



1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1) ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 รัฐบาลมีการประกาศลอยค่าเงินบาท ทำให้บริษัทฯ ต้องประสบกับการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ประกอบกับการปิดสถาบันเงินทุน 56 แห่งของรัฐบาล เป็นเหตุให้ระบบการเงินขาดสภาพคล่อง ธุรกิจหลายประเภทประสบปัญหาทั้งด้านการขายและการชำระเงิน บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับผลกระทบอย่างมาก เพราะขาดการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินที่ถูกปิดกิจการลง เป็นผลทำให้เกิดการขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และการชะงักงันในการติดตั้งเครื่องจักรของบริษัทย่อย เหล่านี้เป็นสาเหตุโดยรวมที่ทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องประสบกับภาวะขาดทุนสะสมและไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด จนนำไปสู่กระบวนการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินซึ่งสำเร็จเรียบร้อยได้ในเดือนตุลาคม 2546 ซึ่งถือเป็นการเริ่มเข้าสู่ภาวะการดำเนินงานปกติของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อยอาจมีความเสี่ยงด้านการเงินดังนี้

1.1.1) ความเสี่ยงในด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการดำเนินงาน

ผลิตภัณฑ์สดแช่เย็นแช่แข็งเป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงในการสั่งซื้อวัตถุดิบ คือ สดแช่เย็นประเภทรีดร้อนและรีดเย็น เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่าย เนื่องจากการสั่งซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้งจะต้องใช้เงินในการสั่งซื้อจำนวนมากซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้เงินทุนหมุนเวียนส่วนหนึ่งจากการกู้ยืมเงินระยะสั้นทำให้ ณ สิ้นปี 2547 และ ณ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สินหมุนเวียนมากกว่าสินทรัพย์หมุนเวียน โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) เท่ากับ 0.61 เท่า และ 0.72 เท่า ตามลำดับ ทำให้อาจมีความเสี่ยงในด้านสภาพคล่องจากการดำเนินงานได้ แต่อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่สามารถสร้างกำไรเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จะเป็นปัจจัยที่จะทำให้ความเสี่ยงในด้านสภาพคล่องจากการดำเนินงานลดลง และสามารถแก้ไขปัญหาสภาพคล่องดังกล่าวได้นอกจากนี้หลังจากที่บริษัทฯ สามารถนำเงินทุนที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนส่วนหนึ่งไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้าโดยจะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทฯ ได้เพิ่มขึ้นและมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น และสามารถลดการใช้เงินทุนหมุนเวียนจากการกู้ยืมระยะสั้นได้ ซึ่งจะเป็นการลดระดับความเสี่ยงในด้านสภาพคล่องจากการดำเนินงานได้ในระดับหนึ่ง โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยประมาณว่า ณ สิ้นปี 2548 จะมีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) ประมาณ 1.04 เท่า ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่ดีขึ้น

ความเสี่ยงด้านภาระหนี้สินกับสถาบันการเงิน

ตามที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ทำการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนตุลาคม 2546 โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ และบริษัทย่อยก็ยังมีภาระการชำระคืนเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยตามสัญญาการปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินอีกเป็นจำนวนรวม 539.80 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีภาระการชำระคืนเงินกู้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้สำหรับปี 2548 และ 2549 จำนวน 16.60 ล้านบาท และ 40.80 ล้านบาท ตามลำดับ และจะต้องชำระหนี้ให้เสร็จสิ้นตามสัญญาภายในวันที่ 28 สิงหาคม 2554 (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 12.2.1) ทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย อาจมีความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้และการปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดตามสัญญา

อย่างไรก็ตามภายหลังจากการปรับโครงสร้างหนี้ดังกล่าวบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีผลการดำเนินงานอยู่ในเกณฑ์ที่ดีขึ้นมาโดยลำดับ โดยดำเนินธุรกิจด้วยความรอบคอบ มีการวางแผนทั้งด้านการผลิตและการเงินที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล รวมทั้งแผนการตลาดเชิงรุก มีนโยบายการบริหารลูกหนี้ที่ชัดเจนและความระมัดระวังในการให้สินเชื่อกับลูกค้ารวมทั้งมีการ



บริหารสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิเท่ากับ 22.44 ล้านบาท และ 46.80 ล้านบาท โดยเป็นกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 66.25 ล้านบาทและ 67.39 ล้านบาท ตามลำดับ ด้วยโอกาสเติบโตของการนำผลิตภัณฑ์สแตนเลสไปใช้แทนวัสดุอื่นที่มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น และบริษัทและบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงคาดว่ากำไรสุทธิของยอดขายและผลการดำเนินงานจะทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ดีขึ้น นอกจากนี้บริษัท สามารถนำเงินคืนที่ได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนไปชำระคืนเงินกู้ อันจะทำให้อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ของบริษัทและบริษัทย่อย ลดลง เหลือประมาณ 1.88 ในสิ้นปี 2548 ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงโครงสร้างเงินทุนของบริษัท และอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยที่ดีขึ้น เป็นการช่วยลดระดับความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

1.1.2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัท และบริษัทย่อย มีภาระหนี้กู้ยืมค้างชำระอยู่จำนวน 826.38 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70.80 ของหนี้สินทั้งหมดของกิจการ และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 3.38 โดยหนี้ทั้งหมดเป็นหนี้อัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นในอนาคตจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระดอกเบี้ยและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตามในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาหลังจากการปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงิน อัตราดอกเบี้ยในตลาดได้มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่ไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในสาระสำคัญ ทั้งนี้ความเสี่ยงดังกล่าวจะลดลง เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นโดย ณ สิ้นปี 2546, 2547 และประมาณการปี 2548 ของบริษัท และบริษัทย่อยมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเท่ากับ (2.99) เท่า, 1.99 เท่า และ 2.10 เท่า ซึ่งแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มความสามารถในการชำระดอกเบี้ยของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดีขึ้น และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนแล้ว บริษัทจะนำเงินที่ได้ส่วนหนึ่งไปชำระคืนเงินกู้ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนซึ่งจะสามารถลดการใช้เงินทุนหมุนเวียนจากการกู้ยืมเงินระยะสั้นได้ อันจะทำให้อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ลดลง เหลือประมาณ 1.88 ในสิ้นปี 2548

1.1.3) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

โดยลักษณะธุรกิจผลิต ผลิตภัณฑ์สแตนเลสของบริษัทนั้น วัตถุดิบประเภทสแตนเลสรีดร้อน (Hot Roll) ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเนื่องจากไม่มีการผลิตภายในประเทศ และสำหรับวัตถุดิบประเภทสแตนเลสรีดเย็น (Cold Roll) นั้นมีผู้ผลิตภายในประเทศเพียงรายเดียว โดยการสั่งซื้อของบริษัทนั้นได้สั่งซื้อผ่านทั้งตัวแทนของผู้ผลิตภายในประเทศดังกล่าวและผ่านตัวแทนที่นำเข้าจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบดังกล่าวจากต่างประเทศของบริษัท มีไม่มาก กล่าวคือการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 28.16 และ 0.64 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 6.41 และ 0.09 ของยอดซื้อในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 นั้น บริษัท ไม่มีการสั่งซื้อจากต่างประเทศ เนื่องจากต้องการลดระยะเวลาการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัท ดังนั้นการซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จึงซื้อผ่านตัวแทนภายในประเทศ ขณะเดียวกันบริษัท ก็มีรายได้จากการขายเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐในปี 2545, 2546 เท่ากับ 6.26 และ 3.13 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 1.96 และ 0.66 ของรายได้จากการขายตามลำดับ ส่วนในปี 2547 และ 6 เดือนแรกของปี 2548 นั้น บริษัท ไม่มียาได้จากการขายต่างประเทศ สำหรับในช่วง 6 เดือนหลังของปี 2548 บริษัท คาดว่าจะมียาได้จากการขายต่างประเทศและหากบริษัท มีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น บริษัท จะสามารถเพิ่มการสั่งซื้อจากต่างประเทศได้โดยตรง ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนวัตถุดิบลงได้ ทั้งนี้บริษัท สามารถลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ โดยการนำเข้าวัตถุดิบด้วยยอดขายและค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศได้บางส่วน

นอกจากนี้บริษัท ยังได้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด และมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้วยการซื้ออัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าตามสถานการณ์ที่เหมาะสมกับธนาคาร



1.1.4) ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ ยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้จนกว่าบริษัทฯ จะมีกำไรสะสมจากการดำเนินงานทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ มีผลขาดทุนสะสมเท่ากับ 53.91 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2548 บริษัทฯ ได้รับการปลดภาระหนี้สินค้ำประกันกับเจ้าหนี้รายหนึ่งซึ่งบริษัทฯ ได้เคยรับรู้ขาดทุนไปแล้วในปี 2545 ผลจากการปลดหนี้ดังกล่าวทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้ยอดหนี้กลับเป็นกำไรได้จำนวน 37.64 ล้านบาท อันจะทำให้ยอดขาดทุนสะสมสามารถลดลงได้เป็นจำนวน 37.64 ล้านบาท หรือทำให้มียอดผลขาดทุนสะสมคงเหลือประมาณ 16.27 ล้านบาท และผลความสำเร็จของแผนงานต่างๆ ที่ฝ่ายบริหารดำเนินงานอยู่ เช่น การเพิ่มรายได้จากการขาย การควบคุมต้นทุน และค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถล้างผลขาดทุนสะสมที่มีอยู่ให้หมดได้ภายในปี 2548

นอกจากนี้ในการจ่ายเงินปันผลแต่ละครั้ง บริษัทฯ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากธนาคารเจ้าหนี้ก่อนทุกครั้งจนกว่าจะชำระหนี้เงินกู้วงเงิน 450 ล้านบาท ซึ่งเป็นวงเงินกู้ส่วนหนึ่งในสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ที่บริษัทฯ จะต้องชำระให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 28 สิงหาคม 2554 และหากบริษัทฯ ชำระหนี้ดังกล่าวเสร็จสิ้นแล้ว บริษัทฯ สามารถจ่ายเงินปันผลได้โดยไม่ต้องขอความเห็นชอบจากธนาคารก่อนจ่ายเงินปันผล (ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ มียอดหนี้คงเหลือ 429 ล้านบาท) ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายที่ชำระหนี้เงินกู้โดยนำเงินที่ได้จากการประกอบกิจการและเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้ประมาณร้อยละ 40 ของเงินเพิ่มทุนหลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้วไปชำระคืนเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน อันจะทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระหนี้ที่มีอยู่ได้และทำการจ่ายเงินปันผลได้เร็วขึ้น

1.2) ความเสี่ยงเกี่ยวกับปริมาณการผลิต

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำลังการผลิตจริงในปี 2545 - 2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เทียบกับร้อยละ 21.33, 18.93, 35.05 และ 32.84 ของกำลังการผลิตเต็มที่ตามลำดับ ดังตารางรายละเอียดข้างล่างนี้

ตารางแสดงกำลังการผลิตของบริษัทฯ และบริษัทย่อยปี 2545 — งวด 6 เดือนแรกของปี 2548 (หน่วย : ตัน)

ผลิตภัณฑ์	ผลิตโดย	ปี 2545			ปี 2546			ปี 2547			งวด 6 เดือนแรกของปี 2548		
		กำลังการผลิต			กำลังการผลิต			กำลังการผลิต			กำลังการผลิต		
		เต็มที่	จริง	ร้อยละ*	เต็มที่	จริง	ร้อยละ*	เต็มที่	จริง	ร้อยละ*	เต็มที่	จริง	ร้อยละ*
1) ท่อสแตนเลส	บริษัทฯ	12,000	2,833	23.61	12,000	3,310	27.58	12,000	3,304	27.53	6,000	1,971	32.86
2) แผ่นสแตนเลส													
- ขัดลายและทัวไป	บริษัทฯ	9,900	1,769	17.86	9,900	1,866	18.85	9,900	5,523	55.78	4,950	2,960	59.80
- เจาะรูและปั๊มลายปูน	บริษัทย่อย	1,000	11	1.13	1,000	18	1.77	1,000	3	0.30	500	64	12.72
3) เพลสแตนเลส	บริษัทย่อย	-	-	-	3,000	65	-	3,000	224	7.47	1,500	-	-
4) ศูนย์บริการโลหะ	บริษัทฯ & ย่อย	23,700	5,327	22.48	23,700	4,129	17.42	23,700	7,233	30.52	11,850	4,301	36.30
รวม		46,600	9,940		49,600	9,388		49,600	16,287		24,800	9,296	37.48
อัตราร้อยละ		100.00	21.33		100.00	18.93		100.00	32.84		100.00	37.48	

หมายเหตุ : * ร้อยละของกำลังการผลิตเต็มที่

ในปี 2545 ถึง 2547 และ 6 เดือนแรกของปี 2548 ในส่วนของบริษัทฯ มีกำลังการผลิตสำหรับท่อสแตนเลสรวมทุกประเภทประมาณร้อยละ 23.61, 27.58, 27.53 และ 32.86 ของกำลังการผลิตเต็มที่ ตามลำดับ หากแยกสัดส่วนกำลังการผลิตท่อสแตนเลสตามขนาดของท่อแล้ว ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทฯ มีการใช้กำลังการผลิตของท่อขนาดเล็กร้อยละ 83.25 ของการผลิตเต็มที่ สำหรับท่อสแตนเลสขนาดกลาง และขนาดใหญ่ นั้นมีการใช้กำลังการผลิตร้อยละ 46.11 และ 14.33 ของกำลังการผลิตเต็มที่ตามลำดับ การใช้กำลังการผลิตของเครื่องจักรที่ใช้ท่อสแตนเลสขนาดเล็ก ณ 30 มิถุนายน 2548 นั้นถือว่าได้ใช้เต็ม



กำลังการผลิตแล้ว ในขณะที่การผลิตท่อสแตนเลสขนาดกลางและขนาดใหญ่มีกำลังการผลิตต่ำกว่าร้อยละ 50 ซึ่งเป็นผลให้กำลังการผลิตโดยรวมของท่อสแตนเลสที่แสดงในตารางการผลิตมีกำลังการผลิตจริงค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับกำลังการผลิตเต็มที่ ทั้งนี้ หากบริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตของเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตท่อขนาดกลางและขนาดใหญ่ได้ อัตรากำไรของผลิตภัณฑ์จะเพิ่มตามเพราะบริษัทจะได้ประโยชน์จากการประหยัดขนาด (Economies of scale) พร้อมกับแนวโน้มของอุตสาหกรรมการผลิตสแตนเลสที่มีแนวโน้มการขยายตัวที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์สแตนเลสมีบทบาทเพิ่มขึ้นในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม (ดูรายละเอียดในภาวะอุตสาหกรรม)

อย่างไรก็ดีบริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาเกี่ยวกับปริมาณการผลิตโดยมีรายละเอียดดังนี้

1. เพิ่มเครื่องจักรผลิตท่อสแตนเลสขนาดเล็ก

เนื่องจากการผลิตท่อสแตนเลสเป็นการผลิตแบบ (Automated On-Line Process) ด้วยเครื่องผลิตท่อสแตนเลส (Pipe and tube Machine) เดิมบริษัทมีเครื่องผลิตท่อขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก รวม 3 เครื่อง ซึ่งแต่ละเครื่องสามารถผลิตตามขนาดต่าง ๆ ที่กำหนดและทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงขนาดท่อที่มีการผลิตจะต้องหยุดการเดินเครื่องและทำการเปลี่ยนลูกรีดตามขนาดท่อนั้น ๆ ทำให้สูญเสียเวลาในการผลิต มีผลให้กำลังการผลิตลดลงประมาณร้อยละ 30 ของกำลังการผลิตปกติ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดของลูกรีดและความถี่ของการเปลี่ยน และหากมีการนำเครื่องผลิตท่อขนาดกลางและขนาดใหญ่มาผลิตท่อขนาดเล็กก็จะต้องทำการปรับฐานของเครื่องจักร ชุดลูกรีด โดยใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนสูง และยังคงต้องเสียเวลาในการเปลี่ยนลูกรีดเช่นเดียวกัน ปัจจุบันถือว่าเครื่องผลิตท่อขนาดเล็กได้ใช้เต็มกำลังการผลิตแล้ว ดังนั้นเพื่อเพิ่มศักยภาพของกำลังการผลิตท่อสแตนเลสขนาดเล็กซึ่งตลาดมีความต้องการสูง โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องเย็น ห้องเย็น ที่มีแนวโน้มการขยายเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากและต่อเนื่อง บริษัทจึงได้เพิ่มเครื่องผลิตท่อขนาดเล็กอีกจำนวน 3 เครื่อง เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อสิ้นเดือนมิถุนายน 2548 โดยใช้เงินลงทุน 87 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถกำหนดและวางแผนการผลิตท่อขนาดเล็กตามขนาดที่ต้องการและสอดคล้องกับแผนการขาย โดยไม่สูญเสียเวลาในการเปลี่ยนลูกรีดหรือลดความถี่ในการเปลี่ยนลูกรีดลงทำให้ผลการผลิตเพิ่มขึ้น โดยกำลังการผลิตของท่อสแตนเลสขนาดเล็กเพิ่มจาก 2,050 ตันต่อปีเป็น 8,200 ตันต่อปี หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 300 ทั้งนี้บริษัทได้สำรวจความต้องการใช้งานของท่อสแตนเลสขนาดเล็ก และได้วางแผนบริหารการผลิตให้สอดคล้องเหมาะสมกับความต้องการของตลาด

