

## 1. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ตลอดจนข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้มิได้เป็นความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทมิได้รับทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ หรือผลการดำเนินงานของบริษัท ในอนาคตได้

อนึ่ง ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคตที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “เห็นว่า” “อาจจะ” “มีแผนการ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับแผนการประกอบธุรกิจ ผลการดำเนินงาน การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐบาล และอื่นๆ เป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนได้

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ สามารถสรุปได้ดังนี้

### ก. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

Update ข้อมูลสำหรับ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556

#### 1.1 ความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ

ปรับปรุงข้อมูล เพื่อกระชับข้อมูลให้อ่านได้ง่ายขึ้น

ปี 2553-2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 54.91 ล้านบาท, 63.57 ล้านบาท และ 68.57 ล้านบาท และ 33.22 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.15, ร้อยละ 29.67, และร้อยละ 26.56 ของรายได้จากการขายและบริการ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.53, ร้อยละ 35.61, 35.58, และร้อยละ 34.73, 34.09 และร้อยละ 30.79 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ตามลำดับ ซึ่งสัดส่วนลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับต่อสินทรัพย์รวมอยู่ในระดับสูง ประกอบกับ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 บริษัทมีรายได้ค้างรับอยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 37.87 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูง และมีระยะเวลาที่นานขึ้น เนื่องจากบริษัทต้องใช้เวลาในการจัดเตรียมเอกสารเพื่อเปิดใบแจ้งหนี้เรียกเก็บเงินจากลูกค้ามากขึ้น โดยเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าภาครัฐ รายละเอียดโปรดดูในส่วนที่ 2.12 ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน ในส่วนของการค้าและรายได้ค้างรับ ดังนั้น หากลูกค้าของกลุ่มบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญจะเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ และระยะเวลาในการเปิดใบแจ้งหนี้ที่นานขึ้นจะเป็นผลให้บริษัทรับชำระหนี้ล่าช้าเช่นเดียวกัน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งในปี 2553-2555 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2556 ลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ-กิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 180-360 วัน อยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 3.75, ร้อยละ 3.60 และร้อยละ 6.47 และร้อยละ 4.05 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ และบริษัทมีลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ-กิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 360 วัน ในอัตราส่วนร้อยละ 19.94, ร้อยละ 18.06 และร้อยละ 18.29 และร้อยละ 18.07 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ ซึ่งลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ-กิจการอื่นที่ค้างชำระเกินกำหนดมากกว่า 180-360 วัน และ เกินกำหนดมากกว่า 360 วัน มีสัดส่วนในระดับที่สูง ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้ดังกล่าว ประกอบกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการให้เครดิตแก่ลูกค้า หากบริษัทไม่มีกระบวนการควบคุม ตรวจสอบและติดตามการให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี

นอกจากลูกหนี้การค้าปกติของบริษัทแล้ว บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้มีการให้บริการออกแบบ ประกอบ และติดตั้งระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิให้แก่ลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์ส่วนหนึ่งในลักษณะสัญญาเช่าทางการเงินโดยมีระยะเวลาสัญญาเช่า 5 ปี ณ สิ้นปี 2553 – 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวน 9.00 ล้านบาท, 8.33 ล้านบาท, และ 10.17 ล้านบาท และ 9.11 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.32, ร้อยละ 4.66, ร้อยละ 5.14 และร้อยละ 4.05-5.75 และร้อยละ 6.49 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกับการขยายตัวของบริษัทและ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินของบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 42.829.11 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการผิดชำระหนี้จากลูกค้านำตามสัญญาเช่าทางการเงินดังกล่าวหากบริษัทไม่มีระบบการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่มีประสิทธิภาพรวมถึงการคัดสรรลูกค้าสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

เพิ่มเติมข้อมูลหลัง Company Visit อธิบายถึงเหตุผลที่รายได้ค้างรับมีระยะเวลาดำเนินการ

อย่างไรก็ตาม การให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าเป็นการดำเนินงานปกติทั่วไป บริษัทได้มีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้าที่เป็นลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตเทอมที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าและติดตามหนี้จากลูกหนี้อย่างใกล้ชิด

ทั้งนี้สาเหตุของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับมีระยะเวลาดำเนินการส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ค้างรับจากงานบริการดูแลบำรุงระบบน้ำ Preventive Maintenance (PM) ในส่วนของธุรกิจบริการทางการแพทย์ โดยปกติสำหรับลูกค้าทั่วไปและลูกค้ารายใหม่ บริษัทจะไม่เข้าดำเนินการให้บริการงาน PM ก่อนได้ทำสัญญางานบริการกับลูกค้า แต่จะเข้าดำเนินการบริการก็ต่อเมื่อได้ทำสัญญาแล้ว ทั้งนี้รายได้ค้างรับที่มีเวลาดำเนินการส่วนใหญ่มาจากลูกค้าเดิมและเป็นหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญในการให้บริการอย่างทันท่วงที เนื่องจากเกี่ยวข้องกับสุขภาพและความปลอดภัยของผู้ป่วย ดังนั้นบริษัทจึงมีการเข้าไปให้บริการก่อนทำสัญญา โดยบริษัทจะส่งใบเสนอราคาเพื่อให้ลูกค้าลงนามก่อนเข้าดำเนินการให้บริการ และหลังจากเสร็จสิ้นการให้บริการในแต่ละครั้งลูกค้าจะต้องลงนามในใบรายงานบริการ (Service Report) สำหรับการออกใบแจ้งหนี้เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้า บริษัทจำเป็นต้องรอสัญญาที่ลงนามโดยลูกค้าก่อนถึงจะเปิดใบแจ้งหนี้เพื่อเรียกเก็บเงินได้ ส่วนสาเหตุในการรอสัญญาจากลูกค้าส่วนใหญ่นั้นเป็นโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลศูนย์ไตเทียมและเป็นหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนการอนุมัติจ่ายเงินที่ยาวกว่าภาคเอกชน ทั้งนี้ นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ฝ่ายการเงินมีการจัดตั้งทีมงานสำหรับการติดตามการชำระหนี้จากลูกค้าในกรณีที่มีการค้าชำระหนี้ซึ่งในการทำงานส่วนนี้จะมีการประสานงานร่วมกับฝ่ายขายและการตลาด โดยเริ่มทำการเฝ้าระวังและติดตามลูกหนี้ที่เริ่มค้างชำระหนี้เกินกว่า 30 วัน ซึ่งบริษัทจะมีการตรวจทานเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งทำรายงานสรุประบุเหตุผลของความล่าช้าของลูกหนี้ในแต่ละราย และทุกๆ ไตรมาสต้องมีการรายงานอายุลูกหนี้การค้า และรายได้ค้างรับที่มีระยะเวลานานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทราบถึงผลการติดตาม ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมาลูกหนี้การค้าจากลูกค้าหน่วยงานภาครัฐ หรือลูกค้าที่รับงานจากหน่วยงานภาครัฐ ไม่เคยเป็นรายการหนี้สูญเลย นอกจากนี้ ประกอบกับ บริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาคเอกชนโดยพิจารณาจากลูกหนี้ค้างชำระหนี้เกิน 180 -360 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้ค้างค้าง และในกรณีที่ลูกหนี้มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 360 วัน บริษัทจะใช้อัตราการตั้งเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้ค้างค้างทั้งสิ้น โดยเริ่มต้นขึ้นนโยบายดังกล่าวตั้งแต่ต้นปี 2553 ซึ่งในปี 2553 บริษัทได้มีการตั้งค่าหนี้สงสัยจะสูญจำนวนเงิน 11.90 ล้านบาท หรือในอัตราร้อย

ละ 21.71 ของลูกหนี้การค้าและรายได้ค้างรับ ซึ่งมูลหนี้หลักเป็นของบริษัท เพอร์ซิเดนท์ พาร์ค เอ๊าซิง ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 10.06 ล้านบาท ซึ่งผิดชำระหนี้ตั้งแต่ปี 2541 เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจอย่างรุนแรงในประเทศไทยทำให้ลูกหนี้รายดังกล่าวไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ทำการฟ้องร้องขอชำระหนี้ในเรื่องผิดสัญญาว่าจ้างทำของตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ณ เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2551 ศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้ลูกหนี้ดังกล่าวชำระเงินต้นคืนบริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด จำนวนเงิน 10 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ต่อมาเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2552 ลูกหนี้ดังกล่าวได้ถูกฟ้องล้มละลายโดยธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง และศาลมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดของลูกหนี้ดังกล่าว เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2553 บริษัท เออร์วิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้ต่อกรมบังคับคดี กระทรวงยุติธรรมเป็นที่เรียบร้อย อย่างไรก็ตาม จากความเห็นของผู้บริหารของบริษัทคาดว่าควรได้รับชำระหนี้จำนวนเงินดังกล่าวหลังคดีเสร็จสิ้นมีความเป็นไปได้ไม่น้อยกว่า **นอกจากนี้ในช่วงปลายปี 2555** บริษัทได้มีการตั้งนโยบายค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกค้าภาครัฐเพิ่มเติม โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกินกว่า 540 - 720 วัน จะมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 ของยอดหนี้คงค้าง และในกรณีที่มีอายุการชำระเงินเกินกว่า 720 วัน บริษัทจะใช้อัตราการจัดค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งสิ้น **โดยเริ่มต้นใช้นโยบายดังกล่าวในช่วงปลายปี 2555 ที่ผ่านมา**

เพิ่มเติมข้อมูลที่บริษัทมีการนำนโยบายตั้งค่าเผื่อของลูกหนี้ภาครัฐมาใช้สำหรับปี 2555

