบียน 811 จากสำนักงานกรรมการการบัญชี ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่างบการเงินของบริษัทได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป
- รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินปี 2549 ซึ่งตรวจสอบโดย นางสาวสุปรียา แสงอุดมเลิศ ผู้สอบบัญชีอนุญาตเลขทะเบียน 811 จากสำนักงานกรรมการการบัญชี ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่างบการเงินของบริษัทได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป



(2) ตารางสรุปงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท

	2547		2548		2549	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	7.30	0.59	35.30	2.34	28.52	1.67
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่น	0.25	0.02	-	-	-	-
ลูกหนี้การค้า	241.59	19.66	773.80	51.20	619.32	36.28
สินค้าคงเหลือ	515.07	41.92	343.11	22.70	472.50	27.68
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	28.07	2.28	0.70	0.05	159.64	9.35
สินทรัพย์หมุนเวียนรวม	792.28	64.48	1,152.92	76.28	1,279.98	74.98
เงินฝากธนาคารที่มีภาระผูกพัน	265.61	21.62	149.14	9.87	207.00	12.13
เงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	37.57	3.06	39.70	2.63	39.70	2.33
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ	133.19	10.84	169.37	11.21	177.21	10.38
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	0.04	0.00	0.32	0.02	3.19	0.19
สินทรัพย์รวม	1,228.69	100.00	1,511.45	100.00	1,707.08	100.00
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	547.23	44.54	377.39	24.97	728.19	42.66
เจ้าหนี้การค้า	45.50	3.70	474.30	31.38	182.36	10.68
ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	3.99	0.32	4.38	0.29	2.78	0.16
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	83.74	6.82	159.48	10.55	50.77	2.97
หนี้สินหมุนเวียนรวม	681.35	55.45	1,015.55	67.19	964.10	56.48
เงินทดรองและเงินกู้ยืมจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	64.56	5.25	-	-	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ	7.84	0.64	4.19	0.28	1.41	0.08
หนี้สินรวม	752.86	61.27	1,019.74	67.47	965.51	56.56
ทุนจดทะเบียน	400.00	32.55	400.00	26.46	500.00	29.29
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	400.00	32.55	400.00	26.46	500.00	29.29
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	-	-	-	-	118.25	6.93
กำไร(ขาดทุน)สะสม	75.83	6.17	91.70	6.07	123.32	7.22
ส่วนของผู้ถือหุ้น	475.83	38.73	491.70	32.53	741.57	43.44
รายได้จากการขาย	3,379.50	99.84	4,904.96	99.69	4,332.50	99.70
รายได้อื่น	5.37	0.16	15.03	0.31	12.95	0.30
รายได้รวม	3,384.87	100.00	4,919.99	100.00	4,345.45	100.00
ต้นทุนขาย	3,245.86	95.89	4,776.30	97.08	4,114.11	94.68
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	80.98	2.39	80.07	1.63	84.12	1.94
ดอกเบี้ยจ่าย	9.19	0.27	26.90	0.55	36.73	0.85
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	18.00	0.53	20.86	0.42	28.87	0.66
กำไรสุทธิ	30.84	0.91	15.87	0.32	81.62	1.88



(3) ตารางสรุปงบกระแสเงินสดของบริษัท

รายการ	2547	2548	2549
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน			
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	30.84	15.87	81.62
รายการปรับปรุงกระทบกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับจ่าย			
ค่าเสื่อมราคา	8.80	15.78	21.75
หนี้สงสัยจะสูญ	9.90	-	-
ภาษีเงินได้จ่ายล่วงหน้าตัดจ่าย	-	-	-
ขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าและวัตถุดิบ	-	12.04	-11.42
ขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน	0.02	0.13	-
ขาดทุนจากการปริวรรตเงินตราที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	-	-	1.38
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์	-	15.67	-
ดอกเบี้ยเข้าซื้อตัดจ่าย	0.81	0.95	0.94
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สิน	50.37	60.45	94.27
สินทรัพย์ดำเนินงาน(เพิ่มขึ้น)ลดลง			
ลูกหนี้การค้า	26.99	-532.21	154.48
สินค้าคงเหลือ	-246.87	159.92	-117.98
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-6.50	27.37	-138.94
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น(ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า	-104.00	428.80	-293.31
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	42.82	70.75	-138.72
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไป)ในกิจกรรมดำเนินงาน	-237.19	215.07	-440.20
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากธนาคารที่มีภาระผูกพัน	-265.61	116.47	-57.86
จ่ายเงินซื้อที่ดินอาคารและอุปกรณ์	-84.85	-69.90	-29.59
เงินมัดจำค่าขายที่ดิน	-	5.00	10
ขายทรัพย์สิน	0.52	-	-
จ่ายเงินซื้อเงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	-18.33	-	-
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	-	-2.78
เงินประกันเงินมัดจำ	-0.02	-0.28	-0.087
เงินให้กู้ยืมแก่กิจการอื่น	-0.25	0.25	0
ดอกเบี้ยเข้าซื้อลดบัญชี	-0.48	-0.19	-
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไป)ในกิจกรรมลงทุน	-369.01	51.35	-80.32
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	454.23	-169.84	350.80
รับเงินทวงจ่ายและเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	512.53	376.48	-
จ่ายคืนเงินทวงจ่ายและเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-513.65	-441.04	-
หนี้สินตามสัญญาเข้าซื้อ	-4.33	-4.02	-5.31
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ เพิ่มขึ้น (ลดลง)	-	-	118.25
เงินสดรับจากการเพิ่มทุน	150.00	-	100.00
จ่ายเงินปันผล	-	-	-50
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไป)ในกิจกรรมจัดหาเงิน	598.78	-238.42	513.74
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	-7.42	28.00	-6.78
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน ณ วันต้นงวด	14.72	7.30	35.30
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน ณ วันสิ้นงวด	7.30	35.30	28.52



(4) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญที่สะท้อนถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

	2547	2548	2549
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.16	1.14	1.33
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.37	0.80	0.84
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	-0.49	0.25	-0.44
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	13.00	9.66	7.00
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	27.70	37.26	51.46
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	8.29	11.10	8.71
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	43.44	32.43	41.35
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	33.29	18.33	22.56
ระยะเวลารับหนี้ (วัน)	10.81	19.64	15.96
Cash Cycle (วัน)	60.32	50.05	76.85
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio)			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	3.95	2.62	5.04
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	1.56	0.99	3.40
อัตรากำไรสุทธิ (%)	0.91	0.32	1.88
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%) ¹	8.00	3.28	11.01
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%) ¹	3.28	1.16	4.78
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%) ¹	42.02	31.28	58.33
อัตราการใช้หมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	3.60	3.59	2.55
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Ratio)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.58	2.07	1.30
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	-17.84	11.18	4.01
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	-0.38	0.42	3.86
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	-	315.12	-

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผลิต ผู้ให้บริการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งในลักษณะซื้อมาขายไปและว่าจ้างโรงงานอื่นผลิตเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้า ทั้งที่เป็นวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งได้แก่ เหล็กโครงสร้างประเภทท่อเหล็ก เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น เหล็กแท่งยาว เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ ที่มีความหลากหลายเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ

ในปี 2549 ได้เพิ่มศูนย์กระจายสินค้าจำนวน 2 แห่ง ได้แก่ ศูนย์กระจายสินค้าตำบลพันท้ายนรสิงห์ อำเภอมะนิญสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร สร้างเสร็จในเดือนพฤศจิกายน 2549 และ ศูนย์กระจายสินค้าอำเภอดงขี้เหล็ก จังหวัดพระนครศรีอยุธยา อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์ในไตรมาสที่ 2 ปี 2550



นี้ และมีการซื้อเครื่องจักรใหม่ในเดือนธันวาคม จำนวน 1 เครื่อง โดยเครื่องจักรดังกล่าวได้ติดตั้งแล้วเสร็จ และเริ่มผลิตเพื่อจำหน่ายได้แล้วในเดือนมกราคม 2550

สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เริ่มมีในปี 2549 ได้แก่ เหล็กโครงสร้างรูปฉาก มีมูลค่าขายจำนวน 11.12 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.26 ของรายได้รวม

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทในปี 2547 ถึง ปี 2549 สามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้

รายได้จากการขายของบริษัทมีที่มาจากการประกอบธุรกิจ 3 ลักษณะคือ การซื้อมาเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กประเภทต่าง ๆ, การว่าจ้างผลิตเหล็กโครงสร้างเพื่อจำหน่าย และการผลิตเหล็กโครงสร้างเพื่อจำหน่าย โดยในปี 2547 ถึง ปี 2549 ที่ผ่านมา บริษัทมีสัดส่วนการซื้อมาเพื่อจำหน่ายเทียบกับรายได้รวมจากการขาย (โดยประมาณการจากสัดส่วนของมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบตามลักษณะการประกอบธุรกิจต่อมูลค่าการจัดหาวัตถุดิบรวม) ที่ลดลงจากร้อยละ 47.23 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 34.93 ในปี 2548 และลดลงเหลือร้อยละ 26.61 ในปี 2549 ในขณะที่มีสัดส่วนการว่าจ้างผลิตเพื่อจำหน่ายที่ลดลงจากร้อยละ 50.40 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 49.51 ในปี 2548 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 60.77 ในปี 2549 ตามลำดับ ส่วนการผลิตเหล็กโครงสร้างเพื่อจำหน่ายมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.37 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 15.56 ในปี 2548 และลดลงเป็นร้อยละ 12.62 ในปี 2549

รายได้จากการขายของบริษัทในปี 2547, 2548 และ 2549 มีมูลค่าเท่ากับ 3,379.50 ล้านบาท, 4,904.96 ล้านบาท และ 4,332.51 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตของรายได้เท่ากับ ร้อยละ 33.88, 45.14 และ -11.67 ต่อปี ตามลำดับ

สำหรับปี 2549 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีรายได้รวมลดลงเทียบกับปี 2548 อย่างไรก็ดี ตามสัดส่วนรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างต่อรายได้รวมเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2548 โดยปี 2549 บริษัทมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเท่ากับ 2,936.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 67.58 ของรายได้รวม เพิ่มขึ้นจากปี 2548 ที่รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเท่ากับ 3,253.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 66.14 ของรายได้รวม ทั้งนี้ รายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างที่มีมูลค่าลดลง ได้แก่ ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม, ท่อเหล็กดำทรงกลม, ท่อเหล็กดำทรงแบน และรายได้จากผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ได้แก่ เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และ เหล็กโครงสร้างรูปฉาก

ปัจจัยที่ทำให้บริษัทมีรายได้จากการขายลดลง ในปี 2549 เนื่องจาก การลดลงของราคาเฉลี่ยเหล็กทุกประเภท กล่าวคือ ลดลงจากราคาเฉลี่ยประมาณ 20,800 บาทต่อตัน และ 22,300 บาทต่อตัน ในปี 2547 และ 2548 ตามลำดับ เป็นราคาเฉลี่ย ประมาณ 19,700 บาทต่อตันในปี 2549 ทั้งนี้ ปริมาณขายเหล็กกรรมทุกประเภทยังคงเพิ่มขึ้น คือ เท่ากับ 162,000 ตัน, 219,000 ตัน และ 223,000 ตัน ในปี 2547, ปี 2548 และ ปี 2549 ตามลำดับ



สำหรับปี 2547 ถึง 2549 ที่ผ่านมา บริษัทมีมูลค่าและสัดส่วนการขายจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแต่ละประเภทดังนี้

ประเภทรายได้	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย						
1. ผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง						
1.1 ท่อเหล็กดำทรงเหลี่ยม	1,009.39	29.82%	1,387.62	28.20%	1,076.39	24.77%
1.2 ท่อเหล็กดำทรงกลม	465.55	13.75%	751.75	15.28%	589.98	13.58%
1.3 ท่อเหล็กดำทรงแบน	383.72	11.34%	738.83	15.02%	624.85	14.38%
1.4 เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี	186.43	5.51%	375.64	7.64%	634.16	14.59%
1.5 เหล็กโครงสร้างรูปฉาก					11.12	0.26%
2. เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่น	679.45	20.07%	1,343.61	27.31%	1,035.46	23.83%
3. เหล็กบิลเล็ต	509.33	15.05%	183.24	3.72%	316.68	7.29%
4. อื่น ๆ *	145.63	4.30%	124.27	2.53%	43.87	1.01%
รวมรายได้จากการขายสินค้า	3,379.50	99.84%	4,904.96	99.69%	4,332.51	99.70%
รายได้อื่น **	5.37	0.16%	15.03	0.31%	12.95	0.30%
รวมรายได้ทั้งหมด	3,384.87	100.00%	4,919.99	100.00%	4,345.46	100.00%

