

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ธุรกิจด้านโทรคมนาคมมีการพัฒนาเทคโนโลยีตลอดเวลา ดังเช่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีจากระบบ 2G ที่เน้นการสนทนาด้วยเสียงมาเป็นระบบ 3G และ 4G ที่เพิ่มเติมการรับส่งข้อมูลด้วย ส่งผลให้ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมต้องเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สามารถรองรับเทคโนโลยีการสื่อสารที่เปลี่ยนแปลง ดังนั้น กลุ่มบริษัทซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้าและให้บริการสร้างสถานีฐาน, ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถปรับเปลี่ยนการจัดหาสินค้าและบริการที่จำหน่ายหรือมีสินค้าที่ล้าสมัย รวมถึงการไม่สามารถพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

ในการประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าจากพันธมิตรทางการค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งหากเทคโนโลยีมีการปรับเปลี่ยนไป กลุ่มบริษัทก็สามารถเลือกซื้อสินค้าหรือพิจารณาเลือกโรงงานที่มีสายการผลิตที่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีดังกล่าวได้ สำหรับสินค้าประเภทสายอากาศที่กลุ่มบริษัทมีการผลิตเองนั้น นับเป็นอุปกรณ์ประเภท Passive ซึ่งขั้นตอนการผลิตที่สำคัญจะอยู่ที่การออกแบบชิ้นส่วนที่ทำหน้าที่ในการกระจายสัญญาณ จึงสามารถปรับเปลี่ยนการผลิตได้ง่ายโดยไม่ต้องลงทุนเปลี่ยนแปลงสายการผลิตใหม่ ใน ส่วน ของ การให้บริการนั้น กลุ่มบริษัทมีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพนักงานของกลุ่มบริษัทมีความรู้ความสามารถเพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้าได้ นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัทมีพันธมิตรทางการค้าที่เป็นผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ในต่างประเทศรวมถึงการมีความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยาวนานกับลูกค้า นั้น ย่อมเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้พนักงานของกลุ่มบริษัทสามารถได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวในเรื่องการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีต่างๆ และพร้อมร่วมมือกันกับพันธมิตรทางการค้าเพื่อให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพพร้อมกันได้

สำหรับธุรกิจการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมรวมถึงการให้เช่าของกลุ่มบริษัทนั้น เป็นโครงสร้างพื้นฐานประเภท Passive ที่มุ่งเน้นการให้บริการในระดับของ Core Network โดยมีองค์ประกอบหลักได้แก่ สายเคเบิลใยแก้วนำแสง, เสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายของลูกค้าเข้ากับโครงข่ายของกลุ่มบริษัท ซึ่งองค์ประกอบต่าง ๆ ดังกล่าวล้วนแต่เป็นส่วนประกอบที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีมากนัก ต่างจากองค์ประกอบในส่วนของการ Access Network หรือ Last Mile ที่เป็นการเชื่อมต่อขั้นสุดท้ายจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operator) ไปยังผู้บริโภคที่มักมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วและส่วนใหญ่จะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้าที่ต้องเป็นผู้ลงทุนปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ในส่วนดังกล่าว ดังนั้น การให้บริการในส่วนของการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมให้เช่าของกลุ่มบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีค่อนข้างต่ำ

3.2 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับสิทธิแห่งทาง (Right of Way)

ในการประกอบธุรกิจการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมรวมถึงกลุ่มธุรกิจให้บริการซึ่งต้องมีการวางสายเคเบิลใยแก้วนำแสงบนทรัพย์สินหรือที่ดินของบุคคลอื่นนั้น จะต้องมีการขอใช้ “สิทธิแห่งทาง (Right of Way)” จากเจ้าของที่ดินหรือเจ้าของทรัพย์สินที่ทำการติดตั้งเสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ หรือบริเวณที่สายเคเบิลใยแก้วนำแสงพาดผ่าน ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากไม่ได้รับความเห็นชอบในการขอสิทธิแห่งทาง และมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินที่ทำการติดตั้งเสาโทรคมนาคมและอุปกรณ์ หรือบริเวณที่สายเคเบิลใยแก้วนำแสงของกลุ่มบริษัทพาดผ่าน ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถวางโครงสร้างพื้นฐาน

ทางโทรคมนาคมเพื่อให้เช่าและ/หรือให้บริการได้ตามแผนงานและต้องสูญเสียรายได้ รวมถึงการต้องเสียค่าปรับในกรณีที่ไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องตามสัญญาได้