เพิ่มเติมข้อมูลที่บริษัทมีการนำนโยบายตั้งค่าเผื่อของลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินมาใช้สำหรับปี 2556

**สำหรับนโยบายค่างเผื่อนี้สงสัยจะสูญของสัญญาเช่าทางการเงิน แต่เดิมบริษัทได้รับแจ้งนโยบายหลักการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้การค้าที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นมาปฏิบัติให้ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงในการดูแลและเก็บชำระหนี้ในส่วนของลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงิน เนื่องจากสัดส่วนลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินมีการขยายตัวสูงขึ้น ณ สิ้นปี 2555 บริษัทเริ่มมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.07 ล้านบาท และหลังจากช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทได้รับชำระหนี้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ต่อมาผู้บริหารของบริษัทได้สังเกตเห็นถึงการเพิ่มมาตรฐานในการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้เหมาะสมกับลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินมากขึ้นและเสริมสร้างในการดูแลและเก็บชำระหนี้ให้มีประสิทธิภาพ จึงได้มีการเสนอนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินและเริ่มมาปฏิบัติใช้ตั้งแต่ต้นปี 2556 โดยหากลูกหนี้มีการผิดนัดชำระหนี้มากกว่า 6 งวดขึ้นไป บริษัทจะหยุดการรับรู้รายได้งานบริการดูแลบำรุงรักษาและทำการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 100 ของมูลค่าลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินที่คงเหลืออยู่เป็นรายสัญญาสำหรับลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงินของบริษัท ทั้งนี้หากบริษัทนำนโยบายดังกล่าวมาปฏิบัติได้ในปี 2555 บริษัทจะมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 1.60 ล้านบาท อันเป็นผลทำให้กำไรสุทธิลดลงตามจำนวนดังกล่าว อย่างไรก็ตามในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาหนี้สูญจากลูกหนี้สัญญาเช่าทางการเงิน หากเป็นเพียงแต่การผิดชำระหนี้รับชำระหนี้ล่าช้ากว่าวันครบกำหนดชำระหนี้แต่อย่างใดซึ่งมีน้อยมาก และยังไม่เคยต้องตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญนับตั้งแต่มีนโยบายดังกล่าวมาใช้ เนื่องจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงินส่วนใหญ่คือโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลที่มีการประกอบกิจการเป็นระยะเวลานาน **และมีความน่าเชื่อถือ** บริษัทจึงมิได้มีการกำหนดนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญแต่อย่างใดหนี้ที่ได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังกล่าวไว้**

## 1.2 ความเสี่ยงจากการจัดให้มีปริมาณสินค้าคงคลังในระดับสูง

Update ข้อมูลสำหรับ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556

ณ สิ้นปี 2553 – 2555 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีมูลค่าสินค้าคงเหลือเทียบกับสินทรัพย์รวมของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.81, ร้อยละ 38.46 ~~38.44~~, และร้อยละ 38.49 ~~38.45~~ และร้อยละ 37.95 ตามลำดับ ซึ่งการจัดให้มีสินค้าคงคลังไว้เพื่อดำเนินธุรกิจในระดับที่สูง จะทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บรักษาและต้นทุนทางการเงินที่สูงเช่น ค่าเช่าโกดังเพื่อเก็บสินค้า ค่าพนักงานดูแลคลังสินค้า และการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยในคลังสินค้า อีกทั้งบริษัทยังมีความเสี่ยงจากการเกิดอัคคีภัยและภัยต่างๆทำให้สินค้าคงคลังอาจเกิดการสูญเสียนอกจากนี้บริษัทอาจประสบปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินได้หากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มีอัตราการหมุนเวียนต่ำ และหากมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์อย่างมีนัยสำคัญจะทำให้สินค้าในคลังล้าสมัยและยากที่จะจำหน่ายออกไปซึ่งบริษัทอาจจะต้องทำการบันทึกค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าและทำให้กระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยบริษัทมีนโยบายเน้นการให้บริการและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์แบบครบวงจร ดังนั้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆจะต้องมีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้าทันตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ บริษัทจึงจำเป็นต้องจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์เก็บไว้ให้บริการแก่ลูกค้าในปริมาณค่อนข้างมากและผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์หลักที่บริษัทจัดเก็บไว้เป็นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ประเภทหมุนเวียนเร็วมีอัตราการจำหน่ายออกที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้บริษัทมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์อายุของสินค้าคงเหลือ (Aging stock report) และรายงานการเคลื่อนไหวสินค้า (Last moving stock report) ทุกสิ้นไตรมาส โดยทั้ง 2 รายงานนี้จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายขายและฝ่ายบริหารเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลโดยจะเน้นสินค้าที่มีการค้างนาน เพื่อวางแผนและดำเนินการจัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือเหล่านั้นไม่ให้มีการค้างนานเพื่อป้องกันการเสื่อมสภาพสินค้าและความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือ อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ในช่วงระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญนอกจากการพัฒนาทางด้านการออกแบบรูปทรงของผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะที่สวยงามมากขึ้น ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอปเปอร์เรชั่น จำกัด ได้มีการพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าในอัตราร้อยละ 0.30 และร้อยละ 0.40 ของต้นทุนสินค้าสำหรับสินค้าสภาพปกติ ตามลำดับ ซึ่งอัตราดังกล่าวเป็นอัตราการบริหารสินค้าในสภาพพร้อมพิจารณาโดยผู้บริหารของบริษัท และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าเท่ากับผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้ากับมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้สำหรับสินค้าที่คาดว่าจะมีราคาขายต่ำกว่าราคาทุน และการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าทั้งจำนวนสำหรับสินค้าที่ชำรุดหรือเสียหายและสินค้าที่ล้าสมัย สำหรับการสั่งซื้อสินค้านั้น บริษัทมีการกำหนดยอดขั้นต่ำของสินค้าคงเหลือไว้ ซึ่งบริษัทจะทำการสั่งซื้อสินค้าเมื่อระดับของสินค้าคงเหลือมีจำนวนน้อยกว่ายอดขั้นต่ำที่กำหนดไว้ โดยการกำหนดยอดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำดังกล่าว มีการกำหนดให้สอดคล้องกับตารางสินค้าที่ใช้ในแต่ละโครงการ หรือ Bill of Quantity (BOQ) ที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีการเก็บสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับปริมาณการใช้งานจริงและเพื่อไม่ให้มีการเก็บสินค้าคงเหลือเกินความจำเป็น และยังสามารถป้องกันความล้าสมัยของสินค้าคงเหลือได้อีกด้วย อีกทั้งการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้งสามารถทำให้บริษัทประหยัดต้นทุนในการทำงานและค่าการขนส่งสินค้านำเข้าจากต่างประเทศได้ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัท เออร์วิง คอปเปอร์เรชั่น จำกัด ได้มีการทำกรรมธรรม์ประกันอัคคีภัยและภัยอื่นๆสำหรับสินค้าคงคลัง ในวงเงินทุนประกันรวม 60.00 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.95 ~~70.24~~ ของสินค้าคงเหลือสุทธิรวม ณ วันที่ ธันวาคม 2553 ~~30 มิถุนายน 2556~~ เพื่อป้องกันผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในกรณีเกิดอุบัติเหตุจากอัคคีภัยและภัยอื่นๆได้

เพิ่มเติมข้อมูลหลัง Company Visit อธิบายถึงการสั่งซื้อสินค้า บริษัทมีนโยบายกำหนดยอดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำ

### 1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัย

Update ข้อมูลสำหรับ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556

ในปี 2553 – 2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีรายได้จากลูกค้าในกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52.59, ร้อยละ 52.00, 49.79, และร้อยละ 54.28 ของรายได้รวมจาก การขายและบริการ ตามลำดับ โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการเพื่อการพาณิชย์ที่อยู่ในกลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) ดังนั้นหากความต้องการซื้อหรือรายได้ของผู้บริโภคลดลงจะส่งผลกระทบต่อการขายรายตัวของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มและความต้องการใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์และรายได้ของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการอุปโภคบริโภค ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ที่มีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นครัวของโลก ทั้งนี้ นอกจากรายได้จากกลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัยแล้ว ในปี 2553-2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทยังมีรายได้จากกลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการ OEM คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33.33, ร้อยละ 31.68, และร้อยละ 25.98 ของรายได้รวมจาก การขายและบริการ และรายได้จากกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.15, ร้อยละ 17.24, และร้อยละ 21.20 ของรายได้รวมจาก การขายและบริการ ตามลำดับ ดังนั้นรายได้รวมของบริษัทจึงไม่ได้พึ่งพิงลูกค้ากลุ่มธุรกิจเพื่อการพาณิชย์และที่פקอาศัยแต่เพียงกลุ่มเดียว

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทมีรายได้จากการขายและบริการให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกในปี 2553-2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 ในสัดส่วนร้อยละ 50.84, ร้อยละ 47.72, และร้อยละ 45.23 และร้อยละ 47.33 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัทมีลูกค้าเพียงรายเดียวที่มียอดการสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการในช่วงปี 2553 – 2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำอัดลมขนาดใหญ่และมีช่องทางสาขาการจัดจำหน่ายทั่วประเทศไทย และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีลูกค้าเพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งรายที่มียอดสั่งซื้อเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้จากการขายและบริการ ซึ่งลูกค้ารายดังกล่าวดำเนินธุรกิจค้าปลีก (ร้านสะดวกซื้อ) ที่มีสาขาที่มากที่สุดในประเทศ ซึ่งบริษัททำธุรกิจกับลูกค้า 2 รายนี้มาเป็นระยะเวลากว่า 15 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีทางธุรกิจมาโดยตลอด

### 1.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่

Update ข้อมูลสำหรับ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556

ด้วยลักษณะธุรกิจของบริษัทเป็นผู้ออกแบบ ประกอบ ติดตั้งและให้บริการในผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใ้กรอง และอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ ประกอบกับสินค้าที่ขายส่วนใหญ่นำเข้าจากต่างประเทศและเป็นสินค้าของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 2 บริษัทดังนี้คือ บริษัท Pentair Filtration Solutions, LLC และบริษัท Pentair Pacific Rim (Water) Limited ซึ่งในปี 2553 - 2555 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ในสัดส่วนร้อยละ 41.66, ร้อยละ 35.54, และร้อยละ 38.01 และร้อยละ 33.88 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ตามลำดับ เนื่องจากผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายแก่ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาจากผู้ผลิตรายดังกล่าวประกอบกับผู้ผลิตมีเงื่อนไขในข้อกำหนดและสัญญาที่เกี่ยวกับเป้าหมายของยอดขายที่ให้แก่บริษัทจึงทำให้บริษัทได้มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากผู้ผลิตดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นหากผู้ผลิตประสบปัญหาทางการเงินจนถึงระดับต้องปิดโรงงานหรือเลิกกิจการหรือมีการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าอย่างมีนัยสำคัญ จะทำให้บริษัทไม่สามารถปรับตัวในการจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์มาทดแทนเพื่อจำหน่ายและให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างทัน่วงที จนอาจทำให้เป็นผลเสียหายต่อการดำเนินงานและสูญเสียรายได้ของบริษัทในส่วนนี้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการคำนึงถึงความเสี่ยงในด้านการพึ่งพิงผู้ผลิตรายใหญ่นี้เป็นอย่างดี บริษัทได้มีการทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในกลุ่มผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เนื่องจากว่าบริษัทและกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair มีความสัมพันธ์การทำธุรกิจร่วมกันอย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่า 15 ปี ทั้งด้านแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทั้งในตัวสินค้าและการให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ ใต้กรองและอุปกรณ์ต่างๆของระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ มีการส่งผู้บริหารและพนักงานระดับหัวหน้างานเข้าร่วมประชุมและอบรมในหลักสูตรต่างๆทั้งในและต่างประเทศที่ทางกลุ่มบริษัทในเครือ Pentair กำหนด และระหว่างทำการค้าระหว่างกัน บริษัทไม่เคยมีแนวโน้มที่จะเกิดข้อพิพาทใดๆ อันเป็นเหตุให้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair ยกเลิกสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย ประกอบกับประสบการณ์อันยาวนานของบริษัทที่ได้รับไว้วางใจจากลูกค้าและมีความรู้ความเข้าใจถึงปัญหาและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและผู้จำหน่ายเป็นความสัมพันธ์ต่างเกื้อกูลซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair เป็นบริษัทผลิตเครื่องกรองน้ำ ใต้กรอง และอุปกรณ์ที่มีชื่อเสียงมีคุณภาพเป็นอันดับต้นๆของโลก ซึ่งมีลูกค้าและตัวแทนจัดจำหน่ายทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย จึงมีความมั่นคงและความน่าเชื่อถือในระดับสากล ส่วนความเสี่ยงด้านราคาสินค้าที่อาจมีการปรับตัวอย่างมีนัยสำคัญนั้น กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair จะมีการกำหนดราคาสินค้าประจำปีก่อนล่วงหน้าและแจ้งให้บริษัททราบเกี่ยวกับต้นทุนและราคาสินค้าที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและดำเนินการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าของบริษัทให้สอดคล้องกับต้นทุนที่จะได้รับ

### 1.5 ความเสี่ยงจากการสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

เพิ่มเติมข้อมูลยอดการสั่งซื้อจากตัวแทนที่ระบุจากตัวแทน เปรียบเทียบกับยอดการสั่งซื้อของบริษัท

