



บริษัท เชาว์ สตีล อินดัสทรี จำกัด (มหาชน)

CHOW STEEL INDUSTRIES PUBLIC COMPANY LIMITED

---

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

**ส่วนที่ 1****ข้อมูลสรุป (Executive Summary)**

บริษัท เชาว์ สตีล อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2546 โดยนายอนาวิต จิรธรรมศิริ โดยมีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 209/1 อาคารเคทาวเวอร์ ชั้น 18 ยูนิต 3 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวง คลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ และมีโรงงานผลิตเหล็กแท่งยาว (Steel Billet) และสาขา ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรม กบินทร์บุรี เลขที่ 518/1 และ 518/3 หมู่ 9 ตำบลหนองกี่ อำเภอกบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี บนเนื้อที่รวมประมาณ 70 ไร่ บริษัทมีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 400 ล้านบาท และปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 800 ล้านบาท

บริษัทได้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว โดยมีกำลังการผลิตสูงสุด 730,000 ตันต่อปี อย่างไรก็ตาม จากการที่ต้นทุนค่าไฟฟ้าเป็นต้นทุนที่มีความสำคัญประเภทหนึ่งของกระบวนการผลิต ณ ปัจจุบัน บริษัทจึงมีนโยบายให้ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเฉพาะในช่วงเวลาที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าต่ำ (Off-Peak Period) ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนค่าไฟฟ้าที่ใช้ในการผลิตของบริษัทมีจำนวนต่ำกว่าการดำเนินการผลิตในช่วงเวลาที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าสูง (Peak Period) ดังนั้น บริษัทจึงมีกำลังการผลิตเต็มที่จะรวมเฉพาะในช่วงเวลาที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าต่ำ เท่ากับ 450,000 ตันต่อปี

ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวของบริษัทสามารถแบ่งตามลักษณะและคุณสมบัติการใช้งานหลักออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวสำหรับนำไปผลิตต่อด้วยการรีดเป็นเหล็กเส้นกลม (Round Bar) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว SR 24 ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว 3SP และผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว SS400 และ
2. ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวสำหรับนำไปผลิตต่อด้วยการรีดเป็นเหล็กข้ออ้อย (Deformed Bar) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว SD 30 ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว SD 40 ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว 5SP และผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว SD295A

อนึ่ง ทั้งผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นกลมและผลิตภัณฑ์เหล็กข้ออ้อยได้ถูกนำไปใช้เป็นวัสดุก่อสร้างหลักในอุตสาหกรรมการก่อสร้างขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ เช่น การก่อสร้างบ้าน อาคารพาณิชย์ สะพาน เขื่อน ทางยกระดับ และอาคารสูง เป็นต้น

บริษัทมีกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับในระดับสากล โดยกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวของบริษัทมี 3 ขั้นตอนหลัก คือ ขั้นตอนการจัดเตรียมเศษเหล็ก ขั้นตอนการหลอมเศษเหล็กด้วยเตาแบบเหนี่ยวนำกระแสไฟฟ้า (Electric Induction Furnace: EIF) และปรุงแต่งส่วนผสมเหล็ก เพื่อให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า และขั้นตอนการหล่อน้ำเหล็กเป็นเหล็กแท่งยาว โดยเทคโนโลยีการหลอมเหล็กด้วยเตาหลอมเหล็กแบบเหนี่ยวนำกระแสไฟฟ้าจะใช้วิธีเปลี่ยนพลังงานไฟฟ้าให้กลายเป็นพลังงานความร้อนสำหรับการหลอมเหล็ก ทั้งนี้ การใช้พลังงานไฟฟ้าแทนการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงจะช่วยลดต้นทุนการผลิตและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เมื่อปี 2551 บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2000 สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์หล่อเหล็กแท่ง จาก Bureau Veritas Certification และปัจจุบันบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2008 นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นบริษัทหนึ่งในสองอันดับของบริษัทที่ผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวในประเทศไทยที่เป็นสมาชิกของ London Metal Exchange (LME) ซึ่งเป็นตลาดซื้อขายล่วงหน้าระดับโลก โดยได้จดทะเบียนภายใต้ชื่อ CHOW

KABINBURI ทั้งนี้ การเป็นสมาชิกดังกล่าวจะช่วยเพิ่มช่องทางและโอกาสในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวไปยังตลาดต่างประเทศให้แก่บริษัท อีกทั้งเป็นการแสดงว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการยอมรับด้านคุณภาพว่ามีคุณภาพตามมาตรฐานสากล จึงถือได้ว่าเป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์และการประชาสัมพันธ์บริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทในตลาดต่างประเทศได้เป็นอย่างดี

บริษัทสามารถผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวได้หลายลักษณะตามความต้องการของลูกค้า โดยได้กำหนดนโยบายการผลิตที่สำคัญ คือ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวของบริษัทจึงมีส่วนประกอบทางเคมีที่สอดคล้องกับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (“มอก.”) ของการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กเส้นกลมและผลิตภัณฑ์เหล็กข้ออ้อย โดยบริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ โรงรีดในประเทศที่ไม่มีเตาหลอมเป็นของตนเอง และโรงรีดที่มีเตาหลอมเป็นของตนเองแต่มีกำลังการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทั้งนี้ ในการดำเนินการประกอบธุรกิจ บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะรักษาลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายที่จะไม่ดำเนินธุรกิจแข่งขันกับลูกค้า ทำให้บริษัทได้รับความเชื่อมั่นและความไว้วางใจจากลูกค้าเป็นอย่างดีและมีสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ ในปี 2553 บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท เวอเทค โลจิสติกส์ เซอร์วิส จำกัด (“เวอเทค”) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการขนส่ง ในสัดส่วนร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนซึ่งได้มีการเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว 18 ล้านบาท เพื่อเป็นการเสริมศักยภาพในการให้บริการขนส่งผลิตภัณฑ์ให้สามารถไปถึงมือลูกค้าของบริษัทได้ทันตามระยะเวลาที่กำหนด

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทชั้นนำของประเทศในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวที่มีคุณภาพ โดยจะเพิ่มอัตรากำลังการผลิตให้สอดคล้องและรองรับกับนโยบายของภาครัฐที่ต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งในปี 2555 บริษัทคาดว่าจะสามารถเพิ่มอัตรากำลังการผลิตเป็นประมาณร้อยละ 75 – ร้อยละ 80 ของกำลังการผลิตเต็มทีในช่วงเวลาที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าต่ำ นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มรายได้และขยายฐานลูกค้าให้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ สำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวของบริษัทไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทจะดำเนินการโดยผ่าน LME และ/หรือจำหน่ายโดยตรงหรือผ่านตัวแทนจัดจำหน่ายต่างประเทศ เช่น ประเทศในภูมิภาคอาเซียน เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรวม

#### บริษัทมีจุดเด่นที่สำคัญดังนี้ :-

- บริษัทมีกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวสูงสุดเท่ากับ 730,000 ตันต่อปี หรือ 450,000 ตันต่อปี (ช่วงเวลาที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้าต่ำ) ทำให้บริษัทสามารถขยายกำลังการผลิตให้สอดคล้องและรองรับความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวที่จะเพิ่มสูงขึ้นตามนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการส่งเสริมการลงทุนได้
- บริษัทมีนโยบายดำเนินธุรกิจที่จะไม่ทำการแข่งขันกับลูกค้า ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นและความไว้วางใจจากลูกค้า และบริษัทสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องและทันต่อความต้องการใช้ของลูกค้า
- บริษัทสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลายลักษณะและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายกลุ่ม
- บริษัทมีการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพโดยการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย และกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ และได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001:2000 จาก Bureau Veritas Certification ตั้งแต่วันที่ 2551 และปัจจุบัน เป็น ISO 9001:2008
- บริษัทเป็นบริษัทหนึ่งในสองบริษัทที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวในประเทศไทยที่เป็นสมาชิกของ LME ซึ่งเป็นตลาดซื้อขายล่วงหน้าระดับโลก จึงถือได้ว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีมาตรฐานที่ยอมรับได้ในระดับโลก ซึ่งเป็น