อย่างไรก็ดี ตามประกาศคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“คณะกรรมการ กสทช.”) เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการเกี่ยวกับการใช้สิทธิในการปักหรือตั้งเสา หรือเดินสาย วางท่อ หรือติดตั้งอุปกรณ์ประกอบใดในการให้บริการโทรคมนาคมนั้น ได้ระบุว่าผู้ประกอบการโทรคมนาคมแบบที่ 2 หรือแบบที่ 3 มีสิทธิที่จะลากสายหรือตั้งเสาในพื้นที่ของ 1) ผู้ให้บริการรายอื่น 2) หน่วยงานของรัฐหรือผู้ให้บริการสาธารณูปโภควมถึงพื้นที่อุทยานต่างๆ ด้วย หรือ 3) บุคคลอื่น ซึ่งการใช้สิทธิแห่งทางตามประกาศดังกล่าวนี้ มีลักษณะเป็นการใช้อำนาจทางปกครองของคณะกรรมการ กสทช. ที่จะบังคับให้เจ้าของพื้นที่อนุญาตให้ผู้ประกอบการโทรคมนาคม สามารถดำเนินการปักเสา-พาดสายในพื้นที่นั้น ๆ ได้ อย่างไรก็ดี ในการประกอบธุรกิจตามปกตินั้น กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะเจรจาขอเช่าพื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์โดยมิได้ขอให้คณะกรรมการ กสทช. ใช้อำนาจตามประกาศดังกล่าวแต่อย่างใด ประกอบกับตามแผนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทนั้นมุ่งที่จะสร้างโครงข่ายในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีหน่วยงานที่มีอำนาจในการบริหารทรัพย์สินที่ชัดเจน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีคู่สัญญาที่ต้องเจรจาขอใช้พื้นที่จำนวนน้อยราย ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถเจรจาขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์และไม่จำเป็นต้องขอให้คณะกรรมการ กสทช. ต้องบังคับใช้อำนาจตามประกาศที่มีอยู่ นอกจากนี้ ในการเจรจาเพื่อขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจากนโยบายการประกอบธุรกิจของบริษัทที่มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกันกับคู่ค้า ประกอบกับความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจโทรคมนาคมเป็นอย่างดี จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถเสนอแผนการประกอบธุรกิจร่วมกันให้แก่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สิน ได้พิจารณาและเห็นประโยชน์ร่วมกันได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงได้รับการสนับสนุนจากผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทมีการขอใช้พื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจให้เขาโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมมาโดยตลอด

3.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา

ในการทำสัญญาขอใช้พื้นที่เพื่อวางโครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพื่อให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมนั้น กลุ่มบริษัทอาจไม่สามารถเจรจาเพื่อกำหนดระยะเวลาในการขอใช้พื้นที่จากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือทรัพย์สินให้มีความสอดคล้องกันกับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทเสนอบริการกับลูกค้าได้ทุกครั้งไป ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีสัญญาขอใช้พื้นที่สำหรับธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมเพื่อให้เช่าจำนวน 1 โครงการจากทั้งหมด 5 โครงการในปัจจุบันที่มีระยะเวลาของสัญญาขอใช้พื้นที่สั้นกว่าระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งระยะเวลาในการขอใช้พื้นที่นั้นมีระยะเวลา 5 ปี โดยสามารถต่อสัญญาได้ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา ทั้งนี้ การกำหนดระยะเวลาในการทำสัญญาขอใช้พื้นที่ดังกล่าวเป็นไปตามระเบียบภายในองค์กรของเจ้าของพื้นที่ ส่วนระยะเวลาในการให้บริการแก่ลูกค้านั้นปัจจุบันมีระยะเวลาประมาณ 15 ปี ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาขอใช้พื้นที่ซึ่งจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องได้ตามสัญญาให้บริการที่ทำกับลูกค้าได้

อย่างไรก็ดี ตามสัญญาขอใช้พื้นที่ดังกล่าวได้กำหนดไว้ว่า เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาตามสัญญา หากเจ้าของพื้นที่มีความประสงค์ที่จะให้ใช้พื้นที่ต่อ กลุ่มบริษัทจะได้รับสิทธิในการใช้พื้นที่ดังกล่าวก่อนบุคคลอื่น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจากการควบคุมดูแลให้กลุ่มบริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงที่มีอยู่ในสัญญาอย่างเคร่งครัด ประกอบกับลักษณะการให้บริการของกลุ่มบริษัทที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาประเทศโดยรวมนั้น จะทำให้เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน

หรือทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทมีการขอใช้พื้นที่นั้นดำเนินการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่องให้แก่กลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังสามารถขอใช้สิทธิแห่งทางตามประกาศของคณะกรรมการกฤษฎีกา ต่อคู่สัญญาหากจำเป็นต้องให้มีการขอใช้พื้นที่ต่อจนกว่าจะสิ้นอายุของใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมอีกด้วย

