

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้นได้กับบริษัท นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ ในขณะนี้หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินการธุรกิจของบริษัท ดังนั้น ใน การลงทุน ผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงหลัก ๆ จำแนกได้ ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากวงจรชีวิต (Product Life Cycle) ของการผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (Microelectronics Module Assembly) บางผลิตภัณฑ์ที่สั้น

บริษัทรับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (Microelectronics Module Assembly) ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ อิเล็กทรอนิกส์บางผลิตภัณฑ์อาจมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วโดยมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์แต่ละรุ่นที่สั้นประมาณ 1 ปี โดย ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่บริษัทผลิตและประกอบให้กับลูกค้าส่วนใหญ่ ได้แก่ กลุ่มคอมพิวเตอร์ กลุ่มอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ กลุ่ม อุปกรณ์ยานยนต์ กลุ่มสินค้าเพื่อความบันเทิง กลุ่มอุปกรณ์เพื่อความปลอดภัย และกลุ่มอุปกรณ์สื่อสาร อุปกรณ์เหล่านี้ล้วน แล้วแต่มีเทคโนโลยีเป็นจุดขายที่สำคัญของสินค้า ทำให้ต้องมีการพัฒนาตัวสินค้าและเทคโนโลยีอยู่เสมอเพื่อตอบสนอง ความต้องการของผู้ใช้และการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จึงอาจทำให้บริษัทต้องมีการปรับเปลี่ยนการออกแบบวงจรภายในของผลิตภัณฑ์ และ กระบวนการผลิตอยู่บ่อยครั้ง ตามความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้า

บริษัทจึงได้มีการลงทุนในเครื่องจักรและกระบวนการผลิตที่ทันสมัย และพัฒนาบุคลากรให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่ เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยบริษัทมีความสามารถในการผสมผสานและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง เพื่อตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยและมีความซับซ้อนมากขึ้น โดยการที่บริษัทมี เครื่องจักรที่มีความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีการผลิตที่หลากหลายในกระบวนการผลิตเดียว ทำให้การปรับเปลี่ยน กระบวนการผลิตแต่ละครั้งสามารถทำได้โดยง่าย และมีค่าใช้จ่ายที่ไม่สูงนัก โดยในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการที่จะพัฒนาและ ปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีการผลิตใหม่ บริษัทและลูกค้าจะมีการทำการวิจัยและคิดค้นกระบวนการผลิตใหม่ร่วมกัน (Joint Innovation) ซึ่งทำให้บริษัทมีระยะเวลาในการผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ผลิตภัณฑ์ยาวนานขึ้น อีกทั้ง บริษัทยัง สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องและสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับลูกค้าในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทได้มีเป้าหมายที่จะมุ่งเน้นการให้บริการประกอบและทดสอบแผงวงจรรวม (Integrated Circuit Packaging หรือ IC Packaging) มากขึ้น เนื่องจากมีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์โดยส่วนใหญ่มากกว่า 5 ปี

1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของเศรษฐกิจและผลประกอบการของบริษัท

ธุรกิจรับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นธุรกิจที่มีความผันผวนค่อนข้างสูงตามสภาวะของอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์โลก เช่น ภาวะตกต่ำของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลกในปี 2544 ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อรายได้ของธุรกิจรับจ้างผลิตและ ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของผลประกอบการของบริษัทจากปัจจัยภายนอก ต่าง ๆ ได้ ทั้งนี้ ความผันผวนของผลประกอบการของบริษัทอาจเกิดจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงของความต้องการ ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า การที่ลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงยอดสั่งซื้อสินค้า และ ความสามารถในการควบคุมต้นทุนการผลิตและ ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมด้วย ดังจะเห็นได้จากผลประกอบการของบริษัทในช่วงปี 2546 – 2551 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 ดังนี้

ปี	2546	2547	2548	2549	2550	2551	งวด 6 เดือนแรก ปี 2552
รายได้	683	1,203	4,473	7,969	11,652	12,127	4,625
กำไรสุทธิ	51.1	109.9	44.8	102.7	197.7	200.9	115.3

