

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึง หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ในอนาคต ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ด้วย โดยปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัทฯ 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 ประเทศสหรัฐอเมริกา, หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ายี่ห้อ NOKIA SIEMENS NETWORKS, CORIAN, WUAWEI, GENBAND, OPNET, ERICSSON, ZTE, TELCORDIA, ELITE CORE หน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสินค้ายี่ห้อ PLISH , KATHERINE, SPINNER, TELAIRITY และ หน่วยธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสินค้ายี่ห้อ FORTINET , ARUBA , RIVERBED, ALCATEL-LUCENT, INFOBOX, ZSCALER, PANDA 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 2557 บริษัทฯมีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

77.07 ของรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายรวมทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.86 ในปี 2556 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของกลุ่มบริษัท จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ นโยบายการลงทุนงบประมาณของหน่วยงานภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนสถานการณ์ทางการเมือง และภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศเป็นสำคัญ โดยในปี 2557 กสทช. มีนโยบายการเปลี่ยนระบบการแพร่ภาพทีวี แบบ Analog เป็น ระบบแพร่ภาพทีวี แบบ Digital ทำให้ตลาดในด้านการลงทุนของอุตสาหกรรมด้าน Digital Broadcasting มีอัตราเจริญเติบโตสูงมากในช่วง 2557-2559 และจากการที่กลุ่มบริษัทได้เปิดหน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์ เพื่อรองรับการเจริญเติบโตในอุตสาหกรรมดังกล่าว เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตด้านรายได้ และลดความเสี่ยงจากรายได้ประเภทโครงการจากหน่วยธุรกิจประเภทโครงการอื่นๆ ที่อาจจะมีข้อจำกัดในงบประมาณภาครัฐบาล และภาครัฐวิสาหกิจ และในปี 2558 รัฐบาลได้กำหนดนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายในประเทศให้เติบโตตามเป้าหมาย ดังนั้น ภาคอุตสาหกรรมทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม จะยังคงมีอัตราการเติบโตได้มากในช่วง 2-3 ปีต่อจากนี้ และเป็นโอกาสที่กลุ่มบริษัทฯ จะมีการเติบโตสอดคล้องตามอุตสาหกรรม

บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า บริษัทมีประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 28 ปี บริษัท มุ่งเน้นการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และได้เป็นผู้ชนะการประมูลอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

3.1.3. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

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

3.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา กลุ่มบริษัทจะต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงทางด้านกรปฏิบัติงานตามสัญญา รวมถึงเงื่อนไขในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ในปี 2557 กลุ่มบริษัท ได้ส่งมอบงานโครงการตามกำหนดสัญญาให้กับหน่วยงานราชการ และไม่มีค่าปรับที่เกิดจากการส่งมอบโครงการล่าช้า ทั้งนี้เกิดจากการที่กลุ่มบริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานประเมินความเสี่ยงก่อนจะรับงานโครงการ หน่วยงานประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วยคณะกรรมการที่มาจากหลายหน่วยงานในบริษัทฯ เพื่อประเมินเงื่อนไขในสัญญา และประเมินความรู้ ความสามารถของกลุ่มบริษัท ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลาหรือไม่ รวมถึงการประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากกลุ่มบริษัทว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และความสามารถทำงานได้เสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด กำหนดแผนสำรองทางเลือก ผู้ที่รับผิดชอบแก้ไข ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ลดความเสี่ยงที่จะถูกปรับจากการส่งมอบโครงการล่าช้าได้มาก

3.1.5 ความเสี่ยงจากการเกิดสินค้าล้าสมัย

กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งสินค้าดังกล่าวจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมาก โดยในปี 2557 กลุ่มบริษัทมีสินค้าคงเหลือสุทธิ 72.44 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.98 ของสินทรัพย์หมุนเวียน และร้อยละ 5.52 ของสินทรัพย์รวม การมีสินค้าจำนวนมากอาจส่งผลให้ไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ทันเวลา ทำให้สินค้าล้าสมัยได้ และมีต้นทุนในการบริหารจัดการที่สูง ซึ่งในปี 2557 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยลดลงจำนวน 1.02 ล้านบาท และมีระยะเวลาหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือเพียง 15 วัน อย่างไรก็ตาม สำหรับหน่วยธุรกิจประเภทโครงการ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสต็อกสินค้าเทคโนโลยีสารสนเทศก่อนการประมูลโครงการได้ ดังนั้นการจัดซื้อสินค้าจะจัดซื้อเฉพาะบัญชีรายการสินค้าตามสัญญาเพื่อส่งมอบกับหน่วยงานเท่านั้น สำหรับหน่วยธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการบริหารจัดการเพื่อไม่ให้สินค้าคงค้างมีอายุนาน โดยหากมีสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า กลุ่มบริษัทจะระบายสินค้าดังกล่าวออกไปในราคาที่ไม่ใกล้เคียงกับราคาทุนสินค้า หรือ เร่งจัดทำรายการส่งเสริมการขาย โดยกลุ่มบริษัทมีระบบรายงานติดตามอายุสินค้าอย่างสม่ำเสมอ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน
3.2.1 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระหนี้ ซึ่งในปี 2557 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.01 และ 23.99 ของรายได้ค่าบริการพัฒนาระบบและรายได้จากการขายรวม ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับกลุ่มบริษัท มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน จึงทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีหนี้สูญน้อยมาก กลุ่มบริษัทได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญรวมจำนวน 2.32 ล้านบาท โดยลดลงจากปี 2556 30.99 ล้านบาท

ที่มีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 33.31 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุส่วนใหญ่เกิดจากบริษัทได้เข้าทำสัญญาประนีประนอมยอมความกับเจ้าหนี้การค้ารายหนึ่ง ส่งผลให้ บริษัทฯ บันทึกบัญชีตัดรายการลูกหนี้การค้าและเจ้าหนี้การค้ารายดังกล่าวและโอนกลับค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่เคยตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้ในอดีต

3.2.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศ ร้อยละ 99.99 และขายต่างประเทศอีกร้อยละ 0.01 ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนของกลุ่มบริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ในปี 2557 มีอัตราการสั่งซื้อร้อยละ 37.44 ของยอดซื้อทั้งหมด และมีการสั่งซื้อในประเทศเป็นอัตราเงินบาท อัตราร้อยละ 62.56 ของยอดซื้อทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทจะพิจารณาในการซื้อเงินตราต่างประเทศเพื่อป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่บริษัทเข้าผูกพันกับโครงการระยะยาว โดยคำนึงถึงสภาพการณ์ และความเหมาะสมของตลาดเงิน ณ ขณะนั้น

3.2.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ประกอบกับธุรกิจที่มีสัดส่วนมาจากรายได้จากโครงการของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ การส่งมอบตรวจรับ ตลอดจนการเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่กลุ่มบริษัทต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญา ตลอดจนการรับประกันตามสัญญา อาจทำให้กลุ่มบริษัทขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรกระแสเงินสดของธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัท มีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว จำนวน 1.41 เท่า และในปี 2556 จำนวน 1.48 เท่า และอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 1.50 และในปี 2556 จำนวน 1.57 เท่า แต่อย่างไรก็ตาม จากการที่กลุ่มบริษัท มีรายได้ส่วนใหญ่จากโครงการภาครัฐนี้ ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถนำโครงการที่กลุ่มบริษัท ได้ทำสัญญากับภาครัฐหรือภาครัฐวิสาหกิจแล้ว มาทำสินเชื่อโครงการกับทางธนาคาร และนำเงินสดมาใช้ในการดำเนินงานโครงการตั้งแต่ต้นจนจบโครงการดังกล่าวได้