แบบ 56-1

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

T.A.C. Consumer Public Company Limited

สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	**การประกอบธุรกิจ**	
	1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	5
	3. ปัจจัยความเสี่ยง	29
	4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	37
	5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	45
	6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	46
ส่วนที่ 2	**การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ**	
	7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	48
	8. โครงสร้างการจัดการ	49
	9. การกำกับดูแลกิจการ	58
	10. ความรับผิดชอบต่อสังคม	72
	11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	75
	12. รายการระหว่างกัน	77
ส่วนที่ 3	**ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน**	
	13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	85
	14. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	92
	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	107
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	
เอกสารแนบ 3	รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน	
เอกสารแนบ 4	แบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน	

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") เดิมชื่อบริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ซึ่งเป็นเครื่องดื่มที่เกิดจากการพัฒนาสินค้าร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) สินค้าที่วางจำหน่ายในช่วงแรก ได้แก่ ชาเย็น ชานม กาแฟ และน้ำผลไม้ เช่น น้ำพั้นช์ น้ำแคนตาลูป เป็นต้น ต่อมาในปี 2548 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มพร้อมดื่ม (Ready to Drink)โดยเริ่มวางจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า "เซนย่า" และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ ดูไบ รัสเซีย และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อผลิตและจำหน่ายลูกชิ้นปิ้งและหมูปิ้ง ภายใต้ตราสินค้า "แฮปปี้เชฟ" (Happy Chef) และ "นัมเบอร์วัน" และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด เป็นบริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552 ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล (Functional Drink) โดยออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักภายใต้ตราสินค้า "วีสลิม" (VSlim) เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม โดย VSlim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ในการผลิตสินค้าทั้งที่บริษัทฯ พัฒนาร่วมกับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) และสินค้าที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเอง เพื่อนำมาจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟ็คตอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยมีกำลังการผลิตเต็มที่ 2,021.76 ตันต่อปี ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงต้องอาศัยการจัดหาสินค้าโดยการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลัก เพื่อใช้ศักยภาพและความแข็งแกร่งที่โดดเด่นและแตกต่างกันไปของผู้รับจ้างผลิตแต่ละราย

ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 จากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ ได้พัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "สวัสดี" (Sawasdee) โดยเน้นจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก ได้แก่ นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชานมไทย ซึ่งเป็น 3 รสชาติที่สะท้อนถึงนวัตกรรมและความเป็นไทยร่วมสมัย มีรสชาติอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของไทย

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน ด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและคู่ค้าเพิ่มมากขึ้นมาโดยตลอด

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกับคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์กันมาอย่างยาวนาน ภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืน และความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน และเพื่อรองรับการเติบโตดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น "บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)" เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2558 จนปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

"เราจะเป็นบริษัทชั้นนำที่เชี่ยวชาญในการสร้างสรรค์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อให้ทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดี"

พันธกิจ (Mission)

พนักงานชาวทีเอซีซีจะร่วมกันผลักดันให้องค์กรนี้เป็นบริษัทชั้นนำด้านเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์ โดยเฉพาะชาและกาแฟ ด้วยการดำเนินกิจการในแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ และธุรกิจสู่ผู้บริโภค ทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศกัมพูชา เมียนมาร์ ลาว และจีน (CMLC) โดยการสร้างความมั่นคงผ่านกำไรทั้ง 4 ดังนี้

1. กำไรสู่ "ผู้บริโภค" ด้วยผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพ สามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม
2. กำไรสู่ "คู่ค้า" ด้วยนโยบายและการทำงานภายใต้หลักของความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจแบบยั่งยืน
3. กำไรสู่ "สังคม" ด้วยการเป็นองค์กรที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีแก่ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม
4. กำไรสู่ "องค์กร" ด้วยการสร้างผลตอบแทนที่ดีทั้งแก่ผู้ถือหุ้นและพนักงาน

เป้าหมายการ ดำเนินธุรกิจ

1. เติบโตควบคู่ไปกับคู่ค้าหลัก ด้วยความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้หลักคิดของการเติบโตอย่างยั่งยืนและความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจต่อกัน
2. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ
3. สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น
4. เพิ่มยอดขายสำหรับตลาดต่างประเทศโดยการรักษาฐานลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น
5. รักษาความเป็นผู้นำในตลาดเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศกัมพูชา

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2545
■ จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ในชื่อ “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545
ปี 2546
■ บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ในร้าน 7- Eleven โดยสินค้าประเภทแรกที่วางจำหน่าย ได้แก่ ชาเย็น
ปี 2548
■ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ■ บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 99/18 อาคารหลังสวนบัลโคนี่ ชั้น 4 ห้องเลขที่ 8 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวรา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ
ปี 2550
■ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มชาเขียวนม ชาเขียว และกาแฟ ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “ซาซ่า” ■ บริษัทฯ เริ่มส่งออกเครื่องดื่มชาเขียวพร้อมดื่มภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” ไปยังตลาดต่างประเทศ
ปี 2552
■ บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ■ เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2552 บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการผลิตหรือถนอมอาหารหรือสิ่งปรุงแต่งอาหารโดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ■ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง และหมูปิ้งสูตรนมสด ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” และ “นัมเบอร์วัน” ในร้าน 7-Eleven ■ จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก “บริษัท ที.เอ.ซี.เบฟเวอร์เรจ จำกัด” เป็น “บริษัท ที.เอ.ซี.คอนซูเมอร์ จำกัด” เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2552
ปี 2553
■ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2 ล้านบาท เป็น 7 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
ปี 2554
■ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 3 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 7 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ■ บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” ■ บริษัทฯ ย้ายสำนักงานใหญ่จากเลขที่ 1481 หมู่บ้านศรีวรา 3/2 ซอยลาดพร้าว 94 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ มาอยู่ ณ เลขที่ 9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ

ปี 2556

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่ 7-Eleven มอบให้กับคู่ค้าที่มีการทำงานร่วมกันและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม
- บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ ซึ่งประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน และสินค้าคงเหลือ พร้อมโอนบัตรส่งเสริมการลงทุนให้กับบริษัท แฮปปี้เชฟ (ประเทศไทย) จำกัด ในราคา 20.82 ล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2556
- บริษัทฯ ซื้อที่ดิน 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟ็คตอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ
- บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานผลิตกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง จากกระทรวงอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2556 และเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนธันวาคม 2556

ปี 2557

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มนมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชานมไทย ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี”
- บริษัทฯ เริ่มจำหน่ายเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงประเภทชานม ชาเขียวนม และกาแฟ ภายใต้ตราสินค้า “ณ อรุณ”
- เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 โรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP จาก SGS (Thailand)

ปี 2558

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 47 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 30 ล้านบาท เป็น 77 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 470,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังนี้
  - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
  - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 0.25 บาท
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 75 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 77 ล้านบาท เป็น 152 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งมีรายละเอียดการจัดสรรดังนี้
    (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 132 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
    (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ
    (3) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 159 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน

ปี 2558
ในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานตามข้อ (2) ให้เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ที่เหลือดังกล่าวให้แก่ประชาชนตามข้อ (3) • เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2558 จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 608 ล้านหุ้น ราคาที่เสนอขาย 2.88 บาท มูลค่าการเสนอขายทั้งหมด 483.84 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็นเงิน 152 ล้านบาท เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558 • บริษัทฯได้รับรางวัล Thailand Trust Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเป็นตราสัญลักษณ์รับรองคุณภาพสินค้าที่กำหนดขึ้นเพื่อส่งเสริมคุณค่าของสินค้าและบริการของไทยที่ผลิตในประเทศไทยซึ่งเป็นการรับรองว่าบริษัทฯมีคุณสมบัติครบถ้วนมีมาตรฐานและคุณภาพทางด้านสินค้าและบริการสามารถเชื่อถือได้ในระดับสากลและทั่วโลก

