

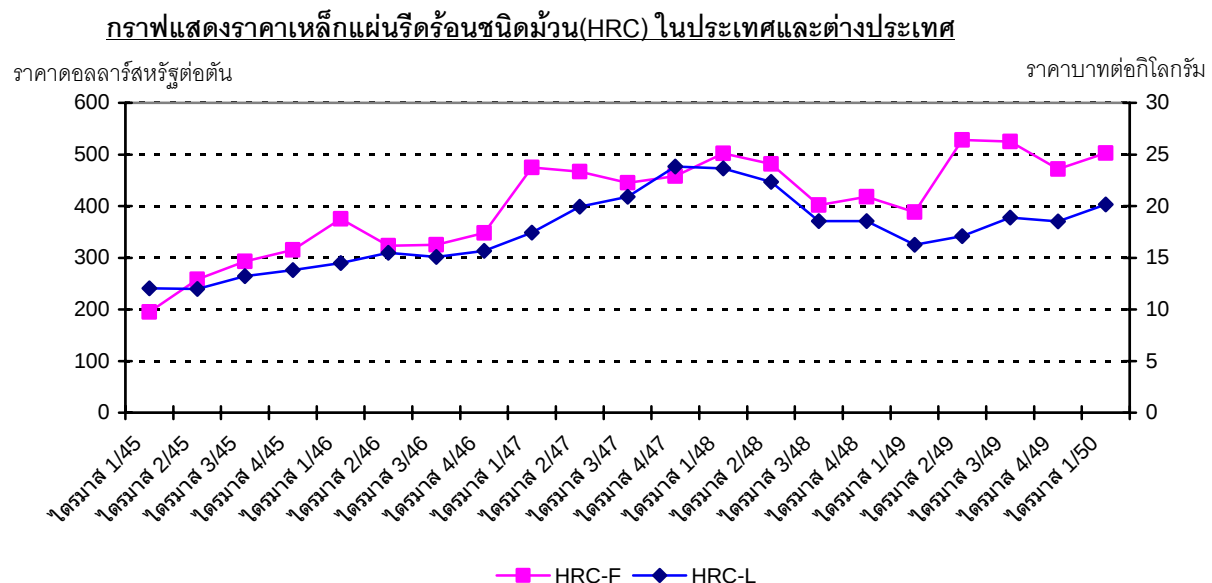
1. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงรวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ความเสี่ยงอื่นๆ ที่มีได้กล่าวถึงในเอกสารฉบับนี้ เนื่องจากเป็นความเสี่ยงอื่นที่ไม่มีนัยสำคัญ หรืออาจเป็นความเสี่ยงที่ไม่อาจคาดหมายได้ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงิน และผลประกอบการของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงหลักสามารถจำแนกได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทได้สั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วน (Hot Rolled Coil : HRC) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักคิดเป็นร้อยละ 50.31 และร้อยละ 65.98 ของต้นทุนขาย ซึ่งบริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนทั้งหมดจากผู้ผลิตภายในประเทศ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจะส่งผลกระทบต่อต้นทุน และราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งนี้ที่ผ่านมามีการเปลี่ยนแปลงราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศจะสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในต่างประเทศดังแสดงได้ตามกราฟต่อไปนี้



ที่มา : ข้อมูลราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนต่างประเทศจาก Iron and Steel Institute of Thailand

ราคา HRC-F เป็นราคา Far East import – South China C&F, CIS material และราคา HRC-L เป็นราคาซื้อ HRC ของบริษัท

ราคาของแผ่นเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนมีความผันผวน ซึ่งที่ผ่านมาราคาของแผ่นเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนทั้งในประเทศและต่างประเทศเคลื่อนไหวในทิศทางเดียวกัน ในช่วงปี 2545-2547 ราคาของแผ่นเหล็กรีดร้อนชนิดม้วนทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง กล่าวคือ ราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนต่างประเทศปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 265.25 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2545 เป็น 342.75 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และ 461.25 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ ด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศปรับตัวสูงขึ้นเช่นเดียวกัน โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก

13 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2545 เป็น 15 บาทต่อกิโลกรัม และ 20 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ การเพิ่มขึ้นดังกล่าวสอดคล้องกับความต้องการใช้เหล็กในตลาดโลกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะความต้องการในการบริโภคเหล็กซึ่งมีผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน อินเดียและสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตามในปี 2548 ถึงไตรมาส 1 ปี 2549 ราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนทั้งในประเทศ และต่างประเทศปรับตัวลดลง กล่าวคือ ราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนต่างประเทศปรับตัวลดลง จาก 461.25 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2547 เป็น 451 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันและ 388 ดอลลาร์สหรัฐต่อตันในปี 2548 และไตรมาส 1 ปี 2549 ด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศปรับตัวลดลงเช่นเดียวกัน โดยปรับตัวลดลงจาก 20 บาทต่อกิโลกรัมในปี 2547 เป็น 18.50 บาทต่อกิโลกรัม และ 16.50 บาทต่อกิโลกรัมในไตรมาส 4 ปี 2548 และไตรมาส 1 ปี 2549 มีสาเหตุหลักจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ลดการนำเข้าและผันตัวเองจากผู้บริโภคหลักเป็นผู้ผลิตเพื่อส่งออกเนื่องจากประสบปัญหากำลังการผลิตส่วนเกิน ทำให้ปริมาณการผลิตในตลาดโลกเพิ่มสูงมากกว่าความต้องการ ต่อมาตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2549 ราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนทั้งในประเทศ และต่างประเทศปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นและทรงตัวในระดับสูง กล่าวคือ ราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนต่างประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 388 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในไตรมาส 1 ปี 2549 เป็น 472 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และ 503 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในไตรมาส 4 ปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ ด้านราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 16.26 บาทต่อกิโลกรัมในไตรมาส 1 ปี 2549 เป็น 18.50 บาทต่อกิโลกรัม และ 20.20 บาทต่อกิโลกรัมในไตรมาส 4 ปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 ตามลำดับ ซึ่งการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นผลมาจากนโยบายในการควบคุมปริมาณการผลิตเหล็กของประเทศจีนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาอุปทานส่วนเกินในประเทศและส่งออกเข้าไปสู่ตลาดต่างประเทศ และการขยายตัวของการบริโภคเหล็กของประเทศสหรัฐอเมริกา จีนและอินเดีย

อย่างไรก็ตาม หากราคาลดลงหรือมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น บริษัทจะใช้นโยบายต้นทุนบวกกำไรในการกำหนดราคาขายสินค้าของบริษัททั้งสินค้าที่บริษัทให้บริการจัดหาวัตถุดิบและสินค้าที่บริษัทเป็นผู้แปรรูป โดยบริษัทจะนำต้นทุนวัตถุดิบ รวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมกับกำไร มากำหนดราคาขาย ซึ่งทำให้บริษัทสามารถรักษาสวนต่างของกำไรได้ และบริษัทจะทำการปรับราคาขายสินค้าเป็นระยะ ๆ ตามราคาวัตถุดิบที่มีการปรับราคา นอกจากนี้การปรับราคาแต่ละครั้งนั้น บริษัทจะเทียบเคียงราคาขายสินค้าของบริษัทกับราคาตลาด ณ ขณะนั้น และหากราคาลดลง บริษัทจะเร่งจำหน่ายสินค้าทั้งสินค้าที่บริษัทให้บริการจัดหาวัตถุดิบและสินค้าที่บริษัทเป็นผู้แปรรูป และหากลูกค้าต้องการสั่งสินค้าล่วงหน้า บริษัทจะเรียกเก็บเงินมัดจำสินค้าบางส่วนจากลูกค้าทันที และทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิต ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน

นอกจากนี้ บริษัทยังติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการสั่งซื้อและบริหารจัดการปริมาณวัตถุดิบคงคลังให้เหมาะสม โดยบริษัทมีนโยบายที่จะลดปริมาณวัตถุดิบคงคลังหากราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มการปรับตัวลดลง และเพิ่มปริมาณวัตถุดิบคงคลังหากราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มที่จะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ ในสถานการณ์ที่ราคาเหล็กปกติบริษัทมีนโยบายสำรองสินค้าคงคลังประมาณ 45 วัน จากทั้งสองนโยบายดังกล่าว ทำให้การเปลี่ยนแปลงด้านราคาวัตถุดิบจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

