

4. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวัตถุดิบจากบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่

บริษัทซื้อวัตถุดิบหลัก คือ แผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี ทั้งหมดจาก บริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (“บลูสโคป สตีล”) คิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยร้อยละ 89.27 ของวัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้น หากบลูสโคป สตีล มีนโยบายยกเลิกการผลิต หรือหยุดการจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บลูสโคป สตีล เป็นผู้ผลิตเหล็กแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมรายใหญ่ เป็นผู้ผลิตเหล็กแผ่นเคลือบสีหนึ่งในสองรายของประเทศไทย และเป็นบริษัทลูกของ BlueScope Steel Limited บริษัทผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ที่สุดในประเทศออสเตรเลีย กำลังการผลิตเหล็กเคลือบทั้งหมดของ บลูสโคป สตีล ปัจจุบันมีประมาณ 380,000 ตันต่อปี ซึ่งมีกำลังเพิ่มขึ้นจากเดิม เกือบ 100,000 ตัน ทำให้ความเสี่ยงจากการหยุดจำหน่ายสินค้าให้บริษัทเนื่องจากสินค้าขาดแคลนอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ บลูสโคป สตีล จะกำหนดราคาขายและเงื่อนไขในการจ่ายเงินสำหรับลูกค้าแต่ละรายโดยพิจารณาจากปริมาณการซื้อและความต่อเนื่องในการสั่งซื้อ บริษัทซึ่งทำการค้ากับ บลูสโคป สตีล มาเป็นเวลานาน โดยได้สั่งซื้อวัตถุดิบหลักทั้งหมดอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2540 และไม่เคยมีปัญหาในการชำระหนี้ ได้รับการจัดอันดับอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (red customer) ของ บลูสโคป สตีล โดยขอขายที่ บลูสโคป สตีลขายให้กับบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4 ของขอขายรวม และบริษัทยังได้จัดทำข้อตกลงในการจัดซื้อวัตถุดิบกับ บลูสโคป สตีล เพื่อความชัดเจนของเงื่อนไขต่าง ๆ ในการสั่งซื้อ รวมถึงข้อตกลงในการใช้ตราสินค้า “Steel Supplied by BlueScope Steel” ร่วมกับตราสินค้า “ROLLFORM” ของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า บลูสโคป สตีล จะยังคงผลิตสินค้าที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และยังคงนโยบายการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัทต่อไป อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบชนิดเดียวกันจากผู้ผลิตในประเทศเกาหลีและญี่ปุ่นได้อีกด้วย

1.2 ความเสี่ยงจากคู่แข่งที่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ บลูสโคป สตีล

บลูสโคป สตีล ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักทั้งหมดให้กับบริษัท มีบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยมีผู้ถือหุ้นและกรรมกรร่วมกัน คือ บริษัท บลูสโคป โลสางท์ (ประเทศไทย) จำกัด (“บลูสโคป โลสางท์”) ซึ่งก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2531 ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอนเช่นเดียวกับบริษัท โดยใช้วัตถุดิบจาก บลูสโคป สตีล เช่นเดียวกัน ดังนั้น หาก บลูสโคป สตีล จัดจำหน่ายให้กับ บลูสโคป โลสางท์ ในเงื่อนไขและราคาอันทำให้ บลูสโคป โลสางท์ ได้เปรียบกว่าเงื่อนไขและราคาที่ได้รับ อาจทำให้บริษัทไม่สามารถแข่งขันในตลาดเดียวกับ บลูสโคป โลสางท์ ได้ และอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นหลักของทั้งสองบริษัท คือ BlueScope Limited ประเทศออสเตรเลีย มีนโยบายในการแยกสายธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบโลหะผสม และสายธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กรีดขึ้นลอนออกจากกันอย่างชัดเจน ทำให้ บลูสโคป สตีล มีนโยบายการทำรายการซื้อขายกับ บลูสโคป โลสางท์ เสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) โดยบริษัทและบลูสโคป โลสางท์ ถูกจัดอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (Red customer) ของบลูสโคป สตีล เช่นเดียวกัน ทำให้มั่นใจได้ว่าเงื่อนไขและราคาของบริษัทและ บลูสโคป โลสางท์ ได้รับอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม บลูสโคป โลสางท์ มีส่วนแบ่งการตลาดของแผ่นเหล็กเคลือบรีดลอนประมาณร้อยละ 29 ในขณะที่บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 5 ทำให้ บลูสโคป โลสางท์ ได้รับราคาที่ต่ำกว่าเนื่องจากสั่งซื้อในปริมาณที่มากกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันโดยเน้นความรวดเร็วในการให้บริการ สามารถวางแผนการผลิตเพื่อสนองความต้องการที่เร่งด่วน

และมีการสร้างตราสินค้า “ROLLFORM” เพื่อพัฒนาตลาดของตนเอง ให้ลูกค้ารับรู้ถึงภาพรวมของคุณภาพวัตถุดิบและการให้บริการภายใต้เครื่องหมายการค้าดังกล่าว ทำให้ลูกค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทขายงาน โครงการพร้อมติดตั้งให้กับเจ้าของโครงการ โดยตรงมากขึ้น และเป็นโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการ จึงทำให้บริษัทขายผ่านผู้รับเหมารายเล็ก ลดลง

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ บริษัทจำเป็นต้องมีการสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า วัตถุดิบหลักของบริษัทคือเหล็กแผ่นเคลือบ คิดเป็นสัดส่วน โดยเฉลี่ยร้อยละ 79.52 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด โดยราคาของเหล็กแผ่นเคลือบ มีความผันผวนตามราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นน้ำ ดังนั้นผลประกอบการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบหาก ราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวลดลงต่ำกว่าต้นทุนวัตถุดิบที่บริษัทสำรองไว้ และอาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวขึ้นในขณะที่บริษัทสำรองวัตถุดิบไว้น้อยกว่าความต้องการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถปรับกลยุทธ์การสำรองวัตถุดิบให้เหมาะสม และมีนโยบายปรับราคาขายตามราคาวัตถุดิบ ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

1.4 ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งงานโครงการ

บริษัทมิได้มีทีมงานให้บริการติดตั้ง แต่ใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งผลิตภัณฑ์ในโครงการต่างๆ โดยสัดส่วนรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งโครงการใน ปี 2551 ปี 2552 และปี 2553 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.69, 48.96 และ 52.59 ของรายได้รวมตามลำดับ ทั้งนี้การมีสัดส่วนการขายพร้อมติดตั้งงานโครงการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทำให้ความเสี่ยงในควบคุมการติดตั้งเพิ่มขึ้น ซึ่งต้องควบคุมมากขึ้นในกรณีที่บริษัทไม่สามารถว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงได้ หรือไม่สามารควบคุมคุณภาพในการติดตั้ง อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการติดตั้ง ซึ่งอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีงานขายพร้อมติดตั้งโครงการลดลง บริษัทยังคงวิธีบริหารการติดตั้งโครงการที่สามารถทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายและคุณภาพของโครงการได้ โดยปัจจัยสำคัญในการบริหารการติดตั้งโครงการมีดังต่อไปนี้

(1) การสรรหาผู้รับเหมาช่วง ตามปกติแล้ว บริษัทในอุตสาหกรรมการผลิตและจัดจำหน่ายวัสดุหลังคาจะไม่มีทีมงานติดตั้งเป็นของตนเอง แต่จะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงจากภายนอก ซึ่งทำให้ควบคุมต้นทุนได้ดีกว่าเนื่องจากไม่มีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานประจำ บริษัทคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงโดยพิจารณาจากผลงานที่ผ่านมาเป็นประจำทุกปี พิจารณาจากฐานะการเงิน จำนวนคนงาน คุณภาพงาน และศักยภาพในการติดตั้ง ณ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทมีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพในการติดตั้งโครงการขนาดต่างๆ กัน ซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลา 5 ปีขึ้นไป และผ่านการประเมินคุณภาพแล้วทั้งสิ้น 28 ราย ทำให้ไม่เกิดการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงเพียงน้อยราย และไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับติดตั้งงานหรือทีมงาน

(2) การควบคุมคุณภาพของงานติดตั้ง ซึ่งหมายถึงการควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วง บริษัทควบคุมงานติดตั้งโดยการให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิศวกรรม (Site Supervisor) เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพระหว่างติดตั้งงานทุกโครงการ นอกจากนี้เมื่องานติดตั้งแล้วเสร็จ บริษัทและผู้ว่าจ้างจะมีการประเมินผลงานทั้งหมดร่วมกันอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้มั่นใจถึงคุณภาพโดยรวมของผลงาน และผู้รับเหมาช่วงจะรับประกันงานหลังจากส่งมอบเป็นระยะเวลา 1 ปี

(3) การควบคุมระยะเวลาการติดตั้งให้แล้วเสร็จตามที่กำหนด บริษัทกำหนดให้ผู้รับเหมาช่วงรายงานความคืบหน้าในการดำเนินงานให้บริษัททราบทุกๆ 15 วัน ซึ่งหากการดำเนินงานล่าช้ากว่าแผนที่กำหนด บริษัทและผู้รับเหมาช่วงจะประชุมร่วมกันเพื่อหาทางแก้ไขอย่างทันท่วงที แต่หากความล่าช้าในการติดตั้งเกิดจากผู้รับเหมาช่วง ผู้รับเหมาช่วงจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด

1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายคือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมชั้นลอนที่ใช้เป็นวัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนัง ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกันในตลาดมีอยู่หลายประเภท เช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย นอกจากนี้ราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีราคาสูงกว่าเมื่อเทียบกับราคาของกระเบื้องหรือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี หากผู้บริโภคนิยมเลือกใช้วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังชนิดอื่นแทนผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาจทำให้รายได้ของบริษัทในอนาคตลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม วัสดุแต่ละชนิดมีข้อดีข้อเสียในการใช้งานแตกต่างกัน คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีความทนต่อการกัดกร่อนและการรั่วซึม อายุการใช้งานยาวนานสูงสุด 30 ปีโดยไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ติดตั้งได้สะดวก รวดเร็ว เป็นคุณสมบัติที่มีความจำเป็นต่อการใช้งานในโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท โดยที่วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังประเภทอื่นไม่สามารถทดแทนได้ ดังนั้นบริษัทมั่นใจว่าความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทในระดับต่ำ ดังจะเห็นได้จากยอดขายของบริษัทซึ่งเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี