

2. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการไม่ได้กล่าวถึง หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ในอนาคต ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะทางการเงิน และผลประกอบการของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ได้ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ด้วย โดยปัจจัยความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ 2 ประเภทดังนี้

2.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

2.1.1 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นจำนวนมาก ทั้งประเภทที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Sole Distributor) และการเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายหลัก (Main Distributor) โดยทั่วไปอายุของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจะมีระยะเวลาหนึ่งปีและจะมีการพิจารณาต่อสัญญาให้ทุกๆ ปี ซึ่งทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ การปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขของบริษัทและบริษัทย่อยกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากบริษัท และบริษัทย่อย ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือหยุดต่อสัญญาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยเป็นตัวแทนทำข้าซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์ให้กับ Microsoft ประเทศสหรัฐอเมริกา, เป็นตัวแทนสินค้าด้านเทเลคม จาก NOKIA SIEMENS NETWORKS, เป็นตัวแทนสินค้าด้านไอที FORTINET, ARUBA, SYSTIMAX เป็นต้น

2.1.2 ความเสี่ยงด้านรายได้จากการประมูลงาน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากช่องทางการประมูลงาน ซึ่งรายได้จากการประมูลงานส่วนใหญ่จะมาจากทางภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยสายธุรกิจที่มีฐานลูกค้าหลักจากภาครัฐบาล ภาครัฐวิสาหกิจ ภาครัฐการศึกษา ได้แก่ สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ กลุ่มธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ สายธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาระบบสารสนเทศ และ สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม ในปี 2553 บริษัทฯ มีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.39 ของรายได้จากการขายรวมทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.35 ในปี 2552 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของทางบริษัทฯ จึงขึ้นกับความความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ ซึ่งมีความไม่แน่นอนขึ้นกับนโยบายการลงทุนของภาครัฐ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ สถานการณ์ทางการเมือง และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ โดยในปี 2554 บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจากแผนการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลและในการบริหารประเทศให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้ ยังคงมีความจำเป็นต้องจัดงบประมาณทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง และบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า บริษัทฯ มี

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 20 ปี ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงในหลายสายธุรกิจเอง มีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนลูกค้าภาคเอกชน ขนาดใหญ่เพิ่มเติมด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีการกระจายความเสี่ยงไปยังธุรกิจด้านอื่นที่ไม่ต้องทำการประมูลโครงการ ได้แก่ ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร และสายธุรกิจการผลิตซอฟต์แวร์ ซึ่งมีสัดส่วนต่อรายได้รวมในปี 2553 ร้อยละ 18.61 และ ในปี 2552 ร้อยละ 30.65

2.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยจะมีการแข่งขันกันในด้านของราคา เพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งอาจเป็นผลให้อัตรากำไรทำกำไรของบริษัทฯมีแนวโน้มลดลงในอนาคต ดังนั้นทางบริษัทฯจึงได้พยายามสร้างความแตกต่างในด้านสินค้า โดยในสายงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประมูลงานโครงการ เช่น สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ กลุ่มธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ สายธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาระบบสารสนเทศ และ สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม ต่างได้เน้นพัฒนาให้มีการสร้างทีมงาน และ พันธมิตรในการพัฒนาซอฟต์แวร์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าและบริการ รวมถึงการเพิ่มเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าไอทีที่มีความแตกต่าง และต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อสร้างความได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน

2.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากบริษัทฯไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทฯจะต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติงานตามสัญญา รวมถึงเงื่อนไขในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