* อื่นๆ ประกอบด้วย เศษเหล็ก, เหล็กพืด, เหล็กม้วนขาว, เหล็กเส้นกลม, เหล็กเอชปีม, เหล็กไอแฟรงค์ ฯลฯ

** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน, ค่าเช่ารถบรรทุก, ค่าขนส่งสินค้า, ดอกเบี้ยรับ และอื่นๆ

ต้นทุนขาย

ปี 2547 บริษัทมีต้นทุนขายรวม 3,245.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 95.89 ของรายได้จากการขาย

ปี 2548 บริษัทมีต้นทุนขายรวม 4,776.30 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 97.08 ของรายได้จากการขาย การเพิ่มขึ้นของอัตราส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายในปี 2548 เทียบกับปี 2547 เกิดจากอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาขายสินค้าที่เพิ่มน้อยลงเมื่อเทียบกับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนขาย ประกอบกับ บริษัทได้วัตถุดิบที่สำรองไว้ด้วยราคาที่สูงทำให้ต้นทุนการผลิตโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

ปี 2549 บริษัทมีต้นทุนขายรวม 4,114.11 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 94.68 ของรายได้จากการขาย ปี 2549 ราคาวัตถุดิบมีความเสถียรมากกว่าปีที่ผ่านมา ทำให้ สามารถบริหารจัดการด้านต้นทุนได้ดีขึ้น เป็นผลให้ต้นทุนขายเฉลี่ยของบริษัทในปี 2549 ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2548 และปี 2547 ในอัตราร้อยละ 2.4 และร้อยละ 1.21 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของบริษัทตั้งแต่ปี 2547 ถึงปี 2549 มีมูลค่าเท่ากับ 80.98 ล้านบาท, 80.07 ล้านบาท และ 84.12 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.39, ร้อยละ 1.63 และ ร้อยละ 1.94 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับรายได้จากการขายและบริหาร ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทมีการขยายศูนย์กระจายสินค้าเพิ่มขึ้นสองแห่ง จึงมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เพื่อรองรับการขยายงานของศูนย์กระจายสินค้านี้ดังกล่าว สำหรับค่าใช้จ่ายผันแปรที่เพิ่มขึ้นในปี 2549 ได้แก่ เงินเดือน ค่าแรง ค่าขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า และค่าเช่ารถบรรทุก

กำไรขั้นต้น

ปี 2547 บริษัทมีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 133.64 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 3.95 ของยอดขายได้จากการขาย

ปี 2548 บริษัทมีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 141.95 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 2.89 ของยอดขายได้จากการขาย ทั้งนี้เนื่องมาจากสัดส่วนของปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเมื่อเทียบกับปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งหมด เพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 60.42 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 66.14 ในปี 2548 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างในปี 2548 ที่ปรับตัวลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับปี 2547 เนื่องมาจากราคาค่าจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างเฉลี่ยในปี 2548 ปรับเพิ่มขึ้นได้ไม่มากนักเมื่อเทียบกับการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนสินค้าเฉลี่ย ในขณะที่ บริษัทมีปริมาณการจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่นเมื่อเทียบกับปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งหมดเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 20.07 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 27.31 ในปี 2548 โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มสูงขึ้นมากในปี 2548 เมื่อเทียบกับปี 2547 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่นให้แก่ลูกค้าในช่วงปลายปี 2548 โดยการกำหนดราคาค่าจำหน่ายที่เพิ่มสูงขึ้นตามระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่ยาวนานขึ้น อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและชนิดแผ่นด้วยสัดส่วนของปริมาณการจำหน่ายที่น้อยกว่าผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้าง ไม่สามารถชดเชยได้กับการลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นของผลิตภัณฑ์เหล็กโครงสร้างซึ่งมีสัดส่วนของปริมาณการจำหน่ายที่มากกว่า จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในปี 2548 ลดลง

ปี 2549 บริษัทมีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 218.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 5.04 ของยอดขายได้จากการขาย เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าประเภทที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ เหล็กโครงสร้างรูปตัวซี และ เหล็กโครงสร้างรูปฉาก ในปี 2549 แม้ว่ารายได้รวมจากการขายลดลง แต่เนื่องด้วยภาวะราคาเหล็กภายในประเทศมีเสถียรภาพ ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถเพิ่มอัตรากำไรขั้นต้นได้ดังกล่าว

กำไรสุทธิ

ปี 2547 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 30.84 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับ ร้อยละ 0.91 ลดลงจากปี 2546 เนื่องจากในปี 2547 บริษัทมีการสำรองวัตถุดิบและสินค้าโดยการสั่งซื้อจากทั้งในและต่างประเทศเพิ่มขึ้นตามปริมาณการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มมากขึ้น

ปี 2548 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 15.87 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับ ร้อยละ 0.32 ลดลงจากปี 2547 เนื่องจากบริษัทมีการติดตั้งเครื่องจักรเพิ่มขึ้นและการขยายศูนย์กระจายสินค้าส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายจากการเบิกใช้กู้ยืมเงินระยะสั้นจากธนาคารพาณิชย์และจากการกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มมากขึ้น ด้วยเหตุดังกล่าวข้างต้นจึงเป็นผลให้อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมปรับลดลงมา ทั้งนี้ การกู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงินในขณะนั้น ทำให้ในปี 2548 บริษัทประหยัดดอกเบี้ยจ่ายไปประมาณ 4.05 ล้านบาทและทำให้มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 2.83 ล้านบาทเมื่อเทียบกับการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม ในอนาคตหากบริษัทกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน บริษัทก็จะไม่สามารถประหยัดดอกเบี้ยจ่ายในลักษณะดังกล่าวได้

ปี 2549 บริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 81.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับ ร้อยละ 1.88 หรือกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 414.30 เมื่อเทียบกับปี 2548 ทั้งนี้เป็นผลมาจากความสามารถในการเพิ่มมูลค่าของกำไรขั้นต้นได้ ประกอบกับในปี 2549 มีการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนจากการปรับลดมูลค่าสินค้าจำนวน 0.62 ล้านบาท ลดลงจากปี 2548 ซึ่งได้ตั้งไว้ที่จำนวน 12.04 ล้านบาท หรือลดลงเท่ากับ 11.42 ล้านบาท และ ในปี 2548 มีการบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของที่ดินจำนวน 15.67 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2549 ไม่มีการบันทึกผลขาดทุนแต่อย่างใด

ฐานะทางการเงินของบริษัท

1. ส่วนประกอบของสินทรัพย์

ปี 2547 – 2548 มูลค่าสินทรัพย์รวมของบริษัทเท่ากับ 1,228.69 ล้านบาท และ 1,511.45 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์รวมที่เพิ่มขึ้นมากเป็นการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หลักที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน ซึ่งได้แก่ ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ ซึ่งปรับเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของรายได้จากการขายที่เพิ่มสูงขึ้น และสินทรัพย์ถาวร โดยเฉพาะในปี 2547 -2548 ที่ผ่านมา บริษัทได้ลงทุนในการติดตั้งเครื่องจักรผลิตท่อเหล็กเพิ่ม การซื้อที่ดินและการก่อสร้างอาคารศูนย์กระจายสินค้า เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพของบริษัทในการดำเนินธุรกิจของบริษัทและการขยายการลงทุนและฐานลูกค้าของบริษัทในอนาคต

นอกจากนี้ ในช่วงปี 2547 ถึงปี 2548 ที่ผ่านมา บริษัทมีลูกหนี้การค้าเพิ่มสูงขึ้นมากจาก 241.59 ล้านบาท ในปี 2547 เป็น 773.80 ล้านบาท ในปี 2548 หรือเพิ่มขึ้น 532.21 ล้านบาท ในขณะที่ เจ้าหนี้การค้าเพิ่มสูงขึ้นจาก 45.50 ล้านบาท ในปี 2547 เป็น 474.30 ล้านบาท ในปี 2548 หรือเพิ่มขึ้น 428.80 ล้านบาท ซึ่งการเพิ่มของลูกหนี้การค้าในช่วงปี 2547 ถึงปี 2548 มีมูลค่าที่เพิ่มขึ้นมากกว่าการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้ค้าในช่วงเวลาเดียวกัน ทั้งนี้เนื่องจากในช่วงปลายปี 2548 บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมีสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจึงได้พยายามระบายสินค้า จึงกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่บริษัท 60 วัน จากปกติที่ต้องชำระด้วยเงินสด ทำให้บริษัทสามารถจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าได้มากขึ้นโดยบริษัทได้ขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีธุรกรรมทางการค้ากับบริษัทมายาวนานและมีความน่าเชื่อถือ โดยบริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าระหว่าง 30 – 60 วัน ส่งผลให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ามากขึ้นและทำให้สินค้าคงเหลือของบริษัทลดลงจาก 515.07 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 343.11 ล้านบาท ในปี 2548 หรือลดลง 171.96 ล้านบาท

ปี 2549 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 1,707.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1,511.45 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2548 เป็นการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียน ได้แก่ สินค้าคงเหลือเพิ่มจาก 343.11 ล้านบาท เป็น 472.50 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นจำนวน 149.95 ล้านบาท โดย ณ สิ้นปี 2549 สินค้าดังกล่าวอยู่ในระหว่างการขนส่งและส่งมอบให้แก่บริษัท ส่วนของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ได้แก่ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เพิ่มขึ้นจาก 169.37 ล้านบาท เป็น 177.21 ล้านบาท รวมทั้งเงินฝากธนาคารที่มีภาระผูกพัน ซึ่งเป็นเงินฝากธนาคารประเภทบัญชีออมทรัพย์ที่ใช้สำหรับเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันการใช้งเงินสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ เพิ่มขึ้นจาก 149.14 ล้านบาท ในปี 2548 เป็น 207 ล้านบาท ในปี 2549 จึงทำให้สินทรัพย์โดยรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2549 เพิ่มขึ้น

**ลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ**

ณ สิ้นปี 2547 ถึง ปี 2548 บริษัทมีลูกหนี้การค้าเท่ากับ 241.59 ล้านบาท และ 773.80 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในช่วงระยะเวลาดังกล่าว บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 28 วัน และ 38 วัน ตามลำดับ ซึ่งระยะเวลาการเก็บหนี้โดยเฉลี่ยที่เพิ่มสูงขึ้นในปี 2548 เมื่อเทียบกับปี 2547 ที่ผ่านมานั้นเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของการขายสินค้าในช่วงใกล้เคียงปี 2548 อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากในช่วงปลายปี 2548 บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนมีสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจึงได้พยายามระบายสินค้าจึงกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่บริษัทประมาณ 60 วันจากปกติที่ต้องชำระด้วยเงินสด ทำให้บริษัทสามารถจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าได้มากขึ้นในช่วงปลายปี 2548

ปี 2549 บริษัทมีลูกหนี้การค้า เท่ากับ 619.32 ล้านบาท มีระยะเวลาการเก็บหนี้โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 51 วัน ซึ่งระยะเวลาการเก็บหนี้โดยเฉลี่ยที่เพิ่มสูงขึ้นในปี 2549 เมื่อเทียบกับปี 2548 เนื่องจากบริษัทได้ขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีธุรกรรมทางการค้ากับบริษัทมายาวนานและมีความน่าเชื่อถือ โดยบริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าระหว่าง 30 – 60 วันโดยบริษัทมีหน่วยงานที่พิจารณา ควบคุมและติดตามการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้มีรายละเอียดของอายุลูกหนี้การค้าโดยแยกเป็น ลูกหนี้การค้า – กิจการที่เกี่ยวข้องกันและลูกหนี้การค้า – กิจการอื่นๆ ดังนี้

ตารางแสดงอายุลูกหนี้การค้า – กิจการที่เกี่ยวข้องกัน

	31 ธันวาคม 2547		31 ธันวาคม 2548		31 ธันวาคม 2549	
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)
ยังไม่ครบกำหนดชำระ*	37.53	72.50	4.70	14.03	12.60	55.58
เกินกำหนดชำระ 1 – 30 วัน	4.34	8.38	18.91	56.43	0.17	0.75
เกินกำหนดชำระ 31 – 60 วัน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เกินกำหนดชำระ 61-90 วัน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เกินกำหนดชำระ 91-365 วัน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วัน	9.90	19.12	9.90	29.54	9.90	43.67
รวม	51.77	100.00	33.51	100.00	22.67	100.00
(หัก) ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ	(9.90)	(19.12)	(9.90)	(29.54)	(9.90)	(43.67)
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	41.87	80.88	23.61	70.46	12.77	56.33

* รวมเชื่อบริษัทที่ล่วงหน้า

จากตารางแสดงอายุลูกหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน จะพบว่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 ลูกหนี้การค้าของบริษัทประมาณร้อยละ 72.50 เป็นหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 8.38 เป็นหนี้ที่เกินกำหนดชำระน้อยกว่า 1 เดือน ส่วนที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วันประมาณ 9.90 ล้านบาทนั้น เป็นหนี้จากการจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท ธนทรัพย์ไพศาล จำกัด ในปี 2546 และไม่สามารถเรียกเก็บได้นานเกินกว่า 12 เดือน ซึ่งบริษัทมีนโยบายที่จะตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้การค้าในอัตราร้อยละ 100 ของยอดลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 12 เดือนขึ้นไปปรับลดด้วยมูลหนี้ที่สามารถเรียกเก็บคืนได้แล้ว บริษัทจึงได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้รายดังกล่าวทั้งจำนวนและบริษัทได้ดำเนินการฟ้องดำเนินคดีกับลูกหนี้รายดังกล่าวแล้ว



ณ สิ้นปี 2548 บริษัทมียอดลูกหนี้การค้า- กิจการที่เกี่ยวข้องกัน เท่ากับ 23.61 ล้านบาท ซึ่งมีประมาณร้อยละ 14.03 เป็นหนี้ที่ยังไม่ครบกำหนดชำระและส่วนที่เหลือร้อยละ 56.43 เป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน ซึ่งมีสัดส่วนการค้างชำระที่เพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2547 เนื่องจากลูกหนี้การค้าที่บริษัทให้สินเชื่อในช่วงปลายปี 2548 ประสบปัญหาสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนอันเป็นผลมาจากการชะลอตัวของปริมาณการจำหน่ายในช่วงเวลาดังกล่าว จึงขอให้บริษัทขยายระยะเวลาชำระหนี้ออกไป ทั้งนี้บริษัทได้รับชำระคืนหนี้ที่ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 แล้วทั้งจำนวน 18.91 ล้านบาทในเดือนกุมภาพันธ์ 2549 ส่วนลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระตั้งแต่ 1 - 90 วัน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2549 ซึ่งมีจำนวนรวมกัน 65.47 ล้านบาทนั้น บริษัทได้รับชำระแล้วทั้งจำนวนดังกล่าวในเดือน เมษายน 2549

ณ สิ้นปี 2549 บริษัทมียอดลูกหนี้การค้า- กิจการที่เกี่ยวข้องกัน เท่ากับ 12.77 ล้านบาท ซึ่งมีประมาณร้อยละ 55.58 เป็นหนี้ที่ยังไม่ครบกำหนดชำระและส่วนที่เหลือร้อยละ 0.75 เป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน อันเป็นผลมาจากยอดขายที่ลดลง และการจัดเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทได้มีการกระจายความเสี่ยงด้านลูกหนี้การค้า โดยพยายามไม่ให้เกิดการกระจุกตัวของสินเชื่อการค้าอยู่ที่ลูกค้ารายใดหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง สำหรับนโยบายการให้สินเชื่อ บริษัทจะให้เครดิตการค้าโดยเฉลี่ย 60 วัน

ตารางแสดงอายุลูกหนี้การค้า - กิจการอื่นๆ

	31 ธันวาคม 2547		31 ธันวาคม 2548		31 ธันวาคม 2549	
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	122.71	61.44	238.09	31.74	294.19	68.27
เกินกำหนดชำระ 1 - 30 วัน	73.37	36.74	443.73	59.15	68.55	15.90
เกินกำหนดชำระ 31 - 60 วัน	3.64	1.82	68.37	9.11	9.16	2.13
เกินกำหนดชำระ 61-90 วัน	0.00	0.00	0.00	0.00	59.01	13.70
เกินกำหนดชำระ 91-365 วัน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เกินกำหนดชำระมากกว่า 365 วัน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ลูกหนี้การค้าสุทธิ*	199.72	100.00	750.20	100.00	430.91	100.00

* รวมเช็ครับลงวันที่ล่วงหน้า

จากตารางแสดงอายุลูกหนี้การค้า จะพบว่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ลูกหนี้การค้าของบริษัทประมาณร้อยละ 31.74 เป็นหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 59.15 เป็นหนี้ที่เกินกำหนดชำระไม่เกิน 30 วัน และ อีกร้อยละ 9.11 เป็นหนี้ที่เกินกำหนดชำระไม่เกิน 60 วัน เนื่องจากลูกหนี้การค้าที่บริษัทให้สินเชื่อในช่วงปลายปี 2548 ประสบปัญหาสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนอันเป็นผลมาจากการชะลอตัวของปริมาณการจำหน่ายในช่วงเวลาดังกล่าว จึงขอให้บริษัทขยายระยะเวลาชำระหนี้ออกไป อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทไม่ประสบปัญหาในการเรียกเก็บหนี้แต่อย่างใด เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของบริษัทเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง มีธุรกรรมการค้ากับบริษัทมายาวนานและไม่มีประวัติการผิดนัดชำระหนี้หรือหนี้สูญแต่อย่างใด ซึ่งลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระตั้งแต่ 1 - 60 วัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 จำนวนรวมกัน 512.10 ล้านบาทนั้น บริษัทได้รับชำระแล้วทั้งจำนวนในไตรมาสที่ 1 ปี 2549

ณ สิ้นปี 2549 บริษัทมียอดลูกหนี้การค้าเท่ากับ 430.91 ล้านบาท ซึ่งมีประมาณร้อยละ 68.27 เป็นหนี้ที่ยังไม่ครบกำหนดชำระและส่วนที่เหลือร้อยละ 15.90, ร้อยละ 2.13 และ ร้อยละ 13.70 เป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 30 วัน, 60 วัน และ 90 วัน ตามลำดับซึ่งมีสัดส่วนการค้างชำระที่ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2548



ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้การค้าในอัตราร้อยละ 100 ของยอดลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระมากกว่า 12 เดือน ขึ้นไปปรับลดด้วยมูลหนี้ที่สามารถเรียกเก็บคืนได้แล้ว นอกจากนี้บริษัทจะตั้งบัญชีลูกหนี้เช็คคืนกรณีหากลูกค้ารายใดมีปัญหาการจ่ายชำระค่าสินค้าและจะดำเนินการตามกฎหมายทันทีกับลูกค้าที่มีเช็คคืนและไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงการค้าที่ให้ไว้ สำหรับปีที่ผ่านมาบริษัทยังไม่มีลูกค้ามีประวัติเช็คคืนดังกล่าว

สินค้าคงเหลือสุทธิ

ตารางแสดงส่วนประกอบของสินค้าคงเหลือ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2547	2548	2549
สินค้าสำเร็จรูป	119.14	111.93	216.94
วัตถุดิบ	395.93	243.22	106.23
สินค้าระหว่างทาง	-	-	149.95
(หัก) ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการปรับลดมูลค่า	0.00	(12.04)	(0.62)
รวม	515.07	343.11	472.50

ณ สิ้นปี 2547 สินค้าคงเหลือมีมูลค่าเท่ากับ 515.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 268.19 ล้านบาท ในปี 2546 ซึ่งการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายที่เพิ่มมากขึ้นในปี 2547 ประกอบกับการที่บริษัทคาดการณ์ว่า ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในตลาดโลกมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นตามปริมาณการบริโภคเหล็กของโลกซึ่งยังคงอยู่ในระดับสูง

ณ สิ้นปี 2548 สินค้าคงเหลือของบริษัทลดลงเหลือ 355.15 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้มีการจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนให้แก่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้นในช่วงปลายปี 2548 ประกอบกับ ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนและผลิตภัณฑ์เหล็กคงคลัง มีการปรับตัวลดลงมาตลอดนับตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของปี 2548 จึงทำให้บริษัทมีสินค้าคงเหลือ ณ ปลายปี 2548 ลดลงเมื่อเทียบกับปลายปี 2547 ทั้งนี้ในปี 2548 บริษัทได้ตั้งสำรองผลขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 12.04 ล้านบาท เนื่องจากราคาตลาดของสินค้าคงเหลือของบริษัทต่ำกว่าราคาทุนที่บริษัทได้มา ทั้งนี้ การตั้งสำรองผลขาดทุนจากการปรับมูลค่าสินค้าคงเหลือดังกล่าวได้ถูกโอนกลับรายการโดยบันทึกเป็นรายได้อื่นทั้งจำนวนในไตรมาสที่ 1 ปี 2549 เนื่องจากบริษัทได้จำหน่ายสินค้าคงเหลือที่มีการตั้งสำรองผลขาดทุนจากการปรับมูลค่าดังกล่าวไปทั้งหมดแล้วในไตรมาสที่ 1 ปี 2549

ณ สิ้นปี 2549 บริษัทมีสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่า 472.50 ล้านบาท (สุทธิ หลังหักค่าเผื่อการลดราคาสินค้าคงเหลือ จำนวน 0.62 ล้านบาท) เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 129.39 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 37.71

หากพิจารณาระยะเวลาการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือเฉลี่ยของบริษัทในปี 2547 ถึง ปี 2549 และ อยู่ในระดับ 43 วัน, 32 วัน และ 41 วัน ตามลำดับ ซึ่งระยะเวลาการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือเฉลี่ยของบริษัทในปี 2549 ปรับเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2548 เนื่องจากในช่วงปลายปี 2549 บริษัทได้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นจำนวน 149.95 ล้านบาท โดย ณ สิ้นปี 2549 สินค้าดังกล่าวอยู่ในระหว่างการขนส่งและส่งมอบให้แก่บริษัท ทั้งนี้ในปี 2549 บริษัทยังคงมีนโยบายการจัดหาและสำรองปริมาณวัตถุดิบไว้ให้สอดคล้องตามปริมาณการจำหน่ายสินค้า โดยพิจารณาทิศทางการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบและปริมาณความต้องการใช้เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาการบริหารสินค้าคงคลัง

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิของบริษัทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 133.19 ล้านบาท ในปี 2547 เป็น 169.37 ล้านบาท และ 177.21 ล้านบาท ในปี 2548 และปี 2549 ตามลำดับ

ในปี 2547 บริษัทได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรสำหรับผลิตท่อเหล็กจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งอยู่ระหว่างการติดตั้งมีมูลค่าเท่ากับ 42.32 ล้านบาท และซื้อเครื่องมือรวมถึงอุปกรณ์สำหรับการผลิตท่อเหล็กมูลค่ารวม 1.72 ล้านบาท และการก่อสร้างอาคารศูนย์กระจายสินค้าเพิ่มอีก 1 แห่งซึ่งมีมูลค่าอาคารระหว่างก่อสร้าง ณ สิ้นปี 2547 เท่ากับ 29.82 ล้านบาท เพื่รองรับการขยายธุรกิจของบริษัท

ในปี 2548 บริษัทได้ขยายการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพิ่มขึ้นโดยการลงทุนซื้อที่ดินมูลค่า 41.00 ล้านบาทเพื่อเตรียมการก่อสร้างอาคารศูนย์กระจายสินค้าเพิ่มอีก 1 แห่งในปี 2549 ซึ่งที่ดินผืนดังกล่าวมีราคาประเมินเท่ากับ 25.33 ล้านบาท ซึ่งประเมินโดยบริษัท สยาม แอพเพรชัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ผู้ประเมินอิสระ ซึ่งประเมินไว้ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2548 ดังนั้น บริษัทจึงบันทึกผลขาดทุนจากการด้อยค่าของที่ดินผืนดังกล่าวจำนวน 15.67 ล้านบาทในปี 2548 นอกจากนี้ ในปี 2548 บริษัทยังได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรสำหรับผลิตท่อโครงสร้างรูปตัวซี และเครื่องตัดเหล็กจำนวนรวม 2 เครื่องมูลค่ารวมเท่ากับ 13.45 ล้านบาท และมีการลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าที่ก่อสร้างต่อเนื่องจากปี 2547 อีก 7.83 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิของบริษัท มีมูลค่าเท่ากับ 177.21 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มจากปี 2548 โดยเป็นการลงทุนในงานอาคารระหว่างก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าจำนวน 20.67 ล้านบาท ซึ่งเป็นงานตามแผนการขยายศูนย์กระจายสินค้าของบริษัท และซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์, อุปกรณ์สำนักงาน รวมทั้งเครื่องจักรผลิตเหล็กแปรรูปเป็นจำนวนรวม 8.29 ล้านบาท สำหรับค่าเสื่อมราคาสำหรับปี 2549 เท่ากับ 21.76 ล้านบาท

เงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

ณ สิ้นปี 2548 บริษัทมีเงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งประกอบด้วยที่ดินจำนวน 9 แปลง มูลค่ารวมเท่ากับ 39.70 ล้านบาท ซึ่งสินทรัพย์ที่บริษัทลงทุนดังกล่าวมิใช่สินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานตามปกติของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายที่จะจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวออกทั้งหมด โดยในเดือนกันยายน 2548 ได้เริ่มดำเนินการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินจำนวน 6 แปลงจากทั้งหมด 9 แปลง ให้แก่บริษัท ดีสินชัย จำกัด ในราคาขายรวม 35 ล้านบาท โดยให้บริษัท ดีสินชัย จำกัด วางเงินมัดจำ 5 ล้านบาท ส่วนที่เหลืออีก 30 ล้านบาท ตกลงจะผ่อนชำระอีก 5 งวด โดยงวดที่ 1 ถึงงวดที่ 4 ชำระงวดละ 5 ล้านบาท และงวดที่ 5 ชำระ 10 ล้านบาท โดยตกลงให้ออกรวมสิทธิ์ที่ดินกันภายในวันที่ 30 ธันวาคม 2550 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถบันทึกกำไรจากการขายที่ดินได้ประมาณ 5.2 ล้านบาท ส่วนที่ดินคงเหลืออีก 3 แปลง บริษัทอยู่ระหว่างการหาผู้ซื้อไปทั้งหมด

ณ สิ้นปี 2549 บริษัทมีมูลค่าเงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เท่ากับมูลค่า ณ สิ้นปี 2548 เนื่องจากบริษัทยังไม่สามารถจัดหาผู้ซื้อที่ดินคงเหลืออีก 3 แปลงได้ สำหรับเงินค่าขายที่ดินเมื่อปี 2548 จำนวน 6 แปลง ที่ได้รับชำระเป็นเช็ครับล่วงหน้าจำนวน 30 ล้านบาท นั้น ได้ลดลงเหลือจำนวน 20 ล้านบาท เนื่องจากได้รับชำระเงินตามเช็คแล้วจำนวน 10 ล้านบาท ในปี 2549

2. สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

ด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทที่จะต้องจัดหาวัตถุดิบหลักที่มีความหลากหลายทั้งขนาดและประเภทของผลิตภัณฑ์และมีการสำรองไว้ในคลังสินค้าประมาณ 1 เดือนเพื่อให้ทันต่อการสนองความต้องการของลูกค้าโดยการสั่งซื้อด้วยเงินสดจากผู้ผลิตหลักแล้วนำมาแปรรูปและจำหน่ายโดยให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประมาณ 30-60 วัน จึงทำให้บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมากทั้งจากสถาบันการเงินและเงินทุนของบริษัทจำนวนมากเพื่อใช้ในการสำรองวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป

ปี 2547 กระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท ติดลบ 237.19 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุที่เกิดกระแสเงินสดจากการดำเนินงานติดลบในปี 2547 มาจากการที่บริษัทได้ใช้เงินทุนดังกล่าวไปในการขยายเงินลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน โดยเฉพาะในส่วนของการการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือ 246.87 ล้านบาท และชำระหนี้เจ้าหนี้การค้าทำให้มูลค่าหนี้ลดลง 103.99 ล้านบาท สำหรับกระแสเงินสดสุทธิในการลงทุนในปี 2547 นั้น บริษัทมีการใช้เงินเพื่อการลงทุนสุทธิเท่ากับ 369.01 ล้านบาท บริษัทได้นำเงินฝากธนาคารจำนวน 265.61 ล้านบาทไปค้ำประกันสินเชื่อระยะสั้นจากธนาคารและซื้อเครื่องจักรผลิตท่อเหล็กรวมทั้งก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้ารวม 84.85 ล้านบาทและจ่ายซื้อที่ดินเปล่ามูลค่ารวม 18.33 ล้านบาท ในปี 2547 บริษัทมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 598.78 ล้านบาท โดยเป็นเงินสดเพิ่มขึ้นจากการเรียกชำระหนี้สามัญเพิ่มทุนจำนวน 1.50 ล้านบาทในราคาหุ้นละ 100 บาท คิดเป็นเงินเพิ่มทุน 150 ล้านบาทเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวนรวม 454.23 ล้านบาท ทำให้ ณ สิ้นปี 2547 บริษัทมีรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 7.30 ล้านบาท

ปี 2548 บริษัทมีกระแสเงินสดได้มาจากการดำเนินงานสุทธิจำนวน 215.07 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงปลายปี 2548 บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชินดิม้วนมีสินค้าคงคลังอยู่จำนวนมาก บริษัทผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชินดิม้วนจึงให้สินเชื่อแก่บริษัทในการซื้อสินค้าแทนการชำระด้วยเงินสดตามปกติและบริษัทได้จำหน่ายสินค้าคงคลังไปจำนวนมากเช่นกัน จึงทำให้มียอดเจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น 428.79 ล้านบาท สินค้าคงเหลือลดลง 159.92 ล้านบาท และมีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น 532.21 ล้านบาท สำหรับกระแสเงินสดได้มาจากการลงทุน ในปี 2548 จำนวน 51.35 ล้านบาท เกิดจากการปลดเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสินเชื่อระยะสั้นจากธนาคารจำนวนรวม 116.47 ล้านบาทและมีเงินสดรับจากการรับเงินมัดจำค่าขายที่ดินจำนวน 5 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทมีการลงทุนซื้อที่ดินเพื่อก่อสร้างศูนย์กระจายสินค้าและการซื้อเครื่องจักรจำนวนรวม 69.89 ล้านบาท และบริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 238.42 ล้านบาท ทำให้ ณ สิ้นปี 2548 บริษัทมีรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 35.30 ล้านบาท

ปี 2549 กระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท ติดลบ 440.20 ล้านบาท จากการสำรองสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 117.98 ล้านบาท และชำระหนี้เจ้าหนี้การค้า เท่ากับ 293.32 ล้านบาท การลดลงของหนี้สินหมุนเวียนอื่น 138.72 ล้านบาทซึ่งประกอบด้วย การลดลงของเงินรับล่วงหน้าค่าสินค้าจำนวน 128.97 ล้านบาท การลดลงของภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย 4.36 ล้านบาทและการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนอื่น 5.38 ล้านบาท นอกจากนี้ กระแสเงินสดสุทธิในกิจกรรมการดำเนินงานที่ติดลบยังเกิดจากการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นจำนวน 138.94 ล้านบาทซึ่งประกอบด้วย การเพิ่มขึ้นของค่าสินค้าจ่ายล่วงหน้าจำนวน 131.20 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับจำนวน 154.48 ล้านบาท ส่วนกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในการลงทุนเท่ากับ 80.32 ล้านบาทนั้นเป็นจ่ายชำระค่างานระหว่างก่อสร้างอาคารศูนย์กระจายสินค้า 29.59 ล้านบาท และการเพิ่มเงินฝากธนาคารเพื่อใช้เป็นภาระค้ำประกันสินเชื่อระยะสั้นจากธนาคารจำนวน 57.86 ล้านบาท สำหรับ



บริษัทมีกระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 513.74 ล้านบาท ได้มาจากการเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 100 ล้านบาท ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจากการขายหุ้นเพิ่มทุน 118.25 ล้านบาท รวมทั้งการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 350.80 ล้านบาท เพื่อชำระค่าสินค้าและเจ้าหนี้การค้า ในขณะที่บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 50 ล้านบาททำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนปี 2549 บริษัทมีรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 28.52 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง

สำหรับอัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทนั้น บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนในปี 2547 - 2549 เท่ากับ 1.16, 1.14 และ 1.33 เท่า ในปี 2549 บริษัทมีสัดส่วนของสภาพคล่องที่ดีขึ้น ทั้งนี้เกิดจากผลประกอบการของบริษัทดีขึ้นรวมทั้งมีการเพิ่มทุนจากการจำหน่ายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไปจำนวน 100 ล้านหุ้นและมีส่วนเกินมูลค่าหุ้น 125 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 400 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาท สำหรับระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยในปี 2548 และปี 2549 ปรับเพิ่มขึ้นจาก 32 วันเป็น 41 วัน ส่วนระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยในปี 2548 และปี 2549 บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยที่ยาวนานขึ้น จาก 37 วันเป็น 51 วันในขณะที่ระยะเวลาการชำระหนี้ลดลงจาก 19 วันในปี 2548 เหลือ 15 วัน ในปี 2549 เนื่องจากบริษัทมียอดเจ้าหนี้ค้างชำระ ณ สิ้นปี 2549 ลดลง จึงส่งผลให้ Cash cycle เพิ่มขึ้นจาก 50 วัน ในปี 2548 เป็น 77 วันในปี 2549

สำหรับอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย ในปี 2548 และปี 2549 เท่ากับ 11.18 เท่า และ 4.01 เท่า ซึ่งความสามารถในการชำระดอกเบี้ยลดลงนั้น เนื่องจากบริษัทอยู่ในช่วงขยายกิจการและมีการลงทุนเพิ่ม ทำให้ต้องใช้เงินทุนเพิ่มมากขึ้นและมีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีปัญหาในการจ่ายดอกเบี้ย

3. แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2548 บริษัทมีหนี้สินรวม เท่ากับ 1,019.74 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 35.45 ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนอันได้แก่ เจ้าหนี้การค้า โดยหนี้สินหมุนเวียนรวมเพิ่มขึ้นจาก 681.35 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 1,015.55 ล้านบาทในปี 2548

ณ สิ้นปี 2549 บริษัทมีหนี้สินรวม เท่ากับ 965.51 ล้านบาท ลดลง 54.23 ล้านบาทจากสิ้นปี 2548 หรือคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 5.31 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการชำระคืนหนี้ให้แก่เจ้าหนี้การค้า 291.94 ล้านบาท และการลดลงของหนี้สินหมุนเวียนอื่น 108.71 ล้านบาท ในขณะที่เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 350.80 ล้านบาท เพื่อใช้ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ ทำให้หนี้สินรวมของบริษัทโดยรวมลดลง ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าหนี้สินของบริษัทส่วนใหญ่เป็นหนี้สินระยะสั้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 475.83 ล้านบาท ในปี 2547 เป็น 491.70 ในปี 2548 โดยบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วจาก 250 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 400 ล้านบาทในช่วงปลายปี 2547 โดยบริษัทได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1.50 ล้านหุ้นในราคาหุ้นละ 100 บาทให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีผลกำไรสะสมต่อเนื่องมาตลอด และที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2549 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2549 มีมติให้จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 12.50 บาทหรือคิดเป็นจำนวนเงิน 50 ล้านบาทจากผลประกอบการที่ผ่านมา ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีรายชื่อตามสมุดทะเบียน ณ วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2549

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 741.57 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 249.87 ล้านบาทจากสิ้นปี 2548 สาเหตุของการเพิ่มขึ้นมาจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วของบริษัทจาก 400 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาทในปี 2549 และส่วนเกินจากมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 118.25 ล้านบาท และมีกำไรสะสมยังไม่จัดสรรในปี 2549 เท่ากับ 118.74 ล้านบาท เพิ่มจาก 91.70 ล้านบาท ในปี 2548 ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทมีกำไรสุทธิประจำปี 2549 จำนวน 81.62 ล้านบาท มีการกันสำรองตามกฎหมาย 4.58 ล้านบาท และมีการจ่ายปันผลจำนวน 50 ล้านบาท

โครงสร้างเงินทุนของบริษัท มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 2.07 ในปี 2548 เหลือ 1.30 เท่า ในปี 2549

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี (audit fee) ในปี 2549 ประกอบด้วยค่าสอบบัญชีจำนวน 350,000 บาทและค่าสอบทานงบการเงิน 3 ไตรมาสฯ ละ 60,000 บาท รวมเป็นค่าสอบบัญชีทั้งสิ้น 530,000 บาท โดยผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีคือ สำนักงานกรรมการบัญชี ไม่มีความสัมพันธ์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด

12.3 ปัจจัยและอิทธิพลที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. ความผันผวนของราคาเหล็กในตลาดโลก

ราคาเหล็กภายในประเทศ จะได้รับผลกระทบโดยตรงจากราคาเหล็กในตลาดโลก ซึ่งหมายความว่าความผันผวนของราคาเหล็กในตลาดโลก ย่อมส่งผลกระทบต่อราคาจำหน่ายเหล็กภายในประเทศที่จะผันผวนตามไปด้วย ในช่วงที่ราคาเหล็กอยู่ในสภาวะขาขึ้น ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ก็สามารถทำกำไรได้มากขึ้นจากราคาเหล็กที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ต้นทุนของตนเองยังคงเป็นต้นทุนเดิม อย่างไรก็ตามในทางกลับกัน หากราคาเหล็กอยู่ในสภาวะขาลง ผู้ประกอบการก็อาจจะทำกำไรได้น้อยลง หรืออาจจะประสบภาวะขาดทุนได้ เพราะต้นทุนสินค้าคงเหลือของตนเองที่มีอยู่เป็นต้นทุนในอดีตที่มีราคาสูง เมื่อเปรียบเทียบกับราคาลดลงปัจจุบัน

2. การลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าเพิ่ม จะทำให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายสูงขึ้นในส่วนการก่อสร้าง รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการบริหารและค่าสาธารณูปโภคเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในช่วงแรกของการลงทุน ซึ่งจะทำให้ผลประกอบการของบริษัทฯ ลดลง แต่ขณะเดียวกันการสร้างศูนย์การกระจายสินค้าแห่งใหม่จะช่วยทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นได้ในระยะยาว

3. นโยบายการให้เครดิตการค้ากับลูกค้าที่นานขึ้น แม้ว่าบริษัทจะพิจารณาขยายระยะเวลาเครดิตการค้าให้เฉพาะลูกค้าในรายที่มีธุรกรรมทางการค้ากับบริษัทมานานและมีประวัติการชำระเงินตรงตามกำหนดเวลา เพื่อรักษาระดับปริมาณการขายของบริษัท อย่างไรก็ตาม การขยายระยะเวลาเครดิตดังกล่าว อาจมีผลให้บริษัทขาดสภาพคล่องของกระแสเงินสดในบางช่วงเวลาได้ ทั้งนี้ บริษัทได้เพิ่มความระมัดระวังในการบริหารกระแสเงินสด บริหารสินค้าคงเหลือ ตลอดจนการติดตามการรับชำระหนี้จากลูกค้าอย่างใกล้ชิด



13 ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ไม่มี -



ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล



ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีแล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริหารของบริษัทหรือผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่ประกอบเป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องและครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดีเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่ดีและควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และข้าพเจ้าได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายในรวมทั้งการกระทำที่มีข้อที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในกรณีนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องที่เป็นชุดเดียวกัน ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นางพิมสิริ กิริติเยียรศิริ หรือ นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์ หรือ นายสมเกียรติ วงศาโรจน์ ท่านใดท่านหนึ่งเป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางพิมสิริ กิริติเยียรศิริ หรือ นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์ หรือ นายสมเกียรติ วงศาโรจน์ ท่านใดท่านหนึ่งกำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลไว้”

บริษัท ริช เอเซีย สติล จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์	กรรมการ	<u>นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์</u>
2. นายสมเกียรติ วงศาโรจน์	กรรมการ	<u>นายสมเกียรติ วงศาโรจน์</u>
3. นายธีระ ผลเจริญสุข	กรรมการ	<u>นายธีระ ผลเจริญสุข</u>

ชื่อ-นามสกุลผู้รับมอบอำนาจ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นางพิมสิริ กิริติเยียรศิริ	กรรมการ	<u>นางพิมสิริ กิริติเยียรศิริ</u>
2. นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์	กรรมการ	<u>นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์</u>
3. นายสมเกียรติ วงศาโรจน์	กรรมการ	<u>นายสมเกียรติ วงศาโรจน์</u>



ส่วนที่ 3 การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีแล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริษัท ข้าพเจ้าไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่า ข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องที่เป็นชุดเดียวกัน ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นางพิมสิริ กิริติเยียรสิริ หรือ นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์ หรือ นายสมเกียรติ วงศาโรจน์ ท่านใดท่านหนึ่งเป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางพิมสิริ กิริติเยียรสิริ หรือ นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์ หรือ นายสมเกียรติ วงศาโรจน์ ท่านใดท่านหนึ่งกำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลไว้”

บริษัท ริช เอเชีย สติล จำกัด (มหาชน)

ชื่อ-นามสกุล		ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นางพิมสิริ	กิริติเยียรสิริ	กรรมการ	<u>นางพิมสิริ กิริติเยียรสิริ</u>
2. นายฤทธิรงค์	อินทรจินดา	กรรมการ	<u>นายฤทธิรงค์ อินทรจินดา</u>
3. พลเอกนฤดล	เดชประดิษฐ์	ประธานกรรมการตรวจสอบ	<u>พลเอกนฤดล เดชประดิษฐ์</u>
4. นายสุรพงษ์	ฐรังษฤษฎ์	กรรมการตรวจสอบ	<u>นายสุรพงษ์ ฐรังษฤษฎ์</u>
5. ผศ.ดร.ศุภณัฐ	ชูชินปราการ	กรรมการตรวจสอบ	<u>ผศ.ดร.ศุภณัฐ ชูชินปราการ</u>

ชื่อ-นามสกุลผู้รับมอบอำนาจ		ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นางพิมสิริ	กิริติเยียรสิริ	กรรมการ	<u>นางพิมสิริ กิริติเยียรสิริ</u>
2. นางสาวอังคกาญจน์	ตันติวิรุฬห์	กรรมการ	<u>นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์</u>
3. นายสมเกียรติ	วงศาโรจน์	กรรมการ	<u>นายสมเกียรติ วงศาโรจน์</u>



เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการและผู้บริหาร



เอกสารแนบ 1 : รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

ชื่อ-สกุล อายุ/ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง ผู้บริหาร	*สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัทที่มี สิทธิออกเสียง ทั้งหมด	ประสบการณ์การทำงาน	
พลเอกอดุล เดชประดิษฐ์ อายุ 69 ปี ประธานกรรมการตรวจสอบ	วิทยาศาสตรบัณฑิต (วทบ.) โรงเรียนนายร้อย จปร. วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร รุ่น 32 โรงเรียนเสนาธิการทหารบก รุ่น 47 ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 47/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-ไม่มี-	-ไม่มี-	27 ม.ค. 2549 - ปัจจุบัน 2541 – ปัจจุบัน 2534 – 2541	- ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) - กรรมการ บริษัท ภูเก็ตแพนด้า จำกัด (มหาชน) - กรรมการ บริษัท ซาฟารีเวิลด์ จำกัด (มหาชน)
นางสาวอังคณาญณ์ ดันติวิรุฬห์ อายุ 42 ปี ประธานกรรมการบริหาร	ปริญญาตรี สาขา Business Administration มหาวิทยาลัย Hasting College UK. ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 51/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	หลานนางพิมสิริ กิรติเยียรสิริ	ร้อยละ 5.63	1 ต.ค. 2548 - ปัจจุบัน 10 พ.ค. 2542 – 30 ก.ย. 2548 2546 – ปัจจุบัน 2532 – 2544	- กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) - กรรมการ บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ บริษัท สยามเฟอโรอินดัสทรี จำกัด (ผลิตและรับจ้าง ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก) - ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต บริษัท ยี่ ที สตีลเวอร์ค จำกัด (ผลิตและจำหน่ายเหล็กเส้น และเศษเหล็ก)
นางพิมสิริ กิรติเยียรสิริ อายุ 56 ปี กรรมการ	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาการบัญชี โรงเรียนกรุงเทพการบัญชี ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 51/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	น้านางสาวอังคณาญณ์ ดันติวิรุฬห์	ร้อยละ 15	27 ม.ค. 2549 - ปัจจุบัน 2543 – 2546 2535 - 2542	- กรรมการ บริษัท ริช เอเซีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้จัดการฝ่ายบัญชี บริษัท ธนสาร อิมพอร์ต-เอ็กซ์พอร์ต จำกัด (ค้าขายสินค้า เกษตร) - ผู้ช่วยผู้ตรวจสอบฝ่ายบัญชี บริษัท ยี่ ที สตีลเวอร์ค จำกัด (ผลิตและจำหน่ายเหล็กเส้น และเศษเหล็ก)



ชื่อ-สกุล อายุ/ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง ผู้บริหาร	*สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัทที่มี สิทธิออกเสียง ทั้งหมด	ประสบการณ์การทำงาน	
นายฤทธิรงค์ อินทรจินดา อายุ 43 ปี กรรมการ	ปริญญาโท สาขาวิศวกรรมศาสตร์ เทคโนโลยีพระจอมเกล้า (พระนครเหนือ) ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมไฟฟ้ากำลัง สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตเทเวศร์ ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 52/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-ไม่มี-	-ไม่มี-	27 ม.ค. 2549 - ปัจจุบัน 2537 – ปัจจุบัน 2534 – ปัจจุบัน	- กรรมการ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีมิวคิโคนสตรัคชั่น จำกัด (รับเหมาก่อสร้าง) - หุ้นส่วนผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทีมิวอิเล็กทริกเอ็นจิเนียริง (รับผิดชอบ งานระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสื่อสาร)
นายสมเกียรติ วงศาโรจน์ อายุ 44 ปี กรรมการผู้จัดการ	ปริญญาตรี สาขา บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ (เกียรตินิยมอันดับ 1) ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 51/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-ไม่มี-	ร้อยละ 0.80	1 ต.ค. 2548 - ปัจจุบัน 1 มี.ค. 2548 – 30 ก.ย. 48 2544 – 2548 2536 – 2544	- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้จัดการฝ่ายการเงินโครงการ บริษัท เฟลิกซ์ โฮเต็ล แมนเจเม้นท์ จำกัด (รับจ้างบริหาร กิจการโรงแรม) - ผู้จัดการฝ่ายการเงินโครงการ บริษัท สยามเฟอริโร อินดัสทรี จำกัด (ผลิตและรับจ้าง ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก)
นายสุรพงษ์ ชูรังษะภู อายุ 51 ปี กรรมการตรวจสอบ	ปริญญาตรี สาขา บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 52/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-ไม่มี-	-ไม่มี-	27 ม.ค. 2549 - ปัจจุบัน 2545-ปัจจุบัน 2542-2544	- กรรมการตรวจสอบ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบสำนักงานใหญ่ ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) - รองผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบ ธนาคารทีบีเอส ไทยทูน จำกัด (มหาชน)
นายศุภณัฐ ชูชินปราการ อายุ 45 ปี กรรมการตรวจสอบ	ปริญญาเอก สาขา การตลาด University of Maryland at College Park. USA.	-ไม่มี-	-ไม่มี-	27 ม.ค. 2549 - ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน	- กรรมการตรวจสอบ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - คนบตีคณะบริหารธุรกิจ



