

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายครั้งนี้ ผู้ลงทุนต้องพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ โดยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ได้อ้างอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่จะสามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในเอกสารนี้ไม่ได้ระบุไว้ ดังนั้นก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องพิจารณาความเสี่ยงอย่างรอบคอบ โดยความเสี่ยงหลักสามารถจำแนกได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงด้านประกอบธุรกิจของบริษัท

ปรับปรุงข้อมูลจาก 3 เดือน
เป็น 6 เดือนปี 2556

1.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ในการให้บริการของบริษัท ทั้งการแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กงานแปรรูป การประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) งานติดตั้งนอกสถานที่ และงานหล่อขึ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป โดยส่วนใหญ่เป็นการทำสัญญากับลูกค้าในลักษณะสัญญาราคาคงที่ กล่าวคือ ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบจะถูกกำหนดไว้คงที่ตามที่กำหนดไว้ตั้งแต่ช่วงการทำสัญญา ซึ่งโดยทั่วไปราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ยกเว้นในกรณีที่มีการระบุเป็นเงื่อนไขการปรับราคาในสัญญาเท่านั้น ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงกรณีที่ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญในระหว่างช่วงระยะเวลาการดำเนินโครงการของบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นและผลการดำเนินงานของบริษัทได้

โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีวัตถุดิบหลักที่สำคัญได้แก่ เหล็กกล้าคาร์บอน (Carbon Steel) ท่อและข้อต่อ คอนกรีต และในส่วนของอุปกรณ์สำหรับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เช่น วาล์ว อุปกรณ์การควบคุมต่างๆ และมาตรวัด ซึ่งมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

| ประเภทของวัตถุดิบหลัก | 2553 | | 2554 | | 2555 | | งวด 3-6 เดือนแรก ปี 2556 | | ร้อยละเฉลี่ย |
|-----------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|--------------------------|--------------------------|----------------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | |
| เหล็กกล้าคาร์บอน | 128.56 | 68.51 | 208.11 | 41.81 | 479.47 | 25.85 | 146.51 49.09 | 37.95 33.89 | 43.53 42.52 |
| ท่อและข้อต่อ | 16.75 | 8.93 | 170.49 | 34.25 | 564.19 | 30.42 | 138.86 54.32 | 35.97 37.50 | 27.39 27.77 |
| อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization ^{1/} | 0.11 | 0.06 | 69.89 | 14.04 | 584.85 | 31.53 | 52.16 5.42 | 13.51 3.54 | 14.79 42.29 |
| คอนกรีต | 6.25 | 3.33 | 12.21 | 2.45 | 15.26 | 0.83 | 6.78 3.45 | 1.76 2.37 | 2.09 2.25 |
| วัตถุดิบหลักอื่นๆ ^{2/} | 35.99 | 19.17 | 37.07 | 7.45 | 210.93 | 11.37 | 41.77 32.88 | 10.82 22.70 | 12.20 45.17 |
| รวมวัตถุดิบหลัก | 187.66 | 100.00 | 497.77 | 100.00 | 1,854.70 | 100.00 | 386.08 144.86 | 100.00 100.00 | 100.00 |

หมายเหตุ 1/ อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization ได้แก่ วาล์ว อุปกรณ์การควบคุมต่างๆ มาตรวัด เป็นต้น

2/ วัตถุดิบหลักอื่นๆ เช่น ซีเมนต์ สกรู แหวนรอง สเตนเลส อัลลอยด์ เป็นต้น

จากตารางข้างต้น สัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักของบริษัทจะแปรผันไปตามลักษณะงานที่บริษัทให้บริการในแต่ละปี ในช่วงปี 2553-2555 และในงวด 3-6 เดือนแรก ปี 2556 เหล็กกล้าคาร์บอนมีสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อเฉลี่ยมากที่สุด

โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 43.5342-52 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมของบริษัท รองลงมาคือ ท่อและข้อต่อ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 27.3927-77 ของมูลค่าวัตถุดิบหลักรวมของบริษัท โดยส่วนที่เหลือเป็น อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization คอนกรีตและวัตถุดิบหลักอื่นๆ อย่างไรก็ตามหากพิจารณามูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักในปี 2554 - ปี 2555 และในงวด 63 เดือนแรก ปี 2556 วัตถุดิบประเภทท่อและข้อต่อ มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8.93 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมในปี 2553 เป็นร้อยละ 35.97-37-50 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมในงวด 63 เดือนแรก ปี 2556 เนื่องจากงานโครงการของบริษัท Australia Pacific LNG Pty Limited (“APLNG”) เป็นงานลักษณะ Modularization ซึ่งเป็นงานที่มีการใช้วัตถุดิบประเภทท่อและข้อต่อ และอุปกรณ์เป็นหลัก โดยในปี 2555 และ งวด 63 เดือนแรกปี 2556 บริษัทรับรู้รายได้จากโครงการ APLNG เป็นจำนวนกว่า 2,564.26 ล้านบาท และ 1,922.72-1,178-52 ล้านบาท จึงทำให้สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบประเภทท่อและข้อต่อ และอุปกรณ์ เพิ่มขึ้น

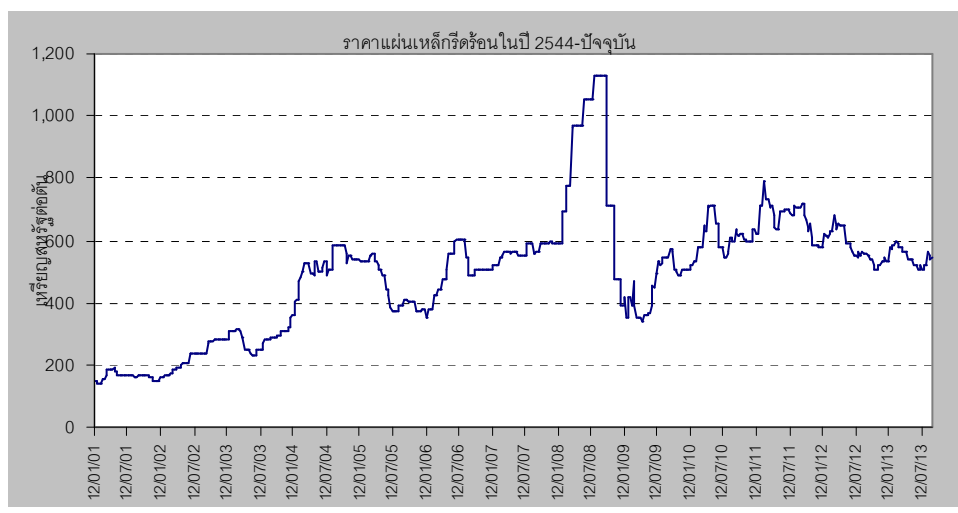
อย่างไรก็ตามในปี 2553-2555 และในงวด 63 เดือนแรก ปี 2556 ราคาวัตถุดิบหลักประเภทเหล็ก มีความผันผวนลดลงอย่างมากเมื่อเปรียบเทียบกับในช่วงปี 2550-2552 ทำให้ความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาเหล็กในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาลดลง โดยมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักของบริษัทที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงปี 2553-2555 และในงวด 63 เดือนแรก ปี 2556 เป็นผลมาจากปริมาณงานที่เพิ่มมากขึ้นจากการได้รับงานโครงการขนาดใหญ่ของบริษัทเป็นหลัก

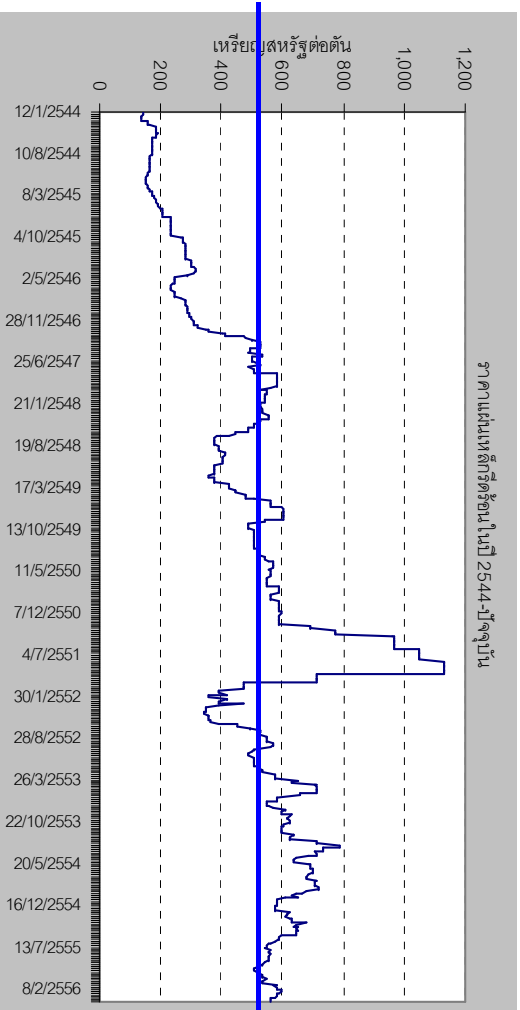
ทั้งนี้วัตถุดิบหลักที่มีความผันแปรไปตามราคาซื้อขายในตลาดโลกที่มีความสำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่ เหล็กกล้าคาร์บอน และท่อและข้อต่อ ซึ่งมียอดสั่งซื้อเฉลี่ยสูงสุดกว่าร้อยละ 43.5342-52 และร้อยละ 27.3927-77 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมในปี 2553-2555 และงวด 63 เดือนแรก ปี 2556 โดยเหล็กคาร์บอนที่นำมาใช้จะแบ่งออกเป็น เหล็กแผ่นและเหล็กโครงสร้าง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 และร้อยละ 75 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมของบริษัท ตามลำดับ

โดยราคาของวัตถุดิบประเภทเหล็กจะแปรผันไปตามอุปสงค์และอุปทานของความต้องการเหล็กในตลาดโลก เนื่องจากแผ่นเหล็กรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักที่ถูกนำมาแปรรูปเป็นเหล็กแผ่นคาร์บอน และเหล็กรูปพรรณต่างๆ ส่วนเหล็กแท่งยาว (Billet) เป็นวัตถุดิบหลักในการมาแปรรูปเป็นท่อและข้อต่อ

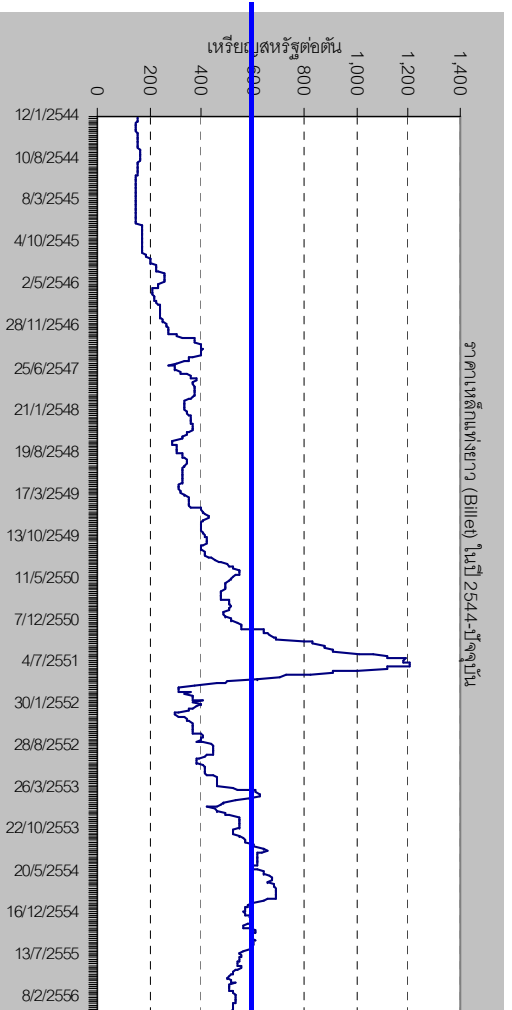
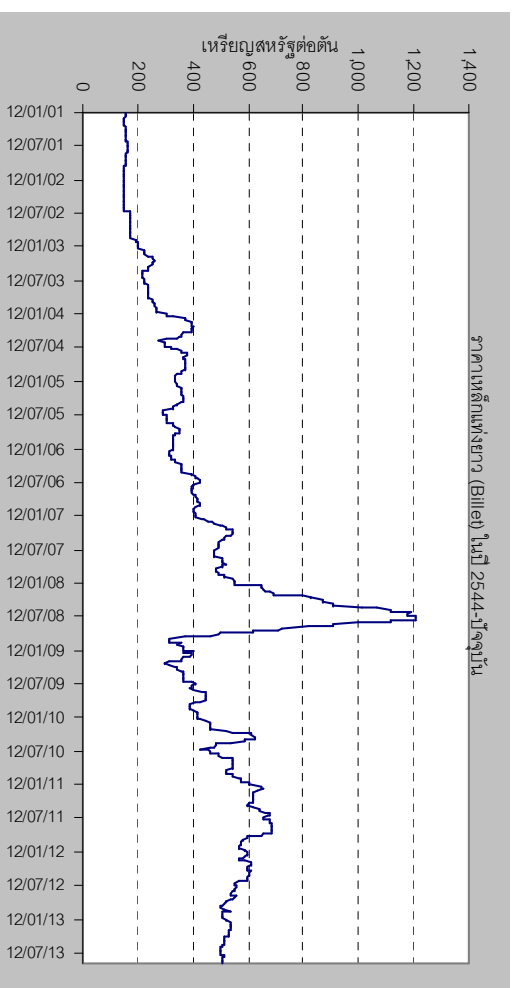
สำหรับราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวจะผันผวนไปตามราคาตลาด โดยสามารถอิงกับราคาในตลาด London Metal Exchange ได้ ซึ่งระดับราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวจะอ้างอิงจากปริมาณการใช้เหล็กโดยรวมและปริมาณการผลิตในตลาดโลก

ปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน





ที่มา: Bloomberg



ที่มา: Bloomberg

จากแผนภาพข้างต้น จะเห็นว่าราคาเงินที่ถือครองและราคาเหล็กแท่งยาวมีการปรับตัวขึ้นอย่างเร็วในช่วงปี 2548-2551 เนื่องจากเป็นสินค้าโภคภัณฑ์และยังได้รับผลกระทบจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการลงทุนอย่าง

รวดเร็วของประเทศจีน ซึ่งส่งผลให้มีความต้องการเหล็กเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จึงส่งผลให้ราคาเหล็กที่ร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยราคาแผ่นเหล็กที่ร้อนปรับตัวเพิ่มขึ้นจากประมาณ 390 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในช่วงกลางปี 2548 เป็นประมาณ 1,130 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในช่วงกลางปี 2551 หรือคิดเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 189 ในช่วงเวลาดังกล่าว ในส่วนของราคาเหล็กแท่งยาวปรับตัวเพิ่มขึ้นจากประมาณ 290 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในช่วงกลางปี 2548 เป็นประมาณ 1,205 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันในช่วงกลางปี 2551 หรือคิดเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 315 ในช่วงเวลาดังกล่าวเช่นกัน อย่างไรก็ตามในปี 2552 ราคาเหล็กทั้ง 2 ประเภท ได้ปรับตัวลดลงโดยแผ่นเหล็กที่ร้อนปรับตัวลดลงจาก 1,130 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันเป็น 340 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในขณะที่เหล็กแท่งยาวปรับตัวลดลงจาก 1,205 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันเป็น 295 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน เนื่องจากวิกฤติการณ์เศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งทำให้เศรษฐกิจทั่วโลกเข้าสู่ภาวะถดถอย อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน ราคาแผ่นเหล็กที่ร้อนได้ฟื้นตัวมาอยู่ประมาณ 580 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และราคาเหล็กแท่งยาวได้ปรับขึ้นอยู่ที่ประมาณ 512 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และมีความผันผวนลดน้อยลงอย่างมาก โดยราคาแผ่นเหล็กที่ร้อนเคลื่อนไหวอยู่ในช่วง 500-800 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และราคาเหล็กแท่งยาวเคลื่อนไหวในช่วง 415-685 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในช่วงปี 2553-2555 และงวด 63 เดือนแรก ปี 2556

จากการที่เหล็กเป็นสินค้าโภคภัณฑ์และอาจมีความผันผวนตามราคาในตลาดโลกดังกล่าว บริษัทมีมาตรการในการบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาเหล็กดังนี้

(1) การจัดซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ

ในกรณีการสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศ บริษัทจะมีการสอบถามราคาจากผู้จัดจำหน่ายให้แจ้งราคาเพื่อประเมินต้นทุนวัตถุดิบ และจะระบุราคาในสัญญาที่ทำกับลูกค้าอย่างชัดเจน ซึ่งในกรณีที่ราคาเหล็กปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น แต่บริษัทยังไม่ได้รับแจ้งความจำเป็นในการจ้างงานจากลูกค้าเป็นลายลักษณ์อักษร (Letter of Intent หรือ "LOI") หรือลูกค้ายังไม่ได้ลงนามในสัญญา บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าและปรับเปลี่ยนในเรื่องของราคาในสัญญาอีกครั้ง โดยหลังจากบริษัทได้รับ LOI หรือได้ลงนามในสัญญากับลูกค้าแล้ว ในกรณีที่เป็นโครงการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศทั้งจำนวน ในราคาที่ได้ตกลงกับผู้จัดจำหน่ายทันที เนื่องจากระยะเวลาในการขนส่งอาจใช้เวลาประมาณ 30-45 วัน สำหรับการสั่งซื้อสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกของผู้จัดจำหน่าย ดังนั้นบริษัทจึงสามารถลดความเสี่ยงในการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศได้ แต่ในกรณีที่เป็นโครงการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการทยอยซื้อเหล็กตามความต้องการในการผลิตตามรอบของการส่งมอบสินค้า ทั้งนี้ บริษัทจะมีการป้องกันความเสี่ยง-โดยการคิดคำนวณผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบเพิ่มขึ้น_____ซึ่งจะรวมในต้นทุนของโครงการในกรณีที่ต้องสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศ และบริษัทยังมีเจรจากับลูกค้าในการกำหนดเงื่อนไขในการปรับราคาตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหากราคาเปลี่ยนแปลงไปถึงระดับที่กำหนดเอาไว้ในสัญญา โดยในปี 2553-2555 และ งวด 63 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศร้อยละ 9.0145-96 ร้อยละ 12.56 ร้อยละ 34.26 และร้อยละ 27.521-09 ของมูลค่าการซื้อเหล็กทั้งหมด ตามลำดับ

(2) การจัดซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ

ในกรณีการจัดซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ บริษัทจะทำการสอบถามราคาจากผู้จัดจำหน่าย และจะระบุราคาในสัญญาที่ทำกับลูกค้าเช่นเดียวกับกรณีที่ทำการสั่งซื้อจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากระยะเวลาในการจัดส่งจากผู้จัดจำหน่ายมีระยะเวลาเพียงประมาณ 7-14 วัน สำหรับการสั่งซื้อสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกของผู้จัดจำหน่าย บริษัทจึงไม่ได้ทำการสั่งซื้อทั้งจำนวนเช่นเดียวกับการสั่งซื้อจากต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทอาจได้รับผลกระทบหากราคาเหล็กได้ปรับตัวสูงขึ้นกว่า

ที่บริษัทได้คาดการณ์ไว้ในช่วงที่ทำสัญญากับลูกค้า โดยในปี 2553-2555 และ งวด 63- เดือนแรก ปี 2556 บริษัทได้จัดซื้อเหล็กภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 90.9954.04-ร้อยละ 87.44 ร้อยละ 65.74 และร้อยละ 72.48 98.91 ของมูลค่าการซื้อเหล็กทั้งหมด ตามลำดับ โดยจะทำการสั่งซื้อเหล็กในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณสัดส่วนเหล็กในประเทศที่ต้องใช้ทั้งโครงการในตอนเริ่มต้นโครงการ/หรือปริมาณที่ต้องใช้ตามรอบการส่งมอบ ดังนั้นผลกระทบจากความเสียดังกล่าวจะเป็นเพียงช่วงระยะสั้นและถูกจำกัดไว้ที่ประมาณร้อยละ 20-30 ของปริมาณเหล็กที่ซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเท่านั้น โดยบริษัทจะคำนวณปริมาณการสั่งซื้อตามความเหมาะสมเพื่อให้มีการเก็บสต็อกวัตถุดิบเกินความจำเป็น

นอกจากนี้ จากการที่โครงการของลูกค้าเป็นโครงการที่ต้องใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพสูง เช่น โครงการในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมพลังงาน และอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ซึ่งหากอุปกรณ์ต่างๆ ที่นำไปใช้ไม่มีคุณภาพที่เหมาะสมอาจเกิดความเสียหายอย่างมาก ดังนั้น ปัจจัยทางด้านคุณภาพและการส่งมอบได้อย่างรวดเร็วและตรงต่อเวลาจึงเป็นปัจจัยหลักของลูกค้ามากกว่าปัจจัยด้านราคา ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้รับการยอมรับด้านคุณภาพของสินค้าและการส่งมอบได้ตามสัญญา ส่งผลให้บริษัทสามารถคำนวณผลกระทบของความเสียดังกล่าวจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบรวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนโครงการในขั้นตอนการเสนอราคาได้ อีกทั้งบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายมาเป็นระยะเวลานาน ทำให้เข้าถึงข้อมูลราคาวัตถุดิบได้อย่างใกล้ชิด โดยผู้จัดจำหน่ายจะส่งข้อมูลข่าวสารทางด้านราคาวัตถุดิบให้แก่บริษัทอยู่ตลอด ทำให้บริษัทสามารถวางแผนปริมาณและช่วงเวลาในการสั่งซื้อได้อย่างเหมาะสม และสามารถที่จะประเมินความเสี่ยงและทำการคำนวณปริมาณการสั่งซื้อและสั่งซื้อเพื่อตรึงราคาวัตถุดิบไว้ก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงของราคา

1.1.2 ความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา (Cost Overrun)

