

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ผลิตสินค้าน้อยราย

อีวเลตต์-แพคการ์ด และคอมแพค เป็นผู้ผลิตที่บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้ามากเป็นอันดับต้น ๆ และจากการที่ อีวเลตต์-แพคการ์ด ควบรวมกิจการกับ คอมแพค ทำให้ยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ ที่มาจากสินค้าของกลุ่มดังกล่าวมีสัดส่วนสูงขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 41.4 ของยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ แม้ว่าบริษัทผู้ผลิตสินค้าประเภทไอทีมักไม่ลงมาทำตลาดขายสินค้าด้วยตนเอง ซึ่งเป็นค่านิยมของธุรกิจประเภทนี้ แต่หากกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ดังกล่าวไม่ยินยอมให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนต่อไป บริษัทฯ อาจประสบกับสภาวะยอดขายลดลงได้จากการที่ไม่มีสินค้าหรือมีสินค้าที่มีต้นทุนสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ เป็นลูกค้าใหญ่อันดับต้น ๆ ของกลุ่มดังกล่าวในประเทศไทย โดยเมื่อรวมกับการสั่งซื้อของบริษัทในเครือ เป็นผลให้ยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ และบริษัทในเครือมีความสำคัญกับกลุ่มดังกล่าวพอสมควร ดังนั้นความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับผู้ผลิตดังกล่าวจึงเป็นความสัมพันธ์แบบต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทฯ และพยายามสร้างความสัมพันธ์ให้ดียิ่งขึ้นด้วยการมีผลงานที่ดีต่อเนื่อง ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังพยายามเพิ่มความหลากหลายของสินค้าของบริษัทฯ เพื่อให้ครอบคลุมในทุกประเภทของสินค้า ซึ่งจากการเพิ่มประเภทของสินค้าทำให้ ณ 31 ธันวาคม 2546 บริษัทฯ มีสัดส่วนของผู้ผลิตอีก 2 รายเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับร้อยละ 16.5 และร้อยละ 13.6 ของยอดสั่งซื้อตามลำดับ

1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่กระทบต่อสินค้าคงคลัง

เนื่องจากยอดขายหลักของบริษัทฯ มาจากอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซึ่งสินค้าประเภทดังกล่าวมีการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าคงคลังของบริษัทฯ อาจจะมีการล้าสมัยอย่างรวดเร็ว แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการติดตามแผนการการพัฒนาเทคโนโลยีของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ร่วมกับผู้ผลิตแต่ละรายอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง ผู้ผลิตอาจจะมีการปรับปรุงเทคโนโลยีได้เร็วกว่าที่วางแผนไว้ และมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่เคยให้บริษัทฯ ทำให้อาจเกิดกระทบกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการควบคุมมูลค่าสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับไม่เกินยอดขายเฉลี่ย 30 วัน โดยจะมีการรายงานต่อผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) แต่ละรายทราบทุกสัปดาห์ ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายกำหนดผลตอบแทนของผู้จัดการผลิตภัณฑ์แต่ละรายจากการบริหารสินค้าคงคลัง ทำให้ปริมาณสินค้าคงคลังของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับเงื่อนไขการเปลี่ยนคืนสินค้าที่มีอยู่เพื่อแลกกับสินค้าใหม่ (Product Rotation) โดยยอดขายของสินค้าที่ได้รับข้อเสนอดังกล่าวคิดเป็นประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายรวมของบริษัทหรือการชดเชยส่วนต่างในกรณีที่สินค้ามีการลดราคาลง (Price Protection) จากผู้ผลิตส่วนใหญ่ ซึ่งทำให้ปัญหาการลดค่าของสินค้าคงคลังลดลง โดยยอดขายของสินค้าที่ได้รับข้อเสนอดังกล่าวคิดเป็นประมาณร้อยละ 78 ของยอดขายรวมของบริษัท

บริษัทฯ ยังมีนโยบายการตั้งสำรองสินค้าคงคลังล้าสมัยขึ้นต่ำ (ตามรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงิน) เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะของสินค้าคงคลังที่บริษัทฯ มีอยู่ โดยบริษัทฯ จะทำการประเมินทุกรายการทุกสิ้นไตรมาส เพื่อพิจารณาว่า ควรจะตั้งสำรองเพิ่มเติมอีกจำนวนเท่าใดจากการตั้งสำรองขั้นต่ำตามนโยบาย โดยตั้งแต่ปี 2544-2546 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองตามนโยบายเสมอมา

1.3 ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าบางส่วนเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจะทำการจำหน่ายภายในประเทศ ในปี 2546 บริษัทฯ มีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศจำนวนประมาณ 29.3 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ หรือ 1,214.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.11 ของยอดสั่งซื้อของบริษัทฯ ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายให้มีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงล่วงหน้าในทุกใบสั่งซื้อในอัตราประมาณร้อยละ 50-100 ของมูลค่าการสั่งซื้อ เพื่อป้องกันความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน โดยผู้บริหารของบริษัทฯ จะมีการเฝ้าติดตามความเคลื่อนไหวของภาวะอัตราแลกเปลี่ยนตามมุมมองของธนาคาร หากมีตัวบ่งชี้ว่า ค่าของเงินบาทจะแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ บริษัทฯ จะมีการทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงในอัตราประมาณร้อยละ 50 แต่หากไม่มีตัวบ่งชี้ดังกล่าว บริษัทฯ จะมีการทำสัญญาการป้องกันความเสี่ยงเต็มจำนวน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเหลืออยู่ในกรณีไม่ทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงเต็มจำนวน

1.4 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากในธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ มีผู้ค้าบางส่วนที่ลักลอบนำเข้าสินค้าโดยตรงโดยไม่ผ่านกระบวนการศุลกากร ทำให้ต้นทุนของสินค้าที่ลักลอบนำเข้าดังกล่าวที่ไม่ผ่านระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม มีราคาขายที่ถูกลงกว่าบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทฯ ได้พยายามเน้นถึงการให้การรับประกันที่ได้จากผู้ผลิตและการบริการซึ่งไม่มีในสินค้าลักลอบนำเข้า และขอส่วนลดพิเศษจากผู้ผลิตเพื่อให้ผลต่างของราคาขายของบริษัทฯ และสินค้าลักลอบนำเข้าลดลง อีกทั้งในปัจจุบัน หน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าลักลอบนำเข้าโดยไม่ผ่านกระบวนการศุลกากรได้เริ่มมีการกวัดขันจับกุมสินค้าหนีภาษีอย่างเข้มงวดยิ่งขึ้น

ธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ ทำให้ความประหยัดจากขนาด (Economy of Scale) มีความสำคัญมาก บริษัทฯ และบริษัทคู่แข่งซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจขายส่งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์รายใหญ่จะมีการสั่งซื้อสินค้าครั้งละจำนวนมากๆ ทำให้ได้ต้นทุนของสินค้าที่ถูกกว่าบริษัทเล็กๆ ดังนั้นหากในอนาคตบริษัทคู่แข่งรายใหญ่มีการลดราคาสินค้าบางรายการ อาจทำให้บริษัทฯ ต้องลดราคาสินค้าลงเพื่อรักษาสัดส่วนแบ่งตลาด ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน สินค้าที่ขายอยู่ส่วนหนึ่งของบริษัทฯ และบริษัทคู่แข่งรายใหญ่เป็นสินค้าที่ซ้อนทับกัน และมีนโยบายของราคาจากผู้ผลิตค่อนข้างชัดเจน ทำให้การแข่งขันในสินค้ากลุ่มดังกล่าวมีน้อยลง ในขณะเดียวกันบริษัทฯ พยายามที่จะเพิ่มหรืออย่างน้อยรักษาสัดส่วนแบ่งตลาดของสินค้าแต่ละตัวไว้ เพื่อให้ได้รับส่วนตลาดที่มากขึ้นและสามารถแข่งขันได้ในตลาด และพยายามที่จะเพิ่มสินค้าใหม่ๆ ที่ยังไม่มีผู้ขายในตลาด เพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขันลง โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินค้าที่ได้รับอนุญาตให้เป็นผู้ขายเพียงรายเดียวในประเทศไทยจำนวนหนึ่ง

1.5 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

ปัจจุบัน บริษัทฯ มียอดขายเครดิตประมาณร้อยละ 85-90 ของยอดขายรวม ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ กลายเป็นหนี้สูญเป็นจำนวนมาก อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ ทางด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการตรวจสอบเครดิตของลูกหนี้ที่รัดกุมก่อนที่จะให้เครดิตกับลูกหนี้ โดยลูกหนี้รายใหม่จะต้องซื้อสินค้าเป็นเงินสดก่อนที่จะมีการให้วงเงินเครดิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการแยกฝ่ายควบคุมเครดิตออกจากฝ่ายขาย เพื่อควบคุมรายการขายที่มีลักษณะไม่ปลอดภัย ทำให้ ณ 31 ธันวาคม 2546 บริษัทฯ มียอดลูกหนี้การค้าอายุมากกว่า 3 เดือน น้อยกว่าร้อยละ 5 ของยอดลูกหนี้การค้ารวมก่อนหักค่าเผื่อ และมียอดหนี้เสียน้อยกว่าร้อยละ 0.50 ของยอดขายเครดิตของบริษัทฯ ซึ่งลูกหนี้การค้ากลุ่มดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อเต็มจำนวนแล้ว ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีการซื้อประกัน

เพื่อคุ้มครองความเสียหายจากลูกหนี้การค้าทั้งหมดของบริษัทฯ มาตั้งแต่ปี 2543 โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ เลือกใช้บริษัทประกันภัยในประเทศไทยที่อยู่ในกลุ่มของบริษัทประกันภัยชั้นนำในประเทศออสเตรเลีย โดยประกันภัยที่บริษัทฯ ชื่อนี้ จะคุ้มครองความเสียหายที่เกิดจากลูกหนี้การค้าทุกรายของบริษัทฯ สูงสุดรายละ 3,000,000 บาท (โดยบริษัทฯ อาจขอทำวงเงินประกันเกิน 3,000,000 บาท สำหรับลูกค้าบางรายได้ โดยการเสนอให้บริษัทประกันภัยพิจารณาเป็นราย ๆ ไป) และวงเงินการรับประกันค่าเสียหายจะอยู่ในอัตราร้อยละ 90 ของมูลค่าหนี้เสีย โดยบริษัทฯ ต้องรับผิดชอบความเสียหายในวงเงินรวม 3,000,000 บาทแรก

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่

การที่บริษัทฯ อยู่ในกลุ่มบริษัท SiS ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากขนาดของกลุ่ม (Economy of Scale) ทำให้บริษัทฯ สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ที่ต้นทุนต่ำลง และบริษัทฯ ยังได้รับประโยชน์ในการติดต่อซื้อประกันคุ้มครองความเสียหายจากลูกหนี้การค้าทั้งหมดของบริษัทฯ อันเป็นข้อตกลงที่บริษัท SiS International Holdings Ltd. ได้ติดต่อทำข้อตกลงในเบื้องต้นให้กับบริษัทฯ ในอัตราที่ต่ำกว่าที่บริษัทฯ สามารถติดต่อได้ด้วยตัวบริษัทฯ เอง

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้รับการสนับสนุนในด้านการบริหารจัดการ การฝึกอบรม และการให้ความช่วยเหลือในด้านการเจรจากับทางผู้ผลิต และธนาคารจาก SiS International Holdings Ltd. ซึ่งบริษัทในกลุ่มบริษัท SiS จะต้องร่วมกันรับผิดชอบค่าใช้จ่ายจากการใช้กำลังคนส่วนกลางนี้ โดยการจ่ายค่าธรรมเนียมการจัดการ (Management Fee) ให้กับ SiS International Holdings Ltd. ดังนั้นการได้รับประโยชน์ดังกล่าวจะหมดลงหากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ไม่ให้ความช่วยเหลือดังกล่าวกับบริษัทฯ หรือ ต้องการให้บริษัทฯ จ่ายค่าธรรมเนียมการจัดการที่สูงขึ้น เพื่อให้ได้รับความสะดวกและประโยชน์ดังกล่าว อาจส่งผลทำให้บริษัทฯ มีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น และกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวโน้มของการเติบโตที่ดี โดยในปี 2546 บริษัทฯ มียอดขายเป็นอันดับ 2 ในกลุ่มรองจาก SiS International Ltd. เท่านั้น ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นใหญ่ และบริษัทในกลุ่มเป็นแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมการจัดการดังกล่าวจะต้องได้รับความยินยอมจากทางบริษัทฯ ก่อน และที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการจ่ายค่าธรรมเนียมดังกล่าวในอัตราที่ลดลงตามลำดับจากปี 2545 ที่อัตราร้อยละ 0.25 ของยอดขาย ปี 2546 ที่อัตราร้อยละ 0.125 ของยอดขาย และตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นไป ที่อัตราร้อยละ 0.0625 ของยอดขาย

1.7 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากบริษัทฯ ต้องมีการสำรองสินค้าคงคลังไว้จำนวนหนึ่งเพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงระยะเวลาการเรียกเก็บเงินเฉลี่ยจากลูกค้าของบริษัทฯ อยู่ที่ประมาณ 38 วัน ซึ่งนานกว่าระยะเวลาการเรียกเก็บเงินเฉลี่ยจากเจ้าหนี้การค้าของบริษัทฯ ที่มีระยะเวลาประมาณ 25 วัน ซึ่งมีผลทำให้บริษัทฯ จำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนระดับหนึ่งสำหรับการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งมี Cash Cycle อยู่ที่ประมาณ 30 วัน หากยอดขายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ อาจต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมซึ่งมีต้นทุนทางการเงินสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เมื่อรวมกับเงินทุนจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี จะทำให้บริษัทฯ มีฐานะเงินทุนหมุนเวียนที่เข้มแข็งยิ่งขึ้น และทำให้อัตราหนี้สินต่อทุนของบริษัทฯ ดีขึ้น

1.8 ความเสี่ยงจากการมีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างน้อย

เนื่องจากบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างน้อย ปัจจัยต่าง ๆ เช่น ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คุณภาพของลูกค้า และการบริหารสินค้าคงคลัง เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม การเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้ง นี้ จะทำให้บริษัทฯ มีฐานะเงินทุนหมุนเวียนที่เข้มแข็งยิ่งขึ้น และทำให้อัตราหนี้สินต่อทุนของบริษัทฯ ดีขึ้น ประกอบกับการที่ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง น่าจะทำให้บริษัทฯ มีแนวโน้มที่จะได้รับเงินปันผลจากธนาคารพาณิชย์ที่ดีขึ้น อีกทั้ง การที่บริษัทฯ มีการเฝ้าติดตามดูแลนโยบายในการควบคุมความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ นโยบายในการพิจารณาเครดิต การทำประกันลูกค้าการค้า และนโยบายการบริหารสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด น่าจะทำให้ลดผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิได้

1.9 ความเสี่ยงจากการจัดจำหน่ายหุ้นราคาต่ำให้พนักงาน

จากมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2547 ได้อนุมัติการจำหน่ายใบสำคัญแสดงสิทธิให้พนักงานของบริษัทฯ จำนวน 5,000,000 หน่วย โดยได้มอบอำนาจให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีอำนาจในการพิจารณากำหนดเงื่อนไข และรายละเอียดอื่นๆ ของการทำรายการดังกล่าวตามที่เห็นสมควร โดยราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวที่เสนอขายให้แก่พนักงานของบริษัทฯ ดังกล่าวอาจจะต่ำกว่าราคาที่เสนอขายให้ประชาชนได้เกินร้อยละ 40 เนื่องจากราคาการใช้สิทธิที่กำหนดโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2547 กำหนดไว้เท่ากับมูลค่าทางบัญชี (Book value) ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามงบการเงินฉบับล่าสุดก่อนวันที่มีการใช้สิทธิ อย่างไรก็ตาม ใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนที่เสนอขายแก่พนักงานดังกล่าวจะมีการกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาห้ามใช้สิทธิเป็นเวลาอย่างน้อย 1 ปี ซึ่งจะช่วยป้องกันการมีหุ้นเพิ่มขึ้นในช่วงแรกที่หุ้นของบริษัทฯ เพิ่งได้รับอนุญาตให้ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ จำนวนหุ้นที่รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จำหน่ายให้แก่พนักงานของบริษัทฯ ดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 2.50 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้ง นี้

1.10 ความเสี่ยงที่อาจเกิดกับผู้ลงทุนในใบสำคัญแสดงสิทธิจากการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ

บริษัทฯ จะดำเนินการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิได้ตลอดอายุใบสำคัญแสดงสิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิที่ระบุไว้ในส่วนที่ 3 ซึ่งการปรับสิทธิดังกล่าว คำนึงถึงแต่ราคาการใช้สิทธิ และอัตราการใช้สิทธิ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น มิได้มีการคำนึงถึงมูลค่าตามเวลาของใบสำคัญแสดงสิทธิแต่อย่างใด ซึ่งมูลค่าตามเวลาของใบสำคัญแสดงสิทธิจะลดลงเมื่อเวลาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิน้อยลง และหากบริษัทฯ มีการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพใหม่ในอนาคต อาจทำให้การปรับสิทธิดังกล่าวขัดแย้งสิทธิประโยชน์ของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้ไม่ครบถ้วน

1.11 ความเสี่ยงที่อาจเกิดกับผู้ลงทุนกรณีบริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้ง นี้ก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้รับพิจารณาหุ้นของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2547 และบริษัทหลักทรัพย์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ เป็นอย่างดีแล้ว เห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่สามารถเข้าจดทะเบียนในกระดานหลักของตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้