



1. ปัจจัยความเสี่ยง

เนื่องจากโครงสร้างรายได้ของบริษัทจะประกอบด้วยรายได้หลัก 2 ประเภท คือ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ดำเนินการโดย บริษัท ปริบลิท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และธุรกิจผลิตและขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง ซึ่งดำเนินการโดย บริษัทย่อยคือ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด (“พีซีเอ็มซี”) ดังนั้นปัจจัยความเสี่ยงของธุรกิจจะแบ่งวิเคราะห์ตามประเภทธุรกิจ ดังต่อไปนี้

ธุรกิจค้าผลิตและขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง (ดำเนินงานโดยบริษัทย่อย “พีซีเอ็มซี”)

พีซีเอ็มซี

1.1 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องกรณีละเมิดสิทธิบัตร

ในกรณีที่พีซีเอ็มซี ได้ถูกบมจ. ดิคอนโปรดักส์ (“ดิคอน”) ฟ้องร้องดำเนินคดีกรณีละเมิดสิทธิบัตรแผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา กับศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง (ประเทศไทย) ในเดือนสิงหาคม 2547 โดยได้ระบุว่ามีมูลค่า 42.96 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 โดยข้อเท็จจริงทางพีซีเอ็มซี ได้พัฒนาแผ่นพื้นชนิด 6 ขา มาโดยตลอด จนได้เป็นแผ่นพื้นชนิด 3 ขา ขึ้นมา จึงได้ทดลองผลิตและออกจำหน่ายในปี 2544 เป็นต้นมา ทางพีซีเอ็มซีได้มีหนังสือถึงสำนักสิทธิบัตร กรมทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อขอให้ตรวจสอบผลิตภัณฑ์แผ่นพื้นชนิด 3 ขา ที่พีซีเอ็มซีผลิตและจำหน่ายอยู่ ณ มีส่วนเหมือนหรือคล้ายคลึงกับแบบผลิตภัณฑ์ที่ดิคอนจดสิทธิบัตรไว้หรือไม่ ซึ่งทางสำนักสิทธิบัตร กรมทรัพย์สินทางปัญญา ได้มีหนังสือตอบถึงข้อแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของพีซีเอ็มซี ว่ามีความแตกต่างไปจากแบบผลิตภัณฑ์ที่ ดิคอน จดสิทธิบัตรไว้

จากข้อเท็จจริงดังกล่าวข้างต้น ในเดือนตุลาคม 2547 พีซีเอ็มซี ได้ยื่นคำร้องเรียนต่อกระทรวงพาณิชย์เพื่อขอเพิกถอนสิทธิบัตรของดิคอน และในเดือนธันวาคม 2547 พีซีเอ็มซีได้ดำเนินการฟ้องดำเนินคดีฐานละเมิดลิขสิทธิ์ รวมทั้งฟ้องเรียกร้องค่าเสียหายจากดิคอน ต่อศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง (ประเทศไทย) ทุนทรัพย์รวม 510 ล้านบาท โดยศาลได้นัดสืบพยานจำเลยและโจทก์นัดแรกในวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2549 โดยผลของคดีอาจแบ่งได้เป็น 3 กรณี ดังนี้

1. กรณีที่ดิคอนชนะคดี พีซีเอ็มซีจะต้องจ่ายค่าเรียกร้องความเสียหายตามทุนจดทะเบียนของพีซีเอ็มซี (30 ล้านบาท) และหยุดผลิตแผ่นพื้น 3 ขา นอกจากนั้นภายหลังจากที่บริษัท ปริบลิท จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว บริษัท ปริบลิท จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้รับประกันภาระหนี้ของพีซีเอ็มซีกับสถาบันการเงิน ตามสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 พีซีเอ็มซีมีภาระหนี้ จำนวน 171.75 ล้านบาท อย่างไรก็ตามภาระหนี้ดังกล่าวได้มีการจดจำนองที่ดิน อาคาร และเครื่องจักรของพีซีเอ็มซี ซึ่งมีมูลค่าตามราคาประเมิน 357 ล้านบาท ซึ่งครอบคลุมมูลหนี้ดังกล่าว หรือ
2. กรณีที่พีซีเอ็มซีชนะคดี ดิคอนจะต้องจ่ายค่าเรียกร้องความเสียหาย และหยุดผลิตแผ่นพื้น 3 ขา หรือ
3. กรณีที่ศาลอาจพิจารณาเห็นว่า แผ่นพื้น 3 ขาดังกล่าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีหรือใช้แพร่หลายอยู่ทั่วไป ซึ่งทำให้ไม่เข้าข่ายที่สามารถจดสิทธิบัตร ทั้งพีซีเอ็มซีและดิคอนยังคงสามารถผลิตและจำหน่ายแผ่นพื้น 3 ขา ต่อไป



อย่างไรก็ตาม สำนักงานกฎหมาย ที่ได้รับมอบหมายจากพีซีเอ็มซี ได้ให้ความเห็นว่า สิทธิบัตรของดิคอนฟิงถูกเพิกถอน เพราะแบบผลิตภัณฑ์ที่ดิคอนได้ขอจดสิทธิบัตรนั้นไม่ใช่แบบผลิตภัณฑ์ที่มีการคิดค้นใหม่ โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นการเลียนแบบของบุคคลอื่น สำนักงานกฎหมายจึงเชื่อว่า พีซีเอ็มซีมีโอกาสนะคดีค่อนข้างมาก

ผลกระทบที่อาจเกิดจากการหยุดผลิตและจำหน่ายแผ่นพื้นชนิด 3 ขา

ปัจจุบัน พีซีเอ็มซี มียอดจำหน่ายแผ่นพื้นชนิด 3 ขา คิดเป็นร้อยละ 36 ของรายได้จากการขายและบริการ มีมูลค่ากำไรขั้นต้นจากแผ่นพื้นชนิด 3 ขา คิดเป็นประมาณร้อยละ 39 ของกำไรขั้นต้นรวมของพีซีเอ็มซี ดังนั้นผลกระทบที่รุนแรงที่สุดที่จะเกิดกับพีซีเอ็มซี ในกรณีที่หยุดผลิตแผ่นพื้น 3 ขา คือ ขาดรายได้ไปประมาณ ร้อยละ 36 และขาดกำไรขั้นต้นไปประมาณร้อยละ 39

อย่างไรก็ตามในยอดรายได้จากการขายแผ่นพื้น 3 ขาดังกล่าวนั้น เป็นส่วนที่พีซีเอ็มซีขายให้กับบริษัทในเครือและบริษัทที่เกี่ยวข้องทั้งหลาย คิดเป็นสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 22 ของรายได้จากการขายและบริการรวมของพีซีเอ็มซี ซึ่งหากเกิดกรณีที่พีซีเอ็มซีต้องเลิกผลิตแผ่นพื้น 3 ขา ฝ่ายบริหารเชื่อว่า บริษัทต่างๆ เหล่านี้ยังคงสนับสนุนบริษัทต่อไปในการหันมาซื้อแผ่นพื้นชนิดอื่นของพีซีเอ็มซีเพื่อใช้ทดแทน ดังนั้นผลกระทบจากการหยุดผลิตแผ่นพื้น 3 ขา ต่องบการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 จะเป็นดังนี้

○ ผลกระทบต่อพีซีเอ็มซี (ตามงบการเงินของพีซีเอ็มซี) รายได้ที่ขาดหายไปคิดเป็นไปร้อยละ 14 ของรายได้จากการขายและบริการรวม และคิดเป็นกำไรขั้นต้นที่ขาดหายไปร้อยละ 18.33 ของกำไรขั้นต้นรวม

○ ผลกระทบต่อบริษัท (ตามงบการเงินรวมของฟรีบีท) การที่รายได้ของพีซีเอ็มซีขาดหายไป จะมีผลทำให้รายได้ของบมจ. ฟรีบีทหายไป ประมาณร้อยละ 4.28 ของรายได้จากการขายและบริการรวม ในขณะที่กำไรขั้นต้นของพีซีเอ็มซีจะหายไป เปรียบเทียบกับกำไรขั้นต้นตามงบการเงินรวมประมาณร้อยละ 9.55 ของกำไรขั้นต้นรวม

ความแตกต่างในลักษณะการใช้งานและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

- ในคุณสมบัติของการใช้งานที่เหมือนกันและที่ขนาดของความยาวเกินกว่า 3.90 เมตรขึ้นไป ราคาต่อตารางเมตรของแผ่นพื้น 3 ขา จะแพงกว่า แผ่นพื้นท้องเรียบประมาณตารางเมตรละ 10 บาท (ความยาวตั้งแต่ 3.90 เมตร ลงมาที่คุณสมบัติเท่ากันราคาจะเท่ากัน) แต่ผู้บริโภคจะลดต้นทุนในเรื่องไม้ค้ำยันและระยะเวลาก่อสร้างได้มาก ดังนั้น ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจะต้องพิจารณาความต้องการว่าในบริเวณดังกล่าวควรใช้พื้นชนิดใด ตัวอย่างเช่นพื้นบ้านชั้นล่างถ้าใช้แผ่นพื้นท้องเรียบต้องมีค้ำยันซึ่งต้องปล่อยทิ้งไว้ได้ตัวบ้านไปเลย ถือเป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งเป็นต้นเหตุของปลวกในระยะต่อไป ผู้บริโภคหรือเจ้าของบ้านที่เข้าใจจะเลือกใช้แผ่นพื้น 3 ขา

- ขนาดของห้อง หรือระยะห่างระหว่างคาน จะเป็นตัวช่วยตัดสินใจในการเลือกผลิตภัณฑ์ด้วย เช่น บ้านพักอาศัยระดับราคาสูงซึ่งมักมีห้องขนาดใหญ่ เช่น กว้าง 5 เมตร การเลือกใช้แผ่นพื้น 3 ขา จะช่วยลดเวลาและค่าใช้จ่ายโดยรวมลงได้

- แผ่นพื้นท้องเรียบมีลักษณะแผ่นด้านล่างเรียบ เหมาะกับการใช้งานกับบ้านหรืออาคารที่ไม่มีฝ้าจึงเป็นที่นิยมมากกว่าในบ้านหรือที่พักอาศัยราคาถูก ในขณะที่พื้น 3 ขา จำเป็นต้องมีฝ้าเพื่อปกปิดลูกฟูกใต้พื้น จึงเหมาะกับบ้านในระดับราคาปานกลางขึ้นไป

- แผ่นพื้นท้องเรียบมีจำหน่ายในตลาดมานานแล้วจึงเป็นที่นิยมของผู้รับเหมาและสถาปนิกโดยทั่วไป การออกแบบจึงมักกำหนดคุณสมบัติการใช้งานเป็นแผ่นพื้นท้องเรียบไว้ก่อน ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจึงมักจะใช้แผ่นพื้นท้องเรียบตามคุณสมบัติการใช้งาน



- นอกจากความแตกต่างในเรื่องคุณสมบัติของความหนา ซึ่งช่วยในเรื่องการแอ่นตัวแล้ว คุณสมบัติของพื้นที่อง 2 ชนิด ไม่มีความแตกต่างกันเลย สามารถใช้ทดแทนกันได้ 100% เพียงแต่มีต้นทุนในเรื่องการค้ำยันเพิ่มขึ้นสำหรับแผ่นพื้นที่องเรียบเท่านั้น อย่างไรก็ตามที่ความยาวในระดับหนึ่งแล้ว แผ่นพื้น 3 ขา ก็ต้องการค้ำยันเช่นกัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

จากลักษณะและรูปแบบการใช้งานที่กล่าวข้างต้น แผ่นพื้นทั้ง 2 ประเภทสามารถใช้งานทดแทนกันได้ ดังนั้นในกรณีที่พีซีเอ็มซีจำเป็นต้องหยุดผลิตแผ่นพื้น 3 ขา ก็สามารถเปลี่ยน Mould มาผลิตแผ่นพื้นที่องเรียบ เพื่อขายทดแทนแผ่นพื้น 3 ขาได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พัฒนาแผ่นพื้นชนิดใหม่ๆ ขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการทดสอบ และขอสิทธิบัตรผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่

1.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็กกล้าแรงดึงสูง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50-80 ของต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป มีความผันผวนของราคาตามกลไกของตลาดทั้งในและต่างประเทศ พีซีเอ็มซีจึงได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมกับปริมาณสั่งซื้อจากลูกค้าไว้ล่วงหน้าในช่วงระยะเวลาที่มีความผันผวนของราคา ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามข้อมูลอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตามตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีผู้ผลิตรายย่อยเป็นจำนวนมาก ซึ่งราคาและคุณภาพสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายไม่ต่างกัน ดังนั้นการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลา และบริการหลังการขาย ซึ่งพีซีเอ็มซี ประกอบธุรกิจภายใต้ **PCMI** มานานกว่า 20 ปี จึงได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วไป โดยฝ่ายบริหารคาดว่าพีซีเอ็มซีมีส่วนแบ่งทางการตลาดแผ่นพื้นที่องเรียบประมาณร้อยละ 40 ของตลาดแผ่นพื้นที่องเรียบ

สำหรับผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว ซึ่งมีใยแก้วเป็นส่วนประกอบสำคัญ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต พีซีเอ็มซีได้นำเข้าจากต่างประเทศผ่านผู้แทนจำหน่ายในประเทศ ปัจจุบันพีซีเอ็มซีวัตถุดิบทั้งหมดจากบริษัท นันทิวจิตร จำกัด โดยพิจารณาด้านราคาและการขนส่งสินค้าได้ตรงตามเวลา พีซีเอ็มซีมีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบน้อยมาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว เป็นสินค้าที่ผลิตตามคำสั่งซื้อซึ่งมีรูปแบบแตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยสามารถตั้งราคาแปรผันตามต้นทุนวัตถุดิบได้ ดังนั้นราคาขายของผลิตภัณฑ์จึงค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนวัตถุดิบ การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนใยแก้วจึงไม่มีผลกระทบมากนัก

1.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูง และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ได้มีความซับซ้อน ดังนั้นเมื่อแนวโน้มภาคอสังหาริมทรัพย์มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งความต้องการของผู้รับเหมาก่อสร้างที่ต้องการใช้วัสดุก่อสร้างสำเร็จรูปเพิ่มขึ้น เพื่อความรวดเร็วและการควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง จากสถานการณ์ดังกล่าว จึงมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เกิดขึ้นเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว อย่างไรก็ตามพีซีเอ็มซีได้พยายามรักษาส่วนแบ่งการตลาดในส่วน of แผ่นพื้นแบบที่องเรียบ ซึ่งบริษัทเป็น 1 ใน 2 ของผู้ผลิตรายใหญ่ร่วมกับบมจ. ดิคอนโปรดักส์ โดยฝ่ายบริหารคาดว่า ทั้ง 2 บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 80 ของตลาดแผ่นพื้นที่องเรียบ และแผ่นพื้น 3 ขา บริษัทพยายามรักษาส่วนแบ่งการตลาดโดยการควบคุมต้นทุนการผลิต การรักษา



คุณภาพของสินค้า และการให้บริการหลังการขาย ในส่วนของคอนกรีตเสริมใยแก้ว ได้พยายามพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบมากขึ้น และมีความเป็นสินค้ามาตรฐานมากขึ้น

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (ดำเนินการโดยบริษัท)

2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมาประมาณ 10 ปี ด้วยคุณภาพและความซื่อตรงต่อลูกค้า จึงได้รับความไว้วางใจให้รับงานก่อสร้างในโครงการต่างๆ อย่างไรก็ตามในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจนั้น ธุรกิจก่อสร้างได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง จึงทำให้ผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรสร้างบ้านน้อยลง อันเนื่องมาจากภาวะอุปทานส่วนเกิน ดังนั้นบริษัทจึงได้ลดกำลังการผลิตลงเพื่อให้เหมาะสมกับงานก่อสร้างที่มีอยู่ โดยได้รับงานส่วนใหญ่จากบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์”) ผู้ถือหุ้นรายหนึ่งของบริษัท โดยในช่วงระหว่างปี 2545 – 2547 บริษัทมีรายได้จากเอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ คิดเป็นร้อยละ 75, 76, และ 47 ของรายได้รวมของบริษัท (ไม่รวมส่วนได้เสียจากเงินลงทุน) ตามลำดับ การรับงานดังกล่าวส่งผลดีต่อบริษัทในด้านการรับเงินค่าก่อสร้างที่ตรงตามเวลา และเร็วกว่าผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น ซึ่งส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารกระแสเงินสดเพื่อใช้ในการรับงานได้มากขึ้น และหลังจากที่บริษัทเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนแล้ว จะทำให้บริษัทมีเงินสดในการขยายงานรับเหมาก่อสร้างเพิ่มขึ้นด้วย ทั้งนี้เงื่อนไขและราคาค่าก่อสร้างที่บริษัทได้รับ เป็นไปตามปกติการค้าโดยทั่วไป อย่างไรก็ตามบริษัทได้เริ่มมีการขยายงานไปในส่วนภาครัฐ โดยการเข้าไปเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างกรุงเทพมหานคร อย่างไรก็ตามบางหน่วยงานของรัฐต้องการคุณสมบัติในด้านผลงานก่อสร้างงานรัฐในอดีต ซึ่งบริษัทต้องใช้ระยะเวลาในการรับงานก่อสร้างจากภาครัฐ และธุรกิจบ้านจัดสรรรายอื่น ซึ่งจะทำให้สัดส่วนรายได้ที่ได้รับจาก เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ มีแนวโน้มลดลง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 บริษัทมีงานก่อสร้างในมือประมาณ 1,859 ล้านบาท โดยรับรู้รายได้ในงวด 6 เดือนแรกปี 48 จำนวน 642 ล้านบาท ซึ่งมาจากกลุ่มเอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำนวน 243 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 38 ของรายได้รวมของบริษัท (ไม่รวมส่วนได้เสียจากเงินลงทุน)

2.2 ความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับธุรกิจบ้านจัดสรร

จากภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวตั้งแต่ปี 2545 ทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรเพิ่มมากขึ้น โดยส่วนใหญ่จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดเล็ก จากการวิเคราะห์ตามขนาดของผู้รับเหมา (ตามรายละเอียดข้อ 3.2.1) บริษัทจะมีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน โดยหากพิจารณาข้อมูลของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีทุนจดทะเบียนค่อนข้างสูง จะเน้นการรับงานก่อสร้าง และสาธารณูปโภคขนาดใหญ่จากภาครัฐและเอกชน หรือรับงานก่อสร้างอาคารสูง และด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง จึงไม่สามารถลงมารับงานแข่งกับผู้รับเหมาขนาดกลาง ในขณะที่ผู้รับเหมาขนาดกลาง จะมีผู้น้อยราย และส่วนใหญ่จะเน้นการรับงานอาคารสูง ซึ่งใช้ระยะเวลาการก่อสร้างค่อนข้างนาน จึงต่างจากลักษณะงานที่บริษัททำ และสำหรับผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างบ้านจัดสรรขนาดเล็กต่างๆ ไป จะมีทุนจดทะเบียนต่ำ ซึ่งสามารถรับงานในปริมาณที่จำกัด และความไม่มั่นคงของเจ้าของโครงการในด้านการเงิน แรงงาน และระยะเวลาการส่งมอบงาน ดังนั้นบริษัทซึ่งมีฐานะการเงินที่มั่นคง และมีนโยบายการรับงานก่อสร้างที่ใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 1 ปี ได้แก่ บ้านจัดสรร อาคารแนวราบ และอาคารขนาดกลาง รวมทั้งมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 10 ปี และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของเจ้าของโครงการต่างๆ จึงนับเป็นบริษัทขนาดกลางที่ได้รับความไว้วางใจในการรับงานก่อสร้างบ้านจัดสรรเป็นจำนวนมาก รวมทั้งอาคารแนวราบ และอาคารขนาดกลาง โดยความต้องการซื้อบ้านของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับ ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ



อัตราดอกเบี้ย ความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภค ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่รายได้ส่วนใหญ่ที่มาจากธุรกิจบ้านจัดสรรจะผันผวนของรายได้ตามภาวะเศรษฐกิจ ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายลดความเสี่ยงโดยการพยายามกระจายการรับเหมาก่อสร้างไปยังธุรกิจอื่น ได้แก่ บ้านพักอาศัย โรงงาน ระบบสาธารณูปโภค อาคารพักอาศัยและสำนักงาน ศูนย์การค้า และงานราชการ รวมทั้งการส่งมอบงานที่มีคุณภาพตรงตามเวลาที่กำหนด ซึ่งจะช่วยกระจายความเสี่ยงให้กับบริษัทได้

2.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่เป็นต้นทุนหลักในการก่อสร้าง ได้แก่ ปูนซีเมนต์ และเหล็ก ซึ่งในบางโครงการบริษัทจะจัดซื้อเอง โดยรวมอยู่ในค่ารับเหมาก่อสร้าง ดังนั้นเมื่อมีการปรับราคาของสินค้าดังกล่าวจะมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้พยายามลดความเสี่ยง โดยการเซ็นสัญญาก่อสร้างเป็นเฟส เพื่อให้สามารถปิดโครงการให้เร็ว ทำให้ทราบราคาวัสดุได้ล่วงหน้า และสามารถส่งสต็อกสินค้าล่วงหน้าได้ถ้าจำเป็น นอกจากนี้บริษัทอาจกำหนดให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัสดุที่มีแนวโน้มราคาไม่แน่นอนบางรายการ ซึ่งในบางโครงการ ลูกค้าของบริษัทจะเป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบหลักเองอยู่แล้ว ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาในโครงการที่ลูกค้าซื้อวัตถุดิบบางอย่างเองจะมีมูลค่าประมาณร้อยละ 30-40 ของมูลค่าโครงการ เนื่องจากได้รับส่วนลดจากการสั่งซื้อในปริมาณมาก จึงเป็นผลให้บริษัทสามารถลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบลง

2.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและบุคลากร

แรงงานเป็นปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการก่อสร้างและการส่งมอบให้ตรงตามสัญญา ซึ่งบางครั้งอาจประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในช่วงเทศกาล เนื่องจากการเดินทางกลับภูมิลำเนาของแรงงาน นอกจากนี้ยังเกิดจากการเปลี่ยนที่ทำงาน อันเนื่องมาจากค่าแรงที่ดีกว่า ดังนั้นบริษัทได้กำหนดวิธีการบริหารงานโดยวางแผนให้สอดคล้องกับช่วงวันหยุดเทศกาล การจ่ายค่าจ้างตรงตามเวลา จัดระเบียบและสวัสดิการที่เหมาะสมให้แรงงานตามอายุงานที่ทำงาน ต่อเนื่องให้บริษัท เพื่อให้แรงงานมีความผูกพันและรู้สึกมั่นคงกับงานที่ทำ และในกรณีการจัดหาผู้รับเหมารายย่อยนั้น เนื่องจากบริษัทได้ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างกว่า 10 ปี จึงมีผู้รับเหมารายย่อยที่มีความชำนาญหลายราย ซึ่งเป็นผู้ทำงานให้กับบริษัทมาเป็นเวลานาน โดยได้รับงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสม และตรงเวลา ดังนั้นในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบกับภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง

2.4 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงสำหรับการขยายการรับงาน เนื่องจากจำเป็นต้องสำรองไว้สำหรับการประมูลงาน การประกันผลงาน และใช้ในการดำเนินงานก่อสร้างโดยเฉพาะในช่วงเริ่มงานซึ่งเป็นการจ่ายในส่วน of ค่าแรง ค่าวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกระจายการรับงานก่อสร้างเพื่อให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ ซึ่งใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างค่อนข้างสั้นโดยมีระยะเวลาในการก่อสร้างโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 1-2 ปีต่อโครงการเท่านั้น นอกจากนี้บริษัทยังจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้เพียงพอกับความต้องการใช้ โดยกำหนดระยะเวลา และเงื่อนไขของการชำระเงินต้นและดอกเบี้ย ให้เหมาะสมกับการดำเนินโครงการต่างๆ ของบริษัท

นอกจากความเสี่ยงที่เกิดจากการประกอบธุรกิจดังกล่าวแล้ว ทั้งบริษัทและบริษัทย่อยยังมีความเสี่ยงซึ่งเกิดจากการบริหารงานดังนี้



3. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2547 และบริษัท แอ็คไวเซอร์ เซอร์วิส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคูณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้