แม้ว่าในช่วงปี 2553 - งวด 63- เดือนแรกปี 2556 ที่ผ่านมามีการขาดทุนจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา แต่บริษัทอาจมีความเสียดังกล่าวได้ในอนาคต โดยต้นทุนหลักๆ ของโครงการประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง และค่าใช้จ่ายดำเนินการ (Overhead) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ร้อยละ 10 และร้อยละ 30 ของต้นทุนโครงการรวมตามลำดับ โดยบริษัทจะประเมินต้นทุนเพื่อเสนอราคาที่จะเข้าร่วมประมูลงานจากลูกค้า ซึ่งเป็นการประเมินล่วงหน้าตั้งแต่ก่อนเริ่มโครงการ และส่วนใหญ่เป็นการกำหนดให้เป็นราคาคงที่ตลอดอายุสัญญา ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ในช่วงระหว่างระยะเวลาดำเนินโครงการปรากฏว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงเปลี่ยนแปลงไปสูงกว่าต้นทุนตามสัญญาอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีการขาดทุนจากการรับงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการนานกว่า 12 เดือนขึ้นไป

เนื่องจากต้นทุนหลักของบริษัทคือต้นทุนราคาวัตถุดิบประเภทเหล็ก ซึ่งจะประกอบไปด้วยเหล็กกล้าคาร์บอนและท่อ และข้อต่อ ซึ่งรวมคิดเป็นร้อยละเฉลี่ย 42.4442-17 ของต้นทุนรวมของบริษัท ซึ่งมีราคาแปรผันไปตามราคาในตลาดโลก ดังนั้นหากบริษัทรับงานโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานระยะยาวมากกว่า 12 เดือนบริษัทอาจไม่สามารถทำการจัดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดได้ในครั้งเดียว โดยอาจต้องทำการทยอยซื้อวัตถุดิบตามรอบการส่งมอบงานที่ระบุอยู่ในสัญญา ดังนั้นหากราคาวัตถุดิบปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นกว่าที่บริษัทได้ประเมินไว้ในช่วงทำสัญญา อาจส่งผลให้บริษัทมีผลขาดทุนจากการรับงานดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างมาก ดังนั้น ในการประมูลงานแต่ละโครงการ บริษัทจึงได้มีการคำนวณเพื่อค่าผลกระทบจากความเสียดังกล่าวจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบรวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนโครงการ ในขั้นตอนการเสนอราคา นอกจากนี้ บริษัทยังมีการวางแผนการจัดซื้อเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ดังนี้

- (1) โครงการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการสั่งซื้อเหล็กหลังจากบริษัทได้รับหนังสือแจ้งความจำเป็นในการจ้างงานเป็นลายลักษณ์อักษร (LOI) หรือได้ลงนามในสัญญากับลูกค้าแล้ว โดยจะทำการสั่งซื้อประมาณร้อยละ 70-80 ของจำนวนเหล็กที่ต้องใช้ทั้งโครงการ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจาก

ราคาเหล็กในส่วนที่ยังไม่ได้จัดซื้อเพียงร้อยละ 20-30 เท่านั้น โดยในอดีต (ไม่รวมงานโครงการ APLNG) สัดส่วนรายได้จากโครงการที่ใช้ระยะเวลาส่งมอบน้อยกว่า 12 เดือนของบริษัทที่มีประมาณร้อยละ 80 ของรายได้ตามสัญญาทั้งหมดของบริษัท

- (2) โครงการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 12 เดือน ส่วนมากลักษณะการส่งมอบจะมีการแบ่งการส่งมอบงานตามรอบที่ระบุกันในสัญญา ดังนั้นบริษัทจะทำการจัดซื้อเหล็กตามรอบการส่งมอบงาน โดยทำการสั่งซื้อประมาณร้อยละ 70-80 ของจำนวนเหล็กที่ต้องการใช้ในรอบการส่งมอบงานแต่ละรอบเช่นกัน รวมถึงบริษัทยังติดตามสถานการณ์ราคาวัตถุดิบอย่างใกล้ชิดเพื่อประมาณราคาและกำหนดช่วงเวลาการสั่งซื้อได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ในบางโครงการที่มีการระบุลักษณะการใช้วัตถุดิบบางชนิดซึ่งเป็นวัตถุดิบลักษณะเฉพาะหรือเป็นวัตถุดิบเกรดพิเศษที่บริษัทจำเป็นต้องมีการว่าจ้างให้ผู้ผลิตทำการผลิตให้บริษัทโดยเฉพาะ บริษัทจะทำการตกลงราคากับผู้ผลิตไว้ล่วงหน้าและจะกำหนดราคาไว้ตลอดทั้งโครงการ นอกจากนี้ สำหรับโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 12 เดือน บริษัทมีนโยบายในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าเพื่อกำหนดเงื่อนไขในการปรับราคาตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในอนาคต (Escalation) ไว้ในสัญญา ดังเช่น โครงการ APLNG ซึ่งมีระยะเวลาประมาณ 3 ปี 6 เดือนนั้น บริษัทสามารถขอให้ลูกค้าปรับราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบประเภทเหล็ก (ปรับเพิ่มได้ตามราคาตลาดอ้างอิงตามวิธีการที่ระบุในสัญญา) และค่าแรง (ปรับเพิ่มได้ตามราคาตลาดอ้างอิงตามวิธีการที่ระบุในสัญญาแต่ไม่เกินร้อยละ 10) ได้เมื่อพ้นเดือนที่ 24 เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นการปรับราคาสำหรับปริมาณงานในส่วนที่เหลือ และบริษัทยังสามารถเจรจากับลูกค้าเพื่อปรับราคาได้อีกครั้งหลังจากเดือนที่ 36 ไปแล้ว บริษัทสามารถเจรจาต่อรองเพื่อระบุในเงื่อนไขสัญญาในประเด็นขอปรับราคาตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงถึงระดับราคาที่กำหนดไว้ในสัญญาเพื่อลดความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบ อาทิเช่น โครงการของบริษัท APLNG ซึ่งมีระยะเวลาโครงการประมาณ 3 ปี 6 เดือน ซึ่งบริษัทสามารถเจรจาให้มีการพิจารณาปรับราคาต้นทุนเฉพาะงานส่วนที่คงเหลือได้หลังจากเดือนที่ 24 เป็นต้นไป

เปิดเผย
รายละเอียด
เกี่ยวกับ
เงื่อนไขการ
ปรับราคา

สำหรับในส่วนของต้นทุนค่าแรงคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยค่อนข้างต่ำประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนและค่าใช้จ่ายตามสัญญาของบริษัท โดยส่วนใหญ่เป็นการจ่ายค่าแรงรายวัน ซึ่งต้นทุนค่าแรงจะแปรผันไปตามระยะเวลาที่ดำเนินงานโครงการ ดังนั้นการบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้จะใช้วิธีการวางแผนงาน (Project Schedule) และบริหารโครงการให้เป็นไปตามแผน ซึ่งเมื่อความคืบหน้าของงานเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ จะไม่เกิดความเสี่ยงที่ทำให้ต้นทุนสูงกว่าประมาณการได้ และต้นทุนในส่วนสุดท้าย คือ ค่าใช้จ่ายดำเนินการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่มีผลกระทบจากระยะเวลาดำเนินโครงการอย่างไม่นัยสำคัญ

ทั้งนี้ที่ผ่านมาในช่วงปี 2553-งวด 6-3 เดือนแรกปี 2556 บริษัทยังไม่เคยเกิดเหตุการณ์ ดังกล่าว

1.1.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบประเภทเหล็ก

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักประเภทเหล็กจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในช่วงที่มีความต้องการใช้เหล็กในตลาดโลกสูง อาจทำให้เกิดการขาดแคลนหรือมีความล่าช้าในการส่งมอบวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายได้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามที่วางแผนไว้ รวมถึงอาจเกิดความล่าช้า ทำให้บริษัทไม่สามารถส่งงานได้ตามกำหนดและถูกปรับจากลูกค้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีการดำเนินการตรวจสอบราคาและปริมาณเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายก่อน และต้องได้รับการยืนยันจากผู้จัดจำหน่ายว่าสามารถส่งเหล็กได้ตามที่ตกลงกันก่อนที่บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า ทั้งนี้การสั่งเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ บริษัทสามารถสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศหลายราย และในส่วนของการสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศบริษัทจะได้รับการยืนยันจาก

ผู้จัดจำหน่ายเป็นลายลักษณ์อักษรทั้งในด้านราคาและปริมาณก่อนการทำสัญญาจากลูกค้า อีกทั้งในการสั่งซื้อเหล็กของ บริษัท จะทำการสั่งซื้อเหล็กที่ประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณการใช้ของทั้งโครงการหรือปริมาณการใช้ในการส่งมอบ งานรอบนั้นๆ หลังจากบริษัทมั่นใจว่าจะได้รับงานจากลูกค้า โดยบริษัทจะยึดการแจ้งความจำเป็นในการจ้างงานจากลูกค้าเป็น ลายลักษณ์อักษร บริษัทจึงไม่มีปัญหาด้านการขาดแคลนเหล็กในกระบวนการผลิต

นอกจากนี้ บริษัทได้ทำการสั่งซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมี ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย ดังนั้นบริษัทจึงมีความมั่นใจในการจัดหาเหล็กได้อย่างเพียงพอ โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคย ประสบปัญหาการขาดแคลนเหล็กแต่อย่างใด

1.1.4 ความเสี่ยงจากการรับงานโครงการขนาดใหญ่

ในช่วงปี 2554 - 2555 และงวด 63-เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาหลักจาก 2 โครงการหลัก ได้แก่ งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก สำหรับโครงการก่อสร้างโรงงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่จากผู้รับเหมาโครงการหลักซึ่งได้แก่บริษัท Laing O'Rourke Australia Construction Pty Limited ("LOR") ในประเทศออสเตรเลีย จำนวน 4 โครงการ โดยมีมูลค่างาน รวมทั้งหมดเท่ากับประมาณ 4,134,061,080.59 ล้านบาท (ประมาณ 33,7135.37 ล้านเหรียญออสเตรเลีย) และบริษัทได้รับ งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่จากเจ้าของโครงการซูดเจาะและผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว ซึ่งได้แก่บริษัท Australia Pacific LNG Pty Limited ("APLNG") โดยปัจจุบันมีมูลค่ารวมตามสัญญาเท่ากับประมาณ 7,110,287,058.87 ล้านบาท (ประมาณ 226.97225.94 ล้านเหรียญออสเตรเลีย) โดยในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท LOR และ บริษัท APLNG คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.84 และร้อยละ 70.96 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ ขณะที่ในงวด 63-เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท LOR และบริษัท APLNG คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8,4946.45 และร้อยละ 91.5183.55 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ ดังนั้นหากลูกค้าประสบปัญหาไม่สามารถชำระเงินได้ตาม สัญญาหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อไป อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทได้

โดยที่ผ่านมาบริษัทมีทีมผู้บริหารที่ทำหน้าที่ดูแลความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการรับงานทุกโครงการ ซึ่งปัจจุบันผู้บริหาร เหล่านั้นได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และมีหน้าที่ในการพิจารณาเงื่อนไขและวิเคราะห์ บัญชีความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการนั้นก่อนที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลงาน และพยายามลดโอกาสการเกิดความ เสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นให้เหลือน้อยที่สุด อีกทั้งลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง มีความน่าเชื่อถือ และมีฐานะ ทางการเงินที่มั่นคง ซึ่งบริษัทจะทำการตรวจสอบประวัติและฐานะทางการเงินของลูกค้าก่อนเข้าร่วมประมูลงาน รวมถึงลูกค้า ส่วนหนึ่งของบริษัทเป็นลูกค้าที่มีการติดต่องานและร่วมงานกับบริษัทมาอย่างยาวนาน จึงทำให้บริษัทรู้ถึงความน่าเชื่อถือและ ฐานะการเงินของบริษัทลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง โดยบริษัท LOR เป็นผู้รับเหมาโครงการหลัก (Integrated EPC) ในประเทศ ออสเตรเลีย โดยเป็นบริษัทในเครือของบริษัท Laing O'Rourke Construction Pty Limited ซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างระดับโลกจากประเทศอังกฤษ มีผลงานในอดีตที่เป็นที่ยอมรับมากมาย ส่วนบริษัท APLNG เป็นบริษัทซูดเจาะและผลิตก๊าซ ธรรมชาติเหลว LNG ซึ่งก่อตั้งโดย 3 บริษัท คือบริษัท Origin, ConocoPhillips และ Sinopec ซึ่งล้วนแต่เป็นผู้นำใน อุตสาหกรรมพลังงาน ซึ่งการร่วมงานกับลูกค้าที่มีชื่อเสียงระดับโลก ส่งผลให้บริษัทมีความเชื่อมั่นในศักยภาพของลูกค้าและ สามารถประเมินความเสี่ยงของลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง โดยที่ผ่านมาในอดีตถึงปัจจุบัน บริษัทได้ร่วมงานกับลูกค้าที่เป็น ผู้รับเหมาโครงการหลัก (Integrated EPC) ระดับโลกมากมายได้แก่ Foster Wheeler Energy Ltd., Samsung Engineering (Thailand) Co., Ltd., Hyundai Engineering & Construction Co., Ltd., Daewoo Engineering & Construction Co., Ltd. และ ITT S.p.A. เป็นต้น

นอกจากนั้น โดยทั่วไปลักษณะของสัญญาที่ทำกับลูกค้าจะมีการแบ่งการชำระเงินกันตามความคืบหน้าของผลงาน หรือมีการส่งมอบงานเป็นงวดๆ ตามระยะเวลาที่ได้ระบุในสัญญา ดังนั้นหากเกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่ส่งผลให้ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินงวดได้ตามสัญญาได้ บริษัทสามารถพิจารณาที่จะไม่ดำเนินงานในขั้นตอนต่อไปได้ ซึ่งเป็นการจำกัดความเสี่ยงได้ส่วนหนึ่ง โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้หรือมีเหตุการณ์ที่ส่งผลให้โครงการต้องยุติและไม่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาแต่อย่างใด

1.1.5 ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

1.1.5.1 ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้จากการประมูล

เรียงลำดับหัวข้อความเสี่ยงใหม่

ในการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า บริษัทจะต้องเข้าไปประมูลงานจากทั้งผู้รับเหมาโครงการหลักและเจ้าของโครงการ ดังนั้นรายได้ของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูล ซึ่งมีความไม่แน่นอนและอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทผันผวนตามปริมาณงานที่บริษัทประมูลงานได้

อย่างไรก็ตามในช่วงที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553-2555 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาเท่ากับ 556.31 ล้านบาท 812.72 ล้านบาท และ 3,613.55 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.09 และร้อยละ 344.62 ในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ นอกจากนี้ รายได้ของบริษัทในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 เพิ่มขึ้นต่อเนื่องอย่างมีนัยสำคัญเช่นกัน โดยเพิ่มขึ้นเป็น 2,101.18 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้เพียง 1,214.78 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 72.97

นอกจากนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีนโยบายที่จะรักษาความต่อเนื่องของรายได้ โดยบริษัทจะมุ่งเน้นในการผลิตงานอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม อีกทั้งการส่งมอบงานให้ตรงต่อเวลา ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่สร้างความพึงพอใจต่อทั้งลูกค้าและผู้รับเหมาโครงการ ทั้งนี้ สำหรับลูกค้า คุณภาพของสินค้าและการส่งมอบงานถือเป็นปัจจัยหลักมากกว่าการแข่งขันด้านราคา ส่งผลให้ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับความไว้วางใจ และได้รับการเชิญเข้าเสนองานโครงการใหม่ๆ จากลูกค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมทั้ง มีการแนะนำลูกค้าต่อให้กับบริษัทอื่นๆ ในวงการอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงที่ดีในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ และยังได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้รับเหมาโครงการหลักชั้นนำของโลก โดยชื่อของบริษัทได้รับการบันทึกไว้ในฐานข้อมูล (Vendor List) ของบริษัทผู้รับเหมาเหล่านั้นอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาโครงการหลัก รวมถึงการรักษาสถานภาพเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพในการผลิตและการให้บริการ ซึ่งทำให้บริษัทมีศักยภาพการแข่งขันสูงเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่น โดยปัจจุบันบริษัทยังคงมีการเข้าเสนอราคาเพื่อประมูลงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว

1.1.5.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสัญญาซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการ

ลักษณะโดยทั่วไปของสัญญาจ้างที่บริษัททำกับลูกค้า จะมีการกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้า และชำระราคาเป็นงวดๆ โดยก่อนการชำระเงินงวดสุดท้าย ลูกค้าและบริษัทจะตกลงร่วมกันสำหรับจำนวนเงินที่จะชำระในงวดสุดท้าย (เรียกว่า Final Account) ซึ่งจะเป็นการตกลงร่วมกันในเรื่องต่างๆ ที่อาจส่งผลให้ยอดมูลค่าโครงการตั้งต้นเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้สัญญาที่บริษัททำกับลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาราคาคงที่ กล่าวคือราคาต่อหน่วยจะถูกกำหนดไว้ตั้งแต่ต้นและถูกระบุอยู่ในสัญญา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าโครงการโดยรวมอาจเกิดจากกรณีมีการปรับเปลี่ยนแบบโดยลูกค้า ซึ่งส่งผลให้ปริมาณงานที่บริษัททำเปลี่ยนแปลงไป กรณีการปรับเพิ่มหรือลดปริมาณงานโดยลูกค้า (งานเพิ่ม/งานลด) กรณีมีการเคลมค่าใช้จ่ายสำหรับกรณีที่สินค้าที่บริษัทส่งไปมีข้อบกพร่องและลูกค้าต้องการแก้ไข หรือกรณีมีความแตกต่างระหว่างการวัดปริมาณงาน

ที่แท้จริง (Actual Work) กับปริมาณงานที่กำหนดไว้ตอนต้น เป็นต้น ดังนั้น หากมีการสรุป Final Account แล้วทำให้มูลค่าโครงการลดต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากงานโครงการนั้นๆ ได้ แต่อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัท มูลค่าของงานที่เปลี่ยนแปลงไปมีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าโครงการตั้งต้น ซึ่งบริษัทประเมินว่าไม่มีผลกระทบต่อกำไรของโครงการอย่างมีนัยสำคัญ

1.1.5.3 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาส

บริษัทมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาสในกรณีที่โครงการที่ดำเนินการอยู่แล้วเสร็จและไม่สามารถประมูลงานโครงการใหม่เข้ามาเพิ่มได้ หรือในกรณีที่โครงการที่ดำเนินการอยู่เกิดความล่าช้าและไม่เป็นไปตามกำหนดการตามที่วางแผนไว้เนื่องจากลูกค้าชะลอโครงการ จึงอาจทำให้บริษัทมีการรับรู้รายได้ในจำนวนที่ไม่เพียงพอกับต้นทุนค่าใช้จ่ายคงที่ของบริษัท และอาจทำให้เกิดการขาดทุนในไตรมาสนั้นๆ ได้ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทประสบปัญหาดังกล่าวในไตรมาส 2 ของปี 2553 ไตรมาส 4 ของปี 2553 และไตรมาส 2 ของปี 2554 โดยมีผลขาดทุนสุทธิสำหรับไตรมาสเป็นจำนวน 5.77 ล้านบาท 56.44 ล้านบาท และ 0.43 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากผลประกอบการงวดสิ้นปีของบริษัท จะเห็นได้ว่าบริษัทมีกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่อง ในปี 2553-2555 โดยบริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 99.95 ล้านบาท 70.91 ล้านบาท และ 791.62 ล้านบาทตามลำดับ ขณะที่กำไรสุทธิในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 เท่ากับ 542.33 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว จึงได้มีแนวทางและดำเนินการลดโอกาสการเกิดความเสียดังกล่าวโดยการเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ ให้มากขึ้น และมีการกระจายความเสี่ยงไปยังหลากหลายอุตสาหกรรม และหลากหลายภูมิภาค รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้รับเหมาโครงการหลัก เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสในการรับรู้รายได้ในแต่ละไตรมาสให้สูงขึ้น รวมไปถึงการวางแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในด้านประสิทธิภาพในการผลิต และการวางแผนการใช้กำลังแรงงาน เพื่อรองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น และจะทำให้บริษัทสามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงของความผันผวนของรายได้ในแต่ละไตรมาสได้

นอกจากนี้ ในกรณีที่สัดส่วนงานแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินงานตามสัญญาเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในแต่ละไตรมาสเปลี่ยนแปลงไปได้ จากข้อมูลกำไรขั้นต้น 2 ไตรมาสล่าสุด บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงโดยเพิ่มจากร้อยละ 33.88 ในไตรมาส 1 ปี 2556 (มกราคม - มีนาคม) เป็นร้อยละ 40.15 ในไตรมาส 2 ปี 2556 (เมษายน - มิถุนายน) โดยมีรายละเอียดดังนี้

| | ไตรมาส 1 ปี 2556 (เดือน ม.ค.-มี.ค.) | ไตรมาส 2 ปี 2556 (เดือน เม.ย.-มิ.ย.) |
|------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| รายได้ตามสัญญา | 1,410.48 ล้านบาท | 690.70 ล้านบาท |
| กำไรขั้นต้น | 477.82 ล้านบาท | 277.30 ล้านบาท |
| อัตรากำไรขั้นต้น | ร้อยละ 33.88 | ร้อยละ 40.15 |

ทั้งนี้ สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในไตรมาส 2 ปี 2556 เพิ่มสูงขึ้นจากไตรมาสปีก่อนหน้า เนื่องจากในไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีงานเพิ่มจากสัญญาตั้งต้น (Contract Variation Order) จากงานบางโครงการเป็นจำนวนมาก โดยอัตรากำไรขั้นต้นของงานส่วนเพิ่มนั้นสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นของสัญญาตั้งต้น จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

1.1.5.4 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาที่กำหนด

เนื่องจากบริษัท เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความเสียหายหากมีการถูกยกเลิกสัญญาจ้างโครงการที่กำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ ซึ่งอาจมีสาเหตุจากบริษัทไม่สามารถดำเนินการตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าตามสัญญา เช่น การไม่ดำเนินงานตามแผนที่ได้ตกลงกันไว้ การไม่ใช้วัตถุดิบหรือแรงงานที่ได้มาตรฐานตามที่ได้ตกลงกันในสัญญา หรือมาตรฐานความปลอดภัยไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด ดังนั้นหากมีการยกเลิกสัญญาที่กำหนดอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ในอนาคตของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากหากมีการถูกยกเลิกสัญญาที่กำหนด ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น บริษัทมีนโยบายที่เน้นในเรื่องของคุณภาพ ความตรงต่อเวลา และการทำตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด อีกทั้งโดยทั่วไปในสัญญาจะระบุไว้ว่า หากบริษัทมีการละเมิดข้อตกลงหรือการไม่ทำตามเงื่อนไขในสัญญา ลูกค้าจะต้องมีการแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน เพื่อให้ทางบริษัทมีการอธิบายเหตุผลถึงข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์การถูกยกเลิกสัญญาจ้างก่อนกำหนดมาก่อน

