

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายครั้งนี้ ผู้ลงทุนต้องพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ โดยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ได้อ้างอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่จะสามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในเอกสารนี้ไม่ได้ระบุไว้ ดังนั้นก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องพิจารณาความเสี่ยงอย่างรอบคอบ โดยความเสี่ยงหลักสามารถจำแนกได้ดังนี้

### 1.1 ความเสี่ยงด้านประกอบธุรกิจของบริษัท

#### 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 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	37.95	43.53
ท่อและข้อต่อ	16.75	8.93	170.49	34.25	564.19	30.42	138.86	35.97	27.39
อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization <sup>1/</sup>	0.11	0.06	69.89	14.04	584.85	31.53	52.16	13.51	14.79
คอนกรีต	6.25	3.33	12.21	2.45	15.26	0.83	6.78	1.76	2.09
วัตถุดิบหลักอื่นๆ <sup>2/</sup>	35.99	19.17	37.07	7.45	210.93	11.37	41.77	10.82	12.20
<b>รวมวัตถุดิบหลัก</b>	<b>187.66</b>	<b>100.00</b>	<b>497.77</b>	<b>100.00</b>	<b>1,854.70</b>	<b>100.00</b>	<b>386.08</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ 1/ อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization ได้แก่ วาล์ว อุปกรณ์การควบคุมต่างๆ มาตรวัด เป็นต้น

2/ วัตถุดิบหลักอื่นๆ เช่น สี นี้อต สกรู แหวนรอง สเตนเลส อัลลอยด์ เป็นต้น

จากตารางข้างต้น สัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักของบริษัทจะแปรผันไปตามลักษณะงานที่บริษัทให้บริการในแต่ละปี ในช่วงปี 2553-2555 และในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 เหล็กกล้าคาร์บอนมีสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อเฉลี่ยมากที่สุด โดยมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 43.53 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมของบริษัท รองลงมาคือ ท่อและข้อต่อ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 27.39 ของมูลค่าวัตถุดิบหลักรวมของบริษัท โดยส่วนที่เหลือเป็น อุปกรณ์สำหรับงาน Modularization คอนกรีตและวัตถุดิบหลักอื่นๆ ใดๆก็ตาม หากพิจารณามูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักในปี 2554 - ปี 2555 และในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 วัตถุดิบประเภทท่อและข้อต่อ มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8.93 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมในปี 2553 เป็นร้อยละ 35.97 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 เนื่องจากงานโครงการของบริษัท Australia Pacific

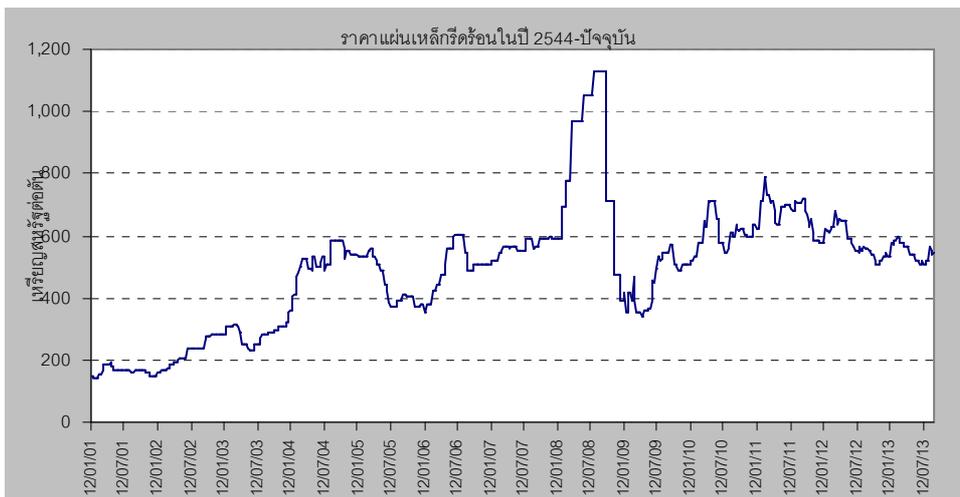
LNG Pty Limited (“APLNG”) เป็นงานลักษณะ Modularization ซึ่งเป็นงานที่มีการใช้วัตถุดิบประเภทท่อและข้อต่อ และอุปกรณ์เป็นหลัก โดยในปี 2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทได้รับรายได้จากโครงการ APLNG เป็นจำนวนกว่า 2,564.26 ล้านบาท และ 1,922.72 ล้านบาท จึงทำให้สัดส่วนการซื้อวัตถุดิบประเภทท่อและข้อต่อ และอุปกรณ์ เพิ่มสูงขึ้น

อย่างไรก็ตามในปี 2553-2555 และในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 ราคาวัตถุดิบหลักประเภทเหล็ก มีความผันผวนลดลงอย่างมากเมื่อเปรียบเทียบกับในช่วงปี 2550-2552 ทำให้ความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาเหล็กในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาลดลง โดยมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักของบริษัทที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงปี 2553-2555 และในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 เป็นผลมาจากปริมาณงานที่เพิ่มมากขึ้นจากการได้รับงานโครงการขนาดใหญ่ของบริษัทเป็นหลัก

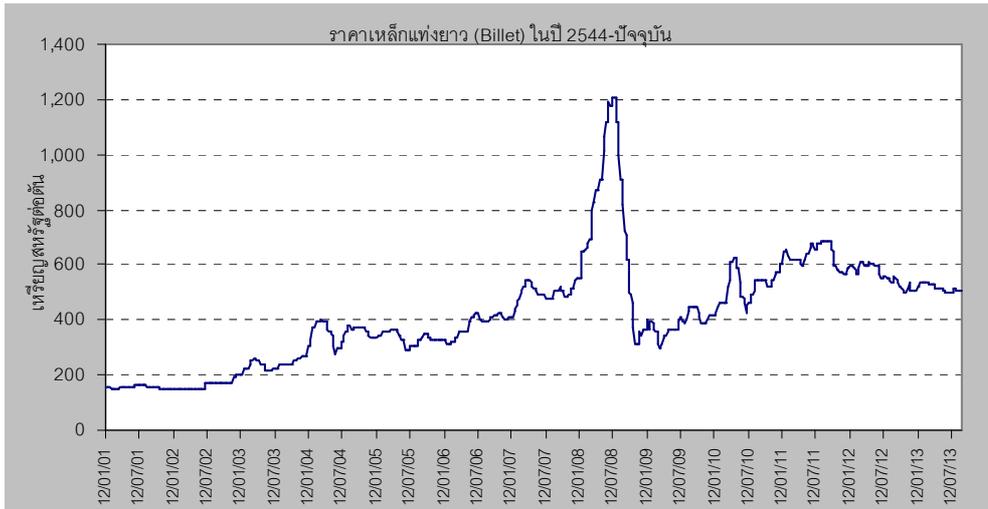
ทั้งนี้วัตถุดิบหลักที่มีความผันแปรไปตามราคาซื้อขายในตลาดโลกที่มีความสำคัญซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่ เหล็กกล้าคาร์บอน และท่อและข้อต่อ ซึ่งมียอดสั่งซื้อเฉลี่ยร้อยละ 43.53 และร้อยละ 27.39 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมในปี 2553-2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 โดยเหล็กคาร์บอนที่นำมาใช้จะแบ่งออกเป็นเหล็กแผ่นและเหล็กโครงสร้าง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 และร้อยละ 75 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบหลักรวมของบริษัทตามลำดับ