การเพิ่มความมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ภาพพจน์ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัททั้งในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

- บริษัทได้ใช้โปรแกรม Systems, Application and Products หรือ SAP ซึ่งเป็นระบบบริหารทรัพยากรสำหรับองค์กร (Enterprise Resource Planning หรือ ERP) ทำให้สามารถเข้าถึงและตรวจสอบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว และสามารถนำข้อมูลรายงานทางการเงินมาใช้ในการบริหารและการตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทได้ลงทุนในบริษัท เวอเทค โลจิสติกส์ เซอร์วิส จำกัด และมีการทำสัญญาให้บริการขนส่งระหว่างกันเป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งเป็นการเสริมศักยภาพในการบริการด้านการขนส่งของบริษัทและทำให้การจัดจำหน่ายและการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าของบริษัทสามารถดำเนินการได้ตามระยะเวลาที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมภมรินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งมีระบบสาธารณูปโภคและระบบคมนาคมที่มีความพร้อม ใกล้แหล่งวัตถุดิบและสะดวกต่อการกระจายผลิตภัณฑ์ทั้งทางบกและทางทะเล นอกจากนี้ บริษัทได้รับส่วนลดค่าไฟฟ้าที่ใช้ในการดำเนินงานในอัตราร้อยละ 10 จากการใช้ไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เป็นเวลา 5 ปี นับแต่วันที่บริษัทเริ่มมีรายได้
- บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งมีสิทธิประโยชน์ที่สำคัญ เช่น ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปาในอัตรา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง เป็นต้น

#### การวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

##### - การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการขนส่งซึ่งมาจากการดำเนินงานของ เวอเทค และมีรายได้อื่นๆ เช่น ดอกเบี้ยรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากขายเศษฝุ่นที่เกิดจากกระบวนการผลิต และภาษีมูลค่าเพิ่มจากการส่งออกที่ขอคืนได้ เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2551 – 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 แสดงได้ดังนี้:-

##### ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของบริษัท

ปรับปรุงข้อมูลตามงบการเงินงวด 9 เดือนปี 2554

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	งบการเงินเฉพาะกิจการ				งบการเงินรวม			
		ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553		96 เดือนปี 2554	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายเหล็กแท่งยาว									
- จำหน่ายในประเทศ	บริษัท	2,281.71	99.79	1,881.49	92.80	2,686.25	69.01	3,999.40	94.01
- จำหน่ายต่างประเทศ	บริษัท	-	-	142.71	7.04	1,184.98	30.44	239.80	5.64
รวมรายได้จากการขาย		2,281.71	99.79	2,024.20	99.84	3,871.23	99.45	4,239.20	99.65
รายได้จากการให้บริการขนส่ง	เวอเทค	-	-	-	-	1.34	0.03	3.41	0.09
รายได้อื่นๆ <sup>1/</sup>	บริษัท และเวอเทค	4.80	0.21	3.16	0.16	20.25	0.52	11.58	0.27
<b>รายได้รวม</b>		<b>2,286.51</b>	<b>100.00</b>	<b>2,027.36</b>	<b>100.00</b>	<b>3,892.83</b>	<b>100.00</b>	<b>4,254.18</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: 1/ รายได้อื่นๆ เช่น กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ รายได้จากขายเศษฝุ่นที่เกิดจากกระบวนการผลิต และภาษีมูลค่าเพิ่มจากการส่งออกที่ขอคืนได้ เป็นต้น

ปี 2551 - 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีรายได้รวมประมาณ 2,287 ล้านบาท 2,027 ล้านบาท 3,893 ล้านบาท และ 4,254,790 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายได้หลักมาจากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว ซึ่งมีจำนวน 2,282 ล้านบาท 2,024 ล้านบาท 3,871 ล้านบาท และ 4,239,777 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราส่วนประมาณร้อยละ 99 ของรายได้รวมของแต่ละปี และสามารถแบ่งรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว เป็นอัตราส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศในอัตราร้อยละ 100 ร้อยละ 93 ร้อยละ 69 และร้อยละ 94+ ตามลำดับ และอัตราส่วนที่เหลือเป็นการขายไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2553 บริษัทได้กำหนดนโยบายการขายสินค้าในประเทศและต่างประเทศในสัดส่วนร้อยละ 70 และร้อยละ 30 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนการขายในต่างประเทศในงวด 9 เดือนแรกปี 2554 เป็นอัตราที่ต่ำกว่านโยบายการขายสินค้าในต่างประเทศของบริษัท เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมา ความต้องการซื้อในประเทศเพิ่มสูงขึ้นมาก และบริษัทสามารถขายสินค้าในประเทศได้ราคา และกำไรขั้นต้น (Margin) ที่ดีกว่าการขายในต่างประเทศ อีกทั้งประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักของบริษัทในปี 2553 มีปัญหาทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ย และค่าเงิน ทำให้ขาดความต่อเนื่องในการสั่งซื้อสินค้า ด้วยเหตุนี้ ในช่วงระยะเวลาดังกล่าว บริษัทจึงมุ่งเน้นขายในประเทศเป็นหลัก ในขณะที่รายได้จากการให้บริการขนส่งเป็นรายได้เฉพาะในส่วนที่ให้บริการแก่บุคคลภายนอกของเขตที่รับรู้เป็นรายได้ในงบการเงินรวมของบริษัท ซึ่งมีอัตราส่วนร้อยละ 0.03 และร้อยละ 0.09+ ของรายได้รวมในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ

เปิดเผยนโยบายการขายสินค้าในประเทศและต่างประเทศและจำนวนลูกค้ารายใหม่เพิ่มเติม

ปี 2552 รายได้รวมของบริษัทมีอัตราลดลงประมาณร้อยละ 11 เนื่องจากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวมีมูลค่าลดลง อันเป็นผลมาจากสภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ซึ่งเริ่มต้นขึ้นในช่วงปลายปี 2551 ต่อเนื่องมาถึงปี 2552 ด้วยปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจในประเทศสหรัฐอเมริกาทำให้ราคาสินค้าประเภทโภคภัณฑ์ต่างๆ ในตลาดโลก ซึ่งรวมถึงราคาผลิตภัณฑ์เหล็กได้ปรับตัวลดลงเป็นอย่างมาก ส่งผลให้ราคาขายผลิตภัณฑ์ต่อหน่วยปรับตัวลดลง และทำให้มูลค่าของยอดขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทปรับตัวลดลงในปีดังกล่าว ทั้งนี้ หากพิจารณาเปรียบเทียบด้านปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ในปี 2552 จะพบว่าบริษัทมีปริมาณการขายผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 49 อย่างไรก็ตาม ในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทสามารถมีรายได้รวมเพิ่มขึ้น โดยคิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 91 และร้อยละ 57.66 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมียอดขายผลิตภัณฑ์เพิ่มสูงขึ้น อันเป็นผลเนื่องมาจากราคาขายผลิตภัณฑ์ต่อหน่วยสูงขึ้น และปริมาณการขายผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีลูกค้ารายใหม่ทั้งลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศเพิ่มขึ้นจำนวน 13 ราย และ 6 ราย ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31 และร้อยละ 26 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ของบริษัทประกอบด้วยต้นทุนวัตถุดิบพิเศษเหล็ก ประมาณร้อยละ 74 - ร้อยละ 83 ของต้นทุนการผลิตรวม และส่วนที่เหลือเป็นต้นทุนแปรสภาพ (Conversion Costs) ได้แก่ ค่าแรง ค่าไฟฟ้า ค่าเชื้อเพลิง วัสดุประกอบ และต้นทุนการผลิตอื่นๆ โดยปี 2551 - 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีต้นทุนขายจำนวน 2,021 ล้านบาท 1,967 ล้านบาท 3,674 ล้านบาท และ 3,918,544 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 89 ร้อยละ 97 ร้อยละ 95 และร้อยละ 92 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขาย ตามลำดับ ซึ่งอัตราส่วนต้นทุนขายในปี 2552 อยู่ในระดับที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากบริษัทมีต้นทุนขายส่วนหนึ่งที่มาจากสินค้าคงเหลือที่ผลิตในปี 2551 ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าราคาตลาดในปี 2552 อีกทั้งมีค่าไฟฟ้าซึ่งเป็นพลังงานเชื้อเพลิงหลักในกระบวนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น อันเนื่องมาจากการปรับขึ้นอัตราค่าไฟฟ้าผันแปร (ค่า Ft) ในปี 2552 และมีค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นจากการลงทุนเพิ่มในส่วนของการติดตั้งไฟฟ้าย่อย อาคารเก็บสินค้าและเครื่องจักร ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนต้นทุนขายในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 มีอัตราส่วนลดลง เนื่องจากราคาขายมีอัตราเพิ่มขึ้นมากกว่าต้นทุนขาย ตามสภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่

ขยายตัวมากขึ้น อีกทั้งบริษัทสามารถใช้กำลังการผลิตได้มากขึ้น จึงทำให้ต้นทุนคงที่ต่อหน่วยลดลง นอกจากนี้ ในงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทได้นำเงินค่าชดเชยความเสียหายจากการลดลงของมูลค่าสินค้าที่ได้รับจากลูกค้ารายหนึ่ง จำนวน 17 ล้านบาท มาหักกลบกับต้นทุนขายของสินค้าดังกล่าว ทำให้ต้นทุนขายรวมลดลงเป็นจำนวนเดียวกัน

บริษัทมีนโยบายบันทึกสินค้าคงเหลือด้วยราคาทุนหรือมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ (Net Realizable Value: NRV) แล้วแต่อย่างใดจะต่ำกว่า โดยในกรณีที่ราคาทุนตามบัญชีของสินค้าคงเหลือมีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับการขายหรือประโยชน์ที่จะได้รับการใช้ บริษัทจะตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ โดยบันทึกเป็นรายการขาดทุนจากการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือไว้ในงบกำไรขาดทุน และจะบันทึกกลับรายการผลขาดทุนที่รับรู้ในงวดก่อนๆ เมื่อสถานการณ์ที่ทำให้มีการปรับลดมูลค่าสินค้าคงเหลือให้ต่ำกว่าราคาทุนหมดไป โดยในปี 2551 และ 2552 บริษัทมีการบันทึกผลขาดทุนจากการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ จำนวน 75 ล้านบาท และ 40 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากความผันผวนของราคาเหล็กในตลาดทำให้ราคาขายปรับลดลง อย่างไรก็ตาม ในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีการบันทึกกลับรายการบัญชีดังกล่าวจำนวน 44 ล้านบาท และ 103 ล้านบาท เนื่องจากภาวะตลาดที่ราคาเหล็กได้ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น และได้มีขายสินค้าคงเหลือที่มีต้นทุนสูงออกไปในระหว่างงวด ทำให้บริษัทสามารถตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือลดลง

ในปี 2551 - 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าตอบแทนผู้บริหาร ซึ่งรวมเรียกว่า “ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร” จำนวน 105 ล้านบาท 92 ล้านบาท 137 ล้านบาท และ 8154 ล้านบาท ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2552 มีจำนวนลดลง เนื่องจากในปี 2551 บริษัทมีรายการขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอุปกรณ์ประเภทเครื่องจักรที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงาน ประมาณ 17 ล้านบาท ซึ่งหากไม่รวมรายการดังกล่าว บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2551 และ 2552 อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2553 มีจำนวนเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีต้นทุนค่าขนส่งสินค้าเพื่อการส่งออกจำนวน 52 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ซึ่งมีจำนวน 4 ล้านบาท สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในงวด 96 เดือนแรกปี 2554 มีจำนวน 8154 ล้านบาท ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมาซึ่งมีจำนวน 10865 ล้านบาท เนื่องจากในงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีการส่งสินค้าไปขายต่างประเทศเพียง 240 ล้านบาท จึงทำให้มีค่าขนส่งสินค้าเพื่อการส่งออก 8 ล้านบาท เมื่อเทียบกับงวด 96 เดือนแรกปี 2553 ที่บริษัทมีการส่งสินค้าไปขายต่างประเทศ 983497 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายดังกล่าวประมาณ 4725 ล้านบาท

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทมาจากดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน และดอกเบี้ยจากสินเชื่อเช่าซื้อ โดยในปี 2551 - 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 76 ล้านบาท 102 ล้านบาท 109 ล้านบาท และ 961 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราดอกเบี้ยจ่ายเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6 - 7 ต่อปี โดยต้นทุนทางการเงินในปี 2552 มีจำนวนเพิ่มขึ้นมาก เนื่องจากมีการคิดดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมระยะยาวที่กู้เพิ่มในปี 2551 เป็นระยะเวลาเต็มปี และสถาบันการเงินได้ผ่อนผันขยายระยะเวลาปลอดชำระคืนเงินต้นเป็นเวลาอีก 1 ปี ทำให้หนี้คงค้างที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าวไม่ได้ลดลงในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

**เปิดเผยการเปรียบเทียบอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายในประเทศและต่างประเทศเพิ่มเติม**

ในปี 2551 - 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีผลประกอบการที่มีกำไรขั้นต้นประมาณ 260 ล้านบาท 58 ล้านบาท 198 ล้านบาท และ 322234 ล้านบาท ตามลำดับ โดยคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 11 ร้อยละ 3 ร้อยละ 5 และร้อยละ 8 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2553 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายในตลาดต่างประเทศในอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ คือ ประมาณร้อยละ 2 เมื่อเทียบกับอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายในประเทศ ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 8

เนื่องจากบริษัทมีการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศรายหนึ่ง ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับบริษัท ในราคาขาดทุนขั้นต้นประมาณร้อยละ 27 เนื่องจากได้เกิดมรสุมทำให้ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าดังกล่าวล่าช้า ทั้งนี้ หากไม่รวมรายการขาดทุนของลูกค้านรายดังกล่าว อัตรากำไรขั้นต้นจากการขายในตลาดต่างประเทศจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5 ซึ่งเป็นอัตราที่ไม่แตกต่างจากอัตรากำไรที่ได้รับจากการขายในประเทศมากนัก สำหรับการขายในประเทศมีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูงเนื่องจากโดยปกติบริษัทจะขายสินค้าในประเทศได้ราคาและกำไรขั้นต้นในอัตราที่ดีกว่าการขายในต่างประเทศ อีกทั้งในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2553 ราคาเหล็กแท่งยาวได้เริ่มปรับราคาสูงขึ้น ในขณะที่ราคาเศษเหล็กยังไม่ได้ปรับราคามากนัก ทำให้บริษัทมีผลกำไรจากส่วนต่างดังกล่าว ในขณะที่งวด 9 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายในตลาดต่างประเทศในอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยเฉลี่ยในงวดดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ บริษัทไม่มีการระงับเงินได้นิติบุคคลเนื่องจากบริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปีตามบัตรส่งเสริมการลงทุน อย่างไรก็ตามในงบการเงินรวมของงวด 96 เดือนแรกปี 2554 มีภาระภาษีประมาณ 10-66 ล้านบาท ซึ่งเป็นภาษีจากผลการดำเนินงานของเวอเทค

อย่างไรก็ตาม หากนำรายได้อื่น ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ และค่าใช้จ่ายในการขาย ซึ่งประกอบด้วยค่าขนส่งเป็นหลัก มารวมคำนวณ โดยพิจารณาแบ่งตามพื้นที่ที่จำหน่าย จะพบว่า บริษัทจะมีกำไร(ขาดทุน)หลังหักค่าใช้จ่ายในการขายในประเทศและต่างประเทศในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 8 และร้อยละ -3 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ และมีกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการขายในประเทศและต่างประเทศในงวด 9 เดือนแรกปี 2554 คิดเป็นร้อยละ 7 และร้อยละ 2 ตามลำดับ

เปิดเผยกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มเติม

ในปี 2551 - 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีกำไรสุทธิ 9 ล้านบาท ขาดทุนสุทธิ 173 ล้านบาท กำไรสุทธิสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 16 ล้านบาท และกำไรสุทธิสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 169-30 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2552 บริษัทมีผลประกอบการขาดทุนสุทธิ เนื่องจากผลกระทบจากปัญหาภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาขายผลิตภัณฑ์ทำให้เกิดผลขาดทุน และมีผลขาดทุนจากการตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ โดยมีการรับรู้ขาดทุนเพิ่มเติมจากปี 2551 อีกประมาณ 40 ล้านบาท รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และต้นทุนทางการเงินตามที่กล่าวข้างต้น จึงทำให้มีผลประกอบการขาดทุนสุทธิ ทั้งนี้บริษัทสามารถกลับมามีกำไรสุทธิในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ซึ่งคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิ ร้อยละ 0.40 และร้อยละ 3.97-4.67 ตามลำดับ อันเป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายด้านการตลาดที่ดีขึ้น และราคาตลาดของผลิตภัณฑ์เหล็กที่ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงความสามารถในการควบคุมต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม หากไม่นำรายได้อื่น เช่น กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ภาษีมูลค่าเพิ่มจากการส่งออกที่ขอคืนได้ และรายได้จากการขายเศษฝุ่นที่เกิดจากกระบวนการผลิต เป็นต้น และการกลับรายการบัญชีค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ มารวมคำนวณในงบการเงินดังกล่าว จะมีผลทำให้บริษัทมีผลการดำเนินงานในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 ลดลงประมาณ 64 ล้านบาท และ 22 ล้านบาท ตามลำดับ หรือมีผลขาดทุนสุทธิสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ประมาณ 48 ล้านบาทในปี 2553 และมีผลกำไรสุทธิสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ลดลงเหลือ 147 ล้านบาทในงวด 9 เดือนแรกปี 2554

ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทยังไม่มีกระจายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเนื่องจากต้องการสำรองเงินทุนสำหรับขยายกำลังการผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะ และหลังหักสำรองตามกฎหมาย และเงินสะสมอื่นๆ ตามที่บริษัทกำหนด

เปิดเผยกำไรที่ไม่รวมรายได้อื่น และรายการกลับรายการค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ



## - การวิเคราะห์ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2553 มีจำนวนประมาณ 2,528 ล้านบาท 2,469 ล้านบาท และ 2,784 ล้านบาท ตามลำดับ และ ณ วันที่ 30 กันยายนมิถุนายน 2554 มีจำนวนประมาณ 2,542,655 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ของบริษัทส่วนใหญ่เป็นอาคารและเครื่องจักรเพื่อใช้ในการผลิต ซึ่งมีอัตราส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่งของสินทรัพย์รวมทั้งหมด นอกจากนี้ สินทรัพย์หลักประเภทอื่นที่สำคัญ ได้แก่ สินค้าคงเหลือ และลูกหนี้การค้า ซึ่งมีอัตราส่วนอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 21 - ร้อยละ 29 และประมาณร้อยละ 7 - ร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

หนี้สินรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2553 และ ณ วันที่ 30 กันยายนมิถุนายน 2554 มีจำนวนประมาณ 1,853 ล้านบาท 1,968 ล้านบาท 2,257 ล้านบาท และ 1,845,997 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่มีอัตราส่วนกว่าร้อยละ 80 ของหนี้สินทั้งหมด และบริษัทมีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมระยะสั้นเป็นหลัก เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนประมาณกว่าร้อยละ 60 ของหนี้สินทั้งหมด

จากการเกิดสภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในช่วงปลายปี 2551 ทำให้บริษัทจำเป็นต้องหยุดพักชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในเดือนมีนาคม 2552 เนื่องจากประสบปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน และในเดือนมิถุนายน 2552 สถาบันการเงินได้อนุมัติขยายระยะเวลาการปลอดชำระคืนเงินต้นระยะยาว (Grace Period) เป็นระยะเวลา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2552 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2553 และได้ผ่อนปรนการคิดดอกเบี้ยสำหรับการปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามสัญญาเงินสินเชื่อเป็นเงินจำนวน 13.9 ล้านบาท โดยหากบริษัทสามารถชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินครบถ้วนเต็มจำนวนและตรงตามกำหนดเวลา สถาบันการเงินจะงดเว้นการเรียกเก็บดอกเบี้ยดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในปี 2553 จนถึงปัจจุบัน บริษัทสามารถจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินได้อย่างครบถ้วนและตรงตามกำหนดเวลา และบริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้อย่างครบถ้วนและตรงตามกำหนดเวลาอย่างแน่นอน

ส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2553 และ ณ วันที่ 30 กันยายนมิถุนายน 2554 มีจำนวนประมาณ 675 ล้านบาท 501 ล้านบาท 517 ล้านบาท และ 686,647 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2552 มีจำนวนลดลงประมาณ 173 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีผลประกอบการขาดทุนสุทธิ และในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ส่วนของผู้ถือหุ้นมีจำนวนเพิ่มขึ้นตามผลประกอบการซึ่งมีกำไรสุทธิสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ประมาณ 16 ล้านบาท และ 1,6930 ล้านบาท ตามลำดับ

เปิดเผยความเสี่ยงด้านสภาพคล่องเพิ่มเติม

จากการพิจารณาโครงสร้างเงินทุนของบริษัท จะพบว่าบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2553 และ ณ วันที่ 30 กันยายนมิถุนายน 2554 อยู่ในระดับ 2.75 เท่า 3.93 เท่า 4.37 เท่า และ 2,693.08 เท่า ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่สูงกว่าเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ นอกจากนี้บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องในปี 2551 - 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 คิดเป็นร้อยละ 0.70 เท่า 0.63 เท่า 0.65 เท่า และ 0.63 เท่า ตามลำดับ ซึ่งอัตราส่วนดังกล่าวอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทมั่นใจว่า การมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่สูง การมีภาระหนี้สินระยะสั้นเป็นจำนวนมาก และการมีอัตราสภาพคล่องในระดับค่อนข้างต่ำดังกล่าวจะไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากสถาบันการเงินมีความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทและให้การสนับสนุนที่ดีมาโดยตลอด โดยมีการผ่อนผันการชำระอัตราส่วนทางการเงินตามที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ให้แก่บริษัท อีกทั้งในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2554 บริษัทได้รับวงเงินกู้ยืมเพิ่มเติมจำนวนรวม 400 ล้านบาทจากสถาบันการเงินอีก 2 แห่ง ซึ่งจะช่วยเหลือสภาพคล่องให้แก่บริษัทเพิ่มเติม นอกจากนี้ ซึ่งอัตราส่วนที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีในช่วงปี 2551 - 2553 เนื่องจากบริษัทได้ใช้



แหล่งเงินทุนจากหนี้สินเป็นหลักสำหรับการดำเนินงานธุรกิจและการขยายธุรกิจ และปรับลดลงในงวด 6 เดือนแรกปี 2554 จากผลประกอบการที่มีกำไรสุทธิสำหรับส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ประมาณ 130 ล้านบาท ซึ่งทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า ภายหลังจากที่บริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อันแล้ว จะช่วยทำให้บริษัทมีแหล่งเงินทุนระยะยาวเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น และมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งน่าจะทำให้มีอัตราส่วนทางด้านสภาพคล่องเพิ่มขึ้น และจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทปรับลดลงได้

## ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้ :-

### 1. ความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ

#### 1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

อธิบายผลกระทบจากความผันผวนของราคาเศษเหล็กเพิ่มเติม

บริษัทมีการใช้เศษเหล็กคิดเป็นอัตราร้อยละ 74 - 83 ของต้นทุนการผลิตรวม และในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมียอดซื้อเศษเหล็กคิดเป็นร้อยละ 94 และร้อยละ 95 ของยอดรวมของการซื้อวัตถุดิบ ตามลำดับ ดังนั้นความผันผวนของราคาเศษเหล็กอาจจะมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายของบริษัท

ดังนั้น เพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว บริษัทจึงไม่มีนโยบายที่จะกักตุนเศษเหล็กเพื่อเก็งกำไร โดยปกติบริษัทมีนโยบายจัดซื้อเศษเหล็กเพื่อเก็บไว้เป็นวัตถุดิบคงคลัง ประมาณ 1 - 2 เท่าของความต้องการใช้สำหรับการผลิตในแต่ละเดือน และจะสั่งซื้อเศษเหล็กเพิ่มเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า (Matching Order) ซึ่งจะช่วยทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนขายและสภาวะตลาด ณ ขณะนั้นๆ ได้ในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ในบางกรณีบริษัทไม่สามารถที่จะสั่งซื้อเศษเหล็ก ให้สอดคล้องกับคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ทั้งหมด แม้ว่าโดยรวมราคาเศษเหล็ก และราคาขายจะมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกัน แต่เมื่อพิจารณาราคาเศษเหล็กในช่วงที่ผ่านมา จะพบว่า ราคาเศษเหล็กมีการเคลื่อนไหวและเปลี่ยนแปลงซ้ำกว่าราคาขายเหล็กแท่งยาว ทำให้นโยบายการจัดเก็บเศษเหล็กไว้บางส่วนและการ Matching Order ไม่สามารถลดความเสี่ยงได้ทั้งหมด โดยเฉพาะในกรณีที่ราคาขายเหล็กแท่งยาวมีราคาลดลงอย่างรวดเร็ว เช่น ในปี 2552 ราคาขายเหล็กแท่งยาวมีราคาลดลงอย่างรวดเร็ว แต่บริษัทมีเศษเหล็กในราคาที่สูงกว่าราคาขายตามราคาตลาด ณ ขณะนั้น ส่งผลให้บริษัทมีผลประกอบการขาดทุนในปีดังกล่าว ด้วยเหตุนี้~~นอกจากนี้~~ บริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบและความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างใกล้ชิด โดยจะพยายามจัดเก็บเศษเหล็กให้น้อยที่สุดเมื่อพบว่าราคาขายของเหล็กแท่งยาวมีทิศทางแนวโน้มปรับตัวลดลง รวมทั้งอาศัยประสบการณ์และสัมพันธภาพที่ดีกับผู้จัดหาเศษเหล็ก เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับใช้ประกอบการตัดสินใจปรับแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือวางแผนการผลิตสินค้า ให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์

#### 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาวัตถุดิบ และพึ่งพิงผู้จัดหาวัตถุดิบ

เนื่องจากเศษเหล็กเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญของการผลิตของบริษัท และบริษัทมีการซื้อเศษเหล็กจากผู้จัดหาเศษเหล็ก 5 อันดับแรก รวมกันประมาณร้อยละ 70 และร้อยละ 67 ของมูลค่าการซื้อเศษเหล็กทั้งหมดในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ จึงอาจจะส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงในการจัดหาเศษเหล็กเพื่อใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้ประเมินว่า บริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวในประเทศมี

จำนวนน้อยราย ทำให้ปริมาณเศษเหล็กในสภาวะปกติมีจำนวนเพียงพอกับปริมาณความต้องการใช้ และตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบปัญหาในการจัดหาเศษเหล็กไม่ได้ อีกทั้งบริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาเศษเหล็กทุกราย โดยมีการจัดซื้อเศษเหล็กอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานาน รวมถึงไม่เคยค้างชำระค่าเศษเหล็กมาก่อน และมีการติดต่อซื้อเศษเหล็กจากต่างประเทศเป็นระยะๆ เพื่อใช้เป็นแหล่งจัดหาวัตถุดิบสำรองในกรณีที่ปริมาณเศษเหล็กในประเทศมีจำนวนไม่เพียงพอกับความต้องการใช้งาน รวมถึงบริษัทมีการติดตามสถานการณ์และแนวโน้มปริมาณความต้องการใช้เศษเหล็กอย่างใกล้ชิด ซึ่งบริษัทคาดว่าจะช่วยลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

## 2. ความเสี่ยงด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

### 2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว

ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท คือ ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว ซึ่งเป็นสินค้าประเภท Commodity และมีการเปลี่ยนแปลงราคาไปตามความต้องการบริโภคและความสามารถในการผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ โดยที่ความผันผวนของราคาดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีนโยบายที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า รวมถึงได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนขายของบริษัทและภาวะตลาด ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทได้พิจารณาจัดเก็บผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวคงคลังให้มีความเหมาะสมตามสถานการณ์และความต้องการ เพื่อลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวให้น้อยลง

### 2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายย่อยและกลุ่มลูกค้ารายใหญ่

รายได้จากการขายเหล็กแท่งยาวของบริษัทในช่วงปี 2551 - 2552 ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่จำนวน 5 รายแรก มีจำนวนประมาณร้อยละ 85 และร้อยละ 93 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ และได้ปรับลดลงมาเหลือร้อยละ 62 และร้อยละ 639 ในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ และบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่จำนวน 1 ราย คือ บริษัท มิลล์คอนสตีลอินดัสทรี จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีการซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวของบริษัทรวมกันประมาณอัตราร้อยละ 46 ร้อยละ 31 และร้อยละ 2732 ของรายได้จากการขายในช่วงระหว่างปี 2552 จนถึงงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ ทั้งนี้ เมื่อรวมรายได้จากการขายโดยผ่านผู้จัดจำหน่ายรายอื่น (พิจารณาจากใบส่งสินค้า) จะพบว่ากลุ่มลูกค้ารายใหญ่มียอดขายรวมกันเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 37 และร้อยละ 49 ของรายได้จากการขายในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 ตามลำดับ อีกทั้งลูกค้ารายใหญ่มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปลายปี 2554 ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายย่อยและยังมีการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ด้วย ทั้งนี้ หากลูกค้ารายใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท และหากบริษัทไม่สามารถหาลูกค้ามาทดแทนได้ อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณขายสินค้าของบริษัทที่มีจำนวนต่ำกว่าจุดคุ้มทุนของบริษัท รวมทั้งจะมีผลทำให้รายได้ของบริษัทในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 ลดลงประมาณ 1,442 ล้านบาท และ 2,086 ล้านบาท ตามลำดับ และหากนำข้อมูลกำไรขั้นต้นเฉลี่ยคือประมาณร้อยละ 8 ของรายได้จากการขายสินค้าในประเทศของบริษัทในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 มาคำนวณผลกระทบจากการสูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว (อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรขั้นต้นของลูกค้ารายดังกล่าวจะมีความแตกต่างจากอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยข้างต้น ขึ้นอยู่กับการเจรจาตกลงกัน แต่ไม่สามารถเปิดเผยได้เนื่องจากเป็นความลับทางธุรกิจ) จะส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2553 ที่มีจำนวน 241 ล้านบาท ลดลงจำนวน 118 ล้านบาท และกำไรขั้นต้นของบริษัทในงวด 9 เดือนแรกปี 2554 ที่มีจำนวน 331 ล้านบาท ลดลงจำนวน 165 ล้านบาท

เปิดเผยชื่อลูกค้ารายใหญ่, สัดส่วนที่พึ่งพิง และผลกระทบต่อความเสี่ยงเพิ่มเติม

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา ลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าวมีการซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่กระชับระหว่างบริษัทและลูกค้ารายใหญ่ อีกทั้ง จากการสอบถามและติดตามข่าวสารที่เปิดเผยใน website ของลูกค้า ([http://www.millconsteel.com/th/company/green\\_mill\\_project](http://www.millconsteel.com/th/company/green_mill_project)) พบว่า ลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าวมีแผนที่จะผลิตเหล็กแท่งยาวที่มีคุณภาพและลักษณะการใช้งานที่แตกต่างจากเหล็กแท่งยาวของบริษัท ซึ่งเหมาะสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่ใช้เหล็กคุณภาพสูงเป็นวัตถุดิบในการผลิต อาทิเช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ ในขณะที่เหล็กแท่งยาวที่ผลิตโดยบริษัทเป็นเหล็กแท่งยาวประเภท Commercial Grade ซึ่งเหมาะสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยบริษัทคาดว่า ลูกค้าดังกล่าวจะยังคงต้องการซื้อเหล็กแท่งยาวของบริษัท เพื่อนำไปใช้ผลิตเป็นเหล็กเส้นกลมและเหล็กข้ออ้อยสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้างต่อไป แต่อาจเป็นจำนวนในสัดส่วนที่ลดลง จึงอาจทำให้รายได้ของบริษัทที่มาจากการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าดังกล่าวได้รับผลกระทบบ้าง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายลดความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการขยายฐานลูกค้ารายใหม่เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ของลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้น รวมถึงมีนโยบายเพิ่มช่องทางจำหน่ายด้วยการส่งออกไปตลาดต่างประเทศ เช่น ตลาดในประเทศภูมิภาคอาเซียน เป็นต้น โดยกำหนดนโยบายขายในประเทศและต่างประเทศในสัดส่วนร้อยละ 70 และร้อยละ 30 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายไปตลาดต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 31 และร้อยละ 69 ของยอดรายได้ขายรวมทั้งหมด ตามลำดับ โดยในปี 2553 มียอดขายในต่างประเทศเป็นไปตามนโยบายที่กำหนด แต่ยอดขายในตลาดต่างประเทศในงวด 9 เดือนแรกปี 2554 มีสัดส่วนต่ำกว่านโยบายที่กำหนด เนื่องจากภาวะความต้องการซื้อเหล็กภายในประเทศเพิ่มขึ้น อีกทั้งราคาขายในประเทศและสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากการขายในประเทศมีราคาและสัดส่วนที่ดีกว่าการขายในตลาดต่างประเทศ บริษัทจึงมุ่งขายในประเทศเป็นหลักในช่วงระยะเวลาดังกล่าว ดังนั้น ในระยะเวลาต่อไป หากบริษัทมีการจำหน่ายในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น อัตราส่วนการกระจุกตัวของรายได้จากลูกค้ารายใหญ่ก็จะลดลงตามไปด้วย

### 2.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

อุตสาหกรรมเหล็กเป็นอุตสาหกรรมประเภทหนึ่งที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศ ทั้งนี้ ในระยะเวลาที่ผ่านมา ได้มีความต้องการและนำเข้าผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวมาโดยตลอด จึงอาจเป็นปัจจัยที่จูงใจให้มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมดังกล่าว และทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากสถานการณ์การแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ อัตรากำไร และส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท และอาจทำให้ลูกค้าของบริษัทเปลี่ยนสถานะกลายเป็นคู่แข่งในธุรกิจได้ เช่น กลุ่มลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งของบริษัท ซึ่งในระหว่างปี 2552 จนถึงงวด 96 เดือนแรกปี 2554 มีการซื้อผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวของบริษัทรวมกันเป็นอัตราประมาณร้อยละ 46 ร้อยละ 31 และร้อยละ 27.32 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ และมี การซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายอีกประมาณร้อยละ 7 และร้อยละ 22 ในปี 2553 และงวด 9 เดือนปี 2554 ตามลำดับ มีแผนที่จะประกอบธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวเองเพื่อใช้ในโรงรีดของตนเองเป็นหลัก โดยคาดว่าจะเริ่มผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวได้ภายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2554 เป็นต้นไป เปิดเผยสัดส่วนการซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายของลูกค้ารายใหญ่เพิ่มเติม

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวต้องใช้ระยะเวลาและเงินลงทุนสูงในการก่อสร้างเตาหลอม รวมถึงต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงในการซื้อวัตถุดิบและสำรองสินค้าไว้เพื่อขาย และต้องใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ในการดำเนินการผลิต และต้องมีการบำรุงรักษาอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ผู้ประกอบการรายใหม่ต้องนำไปพิจารณาเพิ่มเติมหากต้องการที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ด้วยเหตุนี้ จึงอาจถือเป็นอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) นอกจากนี้ การที่บริษัทมีโรงงานและเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการผลิตและมีความรู้ความสามารถ รวมทั้งมีประสบการณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว จะทำให้บริษัทมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องใช้ระยะเวลาหนึ่งในการทดลองผลิตจนกว่าจะสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ

สำหรับกรณีลูกค้าของบริษัทที่จะเริ่มผลิตเหล็กแท่งยาวเอง บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบทางด้านรายได้บ้าง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากคาดว่าลูกค้าคงต้องใช้ระยะเวลาหนึ่งในการทดลองผลิตและปรับแผนการผลิตเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้ตามกำลังผลิตที่กำหนด **อีกทั้งสินค้าที่ลูกค้าจะผลิตมีคุณสมบัติและลักษณะการใช้งานที่แตกต่างจากสินค้าของบริษัท** ดังนั้น บริษัทจะพยายามรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด โดยมุ่งเน้นเติบโตตามสภาวะเศรษฐกิจ และจะพยายามรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้ารายดังกล่าวเพื่อโอกาสในการทำธุรกิจร่วมกันและรักษาสัดส่วนยอดขายต่อไป รวมทั้งจะพยายามขยายฐานลูกค้ารายใหม่ เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

[เปิดเผยความเสี่ยงจากผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเพิ่มเติม](#)

## 2.4 ความเสี่ยงจากผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ

อุตสาหกรรมเหล็กของไทยเป็นอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าเป็นหลัก โดยเริ่มจากการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการผลิตภัณฑ์เหล็กขึ้นปลายภายในประเทศ ซึ่งเป็นวัตถุดิบขั้นพื้นฐานของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ อุตสาหกรรมเหล็กในประเทศไทยจึงมีความสัมพันธ์อย่างมากต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ดังนั้น ภาครัฐจึงเล็งเห็นความสำคัญและมีมาตรการเกี่ยวกับอุตสาหกรรมเหล็กในประเทศ ดังนี้ :-

### 1) เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area หรือ AFTA)

สมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรืออาเซียน (ASEAN) มีข้อตกลงว่าด้วยการลดอัตราภาษีศุลกากรระหว่างประเทศสมาชิก (Common Effective Preferential Tariff Scheme:CEPT) โดยกำหนดให้ประเทศสมาชิกเดิม และประเทศสมาชิกใหม่ ลดภาษีนำเข้าในบัญชีรายการลดภาษีภายใต้ CEPT ให้เหลืออัตราร้อยละ 0 ภายในปี 2553 และปี 2558 ตามลำดับ ทั้งนี้ ปัจจุบันประเทศไทยเก็บภาษีศุลกากรกับประเทศในกลุ่มอาเซียนในอัตราร้อยละ 2 – 5 ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของสินค้า จึงมีแนวโน้มที่ราคานำเข้าเหล็กเส้นจะถูกกลงในอนาคต ในขณะที่ผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว ซึ่งเป็นสินค้าที่ผลิตโดยบริษัท สามารถนำเข้าโดยเสรี โดยไม่ต้องเสียภาษีนำเข้าเนื่องจากประเทศไทยผลิตได้ไม่เพียงพอับความต้องการใช้ ใดๆก็ตาม เนื่องจากการนำเข้าเหล็กแท่งยาวจากต่างประเทศยังมีข้อจำกัดด้านระยะเวลา ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ และปริมาณสั่งซื้อขั้นต่ำ ซึ่งเป็นผลทำให้ผู้ประกอบการยังคงนิยมใช้เหล็กแท่งยาวที่ผลิตในประเทศมากกว่า ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงคาดว่านโยบายในส่วนนี้จะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัท

### 2) นโยบายส่งเสริมการลงทุนกิจการผลิตเหล็กขั้นกลาง

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment: BOI) ได้ประกาศแนวทางส่งเสริมการลงทุนกิจการผลิตเหล็ก เพื่อเป็นการพัฒนาอุตสาหกรรมเหล็กคุณภาพสูง เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่อุตสาหกรรมต่อเนื่อง และส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตและส่งออกเหล็กของภูมิภาค โดย BOI ได้กำหนดให้กิจการผลิตเหล็กขั้นกลางได้รับสิทธิและประโยชน์ตามหลักเกณฑ์ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 1/2543 ลงวันที่ 1 สิงหาคม 2543 ทั้งนี้ โรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในจังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งเป็นเขตการส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ทำให้บริษัทได้รับสิทธิและประโยชน์ที่สำคัญ เช่น ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติเป็นระยะเวลา 5 ปีนับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปาเป็นจำนวน 2 เท่าของจำนวนเงินที่จ่ายจริง เป็นระยะเวลา 10 ปี เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ หากในอนาคต ภาครัฐได้ยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงการให้สิทธิประโยชน์ดังกล่าว และ/หรือระยะเวลาของการได้รับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวได้สิ้นสุดหรือครบกำหนดไป อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทมั่นใจว่า ภาครัฐคงไม่มีการเปลี่ยนแปลงและ/หรือยกเว้นสิทธิประโยชน์ดังกล่าว เพราะจะกระทบต่อความเชื่อมั่นของการลงทุนในทุกธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน นอกจากนี้ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมีมติอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนให้แก่บริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ภายในระยะเวลาที่ได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI โดยเปลี่ยนจากการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลแบบจำกัดวงเงินการลงทุน เป็นแบบไม่จำกัดวงเงินการลงทุน โดยกำหนดให้ผู้ขอรับสิทธิประโยชน์ต้องยื่นคำขอต่อ BOI ตามมาตรการนี้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ด้วยเหตุนี้ หากบริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ และดำเนินการตามที่ BOI กำหนด จะทำให้บริษัทสามารถได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีโดยไม่จำกัดจำนวนเงินลงทุนดังกล่าว ดังนั้น หากบริษัทมีกำไรสุทธิในช่วงที่ได้รับสิทธิประโยชน์เป็นจำนวนเกินกว่าเงินลงทุนดังกล่าว บริษัทจะยังคงได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลทั้งจำนวน ซึ่งจะส่งผลดีต่อผลประกอบการของบริษัท

### 3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

เปิดเผยความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องเพิ่มเติม

#### 3.1 ความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่อง

ในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนน้อยกว่าหนี้สินหมุนเวียนจำนวนมาก ทำให้มีอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) เท่ากับ 0.65 เท่า และ 0.63 เท่า ตามลำดับ โดยมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นคิดเป็นร้อยละ 52 และร้อยละ 47 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ ทั้งนี้ เนื่องจากธุรกิจของบริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการประกอบธุรกิจ แต่ผลประกอบการในระหว่างปี 2551-2553 ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทำให้บริษัทมีกระแสเงินสดรับไม่เพียงพอต่อการดำเนินงานและการลงทุนเพิ่มเติม ด้วยเหตุนี้ ในระหว่างเดือนสิงหาคมปี 2551 จนถึงปี 2553 บริษัทมีการนำเงินกู้ยืมระยะสั้นไปใช้ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรบางส่วน คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 531 ล้านบาท ส่งผลทำให้บริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนน้อยกว่าหนี้สินหมุนเวียนมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม จากผลประกอบการที่ปรับดีขึ้นในงวด 9 เดือนปี 2554 มีผลทำให้ส่วนต่างระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียน (ไม่รวมหนี้สินระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี) ลดลงจาก 531 ล้านบาท เหลือประมาณ 440 ล้านบาท โดยบริษัทยังคงมีหนี้สินจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินในส่วนที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี ซึ่งจะต้องชำระคืนเป็นรายเดือน คิดเป็นจำนวนรวมประมาณ 103 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน – แหล่งที่มาของเงินทุน) นอกจากนี้ บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2554 เท่ากับ 4.37 เท่า และ 2.69 เท่า ตามลำดับ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าอัตราที่กำหนดในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน และเมื่อพิจารณากระแสเงินสดจากการดำเนินงานแล้วจะเห็นได้ว่า บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในปี 2553 ติดลบประมาณ 47 ล้านบาท

ดังนั้น ในอนาคต หากบริษัทไม่สามารถจัดหาเงินสดมาชำระหนี้เงินกู้ระยะสั้น และ/หรือเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนด และ/หรือสถาบันการเงินไม่ให้บริษัทเบิกถอนวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ได้ชำระก่อนหรือเมื่อครบกำหนดให้แก่สถาบันการเงิน จะทำให้บริษัทประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทันที และอาจเป็นเหตุของการผิดนัดชำระหนี้เงินกู้ต่อสถาบันการเงินได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในข้อนี้เป็นอย่างดี และเชื่อว่า การมีภาระหนี้สินระยะสั้นเป็นจำนวนมาก การมีอัตราสภาพคล่องในระดับค่อนข้างต่ำ และการมีอัตราหนี้สินต่อทุนในระดับสูง ตามที่กล่าวข้างต้น จะไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากสถาบันการเงินมีความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทและให้การสนับสนุนที่ดีมาโดยตลอด โดยสถาบันการเงินจะปล่อยเงินกู้ระยะสั้นให้แก่บริษัทตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติ โดยบริษัทต้องนำคำสั่งซื้อจากลูกค้ามาประกอบการขอเบิกถอนวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติ วงเงินกู้จะมีระยะเวลาประมาณ 3 – 6 เดือน ในขณะที่บริษัทมี

ระยะเวลาเก็บหนี้จากลูกค้าเฉลี่ยประมาณไม่เกิน 30 วัน ดังนั้น เมื่อบริษัทได้ชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงิน บริษัทก็จะสามารถขอเบิกถอนวงเงินเชื่อหมุนเวียนที่ได้ชำระแล้ว (Revolving Basis) และ/หรือบริษัทสามารถนำเงินที่ได้รับชำระจากลูกค้าดังกล่าวไปบริหารสภาพคล่องของบริษัทและ/หรือลงทุนในทรัพย์สินถาวร ก่อนที่จะชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวเมื่อครบกำหนด โดยที่ผ่านมา บริษัทสามารถเบิกถอนวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ได้รับอนุมัติจากสถาบันการเงินมาโดยตลอด

ที่ผ่านมา บริษัทได้มีมาตรการรองรับที่จะช่วยลดผลกระทบดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง กล่าวคือ บริษัทได้มีการขอและได้รับอนุมัติผ่อนผันการดำรงอัตราส่วนทางการเงินจากสถาบันการเงินและการขยายระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นจาก 4 เดือนเป็น 6 เดือน บริษัทมีนโยบายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยให้แก่สถาบันการเงินตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุผิดนัดชำระหนี้ และบริษัทมีนโยบายที่จะพยายามลดการใช้เงินกู้ระยะสั้น เพื่อนำไปลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบต่ออัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงินอื่นเพิ่มเติม เพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัท โดยในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2554 บริษัทได้รับวงเงินกู้ระยะสั้นเพิ่มเติมจำนวนรวม 400 ล้านบาทจากสถาบันการเงินใหม่อีก 2 แห่ง ซึ่งวงเงินกู้ระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวจะไม่กระทบต่อเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุนตามที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ อีกทั้งหากบริษัทสามารถระดมทุนด้วยการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเสร็จ จะทำให้บริษัทมีแหล่งเงินทุนระยะยาวเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ในระยะยาว-โดยคาดว่าจะอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จจะมีสัดส่วนต่ำกว่า 2 เท่า

### 3.24 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวแก่สถาบันการเงิน

ในปี 2551 ได้เกิดสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจขึ้นในต่างประเทศ และเกิดปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองในประเทศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจในประเทศ ทำให้ราคาลิทธิภัณฑ์เหล็กในระหว่างปี 2551 – ปี 2552 มีความผันผวนอย่างมาก ซึ่งในช่วง ณ ขณะนั้น บริษัทเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินงานเชิงพาณิชย์ในโรงงานเฟสที่ 2 จึงมีความจำเป็นต้องสำรองเงินเพื่อซื้อวัตถุดิบให้รองรับแผนการผลิต ซึ่งส่งผลให้บริษัทประสบปัญหาการขาดสภาพคล่อง และไม่สามารถจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินได้ตรงตามเวลาที่กำหนดในสัญญา อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับการผ่อนปรนดอกเบี้ยผิดนัดจากสาเหตุดังกล่าวจำนวน 13.9 ล้านบาท หากบริษัทสามารถชำระคืนเงินกู้ระยะยาวทั้งหมดให้แก่สถาบันการเงินได้ภายในเดือนธันวาคมปี 2558 ดังนั้น หากมีเหตุการณ์ใดๆ เกิดขึ้นในอนาคต จนทำให้บริษัทไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทจะไม่ได้รับการผ่อนปรนดอกเบี้ยผิดนัดจำนวน 13.9 ล้านบาท รวมถึงจะมีภาระดอกเบี้ยผิดนัดอื่นๆ (ถ้ามี) เพิ่มขึ้นตามเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานและกำไรสุทธิของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีความมุ่งมั่นที่จะชำระคืนหนี้เงินต้นระยะยาวและดอกเบี้ยให้แก่สถาบันการเงินตามจำนวนและเวลาที่กำหนด ซึ่งในปัจจุบันนี้บริษัทสามารถชำระคืนหนี้เงินต้นระยะยาวและดอกเบี้ยได้ตรงตามเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ บริษัทจะได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว รวมทั้งมีช่องทางระดมทุนในตลาดทุนที่หลากหลายขึ้น ซึ่งบริษัทสามารถใช้เป็นเครื่องมือทางการเงินในการช่วยลดผลกระทบด้านสภาพคล่องของบริษัท ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่ผิดปกติในอนาคตได้



### 3.32 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบ ได้แก่ เศษเหล็กและสารเคมี และอะไหล่จากต่างประเทศเป็นเงินสกุลของประเทศสหรัฐอเมริกา เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท คิดเป็นอัตราร้อยละ 4 และร้อยละ 2-3 ของมูลค่าการจัดซื้อทั้งหมด ตามลำดับ รวมถึงบริษัทมีการส่งออกไปขายยังตลาดต่างประเทศ เป็นเงินสกุลของประเทศสหรัฐอเมริกา คิดเป็นอัตราร้อยละ 31 และร้อยละ 69 ของรายได้รวม ตามลำดับ และมีการสั่งซื้อเครื่องจักรจากต่างประเทศจำนวน 3,8768 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ในงวด 96 เดือนแรกปี 2554 ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของการทำธุรกรรมดังกล่าว

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นจากการสั่งซื้อวัตถุดิบและ/หรือการขายสินค้าไปต่างประเทศดังกล่าว โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินหลายแห่ง รวมทั้งบริษัทได้รับวงเงินสำหรับการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวเป็นจำนวน 29.30 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง โดยบริษัทจะดำเนินการติดตามสถานการณ์เงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อหาช่วงเวลาที่เหมาะสมที่สุดเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท สำหรับการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัททำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า บริษัทยังคงได้รับผลกระทบทางบัญชีจากอัตราแลกเปลี่ยนอันเนื่องมาจากการที่รายการซื้อและชำระค่าวัตถุดิบ และรายการขายและรับชำระเงิน ไม่ได้เกิดขึ้นในงวดบัญชีเดียวกันกับวันที่บันทึกบัญชีและ/หรือวันที่ชำระหรือได้รับเงิน ทำให้ ณ วันปิดงวดบัญชี อาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ โดยในปี 2553 และงวด 96 เดือนแรกปี 2554 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนสุทธิประมาณ 13 ล้านบาท และ 3 ล้านบาท ตามลำดับ

## 4. ความเสี่ยงสำหรับผู้ลงทุน

### 4.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทจะมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มครอบครัวจิระธรรมศิริ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 507 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 63.38 ของทุนชำระแล้ว 800 ล้านบาท ดังนั้น หากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวออกเสียงไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงให้เพียงพอเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจำนวน 4 ท่าน คิดเป็นอัตราร้อยละ 40 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท เพื่อทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระ ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก และหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด

**การเสนอขายหลักทรัพย์**

ปัจจุบัน บริษัทมีทุนจดทะเบียน 800,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 800,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีทุนเรียกชำระแล้ว 600,000,000 บาท ซึ่งบริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก จำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ในราคาหุ้นละ 2.90 – 3.10 บาท โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้หลังหักค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยอยู่ระหว่างขั้นตอนการขออนุมัติจดทะเบียนหุ้นสามัญทั้งหมดเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท)