

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยในปัจจุบันมีการถือหุ้นในบริษัทย่อย 4 บริษัท คือ 1) บริษัท เบสท์เทค แอนด์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (“เบสท์เทค”) 2) บริษัท บีที แอนด์ ออวล์ โซลาร์ 1 จำกัด (“บีทีออวล์”) 3) บริษัท เบสท์เทค อินดัสตรีส์ จำกัด (“บีทีไอ”) และ 4) บริษัท โกลบอล คลีน เอนเนอร์จี จำกัด (“โกลบอลคลีน”) ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.50 ร้อยละ 90.00 ร้อยละ 100.00 และร้อยละ 100.00 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ด้วยเหตุที่รายได้เกือบทั้งหมดของบริษัทตามงบการเงินรวม เป็นรายได้ที่มาจากดำเนินงานของเบสท์เทค ดังนั้น ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทจึงมาจากความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจของเบสท์เทคเป็นหลัก ซึ่งประกอบด้วยความเสี่ยงต่อไปนี้

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากลักษณะของรายได้ที่ขึ้นกับโครงการที่ประมูลได้ (Project – Based Revenue) ซึ่งอาจมีความผันผวน

เบสท์เทคมีรายได้หลักทั้งหมดจากรายได้จาก การรับจ้างผลิตงานแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็ก (Steel Fabrication) ซึ่งมีลักษณะเป็นงานโครงการ คือ งานให้บริการรับจ้างผลิตตามคำสั่งของลูกค้าเป็นรายโครงการตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ซึ่งมีที่มาจาก การเข้าประมูลงานกับลูกค้า และมีรายได้ขึ้นกับจำนวนโครงการ มูลค่าของโครงการที่ประมูลได้ รวมถึงความคืบหน้าของงาน ดังนั้น หากจำนวนโครงการที่เปิดให้มีการประมูลในอุตสาหกรรมลดลงอย่างมีสาระสำคัญ หรือเบสท์เทคไม่สามารถประมูลโครงการใหม่ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้เกิดความเสี่ยงที่จะมีรายได้ที่ขาดความต่อเนื่อง และมีผลประกอบการที่ผันผวน

อย่างไรก็ตาม เบสท์เทคได้ตระหนักถึงความเสี่ยงนี้ จึงให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมในการประมูลงาน และใช้กลยุทธ์เชิงรุกในการหาลูกค้า และหาข้อมูล ติดตามข่าวสารของอุตสาหกรรม เพื่อขยายฐานลูกค้าและสร้างโอกาสการร่วมประมูลโครงการใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญกับเรื่องการรักษา และพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการผลิตงานคุณภาพที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า ในราคาที่เหมาะสม และนำเสนอผลงานตรงต่อเวลาโดยตลอด ซึ่งทั้งหมดนี้ล้วนเป็นปัจจัยหลักที่ลูกค้าใช้พิจารณาเลือกผู้ให้บริการผลิต เบสท์เทคจึงได้รับเชิญให้เข้าร่วมประมูลและเสนองานในโครงการใหม่ๆ จากการแนะนำบอกต่อของลูกค้าเดิมอยู่เสมอ ส่งผลให้สามารถขยายฐานลูกค้า เพื่อรักษารายได้ให้มีการเติบโตต่อเนื่องระยะยาวได้

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของกลุ่มลูกค้า

เนื่องด้วยงบการลงทุนก่อสร้างเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลียในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เบสท์เทคจึงได้รับการว่าจ้างในงานให้บริการแปรรูปเหล็กในโครงการเหมืองแร่หลายแห่งที่ดำเนินการในประเทศออสเตรเลีย ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าที่กระจุกตัวอยู่ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ประเทศออสเตรเลีย โดยในปี 2555 2556 2557 และงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 สัดส่วนรายได้จากการให้บริการผลิตโครงการเพื่ออุตสาหกรรมเหมืองแร่ ประเทศออสเตรเลีย คิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 91.14 ร้อยละ 89.37 ร้อยละ 85.25 และร้อยละ 71.78 ของรายได้รวมตามลำดับ

ด้วยลักษณะกลุ่มลูกค้าที่กระจุกตัวอยู่ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลียดังกล่าว ทำให้เบสท์เทคมีความเสี่ยงหากเกิดเหตุการณ์กระทบต่อภาวะหรือการเติบโตของอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลีย เช่น การ

เปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ ข้อบังคับทางกฎหมายหรือภาษีที่เกี่ยวข้อง ภัยธรรมชาติ เป็นต้น จนเป็นเหตุให้เกิดภาวะอุตสาหกรรมซบเซา และปริมาณงานก่อสร้างของอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลียลดลง ก็อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน ผลประกอบการ และความต่อเนื่องของรายได้ของเบสท์เทคได้

อย่างไรก็ดี ด้วยลักษณะธุรกิจการผลิตตามคำสั่งของลูกค้า และศักยภาพในการผลิตที่อยู่ในระดับแนวหน้าของอุตสาหกรรม เบสท์เทคไม่มีข้อจำกัดในการรับงาน โดยสามารถรับงานได้หลากหลายรูปแบบไม่จำกัดเพียงโครงการเหมืองแร่ ดังนั้น หากในอนาคตอุตสาหกรรมหนักอื่นในภูมิภาคอื่น มีการขยายตัวดีกว่า มีปริมาณโครงการก่อสร้างสูงกว่าอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลีย เบสท์เทคก็สามารถกระจายการรับงานไปในอุตสาหกรรมเหล่านั้น เพื่อลดการพึ่งพารายได้จากอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งในอดีตเบสท์เทคเคยมีประสบการณ์รับจ้างผลิตโครงการในหลายอุตสาหกรรมนอกเหนือจากอุตสาหกรรมเหมืองแร่ เช่น อุตสาหกรรมพลังงาน อุตสาหกรรมโรงไฟฟ้า เป็นต้น และมีลูกค้าในหลากหลายประเทศนอกจากประเทศออสเตรเลีย เช่น ประเทศไทย ประเทศลาว ประเทศสิงคโปร์ ประเทศปาปัวนิวกินี เป็นต้น ประวัติการรับงานหลากหลายดังกล่าวแสดงให้เห็นความยืดหยุ่นในการรับงาน และความสามารถในการบุกเบิกฐานลูกค้าใหม่ๆ

### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงโครงการขนาดใหญ่

งานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ซึ่งเป็นรายได้หลักของเบสท์เทค มีลักษณะเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าต่อโครงการสูง โดยโครงการที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในแต่ละปีมักจะสร้างรายได้ที่คิดเป็นสัดส่วนสูงมากเมื่อเทียบกับรายได้รวมของเบสท์เทค ตัวอย่างเช่น ในปี 2555 - 2556 รายได้ของเบสท์เทคในสัดส่วนร้อยละ 65.87 และร้อยละ 87.51 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมาจากลูกค้าเพียงรายเดียว คือ RCR Resource Pty Ltd. ตามสัญญาในโครงการเหมือง Solomon Iron Ores และในปี 2557 และงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 เบสท์เทคมีรายได้ในสัดส่วนร้อยละ 85.25 และร้อยละ 69.86 จากลูกค้าเพียงรายเดียว คือ Samsung C&T Corporation ตามสัญญาในโครงการเหมือง Roy Hills ซึ่งลักษณะของรายได้ที่มีการกระจุกตัวดังกล่าว ส่งผลให้การดำเนินงานของเบสท์เทคมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงโครงการขนาดใหญ่ หากลูกค้ารายใหญ่รายใดรายหนึ่งไม่สามารถชำระค่าบริการ หรือ ยกเลิกการดำเนินการกลางคัน อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของเบสท์เทคได้

การพึ่งพิงโครงการขนาดใหญ่ดังกล่าว เป็นลักษณะที่พบเห็นได้ทั่วไปในอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็ก (Steel Fabrication) ดังนั้น การตรวจสอบประวัติ ฐานะทางการเงิน และความน่าเชื่อถือของลูกค้า เป็นเรื่องที่ต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ โดยเบสท์เทคจะพิจารณาคุณสมบัติของลูกค้าก่อนการรับงานทุกครั้ง ทั้งในด้านการปฏิบัติงาน ชื่อเสียงในอุตสาหกรรม และฐานะทางการเงิน ดังจะเห็นได้ว่าลูกค้าของเบสท์เทคส่วนใหญ่ ทั้งผู้รับเหมาโครงการหลัก (EPC Contractor) และเจ้าของโครงการ (Project Owner) ล้วนเป็นบริษัทระดับโลกที่รับงานก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ หรือดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเหมืองแร่และพลังงานมายาวนาน และมีฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง ตัวอย่างเช่นในปี 2555 - 2556 ลูกค้าหลักที่ว่าจ้างเบสท์เทคในโครงการเหมือง Solomon Iron Ores ทั้ง 4 ราย ซึ่งได้แก่ RCR Resource Pty Ltd. Terra Nova Technologies, Inc. Cimeco Pty Ltd. และ Laing O'Rourke Australia Construction Pty Ltd. ต่างเป็นผู้รับเหมารายชั้นนำของโลกในการก่อสร้างโครงการอุตสาหกรรมเหมืองแร่ และมีประวัติการทำงานก่อสร้างโครงการใหญ่ๆ มากกว่าสิบปี เช่นเดียวกับ Samsung C&T Corporation ลูกค้าหลักในปี 2557 ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการเหมือง Roy Hills ก็เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงระดับโลก และมีประวัติการทำงานก่อสร้างโครงการ

ขนาดใหญ่ยาวนาน อีกทั้งจากการดำเนินงานที่ผ่านมา เบสท์เทคไม่เคยประสบปัญหาในการเรียกเก็บเงิน โดยสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ตรงตามเวลาตลอด

นอกจากนี้ ในสัญญาให้บริการจ้างผลิตส่วนใหญ่ที่เบสท์เทคทำกับลูกค้าจะระบุให้ลูกค้าต้องชำระเงินล่วงหน้าบางส่วนเมื่อตกลงเข้าทำสัญญา และแบ่งการชำระเงินออกเป็นงวดๆ ตามความคืบหน้าของโครงการ ซึ่งการกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินเช่นนี้จะช่วยลดความเสี่ยงที่เบสท์เทคจะไม่ได้รับชำระค่าจ้างผลิตเป็นมูลค่าสูงจากกรณีลูกค้าผิดนัดชำระ หรือลูกค้ามีปัญหาทางการเงิน

### 3.1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเบสท์เทคมีรายได้หลักจากการให้บริการรับจ้างผลิตโครงการในต่างประเทศ ส่งผลให้รายได้ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของสกุลเงินต่างประเทศ ในปี 2555 2556 2557 และงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 รายได้ตามสัญญาที่เป็นสกุลเงินต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 95.00 ร้อยละ 93.36 ร้อยละ 93.80 และร้อยละ 79.26 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยมีดอลลาร์สหรัฐเป็นสกุลเงินหลัก ดังนั้นการผันผวนของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเทียบกับสกุลเงินบาทจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และกำไรจากการดำเนินงานของเบสท์เทคได้อย่างมีนัยสำคัญ

รายละเอียดของรายได้ และยอดซื้อจากต่างประเทศ จำแนกตามสกุลเงินได้ดังนี้

สกุลเงิน	ม.ค. - ธ.ค. 2555		ม.ค. - ธ.ค. 2556		ม.ค. - ธ.ค. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
ดอลลาร์สหรัฐ	3,422.04	95.00	3,201.76	93.36	2,397.80	93.80	1,215.10	79.26
บาท	179.97	5.00	227.70	6.64	158.55	6.20	317.92	20.74
<b>รวม</b>	<b>3,602.01</b>	<b>100.00</b>	<b>3,429.55</b>	<b>100.00</b>	<b>2,556.35</b>	<b>100.00</b>	<b>1,533.02</b>	<b>100.00</b>

สกุลเงิน	ม.ค. - ธ.ค. 2555		ม.ค. - ธ.ค. 2556		ม.ค. - ธ.ค. 2557		ม.ค. - ก.ย. 2558	
	ยอดซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ยอดซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ยอดซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ	ยอดซื้อ (ล้านบาท)	ร้อยละ
ดอลลาร์สหรัฐ	359.34	25.31	32.55	9.91	198.60	25.98	85.68	13.02
บาท	1,880.88	68.96	510.63	81.59	1,514.02	65.50	557.74	84.77
อื่นๆ	81.39	5.73	27.93	8.50	65.18	8.53	14.52	2.21
<b>รวม</b>	<b>2,321.61</b>	<b>100.00</b>	<b>571.11</b>	<b>100.00</b>	<b>1,777.80</b>	<b>100.00</b>	<b>657.94</b>	<b>100.00</b>

จากตารางข้างต้น จะเห็นว่ารายได้ของเบสท์เทคตั้งแต่ ปี 2555 เป็นต้นมา มีดอลลาร์สหรัฐเป็นสกุลเงินหลัก ในขณะที่ยอดซื้อมีเงินบาทเป็นสกุลเงินหลัก และยอดซื้อที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมีมูลค่าน้อยกว่ายอดรายได้ที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอย่างมีสาระสำคัญ ด้วยเหตุนี้ การป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนแบบธรรมชาติ (Natural

Hedge) ที่เกิดจากการหักล้างระหว่างรายรับและรายจ่ายที่อยู่ในสกุลเงินต่างประเทศ จึงไม่เพียงพอที่จะป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะกระทบกำไรจากการดำเนินงาน

เบสท์เทคตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดราคาที่ระบุในสัญญากับลูกค้าให้ครอบคลุมความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในระดับหนึ่ง และกำหนดนโยบายที่เหมาะสมเพื่อเข้าทำสัญญาขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของเบสท์เทค

### 3.1.5 ความเสี่ยงที่ต้นทุนโครงการที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่างบประมาณที่กำหนดไว้

รายได้ส่วนใหญ่ของเบสท์เทคมาจากงานโครงการ โดยรายได้ของแต่ละโครงการจะเป็นไปตามมูลค่างานที่ระบุไว้ในสัญญาที่ทำไว้กับลูกค้า โดยการเสนอราคาต่อลูกค้านั้น จะคำนวณโดยการนำต้นทุนตามงบประมาณบวกด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่ต้องการ ดังนั้น หากต้นทุนการผลิตที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่าต้นทุนตามงบประมาณ จะส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นที่ได้รับต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ หรือ มีผลการดำเนินงานขาดทุนได้ ถ้าต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่ารายได้ในสัญญาที่ทำไว้กับลูกค้า

ความเสี่ยงที่ต้นทุนโครงการที่เกิดขึ้นจริงสูงกว่างบประมาณ อาจเกิดได้จาก 2 สาเหตุ คือ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตให้เป็นไปตามงบประมาณที่ตั้งไว้ได้ และ/หรือ มีข้อผิดพลาดในการคำนวณและจัดทำงบประมาณ

#### 1) ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตให้เป็นไปตามงบประมาณ

ต้นทุนหลักของเบสท์เทค ประกอบด้วย ต้นทุนแรงงาน และต้นทุนวัตถุดิบ

##### 1.1 ต้นทุนแรงงาน

ต้นทุนแรงงานมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ถึง 50 ของต้นทุนของโครงการ เป็นต้นทุนหลักในการให้บริการผลิต โดยแรงงานส่วนใหญ่เป็นพนักงานรายวันซึ่งมีราคาค่าแรงคงที่ตามสัญญาที่ทำไว้กับผู้จัดหาแรงงานในแต่ละโครงการ ดังนั้น ความเสี่ยงที่ราคาค่าแรงต่อหน่วยจะเพิ่มขึ้นจากงบประมาณจึงมีอยู่ต่ำ อย่างไรก็ตาม ต้นทุนค่าแรงอาจเพิ่มขึ้นถ้าจำนวนชั่วโมงแรงงานที่เกิดขึ้นจริงมากกว่าที่ตั้งงบประมาณไว้ ซึ่งเกิดได้จากทั้งปัจจัยภายนอกซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุม หรือปัจจัยภายใน เช่น การบริหารจัดการของเบสท์เทค เป็นต้น

ทั้งนี้ ปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลให้เบสท์เทคใช้จำนวนชั่วโมงแรงงานสูงกว่างบประมาณ ได้แก่ สภาพอากาศฝนตก การส่งมอบวัตถุดิบล่าช้า เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เบสท์เทคได้คำนึงถึงความเสี่ยงดังกล่าว และกำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงของเหตุการณ์นั้นๆ เช่น การเพิ่มพื้นที่หลังคาให้กับพื้นที่ผลิตหลัก การอบรมพนักงานด้านความปลอดภัยเพื่อลดอุบัติเหตุ เป็นต้น

นอกจากนี้ เบสท์เทคยังตระหนักถึงปัญหาจากการบริหารจัดการของเบสท์เทคเอง จึงให้ความสำคัญในการตรวจสอบความคืบหน้าของการผลิต โดยเปรียบเทียบชั่วโมงแรงงานผลิตจริงเทียบกับงบประมาณทุกสิ้นวัน เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและควบคุมต้นทุนการผลิตให้เป็นไปตามงบประมาณ อีกทั้ง ยังจัดให้มีเบี้ยขยันกับพนักงานที่มาทำงานตรงต่อเวลาและไม่ขาดงานตามเกณฑ์ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการมาทำงานอย่างสม่ำเสมอและลดการขาดการลา

นอกจากการบริหารจัดการด้านแรงงานแล้ว เบสท์เทคยังให้ความสำคัญในการบริหารจัดการพื้นที่ผลิตเนื่องด้วยงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เป็นงานที่ต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่ ในขณะที่ขนาดพื้นที่ที่ใช้ผลิตนั้นมีอยู่อย่างจำกัด ซึ่งแต่ละพื้นที่ต่างมีความเหมาะสมในการผลิตชิ้นงานแตกต่างกัน

เบสท์เทคจึงวางแผนใช้พื้นที่โดยคำนึงถึงขนาดของโครงการ ความเร่งด่วน และลักษณะกายภาพของแต่ละพื้นที่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และลดความเสี่ยงที่จะเกิดความล่าช้าจนส่งผลให้ต้นทุนแรงงานเพิ่มสูงขึ้น

## 1.2 ต้นทุนวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบเป็นอีกหนึ่งต้นทุนหลักในการผลิต มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ถึง 40 ของต้นทุนโครงการ โดยมีเหล็กเป็นวัตถุดิบหลัก ทั้งนี้ ต้นทุนเหล็กอาจสูงกว่บประมาณได้จาก 2 สาเหตุ คือ ราคาต้นทุนเหล็กต่อหน่วยที่เพิ่มสูงขึ้น และปริมาณการใช้เหล็กในการผลิตสูงกว่บประมาณ

โดยปกติเบสท์เทคจะเข้าทำสัญญาซื้อเหล็กจากผู้จัดจำหน่ายด้วยปริมาณต้นทั้งหมดที่ต้องใช้ในโครงการทันทีที่ทราบข้อมูลวัตถุดิบที่ต้องใช้ในการผลิตทั้งหมด ซึ่งจะอยู่ในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ประมาณ 1 – 2 เดือนหลังเริ่มทำสัญญากับลูกค้าเท่านั้น ดังนั้นความเสี่ยงที่ต้นทุนวัตถุดิบจะเพิ่มขึ้นจากการที่ราคาต้นทุนเหล็กต่อหน่วยปรับตัวสูงขึ้นกว่าบประมาณจึงมีโอกาสเกิดขึ้นค่อนข้างต่ำ

อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงที่จะมีปริมาณการใช้เหล็กในการผลิตมากกว่าบประมาณนั้น อาจเกิดจากข้อผิดพลาดในการวางแผนใช้วัตถุดิบเหล็ก หรือความไม่มีประสิทธิภาพในขั้นตอนการตัดแปรรูปเหล็ก จนทำให้เบสท์เทคมีปริมาณของเสียสูงกว่าบประมาณ หรืออาจเกิดจากการประกอบที่ผิดพลาด ไม่ได้คุณภาพ หรือไม่ตรงตามแบบ จนต้องให้ปริมาณเหล็กเพิ่มเติมเพื่อแก้ไขชิ้นงานให้ถูกต้อง

อย่างไรก็ดี เบสท์เทคมีระบบควบคุมและตรวจสอบปริมาณการใช้วัตถุดิบเหล็กที่มีประสิทธิภาพ โดยเปรียบเทียบระหว่างปริมาณเหล็กที่มีการเบิกใช้จริง กับปริมาณเหล็กใช้ไปตามบประมาณทุกสิ้นวัน เพื่อให้สามารถตรวจสอบผลต่างได้อย่างรวดเร็วและเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้วัตถุดิบ นอกจากนี้ เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดที่จะทำให้เกิดการใช้ปริมาณวัตถุดิบมากเกินไป เบสท์เทคมีนโยบายควบคุมคุณภาพที่เคร่งครัด ด้วยการจัดให้ฝ่ายควบคุมคุณภาพ (Quality Control) ตรวจสอบในทุกขั้นตอนการผลิตที่สำคัญ ซึ่งบางครั้งหน่วยงานควบคุมคุณภาพของลูกค้าจะเข้าร่วมตรวจสอบด้วย ส่งผลให้ข้อผิดพลาดของงานผลิตลดลง และลดความเสี่ยงที่จะมีการใช้วัตถุดิบในปริมาณที่สูงกว่าบประมาณได้

## 2) มีข้อผิดพลาดในการคำนวณและจัดทำงบประมาณ

รายได้ตามสัญญาที่เบสท์เทคเสนอต่อลูกค้าคำนวณขึ้นจากวิธีการกำหนดราคาบวกจากต้นทุน (Cost – plus pricing) เริ่มโดยจัดทำงบประมาณต้นทุนซึ่งประกอบไปด้วย ต้นทุนค่าแรง ต้นทุนวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ และบวกเพิ่มด้วยอัตรากำไรขั้นต้นที่ต้องการ ดังนั้น เบสท์เทคจึงมีความเสี่ยงที่จะมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าที่คาดไว้ถ้างบประมาณต้นทุนที่จัดทำในตอนต้นนั้นมีข้อผิดพลาด จนทำให้งบประมาณต่ำกว่าต้นทุนการผลิตจริง

การจัดทำงบประมาณต้นทุนเพื่อคำนวณราคาที่จะใช้ในการประมูลโครงการ เริ่มจากการศึกษาและถอดแบบชิ้นงาน (Detailed Drawing) ที่ได้รับจากลูกค้า เพื่อวิเคราะห์ชนิดและปริมาณวัตถุดิบ รวมถึงชั่วโมงแรงงานที่ใช้ในการผลิตสำหรับโครงการ และตรวจสอบข้อมูลราคาล่าสุดของวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่าย และราคาแรงงานจากผู้จัดหาแรงงาน แล้วนำข้อมูลที่ได้มาจัดทำงบประมาณต้นทุนและคำนวณราคาเพื่อเสนอต่อลูกค้า ต่อมา เมื่อได้รับสัญญาการผลิตจากลูกค้าแล้ว จึงจะถอดแบบชิ้นงานเป็นแบบงานย่อย (Shop Drawing) และทบทวนงบประมาณต้นทุนอีกครั้งเพื่อตรวจสอบความถูกต้อง โดยเปรียบเทียบข้อมูลใหม่จากการถอดแบบชิ้นงานคำนวณโดยละเอียด กับข้อมูลที่ใช้ในการจัดทำงบประมาณตอนต้น หากพบการเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุน

อย่างมีนัยสำคัญ ก็จะดำเนินการจ้างลูกจ้างและต่อรองขอปรับปรุงรายละเอียดราคาในสัญญา เพื่อลดความเสี่ยงที่งบประมาณต้นทุนที่ประมาณไว้ต่ำกว่าความเป็นจริง

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาแรงงานได้เพียงพอและทันเวลา

งานแปรรูปชิ้นงานเหล็ก (Parts Fabrication) และงานบริการแปรรูปและการประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ต้องพึ่งพาแรงงานจำนวนมากในการดำเนินงานผลิต โดยจำนวนแรงงานที่ต้องทำการจัดจ้างทั้งหมด มีจำนวนเฉลี่ยถึง 1,500 – 3,000 คนต่อปี ทั้งนี้ เบสท์เทคเลือกที่จะจัดจ้างแรงงานในการผลิตส่วนใหญ่เป็นพนักงานชั่วคราวที่มีระยะเวลาสัญญาจ้างระยะสั้น ตามระยะเวลาของโครงการ แทนที่จะจ้างพนักงานประจำ เนื่องจากจำนวนและประเภทของแรงงานมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาตามโครงการที่ประมูลได้และขั้นตอนการผลิตตามความคืบหน้าของแต่ละโครงการ

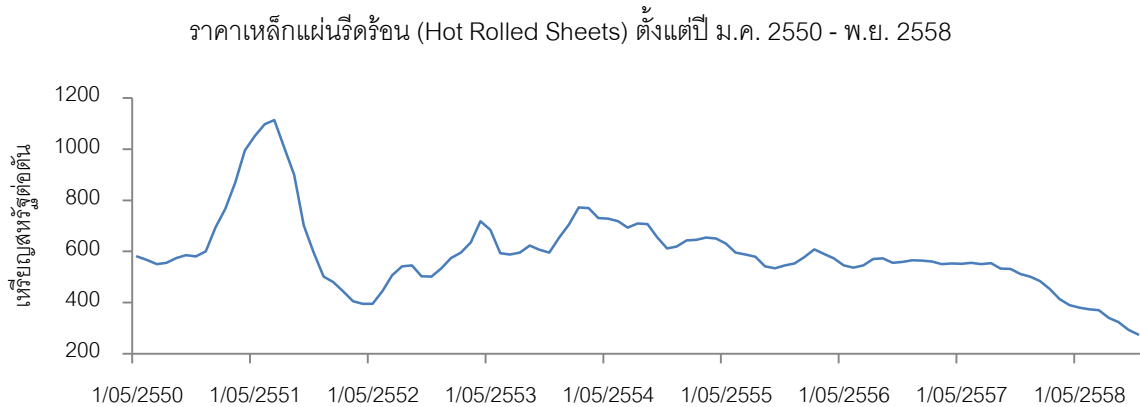
จากลักษณะงานที่ต้องพึ่งพาแรงงานจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพนักงานชั่วคราวที่ต้องจัดหาจัดจ้างใหม่ทุกครั้งที่มีการรับงานโครงการขนาดใหญ่ และโดยปกติมีเวลาในการจัดหาเพียงประมาณ 1 – 2 เดือนหลังเข้าทำสัญญาเท่านั้น เบสท์เทคจึงมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่สามารถจัดหาแรงงานได้เพียงพอและทันเวลาในการผลิตชิ้นงาน ซึ่งอาจจะส่งผลให้การดำเนินงานล่าช้า ต้นทุนแรงงานต่อหน่วยเพิ่มขึ้นจากการเสียค่าล่วงเวลาทำงานเพื่อชดเชยจำนวนแรงงานที่ขาดแคลน และอาจจะต้องชำระค่าปรับที่เกิดจากการส่งมอบงานล่าช้าให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

ทั้งนี้ ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาแรงงานได้เพียงพอและทันเวลาดังกล่าว อาจมาจากการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรม ซึ่งเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น ปริมาณงานแปรรูปชิ้นงานเหล็ก (Parts Fabrication) และงานแปรรูปและการประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ในประเทศเพิ่มขึ้นสูงมากในเวลาเดียวกัน จนทำให้จำนวนแรงงานที่มีอยู่ ณ ขณะนั้นเกิดภาวะขาดแคลนชั่วคราว หรือ เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของแรงงานในประเทศจนส่งผลให้แรงงานที่อยู่ในอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์เหล็กและโครงสร้างเหล็ก (Steel Fabrication) ลดน้อยลงอย่างมีสาระสำคัญ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในอดีต เบสท์เทคไม่เคยประสบภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างมีนัยสำคัญมาก่อน เนื่องจากการวางแผนการจัดจ้างแรงงานที่ดี โดยมีการวางแผนล่วงหน้าเป็นเวลาหลายเดือน

นอกจากนี้ เบสท์เทคยังกระจายการจัดจ้างแรงงานผ่านผู้จัดหาแรงงานจำนวนกว่าหลายสิบลาย เพื่อลดการพึ่งพิงผู้จัดหาแรงงานรายใหญ่รายใดรายหนึ่ง และเป็นการเพิ่มช่องทางในการจัดหาแรงงาน เพื่อรองรับการขยายการดำเนินการในอนาคตที่อาจต้องการแรงงานในการผลิตมากขึ้นกว่าในปัจจุบัน อีกทั้ง ยังให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาแรงงาน ด้วยการดูแลและปฏิบัติต่อพนักงานอย่างดี รวมถึงชำระเงินตรงตามเวลา ส่งผลให้เบสท์เทคได้รับการปฏิบัติที่ดีจากผู้จัดหาแรงงาน และได้รับการตอบรับในการจัดหาจัดจ้างแรงงานตามที่ร้องขออย่างรวดเร็วมาโดยตลอด

### 3.1.7 ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาเหล็กซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบเหล็กที่เบสท์เทคใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ ประกอบด้วยเหล็ก 2 ประเภท ได้แก่ เหล็กแผ่นและเหล็กรูปพรรณ ซึ่งราคาของเหล็กทั้ง 2 ประเภทนี้จะผันแปรไปตามราคาของเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Coil) ในตลาดโลก เนื่องจากเหล็กแผ่นรีดร้อนเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการแปรรูปเป็นเหล็กแผ่นและเหล็กรูปพรรณ ทั้งนี้ ราคาอ้างอิงหลักสำหรับเหล็กแผ่นรีดร้อน คือ ราคาส่งออกเฉลี่ยของตลาดโลก (Iron & Steel SteelBenchmarker Hot Rolled Coil World Export Market) ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปตามแต่ละช่วงเวลา ดังรูป



จากแผนภาพข้างต้น จะเห็นว่าราคาเหล็กแผ่นรีดร้อน (Hot Rolled Coil) เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในช่วงปลายปี 2550 ถึงกลางปี 2551 ซึ่งเกิดจากความต้องการใช้เหล็กของโลกเพิ่มขึ้นสูงมากจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการก่อสร้างของประเทศจีน ต่อมาในช่วงกลางปี 2551 ราคาเหล็กโลกลดลงอย่างรวดเร็วจากการถดถอยของเศรษฐกิจขนาดใหญ่ในบางภูมิภาค เช่น สหรัฐอเมริกา และยุโรป ส่งผลให้ปริมาณความต้องการและราคาเหล็กโลกลดลงอย่างรวดเร็วจากระดับราคาที่เป็น 1,100 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน มาอยู่ที่เพียง 400 ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน แสดงให้เห็นว่า ราคาเหล็กในตลาดโลกมีความผันผวนค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในช่วงที่ความต้องการเหล็กในตลาดโลกเพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างผิดปกติ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา จะพบว่าราคาเหล็กโลกกลับมามีเสถียรภาพมากขึ้น ผันผวนน้อยลง และเปลี่ยนแปลงแบบค่อยเป็นค่อยไป

ต้นทุนวัตถุดิบเหล็กคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ถึง 40 ของต้นทุนการผลิตแต่ละโครงการ ซึ่งต้นทุนวัตถุดิบเหล็กจะผันแปรไปตามราคาเหล็กในตลาดโลก ในขณะที่ราคาต่อหน่วยของเหล็กที่ระบุในสัญญาเพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้าจะมีลักษณะคงที่ ดังนั้น การปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาเหล็กในตลาดโลก ส่งผลให้เกิดความเสี่ยงที่จะมีต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้น และผลการดำเนินงานของเบสท์เทค

เบสท์เทคตระหนักถึงความเสี่ยงในเรื่องนี้ จึงกำหนดนโยบายการสั่งซื้อเหล็กในปริมาณต้นทั้งหมดที่ต้องใช้ในการผลิตกับผู้จำหน่ายโดยเร็วที่สุด ซึ่งโดยทั่วไปใช้เวลาประมาณ 1 – 2 เดือน หลังจากตกลงเข้าทำสัญญารับจ้างผลิตกับลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อให้รู้ต้นทุนต่อหน่วยที่แน่นอนของเหล็กที่ใช้ และเพื่อจำกัดระยะเวลาที่เบสท์เทคจะมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัตถุดิบเหล็กให้สั้นที่สุด ซึ่งเป็นช่วงหลังจากตกลงทำสัญญากับลูกค้า จนถึงช่วงสั่งซื้อวัตถุดิบเหล็กจากผู้จำหน่ายเท่านั้น เนื่องจากหลังทำสัญญากับผู้จำหน่ายแล้ว ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาเหล็กจะถูกส่งผ่านไปยังผู้จำหน่ายทั้งหมด

ทั้งนี้ ระยะเวลาความเสี่ยงที่จำกัดอยู่เพียง 1 – 2 เดือน ประกอบกับราคาเหล็กในตลาดโลกมีเสถียรภาพมากขึ้น ในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา รวมถึงนโยบายการสั่งซื้อเหล็กของเบสท์เทคดังที่กล่าวมา ได้ช่วยลดความเสี่ยงที่เบสท์เทคจะมี ต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้นสูงจากการผันผวนของราคาเหล็กได้อย่างมีนัยสำคัญ

### 3.1.8 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนเหล็กซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก

งานแปรรูปชิ้นงานเหล็ก (Parts Fabrication) และงานแปรรูปและการประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) เป็นงานที่ต้องใช้เหล็กเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต โดยเฉพาะเหล็กคุณภาพสูงที่มีความทนทานต่อการนำไปใช้งานในอุตสาหกรรมหนักต่างๆ ซึ่งมีอยู่จำกัดในบางแหล่งผลิต เช่น ประเทศญี่ปุ่น ประเทศเกาหลี เป็นต้น โดยมีลูกค้าเป็นผู้กำหนดรายละเอียดด้านคุณภาพ แหล่งผลิต และลักษณะของเหล็กที่ใช้ในกระบวนการผลิต ประกอบกับ เบสท์เทคไม่มีนโยบายในการเก็บสำรองวัตถุดิบเหล็กจนกว่าจะได้รับงาน ดังนั้น หากแหล่งผลิตและจำหน่ายเหล็กคุณภาพสูงที่มีอยู่อย่างจำกัดดังกล่าว เกิดภาวะขาดแคลนเหล็กจนมีปริมาณเหล็กไม่เพียงพอที่จะส่งมอบ ซึ่งอาจเกิดจากความต้องการใช้เหล็กคุณภาพสูงในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้นจนทำให้ปริมาณเหล็กในตลาดโลกลดลง หรือเกิดจากปัจจัยภายในของผู้จัดจำหน่ายเอง จะส่งผลให้เกิดความเสี่ยงที่จะประสบปัญหาขาดแคลนเหล็กในกระบวนการผลิต การผลิตล่าช้า เกิดต้นทุนส่วนเพิ่ม และอาจจะต้องชำระค่าปรับที่เกิดจากการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าล่าช้า

อย่างไรก็ดี ในการดำเนินงานที่ผ่านมา เบสท์เทคไม่เคยประสบปัญหาเรื่องการขาดแคลนเหล็กจนทำให้การดำเนินงานล่าช้ามาก่อน เนื่องจาก ก่อนการรับงานจากลูกค้าทุกครั้ง เบสท์เทคจะศึกษาและถอดแบบ (Detailed Drawing) เพื่อประเมินปริมาณและชนิดของเหล็กที่ต้องใช้ในการผลิตเบื้องต้น และตรวจสอบกับผู้จัดจำหน่ายเหล็กหลายรายทั้งในและต่างประเทศถึงความพร้อมที่จะส่งมอบเหล็กได้ตามกำหนดถ้าได้รับงานจากลูกค้า อีกทั้ง ทันทีที่ตกลงสัญญากับลูกค้าแล้ว เบสท์เทคจะถอดแบบเป็นแบบงานย่อย (Shop Drawing) ศึกษาแบบเพื่อวางแผนวัตถุดิบ (Material Take off / Bill of Quantities) เพื่อขออนุมัติกับลูกค้า และทำการสั่งซื้อวัตถุดิบให้เร็วที่สุด โดยจะสั่งซื้อเหล็กในปริมาณต้นทั้งหมดที่ต้องใช้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าจะมีปริมาณเหล็กเพียงพอและตรงกับข้อกำหนดในการผลิต นอกจากนี้ เบสท์เทคยังให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย ด้วยการรักษาประวัติการชำระเงินตรงตามเวลาและดำเนินธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา ผู้จัดจำหน่ายจึงมีความเชื่อมั่นและให้ความสำคัญ ซึ่งส่งผลให้เบสท์เทคได้รับการปฏิบัติที่ดีจากผู้จัดจำหน่ายในการนำส่งวัตถุดิบได้ตรงตามคำสั่งซื้อและกำหนดเวลามาโดยตลอด

### 3.1.9 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญาเช่าพื้นที่โรงงานสดหีบ

ปัจจุบันเบสท์เทคมีโรงงาน 2 แห่ง คือ โรงงานอะเชิงเตรา ซึ่งเบสท์เทคเป็นเจ้าของพื้นที่ มีขนาดประมาณ 89,716 ตารางเมตร โดยพื้นที่ส่วนใหญ่ใช้ในการผลิตงานแปรรูปชิ้นงานเหล็ก (Parts Fabrication) และโรงงานสดหีบ จังหวัดชลบุรี อยู่ในเขตท่าเรือสดหีบ ซึ่งเป็นพื้นที่เช่าจากท่าเรือพาณิชย์สดหีบ-กองทัพเรือ มีพื้นที่รวมประมาณ 174,454 ตารางเมตร เนื่องด้วยพื้นที่โล่งแจ้งขนาดใหญ่ และมีทำเลติดกับท่าเรือน้ำลึก โรงงานสดหีบจึงเป็นพื้นที่หลักในการผลิตงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) อันเป็นงานที่เป็นรายได้หลักของเบสท์เทค ดังนั้น โรงงานสดหีบจึงมีความสำคัญอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ ท่าเรือที่ตั้งของโรงงานสดหีบที่อยู่ในเขตท่าเรือพาณิชย์สดหีบ-กองทัพเรือ ซึ่งมีพื้นที่ถนนหน้ากว้างเอื้อต่อการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือ นั้น เป็นข้อได้เปรียบสำคัญที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของเบสท์เทค โดยช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการดำเนินงาน และลดต้นทุนการขนส่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยเหตุที่สัญญาเช่าพื้นที่ของโรงงานสดหีบเป็นสัญญาระยะสั้นปีต่อปี ประกอบกับท่าเรือน้ำลึกในประเทศมีอยู่อย่างจำกัด ทำให้การหาพื้นที่



ที่ตั้งโรงงานซึ่งอยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึกเป็นไปได้อย่างยาก ดังนั้น หากเบสท์เทคไม่ได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่บริเวณท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือบางส่วนหรือทั้งหมด หรือถูกยกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนด จะทำให้ขนาดพื้นที่การผลิตลดลง และอาจประสบปัญหาในการขนส่งชิ้นงานขนาดใหญ่ทางบกไปยังท่าเรือ อาจส่งผลให้เบสท์เทคสูญเสียลูกค้างานให้บริการแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ซึ่งเป็นรายได้หลัก และอาจมีต้นทุนค่าขนส่งเพิ่มขึ้นจากการขนส่งชิ้นงานทางบกไปยังท่าเรือที่อยู่ไกลออกไป ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

กลุ่มบริษัทเริ่มเช่าพื้นที่ที่โรงงานสัตหีบตั้งตั้งแต่ในปี 2551 โดยสัญญาเช่าพื้นที่เป็นสัญญาเช่าที่มีระยะเวลา 1 ปี ซึ่งเป็นระยะเวลาเช่าโดยทั่วไปที่ท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือให้กับผู้เช่าพื้นที่ และต้องขอต่ออายุสัญญาโดยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนสัญญาหมดอายุเป็นเวลา 60 วัน ทั้งนี้ ตั้งแต่เริ่มมีการทำสัญญาเช่าครั้งแรกในปี 2551 จนถึงปัจจุบัน เบสท์เทคไม่เคยประสบปัญหาในการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ดังกล่าว อีกทั้ง ยังสามารถขยายพื้นที่เช่าจากเริ่มแรกที่มีจำนวนเพียง 1 แปลง ขนาดพื้นที่รวม 10,000 ตารางเมตร ในปี 2551 เป็นพื้นที่เช่าจำนวน 10 แปลง (หรือ 6 พื้นที่การผลิต) ขนาดพื้นที่รวม 174,454 ตารางเมตร ในปี 2557 ความสำเร็จในการต่ออายุสัญญาเช่าและเพิ่มขนาดพื้นที่เช่าอย่างต่อเนื่องนี้ แสดงถึงการเป็นผู้เช่าที่ดีและความสัมพันธ์อันดีระหว่างเบสท์เทคกับท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือ เนื่องจากเบสท์เทคให้ความร่วมมือกับทางท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือมาโดยตลอด และปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ในสัญญาอย่างเคร่งครัด รวมถึงยังให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรืออย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ จากประวัติการเช่าพื้นที่ในบริเวณท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือพบว่ามีเปลี่ยนแปลงผู้เช่าบ่อยครั้ง หากผู้เช่าปฏิบัติตามข้อกำหนดและชำระค่าเช่าตรงเวลา ดังนั้น เบสท์เทคจึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถต่ออายุสัญญาเช่ากับท่าเรือพาณิชย์สัตหีบ-กองทัพเรือได้อย่างต่อเนื่อง

### 3.1.10 ความเสี่ยงจากการผลิตชิ้นงานบางส่วนที่ต้องทำกลางแจ้ง

ในการผลิตงานแปรรูปและประกอบกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ (Modularization) ซึ่งเป็นรายได้หลักของเบสท์เทคนั้นมีขั้นตอนการผลิตส่วนใหญ่ที่ต้องดำเนินงานกลางแจ้ง โดยเฉพาะขั้นตอนการประกอบกลุ่มชิ้นงานย่อยเข้าด้วยกันเป็นกลุ่มชิ้นงานขนาดใหญ่ ดังนั้น หากเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้พื้นที่ที่ใช้ดำเนินโครงการอยู่ในสภาพที่ไม่เอื้อต่อการปฏิบัติงานกลางแจ้ง เช่น อุทกภัย วิกฤติ หรือสภาพอากาศฝนตกหนักต่อเนื่อง เป็นต้น อาจส่งผลให้การผลิตหยุดชะงัก จนไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด และอาจต้องชำระค่าปรับให้แก่ลูกค้า อีกทั้ง ยังส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงาน เพราะแม้ว่าจะมีการหยุดกระบวนการผลิต แต่เบสท์เทคยังคงต้องจ่ายค่าแรงแก่พนักงานรายวันหากไม่ได้แจ้งผู้จัดหาแรงงานล่วงหน้าให้มีการหยุดงาน นอกจากนี้ การทำงานล่วงเวลาหรือการเพิ่มกำลังคนเพื่อชดเชยการผลิตที่ถูกระงับไป ก็อาจทำให้ต้นทุนแรงงานเพิ่มขึ้นได้อย่างมีนัยสำคัญอีกด้วย

สัญญาส่วนใหญ่ระหว่างเบสท์เทคกับลูกค้าจะกำหนดให้การส่งมอบงานล่าช้าที่เกิดจากการเหตุสุดวิสัยบางอย่าง เช่น ภัยธรรมชาติ โรคระบาด สงคราม น้ำท่วม เป็นต้น ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจ่ายค่าปรับส่วนเพิ่ม อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์สภาพอากาศฝนตกหนักซึ่งมีโอกาสเกิดขึ้นได้บ่อย ณ บริเวณท่าเรือที่ตั้งของโรงงานสัตหีบเนื่องจากอยู่ติดทะเล ไม่ได้เข้าข้อยกเว้นดังกล่าวตามสัญญา ดังนั้น สภาพอากาศฝนตกหนักต่อเนื่องจึงจัดเป็นความเสี่ยงสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานและผลประกอบการของเบสท์เทค

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากสภาพอากาศฝนตกหนักดังกล่าว ผู้บริหารของเบสท์เทคจึงได้กำหนดให้มีการคำนวณเพื่อระยะเวลาที่การดำเนินงานอาจหยุดชะงักจากสภาพอากาศที่ไม่เอื้ออำนวย โดยเฉพาะการดำเนินโครงการในช่วงฤดูฝน ก่อนตกลงช่วงเวลาในการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ ในระยะยาวเบสท์เทคยังมีแผนการในการ

ปรับปรุงพื้นที่ผลิตในโรงงานสัตว์หีบให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น และลดความเสี่ยงจากสภาพอากาศฝนตก เช่น การลงทุนติดตั้งหลังคาในพื้นที่โรงงานสัตว์หีบเพื่อกันฝนในขณะผลิตชิ้นงานขนาดใหญ่ เป็นต้น

### 3.1.11 ความเสี่ยงจากการที่สิทธิประโยชน์ทางภาษีสืบตามบัตรส่งเสริมการลงทุนหมดอายุลง

เบสท์เทคได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามนโยบายส่งเสริมการลงทุนแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งหนึ่งในสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ คือ การได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมเป็นช่วงระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ หรือหมดอายุในวันที่ 2 พฤษภาคม 2562 สำหรับบัตรส่งเสริมที่โรงงานสัตว์หีบ และวันที่ 3 เมษายน 2563 สำหรับโรงงานฉะเชิงเทรา เนื่องจากเบสท์เทคประกอบธุรกิจโดยมีผลประกอบการกำไรมาโดยตลอด การได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลดังกล่าวจึงเป็นสิทธิประโยชน์สำคัญที่มีผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิ และผลประกอบการของเบสท์เทค ดังนั้น เบสท์เทคจึงมีความเสี่ยงที่จะมีอัตรากำไรสุทธิอาจลดต่ำลง หากสิทธิประโยชน์ทางภาษีสืบดังกล่าวหมดอายุลง

อย่างไรก็ตาม เบสท์เทคได้ศึกษาข้อกำหนดและเงื่อนไขของบัตรส่งเสริมการลงทุน และดำรงคุณสมบัติของการเป็นผู้ที่มีสิทธิได้รับการส่งเสริมการลงทุนมาโดยตลอดเพื่อเตรียมความพร้อมในการยื่นสมัครบัตรส่งเสริมการลงทุน ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทอยู่ระหว่างยื่นขอรับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อที่จะดำรงสิทธิประโยชน์ทางภาษีสืบบัตรส่งเสริมการลงทุนใบเดิมหมดอายุ

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ปัจจุบันกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทซึ่งได้แก่ ครอบครัวชาติวินท์ ครอบครัวศรีมีทินกรกุล ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทที่ร้อยละ 100.00 ก่อนการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชน และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทก็จะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม โดยจะถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 79.37 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท นอกจากนี้ ครอบครัวชาติวินท์ และครอบครัวศรีมีทินกรกุล ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ยังดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมการลงคะแนนเสียงในการลงมติสำคัญได้ทั้งหมด รวมถึงในเรื่องที่กฎหมาย หรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน หรือการลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพิ่มเติมที่แตกต่างได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการอีกจำนวน 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐาน และสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย โดยคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จึงสามารถช่วยถ่วงดุลอำนาจในการตัดสินใจ และการพิจารณาเรื่องต่างๆ ที่จะนำเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง อีกทั้งบริษัทยังได้ว่าจ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัท และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทำให้สามารถสอบทานระบบการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้น

รายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจในการอนุมัติการทำรายการนั้นๆ ซึ่งเป็นการลดทอนความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้อีกด้วย

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 3.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“ตลาดหลักทรัพย์”)

บริษัทที่มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้นั้นก่อนที่จะได้รับทราบผลพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2558 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทโดยเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เรื่องการรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ การรายงานการถือครองหลักทรัพย์และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ” พ.ศ. 2558 ฉบับลงวันที่ 11 พฤษภาคม 2558 เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายหุ้นให้แก่พนักงานรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่ดีคาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

อย่างไรก็ดี ที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังจากการนำเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายหุ้นตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น