

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึง หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ในอนาคต ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ด้วย โดยปัจจัยความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ 2 ประเภทดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

กลุ่มบริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นจำนวนมาก ทั้งประเภทที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Sole Distributor) และการเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายหลัก (Main Distributor) โดยทั่วไปอายุของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจะมีระยะเวลาหนึ่งปีและจะมีการพิจารณาต่อสัญญาให้ทุกปี ซึ่งทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขของกลุ่มบริษัทกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือหยุดต่อสัญญาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท เป็นตัวแทนสินค้าที่มีชื่อเสียงจำนวนมาก ซึ่งสามารถแยกตามหน่วยธุรกิจดังนี้ หน่วยธุรกิจผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนในการผลิตซ้ำซอฟต์แวร์ ไมโครซอฟท์ ให้กับ บริษัท ไมโครซอฟท์ ประเทศไทยสหรัฐอเมริกา, หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ายี่ห้อ NOKIA SIEMENS NETWORKS, TELLAPS, WUAWEI, GENBAND, OPNET, ERICSSON หน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสินค้ายี่ห้อ PLISH , KATHEREIN, SPINNER และ หน่วยธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสินค้ายี่ห้อ FORTINET , ARUBA , SYSTIMAX , RIVERBED, ALCATEL-LUCENT, INFOBOX เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงนี้ด้วยการ ทบทวนสัญญาและวางแผนงานการจำหน่ายร่วมกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ถึงแนวทางปฏิบัติตามเงื่อนไขอย่างสม่ำเสมอ รวมถึง มีนโยบายในการหาสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มเติม

##### 3.1.2 ความเสี่ยงด้านรายได้จากประเภทโครงการ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากประเภทโครงการ มาจากช่องทางการประมูลงานภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยหน่วยธุรกิจที่จัดอยู่ในประเภทโครงการ ได้แก่ หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom) , หน่วยธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร(EIT) , หน่วยธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ(INEC) และ หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม(TVT) ในปี 2556 บริษัทฯมีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ

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

69.91 ของรายได้จากการขายและพัฒนา รวมทั้ง และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.50 ในปี 2555 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของกลุ่มบริษัท จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ นโยบายการลงทุน งบประมาณของหน่วยงานภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนสถานการณ์ทางการเมือง และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ โดยในปี 2557 กสทช. มีนโยบายการเปลี่ยนระบบการแพร่ภาพทีวี แบบ Analog เป็น ระบบแพร่ภาพทีวี แบบ Digital ทำให้ตลาดในด้านการลงทุนของอุตสาหกรรมด้าน Digital Broadcasting มีอัตราเจริญเติบโตสูงมากในช่วง 2557-2559 และจากการที่กลุ่มบริษัทได้เปิดหน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์ เพื่อรองรับการเจริญเติบโตในอุตสาหกรรมดังกล่าว เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตด้านรายได้ และลดความเสี่ยงจากรายได้ประเภทโครงการจากหน่วยธุรกิจประเภทโครงการอื่น ๆ ที่อาจจะมีข้อจำกัดในงบประมาณภาครัฐบาล และภาครัฐวิสาหกิจ

บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า บริษัทมีประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 27 ปี บริษัท มุ่งเน้นการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

### 3.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยจะมีการแข่งขันกันในด้านของราคา เพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งอาจเป็นผลให้อัตรากำไรของกิจการของกลุ่มบริษัทมีแนวโน้มลดลงในอนาคต ดังนั้นทางกลุ่มบริษัทจึงได้พยายามสร้างความแตกต่างในด้านสินค้า โดยในหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประมูลงานโครงการ เช่น หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom) , หน่วยธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร(EIT), หน่วยธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ(INEC), หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม(TVT) , และหน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์ (DB) ต่างได้เน้นพัฒนาให้มีการสร้างทีมงาน และพันธมิตรในการจัดหาผลิตภัณฑ์และการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวสินค้าและบริการ รวมถึงการเพิ่มเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าทางด้านโทรคมนาคมและทางด้านไอที ที่มีความแตกต่างกัน และต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

### 3.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา กลุ่มบริษัทจะต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงทางการปฏิบัติงานตามสัญญา รวมถึงเงื่อนไขในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

ในปี 2556 กลุ่มบริษัทได้บันทึกค่าปรับที่เกิดจากการส่งมอบโครงการล่าช้าจำนวน 2.19 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.30 ของยอดรายได้จากประเภทโครงการ โดยมีสาเหตุหลักคือ ผู้รับเหมาช่วงหรือผู้แทนจำหน่ายสินค้าบางรายไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาหรือตามใบเสนอราคาได้ทันต่อเวลา โดยเฉพาะโครงการขนาดเล็กบางโครงการซึ่งมีมูลค่ารับเหมาช่วงมูลค่าน้อย ผู้รับเหมาช่วงจึงไม่สามารถรับความเสี่ยงบางประการได้ บริษัทฯจึง