โดยราคาของวัตถุดิบประเภทเหล็กจะแปรผันไปตามอุปสงค์และอุปทานของความต้องการเหล็กในตลาดโลก เนื่องจากแผ่นเหล็กรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักที่ถูกนำมาแปรรูปเป็นเหล็กแผ่นคาร์บอน และเหล็กรูปพรรณต่างๆ ส่วนเหล็กแท่งยาว (Billet) เป็นวัตถุดิบหลักในการมาแปรรูปเป็นท่อและข้อต่อ

สำหรับราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวจะผันผวนไปตามราคาตลาด โดยสามารถอิงกับราคาในตลาด London Metal Exchange ได้ ซึ่งระดับราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวจะอ้างอิงจากปริมาณการใช้เหล็กโดยรวมและปริมาณการผลิตในตลาดโลก



ที่มา: Bloomberg



ที่มา: Bloomberg

จากแผนภาพข้างต้น จะเห็นได้ว่าราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงปี 2548-2551 เนื่องจากเป็นสินค้าโภคภัณฑ์และยังได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของเศรษฐกิจและการลงทุนอย่างรวดเร็วของประเทศไทย ซึ่งส่งผลให้มีความต้องการเหล็กเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จึงส่งผลให้ราคาเหล็กรีดร้อนและราคาเหล็กแท่งยาวมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนปรับตัวเพิ่มขึ้นจากประมาณ 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 ได้ปรับตัวลดลงโดยแผ่นเหล็กรีดร้อนปรับตัวลดลงจาก 1,130 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันเป็น 340 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในขณะที่เหล็กแท่งยาวปรับตัวลดลงจาก 1,205 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตันเป็น 295 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน เนื่องจากวิกฤติการณ์เศรษฐกิจของประเทศไทยและสหรัฐอเมริกาซึ่งทำให้เศรษฐกิจทั่วโลกเข้าสู่ภาวะถดถอย อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน ราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนได้ฟื้นตัวมาอยู่ประมาณ 580 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และราคาเหล็กแท่งยาวได้ปรับขึ้นอยู่ที่ประมาณ 512 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และมีความผันผวนลดน้อยลงอย่างมาก โดยราคาแผ่นเหล็กรีดร้อนเคลื่อนไหวอยู่ในช่วง 500-800 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน และราคาเหล็กแท่งยาวเคลื่อนไหวในช่วง 415-685 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อตัน ในช่วงปี 2553-2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556

จากการที่เหล็กเป็นสินค้าโภคภัณฑ์และอาจมีความผันผวนตามราคาในตลาดโลกดังกล่าว บริษัทมีมาตรการในการบริหารจัดการเพื่อลดผลกระทบจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาเหล็กดังนี้

(1) การจัดซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายต่างประเทศ

ในกรณีการสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศ บริษัทจะมีการสอบถามราคาจากผู้จัดจำหน่ายให้แจ้งราคาเพื่อประเมินต้นทุนวัตถุดิบ และจะระบุราคาในสัญญาที่ทำกับลูกค้าอย่างชัดเจน ซึ่งในกรณีที่ราคาเหล็กปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น แต่บริษัทยังไม่ได้รับแจ้งความจำเป็นในการจ้างงานจากลูกค้าเป็นลายลักษณ์อักษร (Letter of Intent หรือ "LOI") หรือลูกค้ายังไม่ได้ลงนามในสัญญา บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าและปรับเงื่อนไขในเรื่องของราคาในสัญญาอีกครั้ง โดยหลังจากบริษัทได้รับ LOI หรือได้ลงนามในสัญญากับลูกค้าแล้ว ในกรณีที่เป็นการจองที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการ

สั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศทั้งจำนวน ในราคาที่ได้ตกลงกับผู้จัดจำหน่ายทันที เนื่องจากระยะเวลาในการขนส่งอาจใช้เวลาประมาณ 30-45 วัน สำหรับการสั่งซื้อสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกของผู้จัดจำหน่าย ดังนั้นบริษัทจึงสามารถลดความเสี่ยงในการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศได้ แต่ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการทยอยสั่งซื้อเหล็กตามความต้องการในการผลิตตามรอบของการส่งมอบสินค้า ทั้งนี้ บริษัทจะมีการป้องกันความเสี่ยงโดยการคิดคำนวณผลกระทบจากความเสียหายจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบเพิ่มขึ้น ซึ่งจะรวมในต้นทุนของโครงการในกรณีที่ต้องสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศ โดยในปี 2553-2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศร้อยละ 9.01 ร้อยละ 12.56 ร้อยละ 34.26 และร้อยละ 27.52 ของมูลค่าการซื้อเหล็กทั้งหมด ตามลำดับ

## (2) การจัดซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ

ในกรณีการจัดซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ บริษัทจะทำการสอบถามราคาจากผู้จัดจำหน่าย และระบุราคาในสัญญาที่ทำกับลูกค้าเช่นเดียวกับการสั่งซื้อจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากระยะเวลาในการจัดส่งจากผู้จัดจำหน่ายมีระยะเวลาเพียงประมาณ 7-14 วัน สำหรับการสั่งซื้อสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกของผู้จัดจำหน่าย บริษัทจึงไม่ได้ทำการสั่งซื้อทั้งจำนวนเช่นเดียวกับการสั่งซื้อจากต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทอาจได้รับผลกระทบหากราคาเหล็กได้ปรับตัวสูงขึ้นกว่าที่บริษัทได้คาดการณ์ไว้ในช่วงที่ทำสัญญากับลูกค้า โดยในปี 2553-2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทได้จัดซื้อเหล็กภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ 90.99 ร้อยละ 87.44 ร้อยละ 65.74 และร้อยละ 72.48 ของมูลค่าการซื้อเหล็กทั้งหมด ตามลำดับ โดยจะทำการสั่งซื้อเหล็กในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณสัดส่วนเหล็กในประเทศที่ต้องใช้ทั้งโครงการในตอนเริ่มต้นโครงการหรือปริมาณที่ต้องใช้ตามรอบการส่งมอบ ดังนั้นผลกระทบจากความเสียหายดังกล่าวจะเป็นเพียงช่วงระยะสั้นและถูกจำกัดไว้ที่ประมาณร้อยละ 20-30 ของปริมาณเหล็กที่ซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเท่านั้น โดยบริษัทจะคำนวณปริมาณการสั่งซื้อตามความเหมาะสมเพื่อไม่ให้เกิดการเก็บสต็อกวัตถุดิบเกินความจำเป็น

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

### 1.1.2 ความเสี่ยงจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา (Cost Overrun)

แม้ว่าในช่วงปี 2553 – งวด 6 เดือนแรกปี 2556 ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยมีการขาดทุนจากต้นทุนการดำเนินโครงการสูงกว่าต้นทุนที่ระบุไว้ตามสัญญา แต่บริษัทอาจมีความเสี่ยงดังกล่าวได้ในอนาคต โดยต้นทุนหลักๆ ของโครงการประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง และค่าใช้จ่ายดำเนินการ (Overhead) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ร้อยละ 10 และร้อยละ 30 ของต้นทุนโครงการรวมตามลำดับ โดยบริษัทจะประเมินต้นทุนเพื่อเสนอราคาที่จะเข้าร่วมประมูลงานจากลูกค้า ซึ่งเป็นการประเมินล่วงหน้าตั้งแต่ก่อนเริ่มโครงการ และส่วนใหญ่เป็นการกำหนดให้เป็นราคาคงที่ตลอดอายุสัญญา ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ในช่วงระหว่างระยะเวลาดำเนินโครงการปรากฏว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงเปลี่ยนแปลงไปสูงกว่าต้นทุนตาม

สัญญาอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีการขาดทุนจากการรับงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินโครงการนานกว่า 12 เดือนขึ้นไป

เนื่องจากต้นทุนหลักของบริษัทคือต้นทุนราคาวัตถุดิบประเภทเหล็ก ซึ่งจะประกอบไปด้วยเหล็กกล้าคาร์บอนและท่อ และข้อต่อ ซึ่งรวมคิดเป็นร้อยละเฉลี่ย 42.44 ของต้นทุนรวมของบริษัท ซึ่งมีราคาแปรผันไปตามราคาในตลาดโลก ดังนั้นหากบริษัทรับงานโครงการที่มีระยะเวลาดำเนินงานระยะยาวมากกว่า 12 เดือนบริษัทอาจไม่สามารถทำการจัดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดได้ในครั้งเดียว โดยอาจต้องทำการทยอยซื้อวัตถุดิบตามรอบการส่งมอบงานที่ระบุอยู่ในสัญญา ดังนั้นหากราคาวัตถุดิบปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นกว่าที่บริษัทได้ประเมินไว้ในช่วงทำสัญญา อาจส่งผลให้บริษัทมีผลขาดทุนจากการรับงานดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างมาก ดังนั้น ในการประมูลงานแต่ละโครงการ บริษัทจึงได้มีการคำนวณเผื่อค่าผลกระทบจากความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบรวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนโครงการ ในขั้นตอนการเสนอราคา นอกจากนี้ บริษัทยังมีการวางแผนการจัดซื้อเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ดังนี้

- (1) โครงการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทจะทำการสั่งซื้อเหล็กหลังจากบริษัทได้รับหนังสือแจ้งความจำเป็นในการจ้างงานเป็นลายลักษณ์อักษร (LOI) หรือได้ลงนามในสัญญากับลูกค้าแล้ว โดยจะทำการสั่งซื้อประมาณร้อยละ 70-80 ของจำนวนเหล็กที่ต้องใช้ทั้งโครงการ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากราคาเหล็กในส่วนที่ยังไม่ได้จัดซื้อเพียงร้อยละ 20-30 เท่านั้น โดยในอดีต (ไม่รวมงานโครงการ APLNG) สัดส่วนรายได้จากโครงการที่ใช้ระยะเวลาส่งมอบน้อยกว่า 12 เดือนของบริษัทมีประมาณร้อยละ 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

สำหรับในส่วนของต้นทุนค่าแรงคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยค่อนข้างต่ำประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนและค่าใช้จ่ายตามสัญญาของบริษัท โดยส่วนใหญ่เป็นการจ่ายค่าแรงรายวัน ซึ่งต้นทุนค่าแรงจะแปรผันไปตามระยะเวลาที่ดำเนินงานโครงการ ดังนั้นการบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้จะใช้วิธีการวางแผนงาน (Project Schedule) และบริหารโครงการให้เป็นไปตามแผน ซึ่งเมื่อความคืบหน้าของงานเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ จะไม่เกิดความเสี่ยงที่ทำให้ต้นทุนสูงกว่าประมาณการได้ และต้นทุนใน

ส่วนสุดท้าย คือ ค่าใช้จ่ายดำเนินการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่มีผลกระทบจากรยะเวลาดำเนินโครงการอย่างไม่มีนัยสำคัญ

### 1.1.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัตถุดิบประเภทเหล็ก

บริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบหลักประเภทเหล็กจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในช่วงที่มีความต้องการใช้เหล็กในตลาดโลกสูง อาจทำให้เกิดการขาดแคลนหรือมีความล่าช้าในการส่งมอบวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายได้ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามที่วางแผนไว้ รวมถึงอาจเกิดความล่าช้า ทำให้บริษัทไม่สามารถส่งงานได้ตามกำหนดและถูกปรับจากลูกค้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีการดำเนินการตรวจสอบราคาและปริมาณเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายก่อน และต้องได้รับการยืนยันจากผู้จัดจำหน่ายว่าสามารถส่งเหล็กได้ตามที่ตกลงกันก่อนที่บริษัทจะทำสัญญาเกี่ยวกับลูกค้า ทั้งนี้การสั่งเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ บริษัทสามารถสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศหลายราย และในส่วนของคำสั่งซื้อเหล็กจากต่างประเทศบริษัทจะได้รับการยืนยันจากผู้จัดจำหน่ายเป็นลายลักษณ์อักษรทั้งในด้านราคาและปริมาณก่อนการทำสัญญาจากลูกค้า อีกทั้งในการสั่งซื้อเหล็กของบริษัท จะทำการสั่งซื้อเหล็กทันทีที่ประมาณร้อยละ 70-80 ของปริมาณการใช้ของทั้งโครงการหรือปริมาณการใช้ในการส่งมอบงานรอบนั้นๆ หลังจากบริษัทมั่นใจว่าจะได้รับงานจากลูกค้า โดยบริษัทจะยึดการแจ้งความจำเป็นในการจ้างงานจากลูกค้าเป็นลายลักษณ์อักษร บริษัทจึงไม่มีปัญหาด้านการขาดแคลนเหล็กในกระบวนการผลิต

นอกจากนี้ บริษัทได้ทำการสั่งซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย ดังนั้นบริษัทจึงมีความมั่นใจในการจัดหาเหล็กได้อย่างเพียงพอ โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนเหล็กแต่อย่างใด

### 1.1.4 ความเสี่ยงจากการรับงานโครงการขนาดใหญ่

ในช่วงปี 2554 - 2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาจาก 2 โครงการหลัก ได้แก่ งานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็ก สำหรับโครงการก่อสร้างโรงงานในอุตสาหกรรมเหมืองแร่จากผู้รับเหมาโครงการหลักซึ่งได้แก่บริษัท Lainig O'Rourke Australia Construction Pty Limited ("LOR") ในประเทศออสเตรเลีย จำนวน 4 โครงการ โดยมีมูลค่างานรวมทั้งหมดเท่ากับประมาณ 1,080.59 ล้านบาท (ประมาณ 33.71 ล้านเหรียญออสเตรเลีย) และบริษัทได้รับงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่จากเจ้าของโครงการซูดเจาะและผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว ซึ่งได้แก่บริษัท Australia Pacific LNG Pty Limited ("APLNG") โดยปัจจุบันมีมูลค่าความตามสัญญาเท่ากับประมาณ 7,110.28 ล้านบาท (ประมาณ 226.97 ล้านเหรียญออสเตรเลีย) โดยในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท LOR และบริษัท APLNG คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.84 และร้อยละ 70.96 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ ขณะที่ในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้จากโครงการของบริษัท LOR และบริษัท APLNG คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.49 และร้อยละ 91.51 ของรายได้ตามสัญญาของบริษัท ตามลำดับ ดังนั้นหากลูกค้าประสบปัญหาไม่สามารถชำระเงินได้ตามสัญญาหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อได้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทได้

โดยที่ผ่านมาบริษัทมีทีมผู้บริหารที่ทำหน้าที่ดูแลความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการรับงานทุกโครงการ ซึ่งปัจจุบันผู้บริหารเหล่านั้นได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และมีหน้าที่ในการพิจารณาเงื่อนไขและวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการนั้นก่อนที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลงาน และพยายามลดโอกาสการเกิดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นให้เหลือน้อยที่สุด อีกทั้งลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง มีความน่าเชื่อถือ และมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ซึ่งบริษัทจะทำการตรวจสอบประวัติและฐานะทางการเงินของลูกค้าก่อนเข้าร่วมประมูลงาน รวมถึงลูกค้า

ส่วนหนึ่งของบริษัทเป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกันและร่วมงานกับบริษัทมาอย่างยาวนาน จึงทำให้บริษัทรู้ถึงความน่าเชื่อถือและฐานะการเงินของบริษัทลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง โดยบริษัท LOR เป็นผู้รับเหมาโครงการหลัก (Integrated EPC) ในประเทศออสเตรเลีย โดยเป็นบริษัทในเครือของบริษัท Laing O'Rourke Construction Pty Limited ซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างระดับโลกจากประเทศอังกฤษ มีผลงานในอดีตที่เป็นที่ยอมรับมากมาย ส่วนบริษัท APLNG เป็นบริษัทขุดเจาะและผลิตก๊าซธรรมชาติเหลว LNG ซึ่งก่อตั้งโดย 3 บริษัท คือบริษัท Origin, ConocoPhillips และ Sinopec ซึ่งล้วนแต่เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมพลังงาน ซึ่งการร่วมงานกับลูกค้าที่มีชื่อเสียงระดับโลก ส่งผลให้บริษัทมีความเชื่อมั่นในศักยภาพของลูกค้าและสามารถประเมินความเสี่ยงของลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง โดยที่ผ่านมาในอดีตถึงปัจจุบัน บริษัทได้ร่วมงานกับลูกค้าที่เป็นผู้รับเหมาโครงการหลัก (Integrated EPC) ระดับโลกมากมาย ได้แก่ 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 โดยทั่วไปลักษณะของสัญญาที่ทำกับลูกค้าจะมีการแบ่งการชำระเงินกันตามความคืบหน้าของผลงานหรือมีการส่งมอบงานเป็นงวดๆ ตามระยะเวลาที่ได้ระบุในสัญญา ดังนั้นหากเกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่ส่งผลให้ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินงวดได้ตามสัญญาได้ บริษัทสามารถพิจารณาที่จะไม่ดำเนินงานในขั้นตอนต่อไปได้ ซึ่งเป็นการจำกัดความเสี่ยงได้ส่วนหนึ่ง โดยที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้หรือมีเหตุการณ์ที่ส่งผลให้โครงการต้องยุติและไม่เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาแต่อย่างใด

### 1.1.5 ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

#### 1.1.5.1 ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้จากการประมูล

ในการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า บริษัทจะต้องเข้าไปประมูลงานจากทั้งผู้รับเหมาโครงการหลักและเจ้าของโครงการ ดังนั้นรายได้ของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูล ซึ่งมีความไม่แน่นอนและอาจส่งผลให้รายได้ของบริษัทผันผวนตามปริมาณงานที่บริษัทประมูลงานได้

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 ส่งผลให้ที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจ และได้รับการเชิญเข้าเสนองานโครงการใหม่ๆ จากลูกค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง รวมทั้ง มีการแนะนำลูกค้าต่อไปให้กับบริษัทอื่นๆ ในวงการอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงที่ดีในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ และยังได้รับการยอมรับจากบริษัทผู้รับเหมาโครงการหลักชั้นนำของโลก โดยชื่อของบริษัทได้รับการบันทึกไว้ในฐานข้อมูล (Vendor List) ของบริษัทผู้รับเหมาเหล่านั้นอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาโครงการหลัก รวมถึงการรักษาสถานภาพเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพในการผลิตและการให้บริการ ซึ่ง

ทำให้บริษัทมีศักยภาพการแข่งขันสูงเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่น โดยปัจจุบันบริษัทยังคงมีการเข้าเสนอราคาเพื่อประมูลงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว

#### 1.1.5.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าสัญญาซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไรของโครงการ

ลักษณะโดยทั่วไปของสัญญาจ้างที่บริษัททำกับลูกค้า จะมีการกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้า และชำระราคาเป็นงวดๆ โดยก่อนการชำระเงินงวดสุดท้าย ลูกค้าและบริษัทจะตกลงร่วมกันสำหรับจำนวนเงินที่จะชำระในงวดสุดท้าย (เรียกว่า Final Account) ซึ่งจะเป็นการตกลงร่วมกันในเรื่องต่างๆ ที่อาจส่งผลให้ยอดมูลค่าโครงการตั้งต้นเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้สัญญาที่บริษัททำกับลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาราคาคงที่ กล่าวคือราคาต่อหน่วยจะถูกกำหนดไว้ตั้งแต่ต้นและถูกระบุอยู่ในสัญญา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าโครงการโดยรวมอาจเกิดจากกรณีมีการปรับเปลี่ยนแบบโดยลูกค้า ซึ่งส่งผลให้ปริมาณงานที่บริษัททำเปลี่ยนแปลงไป กรณีการปรับเพิ่มหรือลดปริมาณงานโดยลูกค้า (งานเพิ่ม/งานลด) กรณีมีการเคลมค่าใช้จ่ายสำหรับกรณีที่สินค้าที่บริษัทส่งไปมีข้อบกพร่องและลูกค้าต้องทำการแก้ไข หรือกรณีมีความแตกต่างระหว่างการวัดปริมาณงานที่ทำจริง (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 จึงได้มีแนวทางและดำเนินการลดโอกาสการเกิดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการเข้าร่วมประมูลงานโครงการต่างๆ 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 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากในไตรมาส 2 ปี 2556 บริษัทมีงานเพิ่มจากสัญญาตั้งต้น (Contract Variation Order) จากงานบางโครงการเป็นจำนวนมาก โดยอัตรากำไรขั้นต้นของงานส่วนเพิ่มนั้นสูงกว่าอัตรากำไรขั้นต้นของสัญญาตั้งต้น จึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมเพิ่มขึ้น

#### 1.1.5.4 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด

เนื่องจากบริษัท เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความเสียหายหากมีการยกเลิกสัญญาจ้างโครงการก่อนกำหนดจากลูกค้าหรือเจ้าของโครงการ ซึ่งอาจมีสาเหตุจากบริษัทไม่สามารถดำเนินการตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าตามสัญญา เช่น การไม่ดำเนินงานตามแผนที่ได้ตกลงกันไว้ การไม่ใช้วัสดุดิบหรือแรงงานที่ได้มาตรฐานตามที่ได้ตกลงกันในสัญญา หรือมาตรฐานความปลอดภัยไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด ดังนั้นหากมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ในอนาคตของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงดังกล่าว เนื่องจากหากมีการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนด ย่อมส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และภาพลักษณ์ของบริษัท ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้น บริษัทมีนโยบายที่เน้นในเรื่องของคุณภาพ ความตรงต่อเวลา และการทำตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงไว้ในสัญญาอย่างเคร่งครัด อีกทั้งโดยทั่วไปในสัญญาจะระบุไว้ว่า หากบริษัทมีการละเมิดข้อตกลงหรือการไม่ทำตามเงื่อนไขในสัญญา ลูกค้าจะต้องมีการแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน เพื่อให้ทางบริษัทมีการอธิบายเหตุผลถึงข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีเหตุการยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดมาค่อนข้างน้อย

#### 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 จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อรายได้ของบริษัททั้งในส่วนของความต่อเนื่องจากรายได้และความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า

บริษัทจึงมีนโยบายการกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังภูมิภาคอื่น โดยปัจจุบันบริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการให้บริการแก่ลูกค้าในภูมิภาคอื่นๆ เช่น ทวีปอเมริกาใต้ และทวีปเอเชีย เนื่องจากยังมีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ทำให้เป็นโอกาสที่จะเกิดการลงทุนในภูมิภาคดังกล่าว นอกจากนี้ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีลักษณะการทำงานตามคำสั่งของลูกค้าเป็นหลัก ซึ่งบริษัทสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ทั่วไปโดยมิได้เจาะจงให้บริการลูกค้าในประเทศใดประเทศหนึ่ง ซึ่งการรับงานของบริษัทจะขึ้นอยู่กับโอกาสและการชนะการประมูลงานจากผู้รับเหมาหลัก โดยที่ผ่านมามี

ประสบการณ์ในการให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ทั่วโลก ทั้งในทวีปยุโรป ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกาใต้ รวมทั้งในเอเชีย เป็นต้น ซึ่งบริษัทสามารถกระจายการให้บริการแก่ภูมิภาคอื่นๆ ได้ เพื่อลดผลกระทบของความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากประเทศใดประเทศหนึ่งเท่านั้น

#### 1.1.5.6 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 6 เดือนแรก ปี 2556 โดยบริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในอุตสาหกรรมก๊าซธรรมชาติเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 91.51 ของรายได้ตามสัญญา ในขณะที่อุตสาหกรรมเหมืองแร่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.49 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 ที่ผ่านมามีการเพิ่มการบริการในส่วนของการซ่อมชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป เพื่อรองรับงานเชื่อมกันชายฝั่ง เป็นต้น รวมทั้งการให้บริการติดตั้ง ในอุตสาหกรรมอื่นๆ เพิ่มเติม ไม่ว่าจะเป็น อุตสาหกรรมปุ๋ย โรงไฟฟ้า และอุตสาหกรรมทำเรือ เป็นต้น บริษัทจึงสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้ไปยังอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ จึงส่งผลให้ความเสี่ยงด้านรายได้จากวัฏจักรอุตสาหกรรมพลังงานและเหมืองแร่ลดน้อยลง

#### 1.1.6 ความเสี่ยงจากงานล่าช้าและส่งมอบงานให้ลูกค้าไม่ทันกำหนดเวลา

บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านค่าปรับและภาระค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการส่งมอบสินค้าได้ไม่ทันกำหนดเวลา ทั้งนี้การปฏิบัติตามสัญญาเป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท การดำเนินงานโครงการไม่แล้วเสร็จตามสัญญานั้นอาจมีโอกาสดังกล่าวเกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุด้วยกัน ทั้งจากความล่าช้าของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าของโครงการ เช่น การเปลี่ยนแปลงแบบการก่อสร้าง การเปลี่ยนแปลงสัญญา หรือเป็นปัญหาจากการส่งมอบวัตถุดิบล่าช้าจากผู้จัดจำหน่าย รวมถึงความล่าช้าในการ

นำเข้าวัตถุดิบของบริษัท ซึ่งส่งผลให้การดำเนินงานของบริษัทต้องล่าช้าออกไป และไม่สามารถส่งมอบให้ลูกค้าได้ทันตามเวลาที่กำหนด หากเกิดกรณีดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เช่น ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค รวมถึงค่าปรับเพื่อชดเชยความเสียหาย อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัท ทั้งนี้ เงื่อนไขโดยทั่วไปในสัญญาจะระบุให้มีการจ่ายชดเชยในกรณีการส่งมอบสินค้าล่าช้าโดยกำหนดเป็นอัตราตามระยะเวลาที่ส่งมอบสินค้าล่าช้า ซึ่งรวมแล้วจะไม่เกินร้อยละ 10 ของมูลค่าตามสัญญา

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการส่งมอบงานแก่ลูกค้าให้ตรงตามกำหนดระยะเวลาเป็นอย่างมาก โดยบริษัทมีการบริหารความเสี่ยงจากงานที่ล่าช้า โดยมีการวางแผนและบริหารโครงการอย่างละเอียด เพื่อควบคุมการดำเนินงานในโครงการให้เป็นไปตามแผนที่ตั้งไว้ได้อย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ รวมทั้งสามารถแก้ปัญหาอย่างทันท่วงที และหากต้องมีการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศบริษัทจะมีการวางแผนในการเผื่อเวลาในขั้นตอนการขออนุญาตนำเข้าเหล็ก และจะตกลงกับลูกค้าเรื่องระยะเวลาดังกล่าวกับลูกค้าก่อนการลงนามในสัญญา

ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการส่งมอบให้แก่ลูกค้า เช่น การได้รับแบบและรายการวัตถุดิบจากทางลูกค้าล่าช้า หรือมีการปรับแก้แบบเพิ่มเติมจากที่ได้ตกลงกันไว้ บริษัทจะทำการเจรจากับลูกค้าในเรื่องการขยายระยะเวลาที่กำหนดการส่งมอบ หรือบริษัทจะดำเนินการประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวมทั้งในส่วนของลูกค้า เพื่อให้ได้ข้อยุติที่เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่ายทันที เช่น การเสนอลูกค้าเพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนประเภทวัตถุดิบที่สามารถจัดซื้อในประเทศได้ เพื่อลดระยะเวลาการจัดส่งวัตถุดิบ 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 ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากค่าชดเชยความเสียหายจากการรับประกันสินค้าของบริษัท 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 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีต้นทุนส่วนเพิ่มจากงานซ่อมตามการรับประกันสินค้าในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 10.77 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2553 เนื่องจากการเรียกร้องจากเจ้าของโครงการมายังผู้รับเหมาโครงการหลักซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัท (บริษัทเป็นผู้รับเหมาช่วงของงานโครงการ) ให้มีการปรับปรุงสินค้าเพื่อให้สามารถติดตั้งที่หน้างานได้

จำนวน 4 โครงการ ซึ่งเป็นโครงการที่เริ่มดำเนินการในช่วงปี 2550 - 2552 ถึงแม้ว่าสินค้านั้นจะผ่านการทดสอบและตรวจสอบโดยผู้เชี่ยวชาญของลูกค้าก่อนการรับมอบแล้วก็ตาม ทั้งนี้ เพื่อเป็นการรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้ารายนี้ บริษัทจึงยอมจ่ายชดเชยค่าเสียหายจากการซ่อมเพื่อให้ชิ้นงานสามารถติดตั้งที่โรงงานได้ โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นสำหรับทั้ง 4 โครงการนั้น บริษัทได้บันทึกเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มทั้งจำนวนในปี 2553 อย่างไรก็ตามบริษัทตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องดังกล่าวและได้มีการปรับปรุงคุณภาพของการตรวจสอบก่อนส่งมอบสินค้ามาโดยตลอด โดยจะเห็นว่าหลังจากปี 2553 เป็นต้นมา บริษัทมีต้นทุนส่วนเพิ่มจากงานซ่อมตามการรับประกันลดลงอย่างมีนัยสำคัญโดยมีต้นทุนส่วนเพิ่มต่ำกว่าร้อยละ 0.50 ของมูลค่าของสัญญาในปี 2555 ในขณะที่ปี 2554 ไม่มีต้นทุนส่วนเพิ่มดังกล่าว

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

#### 1.1.8 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทางและแรงงานมีฝีมือ

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง และมีประสบการณ์ในการดำเนินงาน การสูญเสียหรือการขาดแคลนบุคลากรเฉพาะทาง เช่น วิศวกรผู้ควบคุมงาน และแรงงานที่มีฝีมือต่างๆ ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในอนาคต

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

นอกจากนี้บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดังกล่าว โดยบริษัทได้มีการกำหนดการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยกำหนดให้สอดคล้องกับความสามารถของแต่ละบุคคลรวมทั้งความสำเร็จขององค์กร และบริษัทยังได้ทำการติดตามและสำรวจอัตราค่าแรงในอุตสาหกรรมเดียวกันอย่างต่อเนื่อง เพื่อประกอบการพิจารณาการกำหนดค่าแรงให้อยู่ในระดับเดียวกับบริษัทอื่นๆ นอกจากนี้ในบริษัทได้มีการว่าจ้างที่มิวิศวกรบางส่วนจากประเทศเกาหลี เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายใกล้เคียงกับการจ้างวิศวกรในประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนวิศวกรในประเทศ

ทั้งนี้ ที่ผ่านมาในช่วงปี 2554 ถึงปัจจุบัน บริษัทมีอัตราหมุนเวียนของบุคลากรในส่วนของวิศวกรผู้ควบคุมงานค่อนข้างต่ำ คือ ไม่เกินประมาณร้อยละ 5.70 สำหรับบุคลากรกลุ่มที่เป็นแรงงานมีฝีมือนั้นส่วนใหญ่จะเป็นพนักงานรายวัน ซึ่งบริษัทจะว่าจ้างตามปริมาณงานที่มี และด้วยการกำหนดอัตราค่าแรงที่เหมาะสมและการจ่ายเงินที่ตรงเวลา การสร้างความสัมพันธ์อันดีในการทำงานร่วมกัน ประกอบกับทำเลที่ตั้งของบริษัทอยู่ในพื้นที่อุตสาหกรรมที่มีบุคลากรกลุ่มแรงงานมีฝีมืออาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก จึงทำให้ไม่มีผลกระทบในการสรรหาแรงงานมีฝีมือ ซึ่งทำให้บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากรแต่อย่างใด

### 1.1.9 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าใช้พื้นที่

#### 1) พื้นที่เช่าในบริเวณท่าเรือสัตหีบ-กองทัพเรือ

เนื่องจากปริมาณงานของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงมีความจำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการดำเนินงานมากขึ้น ทั้งในส่วนของการผลิต และพื้นที่ในการรองรับการจัดเก็บวัตถุดิบและชิ้นส่วนงานก่อนส่งมอบ ทั้งนี้บริษัทมีความเสี่ยงหากบริษัทไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่า โดยปัจจุบันบริษัทมีการทำสัญญาเช่าที่สำคัญกับผู้ให้เช่าหนึ่งราย ได้แก่ ท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ โดยได้มีหนังสืออนุญาตให้เช่าใช้บริการพื้นที่ในอาณานิคมท่าเรือ จากทางท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ โดยมีสัญญาเป็นระยะเวลา 1 ปี (ตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2556 ถึง 31 พฤษภาคม 2557) เพื่อใช้เป็นพื้นที่ในการรองรับงานประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ Modularization ก่อนการส่งออก และเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เนื่องจากงานประเภทดังกล่าวเป็นงานโครงสร้างที่มีขนาดใหญ่ ทั้งนี้ หากไม่ได้รับการต่อสัญญาบริษัทอาจมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินบริเวณท่าเรือสัตหีบกับกองทัพเรือมาแล้วและมีการต่อสัญญาอย่างต่อเนื่องนานกว่า 3 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2552 เป็นต้นมา โดยสัญญาเช่าจะมีอายุ 1 ปี ซึ่งสามารถขอต่ออายุสัญญาได้ โดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่า ดังนั้นบริษัทจึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดเตรียมแผนสำรองหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าได้ โดยแบ่งออกเป็น 3 แนวทางตามลำดับ คือ 1) การย้ายการประกอบชิ้นงานไปดำเนินการให้แล้วเสร็จในพื้นที่โรงงานและทำการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือเพื่อส่งออก 2) บริษัทอาจพิจารณาซื้อที่ดิน และ/หรือ หาพื้นที่เช่าอื่นนอกท่าเรือสัตหีบแต่อยู่ใกล้กับท่าเรือสัตหีบ เพื่อความสะดวกและประหยัดในการขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ไปลงเรือ หรือ 3) ในกรณีร้ายแรงที่สุดที่ไม่สามารถใช้ท่าเรือสัตหีบเพื่อการส่งออกได้ บริษัทอาจพิจารณาใช้ท่าเรืออื่นเพื่อการส่งออกแทน เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง ท่าเรือมาบตาพุด ซึ่งจากแนวทางดังกล่าวบริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและไม่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท

#### 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 และหากต่ออายุอีกครั้งในครั้งถัดไป 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 การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะคงอยู่นานกว่าบริษัทจะขอยกเลิกเอง หรือเกิดการควบรวมกิจการ/เลิกกิจการ หรือถูกยกเลิกเนื่องจากกรณีที่บริษัทไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งหากบริษัทฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าว คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมีอำนาจสั่งเพิกถอนสิทธิประโยชน์ที่ได้ให้แก่บริษัททั้งหมด หรือบางส่วนซึ่งรวมถึงการถือครองที่ดิน ได้ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน (มาตรา 27 และมาตรา 54) และอาจส่งผลให้การประกอบธุรกิจภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุนนั้นถูกยกเลิกไปด้วย

สำหรับเงื่อนไขของบัตรส่งเสริมที่บริษัทได้รับมานั้นมีทั้งเงื่อนไขทั่วไปและเงื่อนไขเฉพาะโครงการ ดังตัวอย่างเช่น การห้ามมิให้ช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการต่างด้าวไปประกอบอาชีพหรือปฏิบัติหน้าที่อื่นนอกเหนือจากขอบเขตที่ได้รับอนุมัติ จะต้องใช้ที่ดินที่ได้รับอนุญาตเพื่อกิจการที่ได้รับส่งเสริมเท่านั้น จะต้องใช้เครื่องจักรที่ได้รับอนุมัติให้ยกเว้นอากรขาเข้าเฉพาะในกิจการที่รับการส่งเสริมตามบัตร จะต้องดำรงทุนจดทะเบียนให้ไม่น้อยกว่าที่กำหนด หรือจะต้องมีขนาดการลงทุนไม่น้อยกว่าที่กำหนด เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีว่า จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุนแต่ละฉบับอย่างเคร่งครัด เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกยกเลิกการส่งเสริมการลงทุน

## 1.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 1.2.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

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

สกุลเงิน	2553		2554		2555		งวด 6 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	-	498.67
ดอลลาร์ออสเตรเลีย	384.87	14.19	521.27	7.22	3,267.28	254.26	2,101.18	200.46
ดอลลาร์สหรัฐ	49.35	0.61	182.87	92.01	293.67	536.73	-	118.96
ยูโร	8.11	-	-	1.23	-	86.45	-	2.39
ดอลลาร์สิงคโปร์	0.01	-	-	-	-	4.76	-	5.88
วอน	-	-	-	-	-	-	-	7.10
ปอนด์สเตอร์ลิง	-	-	-	-	-	-	-	0.04
<b>รวม</b>	<b>556.31</b>	<b>394.03</b>	<b>812.72</b>	<b>616.89</b>	<b>3,613.55</b>	<b>2,393.34</b>	<b>2,101.18</b>	<b>833.50</b>

ที่มา: บริษัท

สกุลเงิน	2553		2554		2555		งวด 6 เดือนแรก ปี 2556	
	ร้อยละของ รายได้ต่อ รายได้ตาม สัญญา	ร้อยละของ ยอดซื้อรวม ต่อรายได้ ตามสัญญา	ร้อยละของ รายได้ต่อ รายได้ตาม สัญญา	ร้อยละของ ยอดซื้อรวม ต่อรายได้ ตามสัญญา	ร้อยละของ รายได้ต่อ รายได้ตาม สัญญา	ร้อยละของ ยอดซื้อรวม ต่อรายได้ ตามสัญญา	ร้อยละของ รายได้ต่อ รายได้ตาม สัญญา	ร้อยละของ ยอดซื้อรวม ต่อรายได้ ตามสัญญา
บาท	20.49	68.17	13.36	63.54	1.46	41.82	-	23.73
ดอลลาร์ออสเตรเลีย	69.18	2.55	64.14	0.89	90.42	7.04	100.00	9.54
ดอลลาร์สหรัฐ	8.87	0.11	22.50	11.32	8.13	14.85	-	5.66
ยูโร	1.46	-	-	0.15	-	2.39	-	0.11
ดอลลาร์สิงคโปร์	0.00	-	-	-	-	0.13	-	0.28
วอน	-	-	-	-	-	-	-	0.34
ปอนด์สเตอร์ลิง	-	-	-	-	-	-	-	0.00
<b>รวม</b>	<b>100.00</b>	<b>86.63</b>	<b>100.00</b>	<b>75.90</b>	<b>100.00</b>	<b>66.23</b>	<b>100.00</b>	<b>39.66</b>

ที่มา: บริษัท

จากตารางด้านบน จะเห็นว่ารายได้ตามสัญญาและยอดซื้อรวมของบริษัทที่เป็นเงินตราสกุลต่างประเทศจะประกอบด้วย 6 สกุลเงิน ได้แก่ ดอลลาร์ออสเตรเลีย ดอลลาร์สหรัฐ ยูโร ดอลลาร์สิงคโปร์ วอน และปอนด์สเตอร์ลิง สำหรับความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2553 – 2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมากที่สุด เนื่องจากมีสัดส่วนของรายได้ตามสัญญาและยอดซื้อรวมในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมากที่สุด อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียได้ถูกชดเชยไปบางส่วนจากการที่บริษัทสามารถนำเงินรายได้ในสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียมาหักชำระค่าวัตถุดิบซึ่งเป็นเงินสกุลเดียวกันได้ (Natural Hedge) ขณะที่ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินอื่นถือว่าอยู่ในระดับต่ำ เนื่องด้วยสัดส่วนรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศสกุลอื่น (นอกเหนือจากเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย) และยอดซื้อรวมอยู่ในระดับต่ำ โดยสัดส่วนรายได้เงินตราสกุลอื่นรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 10.33 ร้อยละ 22.50 และร้อยละ 8.13 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2553 - 2555 ตามลำดับ สำหรับงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทไม่มีรายได้เงินตราสกุลอื่นนอกเหนือจากเงินดอลลาร์ออสเตรเลีย ขณะที่ยอดซื้อรวมในสกุลเงินอื่นรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 0.11 ร้อยละ 11.47 ร้อยละ 17.38 และร้อยละ 6.39 ของรายได้ตามสัญญาในปี 2553 – 2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 ตามลำดับ โดยผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนต่อรายได้ มีดังนี้

อัตราแลกเปลี่ยน <sup>1/</sup>	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 รายได้ของบริษัทที่ได้รับจะ

ลดลงโดยประมาณร้อยละ 1.67 ต่อการแข็งค่าขึ้นของค่าเงินบาททุก 0.50 บาท ต่อ 1 ดอลลาร์ออสเตรเลีย ดังนั้น บริษัท อาจจะมีความเสี่ยงในการรับรู้รายได้ลดลงอย่างมาก ในกรณีที่ค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต

โดยในปี 2553 – 2555 และในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 บริษัทมีรายได้ตามสัญญาที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศคิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 79.51 ร้อยละ 86.64 ร้อยละ 98.54 และร้อยละ 100.00 ส่งผลให้บริษัทมีกำไร/(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน อยู่ที่ 7.46 ล้านบาท 8.46 ล้านบาท 9.54 ล้านบาท และ (71.80) ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน แลกเปลี่ยนในงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 เป็นผลขาดทุนที่เกิดขึ้นแล้วจำนวน 15.44 ล้านบาท และเป็นผลขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้น (Unrealized Loss) จำนวน 56.36 ล้านบาท

จากความผันผวนของค่าเงินบาทในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2556 ที่ผ่านมา ทำให้บริษัทตระหนักถึงผลกระทบของปัจจัย ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทจึงมีนโยบายและแนวทางในการลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน โดยพิจารณาทำการซื้อสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ในสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนที่เหลือภายหลังจากการทำ Natural Hedge ซึ่งจากการดำเนินการตามนโยบายดังกล่าวฝ่ายบริหารมีความมั่นใจว่าจะสามารถลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้ในระดับที่มีนัยสำคัญ

### 1.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

#### 1.3.1 ความเสี่ยงจากกรณีบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายบริหาร

ปัจจุบัน กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งได้แก่ กลุ่มตระกูลที่มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 99.27 ก่อนการเสนอ ขายหุ้นต่อประชาชน โดยภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นตระกูล ถือหุ้นในบริษัทรวมกันเป็น จำนวน 238,250,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 74.44 ซึ่งสัดส่วนที่มากกว่าร้อยละ 50 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอำนาจในการ ควบคุมบริษัทในเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถ รวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องในกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา เว้นแต่เรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับ บริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น หรือกรณีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีส่วนได้เสียและไม่มีสิทธิออกเสียง ลงคะแนน หรือเป็นกรณีที่หลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถใช้สิทธิคัดค้านได้

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในมุมมองของการบริหารจัดการ การมีเสียงของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงานส่งผลให้บริษัทมีความคล่องตัวในการบริหารจัดการในเรื่องที่ต้องใช้เวลาในการ ตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ต่างๆ มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของบริษัท ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการ 4 ชุด คือ คณะกรรมการ บริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เห็นได้ว่าบริษัทมีการวาง โครงสร้างการบริหารงานและมีการกำหนดขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส และมีมาตรการ ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมถึงบุคคลที่อาจมีความ ขัดแย้ง โดยมีบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมตรวจสอบ ถ่วงดุลในการตัดสินใจ ทั้งนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึง ความโปร่งใสในการบริหารจัดการ

## 1.4 ความเสี่ยงด้านเสนอขายหลักทรัพย์

### 1.4.1 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับซื้อขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้น่าจะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2556 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ ตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือบริษัทย่อยเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน 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