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นระยะเวลาที่นานกว่าสิบปี และมีการขยายตัวทางธุรกิจจนถึงระดับที่มีการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) ในระดับที่สูงขึ้นมาก จึงส่งผลให้ต้นทุนคงที่ต่อหน่วย (Fixed Cost per unit) อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำกว่าในอดีต ทำให้บริษัทเริ่มมีผลประกอบการที่มีความผันผวนน้อยลงมาก สำหรับปัจจัยภายนอกซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท เช่น สภาวะอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจทั่วโลกโดยรวมที่ผันผวน บริษัทได้พยายามดำเนินการเพื่อลดผลกระทบที่จะได้รับหากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น โดยบริษัทได้กระจายการรับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ไปสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภทมากขึ้น (Diversification) และเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของผลิตภัณฑ์ของลูกค้ารายใดรายหนึ่ง ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นปลายที่มีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตเป็นส่วนประกอบมิได้ถูกวางจำหน่ายสู่ผู้บริโภคเพียงภูมิภาคใด ภูมิภาคหนึ่ง ดังนั้น บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากความผันผวนของเศรษฐกิจและการที่อุปสงค์ของภูมิภาคใด ภูมิภาคหนึ่งลดลง

สำหรับสถานการณ์เศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกในขณะนี้ ภาคการผลิตหลายอุตสาหกรรมได้รับผลกระทบอย่างหนัก รวมถึงอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยยอดขายของบริษัทได้รับผลกระทบบ้าง แต่เนื่องจากบริษัทยังได้รับยอดการสั่งซื้อจากลูกค้าเดิม กอปรกับได้เริ่มผลิตสินค้าใหม่ที่ร่วมพัฒนาและทดลองผลิตกับลูกค้าใหม่ในเชิงพาณิชย์ (Mass Production) จึงทำให้ยอดขายการผลิตและผลประกอบการของบริษัทยังปรับตัวดีขึ้นในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจโลกเริ่มตกต่ำตั้งแต่ในไตรมาสที่ 3 ปี 2551 โดยในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.1 จากปี 2550 อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 1 ปี 2552 บริษัทผลิต Hard Disk ได้มีการชะลอยอดการสั่งซื้อจากบริษัทเป็นผลให้บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการลดลงประมาณร้อยละ 28 จากงวดเดียวกันของปีก่อน แต่เนื่องด้วยปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ารายอื่นสำหรับสินค้าที่มีอัตรากำไรที่สูงกว่ามีมากขึ้น ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทดีขึ้น กำไรขั้นต้นของบริษัทในไตรมาสที่ 1 จึงลดลงจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนเพียงประมาณร้อยละ 16.0 อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2552 อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ได้มีการฟื้นตัว และบริษัทได้รับการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น จึงทำให้สำหรับช่วง 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ และกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 25 และร้อยละ 9 จากงวดเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้หากในอนาคต สภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกใช้ระยะเวลานานในการฟื้นตัวหรือปรับตัวแย่งอีก ผลประกอบการของบริษัทอาจจะได้รับผลกระทบได้

1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากลูกค้าชั้นปลาย (end-client) จำนวนน้อยราย

บริษัทมีรายได้จากการรับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ให้ลูกค้ารายใหญ่ที่สุด คือ บริษัทผลิต Hard Disk เป็นสัดส่วนร้อยละ 84.6 และร้อยละ 78.4 ของรายได้รวมของบริษัทในปี 2551 และงวด 6 เดือนแรกปี 2552 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมดจาก บริษัทผลิต Hard Disk รายดังกล่าว และบันทึกเป็นต้นทุนขายเป็นมูลค่าที่สูง จึงทำให้รายได้จากการขายให้ลูกค้ารายนี้มีมูลค่าที่สูงตามกัน อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากสัดส่วนมูลค่าเพิ่ม (คำนวณจากมูลค่าขายหักออกด้วยมูลค่าวัตถุดิบ) (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 2.4) บริษัทมีการพึ่งพิงรายได้จากการรับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับลูกค้าปลายทาง (end-client) รายใหญ่มากกว่า 6 ราย คือ บริษัทผลิต Hard Disk, บริษัทผู้รับจ้างออกแบบผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์รายหนึ่ง (Fabless), ON Semiconductor, GE Sensing, EM Microelectronics (Swatch Group) และ ELMOS โดยมีสัดส่วนมูลค่าเพิ่มรวมกัน ประมาณร้อยละ 93 และร้อยละ 89 ของมูลค่าเพิ่มรวมจากการ

หัวข้อที่ 1 ปัจจัยความเสี่ยง

ขายของบริษัทในปี 2551 และช่วง 6 เดือนแรกปี 2552 ตามลำดับ ดังนั้น ผลประกอบการของบริษัทอาจได้รับผลกระทบ หากลูกค้าชั้นปลายหลักของบริษัทรายใดรายหนึ่ง ยกเลิกคำสั่งซื้อสินค้า เปลี่ยนแปลงจำนวนสั่งซื้อสินค้า หรือเลื่อนระยะเวลาส่งสินค้า หรือหากเกิดการเปลี่ยนแปลงในทางลบต่อการดำเนินงานกิจการของบริษัทลูกค้าเหล่านี้ บริษัทอาจได้รับผลกระทบด้วยเช่นเดียวกัน

บริษัทได้พยายามเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ เพื่อลดการพึ่งพิงลูกค้าชั้นปลายรายใหญ่ดังกล่าว โดยการทำการตลาดหาลูกค้าใหม่ ๆ ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดตั้งบริษัท STARS Microelectronics USA, Inc. เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายและทำการตลาดจัดหาลูกค้าในประเทศสหรัฐอเมริกา และแต่งตั้งบริษัท SMART Electronics เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายและทำการตลาดจัดหาลูกค้าในภูมิภาคเอเชีย และ SIIX Corporation เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายและทำการตลาดจัดหาลูกค้าในภูมิภาคเอเชีย ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทสามารถลดการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ โดยสามารถหาลูกค้ารายใหญ่ได้เพิ่ม ประกอบกับการที่ลูกค้ารายอื่น ๆ ได้มีการเพิ่มปริมาณการใช้บริการมากขึ้น โดยสัดส่วนมูลค่าเพิ่มรวมของบริษัทลูกค้ารายใหญ่ที่สุดสามอันดับแรก สำหรับปี 2551 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 เท่ากับร้อยละ 79 และร้อยละ 77 ตามลำดับ สำหรับลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทนั้น มีสัดส่วนมูลค่าเพิ่มคิดเป็นร้อยละ 32 และร้อยละ 44 สำหรับปี 2551 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 ตามลำดับ ทั้งนี้สำหรับสัดส่วนมูลค่าเพิ่มจากลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทในงวด 6 เดือนแรกปี 2552 ที่สูงขึ้นมากนั้น เนื่องมาจากยอดคำสั่งซื้อจากลูกค้าหลายรายได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจทำให้ยอดขายลดลง อย่างไรก็ตามลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทนั้นได้รับผลกระทบน้อยและยังมียอดขายที่เพิ่มขึ้น

บริษัทคาดหมายว่านอกจากจะสามารถเพิ่มลูกค้าหลักเพิ่มขึ้นในอนาคต บริษัทยังสามารถรักษาลูกค้ารายเดิมได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่ากลุ่มลูกค้าของบริษัท ได้แก่ บริษัทผลิต Hard Disk, บริษัท Fabless รายหนึ่ง (MP3, MP4 และชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์), On Semiconductor (โทรศัพท์มือถือ ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ), General Electric (อุปกรณ์วัดแรงดันลมยาง TPMS), EM Microelectronics (Swatch Group) เป็นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสในการเติบโตสูง โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าว ให้เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มาโดยตลอด เนื่องจากกลุ่มมีความต้องการในสินค้าที่มีเทคโนโลยีและคุณภาพที่สูง จึงทำให้กลุ่มลูกค้าของบริษัทดังกล่าวมักจะยึดติดกับผู้รับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (Electronics Manufacturing Services หรือ EMS) ของตนเองหากว่า EMS รายนั้นได้รับการยอมรับในผลงานแล้ว เนื่องจากในการคัดเลือก EMS แต่ละครั้งใช้เวลาและมีความซับซ้อนและกระบวนการค่อนข้างซับซ้อนโดยเริ่มตั้งแต่การออกแบบ การทำ Qualification Lot การตรวจสอบและรับรองคุณภาพในการผลิต

1.4 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูงทั้งในด้านราคาและคุณภาพของสินค้า เนื่องจากมีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมาก โดยที่ผ่านมามีผู้ผลิตจากประเทศจีนได้หันมาประกอบธุรกิจนี้มากขึ้น ซึ่งจะเปรียบผู้ผลิตจากประเทศอื่นในเรื่องของต้นทุนค่าแรงและวัตถุดิบ กลยุทธ์ทางด้านราคาจึงถูกนำมาใช้เป็นปัจจัยในการแข่งขัน ส่งผลให้อัตรากำไรโดยรวมของอุตสาหกรรมลดลง นอกจากนี้ ผู้ผลิตหลายรายพยายามลดต้นทุนการผลิต โดยการลดคุณภาพของวัตถุดิบหรือย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนค่าแรงถูกกว่า ทั้งนี้ หากอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โดยรวมมีการชะลอการเติบโต ในขณะที่ผู้รับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มีจำนวนเพิ่มขึ้น และ/หรือ มีกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น จะส่งผลให้มีการแข่งขันทางด้านราคาที่รุนแรงยิ่งขึ้น ซึ่งหากสถานการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

บริษัทได้มุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงและมีราคาที่เหมาะสมให้กับกลุ่มลูกค้าระดับบนที่ให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพสินค้าเป็นปัจจัยหลัก ทำให้บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นน้อยกว่าผู้ผลิตในตลาดล่าง รวมถึงการที่

หัวข้อที่ 1 ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทร่วมกับลูกค้าในการทำการวิจัย ออกแบบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ใหม่ ๆ (Joint Innovation) ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย โดยที่ผ่านมา บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าชั้นปลาย (End Client) ขึ้นนาระดับโลกหลายราย ให้เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มาโดยตลอด ซึ่งนอกจากจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าแล้ว ผลงานจากการร่วมออกแบบและพัฒนาไปกับลูกค้าจะเป็นสิ่งยึดเหนี่ยวให้ลูกค้าใช้บริการของบริษัทต่อไปในระยะยาว ด้วยเหตุผลที่กล่าวมานี้ บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทสามารถตอบรับการแข่งขันที่รุนแรงยิ่งขึ้นในอนาคต

1.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องมีค่าใช้จ่ายลงทุนที่มีมูลค่าสูง

เนื่องจากอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจึงมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) โดยการใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิตมาโดยตลอด ดังนั้น บริษัทจึงต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรที่ทันสมัย และมีมูลค่าสูง โดยบริษัทได้มีการลงทุนในมูลค่าที่สูงในเครื่องจักรและอุปกรณ์ สำหรับโรงงานแห่งที่ 2 ในช่วงปี 2548 2549 2550 และ 2551 เป็นจำนวน 602 ล้านบาท 319 ล้านบาท 206 ล้านบาท และ 219 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ ในบางกรณี บริษัทจะต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรบางส่วนในช่วงที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าและทดลองผลิต (Qualification Lot) เพื่อเป็นการแสดงให้เห็นถึงความพร้อมของบริษัทในการรองรับความต้องการของลูกค้า ดังนั้น บริษัทจึงอาจเกิดความเสี่ยงในกรณีที่มีการลงทุนในเครื่องจักร แต่ไม่สามารถใช้งานได้เต็มที่ เนื่องจากไม่ได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้า ดังเช่นระหว่างปี 2547 - 2548 ซึ่งบริษัทได้มีการลงทุนซื้อเครื่องจักรมูลค่าประมาณ 287 ล้านบาท เพื่อนำมาใช้ในรองรับการผลิตและประกอบชิ้นส่วนหน้าจอสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ (LCD Module Assembly) ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในขณะนั้น และได้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้ประมาณร้อยละ 74.9 ของรายได้รวมในปี 2547 อย่างไรก็ตาม ในปี 2548 ลูกค้าชั้นปลายเปลี่ยนไปใช้ผู้ผลิตในประเทศจีนแทน ทำให้ยอดขายในการรับจ้างผลิตและประกอบชิ้นส่วนสำหรับหน้าจอโทรศัพท์เคลื่อนที่ (LCD Module Assembly) ลดลงอย่างมาก โดยทำให้เครื่องจักรที่มีการลงทุนสั่งซื้อมา ไม่ได้ถูกนำมาใช้งาน

บริษัทได้พยายามพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ และนำเครื่องจักรในส่วนนี้มาประยุกต์ใช้ในการผลิตในส่วนของกลุ่มลูกค้าผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ (Microelectronics Module Assembly) อื่น ๆ โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทได้มีการใช้กำลังการผลิตของเครื่องจักรในส่วนนี้แล้วประมาณร้อยละ 40 และคาดว่าจะใช้เต็มกำลังการผลิตในปลายปี 2553 ซึ่งในการนำเครื่องจักรในส่วนนี้มาประยุกต์ใช้ในส่วนนี้ มิได้ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นด้อยไปกว่าการผลิตและประกอบชิ้นส่วนสำหรับหน้าจอโทรศัพท์เคลื่อนที่ (LCD Module Assembly) แต่อย่างใด

บริษัทคาดว่าค่าใช้จ่ายลงทุนในอนาคตจะมีมูลค่าไม่มากเท่ากับที่ผ่านมา เนื่องจาก บริษัทได้มีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับโรงงานแห่งที่ 2 ในช่วงปี 2547 - 2551 แล้ว โดยสำหรับงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทมีค่าใช้จ่ายลงทุน มูลค่าประมาณ 29.2 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากในอดีต นอกจากนี้ เพื่อให้การลงทุนสอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ บริษัทจึงมีการกำหนดอำนาจการอนุมัติการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นขั้นชัดเจน (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 9.2) และยังมีการจัดทำรายงานการศึกษาความเหมาะสม (Justification Report) สำหรับเครื่องจักรที่มีมูลค่าสูงเพื่อตุนถึงความจำเป็นในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์นั้น ๆ

1.6 ความเสี่ยงจากภาระหนี้สินและการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีหนี้สินรวมทั้งหมด 2,962.9 ล้านบาท และ 2,887.8 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt-to-Equity Ratio หรือ D:E Ratio) เท่ากับ 2.84 เท่า และ 2.49 เท่า ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการละเมิดเงื่อนไขในตามสัญญาเงินกู้ยืม (Covenant) ในข้อ D:E Ratio และ Gearing Ratio สำหรับผลประกอบการปี 2549 และปี 2550 อย่างไรก็ตาม ธนาคารเจ้าหนี้ได้มีการพิจารณาผ่อนผันยกเว้นการดำรงสัดส่วนทาง

หัวข้อที่ 1 ปัจจัยความเสี่ยง

การเงินดังกล่าวสำหรับปี 2549 และปี 2550 ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทสามารถดำรงสัดส่วนทางการเงินให้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ เนื่องจาก ผลการดำเนินงานของบริษัทที่ปรับตัวดีขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมี D:E Ratio และ Gearing Ratio เท่ากับ 2.49 และ 1.17 เท่า ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้คือ 3 เท่า และ 2 เท่า ตามลำดับ

ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีค่าดอกเบี้ยจ่ายต่อปีค่อนข้างสูง ซึ่งในปี 2551 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 นั้น บริษัทมีค่าดอกเบี้ยจ่ายจำนวน 100.6 ล้านบาท และ 39.8 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีผลกระทบต่อความสำคัญต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงหากอัตราดอกเบี้ยเกิดการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินระยะยาวที่เป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวจากเงินกู้ยืมที่ใช้ในการสร้างโรงงาน และซื้อเครื่องจักร โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 เงินกู้ยืมดังกล่าวมีจำนวน 362.6 ล้านบาท ทั้งนี้ เงินกู้ยืมเงินเพื่อก่อสร้างอาคารโรงงานและสำนักงานกับธนาคารเจ้าหนี้แห่งหนึ่ง วงเงินรวม 835 ล้านบาท ซึ่งมียอดคงเหลือ ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2552 จำนวน 321.7 ล้านบาท ได้มีการปรับดอกเบี้ยขึ้นตามเงื่อนไขตามสัญญาเงินกู้ยืมจากดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.75 ต่อปี สำหรับปีหนึ่งถึงปีที่สาม เป็นอัตราลอยตัว Prime Rate สำหรับปีที่สี่ ซึ่งได้มีการปรับเมื่อต้นปี 2550 และ Prime Rate อัตราลอยตัว ลบร้อยละ 0.5 ต่อปี สำหรับปีที่ห้าถึงปีที่หก การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวอาจมีผลทำให้ค่าดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้นจากปีก่อน และอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้ สำหรับยอดเงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่เหลือจำนวน 40.9 ล้านบาทนั้น มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวตามปกติ โดยมิได้มีการปรับเป็นขั้นบันได

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความเสี่ยงในเรื่องความสามารถในการจ่ายคืนภาระหนี้สินระยะยาวตามกำหนด โดยตามสัญญาเงินกู้กับธนาคารเจ้าหนี้แห่งหนึ่ง ได้มีการให้ระยะเวลาที่ไม่ต้องมีการคืนเงินต้นในปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 และกำหนดการจ่ายเงินต้นคืนงวดแรกในปลายปี 2549 จึงทำให้ในช่วงปี 2548 ถึงปี 2549 บริษัทมีภาระการคืนหนี้สินระยะยาวที่น้อย แต่ในปี 2550 บริษัทจะต้องเริ่มชำระเงินกู้คืน แต่บริษัทได้มีการตกลงกับเจ้าหนีดังกล่าวในการเลื่อนการจ่ายคืนเงินต้นของเงินกู้ โดยจะนำไปเฉลี่ยจ่ายเพิ่มในงวดที่เหลือโดยจะเริ่มในงวดไตรมาส 2 ของปี 2552 อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทต้องการลดการพึ่งพิงเงินกู้ระยะสั้นและคงสัดส่วนของเงินกู้ระยะยาวไว้ บริษัทจึงได้เจรจากับเจ้าหนีดังกล่าวในการเลื่อนการจ่ายคืนระยะเวลาอีก 1 ปีเพื่อนำกระแสเงินสดจากการดำเนินงานมาจ่ายคืนเงินกู้ระยะสั้นมากขึ้น โดยธนาคารเจ้าหนี้เพิ่มเงื่อนไขเรื่องการห้ามจ่ายเงินปันผล นอกจากนี้ได้รับความยินยอมจากเจ้าหนี้หรือหุ้นของบริษัทได้รับอนุญาตโดยคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ให้ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทจึงมีการจ่ายคืนเงินกู้มากขึ้น ในปี 2552 จากปี 2551 โดยมีกำหนดการจ่ายคืนเงินกู้เป็นจำนวน 446.6 ล้านบาท โดยในงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทได้จ่ายคืนเงินกู้จำนวน 144.4 ล้านบาท ตามกำหนด เนื่องจากบริษัทได้มีการนำกำไรจากการดำเนินงานที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง และไม่มีค่าใช้จ่ายลงทุนเพิ่มเติมที่มีมูลค่าสูง กอปรกับธนาคารเจ้าหนี้ได้มีการตกลงที่จะยืดกำหนดการชำระเงินคืนต้นออกไป จึงทำให้บริษัทมิได้มีปัญหาระยะสั้นเรื่องสภาพคล่องแต่อย่างใด ดังนั้นกระแสเงินสดจากการดำเนินงานส่วนใหญ่ของบริษัทจะถูกนำไปใช้ในการจ่ายคืนภาระหนี้และดอกเบี้ย ซึ่งคาดว่าจะเพียงพอในการจ่ายคืนภาระเงินต้นและดอกเบี้ยได้ตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม หากผลการดำเนินงานของบริษัทลดลงอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต บริษัทอาจประสบปัญหาในการจ่ายคืนเงินกู้ยืมได้ บริษัทจึงอาจมีความจำเป็นต้องเบิกใช้วงเงินกู้ระยะสั้นเพื่อมาแก้ปัญหาสภาพคล่อง และอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องของอายุสินทรัพย์และการระดมเงินได้ ดังเช่น ในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนที่มากกว่าสินทรัพย์หมุนเวียนค่อนข้างมาก โดยในปี 2549 2550 2551 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 0.49 เท่า 0.55 เท่า 0.59 เท่า และ 0.68 เท่า ตามลำดับ บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และอยู่ระหว่างการเจรจากับธนาคารเจ้าหนี้ในการขอแปลงเงินกู้ระยะสั้นเป็นเงินกู้ระยะยาว อย่างไรก็ตาม หากไม่สามารถเจรจากันได้ บริษัทก็ยังสามารถมีหนี้สินหมุนเวียนยอดเงินกู้เบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ระยะสั้นได้อย่างต่อเนื่อง และบริษัทยังมีวงเงินกู้ระยะสั้นที่มีได้เบิกใช้อยู่จำนวนมาก