ชื่อ-สกุล อายุ/ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง ผู้บริหาร	*สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัทที่มี สิทธิออกเสียง ทั้งหมด	ประสบการณ์การทำงาน	
	ปริญญาโท สาขา การตลาดและการจัดการดำเนินงาน Ohio State University, USA ปริญญาตรี สาขา การจัดการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 51/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย			2545 – 2547 2543 – 2545 2543-2543	มหาวิทยาลัยกรุงเทพ - อาจารย์ประจำคณะบริหาร มหาวิทยาลัยกรุงเทพ - ผู้ช่วยคณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ - หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
นายธีระ ผลเจริญสุข อายุ 35 ปี กรรมการและผู้อำนวยการ ฝ่ายโรงงาน	ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าธนบุรี ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 51/2548 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	-ไม่มี-	ร้อยละ 0.60	1 ต.ค. 2548 - ปัจจุบัน 1 เม.ย. 2548 - 30 ก.ย. 2548 2542 - 2547	- กรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายโรงงาน บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้จัดการฝ่ายผลิต บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้จัดการโรงงาน บริษัท ยี่ ที สตีลเวิร์ค จำกัด(ผลิตและจำหน่ายเหล็กเส้น และเศษเหล็ก)
นายทรงเดช อติเมธิน อายุ 52 ปี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด	ปริญญาตรี สาขา เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง	-ไม่มี-	ร้อยละ 0.60	1 ต.ค. 2548 - ปัจจุบัน 1 มี.ค. 2548 – 30 ก.ย. 2548 2544 - 2548	- ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - พนักงานขายอิสระ บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)
นายเริ่ม ไสแจ่ม อายุ 39 ปี ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกริก ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ	-ไม่มี-	ร้อยละ 0.60	1 ต.ค. 2548 - ปัจจุบัน 19 ก.ย. 2548 – 30 ก.ย. 2548	- ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)



ชื่อ-สกุล อายุ/ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษา	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง ผู้บริหาร	*สัดส่วนการถือ หุ้นในบริษัทที่มี สิทธิออกเสียง ทั้งหมด	ประสบการณ์การทำงาน	
	มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช ปริญญาตรี สาขา การจัดการทั่วไป และ สาขา เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์			2548 2545 – 2547	- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบัญชี และการเงิน บริษัท คอทโก้ พลาสติกส์ จำกัด (ผลิตและจำหน่ายแผ่น พลาสติกใสและหนังเทียมแผ่น) - ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน บริษัท คอทโก้ เมททอลเวอร์คส์ จำกัด (ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก)
นายสมพล ศรีสำราญ อายุ 36 ปี ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี	ปริญญาตรี สาขา การบัญชี มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต	-ไม่มี-	ร้อยละ 0.10	16 ม.ค. 2550 - ปัจจุบัน 4 พ.ย. 2548 – 15 ม.ค. 2550 3 มิ.ย. 2545 – 3 พ.ย. 2548 2542 – 2545	- ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - หัวหน้าฝ่ายบัญชี บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - สมุห์บัญชี บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) - สมุห์บัญชี บริษัท เจ แอนด์ เจ มารีนฟูลส์ จำกัด (จำหน่ายกุ้งแช่แข็ง)

หมายเหตุ * รวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์



เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของ
กรรมการและผู้บริหารของบริษัท



รายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

รายชื่อ	บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน) (ผลิต จัดหา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็ก)	บริษัท ทีมิวส์คอนสตรัคชั่น จำกัด (รับเหมาก่อสร้าง)	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทีมิอิล็คทริคเอ็นจิเนียริง (รับติดตั้งงานระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสื่อสาร)	บริษัท สยามเฟอริโร อินดัสทรี จำกัด (ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก)
1. พลเอกนฤดล เดชประดิษฐ์	X, N	-	-	-
2. นางพิมพ์สิริ กิรติเยียรสิริ	/	-	-	-
3. นายฤทธิรงค์ อินทรจินดา	/	///	I	-
4. นางสาวอังคกาญจน์ ตันติวิรุฬห์	/, V, U	-	-	ผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ
5. นายสมเกียรติ วงศาโรจน์	/, ///, Z, U	-	-	-
6. นายธีระ ผลเจริญสุข	/, Z, U	-	-	-
7. นายสุรพงษ์ ชูรังสฤษฎ์	//	-	-	-
8. ผศ.ดร.ศุภณัฐ ชูชินปราการ	//	-	-	-
9. นายทรงเดช อติเมธิน	Z, U	-	-	-
10. นายเริ่ม ไสแจ่ม	Z, U	-	-	-
11. นายสมพล ศรีสำราญ	U	-	-	-

หมายเหตุ:

X = ประธานกรรมการ

N = ประธานกรรมการตรวจสอบ

V = ประธานกรรมการบริหาร

/ = กรรมการ

// = กรรมการตรวจสอบ

/// = กรรมการผู้จัดการ

I = หุ่นส่วนผู้จัดการ

Z = กรรมการบริหาร

U = ผู้บริหาร



เอกสารแนบ 3

รายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี



คำชี้แจงเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ

เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดี (Code of Best Practices) บริษัทจึงได้นำหลักการดังกล่าว เป็นแนวทางในการดำเนินงานของบริษัท เพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเป็นการเสริมสร้างความโปร่งใส ความมีประสิทธิภาพของฝ่ายจัดการ อันจะทำให้เกิดความเชื่อมั่นขึ้นในกลุ่มผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้มีการปฏิบัติตามหลักการดังกล่าวดังต่อไปนี้

ข้อ 1. หลักการและนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทอย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

- 1.1 บริษัทจะจัดให้มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนโดยคำนึงถึงการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอย่างเท่าเทียมกัน
- 1.2 คณะกรรมการบริษัท และผู้ปฏิบัติงานฝ่ายต่าง ๆ จะทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ มีการบริหารงานอย่างรอบครอบและระมัดระวัง เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้นโดยรวม
- 1.3 จะดำเนินงานให้เป็นไปด้วยความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน ตรงเวลา และเท่าเทียมกันแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย
- 1.4 จะควบคุมและบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมและเพียงพอต่อการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ
- 1.5 จะยึดถือและปฏิบัติหน้าที่ด้วยการคำนึงถึงจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญ เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่าง ๆ

ข้อ 2. สิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น

บริษัทจะจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลและสารสนเทศต่าง ๆ ให้แก่ผู้ถือหุ้นโดยทั่วกันโดยไม่คำนึงถึงว่าเป็นผู้ถือหุ้นอยู่จำนวนเท่าใด ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นบุคคล นิติบุคคล ทั้งที่เป็นไทยและต่างประเทศ โดยทุกครั้งที่มีการจัดประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทจะปฏิบัติตามกฎหมายบริษัทมหาชนจำกัดอย่างเคร่งครัด ตั้งแต่การส่งหนังสือเชิญประชุมให้กับผู้ถือหุ้นทุกคนก่อนการประชุมทุกครั้งและลงประกาศโฆษณาในหนังสือพิมพ์ตามข้อบังคับ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นทุกคนได้รับทราบ โดยสถานที่

จัดประชุมจะเป็นสถานที่ที่ผู้ถือหุ้นสามารถเดินทางเข้าร่วมประชุมได้โดยสะดวก และวาระการประชุมก็จะต้องมีรายละเอียดข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับเรื่องที่จะเสนอต่อที่ประชุมตามความจำเป็นต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบก่อนมีการพิจารณาในที่ประชุม และในการประชุมจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถแสดงความคิดเห็นและซักถามอย่างเต็มที่ตลอดเวลาที่มีการประชุมและสำหรับผู้ถือหุ้นที่ไม่อาจเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง

ข้อ 3. สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่าง ๆ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการร่วมมือกันระหว่างบริษัทและผู้มีส่วนได้เสียที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ซึ่งเป็นปัจจัยที่จะสร้างความมั่นคง สร้างงาน และสร้างกิจการให้บริษัทมีฐานะการเงินที่มั่นคง ดังนั้นนอกจากคณะกรรมการจะมีภาระหน้าที่และความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทแล้ว คณะกรรมการยังต้องตระหนักถึงการดูแลให้ผู้มีส่วนได้



เสียเหล่านี้ได้รับการปฏิบัติที่ดีอย่างเท่าเทียมกัน บริษัทจะดูแลให้มีความเท่าเทียมกันในสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียในทุกกลุ่ม ดังนี้

- พนักงาน : บริษัทได้ปฏิบัติกับพนักงานอย่างเท่าเทียมกัน และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม รวมทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมในการการทำงานที่มีคุณภาพ
- คู่ค้า : บริษัทปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม และเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าตามสัญญาที่ตกลงทำร่วมกัน และมีนโยบายในการสร้างและพัฒนาความสัมพันธ์กับคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง
- ลูกค้า : บริษัทรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและการให้บริการ รวมถึงการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ครบถ้วนและครอบคลุมให้มากที่สุดเพื่อมุ่งเน้นการสร้างภาพพจน์แก่ลูกค้าในระยะยาว
- คู่แข่ง : บริษัทดำเนินธุรกิจตามกรอบการแข่งขันที่เป็นธรรม และพัฒนาตลาดให้เติบโตเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันในอุตสาหกรรม
- เจ้าหนี้ : บริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขตามสัญญา รวมถึงการให้ข้อมูลต่าง ๆ ตามที่เจ้าหนี้ร้องขอ
- ชุมชน/สังคม : บริษัทรับผิดชอบต่อสังคมในการดำเนินงานของบริษัทส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของชุมชนและสังคม รวมทั้งการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ข้อ 4. การประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทจะกำหนดให้กรรมการบริษัทอย่างน้อยครึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมดเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบอย่างน้อยหนึ่งคนเข้าร่วมประชุม โดยจะแจ้งให้ผู้ตรวจสอบบัญชี (ภายนอก) และที่ปรึกษาต่าง ๆ เข้าร่วมประชุมด้วย และจะกำหนดสถานที่และเวลาที่ประชุมให้เหมาะสมและสะดวกในการที่ผู้ถือหุ้นจะเข้าร่วมประชุม

ข้อ 5. ภาวะผู้นำและวิสัยทัศน์

คณะกรรมการบริษัทจะวางนโยบาย กลยุทธ์ และเป้าหมาย ตลอดจนการจัดทำงบประมาณ เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ โดยทำหน้าที่ติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามแผนงานต่าง ๆ รวมทั้งการกำหนดและแยกบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบระหว่างคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร พนักงานและผู้เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังต้องกำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ดูแลฝ่ายตรวจสอบภายในการปฏิบัติงาน และประเมินผลการดำเนินงาน ตลอดจนระบบการควบคุมภายในให้มีความเพียงพอต่อกิจการ และดูแลให้มีการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม เพื่อรักษาผลประโยชน์ให้กับบริษัทอย่างเต็มที่

ข้อ 6. ความขัดแย้งของผลประโยชน์

แม้ว่าบริษัทจะมีคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร รวมทั้งผู้ปฏิบัติงานฝ่ายต่าง ๆ บางรายเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วย แต่นโยบายในการบริหารงานของบริษัทต้องเน้นถึงประโยชน์ของบริษัทโดยรวมเป็นสำคัญ โดยเฉพาะการตัดสินใจในเรื่องที่จะก่อให้เกิดความขัดแย้งในผลประโยชน์หรือการได้เปรียบเสียเปรียบในผลประโยชน์นั้น บริษัทจะกำหนดให้กรรมการหรือฝ่ายจัดการที่เป็นผู้ถือหุ้นไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อความเป็นอิสระในการตัดสินใจ และจะเปิดเผยข้อมูลในสารธารณชนรับทราบโดยทันทีเพื่อความโปร่งใสในการทำงาน อีกทั้งจะ



นำข้อมูลที่จำเป็นเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีและแบบ 56-1 อย่างสม่ำเสมอ สำหรับการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน บริษัทจะกำหนดให้คณะกรรมการและผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 และไม่ใหักรรมการ ผู้บริหารหรือผู้ปฏิบัติงานที่ได้รับทราบข้อมูลภายในเปิดเผยข้อมูลภายในแก่บุคคลภายนอก หรือบุคคลที่ไม่มีหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และไม่ใหัซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินเผยแพร่ต่อสาธารณชน

ข้อ 7. จริยธรรมธุรกิจ

บริษัทจะจัดทำข้อพึงปฏิบัติที่ดีเกี่ยวกับจริยธรรมของคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานฝ่ายต่าง ๆ เพื่อให้ยึดถือเป็นแนวปฏิบัติในการทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และมีความเป็นธรรม ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะสื่อสารให้กรรมการ ฝ่ายบริหารและพนักงานทุกคนรับทราบและถือปฏิบัติ โดยข้อพึงปฏิบัติที่ดีเกี่ยวกับจริยธรรมดังกล่าว มีดังนี้

ข้อพึงปฏิบัติที่ดีในการปฏิบัติงาน

คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานในฝ่ายต่าง ๆ พึงปฏิบัติดังนี้

1. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส และเป็นธรรม และเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอต่อทุกฝ่าย เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการตัดสินใจและกระทำการใด ๆ มีการคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องแล้ว
2. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรู้ความสามารถและความระมัดระวังอย่างเต็มที่ เพื่อรักษามาตรฐานการปฏิบัติงาน และพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเองอยู่เสมอ
3. ไม่นำข้อมูลภายในที่ยังไม่ได้เปิดเผยหรือข้อมูลที่เป็นความลับไปใช้เพื่อหาประโยชน์ใส่ตนและผู้ที่เกี่ยวข้อง
4. ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบการปฏิบัติงานจากทั้งจากภายในหน่วยงานในบริษัทและบุคคลภายนอก
5. ส่งเสริมความเข้าใจเกี่ยวกับบริษัทต่อบุคคลภายนอก

ข้อพึงปฏิบัติที่ดีต่อผู้มีส่วนได้เสีย

คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานในฝ่ายต่าง ๆ พึงปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งได้แก่ ผู้ถือหุ้น ผู้ให้การสนับสนุนทางการเงิน ลูกค้า คู่ค้า คู่แข่ง ผู้ร่วมงาน ชุมชนและสังคม ดังนี้

1. ผู้ถือหุ้นและผู้ให้การสนับสนุนทางการเงิน: ปฏิบัติหน้าที่ตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีของบริษัท และมีการเปิดเผยสารสนเทศอย่างเพียงพอ เช่น วิธีการปฏิบัติทางบัญชี การใช้สารสนเทศภายใน และความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่าการตัดสินใจดำเนินการใด ๆ มีความเป็นธรรมต่อทุกฝ่ายและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์โดยรวม
2. ลูกค้า : รับผิดชอบต่ลูกค้าในการรักษาคุณภาพสินค้าและมาตรฐานการให้บริการ รักษาข้อมูลที่เป็นความลับของลูกค้า และดำเนินธุรกิจภายใต้เงื่อนไขการค้าที่เป็นธรรม เช่น การกำหนดราคา เงื่อนไขการคืนสินค้า คุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า เป็นต้น

3. คู่ค้า : ปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม และเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าตามสัญญาที่ตกลงทำร่วมกัน และมีพัฒนาความสัมพันธ์กับคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง
4. คู่แข่ง : ปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่กล่าวหาคู่แข่งทางการค้าด้วยความไม่สุจริตและปราศจากข้อมูลความจริง รวมถึงการไม่พยายามเข้าถึงข้อมูลที่เป็นความลับของลูกค้าเพื่อการแข่งขันในธุรกิจด้วยวิธีที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม
5. ผู้ร่วมงาน : ปฏิบัติต่อผู้ร่วมงานอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ร่วมกันสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มีคุณภาพ ร่วมกันส่งเสริมให้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถ และไม่ร่วมในการปฏิบัติอันไม่ชอบด้วยกฎหมายหรือจริยธรรม
6. ชุมชนและสังคม : ดูแลมิให้การดำเนินงานของบริษัทส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของชุมชนและสังคม โดยการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด รวมถึงการสนับสนุนและส่งเสริมกิจกรรมของชุมชนเพื่อสร้างความสามัคคีและความรับผิดชอบต่อสังคม

ข้อ 8. การถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นกรรมการบริหารและผู้บริหาร

คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวน 8 ท่าน ประกอบด้วย

- | | |
|------------------------------|--------|
| - กรรมการที่เป็นผู้บริหาร | 3 ท่าน |
| - กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร | 2 ท่าน |
| - กรรมการอิสระ | 3 ท่าน |

ซึ่งทำให้การกำหนดนโยบายในการบริหารงานต่าง ๆ ได้รับการพิจารณาและเห็นชอบจากผู้มีประสบการณ์และเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ แม้ว่าบริษัทจะมีกรรมการอิสระทั้งหมด 3 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 37.50 ของกรรมการทั้งหมดเท่านั้น ในอนาคตบริษัทมีนโยบายที่จะปรับจำนวนกรรมการอิสระให้เพิ่มขึ้น สำหรับการแต่งตั้งกรรมการอิสระนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้แต่งตั้ง เว้นแต่เป็นการแต่งตั้งแทนกรรมการอิสระซึ่งพ้นจากตำแหน่งก่อนครบวาระ

ข้อ 9. การรวมหรือแยกตำแหน่ง

ประธานกรรมการบริษัทจะไม่เป็นบุคคลเดียวกันกับกรรมการผู้จัดการ แต่ทั้งสองท่านอาจเป็นตัวแทนจากกลุ่มหรือผู้ถือหุ้นใหญ่กลุ่มเดียวกันได้ ดังนั้น ในการพิจารณาตัดสินใจในเรื่องที่สำคัญต่าง ๆ ต้องกำหนดให้ต้องผ่านการเห็นชอบของกรรมการจากทุกกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มกรรมการอิสระจะต้องมีบทบาทในการให้ความเห็นแก่บริษัทเป็นอย่างมากซึ่งจะทำให้เกิดการถ่วงดุลการสอบทานการบริหารงานได้เป็นอย่างดี

ข้อ 10. ค่าตอบแทนของกรรมการ และผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของกรรมการ คือ ค่าเบี้ยประชุม ซึ่งจะต้องอยู่ในเกณฑ์เฉลี่ยเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยจะคำนึงถึงความเพียงพอต่อหน้าที่และความรับผิดชอบ ซึ่งกรรมการต้องรับผิดชอบ ส่วนผู้บริหารจะได้รับผลตอบแทนที่เป็นเงินเดือนและโบนัสประจำปีโดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทเป็นสำคัญ ค่าตอบแทนรายปีของคณะกรรมการและผู้บริหารรวมกันจะต้องเป็นจำนวนไม่สูงผิดปกติเมื่อเทียบกับผลตอบแทนโดยเฉลี่ยของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้จะคำนึงผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก

**ข้อ 11. การประชุมคณะกรรมการ**

บริษัทจะจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมออย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้งหนึ่ง โดยจะมีการประชุมพร้อมเอกสารประกอบส่งให้กรรมการทุกคนล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อให้กรรมการได้มีเวลาพิจารณาและศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ อีกทั้งมีเลขานุการบริษัททำหน้าที่ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการบริษัท บันทึกรายงานการประชุมและต้องจัดเก็บไว้อย่างถูกต้องครบถ้วนสามารถตรวจสอบได้

ทั้งนี้ ในปี 2549 บริษัทมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทรวมทั้งสิ้น 7 ครั้ง ซึ่งสรุปการเข้าประชุมของคณะกรรมการบริษัทได้ดังนี้

รายการ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนประชุมรวม (ครั้ง/ปี)
กรรมการ		
1. พลเอกนฤตล เดชประดิษฐ์	ประธานกรรมการ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ	7/7
2. นางพิมพ์สิริ กิรติเธียรสิริ	กรรมการ	6/7
3. นายฤทธิรงค์ อินทรจินดา	กรรมการ	7/7
4. นางสาวอังคณาญณ์ ตันติวิรุฬห์	กรรมการ	7/7
5. นายสมเกียรติ วงศาโรจน์	กรรมการ	7/7
6. นายธีระ ผลเจริญสุข	กรรมการ	7/7
7. นายสุรพงษ์ ชูรังสฤษฎ์	กรรมการตรวจสอบ	7/7
8. ผศ.ดร.ศุภณัฐ ชูชินปรการ	กรรมการตรวจสอบ	7/7

ข้อ 12. คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยให้การกำกับดูแลกิจการของบริษัทอย่างน้อยต้องมี คณะกรรมการตรวจสอบคณะหนึ่ง มีวาระการดำรงตำแหน่งตามระเบียบที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดซึ่งไม่เกินคราวละ 3 ปี กรรมการตรวจสอบต้องประกอบด้วย กรรมการอิสระที่ไม่เป็นผู้บริหารอย่างน้อยจำนวน 3 ท่าน และ คณะกรรมการบริษัทอาจแต่งตั้งคณะอนุกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและคณะอนุกรรมการสรรหา หรือ คณะอนุกรรมการอื่น ๆ ตามที่เห็นสมควรและจำเป็นเพื่อถ่วงดุลให้แก่คณะกรรมการบริษัทให้เกิดความโปร่งใส

ข้อ 13. ระบบการควบคุมและการตรวจสอบภายใน

บริษัทจะจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในเพื่อทำหน้าที่สอดส่องดูแลระบบการควบคุมภายในและตรวจสอบรายการที่สำคัญอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มีความมั่นใจว่าบริษัทมีระบบที่มีประสิทธิภาพซึ่งจะส่งเสริมความน่าเชื่อถือให้กับงบการเงิน ทั้งนี้โดยคณะกรรมการตรวจสอบเข้าสอบทานความมีประสิทธิภาพของระบบควบคุมภายในอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งครอบคลุมทั้งการดำเนินงาน และการกำกับดูแลการปฏิบัติงาน (Compliance Control) การจัดการความเสี่ยงและการให้ความสำคัญต่อรายการผิดปกติทั้งหลาย



ข้อ 14. รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทจะจัดทำรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยจะแสดงรายละเอียดการตรวจสอบบัญชีไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท เพื่อแสดงให้เห็นว่ารายงานทางการเงินถูกต้องเป็นจริงและสมเหตุสมผล โดยปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี และนโยบายการบัญชีที่เหมาะสมซึ่งได้ถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ

ข้อ 15. ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

คณะกรรมการบริษัทจะต้องเห็นความสำคัญของการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้องครบถ้วน และโปร่งใสให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านตลอดจนผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องให้ได้รับทราบอย่างเท่าเทียมกัน บริษัทจัดให้มีการสื่อสารข้อมูลของบริษัทในส่วนของการดำเนินงานและสถานะทางการเงินภายใต้กรอบของกฎหมาย อย่างชัดเจนทันเวลา เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายมีความเข้าใจในบริษัทได้อย่างถูกต้อง ซึ่งจะทำให้บริษัทได้รับการยอมรับและสนใจที่จะเข้ามาลงทุน อีกทั้งยังทำให้บริษัทได้รับมุมมองจากสาธารณชนที่ดีต่อบริษัท ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการวางเป้าหมาย และกลยุทธ์ของบริษัท



เอกสารแนบ 4

แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน



แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน

บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)

วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550

แบบประเมินนี้จัดทำโดยคณะกรรมการบริษัทซึ่งเห็นว่าเป็นความเห็นของคณะกรรมการเกี่ยวกับ
ความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน



ส่วนที่ 1 องค์กรและสภาพแวดล้อม (Organizational Control and Environment Measure)

องค์กรและสภาพแวดล้อม หมายถึง การมีโครงสร้างองค์กรและสภาพแวดล้อมที่ดีซึ่งเป็นรากฐานที่สำคัญของระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่ต้องสร้างสภาวะหรือปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งเอื้อให้ระบบการควบคุมภายในดำเนินไปได้ตามที่บริษัทมุ่งหวัง เป็นการสร้างบรรยากาศการควบคุมเพื่อส่งเสริมให้ทุกคนในบริษัทตระหนักถึงความจำเป็นของระบบการควบคุมภายใน เช่น การที่ฝ่ายบริหารให้ความสำคัญต่อความซื่อสัตย์สุจริตและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การจัดการโครงสร้างขององค์กรอย่างเหมาะสม การกำหนดหน้าที่อย่างชัดเจน การมีนโยบายและระเบียบปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นต้น

1.1 คณะกรรมการได้ดูแลให้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและวัดผลได้ เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

1.2 คณะกรรมการบริษัทได้ทบทวนเป้าหมายการปฏิบัติงานแล้วว่า การตั้งเป้าหมายได้ดำเนินการอย่างรอบคอบ และได้พิจารณาถึงความเป็นไปได้ของเป้าหมายที่กำหนด ตลอดจนได้มีการวิเคราะห์ถึงการให้สิ่งจูงใจหรือผลตอบแทนแก่พนักงานว่าเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล โดยไม่มีการจูงใจหรือให้ผลประโยชน์ตอบแทนที่เกินสมควรแก่พนักงานในลักษณะที่อาจนำไปสู่การกระทำทุจริตหรือประพฤติมิชอบ (เช่น ตั้งเป้าหมายยอดขายของบริษัทไว้สูงเกินความเป็นจริง ทำให้เกิดแรงจูงใจในการตกแต่งตัวเลขยอดขาย เป็นต้น)

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

1.3 บริษัทได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่



1.4 บริษัทมีข้อกำหนดเกี่ยวกับจริยธรรม (code of conduct) และข้อกำหนดห้ามฝ่ายบริหารและพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกิจการเป็นลายลักษณ์อักษร รวมทั้งบทลงโทษหากมีการฝ่าฝืน หรือไม่

☒ มี

☐ ไม่มี

1.5 บริษัทมีการจัดทำนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติงานเป็นลายลักษณ์อักษรในธุรกรรมด้านการเงิน การจัดซื้อ และการบริหารทั่วไปที่รัดกุมและสามารถป้องกันการทุจริตได้หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

1.6 ในการกำหนดนโยบายและแผนการปฏิบัติงาน บริษัทได้คำนึงถึงความเป็นธรรมต่อคู่ค้า เพื่อประโยชน์ของบริษัทในระยะยาว ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่



ส่วนที่ 2 การบริหารความเสี่ยง (Risk Management Measure)

การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อมดำเนินการอยู่ท่ามกลางความเสี่ยงทางธุรกิจตลอดเวลา โดยสาเหตุของความเสี่ยงอาจมาจากปัจจัยภายใน เช่น ผู้บริหารขาดความซื่อสัตย์และจริยธรรม บริษัทขยายงานอย่างรวดเร็วเกินไปทำให้ระบบงานไม่สามารถรองรับได้ หรือการกำกับดูแลไม่ทั่วถึง เป็นต้น และปัจจัยภายนอก เช่น การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี หรือพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้า ทำให้มีผลกระทบ ต่อส่วนแบ่งการตลาด เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ การที่จะนำพาให้บริษัทรอดพ้นจากอันตรายที่เกิดจากความเสี่ยง ดังกล่าวได้นั้น ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องดำเนินการต่อไปนี้อย่างสม่ำเสมอ

- (1) พิจารณาหรือไตร่ตรองถึงลักษณะความเสี่ยงที่บริษัทประสบอยู่ หรือคาดว่าจะประสบ (Identification of risk)
- (2) วิเคราะห์ผลกระทบของความเสี่ยงนั้น ๆ ต่อบริษัท และโอกาสที่ความเสี่ยงนั้น ๆ จะเกิดขึ้น (Analysis of risk)
- (3) กำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม (Management of risk)

2.1 บริษัทมีการประเมินอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ว่า การประกอบธุรกิจของบริษัทมีปัจจัยใดบ้างที่เป็น ปัจจัยความเสี่ยงทั้งที่มาจากภายนอกและภายใน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

☒ มี

☐ ไม่มี

2.2 บริษัทได้มีการวิเคราะห์หรือไม่ว่า เหตุการณ์ใดที่จะทำให้ปัจจัยที่เป็นความเสี่ยงนั้นเกิดขึ้น

☒ มี

☐ ไม่มี

2.3 บริษัทกำหนดให้มีมาตรการในการติดตามเหตุการณ์ที่เป็นสาเหตุของปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งมาตรการในการลดความเสี่ยงเหล่านั้น ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่



2.4 บริษัทได้แจ้งให้พนักงานทุกคนที่เกี่ยวข้องรับทราบและปฏิบัติตามมาตรการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

2.5 บริษัทมีการติดตามว่าหน่วยงานต่าง ๆ ได้ปฏิบัติตามแผนการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่



ส่วนที่ 3 การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร (Management Control Activities)

การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญเพื่อให้บริษัทมั่นใจว่าแนวทางที่ฝ่ายบริหารกำหนดไว้ได้รับการตอบสนองและปฏิบัติตามจากทุกคนในบริษัท ซึ่งแนวทางดังกล่าวได้แก่

- (1) การกำหนดอำนาจและระดับการอนุมัติรายการเป็นไปอย่างเหมาะสม
- (2) มีการแบ่งแยกหน้าที่ที่อาจก่อให้เกิดการกระทำที่ทุจริตออกจากกัน
- (3) มีการกำหนดขั้นตอน และวิธีการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเหมาะสม เพื่อป้องกันการถ่ายเทผลประโยชน์
- (4) การกำหนดวิธีการเพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

3.1 บริษัทมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และวงเงินอำนาจอนุมัติของฝ่ายบริหารในแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

3.2 บริษัทมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในงาน 3 ด้านต่อไปนี้ ออกจากกันโดยเด็ดขาด เพื่อเป็นการตรวจสอบซึ่งกันและกัน ใช่หรือไม่ (1) หน้าที่อนุมัติ (2) หน้าที่บันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และ (3) หน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

3.3 ในกรณีที่บริษัทมีการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว บริษัทมีมาตรการที่รัดกุมเพื่อติดตามให้การทำธุรกรรมนั้นต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติที่กำหนด ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว



3.4 ในกรณีที่มีการทำธุรกรรมตาม 3.3 การพิจารณาอนุมัติธุรกรรมนั้นได้กระทำโดยผู้ที่ไม่มีส่วนได้เสียในธุรกรรมนั้นเท่านั้น ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.5 ในกรณีที่มีการทำธุรกรรมตาม 3.3 การพิจารณาอนุมัติธุรกรรมนั้น ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญและพิจารณาโดยถือเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก (on arms' length basis) ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.6 ในกรณีที่ได้มีการอนุมัติธุรกรรมกับผู้ที่เกี่ยวข้องในลักษณะที่มีผลผูกพันบริษัทในระยะยาวไปแล้ว (เช่น การทำสัญญาซื้อขายสินค้า การให้กู้ยืม การค้ำประกัน) ได้มีการติดตามให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ตลอดระยะเวลาที่มีผลผูกพันบริษัทหรือไม่ (เช่น ติดตามการชำระคืนหนี้ ตามกำหนด การทบทวนความเหมาะสมของสัญญา เป็นต้น)

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.7 กรณีที่บริษัทมีมาตรการเกี่ยวกับการทำธุรกรรมตาม 3.3 มาตรการดังกล่าวครอบคลุมไปถึงกรณีที่ผู้ที่เกี่ยวข้องดังกล่าวนำโอกาสหรือประโยชน์ของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตัวด้วย ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.8 ในกรณีที่บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม บริษัทมีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการกำหนดทิศทางให้บุคคลที่บริษัทแต่งตั้งให้เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทดังกล่าวถือปฏิบัติ ใช่หรือไม่

☐ ใช่

☐ ไม่ใช่

☒ ไม่มีกรณีดังกล่าว



3.9 บริษัทมีมาตรการที่จะติดตามให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หรือไม่
ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและรักษาชื่อเสียงของบริษัท

☒ มี

☐ ไม่มี

3.10 ในกรณีที่บริษัทเคยมีการกระทำที่ฝ่าฝืนกฎหมาย บริษัทมีมาตรการแก้ไขและป้องกันมิให้เกิด
การกระทำในลักษณะนั้นอีก หรือไม่

☐ มี

☐ ไม่มี

☒ ไม่มีกรณีดังกล่าว



ส่วนที่ 4 ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication Measure)

หลักการประการหนึ่งของการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความระมัดระวังไม่ว่าจะเป็นสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ก็คือ การตัดสินใจบนพื้นฐานที่มีข้อมูลที่มีคุณภาพและเพียงพอต่อการตัดสินใจ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางการเงินหรือข้อมูลอื่น ดังนั้น การสื่อสารข้อมูลดังกล่าวไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งและเป็นสิ่งที่จะช่วยให้เกิดความมีประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายใน ข้อมูลที่มีคุณภาพควรมีคุณสมบัติดังนี้

- (1) มีเนื้อหาที่จำเป็นเพียงพอต่อการตัดสินใจ
- (2) มีความถูกต้องสมบูรณ์
- (3) มีความเป็นปัจจุบัน
- (4) มีรูปแบบที่เข้าใจง่าย
- (5) มีการจัดเก็บที่ดี

4.1 ในการเสนอเรื่องให้คณะกรรมการพิจารณา บริษัทได้จัดให้มีข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ อย่างเพียงพอ เพื่อให้คณะกรรมการใช้ประกอบการตัดสินใจ ใช่หรือไม่ (ข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ ได้แก่ รายละเอียดของเรื่องที่เสนอให้พิจารณา เหตุผล ผลกระทบต่อบริษัท ทางเลือกต่าง ๆ เป็นต้น)

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

4.2 กรรมการบริษัทได้รับหนังสือนัดประชุมหรือเอกสารประกอบการประชุมที่ระบุข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอต่อการพิจารณาก่อนการประชุม อย่างน้อยภายในระยะเวลาขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด ใช่หรือไม่

☒ ใช่

ได้รับก่อนวันประชุมโดยเฉลี่ย 7 วัน

☐ ไม่ใช่

4.3 รายงานการประชุมกรรมการ มีรายละเอียดตามที่ทำให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบความเหมาะสมในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการได้หรือไม่ เช่น ได้มีการบันทึกข้อซักถามของกรรมการ ความเห็นหรือข้อสังเกตของกรรมการในเรื่องที่พิจารณา ความเห็นของกรรมการรายที่ไม่เห็นด้วยกับเรื่องที่เสนอพร้อมเหตุผล เป็นต้น

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่



4.4 บริษัทจัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีและบัญชีต่าง ๆ ไว้ครบถ้วนเป็นหมวดหมู่ และไม่เคยได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีว่ามีข้อบกพร่องในเรื่องนี้ หรือเคยได้รับแจ้งแต่ได้แก้ไขข้อบกพร่องนั้น อย่างครบถ้วนแล้ว ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

4.5 คณะกรรมการได้พิจารณาแล้วใช่หรือไม่ว่า ฝ่ายบริหารได้ใช้นโยบายบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปและเหมาะสมกับลักษณะธุรกิจของบริษัท โดยไม่เลือกใช้นโยบายบัญชีที่ทำให้บริษัทแสดงผลประกอบการที่คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่



ส่วนที่ 5 ระบบการติดตาม (Monitoring)

การที่บริษัทจะดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล บริษัทควรต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอว่า มีการปฏิบัติตามเป้าหมายที่วางไว้ ระบบการควบคุมภายในยังดำเนินอยู่อย่างต่อเนื่อง และมีการปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งข้อบกพร่องต่าง ๆ ได้รับการแก้ไขอย่างทันท่วงที

5.1 กรณีที่บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ คณะกรรมการได้เปรียบเทียบผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารว่าเป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่กำหนดไว้ ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว

5.2 กรณีที่ผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นมีความแตกต่างจากเป้าหมายที่กำหนดไว้ บริษัทได้ดำเนินการแก้ไขภายในระยะเวลาที่เหมาะสม ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว

5.3 บริษัทจัดให้มีการตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในที่วางไว้อย่างสม่ำเสมอ ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

5.4 กรณีที่บริษัทมีการตรวจสอบภายใน บริษัทได้กำหนดให้การรายงานผลการตรวจสอบต้องรายงานตรงต่อคณะกรรมการหรือคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้ผู้ตรวจสอบภายในสามารถปฏิบัติงานได้อย่างอิสระและเสนอรายงานผลการตรวจสอบได้อย่างตรงไปตรงมา ใช่หรือไม่

☒ ใช่

☐ ไม่ใช่

☐ ไม่มีกรณีดังกล่าว



5.5 เมื่อมีการตรวจพบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ ได้มีการรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อพิจารณาสั่งการแก้ไขภายในระยะเวลาอันควร ใช่หรือไม่



ใช่



ไม่ใช่



ไม่มีกรณีดังกล่าว

5.6 บริษัทต้องรายงานความคืบหน้าในการปรับปรุงข้อบกพร่องต่อคณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบ ใช่หรือไม่



ใช่



ไม่ใช่

5.7 บริษัทมีนโยบายให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยพลัน ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริต หรือสงสัยว่ามีเหตุการณ์ทุจริต มีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย และมีการกระทำที่ผิดปกติอื่น ซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ หรือไม่



มี



ไม่มี



ไม่มีกรณีดังกล่าว