



1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงของบริษัทอาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ

● ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

ธุรกิจหลักของบริษัทสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม ระบบป้องกันไฟลามและอื่นๆ ดังนั้น ในการวิเคราะห์ความเสี่ยงจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นความเสี่ยงใน 2 ธุรกิจข้างต้น ดังนี้

1) ธุรกิจซื้อมาและจำหน่ายไป

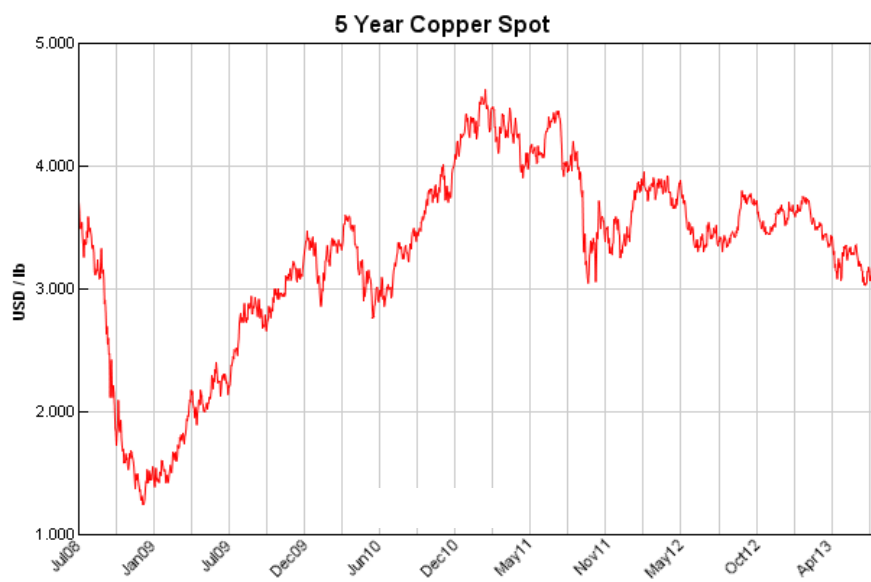
[เพิ่มข้อมูลงวด 6 เดือน ปี 2556](#)

1.1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาทองแดง

[และ update แผนภาพแสดงราคา](#)

รายได้จากการจำหน่ายสายไฟฟ้าคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ของรายได้รวมของบริษัทในปี 2554 – 2555 [และงวด 6 เดือนแรกปี 2556](#) โดยสายไฟฟ้ามีต้นทุนหลัก คือ ทองแดง ดังนั้น ความผันผวนของราคาทองแดงจะมีผลกระทบโดยตรงต่อราคาซื้อและจำหน่ายสายไฟฟ้าของบริษัท และจะมีผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในกรณีที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาจำหน่ายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือบริหารสินค้าคงคลังให้มีปริมาณที่เหมาะสม ทั้งนี้ เนื่องจากทองแดงเป็นสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค (Commodity) ซึ่งราคาสินค้าประเภทนี้จะมีการเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก โดยราคาทองแดงในตลาดโลกนับตั้งแต่เดือน [กรกฎาคม กุมภาพันธ์ 2551](#) สามารถแสดงในแผนภาพได้ดังนี้ :-

แผนภาพแสดงราคาทองแดง ณ ราคาตลาด (Spot Price)





ที่มา: Website www.kitco.com

จากแผนภาพข้างต้นจะพบว่า ราคาทองแดงในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2551 ได้ปรับลดลงอย่างรวดเร็วจากประมาณ 4,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ ลดลงเหลือประมาณ 1,300 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ในช่วงต้นปี 2552 หลังจากนั้นราคาทองแดงได้มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นจนถึงในช่วงไตรมาสแรกของปี 2554 ซึ่งราคาทองแดงมีราคาสูงสุดประมาณ 4,600 ดอลลาร์สหรัฐต่อปอนด์ แต่ต่อมาราคาทองแดงได้เริ่มลดลงในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2554 และมีความผันผวนเล็กน้อยเป็นระยะๆ ในทิศทางขาขึ้นในระหว่างปี 2555 และปี 2556 ดังนั้น หากราคาทองแดงยังคงมีความผันผวน และหากบริษัทไม่สามารถปรับกลยุทธ์การบริหารราคาจำหน่ายสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปตามราคาทองแดง อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาทองแดงเป็นประจำ เพื่อคาดการณ์แนวโน้มของราคาในการบริหารปริมาณสินค้าคงคลังของสายไฟฟ้าให้เป็นไปตามความเหมาะสม เนื่องจากโดยทั่วไป เมื่อราคาทองแดงมีความผันผวน จะใช้ระยะเวลาหนึ่งประมาณ 6 - 7 เดือน (Lapse Time) ก่อนที่จะส่งผลกระทบต่อราคาจำหน่ายและต้นทุนของสายไฟฟ้า ทั้งนี้ แนวทางดำเนินการในการบริหารความเสี่ยงนี้ของบริษัท ได้แก่ การพิจารณาทบทวนปริมาณสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด การลดเวลาการจัดส่งสินค้า การกำหนดให้มีการส่งสินค้าโดยตรงไปยังลูกค้าสำหรับกรณีที่สินค้าที่ใช้ในงานโครงการ (Matching Order) กอปรกับธุรกิจการจำหน่ายสินค้าของบริษัทเป็นลักษณะการซื้อมาจำหน่ายไป ซึ่งการกำหนดราคาจะใช้วิธีบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus) ซึ่งหากราคาต้นทุนสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลง บริษัทก็สามารถปรับกำไรส่วนที่บวกเพิ่มในราคาจำหน่ายให้มีความเหมาะสม เพื่อยังคงให้บริษัทสามารถจำหน่ายสินค้าหรือระบายสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้น โดยบริษัทยังคงสามารถทำกำไรได้ ดังนั้น แม้ว่าราคาทองแดงเป็นสิ่งที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้ แต่มาตรการบริหารสินค้าคงคลังและการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาของบริษัทจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะสามารถชดเชยผลกระทบจากการผันผวนของราคาทองแดงได้ในระดับหนึ่ง ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลังเป็นประมาณ 30 - 45 วัน โดยบริษัทมีระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยลดลงจาก 82 วันในปี 2553 เป็นประมาณ 47 วันในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2556 ซึ่งเป็นระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับนโยบายที่กำหนด

เปิดแผนนโยบายจัดเก็บสินค้าคงคลัง และระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย

เพิ่มข้อมูล เฟลป์ส ดอดจ์ และเพิ่มข้อมูลงวด 6 เดือน ปี 2556

1.2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

ในปี 2554-และ 2555 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2556 บริษัทได้จัดหาผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าประมาณร้อยละ 60 ถึงร้อยละ 65 ของมูลค่าการซื้อสินค้าสำเร็จรูป ตามลำดับ จากบริษัท เฟลป์ส ดอดจ์ อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ไทยแลนด์) จำกัด (“เฟลป์ส ดอดจ์”) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ General Cable Corporation และบริษัทย่อยของ Phelps Dodge International Corporation โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและมีโรงงานและสำนักงานขายกว่า 25 ประเทศทั่วโลก และเป็นหนึ่งในผู้ผลิตและจำหน่ายสายไฟฟ้าและเคเบิลรายใหญ่ที่สุดของโลก ทั้งนี้ จากข้อมูลของบิซิเนส ออนไลน์ (BOL) พบว่า ในปี 2555 เฟลป์ส ดอดจ์ มีรายได้รวมประมาณ 8,700 ล้านบาท มีสินทรัพย์รวมประมาณ 7,300 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ 3,000 ล้านบาท ทั้งนี้ประกอบด้วยจากการที่ เฟลป์ส ดอดจ์ ไม่มีนโยบายที่จะทำสัญญาระยะยาวกับตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รายใด จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายดังกล่าว หากผู้ผลิตรายดังกล่าวดำเนินการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรง และ/หรือ เลิกจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท และ/หรือ ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่บริษัทได้ทันตามความต้องการใช้ของบริษัท และ/หรือ ปรับขึ้นราคาสินค้าโดยไม่แจ้งล่วงหน้า และบริษัทไม่สามารถ