เนื่องด้วยสินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายอยู่ภายใต้กลุ่มบริษัทในเครือ Pentair โดยมี 2 บริษัทดังนี้คือ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ภายใต้ตราสินค้า (Brand name) Pentair ,Everpure ,GE, Shurflo, Pentek ,Fleck ,Structural, Park ,Homespring ,Merlin และ Fiberdyne เป็นต้น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ เครื่องกรองน้ำ ใต้กรองและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Pentair Filtration Solutions, LLC เป็นระยะเวลา 5 ปี (ตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560) และผลิตภัณฑ์ของ Pentair Pacific Rim (Water) เป็นระยะเวลา 2 ปี (ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557) โดยเป็นสัญญาตัวแทนจำหน่ายแบบไม่ได้รับกรรมสิทธิ์แต่เพียงผู้เดียวในการเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย(Non-Exclusive) และมีการกำหนดเงื่อนไขมูลค่ายอดขายขั้นต่ำต่อปีทั้ง 2 สัญญา ทั้งนี้สัญญาตัวแทนจำหน่ายของ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited เป็นสัญญาที่กำหนดยอดขายขั้นต่ำที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 11 ต่อปี และร้อยละ 10 ต่อปีตลอดอายุสัญญา ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการสูญเสียการเป็นตัวแทนหากบริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทดังกล่าวตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม ในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมีมูลค่าการสั่งซื้อจาก Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited อยู่ในระดับที่สามารถบรรลุเป้าหมายของมูลค่าการจำหน่ายที่กำหนดไว้ในสัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าว บริษัทจึงเห็นว่าเป้าหมายยอดขายสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทได้รับจากบริษัทผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำรงสถานะเป็นตัวแทนจำหน่ายของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตรายดังกล่าว ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าจะมียอดขายเป็นไปตามยอดขายเป้าหมายและสัญญา อย่างไรก็ดี เมื่อเปรียบเทียบยอดสั่งซื้อของบริษัท ณ สิ้นปี 2555 กับยอดขายขั้นต่ำที่ Pentair Filtration Solutions, LLC และ Pentair Pacific Rim (Water) Limited ได้กำหนดไว้สำหรับปี 2556 โดยมูลค่าที่บริษัทได้มีการสั่งซื้อจากบริษัทดังกล่าวมีมูลค่าเกินกว่ายอดขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในอัตราร้อยละ 18.72 และร้อยละ 38.28 ตามลำดับ นอกจากนี้ ที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า 15 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทในเครือ

Pentair มาตลอดและบริษัทไม่เคยผิดข้อตกลงอื่นใดตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจัดจำหน่าย โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทได้รับการสนับสนุนและลิขสิทธิ์การเป็นตัวแทนจำหน่ายมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้หากในกรณีที่บริษัทไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าตามยอดขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในแต่ละปี โดยในทางปฏิบัติบริษัทและตัวแทนจำหน่ายจะมีการตกลงเจรจาเพิ่มเติมเพื่อประโยชน์สูงสุดของทั้งบริษัทและบริษัทผู้ผลิตสินค้า ทั้งนี้จุดแข็งของบริษัทมีหน่วยงานบริการที่ครอบคลุมการให้บริการในทุกภาคพื้นทีของประเทศไทยซึ่งผู้ผลิตไม่มีนโยบายที่จะมาทำการตลาดเองเนื่องจากความยุ่งยากในการบริหารงานบริการ และหากบริษัทต้องสูญเสียการเป็นตัวแทนจริง บริษัทสามารถที่จะเลือกผู้ผลิตรายอื่นที่มีผลิตภัณฑ์มาตรฐานเดียวกันได้

## 1.6 ความเสี่ยงจากคู่แข่งรายใหม่และบริษัทเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

ธุรกิจการให้จัดจำหน่ายและให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องจากเป็นระบบปัจจัยพื้นฐานที่มีความจำเป็นในการใช้อุปโภคบริโภคทั่วไป อีกทั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ยังมีส่วนสำคัญในธุรกิจและอุตสาหกรรมอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจการผลิตที่ใช้ระบบน้ำเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิต เช่น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ที่ต้องใช้น้ำบริสุทธิ์ในการทำมาสะอาด ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ เป็นต้น อีกทั้งธุรกิจทางการแพทย์ยังมีความจำเป็นต้องใช้ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เพื่อใช้ในกระบวนการรักษาทางการแพทย์ เช่น ระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์สำหรับศูนย์ไตเทียม ทันตกรรม ศูนย์รักษาความงามต่างๆ และศูนย์บริการทางการแพทย์อื่นๆที่อยู่ในสถานพยาบาล เป็นต้น จึงทำให้ธุรกิจระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์เป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตทางธุรกิจที่ดีและมีขนาดตลาดที่ใหญ่มาก จึงมีความเสี่ยงด้านคู่แข่งหรือเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

