

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

Update ข้อมูลสำหรับปี 2556

Update ข้อมูลปี 2555 และ ในปี 2554 มีการปรับปรุงการรับรู้รายได้ของ 2 โครงการที่แต่เดิมรับรู้ในต้นปี 2555 มารับรู้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2555 ทำให้ยอดลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงในปี 2554

รายได้หลักของบริษัทคือรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท ดังนี้ 1. มาจากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดทำ และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการให้แกลูกค้าเพื่อให้ได้รับการคัดเลือกหรือการเข้าประมูลงานส่วนใหญ่เป็นงานของภาครัฐ ซึ่งหากเป็นงานที่มีมูลค่างานสูงและบริษัทได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูลจากลูกค้าแล้ว ลูกค้ารายดังกล่าวจะเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัททันที ซึ่งถือว่าเป็นงานที่ทำให้บริษัทมีโอกาสการเติบโตทางธุรกิจอย่างมาก 2. การบริการให้เช่าทรัพย์สิน โดยแบ่งออกเป็นกรให้เช่าเครื่องพิมพ์ การให้เช่าเครื่องคอมพิวเตอร์ และการให้บริการพิมพ์ โดยที่ผ่านมา บริษัทมีรายได้จากการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดทำ และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศดังกล่าว ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2554 - 2556 คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 62.38, ร้อยละ 48.96 และร้อยละ 56.48 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ในปี 2554 - 2555 ไม่มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าไม่มีลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ทั้งนี้ในระยะเวลาดังกล่าวรายได้จากงานโครงการที่มีมูลค่าสูงของบริษัทได้มาจากลูกค้าภาครัฐ ซึ่งบริษัทมีลูกค้ารายใหญ่สองในสี่รายแรกเป็นหน่วยงานภาครัฐ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.00 และร้อยละ 14.20 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับไม่มีสัดส่วนรายได้จากลูกค้ารายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ สำหรับปี 2556 โครงสร้างสัดส่วนรายได้ที่มาจากภาครัฐมีการปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทเน้นการรับงานลูกค้าจากภาคเอกชนมากขึ้น ซึ่งงานภาคเอกชนจะมีกำไรขั้นต้นที่สูงกว่า และระยะเวลาการทำงานที่สั้นกว่า จึงทำให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เร็วขึ้น ประกอบกับการรับชำระหนี้ที่เร็วกว่าลูกค้าภาครัฐ อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของลูกค้าภาคเอกชนนั้นมาจากฐานลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม สำหรับปี 2556 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าเอกชนรายเดิมรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และมีสัดส่วนร้อยละ 52.71 ของรายได้ไปเข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ ซึ่งหากลูกค้าเอกชนดังกล่าวยกเลิกสัญญาจะทำให้มีผลกระทบต่อยอดการดำเนินงานรายได้และกำไรของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

2.2 เพิ่มเติมสัดส่วนการพึ่งพิงรายได้ของลูกค้าเอกชนรายหนึ่งที่มีสัดส่วนรายได้ไปเข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์

โดยในปี 2553 -2555 ลูกค้ารายใหญ่สองในสี่รายแรกเป็นหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 27.51, ร้อยละ 29.00 และร้อยละ 14.20 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม สำหรับปี 2556 โครงสร้างสัดส่วนรายได้ที่มาจากภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญโดยบริษัทมีลูกค้าภาครัฐเพียง 1 รายจากสี่รายแรกซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 9.34 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์นอกจากนี้ บริษัทมีรายได้ที่มาจากหน่วยงานภาครัฐ ในปี 2554 -2556 คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 45.00, ร้อยละ 31.26 และร้อยละ 12.48 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ โดยในช่วงระยะปี 2553 - 2554 สัดส่วนรายได้จากงานภาครัฐของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่าง

