

ส่วนที่ 2

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซีเอสพี สตีลเซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก	:	ศูนย์บริการเหล็ก โดยดำเนินธุรกิจแปรรูปและจำหน่าย จัดหาเหล็กแผ่นชนิดม้วน และให้บริการแปรรูปเหล็ก แก่ลูกค้าเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, เฟอร์นิเจอร์และบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งเป็นผู้ผลิตท่อเหล็กรีดเย็นเพื่อจำหน่ายให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 475 ถนนพระราม 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120
ที่ตั้งโรงงาน	:	227/1 หมู่ 6 ซอยสุขสวัสดิ์ 78 ถนนสุขสวัสดิ์ อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107574800544
โทรศัพท์	:	(02) 291-6314-21
โทรสาร	:	(02) 291-3828
Home Page	:	www.cspsteel.com

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้ ประมาณ 288 ล้านบาท (ภายหลังหักค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง) ไปใช้ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ระยะเวลาในการใช้เงินโดยประมาณ
1. ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อซื้อเครื่องจักรในการผลิตท่อเหล็กรีดเย็น	100	ภายในไตรมาสที่ 2 ปี 2549
2. ขยายพื้นที่และปรับปรุงอาคารโรงงานและที่ดิน	50	
3. ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้น	138	
รวม	288	

หมายเหตุ : วัตถุประสงค์ในการใช้เงินสำหรับค่าเครื่องจักรผลิตท่อเหล็ก ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6 เรื่องโครงการในอนาคต

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

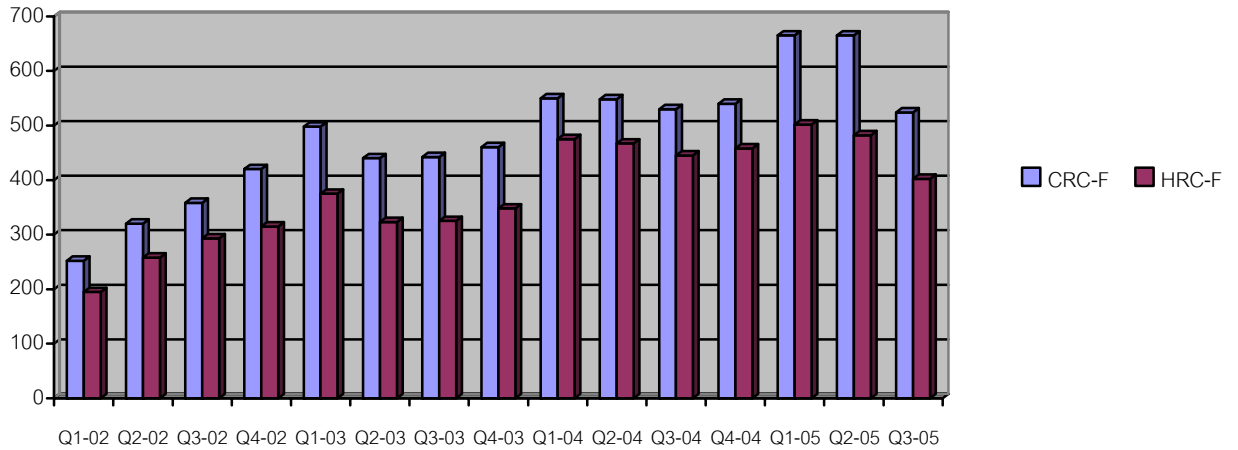
เหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน (Cold Rolled Coil) เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทในการจำหน่าย แปรรูป และผลิตท่อเหล็กรีดเย็นของบริษัท โดยบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนส่วนใหญ่จากผู้ผลิตภายในประเทศ ทั้งนี้ราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกับราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเนื่องจากเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนแปรรูปมาจากเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน ส่งผลให้ตั้งแต่ปี