2 เครื่องจักรของบริษัทที่ยังไม่สามารถผลิตได้เต็มตามสายการผลิต

บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 แห่ง คือ บริษัท ไทยนิเซ จำกัด ซึ่งภายหลังจากก่อสร้างโรงงานเสร็จในปี 2540 และได้มีการติดตั้งเครื่องจักรไปบางส่วน ซึ่งยังไม่ครบตามแผนที่วางไว้ เนื่องจากสถาบันการเงินที่สนับสนุนทางการเงินปิดตัวลงทำให้บริษัทย่อยประสบปัญหาการขาดสภาพคล่อง เป็นเหตุทำให้ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาตั้งแต่เริ่มกิจการจนถึงปัจจุบันยังไม่สามารถสะท้อนผลประกอบการที่แท้จริงได้เต็มที่ ซึ่งเมื่อเดือนตุลาคม ปี 2546 บริษัทย่อยได้ปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินเสร็จเรียบร้อยแล้วจึงมีเงินทุนหมุนเวียนเข้ามาใช้ในการกิจการ ทำให้สามารถดำเนินการโครงการติดตั้งเครื่องจักรในส่วนที่ยังขาดอยู่ได้ ปัจจุบันเครื่องจักรของบริษัทย่อยสามารถผลิตผลิตภัณฑ์สแตนเลสได้ 2 ประเภทคือ 1) แผ่นสแตนเลสเจาะรู และปั๊มลายหนู โดยมีเครื่องจักรจำนวน 1 เครื่อง มีกำลังการผลิตเต็มที่ประมาณ 1,000 ตันต่อปี 2) เพลสแตนเลส โดยมีเครื่องผลิตเพลสแตนเลส 1 เครื่องมีกำลังการผลิตประมาณ 3,000 ตันต่อปี (เครื่องจักรทั้ง 2 ชนิด คำนวณโดยใช้เวลาทำงานวันละ 1 กะ ๆ 8 ชั่วโมง) บริษัทย่อยยังมีเครื่องตัดโลหะอีกจำนวน 4 เครื่องที่อยู่ระหว่างรออุปกรณ์ชุดเกียร์ที่สั่งทำจากต่างประเทศมาเพื่อประกอบเข้ากันเพื่อที่จะให้สามารถเดินเครื่องจักรได้ โดยเครื่องตัดทั้ง 4 เครื่องของบริษัทย่อยจะใช้ในการผลิตและให้บริการตัดแผ่นโลหะประเภทสแตนเลส เหล็ก สังกะสี และโลหะอื่น ๆ เพื่อจำหน่าย และให้บริการตัดโลหะสำหรับลูกค้าที่นำโลหะมาให้ตัด ซึ่งคาดว่าจะสามารถเดินเครื่องจักรเพื่อทดสอบได้ในช่วงปลายปี 2548 และพร้อมที่จะสร้างรายได้ในช่วงต้นปี 2549 โดยบริษัทย่อยประมาณกำลังการผลิตเต็มที่ของเครื่องตัดรวมทั้ง 4 เครื่องไว้ที่ 10,000 ตันต่อปี (คำนวณโดยใช้เวลาทำงานวันละ 1 กะ ๆ 8 ชั่วโมง) ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงว่าเครื่องตัดทั้ง 4 เครื่องของบริษัทย่อยเมื่อประกอบอุปกรณ์ที่รอสั่งทำจากต่างประเทศเข้าไปแล้ว จะสามารถเดินเครื่องได้สมบูรณ์ และสามารถผลิตสินค้าและให้บริการทางด้านโลหะได้ตามแผนงานที่วางไว้ รวมทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้จะมีคุณภาพ



เป็นไปตามมาตรฐาน และสามารถสร้างยอดขายให้ได้พอเพียงที่จะครอบคลุมกับค่าใช้จ่ายคงที่เช่นค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรหรือไม่ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญด้านการติดตั้งและดำเนินงานจากบริษัทผู้จำหน่ายเครื่องจักร และพนักงานของบริษัทฯเอง ที่ได้รับการอบรมในการปฏิบัติงานจากบริษัทผู้จำหน่ายเครื่องจักรมาแล้ว โดยเป็นผู้มีความรู้ ความชำนาญและมีประสบการณ์ในสายการผลิต ผลิตภัณฑ์สแตนเลสมากกว่า 10 ปี นอกจากนี้ บริษัทฯ จะทำการทดสอบกระบวนการผลิต (Test Run) ก่อนจะผลิตเพื่อจำหน่ายทำให้เชื่อมั่นได้ว่าสินค้าที่ผลิตจากเครื่องจักรดังกล่าวจะมีคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ต้องการและสามารถแข่งขันในตลาดได้

3 แผนการตลาดภายในประเทศและต่างประเทศเพื่อรองรับกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น

จากอุปสงค์ความต้องการผลิตภัณฑ์สแตนเลสในอุตสาหกรรมต่าง ๆ มีแนวโน้มการขยายตัวที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการเพิ่มกำลังการผลิต โดยภายหลังจากการติดตั้งเครื่องจักรทำท่อขนาดเล็กของบริษัทฯ และเครื่องตัดของบริษัทฯสามารถเดินเครื่องจักรในการผลิตได้แล้ว จะทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 16,150 ตันต่อปี ทำให้กำลังการผลิตรวมเป็น 65,750 ตันต่อปี บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องปรับแผนการตลาดในการจัดจำหน่าย รวมทั้งควบคุมต้นทุนการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ ซึ่งจะเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ และขยายตลาดส่งออกไปยังต่างประเทศตามคำสั่งซื้อของลูกค้าบางส่วน ทั้งนี้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการปรับแผนการตลาดสำหรับการจำหน่ายดังนี้

การตลาดในประเทศ บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ปรับแผนการตลาดสำหรับการจำหน่ายในประเทศ โดยกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุก ทั้งในด้านของการเพิ่มผลิตภัณฑ์สแตนเลสและการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย โดยบริษัทฯและบริษัทย่อย จะเน้นคุณภาพของสินค้าและสร้างคุณค่าในเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ พร้อมการให้บริการหลังการขาย ปัจจุบันได้ขยายการจำหน่ายไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมผู้ใช้ผลิตภัณฑ์สแตนเลสรายใหญ่โดยตรงมากขึ้น เช่น อุตสาหกรรมเครื่องเย็น เครื่องปรับอากาศ อุตสาหกรรมอาหาร และหน่วยงานภาครัฐด้านระบบสาธารณูปโภค ซึ่งมีแนวโน้มการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การตลาดของบริษัทฯและบริษัทย่อยจะไม่อิงกับอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งโดยเฉพาะ ดังนั้นแผนการตลาดดังกล่าวอาจมีความเสี่ยง เนื่องจากการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ที่บริษัทฯและบริษัทย่อยยังไม่เคยดำเนินการค้าด้วยกันมาก่อน อย่างไรก็ตามจากการที่เศรษฐกิจมีการขยายตัวมาโดยตลอดหลังจากปี 2545 มีโครงการลงทุนขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชนที่มีการนำผลิตภัณฑ์สแตนเลสไปใช้ในโครงการ ประกอบกับสแตนเลสเป็นโลหะที่เข้ามาทดแทนโลหะประเภทเหล็ก อลูมิเนียม และโลหะอื่น ๆ เพิ่มขึ้น เนื่องจากมีคุณสมบัติในด้านความทนทาน มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน และมีต้นทุนการดูแลรักษาที่ต่ำกว่าโลหะชนิดอื่น ทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์ สแตนเลสมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมาโดยตลอดและมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงคาดว่าผลิตภัณฑ์สแตนเลสของบริษัทฯและบริษัทย่อยจะเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศได้ นอกจากนี้ตั้งแต่ต้นปี 2548 เป็นต้นมา บริษัทฯและบริษัทย่อยยังได้ทำการตลาดโดยการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สแตนเลสเข้าไปในกลุ่มผู้ใช้และกลุ่มผู้ค้าส่งเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักของลูกค้าอย่างกว้างขวาง ขณะเดียวกันก็มีการติดต่อกับลูกค้าที่คาดว่าจะเป็ลูกค้าในอนาคต เช่น โรงงานน้ำตาล โรงงานเครื่องกล เครื่องไฟฟ้า ผู้ประกอบการทางด้านเกษตร ประมง และหน่วยงานภาครัฐวิสาหกิจ เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบถึงประเภทผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะผลิตภัณฑ์ และมีการสำรวจถึงความต้องการในการนำผลิตภัณฑ์สแตนเลสแต่ละประเภทไปใช้งานในด้านต่าง ๆ ดังนั้นการปรับแผนการตลาดดังกล่าวจะสามารถลดความเสี่ยงจากการเพิ่มกำลังผลิตของบริษัทฯและบริษัทย่อยได้

การตลาดต่างประเทศ บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีรายได้จากการจำหน่ายต่างประเทศในช่วงปี 2547 จนถึงงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เนื่องจากตลาดในประเทศยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์สแตนเลสจำนวนมาก ประกอบกับบริษัทฯและบริษัทย่อยมีเงินทุนหมุนเวียนที่จำกัด จึงใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อรองรับตลาดในประเทศก่อน แต่ทั้งนี้เริ่มตั้งแต่ไตรมาส 3 ของปี 2548 เป็นต้นไป บริษัทฯและบริษัทย่อยได้เริ่มทำการตลาดโดยได้ทำการติดต่อกับลูกค้าต่างประเทศจากฐานลูกค้าที่มีอยู่ ในกลุ่มประเทศอาเซียน กลุ่มประเทศเอเชีย กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง กลุ่มประเทศยุโรป และสหรัฐอเมริกา เพื่อเสนอรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์โดยมีลูกค้าในต่างประเทศติดต่อกลับมา และมีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศเข้ามาบ้างแล้ว ซึ่งคาดว่าในไตรมาส 4 ของปี 2548 บริษัทฯและบริษัทย่อยจะมีรายได้จากการจำหน่ายในต่างประเทศได้ ทั้งนี้แผนการตลาดของบริษัทฯและ



บริษัท ย่อยจะมุ่งเน้นการจำหน่ายให้กับฐานลูกค้าเดิมที่เคยเป็นคู่ค้ากันมาก่อน เนื่องจากมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอด แม้จะไม่มีธุรกรรมทางการค้ามาเป็นระยะเวลาหนึ่งก็ตาม ประกอบกับลูกค้ามีความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การส่งมอบที่ตรงเวลา ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยนโยบายในการขายจะเน้นการรับชำระเงินโดยการเปิด L/C เป็นหลัก รวมทั้งมีการพัฒนาการขายผ่านระบบ E-Commerce และการหาพันธมิตรทางการค้าในต่างประเทศ ซึ่งเชื่อมั่นว่าแผนการตลาดต่างประเทศดังกล่าว จะสามารถเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัทและบริษัทย่อยได้ โดยเฉพาะสินค้าประเภทท่อสแตนเลสขนาดกลางและขนาดใหญ่ เพราะเป็นขนาดที่มีการใช้กันมากในอุตสาหกรรมน้ำมัน อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ในต่างประเทศ ซึ่งการเพิ่มยอดขายไปยังต่างประเทศของบริษัทและบริษัทย่อยจะเป็นอีกส่วนหนึ่งที่สามารถลดความเสี่ยงจากปริมาณกำลังการผลิตของเครื่องจักรทำท่อสแตนเลสขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ยังใช้กำลังการผลิตไม่เต็มที่

1.3) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัทและบริษัทย่อย คือ สแตนเลสประเภทรีดร้อนและรีดเย็น มีความเสี่ยงของราคา สแตนเลสที่อิงกับราคาตลาดโลก ที่มีความผันผวนขึ้นอยู่กับอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของผู้ผลิตและผู้ใช้สแตนเลสทั่วโลก ซึ่งความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนของวัตถุดิบที่จะนำมาเพื่อผลิตสินค้าของบริษัท แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบของบริษัทจะส่งเป็นการล่วงหน้าประมาณ 1 เดือน ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยสามารถคาดการณ์ถึงผลกระทบของราคาที่จะเกิดขึ้นได้ระดับหนึ่ง ทั้งนี้กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาวัตถุดิบที่เป็นสาระสำคัญ บริษัทและบริษัทย่อยก็สามารถปรับราคาขายได้โดยไม่มีผลกระทบต่อปริมาณการขายของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากลูกค้ามีความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า และรับทราบถึงราคาที่เปลี่ยนแปลงตามภาวะตลาด

1.4) ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ม้วนสแตนเลสประเภทรีดร้อน (Hot Roll) และม้วนสแตนเลสประเภทรีดเย็น (Cold Roll) และ ขดลวดสแตนเลส (Wire Rod) โดยบริษัท และบริษัทย่อย จัดหาวัตถุดิบประเภทสแตนเลสจากผู้จัดจำหน่ายทั้งภายในและต่างประเทศ ซึ่งผู้จำหน่ายในประเทศส่วนใหญ่จำหน่ายทั้งม้วนสแตนเลสและขดลวดสแตนเลสดังกล่าว

ในปี 2546 ไม่มีสัดส่วนในการซื้อม้วนสแตนเลสจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งมากกว่าร้อยละ 30 สำหรับปี 2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัท มีสัดส่วนในการซื้อม้วนสแตนเลสจากผู้จัดจำหน่ายมากกว่าร้อยละ 30 จำนวน 1 ราย โดยมีรายละเอียดตามตารางดังนี้

ผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่	ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547		งวด 6 เดือนแรก ปี 2548	
	ม้วน สแตนเลส		ม้วน สแตนเลส		ม้วน สแตนเลส		ม้วน สแตนเลส	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
เกิน 50%	1	58.8	-	-	-	-	-	-
เกิน 30% แต่ไม่เกิน 50%	-	-	-	-	1	30.2	1	37.3
เกิน 10% แต่ไม่เกิน 30%	1	11.3	3	51.3	2	35.1	1	19.3
รวม	2	70.1	3	51.3	3	65.3	2	56.6
อื่นๆ (ประมาณ)	45	29.9	47	48.7	57	34.7	57	43.4
ยอดซื้อรวม	47	100.0	50	100.0	60	100.0	60	100.0



มีการพึ่งพาผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายในประเทศ โดยมีได้สั่งซื้อวัตถุดิบประเภทวีตเย็นโดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศที่มีเพียงรายเดียว ทั้งนี้เนื่องจากการสั่งซื้อดังกล่าวมีความไม่แน่นอนในเรื่องวัตถุดิบ และมีเงื่อนไขการชำระเงินเป็นเงินสด สำหรับเหตุผลที่ได้สั่งซื้อจากต่างประเทศนั้น ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.1.3 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

การจัดซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายภายในประเทศนั้นผู้จำหน่ายเหล่านี้สามารถส่งวัตถุดิบให้ได้ในปริมาณและเวลาที่ต้องการ ทั้งยังมีเงื่อนไขการชำระเงินที่สอดคล้องกับระยะเวลาเครดิตที่ให้แก่ลูกค้า ไม่มีปัญหาการส่งมอบ และเป็นคู่ค้าที่มีสัมพันธภาพอันดีมาโดยตลอด

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลายรายทั้งในประเทศและต่างประเทศ (ตามรายละเอียดในหัวข้อ 3.3.3.วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ) โดยมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายที่ให้เงื่อนไขที่เหมาะสม สามารถส่งมอบวัตถุดิบได้ตามความต้องการ ไม่ส่งผลกระทบต่อโอกาสในการเพิ่มยอดจำหน่าย การจัดหาวัตถุดิบในปัจจุบันเป็นการจัดหาผ่านผู้จำหน่าย มิได้จัดหาจากผู้ผลิตในประเทศโดยตรงเนื่องจากได้เงื่อนไขที่เหมาะสมกับนโยบายการบริหารสภาพคล่องทางการเงิน ดังนั้นราคาที่ได้จัดหาวัตถุดิบอาจมีราคาสูงกว่าการจัดหาจากผู้ผลิตโดยตรง ดังนั้นหากมีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้นหลังจากมีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการดำเนินงานและการเพิ่มทุนแล้วอาจสามารถเพิ่มช่องทางการจัดหาโดยการสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศโดยตรง หรือจัดหาจากต่างประเทศอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งจะสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวจากการจัดหาวัตถุดิบได้

1.5) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ด้านการเปิดการค้าเสรี

ตามนโยบายขององค์การการค้าโลก จะมีการเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างประเทศตามข้อผูกพันการให้สิทธิประโยชน์ด้านอากรตามความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรรวมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for ASEAN Free Trade Area (AFTA)) ซึ่งทอสนแดนเลสมีกำหนดอัตราภาษีนำเข้าในอัตราลดหย่อน กล่าวคือในปี 2547, 2548, 2549 และ 2550 มีการเรียกเก็บอัตราภาษีร้อยละ 12, 9, 7, และ 5 ตามลำดับ ซึ่งอาจจะเป็นความเสี่ยงในด้านการแข่งขันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จากการนำเข้าทอสนแดนเลส เช่น การนำเข้าจากประเทศรัสเซีย, จีน, อินเดีย ฯลฯ อาจมีราคาถูกลงในอนาคต และทำให้มีคู่แข่งจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

อย่างไรก็ตามด้วยข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการขนส่ง ค่าขนส่ง และแนวโน้มของราคาน้ำมันที่สูงขึ้น จะทำให้สินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ มีข้อเสียเปรียบเป็นอย่างมาก นอกจากนั้นด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตอย่างต่อเนื่อง ทางบริษัทฯ และบริษัทย่อย เชื่อว่าจะสามารถแข่งขันกับสินค้าที่นำเข้ามาได้เป็นอย่างดี และขณะเดียวกันการเปิดเขตการค้าเสรี ก็เป็นโอกาสของบริษัทฯ สำหรับสู่ทางการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศเช่นเดียวกัน

1.6) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 75

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้แก่กลุ่มตระกูล งามไกวล์ ซึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 99.90 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นที่มากกว่า 3 ใน 4 ดังกล่าว ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างว่ามีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทฯ ในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนทั่วไป จำนวน 85 ล้านหุ้นแล้ว จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ลดลงจากร้อยละ 99.90 เหลือประมาณร้อยละ 66.40 ซึ่งก็ยังสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้แต่งตั้งบุคคลภายนอก 5 ท่านเป็นกรรมการอิสระ โดยกรรมการอิสระ 3 ท่านเป็นกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ทำหน้าที่ตรวจสอบและให้ความเห็น จึงเป็นการถ่วงดุลอำนาจของการบริหารจัดการได้ในระดับหนึ่ง



1.7) ความเสี่ยงเกี่ยวกับคดีความที่อยู่ระหว่างกระบวนการพิจารณาของศาล

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ มีคดีทางศาลจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินร่วมกับบริษัท ย่อยซึ่งมีทุนทรัพย์จำนวน 29.85 ล้านบาท คดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ตามรายละเอียดที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

อย่างไรก็ตาม ตามความเห็นของสำนักงานกฎหมาย และนายผู้รับผิดชอบคดีเห็นว่า คดีดังกล่าวได้ขาดอายุ ความตามกฎหมายแล้ว คู่กรณีดังกล่าวจึงไม่มีสิทธิได้รับค่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินตามที่ฟ้องร้องเรียก

1.8) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนจัดสรรโดยดุลยพินิจของผู้จัด จําหน่ายในครั้งนี้นัก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำ หลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2547 และบริษัทหลักทรัพย์ อินเทลลิจันท์ จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทฯ มีคุณสมบัติ ครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับ อนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่อง ในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามราคาที่คาดการณ์ไว้ในกรณีที่ หลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้