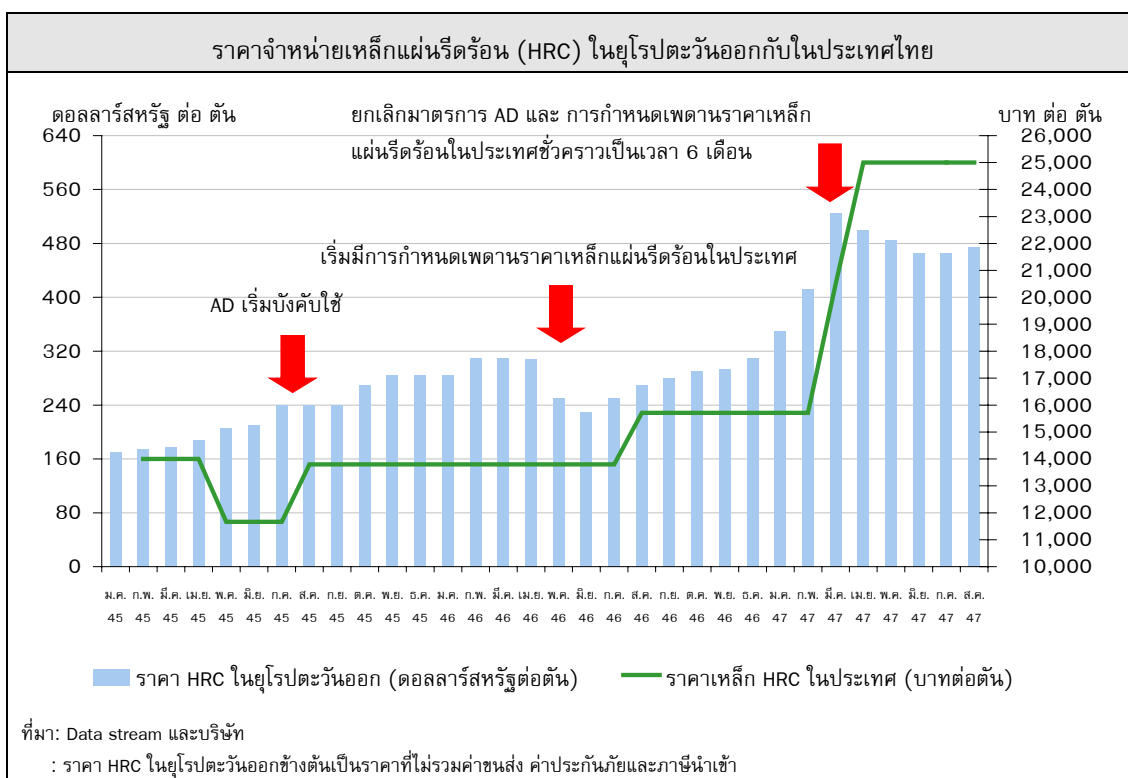


1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้ ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัท นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบต่อราคาประเมินมูลค่าของบริษัท ดังนั้น ในการลงทุน ผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงหลักๆ จำแนกได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กซึ่งปรับตัวตามราคาเหล็กในตลาดโลก

โดยทั่วไป ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกับราคาวัตถุดิบ ซึ่งบริษัทยังอาจจะมีความเสี่ยงหากราคาผลิตภัณฑ์ไม่สามารถปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราที่เท่ากับหรือมากกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบซึ่งจะมีผลกระทบต่ออัตราการกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากที่ผ่านมามีบริษัทซื้อแผ่นเหล็กรีดร้อนจากแหล่งภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ซึ่งมีเสถียรภาพทางด้านราคามากกว่าแผ่นเหล็กรีดร้อนจากแหล่งในต่างประเทศ อันเป็นผลมาจากการที่กระทรวงพาณิชย์ประกาศเรียกเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping: AD) สำหรับผลิตภัณฑ์เหล็กที่นำเข้าจากบางประเทศเป็นระยะเวลา 5 ปีนับตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2545 กอปรกับการที่กระทรวงพาณิชย์กำหนดเพดานราคาเหล็กแผ่นที่จำหน่ายภายในประเทศตั้งแต่เดือนเมษายน 2546 ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบเหล็กลดลง ดังจะเห็นได้จากกราฟต่อไปนี้



จากกราฟข้างต้น จะพบว่าตั้งแต่ภาครัฐมีการออกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดและการกำหนดเพดานราคาของราคาเหล็กแผ่นดังกล่าว ราคาจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนขนาดต่างๆในประเทศมีการเคลื่อนไหวไม่ผันผวนมากนักเมื่อเทียบกับราคาในประเทศแถบภูมิภาคยุโรปตะวันออกซึ่งเป็นแหล่งนำเข้าของบริษัท

สำหรับท่อเหล็กซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้น ถึงแม้ว่าจะไม่ได้รับการคุ้มครองจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด แต่ก็ไม่มี การกำหนดเพดานราคาเช่นกัน ทำให้บริษัทมีความคล่องตัวในการปรับราคาจำหน่ายท่อเหล็กได้ตามต้นทุนหรือราคาท่อเหล็กในตลาดโลกได้โดยไม่ติดขัดข้อจำกัดทางกฎหมายใดๆ ทั้งนี้ ราคาของท่อเหล็กจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในตลาดโลก อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในต่างประเทศแต่ละครั้งจะไม่ทำให้ราคาท่อเหล็กภายในประเทศเปลี่ยนแปลงตามในทันที เนื่องจากการสั่งซื้อท่อเหล็กจากต่างประเทศจะต้องใช้ระยะเวลาในการขนส่งรวมทั้งอาจต้องใช้ระยะเวลาในการผลิต ทำให้สินค้าท่อเหล็กราคาถูกจากต่างประเทศจะยังไม่ถูกนำเข้ามาโดยทันที และการที่บริษัทได้มีการพัฒนา

คุณภาพและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีมูลค่าเพิ่มและจุดเด่นเพื่อสร้างอำนาจต่อรองให้กับบริษัทในการกำหนดราคาจำหน่ายท่อเหล็กและเป็นการลดความผันผวนของราคาท่อเหล็กอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามและประเมินสถานการณ์ราคาเหล็กอย่างใกล้ชิดเป็นประจำโดยผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมท่อเหล็กกว่า 20 ปี ทำให้บริษัทสามารถปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ บริษัทมองว่าราคาเหล็กจะยังมีแนวโน้มสูงขึ้นหรือทรงตัวในระดับสูงต่อไปอีก 1-2 ปีข้างหน้า เนื่องจากความต้องการใช้เหล็กทั่วโลกที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในประเทศจีน จากแนวโน้มของราคาเหล็กที่ยังอยู่ในระดับสูงในอนาคตส่งผลให้บริษัทได้รับประโยชน์จากวัตถุดิบที่มีการสำรองไว้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ราคาเหล็กลดต่ำลง บริษัทยังมีเวลาเพียงพอในการระบายสินค้า เนื่องจากวัตถุดิบเหล็กภายในประเทศได้รับความคุ้มครองจากมาตรการป้องกันการค้าที่มั่งคั่ง ทำให้ราคาวัตถุดิบเหล็กภายในประเทศไม่ปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีการร้องเรียนจากผู้บริโภคเหล็กเรื่องปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบเหล็กแผ่นภายในประเทศ ทำให้ในเดือนมีนาคม 2547 ภาครัฐได้ยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวเป็นเวลา 6 เดือนเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว และต่อมาในเดือนเมษายน 2547 ภาครัฐได้ยกเลิกมาตรการกำหนดเพดานราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศเช่นกัน ทั้งนี้ หากพิจารณาจากสถานการณ์ปัจจุบัน บริษัทเห็นว่า การยกเลิกมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดชั่วคราวจะช่วยแก้ไขปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบเหล็ก และทำให้บริษัทมีทางเลือกในการซื้อวัตถุดิบมากขึ้น ในขณะที่ การยกเลิกมาตรการกำหนดเพดานราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนอาจส่งผลให้เกิดความผันผวนของราคาวัตถุดิบเหล็กภายในประเทศเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะไม่มีผลกระทบต่อบริษัทมากนัก เนื่องจาก มาตรการดังกล่าวข้างต้นมีผลใช้บังคับระยะสั้น ในขณะที่เดียวกัน บริษัทยังมีสินค้าคงคลังซึ่งมีราคาต้นทุนต่ำ ณ สิ้นปี ในปริมาณมาก และภายหลังการยกเลิกมาตรการดังกล่าว บริษัทได้หันมาใช้ในการสั่งซื้อวัตถุดิบให้สอดคล้องกับการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าให้มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการระยะยาวในการลดความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

- การพัฒนาสินค้าของบริษัทภายใต้เครื่องหมายการค้า “แปซิฟิกพาวเวอร์” ซึ่งมุ่งเน้นการจำหน่ายท่อเหล็กที่มีคุณภาพมาตรฐานเพื่อเป็นการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยบริษัทได้เริ่มการพัฒนาดังกล่าวตั้งแต่ปี 2541 จนทำให้มูลค่าการจำหน่ายของท่อเหล็กแบบคุณภาพมาตรฐานเพิ่มสูงขึ้นจนคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของยอดขายรวมในปัจจุบัน และอาจกล่าวได้ว่าในปัจจุบันบริษัทเป็นผู้นำตลาดของท่อเหล็กคุณภาพมาตรฐานในประเทศไทย ซึ่งสินค้าท่อเหล็กคุณภาพมาตรฐานจะมีความผันผวนทางด้านราคาน้อยกว่าท่อเหล็กทั่วไปเนื่องจากกลุ่มลูกค้าจะให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก
- การดำเนินนโยบายขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าปลายทางมากขึ้น เช่น การจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้จะให้ความสำคัญกับคุณภาพของท่อเหล็กมากกว่าราคาสินค้าซึ่งต่างจากลูกค้าประเภทผู้จัดจำหน่าย