2545 จนถึงไตรมาสแรกของปี 2548 ที่ผ่านมา ราคาเฉลี่ยของเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนมีการปรับตัวสูงขึ้นจาก 338 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2545 เป็น 442, 536 และ 665 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2546, ปี 2547 และไตรมาสแรกของปี 2548 ตามลำดับ ซึ่งเพิ่มขึ้นตามราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนที่มีการปรับตัวสูงขึ้นอันเป็นผลมาจากความต้องการใช้เหล็กทั่วโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการขยายตัวของเศรษฐกิจของโลกโดยเฉพาะประเทศจีน อินเดีย และสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่สองและสามของปี 2548 ที่ผ่านมา ราคาเฉลี่ยของเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนมีทิศทางการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 660 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในไตรมาสที่สองของปี 2548 เป็น 524 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในไตรมาสที่สามของปี 2548 ซึ่งความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นดังกล่าว ประกอบกับการใช้นโยบายบัญชีในการบันทึกสินค้าคงเหลือด้วยราคาทุนตามวิธีเข้าก่อนออกก่อน หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ส่งผลให้บริษัท อาจได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรขั้นต้น หากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามต้นทุนของวัตถุดิบที่มีการปรับตัวสูงขึ้นได้ โดยในช่วงที่ราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้น บริษัทก็จะมี ต้นทุนวัตถุดิบเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำ ในทางกลับกัน หากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวลดลงต่ำกว่าต้นทุน วัตถุดิบที่บริษัทสำรองไว้ ก็จะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนวัตถุดิบเฉลี่ยอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทร่วงลงและมีผลประกอบการที่ขาดทุนได้ โดยในไตรมาสที่สองและสามของปี 2548 ที่ผ่านมาราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนมีทิศทางการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทมีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 12.12 ในไตรมาสที่ 1 ปี 2548 เป็นร้อยละ 7.83 และ ร้อยละ 5.15 ในไตรมาสที่สอง และ สามของ ปี 2548 ตามลำดับ

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นและรีดร้อนชนิดม้วนมีการปรับตัวตามอุปสงค์ และ อุปทานของเหล็กแผ่นรีดเย็นและรีดร้อนชนิดม้วนทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ เนื่องจากเหล็กแผ่นรีดเย็น และรีดร้อน เป็นวัตถุดิบพื้นฐานที่จำเป็นในการผลิตสินค้าของอุตสาหกรรมการผลิตต่อเนื่องที่สำคัญต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น ทั้งนี้ปริมาณความต้องการเหล็กของอุตสาหกรรมเหล่านี้มาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ ส่วนทางด้านอุปทานของเหล็กในตลาดมาจากทั้งปริมาณการผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นและรีดร้อนชนิดม้วนทั้งจากโรงงานภายในประเทศและต่างประเทศ นอกจากราคาของเหล็กในประเทศซึ่งถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทานตามภาวะความต้องการของตลาดแล้ว ปัจจัยภายนอกหรือเครื่องมือต่างๆของภาครัฐ เช่น การทุ่มตลาดของผู้ผลิตในตลาดโลก การกำหนดมาตรการในการตอบโต้การทุ่มตลาด และกำแพงภาษีของประเทศต่างๆ ก็เป็นตัวแปรในการกำหนดราคาของเหล็กในตลาดด้วยเช่นกัน

กราฟแสดงราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนต่างประเทศ (CRC-F) และราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนต่างประเทศ (HRC-F)

