

1. ปัจจัยความเสี่ยง และแนวทางการป้องกันความเสี่ยงของบริษัท

1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศในปี 2553 และปี 2554 คิดเป็นประมาณร้อยละ 61 และร้อยละ 62 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้าและกำไรขั้นต้นของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและทำการขอเปิดวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ซึ่งเป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดจำหน่ายการค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงินเป็นซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 120 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยบริษัทจะซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสียดังกล่าวอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากผลการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2552 ปี 2553 และ ปี 2554 ที่มีอัตรา(ขาดทุน)จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ (0.23) ล้านบาท 3.38 ล้านบาท และ (1.20) ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นมาก บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

1.2 ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่ออาชีวอนามัย ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าที่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองมาเป็นระยะเวลา 30 ปี สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 3 อันดับแรก คิดเป็นประมาณ ร้อยละ 46 รายได้จากการขาย ในปี 2553 และ ปี 2554 ดังนั้นหากบริษัทมีการสูญเสียตราสินค้าดังกล่าวไปอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าตามที่ตกลง จึงได้รับความไว้วางใจจากบริษัทคู่ค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทมียอดขายที่เติบโตขึ้นเป็นลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง พัฒนาระบบบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้นรวมทั้งการมีภาพลักษณ์ของผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์นิรภัยและสิ่งแวดล้อมครบวงจรอย่างมืออาชีพ เพื่อให้บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความมั่นใจในบริษัท และยังคงมอบหมายให้บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ ต่อไปอย่างต่อเนื่อง

1.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้ต่อสัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand)

ด้วยประสบการณ์ดำเนินงานในธุรกิจนี้มากกว่า 30 ปี บริษัทมีตราสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 40 ตราสินค้า มีการให้บริการและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับของลูกค้า อีกทั้งมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งกว่า 4,000 ราย บริษัทจึงมั่นใจว่าหากมีการสูญเสียตราสินค้าใดสินค้าหนึ่งไป บริษัทจะสามารถหาผลิตภัณฑ์ตราสินค้าอื่นมาทดแทนและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะพัฒนาตราสินค้าของบริษัทเอง รวมถึงการนำเข้าตราสินค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงได้อีกทางหนึ่ง

1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทเจ้าของตราสินค้าเข้ามาทำการตลาดเอง

กรณีที่บริษัทเจ้าของตราสินค้ามีความประสงค์จะเข้ามาทำการตลาดในประเทศไทยโดยตรงโดยไม่ผ่านบริษัท อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการสูญเสียความเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้านั้นๆ และมีความเสี่ยงที่จะต้องแข่งขันกับบริษัทเจ้าของตราสินค้าที่จะเข้ามาทำการตลาดเอง อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าความเสี่ยงดังกล่าวมีโอกาสเกิดน้อยเนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย

สินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร ครอบคลุมอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้บริษัทยังมีบุคลากรที่มีความรู้และความชำนาญ สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อสนองต่อความต้องการตามแนวโน้มของธุรกิจในปัจจุบันและอนาคต ที่กำลังมุ่งเน้นไปสู่การลดต้นทุนและขั้นตอนการทำงานโดยการสั่งซื้อจากผู้ขายเพียงรายเดียว

1.5 ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทในปี 2553 และ ปี 2554 มียอดขายเครดิตคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 96 และ 95 ของรายได้รวมจากการขายและการให้บริการ โดยเป็นการจำหน่ายแบบให้เครดิตในการชำระเงิน ดังนั้นกรณีที่ถูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท บริษัทจึงมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า ซึ่งในส่วนของลูกค้ารายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกค้าโดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าสม่ำเสมอ จึงทำให้ที่ผ่านมา ระหว่างปี 2552 ถึง ปี 2554 บริษัทมียอดหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้การค้าเพียงร้อยละ 0.38 ร้อยละ 0.001 และ ร้อยละ 0.67 ของยอดขายเครดิตตามลำดับ สำหรับนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญนั้น บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยประมาณจากจำนวนหนี้ที่เกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ดังกล่าว ณ วันที่สมดุล โดยพิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณา ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้ดังกล่าวทั้งสิ้นเป็นราย ๆ ไป

1.6 ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายอยู่มากกว่า 3,000 รายการ โดยสินค้าบางรายการที่เป็นที่นิยมของลูกค้าจะมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่คงค้างอยู่ในคลังสินค้าไม่ได้นำออกมาจำหน่ายหรือจัดโครงการส่งเสริมการขายเพื่อจำหน่ายสินค้าค้างสต็อกให้เร็วขึ้น ทำให้บริษัทเสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้า เช่น สินค้าล้าสมัย สินค้าหมดอายุ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการ โดยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานทั้งระบบ และได้นำเข้าโปรแกรมคลังสินค้า (WMS) มาจัดการ ในด้านการบันทึกรายละเอียดของสินค้า การเก็บสินค้า การกระจายสินค้า และการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้ได้สินค้าที่ถูกต้อง รวดเร็ว สามารถบริหารคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้บริการได้เป็นอย่างดี บริษัทเชื่อว่าโปรแกรมระบบบริหารคลังสินค้านี้จะช่วยลดปัญหาเรื่องการขาดสินค้าและการมีสินค้าค้างสต็อก อัตราการหมุนของสินค้า อันเป็นการช่วยบริหารต้นทุนสินค้าได้อีกทางหนึ่ง

1.7 ความเสี่ยงจากโครงการขายน้ำที่ได้จากการบำบัดให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกับรูปแบบของสัมปทาน

ในปี 2554 บริษัทมีโครงการขายน้ำที่ได้ผ่านการบำบัดให้กับลูกค้าอุตสาหกรรมและพาณิชย์กรรม ในลักษณะรูปแบบของสัมปทานจำนวน 2 โครงการ โดยบริษัทลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์รวมถึงการติดตั้งพร้อมใช้งานให้กับลูกค้าทั้งหมด ซึ่งบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด และเก็บรายได้จากการจำหน่ายน้ำที่บำบัดแล้วจากลูกค้าตามที่ระบุในสัญญา ซึ่งทั้งสองโครงการไม่พบความผิดพลาดจากการผิดสัญญาหรือการจ่ายชำระเงิน แต่ความคุ้มทุนของโครงการยังไม่ได้ตามเป้าหมาย เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทมุ่งเน้นการจัดการบริหารต้นทุนโดยการกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นขั้นต่ำและให้ผู้รับจ้างช่วงเป็นผู้ดำเนินการบริหารจัดการให้เป็นไปตามเป้าหมายภายใต้งบประมาณที่กำหนด

1.8 ความเสี่ยงจากเงินลงทุนและการกู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 76.67 คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนจำนวน 11.50 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทตกลงให้บริษัทย่อยกู้ยืมเงินโดยการออกตั๋วเงินมูลค่า 5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ย MLR+3 ต่อปี และทำ

สัญญาค้ำประกันสินเชื่อประเภทหนังสือค้ำประกัน ให้แก่บริษัทย่อยเป็นวงเงิน 20 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นเพียงรายเดียวที่ให้การสนับสนุนทางการเงิน ดังนั้นหากผลประกอบการของบริษัทย่อยไม่เป็นไปตามแผน อาจทำให้บริษัทย่อยไม่สามารถชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืมได้ตามเงื่อนไขและตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งการให้การสนับสนุนทางการเงินข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนและเงินให้กู้ยืมในส่วนของเงินต้นของบริษัท ไม่เกิน 16.50 ล้านบาท และภาวะผูกพันและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตเป็นจำนวนไม่เกิน 20 ล้านบาท นอกจากนี้ยังอาจจะไม่ได้รับการจ่ายชำระดอกเบี้ย รวมถึงความเสียหายอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการค้ำประกัน จากการให้การสนับสนุนทางการเงินดังกล่าว ทั้งนี้การให้เงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นข้อตกลงในการร่วมทุนตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทย่อย เพื่อให้บริษัทย่อยมีสภาพคล่องหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกรณีบริษัทย่อยไม่สามารถดำเนินการได้ตามแผนซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ให้กับบริษัทตามสัญญาที่ได้รับไปข้างต้น บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายในการให้การสนับสนุนทางการเงินให้แก่บริษัทย่อย โดยในอนาคตมีนโยบายให้บริษัทย่อยพึ่งพาตนเองโดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เว้นแต่หากมีความจำเป็นที่จะขอให้บริษัทสนับสนุนทางการเงินเพื่อดำเนินการทางธุรกิจ จะต้องขออนุมัติจากกรรมการตรวจสอบและกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการในแต่ละครั้ง และการสนับสนุนทางการเงินดังกล่าวจะต้องเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น สำหรับงบการเงินปี 2554 บริษัทฯได้ตั้งสำรองการด้อยค่าของเงินลงทุนเต็มจำนวนแล้ว

1.9 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทย่อย

• ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลัก

ธุรกิจของบริษัทย่อยเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถ รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรในการดำเนินงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย ซึ่งต้องพึ่งพาความรู้ และความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรเป็นหลัก โดยเฉพาะวิศวกรผู้เชี่ยวชาญในด้านวิศวกรรมสิ่งแวดล้อมที่มีประสบการณ์ การสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามในปี 2554 บริษัทฯได้พัฒนาบุคลากรและสรรหาผู้ที่มีความรู้ ในธุรกิจเรื่องการออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีน้ำเสีย เข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯ รวมทั้งกระจายอำนาจการบริหารจัดการภายในบริษัทย่อยใหม่

• ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

ธุรกิจบริการออกแบบ ผลิต และติดตั้งระบบบำบัดน้ำดีและน้ำเสีย มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีตลอดเวลาที่ผ่านมา ทั้งในด้านประสิทธิภาพ ราคา และความเหมาะสมกับลักษณะการใช้งานแต่ละประเภท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความสามารถของการแข่งขันและภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยในฐานะผู้จัดจำหน่าย ผู้ผลิตอุปกรณ์ และผู้ให้บริการจึงต้องมีการศึกษาและติดตามข้อมูลของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯได้มีการส่งพนักงานเข้าร่วมการอบรมและสัมมนา และมีการติดตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปจากสื่อต่างๆอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงได้มีการจัดทำโครงการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากร ร่วมกับสถาบันการศึกษาที่มีความชำนาญ และยังได้รับความรู้ในด้านเทคโนโลยีเพิ่มเติมในหลายๆ ด้านที่ได้รับการนำเสนอจากผู้ผลิตสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายและในปี 2554 บริษัทฯได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบำบัดน้ำจาก บริษัท GE Water and Process Technology (Thailand) จำกัด โดยวิธีเข้าร่วมสัมมนากับผู้ขายเป็นประจำทุกปี ควบคู่กับการทำวิจัยและพัฒนาสินค้าด้วยทีมงานของบริษัทฯ