3.4 ความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีทั้งการจัดหาสินค้ามาจากต่างประเทศและการส่งออกสินค้าไปจำหน่าย โดยในปี 2557 ,ปี 2558 และงวด 3 เดือน ปี2559 กลุ่มบริษัทมีการนำเข้าสินค้าเป็นสกุลเงินต่างประเทศเท่ากับ 752.47 ล้านบาท , 624.84 ล้านบาท และ 158.47 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.78 ,ร้อยละ 39.02 และร้อยละ 37.18 ของมูลค่าการจัดหาสินค้าและบริการในงบการเงินรวมเสมือนในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ และมีการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศเท่ากับ 18.21 ล้านบาท , 213.17 ล้านบาท และ 31.01 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1.01 , ร้อยละ 8.20 และร้อยละ 6.26 ของรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและให้บริการในงบการเงินรวมเสมือนในแต่ละช่วงเวลา ตามลำดับ โดยเงินตราต่างประเทศสกุลหลักที่ใช้ได้แก่ ดอลลาร์สหรัฐ กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินบาทและสกุลเงินต่างประเทศมีความผันผวนมาก จะส่งผลให้กลุ่มบริษัทได้รับผลกระทบที่มีนัยสำคัญต่อรายได้และอัตรากำไรของกลุ่มบริษัทเมื่อคิดเป็นสกุลเงินบาท โดยอาจเกิดผลกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำการบันทึกบัญชีกับวันที่ทำการแลกเปลี่ยนเงินเป็นสกุลบาทมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยในปี 2557 กลุ่มบริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 4.08 ล้านบาท ปี 2558 กลุ่มบริษัทมีขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ (17.30) ล้านบาท และงวด 3 เดือน ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 4.45 ล้านบาท

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนดังกล่าว ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินสถานการณ์และแนวโน้มของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่าง ๆ และมีการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการเปิดบัญชีเงินฝากสกุลเงินต่างประเทศ (Foreign Currency Deposit Account: FCD) และกลุ่มบริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงโดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งอยู่ในดุลยพินิจของผู้บริหารและเป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 7/2558 ณ วันที่ 15 มิถุนายน 2558 โดยกลุ่มบริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า(Forward Contract) กับสถาบันการเงินเท่ากับ 100.00 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

3.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2557 และปี 2558 กลุ่มบริษัทมีการให้บริการด้านการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคมแก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 17.13 และร้อยละ 27.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการในงบการเงินรวมเสมือนในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยลูกค้าดังกล่าวเป็นบริษัทในกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าและให้บริการด้านโทรคมนาคมชั้นนำระดับโลก ซึ่งมีจุดเด่นในการเป็นผู้ผลิตสินค้ากลุ่มอุปกรณ์แปลงสัญญาณ (RRU) ที่ไม่สามารถผลิตได้ในประเทศไทย โดยผู้ผลิตดังกล่าวจะมีการเสนอขายสินค้าร่วมกับการให้บริการในลักษณะ Turnkey ให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) ที่ต้องการเพิ่มจำนวนสถานีฐาน และงานที่ได้รับมากระจายออกให้แก่กลุ่มผู้ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์ในประเทศไทย (Contractor) ที่อยู่ในทะเบียนรายชื่อผู้ค้าของผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าว

งวด 3 เดือน ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการให้บริการด้านวงสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้แก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 28.96 ของรายได้จากการขายและให้บริการในงบการเงินรวมเสมือน โดยลูกค้าดังกล่าว เป็นบริษัทในกลุ่มของผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่รายหนึ่ง (Operator)

อย่างไรก็ดี ลูกค้ารายใหญ่ของกลุ่มบริษัทนั้น จะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามแผนการลงทุนของกลุ่มผู้ให้บริการ โทรคมนาคมในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงความสามารถในการดำเนินงานจากลูกค้าของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ จากการที่กลุ่มบริษัท มีนโยบายในการรักษาคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและการให้บริการ และมีการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงสามารถรักษาความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้ได้รับงานจากลูกค้าของ กลุ่มบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้า อันเกิดจากการจำหน่ายสินค้าหรือให้บริการอย่างใดอย่างหนึ่งที่ต้องขึ้นกับแผนการลงทุนของกลุ่มผู้ให้บริการโทรคมนาคมดังกล่าว มา โดยกลุ่มบริษัทได้ขยายการประกอบธุรกิจสู่การประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม ซึ่งจะช่วยให้ กลุ่มบริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอในระยะยาวและยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัทอีกด้วย

3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ (Supplier)

