



ส่วนที่ 2
บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท ริช เอเชีย สตีล จำกัด (มหาชน)
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 (อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2549)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107549000050
โทรศัพท์	: (02) 689-3636, (02) 689-3684-7
โทรสาร	: (02) 689-3688
Home Page	: www.richasiasteel.com

บริษัทมีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้ ประมาณ 214.39 ล้านบาท (ภายหลังหักค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง) ไปใช้ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	ระยะเวลาใช้เงินโดยประมาณ
1. ซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อโครงการผลิตเหล็กแปรรูปอุตสาหกรรม	80.00	ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2549
2. ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้น	134.39	ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2549
รวม	214.39	

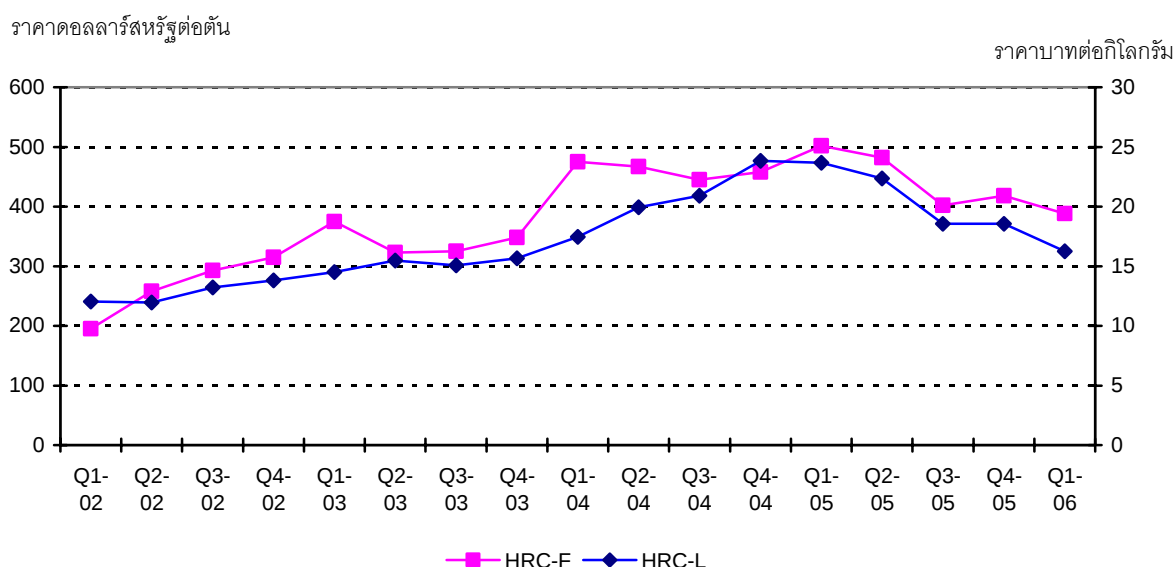
หมายเหตุ : วัตถุประสงค์ในการใช้เงินสำหรับซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ข้อ 6 เรื่องโครงการในอนาคต

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Steel) ทั้งชนิดม้วนและชนิดแผ่น เป็นวัตถุดิบหลักของบริษัทในการจำหน่าย และผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีของบริษัท โดยบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84 และร้อยละ 79 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวมในปี 2548 และไตรมาสที่ 1 ปี 2549 ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ ทั้งนี้ ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจะมีการปรับตัวไปตามอุปสงค์และอุปทานของผู้ผลิตและผู้ใช้ทั่วโลก ส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรขั้นต้น หากบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าได้ตามต้นทุนของวัตถุดิบที่มีการปรับตัวสูงขึ้นได้

กราฟแสดงราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนต่างประเทศ (HRC-F) และในประเทศ (HRC-L)



ที่มา : ข้อมูลจากสถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย (สท.) โดยที่ราคา HRC-F เป็นราคา Far East Import – South China C&F, non-CIS material และข้อมูลจากบริษัท โดยที่ราคา HRC-L เป็นราคาเหล็กในประเทศ

ราคาของเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนมีความผันผวนและมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2545-2547 โดยราคาเฉลี่ยของ HRC-F เพิ่มขึ้นจากราคาเฉลี่ย 315 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2545 เป็น 348 และ 458 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2546 และไตรมาสที่ 4 ของปี 2547 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการใช้เหล็กในตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะความต้องการในการบริโภคเหล็กซึ่งมีผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศของประเทศไทย สาธารณรัฐประชาชนจีน อินเดียและสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม ในปี 2548 ราคาของเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยมีราคาเฉลี่ยเท่ากับ 418 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และ 388 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2548 และไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 ตามลำดับ ซึ่งการลดลงของราคาเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนดังกล่าว มีสาเหตุสำคัญมาจากการที่ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ลดการนำเข้าและผันตัวเองจากผู้บริโภคหลักเป็นผู้ผลิตเพื่อส่งออกเนื่องจากประสบปัญหาการกำลังการผลิตส่วนเกิน ทำให้ปริมาณการผลิตในตลาดโลกเพิ่มสูงมากกว่าความต้องการ ในส่วนของราคาเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนภายในประเทศนั้น มีการปรับตัวไปในทิศทางเดียวกันกับการปรับตัวด้านราคาของเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนในต่างประเทศ โดยราคาเฉลี่ยของ

HRC-L เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 14 บาทต่อกิโลกรัม ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2545 เป็น 16 บาทต่อกิโลกรัม และ 24 บาทต่อกิโลกรัม ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2546 และไตรมาสที่ 4 ของปี 2547 ตามลำดับ และราคาเริ่มปรับตัวลดลงในปี 2548 โดยมีราคาเฉลี่ยในไตรมาสที่ 4 ของปี 2548 เท่ากับ 19 บาทต่อกิโลกรัม และ 16 บาทต่อกิโลกรัม ในไตรมาสที่ 1 ปี 2549

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนดังกล่าวข้างต้น ผู้บริหารของบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์ของตลาดแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการใช้เหล็กทั้งในและต่างประเทศ นำมาประกอบการพิจารณาและการตัดสินใจในการสั่งซื้อ โดยบริษัทมีนโยบายในการสั่งซื้อเป็นจำนวนครั้งละประมาณ 10,000 ตันอย่างสม่ำเสมอในราคาและคุณภาพที่ตกลงกันได้ก่อนล่วงหน้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งนโยบายการสั่งซื้อในปริมาณที่สม่ำเสมอดังกล่าว ทำให้บริษัทสามารถต่อรองราคาวัตถุดิบกับผู้ขายได้มากขึ้น ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนของบริษัทประการหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการกำหนดราคาขายของสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนขายของบริษัทควบคู่ไปกับราคาตลาด ณ ขณะนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว

1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ

เหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil)

ในปี 2548 บริษัทมีการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil) จากผู้จัดจำหน่ายหลัก 1 ราย ได้แก่ บริษัทเกรทอีสเทิร์นอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตและจำหน่ายรายใหญ่ 1 ใน 3 รายของประเทศไทย คือ บริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) (GSTEEL) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59 และร้อยละ 59 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท ในปี 2548 และไตรมาสที่ 1 ปี 2549 ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวในการจัดหาวัตถุดิบ หากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้เพียงพอต่อความต้องการหรือไม่สามารถส่งมอบวัตถุดิบให้แก่บริษัทได้ทันตามความต้องการใช้ของบริษัทและบริษัทไม่สามารถจัดหาจากแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบอันเกิดจากการมีผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนรายใหญ่ในประเทศเพียง 3 ราย ซึ่งได้แก่ บริษัทสหวิริยาสีเหล็กอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (SSI) บริษัท นครไทยสตีลริพมิล จำกัด (มหาชน) (NSM) และบริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) (GSTEEL) ซึ่งในปี 2548 ผู้ผลิตดังกล่าวมีการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนรวมกันประมาณ 4.42 ล้านตันต่อปี ในขณะที่ความต้องการใช้ในประเทศ ในปี 2548 สูงถึงประมาณ 6.14 ล้านตันต่อปี

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน เนื่องจากนโยบายการสั่งซื้อที่สม่ำเสมอ ทำให้ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบให้บริษัทสามารถวางแผนการจัดหาและส่งมอบวัตถุดิบให้บริษัทได้ตรงตามต้องการ นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาวัตถุดิบได้จากการสั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศในปี 2548 เท่ากับร้อยละ 3 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท ซึ่งเป็นการสั่งซื้อจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน สำหรับในไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 บริษัทได้มีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน

ผลิตภัณฑ์ท่อเหล็ก (Steel Pipe) และเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี (Lip Channel Steel) และผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ บริษัทมีการว่าจ้างผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซีและผลิตภัณฑ์เหล็กอื่น ๆ เช่น เหล็กสลิตและเหล็กแผ่นตัด โดยว่าจ้างผลิตกับผู้ผลิต 2 ราย (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 3.3 การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์) ได้แก่



บริษัทอินเตอร์ เมทัลทิวบ์ แอลลิแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท สยามเพอร์โรว์ อินดัสทรี จำกัด (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 11 รายการระหว่างกัน) ซึ่งในปี 2548 และไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 บริษัทมีมูลค่าของสินค้าที่ว่างผลิต เท่ากับร้อยละ 50 และร้อยละ 64 ของรายได้จากการขายของบริษัท ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตดังกล่าวในการผลิตท่อเหล็กและเหล็กโครงสร้างรูปตัวซี ซึ่งบริษัทอาจประสบปัญหาการขาดแคลนผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายหากผู้ผลิตดังกล่าวไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ตามความต้องการใช้ของบริษัทและบริษัทไม่สามารถจัดหาจากแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนผลิตภัณฑ์ดังกล่าว บริษัทได้จัดทำสัญญาว่าจ้างผลิตกับโรงงานคู่สัญญาทั้ง 2 รายเป็นระยะเวลา 3 ปี (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 3.3 การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์)โดยมีการวางแผนการผลิตร่วมกันเพื่อให้โรงงานคู่สัญญาสามารถผลิตได้ตามความต้องการของบริษัท ซึ่งในการพิจารณาเลือกโรงงานคู่สัญญา บริษัทได้พิจารณาถึงความสามารถในการผลิตสินค้าให้ได้ตามปริมาณ เวลา และคุณภาพที่กำหนด รวมถึงเงื่อนไขราคา เพื่อให้บริษัทได้ประโยชน์สูงสุด ที่ผ่านมา บริษัทมีการสั่งซื้อและว่าจ้างผู้ผลิตทั้ง 2 รายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง จึงมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาโดยตลอดและผู้ผลิตทั้ง 2 ราย ก็สามารถจัดหาและส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่บริษัทได้ครบถ้วนและตรงตามกำหนดเสมอมา นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการที่โรงงานคู่สัญญาทั้งสองแห่ง อยู่ในระหว่างการดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการ (ดูรายละเอียดในหัวข้อ 3.3 การจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์) ซึ่งส่งผลกระทบต่อการทำงานและฐานะการเงินของโรงงานคู่สัญญา และส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบในกรณีที่โรงงานทั้งสองแห่งไม่สามารถดำเนินการผลิตสินค้าให้บริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถจัดหาสินค้ามาทดแทนได้จากการซื้อเพื่อจำหน่ายและว่าจ้างโรงงานอื่นผลิตในกรณีที่โรงงานทั้งสองไม่สามารถดำเนินการได้ นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตดังกล่าวโดยการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นผู้ผลิตสินค้าเองอีกด้วย

1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่มีผลต่อการแข่งขัน

มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping: AD)

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ได้ออกมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนโดยประกาศเก็บอากรชั่วคราวเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วนจาก 14 ประเทศ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สหพันธรัฐรัสเซีย สาธารณรัฐคาซัคสถาน สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐเกาหลีใต้ หวัน สาธารณรัฐเวเนซุเอลา สาธารณรัฐอาร์เจนตินา ประเทศยูเครน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐสโลวัก และประเทศโรมาเนีย โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 22 พฤษภาคม 2546 เป็นระยะเวลา 5 ปีซึ่งจะสิ้นสุดการคุ้มครองในปี 2551 มาตรการดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศมีระดับราคาที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตในประเทศและส่งผลให้การแข่งขันด้านราคาของเหล็กรูปพรรณต่าง ๆ ที่ใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบลดลง เนื่องจากผู้ผลิตเหล็กรูปพรรณต่าง ๆ มีต้นทุนวัตถุดิบที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งหากมาตรการคุ้มครองเหล็กแผ่นรีดร้อนสิ้นสุดลงอาจทำให้เหล็กแผ่นรีดร้อนที่นำเข้ามีราคาต่ำกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศ ซึ่งส่งผลให้เหล็กแผ่นรีดร้อนมีการแข่งขันด้านราคารุนแรงมากขึ้น ดังนั้น ในอนาคตบริษัทอาจดำเนินการจัดหาวัตถุดิบจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่าเข้ามามากขึ้น เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

การเปิดเขตการค้าเสรี (Freetrade Agreements: FTAs)

การเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่าง ๆ ทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี เพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน ซึ่งเหล็กแผ่นรีดร้อนและท่อเหล็กน๊ับเป็นสินค้าที่อยู่ในข้อตกลงที่ต้องลดภาษี อาทิ ข้อตกลงที่จะลดภาษีเหลือร้อยละ 0 ภายในปีที่ 11 นับจากวันที่ข้อตกลงมีผลบังคับใช้กับประเทศญี่ปุ่น หรือ การลดภาษีให้เหลือร้อยละ 0-5 ภายในปี 2561 กับประเทศจีน เป็นต้น ดังนั้น หลังจากการปฏิบัติตามความตกลงดังกล่าว บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการที่มีคู่แข่งจากการนำเข้าสินค้าเพื่อจำหน่ายเพิ่มมากขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศมีข้อเสียคือเรื่องระยะเวลาและภาระค่าขนส่งที่เกิดขึ้น จึงอาจทำให้ราคาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าไม่ได้มีราคาแตกต่างกับภายในประเทศมากนักและมีความเสี่ยงในการควบคุมกำหนดการส่งมอบ ประกอบกับนโยบายมุ่งเน้นการควบคุมคุณภาพของภาครัฐ เช่น การออกมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมโดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สม.อ.) นั้นไม่เอื้อให้เกิดการนำเข้าอย่างเสรีมากนัก จึงทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถรักษาลูกค้าของบริษัทไว้ได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันจากความยืดหยุ่นในวิธีการจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามสถานการณ์ ซึ่งช่วยลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่มีผลต่อการแข่งขันดังกล่าว โดยบริษัทอาจพิจารณาซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศในสัดส่วนที่มากขึ้น หากบริษัทสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ต่ำกว่าการสั่งซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในประเทศหรือการว่าจ้างโรงงานคู่สัญญาในการผลิต และหากวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากการนำเข้ามีความล่าช้าหรือมีต้นทุนการขนส่งที่สูงขึ้น บริษัทก็สามารถจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ได้จากการสั่งซื้อภายในประเทศและการว่าจ้างโรงงานคู่สัญญาในการผลิต

1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2548 บริษัทมีการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและเหล็กบิลเล็ตจากต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการนำเข้าประมาณร้อยละ 7 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท และในไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 บริษัทมีการนำเข้าเหล็กบิลเล็ตจากต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดของบริษัท โดยเป็นการสั่งซื้อจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศสวิตเซอร์แลนด์ การนำเข้างดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายทางการเงินในการลดความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าบางส่วน (Forward Contract) เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น โดยในปี 2548 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 3.01 ล้านบาท และไม่มีกำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนไตรมาสที่ 1 ของ ปี 2549 เนื่องจากสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าซึ่งบริษัทได้ทำไว้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ทั้งจำนวน

1.5 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้น่าจะได้รับการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ 4 เมษายน 2549 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาด



หลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้