

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้ :-

1.1 ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ

1.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

โดยปกติ วัตถุดิบที่สำคัญสำหรับนำมาใช้ในกระบวนการหลอมและหล่อเป็นเหล็กแท่งยาว คือ เศษเหล็ก ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทใช้เศษเหล็กคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 74 – ร้อยละ 83 ของต้นทุนการผลิต และในปี 2553 และในงวด 6 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมียอดซื้อเศษเหล็กคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 94 และร้อยละ 95 ของยอดรวมของการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด ตามลำดับ ดังนั้น ความผันผวนของราคาเศษเหล็กจะมีผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของบริษัท โดยปกติ ราคาเศษเหล็กที่จำหน่ายในประเทศจะเปลี่ยนแปลงตามราคาซื้อขายเหล็กและเศษเหล็กในตลาดโลก ซึ่งราคาเศษเหล็ก ณ ตลาดนำเข้า East Asia สามารถแสดงในแผนภาพได้ดังนี้ :-

แผนภาพแสดงราคาเศษเหล็ก ณ ตลาดนำเข้า East Asia เฉลี่ยรายเดือนในปี 2547 – เดือนมิถุนายน 2554



ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

จากแผนภาพข้างต้น จะพบว่า ราคาเศษเหล็ก ณ ตลาดนำเข้า East Asia ในช่วงปี 2547 ถึงปี 2549 มีการเคลื่อนไหวอยู่ในช่วงราคาระหว่าง 200 เหรียญสหรัฐหรืออเมริกาต่อตัน และ 300 เหรียญสหรัฐหรืออเมริกาต่อตัน และเริ่มมีความผันผวนอย่างมากตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมา โดยเฉพาะในปี 2551 ซึ่งมีราคาปรับเพิ่มขึ้นสูงสุดในช่วงไตรมาสที่ 2 ณ ระดับราคาเฉลี่ยที่มากกว่า 700 เหรียญสหรัฐหรืออเมริกาต่อตัน และปรับราคาลดลงอย่างรวดเร็วในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4 ของปีเดียวกัน โดยมีราคาเฉลี่ยประมาณ 266 เหรียญสหรัฐหรืออเมริกาต่อตันในเดือนธันวาคม 2551 หลังจากนั้น ในระหว่างปี 2552 ถึงเดือนมิถุนายน 2554 ราคาเศษเหล็กมีความผันผวนเล็กน้อยเป็นระยะๆ และมีแนวโน้มปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น หากราคาเศษเหล็กยังคงมีความผันผวน และบริษัทไม่สามารถปรับราคาขายสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุน

เศษเหล็กที่ใช้ในการผลิตและต้นทุนเศษเหล็กที่คงค้างอยู่ในสต็อก อาจทำให้บริษัทได้รับผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว โดยปกติ บริษัทมีนโยบายจัดเก็บเศษเหล็กประมาณ 1 - 2 เท่าของความต้องการใช้ในการผลิตในแต่ละเดือน และจะสั่งซื้อเศษเหล็กเพิ่มเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า (Matching Order) ซึ่งจะช่วยทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายได้สอดคล้องกับต้นทุนขายของบริษัทและสภาวะตลาด ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิด เพื่อคาดการณ์สถานการณ์และแนวโน้มของราคาและปริมาณความต้องการใช้เหล็กทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งอาศัยประสบการณ์และสัมพันธภาพที่ดีกับผู้จัดหาเศษเหล็ก เพื่อให้ประกอบการตัดสินใจปรับแผนในการสั่งซื้อวัตถุดิบ หรือวางแผนการผลิตสินค้า ให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์

1.1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ และพึ่งพิงผู้จัดหาวัตถุดิบ

จากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ต้องใช้เศษเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักประมาณร้อยละ 74 – ร้อยละ 83 ของต้นทุนการผลิต และบริษัทมีการซื้อเศษเหล็กจากผู้จัดหาเศษเหล็ก 5 อันดับแรกในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 คิดเป็นสัดส่วนรวมกันประมาณร้อยละ 70 และร้อยละ 67 ของมูลค่าการซื้อเศษเหล็กทั้งหมด ตามลำดับ โดยมีมูลค่าการสั่งซื้อจากผู้จัดหาเศษเหล็กดังกล่าวแต่ละรายอยู่ระหว่างร้อยละ 8 - ร้อยละ 20 ของมูลค่าการสั่งซื้อเศษเหล็กทั้งหมด จึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการจัดหาเศษเหล็ก หากความต้องการใช้เศษเหล็กมีปริมาณมากกว่าปริมาณเศษเหล็กที่มีอยู่ และหรือผู้จัดหาเศษเหล็กไม่สามารถจัดหาและส่งมอบเศษเหล็กให้แก่บริษัทได้ตามทันตามความต้องการใช้งานและบริษัทไม่สามารถจัดหาจากแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการผลิต ซึ่งอาจจะส่งผลให้บริษัทขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตสินค้าในช่วงขณะหนึ่ง และหรืออาจทำให้ราคาเศษเหล็กเพิ่มสูงมากจนทำให้บริษัทสูญเสียความสามารถในการแข่งขันเมื่อเทียบกับกรนำเข้าเหล็กแท่งยาวจากต่างประเทศ ด้วยเหตุนี้ ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทที่ผลิตเหล็กแท่งยาว และบริษัทผู้ผลิตเหล็กเส้นที่มีเตาหลอมเศษเหล็กเพื่อผลิตเหล็กแท่งยาวเป็นของตนเองมีจำนวนน้อยราย ทำให้ปริมาณเศษเหล็กในสภาวะปกติยังมีจำนวนเพียงพอกับปริมาณความต้องการใช้ และตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา (ซึ่งรวมถึงในช่วงสภาวะผิดปกติในปี 2551) บริษัทไม่เคยประสบปัญหาในการจัดหาเศษเหล็ก นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาเศษเหล็กทุกราย โดยมีการจัดซื้อเศษเหล็กอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานาน และไม่เคยค้างชำระค่าเศษเหล็กมาก่อน อีกทั้งมีการติดต่อซื้อเศษเหล็กจากต่างประเทศเป็นระยะๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และใช้เป็นแหล่งจัดหาวัตถุดิบสำรองในกรณีที่ปริมาณเศษเหล็กในประเทศมีจำนวนไม่เพียงพอกับความต้องการใช้งาน กอปรกับบริษัทมีการติดตามสถานการณ์และแนวโน้มปริมาณความต้องการใช้เศษเหล็กอย่างใกล้ชิด รวมถึงมีนโยบายในการจัดเก็บเศษเหล็ก และมีการวางแผนการผลิตที่ชัดเจน ซึ่งบริษัทคาดว่าจะช่วยลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

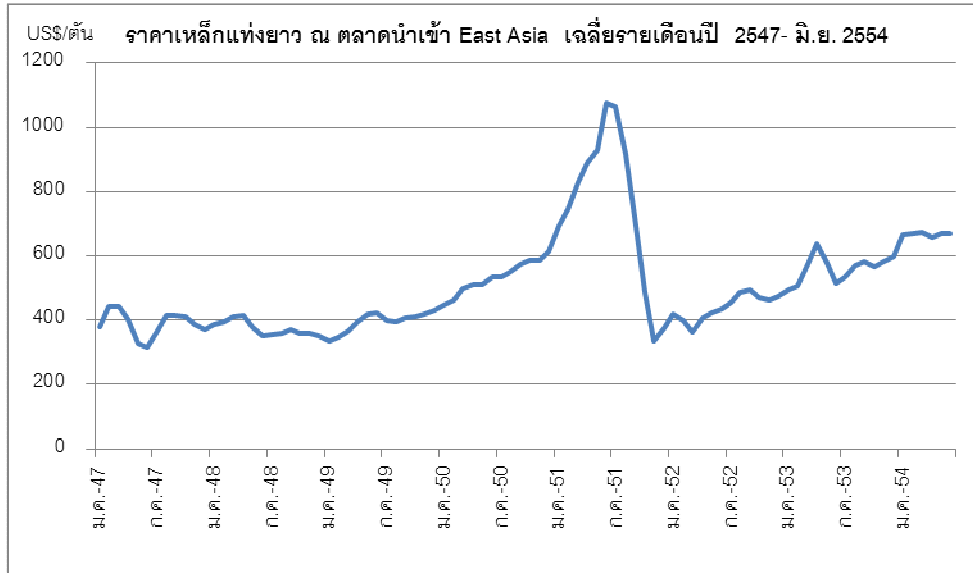
1.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

1.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแท่งยาว

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท คือ เหล็กแท่งยาว ซึ่งจะถูกนำไปผลิตต่อด้วยการรีดเหล็กเป็นผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว ได้แก่ เหล็กเส้นกลมและเหล็กข้ออ้อย โดยปกติอุปสงค์และอุปทานของเหล็กแท่งยาวขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ซึ่งจะใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาวเป็นวัสดุหลักในการดำเนินงาน ทั้งนี้ เหล็กแท่งยาวเป็นสินค้าประเภท Commodity ดังนั้น ราคา

เหล็กแท่งยาวจึงมีการเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการบริโภคและความสามารถในการผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ โดยราคาขายเหล็กแท่งยาว ณ ตลาดนำเข้า East Asia สามารถแสดงในแผนภาพได้ดังนี้ :-

แผนภาพแสดงราคาขายเหล็กแท่งยาว ณ ตลาดนำเข้า East Asia เฉลี่ยรายเดือนในปี 2547 – เดือน มิถุนายน 2554



ที่มา: สถาบันเหล็กและเหล็กกล้าแห่งประเทศไทย

จากแผนภาพดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าราคาขายเหล็กแท่งยาวมีความผันผวนมากตั้งแต่ในปี 2550 เป็นต้นมา โดยมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างมากในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2551 โดยเพิ่มขึ้นจากราคาเฉลี่ย 695 เหรียญสหรัฐต่อตัน ในเดือนมกราคม 2551 เป็นสูงสุดที่ 1,075 เหรียญสหรัฐต่อตันในเดือนมิถุนายน 2551 และได้ปรับตัวลดลงอย่างรวดเร็วเหลือเพียง 376 เหรียญสหรัฐต่อตันในเดือนธันวาคม 2551 ทั้งนี้ เนื่องมาจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในต่างประเทศโดยเฉพาะปัญหาเศรษฐกิจถดถอยของประเทศสหรัฐอเมริกาและปัญหาวิกฤติของสถาบันการเงินในกลุ่มประเทศยุโรป หลังจากนั้น ในระหว่างปี 2552 จนถึงงวด 6 เดือนแรกปี 2554 ราคาขายเหล็กแท่งยาวมีการผันผวนในทิศทางที่ปรับราคาเพิ่มสูงขึ้น ตามภาวะการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โดยมีราคาเฉลี่ยประมาณ 417 เหรียญสหรัฐต่อตันในเดือนมกราคม 2552 เพิ่มขึ้นเป็น 668 เหรียญสหรัฐต่อตันในเดือนมิถุนายน 2554 ทั้งนี้ ความผันผวนของราคาดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีนโยบายที่จะผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนขายของบริษัทและภาวะตลาด ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาเหล็กแท่งยาวอย่างใกล้ชิด โดยพิจารณาประกอบร่วมกับข้อมูลภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ข้อมูลภาวะของธุรกิจอุตสาหกรรมก่อสร้าง และข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามลูกค้า เพื่อใช้ในการประมาณการแนวโน้มความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาว ซึ่งจะมีผลต่อความต้องการใช้เหล็กแท่งยาว ทั้งนี้เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจวางแผนการผลิต จำหน่าย และการจัดเก็บเหล็กแท่งยาวคงคลังให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์และความต้องการ เพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวให้น้อยลง

1.2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายย่อยและกลุ่มลูกค้ารายใหญ่

หากพิจารณารายได้จากการขายเหล็กแท่งยาวของบริษัทในช่วงปี 2551 - 2552 จะพบว่า รายได้จากการขายเหล็กแท่งยาวให้แก่ลูกค้ารายใหญ่จำนวน 5 รายแรก มียอดขายรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 85 และร้อยละ 93 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ และได้ปรับลดลงมาเหลือร้อยละ 62 และร้อยละ 69 ในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ นอกจากนี้ หากพิจารณารายได้จากการขายเหล็กแท่งยาวของบริษัทในช่วงปี 2552 จนถึงงวด 6 เดือนแรกปี 2554 พบว่า บริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่จำนวน 1 ราย ซึ่งมีการซื้อเหล็กแท่งยาวของบริษัทรวมกันเป็นประมาณร้อยละ 46 ร้อยละ 31 และร้อยละ 32 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าจำนวนน้อยรายและยังมีการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ด้วย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท หากลูกค้ารายใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการซื้อสินค้าของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา ลูกค้ารายใหญ่มักมีการซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทและลูกค้ารายใหญ่ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายลดความเสี่ยงในส่วนนี้ ด้วยการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ของลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้น โดยจะพบว่า ในช่วงปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีจำนวนและรายชื่อลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มขึ้น แม้ว่าลูกค้าใหม่เหล่านั้นจะมีมูลค่าสั่งซื้อไม่มากนักก็ตาม แต่ก็สามารถแสดงให้เห็นแนวโน้มได้ว่าบริษัทมีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายเพิ่มช่องทางจำหน่ายด้วยการส่งออกไปตลาดต่างประเทศ เช่น ตลาดในประเทศภูมิภาคอาเซียน เป็นต้น โดยในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายไปตลาดต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 31 และร้อยละ 9 ของยอดขายรวมทั้งหมด ตามลำดับ ดังนั้น ในระยะเวลาต่อไป หากบริษัทมีการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น สัดส่วนการกระจุกตัวของรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ก็จะลดลงตามไปด้วย

1.2.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

อุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมประเภทหนึ่งที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องจากเป็นวัตถุดิบที่สำคัญสำหรับการผลิตสินค้าในหลายอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น กอปรกับการผลักดันโครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลเป็นอีกปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยผลักดันให้ความต้องการเหล็กในประเทศมีทิศทางที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งก่อให้เกิดความจำเป็นในการลงทุนในอุตสาหกรรมเหล็กมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทคาดว่า มีผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจผลิตเหล็กแท่งยาวจำนวน 18 ราย มีกำลังการผลิตรวมประมาณ 6 ล้านตันต่อปี (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 3.3.2 ภาวะการแข่งขัน) ในขณะที่ผ่านมา ต้องมีการนำเข้าเหล็กแท่งยาวมาโดยตลอด โดยในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 ประเทศไทยมีความต้องการใช้เหล็กแท่งยาว 7.78 ล้านตัน และ 3.84 ล้านตัน ตามลำดับ และมีการนำเข้าเหล็กแท่งยาว 3.80 ล้านตัน และ 16.17 ล้านตัน ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 49 และร้อยละ 42 ของปริมาณความต้องการใช้เหล็กแท่งยาว ตามลำดับ ด้วยเหตุนี้อาจเป็นปัจจัยที่จูงใจให้มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ อัตรากำไร และส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท และอาจทำให้ลูกค้าของบริษัทเปลี่ยนสถานะกลายเป็นคู่แข่งในธุรกิจได้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งของบริษัท ซึ่งมีการซื้อเหล็กแท่งยาวของบริษัทรวมกันเป็นประมาณร้อยละ 46 ร้อยละ 31 และร้อยละ 32 ของรายได้จากการขายในระหว่างปี 2552 จนถึงงวด 6 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ มีแผนที่จะประกอบธุรกิจผลิตเหล็กแท่งยาวเองเพื่อใช้ในโรงรีดของตนเองเป็นหลัก ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้าง

และติดตั้งเตาหลอม โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มประกอบธุรกิจผลิตเหล็กแท่งยาวได้ภายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2554 เป็นต้นไป

อย่างไรก็ดี เนื่องจากธุรกิจผลิตเหล็กแท่งยาวต้องใช้ระยะเวลาและเงินลงทุนสูงในการก่อสร้างเตาหลอม อีกทั้งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงในการซื้อวัตถุดิบและสำรองสินค้าไว้เพื่อขาย และต้องใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินการผลิต และต้องมีการบำรุงรักษาอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ผู้ประกอบการรายใหม่ต้องนำไปพิจารณาเพิ่มเติมหากต้องการที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ ด้วยเหตุนี้ จึงอาจถือเป็นอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) นอกจากนี้ จากการที่บริษัทมีโรงงานและเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการผลิตและมีความรู้ความสามารถ รวมทั้งมีประสบการณ์ในการผลิตเหล็กแท่งยาว จะทำให้บริษัทมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องใช้ระยะเวลาหนึ่งในการทดลองผลิตจนกว่าจะสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ สำหรับกรณีลูกค้าของบริษัทที่จะเริ่มผลิตเหล็กแท่งยาวเอง บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบทางด้านรายได้บ้าง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากคาดว่าลูกค้าคงต้องใช้ระยะเวลาหนึ่งในการทดลองผลิตและปรับแผนการผลิตเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้ตามกำลังผลิตที่กำหนด ดังนั้น บริษัทจะพยายามรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด โดยมุ่งเน้นเติบโตตามสถานะเศรษฐกิจ และจะพยายามรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้ารายดังกล่าวเพื่อโอกาสในการทำธุรกิจร่วมกันและรักษาสัดส่วนยอดขายต่อไป รวมทั้งจะพยายามขยายฐานลูกค้ารายใหม่ เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