1.1.5.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากประเทศออสเตรเลีย

ในปี 2553-2555 และ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากโครงการในประเทศออสเตรเลียเป็นหลัก เท่ากับร้อยละ 71.48 ร้อยละ 68.36 ร้อยละ 90.42 และร้อยละ 100 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาอุตสาหกรรมเหมืองแร่ และพลังงานในประเทศออสเตรเลียมีอัตราการเติบโตที่สูง โดยอัตราการเติบโตของการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่และพลังงานในประเทศออสเตรเลียเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 31 ต่อปี ในช่วงปี 2551-2555 ทั้งนี้ประเทศออสเตรเลียมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ภายในประเทศ โดยเฉพาะความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศออสเตรเลีย และอาจกระทบต่อโครงการของลูกค้าซึ่งทำให้ต้องหยุดการก่อสร้างหรือเกิดความล่าช้าออกไป จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อรายได้ของบริษัททั้งในส่วนของความต่อเนื่องจากรายได้ และความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า

บริษัทจึงมีนโยบายการกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังภูมิภาคอื่น โดยปัจจุบันบริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการแก่ลูกค้าในภูมิภาคอื่นๆ เช่น ทวีปอเมริกาใต้ และทวีปเอเชีย เนื่องจากยังมีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ทำให้เป็นโอกาสที่จะเกิดการลงทุนในภูมิภาคดังกล่าว นอกจากนี้ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีลักษณะการทำงานตามคำสั่งของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งบริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ทั่วไปโดยมิได้เจาะจงให้บริการลูกค้าในประเทศใดประเทศหนึ่ง ซึ่งการรับงานของบริษัทจะขึ้นอยู่กับโอกาสและการชนะการประมูลงานจากผู้รับเหมาหลัก โดยที่ผ่านมาบริษัทมีประสบการณ์ในการให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ทั่วโลก ทั้งในทวีปยุโรป ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกาใต้ รวมทั้งในเอเชีย เป็นต้น ซึ่งบริษัทสามารถกระจายการให้บริการแก่ภูมิภาคอื่นๆ ได้ เพื่อลดผลกระทบของความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากประเทศใดประเทศหนึ่งเท่านั้นในการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า บริษัทจะต้องเข้าไปประมูลงานจากผู้รับเหมาโครงการหลัก และเจ้าของโครงการ ดังนั้นรายได้ของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูล ซึ่งมีความไม่แน่นอนและอาจส่งผลให้รายได้ของบริษัทผันผวนตามปริมาณงานที่บริษัทประมูลงานได้

อย่างไรก็ตามในช่วงที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2553-2555 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาเท่ากับ 556.31 ล้านบาท 812.72 ล้านบาท และ 3,613.55 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.00 และร้อยละ 344.62 ในปี 2554 และปี 2555 ตามลำดับ นอกจากนี้ รายได้ของบริษัทในงวด 6-3 เดือนแรก ปี 2556 เพิ่มขึ้นต่อเนื่องอย่างมี

นัยสำคัญเช่นกัน โดยเพิ่มขึ้นเป็น 2,101.18–1,416.37 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ ในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีรายได้เพียง 1,214.78–499.18 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 72.97–183.74

นอกจากนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีนโยบายที่จะรักษาความต่อเนื่องของรายได้ โดยบริษัทจะมุ่งเน้นในการผลิตงานอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม อีกทั้งการส่งมอบงานให้ตรงต่อเวลา ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่สร้างความพึงพอใจต่อทั้งลูกค้าและผู้รับเหมาโครงการ ทั้งนี้ สำหรับลูกค้า คุณภาพของสินค้าและการส่งมอบงานถือเป็นปัจจัยหลักมากกว่าการแข่งขันด้านราคา ส่งผลให้ที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจ และได้รับการเชิญเข้าเสนองานโครงการใหม่ๆ จากลูกค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมทั้ง มีการแนะนำลูกค้าต่อกับบริษัทอื่นๆ ในวงการอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงที่ดีในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ และยังได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้รับเหมาโครงการหลักชั้นนำของโลก โดยชื่อของบริษัทได้รับการบันทึกไว้ในฐานข้อมูล (Vendor List) ของบริษัทผู้รับเหมาเหล่านั้นอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาโครงการหลัก รวมถึงการรักษาสถานภาพเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพในการผลิตและกรให้บริการ ซึ่งทำให้บริษัทมีศักยภาพการแข่งขันสูงเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่น โดยปัจจุบันบริษัทยังคงมีการเข้าเสนอราคาเพื่อประมูลงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว

1.1.5.21.1.5.6 ความเสี่ยงด้านรายได้จากวัฏจักรอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่

จากการประมาณการของ BP ซึ่งเป็นผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ของโลก คาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่จะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2558-2573 ตามปริมาณความต้องการใช้ของผู้บริโภค ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่จะมีอัตราการเติบโตของปริมาณความต้องการใช้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 1.73 ต่อปี และร้อยละ 1.30 ต่อปี ตามลำดับ โดยเฉพาะปิโตรเคมี ก๊าซธรรมชาติ และถ่านหิน ส่งผลให้ในปัจจุบัน บริษัทมุ่งเน้นให้บริการในอุตสาหกรรมดังกล่าวเป็นหลัก โดยในปี 2555 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติและปิโตรเคมี ร้อยละ 78.93 ของรายได้ตามสัญญา และอุตสาหกรรมเหมืองแร่ประมาณร้อยละ 21.14 ของรายได้ตามสัญญา และยังคงมีแนวโน้มดังกล่าวต่อเนื่อง ในงวด 3-6 เดือนแรก ปี 2556 โดยบริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 91.51–83.55 ของรายได้ตามสัญญา ในขณะที่อุตสาหกรรมเหมืองแร่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.49–16.45 ของรายได้ตามสัญญา ทั้งนี้หากการขยายตัวและการลงทุนในอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่ในอนาคตมีอัตราที่ลดลงหรือหดตัว อาจมีความเสี่ยงและเกิดผลกระทบเชิงลบต่อรายได้ของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม คาดว่าการเติบโตของอุตสาหกรรมดังกล่าวจะยังเติบโตได้ต่อเนื่อง โดยเฉพาะในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท ถือเป็นหนึ่งในประเทศที่มีความสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ การเริ่มโครงการสำรวจและขุดเจาะหาแหล่งก๊าซธรรมชาติมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้จากข้อมูลการสำรวจของ Bureau of Resources and Energy Economics (“BREE”) ประเทศออสเตรเลียได้ระบุว่า ในปี 2556-2560 จำนวนโครงการลงทุนในอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่ในโครงการต่างๆ ของประเทศออสเตรเลียจะอยู่ที่ประมาณ 350 โครงการ ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 500,000 ล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย โดยมูลค่าเงินลงทุนส่วนใหญ่จะอยู่ในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีกลุ่มลูกค้าหลักอยู่ในอุตสาหกรรมดังกล่าว ดังนั้น ในอนาคตรายได้ของบริษัทมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นจากโครงการลงทุนของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ

นอกจากนี้ เนื่องจากการดำเนินงานของบริษัทเป็นการทำงานตามคำสั่งของลูกค้าเป็นหลัก อีกทั้งบริษัทมีความสามารถรับงานได้หลากหลายรูปแบบไม่จำกัดเฉพาะ 2 อุตสาหกรรมดังกล่าว ทำให้สามารถกระจายแหล่งที่มาของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงกรณีอุตสาหกรรมเหมืองแร่และอุตสาหกรรมพลังงานมีอัตราการเติบโตที่ลดลง เช่น ที่ผ่านมามีการเพิ่มการบริการในส่วนของการหลอมชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป เพื่อรองรับงานเชื่อมกันชายฝั่ง

เป็นต้น รวมทั้งการให้บริหารติดตั้ง ในอุตสาหกรรมอื่นๆ เพิ่มเติม ไม่ว่าจะเป็น อุตสาหกรรมปฏิกิจ โรงไฟฟ้า และอุตสาหกรรมท่าเรือ เป็นต้น บริษัทจึงสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ จึงส่งผลให้ความเสี่ยงด้านรายได้ จากวัฏจักรอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่ลดน้อยลง

1.1.5.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากประเทศออสเตรเลีย

ในปี 2553-2555 และงวด 3-6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจากโครงการในประเทศออสเตรเลียเป็นหลัก เท่ากับร้อยละ 71.48 ร้อยละ 68.36 ร้อยละ 90.42 และร้อยละ 100 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาอุตสาหกรรมเหมืองแร่ และพลังงานในประเทศออสเตรเลียมีอัตราการผลิตที่สูง โดยอัตราการผลิตของการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่และพลังงานในประเทศออสเตรเลียเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 31 ต่อปี ในช่วงปี 2551-2555 ทั้งนี้ ประเทศออสเตรียมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ภายในประเทศ โดยเฉพาะความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ เช่น ทุพภิกขภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศออสเตรเลีย และอาจกระทบต่อโครงการของลูกค้านำซึ่งทำให้เกิดหยุดการก่อสร้างหรือเกิดความล่าช้าออกไป จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อรายได้ของบริษัททั้งในส่วนของความต่อเนื่องจากรายได้และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้านำ

บริษัทจึงมีนโยบายการกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังภูมิภาคอื่น โดยปัจจุบันบริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการแก่ลูกค้าในภูมิภาคอื่นๆ เช่น ทวีปอเมริกาใต้ และทวีปเอเชีย เนื่องจากยังมีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ทำให้เป็นโอกาสที่จะเกิดการลงทุนในภูมิภาคดังกล่าว นอกจากนี้ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีลักษณะการทำงานตามคำสั่งของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งบริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ทั่วไปโดยมิได้เจาะจงให้บริการลูกค้าในประเทศใดประเทศหนึ่ง ซึ่งการรับงานของบริษัทจะขึ้นอยู่กับโอกาสและการแนะนำจากผู้รับเหมาหลัก โดยที่ผ่านมามีบริษัทที่มีประสบการณ์ในการให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ทั่วโลก ทั้งในทวีปยุโรป ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกาใต้ รวมทั้งในเอเชีย เป็นต้น ซึ่งบริษัทสามารถกระจายการให้บริการแก่ภูมิภาคอื่นๆ ได้ เพื่อลดผลกระทบของความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากประเทศใดประเทศหนึ่งเท่านั้น

1.1.5.4 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

เนื่องจากบริษัท เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความเสียหายหากมีการถูกยกเลิกสัญญาจ้างโครงการก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ ซึ่งอาจมีสาเหตุจากบริษัทไม่สามารถดำเนินการตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าตามสัญญา เช่น การไม่ดำเนินงานตามแผนที่ได้ตกลงกันไว้ การไม่ใช้วัสดุดิบหรือแรงงานที่ได้มาตรฐานตามที่ได้ตกลงกันในสัญญา หรือมาตรฐานความปลอดภัยไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด ดังนั้นหากมีการยกเลิกสัญญาที่กำหนดอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ในอนาคตของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากหากมีการถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายที่เน้นในเรื่องของคุณภาพ ความตรงต่อเวลา และการทำตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด อีกทั้งโดยทั่วไปในสัญญาจะระบุไว้ว่า หากบริษัทมีการละเมิดข้อตกลงหรือการไม่ทำตามเงื่อนไขในสัญญา ลูกค้าจะต้องมีการแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน เพื่อให้ทางบริษัทมีการอธิบายเหตุผลถึงข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตามที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์การถูกยกเลิกสัญญาจ้างก่อนกำหนดมาก่อน