ในปี 2557 ,ปี 2558 และงวด 3 เดือน ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงรายใหญ่ในต่างประเทศรายหนึ่ง เป็นสัดส่วนร้อยละ 40.99 , ร้อยละ 23.83 และร้อยละ 27.58 ของมูลค่าซื้อสินค้าและบริการในแต่ละช่วงเวลาตามลำดับ โดยมูลค่าซื้อของผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.76 ,ร้อยละ 86.50 และร้อยละ 88.18 ของมูลค่าซื้อการจัดหาและจัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในปี 2557 ,ปี 2558 และงวด 3 เดือน ปี 2559 ตามลำดับ การที่สัดส่วนมูลค่าซื้อจากคู่ค้าดังกล่าว ลดลงเนื่องมาจากกลุ่มบริษัทมีการซื้อสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายอื่นเพิ่มเติมเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่หลากหลายเพิ่มขึ้น ผู้ผลิตและจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวเป็นผู้ผลิตชั้นนำในระดับโลกซึ่งมีสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า ทั้งนี้ บริษัททยอยของบริษัททำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตสายเคเบิลใยแก้วนำแสงดังกล่าวมาตั้งแต่ปี 2547 โดยที่มิได้มีการทำสัญญาแต่งตั้งการเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร เนื่องจากทางผู้ผลิตดังกล่าวไม่มีนโยบายในการทำสัญญาระยะยาวกับคู่ค้ารายใด ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตดังกล่าว หากผู้ผลิตดังกล่าวไม่จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัท หรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้แก่กลุ่มบริษัทได้ตรงตามกำหนดเวลา และกลุ่มบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าทดแทนจากที่อื่น ก็จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

อย่างไรก็ดี จากการที่กลุ่มบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตดังกล่าวมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี และมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ผลิตดังกล่าวเสมอมา โดยมีการแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลความต้องการของลูกค้า รวมถึงการร่วมพัฒนาสินค้าร่วมกัน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่าจะยังคงได้รับความไว้วางใจให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิตดังกล่าวต่อไป และผู้ผลิตดังกล่าวก็ไม่มีความเสี่ยงในการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าเองโดยตรง ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ผลิตดังกล่าวไม่สามารถจัดหาหรือส่งมอบสินค้าได้ตามที่กำหนดนั้น กลุ่มบริษัทยังคงมีพันธมิตรทางการค้าที่จะช่วยจัดหาสินค้าทดแทนมาส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นการป้องกันผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้

3.7 ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นงานโครงการ เช่น ให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม รวมถึงการขายสินค้าเพื่อนำไปใช้งานดังกล่าว ซึ่งส่งผลให้ยอดขายสินค้าหรืองานให้บริการ

ของกลุ่มบริษัทขึ้นอยู่กับแผนการลงทุนของกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมและความสามารถในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท โดยมูลค่าของงานที่กลุ่มบริษัทได้รับนั้นมีความหลากหลายตั้งแต่ระดับ 1 ล้านบาทถึงระดับ 1,000 ล้านบาท ซึ่งมีระยะเวลาการส่งมอบตั้งแต่ 1 เดือน – 3 ปี โดยคิดเป็นมูลค่ารายได้ที่รับรู้เฉลี่ยเท่ากับประมาณ 2 - 400 ล้านบาทต่อโครงการต่อปี ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้ในกรณีที่กลุ่มลูกค้าไม่มีแผนการลงทุนอย่างต่อเนื่อง หรือกลุ่มบริษัทไม่ได้รับงานจากกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน รวมถึงการบริหารสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทได้

อย่างไรก็ดี ด้วยคุณภาพของสินค้าและบริการ, ความเชี่ยวชาญของบุคลากร และความสามารถในการนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างครบวงจร ประกอบกับนโยบายในการรักษาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นผู้ประกอบการโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตด้วยการไม่ประกอบธุรกิจที่ทับซ้อนกันกับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว เพื่อมุ่งมั่นสู่การเป็นผู้สนับสนุนการเติบโตทางธุรกิจของลูกค้าอย่างเต็มประสิทธิภาพ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า กลุ่มบริษัทจะได้รับความไว้วางใจให้ได้รับงานจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้ โดยมีการขยายการประกอบธุรกิจสู่การประกอบธุรกิจให้เข้าโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคม โดยเน้นการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมประเภท Passive ในพื้นที่เฉพาะที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (Strategic Location) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทมีรายได้ที่สม่ำเสมอในระยะยาวและยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัท เช่น กลุ่มลูกค้าภาครัฐและภาคเอกชนที่มีความต้องการใช้โครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงในการรับ-ส่งข้อมูล

3.8 ความเสี่ยงจากการควบคุมต้นทุนในการประกอบธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน

การให้บริการสร้างสถานีฐานของกลุ่มบริษัทนั้นมีการให้บริการแบบ Turnkey โดยลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จะกำหนดจำนวนสถานีฐานที่กลุ่มบริษัทต้องสร้างและส่งมอบในแต่ละครั้งภายในช่วงระยะเวลาที่กำหนด ในขณะที่กลุ่มบริษัทจะต้องทำการคำนวณต้นทุนต่าง ๆ ของทั้งโครงการเพื่อกำหนดราคาและนำเสนอต่อลูกค้า ตั้งแต่ในช่วงเวลาที่พิจารณาปริมาณ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับผลตอบแทนตามที่ต้องการ หากต้นทุนต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่ได้เคยประมาณการและไม่สามารถเจรจาขอปรับค่าบริการกับลูกค้าได้

ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องต้องมาประชุมร่วมกันเพื่อประมาณการรายได้และต้นทุนเพื่อพิจารณาเสนอราคาให้แก่ลูกค้า โดยฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะคำนวณปริมาณวัสดุดิบและแรงงาน (Bill of Quantities: BOQ) ที่ต้องใช้ ส่วนฝ่ายจัดซื้อจะตรวจสอบราคาวัสดุดิบและค่าแรงรวมทั้งแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของราคา เพื่อเป็นข้อมูลให้เจ้าหน้าที่การตลาดใช้จัดทำใบเสนอราคาให้แก่ลูกค้า จากนั้น เมื่อได้รับการตอบรับจากลูกค้าแล้ว ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการตกลงยืนยันราคาและช่วงเวลาส่งมอบกับผู้ขายวัสดุดิบตามงวดระยะเวลาที่สอดคล้องกับแผนการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าเพื่อลดความผันผวนของราคาวัสดุดิบ ซึ่งโดยทั่วไประยะเวลาตั้งแต่ขั้นตอนการสำรวจและออกแบบจนถึงขั้นตอนการก่อสร้างให้แล้วเสร็จจะใช้ระยะเวลาประมาณ 2-3 เดือนต่อ 1 สถานีฐาน อย่างไรก็ตาม หากราคาวัสดุดิบมีความผันผวนอย่างมาก หรือลูกค้ามีการขอปรับรายละเอียดของงานซึ่งส่งผลให้มีต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งมิได้เกิดจากความผิดพลาดของกลุ่มบริษัท ทางกลุ่มบริษัทจะดำเนินการเจรจากับลูกค้าเพื่อขอปรับค่าบริการเพิ่มให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไป ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถขอเจรจาขอปรับค่าบริการกับลูกค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้บางส่วนมาโดยตลอด และกลุ่มบริษัทจะเจรจากับลูกค้าในการขอยืนยันราคาวัสดุดิบเพื่อลดผลกระทบจากการที่มีต้นทุนส่วนเพิ่มในส่วนที่ไม่สามารถเจรจากับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

3.9 ความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักในธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐานและติดตั้งอุปกรณ์นั้นได้แก่ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคม รายใหญ่ของประเทศ (Operator) ซึ่งมักมีขั้นตอนการตรวจรับงานและขั้นตอนการจัดทำเอกสารหลายขั้นตอน ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีลูกหนี้ค่าก่อสร้างตามสัญญาที่เสร็จแต่ยังไม่ได้เรียกเก็บเพิ่มสูงขึ้นมากตามปริมาณงานบริการที่เพิ่มขึ้น และมีวงจรมีเงินสดที่ยาวนานขึ้นเป็นจาก (3.91) วันในปี 2557 เป็น 48.41 วันในปี 2558 ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการบริหารสภาพคล่องโดยต้องจัดหาแหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจเพิ่มเติมในระหว่างที่ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกค้าได้ และอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัทเนื่องจากแหล่งที่มาของเงินทุนในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทนั้นมาจากการกู้ยืมระยะสั้นเป็นส่วนใหญ่

ในการลดความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้พยายามเจรจากับลูกค้าเพื่อให้สามารถกำหนดขั้นตอนการตรวจรับงานและจัดทำเอกสารให้สอดคล้องกับระยะเวลาการส่งมอบงาน เพื่อให้กลุ่มบริษัทสามารถวางบิลเรียกเก็บเงินค่าบริการได้ตามกำหนด ประกอบกับการเจรจากับคู่ค้าที่เป็นผู้ขายสินค้าและบริการแก่กลุ่มบริษัทเพื่อกำหนดระยะเวลาการจ่ายชำระค่าสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทจะสามารถเรียกชำระเงินจากลูกค้าให้มากที่สุด สำหรับการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจจะหว่านที่ยังไม่ได้รับชำระค่าบริการจากลูกค้า นั้น กลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินจากสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งสถาบันการเงินดังกล่าวต่างเข้าใจในลักษณะการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นอย่างดี จึงให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นอกจากนี้ ในส่วนของการลดผลกระทบจากความความสามารถในการทำกำไรอันเนื่องมาจากต้นทุนทางการเงินนั้น ทางกลุ่มบริษัทได้มีการประมาณการต้นทุนทางการเงินเพื่อใช้ในการคำนวณราคาค่าบริการที่น่าเสนอให้แก่ลูกค้าแล้ว

3.10 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจกับผู้ประกอบการรายใหญ่