1.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1.3.1 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวแก่สถาบันการเงิน

บริษัทได้มีการทำสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาว จำนวน 3 ฉบับกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ในปี 2547 ปี 2550 และปี 2551 คิดเป็นวงเงินกู้ยืมระยะยาวรวม 597 ล้านบาท ซึ่งกำหนดให้เริ่มชำระคืนเงินต้นในเดือนมกราคม 2549 เดือนมีนาคม 2551 และเดือนมกราคม 2552 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปี 2551 ได้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจในต่างประเทศ และเกิดปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองในประเทศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจในประเทศ ทำให้ราคาเหล็กในระหว่างปี 2551 – ปี 2552 มีความผันผวนอย่างมาก (โปรดดูแผนภาพแสดงความผันผวนของราคาขายเหล็กแท่งยาวในปัจจุบันความเสี่ยง ข้อ 1.1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาเหล็กแท่งยาว) ซึ่งในช่วง ณ ขณะนั้น บริษัทเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ในโรงงานเฟสที่ 2 จึงมีความจำเป็นต้องสำรองเงินเพื่อซื้อวัตถุดิบไว้รองรับแผนการผลิต ซึ่งส่งผลให้บริษัทประสบปัญหาขาดสภาพคล่อง และไม่สามารถจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา เป็นเหตุของการเกิดผิดนัดชำระหนี้ ทำให้สถาบันการเงินคิดดอกเบี้ยสำหรับการปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามสัญญาเป็นจำนวน 13.9 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีหนังสือขอผ่อนผันต่อสถาบันการเงินดังกล่าว เพื่อขอขยายระยะเวลาการปลอดชำระคืนเงินต้น (Grace Period) และขอยกเว้นการคิดดอกเบี้ยในการปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามสัญญา ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2552 สถาบันการเงินได้อนุมัติการขยายระยะเวลาการปลอดชำระคืนเงินต้น เป็นระยะเวลา 1 ปี เริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคม 2552 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2553 โดยกำหนดให้เริ่มชำระตั้งแต่เดือนมีนาคม 2553 เป็นต้นไป รวมทั้งสถาบันการเงินจะงดเว้นการเรียกเก็บดอกเบี้ยผิดนัดทั้งจำนวนจากบริษัท หากบริษัทสามารถชำระหนี้ระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินแล้วเสร็จทั้งจำนวนตามระยะเวลาที่กำหนด

เนื่องจากบริษัทมีภาระหน้าที่ต้องชำระคืนเงินต้นให้แก่สถาบันการเงินโดยชำระงวดสุดท้ายในเดือนธันวาคม ปี 2558 ซึ่งในช่วงระยะเวลาก่อนที่จะถึงกำหนดชำระงวดสุดท้ายดังกล่าว อาจเกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่จะส่งผลกระทบทำให้บริษัท

ไม่สามารถชำระคืนหนี้เงินต้นระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินได้ตามจำนวนและระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งจะเป็นเหตุให้เกิดเหตุการณ์ผิดนัดชำระหนี้ ทำให้บริษัทต้องถูกปรับด้วยดอกเบี้ยผิดนัดในอัตราสูงสุด ณ ขณะนั้น และทำให้บริษัทไม่ได้รับการผ่อนปรนดอกเบี้ยผิดนัดจำนวน 13.9 ล้านบาทที่เกิดขึ้นในปี 2552 ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสียดังกล่าว และมีความมุ่งมั่นที่จะชำระคืนหนี้เงินต้นระยะยาวและดอกเบี้ยให้แก่สถาบันการเงินตามจำนวนและระยะเวลาที่กำหนด โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทสามารถชำระคืนหนี้เงินต้นระยะยาวและดอกเบี้ยได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ บริษัทจะได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว รวมทั้งมีช่องทางระดมทุนในตลาดทุนที่หลากหลายขึ้น ซึ่งบริษัทสามารถใช้เป็นเครื่องมือทางการเงินในการช่วยลดผลกระทบด้านสภาพคล่องของบริษัท ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่ผิดปกติในอนาคตได้

1.3.2 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบ ได้แก่ เศษเหล็กและสารเคมี และอะไหล่จากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท จำนวน 3.74 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 1.42 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 4 และร้อยละ 2 ของมูลค่าการจัดซื้อทั้งหมดในช่วงระยะเวลาดังกล่าว รวมทั้งมีการส่งออกไปตลาดต่างประเทศเป็นจำนวน 37.74 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 8.01 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31 และร้อยละ 9 ของรายได้รวม ตามลำดับ สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน และมีการสั่งซื้อเครื่องจักรจากต่างประเทศจำนวน 3.68 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ในงวด 6 เดือนแรกปี 2554 ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของการทำธุรกรรมดังกล่าว

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการสั่งซื้อวัตถุดิบและ/หรือการขายสินค้าไปต่างประเทศดังกล่าว โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินหลายแห่ง รวมทั้งบริษัทได้รับวงเงินสำหรับการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวเป็นจำนวน 29.30 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง โดยบริษัทจะดำเนินการติดตามสถานการณ์เงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อหาช่วงเวลาที่เหมาะสมที่สุดเพื่อประกอบนโยบายสูงสุดต่อบริษัท สำหรับการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 บริษัทได้มีการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าสำหรับการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศเป็นจำนวนรวม 32.97 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 16.48 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ตามลำดับ และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และวันที่ 30 มิถุนายน 2554 มีสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าค้างเป็นจำนวน 0.53 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 14.40 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ตามลำดับ และมีหนี้สินที่ไม่ได้ทำสัญญาเพื่อป้องกันการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.10 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 0.09 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัททำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า บริษัทยังคงได้รับผลกระทบทางบัญชีจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องมาจากการที่รายการซื้อและชำระค่าวัตถุดิบ และรายการขายและรับชำระหนี้ ไม่ได้เกิดขึ้นในงวดบัญชีเดียวกันกับวันที่ยืนยันบัญชีและ/หรือวันที่ชำระหรือได้รับเงิน ทำให้ ณ วันปิดงวดบัญชี จะต้องบันทึกค่าวัตถุดิบและรายได้จากการขายตามอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันปิดงวดนั้นๆ อันอาจทำให้เกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนที่บันทึกบัญชีกับอัตราแลกเปลี่ยนจ่ายให้แก่ลูกค้า โดยในปี 2553 และงวด 6 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิเท่ากับ 13 ล้านบาท และ 3 บาท ตามลำดับ

1.4 ความเสี่ยงสำหรับผู้ลงทุน

1.4.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทจะมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มครอบครัวจิระธรรมศิริ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 507,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 63.38 ของทุนชำระแล้ว 800 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 8 โครงสร้างเงินทุน) ดังนั้น หากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจำนวน 4 ท่าน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก นอกจากนี้ หากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด

1.4.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างเต็มที่ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ซึ่งบริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบการยื่นคำขออนุญาตต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้พิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2554 และบริษัท ทริปเปิ้ล เอ พลัส แอดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว

นอกจากนี้ ในสัญญาเงินกู้ของบริษัทได้กำหนดเงื่อนไขห้ามบริษัทจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นสำหรับผลการดำเนินงานตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นไป เว้นแต่จะได้รับคามยินยอมเป็นลายลักษณ์จากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2554 สถาบันการเงินได้มีหนังสือแจ้งผ่อนผันเงื่อนไขให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลได้ ภายหลังจากที่บริษัทได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

เนื่องจากหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายในครั้งนี้นี้ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นสามัญตามราคาที่ได้คาดไว้ และ/หรืออาจไม่ได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของเงินปันผล หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้