



1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึง หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ในอนาคต ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจ สถานะทางการเงิน และผลประกอบการของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ได้ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ด้วย โดยปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ 3 ประเภทดังนี้

1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นจำนวนมาก ทั้งประเภทที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Sole Distributor) และการเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายหลัก (Main Distributor) โดยทั่วไปอายุของสัญญาจะมีระยะเวลาหนึ่งปีและจะมีการต่อสัญญาต่อไป ถ้าบริษัทฯสามารถปฏิบัติตามข้อตกลงกับผู้แทนจำหน่ายได้ ดังนั้นถ้ามีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือหยุดต่อสัญญาจากตัวแทนจำหน่ายซึ่งอาจมีสาเหตุจากการที่บริษัทฯหรือบริษัทย่อยไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา

โดยในปี 2550 บริษัทฯและบริษัทย่อย ไม่ต่อสัญญากับ Microsoft เพราะ Microsoft ได้เพิ่มตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ทำให้กำไรที่ได้น้อย บริษัทฯและบริษัทย่อยจึงไม่ต่อสัญญา แต่ธุรกิจทำซ้ำโปรแกรม Microsoft บริษัทฯยังคงดำเนินงานอยู่ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Commscope ประเทศสิงคโปร์ ให้บริษัทย่อยเป็นผู้แทนจำหน่าย สายนำสัญญาณ เป็นสายนำสัญญาณคุณภาพสูงระดับ Hi end ยี่ห้อ Systimax

ในปี 2550 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ยุบสายผลิตภัณฑ์ประเภทสินค้าไอทีทั่วไป ทำให้บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีทั่วไป เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีกำไรต่ำ และต้องใช้เงินทุนสูง บริษัทฯและบริษัทย่อยได้เปลี่ยนนโยบายในการจำหน่ายสินค้าประเภทไอที โดยเน้นขายเฉพาะสินค้าที่ต้องใช้เทคโนโลยีในการใช้งาน ซึ่งให้กำไรที่สูงกว่าสินค้าไอทีทั่วไป ปัจจุบันบริษัทฯและบริษัทย่อยมีสัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าทั้งสิ้นจำนวน 4 สัญญา และในอนาคตบริษัทฯและบริษัทย่อยยังมีโอกาส และมีโครงการที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทที่ต้องใช้เทคโนโลยี และการดูแลจากผู้เชี่ยวชาญเพิ่มเติมอีก



1.1.2. ความเสี่ยงด้านรายได้จากการประมูลงาน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากช่องทางการประมูลงาน ซึ่งรายได้จากการประมูลงานส่วนใหญ่จะมาจากทางภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยสายธุรกิจที่มีฐานลูกค้าหลักจากภาครัฐบาล ภาครัฐวิสาหกิจ ภาคการศึกษา ได้แก่ สายธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ สายธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ สายธุรกิจ ภูมิสารสนเทศ สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ ในปี 2550 บริษัทฯ มีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77 ของรายได้รวมทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73 ในปี 2549 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของทางบริษัทฯ จึงขึ้นกับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ ซึ่งมีความไม่แน่นอนขึ้นกับนโยบายการลงทุนของภาครัฐ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ มีประสบการณ์ และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 20 ปี ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงในหลายสายธุรกิจเอง มีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนลูกค้าภาคเอกชนขนาดใหญ่เพิ่มเติมด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการกระจายความเสี่ยงไปยังธุรกิจด้านอื่นที่ไม่ต้องทำการประมูลโครงการ ได้แก่ ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีพิเศษ และสายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ ซึ่งมีสัดส่วนต่อรายได้รวมในปี 2550 ร้อยละ 23 และ ในปี 2549 ร้อยละ 31

1.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยจะมีการแข่งขันกันในด้านของราคา เพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งอาจเป็นผลให้อัตรากำไรของ บริษัทฯ มีแนวโน้มลดลงในอนาคต ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงได้พยายามสร้างความแตกต่างในด้านสินค้า โดยในสายงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประมูลงานโครงการ เช่น สายธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ สายธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ และสายธุรกิจด้านภูมิสารสนเทศ สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ ต่างได้เน้นพัฒนาให้มีการสร้างทีมงาน และพันธมิตรในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าและบริการ รวมถึงการเพิ่มเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าไอทีที่มีความแตกต่าง และต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อสร้างความได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน



1.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากบริษัทฯไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทฯต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติงานตามสัญญา รวมถึงเงื่อนไขในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

จากข้อมูลปี 2550 บริษัทฯมีการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด ซึ่งอาจมีภาระค่าปรับเกิดขึ้นประมาณ 22.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.71 ของยอดรายได้จากประเภทโครงการ โดยมีสาเหตุหลักคือ ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าบางรายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาหรือตามใบเสนอราคาได้ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กบางโครงการซึ่งมีมูลค่ารับเหมาช่วงมูลค่าน้อย ผู้รับเหมาช่วงจึงไม่สามารถรับความเสี่ยงบางประการได้ บริษัทฯจึงต้องรับภาระความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ ซึ่งบริษัทฯจะขึ้นบัญชีดำผู้รับเหมาช่วงนั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคต สาเหตุอีกประการหนึ่งเกิดจากลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงานเกินกว่าสัญญา อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูง บริษัทฯมีนโยบายในการทำข้อตกลงและสัญญาในการไล่เบี่ยผู้รับเหมาช่วงโดยการปรับหากมีความล่าช้า ส่วนงานที่ลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน บริษัทฯอยู่ระหว่างดำเนินการขอลดค่าปรับ ซึ่งบริษัทฯคาดว่าจะได้รับการอนุมัติ ในระยะยาว บริษัทฯได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ ความสามารถของบริษัทฯ ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลา รวมถึงการประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากบริษัทฯว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และสามารถทำงานได้เสร็จตามเวลา

1.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

1.2.1 ความเสี่ยงด้านความรวดเร็วในการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้สินค้าล้าสมัยง่าย

ในปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอทีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้อาจมีผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือของบริษัทฯและบริษัทย่อยที่จำหน่ายไม่ได้ และส่งผลให้บริษัทฯและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากสินค้าเหล่านี้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสินค้ามาเก็บไว้เพื่อจำหน่าย แต่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเมื่อได้ทำสัญญากับลูกค้าเป็นโครงการไป โดยบริษัทฯจะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้วเท่านั้น ทำให้บริษัทฯมีระยะเวลาการเก็บสินค้าต่ำจึงสามารถลดความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยได้ นอกจากนี้บริษัทฯยังมีการนำสินค้าคงเหลือเหล่านั้นมาทดสอบใช้งานก่อนส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทุกครั้ง



ในเดือนกันยายน 2550 บริษัทฯ ได้ยกเลิกสายธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีทั่วไป ทำให้ความเสี่ยงด้านสินค้าล้าสมัยลดน้อยลง และสายธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทพิเศษ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนการสั่งซื้อเพื่อให้มีการเก็บสินค้าน้อยที่สุด โดยในปี 2550 กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยร้อยละ 100 สำหรับสินค้าคงคลังที่มีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไป โดยมียอดการตั้งสำรองทั้งสิ้น 5.99 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

1.2.2 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงิน ซึ่งในปี 2550 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 และ 30 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ จึงทำให้ที่ผ่านมามีหนี้สูญน้อยมาก บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้เต็มจำนวน โดยมียอดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 5.64 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 ส่วนในปี 2549 บริษัทฯ และบริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 6.55 ล้านบาท

1.2.3 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศทั้งจำนวน ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ในปี 2550 บริษัทฯ ไม่ได้มีการป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าไม่มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทฯ มีหนี้สินที่เป็นเงินตราต่างประเทศจำนวน 1.44 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และ 0.05 ล้านยูโร



1.2.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทมีงานด้านโครงการมากขึ้น โดยมากเป็นโครงการของภาครัฐ ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้ในช่วงครึ่งหลังของปี การเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่บริษัทต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญาทำให้บริษัทขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรรูจิก ทำให้อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เป็น 0.91 เท่า จาก 0.75 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 อย่างไรก็ตามในปี 2547 บริษัทฯยังได้มีการเพิ่มทุนจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญให้นักลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงและใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ เพื่อเป็นการแก้ปัญหาทางด้านสภาพคล่องอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้โดยปกติบริษัทฯจะมีการขอวงเงินกู้ (Project Finance) โดยกำหนดวงเงินที่ชัดเจนสำหรับโครงการขนาดเล็กกับสถาบันการเงินเพื่อสามารถใช้จ่ายเงินกู้ได้ทันที ส่วนโครงการขนาดกลางขนาดใหญ่ บริษัทฯ จะทำการเจรจากับสถาบันการเงินล่วงหน้าตั้งแต่ก่อนเข้าประกวดราคา ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนสภาพคล่องตลอดโครงการ หากบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานราชการ ซึ่งทั้งนี้จะทำให้บริษัทมีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่แน่นอนและชัดเจน ที่ผ่านมาบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี

1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

1.3.1 ความเสี่ยงเนื่องจากการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิ

การปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ ในกรณีที่บริษัทมีการเสนอขายหลักทรัพย์ออกใหม่ที่ให้สิทธิในการแปลงสภาพหรือซื้อหุ้นสามัญต่อผู้ถือหุ้นเดิมและ/หรือต่อประชาชนและ/หรือบุคคลในวงจำกัด (ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) ซึ่งวิธีการปรับสิทธิดังกล่าวไม่อาจขัดเซยสิทธิประโยชน์ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้ครบถ้วน เนื่องจากสูตรการปรับสิทธิคำนึงถึงราคาหลักทรัพย์แปลงสภาพที่ออกใหม่ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น มิได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลา (Time Value) ของหลักทรัพย์แปลงสภาพแต่อย่างใด ดังนั้นภายหลังจากการปรับสิทธิผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะเสนอขายในครั้งนี้อาจได้รับสิทธิและผลประโยชน์ด้อยไปกว่าเดิม หากบริษัทมีการเสนอขายหลักทรัพย์แปลงสภาพที่ออกใหม่ดังกล่าวในอนาคต



1.3.2 ความเสี่ยงจากการที่ต้องใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ

ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิจะมีความเสี่ยงที่จะต้องใช้สิทธิตามเงื่อนไขของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ คือ ในกรณีที่ภายหลังจากระยะเวลา 2 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ หากปรากฏว่าราคาหุ้นสามัญเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของบริษัทที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็นระยะเวลาติดต่อกัน 30 วันทำการ มีราคาสูงกว่าอัตราร้อยละ 40 ของราคาการใช้สิทธิ (หรือสูงกว่าราคา 40 บาท) บริษัทจะมีหนังสือแจ้งให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทราบถึงเหตุการณ์ดังกล่าวภายในระยะเวลา 90 วัน นับแต่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิจะต้องใช้สิทธิภายในกำหนดเวลาตามที่ได้ระบุในหนังสือแจ้งของทางบริษัทฯ หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิไม่ใช้สิทธิภายในกำหนดระยะเวลาตามที่ได้กำหนดไว้ในหนังสือแจ้ง ให้ถือว่าใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวสิ้นสุดลง