หัวข้อที่ 1 ปัจจัยความเสี่ยง

โดยบริษัทมีวงเงินระยะสั้นอยู่กับธนาคาร 6 แห่ง รวมเป็นวงเงินทั้งหมดประมาณ 1,600 ล้านบาท ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีการเบิกใช้เพียงประมาณ 972.7 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทมีแผนที่จะนำเงินที่ระดมทุนได้จากการเสนอขายหุ้นครั้งนี้ทั้งหมดมาชำระหนี้ ซึ่งจะทำให้มูลค่าเงินกู้ยืมดังกล่าวลดลง และทำให้ภาระดอกเบี้ยและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการบริหารความเสี่ยงในส่วนที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ย โดยการจัดหาแหล่งเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ และการจัดโครงสร้างเงินกู้ให้สอดคล้องกับการใช้เงินทุนและเพิ่มสภาพคล่องของบริษัท และลดภาระดอกเบี้ยและความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต อีกทั้ง บริษัทได้ศึกษาเครื่องมือทางการเงินเพื่อบริหารความเสี่ยงทางด้านอัตราดอกเบี้ย ได้แก่ Interest Rate Swap เพื่อเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงอัตราดอกเบี้ยลอยตัว

1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยน แต่เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท มีทั้งการนำเข้าวัตถุดิบและการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ โดยมีการทำรายการเป็นเงินสกุลเหรียญสหรัฐอเมริกา ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจึงส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทมีการรับรู้รายได้และรายจ่ายแบบ Accrual Basis ซึ่งจะรับรู้รายได้/รายจ่าย ลูกหนี้การค้า/เจ้าหนี้การค้าในวันที่มีการซื้อ/ขาย อย่างไรก็ตาม การได้รับหรือจ่ายเงินจริงนั้น จะมีช่วงระยะเวลา Credit Terms ประมาณ 30 - 90 วัน ตามการตกลงระหว่างบริษัทและลูกค้า หรือระหว่างบริษัทและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ โดยในช่วงเวลาระหว่างนี้ อาจเกิดการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนได้ ซึ่งอาจทำให้เงินที่ได้รับจริงหรือที่จ่ายจริงนั้น มากกว่าหรือน้อยกว่า ที่บันทึกเป็นรายได้หรือรายจ่ายไว้แล้ว

อย่างไรก็ดี เนื่องจาก บริษัทมีทั้งการสั่งซื้อวัตถุดิบ และการขายเป็นเงินตราต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในลักษณะ Natural Hedge โดยบริษัทมีรายได้และรายจ่ายจากเงินตราต่างประเทศในระดับค่อนข้างใกล้เคียงกัน โดยในปี 2551 บริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบเงินตราต่างประเทศประมาณ 1,828.9 ล้านบาท หรือร้อยละ 15.2 ของรายได้รวมจากการขาย และมีรายได้ในรูปแบบเงินบาทหรือร้อยละ 84.8 ขณะเดียวกัน บริษัทมีรายจ่ายจากการสั่งซื้อวัตถุดิบในรูปแบบเงินตราต่างประเทศประมาณ 2,578.5 ล้านบาท หรือร้อยละ 22.6 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ซึ่งเป็นส่วนของรายได้และรายจ่ายที่เปิดต่อความเสี่ยงของการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน สำหรับงวด 6 เดือนแรก ปี 2552 บริษัทมีรายได้ในรูปแบบเงินตราต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.1 ของรายได้รวม และมีสัดส่วนการสั่งซื้อวัตถุดิบในรูปแบบเงินตราต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.4 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวม ดังนั้นจะเห็นได้ว่า บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในอัตราส่วนที่ค่อนข้างต่ำ โดยสำหรับปี 2549 2550 และ ปี 2551 บริษัทมีกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 1.0 ล้านบาท 18.0 ล้านบาท และ (40.7) ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.01 ร้อยละ 0.15 และ ร้อยละ (0.34) ของรายได้จากการขายตามลำดับ สำหรับงวด 6 เดือนแรก ปี 2551 บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 21.5 ล้านบาท และคิดเป็นร้อยละ 0.46 ของรายได้จากการขาย

นอกจากนี้ บริษัทได้พยายามลดความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยได้ติดตามข่าวสาร ความเคลื่อนไหวของตลาดเงินตราต่างประเทศอย่างใกล้ชิด อีกทั้ง บริษัทยังใช้เครื่องมือทางการเงินช่วยในการบริหารความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนตามความเหมาะสม โดยเมื่อบริษัทรับรู้รายได้/รายจ่ายเป็นเงินตราต่างประเทศ แต่ยังไม่ถึงกำหนดชำระเงินค่าวัตถุดิบที่ต้องชำระเป็นเงินตราต่างประเทศ บริษัทก็จะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อกำจัดความผันผวนในช่วงต่างของเวลานั้น แล้วแต่กรณี