จัดหาแหล่งอื่นได้ทันตามแผนการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จากปัจจัยดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและความน่าเชื่อถือของบริษัท ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากผู้ผลิตสินค้ารายดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายสินค้าโดยตรงด้วยตนเอง ประกอบกับตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตดังกล่าว โดยมีการจัดซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องเป็นเวลานานตั้งแต่ปี 2542 รวมถึงมีประวัติการสั่งซื้อและชำระค่าสินค้าที่ตีมาโดยตลอด ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ผลิตดังกล่าวในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สายไฟฟ้ามาโดยตลอด อีกทั้ง บริษัทยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศรายใหญ่ที่สุดของเฟล็คซ์ คอร์ดจ โดยมียอดสั่งซื้อสินค้าเป็นสัดส่วนที่สูงถึงประมาณร้อยละ 41-42 ของยอดซื้อของตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมดของเฟล็คซ์ คอร์ดจ ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีผู้ผลิตสายไฟฟ้าภายในประเทศและผู้นำเข้าสายไฟฟ้ารายอื่นจากต่างประเทศที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ และประสงค์ที่จะให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหลัก ดังนั้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยนี้ไม่มากนัก

1.3) ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

เนื่องด้วยธุรกิจเข้ามาและจำหน่ายไปหรือการเป็นตัวแทนจำหน่าย เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญทางเทคนิคหรือไม่มีความซับซ้อนมากนัก จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยากนัก จากปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้ในอนาคต บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่และอาจมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทในอนาคตได้

ขยายความการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร

อย่างไรก็ดี การดำเนินธุรกิจดังกล่าวยังต้องอาศัยประสบการณ์ในหลายๆ ด้าน เช่น การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตสินค้า การมีสินค้าที่หลากหลายทั้งประเภทและปริมาณเพื่อก่อให้เกิดความยืดหยุ่นและสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที มีความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า การสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้มีจำนวนมากพอ รวมทั้งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนที่สูงในการสำรองสินค้าเพื่อจำหน่าย ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงอาจส่งผลให้คู่แข่งรายใหม่เข้ามาในธุรกิจนี้ได้ไม่ยากนัก ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านต่างๆ ในการบริหารมาโดยตลอด โดยบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทครอบคลุมสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าทั้งหมดและยังมีบริการติดตั้งสำหรับสินค้าที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าบางชนิด ส่งผลให้บริษัทเป็นบริษัทที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบบครบวงจร (One-Stop Service) กล่าวคือ มีสินค้าเพื่อจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าที่หลากหลายและครบถ้วนในทุกหมวดหมู่ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกและง่ายในการสั่งซื้อและรับมอบสินค้า โดยบริษัทมีการจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้า จำนวน 4 คลังสินค้า ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ารวมทั้งสิ้นประมาณ 8,100 ตารางเมตร ทั้งนี้ ด้วยขนาดของพื้นที่คลังสินค้าที่ใหญ่และทำเลที่ตั้งของคลังสินค้าแต่ละแห่งอยู่ใกล้กับที่ตั้งของลูกค้าและการคมนาคมสะดวก ทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บสินค้าได้เพียงพอและสามารถกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้อย่างทั่วถึงในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายอื่นที่ทำธุรกิจเข้ามาและจำหน่ายไปเหมือนบริษัทส่วนใหญ่มีขนาดของเงินทุนและปริมาณจำหน่ายที่น้อยกว่าบริษัทค่อนข้างมาก บริษัทจึงมีข้อได้เปรียบในด้านปริมาณและประเภทสินค้าที่สั่งซื้อ ทั้งนี้ ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นจะช่วยสร้างความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพและบริการของบริษัทต่อลูกค้าอีกทางหนึ่ง

2) ธุรกิจการให้บริการ ออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งเสาโทรคมนาคม



