

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง และแนวทางการป้องกันความเสี่ยงของบริษัท

### 1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2552 และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 คิดเป็นประมาณร้อยละ 66 และร้อยละ 64 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดจำหน่ายการค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2553 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเป็นซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 120 ล้านบาท และ 1.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐตามลำดับ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอภายใต้วงเงินดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวน้อยมากดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ที่มียอดกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2550 เท่ากับ 0.66 ล้านบาท ในปี 2551 และ ปี 2552 มียอดขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 1.37 ล้านบาท 0.23 ล้านบาท ตามลำดับ และในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน 3.10 ล้านบาท นอกจากนี้หากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

### 1.2 ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลา 30 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณร้อยละ 47 และ ร้อยละ 46 ของรายได้จากการขาย ในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 ตามลำดับ ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้าดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่ตกลง จึงได้รับความไว้วางใจจากบริษัทคู่ค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ ประกอบกับการที่บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ มีทีมงานขายที่เข้มแข็ง บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะยังคงมอบหมายให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง

### 1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่อสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand)

สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับธุรกิจตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้ากับคู่ค้ามีทั้งลักษณะที่กำหนดอายุของสัญญาและลักษณะที่ไม่กำหนดอายุของสัญญา ดังนั้นหากบริษัทถูกยกเลิกสัญญาไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ เช่น บริษัทคู่ค้ามีการควบรวมกิจการกับบริษัทอื่น เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ ซึ่งตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา บริษัทสูญเสียตราสินค้าที่ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ 2 ตราสินค้า โดยหนึ่งในสองตราสินค้านั้นมีสาเหตุจากการที่บริษัทเจ้าของตราสินค้าได้ถูกซื้อกิจการ ส่วนอีกตราสินค้านั้นมีสาเหตุจากการที่สินค้านั้นตลาดกลุ่มเฉพาะ ทำให้ขนาดของตลาดเล็ก จึงไม่มีตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการในประเทศไทยในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตามด้วยประสบการณ์ดำเนินงานในธุรกิจนี้มากกว่า 30 ปี บริษัทมีตราสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 40 ตราสินค้า มีการให้บริการและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับของลูกค้า อีกทั้งมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งกว่า 4,000 ราย บริษัทจึงมั่นใจว่าหากมีการสูญเสียตราสินค้าใดสินค้าหนึ่งไป บริษัทจะสามารถหาผลิตภัณฑ์ตราสินค้าอื่นมาทดแทนและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการนำเข้าตราสินค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงได้อีกทางหนึ่ง

#### 1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

กรณีที่บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความประสงค์จะเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยโดยตรงโดยไม่ผ่านบริษัท อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียความเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้านั้นๆ และมีความเสี่ยงที่จะต้องแข่งขันกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าที่จะเข้ามาทำการตลาดเอง อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีโอกาสเกิดน้อยเนื่องจากบริษัทได้รับความไว้วางใจจากบริษัทเจ้าของตราสินค้าในการสร้างยอดขายในประเทศไทยเป็นอย่างดีมาเป็นเวลานาน นอกจากนี้บริษัทเจ้าของตราสินค้าดังกล่าวจะต้องพิจารณาถึงความคุ้มค่าของการลงทุนในการทำตลาดเอง หรืออีกนัยหนึ่งหมายถึงการสร้างยอดขายให้ถึงจุดที่เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในขณะที่เดียวกันยังต้องพิจารณาถึงความหลากหลายของสินค้าที่จะให้บริการด้วยว่าสามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มอุตสาหกรรมผู้ใช้ผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมได้มากน้อยเพียงใด เนื่องจากลูกค้าเหล่านี้จะคำนึงถึงความสะดวกในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้แทนจำหน่ายที่มีสินค้าให้เลือกหลายประเภทและหลายรูปแบบและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร ดังนั้นการที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าหลากหลายตราสินค้า มีบุคลากรที่มีความชำนาญในสินค้าและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ามาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน รวมทั้งการที่บริษัทได้ทำการตลาดมาอย่างต่อเนื่องและมีฐานลูกค้าที่เข้มแข็งในหลายกลุ่มอุตสาหกรรม จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการลดลงของยอดขายในกรณีที่เจ้าของตราสินค้านั้นๆ รายใดรายหนึ่งเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยเอง โดยตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา ไม่มีบริษัทเจ้าของตราสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายเข้ามาทำการตลาดเองในประเทศไทย

#### 1.5 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทในปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 มียอดขายเครดิตคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 96.75 และร้อยละ 97.12 ของรายได้รวมจากการขายและการให้บริการ ตามลำดับ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ลูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีภาระสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าทุก 3 เดือน จึงทำให้ที่ผ่านมาระหว่างปี 2550 ถึง ปี 2552 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทมียอดหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าเพียงร้อยละ 0.01 ร้อยละ 0.05 ร้อยละ 0.35 และต่ำกว่าร้อยละ 0.01 ของยอดขายเครดิตตามลำดับ สำหรับนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้น บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณจากจำนวนหนี้ที่เกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่งบดุล โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหวซึ่งพิจารณาเป็นราย ๆ ใช้อัตราการจัดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น

#### 1.6 ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายอยู่มากกว่า 3,000 รายการ โดยสินค้าบางรายการที่เป็นที่นิยมของลูกค้าจะมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่คงค้างอยู่ในคลังสินค้าไม่ได้นำออกมาจำหน่ายหรือจัดโครงการส่งเสริมการขายเพื่อจำหน่ายสินค้าค้างสต็อกให้เร็วขึ้น ทำให้บริษัทเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้า เช่น สินค้าล้ำสมัย สินค้าหมดอายุ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการ โดยได้นำเอาโปรแกรมระบบบริหารคลังสินค้าที่ทันสมัยมาใช้ในการบันทึกรายละเอียดของสินค้า การเก็บสินค้า การกระจายสินค้า และการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้ได้สินค้าที่ถูกต้อง รวดเร็ว สามารถ

บริหารคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้บริการได้เป็นอย่างดี บริษัทเชื่อว่าโปรแกรมระบบบริหารคลังสินค้านี้จะช่วยลดปัญหาเรื่องการขาดสินค้าและการมีสินค้าค้างสต็อก อัตราการหมุนของสินค้า อันเป็นการช่วยบริหารต้นทุนสินค้าได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งแม้ว่าผู้สอบบัญชีได้มีข้อสังเกตว่าในการตรวจนับสินค้าในงวดกลางปี 2552 และ สิ้นปี 2552 นั้นมียอดสินค้าที่ตรวจนับไม่ตรงกับระบบบัญชี บริษัทมีความเห็นว่ารระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีความเหมาะสมเพียงพอ โดยในการตรวจนับงวดกลางปี 2552 มีมูลค่าสินค้าเกินและขาดเพียง 0.11 ล้านบาทและ 0.17 ล้านบาท ตามลำดับ และจากการตรวจนับงวดสิ้นปี 2552 มีมูลค่าสินค้าเกินและขาดเพียง 0.19 ล้านบาทและ 0.16 ล้านบาท ตามลำดับ

### 1.7 ความเสี่ยงจากโครงการขายน้ำที่ได้จากการบำบัดให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน

เนื่องจากโครงการขายน้ำที่ได้รับจากการบำบัดให้กับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทานนั้น บริษัทจะต้องลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์และรวมถึงติดตั้งพร้อมใช้งานให้กับลูกค้าทั้งหมด โดยบริษัทจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด และจะทยอยเก็บเกี่ยวรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดแล้วให้กับลูกค้าตามที่ระบุในสัญญา ดังนั้นหากลูกค้าผิดสัญญา ทั้งด้านเงื่อนไขการใช้น้ำที่ได้รับจากระบบบำบัด และการจ่ายชำระค่าน้ำตามสัญญา หรือมีปัญหาเกี่ยวกับสถานะทางการเงิน อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการประเมินความน่าเชื่อถือ และฐานะทางการเงินของลูกค้าแต่ละรายก่อนที่จะทำข้อตกลงและเริ่มดำเนินโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทสามารถประเมินแนวโน้มโครงการได้อย่างใกล้ชิดโดยหากมีสัญญาณที่จะส่งผลกระทบต่อโครงการก็สามารถย้ายชุดอุปกรณ์และเครื่องจักรไปติดตั้งให้กับลูกค้ารายอื่นได้เช่นกัน

### 1.8 ความเสี่ยงจากเงินลงทุนและการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 60 คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนจำนวน 3 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทตกลงให้บริษัทย่อยกู้ยืมเงินโดยการออกตั๋วเงินมูลค่า 5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปี และทำสัญญาค้ำประกันสินเชื่อประเภทหนังสือค้ำประกัน ให้แก่บริษัทย่อยเป็นวงเงิน 20 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นเพียงรายเดียวที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน ดังนั้นหากผลประกอบการของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน อาจจะทำให้บริษัทย่อยไม่สามารถชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืมได้ตามเงื่อนไขและตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งการให้การสนับสนุนทางการเงินข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนและเงินให้กู้ยืมในส่วนของเงินต้นของบริษัท ไม่เกิน 8 ล้านบาท และภาวะผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตเป็นจำนวนไม่เกิน 20 ล้านบาท นอกจากนี้ยังอาจจะไม่ได้รับการจ่ายชำระดอกเบี้ย รวมถึงความเสียหายอื่นๆที่อาจเกิดขึ้นจากการค้ำประกัน จากการให้การสนับสนุนทางการเงินดังกล่าว ทั้งนี้การให้เงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นข้อตกลงในการร่วมทุนตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทย่อยมีสภาพคล่องหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้สนับสนุนด้านเงินทุนและช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นหลักในขณะที่ ผู้ถือหุ้นกลุ่มคุณสุรพล หังสพฤกษ์ จะให้การสนับสนุนด้าน เทคโนโลยี ฐานลูกค้า และการผลิต เป็นหลัก

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกรณีบริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ให้กับบริษัทตามสัญญาที่ได้รับไว้ข้างต้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายในการให้การสนับสนุนทางการเงินให้แก่บริษัทย่อย โดยในอนาคตมีนโยบายให้บริษัทย่อยพึ่งพาตนเองโดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เว้นแต่หากมีความจำเป็นที่จะขอให้บริษัทสนับสนุนทางการเงินเพื่อดำเนินการทางธุรกิจ จะต้องขออนุมัติจากกรรมการตรวจสอบและกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการในแต่ละครั้ง และการสนับสนุนทางการเงินดังกล่าวจะต้องเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น

## 1.9 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทย่อย

### • ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลัก

ธุรกิจของบริษัทย่อยเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถ รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรในการดำเนินงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ และความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรเป็นหลัก โดยเฉพาะวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในด้านวิศวกรรมสิ่งแวดล้อมที่มีประสบการณ์ การสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากผู้เชี่ยวชาญหลักเป็นหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทย่อยและมีสัดส่วนในการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อย

### • ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีตลอดเวลาที่ผ่านมา ทั้งในด้านประสิทธิภาพ ราคา และความเหมาะสมกับลักษณะการใช้งานแต่ละประเภท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความสามารถของการแข่งขันและภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยในฐานะผู้จัดจำหน่าย ผู้ผลิตอุปกรณ์ และผู้ให้บริการจึงต้องมีการศึกษาและติดตามข้อมูลของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทได้มีการให้พนักงานเข้าร่วมการอบรมและสัมมนา และมีการติดตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปจากสื่อต่างๆอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงได้มีการจัดทำโครงการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากร ร่วมกับสถาบันการศึกษาที่มีความชำนาญ และยังได้รับความรู้ในด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติมในหลายๆด้านที่ได้รับการนำเสนอจากผู้ผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีในสินค้านั้นๆ

### • ความเสี่ยงจากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย

จากการที่บริษัทย่อยเพิ่งก่อตั้งและเปิดดำเนินการในช่วงปลายปี 2552 ทำให้ผลประกอบการในช่วงครึ่งปีแรกยังไม่ดีเท่าไร ดังนั้นหากผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต อย่างไรก็ตามบริษัทมีความมั่นใจว่าธุรกิจของบริษัทย่อยจะสามารถที่จะสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้ตามแผน โดยคาดว่าจะมีการลงนามในสัญญารับจ้างออกแบบผลิตและก่อสร้างระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสียเพิ่มเติมในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2553 ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทย่อยสามารถสร้างรายได้และกำไรได้ตามแผน โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2553 บริษัทย่อยมีรายได้จากการขายและบริการ 2.76 ล้านบาท และขาดทุนสุทธิ 4.18 ล้านบาท

## 1.10 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อ่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้วเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2553 โดยที่บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนได้ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เป็นไปได้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

### 1.11 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 11/2553 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2553 ได้มีมติอนุมัติในหลักการให้บริษัท จัดสรรกำไรจากกำไรสะสมเพื่อจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 20.25 ล้านบาท โดยจ่าย ให้กับผู้ถือหุ้นทุกรายของบริษัท รวมถึงผู้ลงทุนในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนครั้งนี้ โดยมีเงื่อนไขว่าบริษัทต้องดำเนินการขายหุ้น ต่อประชาชนแล้วเสร็จ และหุ้นของบริษัทได้รับการจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นที่ เรียบร้อย และกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทในวันที่ 20 ธันวาคม 2553 เพื่อพิจารณายืนยันแผนการจ่ายเงินปันผล ระหว่างกาลขั้นต้น ให้กำหนดวันบันทึกรายชื่อผู้ถือหุ้นทุกรายของบริษัทที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลเป็นวันที่ 4 มกราคม 2554 และ รวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นโดยวิธีปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นเพื่อกำหนดสิทธิของผู้ถือหุ้นในการรับเงินปันผลวันที่ 5 มกราคม 2554 และกำหนดจ่ายเงินปันผลเป็นวันที่ 14 มกราคม 2554

ดังนั้น ผู้ถือหุ้นอาจมีความเสี่ยงที่บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวได้ หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติ ได้ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ข้างต้น

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อมั่นว่าการดำเนินการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนครั้งนี้จะประสบผลสำเร็จ เนื่องจากการเสนอ ขายหุ้นผ่านผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายแบบรับประกันสมบูรณ์ (Firm Underwriting) และภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อ ประชาชนดังกล่าว บริษัทจะมีคุณสมบัติครบถ้วนเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อย และสามารถเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ โดยบริษัทจะดำเนินการอย่างเต็มความสามารถเพื่อให้มีการประชุมคณะกรรมการ บริษัทอีกครั้งหนึ่งตามที่ได้กำหนดไว้ เพื่อยืนยันและมีมติเห็นชอบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าว