

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ อย่างไรก็ตามนอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในเอกสารฉบับนี้แล้ว อาจมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนอื่นที่กรรมการมิได้กล่าวถึง หรือเป็นความเสี่ยงที่กรรมการไม่อาจคาดหมายได้ในอนาคต ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท ดังนั้นผู้ลงทุนควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ได้ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ด้วย โดยปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัท สามารถจำแนกได้ 2 ประเภทดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้า

กลุ่มบริษัทได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นจำนวนมาก ทั้งประเภทที่เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Sole Distributor) และการเป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายหลัก (Main Distributor) โดยทั่วไปอายุของสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจะมีระยะเวลาหนึ่งปีและจะมีการพิจารณาต่อสัญญาให้ทุก ๆ ปี ซึ่งทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขของกลุ่มบริษัทกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นหากกลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ อาจเป็นสาเหตุให้มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขหรือหยุดต่อสัญญาจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ ปัจจุบันกลุ่มบริษัท เป็นตัวแทนสินค้าที่มีชื่อเสียงจำนวนมาก ซึ่งสามารถแยกตามหน่วยธุรกิจดังนี้ หน่วยธุรกิจผลิตซอฟต์แวร์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนในการผลิตซอฟต์แวร์ ไมโครซอฟท์ ให้กับ บริษัท ไมโครซอฟท์ ประเทศสหรัฐอเมริกา, หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ายี่ห้อ NOKIA SIEMENS NETWORKS, CORIANT, HUAWEI, GENBAND, OPNET, ERICSSON, ZTE, TELCORDIA, ELITE CORE หน่วยธุรกิจระบบวิทยุและโทรทัศน์ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสินค้ายี่ห้อ PLISH, KATHEREIN, SPINNER, TELAIRITY และ หน่วยธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอที ประเภทผลิตภัณฑ์ระดับองค์กร ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสินค้ายี่ห้อ FORTINET, ARUBA, RIVERBED, ALCATEL-LUCENT, INFOBOX, ZSCALER เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงนี้ด้วยการ ทบทวนสัญญาและวางแผนงานการจำหน่ายร่วมกับเจ้าของผลิตภัณฑ์ ถึงแนวทางปฏิบัติตามเงื่อนไขอย่างสม่ำเสมอ รวมถึง มีนโยบายในการหาสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพิ่มเติม

3.1.2 ความเสี่ยงด้านรายได้จากประเภทโครงการ

กลุ่มบริษัทมีรายได้จากประเภทโครงการ มาจากช่องทางกำไรมูลงานภาครัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ โดยหน่วยธุรกิจที่จัดอยู่ในประเภทโครงการ ได้แก่ หน่วยธุรกิจโทรคมนาคม (Telecom), หน่วยธุรกิจโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศระดับองค์กร (EIT), หน่วยธุรกิจการให้บริการและพัฒนาระบบสารสนเทศ (INEC) และ หน่วยธุรกิจระบบสนับสนุนธุรกิจโทรคมนาคม (TVT) ในปี 2558 บริษัท มีรายได้จากสายงานประเภทโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.03 ของรายได้ทั้งหมด และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 79.27 ในปี 2557 ดังนั้นรายได้ส่วนนี้ของกลุ่มบริษัท จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชนะการประมูลโครงการ นโยบายการลงทุน งบประมาณของหน่วยงานภาครัฐบาลและ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

รัฐวิสาหกิจ 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 และในปี 2558 รัฐบาลได้กำหนดนโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายในประเทศให้เติบโตตามเป้าหมาย ดังนั้น ภาคอุตสาหกรรมทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารโทรคมนาคม จะยังคงมีอัตราการเติบโตได้มากในช่วง 2-3 ปีต่อจากนี้ และเป็นโอกาสที่กลุ่มบริษัท จะมีการเติบโตสอดคล้องตามอุตสาหกรรม

บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า บริษัทมีประสบการณ์และชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากกว่า 29 ปี บริษัทมุ่งเน้นการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ 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 และต้องปรับตัวเปลี่ยนแปลงโดยนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3.1.4. ความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าไม่ทันตามที่กำหนด

สำหรับงานด้านโครงการของทางรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทันตามที่กำหนดในสัญญา กลุ่มบริษัทจะต้องถูกปรับเงินจากความเสียหายของลูกค้า ทำให้โครงการมีต้นทุนสูงขึ้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงทางด้านการปฏิบัติงานตามสัญญา รวมถึงเงื่อนไขในการส่งมอบงานต่อหน่วยงานเหล่านั้น

ในปี 2558 กลุ่มบริษัท มีค่าปรับโครงการล่าช้าไว้จำนวน 9.14 ล้านบาท โดยเกิดจากการประมาณการค่าปรับล่าช้าจากการส่งมอบโครงการตามกำหนดสัญญาให้กับหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ส่วนหนึ่งได้รับการชดเชยจากผู้จำหน่ายสินค้าหลักในแต่ละโครงการที่ส่งสินค้าให้บริษัทล่าช้ากว่ากำหนด แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้พยายามควบคุมงาน ประเมินความรู้ ความสามารถ ตลอดเวลา ว่าสามารถทำงานเสร็จทันเวลาหรือไม่ รวมถึงการ

บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประเมินผู้รับเหมางานช่วงต่อจากกลุ่มบริษัทว่าเป็นผู้มีความรู้ความชำนาญ และความสามารถทำงานได้เสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด กำหนดแผนสำรองทางเลือก ผู้ที่รับผิดชอบแก้ไข ทำให้กลุ่มบริษัทลดความเสี่ยงที่จะถูกปรับจากการส่งมอบโครงการล่าช้าได้มาก

3.1.5 ความเสี่ยงจากการเกิดสินค้าล้าสมัย

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งสินค้าดังกล่าวจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมาก โดยในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีสินค้าคงเหลือสุทธิ 119 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.21 ของสินทรัพย์หมุนเวียน และร้อยละ 10.94 ของสินทรัพย์รวม การมีสินค้าจำนวนมากอาจส่งผลให้ไม่สามารถจำหน่ายออกไปได้ทันเวลา ทำให้สินค้าล้าสมัยได้ และมีต้นทุนในการบริหารจัดการที่สูง ซึ่งในปี 2558 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยเพิ่มขึ้นจาก 5.83 ล้านบาท เป็น 6.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 0.50 ล้านบาท และมีระยะเวลาหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือเพียง 71 วัน อย่างไรก็ตาม สำหรับหน่วยธุรกิจประเภทโครงการ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการจัดซื้อสต็อกสินค้าเทคโนโลยีสารสนเทศก่อนการประมูลโครงการได้ ดังนั้นการจัดซื้อสินค้าจะจัดซื้อเฉพาะบัญชีรายการสินค้าตามสัญญาเพื่อส่งมอบกับหน่วยงานเท่านั้น สำหรับหน่วยธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการบริหารจัดการเพื่อไม่ให้สินค้าคงค้างมีอายุยาวนาน โดยหากมีสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้า กลุ่มบริษัทจะระบายสินค้าดังกล่าวออกไปในราคาที่ไม่ใกล้เคียงกับราคาทุนสินค้า หรือ เร่งจัดทำรายการส่งเสริมการขาย โดยกลุ่มบริษัทมีระบบรายงานติดตามอายุสินค้าอย่างสม่ำเสมอ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน
3.2.1 ความเสี่ยงด้านลูกหนี้

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทโครงการ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทภาคเอกชน ซึ่งเกิดจากธุรกิจประเภทไม่ใช่โครงการ ซึ่งเป็นการซื้อขายโดยการให้เครดิตในการชำระหนี้ ซึ่งในปี 2558 สัดส่วนยอดขายของกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ และลูกค้าเอกชน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.30 และร้อยละ 33.70 ของรายได้รวม ซึ่งในกรณีที่ลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทมีหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัท มีฐานลูกค้าหลักเป็นหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจซึ่งมีฐานะการเงินที่มีความมั่นคงสูง ประกอบกับกลุ่มบริษัท มีนโยบายการให้สินเชื่อที่รัดกุมแก่กลุ่มลูกค้าบริษัทเอกชน จึงทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีหนี้สูญน้อยมาก กลุ่มบริษัทได้มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนจากลูกหนี้ภาคเอกชนที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญรวมจำนวน 1.24 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2557 0.20 ล้านบาท ที่มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1.04 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุเกิดจากลูกค้าเอกชนของบริษัทรายหนึ่ง ยังส่งมอบงานให้กับหน่วยงานราชการไม่แล้วเสร็จ และทำให้ยังไม่สามารถจ่ายชำระมายังบริษัทได้ ทำให้ระยะเวลาการจ่ายชำระยาวเกินกว่า 365 วัน และบริษัทต้องตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งจำนวน แต่อย่างไรก็ดี บริษัทคาดว่าในปี 2559 บริษัทจะได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้รายดังกล่าว

3.2.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่โครงสร้างรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทเป็นเงินบาท เนื่องจากเป็นการขายภายในประเทศ ร้อยละ 99.99 และขายต่างประเทศอีกร้อยละ 0.01 ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนของกลุ่มบริษัท มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ ในปี 2558 มีอัตราการสั่งซื้อร้อยละ 15.24 ของยอดซื้อทั้งหมด และมีการสั่งซื้อในประเทศเป็นอัตราเงินบาท อัตราร้อยละ 84.76 ของยอดซื้อทั้งหมด แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยกลุ่มบริษัทจะพิจารณาในการซื้อเงินตราต่างประเทศ เพื่อป้องกันผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่บริษัทเข้าผูกพันกับโครงการระยะยาว โดยคำนึงสภาพการณ์ และความเหมาะสมของตลาดเงิน ณ ขณะนั้น

3.2.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ประกอบกับธุรกิจที่มีสัดส่วนมาจากรายได้จากโครงการของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจเป็นส่วนใหญ่ การส่งมอบตรวจรับ ตลอดจนการเก็บเงินที่ล่าช้าอันเนื่องมาจากขั้นตอนของราชการ รวมทั้งการที่กลุ่มบริษัทต้องมีเงินฝากเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อกับธนาคาร ที่ใช้ในการออกหลักประกันในการประมูลงานและจัดทำสัญญา ตลอดจนการรับประกันตามสัญญา อาจทำให้กลุ่มบริษัทขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องอันเนื่องมาจากวงจรกระแสเงินสดของธุรกิจ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัท มีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็ว จำนวน 1.47 เท่า และในปี 2557 จำนวน 1.41 เท่า และอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวน 1.67 และในปี 2557 จำนวน 1.50 เท่า แต่อย่างไรก็ตาม จากการที่กลุ่มบริษัท มีรายได้ส่วนใหญ่จากโครงการภาครัฐนี้ ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถนำโครงการที่กลุ่มบริษัท ได้ทำสัญญากับภาครัฐหรือภาครัฐวิสาหกิจแล้ว มาทำสินเชื่อโครงการกับทางธนาคาร และนำเงินสดมาใช้ในการดำเนินงานโครงการตั้งแต่ต้นจนจบโครงการดังกล่าวได้