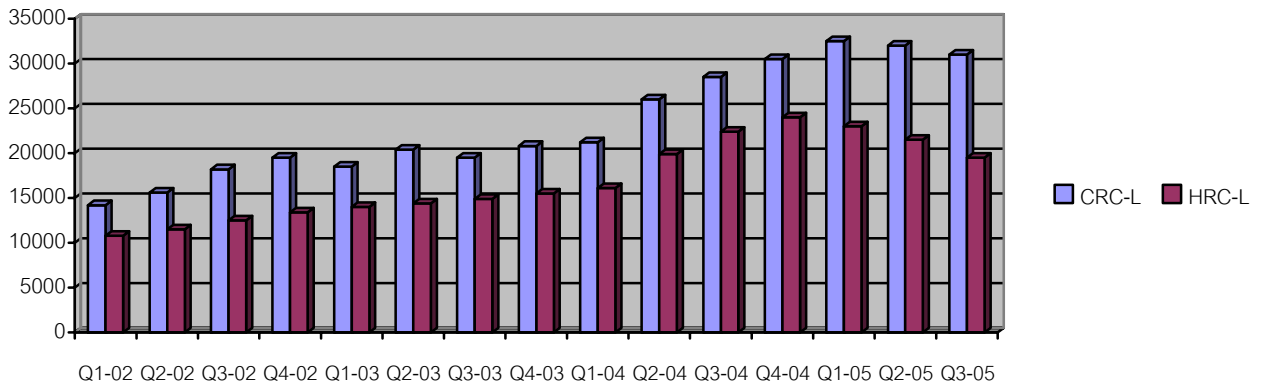
ราคาดอลลาร์สหรัฐต่อตัน



ที่มา : ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (สทท.) โดยที่ราคา CRC-F และ HRC-F เป็นราคา Far East Import – South China C&F, non-CIS material

กราฟแสดงราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนในประเทศ (CRC-L) และราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศ (HRC-L)

ราคาบาทต่อตัน



ที่มา : ข้อมูลจากบริษัท โดยที่ราคา CRC-L และ HRC-L เป็นราคาที่ซื้อขายในประเทศ

จากข้อมูลข้างต้น แสดงให้เห็นว่าราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็น และรีดร้อนชนิดม้วนมีความผันผวนและมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2545-2547 โดยราคาเฉลี่ยของ CRC-F เพิ่มขึ้นจาก 338 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2545 เป็น 442 และ 536 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ และมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ไตรมาสที่สองและสาม ปี 2548 โดยในไตรมาสที่สามของปี 2548 ลดลงเหลือ 524 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มเช่นเดียวกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในต่างประเทศ โดยราคาเฉลี่ยของ HRC-F เพิ่มขึ้นจากราคาเฉลี่ย 265 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในปี 2545 เป็น 343, 461 และลดลงเป็น 402 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี

2546, 2547 และไตรมาสที่สามของปี 2548 ตามลำดับ ซึ่งการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของ HRC-F ในปี 2545-2547 ที่ผ่านมาเป็นผลมาจากความต้องการของเหล็กในตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะความต้องการในการบริโภคเหล็กซึ่งมีผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ ของประเทศจีน อินเดียและสหรัฐอเมริกา ส่วนในไตรมาสที่สองและสาม ปี 2548 ที่ผ่านมา HRC-F มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากการที่ประเทศจีนได้ลดการนำเข้าและผันตัวเองจากผู้บริโภคหลักเป็นผู้ผลิตเพื่อส่งออกทำให้ปริมาณการผลิตในตลาดโลกเพิ่มสูงมากกว่าความต้องการ และเมื่อพิจารณาการปรับตัวด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนภายในประเทศพบว่า ราคาของเหล็กภายในประเทศนั้นมีการปรับตัวไปในทิศทางเดียวกัน การปรับตัวด้านราคาของเหล็กในต่างประเทศ

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนดังกล่าวข้างต้น ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์ของตลาด แนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการใช้เหล็กทั้งในและต่างประเทศ นำมาประกอบการพิจารณาและการตัดสินใจในการสั่งซื้อและกำหนดราคาขาย และนอกจากการติดตามสถานการณ์ตลาดแล้ว บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดราคาขายของสินค้าโดยการคำนวณราคาของต้นทุนวัตถุดิบบวกกับค่าใช้จ่ายต่างๆ บวกด้วยกำไรของบริษัทเพื่อรักษาระดับของกำไรของบริษัท โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ 1,152.06 ล้านบาท ประกอบด้วยวัตถุดิบ 891.04 ล้านบาท และสินค้าสำเร็จรูป 261.02 ล้านบาท

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่

เหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน (Cold Rolled Coil)