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

ต้องรับภาระความเสี่ยงดังกล่าวในกรณีที่ผู้รับเหมาช่วงดังกล่าวไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขได้ ซึ่งกลุ่มบริษัทจะขึ้นบัญชีดำผู้รับเหมาช่วงนั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคต สาเหตุอีกประการหนึ่งเกิดจากลูกค้าขอเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน ทำให้ระยะเวลาการดำเนินงานเกินกว่าสัญญา อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าโครงการสูง กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการทำข้อตกลงและสัญญากับผู้รับเหมาช่วงในลักษณะ Back to Back เพื่อกำหนดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ ได้ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ ความสามารถของกลุ่มบริษัท ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลาหรือไม่ รวมถึงการประเมินผู้รับเหมาช่วงต่อจากกลุ่มบริษัทว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และสามารถทำงานได้เสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด

**3.1.5 ความเสี่ยงจากการเกิดสินค้าล้าสมัย**

กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งสินค้าดังกล่าวจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมาก โดยในปี 2556 กลุ่มบริษัทมีสินค้าคงเหลือ 40.90 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.57 ของสินทรัพย์หมุนเวียน และร้อยละ 4.66 ของสินทรัพย์รวม และมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ 33 วัน การมีสินค้าจำนวนมากอาจส่งผลให้ไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ทันเวลา ทำให้สินค้าล้าสมัยได้ และมีต้นทุนในการบริหารจัดการที่สูง และมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยที่ทำให้กำไรสุทธิและสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทลดลง โดยในปี 2556 กลุ่มบริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 3.22 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.30 ของกำไรสุทธิ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท สำหรับหน่วยธุรกิจประเภทโครงการ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสต็อกสินค้าเทคโนโลยีก่อนการประมูลโครงการได้ ดังนั้นการจัดซื้อสินค้าจะจัดซื้อเฉพาะบัญชีรายการสินค้าตามสัญญาเพื่อส่งมอบกับหน่วยงานเท่านั้น สำหรับหน่วยธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการบริหารจัดการเพื่อไม่ให้สินค้าคงค้างมีอายุยาวนาน โดยหากมีสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า กลุ่มบริษัทจะระบายสินค้าดังกล่าวออกไปในราคาที่ใกล้เคียงกับราคาทุนสินค้า หรือ เร่งจัดทำรายการส่งเสริมการขาย โดยกลุ่มบริษัทมีระบบรายงานติดตามอายุสินค้าอย่างสม่ำเสมอ

**3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน**
**3.2.1 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้**

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงิน ซึ่งในปี 2556 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.88 และ 32.12 ของรายได้รวมก่อนหักรายได้อื่นและระหว่างส่วนงานตามลำดับ ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้างของกลุ่มบริษัทมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับกลุ่มบริษัท มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน จึงทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีหนี้สูญน้อยมาก กลุ่มบริษัทได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้ ทั้งนี้ ณ วันที่

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

31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 29.09 ล้านบาท โดยลดลงจากปี 2555 11.00 ล้านบาท ที่มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 40.09 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการทำบันทึกข้อตกลงจากการแปลงหนี้กับเจ้าหนี้ การค้า Back to back agreement รายหนึ่ง โดยโอนสิทธิในลูกหนี้ที่คาดว่าจะเก็บไม่ได้ เพื่อชำระหนี้ค่าสินค้าให้กับเจ้าหนี้ในโครงการเดียวกัน

### 3.2.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศทั้งจำนวน ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนของกลุ่มบริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ในปี 2556 มีอัตราความเสี่ยงร้อยละ 33.57 ของยอดซื้อทั้งหมด และมีการสั่งซื้อในประเทศเป็นอัตราเงินบาท อัตราร้อยละ 66.43 ของยอดซื้อทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทจะพิจารณาในการซื้อเงินตราต่างประเทศเพื่อป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่บริษัทเข้าผูกพันกับโครงการระยะยาว โดยคำนึงถึงสภาพการณ์ และความเหมาะสมของตลาดเงิน ณ ขณะนั้น

### 3.2.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ประกอบกับธุรกิจที่มีสัดส่วนมาจากรายได้จากโครงการของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ การส่งมอบตรวจรับ ตลอดจนการเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่กลุ่มบริษัทต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญา ทำให้กลุ่มบริษัทขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรกระแสเงินสดของธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัท มีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว จำนวน 1.41 เท่า และในปี 2555 จำนวน 1.51 เท่า และอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 1.56 และในปี 2555 จำนวน 1.67 เท่า แต่อย่างไรก็ตาม จากการที่กลุ่มบริษัท มีรายได้ส่วนใหญ่จากโครงการภาครัฐนี้ ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถนำโครงการที่กลุ่มบริษัท ได้ทำสัญญากับภาครัฐหรือภาครัฐวิสาหกิจแล้ว มาทำสินเชื่อโครงการกับทางธนาคาร และนำเงินสดมาใช้ในการดำเนินงานโครงการตั้งแต่ต้นจนจบโครงการดังกล่าวได้