

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวัตถุดิบจากบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่

บริษัทซื้อวัตถุดิบหลัก คือ แผ่นเหล็กรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี ทั้งหมดจาก บริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด (“บลูสโคป สตีล”) คิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ยร้อยละ 86.64 ของวัตถุดิบทั้งหมด ดังนั้น หากบลูสโคป สตีล มีนโยบายยกเลิกการผลิต หรือหยุดการจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บลูสโคป สตีล เป็นผู้ผลิตหลักแผ่นรีดเย็นเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมรายใหญ่ เป็นผู้ผลิตหลักแผ่นเคลือบสีหนึ่งในสองรายของประเทศไทย และเป็นบริษัทลูกของ BlueScope Steel Limited บริษัทผู้ผลิตเหล็กที่ใหญ่ที่สุดในประเทศออสเตรเลีย กำลังการผลิตแผ่นเหล็กเคลือบทั้งหมดของ บลูสโคป สตีล ปัจจุบันมีประมาณ 270,000 ตันต่อปี และกำลังขยายเป็น 470,000 ตันต่อปี ซึ่งจะแล้วเสร็จในปี 2549 ซึ่งเพียงพอต่อความต้องการแผ่นเหล็กเคลือบในตลาดปัจจุบัน ทำให้ความเสี่ยงจากการหยุดจำหน่ายสินค้าให้บริษัทเนื่องจากสินค้าขาดแคลนอยู่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ บลูสโคป สตีล จะกำหนดราคาขายและเงื่อนไขในการชำระเงินสำหรับลูกค้าแต่ละรายโดยพิจารณาจากปริมาณการซื้อและความต่อเนื่องในการสั่งซื้อ บริษัทซึ่งทำการค้ากับ บลูสโคป สตีล มาเป็นเวลานาน โดยได้สั่งซื้อวัตถุดิบหลักทั้งหมดอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2540 และไม่เคยมีปัญหาในการชำระหนี้ ได้รับการจัดอันดับอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (red customer) ของบลูสโคป สตีล โดยยอดขายที่ บลูสโคป สตีล ขายให้กับบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายรวม และบริษัทยังได้จัดทำข้อตกลงในการจัดซื้อวัตถุดิบกับ บลูสโคป สตีล เพื่อความชัดเจนของเงื่อนไขต่าง ๆ ในการสั่งซื้อ รวมถึงข้อตกลงในการใช้ตราสินค้า “Steel Supplied by BlueScope Steel” ร่วมกับตราสินค้า “ROLLFORM” ของบริษัท (รายละเอียดในการจัดหาผลิตภัณฑ์ ส่วนที่ 2 หน้า 21) ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบลูสโคป สตีล จะยังคงผลิตสินค้าที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และยังคงนโยบายการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับบริษัทต่อไป อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบชนิดเดียวกันจากผู้ผลิตในประเทศเกาหลีและญี่ปุ่นได้อีกด้วย

1.2 ความเสี่ยงจากคู่แข่งที่เป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ บลูสโคป สตีล

บลูสโคป สตีล ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักทั้งหมดให้กับบริษัท มีบริษัทที่เกี่ยวข้องโดยมีผู้ถือหุ้นและกรรมกรร่วมกัน คือบริษัท บลูสโคป โลสจาท (ประเทศไทย) จำกัด (“บลูสโคป โลสจาท”) ซึ่งก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2531 ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายแผ่นเหล็กเคลือบขึ้นลอนเช่นเดียวกับบริษัท โดยใช้วัตถุดิบจาก บลูสโคป สตีล เช่นเดียวกัน ดังนั้น หาก บลูสโคป สตีล จัดจำหน่ายให้กับ บลูสโคป โลสจาท ในเงื่อนไขและราคาอันทำให้ บลูสโคป โลสจาท ได้เปรียบกว่าเงื่อนไขและราคาของบริษัทได้รับ อาจทำให้บริษัทไม่สามารถแข่งขันในตลาดเดียวกับ บลูสโคป โลสจาท ได้ และอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นหลักของทั้งสองบริษัท คือ BlueScope Limited ประเทศออสเตรเลีย มีนโยบายในการแยกสายธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กเคลือบโลหะผสม และสายธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์แผ่นเหล็กรีดขึ้นลอนออกจากกันอย่างชัดเจน (รายละเอียดในการจัดหาผลิตภัณฑ์ ส่วนที่ 2 หน้า 21) ทำให้ บลูสโคป สตีล มีนโยบายการทำรายการซื้อขายกับ บลูสโคป โลสจาท เสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) โดยบริษัทและบลูสโคป โลสจาท ถูกจัดอยู่ในระดับลูกค้าชั้นดี (Red customer) ของบลูสโคป สตีล เช่นเดียวกัน ทำให้มั่นใจได้ว่าเงื่อนไขและราคาของบริษัทและ บลูสโคป โลสจาท ได้รับอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม บลูสโคป โลสจาท มีส่วนแบ่งการตลาดของแผ่นเหล็กเคลือบรีดลอน

ร้อยละ 29 ในขณะที่บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 3 ทำให้ บลูสโกลป โลสางท์ ได้รับราคาที่ต่ำกว่าเนื่องจากสั่งซื้อในปริมาณที่มากกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันโดยเน้นความรวดเร็วในการให้บริการ สามารถวางแผนการผลิตเพื่อสนองความต้องการที่เร่งด่วน และมีการสร้างตราสินค้า “ROLLFORM” เพื่อพัฒนาตลาดของตนเอง ให้ลูกค้ารับรู้ถึงภาพรวมของคุณภาพวัตถุดิบและการให้บริการภายใต้เครื่องหมายการค้าดังกล่าว ทำให้ลูกค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2546 ปี 2547 บริษัทมีลูกค้ารวมเป็นจำนวน 325 ราย 475 ราย คิดเป็นยอดขายเท่ากับ 174.43 และ 223.95 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในงวด 9 เดือนแรกปี 2548 บริษัทมีลูกค้ารวมเป็นจำนวน 386 ราย บริษัทขายงาน โครงการพร้อมติดตั้งให้กับเจ้าของโครงการโดยตรงมากขึ้น และเป็นโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการ จึงทำให้บริษัทขายผ่านผู้รับเหมารายเล็กลดลง โดยมีสัดส่วนการขายให้กับเจ้าของโครงการเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 5 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 36 ในงวด 9 เดือนแรกปี 2548 และมียอดขายรวมเท่ากับ 261.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 86.43 เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือนแรกปี 2547

1.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ในการดำเนินธุรกิจตามปกติ บริษัทจำเป็นต้องมีการสำรองวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า วัตถุดิบหลักของบริษัทคือเหล็กแผ่นเคลือบ คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยร้อยละ 88.64 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด โดยราคาของเหล็กแผ่นเคลือบมีความผันผวนตามราคาของเหล็กแผ่นรีดเย็นซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นน้ำ (รายละเอียดในการจัดหาผลิตภัณฑ์ ส่วนที่ 2 หน้า 21) ดังนั้น ผลประกอบการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวลดลงต่ำกว่าต้นทุนวัตถุดิบที่บริษัทสำรองไว้ และอาจได้รับผลกระทบหากราคาตลาดของวัตถุดิบปรับตัวขึ้นในขณะที่บริษัทสำรองวัตถุดิบไว้น้อยกว่าความต้องการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการติดตามแนวโน้มราคาวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถปรับกลยุทธ์การสำรองวัตถุดิบให้เหมาะสม และมีนโยบายปรับราคาขายตามราคาวัตถุดิบ ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

1.4 ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องเนื่องจากความล่าช้าในการชำระหนี้ของลูกค้า

บริษัทมีลูกหนี้ครบกำหนดชำระเพิ่มขึ้นจาก 15.81 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2547 เป็น 26.29 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2548 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.01 และร้อยละ 53.04 ของมูลค่าลูกหนี้รวม ตามลำดับ นอกจากนี้บริษัทยังมีมูลค่างานเสร็จที่ยังไม่ได้เรียกเก็บ (งานขายพร้อมติดตั้งที่บริษัทดำเนินการติดตั้งเกือบหน้าไปมากกว่าเงินมัดจำตามงวดที่ได้เรียกเก็บแล้ว และกำลังอยู่ในระหว่างการรอเรียกเก็บเงินงวดสุดท้ายเมื่องานเสร็จสมบูรณ์) เพิ่มขึ้นจาก 8.38 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2547 เป็น 17.16 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2548 คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 104.93 ซึ่งหากบริษัทมิได้รับการชำระหนี้ตามระยะเวลาการเรียกเก็บ อาจส่งผลให้เกิดการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ในงวด 9 เดือนแรกปี 2548 บริษัทมีรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งงาน โครงการมากขึ้นจากปี 2547 ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว การขายพร้อมติดตั้งโครงการจะเรียกเก็บเงินได้ช้ากว่าการขายเพียงอย่างเดียว ตามปกติบริษัทมีนโยบายเรียกเก็บเงินทันทีสำหรับการขายพร้อมติดตั้งโครงการ และที่ผ่านมาสามารถเก็บเงินลูกหนี้ขายพร้อมติดตั้งได้ในระยะเวลาประมาณ 45-60 โดย ณ 30 กันยายน 2548 ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทเท่ากับ 59 วัน ซึ่งยังจัดว่าเป็นปกติของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการติดตามหนี้ทั้งจากการทวงถามโดยพนักงานบริษัทเอง และการติดตามโดยสำนักงานกฎหมายเฉพาะหน้าที่ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน นอกจากนี้ ในการขายพร้อมติดตั้งบริษัทเรียกเก็บมัดจำล่วงหน้าจากลูกค้าร้อยละ 30 ของมูลค่าโครงการ เรียกเก็บเงินร้อยละ 40 เมื่อส่งสินค้า และเรียกเก็บร้อยละ 20 ระหว่างการติดตั้งสำหรับโครงการขนาดใหญ่ เช่น โครงการติดตั้งหลังคาอาคาร อิมแพ็ค ชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี มูลค่า 47.47 ล้านบาท ดังนั้น จำนวนเงินที่บริษัทเรียกเก็บเมื่องานเสร็จจึงคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 10-30 ของมูลค่าโครงการ ซึ่งช่วยบรรเทาความเสี่ยงจากการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน และสำหรับในกรณีของลูกค้าที่บริษัทพิจารณาว่ามีความเสี่ยงในการเรียกเก็บเงิน บริษัทจะให้ลูกค้าออกเช็คล่วงหน้าหรือตั๋วสัญญาใช้เงิน เพื่อลดความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายจะเสนองานขายโครงการ โดยตรงกับเจ้าของโครงการมากยิ่งขึ้น โดยไม่ผ่าน

ผู้รับเหมา ทั้งนี้ เงินที่ได้จากการเพิ่มทุนในครั้งนี้จำนวน 6.95 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายโดยเฉพาะการขายงานโครงการที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยลดปัจจัยเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องในอนาคต

1.5 ความเสี่ยงจากการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งงานโครงการ

บริษัทมิได้มีทีมงานให้บริการติดตั้ง แต่ใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในการติดตั้งผลิตภัณฑ์ในโครงการต่างๆ โดยสัดส่วนรายได้จากการขายพร้อมติดตั้งโครงการในปี 2546 2547 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.70 38.16 และ 62.03 ของรายได้รวมตามลำดับ ทั้งนี้ การมีสัดส่วนการขายพร้อมติดตั้งงานโครงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดความเสี่ยงในควบคุมการติดตั้ง โดยหากบริษัทไม่สามารถว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงได้ หรือไม่สามารถควบคุมคุณภาพในการติดตั้ง อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการติดตั้ง ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนโครงการ ซึ่งอาจกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ถึงแม้ว่าบริษัทจะมีงานขายพร้อมติดตั้งโครงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามบริษัทมีวิธีการบริหารการติดตั้งโครงการที่สามารถทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายและคุณภาพของโครงการได้ โดยปัจจัยสำคัญในการบริหารการติดตั้งโครงการมีดังต่อไปนี้

(1) การสรรหาผู้รับเหมาช่วง ตามปกติแล้ว บริษัทในอุตสาหกรรมการผลิตและจัดจำหน่ายวัสดุผงหลังคาจะไม่มีทีมงานติดตั้งเป็นของตนเอง แต่จะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงจากภายนอก ซึ่งทำให้ควบคุมต้นทุนได้ดีกว่าเนื่องจากไม่มีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างพนักงานประจำ บริษัทคัดเลือกผู้รับเหมาช่วงโดยพิจารณาจากผลงานที่ผ่านมา ฐานะการเงิน จำนวนคนงาน คุณภาพงาน และศักยภาพในการติดตั้ง ณ 30 กันยายน 2548 บริษัทมีผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพในการติดตั้งโครงการขนาดต่างๆกัน ซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินการธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลา 4 ปี ขึ้นไป และผ่านการประเมินคุณภาพแล้วทั้งสิ้น 12 ราย ทำให้ไม่เกิดการพึ่งพิงผู้รับเหมาช่วงเพียงน้อยราย และไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนผู้รับติดตั้งงาน หรือทีมงาน

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

(3) การควบคุมระยะเวลาการติดตั้งให้แล้วเสร็จตามที่กำหนด บริษัทกำหนดให้ผู้รับเหมาช่วงรายงานความคืบหน้าในการดำเนินงานให้บริษัททราบทุกๆ 15 วัน ซึ่งหากการดำเนินงานล่าช้ากว่าแผนที่กำหนด บริษัทและผู้รับเหมาช่วงจะประชุมร่วมกันเพื่อหาทางแก้ไขอย่างทันที่ แต่หากความล่าช้าในการติดตั้งเกิดจากผู้รับเหมาช่วง ผู้รับเหมาช่วงจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด

ทั้งนี้บริษัทเชื่อมั่นว่าการใช้วิธีการโครงการติดตั้งดังกล่าว จะช่วยให้สามารถควบคุมคุณภาพของผู้รับเหมาช่วงและต้นทุนของโครงการได้เป็นอย่างดี และช่วยรองรับแผนการขยายธุรกิจที่เน้นการขายพร้อมติดตั้งมากขึ้นในอนาคต อย่างไรก็ตามในจำนวนโครงการที่บริษัทได้รับทั้งหมดจนถึงไตรมาสที่ 3 ปี 2548 โครงการที่มีมูลค่าสูงสุด คือ โครงการอิมแพค ชาเลนเจอร์ มูลค่าเท่ากับ 47.47 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.16 ของรายได้รวม ซึ่งถึงแม้ว่าจะเกิดความล่าช้าขึ้นในโครงการใดโครงการหนึ่ง ผลกระทบที่เกิดขึ้นจะค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับผลประกอบการโดยรวมของบริษัท

1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายคือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมขึ้นลอนที่ใช้เป็นวัสดุผงหลังคาและฝ้าผนัง ซึ่งสินค้าที่สามารถนำมาใช้งานเพื่อวัตถุประสงค์เดียวกันในตลาดมีอยู่หลายประเภท เช่น กระเบื้อง แผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีลูกฟูก เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกจากสินค้าทดแทนที่หลากหลาย นอกจากนี้ราคาของผลิตภัณฑ์ของ

บริษัทมีราคาสูงกว่าเมื่อเทียบกับราคาของกระเบื้องหรือแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสี หากผู้บริโภคนิยมเลือกใช้วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังชนิดอื่นแทนผลิตภัณฑ์ของบริษัท อาจทำให้รายได้ของบริษัทในอนาคตลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม วัสดุแต่ละชนิดมีข้อดีข้อเสียในการใช้งานแตกต่างกัน (รายละเอียดในภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน ส่วนที่ 2 หน้า 16) คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งมีความคงทนต่อการกัดกร่อนและการรั่วซึม อายุการใช้งานยาวนานสูงสุด 30 ปีโดยไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ติดตั้งได้สะดวกรวดเร็ว เป็นคุณสมบัติที่มีความจำเป็นต่อการใช้งานในโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท โดยที่วัสดุผนังหลังคาและฝ้าผนังประเภทอื่นไม่สามารถทดแทนได้ ดังนั้นบริษัทมั่นใจว่าความเสี่ยงจากสินค้าทดแทนจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทในระดับต่ำ ดังจะเห็นได้จากยอดขายของบริษัทซึ่งเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี

2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

2.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50

ปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นโดยบุคคลในครอบครัวอุ๋น วรวงศ์ รวมกันทั้งหมด 25,600,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.14 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลในครอบครัวอุ๋น วรวงศ์ลดลงเป็นร้อยละ 51.20 ซึ่งยังคงจัดเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 2 ใน 3 และ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งอาจทำให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงมีมาตรการควบคุมมิให้บุคคลในครอบครัวอุ๋น วรวงศ์มีอำนาจไม่จำกัด โดยจัดโครงสร้างคณะกรรมการ โดยการคัดเลือกผู้บริหารระดับสูงซึ่งมิได้เป็นผู้ถือหุ้น ที่มีความสามารถและประสบการณ์ มาดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการบริหารเพื่อดูแลผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น และบริษัทได้มีการจำกัดอำนาจอนุมัติของกรรมการผู้จัดการ หากมีรายการที่เกินกว่า 10 ล้านบาท จะต้องผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารหรือกรรมการบริษัท และมีการถ่วงดุลอำนาจโดยการจัดตั้งกรรมการที่เป็นอิสระอีก 3 ท่าน ทำหน้าที่เป็นกรรมการตรวจสอบ พิจารณารายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และได้จัดตั้งหน่วยงานควบคุมภายใน ผู้ตรวจสอบภายในดำรงตำแหน่งเลขานุการกรรมการตรวจสอบ มีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อติดตามและให้ความเห็นเกี่ยวกับการควบคุมภายในทุกๆ เดือน เริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2548 เป็นต้นมา ซึ่งการจัดโครงสร้างกรรมการดังนี้ถือเป็นการวางโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม

3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ก่อนที่จะได้รับการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอเมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2548 และบริษัทโกลเบล็ก แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอได้ ยกเว้นคุณสมบัติการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ราย บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้