1.1.5.5 ความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาส

บริษัทมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของรายได้และกำไรในแต่ละไตรมาสในกรณีที่โครงการที่ดำเนินการอยู่แล้วเสร็จและไม่สามารถประมูลงานโครงการใหม่เข้ามาเพิ่มได้ หรือในกรณีที่โครงการที่ดำเนินการอยู่เกิดความล่าช้าและไม่เป็นไปตามกำหนดการตามที่วางแผนไว้เนื่องจากลูกค้าชะลอโครงการ จึงอาจทำให้บริษัทมีกำไรหรือรายได้ในจำนวนที่ไม่เพียงพอกับต้นทุน

ค่าใช้จ่ายคงที่ของบริษัท และอาจทำให้เกิดการขาดทุนในไตรมาสต่างๆ ได้ โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทประสบปัญหาดังกล่าวในไตรมาส 2 ของปี 2553 ไตรมาส 4 ของปี 2553 และไตรมาส 2 ของปี 2554 โดยมีผลขาดทุนสุทธิสำหรับไตรมาสเป็นจำนวน 5.77 ล้านบาท 56.44 ล้านบาท และ 0.43 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากผลประกอบการงวดสิ้นปีของบริษัท จะเห็นได้ว่าบริษัทมีกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่อง ในปี 2553-2555 โดยบริษัทมีกำไรสุทธิเท่ากับ 99.95 ล้านบาท 70.91 ล้านบาท และ 791.62 ล้านบาทตามลำดับ ขณะที่กำไรสุทธิในงวด 63 เดือนแรก ปี 2556 เท่ากับ 542,333,713.32 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว จึงได้มีแนวทางและดำเนินการลดโอกาสการเกิดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ ให้มากขึ้น และมีมาตรการกระจายความเสี่ยงไปยังหลากหลายอุตสาหกรรม และหลากหลายภูมิภาค รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้รับเหมาโครงการหลัก เพื่อที่จะเพิ่มโอกาสในการรับรู้รายได้ในแต่ละไตรมาสให้สูงขึ้น รวมไปถึงการวางแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในด้านประสิทธิภาพในการผลิต และการวางแผนการใช้กำลังแรงงาน เพื่อรองรับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น และจะทำให้บริษัทสามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงของความผันผวนของรายได้ในแต่ละไตรมาสได้

นอกจากนี้ ในกรณีที่สัดส่วนงานแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินงานตามสัญญาเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในแต่ละไตรมาสเปลี่ยนแปลงไปได้ จากข้อมูลกำไรขั้นต้น 2 ไตรมาสล่าสุด บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงโดยเพิ่มจากร้อยละ 33.88 ในไตรมาส 1 ปี 2556 (มกราคม-มีนาคม) เป็นร้อยละ 40.15 ในไตรมาส 2 ปี 2556 (เมษายน-มิถุนายน) โดยมีรายละเอียดดังนี้

| | ไตรมาส 1 ปี 2556 (เดือน ม.ค. มี.ค.) | ไตรมาส 2 ปี 2556 (เดือน เม.ย. มิ.ย.) |
|------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| รายได้ตามสัญญา | 1,410.48 ล้านบาท | 690.70 ล้านบาท |
| กำไรขั้นต้น | 477.82 ล้านบาท | 277.30 ล้านบาท |
| อัตรากำไรขั้นต้น | ร้อยละ 33.88 | ร้อยละ 40.15 |

ทั้งนี้ สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในไตรมาส 2 ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากในไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีงานเพิ่มจากสัญญาตั้งต้น (Contract Variation Order) จากงานบางโครงการเป็นจำนวนมาก โดยอัตรากำไรขั้นต้นของงานส่วนเพิ่มนั้นสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นของสัญญาตั้งต้น จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมเพิ่มขึ้น

1.1.6 ความเสี่ยงจากงานล่าช้าและส่งมอบงานให้ลูกค้าไม่ทันกำหนดเวลา

บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านค่าปรับและภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการส่งมอบสินค้าได้ไม่ทันกำหนดเวลา ทั้งนี้การปฏิบัติตามสัญญาเป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท การดำเนินงานโครงการไม่แล้วเสร็จตามสัญญานั้นอาจมีโอกาสดังกล่าวเกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุด้วยกัน ทั้งจากความล่าช้าของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ เช่น การเปลี่ยนแปลงแบบการก่อสร้าง การเปลี่ยนแปลงสัญญา หรือเป็นปัญหาจากการส่งมอบวัตถุดิบล่าช้าจากผู้จัดจำหน่าย รวมถึงความล่าช้าในการนำเข้าวัตถุดิบของบริษัท ซึ่งส่งผลให้การดำเนินงานของบริษัทต้องล่าช้าออกไป และไม่สามารถส่งมอบให้ลูกค้าได้ทันตามเวลาที่กำหนด หากเกิดกรณีดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายคงที่ที่เกิดขึ้น เช่น ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค รวมถึงค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหาย อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัท ทั้งนี้ เงื่อนไขโดยทั่วไปในสัญญาจะระบุให้มีการจ่ายชดเชยในกรณีการส่งมอบสินค้าล่าช้าโดยกำหนดเป็นอัตราตามระยะเวลาที่ส่งมอบสินค้าล่าช้า ซึ่งรวมแล้วจะไม่เกินร้อยละ 10 ของมูลค่าตามสัญญา

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการส่งมอบงานแก่ลูกค้าให้ตรงตามกำหนดระยะเวลาเป็นอย่างมาก โดยบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงจากงานที่ล่าช้า โดยมีการวางแผนและบริหารโครงการอย่างละเอียด เพื่อควบคุมการดำเนินงาน

ในโครงการให้เป็นไปตามที่วางไว้อย่างใกล้ชิด ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาอย่างทันท่วงที และหากต้องมีการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศบริษัทจะมีการวางแผนในการเผื่อเวลาในขั้นตอนการขออนุญาตนำเข้าเหล็ก และจะตกลงกับลูกค้าเรื่องระยะเวลาดังกล่าวกับลูกค้าก่อนการลงนามในสัญญา

ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการส่งมอบให้แก่ลูกค้า เช่น การได้รับแบบและรายการวัสดุจากทางลูกค้าล่าช้า หรือมีการปรับแก้แบบเพิ่มเติมจากที่ได้ตกลงกันได้ บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าในเรื่องการขยายระยะเวลากำหนดการส่งมอบ หรือบริษัทจะดำเนินการประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวมทั้งในส่วนของลูกค้า เพื่อให้ได้ข้อยุติที่เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายทันที เช่น การเสนอลูกค้าเพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนประเภทวัสดุที่สามารถจัดซื้อในประเทศได้ เพื่อลดระยะเวลาการจัดส่งวัสดุ ทั้งนี้ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีประวัติการส่งมอบงานโครงการล่าช้าจนทำให้บริษัทถูกเรียกร้องค่าเสียหายจากลูกค้าแต่อย่างใด

1.1.7 ความเสี่ยงจากค่าชดเชยความเสียหายจากการรับประกันคุณภาพสินค้า

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้นนำไปใช้ในอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้อุปกรณ์ต่างๆ ที่มีมาตรฐานความปลอดภัยสูง เช่น โรงงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ หรือโรงงานปิโตรเคมี รวมถึงโรงงานผลิตก๊าซธรรมชาติ หากเกิดการผิดพลาดในการทำงานของอุปกรณ์ส่วนใดส่วนหนึ่ง อาจเกิดความเสียหายอย่างรุนแรงได้ แต่อย่างไรก็ตาม การรับประกันคุณภาพสินค้าของบริษัทจะเป็นการรับประกันความเสียหายเฉพาะตัวสินค้าที่บริษัทเป็นผู้ผลิตเท่านั้น เช่น สินค้าไม่เป็นไปตามแบบที่ได้กำหนดไว้ ไม่ได้คุณภาพตามที่มาตรฐานกำหนด หรือเกิดความบกพร่องในตัวสินค้าของบริษัทเอง เป็นต้น หากลูกค้าได้นำผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปใช้แล้วทำให้ระบบการผลิตส่วนอื่นๆ ของลูกค้าเสียหาย บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องรับผิดชอบในความเสียหายที่นอกเหนือจากสินค้าและอุปกรณ์ของบริษัท เนื่องจากการผลิตของบริษัทจะเป็นไปตามแบบที่ได้รับจากลูกค้าเท่านั้น ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากค่าชดเชยความเสียหายจากการรับประกันสินค้าของบริษัท ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของต้นทุนส่วนเพิ่มจากงานซ่อมตามการรับประกันหรือการจ่ายค่าชดเชยให้กับลูกค้าในกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้ซ่อมเอง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

โดยทั่วไป ระยะเวลาการรับประกันสินค้าและบริการจะมีระยะเวลาประมาณ 12-24 เดือน นับตั้งแต่เริ่มมีการใช้สินค้าของลูกค้า ซึ่งรับประกันสูงสุดไม่เกิน 36 เดือนนับจากวันที่ส่งมอบงวดสุดท้าย ทั้งนี้บริษัทจะมีการออกหนังสือค้ำประกัน (Warranty Bond) มูลค่าประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่างานรวมตามสัญญาให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะหมดอายุตามระยะเวลาการรับประกันของบริษัท หรือลูกค้าจะกำหนดเงินรับประกันผลงาน มูลค่าประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่างานรวมตามสัญญา โดยลูกค้าจะทำการจ่ายให้บริษัทในงวดสุดท้ายหลังจากพ้นระยะเวลาการรับประกันของบริษัท ทั้งนี้ จากประวัติที่ผ่านมา ในช่วงปี 2553 จนถึงงวด 63 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีต้นทุนส่วนเพิ่มจากงานซ่อมตามการรับประกันสินค้าในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 10.77 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2553 เนื่องจากมีการเรียกร้องจาก [เจ้าของโครงการมายังลูกค้าผู้รับเหมาโครงการหลักซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัท \(บริษัทเป็นผู้รับเหมาช่วงของงานโครงการ\)](#) ให้มีการปรับปรุงสินค้าเพื่อให้สามารถติดตั้งที่หน้างานได้จำนวน 4 โครงการ ซึ่งเป็นโครงการที่เริ่มดำเนินการในช่วงปี 2550 – 2552 ถึงแม้ว่าสินค้านั้นจะได้ผ่านการทดสอบและตรวจสอบโดยผู้เชี่ยวชาญของลูกค้าก่อนการรับส่งมอบแล้วก็ตาม ทั้งนี้ เพื่อเป็นการรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า [รายนี้ บริษัทจึงยอมจ่ายชดเชยค่าเสียหายจากการซ่อมเพื่อให้ชิ้นงานสามารถติดตั้งที่หน้างานได้ โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นสำหรับทั้ง 4 โครงการนั้น บริษัทได้บันทึกเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มทั้งจำนวนในปี 2553](#) อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องดังกล่าว และได้มีการปรับปรุงคุณภาพของการตรวจสอบก่อนส่งมอบสินค้ามาโดยตลอด โดยจะเห็นว่าหลังจากปี 2553 เป็นต้นมา บริษัทมีต้นทุนส่วนเพิ่มจากงานซ่อมตามการรับประกันลดลงอย่างมีนัยสำคัญโดยมีต้นทุนส่วนเพิ่มต่ำกว่าร้อยละ 0.50 ของมูลค่าของสัญญาในปี 2555 ในขณะที่ปี 2554 ไม่มีต้นทุนส่วนเพิ่มดังกล่าว

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสียดังกล่าวเป็นอย่างยิ่ง จึงมีนโยบายในการผลิตงานที่มีคุณภาพมาตรฐาน และมีการตรวจสอบคุณภาพจากฝ่ายควบคุมคุณภาพ (QA/QC) ในทุกๆ ขั้นตอนของการผลิต ตั้งแต่การตรวจรับคุณภาพวัตถุดิบให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด การตรวจสอบการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนการผลิตที่ได้ตกลงกับลูกค้าอย่างละเอียด รวมถึงมีการทดสอบคุณภาพของสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้า ทั้งจากผู้ตรวจสอบของบริษัทและการส่งตรวจสอบคุณภาพกับผู้ตรวจสอบภายนอก รวมถึงการตรวจสอบคุณภาพจากผู้ตรวจสอบของบริษัทลูกค้าเอง ก่อนทำการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ได้คุณภาพของสินค้าเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดและลดความเสี่ยงจากการถูกปรับดังกล่าว

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสัญญาซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการ

ลักษณะโดยทั่วไปของสัญญาจ้างที่บริษัททำกับลูกค้า จะมีการกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้า และชำระราคาเป็นงวดๆ โดยก่อนการชำระเงินงวดสุดท้าย ลูกค้าและบริษัทจะตกลงร่วมกันสำหรับจำนวนเงินที่จะชำระในงวดสุดท้าย (เรียกว่า Final Account) ซึ่งจะเป็นการตกลงร่วมกันในเรื่องต่างๆ ที่อาจส่งผลให้ยอดมูลค่าโครงการตั้งต้นเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้สัญญาที่บริษัททำกับลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาราคาคงที่ กล่าวคือราคาต่อหน่วยจะถูกกำหนดไว้ตั้งแต่ต้นและถูกระบุอยู่ในสัญญา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าโครงการโดยรวมอาจจะเกิดจากกรณีมีการปรับเปลี่ยนแบบโดยลูกค้า ซึ่งส่งผลให้ปริมาณงานที่บริษัททำเปลี่ยนแปลงไป กรณีการปรับเพิ่มหรือลดปริมาณงานโดยลูกค้า (งานเพิ่ม/งานลด) กรณีมีการเคลมค่าใช้จ่ายสำหรับกรณีที่สินค้าที่บริษัทส่งไปมีข้อบกพร่องและลูกค้าต้องทำการแก้ไข หรือกรณีมีความแตกต่างระหว่างการวัดปริมาณงานที่แท้จริง (Actual Work) กับปริมาณงานที่กำหนดไว้ตอนต้น เป็นต้น ดังนั้น หากมีการสรุป Final Account แล้วทำให้มูลค่าโครงการลดต่ำลงอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากงานโครงการนั้นๆ ได้ แต่อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของบริษัท มูลค่าของงานที่เปลี่ยนแปลงไปมีจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าโครงการตั้งต้น ซึ่งบริษัทประเมินว่าไม่มีผลกระทบต่อกำไรของโครงการอย่างมีนัยสำคัญ

1.1.8 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทางและแรงงานมีฝีมือ

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง และมีประสบการณ์ในการดำเนินงาน การสูญเสียหรือการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทาง เช่น วิศวกรผู้ควบคุมงาน และแรงงานที่มีฝีมือต่างๆ ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในอนาคต

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีการวางนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคล ด้วยการพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ความสามารถรวมทั้งการรักษาความสัมพันธ์ที่ระหว่างบุคลากรในองค์กร นอกจากนี้บริษัทได้มีการจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานของแต่ละฝ่ายและแผนกไว้อย่างชัดเจน ทั้งฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษ รวมทั้งรายละเอียดของลักษณะการปฏิบัติงาน (Job Description) และขั้นตอนการปฏิบัติงาน (Standard Operating Procedure) ไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้บุคลากรในบริษัทสามารถทำงานทดแทนกันได้หากมีการสูญเสียบุคลากรส่วนใดส่วนหนึ่งไป

นอกจากนี้บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดังกล่าว โดยบริษัทได้มีการกำหนดการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยกำหนดให้สอดคล้องกับความสามารถของแต่ละบุคคลรวมทั้งความสำเร็จขององค์กร และบริษัทยังได้ทำการติดตามและสำรวจอัตราค่าแรงในอุตสาหกรรมเดียวกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อประกอบการพิจารณาการกำหนดค่าแรงให้อยู่ในระดับเดียวกับบริษัทอื่นๆ นอกจากนี้ในบริษัทได้มีการว่าจ้างที่วิศวกรบางส่วนจากประเทศเกาหลี เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายใกล้เคียงกับการจ้างวิศวกรในประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนวิศวกรในประเทศ

ทั้งนี้ ที่ผ่านมาในช่วงปี 2554 ถึงปัจจุบัน บริษัทมีอัตราหมุนเวียนของบุคลากรในส่วนของวิศวกรผู้ควบคุมงานค่อนข้างต่ำ คือ ไม่เกินประมาณร้อยละ 5.70 สำหรับบุคลากรกลุ่มที่เป็นแรงงานมีฝีมือนั้นส่วนใหญ่จะเป็นพนักงานรายวัน ซึ่งบริษัทจะ

ว่าจ้างตามปริมาณงานที่มี และด้วยการกำหนดอัตราค่าแรงที่เหมาะสมและการจ่ายเงินที่ตรงเวลา การสร้างความสัมพันธ์อันดีในการทำงานร่วมกัน ประกอบกับทำเลที่ตั้งของบริษัทอยู่ในพื้นที่อุตสาหกรรมที่มีบุคลากรกลุ่มแรงงานที่มีฝีมืออาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก จึงทำให้ไม่มีผลกระทบในการสรรหาแรงงานฝีมือ ซึ่งทำให้บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากรแต่อย่างใด

1.1.9 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าใช้พื้นที่

1) พื้นที่เช่าในบริเวณท่าเรือสัตหีบ-กองทัพเรือ

เนื่องจากปริมาณงานของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความจำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการดำเนินงานมากขึ้น ทั้งในส่วนของการกระบวนการผลิต และพื้นที่ในการรองรับการจัดเก็บวัตถุดิบและชิ้นส่วนงานก่อนส่งมอบ ทั้งนี้บริษัทมีความเสี่ยงหากบริษัทไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่า โดยปัจจุบันบริษัทมีการทำสัญญาเช่าที่สำคัญกับผู้ให้เช่าหนึ่งราย ได้แก่ ท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ โดยได้มีหนังสืออนุญาตให้เข้าใช้บริการพื้นที่ในอาณาบริเวณท่าเรือ จากทางท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ โดยมีสัญญาเป็นระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2556 ถึง 31 พฤษภาคม 2557) เพื่อใช้เป็นที่ในการรองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ Modularization ก่อนการส่งออก และเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งเนื่องจากงานประเภทดังกล่าวเป็นงานโครงสร้างที่มีขนาดใหญ่ ทั้งนี้ หากไม่ได้รับการต่อสัญญาบริษัทอาจมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินบริเวณท่าเรือสัตหีบกับกองทัพเรือมาแล้วและมีการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องนานกว่า 3 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2552 เป็นต้นมา โดยสัญญาเช่าจะมีอายุ 1 ปี ซึ่งสามารถขอต่ออายุสัญญาได้ โดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่า ทั้งนี้สัญญาเช่านี้เป็นแบบมาตรฐานเหมือนบริษัทผู้เช่ารายอื่นๆ ที่กองทัพเรือให้เช่า และหากมีการยกเลิกสัญญา ก็จะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการรายอื่นเช่นกัน ดังนั้นบริษัทจึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวได้ และมีโอกาสน้อยมากที่จะเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดเตรียมแผนสำรองหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าได้ โดยแบ่งออกเป็น 3 แนวทางตามลำดับ คือ 1) การย้ายการประกอบชิ้นงานไปดำเนินการให้แล้วเสร็จในพื้นที่โรงงานและทำการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือเพื่อส่งออก 2) บริษัทอาจพิจารณาซื้อที่ดิน และ/หรือ หาพื้นที่เช่าอื่นนอกท่าเรือสัตหีบแต่อยู่ใกล้กับท่าเรือสัตหีบ เพื่อความสะดวกและประหยัดในการขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ไปลงเรือ หรือ 3) ในกรณีร้ายแรงที่สุดที่ไม่สามารถใช้ท่าเรือสัตหีบเพื่อการส่งออกได้ บริษัทอาจพิจารณาใช้ท่าเรืออื่นเพื่อการส่งออกแทน เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง ท่าเรือมาบตาพุด ซึ่งจากแนวทางดังกล่าวบริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

2) ที่ดินเช่าบริเวณด้านหลังโรงงานเพื่อก่อสร้างโรงชุบสังกะสี (Galvanized Plant)

บริษัททำสัญญาเช่าที่ดินขนาด 17-1-90 ไร่ จากนายเสนาะ ยังเจริญ โดยสัญญาเช่ามีอายุ 2 ปี 6 เดือน เริ่มตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2555 – 30 เมษายน 2558 และสามารถต่ออายุได้อีก 2 ครั้งๆ ละ 2 ปี 6 เดือน หรือต่ออายุได้จนถึง 30 เมษายน 2563 รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 7 ปี 6 เดือน อัตราค่าเช่า 100,000 บาทต่อเดือน โดยไม่มีการปรับอัตราค่าเช่า และหากต่อสัญญาอีกครั้งในครั้งถัดไป คู่สัญญาจะเจรจาตกลงอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมต่อไป ทั้งนี้การลงทุนก่อสร้างในที่ดินเช่าอาจเกิดความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทไม่สามารถต่ออายุเช่าได้ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 5 ปี และอาจพิจารณาขอซื้อที่ดินแปลงดังกล่าวหากสามารถซื้อได้ในราคาที่เหมาะสม แต่หากบริษัทไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าหลังจากครบ 7 ปี 6 เดือน หรือไม่สามารถเจรจาขอซื้อได้ บริษัทก็สามารถย้ายอุปกรณ์และระบบต่างๆ ในโรงชุบไปติดตั้งยังพื้นที่อื่นได้

1.1.10 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

เนื่องด้วยบริษัทเป็นนิติบุคคลต่างด้าวที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ส่งผลให้บริษัทมีสิทธิในการถือครองที่ดินได้ตามที่รับอนุญาตจาก BOI และได้รับการรับรองการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ตามมาตรา 12 แห่งพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 ทั้งนี้ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในเรื่องการถือครองที่ดินและการประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุน หากเกิดกรณีที่บัตรส่งเสริมการลงทุนที่บริษัทได้รับมาถูกยกเลิก

อย่างไรก็ดี การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI นั้น ไม่มีการกำหนดอายุ ยกเว้นในเรื่องของสิทธิประโยชน์ทางภาษีเท่านั้นที่มีกำหนดอายุ ดังนั้น การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะคงอยู่จนกว่าบริษัทจะขอยกเลิกเอง หรือเกิดการควบรวมกิจการ/เลิกกิจการ หรือถูกยกเลิกเนื่องจากกรณีที่บริษัทไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งหากบริษัทฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าว คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมีอำนาจสั่งเพิกถอนสิทธิประโยชน์ที่ได้ให้แก่บริษัททั้งหมด หรือบางส่วนซึ่งรวมถึงการถือครองที่ดิน ได้ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน (มาตรา 27 และมาตรา 54) และอาจส่งผลให้การประกอบธุรกิจภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุนนั้นถูกยกเลิกไปด้วย

สำหรับเงื่อนไขของบัตรส่งเสริมที่บริษัทได้รับมานั้นมีทั้งเงื่อนไขทั่วไปและเงื่อนไขเฉพาะโครงการ ดังตัวอย่างเช่น การห้ามมิให้ช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการต่างด้าวไปประกอบอาชีพหรือปฏิบัติหน้าที่อื่นนอกเหนือจากขอบเขตที่ได้รับอนุมัติ จะต้องใช้ที่ดินที่ได้รับอนุญาตเพื่อกิจการที่ได้รับส่งเสริมเท่านั้น จะต้องใช้เครื่องจักรที่ได้รับอนุมัติให้ยกเว้นอากรขาเข้าเฉพาะในกิจการที่รับการส่งเสริมตามบัตร จะต้องดำรงทุนจดทะเบียนให้ไม่น้อยกว่าที่กำหนด หรือจะต้องมีขนาดการลงทุนไม่น้อยกว่าที่กำหนด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีว่าจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุนแต่ละฉบับอย่างเคร่งครัด เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุน

1.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา แผลงรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทเกือบทั้งหมดมาจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ โดยบริษัทมีวิธีการบริหารความเสี่ยงในส่วนของอัตราแลกเปลี่ยนแบบธรรมชาติ (Natural Hedge) ในบางส่วน โดยการจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องมือ และอุปกรณ์บางส่วนของบริษัทเป็นการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศ โดยบริษัทมีบัญชีเงินสกุลต่างประเทศ คือสกุลดอลลาร์สหรัฐ และดอลลาร์ออสเตรเลีย เพื่อทำการชำระสินค้าในกรณีที่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์และเครื่องจักรจากต่างประเทศ โดยรายละเอียดของรายได้ตามสัญญาและยอดซื้อจากต่างประเทศ แยกตามสกุลเงิน มีดังนี้

| สกุลเงิน | 2553 | | 2554 | | 2555 | | งวด 6-9 เดือนแรก ปี 2556 | |
|-------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) |
| บาท | 113.97 | 379.23 | 108.58 | 516.42 | 52.60 | 1,511.14 | - | 498.67485-00 |
| ดอลลาร์ออสเตรเลีย | 384.87 | 14.19 | 521.27 | 7.22 | 3,267.28 | 254.26 | 2,101.18 1,410.48 | 200.4650-65 |
| ดอลลาร์สหรัฐ | 49.35 | 0.61 | 182.87 | 92.01 | 293.67 | 536.73 | - | 118.9638-20 |
| ยูโร | 8.11 | - | - | 1.23 | - | 86.45 | - | 2.392-33 |
| ดอลลาร์สิงคโปร์ | 0.01 | - | - | - | - | 4.76 | - | 5.88- |

| สกุลเงิน | 2553 | | 2554 | | 2555 | | งวด 6-3 เดือนแรก ปี 2556 | |
|----------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) | รายได้ตามสัญญา (ล้านบาท) | ยอดซื้อรวม (ล้านบาท) |
| วอน | - | - | - | - | - | - | - | 7.1022-94 |
| ปอนด์สเตอร์ลิง | = | = | = | = | = | = | = | 0.04 |
| รวม | 556.31 | 394.03 | 812.72 | 616.89 | 3,613.55 | 2,393.34 | 2,101.18 +4,410.48 | 833.50305-00 |

ที่มา: บริษัท

| สกุลเงิน | 2553 | | 2554 | | 2555 | | งวด 3-6 เดือนแรก ปี 2556 | |
|-------------------|----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| | ร้อยละของรายได้ต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของยอดซื้อรวมต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของรายได้ต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของยอดซื้อรวมต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของรายได้ต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของยอดซื้อรวมต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของรายได้ต่อรายได้ตามสัญญา | ร้อยละของยอดซื้อรวมต่อรายได้ตามสัญญา |
| บาท | 20.49 | 68.17 | 13.36 | 63.54 | 1.46 | 41.82 | - | 23.7313-12 |
| ดอลลาร์ออสเตรเลีย | 69.18 | 2.55 | 64.14 | 0.89 | 90.42 | 7.04 | 100.00 | 9.543-59 |
| ดอลลาร์สหรัฐ | 8.87 | 0.11 | 22.50 | 11.32 | 8.13 | 14.85 | - | 5.662-74 |
| ยูโร | 1.46 | - | - | 0.15 | - | 2.39 | - | 0.110-17 |
| ดอลลาร์สิงคโปร์ | 0.00 | - | - | - | - | 0.13 | - | 0.280-44 |
| วอน | - | - | - | - | - | - | - | 0.341-62 |
| ปอนด์สเตอร์ลิง | = | = | = | = | = | = | = | 0.00 |
| รวม | 100.00 | 86.63 | 100.00 | 75.90 | 100.00 | 66.23 | 100.00 | 39.6624-62 |

ที่มา: บริษัท

จากตารางด้านบน จะเห็นได้ว่ารายได้ตามสัญญาและยอดซื้อรวมของบริษัทที่เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศจะประกอบด้วย 65 สกุลเงิน ได้แก่ ดอลลาร์ออสเตรเลีย ดอลลาร์สหรัฐ ยูโร ดอลลาร์สิงคโปร์ และวอน และปอนด์สเตอร์ลิง สำหรับความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2553 - 2555 และงวด 6-3 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมากที่สุด เนื่องจากมีสัดส่วนของรายได้ตามสัญญาและยอดซื้อรวมในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมากที่สุด อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียได้ถูกชดเชยไปบางส่วนจากการที่บริษัทสามารถนำเงินรายได้ในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมาหักชำระค่าวัตถุดิบซึ่งเป็นเงินสกุลเดียวกันได้ (Natural Hedge) ขณะที่ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินอื่นถือว่าอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากด้วยสัดส่วนรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศสกุลอื่น (นอกเหนือจากเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย) และยอดซื้อรวมอยู่ในระดับต่ำ โดยสัดส่วนรายได้เงินตราสกุลอื่นรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 10.33 ร้อยละ 22.50 และร้อยละ 8.13 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2553 - 2555 ตามลำดับ สำหรับงวด 6-3 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทไม่มีรายได้เงินตราสกุลอื่นนอกเหนือจากเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย ขณะที่ยอดซื้อรวมในสกุลเงินอื่นรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 0.11 ร้อยละ 11.47 ร้อยละ 17.38 และร้อยละ 6.394-91 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2553 - 2555 และงวด 6-3 เดือนแรก ปี 2556 ตามลำดับ โดยผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนต่อรายได้มีดังนี้

| อัตราแลกเปลี่ยน ^{1/} | 30.00 | 29.50 | 29.00 | 28.50 | 28.00 | 27.50 | 27.00 | 26.50 | 26.00 | 25.50 | 25.00 |
|-------------------------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ผลกระทบต่อรายได้ | - | (1.67%) | (3.33%) | (5.00%) | (6.67%) | (8.33%) | (10.00%) | (11.67%) | (13.33%) | (15.00%) | (16.67%) |

หมายเหตุ: อัตราแลกเปลี่ยนที่อ้างถึงได้แก่ ค่าเงินบาทต่อ 1 เหรียญออสเตรเลีย โดยกำหนดให้อัตราแลกเปลี่ยนอ้างอิงมีค่าเท่ากับ 30 บาทต่อ 1 เหรียญออสเตรเลีย

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้นนั้น รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย ดังนั้นในอนาคต ในกรณีที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินสกุลดอลลาร์ออสเตรเลีย บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรับรู้รายได้ลดลง ซึ่งสามารถแสดงได้ดังตารางข้างต้น โดยจะเห็นได้ว่าในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนในอนาคตเปลี่ยนแปลงไป รายได้ของบริษัทที่ได้รับจะลดลงโดยประมาณร้อยละ 1.67 ต่อการแข็งค่าขึ้นของค่าเงินบาททุก 0.50 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์ออสเตรเลีย ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการรับรู้รายได้ลดลงอย่างมาก ในกรณีที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

โดยในปี 2553 – 2555 และในงวด 63–เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 79.51 ร้อยละ 86.64 ร้อยละ 98.54 และร้อยละ 100.00 ส่งผลให้บริษัทมีกำไร/(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ 7.46 ล้านบาท 8.46 ล้านบาท 9.54 ล้านบาท และ (71.80/29.14) ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ผลขาดทุนจากอัตราค่าไ้แลกเปลี่ยนในงวด 63–เดือนแรก ปี 2556 เป็นผลขาดทุนที่เกิดขึ้นแล้วจำนวน 15.44/14.88 ล้านบาท และเป็นผลขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้น (Unrealized Loss) จำนวน 56.36 / 47.22 ล้านบาท

จากความผันผวนของค่าเงินบาทในช่วง 6 เดือนแรก ปี ไตรมาส 1 ปี –2556 ที่ผ่านมา ทำให้บริษัทตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัยความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทจึงมีนโยบายและแนวทางในการลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยพิจารณาทำการซื้อสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนที่เหลือภายหลังจากการทำ Natural Hedge ซึ่งจากการดำเนินการตามนโยบายดังกล่าวฝ่ายบริหารมีความมั่นใจว่าจะสามารถลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้ในระดับที่มีนัยสำคัญ

1.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

1.3.1 ความเสี่ยงจากกรณีบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายบริหาร

ปัจจุบัน กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งได้แก่ กลุ่มตระกูลสีมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 99.27 ก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นตระกูลสี ถือหุ้นในบริษัทรวมกันเป็นจำนวน 238,250,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 74.44 ซึ่งสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 50 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอำนาจในการควบคุมบริษัทในเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องในกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา เว้นแต่เรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือกรณีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีส่วนได้เสียและไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน หรือเป็นกรณีที่หลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถใช้สิทธิคัดค้านได้

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในมุมมองของการบริหารจัดการ การมีเสียงของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงานส่งผลให้บริษัทมีความคล่องตัวในการบริหารจัดการในเรื่องที่ต้องใช้เวลาในการตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัท ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการ 4 ชุด คือ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เห็นได้ว่าบริษัทมีการวางโครงสร้างการบริหารงานและมีการกำหนดขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส และมีมาตรการในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมตรวจสอบ ถ่วงดุลในการตัดสินใจ ทั้งนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสในการบริหารจัดการ

1.4 ความเสี่ยงด้านเสนอขายหลักทรัพย์

1.4.1 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับซื้อขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นอกเหนือที่จะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ [11 กรกฎาคม 2556](#) ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ เคซีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ ตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2544 ฉบับลงวันที่ 22 มกราคม 2544 (ปรับปรุงวันที่ 1 สิงหาคม 2554) เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วและผู้ถือหุ้นดังกล่าวโดยแต่ละรายต้องถือหุ้นไม่น้อยกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย โดยจะขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้