

12. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

12.1.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

(ก) งบการเงินปี 2545 ตรวจสอบโดยนายชาเนส พิริยพันธ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5402 จากคณะบุคคล นันทนาชัย การบัญชี

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบดุล งบกำไรขาดทุน และงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยใช้วิธีการตรวจสอบรวมถึงการทดสอบหลักฐานประกอบรายการทั้งที่เป็นจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน การประเมินความเหมาะสมของหลักการบัญชีที่กิจการใช้และประมาณการเกี่ยวกับรายการทางการเงินที่เป็นสาระสำคัญ และได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข

(ข) งบการเงินปี 2546 ตรวจสอบโดย นายสมชาย ศุรุจิตโกศล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3277 จากบริษัท เอส.เค.แอดเคาน์แตนท์ เซอร์วิสเชส จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยใช้วิธีการตรวจสอบรวมถึงการทดสอบหลักฐานประกอบรายการทั้งที่เป็นจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน การประเมินความเหมาะสมของหลักการบัญชีที่กิจการใช้และประมาณการเกี่ยวกับรายการทางการเงินที่เป็นสาระสำคัญ และได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข

(ค) งบการเงินปี 2547 ตรวจสอบโดย นายสมชาย ศุรุจิตโกศล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3277 จากบริษัท เอส.เค.แอดเคาน์แตนท์ เซอร์วิสเชส จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด ตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยใช้วิธีการตรวจสอบรวมถึงการทดสอบหลักฐานประกอบรายการทั้งที่เป็นจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน การประเมินความเหมาะสมของหลักการบัญชีที่กิจการใช้และประมาณการเกี่ยวกับรายการทางการเงินที่เป็นสาระสำคัญ และได้แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข

(ง) งบการเงินไตรมาส 2 ปี 2548 สอบทานโดย นายสมชาย ศุรุจิตโกศล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3277 จากบริษัท เอส.เค.แอดเคาน์แตนท์ เซอร์วิสเชส จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้สอบทานงบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2548 โดยไม่พบสิ่งที่เป็นเหตุให้เชื่อว่างบการเงินดังกล่าวไม่ถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

12.1.2 ตารางสรุปการเงินของบริษัท

งบดุล

รายการ (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547		ไตรมาส 2 ปี 2547 (ม.ค.-มิ.ย.)		ไตรมาส 2 ปี 2548 (ม.ค.-มิ.ย.)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สินทรัพย์										
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>										
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	17.80	11.10	11.42	4.08	30.78	5.41	6.01	1.37	25.93	3.74
ลูกหนี้การค้า-สุทธิ	9.33	5.82	49.95	17.85	143.74	25.24	104.72	23.87	258.36	37.25
สินค้าคงเหลือ-สุทธิ	110.04	68.61	69.14	24.72	265.01	46.54	140.16	31.94	257.59	37.14
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น-สุทธิ	3.27	2.04	8.77	3.14	23.02	4.04	13.92	3.17	17.78	2.56
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	140.44	87.56	139.28	49.79	462.56	81.22	264.81	60.35	559.67	80.68
<u>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</u>										
เงินให้กู้ยืมกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	92.62	33.11	-	-	89.16	20.32	-	-
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	6.84	4.26	10.95	3.91	14.03	2.46	9.83	5.74	15.07	2.17
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น										
สิทธิอาคารเช่า - สุทธิ	9.71	6.05	9.32	3.33	24.91	4.37	25.19	9.34	23.37	3.37
เงินฝากประจำที่ติดการค่าประกัน	-	-	20.00	7.15	57.33	10.07	41.00	1.71	83.83	12.09
เงินประกันสิทธิการเช่าและบริการ	3.03	1.89	6.67	2.39	9.13	1.60	7.52	0.29	10.14	1.46
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นๆ	0.37	0.23	0.91	0.32	1.52	0.27	1.29	0.29	1.59	0.23
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	19.95	12.44	140.46	50.21	106.92	18.78	173.99	39.65	134.00	19.32
รวมสินทรัพย์	160.38	100.00	279.74	100.00	569.48	100.00	438.80	100.00	693.67	100.00
หนี้สิน										
<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>										
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	0.06	0.04	22.72	8.12	245.17	43.05	54.31	12.38	319.80	46.10
เจ้าหนี้การค้า	81.56	50.85	85.86	30.69	69.16	12.14	86.31	19.67	68.83	9.92
ส่วนของหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	1.78	0.64	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้อื่น - ค่าสิทธิการเช่าบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	-	-	9.19	2.09	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	30.67	19.13	14.58	5.21	36.59	6.43	35.96	8.20	51.51	7.43
รวมหนี้สินหมุนเวียน	112.30	70.02	124.94	44.66	350.92	61.62	185.77	42.34	440.14	63.45
<u>หนี้สินไม่หมุนเวียน</u>										
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ	-	-	0.31	0.11	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	0.31	0.11	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	112.30	70.02	125.25	44.77	350.92	61.62	185.77	42.34	440.14	63.45
<u>ส่วนของผู้ถือหุ้น</u>										
ทุนเรือนหุ้น										
ทุนจดทะเบียน										
หุ้นสามัญ 180,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท									180.00	25.95
หุ้นสามัญ 36,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท					180.00	31.61	180.00	41.02		
หุ้นสามัญ 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท			120.00	42.90						
หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	30.00	18.71								
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว										
หุ้นสามัญ 180,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท									180.00	25.95
หุ้นสามัญ 36,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท					180.00	31.61	180.00	41.02		
หุ้นสามัญ 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท			120.00	42.90						
หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	30.00	18.71								
กำไร(ขาดทุน)สะสม										
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	-	-	-	-	3.65	0.64	-	-	5.00	0.72
ยังไม่ได้จัดสรร (ขาดทุนสะสม)	18.08	11.28	34.49	12.33	34.91	6.13	73.03	16.64	68.53	9.88
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	48.08	29.98	154.49	55.23	218.56	38.38	253.03	57.66	253.53	36.55
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	160.38	100.00	279.74	100.00	569.48	100.00	438.80	100.00	693.67	100.00