ในปี 2547 และในงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2548 มูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนของบริษัทคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 63.04 และร้อยละ 72.50 ของมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นชนิดม้วนทั้งหมดของบริษัทตามลำดับ บริษัทซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน (Cold Rolled Coil) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการแปรรูปและการจำหน่ายของศูนย์บริการเหล็กของบริษัทจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศไทยซึ่งมีเพียง 2 ราย คือ บริษัท สยามยูไนเต็ดสตีล จำกัด (SUS) และ บริษัท เหล็กแผ่นรีดเย็นไทย จำกัด (มหาชน) (TCRSS) ซึ่งในปี 2547 ผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนในประเทศมีการผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนรวมกันประมาณ 2.2 ล้านตันต่อปี ในขณะที่ความต้องการใช้ในประเทศในปี 2547 มีประมาณ 2.4 ล้านตันต่อปี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ หากผู้ผลิตทั้งสองรายดังกล่าวไม่สามารถส่งมอบวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ทันตามความต้องการใช้ของบริษัทและบริษัทไม่สามารถจัดหาจากแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศได้ทันที่เพื่อให้ทันตามแผนการผลิตและตามนโยบายการสำรองวัตถุดิบไว้อย่างน้อย 2 เดือน โดยบริษัทได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากประเทศต่างๆ เช่น เยอรมัน ญี่ปุ่น เกาหลี และกลุ่มประเทศในทวีปอเมริกาใต้ เป็นต้น โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อจากต่างประเทศในงวดเก้าเดือนแรกปี 2548 ประมาณร้อยละ 29 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil)

ในปี 2547 และในงวด 9 เดือนแรกของ ปี 2548 บริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil) คิดเป็นร้อยละ 28.26 และ ร้อยละ 22.60 ของมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นชนิดม้วนทั้งหมดของบริษัท ตามลำดับ โดยสั่งซื้อจากผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ของประเทศไทย 3 ราย คือ บริษัท สหวิริยาสตีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (SSI) บริษัท นครไทยสตีลปริมิล จำกัด(มหาชน) (NSM) และ บริษัท จี สตีล จำกัด(มหาชน) (G Steel)

ซึ่งผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศทั้ง 3 ราย ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในปี 2547 รวมกันประมาณ 3.90 ล้านตันต่อปี ในขณะที่ความต้องการใช้ในประเทศ ในปี 2547 สูงถึงประมาณ 5.64 ล้านตันต่อปี ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบ หากผู้ผลิตทั้งสามรายดังกล่าวไม่สามารถส่งมอบวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ทันตามความต้องการใช้ของบริษัทและบริษัทไม่สามารถจัดหาจากแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยที่ที่ผ่านมา บริษัทเคยประสบปัญหาการขาดแคลนเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เนื่องจากผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบเช่นกัน อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดหาจากผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายอื่นที่มีการสำรองวัตถุดิบดังกล่าวไว้ในปริมาณสูงมาทดแทน

เหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วน (Coated Steel Coil)

บริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 8.69 และ 4.89 ของปริมาณการสั่งซื้อเหล็กแผ่นชนิดม้วนทั้งหมดของบริษัทในปี 2547 และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ตามลำดับ โดยบริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนจากผู้ผลิตในประเทศที่สำคัญเพียงรายเดียว คือ บริษัท เหล็กแผ่นเคลือบไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตเหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีด้วยกรรมวิธีทางไฟฟ้า โดยมีการผลิตเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนในปี 2547 จำนวนประมาณ 0.44 ล้านตันต่อปี ในขณะที่ความต้องการใช้ในประเทศในปี 2547 มีประมาณ 1.03 ล้านตันต่อปี ดังนั้นการที่บริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนจากผู้ผลิตรายเดียวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่และความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตสินค้า

ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตวัตถุดิบรายใหญ่และการขาดแคลนวัตถุดิบหลักทั้ง 3 ประเภทดังกล่าวข้างต้น ซึ่งถือเป็นต้นทุนการผลิตหลักของบริษัท และเพื่อเป็นการบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ บริษัทได้มีการวางแผนการผลิตและดำเนินการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนล่วงหน้าประมาณ 2 เดือน โดยคำนึงถึงแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการใช้วัตถุดิบเป็นสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทยังได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตในต่างประเทศ หากเกิดภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบดังกล่าวภายในประเทศหรือวัตถุดิบดังกล่าวในต่างประเทศซึ่งมีคุณภาพที่ดีเช่นเดียวกับในประเทศและมีราคาที่ถูกลงกว่าภายในประเทศ

1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่มีผลต่อการแข่งขัน

มาตรการคุ้มครอง

ในปี 2544-2545 ตลาดเหล็กแผ่นรีดเย็นไทยประสบปัญหาการท่วมตลาดเหล็กแผ่นรีดเย็น จากสหพันธรัฐรัสเซีย และสาธารณรัฐคาซัคสถาน ทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นของไทยลดต่ำลงมาก ผู้ผลิตในประเทศประสบปัญหาทางด้านราคาและภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาของผู้ผลิตเหล็กแผ่นแปรรูป คณะกรรมการพิจารณาการท่วมตลาดและการอุดหนุน ได้ออกมาตรการเพื่อตอบโต้การท่วมตลาดและการอุดหนุน เป็นมาตรการชั่วคราว เริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 25 มกราคม 2546 สำหรับสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน เหล็กแผ่นตัด และเหล็กแผ่นแถบ จากประเทศดังกล่าว โดยมาตรการคุ้มครองให้เรียกเก็บอากรตอบโต้ในอัตราร้อยละ 35.80 – 64.70 ของราคา CIF จากสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน เหล็กแผ่นตัด และเหล็กแผ่นแถบที่นำเข้าจากสหพันธรัฐรัสเซีย และให้เรียกเก็บอากรตอบโต้การท่วมตลาดในอัตราร้อยละ 26.3 ของราคา CIF จากสินค้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วน เหล็กแผ่นตัด และเหล็กแผ่นแถบที่นำเข้าจากสาธารณรัฐคาซัคสถาน โดยมีอายุการคุ้มครอง 5 ปี จะสิ้นสุดการคุ้มครองในปี 2551 ผลของมาตรการคุ้มครองทำให้ราคาของเหล็กรีดเย็นจากทั้งสองประเทศมีระดับราคาที่อยู่ในระดับที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดเย็นที่ผลิตในประเทศ ดังนั้นหากมาตรการคุ้มครอง

สินค้าลดลงอาจทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นนำเข้าต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดเย็นในประเทศ ดังนั้นบริษัทอาจต้องดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามาเพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน สำหรับเหล็กแผ่นรีดร้อนรัฐบาลมีการออกมาตรการคุ้มครอง โดยกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นการประกาศเก็บอากรชั่วคราวเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนจาก 14 ประเทศ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สหพันธรัฐรัสเซีย สาธารณรัฐคาซัคสถาน สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐเกาหลีใต้ ไต้หวัน สาธารณรัฐเวเนซุเอลา สาธารณรัฐอาร์เจนตินา ประเทศยูเครน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐสโลวัก และประเทศโรมาเนีย โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2546 เป็นระยะเวลา 5 ปีซึ่งจะสิ้นสุดการคุ้มครองในปี 2551 มาตรการดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศมีระดับราคาที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตในประเทศและส่งผลให้การแข่งขันด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนลดลง เช่นเดียวกับกับเหล็กแผ่นรีดเย็นหากมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนสิ้นสุดลงอาจทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนนำเข้าต่ำกว่าราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศ ดังนั้นบริษัทอาจต้องดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามา เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

อย่างไรก็ตาม ในภาวะที่ราคาวัตถุดิบในประเทศมีความผันผวนสูงหรือเกิดภาวะการขาดแคลนวัตถุดิบในประเทศ บริษัทมีการติดต่อสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตในต่างประเทศ เช่น เกาหลีใต้ อินโดนีเซีย เป็นต้น ดังนั้นการยกเลิกมาตรการคุ้มครองของภาครัฐอาจทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาและการจัดหาวัตถุดิบราคาถูกจากต่างประเทศ ไม่ได้ทำให้บริษัทประสบปัญหาในการแข่งขันเนื่องจากบริษัทสามารถหาแหล่งผลิตวัตถุดิบทดแทนจากต่างประเทศเพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขันได้

การเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

ตามข้อผูกพันการให้สิทธิประโยชน์ด้านอากรตามความตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรรวมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for ASEAN Free Trade Area (AFTA)) ซึ่งกำหนดให้มีการลดกำแพงภาษีนำเข้าของสินค้าต่างๆ ตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศในภูมิภาคอาเซียน เหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นสินค้าที่ต้องลดภาษีในระยะเวลาปกติ คือต้องลดภาษีเหลือร้อยละ 0-5 ภายในเวลา 10 ปี โดยจะครบกำหนดในปี 2553 ซึ่งปัจจุบันอัตราภาษีอากรนำเข้าเหล็กแผ่นรีดเย็นและเหล็กแผ่นรีดร้อนอยู่ที่ประมาณร้อยละ 2- 5 ตามประเภทย่อยของเหล็กและความหนา ดังนั้นตามข้อผูกพันราคาเหล็กแผ่นนำเข้าอาจมีราคาถูกลงเนื่องจากการลดหรือไม่มีกำแพงภาษีอากรนำเข้าของเหล็กแผ่น และทำให้มีคู่แข่งจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศมีข้อจำกัดซึ่งมีผลกระทบโดยตรงและเป็นข้อเสียเปรียบของการนำเข้า คือระยะเวลาและภาระค่าขนส่งที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจทำให้ราคาเหล็กที่นำเข้าจากประเทศในภูมิภาคอาเซียนไม่ได้มีราคาแตกต่างกับราคาเหล็กภายในประเทศหรืออาจมีราคาที่สูงกว่า อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถนำเข้าเหล็กจากประเทศที่นอกเหนือจากประเทศในเขตภูมิภาคอาเซียนได้หากราคาเหล็กในภูมิภาคอื่นต่ำกว่าราคาในภูมิภาคอาเซียน

1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนและเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนจากผู้ผลิตในต่างประเทศ หากบริษัทไม่สามารถจัดหาเหล็กแผ่นรีดเย็นชนิดม้วนและเหล็กแผ่นเคลือบชนิดม้วนบางขนาดภายในประเทศได้หรือราคาเหล็กดังกล่าวในต่างประเทศซึ่งรวมค่าใช้จ่ายในการขนส่งแล้วมีราคาต่ำกว่าราคาภายในประเทศ ซึ่งราคาที่ตกลงซื้อขายเหล็กกับผู้ผลิตในต่างประเทศจะถูกกำหนดในรูปเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ โดยในปี 2547 และงวด 9 เดือนแรก ปี 2548 บริษัทได้เปิดวงเงิน L/C เพื่อดำเนินการสั่งซื้อจากต่างประเทศ คิดเป็นมูลค่า 245.82 ล้านบาท และ 622.55 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 9.27 และ ร้อยละ 29.29 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวมทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งการนำเข้าดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยในปี 2547 และ ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 0.48 ล้านบาท และ 0.19 ล้านบาทตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายทางการเงินในการลดความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าบางส่วน (Forward Contract) เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

1.5 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ ครอบครัวชัยสุพัฒน์ (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 8.2 ผู้ถือหุ้น) ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75.2 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทและครอบครัวชัยสุพัฒน์ยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าว เป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและสามารถควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าในเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน และการลดทุน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นใหญ่นอกเหนือจากคณะกรรมการตรวจสอบที่ทำหน้าที่แทนผู้ถือหุ้นรายย่อย

1.6 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้น่าก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2548 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้