ต่อเนื่อง ทั้งนี้สำหรับปี 2555-2556 รายได้จากภาครัฐของบริษัทมีการปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยสาเหตุหลักมาจากบริษัทเน้นการรับงานลูกค้าจากภาคเอกชนมากขึ้น ซึ่งงานภาคเอกชนจะมีกำไรขั้นต้นที่สูงกว่า และระยะเวลาการทำงานที่สั้นกว่า จึงทำให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เร็วขึ้น ประกอบกับการรับชำระหนี้ที่เร็วกว่าลูกค้าภาครัฐ อย่างไรก็ตามการเพิ่มขึ้นของลูกค้าภาคเอกชนนั้นมาจากฐานลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้ ลักษณะงานการให้บริการของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นงานโครงการมีระยะเวลาดำเนินการเฉลี่ยประมาณ 3 - 6 เดือน เมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วหากบริษัทไม่สามารถให้บริการอื่น ๆ เพิ่มเติมหรือไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีสาระสำคัญ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ จึงได้พยายามขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า รวมทั้งกระจายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลายไปในหลายๆธุรกิจ และเพิ่มฐานลูกค้าภาคเอกชนเพื่อลดผลกระทบจากความไม่แน่นอนในการได้รับงานภาครัฐ ซึ่งขึ้นกับความสามารถในการชนะประมูลโครงการ งบประมาณของหน่วยงานนั้นๆ และนโยบายการต่างๆของภาครัฐ ตลอดจนขยายบริการด้านการฝึกอบรมเพื่อช่วยเสริมความเชื่อมั่นให้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่าย ทั้งนี้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทได้รับการยอมรับจากลูกค้าภาคเอกชน เนื่องจากสามารถให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพตรงกับความต้องการ กำหนดเวลาของลูกค้า และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆที่ลูกค้ากำหนด ประกอบกับบริษัทเป็นพันธมิตรการค้ากับเจ้าของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลายและมีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งทำให้บริษัทสามารถเสนอความหลากหลายในลักษณะของคุณภาพ มาตรฐาน และราคาที่เหมาะสมกับงบประมาณของลูกค้า ตลอดจนมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทมักมีโครงการต่อเนื่อง และบริษัทมักจะได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการต่อเนื่องให้กับลูกค้ารายใหญ่อ้างว่า

ถึงบริการพึ่งพิงลูกค้าภาคเอกชนอย่างต่อเนื่องในส่วนของรายได้จากภาครัฐให้เข้าเรื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์มี บริษัทมีงานกับหน่วยงานและเวลาของรายได้จากภาครัฐให้เข้าในสัญญาเป็นระยะเวลาเดียวกับระยะเวลาการคืนเงิน ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาลูกค้าภาคเอกชนดังกล่าวไม่เคยมีการยกเลิกสัญญาที่กำหนด นอกจากนี้ระยะเวลาการชำระส่วนใหญ่จะยาวกว่าที่ระบุไว้ในสัญญา ประกอบกับจำนวนเครื่องที่เช่ามีจำนวนมาก จึงทำให้เป็นเงื่อนไขที่ลูกค้าภาคเอกชนดังกล่าวจะดูแลให้บริการกับ

เพิ่มเติมข้อมูลที่บริษัทพึ่งพิงในส่วนของการรายได้ให้เข้าจากลูกค้าภาคเอกชนแห่งหนึ่ง

Update ข้อมูลสำหรับปี 2556

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่

ขยายความเพิ่มเติมในการขายผลิตภัณฑ์ระหว่างเจ้าของ Brand กับผู้จัดจำหน่าย และ Update ข้อมูลปี 2555

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ของของเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ไปยังลูกค้าหรือคู่ค้าของเจ้าของในการให้บริการและจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้นๆอีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ที่บริษัทสั่งซื้อ 4 รายแรก ในปี 2552-2553 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 และงวดปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.39, ร้อยละ 60.5066.90, ร้อยละ 69.4871.66, และร้อยละ 64.9375.99 และร้อยละ 81.24 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ตามลำดับ ซึ่งในปี 2553และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 - 2556 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชัน(ประเทศไทย) จำกัด(มหาชน) ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรายหนึ่งใน 4 รายแรกในอดีตาร้อยละ 31.91, และร้อยละ 34.7641.55 และร้อยละ 51.61 ของมูลค่าการสั่งซื้อ

สินค้ารวม ตามลำดับ (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ในการจัดหาสินค้าให้ทันตามสัญญาหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้าของบริษัท หากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวประสบปัญหาทางการเงิน หรืออาจจะต้องปิดการดำเนินงานไป

อย่างไรก็ดี ผู้จำหน่ายรายใหญ่ของบริษัทดังกล่าวมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานและจำนวน 2 ใน 4 รายแรกเป็นบริษัทจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การสั่งซื้อสินค้าจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ บริษัทสามารถสั่งซื้อผ่านผู้จัดจำหน่ายใดรายหนึ่งก็ได้ที่ได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้น โดยหากบริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากจากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ บริษัทจะได้รับส่วนลดทางการค้าจากผู้จัดจำหน่ายด้วยอัตราส่วนลดทางการค้าตามมูลค่าการสั่งซื้อ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้จัดจำหน่ายรายใดก็ได้ หากผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งประสบปัญหาทางธุรกิจ

1.3 ความเสี่ยงจากการยกเลิกนโยบายการจ่ายค่าการทำตลาดร่วมและค่านายหน้าให้แก่บุคคลภายนอกต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

เพิ่มความเสี่ยง - เนื่องจากบริษัทมีมติยกเลิกค่าการทำตลาดร่วมและค่านายหน้าดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงาน

เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2556 ได้มีมติอนุมัติยกเลิกนโยบายการทำตลาดร่วมเนื่องจากบริษัทมีความต้องการพึ่งพิงในการได้มาซึ่งงานโครงการโดยส่วนใหญ่เป็นงานโครงการของภาครัฐ และ เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 ได้มีมติอนุมัติยกเลิกนโยบายการจ่ายค่านายหน้าแก่บุคคลภายนอกเพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น จากการยกเลิกค่าการทำตลาดร่วมและค่านายหน้าให้แก่บุคคลภายนอก ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการสูญเสียรายได้จากงานโครงการที่มีการพึ่งพิงบุคคลภายนอกในการได้มาซึ่งงานโครงการอันมีผลกระทบต่อภาระดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้หากพิจารณาเฉพาะงานโครงการที่มีได้พึ่งพิงบุคคลภายนอกในการทำการตลาดโดยปรับลดงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายดังกล่าวในปี 2554 - 2556 สามารถสรุปผลกระทบได้ในตารางด้านล่างนี้

Update ข้อมูลสำหรับปี 2556

หน่วย: ล้านบาท

| | ปี 2554 | | | ปี 2555 | | | ปี 2556 | | |
|--|----------|---------|----------|----------|---------|----------|----------|---------|----------|
| | ก่อนปรับ | ผลกระทบ | หลังปรับ | ก่อนปรับ | ผลกระทบ | หลังปรับ | ก่อนปรับ | ผลกระทบ | หลังปรับ |
| รวมรายได้ | 207.50 | (42.46) | 165.04 | 227.96 | (68.41) | 159.55 | 218.66 | (0.50) | 218.16 |
| รวมค่าใช้จ่าย | 194.37 | (34.18) | 160.19 | 207.64 | (53.58) | 154.06 | 199.05 | (0.38) | 198.68 |
| กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ | 13.13 | (8.28) | 4.86 | 20.32 | (14.83) | 5.49 | 19.60 | (0.12) | 19.48 |
| กำไรก่อนภาษีเงินได้ | 13.13 | | 4.86 | 20.32 | | 5.49 | 19.60 | | 19.48 |

3.2 อธิบายที่มาของตารางที่แสดงผลกระทบจากนโยบายของบริษัท

จากตารางข้างต้นในปี 2554 - 2556 ได้พิจารณาถึงรายได้ของงานโครงการที่มีค่าใช้จ่ายการร่วมตลาดและค่านายหน้าให้แก่บุคคลภายนอกซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายซึ่งการรับส่วนนี้ๆ โดยหากได้หักทั้งรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับงานโครงการนี้ๆ ออกไป เมื่อพิจารณาถึงผลกระทบของงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายดังกล่าวที่มีได้พึ่งพิง

บุคคลภายนอกในการทำตลาด อาจทำให้บริษัทมีผลกำไร(ขาดทุน) จำนวน (9.47) ล้านบาท, 4.86 ล้านบาท, 5.49 ล้านบาท และ 19.48 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่าบริษัทมีการลดการพึ่งพิงการรับงานโครงการที่มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับบุคคลภายนอกอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในงวด 9 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมิได้รับงานใหม่ที่ต้องพึ่งพิงบุคคลภายนอกในการทำตลาดร่วมหรือการจ่ายค่านายหน้า โดยค่านายหน้าที่จ่ายในงวด 9 เดือนแรกปี 2556 เป็นค่านายหน้าที่ต้องทยอยจ่ายจากโครงการเดิมซึ่งต่อเนื่องจากปี 2555 ทั้งนี้ผลกระทบจากการยกเลิกนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนและค่านายหน้าให้แก่บุคคลภายนอกทำให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2556 มีการปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ต่อมาในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2556 ผลการดำเนินงานของบริษัทมีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลการดำเนินงานในปี 2556 ไม่แตกต่างจากปี 2555 มากนัก เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการสนับสนุนให้พนักงานฝ่ายขายมีบทบาทในการหาลูกค้ามากขึ้น ทั้งในการรักษาฐานลูกค้าเดิมและหาลูกค้าใหม่ ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีการทำตลาดโดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นภาคเอกชนมากขึ้น ซึ่งมีระยะเวลาการดำเนินงานนั้นสั้นกว่าและสามารถรับรู้รายได้เร็วขึ้น อีกทั้งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่างานโครงการภาครัฐที่อาจมีความพึ่งพิงบุคคลภายนอกในการทำตลาด นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินการในการเพิ่มบุคลากรทางด้านวิศวกรรมและที่ปรึกษาทางเทคนิคซึ่งมีความรู้และเชี่ยวชาญทางด้านโปรแกรมประยุกต์ เพื่อช่วยในการแก้ปัญหาระบบต่างๆของลูกค้าแทนการว่าจ้างที่ปรึกษา ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงในการเข้าดูแลงานดังกล่าว ดังนั้นการดำเนินนโยบายในการสนับสนุนพนักงานฝ่ายขายของบริษัทและเพิ่มบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญจะช่วยลดความเสี่ยงจากการยกเลิกนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนและค่านายหน้าให้แก่บุคคลภายนอกต่อผลการดำเนินงานในอนาคต

1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

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

บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีดังกล่าว โดยการติดตามข้อมูล ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างใกล้ชิด และปรับตัวให้ทันตามการเปลี่ยนแปลงรวมทั้งเสนอสินค้าและบริการให้อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจหรือเสียเปรียบคู่แข่ง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้บุคลากรในสายงานที่เกี่ยวข้องทั้งวิศวกร เจ้าหน้าที่การตลาดและการขาย ต้องทุ่มเทติดตาม ศึกษา พัฒนาความรู้และเข้ารับการศึกษาอบรมสัมมนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และสามารถเสาะหาสินค้าและอุปกรณ์ที่เหมาะสม รวมทั้งปรับปรุงการให้บริการให้ทันสมัยและสามารถรองรับกับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจทั้งทางด้านลูกค้าและคู่ค้า อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทได้เป็นตัวแทนของผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลกทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย บริษัทจะได้รับการทราบข้อมูลและการอบรมจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ก่อนล่วงหน้า ดังนั้นบริษัทจะทราบถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการล่าสมัยของสินค้าและอุปกรณ์ลงได้ เนื่องจากบริษัทไม่มีนโยบายเก็บสต็อกสินค้าไว้เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้า แต่จะจัดหาในจำนวนที่เพียงพอสำหรับลูกค้าเป็นคราวๆไป เพื่อไม่ให้มีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสต็อกสินค้า อีกทั้งเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการล่าสมัยของสินค้าได้ ณ สิ้นปี 2553 - 2555-6 บริษัทมีสินค้าคงเหลือในสัดส่วนร้อยละ 11.19, ร้อยละ 2.08, ร้อยละ 4.31 และร้อยละ 1.64 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งในปี 2553 สัดส่วนของสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวม ในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาอยู่ในระดับที่ต่ำ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเล็กน้อยที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากบริษัทสั่งซื้อสินค้าในช่วงสิ้นปีเพื่อรอส่งมอบให้แก่ลูกค้าในช่วงต้นปี 2554

1.5 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน

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

สำหรับกรณีค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้า ในช่วงระยะเวลา 3 ปี และงวด เดือนแรกปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทมีค่าปรับจำนวน 1 รายการในปี 2554 บริษัทถูกปรับจากลูกค้าภาครัฐจากกรมอุตุนิยมวิทยาจำนวน 1.39 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.82 ของมูลค่างานโครงการ สำหรับสาเหตุที่บริษัทถูกปรับจากกรมอุตุนิยมวิทยาเนื่องจากการควบคุมกิจการของผู้จำหน่ายสินค้าทำให้ยื่นอัตราสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงแต่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด ทำให้การรับมอบงานของกรมอุตุนิยมวิทยาเกิดความล่าช้า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2556 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้กรมอุตุนิยมวิทยาชำระเงินค่าปรับดังกล่าวให้แก่บริษัท แต่เพียงบางส่วน พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี นับแต่วันที่ 2 สิงหาคม 2554 เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระจนครบถ้วน อย่างไรก็ตามในขณะนี้ ย่อมยังไร้คดีความอยู่ระหว่างที่คู่ความมีสิทธิทางบริษัทได้ทำการยื่นอุทธรณ์ คำพิพากษาดังกล่าวแล้ว โดยทางบริษัทประสงค์ที่จะได้รับชำระเงินค่าปรับคืนเต็มจำนวนซึ่งครบกำหนดวันที่ 30 พฤศจิกายน 2556 บริษัทได้ดำเนินการฟ้องร้องเพื่อเรียกร้องค่าปรับดังกล่าวคืน ซึ่งปัจจุบันคดีความอยู่ในระหว่างการพิจารณาพยานหลักฐานของคู่ความทั้งสองฝ่าย ถึงแม้หากบริษัทแพ้คดีจะและสูญเสียจำนวนเงินค่าปรับจำนวนดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับรู้จำนวนค่าปรับดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารงานแล้ว

Update ข้อมูลปี 2555 และปี 2556

ในกรณีการให้บริการดูแลของบริษัท หากคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งตั้งแต่ 2552-2554 - 2554 และ งวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีค่าปรับที่เกิดจากการให้บริการจำนวน 1 โครงการ, 6 โครงการ, 43 โครงการ

และ 3-2 โครงการตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.39, ร้อยละ 0.70, ร้อยละ 1.24 และร้อยละ 0.13 ของมูลค่างานรวม ตามสัญญาดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก โดยค่าปรับจากงานบริการดังกล่าวบริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายได้จากบริษัทที่รับเหมาช่วงงานบริการดังกล่าวได้ทั้งจำนวน สำหรับงวดปี 2556 บริษัทไม่มีค่าปรับจากการให้บริการแต่อย่างใด

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการป้องกันความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับการดำเนินงานในโครงการและการส่งมอบงาน โดยได้กำหนดวิธีการทำงานในโครงการต่างๆอย่างเป็นระบบ มีการหารือ ประสานงานและวางแผนล่วงหน้าระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้แก่ ลูกค้า ผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ และพนักงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น รวมทั้งการติดตามและตรวจสอบการส่งมอบงานเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินงานและการส่งมอบงานเป็นไปตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้ ในระยะยาวบริษัทจะพัฒนาซอฟต์แวร์ภายในองค์กรเพื่อช่วยในการบริหารควบคุมงาน เสริมสร้างระบบและมาตรฐานวิธีการทำงาน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวไม่ให้เกิดขึ้น

1.6 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์

Update ข้อมูลปี 2555

Update ข้อมูลเป็นงวดปี 2556

บริษัทได้เริ่มการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องคอมพิวเตอร์ตั้งแต่ปี 2544 และให้เช่าเครื่องพิมพ์ตั้งแต่ปี 2551 โดยรวมของตลาดมีการแข่งขันสูง และการขยายการดำเนินธุรกิจให้เช่าเติบโตค่อนข้างสูงโดยเฉพาะการให้เช่าเครื่องพิมพ์ของบริษัทในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ณ สิ้นปี 2554 และสิ้นเดือนกันยายน ปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทมีเครื่องพิมพ์ที่ให้บริการดำเนินการเช่าอยู่มีจำนวน 2,168,216 เครื่อง และ 2,227,215 เครื่อง และ 1,387 เครื่อง ตามลำดับ สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการดำเนินการเช่าอยู่ ณ สิ้นปี 2554 และสิ้นเดือนกันยายน ปี 2555 และ ปี 2556 มีจำนวน 1,045 เครื่อง และ จำนวน 1,226,263 เครื่อง และ 1,807 เครื่อง ตามลำดับ ดังนั้นการควบคุมดูแลทรัพย์สินให้เช่าดังกล่าวที่จัดวางกระจายอยู่หลายแห่งไม่มีประสิทธิภาพ ทรัพย์สินให้เช่าดังกล่าวเกิดการสูญหายได้ อีกทั้งบริษัทไม่สามารถทำประกันภัยทรัพย์สินให้เช่าจากการเกิดอุบัติเหตุเพลิงไหม้ ภัยพิบัติธรรมชาติ หรือเหตุสุดวิสัยอื่นๆได้ เนื่องจากบริษัทของลูกค้าต้องการป้องกันและรักษาความลับข้อมูลที่จัดเก็บไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ รวมทั้งการไม่อนุญาตให้พนักงานบริษัทประกันภัยซึ่งเป็นบุคคลภายนอกเข้าพื้นที่เซตหวงห้ามบริษัทของลูกค้าเพื่อเข้าตรวจสอบเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ ค่าเบี้ยประกันภัยในการจัดทำประกันภัยทั้งเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ให้เช่าจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้นมากในขณะที่สภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่สามารถแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่นได้ ดังนั้นบริษัทจึงอาจเกิดความเสียหายต่อการสูญเสียจากเหตุการณ์ดังกล่าวได้

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการทำสัญญากับผู้เช่าในกรณีที่ทรัพย์สินให้เช่าเกิดการสูญหาย ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบมูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ยกเว้นในกรณีที่ผู้เช่ามีเหตุผลจำเป็นสามารถให้บริษัทพิจารณา ร่วมกับกับผู้เช่า เพื่อหาข้อตกลงที่เหมาะสมยอมรับได้ทั้งสองฝ่ายเป็นกรณี ๆ ไป เช่น เหตุการณ์สุดวิสัยที่อาจจะเกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการส่งพนักงานบริการทางเทคนิคเข้าไปให้บริการดูแลซ่อมบำรุงรายเดือน ประคบกับเจ้าหน้าที่ที่บริษัทส่งไปประจำอยู่ที่ทำการของบริษัทลูกค้า ซึ่งการตรวจสอบข้อมูลการใช้งาน สภาพ และที่ตั้งของทรัพย์สินให้เช่าสามารถปรับปรุงข้อมูลดังกล่าวให้เป็นปัจจุบัน โดยบริษัทได้มีการพัฒนาโปรแกรม Printer Asset Management เพื่อจัดเก็บข้อมูลดังกล่าว เช่น สถานที่ตั้งเครื่อง การคำนวณออกรายงาน และประวัติการใช้งานของเครื่อง ซึ่งผู้บริหารหรือฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าตรวจสอบข้อมูลดังกล่าวได้ตลอดเวลา สำหรับการทำให้เช่าทั้งหมดบริษัทเห็นว่าอาจจะเป็นความจำเป็นเพราะทรัพย์สินให้เช่าโดยเฉพาะเครื่องพิมพ์จะกระจายอยู่หลายแห่ง ซึ่งหากเกิดเหตุสุดวิสัยบริษัทสามารถรับผลกระทบได้ อีกทั้งระยะเวลาการคืนทุนของเครื่องคอมพิวเตอร์ให้เช่าประมาณ 1 ปี และเครื่องพิมพ์ให้เช่า

ประมาณ 2 ปี ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวจึงไม่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่เน้นที่จะขยายธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์เพิ่มเติม เนื่องจากการแข่งขันเริ่มตั้งแต่ต้นปี 2555 เริ่มมีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะเจ้าของผลิตภัณฑ์เองได้เข้ามาดำเนินการธุรกิจให้เข้าและมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้กำไรในการดำเนินธุรกิจให้เข้าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้นเริ่มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง

1.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน

บริษัทอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยผู้บริหารหลัก 4 ท่าน ได้แก่ นายวิวัฒน์ อนุรักษ์พุมิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายดุสิตภาค เพ่งพันธ์พัฒน์ และนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร¹ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทและมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายทางธุรกิจและการบริหารงานของบริษัท โดยแต่ละท่านมีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี และมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันอย่างชัดเจน ดังนั้นหากบริษัทสูญเสียผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารงานและผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และทักษะความเป็นผู้นำ การกระจายอำนาจในการจัดการด้านต่างๆ รวมทั้งพัฒนาศักยภาพของบุคลากรเดิมที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต และสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารได้

Update ข้อมูลปี 2555

Update ข้อมูลปี 56

นอกจากนี้ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและระบบคอมพิวเตอร์ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในเรื่องการเสนอระบบต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ใช้งานตรงความต้องการ ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์เฉพาะทางของบุคลากรทุกขั้นตอนตั้งแต่ก่อนการขายไปจนกระทั่งหลังการขาย ทั้งในการออกแบบ ติดตั้ง และวางระบบ รวมถึงให้คำแนะนำที่เหมาะสมแก่ลูกค้าแต่ละราย บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรเป็นหลัก และอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท หากไม่สามารถจัดหาบุคลากรได้อย่างเหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการได้ **ณ สิ้น ธันวาคม ปี 2556** บริษัทมีบุคลากรที่มีส่วนสำคัญในสร้างยอดขายให้กับบริษัท ซึ่งประกอบด้วยฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และฝ่ายบริการทางเทคนิค จำนวนรวม **59** คน **ณ สิ้นเดือนกันยายน ปี 2555** โดยมีอายุเฉลี่ยการทำงานกับบริษัทของ**แต่ละฝ่ายดังกล่าวมีระยะเวลา ประมาณ 2 ปี 2 ปี และ 4 ปี** ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่มีพื้นฐานการศึกษาทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ วิศวกรรมศาสตร์และวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์

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

¹ นายวิวัฒน์ อนุรักษ์พุมิ ดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการผู้จัดการ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและรองกรรมการผู้จัดการและผู้อำนวยการฝ่ายขาย(รักษาการ) นายดุสิตภาค เพ่งพันธ์พัฒน์ ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและผู้อำนวยการฝ่ายบริการทางเทคนิค (รักษาการ) และนายระบิล กลั่นสกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ

1.8 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายและการบริหารจัดการ

ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารของบริษัท 4 ท่าน ได้แก่ นายวิรัตน์ อนุรักษบุศุมิ นายอภิสิทธิ์ หงส์ลาวัณย์ นายดุลภาค เฟ่งพันธ์พัฒน์ 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 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนของบริษัท ตามลำดับ

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

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

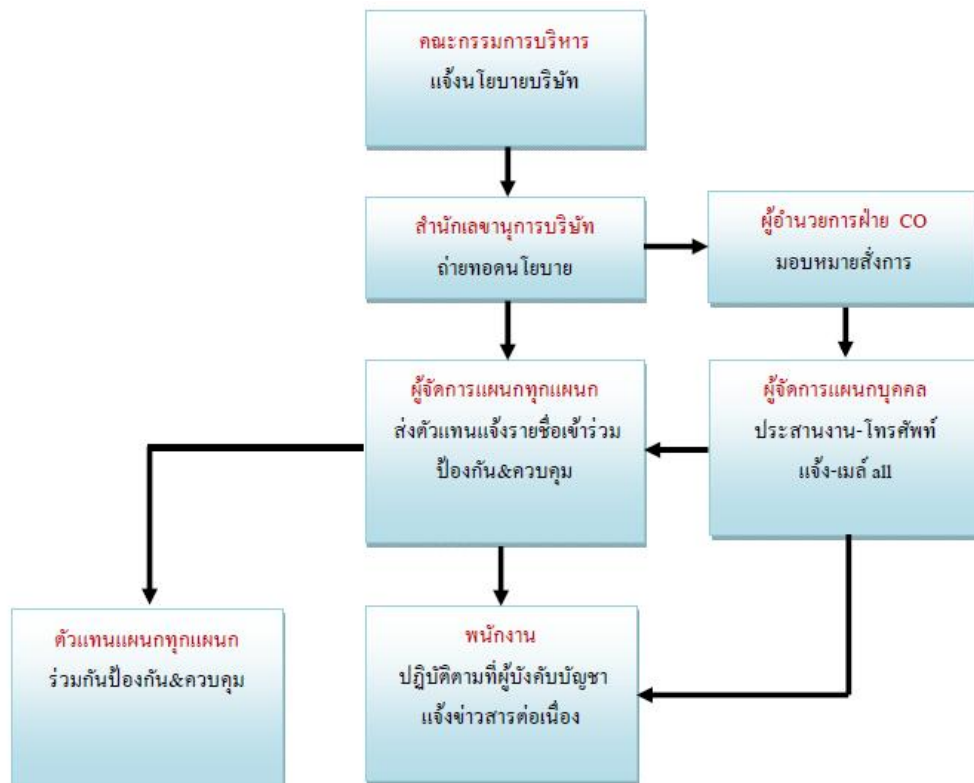
ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นไปอย่างโปร่งใส บริษัทจึงได้จัดโครงสร้างการบริหารจัดการโดยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และได้กำหนดขอบเขตการดำเนินงาน การมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทและมีกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน ซึ่งมากกว่าหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งสิ้น 7 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ ถ่วงดุลการตัดสินใจ และพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งบริษัทได้กำหนดมาตรการการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยจำกัดการออกเสียงของผู้ที่เกี่ยวข้องและการตัดสินใจในการทำรายการระหว่างกันที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจปกติทั่วไปของบริษัทจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ 3 คน เข้าร่วมพิจารณาด้วย โดยการทำการรายการระหว่างกันพิจารณาถึงประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยการว่าจ้างบริษัทผู้ชำนาญการจากภายนอกที่ปฏิบัติงานเป็นอิสระและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีหน้าที่หลักในการดูแลระบบการควบคุมภายในเพื่อให้เป็นไปตามระบบที่ได้กำหนดไว้ ทั้งนี้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นถึงความโปร่งใสและถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัท

Update ข้อมูลปี 2555 ในส่วนของรายได้ที่มีผลกระทบต่อทุกภัยโดยตรง

1.9 ความเสี่ยงจากการประสบทุกภัย

ในปี 2554 ประเทศไทยประสบกับทุกภัยครั้งใหญ่ในหลายภูมิภาค โดยเฉพาะภาคเหนือและภาคกลาง ทุกภัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากมีค่าใช้จ่ายในการป้องกันหรือซ่อมแซมสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งทุกภัยดังกล่าวอาจเกิดขึ้นได้อีกในอนาคต หากภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่มีการจัดเตรียมแผนการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งในปี 2554 ที่ผ่านมาที่ตั้งทำการบริษัทอยู่ในจุดที่เกิดทุกภัยแต่ไม่ได้ทำความเสียหายต่อสินทรัพย์ของบริษัทแต่อย่างใดเนื่องจากที่ทำการของบริษัทมีลักษณะเป็นอาคารสูง 6 ชั้นและได้เตรียมการเคลื่อนย้ายทรัพย์สินของบริษัทไปก่อนแล้ว อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการของทั้งบริษัทและบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศโดยรวมได้รับผลกระทบจากทุกภัยครั้งนี้เนื่องจากภาคการผลิต และการขนส่งผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศต้องหยุดชะงักตั้งแต่วันที่ 3 ของปี 2554 แต่อย่างไรก็ดี รายได้โดยรวมของบริษัทปี 2554 ยังมีการเติบโตแต่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

อย่างไรก็ดี การเกิดทุกภัยครั้งนี้ทำให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศเกิดความเสียหายโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ ซึ่งมีองค์กรบางส่วนที่ได้รับผลกระทบต่อเหตุการณ์ครั้งนี้ ประกอบกับการส่งมอบสินค้าที่ได้มีการเลื่อนออกไปทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศมีความต้องการสูงในปี 2555 ณ สิ้นงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีรายได้ในส่วนของการจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 47.2713.11 จากปี 2554 จากงวดเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้บริษัทได้มีมาตรการในการรับมือทุกภัยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตโดยจัดทำเป็นคู่มือรับสถานการณ์น้ำท่วมโดยครอบคลุมถึง การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนน้ำท่วม ข้อควรปฏิบัติระหว่างน้ำท่วมและการฟื้นฟูหลังน้ำท่วม จนกระทั่งข้อมูลแหล่งให้ความช่วยเหลือน้ำท่วม ทั้งนี้บริษัทได้จัดแผนผังปฏิบัติการสำหรับการแจ้งนโยบายของบริษัท ในกรณีเกิดภัยน้ำท่วมโดยมีผู้รับผิดชอบตามแผนผังปฏิบัติการดังต่อไปนี้



1.10 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ แล้ว ซึ่งขณะนี้ตลาดหลักทรัพย์อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทั้งนี้ บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุป 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