1.2 ความเสี่ยงจากการเปิดเขตการค้าเสรี (AFTA)

ปัจจุบัน อัตราภาษีอากรขาเข้าของท่อเหล็กที่เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่ที่ร้อยละ 12 ซึ่งตามข้อตกลงภายใต้สนธิสัญญาอาฟต้า ประเทศสมาชิกมีข้อตกลงร่วมกันให้ลดกำแพงภาษีนำเข้าให้เหลือเพียงร้อยละ 0-5 ภายในปี 2550 ส่งผลให้อาจมีการนำเข้าท่อเหล็กราคาถูกมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากความต้องการบริโภคท่อเหล็กของประเทศผู้ผลิตท่อเหล็กรายใหญ่ภายใต้สนธิสัญญาอาฟต้าในปัจจุบัน เช่น ประเทศจีนและมาเลเซีย มีมากกว่ากำลังการผลิตภายในประเทศ ส่งผลให้ความสามารถในการส่งออกของประเทศผู้ผลิตท่อเหล็กรายใหญ่ลดลง นอกจากนี้ บริษัทวางแผนเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยใช้ข้อได้เปรียบเรื่องระยะเวลาส่งมอบและการมีผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายในการแข่งขันกับท่อเหล็กนำเข้า ซึ่งหากพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างท่อเหล็กของบริษัทกับท่อเหล็กนำเข้า จะเห็นว่าการนำเข้าท่อเหล็กใช้ระยะเวลาการขนส่งนานกว่าการสั่งผลิตในประเทศ และยังมีข้อจำกัดในด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากรายละเอียดของท่อเหล็กที่แตกต่างทั้งในเรื่องขนาด รูปร่าง ความหนา รูปแบบปลายท่อ ทำให้มีท่อเหล็กที่จำหน่ายหลายพันรายการ ส่งผลให้ผู้นำเข้าไม่สามารถสำรองสินค้าแต่ละรายการไว้เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ ปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าโครงการที่ต้องการความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความล่าช้าในการก่อสร้างโครงการ

1.3 ความเสี่ยงจากการเข้ามาประกอบธุรกิจผลิตท่อเหล็กของผู้ผลิตและจำหน่ายท่อเหล็กรายใหญ่

บริษัทมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้ผลิตและจำหน่ายท่อเหล็กรายใหญ่ เช่น ผู้ประกอบกิจการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนซึ่งเป็นวัตถุดิบของท่อเหล็ก เนื่องจากมีเงินทุนที่เพียงพอสำหรับการลงทุนในกิจการท่อเหล็ก อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความได้เปรียบ



กว่าผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนที่อาจเข้ามาประกอบธุรกิจท่อเหล็กในเรื่องของการที่ผู้บริหารมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมท่อเหล็กมากกว่า 20 ปี พร้อมทั้งบริษัทยังมีที่วิศวกรผู้ชำนาญงานและเปี่ยมด้วยประสบการณ์กว่า 20 คน นอกจากนี้ ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนมักจะให้ความสำคัญกับการผลิตเหล็กแผ่นมากกว่าเนื่องจากได้อัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า โดยผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนจะผลิตท่อเหล็กมากขึ้นก็ต่อเมื่อมีความต้องการใช้เหล็กแผ่นน้อย ส่งผลให้อาจไม่มีสินค้าท่อเหล็กเพียงพอเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเท่าผู้ผลิตท่อเหล็กโดยตรง

1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบน้อยราย

นอกเหนือจากการนำเข้าวัตถุดิบเหล็กจากต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่เพื่อการผลิตสำหรับส่งออกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20-30 ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมดแล้ว บริษัทสั่งซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากผู้ผลิตภายในประเทศซึ่งปัจจุบันมีผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใหญ่เพียง 3 ราย ได้แก่ บมจ. สหวิริยาสตีลอินดัสตรี บมจ. จี สตีล และ บมจ. นครไทยสตีลปริมิล ทั้งนี้ ในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจหรือนโยบายการจำหน่ายของผู้ผลิตดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการจัดหาวัตถุดิบของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบดังกล่าว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเหล่านี้ จะยังคงดำเนินการจำหน่ายเหล็กแผ่นให้กับบริษัทต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทมีการวางแผนการผลิตและสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าโดยคำนึงถึงแนวโน้มราคาและปริมาณความต้องการเป็นสำคัญและบริษัทยังสามารถนำเข้าวัตถุดิบเมื่อเห็นว่าเหล็กแผ่นในต่างประเทศมีราคาถูกกว่าในประเทศส่งผลให้ความเสี่ยงในการขาดแคลนวัตถุดิบของบริษัทลดลง