งบกระแสเงินสด

รายการ (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547	ไตรมาส 2 ปี 2547 (ม.ค.-มิ.ย.)	ไตรมาส 2 ปี 2548 (ม.ค.-มิ.ย.)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	17.69	3.46	(242.75)	(67.98)	(29.60)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(3.50)	(124.44)	37.49	(18.59)	(30.83)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	0.73	114.61	224.63	81.16	55.58
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	14.92	(6.38)	19.36	(5.41)	(4.85)

งบกำไรขาดทุน

รายการ (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547		ไตรมาส 2 ปี 2547 (ม.ค.-มิ.ย.)		ไตรมาส 2 ปี 2548 (ม.ค.-มิ.ย.)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
<u>รายได้</u>										
รายได้จากการขาย	907.81	97.13	1,369.96	96.33	1,826.48	95.69	971.10	96.75	1,537.93	97.27
รายได้จากการให้บริการ	14.48	1.55	19.27	1.36	16.33	0.85	8.13	0.81	7.40	0.47
รายได้สนับสนุนการขาย	11.88	1.27	28.83	2.03	49.38	2.59	18.76	1.87	32.90	2.08
รายได้อื่น	0.49	0.05	4.07	0.28	16.61	0.87	5.76	0.57	2.79	0.18
รวมรายได้	934.67	100.00	1,422.13	100.00	1,908.80	100.00	1,003.76	100.00	1,581.02	100.00
<u>ค่าใช้จ่าย</u>										
ต้นทุนขาย	849.42	90.88	1,318.52	92.71	1,725.60	90.40	907.30	90.39	1,428.60	90.36
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	72.01	7.70	77.19	5.43	92.92	4.87	39.45	3.93	69.91	4.42
รวมค่าใช้จ่าย	921.43	98.58	1,395.71	98.14	1,818.52	95.27	946.75	94.32	1,498.51	94.78
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	13.24	1.42	26.42	1.86	90.27	4.73	57.00	5.68	82.51	5.22
ดอกเบี้ยจ่าย	1.20	0.13	0.86	0.06	3.49	0.18	0.51	0.05	6.51	0.41
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	7.51	0.80	9.15	0.64	28.72	1.50	17.96	1.79	24.11	1.53
กำไรสุทธิ	4.53	0.48	16.41	1.15	58.06	3.04	38.54	3.84	51.89	3.28
กำไรสุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท)	15.08		13.67		1.61		1.07		0.29	
กำไรสุทธิต่อหุ้นถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (บาท)	15.08		52.12		1.76		1.28		0.48	

12.1.3 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547	ไตรมาส 2 ปี 2547 (ม.ค.-มิ.ย.)	ไตรมาส 2 ปี 2548 (ม.ค.-มิ.ย.)
<u>อัตราส่วนสภาพคล่อง</u>					
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.25	1.11	1.32	1.43	1.27
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.24	0.49	0.50	0.60	0.65
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.19	0.03	(1.02)	(0.44)	(0.07)
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	154.47	46.22	18.86	25.11	15.30
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	2.33	7.79	19.09	14.33	23.53
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	9.82	14.72	10.33	17.34	10.93
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	36.65	24.46	34.86	20.76	32.92
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	15.29	15.75	9.13	18.51	8.99
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	23.54	22.86	39.41	19.45	40.03
Cash Cycle (วัน)	15.44	9.39	14.53	15.65	16.43
<u>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</u>					
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	6.43	3.76	5.52	6.57	7.11
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	1.40	1.63	4.03	5.28	5.18
อัตรากำไรอื่น (%)	-	-	0.46	0.07	-
อัตราส่วนเงินสดต่อกำไร (%)	138.77	15.46	(329.54)	(132.67)	(37.12)
อัตรากำไรสุทธิ (%)	0.48	1.15	3.04	3.84	3.28
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	14.45	16.20	31.13	37.82	43.97
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%) (Fully Diluted)	9.41	10.62	26.57	30.46	40.93
<u>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</u>					
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	3.65	7.46	13.68	21.45	16.43
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	33.21	24.76	49.83	51.13	89.72
อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	7.54	6.46	4.50	5.59	5.01
<u>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน</u>					
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	2.34	0.81	1.61	0.73	1.74
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	21.92	15.65	(60.25)	(170.84)	(9.25)
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	1.40	0.29	(3.10)	(11.50)	(1.47)
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	-	-	92.85	140.13	32.61
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท)	160.28	128.74	6.07	7.03	1.41

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.2.1 ภาพรวมของการดำเนินงานที่ผ่านมา

ธุรกิจของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดนับตั้งแต่เริ่มตั้งบริษัทในปี 2536 โดยบริษัทเป็นผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่รายแรกๆ ที่เปิดร้านจำหน่ายในศูนย์การค้า ต่อมาในปี 2537 บริษัทได้รับสิทธิในลักษณะแฟรนไชส์จาก AIS ในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการด้านต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้าว่า “เทเลวิซ” จำนวน 19 สาขา จากการเติบโตของอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากอัตราการเข้าถึงประชากร (Penetration Rate) ที่เพิ่มขึ้นจากอัตราร้อยละ 27.84 ในปี 2545 เป็นร้อยละ 34.86 ร้อยละ 43.82 และร้อยละ 46.69 ในปี 2546-2547 และไตรมาส 2 ปี 2548 ตามลำดับ ประกอบกับกลยุทธ์และความสามารถทางการตลาดของบริษัท ทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้า และช่องทางการจำหน่ายได้อย่างครอบคลุมและทั่วถึง โดยปัจจุบันบริษัทมีสาขาจำนวน 26 แห่งทั่วกรุงเทพมหานคร และตัวแทนจำหน่ายกว่า 300 รายทั่วประเทศไทย และจากการที่บริษัทได้รับสิทธิในการเปิดศูนย์บริการหลังการขาย (Service Dealer Center) ภายใต้เครื่องหมายการค้า Mobile From Advance ส่งผลทำให้บริษัทเป็นศูนย์โทรศัพท์เคลื่อนที่ครบวงจร ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบเหนือผู้ประกอบการรายอื่นๆ และจากการที่ธุรกิจของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำของโลกทั้ง Sony Ericsson และ Siemens โดยได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรงสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่บางรุ่นของผู้ผลิตดังกล่าว รวมทั้งบริษัทยังได้เริ่มนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน และประเทศไต้หวันเข้ามาจำหน่ายโดยใช้ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท (House Brand) ทำให้บริษัทมีสินค้าที่หลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ครบทุกกลุ่ม

การที่บริษัทเป็นร้านตัวแทนจำหน่ายพันธมิตรดีเด่นของ AIS การมีสินค้าที่ให้บริการอย่างหลากหลาย การมีช่องทางการจำหน่ายอย่างครอบคลุมและทั่วถึง ประกอบกับการที่ผู้บริหารของบริษัทมีประสบการณ์ในธุรกิจเป็นเวลานานกว่า 15 ปี รวมทั้งการให้บริการที่มีคุณภาพและครบวงจร ทำให้บริษัทมีความพร้อมที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี

รายได้

ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งเป็นการขยายตัวตามภาวะอุตสาหกรรมโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยรายได้ของบริษัทเพิ่มจาก 934.67 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 1,422.13 ล้านบาท และ 1,908.80 ล้านบาท ในปี 2546 และปี 2547 ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 52.15 และร้อยละ 34.22 ตามลำดับ และในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 บริษัทมีรายได้เท่ากับ 1,581.02 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย รายได้จากการขาย รายได้จากการให้บริการ รายได้ค่าสนับสนุนการขาย และรายได้อื่นๆ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.27 ร้อยละ 0.47 ร้อยละ 2.08 และร้อยละ 0.18 ของรายได้ทั้งหมดตามลำดับ

รายได้จากการขายซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัท ประกอบด้วย รายได้จากการขายโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และบัตรเติมเงิน โดยเพิ่มขึ้นจาก 907.81 ล้านบาท ในปี 2545 เป็น 1,369.96 ล้านบาท ในปี 2546 และเพิ่มเป็น 1,826.48 ล้านบาท ในปี 2547 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 50.91 และร้อยละ 33.32 ตามลำดับ และในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เพิ่มขึ้นเป็น 1,537.93 ล้านบาท ซึ่งมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 58.37 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน อัตราการเพิ่มขึ้นดังกล่าวส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเปิดเสรีของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ การแข่งขันของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในการลดค่าบริการโทรศัพท์ รวมทั้งการพัฒนาการทางเทคโนโลยีของโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ทำให้ราคาเฉลี่ยของโทรศัพท์เคลื่อนที่ลดลง ส่งผลทำให้ความต้องการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้นมาก นอกจากนี้ จากการที่บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมและทั่วถึง ประกอบกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนการขายปลีกและการขายส่งผ่านตัวแทนจำหน่าย ยิ่งทำให้รายได้ของบริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง

รายได้จากการให้บริการ ประกอบด้วยรายได้จากศูนย์บริการ ทั้งในส่วนรายได้ค่าดำเนินการศูนย์ Mobile from Advance รายได้ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์ในภาวะรับประกัน และรายได้ค่าบริการตรวจเช็ค/ซ่อมเครื่องนอกประกัน ในขณะที่รายได้ค่าธรรมเนียมการให้บริการ ประกอบด้วยค่าธรรมเนียมการให้บริการของ AIS (Commission Online) และรายได้ค่าบริการเคาน์เตอร์เซอร์วิส เป็นต้น โดยบริษัทมีรายได้ค่าบริการจำนวน 14.48 ล้านบาทในปี 2545 จำนวน 19.27 ล้านบาท ในปี 2546 จำนวน 16.33 ล้านบาท ในปี 2547 และจำนวน 7.40 ล้านบาทในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ

0.47-1.55 ของรายได้รวม ถึงแม้รายได้จากการให้บริการจะมีจำนวนไม่มากเมื่อเทียบกับรายได้ทั้งหมด แต่จากการที่บริษัทมีการให้บริการหลังการขาย Mobile From Advance ดังกล่าว ทำให้บริษัทเป็นศูนย์โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ครบวงจร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ร้านค้าของบริษัทได้รับความเชื่อถือจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และเป็นส่วนช่วยส่งเสริมรายได้จากการขายของบริษัทได้อีกทางหนึ่ง และจากการเป็นพันธมิตรกับกลุ่มชินคอร์ปอเรชั่น จะทำให้รายได้จากการให้บริการของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น

รายได้ค่าสนับสนุนการขายเป็นรายได้ที่บริษัทได้รับจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่แต่งตั้งบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายและผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยบริษัทจะได้รับค่าสนับสนุนการขายใน 2 ลักษณะ (1) เป็น lump sum เพื่อใช้ในกิจกรรมส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตและผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แต่ละรายเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น และ (2) เป็นร้อยละของยอดขายหากบริษัทสามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทยังได้รับส่วนแบ่งกำไร (Revenue Sharing) จากค่าใช้บริการโทรศัพท์ (Airtime) ของลูกค้าองค์กรที่ AIS ให้บริษัทดูแล เป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าสนับสนุนการขายด้วย โดยรายได้ค่าสนับสนุนการขายมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นจาก 11.88 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 28.83 ล้านบาทในปี 2546 และเป็น 49.38 ล้านบาท ในปี 2547 คิดเป็นอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 71.28 ในปี 2547 และเป็นจำนวน 32.90 ล้านบาทในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 75.35 จากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งการเติบโตดังกล่าวส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายของ Sony Ericsson และ Siemens ซึ่งผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำดังกล่าวต้องการเข้ามาทำตลาดเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของตน จึงให้ความสำคัญในการสนับสนุนการขายกับผู้จัดการจำหน่าย ส่งผลทำให้บริษัทมีรายได้ในส่วนนี้เพิ่มมากขึ้น

สำหรับรายได้อื่นๆ ของบริษัทในปี 2545-2547 เพิ่มขึ้นจาก 0.49 ล้านบาท ในปี 2545 เป็น 4.07 ล้านบาท ในปี 2546 และเป็น 16.61 ล้านบาทในปี 2547 และเป็น 2.79 ล้านบาทในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 รายได้อื่นๆ ที่เพิ่มขึ้นในปี 2547 ส่วนหนึ่งเกิดจากดอกเบี้ยรับที่ได้จากบริษัทที่เกี่ยวข้อง จำนวน 3.98 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้ยืมดังกล่าวได้รับชำระคืนเรียบร้อยแล้ว และกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง จำนวน 8.10 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2547 บริษัทเริ่มนำเข้าสินค้าส่วนหนึ่งจากต่างประเทศ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว เกิดจากผลต่างระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่บริษัทใช้ในการบันทึกต้นทุนสินค้า ณ วันที่บริษัทได้รับสินค้า กับอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นงวด โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย

ต้นทุนขาย

ในปี 2545-2547 บริษัทมีต้นทุนขาย จำนวน 849.42 ล้านบาท จำนวน 1,318.52 ล้านบาท และจำนวน 1,725.60 ล้านบาท ตามลำดับ และเป็นจำนวน 1,428.60 ล้านบาทในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 โดยต้นทุนขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยสัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 93.57 ในปี 2545 ร้อยละ 96.24 ในปี 2546 ร้อยละ 94.48 ในปี 2547 และร้อยละ 92.89 ในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 สัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นในปี 2546 เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงจากตัวแทนจำหน่ายในเครือของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ รวมทั้งผู้จัดการจำหน่ายรายอื่นๆ ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการทุกรายพยายามแข่งขันกันลดราคาเพื่อแย่งชิงลูกค้า ทำให้สัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายของบริษัทเพิ่มเป็นร้อยละ 96.24 อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปี 2547 บริษัทมีนโยบายในการซื้อสินค้าเป็นเงินสดมากขึ้นเพื่อให้ได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้า นอกจากนี้จากการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้ง Sony Ericsson และ Siemens ประกอบกับ การที่บริษัทเริ่มนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน และประเทศไต้หวันมาจำหน่าย โดยใช้ตราผลิตภัณฑ์ "TWZ" ส่งผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทลดลง ทำให้สัดส่วนต้นทุนขายต่อรายได้จากการขายลดลงเหลืออัตราร้อยละ 94.48 ในปี 2547 และเหลือร้อยละ 92.89 ในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลจากการขยายธุรกิจของบริษัท โดยเพิ่มขึ้นจากจำนวน 72.01 ล้านบาทในปี 2545 เป็นจำนวน 77.19 ล้านบาทในปี 2546 เป็นจำนวน 92.92 ล้านบาทในปี 2547 และเป็นจำนวน 69.91 ล้านบาทในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 โดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สำคัญในปี 2547 ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.56 ค่าเช่าและค่าบริการสำหรับพื้นที่สาขาของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.87 ค่าโฆษณาพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.24 ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน คิดเป็น

สัดส่วนร้อยละ 8.00 ค่าธรรมเนียมธนาคาร (ค่าธรรมเนียมในการใช้บัตรเครดิต) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.01 และ ค่าเสื่อมราคา และค่าสิทธิการเช่าตัดจ่าย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.30 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สำคัญในงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.80 ค่าเช่าและค่าบริการสำหรับพื้นที่ สาขาของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.00 ค่านายหน้าพนักงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.20 ค่าธรรมเนียมธนาคาร คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 5.62 และ ค่าเสื่อมราคาและค่าสิทธิการเช่าตัดจ่าย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.38

บริษัทมีการบริหารจัดการด้านค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ในขณะที่สามารถ เพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้ของบริษัทลดลงเป็นลำดับ จากอัตรา ร้อยละ 7.70 ในปี 2545 เป็นอัตราร้อยละ 5.43 ในปี 2546 เป็นร้อยละ 4.87 ในปี 2547 และเป็นร้อยละ 4.42 ในงวด 6 เดือนแรก ของปี 2548

กำไรสุทธิ

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2545-2547 เท่ากับร้อยละ 6.43 ร้อยละ 3.76 และร้อยละ 5.52 ตามลำดับ โดยในปี 2546 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเนื่องจากการแข่งขันทางด้านราคาที่ยืนยาวตามที่ได้กล่าวมาแล้วในเรื่องต้นทุนขาย ข้างต้น ในขณะที่ในปี 2547 กำไรขั้นต้นปรับเพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น โดยหันมาเน้น การขายส่งเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถบริหารต้นทุนสินค้าได้ต่ำลง ทั้งจากการเป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรงให้แก่ผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ ขึ้นนำ การนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน และประเทศไต้หวัน รวมทั้งการได้รับส่วนลดจากการซื้อปริมาณมาก (Volume Discount) และการซื้อสินค้าเป็นเงินสดมากขึ้นเพื่อให้ได้ส่วนลดจากการซื้อเงินสด ส่งผลทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทเพิ่ม สูงขึ้น และทำให้อัตรากำไรขั้นต้นในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 7.11

ในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 1.40 ร้อยละ 1.63 ร้อยละ 4.03 และร้อยละ 5.18 ตามลำดับ ซึ่งสาเหตุหลักที่อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นในปี 2547 และ งวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เนื่องจากบริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

จากเหตุผลข้างต้น ส่งผลทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 เป็น จำนวน 4.53 ล้านบาท จำนวน 16.41 ล้านบาท จำนวน 58.07 ล้านบาท และจำนวน 51.89 ล้านบาทตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 0.48 ร้อยละ 1.15 ร้อยละ 3.04 และร้อยละ 3.28 ตามลำดับ

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมีอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นในปี 2545-2547 เท่ากับร้อยละ 14.45 ร้อยละ 16.20 และร้อยละ 31.13 ตามลำดับ ถึงแม้ว่าในปี 2547 บริษัทจะมีการเพิ่มทุนจำนวน 60 ล้านบาท แต่จากการที่บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีความสามารถในการควบคุมต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่งผลทำให้อัตราผลตอบแทนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 31.13 และเป็นร้อยละ 43.97 ในงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 นอกจากนี้ ผลตอบแทนของสินทรัพย์รวมของบริษัทก็มีการปรับตัวใน ทิศทางเดียวกับการเติบโตของยอดขายและการเพิ่มขึ้นกำไรสุทธิ โดยในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมี อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 3.65 ร้อยละ 7.46 ร้อยละ 13.68 และร้อยละ 16.43 ตามลำดับ

12.2.2 ฐานะการเงิน

(ก) สินทรัพย์รวม

บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 160.38 ล้านบาท จำนวน 279.74 ล้านบาท จำนวน 569.48 ล้าน บาท และจำนวน 693.67 ล้านบาท ในปี 2545-2547 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2548 ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 74.42 และ ร้อยละ 103.57 และร้อยละ 21.81 ตามลำดับ สินทรัพย์ของบริษัท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 ประกอบด้วย สินทรัพย์หมุนเวียนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80.68 และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนร้อยละ 19.32 โดยรายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญ ของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

ลูกหนี้การค้า-สุทธิ

การที่บริษัทมีการขยายธุรกิจมาโดยตลอด ส่งผลทำให้ลูกหนี้การค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้นจากจำนวน 9.33 ล้านบาท ในปี 2545 เป็นจำนวน 49.95 ล้านบาท ในปี 2546 จำนวน 143.74 ล้านบาท ในปี 2547 และเป็นจำนวน 258.36 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2548 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 435.37 ร้อยละ 187.77 และร้อยละ 79.74 ตามลำดับ ลูกหนี้การค้าของบริษัทมีการเติบโตสูง เนื่องจากเดิมบริษัทเน้นการขายปลีก และมีนโยบายในการขายเป็นเงินสด ต่อมาในปี 2546 บริษัทหันมาเน้นการขายส่งผ่านตัวแทนจำหน่ายมากขึ้น โดยบริษัทมีนโยบายการให้เครดิตการค้ากับตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ของบริษัท ที่มียอดขายและประวัติการชำระเงินที่สม่ำเสมอเป็นระยะเวลา 30-45 วัน ส่งผลทำให้บริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 2.33 วัน เป็น 7.79 วัน เป็น 19.09 วัน และ 23.53 วัน ในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 ตามลำดับ โดยรายละเอียดลูกหนี้การค้าของบริษัทในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 มีดังนี้

ระยะเวลาดำงชำระ	31 ธ.ค. 2545		31 ธ.ค. 2546		31 ธ.ค. 2547		30 มิ.ย. 2548	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อยู่ในกำหนดชำระ (15-30 วัน)	5.31	56.91	44.41	88.73	87.82	58.89	168.40	65.16
เกินกำหนดชำระ								
1-30 วัน	4.02	43.09	1.86	3.72	58.03	38.92	89.90	34.79
31-60 วัน	-	-	0.66	1.32	3.17	2.13	0.06	0.02
61-90 วัน	-	-	1.36	2.72	0.09	0.06	0.07	0.03
91 วันขึ้นไป	-	-	1.76	3.51	-	-	0.00	0.00
รวม	9.33	100.00	50.05	100.00	149.12	100.00	258.43	100.00
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-		(0.10)		-		(0.07)	
หัก ประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้า	-		-		(5.37)		-	
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	9.33		49.95		143.74		258.36	

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าในปี 2545-2547 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2548 ลูกหนี้การค้าของบริษัทที่ยังไม่ถึงครบกำหนดชำระมีสัดส่วนร้อยละ 56.91 ร้อยละ 88.73 ร้อยละ 58.89 และร้อยละ 65.16 ของยอดลูกหนี้การค้ารวมตามลำดับ ถึงแม้บริษัทจะมีลูกหนี้การค้าเกินกำหนดชำระ 1-30 วัน เป็นจำนวน 58.03 ล้านบาท และจำนวน 89.90 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 และ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 ตามลำดับ บริษัทไม่มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ในปี 2547 และมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพียงจำนวน 0.07 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 เนื่องจากบริษัทพิจารณาการให้วงเงินสินเชื่อแก่ตัวแทนจำหน่ายด้วยความระมัดระวัง มีการกำหนดวงเงินในการส่งสินค้าของตัวแทนจำหน่ายแต่ละราย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ทำธุรกิจกับบริษัทมาเป็นเวลานาน มีประวัติการซื้อขายและการชำระเงินที่ดีมาโดยตลอด ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถเรียกเก็บหนี้ได้เกือบทั้งหมด

ในปี 2547 บริษัทมีการประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้าจากลูกหนี้การค้า ซึ่งประมาณการดังกล่าวจะพิจารณาจากยอดขายสินค้าที่ลูกค้าสามารถคืนสินค้าได้ ถึงแม้ว่าบริษัทไม่มีนโยบายในการรับคืนสินค้า แต่เนื่องจากในปี 2547 เกิดจากการที่ลูกหนี้การค้าของบริษัทรายหนึ่งทำผิดเงื่อนไขการจำหน่ายสินค้าของบริษัท บริษัทจึงต้องทำการเรียกสินค้าดังกล่าวคืน บริษัทจึงตั้งประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้ทั้งจำนวน และอีกกรณีเกิดจากกรณีเร่งด่วนที่สาขาของบริษัทขาดแคลนสินค้า บริษัทได้มีการเรียกสินค้าจากร้านค้าของลูกค้าซึ่งอยู่บริเวณใกล้เคียง ดังนั้นเพื่อให้การบันทึกบัญชีให้เหมาะสมมากยิ่งขึ้น บริษัทจึงบันทึกยอดขายของลูกหนี้การค้าดังกล่าวโดยหักประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการเรียกสินค้าจากลูกค้าของบริษัทอีกในอนาคต ยกเว้นกรณีลูกหนี้การค้าทำผิดเงื่อนไข

การค้ากับบริษัทเท่านั้น จากเหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้น ส่งผลทำให้ในปี 2547 บริษัทมีประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้าจำนวน 5.37 ล้านบาท

จากการที่บริษัทหันมาเน้นการขายส่งเพิ่มมากขึ้นตั้งแต่ปี 2547 ส่งผลทำให้ลูกหนี้การค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นเพื่อให้การบริหารลูกหนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 6/2548 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2548 จึงได้มีมติกำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของบริษัทดังนี้

1. พิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระตั้งแต่ 1-90 วัน นับจากวันครบกำหนดชำระตามใบแจ้งหนี้ของบริษัท ในอัตราร้อยละ 0.50 ของจำนวนเงินที่ค้างชำระ
2. พิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 90 วัน นับจากวันครบกำหนดชำระตามใบแจ้งหนี้ของบริษัท ในอัตราร้อยละ 100.00 หรือเต็มจำนวนเงินที่ค้างชำระ

สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือของบริษัทประกอบด้วยโทรศัพท์เคลื่อนที่ อุปกรณ์เสริม และบัตรเติมเงิน โดยสินค้าคงเหลือของบริษัทลดลงจากจำนวน 110.04 ล้านบาทในปี 2545 เป็นจำนวน 69.14 ล้านบาท ในปี 2546 และเพิ่มเป็นจำนวน 265.01 ล้านบาท ในปี 2547 และเป็น 257.59 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2548 ในปี 2546 สินค้าคงเหลือของบริษัทลดลงอย่างมากสาเหตุหนึ่งเกิดจากการแข่งขันที่รุนแรงในปีดังกล่าว ส่งผลทำให้บริษัทมีนโยบายในการเก็บ stock สินค้าคงเหลือ ในขณะเดียวกันจากการที่บริษัทได้เริ่มใช้ระบบ Inventory Online ในการเชื่อมโยงข้อมูลของทุกสาขา ทำให้บริษัทสามารถควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น สำหรับในปี 2547 จากการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ Sony Ericsson และ Siemens รวมทั้งมีการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนและประเทศไต้หวันมาจำหน่าย จึงมีความจำเป็นที่จะต้องเก็บ stock สินค้าในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้นให้เพียงพอที่จะจัดจำหน่ายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย ทำให้สินค้าคงเหลือในปี 2547 เพิ่มขึ้นเป็น 265.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.54 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด และเป็น 257.59 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.14 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2548 รวมทั้งส่งผลให้อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงเหลือของบริษัทในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เท่ากับ 36.65 วัน 24.46 วัน 34.86 วัน และ 32.92 วัน ตามลำดับ

ในอดีตสินค้าคงเหลือของบริษัทจะแสดงมูลค่าตามราคาทุนด้วยวิธีเข้าก่อน-ออกก่อน หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้ว แต่มูลค่าจะต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม เพื่อให้มูลค่าสินค้าคงเหลือในงบการเงินสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงมากขึ้น ในปี 2547 บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายทางบัญชีเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ โดยจะบันทึกมูลค่าสินค้าคงเหลือตามราคาทุนด้วยวิธีถัวเฉลี่ยเคลื่อนที่ หรือมูลค่าสุทธิที่จะได้รับแล้วแต่มูลค่าจะต่ำกว่า รายละเอียดสินค้าคงเหลือของบริษัท ในปี 2545-2547 และไตรมาส 2 ปี 2548 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	31 ธ.ค. 2545	31 ธ.ค. 2546	31 ธ.ค. 2547	30 มิ.ย. 2548
โทรศัพท์เคลื่อนที่ บัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริม	107.87	68.51	266.39	268.61
อะไหล่เพื่อซ่อม	2.17	1.71	2.59	1.44
รวม	110.04	70.22	268.98	270.05
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	-	(1.07)	(9.01)	(12.46)
บวก ประมาณการต้นทุนสินค้ารับคืน	-	-	5.04	-
สินค้าคงเหลือ-สุทธิ	110.04	69.14	265.01	257.59

โดยในปี 2547 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2548 บริษัทมีค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงคลัง จำนวน 9.01 ล้านบาท ในขณะเดียวกันบริษัทได้มีการทำประมาณการต้นทุนสินค้ารับคืน ซึ่งจะคำนวณจากอัตราต้นทุนขายสินค้าโดยเฉลี่ยคูณกับยอดขายสินค้าที่ลูกค้าสามารถคืนสินค้าได้ ซึ่งเกิดจากผลกระทบจากการบันทึกการประมาณการค่าเผื่อการลดหนี้จากการรับคืนสินค้า

และเพื่อให้การบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยดังนี้

1. พิจารณาตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย ตามหลักเกณฑ์การลดมูลค่าสินค้าตามราคาตลาด (Mark to Market Provisioning) สำหรับสินค้าคงเหลือประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่และบัตรเติมเงินทุกรายการ

2. พิจารณาตั้งสำรองสินค้าล้าสมัย ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาอายุสินค้าคงเหลือดังต่อไปนี้

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------|
| - สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 1-180 วัน | ไม่ตั้งสำรอง |
| - สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 181-270 วัน | ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 25 |
| - สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 271-365 วัน | ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 50 |
| - สินค้าคงเหลือที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป | ตั้งสำรองในอัตราร้อยละ 100 |

3. ในกรณีสินค้าคงเหลือรายการใดที่มีการพิจารณาตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยทั้งข้อ 1 และข้อ 2 ให้ใช้จำนวนสูงสุดที่คำนวณได้ตามวิธีการในข้อใดข้อหนึ่งเท่านั้น เป็นจำนวนสำรองที่ตั้งขึ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทมีค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าคงคลังและค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยจำนวน 12.46 ล้านบาท ตามนโยบายการตั้งสำรองสินค้าคงคลังของบริษัท

อายุสินค้าคงเหลือ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 เป็นดังนี้

อายุสินค้าคงเหลือ	มูลค่า (ล้านบาท)
1-180 วัน	250.75
181-270 วัน	9.84
271-365 วัน	4.78
1 ปีขึ้นไป	4.68
มูลค่ารวม	270.05

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของบริษัทเพิ่มขึ้นจากจำนวน 19.95 ล้านบาทในปี 2545 เป็นจำนวน 140.46 ล้านบาท ในปี 2546 และลดลงเหลือเป็นจำนวน 106.93 ล้านบาท ในปี 2547 และเป็นจำนวน 134.00 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.44 ร้อยละ 50.21 ร้อยละ 18.78 และร้อยละ 19.32 ของสินทรัพย์รวมในแต่ละปี จะเห็นว่าสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของบริษัทมีสัดส่วนค่อนข้างน้อย เนื่องจากบริษัทประกอบธุรกิจซื้อขายไป ซึ่งสินทรัพย์หลักส่วนใหญ่จะเป็นลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ ในปี 2546 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้นค่อนข้างมากเนื่องจากมีเงินให้กู้ยืมแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องจำนวน 92.61 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เงินให้กู้ยืมดังกล่าวมีการชำระคืนเรียบร้อยแล้ว และบริษัทไม่มีนโยบายที่จะให้เงินกู้ยืมแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องอีกต่อไปในอนาคต สำหรับสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนหลักในไตรมาส 2 ปี 2548 ประกอบด้วย ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ เฉพาะในส่วนที่เป็นส่วนปรับปรุงอาคาร เครื่องมืออุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งสำนักงาน ยานพาหนะ และระบบคอมพิวเตอร์ จำนวน 15.07 ล้านบาท สิทธิการเช่าของบริษัทจำนวน 23.37 ล้านบาท และเงินฝากประจำจำนวน 83.83 ล้านบาท ซึ่งสิทธิการเช่าของบริษัทบางส่วน และเงินฝากประจำทั้งจำนวนมีการค้ำประกันในการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์

(ข) สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

ในปี 2547 บริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานติดลบจำนวน (242.75) ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการเพิ่มขึ้นของทั้งลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลืออันเป็นผลจากการที่บริษัทมีการขายสินค้าเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันการที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายของผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำจึงต้องมีการซื้อสินค้าจากต่างประเทศโดยตรง ซึ่งบริษัทจะชำระค่าสินค้าโดยใช้เงิน LC/TR ทำให้บริษัทมีเจ้าหนี้ทรัสต์รีซีทเพิ่มขึ้นจำนวน 229.31 ล้านบาท ส่งผลทำให้กระแส

เงินสดจากการดำเนินงานในปี 2547 ติดลบ สำหรับงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน ติดลบจำนวน (29.60) ล้านบาท ซึ่งสาเหตุหลักเกิดจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้า

ในปี 2547 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนจำนวน 37.49 ล้านบาท ถึงแม้บริษัทมีการลงทุนในส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ และสิทธิการเช่า รวมทั้งเพิ่มเงินฝากประจำเพื่อเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอวงเงินสินเชื่อเพิ่ม แต่เนื่องจากบริษัทได้รับเงินคืนจากบริษัทที่เกี่ยวข้อง ส่งผลทำให้กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 37.49 ล้านบาท สำหรับงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนติดลบจำนวน (30.83) ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการลงทุนในส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ รวมทั้งเพิ่มเงินฝากประจำเพื่อเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอวงเงินสินเชื่อเพิ่ม

ในปี 2547 บริษัทได้รับเงินสดจากการเพิ่มทุนจำนวน 51.77 ล้านบาท (เงินเพิ่มทุนจำนวน 8.23 ล้านบาท กรรมการของบริษัทชำระโดยโอนค่าสิทธิการเช่าแทนเงินสด) แต่มีการจ่ายเงินปันผลจำนวนระหว่างกาลจำนวน 53.92 ล้านบาท รวมทั้งมีการกู้ยืมเงินเพิ่มในส่วนของทรัสต์รีซีท จำนวน 229.31 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นหลังจากที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายของ Sony Ericsson และ Siemens ส่งผลทำให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินในปี 2547 เท่ากับ 224.63 ล้านบาท สำหรับงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 16.92 ล้านบาท ในขณะเดียวกันมีการกู้ยืมเงินเพิ่มทั้งเงินเบิกเกินบัญชีและเจ้าหนี้ทรัสต์รีซีท จำนวนรวม 72.50 ล้านบาท ส่งผลทำให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน เท่ากับ 55.58 ล้านบาท จากสาเหตุดังกล่าว ส่งผลทำให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดในปี 2547 เพิ่มขึ้นสุทธิ 19.36 ล้านบาท ในขณะที่งวด 6 เดือนแรกของปี 2548 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ 4.85 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทในปี 2545-2547 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 เท่ากับ 1.25 เท่า 1.11 เท่า 1.32 เท่า และ 1.27 เท่า ตามลำดับ โดยบริษัทมีสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นทั้งในส่วนสินค้าคงเหลือ และลูกหนี้การค้า ในขณะเดียวกันบริษัทก็มีเจ้าหนี้การค้า เงินเบิกเกินบัญชีและเจ้าหนี้ทรัสต์รีซีทเพิ่มขึ้น โดยบริษัทจะพยายามรักษาอัตราส่วนสภาพคล่องในระดับเกินกว่า 1 เท่า เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ

เมื่อพิจารณา Cash Cycle ของบริษัท จะเห็นได้ว่า บริษัทมี Cash Cycle เท่ากับ 15.44 วัน 9.39 วัน 14.53 วัน และ 16.43 วัน ในปี 2545-2547 และงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 ตามลำดับ โดยในปี 2546 บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยลดลงจาก 36.65 วันในปี 2545 เป็น 24.46 วัน เนื่องจากในปีดังกล่าวบริษัทมีการ stock สินค้าน้อยลงตามที่ได้ไปกล่าวไปแล้วในเรื่องสินค้าคงเหลือข้างต้น ในขณะที่มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย 7.79 วัน และมีระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย 22.86 วัน ส่งผลทำให้ทำให้บริษัทมี Cash Cycle เท่ากับ 9.39 วัน ในปี 2547 จากการที่บริษัทหันมาเน้นการขายส่งเพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทต้องมีการ stock สินค้าเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีการให้เครดิตกับตัวแทนจำหน่ายรายที่มีประวัติการค้าและการชำระเงินที่ดีกับบริษัทเพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็น 34.86 วัน และระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเพิ่มเป็นจำนวน 19.09 วัน และจากการที่บริษัทมีการซื้อสินค้าจากต่างประเทศโดยใช้วงเงิน LC/TR ในการชำระค่าสินค้า บริษัทจึงได้นำยอดเจ้าหนี้ทรัสต์รีซีทที่ถูกบันทึกอยู่ในเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคารมาพิจารณาในการคำนวณระยะเวลาการ ชำระหนี้ร่วมด้วย ทำให้ระยะเวลาการชำระหนี้เฉลี่ยในปี 2547 เพิ่มขึ้นเป็น 39.41 วัน ส่งผลทำให้ Cash Cycle ของบริษัทในปี 2547 เท่ากับ 14.53 วัน สำหรับงวด 6 เดือนแรกของ ปี 2548 ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเท่ากับ 32.92 วันเนื่องจากบริษัทสามารถบริหารจัดการสินค้าคงเหลือได้ดีขึ้น ในขณะที่ระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย และระยะเวลาการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 23.53 วัน และ 40.03 วัน ตามลำดับ ส่งผลทำให้ Cash Cycle ของบริษัท เท่ากับ 16.43 วัน

(ค) แหล่งที่มาของเงินทุน

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ในปี 2546-2547 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.81 เท่า 1.61 เท่า และ 1.74 เท่าตามลำดับ ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของการประกอบธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม

ตาม อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ภายหลังการระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนในครั้งนี้ จะทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทลดลงและสะท้อนให้เห็นถึงโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่งเพิ่มมากขึ้น

หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2547 มีจำนวน 350.92 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 180.18 จากปี 2546 และเป็น 440.14 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 โดยหนี้สินทั้งหมดของบริษัทเป็นหนี้สินหมุนเวียน และการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนดังกล่าว เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินเบิกเกินบัญชี และเจ้าหนี้ทรัสต์ที่ซื้อซึ่งใช้สำหรับการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ชั้นนำจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่าย ในขณะที่เจ้าหนี้การค้าภายในประเทศลดลงเนื่องจากบริษัทใช้วิธีซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศเป็นเงินสดมากขึ้น เพื่อให้ได้รับส่วนลดเงินสด ซึ่งจะส่งผลทำให้ต้นทุนขายของบริษัทลดลง

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ในปี 2546 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 154.49 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2545 คิดเป็นร้อยละ 221.85 อันเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิของบริษัทในปี 2546 และการเพิ่มทุนจำนวน 90 ล้านบาทเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน ณ สิ้น ปี 2547 ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีจำนวน 218.56 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2546 เพียงจำนวน 64.07 ล้านบาท ทั้งๆ ที่ บริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2547 เท่ากับจำนวน 58.07 ล้านบาท รวมทั้งมีการเพิ่มทุนอีกจำนวน 60 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้มีมติจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2544 จนถึงไตรมาส 2 ปี 2547 จำนวนทั้งสิ้น 54 ล้านบาท ตามมติของที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 14/2547 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2547 และ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2548 ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเท่ากับ 253.53 ล้านบาท โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 16.92 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2548 เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2548 อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลในอนาคตของบริษัทจะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ซึ่งจะเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่ได้กำหนดไว้ในหัวข้อ 8.3

12.2.3 ปัจจัยและอิทธิพลที่มีต่อผลการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. ผลกระทบจากการขยายสาขา

เพื่อที่จะดำเนินการตามเป้าหมายในการที่จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและรายได้ให้กับบริษัทในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ภายในปี 2548 บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มสาขาจำนวน 15 สาขา ตามที่ระบุไว้ในโครงการในอนาคต โดยเป็นร้าน Telewiz Express จำนวน 8 สาขา Telewiz Shop จำนวน 2 สาขา ร้าน TWZ Shop จำนวน 4 สาขา และร้าน Nokia Shop 1 สาขา โดยจะเลือกทำเลที่เหมาะสมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากที่สุด ซึ่งจะส่งผลทำให้รายได้และกำไรสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ณ ปัจจุบัน บริษัทได้ดำเนินการเปิดร้าน Nokia Shop ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า บางนา และ TWZ Shop จำนวน 1 สาขาที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัล รัชดา-พระราม 3 เพิ่มเติมเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการดำเนินการเปิดร้าน Telewiz Shop จำนวน 2 สาขา TWZ Shop จำนวน 3 สาขา ร้าน Telewiz Express จำนวน 8 สาขา ภายในไตรมาส 4 ปี 2548 อย่างไรก็ตาม หากเกิดปัญหาเศรษฐกิจโดยรวมทั้งในประเทศ และต่างประเทศ หรือสภาวะตลาดเปลี่ยนแปลงไป บริษัทอาจพิจารณาลดจำนวนสาขาที่ต้องการขยายดังกล่าวลง

2. ผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป

การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 60 ล้านหุ้น ในครั้งนี้ คิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วภายหลังการเพิ่มทุน ซึ่งจะช่วยให้กำไรสุทธิต่อหุ้น และผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นลดลง ในอัตราร้อยละ 25 ตามผลการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ซึ่งผลกระทบดังกล่าว ยังไม่พิจารณาถึงความสามารถของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ และส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่อาจเกิดขึ้นภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้

12.3 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในรอบบัญชีปี 2547 บริษัทได้มีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด เป็นค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee) จำนวน 620,000 บาท โดยบริษัทไม่มีภาระค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ที่จะต้องชำระให้กับผู้สอบบัญชี สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด และบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัดแต่อย่างใด