

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรมการมีได้กล่าวถึง หรือเป็นความเสี่ยงที่กรมการไม่อาจคาดหมายได้ในอนาคต ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะทางการเงิน และผลประกอบการของบริษัท ฯ ดังนั้นผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ได้ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ด้วย โดยปัจจัยความเสี่ยงอื่นอาจจะเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ 3 ประเภทดังนี้

### 1.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 1.1.1 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

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

โดยในปี 2551 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก Aruba Networks ประเทศสหรัฐอเมริกา ให้บริษัทย่อยเป็นผู้แทนจำหน่าย ระบบ Wireless Network ที่มีระบบ Security ในระดับสูง ยี่ห้อ Aruba ซึ่งคาดว่าจะเซ็นสัญญาอย่างเป็นทางการในต้นปี 2552

ในปี 2550 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ยุบสายผลิตภัณฑ์ประเภทสินค้าไอทีทั่วไป ทำให้บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ยกเลิกสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีทั่วไป เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีกำไรต่ำ และต้องใช้เงินทุนสูง บริษัทฯและบริษัทย่อยได้เปลี่ยนนโยบายในการจำหน่ายสินค้าประเภทไอที โดยเน้นขายเฉพาะสินค้าที่ต้องใช้เทคโนโลยีในการทำงาน ซึ่งให้กำไรที่สูงกว่าสินค้าไอทีทั่วไป ปัจจุบันบริษัทฯและบริษัทย่อยมี สัญญาการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้า ทั้งสิ้นจำนวน 13 สัญญา และในอนาคตบริษัทฯและบริษัทย่อยยังมีโอกาส และมีโครงการที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทที่ต้องใช้เทคโนโลยี และการดูแลจากผู้เชี่ยวชาญเพิ่มเติมอีก

#### 1.1.2 ความเสี่ยงด้านรายได้จากการประมูลงาน

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากช่องทางการประมูลงาน ซึ่งรายได้จากการประมูลงานส่วนใหญ่จะมาจากทางภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยสายธุรกิจที่มีฐานลูกค้าหลักจากภาครัฐบาล ภาครัฐวิสาหกิจ ภาคการศึกษา ได้แก่ สายธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ สายธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ สายธุรกิจ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ภูมิสารสนเทศ สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ ในปี 2551 บริษัทฯมีรายได้จากสายงานประเภทโครงการ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72 ของรายได้รวมทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77 ในปี 2550 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของทางบริษัทฯจึงขึ้นกับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ ซึ่งมีความไม่แน่นอนขึ้นกับนโยบายการลงทุนของภาครัฐ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ ในปี 2552 สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจไม่ดีขึ้น งบประมาณด้านการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศภาคเอกชนมีแนวโน้มถูกรับลด ส่วนงานพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศในส่วนภาครัฐบริษัทคาดการณ์ว่าจากแผนการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล งบประมาณต่างๆ ที่ได้วางไว้คาดว่าจะมีการเร่งจัดซื้อจัดจ้าง ผู้บริหารทุกท่านมีความมุ่งมั่น ต้องทำงานอย่างหนักเพื่อหาทางแก้ปัญหา และนำพาบริษัทให้ผ่านพ้นภาวะวิกฤติ บริษัทฯยังมีความเชื่อมั่นว่าบริษัทฯมีประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 20 ปี ทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทฯได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงในหลายสายธุรกิจเอง มีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนลูกค้าภาคเอกชนขนาดใหญ่เพิ่มเติมด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีการกระจายความเสี่ยงไปยังธุรกิจด้านอื่นที่ไม่ต้องทำการประมูลโครงการ ได้แก่ ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีพิเศษ และสายธุรกิจการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ ซึ่งมีสัดส่วนต่อรายได้รวมในปี 2551 ร้อยละ 27 และ ในปี 2550 ร้อยละ 23

**1.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน**

ธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยจะมีการแข่งขันกันในด้านของราคา เพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งอาจเป็นผลให้อัตรากำไรกำไรของบริษัทฯมีแนวโน้มลดลงในอนาคต ดังนั้นทางบริษัทฯจึงได้พยายามสร้างความแตกต่างในด้านสินค้า โดยในสายงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประมูลงานโครงการ เช่น สายธุรกิจที่ปรึกษาและรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์ สายธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ และสายธุรกิจด้านภูมิสารสนเทศ สายธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ ต่างได้เน้นพัฒนาให้มีการสร้างทีมงาน และพันธมิตรในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าและบริการ รวมถึงการเพิ่มเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าไอทีที่มีความแตกต่าง และต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

**1.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด**

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทฯ ต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงทางการปฏิบัติงานตามสัญญา รวมถึงเงื่อนไขในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

จากข้อมูลปี 2551 บริษัทฯมีการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด ซึ่งอาจมีภาระค่าปรับเกิดขึ้นประมาณ 5.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.33 ของยอดรายได้จากประเภทโครงการ ซึ่งเป็นงานต่อเนื่องจากปี 2550 โดยมีสาเหตุหลักคือ ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าบางรายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาหรือตามใบเสนอราคาได้ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กบางโครงการซึ่งมีมูลค่ารับเหมาช่วงมูลค่าน้อย ผู้รับเหมา

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

ช่วงจึงไม่สามารถรับความเสี่ยงบางประการได้ บริษัทฯ จึงต้องรับภาระความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ ซึ่งบริษัทฯ จะขึ้นบัญชีดำผู้รับเหมาช่วงนั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคตสาเหตุอีกประการหนึ่งเกิดจากลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงานเกินกว่าสัญญา อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูงบริษัทฯ มีนโยบายในการทำข้อตกลงและสัญญาในการได้เบี่ยผู้รับเหมาช่วงโดยการปรับหากมี ความล่าช้า ส่วนงานที่ลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการขอลดค่าปรับ ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะได้รับการอนุมัติ ในระยะยาว บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ ความสามารถของบริษัทฯ ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลารวมถึงการประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากบริษัทฯ ว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และสามารถทำงานได้เสร็จตามเวลา

## 1.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 1.2.1 ความเสี่ยงด้านความรวดเร็วในการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้สินค้าล้าสมัยง่าย

ในปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอทีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้อาจมีผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อยที่จำหน่ายไม่ได้ และส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อยมีผลขาดทุนจากสินค้าเหล่านี้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสินค้ามาเก็บไว้เพื่อจำหน่าย แต่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเมื่อได้ทำสัญญากับลูกค้าเป็นรายโครงการ โดยบริษัทฯ จะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้วเท่านั้น ทำให้บริษัทฯ มีระยะเวลาการเก็บสินค้าต่ำจึงสามารถลดความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการทดสอบการใช้งานก่อนส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทุกครั้ง

ในเดือนกันยายน 2550 บริษัทฯ ได้ยกเลิกสายธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทไอทีทั่วไป ทำให้ความเสี่ยงด้านสินค้าล้าสมัยลดน้อยลง และสายธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทพิเศษ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนการสั่งซื้อเพื่อให้มีการเก็บสินค้าน้อยที่สุด กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยร้อยละ 100 สำหรับสินค้าคงคลังที่มีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไป โดยมียอดการตั้งสำรองสะสมรวมทั้งสิ้น 11.95 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ในปี 2551 บริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อย มีการตั้งค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลงเพิ่มจำนวน 2.49 ล้านบาท และรายการโอนกลับค่าเผื่อมูลค่าสินค้าลดลง จำนวน 2.57 ล้านบาท เนื่องจากสามารถขายได้

### 1.2.2 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงิน ซึ่งในปี 2551 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 และ 30 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อยมีหนี้สูญ

**บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

หรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท ฯ และบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ฯ และบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม บริษัท ฯ และบริษัทย่อย มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับบริษัท ฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ จึงทำให้ที่ผ่านมามีบริษัท ฯ ที่มีหนี้สูญน้อยมาก บริษัท ฯ และบริษัทย่อยได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้เต็มจำนวน โดยมียอดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 35.54 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ส่วนในปี 2550 บริษัท ฯ และบริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 1.31 ล้านบาท และมีรายการโอนกลับค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ เนื่องจากสามารถเก็บเงินได้ จำนวน 2.22 ล้านบาท

**1.2.3 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ**

จากการที่ โครงสร้างรายได้ทั้งหมดของบริษัท ฯ และบริษัทย่อยเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศทั้ง จำนวน ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนบริษัท ฯ และบริษัทย่อยมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ในปี 2551 บริษัท ฯ ไม่ได้มีการป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากฝ่ายบริหารของบริษัท ฯ เชื่อว่าไม่มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการสั่งซื้อทุกครั้งจะสั่งในปริมาณเท่ากับคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำให้หนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศมีมูลค่าไม่สูง

**1.2.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง**

เนื่องจากในปัจจุบันบริษัท ฯ มีงานด้านโครงการมากขึ้น โดยมากเป็นโครงการของภาครัฐ ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้ในช่วงครึ่งหลังของปี การเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่บริษัท ฯ ต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญาทำให้บริษัท ฯ ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรธุรกิจ ทำให้อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25 51 ลดลงเล็กน้อย เป็น 0.83 เท่า จาก 0.89 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25 50 อย่างไรก็ตามในปี 2547 บริษัท ฯ ยังได้มีการเพิ่มทุนจากการออกและเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่นักลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงและใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ เพื่อเป็นการแก้ปัญหาทางด้านสภาพคล่องอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้โดยปกติบริษัท ฯ จะมีการขอวงเงินกู้ (Project Finance) โดยกำหนดวงเงินที่ชัดเจนสำหรับโครงการขนาดเล็กกับสถาบันการเงินเพื่อสามารถใช้เงินกู้ได้ทันที ส่วนโครงการขนาดกลางขนาดใหญ่ บริษัท ฯ จะทำการเจรจากับสถาบันการเงินล่วงหน้าตั้งแต่ก่อนเข้าประกวดราคา ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนสภาพคล่องตลอดโครงการ หากบริษัท ฯ ได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานราชการ ซึ่งทั้งนี้จะทำให้บริษัท ฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่แน่นอนและชัดเจนที่ผ่านมามีบริษัท ฯ และบริษัทย่อยได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี

### 1.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 1.3.1 ความเสี่ยงเนื่องจากการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิ

การปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ ในกรณีที่บริษัท อนุมัติการเสนอขายหลักทรัพย์ออกใหม่ที่ให้สิทธิในการแปลงสภาพหรือซื้อหุ้นสามัญต่อผู้ถือหุ้นเดิมและ/หรือต่อประชาชนและ/หรือนุคคลในวงจำกัด (ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) ซึ่งวิธีการปรับสิทธิดังกล่าวไม่อาจชดเชยสิทธิประโยชน์ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้ครบถ้วน เนื่องจากสูตรการปรับสิทธิคำนึงถึงราคาหลักทรัพย์แปลงสภาพที่ออกใหม่ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น มิได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลา (Time Value) ของหลักทรัพย์แปลงสภาพแต่อย่างใด ดังนั้นภายหลังจากการปรับสิทธิผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะเสนอขายในครั้งนี้อาจได้รับสิทธิและผลประโยชน์ด้อยไปกว่าเดิม หากบริษัท อนุมัติการเสนอขายหลักทรัพย์แปลงสภาพที่ออกใหม่ดังกล่าวในอนาคต

#### 1.3.2 ความเสี่ยงจากการที่ต้องใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ

ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิจะมีความเสี่ยงที่จะต้องใช้สิทธิตามเงื่อนไขของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ คือ ในกรณีที่ภายหลังระยะเวลา 2 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ หากปรากฏว่าราคาหุ้นสามัญเฉลี่ยต่อวันน้ำหนักของบริษัทที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็นระยะเวลาติดต่อกัน 30 วันทำการ มีราคาสูงกว่าอัตราร้อยละ 400 ของราคาการใช้สิทธิ (หรือสูงกว่าราคา 40 บาท) บริษัทฯ จะมีหนังสือแจ้งให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิทราบถึงเหตุการณ์ดังกล่าวภายในระยะเวลา 90 วัน นับแต่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิจะต้องใช้สิทธิภายในกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในหนังสือแจ้งของทางบริษัทฯ หากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิไม่ใช้สิทธิภายในกำหนดระยะเวลาตามที่ได้กำหนดไว้ในหนังสือแจ้ง ให้ถือว่าใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวสิ้นสุดลง