ในปี 2553 บริษัทฯมีการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด ซึ่งอาจมีภาระค่าปรับเกิดขึ้น 4.04 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.42 ของยอดรายได้จากประเภทโครงการ โดยมีสาเหตุหลักคือ ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าบางรายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาหรือตามใบเสนอราคาได้ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กบางโครงการซึ่งมีมูลค่ารับเหมาช่วงมูลค่าน้อย ผู้รับเหมาช่วงจึงไม่สามารถรับความเสี่ยงบางประการได้ บริษัทฯจึงต้องรับภาระความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ ซึ่งบริษัทฯจะขึ้นบัญชีดำผู้รับเหมาช่วงนั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคต สาเหตุอีกประการหนึ่งเกิดจากลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงานเกินกว่าสัญญา อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูง บริษัทฯมีนโยบายในการทำข้อตกลงและสัญญาในการไล่เบี่ยผู้รับเหมาช่วงโดยการปรับหากมี ความล่าช้า ส่วนงานที่ลูกค้าขอเพิ่มรายละเอียดของงาน บริษัทฯอยู่ระหว่างดำเนินการขอลดค่าปรับ ซึ่งบริษัทฯคาดว่าจะได้รับการอนุมัติ ในระยะยาว บริษัทฯได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ความสามารถของบริษัทฯ ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลา รวมถึงการประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากบริษัทฯ ว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และสามารถทำงานได้เสร็จตามเวลา

2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน
2.2.1 ความเสี่ยงด้านความรวดเร็วในการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้สินค้าล้าสมัยง่าย

ในปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอทีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้อาจมีผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่จำหน่ายไม่ได้ และส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากสินค้าเหล่านี้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสินค้ามาเก็บไว้เพื่อจำหน่าย แต่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเมื่อได้ทำสัญญากับลูกค้าเป็นรายโครงการ โดยบริษัทฯ จะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้วเท่านั้น ทำให้บริษัทฯ มีระยะเวลาการเก็บสินค้าต่ำจึงสามารถลดความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการทดสอบการใช้งานก่อนส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทุกครั้ง

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยร้อยละ 100 สำหรับสินค้าที่เคลื่อนไหวช้า และมีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไป โดย ณ. วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2553 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มียอดการตั้งสำรองสะสมรวมทั้งสิ้น 12.09 ล้านบาท และในระหว่างงวด ไม่มีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย แต่มีการโอนกลับค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 1.07 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการจำหน่ายสินค้าที่ตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยไว้แล้วได้

2.2.2 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงิน ซึ่งในปี 2553 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.69 และ 30.31 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ จึงทำให้ที่ผ่านมามีหนี้สูญน้อยมาก บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้เต็มจำนวน โดยมียอดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 44.02 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ส่วนในปี 2552 บริษัทฯ และบริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 33.68 ล้านบาท และในระหว่างงวด บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 10.44 ล้านบาท และมีรายการโอนกลับค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ เนื่องจากสามารถเก็บเงินได้ จำนวน 0.11 ล้านบาท

2.2.3 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศทั้งจำนวน ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนบริษัทฯและบริษัทย่อย มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ ในปี 2553 อัตราร้อยละ 36.15 ของยอดซื้อทั้งหมด และมีการสั่งซื้อในประเทศเป็นอัตราเงินบาท อัตราร้อยละ 63.85 ของยอดซื้อทั้งหมด บริษัทฯไม่ได้มีการป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าไม่มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการสั่งซื้อทุกครั้งจะส่งในปริมาณเท่ากับคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำให้หนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศมีมูลค่าไม่สูง และมีระยะเวลาจ่ายชำระสั้น

2.2.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบกับธุรกิจที่มีสัดส่วนมาจากรายได้จากโครงการของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ การเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่บริษัทฯต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญา ทำให้บริษัทฯขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรกระแสเงินสดของธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทและบริษัทย่อย มีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว จำนวน 1.09 เท่า และในปี 2552 จำนวน 0.92 เท่า และอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 จำนวน 1.15 และในปี 2552 จำนวน 0.99 เท่า แต่อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีรายได้ส่วนใหญ่จากโครงการภาครัฐนี้ ทำให้บริษัทฯสามารถนำโครงการที่บริษัทฯ ได้ทำสัญญากับภาครัฐแล้ว มาทำสินเชื่อโครงการกับทางธนาคาร และนำเงินสดมาใช้ในการดำเนินงานโครงการตั้งแต่ต้นจนจบโครงการดังกล่าวได้