- **ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนรายใหญ่**

ปัจจุบันผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศมีเพียง 3 ราย คือ กลุ่มบริษัท สหวิริยาสีลอินดัสตรี จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัท จี สตีล จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัท นครไทยสตีลปริมิล จำกัด (มหาชน) ซึ่งผู้ผลิตทั้งสามกลุ่มนี้มีกำลังการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนเท่ากับ 2.40 ล้านตันต่อปี 1.80 ล้านตันต่อปีและ 1.50 ล้านตันต่อปีตามลำดับ ในปี 2549 กลุ่มผู้ผลิตดังกล่าวมีการผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนรวมกันประมาณ 4.13 ล้านตัน โดยปริมาณการบริโภคเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนภายในประเทศเท่ากับ 5.25 ล้านตัน ในปี 2549 ทั้งนี้ ในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากผู้ผลิตหลักดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 45.23 และร้อยละ 60.15 ของยอดคำสั่งซื้อทั้งหมด การที่มีผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในประเทศเพียงสามราย ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบในกรณีที่ผู้ผลิตทั้งสามรายไม่สามารถจัดส่งวัตถุดิบให้กับบริษัทได้ตามกำหนดพร้อมกันทั้งสามรายและบริษัทไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งอื่นเข้ามาทดแทนได้ทันแผนการผลิตสินค้าตามที่ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนจากผู้ผลิตทั้งสามกลุ่มเป็นเวลานานและไม่เคยมีการค้างชำระค่าสินค้า ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตเหล็กทั้งสามราย ประกอบกับบริษัทมีการวางแผนการผลิตรวมทั้งแจ้งปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบให้แก่ผู้ผลิตล่วงหน้า และจากการดำเนินงานของบริษัทในอดีตถึงปัจจุบันบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบทั้งในช่วงภาวะเหล็กที่มีราคาปกติหรือในช่วงที่เหล็กมีราคาปรับตัวสูงขึ้น ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรือความเสียหายใด ๆ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตดังกล่าว และหากเกิดภาวะดังกล่าวบริษัทยังสามารถนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากต่างประเทศได้ ซึ่งในอดีตบริษัทเคยสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากรัสเซีย อินเดีย และจีน ทั้งนี้ โดยปกติการสั่งซื้อเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนจากต่างประเทศจะใช้เวลาประมาณ 2-3 สัปดาห์ ซึ่งจะนานกว่าการสั่งซื้อจากในประเทศ

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับความไม่แน่นอนของรายได้จากการจำหน่ายสินค้าชนิดใหม่**

ปี 2549 บริษัทได้เริ่มจัดจำหน่ายเหล็กเส้นให้แก่ลูกค้ารายเดิมและลูกค้ารายใหม่ด้วย ซึ่งในปี 2549 และไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายเหล็กเส้นร้อยละ 14.53 และร้อยละ 14.70 ของรายได้รวม ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้จากการขายสินค้าชนิดใหม่

อย่างไรก็ตาม เหล็กเส้นเป็นสินค้าที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย และจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งเหล็ก และผู้รับเหมาก่อสร้างซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าดังกล่าวอยู่แล้ว รวมทั้งบริษัทได้สอบถามความต้องการจากลูกค้าก่อนที่บริษัทจะเริ่มจัดจำหน่ายเหล็กเส้น นอกจากนี้ตั้งแต่บริษัทเริ่มจำหน่ายเหล็กเส้นในไตรมาส 1 ปี 2549 ยอดรายได้จากการขายเหล็กเส้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเพิ่มจำนวนพนักงานขายเหล็กเส้นเพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะมีรายได้จากการจำหน่ายเหล็กเส้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต

- **ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกฎหมายด้านการแข่งขัน**

1. **การออกมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วนของภาครัฐ**

จากการทุ่มตลาดเหล็กในประเทศไทยในปี 2544 ถึง 2545 ทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนในประเทศลดต่ำลงมาก ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วนภายในประเทศ และทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตเหล็กแปรรูปสูงมาก ทำให้ภาครัฐออกมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศโดยการประกาศเก็บอากรชั่วคราวเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดเป็นม้วนและไม่เป็นม้วน จาก 14 ประเทศ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สหพันธรัฐรัสเซีย สาธารณรัฐคาซัคสถาน สาธารณรัฐอินเดีย สาธารณรัฐเกาหลี ไต้หวัน สาธารณรัฐเวเนซุเอลา

สาธารณรัฐอาเจนตินา ประเทศยูเครน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย สาธารณรัฐอินโดนีเซีย สาธารณรัฐอิสราเอล และประเทศโรมาเนีย โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 8 พฤศจิกายน 2545 เป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งจะสิ้นสุดการคุ้มครองในปี 2551 จากมาตรการความคุ้มครองดังกล่าวทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนจากต่างประเทศมีระดับราคาที่สูงกว่าเหล็กแผ่นรีดร้อนที่ผลิตในประเทศส่งผลให้การแข่งขันด้านราคาของเหล็กรูปพรรณต่างๆ ที่ใช้เหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบลดลง เนื่องจากผู้ผลิตเหล็กรูปพรรณต่างๆ มีต้นทุนวัตถุดิบที่ใกล้เคียงกัน ดังนั้นหากมาตรการคุ้มครองที่ภาครัฐออกมาหมดอายุลงอาจจะทำให้ราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนและไม่เป็นม้วนมีความผันผวนจากการทุ่มตลาดของผู้ผลิตต่างประเทศได้อีก ซึ่งอาจทำให้ความสามารถในการแข่งขันของบริษัทลดลงได้หากบริษัทไม่สามารถหาแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่น

นอกจากนี้ ในปัจจุบันผู้ผลิตในหลายประเทศได้ทยอยยื่นขอให้คณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดได้ ทบทวนมาตรการคุ้มครองผู้ผลิตในประเทศดังกล่าวที่มีผลบังคับใช้ต่อบริษัทดังกล่าว เช่น Nippon Steel Corporation และ JFE Steel Corporation ประเทศญี่ปุ่น และ Ilyich Iron & Steel Works of Mariupol ประเทศยูเครน ซึ่งคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดได้ดำเนินการลดภาษี AD ของ JFE Steel Corporation จากร้อยละ 36.25 เหลือเพียงร้อยละ 3.22 และสำหรับบริษัทอื่นยังอยู่ในขั้นตอนการพิจารณา ซึ่งหากคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดมีมติให้ยกเลิกมาตรการทุ่มตลาดกับรายใดเพิ่มเติม อาจทำให้การแข่งขันด้านราคาของผู้ผลิตเหล็กแปรรูปสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากมาตรการความคุ้มครองดังกล่าวหมดลง หรือคณะกรรมการพิจารณาการทุ่มตลาดมีมติให้ยกเลิกมาตรการทุ่มตลาดกับผู้ผลิตต่างประเทศรายใดเพิ่มเติม บริษัทได้เตรียมความพร้อมโดยบริษัทสามารถสั่งซื้อเหล็กจากผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดร้อนในต่างประเทศหากเหล็กแผ่นรีดร้อนชนิดม้วนในต่างประเทศมีราคาถูกกว่าเข้ามาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต รวมทั้งจำหน่ายให้แก่ลูกค้าได้ เนื่องจากบริษัทมีปริมาณการผลิตและจำหน่ายสูงเพียงพอต่อการสั่งซื้อจากต่างประเทศ รวมทั้งบริษัททราบแหล่งจำหน่ายเหล็กแผ่นรีดร้อนในต่างประเทศที่มีราคาถูกเนื่องจากในอดีตบริษัทเคยนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศ เช่น รัสเซีย อินเดีย และจีน เป็นต้น

2. การเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area)

ปัจจุบันประเทศไทยได้เปิดเขตการค้าเสรีกับกลุ่มประเทศอาเซียน และได้ทำข้อตกลงว่าด้วยการใช้มาตรการกำหนดอัตราอากรรวมเพื่อการค้าเสรีอาเซียน (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for ASEAN Free Trade Area (AFTA)) ซึ่งเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กเป็นสินค้าที่อยู่ในรายการลดภาษีปกติ (Normal Track) คือ ต้องลดอัตราภาษีศุลกากรของสินค้านี้ดังกล่าวให้เหลือร้อยละ 0 ภายในปี 2553 ทั้งนี้ในปัจจุบันอัตราภาษีศุลกากรที่ประเทศไทยเรียกเก็บกับประเทศในกลุ่มอาเซียนสำหรับแผ่นเหล็กรีดร้อน คือ ร้อยละ 2-5 ซึ่งขึ้นกับประเภทและขนาด และสำหรับท่อเหล็ก คือ ร้อยละ 5 อีกทั้งความเป็นไปได้ที่ประเทศไทยอาจจะเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศอื่น ทำให้ในอนาคตอาจมีเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กนำเข้าราคาถูกลงในอนาคต และทำให้มีคู่แข่งจากต่างประเทศมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดด้านระยะเวลาในการขนส่งและค่าขนส่งเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กนำเข้าจะเป็นข้อเสียเปรียบที่สำคัญของการนำเข้า นอกจากนี้หากการนำเข้าเหล็กแผ่นรีดร้อน และท่อเหล็กจากต่างประเทศถูกกว่าการซื้อในประเทศ บริษัทสามารถนำเข้าจากต่างประเทศดังที่เคยทำในอดีต

- ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการให้สินเชื่อกับลูกค้า

ในปี 2549 บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมการดำเนินงาน เท่ากับ 1,383.32 ล้านบาท บริษัทใช้ในการให้สินเชื่อกับลูกค้าจากปี 2548 จำนวน 156.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 1,152.98 ล้านบาทในปี 2549 ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 996.94 ล้านบาท และบริษัทใช้ในการสำรองสินค้าเพิ่มขึ้น จำนวน 123.08 ล้านบาท รวมถึงการจ่ายเงินล่วงหน้าค่าสินค้าจำนวน 407.10 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก และอาจทำให้บริษัทประสบปัญหาด้านสภาพคล่อง และในไตรมาส 1 ปี 2550 บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในการให้สินเชื่อกับลูกค้า จำนวน 190.93 ล้านบาท และใช้ในการสำรองสินค้าเพิ่มขึ้น จำนวน 110.32 ล้านบาท แต่บริษัทยังมีกระแสเงินสดสุทธิได้รับจากกิจกรรมการดำเนินงานเท่ากับ 229.25 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีเงินจ่ายล่วงหน้าค่าสินค้าลดลง จำนวน 312.05 ล้านบาท และสำหรับการให้สินเชื่อกับลูกค้าหนี้การค้า ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 บริษัทมีลูกหนี้การค้าสุทธิทั้งหมด 1,343.90 ล้านบาท ซึ่งเป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ 895.68 ล้านบาท และเป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน 432.85 ล้านบาท และเป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระ 4 ถึง 6 เดือน 15.17 ล้านบาท และเป็นลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระ 7 ถึง 12 เดือน 0.20 ล้านบาท หากในอนาคตบริษัทมีหนี้ค้างชำระเพิ่มมากขึ้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการเกิดหนี้สูญ และเกิดต้นทุนการเสียโอกาสในการลงทุนสำหรับโครงการที่ให้ผลตอบแทนที่ดีที่สุด และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 ลูกหนี้การค้ารายหนึ่งของบริษัท ซึ่งไม่ได้เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง มียอดค้างชำระ 158.83 ล้านบาท ประสบปัญหาในการชำระหนี้ ซึ่งนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล กรรมการและประธานกรรมการบริหาร ได้ชำระหนี้แทนลูกหนี้รายดังกล่าวในฐานะผู้ค้ำประกันทั้งจำนวนเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2550 ดังนั้นสิทธิในการฟ้องร้องให้ลูกหนี้ดังกล่าวชำระหนี้จึงโอนไปที่นางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล และหากลูกหนี้ดังกล่าวไม่สามารถชำระหนี้ นางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูลจะไม่สามารถมาไต่เบี่ยงกับบริษัท

อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีลูกหนี้การค้าในหลากหลายธุรกิจ ซึ่งลูกหนี้การค้าส่วนมากจะเป็นลูกค้าที่มีการซื้อขายกันมานานมากกว่า 10 ปี และบริษัทมีนโยบายพิจารณาการให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้าอย่างเข้มงวด ซึ่งบริษัทจะพิจารณาให้เครดิตเฉพาะลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ากันมาเป็นระยะเวลานานพอสมควร รวมทั้งบริษัทมีนโยบายการติดตามชำระหนี้ ทำให้ตั้งแต่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 จนถึงปัจจุบันบริษัทไม่เคยมีประวัติหนี้สูญ บริษัทจึงมั่นใจว่าการให้สินเชื่อกับลูกหนี้การค้าอย่างรัดกุม จะไม่กระทบต่อเงินทุนหมุนเวียน และผลการดำเนินงานของบริษัท

1.2 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

- ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีคณะกรรมการบริษัทส่วนใหญ่มาจากครอบครัวเดียวกัน และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามทั้งหมด รวมทั้งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2550 คณะกรรมการของบริษัทจำนวน 5 ท่านจากทั้งหมด 8 ท่านล้วนเป็นครอบครัวของนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล จึงทำให้ครอบครัวนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล สามารถควบคุมมติคณะกรรมการบริษัทได้ทั้งหมด และกรรมการผู้มีอำนาจลงนามทั้งหมดเป็นบุคคลในครอบครัวนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล นอกจากนี้ กลุ่มนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล ยังถือหุ้นของบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 86.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงเหลือร้อยละ 65.00 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 400 ล้านบาท จึงทำให้กลุ่มนางสาวรัตนา จิระพงษ์ตระกูล สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้