

1. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ซึ่งเป็นทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในที่จะมีผลกระทบต่อ การดำเนินงานและแนวทางป้องกันความเสี่ยงดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงสินค้าจากผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ IBM โดยคิดเป็นร้อยละ 52.26 ของรายได้รวมในช่วงครึ่งแรกของปี 2545 ถือเป็น ความเสี่ยงอย่างหนึ่งในการทำธุรกิจที่พึ่งพิงผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ บริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางรายได้และผลกำไรหาก IBM มีการ เปลี่ยนแปลงนโยบายการค้าดำเนินธุรกิจ เช่น เปลี่ยนนโยบายไม่จำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย หากแต่ดำเนินการจำหน่ายสินค้าถึง ผู้ประกอบการหรือผู้บริโภคโดยตรง หรือเพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่าย หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขต่างๆ ในการจำหน่าย เป็นต้น

อนึ่ง บริษัทมีรายได้ส่วนสำคัญมาจากการจำหน่ายคอมพิวเตอร์ขนาดกลางของ IBM รุ่น i-Series คิดเป็นร้อยละ 21.68 ของยอด จำหน่ายรวมของผลิตภัณฑ์ IBM ทั้งหมด ซึ่งเป็นสินค้านำเข้าในประเทศไทยมีผู้ขายน้อยราย และไม่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาด ด้วย ประสบการณ์ในการทำธุรกิจร่วมกับ IBM มากกว่า 16 ปี บริษัทได้รับการยอมรับทั้งในด้านความน่าเชื่อถือ ความเชี่ยวชาญและความพร้อม รวมทั้งคุณภาพการให้บริการ และความแข็งแกร่งในด้านฐานลูกค้า ทำให้ IBM ต้องพึ่งพาช่องทางจำหน่ายของบริษัทในการกระจายสินค้า ตามนโยบายของ IBM ที่ต้องการให้ลูกค้าขายธุรกิจมาแทนที่ IBM มากกว่าที่ IBM จะทำการค้าเองโดยตรง

อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผลิตภัณฑ์ IBM โดยขยายธุรกิจการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับสินค้าตรา ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่มมากขึ้น เช่น Dell Compaq HP และ Apple พร้อมทั้งพัฒนาองค์กรให้เป็นผู้ผู้นำในด้านเทคโนโลยี โดยการลงทุนในศูนย์ สาธิตและทดสอบระบบเครือข่ายการจัดเก็บข้อมูล (Total Storage Solution Center : SAN Center) ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่าง และทำให้ IBM รวมทั้งผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่อื่นๆ เห็นคุณค่าในการทำธุรกิจของบริษัท

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการเพิ่มสัดส่วนรายได้ในส่วนของการขายซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์และการให้บริการให้มากขึ้น เนื่องจากบริษัทสามารถทำกำไรจากการขายซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์และการให้บริการได้สูงกว่าเมื่อเทียบกับการขายฮาร์ดแวร์เพียงอย่างเดียว และยังช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผลิตภัณฑ์ IBM

1.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายโดยเฉพาะฮาร์ดแวร์ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภท non-exclusive ซึ่งไม่มีข้อจำกัดในการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเพิ่มเติม ทำให้เจ้าของสินค้ามีการเพิ่มตัวแทนจำหน่ายตลอดเวลา เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด จึง ส่งผลให้ตลาดขายฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์มีการแข่งขันสูงขึ้นและมีอัตรากำไรลดลง นอกจากนี้ เจ้าของสินค้าบางรายได้ ดำเนินการขยายธุรกิจทางการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือได้ดำเนินการขายสินค้าตรงให้ผู้ประกอบการเอง ดังนั้น ในฐานะที่บริษัทเป็น ตัวแทนจำหน่ายรายหนึ่งจึงมีความเสี่ยงเกิดขึ้นจากผลกระทบที่ส่งผลให้ความสำคัญของตัวแทนจำหน่ายลดบทบาทลง

บริษัทมีนโยบายในลดความเสี่ยงในด้านนี้ลง โดยบริษัทได้เพิ่มพันธมิตรและคู่ค้าที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในตลาดเฉพาะ อุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมโรงแรม รถยนต์ ธุรกิจค้าปลีก ห้างสรรพสินค้า และ สถาบันการเงิน เป็นต้น โดยเน้นเป้าหมายที่เป็นองค์กร ธุรกิจต่างประเทศที่อยู่ในประเทศไทยที่ต้องการบริการที่ดี เข้าใจและพร้อมที่จะซื้อสินค้าจากบริษัทที่มีบริการครบวงจร รวมทั้งบริษัทได้ขยาย บริการ เพื่อสนับสนุนลูกค้าที่ต้องการสร้างระบบการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งด้านระบบพื้นฐาน (Infrastructure) การทำรายการทางการค้า (Trading) จนถึงการชำระเงิน (Payment) ในระบบออนไลน์

ทั้งนี้ การปรับเปลี่ยนสัดส่วนการสร้างรายได้ของบริษัท โดยเน้นการจำหน่ายซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์และให้บริการบริการมากขึ้น มีส่วน ช่วยลดความเสี่ยงในด้านนี้เช่นเดียวกัน ที่ผ่านมา บริษัทพยายามปรับเปลี่ยนไปเป็นผู้ให้บริการจัดระบบสารสนเทศแบบครบวงจร (System Integrator) ทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และบริการ สิ่งเหล่านี้จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของบริษัทได้ ทำให้ลูกค้ายังคงใช้ บริการกับบริษัทต่อไปแม้ว่าจะมีผู้จัดจำหน่ายรายอื่นขายสินค้าชนิดเดียวกันในราคาที่ต่ำกว่าก็ตาม

นอกจากนี้ สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่บริษัทมีกับเจ้าของสินค้า ส่วนใหญ่เป็นสัญญาระยะสั้นที่มีอายุสัญญาประมาณ 1 - 2 ปี โดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ แม้ว่าบริษัทจะมีความเสี่ยงในด้านนี้อยู่บ้าง แต่ถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติทาง การค้าปกติของเจ้าของสินค้าที่จะกำหนดอายุสัญญาตัวแทนจำหน่ายค่อนข้างสั้นกับตัวแทนจำหน่ายทุกราย และใช้วิธีการต่ออายุสัญญาไปเรื่อยๆ เมื่อสัญญาครบกำหนด จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยประสบปัญหาจากการถูกบอกเลิกสัญญาหรือไม่ต่ออายุสัญญา

เลย หนึ่งการที่เจ้าของผลิตภัณฑ์จะพิจารณายกเลิกตัวแทนจำหน่ายรายเดิมและแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายรายใหม่มิใช่เรื่องที่จะกระทำโดยง่าย โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ซึ่งต้องอาศัยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญมีความรู้ความเข้าใจในการทำงานของซอฟต์แวร์ตัวนั้นๆ เป็นอย่างดี ซึ่งต้องอาศัยระยะเวลาพอสมควรที่จะพัฒนาบุคลากรให้มีความสามารถในระดับดังกล่าว บริษัทอยู่ในฐานะที่ได้เปรียบผู้ที่เข้ามาแข่งขันรายใหม่เนื่องจากบริษัทมีความพร้อมมากในเรื่องบุคลากรทั้งในเรื่องจำนวนและคุณภาพ จึงถือได้ว่าความเสี่ยงของบริษัทที่จะไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา มีค่อนข้างต่ำ

1.3 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงเหลือ

เนื่องจากสินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายเป็นสินค้าทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว ดังนั้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงเหลือได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการลดความเสี่ยงในด้านนี้ โดยบริษัทมีนโยบายบริหารสินค้าคงเหลือโดยควบคุมอายุของสินค้าในสต็อก ถ้าสินค้าชนิดใดมีแนวโน้มว่าจะล้าสมัย บริษัทมีนโยบายเร่งระบายสินค้าดังกล่าวออกจากสต็อกให้เร็วที่สุด โดยการจัดการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) สินค้าดังกล่าว เพื่อสร้างแรงจูงใจในการซื้อของลูกค้า ทำให้สินค้าดังกล่าวสามารถจำหน่ายออกไปได้ง่ายและเร็วขึ้น จากนโยบายการบริหารสินค้าคงเหลือของบริษัทดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการล้าสมัยของสินค้าคงเหลือค่อนข้างต่ำ

1.4 ความเสี่ยงจากผลประกอบการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ 30 มิถุนายน 2545 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งสิ้นรวม 12 บริษัท เป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 146.63 ล้านบาท คิดเป็นเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียรวม 66.76 ล้านบาท การที่เงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียต่ำกว่าเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนอยู่ 79.87 ล้านบาท เป็นผลเนื่องจากผลการดำเนินงานขาดทุนของบริษัทย่อย 3 บริษัท และบริษัทร่วม 3 บริษัท โดยมี 2 บริษัทที่มีผลประกอบการขาดทุนอยู่ในระดับเกินทุน ได้แก่ บริษัท แอดวานซ์ บิซิเนส เอ็กซ์เชนจ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจบริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และบริษัท อัลฟาพรีนซ์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจบริการด้านงานพิมพ์และสิ่งพิมพ์ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงเกิดขึ้นหากการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวยังประสบกับภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

บริษัทพยายามที่จะลดความเสี่ยงจากผลประกอบการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยบริษัทพยายามติดตามดูแลการบริหารงาน และผลประกอบการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด และหากบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมใดไม่สามารถปรับตัวและสร้างกำไรได้ บริษัทมีนโยบายที่จะจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าวออกไป

ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงในด้านนี้ลง บริษัทได้ดำเนินการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม คือ บริษัท อัลฟาพรีนซ์ จำกัด ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 49.80 คิดเป็นเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนจำนวน 49.80 ล้านบาท ซึ่งมีผลประกอบการขาดทุนอยู่ในระดับที่เกินทุนออกไปเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2545 เป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 9/2545 ณ วันที่ 24 กรกฎาคม 2545

1.5 ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมและการค้ำประกันเงินกู้ให้บริษัทย่อย

ณ 30 มิถุนายน 2545 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นในรูปตัวสัญญาใช้เงินจำนวนเงิน 59.45 ล้านบาท และภาระผูกพันในการค้ำประกันหนี้สินประเภทต่างๆ จำนวนรวม 10 ล้านบาท ให้บริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ บริษัท แอดวานซ์ บิซิเนส เอ็กซ์เชนจ์ จำกัด ("ABX") บริษัทมีความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมและจากการค้ำประกันเงินกู้ให้ ABX หาก ABX ไม่สามารถชำระหนี้สินได้ด้วยตนเอง เจ้าหนี้สามารถไต่เบี่ยเอาจากบริษัทได้ โดยในขณะนี้ ABX มีผลประกอบการขาดทุน โดยมีส่วนของผู้ถือหุ้นติดลบอยู่ 48.03 ล้านบาท

สำหรับแนวโน้มธุรกิจและผลประกอบการของ ABX คาดว่า ในปี 2545 ยอดรวมทั้งปี ยังคงมีผลประกอบการขาดทุน แต่อย่างไรก็ตาม ABX มีการคาดการณ์ว่าจะเริ่มมีผลประกอบการทำทุนในไตรมาสที่ 4 ปี 2545 และคาดว่าจะสามารถสร้างผลกำไรได้ในอนาคตเริ่มตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นไป เนื่องจาก ABX มีการขยายการให้บริการเพิ่ม ได้แก่ การพัฒนาระบบ Bill Presentment Solution ให้กับบริษัทในกลุ่มธุรกิจสื่อสาร เมื่อทำได้สำเร็จ ABX จะมีรายได้เพิ่มขึ้นสม่าเสมอ นอกจากนี้ ยังมีรายได้อีกส่วนหนึ่งจากการ outsourcing ในการดูแลระบบงานให้บริษัท เมโทรซิสเต็มส์คอร์ปอเรชัน จำกัด (มหาชน) โดยทำงานร่วมกันกับแผนก Business Continuity Solutions ของบริษัท

1.6 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ในปี 2544 บริษัทมีสินค้านำเข้าประมาณร้อยละ 28 ของยอดต้นทุนสินค้าทั้งหมด แต่ตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นไป การจัดซื้อผลิตภัณฑ์ IBM ได้เปลี่ยนจากการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นการสั่งซื้อในประเทศแทน ทำให้สัดส่วนสินค้านำเข้าจะลดลงเหลือประมาณร้อยละ 15.60

ของต้นทุนขายในไตรมาส 1- 2 ปี 2545 ซึ่งในกรณีนี้ที่สินค้ามีต้นทุนเป็นเงินตราต่างประเทศ บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศไว้ล่วงหน้าทุกรายการ เพื่อให้ทราบต้นทุนแน่นอน บริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

1.7 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

บริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) ต่ำกว่า 1 เท่า โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 0.80 เท่าในปี 2544 และคงที่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2545 เนื่องมาจากบริษัทกู้ยืมเงินระยะสั้นมาจากทั้งสถาบันการเงิน และบริษัทและบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ในภาวะที่บริษัทมีการขยายธุรกิจเช่นนี้ บริษัทมีนโยบายในการลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง โดยมีแผนดำเนินการเพิ่มทุนในลักษณะการขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปในช่วงปลายปี 2545 จำนวน 9 ล้านหุ้น และจะนำเงินที่ได้จากการขายหุ้นเพิ่มทุนไปชำระหนี้สินระยะสั้นบางส่วนและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

1.8 ความเสี่ยงเรื่องมูลค่าตามเวลา (Time Value) ของใบสำคัญแสดงสิทธิ

บริษัทจะทำการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิตลอดจนอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิตามที่ระบุเงื่อนไขการปรับสิทธิ (ส่วนที่ 3 หัวข้อ 1.6) แต่เนื่องจากวิธีการปรับสิทธิดังกล่าวคำนึงถึงราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิ ณ วันปรับสิทธิเท่านั้น โดยมีได้คำนึงถึงมูลค่าตามเวลา (Time Value) ของใบสำคัญแสดงสิทธิแต่อย่างใด ซึ่งมูลค่าตามเวลาของใบสำคัญแสดงสิทธิจะลดลงเมื่อเวลาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเหลือน้อยลง และหากบริษัทมีการเสนอขายใบสำคัญสิทธิหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพที่ออกใหม่ในอนาคต อาจทำให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะเสนอขายในครั้งนี้น่าภายหลังการปรับสิทธิแล้วมีสิทธิและผลประโยชน์ด้อยไปกว่าเดิม