1.5 ความเสี่ยงจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดจากตลาดส่งออก

บริษัทมีความเสี่ยงจากมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดในตลาดส่งออก เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทมีการส่งออกผลิตภัณฑ์ท่อเหล็กออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 20-30 ของมูลค่าการจำหน่ายรวม โดยในบางประเทศมีการจำหน่ายท่อเหล็กในสัดส่วนที่สูง ซึ่งอาจเป็นผลให้ในอนาคตมีการออกมาตรการป้องกันการทุ่มตลาดกับสินค้าท่อเหล็กของบริษัทในประเทศนั้นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าความเสี่ยงดังกล่าวสำหรับบริษัทอาจมีไม่มากนักเนื่องจากสินค้าของบริษัทที่จำหน่ายในต่างประเทศมีราคาใกล้เคียงหรือสูงกว่าสินค้าที่จำหน่ายภายในประเทศซึ่งจะไม่เข้าข่ายการทุ่มตลาด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงพยายามเน้นการจำหน่ายท่อเหล็กในตลาดภายในประเทศมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทได้มีนโยบายในการกระจายการจำหน่ายท่อเหล็กออกไปในหลายประเทศ เช่น สิงคโปร์ ฮองกง ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลาง เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่ง

1.6 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจากบริษัทมีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนบางส่วนจากต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศในกลุ่มยุโรปตะวันออก และเอเชียใต้ ในสกุลเงินเหรียญสหรัฐทั้งหมด ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ตาม การนำเข้าส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าเพื่อใช้สำหรับผลิตท่อเหล็กส่งออกไปยังต่างประเทศซึ่งราคาขายท่อเหล็กต่างประเทศก็ถูกกำหนดเป็นสกุลเงินสหรัฐ จึงถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยธรรมชาติ (Natural Hedge) ทั้งนี้ ในอนาคต บริษัทอาจมีการนำเข้าวัตถุดิบเหล็กเพิ่มขึ้นหากพิจารณาเห็นว่าเหล็กแผ่นนำเข้ามีราคาถูกกว่าเหล็กแผ่นที่จำหน่ายภายในประเทศ ซึ่งบริษัทอาจพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contracts) เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว

1.7 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยลอยตัว

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมียอดวงเงินสินเชื่อรวม 1,390.00 ล้านบาท และ 2.25 ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวทั้งหมด ดังนั้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นว่าความเสี่ยงดังกล่าวอาจมีไม่มากนัก เนื่องจากเงินกู้ทั้งหมดเป็นเงินกู้ระยะสั้นที่ใช้ในการซื้อวัตถุดิบซึ่งจะชำระคืนภายในไม่เกิน 6 เดือน โดยมีอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับอัตราเงินฝากประจำภายในประเทศซึ่งมีการเคลื่อนไหวในช่วงแคบๆหรือไม่มีการเปลี่ยนแปลงในช่วงระยะเวลาสั้นๆ

1.8 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 15 มีนาคม 2547 บริษัท ตั้งหมงเส็ง โฮลดิ้ง จำกัด (“ตั้งหมงเส็ง”) และกลุ่มผู้ถือหุ้นตั้งหมงเส็ง ถือหุ้นในบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 90.25 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป ตั้งหมงเส็งและกลุ่มผู้ถือหุ้น จะถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 69.10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และหาก



กรรมการของบริษัทใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญใหม่ของบริษัทตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่บริษัทออกให้แล้วทั้งหมด ตั้งหมงเล็งและกลุ่มผู้ถือหุ้นจะถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 68.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

1.9 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นหากกรรมการของบริษัทขายหุ้นภายหลังการใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญ

เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2547 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2547 ได้มีมติให้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิในหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 700,000 หน่วยให้กับกรรมการของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่าพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี ทั้งนี้ ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวสามารถใช้สิทธิแปลงเป็นหุ้นสามัญของบริษัทในราคาหุ้นละ 10.00 บาท (ราคาตามมูลค่าที่ตราไว้) โดยกำหนดการใช้สิทธิ 2 ครั้ง ๆ ละกึ่งหนึ่งของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ได้รับการจัดสรรเมื่อใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุครบ 1 ปี และ 2 ปี ทั้งนี้เมื่อกรรมการของบริษัทสามารถใช้สิทธิแปลงเป็นหุ้นสามัญในแต่ละครั้ง นักลงทุนอาจได้รับความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น เนื่องจากกรรมการของบริษัทสามารถนำหุ้นดังกล่าวออกมาขายในตลาดหลักทรัพย์ได้