2.1) ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของด้านรายได้จากการให้บริการงานในลักษณะโครงการ

ธุรกิจการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมของบริษัทเป็นการให้บริการที่มีลักษณะเป็นงานโครงการระยะสั้น โดยไม่มีการทำสัญญาว่าจ้างทำงานเป็นระยะยาวต่อเนื่อง ดังนั้น บริษัทอาจมีรายได้จากการให้บริการออกแบบและติดตั้งที่ไม่มีความสม่ำเสมอหรือไม่มีความต่อเนื่องได้ในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทที่มีความเป็นอิสระจากเจ้าของโครงข่ายระบบโทรคมนาคมหรือผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ราย รวมทั้งมีความสัมพันธ์ที่ดีและมีประสบการณ์กับการทำงานกับทั้งผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่และผู้รับเหมาหลักของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ จึงทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกราย และเป็นผลให้บริษัทได้รับงานจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกรายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายการประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบงานไฟฟ้า เช่น สายไฟฟ้าประเภทต่างๆ อุปกรณ์ส่องแสงสว่าง วัสดุและอุปกรณ์ป้องกันไฟลาม เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอจากการจำหน่ายสินค้าดังกล่าว และลดผลกระทบของความเสี่ยงในด้านความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในส่วนของงานการบริการออกแบบ จัดหาและติดตั้งระบบงานโทรคมนาคมในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

2.2) ความเสี่ยงจากการดำเนินโครงการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดตามสัญญา

ในการดำเนินธุรกิจการให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบป้องกันไฟลามและระบบงานโทรคมนาคม เป็นการให้บริการในลักษณะโครงการ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 3 เดือน ถึงประมาณ 1 ปี และบางกรณีมีการกำหนดค่าเสียหายจากความล่าช้าของงาน ดังนั้น หากการดำเนินโครงการมีความล่าช้าจากกำหนดการ อาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนในการดำเนินโครงการสูงขึ้น รวมทั้งมีความเสี่ยงที่อาจจะถูกเรียกค่าเสียหายจากความล่าช้าของงานส่งมอบงานได้

ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บริษัทมีนโยบายในการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าโดยจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น ผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ผู้รับเหมาช่าง วิศวกรคุมงานของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการวางแผนประสานงาน ติดตาม และตรวจสอบการส่งมอบสินค้า หรือการก่อสร้างติดตั้งงานระบบอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการจัดสรรทีมงานให้เหมาะสมกับปริมาณงานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้สามารถดูแลและตรวจสอบความคืบหน้าตลอดจนคุณภาพของงานอย่างใกล้ชิด ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทรับมือกับปัญหาและแนวทางแก้ไขได้ทันท่วงที และสามารถส่งมอบงานโครงการและ/หรือสินค้าได้ตรงตามคุณภาพที่ลูกค้าต้องการได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าจนทำให้ต้องถูกเรียกหรือค่าเสียหายจากผู้ว่าจ้างแต่อย่างใด

2.3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาวิศวกร

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการออกแบบ จัดหา และรับเหมาติดตั้งระบบงานโทรคมนาคม ซึ่งในการรับงานและการดำเนินงานแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นที่ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่งานวิศวกรซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ตั้งแต่การออกแบบ ควบคุมงานและบริหารโครงการจนเสร็จสิ้น ซึ่งมีผลต่อการบริหารงานต้นทุนโครงการ ระยะเวลาดำเนินโครงการ และความครบถ้วนตามความ



ต้องการของลูกค้า ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียทีมวิศวกรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและการบริหารจัดการงานโครงการได้

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดระบบเงินเดือน และค่าตอบแทนที่เหมาะสม และจัดให้มีสวัสดิการและมาตรการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทได้จัดการอบรมสัมมนาแก่พนักงานและบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) พัฒนาความรู้ความสามารถด้านเทคนิคและการบริหารจัดการให้เหมาะสมกับสายงาน และ (2) เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัท รวมถึงมีการกระจายอำนาจการบริหารงานเพื่อลดการพึ่งพิงบุคลากรเป็นรายบุคคล ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีวิศวกรหลักที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์และยังคงทำงานร่วมกับบริษัทเป็นเวลามากกว่า 10 ปีสำหรับงานออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคม โดยในช่วงระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา มีวิศวกรหลักลาออกเพียง 1 ท่านเท่านั้น จากวิศวกรทั้งหมดของบริษัทจำนวน 23 คน

- ความเสี่ยงด้านการเงิน

เปิดเผยตัวเลข Turn over ของวิศวกรหลักของบริษัท

3.1) ความเสี่ยงจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

เพิ่มข้อมูลงวด 6 เดือนปี 2556

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2555 และวันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 685 ล้านบาท และ-1,336 ล้านบาท และ 929 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ 59 และร้อยละ 67 และร้อยละ 51 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยแบ่งเป็นลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 666 ล้านบาท และ-992 ล้านบาท และ 789 ล้านบาท ในปี 2554-2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 -ปี 2555-ตามลำดับ และเป็นลูกหนี้อื่นจำนวน 123 ล้านบาท และ-452 ล้านบาท และ 245 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับในช่วงระยะเวลาเดียวกัน โดยหากพิจารณาจากลูกหนี้การค้าจะพบว่า เป็นลูกหนี้การค้าจากธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นลักษณะโดยปกติของธุรกิจซื้อและจำหน่ายสินค้าหรือตัวแทนจำหน่าย สำหรับการให้เครดิตแก่ลูกค้า ซึ่งหากมูลค่าของการจำหน่ายหรือรายได้จากการขายเติบโตมากขึ้นก็จะส่งผลให้มูลค่าของลูกหนี้การค้าเติบโตตามไปด้วย นอกจากนี้ ด้วยจำนวนลูกค้าภาคเอกชนซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท ณ ปัจจุบันที่มีจำนวนมากถึงประมาณ 3,200 ราย และกระจายอยู่ทั่วประเทศ บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากลูกหนี้การค้าของบริษัท ชำระค่าสินค้าล่าช้าและไม่ตรงตามกำหนดของเครดิตเทอม หรือ กลายเป็นหนี้สูญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่อง และส่งผลกระทบต่อเนื่องมายังผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของบริษัทได้

ดังนั้น การควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ การติดตามการชำระหนี้ และการเร่งรัดเก็บหนี้ จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายการจำหน่ายสินค้าและการพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายที่รัดกุม โดยบริษัทพิจารณาลำดับชั้นการให้สินเชื่อ (credit rating) จากการวิเคราะห์งบการเงินของลูกค้าย้อนหลังและวิเคราะห์ทั้งด้านการเงิน ความมั่นคง และการเติบโตด้านธุรกิจของลูกค้า และมีนโยบายทบทวนวงเงินการให้สินเชื่ออย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยบริษัทได้ให้ระยะเวลาชำระค่าสินค้าแก่ลูกค้าประมาณ 30 - 90 วัน ซึ่งครอบคลุมระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 89 วัน และ-91 วัน และ 103 วัน ในปี 2554-และ-2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ตามลำดับ อีกทั้งบริษัทยังมีนโยบายติดตามคุณภาพของลูกหนี้การค้าอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการประชุมของคณะกรรมการพิจารณาเครดิตเป็นประจำ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 และร้อยละ 100 เมื่อลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 6 และ 12 เดือน ตามลำดับ ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญรวมเป็นจำนวน 104 ล้านบาท และจำนวน 107 ล้านบาท และ 105 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554-และ-2555 และงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ตามลำดับ ส่งผลให้คงเหลือเป็นลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 562 ล้านบาท และ-885 ล้านบาท และ 684 ล้านบาท ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ตามลำดับ ทั้งนี้



เมื่อพิจารณาการติดตามการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าสุทธิจำนวนประมาณ 684,885 ล้านบาท ณ สิ้นงวดไตรมาสที่ 2 ปี 2556 ปี 2555—จนถึงวันที่ 7 สิงหาคม 5 มีนาคม 2556 จะพบว่าลูกหนี้การค้าดังกล่าวข้างต้นได้มีจำนวนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมียอดคงเหลือจำนวนประมาณ 377,253 ล้านบาท

สำหรับลูกหนี้อื่นสุทธิหลังหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของงานติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันไฟลามและอื่นๆ มีจำนวนประมาณ 123 ล้านบาท ~~และ~~ 452 ล้านบาท ~~และ~~ 245 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2554 ~~—และปี~~ 2555 ~~และ~~ สิ้นงวดไตรมาสที่ 2 ปี 2556 ตามลำดับ ประกอบด้วยลูกหนี้อื่นที่เกิดจากมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินซึ่งเป็นลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมเป็นหลัก ซึ่งมีจำนวนประมาณ 117 ล้านบาท ~~และ~~ 438 ล้านบาท ~~และ~~ 232 ล้านบาท สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน ตามลำดับ อนึ่ง ลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคมจะเป็นผู้รับเหมาหลักของเจ้าของโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีฐานะทางการเงินและชื่อเสียงที่ดี มีประวัติการชำระหนี้ตรงตามความสำเร็จของงาน และบางกรณีมีการชำระเงินค่างานล่วงหน้า ทำให้ที่ผ่านมา เมื่อบริษัทดำเนินงานแล้วเสร็จ บริษัทสามารถเรียกเก็บเงินได้มาโดยตลอด และไม่เคยมองตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญและ/หรือหนี้สูญสำหรับลูกหนี้ของงานติดตั้งระบบโทรคมนาคม ดังนั้น ผู้บริหารจึงคาดว่า จะมีความเสี่ยงน้อยมากที่จะไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ในส่วนงานดังกล่าว ทั้งนี้ มูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่ได้เก็บ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 จำนวนประมาณ 232 ล้านบาท เป็นงานของ New Site ประมาณร้อยละ 77 โดย ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2556 บริษัทมีมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินไม่ได้เป็นจำนวน 97 ล้านบาท ณ วันที่ 4 มีนาคม พฤษภาคม 2556 บริษัทได้มีการออกใบแจ้งหนี้เรียกเก็บเงินจากมูลค่างานติดตั้งที่แล้วเสร็จแต่ยังไม่เรียกเก็บเงินแล้วเป็นจำนวน 134,265 ล้านบาท

นอกจากนั้น บริษัทยังมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดซื้อกรมธรรม์ประกันการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้า ซึ่งบริษัทจะได้รับความคุ้มครองการรับประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัท ด้วยทุนประกันจำนวน 150 ล้านบาทในวงเงินรวม 2,000 ล้านบาท สำหรับในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555 ถึงเดือนมกราคม 2557 ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทไม่สามารถชำระหนี้การค้าให้กับบริษัทได้ บริษัทประกันตกลงจะรับผิดชอบชดเชยค่าเสียหายดังกล่าวให้แก่บริษัท ตามที่เกิดขึ้นจริงตามวงเงินที่บริษัทประกันกำหนดให้แก่ลูกค้าของบริษัทแต่ละรายโดยเป็นจำนวนรวมกันไม่เกิน 150 ล้านบาท ทั้งนี้ มูลค่าการรับประกันชำระหนี้ดังกล่าวมีความเพียงพอในการลดความเสี่ยงในส่วนนี้ จากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าไม่ได้ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทมีหนี้สูญและ/หรือหนี้ที่ต่อตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งมีจำนวนรวมเพียงประมาณ 18 ล้านบาท ~~และ~~ 15 ล้านบาท ~~และ~~ 15.119 ล้านบาท ในปี 2554 ~~—และปี~~ 2555 ~~และ~~ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 ตามลำดับ โดยบริษัทมีความเห็นว่า นโยบายจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวเป็นประโยชน์และช่วยลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าให้แก่บริษัท ซึ่งบริษัทจะพิจารณาการจัดซื้อกรมธรรม์ดังกล่าวตามความเหมาะสมต่อไปในอนาคต

อธิบายการทำประกันชำระหนี้ของลูกหนี้ของบริษัทเพิ่มเติม

เพิ่มข้อมูลงวด 6 เดือน ปี 2556

3.2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ~~และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556~~ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายส่วนใหญ่ของบริษัทประกอบด้วยเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันทางการเงินเป็นจำนวนรวมประมาณ 430 ล้านบาท ~~และ~~ 459 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหนี้สินข้างต้นมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัวซึ่งอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR MRR และ MOR ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้นตามแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น



อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการรักษาสัดส่วนของหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับวงเงินหลายประเภทจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งบริษัทสามารถเลือกใช้วงเงินและเทอมการชำระหนี้ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ ณ ขณะนั้นๆ นอกจากนี้ การที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในครั้งนี้ บริษัทมีวัตถุประสงค์จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ต่อประชาชนบางส่วน มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบต่อภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทในอนาคตได้ในระดับหนึ่ง

3.3) ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

เพิ่มข้อมูลงวด 6 เดือน ปี 2556

ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสายไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าประเภทอื่นๆ และการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคม บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง สำหรับการสั่งซื้อสินค้าและจัดเก็บสินค้าเพื่อจำหน่าย ซึ่งสินค้าจะต้องมีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ส่วนงานการให้บริการติดตั้งระบบโทรคมนาคมมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อจัดเตรียมงานในโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคม ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนที่จะได้รับชำระหนี้จากผู้ว่าจ้างตามสัญญา ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัทได้ใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งได้แก่เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร และเงินกู้ยืมระยะสั้นประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน และวงเงินขายลดลูกหนี้การค้า (Factoring) เป็นต้น เป็นเงินทุนหมุนเวียนหลัก เพื่อดำเนินธุรกิจทั้งสองส่วนดังกล่าว ส่งผลให้มีอัตราส่วนสภาพคล่อง ประมาณ 1.09 เท่า และ 1.04 เท่า ในปี 2555 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2556 ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเวียนเร็วในปี 2555 ประมาณ 1.09 เท่า และ 0.90 เท่า และ 0.79 เท่า ตามลำดับ สำหรับช่วงระยะเวลาเดียวกัน

นอกจากนี้ ในช่วงต้นปี 2556 บริษัทได้เบิกเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งเพื่อใช้ซื้อที่ดินสำหรับก่อสร้างสำนักงานและคลังสินค้าแห่งใหม่ ซึ่งตามเงื่อนไขของสัญญาสินเชื่อกับ ~~จาก~~สถาบันการเงินดังกล่าว ~~แห่งหนึ่ง~~ กำหนดให้บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 3.00 เท่า (~~งบการเงินเฉพาะของบริษัท~~) โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขดังกล่าวได้ ซึ่งอาจเป็นเหตุของการผิดเงื่อนไขของสัญญาสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ ดังนั้น จะเห็นว่า หากบริษัทบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนไม่ดี อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการสั่งซื้อและจัดเก็บสินค้า และ/หรือ ความสามารถในการรับงานใหม่ และ/หรือความสามารถในการขยายธุรกิจของบริษัทในอนาคตได้

เพิ่มเงื่อนไขวงเงินกู้ใหม่ และการได้รับผ่อนผันการดำรงอัตราส่วน D/E ratio จากสถาบันการเงิน