อย่างไรก็ตาม บริษัทดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธิ์มานานกว่า 20 ปี มีความรู้ความสามารถทั้งในเชิงด้านเทคนิค ความรู้และความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้ากลุ่มเพื่อการพาณิชย์ กลุ่มอุตสาหกรรมโรงงานและกลุ่มธุรกิจบริการทางการแพทย์ โดยบริษัทตระหนักดีถึงการแข่งขันและการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งปัจจุบันจะมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งที่เป็นคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม เช่น ชื่อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ของบริษัทนำไปจำหน่ายและติดตั้ง เนื่องจากขนาดของตลาดในธุรกิจน้ำเป็นอุตสาหกรรมที่ใหญ่และเป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาและเน้นการให้บริการที่เป็นระบบตามสากลและมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับลูกค้า ซึ่งประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าและเข้าใจถึงปัญหาและมีวิธีแก้ไขอย่างเป็นระบบที่สะสมมาเป็นเวลาปีๆ จึงมีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ดังนั้นเช่นกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจนี้จึงต้องมีจุดเด่นที่เหนือกว่าบริษัทถึงจะสามารถเจาะกลุ่มตลาดดังกล่าวได้ ประกอบกับบริษัทมีการฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้มีความรู้ความสามารถในการแก้ไขปัญหาทางเทคนิคและมีการให้บริการที่ครอบคลุมอย่างทั่วถึง อีกทั้งมีผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานตามสากล จึงทำให้เป็นอุปสรรคของการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีความพร้อมในด้านของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร ส่วนผู้จำหน่ายหลักที่จะเข้ามาทำตลาดแข่งขันกับตัวแทนหรือบริษัทนั้น มีโอกาสต่ำที่จะเป็นไปได้เพราะผู้จำหน่ายมีนโยบายที่ถือปฏิบัติกับประเทศอื่นๆที่ผ่านมาโดยจะร่วมมือกับตัวแทนของประเทศนั้นๆร่วมกันทำตลาด ส่วนผู้จำหน่ายจะไปมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ใหม่ๆที่มีประสิทธิภาพกว่าที่จะเข้ามาแข่งขันทำตลาดเอง

## 1.7 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

Update ข้อมูลสำหรับ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2553 – 2555 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.96, ร้อยละ 61.77 และร้อยละ 59.01 และร้อยละ 55.74 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยการเสนอราคาและการชำระเงินสำหรับสินค้านำเข้าจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐเป็นหลัก ซึ่งบริษัทมีสัดส่วนการชำระค่าสินค้านำเข้าจากต่างประเทศด้วยสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเมื่อเทียบกับการชำระเงินค่าสินค้านำเข้าด้วยสกุลเงินต่างประเทศทั้งหมดในปี 2553 – 2555 และ ในงวด 6 เดือนแรกปี 2556 ที่ร้อยละ 95.41, ร้อยละ 96.54 และร้อยละ 93.57 และร้อยละ 93.87 ตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉพาะเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ผลกำไร(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยนของบริษัทเป็นผลของภาวะที่บริษัทไม่สามารถที่จะคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำ ทั้งนี้บริษัทได้มีการเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward) ในวงเงิน 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ เพื่อเป็นเครื่องมือในการป้องกันหรือลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งที่ผ่านมาในปี 2553-2555 และ งวด 6 เดือนแรกปี 2556 กลุ่มบริษัทมีผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.25 ล้านบาท, 0.1204 ล้านบาท และ 0.34 ล้านบาท และ 0.16 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งหากอัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง โดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

## 1.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญ

Update ข้อมูลสำหรับ งวด 6 เดือนแรก ปี 2556

บริษัทประกอบธุรกิจทั้งการออกแบบ ประกอบและจัดจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ เช่น เครื่องกรองน้ำ ใต้กรอง อุปกรณ์ต่างๆ รวมไปถึงลักษณะงานที่เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ โดยทำหน้าที่ตั้งแต่ออกแบบ ประกอบ ติดตั้ง และดูแลบำรุงรักษาระบบที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ ซึ่งในการให้บริการระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์ให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า บริษัทต้องอาศัยความรู้ที่เกิดจากทักษะและประสบการณ์อันยาวนานของบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน ได้แก่ วิศวกรผู้ควบคุมงาน และออกแบบเชิงเทคนิคเพื่อการใช้งานของลูกค้า ฝ่ายช่างติดตั้งระบบบำบัดน้ำให้บริสุทธ์และอุปกรณ์ของบริษัท โดยวิศวกรทำงานร่วมกับฝ่ายช่างเพื่อให้งานได้คุณภาพตามที่ผู้ว่าจ้างต้องการและสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรในส่วนงานดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานของบริษัท อันจะส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

จากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของฝ่ายบริหารบริษัทที่อยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานกว่า 20 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจเป็นอย่างดี โดยได้ตระหนักถึงการให้ความสำคัญเกี่ยวกับการสร้างและการรักษาบุคลากรของบริษัท



เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางเพื่อพัฒนาคุณภาพพนักงานบริษัท ด้วยการส่งเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้แก่พนักงานและลดการพึ่งพิงพนักงานบุคคลใดบุคคลหนึ่งโดยเฉพาะ ควบคู่ไปกับส่งเสริมให้พนักงานรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ด้วยการดูแลและจัดสวัสดิการที่เหมาะสมให้แก่พนักงานแต่ละระดับเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนี้ บริษัทเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัทอย่างต่อเนื่องทุกปี อาทิ การมีกิจกรรมสัมพันธ์ร่วมกัน การจัดสัมมนาภายในบริษัท ซึ่งจากแนวทางที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่องดังกล่าว ทำให้ที่ผ่านมามีบริษัทไม่เคยประสบปัญหาการขาดแคลนวิศวกรและฝ่ายช่างผู้ชำนาญการ ณ วันที่ ~~ธันวาคม 30 มิถุนายน~~ 2565 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานฝ่ายขายและการตลาดจำนวนรวม 34 คน และพนักงานฝ่ายบริการทางเทคนิคจำนวนรวม 65 คน

## ข. ความเสี่ยงด้านการจัดการ

### 1.9 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น อันเนื่องมาจากการเสนอขายหุ้นต่อนักลงทุนรายใหม่ในราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายครั้งนี้

ด้วยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 3/2553 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2553 ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนและจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวน 10,000,000 บาท หรือคิดเป็นจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างสมบูรณ์ โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนดังกล่าวไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ทั้งนี้ ในการเพิ่มทุนและจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม “ตระกูลเตชะเกษม” ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท (ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 72.93 ของทุนชำระแล้วก่อนการเพิ่มทุนในครั้งนั้น) และผู้ถือหุ้นรายอื่นๆที่เหลือ ไม่ประสงค์จะซื้อหุ้นตามสิทธิ เนื่องจากความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจและขยายธุรกิจ ดังนั้น บริษัทจึงได้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่กลุ่มทุนรายใหม่จำนวน 2 ราย คือ นายศิริพงษ์ ว่องวุฒิพรชัย และ นายธีรภัทร์ สอนกลิ่น อีกทั้งยังได้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในครอบครัวเตชะเกษมอีก 2 รายใหม่คือ นายกฤษฎา เตชะเกษม และนางมุกดา เตชะเกษม รวมเป็นจำนวน 4 ราย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. นายศิริพงษ์ ว่องวุฒิพรชัย เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจในตลาดผลิตภัณฑ์ระบบน้ำและเครื่องดื่มของกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งมีส่วนในการสนับสนุนและขยายธุรกิจในตลาดผู้บริโภคทั่วไปของบริษัท โดยได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 71,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 14,300,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 7.15 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างสมบูรณ์

2. นายธีรภัทร์ สอนกลิ่น เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำงานวงการเครื่องมือและห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ ซึ่งมีส่วนในการสนับสนุนและขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำทางการแพทย์ เช่นระบบน้ำบริสุทธิ์สำหรับเครื่องฟอกเลือด บริษัท โดยได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 13,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 2,600,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 1.30 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างสมบูรณ์

3. นายกฤษฎา เตชะเกษม ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นจำนวน 12,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้นหรือคิดเป็นจำนวน 2,500,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 1.25 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อย่างสมบูรณ์

4. นางมุกดา เตชะเกษม ได้ซื้อหุ้นเพิ่มหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 3,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้เท่ากับ 100 บาทต่อหุ้น หรือคิดเป็นจำนวน 600,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาทต่อหุ้น และมีสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 0.30 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้

โดยที่นักลงทุนและบุคคลในครอบครัวเตชะเกษมจำนวนรวม 4 ราย ได้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทดังกล่าว และบริษัทได้รับชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวครบถ้วนแล้วในเดือนกุมภาพันธ์ 2554 โดยราคาขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าว อาจจะเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนั้น ดังนั้น ผู้ลงทุนที่จองซื้อหุ้นในครั้งนี้อาจได้รับผลกระทบจากการลดลงของราคาหุ้น (Price dilution) หากผู้ถือหุ้นดังกล่าวนำหุ้นออกขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ

### 1.10 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นรวมกันมากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 20 กันยายน 2555 ครอบครัวเตชะเกษมถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 77.58 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 54.62 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 8 โครงสร้างเงินทุน) โดยครอบครัวเตชะเกษมเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทในสัดส่วนรวมกันเกินกว่า 50 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จะทำให้ครอบครัวเตชะเกษมสามารถมีอิทธิพลต่อมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการจัดให้มีคณะกรรมการอิสระ 5 ท่านจากคณะกรรมการทั้งหมด 11 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารในระดับหนึ่ง อีกทั้ง คณะกรรมการมีนโยบายที่คำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลักในการตัดสินใจกระทำหรือละเว้นกระทำการใด ๆ นอกจากนี้ หากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยผู้บริหาร กรรมการ หรือ ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับรายการดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการพิจารณาเรื่องนั้น ๆ

### ค. ความเสี่ยงด้านการเสนอขายหลักทรัพย์

#### 1.11 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้นอกก่อนที่จะได้รับผลการพิจารณาจากตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2556 โดยที่บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ อย่างไรก็ตาม ยังคงมีเงื่อนไขว่าบริษัทจะต้องมีการกระจายการถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ให้เป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทใน

ตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่เกิดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถ  
เข้าจดทะเบียนได้