เนื่องจากลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทได้แก่กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งปัจจุบันในประเทศไทยมีกลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) รายใหญ่เพียง 3 ราย จึงอาจส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีอำนาจต่อรองน้อยกว่าในการประกอบธุรกิจกับผู้ประกอบการรายใหญ่อ้างอิงในเรื่องของการกำหนดราคา, เงื่อนไข และระยะเวลาในการเรียกเก็บเงิน เป็นต้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงิน รวมถึงการบริหารสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทหากไม่สามารถเจรจากับต่อรองเงื่อนไขทางธุรกิจได้ตามแผนงานที่กลุ่มบริษัทกำหนดไว้ นอกจากนี้ ในบางกรณีกลุ่มบริษัทต้องมีการให้บริการแก่ลูกค้าก่อนที่จะได้รับเอกสารการว่าจ้างอย่างเป็นทางการเป็นลายลักษณ์อักษร (Purchasing Order: PO) จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการถูกปฏิเสธการว่าจ้างจากลูกค้าได้

อย่างไรก็ดี ด้วยคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและบริการ และความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจโทรคมนาคม ประกอบกับการกำหนดนโยบายการประกอบธุรกิจที่ชัดเจนของกลุ่มบริษัทที่จะไม่ประกอบธุรกิจแข่งขันกับลูกค้าและพันธมิตรที่จะร่วมกันกับลูกค้าในการพัฒนาสินค้าและบริการที่จะช่วยให้ลูกค้าของบริษัทสามารถให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ (End User) ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นนั้น ส่งผลให้ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า กลุ่มบริษัทมีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถเจรจากับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างๆ ในการประกอบธุรกิจร่วมกันให้เกิดประโยชน์สูงสุดร่วมกันทั้งสองฝ่ายได้ ในส่วนของการที่กลุ่มบริษัทต้องให้บริการแก่ลูกค้าก่อนที่จะได้รับเอกสารการว่าจ้าง (PO) จากลูกค้า นั้น เกิดขึ้นจากขั้นตอนภายในของลูกค้าที่ต้องใช้ระยะเวลาในการรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดทำเอกสารการว่าจ้าง (PO) อย่างเป็นทางการ ส่งผลให้บางครั้งกลุ่มบริษัทต้องดำเนินการให้บริการไปก่อนเพื่อให้สามารถส่งมอบงานได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นั้น กลุ่มบริษัทไม่เคยถูกปฏิเสธการว่าจ้างจากลูกค้าแต่อย่างใด

3.11 ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่

กลุ่มธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อาจจะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ไม่ยาก หากมีความสามารถในการจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า นอกจากความสามารถในการเข้าถึงแหล่งผลิตหรือจำหน่ายสินค้าแล้ว การที่จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ายังขึ้นอยู่กับปัจจัยอีกหลายประการ อาทิ ความสามารถในการคัดกรองสินค้าที่มีคุณภาพ, การจัดส่งที่ตรงเวลา, การมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษา รวมถึงสามารถให้บริการติดตั้งและซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคมควบคู่ไปกับการขายเพียงอย่างเดียว ซึ่งความสามารถดังกล่าวจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถรักษาศักยภาพในการแข่งขันได้

ในกลุ่มธุรกิจให้บริการสร้างสถานีฐาน ติดตั้ง และซ่อมแซมอุปกรณ์โทรคมนาคม เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความชำนาญ, ฐานะการเงิน, และความเชื่อมั่นของลูกค้าจากผลงานที่มีมาในอดีต ส่งผลให้เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้าสู่ตลาดได้ไม่มากนัก

สำหรับกลุ่มธุรกิจพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมเพื่อใช้เท่านั้น จะต้องอาศัยทั้งเงินทุน, ความเชี่ยวชาญในการวางโครงข่าย, ความสามารถในการเลือกพื้นที่ที่มีศักยภาพ และความสามารถในการให้บริการที่มีคุณภาพ โดยโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมของกลุ่มบริษัทนั้นตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีความสำคัญเฉพาะทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้เกิดการใช้ทรัพยากรร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพระหว่างกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ให้บริการโทรคมนาคมรวมถึงผู้ประกอบการรายอื่นที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกันกับกลุ่มบริษัทแต่ไม่ได้มีโครงข่ายในบริเวณพื้นที่ที่กลุ่มบริษัทให้บริการอยู่เพื่อลดภาระการลงทุน การประกอบธุรกิจดังกล่าวจึงนับได้ว่ามีความเสี่ยงจากการแข่งขันในระดับต่ำ

3.12 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

ในการประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมต้องอาศัยบุคลากรที่มีความเข้าใจในธุรกิจและติดตามการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าหรือจัดหาสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้ นอกจากนี้ ในการผลิตหรือนำเข้าอุปกรณ์โทรคมนาคมบางประเภทจะต้องมีการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอุปกรณ์เกี่ยวกับคลื่นความถี่ จึงต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจทั้งในด้านขั้นตอนการนำเข้าและขั้นตอนการปฏิบัติตามกฎหมายด้วย สำหรับในส่วนของธุรกิจการให้บริการก็เช่นกัน กลุ่มบริษัทต้องอาศัยทีมงานวิศวกรที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถ เพื่อให้สามารถควบคุมดูแลการทำงานได้ในทุกขั้นตอนตั้งแต่การออกแบบ, การก่อสร้าง, การติดตั้ง และการทดสอบการใช้งาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการได้ โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีวิศวกรระดับภาคีวิศวกร จำนวน 9 คน ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไป ย่อมส่งผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีต่อองค์กร จึงใช้นโยบายจูงใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรเพื่อเติบโตร่วมกันในระยะยาว โดยมีการวางแผนความก้าวหน้าทางสายงาน มีการพิจารณาให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับตำแหน่งและความรู้โดยสามารถเทียบเคียงกันได้กับอัตราค่าตอบแทนของอุตสาหกรรมเดียวกัน มีแผนการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานอย่างเหมาะสม และจากการที่กลุ่มบริษัทมีการประกอบธุรกิจที่หลากหลายในด้านโทรคมนาคม จึงเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถปรับเปลี่ยนไปปฏิบัติหน้าที่ยังส่วนงานที่สนใจได้ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสในการเรียนรู้และเป็นการช่วยส่งเสริมความเข้าใจอันดีระหว่างพนักงานในส่วนงานต่างๆ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังส่งเสริมการสร้างความรู้ภาคภูมิในการเป็นพนักงานในกลุ่มบริษัทอย่างสม่ำเสมอผ่านทางกิจกรรมต่างๆ ทั้งนี้ เพื่อให้พนักงานได้ตระหนักถึงคุณค่าและความสำคัญของตนในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร และพร้อมจะปฏิบัติหน้าที่ด้วย

ความรับผิดชอบเพื่อเติบโตร่วมกันกับกลุ่มบริษัท ซึ่งจากสถิติที่ผ่านมา อายุเฉลี่ยของพนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทนั้น เท่ากับประมาณ 5 - 6 ปี

3.13 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับกฎระเบียบต่าง ๆ ที่บังคับใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น การขอใบอนุญาตในการประกอบกิจการโทรคมนาคม, การขอใบอนุญาตนำเข้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคลื่นความถี่ หรือการขอสิทธิแห่งทาง (Right of Way) เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากมิได้มีการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมถึงอาจเกิดความเสียหายจากค่าปรับต่างๆ ได้

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการประกอบธุรกิจด้วยความโปร่งใสและอยู่ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องได้อย่างถูกต้อง กลุ่มบริษัทได้มีการกำหนดผู้รับผิดชอบในการศึกษาข้อมูลและติดตามการบังคับใช้กฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติต่าง ๆ ทั้งจากการติดตามข่าวสารติดต่อหน่วยงานราชการ รวมทั้งการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการซึ่งเป็นลูกค้าของบริษัท เพื่อแจ้งข้อมูลให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ รับทราบและนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมากลุ่มบริษัทไม่เคยถูกฟ้องร้องจากการที่ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องแต่อย่างใด

3.14 ความเสี่ยงจากข้อกำหนดในสัญญา

กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญากับคู่สัญญาหลายฉบับ อาทิ สัญญารักษาความลับทางการค้า, สัญญาให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคม และสัญญาร่วมลงทุน เป็นต้น ซึ่งเนื้อหาในสัญญาบางฉบับที่กลุ่มบริษัททำกับผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่รายหนึ่งที่มีได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับกลุ่มบริษัทนั้น มีข้อกำหนดที่จะทำให้กลุ่มบริษัทต้องเสียประโยชน์ หรือขาดความเป็นอิสระในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ข้อจำกัดในการห้ามประกอบธุรกิจแข่งขันกับคู่สัญญาก่อนได้รับอนุญาต หรือข้อกำหนดที่ห้ามไม่ให้มีการให้บริการแก่ลูกค้ารายอื่นก่อนได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาและหากมีรายได้ที่เกิดขึ้นจากลูกค้ารายอื่นจะต้องนำรายได้ดังกล่าวก่อนหักค่าใช้จ่ายมาแบ่งให้แก่คู่สัญญาด้วย ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการมีข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจและมีความเสี่ยงจากการสูญเสียรายได้และกำไรที่จะได้รับเนื่องจากข้อกำหนดที่ระบุในสัญญา

