2. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึง 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 ซึ่งทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขของบริษัทและบริษัทย่อยกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือหยุดต่อสัญญาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อย เป็นตัวแทนทำซ้ำซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์ให้กับ Microsoft ประเทศสหรัฐอเมริกา,เป็นตัวแทนสินค้าด้านเทเลคม จาก NOKIA SIEMENS NETWORKS,และในปี 2555 ได้เป็นตัวแทนสินค้าเพิ่มเติมจาก TEKELEC,WUAWEI เป็นตัวแทนสินค้าด้านไอทีและเครือข่าย จาก FORTINET , ARUBA , SYSTIMAX ,RIVERBED,SCHNEIDER, ALCATEL-LUCENT เป็นต้น

2.1.2. ความเสี่ยงด้านรายได้จากการประมูลงาน

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนหนึ่งมาจากช่องทางการประมูลงาน ซึ่งรายได้จากการประมูลงานส่วนใหญ่จะมาจากทางภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยสายธุรกิจที่มีฐานลูกค้าหลักจากภาครัฐบาล ภาครัฐวิสาหกิจ ภาคการศึกษา ได้แก่ กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(SI) สายธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom) , กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(SI) สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร(EIT), สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์(ISD) สายธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ(INEC) และ สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม(TVT) ในปี 2555 บริษัทฯมีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.77 ของรายได้จากการขายรวมทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 79.85 ในปี 2554 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของทางบริษัทฯจึงขึ้นกับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ ซึ่งมีความไม่แน่นอนขึ้นกับนโยบายการลงทุนของภาครัฐ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ สถานการณ์ทางการเมือง และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ โดยในปี 2556 บริษัทคาดการณ์ว่าจากการที่ กสทช ได้ออกใบอนุญาต 3G บนคลื่นความถี่ 2.1 MHz ให้กับ ผู้ให้บริการ

(Operator) ,นโยบายการเปลี่ยนระบบทีวี แบบ Analog เป็น ระบบทีวี แบบ Digital ล้วนแล้วจะก่อให้เกิดการลงทุนทำให้อุตสาหกรรมทางด้านโทรคมนาคม มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในอัตราสูง และอุตสาหกรรมทางด้านไอที จะได้รับผลดีจากการที่ประเทศไทยจะมีระบบโครงข่าย 3G ที่ทันสมัยใช้งาน ทำให้เกิดการลงทุนเพื่อรองรับธุรกิจใหม่ๆ ต่อเนื่อง ประกอบกับ การตื่นตัวของการรวมตัวเศรษฐกิจอาเซียนที่จะเกิดขึ้นในปี 2558 ซึ่งประเทศไทยจะเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคนี้ การเตรียมความพร้อมในการรองรับเศรษฐกิจอาเซียน ภูมิภาคอาเซียนยังคงต้องอาศัยการลงทุนทางด้านโทรคมนาคมและไอที ที่เป็นพื้นฐานที่สำคัญในการทำธุรกิจร่วมกัน ดังนั้น ในอนาคตอุตสาหกรรมนี้ยังมีโอกาสที่เจริญเติบโตในอัตราสูงต่อเนื่อง

บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า บริษัทฯมีประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 26 ปี บริษัทฯ มุ่งเน้นการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่อง

2.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยจะมีการแข่งขันกันในด้านของราคาเพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งอาจเป็นผลให้อัตราการทำกำไรของบริษัทฯมีแนวโน้มลดลงในอนาคต ดังนั้นทางบริษัทฯจึงได้พยายามสร้างความแตกต่างในด้านสินค้า โดยในสายงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประมูลงานโครงการ เช่น กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(SI) สายธุรกิจโทรคมนาคม(Telecom) ,กลุ่มธุรกิจระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร(SI) สายธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร(EIT) , สายธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ (ISD), สายธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ (INEC) และ สายธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม(TVT) ต่างได้เน้นพัฒนาให้มีการสร้างทีมงาน และพันธมิตรในการจัดหากผลิตภัณฑ์และการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าและบริการ รวมถึงการเพิ่มเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าทางด้านเทเลคอมและทางด้านไอที ที่มีความแตกต่างกัน และต้องใช้เทคโนโลยีชั้นสูงเพื่อสร้างความได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน

2.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากบริษัทฯไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทฯจะต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น บริษัทฯจึงมีความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติงานตามสัญญารวมถึงเงื่อนเวลาในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

ในปี 2555 บริษัทฯได้บันทึกประมาณการค่าปรับที่เกิดจากการส่งมอบโครงการล่าช้าจำนวน 2.65 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.05 ของยอดรายได้จากประเภทโครงการ โดยมีสาเหตุหลักคือ ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าบางรายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาหรือตามใบเสนอราคาได้ โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กบางโครงการซึ่งมีมูลค่ารับเหมาช่วงมูลค่าน้อย ผู้รับเหมาช่วงจึงไม่สามารถรับความเสี่ยงบางประการได้ บริษัทฯจึงต้องรับภาระความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ ซึ่งบริษัทฯจะขึ้น

บัญชีดำผู้รับเหมาช่วงนั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคต สาเหตุอีกประการหนึ่งเกิดจากลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงานเกินกว่าสัญญา อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูง บริษัทฯมีนโยบายในการทำข้อตกลงและสัญญากับผู้รับเหมาช่วงในลักษณะ Back to Back เพื่อกำหนดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯได้ ปัจจุบัน บริษัทฯ จัดให้ได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ ความสามารถของบริษัทฯ ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลา รวมถึงการประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากบริษัทฯว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และสามารถทำงานได้เสร็จตามเวลา

2.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.2.1 ความเสี่ยงด้านความรวดเร็วในการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้สินค้าล้าสมัยง่าย

ในปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศไอทีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้อาจมีผลกระทบต่อสินค้าคงเหลือของบริษัทฯและบริษัทย่อยที่จำหน่ายไม่ได้ และส่งผลให้บริษัทฯและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากสินค้าล้าสมัยเหล่านี้ อย่างไรก็ดีในส่วนของธุรกิจประเภทโครงการ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสินค้ามาเก็บไว้เพื่อจำหน่าย แต่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเมื่อได้ทำสัญญากับลูกค้าเป็นรายโครงการ โดยบริษัทฯจะสั่งซื้อเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแล้วเท่านั้น ทำให้บริษัทฯมีระยะเวลาการเก็บสินค้าต่ำจึงสามารถลดความเสี่ยงจากการที่สินค้าล้าสมัยได้ นอกจากนี้บริษัทฯยังมีการทดสอบการใช้งานก่อนส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทุกครั้ง ส่วนธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ บริษัทฯและบริษัทย่อย มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าเฉพาะที่หมุนเวียนเร็ว ราคาไม่สูง ทั้งนี้ เพื่อแข่งขันกับคู่แข่งขันที่สามารถจัดส่งสินค้าได้อย่างรวดเร็ว และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ส่วนสินค้าที่ราคาสูง บริษัทและบริษัทย่อย จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวตามใบรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า (By Order) แล้วเท่านั้น

บริษัทฯและบริษัทย่อย มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยร้อยละ 100 สำหรับสินค้าที่เคลื่อนไหวช้าและมีอายุมากกว่า 1 ปีขึ้นไป โดย ณ. วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2555 บริษัทฯและบริษัทย่อย มียอดการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยสะสมรวมทั้งสิ้น 10.35 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีก่อน จำนวน 1.24 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทฯและบริษัทย่อย มีการจำหน่ายสินค้าที่ตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยไว้แล้วได้

2.2.2 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงิน ซึ่งในปี 2555 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.10 และ 15.90 ของยอดลูกหนี้การค้ารวมทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อยมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯและบริษัทย่อยในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯและบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามบริษัทฯและบริษัทย่อย มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่ง

มีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับบริษัทฯและบริษัทย่อย มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ จึงทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯมีหนี้สูญน้อยมาก บริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้เต็มจำนวน โดยมียอดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 40.10 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ส่วนในปี 2554 บริษัทฯและบริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้น 43.80 ล้านบาท และในระหว่างงวด บริษัทฯ ไม่มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และมีรายการลูกหนี้ได้รับคืน ตัดจำหน่ายหนี้สูญ และโอนกลับค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 3.70 ล้านบาท

2.2.3 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯและบริษัทย่อยเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศทั้งจำนวน ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนบริษัทฯและบริษัทย่อย มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ในปี 2555 อัตราร้อยละ 35.72 ของยอดซื้อรวมทั้งหมด และมีการสั่งซื้อในประเทศเป็นอัตราเงินบาทอัตราร้อยละ 64.28 ของยอดซื้อรวมทั้งหมด บริษัทฯจะพิจารณาในการซื้อเงินตราต่างประเทศเพื่อป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่บริษัทเข้าผูกพันกับโครงการระยะยาว แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ซึ่งเป็นตัวแทนของสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ต้องสั่งซื้อสินค้าในสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน ฝ่ายบริหาร เชื่อว่า บริษัทและบริษัทฯย่อยจะไม่ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และการสั่งซื้อทุกครั้งจะสั่งในปริมาณเท่ากับคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำให้หนี้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศมีมูลค่าไม่สูง และมีระยะเวลาจ่ายชำระสั้นๆ

2.2.4 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบกับธุรกิจทีมีสัดส่วนมาจากรายได้จากโครงการของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ การเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่บริษัทฯต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญา ทำให้บริษัทฯขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรกระแสเงินสดของธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทและบริษัทย่อย มีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว จำนวน 1.60 เท่า และในปี 2554 จำนวน 1.41 เท่า และอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 จำนวน 1.70 และในปี 2554 จำนวน 1.54 เท่า แต่อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัท มีรายได้ส่วนใหญ่จากโครงการภาครัฐนี้ ทำให้บริษัทฯสามารถนำโครงการที่บริษัทฯ ได้ทำสัญญากับภาครัฐแล้ว มาทำสินเชื่อโครงการกับทางธนาคาร และนำเงินสดมาใช้ในการดำเนินงานโครงการตั้งแต่ต้นจนจบโครงการดังกล่าวได้