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ประเมินว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากสถาบันการเงินมีความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท และให้ความสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดีมาโดยตลอด โดยสถาบันการเงินรายที่กำหนดให้บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ไม่เกิน 3.00 เท่า ได้มีหนังสือลงวันที่ 20 พฤษภาคม 2556 แจ้งผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าว โดยกำหนดให้บริษัทดำรงอัตราส่วนดังกล่าวเป็นอัตราไม่เกิน 4.20 เท่า สำหรับปี 2556 และ 2557 ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยมีอัตราส่วนดังกล่าวเกิน 4.20 เท่า กอปรกับโครงการติดตั้งระบบโทรคมนาคมใช้ระยะเวลาดำเนินการค่อนข้างสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) และระยะเวลาขายสินค้ามีระยะเวลาไม่เกิน 60 วันในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอและสามารถชำระหนี้ให้แก่สถาบันการเงินได้อย่างครบถ้วนและตรงตามระยะเวลาที่กำหนดมาโดยตลอด นอกจากนี้ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน เงินที่ระดมทุนได้ในครั้งนี้จะช่วยให้ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีฐานที่สูงขึ้น ซึ่งจะช่วยลดอัตราส่วน D/E Ratio ของบริษัทลงได้ ประกอบกับการเพิ่มฐานเงินทุนดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนการทำการค้าจากการดำเนินธุรกิจและจะช่วยเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้และดอกเบี้ย



ของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งจะช่วยให้บริษัทมีช่องทางในการระดมทุนที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้สภาพคล่องให้ดีขึ้น

- **ความเสี่ยงอื่นๆ**

- 4.1) **ความเสี่ยงจากการขาดการถ่วงดุลอำนาจในการบริหาร**

เนื่องจากบริษัทมีประธานกรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นบุคคลเดียวกัน จึงอาจทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการบริษัทขึ้นอยู่กับบุคคลดังกล่าวเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ณ ปัจจุบัน ประกอบด้วยกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 8 ท่าน โดยในการพิจารณาการประชุมใดๆ จะใช้วิธีอนุมัติโดยใช้เสียงข้างมาก (ไม่รวมเสียงของกรรมการที่มีส่วนได้เสีย) ซึ่งประธานกรรมการบริษัทจะมีเพียง 1 เสียงในการลงมติใดๆ เท่านั้น ทำให้ไม่สามารถควบคุมการบริหารงานหรือการตัดสินใจได้ทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน (ซึ่งได้ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน) หรือคิดเป็นร้อยละ 37.50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัท ทำหน้าที่ดูแลผลประโยชน์ของบริษัทแทนผู้ถือหุ้นรายย่อย ทำให้สามารถช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทในระดับหนึ่ง ประกอบกับบริษัทได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือคณะกรรมการไม่สามารถอนุมัติรายการใดที่ตนเองหรือบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่า ด้วยการปฏิบัติตามมาตรฐานดังกล่าวข้างต้นอย่างเคร่งครัด จะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องการถ่วงดุลอำนาจได้ระดับหนึ่ง

- 4.2) **ความเสี่ยงจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการเสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี**

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1 ประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2556 ได้มีมติให้เพิ่มทุนและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.29 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทได้รับชำระเงินสำหรับการเพิ่มทุนดังกล่าวครบถ้วนในเดือนมีนาคม 2556

ทั้งนี้ จากการที่บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี ดังนั้น ผู้ลงทุนที่เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทในราคาที่เสนอขายต่อประชาชน หรือ หุ้นละ [*] บาท อาจได้รับผลกระทบจากการที่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้ดังกล่าวนำหุ้นที่ถืออยู่ออกขาย อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนอาจได้รับผลกระทบดังกล่าวลดลงในระดับหนึ่งเนื่องจากตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ กำหนดห้ามผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 55 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายต่อประชาชน ขายหุ้นสัดส่วนดังกล่าวเป็นเวลา 12 เดือนนับจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยผ่อนผันให้ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวสามารถนำหุ้นที่ถูกห้ามขายดังกล่าวในสัดส่วนร้อยละ 25 ของจำนวนที่ถูกห้ามขายทั้งหมด มาซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯได้ เมื่อครบกำหนด 6 เดือนนับจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ



4.3) ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างที่กล่าวมาข้างต้น ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ซึ่งบริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตและเอกสารประกอบการยื่นคำขออนุญาตต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้พิจารณาหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2556 และบริษัท ทริปเปิ้ล เอ พลัส แอดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว

เนื่องจากหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายในครั้งนี้อย่างที่กล่าวมาข้างต้นยังไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นสามัญตามราคาที่คาดไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้