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารเชื่อมั่นว่า กลุ่มบริษัทนั้นจะไม่มีผลกระทบจากการถูกจำกัดของเขตการประกอบธุรกิจอันเนื่องมาจากข้อกำหนดในสัญญาดังกล่าว เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการกำหนดนโยบายในการประกอบธุรกิจที่ชัดเจนอยู่แล้วว่าจะไม่เข้าร่วมในการประมูลใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อมิให้เป็นการแข่งขันกันกับลูกค้าของกลุ่มบริษัท และจะไม่ลงทุนในธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานทางโทรคมนาคมที่มีลักษณะเทียบเท่าและเป็นการแข่งขันกันโดยตรงกับโครงการที่กิจการร่วมค้าหรือบริษัทร่วมเป็นผู้ลงทุน เช่น โครงการที่อยู่ในเขตพื้นที่เดียวกันและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อความเป็นธรรมในการร่วมกันประกอบธุรกิจกับคู่ค้า ในส่วนของข้อกำหนดที่ห้ามมิให้มีการให้บริการแก่ลูกค้ารายอื่นก่อนได้รับความยินยอมจากคู่สัญญาและข้อกำหนดในการต้องแบ่งรายได้ให้แก่คู่สัญญานั้น เป็นข้อตกลงระหว่างกลุ่มบริษัทที่ทำกับผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมรายใหญ่รายหนึ่งซึ่งมีการเข้าโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมจากกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม หากกลุ่มบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า คู่สัญญาที่มีการบังคับใช้เงื่อนไขในสัญญาที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่กลุ่มบริษัท ทางกลุ่มบริษัทก็สามารถใช้สิทธิในการขอยกเลิกสัญญาได้เช่นกัน แต่ก็ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการและความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับคู่สัญญาได้

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทยังมีเคยได้รับความเสียหายจากข้อกำหนดในสัญญาดังกล่าวแต่อย่างใด และทางผู้บริหารของบริษัทก็เชื่อมั่นว่า จากการทำสัญญาที่กลุ่มบริษัทและคู่สัญญาต่างสามารถสนับสนุนธุรกิจของอีกฝ่ายได้เป็นอย่างดีมาโดยตลอดนั้น จะทำให้กลุ่มบริษัทไม่จำเป็นต้องขอยกเลิกสัญญาอันจะก่อให้เกิดผลเสียหายต่อการประกอบธุรกิจของทั้งสองฝ่าย

3.15 ความเสี่ยงจากการทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นในกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม

เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นเพื่อลงทุนในกิจการร่วมค้า 1 แห่ง และบริษัทร่วม 1 แห่ง ซึ่งในสัญญามีการกำหนดข้อตกลงเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม, ข้อตกลงของคู่สัญญาในการดำเนินธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วม, เงื่อนไขในการยกเลิกสัญญา และเงื่อนไขสิ้นสุดสัญญา ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากการที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น และอาจได้รับผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกิจการร่วมค้าและบริษัทร่วมหากสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นสิ้นสุดลง

กลุ่มบริษัทมีการปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาอย่างเคร่งครัด เพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกคู่สัญญาฟ้องร้องจากการไม่ปฏิบัติตามสัญญา ซึ่งทางผู้บริหารประเมินว่า ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องหรือยกเลิกสัญญานั้นอยู่ในระดับที่ไม่มีความสำคัญ เนื่องจากสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นดังกล่าวล้วนเกิดขึ้นจากเจตนาของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายที่เล็งเห็นถึงศักยภาพของคู่สัญญาในการที่จะช่วยสนับสนุนการประกอบธุรกิจของแต่ละฝ่ายให้สามารถเติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกัน ประกอบกับนโยบายในการประกอบธุรกิจที่ชัดเจนของกลุ่มบริษัทซึ่งมุ่งเน้นการเป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของผู้ให้บริการโทรคมนาคมเสมอมา จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่า การทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะเป็นปัจจัยส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไปได้พร้อมกับการเติบโตของคู่สัญญา

3.16 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย

ในปี 2557 และ ปี 2558 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินเป็นจำนวนเท่ากับ 43.75 ล้านบาท และ 35.73 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งส่วนหนึ่งของเงินกู้ยืมมีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้นในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น ย่อมส่งผลให้บริษัทมีภาระที่จะต้องจ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงินที่เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

อย่างไรก็ดี เมื่อบริษัทสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แล้ว เงินที่ได้จากการระดมทุนส่วนหนึ่งจะนำมาชำระหนี้กู้ยืมดังกล่าว ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยได้

3.17 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่คือกลุ่มผู้บริหารรวมถึง บริษัท เอแอลที โฮลดิ้ง จำกัด จะถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.40 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดของบริษัท (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 9 ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น) และกลุ่มผู้บริหารยังเป็นกรรมการผู้อำนวยการและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว เป็นผู้ที่มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทซึ่งต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 เสียงของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลการบริหารของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะอนุกรรมการ รวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนโดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานตรวจสอบได้ง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วย กรรมการอิสระ 4 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และมีคณะกรรมการตรวจสอบที่ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่านซึ่งแต่ละท่านเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆที่จะพิจารณาเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนี้แล้ว กลุ่มบริษัทได้มีระเบียบปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3.18 ความเสี่ยงในเรื่องตลาดรองสำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์

เนื่องจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้เป็นการเสนอขายหุ้นสามัญก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในการอนุมัติให้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรองและอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามที่คาดการณ์ไว้หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

ทั้งนี้บริษัทได้ยื่นขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2558 โดยบริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคูณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อยซึ่งขึ้นกับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย