

## 2. ปัจจัยความเสี่ยง

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

### 2.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 2.1.1 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นจำนวนมาก ทั้งประเภทที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Sole Distributor) และการเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายหลัก (Main Distributor) โดยทั่วไปอายุของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจะมีระยะเวลาหนึ่งปีและจะมีการพิจารณาต่อสัญญาให้ทุกๆ ปี ซึ่งทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ การปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขของบริษัทและบริษัทย่อยกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือหยุดต่อสัญญาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นตัวแทนทำซ้ำซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์ให้กับ Microsoft ประเทศสหรัฐอเมริกา, เป็นตัวแทนสินค้าด้านเทเลคอม จาก NOKIA SIEMENS NETWORKS, เป็นตัวแทนสินค้าด้านไอที FORTINET , ARUBA , SYSTIMAX , RIVERBED, SCHNEIDER, ALCATEL-LUCENT เป็นต้น

#### 2.1.2 ความเสี่ยงด้านรายได้จากการประมูลงาน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากช่องทางการประมูลงาน ซึ่งรายได้จากการประมูลงานส่วนใหญ่จะมาจากทางภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยสายธุรกิจที่มีฐานลูกค้าหลักจากภาครัฐบาล ภาครัฐวิสาหกิจ ภาครัฐการศึกษา ได้แก่ สายธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจระบบเครือข่ายสารสนเทศ กลุ่มธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ สายธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนาระบบสารสนเทศ และ สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม ในปี 2554 บริษัทฯ มีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77.81 ของรายได้จากการขายรวมทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.39 ในปี 2553 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของทางบริษัทฯ จึงขึ้นกับความความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ ซึ่งมีความไม่แน่นอนขึ้นกับนโยบายการลงทุนของภาครัฐงบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ สถานการณ์ทางการเมือง และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ โดยในปี 2555 บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจากแผนการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลและในการพัฒนาประเทศให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้ ประกอบกับการออกใบอนุญาตการให้บริการกิจการโทรคมนาคมแบบไร้สาย 3 G ที่จะเกิดขึ้นในเร็วนี้ จะส่งเสริมให้อุตสาหกรรม

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

ด้านโทรคมนาคม และด้านไอทีที่เป็นธุรกิจต่อเนื่อง จะมีความเจริญเติบโตมากกว่าอุตสาหกรรมอื่นๆ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า บริษัทฯมีประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 25 ปี ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่อง

**2.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน**

ธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยจะมีการแข่งขันกันในด้านของราคา เพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งอาจเป็นผลให้อัตรากำไรของบริษัทฯมีแนวโน้มลดลงในอนาคต 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 2554 บริษัทฯมีค่าปรับที่เกิดจากการส่งมอบโครงการล่าช้าจำนวน 3.77 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.40 ของยอดรายได้จากประเภทโครงการ โดยมีสาเหตุหลักคือ ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าบางรายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาหรือตามใบเสนอราคาได้ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กบางโครงการซึ่งมีมูลค่ารับเหมาช่วงมูลค่าน้อย ผู้รับเหมาช่วงจึงไม่สามารถรับความเสี่ยงบางประการได้ บริษัทฯจึงต้องรับประกันความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ ซึ่งบริษัทฯจะขึ้นบัญชีดำผู้รับเหมาช่วงนั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคต สาเหตุอีกประการหนึ่งเกิดจากลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงานเกินกว่าสัญญา อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูงบริษัทฯมีนโยบายในการทำข้อตกลงและสัญญาในการไล่เบี่ยผู้รับเหมาช่วงโดยการปรับหากมี ความล่าช้า ส่วนงานที่ลูกค้าขอเพิ่มรายละเอียดของงาน บริษัทฯอยู่ระหว่างดำเนินการขอลดค่าปรับ ซึ่งบริษัทฯคาดว่าจะได้รับการอนุมัติ ในระยะยาว บริษัทฯได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ ความสามารถของบริษัทฯ ว่าสามารถทำงานได้เสร็จตามเวลา รวมถึงการประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากบริษัทฯว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และสามารถทำงานได้เสร็จตามเวลา

## 2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 2.2.1 ความเสี่ยงด้านความรวดเร็วในการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้สินค้าล้าสมัยง่าย

ในปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอทีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้อาจมีผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือของบริษัทฯและบริษัทย่อยที่จำหน่ายไม่ได้ และส่งผลให้บริษัทฯและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากสินค้าเหล่านี้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสินค้ามาเก็บไว้เพื่อจำหน่าย แต่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเมื่อได้ทำสัญญากับลูกค้าเป็นรายโครงการ โดยบริษัทฯจะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้วเท่านั้น ทำให้บริษัทฯมีระยะเวลาการเก็บสินค้าต่ำจึงสามารถลดความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยได้ นอกจากนี้บริษัทฯยังมีการทดสอบการใช้งานก่อนส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทุกครั้ง

บริษัทฯและบริษัทย่อย มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยร้อยละ 100 สำหรับสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าและมีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไป โดย ณ. วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554 บริษัทฯและบริษัทย่อย มียอดการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยสะสมรวมทั้งสิ้น 11.59 ล้านบาท และในระหว่างงวดตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยเพิ่มจำนวน 2.41 ล้านบาทและมีการโอนกลับค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 1.85 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทฯและบริษัทย่อย มีการจำหน่ายสินค้าที่ตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยไว้แล้วได้

### 2.2.2 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงิน ซึ่งในปี 2554 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 58.63 และ 41.37 ของรายได้จากการขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อยมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯและบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯและบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามบริษัทฯและบริษัทย่อย มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับบริษัทฯและบริษัทย่อย มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ จึงทำให้ที่ผ่านมามีหนี้สูญน้อยมาก บริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้เต็มจำนวน โดยมียอดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 43.80 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ส่วนในปี 2553 บริษัทฯและบริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 44.02 ล้านบาท และในระหว่างงวด บริษัทฯ ไม่มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และมีรายการลูกหนี้ได้รับคืน ตัดจำหน่ายหนี้สูญ และโอนกลับค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 0.21 ล้านบาท

### 2.2.3 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศทั้งจำนวน ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนบริษัทฯและบริษัทย่อย มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ ในปี 2554 อัตราร้อยละ 32.32 ของยอดซื้อทั้งหมด และมีการสั่งซื้อในประเทศเป็นอัตราเงินบาท อัตราร้อยละ

67.68 ของยอดซื้อรวมทั้งหมด บริษัทฯไม่ได้มีการป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าไม่มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการสั่งซื้อทุกครั้งจะสั่งในปริมาณเท่ากับคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำให้หนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศมีมูลค่าไม่สูง และมีระยะเวลาจ่ายชำระสั้นๆ

#### 2.2.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบกับธุรกิจที่มีสัดส่วนมาจากรายได้จากโครงการของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ การเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่บริษัทฯต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญา ทำให้บริษัทฯขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรกระแสเงินสดของธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว จำนวน 0.97 เท่า และในปี 2553 จำนวน 0.87 เท่า และอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 จำนวน 1.40 และในปี 2553 จำนวน 1.15 เท่า แต่อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีรายได้ส่วนใหญ่จากโครงการภาครัฐนี้ ทำให้บริษัทฯสามารถนำโครงการที่บริษัทฯ ได้ทำสัญญากับภาครัฐแล้ว มาทำสินเชื่อโครงการกับทางธนาคาร และนำเงินสดมาใช้ในการดำเนินงานโครงการตั้งแต่ต้นจนจบโครงการดังกล่าวได้