

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

รายได้หลักของบริษัทมาจากการให้บริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการให้แก่ลูกค้าเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกหรือการเข้าประมูลงานส่วนใหญ่เป็นงานของภาครัฐ ซึ่งหากเป็นงานที่มีมูลค่างานสูงและบริษัทได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูลจากลูกค้าแล้ว ลูกค้ารายดังกล่าวจะเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัททันที ซึ่งถือว่าเป็นงานที่ทำให้บริษัทมีโอกาสการเติบโตทางธุรกิจอย่างมาก โดยที่ผ่านมา บริษัทมีรายได้จากบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.37, ร้อยละ 59.51, ร้อยละ 60.67 และร้อยละ 53.97 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทไม่มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์

โดยในปี 2552 ลูกค้ารายใหญ่สองในสามรายแรกเป็นหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 26.74 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ สำหรับปี 2553 - 2554 ลูกค้ารายใหญ่หนึ่งในสามรายแรกเป็นหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 17.40 และร้อยละ 18.52 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 มีลูกค้ารายใหญ่หนึ่งในสามรายแรกที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.38 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้ที่มาจากหน่วยงานภาครัฐ ในปี 2552-2554 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.73, ร้อยละ 40.86, ร้อยละ 44.43 และร้อยละ 20.59 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ตามลำดับ โดยในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาสัดส่วนรายได้จากงานภาครัฐไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก ทั้งนี้สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 รายได้จากภาครัฐของบริษัทมีการปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญมาอยู่ที่ร้อยละ 20.59 โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทเน้นการรับงานลูกค้าจากภาคเอกชนมากขึ้น ซึ่งงานภาคเอกชนจะมีกำไรขั้นต้นที่สูงกว่า และระยะเวลาการทำงานที่สั้นกว่า จึงทำให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เร็วขึ้น ประกอบกับการรับชำระหนี้ที่เร็วกว่าลูกค้าภาครัฐ อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของลูกค้าภาคเอกชนนั้นมาจากฐานลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้ ลักษณะงานการให้บริการของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการมีระยะเวลาดำเนินการเฉลี่ยประมาณ 3 - 6 เดือน เมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วหากบริษัทไม่สามารถให้บริการอื่นๆเพิ่มเติมหรือไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีสาระสำคัญ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในหลายๆธุรกิจ และเพิ่มฐานลูกค้าภาคเอกชนเพื่อลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนในการได้รับงานภาครัฐ ซึ่งขึ้นกับความสามารถในการชนะประมูลโครงการ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และนโยบายการต่างๆของภาครัฐ ตลอดจนขยายบริการด้านการฝึกอบรมเพื่อช่วยเสริมความเชื่อมั่นให้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย ทั้งนี้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าภาคเอกชน เนื่องจากสามารถให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงกับความต้องการ กำหนดเวลาของลูกค้า และสามารถ

ปฏิบัติได้ตามเงื่อนไขต่างๆที่ลูกค้ากำหนด ประกอบกับบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลายและมีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเสนอความหลากหลายในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทมักมีโครงการต่อเนื่อง และบริษัทมักจะได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการต่อเนื่องให้กับลูกค้ารายใหญ่อีกด้วย

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ที่บริษัทสั่งซื้อ 4 รายแรก ในปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.39, ร้อยละ 60.50, ร้อยละ 69.48 และร้อยละ 64.93 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ตามลำดับ ซึ่งในปี 2553 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายรายหนึ่งใน 4 รายแรกในอัตราร้อยละ 31.40 และร้อยละ 34.76 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในการจัดหาสินค้าให้ทันตามสัญญาหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้าของบริษัท หากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวประสบปัญหาทางการเงิน หรืออาจจะต้องปิดการดำเนินงานไป

อย่างไรก็ดี ผู้จำหน่ายรายใหญ่ของบริษัทดังกล่าวมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานและจำนวน 2 ใน 4 รายแรกเป็นบริษัทจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การสั่งซื้อสินค้าจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ บริษัทสามารถสั่งซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งก็ได้ที่ได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้น โดยหากบริษัทมีสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทจะได้รับส่วนลดทางการค้าจากผู้จัดจำหน่ายด้วยอัตราส่วนลดทางการค้าตามมูลค่าการสั่งซื้อ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใดก็ได้ หากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งประสบปัญหาทางธุรกิจ

1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการคำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งการจัดหาอุปกรณ์ (Hardware) และโปรแกรมต่างๆ (Software) ให้กับลูกค้า โดยลักษณะการดำเนินธุรกิจดังกล่าวมีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถติดตามและปรับตัวได้ทันต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว เพื่อเสนอบริการให้แก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพทันตามการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม อาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปใช้บริการกับผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าและรายได้รวมของบริษัทได้ ประกอบกับความเสี่ยงจากการลดลงมูลค่าของสินค้าหากการบริหารจัดการคลังสินค้าไม่สามารถจำหน่ายสินค้าที่กำลังล้าสมัยได้ตามสภาวะการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้อย่างทันถ่วงที

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูล ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลงรวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่ง

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งวิศวกร เจ้าหน้าที่การตลาดและการขาย ต้องทุ่มเท ติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้และเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า อย่างไรก็ตามสิ่งที่บริษัทได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย บริษัทจะได้รับทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นบริษัทจะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าและอุปกรณ์ลงได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้าไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า แต่จะจัดหาในจำนวนที่เพียงพอสำหรับลูกค้าเป็นคราวๆไป เพื่อไม่ให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสต็อกสินค้า อีกทั้งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าได้ ณ สิ้นปี 2552 - 2554 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีสินค้าคงเหลือในสัดส่วนร้อยละ 6.39, ร้อยละ 11.26, ร้อยละ 2.14 และร้อยละ 4.89 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งในปี 2553 สัดส่วนของสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวมที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทสั่งซื้อสินค้าในช่วงสิ้นปีเพื่อรอส่งมอบให้แก่ลูกค้าในช่วงต้นปี 2554

1.4 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า โดยจะส่งมอบสินค้าและงานบริการที่มีคุณภาพและทันเวลา ซึ่งโดยปกติแล้วการดำเนินงานในโครงการต่างๆตั้งแต่วันเริ่มต้นดำเนินการจนถึงวันทำงานเสร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้าจะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 3 - 6 เดือน ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถดำเนินงานและส่งมอบงานได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา บริษัทอาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างตามที่ได้ตกลงกันในสัญญาจ้าง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลต่ออัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทให้ลดลง รวมทั้งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของบริษัทต่อลูกค้าอีกด้วย ซึ่งส่วนใหญ่โดยเฉพาะงานภาครัฐ ในกรณีงานจำหน่ายสินค้า หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราประมาณร้อยละ 0.1-0.2 ของมูลค่าสินค้าที่ไม่สามารถส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ และในกรณีของการให้บริการอื่นๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้

สำหรับกรณีค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้า ในช่วงระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา บริษัทมีค่าปรับจำนวน 1 รายการ ในปี 2554 บริษัทถูกปรับจากลูกค้าภาครัฐจากกรมอุตุนิยมวิทยาจำนวน 1.39 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.82 ของมูลค่างานโครงการ สำหรับสาเหตุที่บริษัทได้ถูกปรับจากกรมอุตุนิยมวิทยาเนื่องจากการควมรวมกิจการของผู้จำหน่ายสินค้าทำให้ยี่ห้อตราสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงแต่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด ทำให้การรับมอบงานของกรมอุตุนิยมวิทยาเกิดความล่าช้า ทั้งนี้บริษัทได้ดำเนินการฟ้องร้องเพื่อเรียกค่าปรับดังกล่าวคืน ซึ่งปัจจุบันคดีความอยู่ในระหว่างการพิจารณาพยานหลักฐานของคู่ความทั้งสองฝ่าย หากบริษัทแพ้คดีจะสูญเสียจำนวนเงินค่าปรับจำนวนดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับรู้จำนวนค่าปรับดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารงานแล้ว

ในกรณีการให้บริการดูแลของบริษัท หากคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งตั้งแต่ 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีค่าปรับที่เกิดจากการให้บริการจำนวน 1 โครงการ, 6 โครงการ, 4 โครงการ และ 3 โครงการตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.39, ร้อยละ 0.70, ร้อยละ 1.24 และร้อยละ 0.13 ของมูลค่างานตาม

สัญญาดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก โดยค่าปรับจากงานบริการดังกล่าวบริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายได้จากบริษัทที่รับเหมาช่วงงานบริการดังกล่าวได้ทั้งจำนวน

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่างๆอย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบงานเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ในระยะยาวบริษัทจะพัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

1.5 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์

บริษัทได้เริ่มการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องคอมพิวเตอร์ตั้งแต่ปี 2544 และให้เช่าเครื่องพิมพ์ตั้งแต่ปี 2551 โดยรวมของตลาดมีการแข่งขันสูง และการขยายการดำเนินธุรกิจให้เช่าเติบโตค่อนข้างสูงโดยเฉพาะการให้เช่าเครื่องพิมพ์ของบริษัทในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ณ ปี 2554 และสิ้นเดือนกันยายนปี 2555 บริษัทมีเครื่องพิมพ์ที่ให้บริการดำเนินการเช่าอยู่มีจำนวน 2,168 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 12.75 ล้านบาท และ 2,227 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 10.18 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการดำเนินการเช่าอยู่ ณ ปี 2554 และสิ้นเดือนกันยายน ปี 2555 มีจำนวน 1,045 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 13.62 ล้านบาท และ จำนวน 1,226 เครื่อง มูลค่าตามบัญชีสุทธิ 13.28 ล้านบาท ตามลำดับ ดังนั้นการควบคุมดูแลทรัพย์สินให้เช่าดังกล่าวที่จัดวางกระจายอยู่หลายแห่งไม่มีประสิทธิภาพทรัพย์สินให้เช่าดังกล่าวเกิดการสูญหายได้ อีกทั้งบริษัทไม่สามารถทำประกันภัยทรัพย์สินให้เช่าจากการเกิดอุบัติเหตุเพลิงไหม้ ภัยพิบัติธรรมชาติ หรือเหตุสุดวิสัยอื่นๆได้ เนื่องจากบริษัทของลูกค้าต้องการป้องกันและรักษาความลับข้อมูลที่จัดเก็บไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ รวมทั้งการไม่อนุญาตให้พนักงานบริษัทประกันภัยซึ่งเป็นบุคคลภายนอกเข้าพื้นที่เซตหวงห้ามบริษัทของลูกค้าเพื่อเข้าตรวจสอบเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ ค่าเบี้ยประกันภัยในการจัดทำประกันภัยทั้งเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ให้เช่าจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้นมากในขณะที่สภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นได้ ดังนั้นบริษัทจึงอาจเกิดความเสี่ยงต่อการสูญเสียจากเหตุการณ์ดังกล่าวได้

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการทำสัญญากับผู้เช่าในกรณีที่ทรัพย์สินให้เช่าเกิดการสูญหาย ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบมูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ยกเว้นในกรณีที่ผู้เช่ามีเหตุผลจำเป็นสามารถให้บริษัทพิจารณาร่วมกับผู้เช่า เพื่อหาข้อตกลงที่เหมาะสมยอมรับได้ทั้งสองฝ่ายเป็นกรณี ๆ ไป เช่นเหตุการณ์สุดวิสัยที่อาจจะเกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติต่างๆ นอกจากนี้บริษัทมีการส่งพนักงานบริการทางเทคนิคเข้าไปให้บริการดูแลซ่อมบำรุงรายเดือน ประกอบกับเจ้าหน้าที่ของบริษัทส่งไปประจำอยู่ที่ทำการของบริษัทลูกค้า ซึ่งการตรวจสอบข้อมูลการใช้งาน สภาพ และที่ตั้งของทรัพย์สินให้เช่าสามารถปรับปรุงข้อมูลดังกล่าวให้เป็นปัจจุบัน โดยบริษัทได้มีการพัฒนาโปรแกรม Printer Asset Management เพื่อจัดเก็บข้อมูลดังกล่าว เช่น สถานที่ตั้งเครื่อง การคำนวณออกรายงาน และประวัติการใช้งานของเครื่อง ซึ่งผู้บริหารหรือฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าตรวจสอบข้อมูลดังกล่าวได้ตลอดเวลา สำหรับการรับประกันภัยทรัพย์สินให้เช่าทั้งหมดบริษัทเห็นว่าอาจจะเกินความจำเป็นเพราะทรัพย์สินให้เช่าโดยเฉพาะเครื่องพิมพ์จะกระจายอยู่หลายแห่ง ซึ่งหากเกิดเหตุสุดวิสัยบริษัทสามารถรับผลกระทบได้ อีกทั้งระยะเวลาการคืนทุนของเครื่องคอมพิวเตอร์ให้เช่าประมาณ 1 ปี และเครื่องพิมพ์ให้เช่าประมาณ 2 ปี ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวจึงไม่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด อย่างไรก็ดี บริษัทไม่แน่วแน่ที่จะขยายธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์เพิ่มเติม เนื่องจากการแข่งขันเริ่มตั้งแต่ต้นปี 2555 เริ่มมีความรุนแรงมากขึ้น

โดยเฉพาะเจ้าของผลิตภัณฑ์เองได้เข้ามาดำเนินการธุรกิจให้เข้าและมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้กำไรในการดำเนินธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้นเริ่มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง

1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

บริษัทอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยผู้บริหารหลัก 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุฒิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายดุลภาค เพ่งพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร¹ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทและมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจและการบริหารงานของบริษัท โดยแต่ละท่านมีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี และมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันอย่างชัดเจน ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และทักษะความเป็นผู้นำ การกระจายอำนาจในการจัดการด้านต่างๆ รวมทั้งพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเดิมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต และสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารได้

นอกจากนี้ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบคอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในเรื่องการเสนอระบบต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ใช้งานตรงความต้องการ ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์เฉพาะทางของบุคลากรทุกชั้นตอนตั้งแต่ก่อนการขายไปจนกระทั่งหลังการขาย ทั้งในการออกแบบ ติดตั้ง และวางระบบ รวมถึงให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรเป็นหลัก และอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท หากไม่สามารถจัดหาบุคลากรได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการได้ ปัจจุบันบริษัทมีบุคลากรที่มีส่วนสำคัญในสร้างยอดขายให้กับบริษัท ซึ่งประกอบด้วยฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด และฝ่ายบริการทางเทคนิค จำนวนรวม 56 คน ณ สิ้นเดือนกันยายน ปี 2555 โดยมีอายุเฉลี่ยการทำงานกับบริษัทของฝ่ายดังกล่าวมีระยะเวลาประมาณ 2 ปี 3 ปี และ 4 ปี ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่มีพื้นฐานการศึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ วิศวกรรมศาสตร์ และวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรและได้กำหนดแนวทางเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการขาดแคลนบุคลากร ได้แก่ การวางแผนด้านอัตรากำลังคนที่ชัดเจนเพียงพอและเหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณงานและการเติบโตของบริษัท ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและการพัฒนาความรู้ของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มทักษะ ความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถของการให้บริการกับลูกค้า รวมทั้งเน้นในเรื่องการฝึกอบรมและสร้างสภาพแวดล้อมและวัฒนธรรมการทำงานที่เป็นทีม ซึ่งบุคลากรในแต่ละทีมสามารถทำงานทดแทนกันได้ ทั้งเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างบุคลากรทุกระดับในบริษัท และสนับสนุนให้มีส่วนร่วมในการระดมความคิดและร่วมแก้ไขปัญหาต่างๆ ตลอดจนมีการกำหนดค่าตอบแทนเป็นตัวเงิน และสวัสดิการให้แก่บุคลากรอย่างเหมาะสม เทียบเคียงได้กับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อสร้างแรงจูงใจที่จะร่วมงานกับบริษัทในระยะยาว

¹ นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุฒิ ดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการผู้จัดการ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและรองกรรมการผู้จัดการและผู้อำนวยการฝ่ายขาย(รักษาการ) นายดุลภาค เพ่งพันธ์พัฒน์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและผู้อำนวยการฝ่ายบริการทางเทคนิค(รักษาการ) และนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ

1.7 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายและการบริหารจัดการ

ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารของบริษัท 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษ์พุฒิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายคุณภาค เฟงพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ถือหุ้นในบริษัทรวมกันร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้วของบริษัท โดย ณ วันที่ 21 กันยายน 2555 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารทั้ง 4 ท่าน ถือหุ้นของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 30.55, ร้อยละ 24.20, ร้อยละ 22.75 และร้อยละ 22.50 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ตามลำดับ และภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน ผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารทั้ง 4 ท่าน จะถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.58, ร้อยละ 17.89, ร้อยละ 16.81 และร้อยละ 16.63 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนของบริษัทตามลำดับ

ภายหลังการเสนอขายหุ้นของบริษัทให้แก่ประชาชนครั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 4 ท่านดังกล่าวของบริษัท จะยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารของบริษัทต่อไป โดยจะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทรวมกันร้อยละ 73.91 ของทุนชำระแล้วการเพิ่มทุน ซึ่งหากผู้ถือหุ้นดังกล่าวรวมคะแนนเสียงด้วยกันจะสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นในเรื่องต่างๆ ได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น (หรือของที่ประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งไม่นับรวมผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีส่วนได้เสียที่ไม่สามารถลงคะแนนเสียงในวาระนั้นได้) ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลเรื่องผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

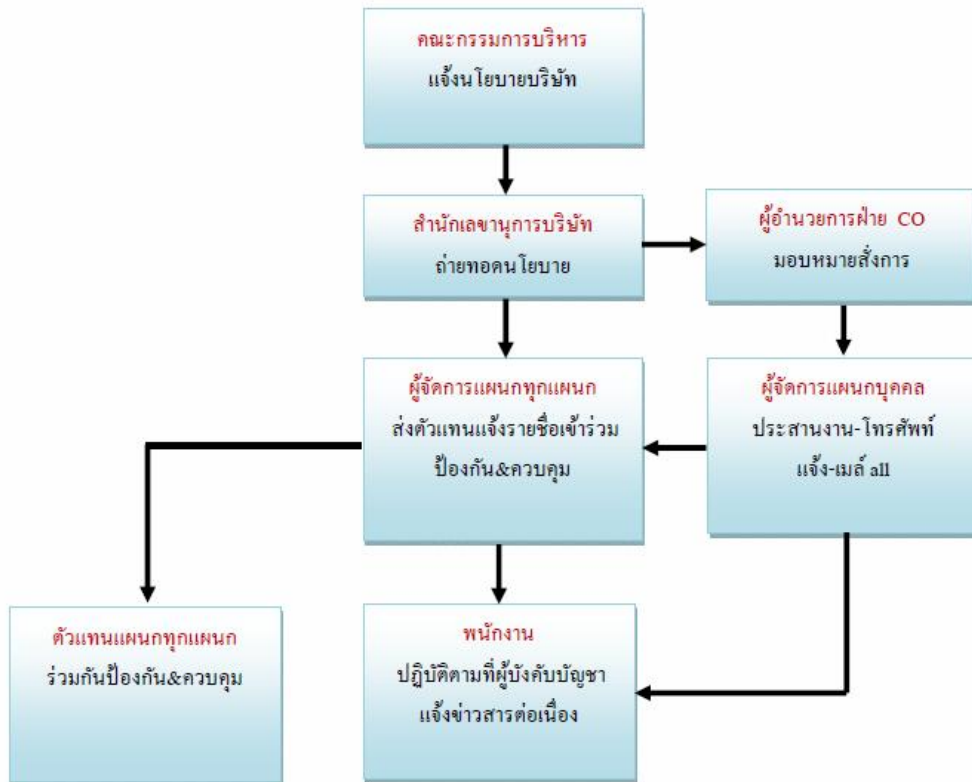
อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 4 ท่านดังกล่าว ไม่ได้เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์หรือพฤติกรรมที่มีเจตนาที่จะใช้สิทธิออกเสียงของตนและบุคคลอื่นในบริษัทไปในทางเดียวกันหรือให้บุคคลอื่นใช้สิทธิออกเสียงของเพื่อควบคุมบริษัทรวมกัน (Acting in concert หรือ concert party) แต่สามารถถ่วงดุลอำนาจซึ่งกันและกันระหว่างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้ง 4 รายดังกล่าวได้

ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใส บริษัทจึงได้จัดโครงสร้างการบริหารจัดการโดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และได้กำหนดขอบเขตการดำเนินงาน การมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทและมีกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน ซึ่งมากกว่าหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 7 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณานามัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งบริษัทได้กำหนดมาตรการการทำการรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจำกัดการออกเสียงของผู้ที่เกี่ยวข้องและการตัดสินใจในการทำการรายการระหว่างกันที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจปกติทั่วไปของบริษัทจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ 3 คน เข้าร่วมพิจารณาด้วย โดยการทำการรายการระหว่างกันพิจารณาถึงประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยการว่าจ้างบริษัทผู้ชำนาญการจากภายนอกที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัท

1.8 ความเสี่ยงจากการประสบอุทกภัย

ในปี 2554 ประเทศไทยประสบกับอุทกภัยครั้งใหญ่ในหลายภูมิภาค โดยเฉพาะภาคเหนือและภาคกลาง อุทกภัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากมีค่าใช้จ่ายในการป้องกันหรือซ่อมแซมสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งอุทกภัยดังกล่าวอาจเกิดขึ้นได้อีกในอนาคต หากภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่มีการจัดเตรียมแผนการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในปี 2554 ที่ผ่านมามีที่ตั้งทำการบริษัทอยู่ในจุดที่เกิดอุทกภัยแต่ไม่ได้ทำ ความเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัทแต่อย่างใดเนื่องที่ทำการของบริษัทมีลักษณะเป็นอาคารสูง 6 ชั้น และได้เตรียมการ เคลื่อนย้ายทรัพย์สินของบริษัทไปก่อนแล้ว อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการของทั้งบริษัทและบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรม เทคโนโลยีสารสนเทศโดยรวมได้รับผลกระทบจากอุทกภัยครั้งนี้เนื่องจากภาคการผลิต และการขนส่งผลิตภัณฑ์และ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศต้องหยุดชะงักตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 แต่อย่างไรก็ดี รายได้ โดยรวมของบริษัทปี 2554 ยังมีการเติบโตแต่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

อย่างไรก็ดี การเกิดอุทกภัยครั้งนี้ทำให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเกิดความเสียหายโดยเฉพาะ ในพื้นที่กรุงเทพฯ ซึ่งมีองค์กรบางส่วนที่ได้รับผลกระทบต่อเหตุการณ์ครั้งนี้ ประกอบกับการส่งมอบสินค้าที่ได้มีการเคลื่อน ออกไปทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศมีความต้องการสูงในปี 2555 ณ สิ้นงวด 9 เดือน แรกปี 2555 บริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 47.27 จากงวดเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้บริษัทได้มีมาตรการใน การรับมืออุทกภัยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตโดยจัดทำเป็นคู่มือรับสถานการณ์น้ำท่วมโดยครอบคลุมถึง การเตรียมตัวให้ พร้อมก่อนน้ำท่วม ข้อควรปฏิบัติระหว่างน้ำท่วมและการฟื้นฟูหลังน้ำท่วม จนกระทั่งข้อมูลแหล่งให้ความช่วยเหลือน้ำท่วม ทั้งนี้บริษัทได้จัดแผนผังปฏิบัติการสำหรับการแจ้งนโยบายของบริษัท ในกรณีเกิดภัยน้ำท่วมโดยมีผู้รับผิดชอบตามแผนผัง ปฏิบัติการดังต่อไปนี้



1.9 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นี้ เป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับอนุมัติให้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่อง และการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นตามที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ซึ่งจะมีผลให้ไม่มีตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้ว ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วพบว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน "ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ" พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 24 มีนาคม 2546 ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย โดยบริษัทต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่ต่ำกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่า ภายหลังการเสนอขายหุ้นแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น