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

ประเภทของรายได้	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม						
- Business to Business : B2B	773.26	71.14	773.79	77.02	841.86	83.65
- Business to Customer : B2C	249.14	22.92	228.86	22.78	162.58	16.16
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	1,022.39	94.06	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์[2)]	45.38	4.17	-	-	-	-
รวมรายได้จากการขาย	1,067.77	98.23	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81
รายได้อื่น[3)]	19.20	1.77	2.06	0.21	1.92	0.19
รวมรายได้ทั้งหมด	1086.97	100.00	1,004.72	100.00	1,006.36	100.00

หมายเหตุ :

1) บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ในปี 2552 โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ ลูกชิ้นหมูปิ้งเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูปิ้งเสียบไม้ หมูปิ้งนมสด เสียบไม้ และลูกชิ้นเอ็นหมู ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” โดยบริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ในร้าน 7-Eleven ต่อมาเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงินงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2558 โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย ทั้งกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มนักเรียน นักศึกษา และกลุ่มวัยทำงาน โดยลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ และกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัท ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ (Business to Business : B2B)

กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ บริษัทฯ จะทำการวิจัยและพัฒนาร่วมกับลูกค้า ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) เพื่อผลิตและวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านค้าของลูกค้า ซึ่งจะครอบคลุมถึงร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) และร้านอาหารที่เป็นเครือข่ายธุรกิจอาหาร (Food Chain Restaurant) โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ กับฝ่ายการตลาดและฝ่ายจัดซื้อของลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า

ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรทางธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้

1. เครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ที่เป็นรสชาติหลัก (Core Flavor)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในโถกดร่วมกับร้าน 7-Eleven ภายใต้การบริหารงานของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) มาเป็นเวลานานกว่า 12 ปี โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจะจำหน่ายให้แก่ร้าน 7-Eleven ในรูปแบบผงปรุงสำเร็จบรรจุในถุงขนาดต่างๆ เช่น 467 กรัม และ 702 กรัม เป็นต้น เพื่อนำไปชงใส่ในโถกด (Dispenser) และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในรูปแบบเครื่องดื่มเย็น

ในการบริหารจัดการเครื่องดื่มในโถกดของร้าน 7-Eleven นั้น จะมีทั้งในส่วนที่เป็น Core Flavor ซึ่งเป็นเครื่องดื่มหลักที่ต้องมีประจำสำหรับเครื่องดื่มในโถกดของร้าน 7-Eleven ทุกร้าน โดยเครื่องดื่มที่เป็น Core Flavor ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับร้าน 7-Eleven ได้แก่ กาแฟเย็น ซึ่งเป็นตราสินค้าของ 7-Eleven และชานม ภายใต้ตราสินค้า “เซนย่า” (Zenya) นอกจากนี้ เครื่องดื่มในโถกดจะมีเครื่องดื่มประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) จะมีการพัฒนาสินค้าร่วมกับผู้จำหน่ายสินค้าแต่ละราย สำหรับเครื่องดื่มประเภทนี้จะอธิบายรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล (Seasonal) นอกเหนือจากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) แล้ว บริษัทฯ ยังได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกดเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นเครือข่ายธุรกิจอาหารต่างๆ อีกด้วย







2. **เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง**

นอกเหนือจากการร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกดแล้ว บริษัทฯ ยังได้พัฒนาเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชงขนาด 35 กรัม เพื่อจัดจำหน่ายให้กับร้าน All Café ซึ่งเป็นร้านจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดที่ตั้งอยู่ในร้าน 7-Eleven โดยบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เมื่อเดือนมิถุนายน 2557 ปัจจุบันมี 3 รสชาติ ได้แก่ ชานม ชาเขียวนมมัทฉะ และชามะนาว

3. **ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนาเพื่อจำหน่ายเป็นครั้งคราวหรือตามฤดูกาล** (Seasonal)

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันธมิตรหลักทางธุรกิจ (Key Strategic Partner) แล้ว บริษัทฯ และคู่ค้ายังร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อจำหน่ายในแต่ละช่วงเวลาให้เหมาะสมตามฤดูกาล ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ ได้แก่

- เครื่องดื่มในโถกดประเภทอื่นๆ ซึ่งจะเป็นทางเลือกให้แต่ละร้านสามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมกับพื้นที่ของแต่ละร้าน ซึ่งจะมีการสับเปลี่ยนเครื่องดื่มตามระยะเวลาที่กำหนด เครื่องดื่มประเภทนี้ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับบริษัท ซีพีออลล์ จำกัด (มหาชน) เช่น กาแฟลาเต้ ชากลิ่นจับเลี้ยง ชาเขียวมัทฉะ ชาเขียวนมกลิ่นแคนตาลูป โอเลี้ยง และกาแฟเย็นสูตรเจ เป็นต้น



- ท็อปปิ้ง (Topping) สำหรับเติมลงในเครื่องดื่ม โดยบริษัทฯ ร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทท็อปปิ้งกับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วย 5 กลิ่น ได้แก่ กลิ่นเลมอน กลิ่นเชอรี่ กลิ่นลิ้นจี่ กลิ่นวานิลลา และกลิ่นเฮเซลนัท โดยเป็นผลิตภัณฑ์น้ำเชื่อม (Syrup) สำหรับเติมลงในเครื่องดื่มในตู้กดและเครื่องดื่มในโถกดในร้าน 7-Eleven เพื่อเพิ่มรสชาติให้กับเครื่องดื่มและช่วยสร้างความสนุกสนานและความแปลกใหม่ในการบริโภค บรรจุในซองที่มีสีสันสดใส ขนาดบรรจุ 15 กรัม จำหน่ายในร้าน 7-Eleven ราคาจำหน่ายซองละ 5 บาท โดยวางจำหน่ายในช่วงฤดูร้อนระหว่างเดือนมีนาคมถึงพฤษภาคม 2558



4. **เครื่องกดเครื่องดื่มร้อนแบบอัตโนมัติ** (Hot Beverage vending machine)

ทางบริษัทฯ ร่วมพัฒนาสินค้ากลุ่มเครื่องดื่มร้อนอัตโนมัติกับทางบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) เพื่อเพิ่มความสะดวกในการบริโภคเครื่องดื่มกับลูกค้ามากขึ้น ณ ร้าน 7-Eleven เริ่มติดตั้ง ปลายปี 2558

เครื่องดื่มร้อนดังกล่าวราคาจำหน่ายแก้วละ 17 บาท ปัจจุบัน มีทั้งหมด 3 รสชาติหลัก ได้แก่ กาแฟ ช็อกโกแลต และชาเขียวนม มัทฉะ โดยเครื่องดื่มถูกกดออกจากเครื่องกดอัตโนมัติ หรือเรียกว่า Vending machine ซึ่งเครื่องดังกล่าวมีนวัตกรรมใหม่ที่มีเทคโนโลยี หัวตีผสมที่หมุนด้วยความเร็วถึง 13,000 รอบ ทำให้ผสมเครื่องดื่มได้รวดเร็ว อีกทั้งมีแรงดันน้ำที่สม่ำเสมอ เพื่อให้ได้เครื่องดื่มร้อนที่มีรสชาติดี และมีกลิ่นเย้ายวน พร้อมทั้งโฟมนมที่นุ่ม ละเอียด



2.1.2 **กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ** (Business to Customer : B2C)

นอกเหนือจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับพันมิตรทางธุรกิจแล้ว บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ เอง โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้สามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. **ชาเขียวพร้อมดื่ม** (Ready to Drink) **ตรา "เซนย่า"** (Zenya)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มชาเขียวที่ผลิตจากใบชาแท้ผสมน้ำผลไม้เข้มข้น แร่ธาตุ และวิตามินต่างๆ ที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ ให้ความรู้สึกสดชื่นได้รสชาติเต็มๆ ของทั้งชาและน้ำผลไม้ ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ว่า "Zenya Super Power from Super Fruit" ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ (1) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมน้ำทับทิม ที่เพิ่มแอนติออกซิแดนท์เป็นสองเท่าจากชาเขียวและผลทับทิม (2) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมอุ่นแดง ที่ช่วยลดโคเลสเตอรอลในร่างกาย และ (3) ชาเขียวพร้อมดื่มผสมน้ำส้ม ที่ส่งผลดีต่อระบบภูมิคุ้มกันในร่างกาย บรรจุในขวดพลาสติกที่มีสีสันสดใสเหมาะกับกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัยโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น มีขนาดบรรจุ 500 มิลลิลิตร วางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นตลาดต่างประเทศในแถบอาเซียนเป็นหลักโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศขวดละ 20 บาท สำหรับตลาดต่างประเทศบริษัทฯ จะทำการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเทศรวมถึงข้อกำหนดของแต่ละประเทศ เช่น ชาเขียวพร้อมดื่มสูตรหวานน้อยที่ได้รับเครื่องหมาย Healthier Choice จาก Health Promotion Board ประเทศสิงคโปร์ เพื่อรับรองว่าเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและสามารถวางจำหน่ายในโรงเรียนทั่วประเทศสิงคโปร์ได้ เป็นต้น



2. **กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา "วีสลิม"** (VSlim)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักที่มีใยอาหารสูง ไขมันต่ำไม่มีโคเลสเตอรอล เหมาะสำหรับกลุ่มวัยทำงาน อีกทั้งยังช่วยให้ผู้บริโภคมีรูปร่างที่ดี ด้วย 3 คุณประโยชน์จากใยอาหาร สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน ตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจในเรื่องสุขภาพและความงาม กาแฟปรุงสำเร็จภายใต้ตราสินค้า "วีสลิม" (VSlim) สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

ก) <u>กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม (Reay to Drink) ตรา "วีสลิม"</u>

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟเย็นปรุงสำเร็จพร้อมดื่มที่มีส่วนประกอบสำคัญได้แก่ ไฟเบอร์ สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน บรรจุในกระป๋องที่มีขนาดบรรจุ 240 มิลลิลิตร ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ 1) เอสเปรสโซ่ ที่มีรสชาติเข้มเต็มรสชาติกาแฟ และ 2) ลาเต้ ที่มีรสชาติหอมมัน กลมกล่อม โดย VSlim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง ทำให้ผู้บริโภคสามารถดื่มได้ในทุกที่ทุกโอกาส บริษัทฯ จัดจำหน่ายกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศอินโดไชน่า เช่น เมียนมาร์ กัมพูชา เป็นต้น สำหรับตลาดในประเทศบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผ่านร้านสะดวกซื้อเป็นหลัก ราคาจำหน่ายหน้าร้านค้าปลีกในประเทศกระป๋องละ 20 บาท



ข) <u>กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง ตรา "วีสลิม"</u>

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นเครื่องดื่มกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงที่มีส่วนประกอบสำคัญเหมือนกับที่ใช้สำหรับกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม ได้แก่ ไฟเบอร์ สารสกัดจากถั่วขาว และแอลคาร์นิทีน บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 14 กรัม ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ 1) ลาเต้ ที่มีรสชาติหอมมัน กลมกล่อม และ 2) มอคค่า ที่มีรสชาติเข้มเต็มรสชาติกาแฟและช็อคโกแลต สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ บริษัทฯ จะวางจำหน่ายในร้านค้าสะดวกซื้อในประเทศ โดยจำหน่ายในรูปแบบถุงบรรจุ 5 ซอง ราคาจำหน่ายถุงละ 55 บาท





3. **เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "ชาช่า"** (Sha Sha)

เครื่องดื่มประเภทนี้เป็นผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จชนิดผง บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 1,000 กรัม จำหน่ายในรูปแบบลังบรรจุ 6 ซอง ราคาจำหน่าย 980 บาทต่อลัง จัดจำหน่ายให้กับร้านขายเครื่องดื่มทั่วไปในประเทศ ภายใต้แนวคิดที่ต้องการให้ความสะดวก เพียงเทน้ำผสมลงไปก็สามารถจำหน่ายได้ทันที โดยให้รสชาติที่สม่ำเสมอคุ้มราคา และให้ผู้บริโภคได้สัมผัสกับรสชาติไทยๆ ให้ความรู้สึกสดชื่นได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกโอกาส ประกอบด้วย 2 รสชาติ ได้แก่ ชานม และชาเขียวนม โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายให้กับร้านค้าส่งในประเทศเป็นหลัก





4. **เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "ณ อรุณ"** (Na-Arun)

เป็นผลิตภัณฑ์ปรุงสำเร็จชนิดผง บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 500 กรัม จำหน่ายในรูปแบบลังบรรจุ 10 ซอง ราคาจำหน่าย 1,000 บาทต่อลัง ภายใต้แนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ต้องการให้ผู้บริโภคได้สัมผัสและลิ้มลองกับรสชาติไทยๆ โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพ เพื่อให้ได้รสชาติแท้ๆ ในราคาที่คุ้มค่า ให้ความสดชื่นได้ทุกที่ ทุกเวลา และทุกโอกาส ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงสูตรลาเต้ ที่มีรสชาติหอมหวาน เข้มข้น ตามแบบเมล็ดกาแฟคั่วบดของไทย 2) ชานมไทยปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาตินุ่มและกลมกล่อมตามแบบต้นตำหรับชานมไทยแท้ และ 3) ชาเขียวนมปรุงสำเร็จชนิดผง ที่มีรสชาติหวานมันจากส่วนผสมของนมและชาเขียว เพิ่มความกลมกล่อมด้วยกลิ่นมะลิ โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านอาหารไทยและร้านขายผลิตภัณฑ์จากเอเชีย (Asian Grocery) เป็นหลัก







5. **เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี”** (Sawasdee)

เป็นเครื่องดื่มคุณภาพที่ผลิตภายใต้แนวคิดที่ต้องการสร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ในการบริโภค โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพสูง ออกแบบรสชาติและบรรจุภัณฑ์ที่แสดงถึงเอกลักษณ์เฉพาะของความเป็นไทย ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” ซึ่งเป็นเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ประกอบด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน ตราสวัสดี บางกอกทุเรียน เป็นเครื่องดื่มร้อนที่จะทำให้ผู้บริโภคได้สัมผัสถึงรสชาติของทุเรียนซึ่งเป็นราชาแห่งผลไม้เมืองร้อน 2) นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง ตราสวัสดี รอยัลแมงโก้ เป็นเครื่องดื่มร้อนที่มีกลิ่นหอม ช่วยให้ผู้บริโภคได้ผ่อนคลายอย่างเต็มที่ และ 3) ชานมไทย ตราสวัสดี ชาไทย ที่มีรสชาติหอม หวาน มัน และเข้มข้นในแบบชานมไทย เครื่องดื่ม “สวัสดี” บรรจุในซองที่มีขนาดบรรจุ 30 กรัม จำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 5 ซอง สำหรับชานมไทยจำหน่ายในรูปแบบกล่องบรรจุ 10 ซอง โดยมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคชาวจีนเป็นหลัก



6. **วุ้นน้ำมะพร้าว ตรา “เฮย์”** (Hay)

เครื่องดื่มคุณภาพในกลุ่มน้ำผลไม้ เพิ่มความพิเศษด้วยวุ้นน้ำมะพร้าวเพื่อเพิ่มความสดชื่นและความสนุกในการดื่ม ภายใต้ตราสินค้า “เฮย์” ประกอบไปด้วย 3 รสชาติ ได้แก่ 1) รสส้ม 2) รสองุ่น 3) รสสตรอเบอรี่ อยู่ในบรรจุภัณฑ์ PE ขนาด 290 มล. ผลิตด้วยมาตราฐานสูง มุ่งเน้นการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศในกลุ่ม AEC เป็นหลัก



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

1. การสร้างความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า

หัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ คือ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้า ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิตสินค้า (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวกับคู่ค้า โดยดำเนินงานร่วมกันภายใต้แนวคิดของความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน ซึ่งนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัทฯ จะทำงานกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับคู่ค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ และคู่ค้าจะมีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ Update แนวโน้มของตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศกันเป็นประจำ การสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวจะเป็นการสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นทั้งสองฝ่ายจึงส่งผลทำให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าเป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว จะเห็นได้จากการที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับ 7-Eleven ภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ส่งผลทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ จากลูกค้า รวมไปถึงการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้ลูกค้าพิจารณาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอด และในปี2556บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 “Best of Business Growth” จากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ปัจจัยหลักอีกประการหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนทั้งรูปแบบและรสชาติ เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Colorful Green Tea” จนกระทั่งปัจจุบันได้ต่อยอดแนวคิดเป็น “Super Power from Super Fruit” การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของชิ้นเนื้อผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” เป็นต้น ทำให้สามารถตอบสนองต่อโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาได้อย่างเหมาะสมและรวดเร็ว อีกทั้งสามารถมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้หลากหลายและทั่วถึง โดยจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) จากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ ทั้งนี้ ทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังทำให้ลดความเสี่ยงในแง่ของการทดแทนกันของเครื่องดื่มประเภทเดียวกัน เนื่องจากถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่สินค้าของบริษัทฯ ก็มีความแตกต่างในด้านของรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ลอกเลียนแบบได้ยาก จึงทำให้

ผู้บริโภคมีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์ และต้องกลับมาซื้อสินค้าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทำให้อำนาจการต่อรองกับตัวแทนจำหน่าย/ผู้นำเข้าสินค้าของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

3. การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน

นอกเหนือจากการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความเป็นเอกลักษณ์แล้ว บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้วางนโยบายในการควบคุมดูแลคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกและจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งและผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ สำหรับวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าแต่ละประเภท ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตซึ่งจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเอง แต่บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรายชื่อผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักที่สามารถนำมาใช้ในการผลิต และผู้รับจ้างผลิต/โรงงานของบริษัทฯ จะต้องตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่สั่งซื้อในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามคุณสมบัติ (Specification) ที่บริษัทฯ กำหนด รวมถึงต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพตรวจสอบเป็นประจำทุกยอดสั่งซื้อ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าที่ผลิตได้มีรสชาติตามที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างกระบวนการผลิตจนถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า การดำเนินการทั้งหมดของบริษัทฯ ดังกล่าวข้างต้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ จัดหาและผลิตมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนด

จากการที่ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตจากภายนอก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตเป็นอย่างมาก เริ่มตั้งแต่การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต โดยโรงงานผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องผ่านเกณฑ์การรับรองมาตรฐานการผลิตต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) และในระหว่างกระบวนการผลิต ฝ่ายประกันคุณภาพของผู้รับจ้างผลิตเองจะมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งผู้รับจ้างผลิตต้องจัดส่งตัวอย่างสินค้าให้ฝ่ายประกันคุณภาพตรวจสอบทุก Batch เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ตลอดจนการสุ่มตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่จุดจำหน่ายในร้านค้า

4. การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อย่างมาก โดยมีกิจกรรมทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางหลัก ได้แก่ การออกงานแสดงสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยทำให้มีโอกาสได้พบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ทั้งที่เป็นลูกค้าโดยตรง หรือกลุ่มที่เป็นผู้จัดจำหน่าย ผู้นำเข้า หรือผู้ค้าส่งต่างๆ จากทั่วโลก อันจะส่งผลทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นและช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น อีกทั้งยังได้รับข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากนี้แล้ว การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ยังช่วยให้บริษัทฯ ได้รับข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวรวมถึงนวัตกรรมใหม่ๆ ของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งจะทำให้สามารถประเมินแนวโน้มการพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองต่อความต้องการหรือไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างทันการณ์

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ อาทิเช่น

- THAIFEX World of Food Asia จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปี ที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย

- SIAL China : Asia's Leading Food & Beverage Exhibition จัดขึ้นในเดือนพฤษภาคมของทุกปี ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- FHC China : China's Global Food & Hospitality Trade Show จัดขึ้นในเดือนพฤศจิกายนของทุกปี ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
- Fine Food Australia จัดขึ้นในเดือนกันยายนของทุกปี ที่เมืองซิดนีย์ ประเทศออสเตรเลีย
- Gulf Food Dubai : The World's Biggest Annual Food & Hospitality Show จัดขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี ที่ประเทศดูไบ
- Foodex Japan จัดขึ้นในเดือนมีนาคมของทุกปี ที่เมืองโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น

2.2.2 ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ครอบคลุมกลุ่มผู้บริโภคทุกเพศทุกวัย โดยมีความแตกต่างกันตามแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
■ เครื่องดื่มในโถกด	กลุ่มผู้บริโภคในวัยทำงานตั้งแต่อายุ 20.49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา "Zenya"	กลุ่มผู้บริโภควัยรุ่นจนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน อายุ15-30 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา "VSlim"	กลุ่มผู้หญิงที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพและความงาม และวัยทำงานที่ต้องการเติมความสดชื่นระหว่างการทำงานอายุ 20-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Sha Sha"	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 30-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Na Arun"	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 30-49 ปี รายได้น้อยถึงปานกลาง
■ เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา "Sawasdee"	กลุ่มผู้บริโภควัยทำงาน อายุ 21-39 ปี รายได้ปานกลางถึงสูง เน้นตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเป็นหลัก
■ น้ำผลไม้ผสมวุ้นน้ำมะพร้าว ตรา "Hay"	กลุ่มผู้บริโภควัยเด็ก วัยรุ่นกึ่งวัยทำงาน อายุ 12-29 ปี รายได้ต่ำถึงปานกลางเน้นตลาดในประเทศและคนกลุ่ม AEC ที่เข้ามาทำงานในไทยและตลาดต่างประเทศกลุ่ม AEC

ตารางแสดงสัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามประเภทลูกค้าในปี 2556-2558

รายได้จากการขาย	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ	958.42	89.76	872.72	87.04	926.96	92.29
รายได้จากการขายต่างประเทศ*	109.35	10.24	129.93	12.96	77.48	7.71
รวมรายได้จากการขาย	1,067.77	100.00	1,002.65	100.00	1,004.44	100.00

หมายเหตุ : รายได้จากการขายต่างประเทศดังกล่าวรวมตัวเลขในส่วนที่เป็น Indirect Export ด้วย

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทฯมีนโยบายในการกำหนดราคาขายจากต้นทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้นที่เหมาะสม (Cost Plus Margin) ซึ่งจะแตกต่างกันตามราคาตลาดของสินค้าแต่ละประเภทรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจะคำนึงถึงภาวะการแข่งขันของแต่ละตลาดรวมถึงการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้าแต่ละกลุ่มนอกจากนี้อาจมีการจัดโปรโมชั่นในแต่ละช่วงขึ้นอยู่กับสภาวะตลาดและกลยุทธ์การตลาดของบริษัทฯ ซึ่งอาจเป็นการให้ส่วนลด ของแถม หรือรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ โดยเป็นการจัดร่วมกับพันธมิตรทางการค้าต่างๆ

2.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีทีมงานขายที่รับผิดชอบติดต่อและประสานงานการขายในช่องทางการจำหน่ายต่างๆ เพื่อให้การกระจายสินค้าเป็นไปอย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ สำหรับการขายในประเทศจะเป็นการจำหน่ายสินค้าให้แก่ร้านค้าส่งขนาดใหญ่และร้านค้าปลีก ส่วนการขายในต่างประเทศนั้น จะเป็นการขายผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) โดยรายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ มีดังนี้

1. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานขายในประเทศทำหน้าที่ดูแลติดต่อและประสานงานการขายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายในประเทศ โดยการจำหน่ายสินค้าในประเทศจะมีทั้งการขายเป็นเงินสด และการขายแบบให้เครดิตทางการค้ากับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาการให้เครดิตประมาณ 30-60 วัน สำหรับช่องทางการจำหน่ายในประเทศสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

ก) <u>ช่องทางการค้าปลีกแบบดั้งเดิม</u> (Traditional Trade)

บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้าปลีก ร้านค้าส่ง และช่องทางจำหน่ายที่เป็นร้านค้าแบบเฉพาะเจาะจงที่กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ โดยเป็นการขายผ่านหน่วยรถ (Van Sales) และการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่เป็นร้านค้าส่งขนาดใหญ่

- การขายผ่านหน่วยรถ (Van Sales) เป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทฯ ที่อยู่ประจำรถซึ่งจะทำหน้าที่เยี่ยมเยียนลูกค้าเพื่อตรวจสอบตลาดและขายสินค้าให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการนำเสนอสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อเป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยแบ่งเขตการกระจายสินค้าครอบคลุมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตะวันออก ตะวันตก กรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งนี้ การขายผ่านหน่วยรถจะมุ่งเน้นการกระจายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบเฉพาะเจาะจงเป็นหลัก เช่น โรงพยาบาล โรงงาน สถานศึกษา และสนามกอล์ฟ เป็นต้น ปัจจุบัน บริษัทฯ มีรถ Van Sale จำนวน 4 คัน
- การขายผ่านร้านค้าส่งขนาดใหญ่ โดยบริษัทฯ มีการแต่งตั้งร้านค้าส่งขนาดใหญ่จำนวน 1 รายต่อ 1 เขตพื้นที่รับผิดชอบ ซึ่งในปัจจุบันมี 3 เขต ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างและภาคกลาง เพื่อกระจายสินค้าของบริษัทฯ ให้กับเครือข่ายร้านค้าปลีก และร้านค้าส่งขนาดเล็ก

ข) <u>ช่องทางการค้าปลีกสมัยใหม่</u> (Modern Trade)

บริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้กับ Modern Trade โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายให้กับร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store) เป็นหลัก เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น แฟมิลี่มาร์ท เทสโก้โลตัสเอ็กซ์เพรส วิลล่ามาร์เก็ต ลอว์สัน

108 และมินิบิ๊กซี เป็นต้น สำหรับสินค้าที่จัดจำหน่ายผ่าน Modern Trade ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องดื่มในโถกด ซึ่งจำหน่ายผ่าน 7-Eleven และกาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlim”

2. ช่องทางการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ มีทีมงานฝ่ายขายทำหน้าที่ดูแลติดต่อและบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จำหน่ายสินค้าผ่านผู้นำเข้า (Importer) และ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ในต่างประเทศเพื่อกระจายสินค้าต่อไปยังผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกตัวแทนจำหน่ายจากความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ ศักยภาพทางการตลาด ประสบการณ์ในพื้นที่ ฐานะทางการเงิน และความพร้อมของตัวแทนจำหน่าย ปัจจุบันบริษัทฯ มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศจำนวน 5 ราย สำหรับการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศบริษัทฯ มีนโยบายการขายหลักเป็นเงินสด โดยลูกค้าจะต้องโอนเงินชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทฯ ทั้งจำนวนก่อนการส่งสินค้าสำหรับการขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพตลาด สภาพการแข่งขัน โอกาสและปัญหาในแต่ละตลาด รวมถึงพิจารณาจากกำลังและจุดแข็งของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศกัมพูชาเป็นหลัก เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ของประเทศและจำนวนประชากรสอดคล้องกับแผนการขยายตลาดของบริษัทฯ ประกอบกับการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มในประเทศกัมพูชายังค่อนข้างต่ำ รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสื่อโฆษณาต่างๆ ยังถือว่าอยู่ในระดับที่ถูกกว่าในประเทศไทยค่อนข้างมาก

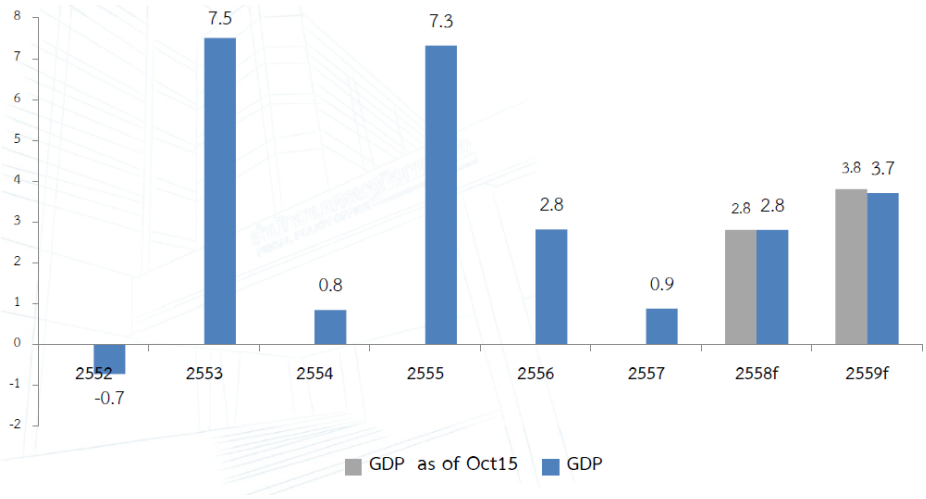
ผลิตภัณฑ์	ช่องทางการจำหน่าย	
	ในประเทศ	ต่างประเทศ
1. เครื่องดื่มในโถกด	✓	-
2. ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “Zenya”	✓	✓
3. กาแฟเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนัก ตรา “VSlim”	✓	✓
4. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sha Sha”	✓	-
5. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Na Arun”	✓	✓
6. เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “Sawasdee”	✓	✓
7. น้ำผลไม้ผสมวุ้นน้ำมะพร้าว ตรา “Hay”	✓	✓

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรม

จากรายงานของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ระบุว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2558 คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 2.8 เร่งขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 0.9 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง ซึ่งได้รับอานิสงส์จากการดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 ตลอดจนมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรและบรรเทาผลกระทบจากปัญหาภัยแล้ง นอกจากนี้ การขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวในเกณฑ์สูงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยในการสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ด้านการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนหน้าอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยได้รับอานิสงส์จากมาตรการสนับสนุนการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของภาครัฐ ประกอบกับเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะประเทศคู่ค้าสาคัญของไทยจะส่งผลให้ปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการปรับลดลงต่ำกว่าที่คาดการณ์ครั้งก่อน สำหรับเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศยังคงอยู่ในเกณฑ์ดี โดยอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2558 อยู่ที่ ร้อยละ - 0.9 ลดลงจากปีก่อนหน้าตามราคาน้ำมันและราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกที่ลดลงมาก

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลังคาดว่าเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราเร่งขึ้น โดยได้รับอานิสงส์จากมาตรการสนับสนุนของภาครัฐ อาทิ โครงการเพิ่มความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานรากตามแนวประชารัฐ ที่รัฐบาลสนับสนุนเงินทุนให้แก่กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองจำนวน 79,556 กองทุน กองทุนละไม่เกิน 500,000 บาท ภายใต้วงเงินรวม 35,000 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลให้เศรษฐกิจไทยในปี 2559 สามารถขยายตัวร้อยละ 3.7 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 3.2- 4.2) นอกจากนี้ ยังได้รับแรงส่งของการลงทุนภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากโครงการลงทุนยกระดับโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านการคมนาคมขนส่ง และกรอบวงเงินงบประมาณรายจ่ายลงทุนในปี 2559 ที่เพิ่มขึ้น ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ คาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2559 จะอยู่ที่ร้อยละ 0.3 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ - 0.2 ถึง 0.8) ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามแรงกดดันด้านอุปสงค์ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น อย่างไรก็ดี อัตราเงินเฟ้อทั่วไปยังอยู่ในระดับต่ำตามแนวโน้มราคาพลังงานที่ส่งผลให้แรงกดดันด้านต้นทุนลดลง ในการประมาณการเศรษฐกิจไทยจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด อาทิ ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังคงอ่อนแอ

กราฟแสดงอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง

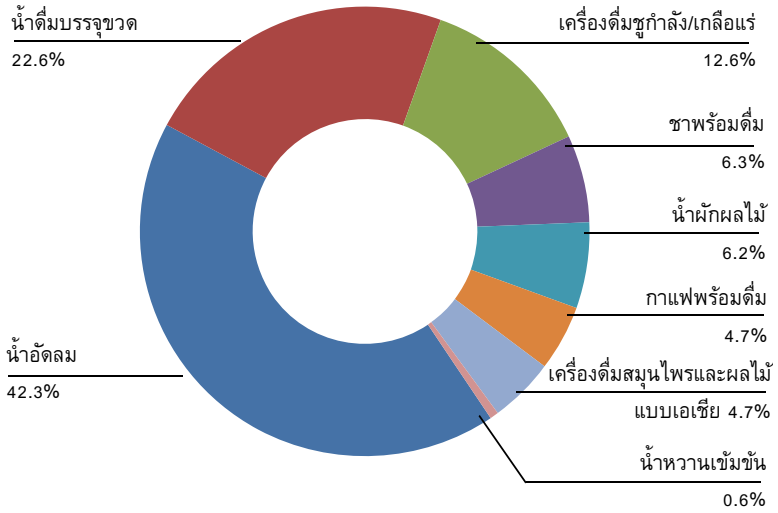
ภาวะอุตสาหกรรมค้าปลีกไทย

เครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์ (Non-Alcohol หรือ Soft Drink) ประกอบด้วย น้ำอัดลม น้ำดื่มบรรจุขวด เครื่องดื่มชูกำลัง/เกลือแร่ ชาพร้อมดื่ม น้ำผักผลไม้ กาแฟพร้อมดื่ม เครื่องดื่มสมุนไพรและผลไม้แบบเอเชีย และน้ำหวานเข้มข้น เครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์มีมูลค่าตลาดกว่า 200,000 ล้านบาท โดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด และมีอัตราการเติบโตสูงกว่าการบริโภคของภาคเอกชน เมื่อพิจารณาดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม จะเห็นว่าดัชนีการผลิตเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ในปี 2558 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.7 จากปีที่ผ่านมา อันเป็นผลมาจากการส่งเสริมการขายและการจัดโปรโมชั่นและกิจกรรมทางการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้นตามการขยายสาขาของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยเฉพาะร้านค้าสะดวกซื้อที่กระจายตัวอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศ

อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์

เครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์ (Non-Alcohol หรือ Soft Drink) ประกอบด้วย น้ำอัดลม น้ำดื่มบรรจุขวด เครื่องดื่มชูกำลัง/เกลือแร่ ชาพร้อมดื่ม น้ำผักผลไม้ กาแฟพร้อมดื่ม เครื่องดื่มสมุนไพรและผลไม้แบบเอเชีย และน้ำหวานเข้มข้น เครื่องดื่มประเภทไม่มีแอลกอฮอล์มีมูลค่าตลาดกว่า 200,000 ล้านบาท โดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด และมีอัตราการเติบโตสูงกว่าการบริโภคของภาคเอกชน อันเป็นผลมาจากการส่งเสริมการขายและการจัดโปรโมชั่นและกิจกรรมทางการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้นตามการขยายสาขาของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยเฉพาะร้านค้าสะดวกซื้อที่กระจายตัวอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศ

กราฟแสดงส่วนแบ่งการตลาดเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ ในประเทศไทย ปี 2558



ที่มา : ศูนย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร สถาบันอาหาร กระทรวงอุตสาหกรรม

สำหรับภาพรวมตลาดเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ จะเห็นได้ว่าน้ำอัดลมมีสัดส่วนการบริโภคมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ น้ำดื่มบรรจุขวดและเครื่องดื่มชูกำลัง/เกลือแร่ โดยในปี 2558 การบริโภคเครื่องดื่มทั้ง 3 ประเภทดังกล่าว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.3 ร้อยละ 22.6 และร้อยละ 12.6 ตามลำดับ หากพิจารณาประเภทของเครื่องดื่มที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ชาพร้อมดื่มและกาแฟพร้อมดื่ม (Ready to Drink) จะเห็นว่าชาพร้อมดื่มและกาแฟพร้อมดื่มมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 6.3 และร้อยละ 4.7 ของมูลค่าตลาดเครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ทั้งหมดในประเทศไทย ตามลำดับ

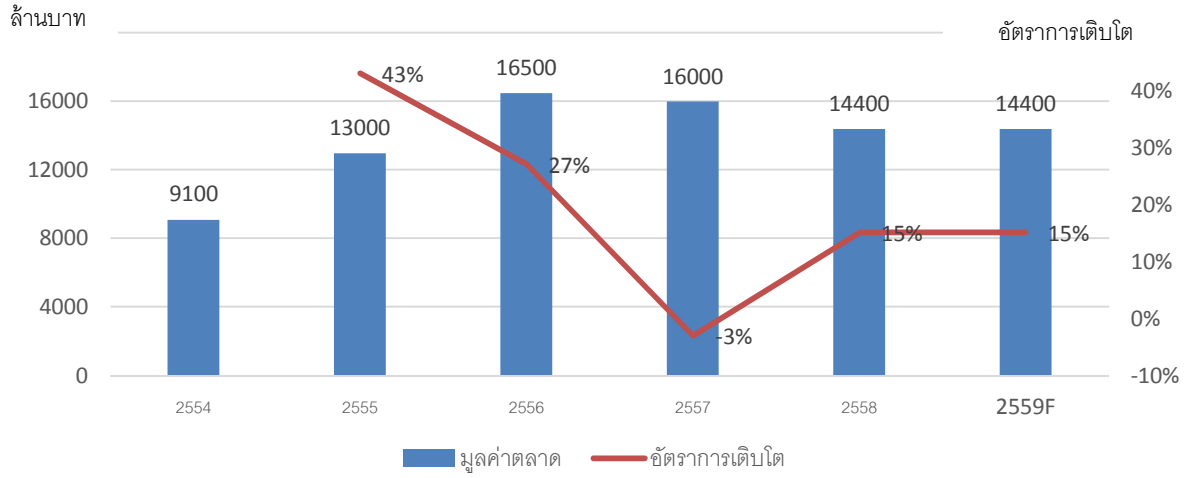
อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทชาพร้อมดื่ม

ปัจจุบันชาเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมในการบริโภคอย่างแพร่หลาย เนื่องจากมีรสชาติและกลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์ รวมถึงมีคุณประโยชน์หลากหลายประการ เช่น สามารถลดความเสี่ยงการเป็นโรคมะเร็ง โรคหัวใจ ลดระดับน้ำตาลในเลือด และช่วยควบคุมไขมันในเลือด เป็นต้น โดยตลาดชาสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ ตลาดชาพร้อมดื่มและตลาดชาใบ เนื่องจากสภาพภูมิอากาศในประเทศที่ค่อนข้างร้อนอบอ้าว ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมบริโภคเครื่องดื่มเย็นเพื่อดับกระหายและให้ความสดชื่น ดังนั้น ชาพร้อมดื่มจึงได้รับความนิยมในการบริโภคมากกว่าชาใบซึ่งส่วนใหญ่จะบริโภคเป็นเครื่องดื่มร้อน โดยตลาดชาในประเทศมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด เป็นผลมาจากกระแสความใส่ใจในสุขภาพของผู้บริโภค การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม จากรายงานตลาดอาหารในประเทศไทยของศูนย์อัจฉริยะเพื่อ

อุตสาหกรรมอาหาร ระบุว่าตลาดชาในประเทศยังมีโอกาสในการเติบโตอีกมาก เนื่องจากอัตราการบริโภคชาของคนไทยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 0.09 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ซึ่งถือเป็นปริมาณการบริโภคที่น้อยมากเมื่อเทียบกับคนอังกฤษที่บริโภคชาเฉลี่ย 2.3 กิโลกรัมต่อคนต่อปี หรือคนจีนที่บริโภคชาเฉลี่ยอยู่ที่ 0.04 กิโลกรัมต่อคนต่อปี

หากพิจารณาตลาดชาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink Tea) จะเห็นว่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศในปี 2555-2558 มีมูลค่าตลาดโดยประมาณเท่ากับ 13,000 ล้านบาท 16,500 ล้านบาท 16,000 ล้านบาท และ 16,000 ล้านบาท ตามลำดับ สาเหตุที่ตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2555 มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากปี 2554 เป็นผลมาจากการที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการต่างแข่งขันกันอย่างรุนแรงทั้งในเรื่องของการแข่งขันด้านราคา การจัดโปรโมชั่นต่างๆ รวมไปจนถึงการออกผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ๆ ซึ่งการแข่งขันในลักษณะดังกล่าวยังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่องส่งผลให้มูลค่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2556 ยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน และจากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศเริ่มชะลอตัวอันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจโลกและเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศในช่วงปลายปี 2556 และยังคงส่งผลต่อเนื่องมาจนถึงปี 2557 ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้มูลค่าตลาดชาเขียวในปี 2557 ลดลงจากปี 2556

กราฟแสงมูลค่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในช่วงปี 2554-2558



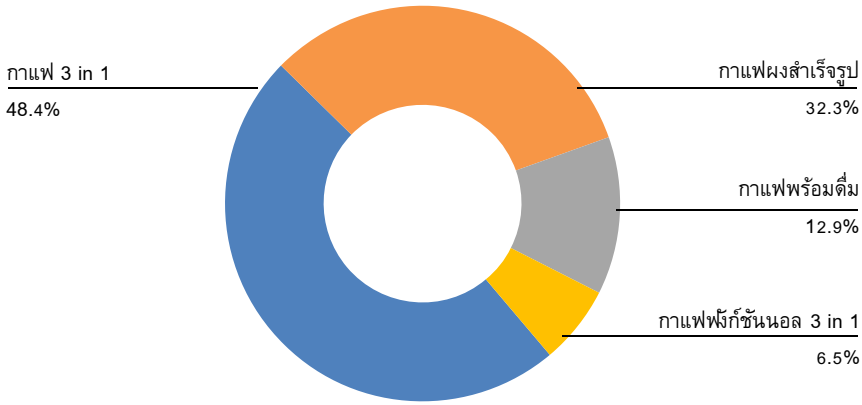
ที่มา : Marketeer

<u>อุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทกาแฟ</u>

เครื่องดื่มประเภทกาแฟ สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ กาแฟ 3 in 1 กาแฟผงสำเร็จรูป กาแฟพร้อมดื่ม (Ready to Drink) และกาแฟฟังก์ชันนอล 3 in 1 ทั้งนี้ ในปี 2557 ตลาดกาแฟมีมูลค่าตลาดกว่า 31,000 ล้านบาท และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.5 ต่อปี เนื่องจากพฤติกรรมการบริโภคของคนไทยที่นิยมดื่มกาแฟเพิ่มมากขึ้น โดยอัตราเฉลี่ยการบริโภคกาแฟของคนไทยอยู่ที่ 0.5 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ซึ่งแม้จะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นแต่ก็ยังต่ำกว่าอัตราเฉลี่ยของหลายประเทศ เช่น เวียดนามอยู่ที่ 1 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ญี่ปุ่นอยู่ที่ 2 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ฝรั่งเศสอยู่ที่ 5.42 กิโลกรัมต่อคนต่อปี และสหรัฐอเมริกาอยู่ที่ 4.09 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ทำให้คาดว่าแนวโน้มการเติบโตของตลาดกาแฟ

ยังสามารถขยายตัวได้อีกมาก นอกจากนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ก็จะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะช่วยให้ตลาดกาแฟมีการเติบโตได้มากขึ้นเช่นเดียวกัน

กราฟแสดงส่วนแบ่งการตลาดเครื่องดื่มประเภทกาแฟ ในปี 2558



ที่มา : Marketeer

หากพิจารณาส่วนแบ่งการตลาดสำหรับเครื่องดื่มประเภทกาแฟในประเทศไทยจะเห็นว่าในปี 2558 ผลิตภัณฑ์กาแฟ 3 in 1 มีสัดส่วนการบริโภคมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.4 หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดประมาณ 15,000 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าตลาดกาแฟ 3 in 1 จะมีมูลค่าประมาณ 16,200 ล้านบาท ในปี 2558 รองลงมา ได้แก่ กาแฟผงสำเร็จรูป กาแฟพร้อมดื่ม และกาแฟฟังก์ชันนอล 3 in1 การบริโภคกาแฟทั้ง 3 ประเภทดังกล่าว ในปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.3 ร้อยละ 12.9 และร้อยละ 6.5 ของมูลค่าตลาดกาแฟในประเทศ หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดประมาณ 10,000 ล้านบาท ประมาณ 4,000 ล้านบาท และประมาณ 2,000 ล้านบาท ตามลำดับ

<u>อุตสาหกรรมของตลาดส่งออก</u>

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไปจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ประเทศลาว ประเทศเมียนมาร์ และประเทศเวียดนาม ซึ่งกลุ่มประเทศ CLMV ถือเป็นกลุ่มประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูงเนื่องจากเศรษฐกิจมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLMV จำนวน 574,252.40 ล้านบาท ในปี 2556 , จำนวน 664,683.70 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 751,962.44 ล้านบาท ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 13.13 ต่อปี หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มในปี 2556-2557 มี จำนวน 25,747.50 ล้านบาท , จำนวน 31,591.20 ล้านบาท และจำนวน 36,374.20 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.48 ร้อยละ 4.75 และร้อยละ 4.84 ของมูลค่าการส่งออกรวมในปี 2556-2558 ตามลำดับ โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 4.69 ต่อปี สำหรับปี 2558 มูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLMV มีจำนวน 53,161.20 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 8.98 จากงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยเป็นมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่ม จำนวน 18,564.10 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 9.63 จากงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่ม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.26 ของมูลค่าการส่งออกรวม การเติบโตของมูลค่าการส่งออกดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่ผู้บริโภคในตลาดกลุ่มนี้มีความนิยมบริโภคสินค้าไทยเนื่องจากมองว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและมีการรับรู้ต่อตราสินค้าไทยค่อนข้างสูง

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกรวม ในช่วงปี 2556 - ปี 2558

ประเทศ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	56/57	57/58
กัมพูชา	128,643.30	22.40	145,486.70	21.89	167,048.28	22.22	13.09	14.82
เมียนมาร์	114,520.70	19.94	136,270.10	20.50	140,789.55	18.73	18.99	3.32
ลาว	113,542.10	19.77	129,666.30	19.51	142,909.28	19.00	14.20	10.21
เวียดนาม	217,546.30	37.88	253,260.60	38.10	301,215.33	40.05	16.42	18.93
รวม	**574,252.40**	**100.00**	**664,683.70**	**100.00**	**751,962.44**	**100.00**	**15.75**	**13.13**

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่ม ในช่วงปี 2556 - ปี 2558

ประเทศ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	56/57	57/58
กัมพูชา	7,033.90	27.32	6,945.90	21.99	8,680.07	23.86	(1.25)	17.77
เมียนมาร์	9,548.60	37.09	12,771.90	40.43	12,987.68	35.70	33.76	26.59
ลาว	1,915.20	7.44	2,085.70	6.60	2,351.30	6.47	8.90	4.81
เวียดนาม	4,259.80	18.70	7,249.80	28.16	12,355.15	33.97	70.19	25.29
รวม	**22,781.50**	**100.00**	**25,747.50**	**100.00**	**36,374.20**	**100.00**	**13.02**	**22.70**

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

ปัจจุบันประเทศที่บริษัทฯ มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายมากที่สุดและเป็นตลาดส่งออกหลักของบริษัทฯ ได้แก่ ประเทศกัมพูชา โดยในปี 2556-2558 มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มไปยังประเทศกัมพูชามีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 8.26 ต่อปี ในขณะที่ปี 2558 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 17.77 จากปีก่อน การเติบโตดังกล่าวเป็นผลจากการที่เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชาขยายตัวร้อยละ 7.5 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนที่ขยายตัวร้อยละ 7.2 ซึ่งจากรายงานเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ปี 2558 ที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แสดงตัวเลขการคาดการณ์เศรษฐกิจของประเทศกัมพูชาในปี 2559 จะขยายตัวร้อยละ 7.7 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากสถานการณ์การเมืองภายในประเทศที่มีเสถียรภาพมากขึ้น การฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยเสี่ยงต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ ผลกระทบจากภัยแล้ง และการที่ราคาสินค้าเกษตรยังอยู่ในระดับต่ำ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายในการขยายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไปจำหน่ายยังประเทศจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก และเป็นพลังขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของภูมิภาคและของโลก โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าของไทยไปจำหน่ายยังประเทศจีนมีจำนวน 824,672.20 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 806,437.60 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 801,234.98 หากพิจารณาเฉพาะมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มในปี 2556-2558 มีจำนวน 587.40 ล้านบาทจำนวน 639.20 ล้านบาท และจำนวน 775.01 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.07 ร้อยละ 0.08 และร้อยละ 0.09 ของมูลค่าการส่งออกรวมในปี 2556-2558 ตามลำดับ โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (CAGR) ร้อยละ 30.95 ต่อปี

สำหรับปี 2558 มูลค่าการส่งออกสินค้าไปยังประเทศจีนมีจำนวน 801,234.98 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 0.65 โดยเป็นมูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องดื่มจำนวน 775.01 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 17.53 จากปีที่ผ่านมา

ตารางแสดงมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศจีน ในช่วงปี 2556-2558

	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558		อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	56/57	57/58
มูลค่าการส่งออกเครื่องดื่ม	587.40	0.07	639.20	0.08	775.01	0.09	8.82	21.26
มูลค่าการส่งออกรวม	824,672.20	100.00	806,437.60	100.00	801,234.98	100.00	(2.21)	12.44

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

2.2.6 การแข่งขัน

ตลาดชาพร้อมดื่ม

จากการที่ตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบการในตลาดต่างมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงทั้งในเรื่องของการแข่งขันด้านราคา การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายต่างๆ เช่น การชิงโชค การลดราคา หรือการแจกของแถมภายใต้แคมเปญทางการตลาดที่ออกมาอย่างต่อเนื่อง รวมไปจนถึงการออกผลิตภัณฑ์รสชาติใหม่ๆ ทำให้การแข่งขันในตลาดชาพร้อมดื่มทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น การแข่งขันดังกล่าวมีสาเหตุหลักจากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ต้องการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของตนและรักษาความเป็นผู้นำในตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่จะมีความได้เปรียบในด้านของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การมีช่องทางการจำหน่ายที่แข็งแกร่ง และข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตจากการที่มีปริมาณการผลิตจำนวนมากทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)

ส่วนแบ่งตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในปี 2558 ผู้นำตลาดหรือผู้ประกอบการรายใหญ่มีเพียง 2 รายได้แก่ บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 44 และร้อยละ 38 ตามลำดับ (ข้อมูล ณ เดือนตุลาคม 2558) ซึ่งคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดรวมกันถึงร้อยละ 82 ของมูลค่าตลาดชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศ ในขณะที่รองลงมาเป็นผลิตภัณฑ์ “เพียวริคุ” ของบริษัท ที.ซี.ฟาร์มาซูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด และผลิตภัณฑ์ “ลิปตัน” ของบริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรดดิ้ง จำกัด ที่มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 8 และร้อยละ 4 ตามลำดับ สำหรับตลาดหลักในการจำหน่ายชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ของบริษัทฯ นั้น จะเน้นการส่งออกเป็นหลัก โดยมีรายได้จากการขายในประเทศในสัดส่วนที่น้อยมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นขายผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบเฉพาะเจาะจง เช่น สนามกอล์ฟ สถานศึกษา โรงพยาบาล เป็นต้น

ตลาดกาแฟฟังก์ชันนอล

ตลาดกาแฟยังเป็นตลาดที่มีผู้ประกอบการน้อยราย อย่างไรก็ตาม จากการที่ปัจจุบันตลาดกาแฟฟังก์ชันนอล เช่น กาแฟที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากถั่วขาวและแอลคาร์นิทินช่วยในการควบคุมน้ำหนัก กาแฟที่มีส่วนผสมของคอลลาเจนที่มีส่วนช่วยเรื่องผิวพรรณ กำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้หญิงวัยทำงานที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของสุขภาพและความงาม ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ให้ความสนใจเข้ามาในตลาดนี้มากยิ่งขึ้น

ส่วนแบ่งตลาดกาแฟฟังก์ชันนอล ในปี 2558 ผลิตภัณฑ์ “เนเจอร์กิฟคอฟฟี่” ของห้างหุ้นส่วนจำกัด เนเจอร์กิฟ 711 เป็นผู้นำตลาดด้วยส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 29 รองลงมาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ “เพรียวคอฟฟี่” ของบริษัท เซ็ปเป้ จำกัด

(มหาชน) ที่มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22 และผลิตภัณฑ์ “เนสกาแฟ โพรเทค โพรสลิม” ของบริษัท เนสท์เล่ (ไทย) จำกัด มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 11 สำหรับเครื่องดื่มกาแฟฟังก์ชันนอลของบริษัทฯ ภายใต้ตราสินค้า “วีสลิม” (VSlim) นั้น จะมีทั้งในรูปแบบกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม (Ready to Drink) บรรจุในกระป๋อง และกาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงพร้อมชง 3 in 1 โดย VSlim ถือเป็นยี่ห้อแรกที่ผลิตกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักในรูปแบบกระป๋อง ทั้งนี้ ข้อมูลส่วนแบ่งการตลาดตามที่กล่าวข้างต้นจะแสดงเฉพาะส่วนแบ่งการตลาดของกาแฟฟังก์ชันนอลที่เป็นชนิดผง 3 in 1 ซึ่งบริษัทฯ มีรายได้จากการขายกาแฟฟังก์ชันนอลที่เป็นชนิดผง 3 in 1 ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 25-35 ของรายได้จากการขายเครื่องดื่มกาแฟฟังก์ชันนอลตรา “วีสลิม” ทั้งหมด

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเริ่มจากการที่ฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำรวจความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับ

จากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นในด้านการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจนด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจัดหาสินค้าผ่านพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญและแข็งแกร่งในด้านการผลิตเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตเพียงอย่างเดียว บริษัทฯ จึงมีการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ทั้งนี้ การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะมี 2 รูปแบบ ได้แก่

2.3.1 การจ้างผลิต

การที่บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาสินค้าโดยผ่านผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) เป็นหลัก ประกอบกับการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพออกสู่ตลาดโดยสามารถส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด บริษัทฯ จึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของผู้รับจ้างผลิตควบคู่กันไปด้วย โดยผู้รับจ้างผลิตจะต้องได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) และมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) จากหน่วยงานรับรอง (Certified Body) รวมทั้งบริษัทฯ จะมีการกำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ ซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบโรงงานและกระบวนการผลิต โดยเป็นการดำเนินการร่วมกันระหว่างฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายซัพพลายเชน ฝ่ายประกันคุณภาพ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ หลังจากที่ผ่านเกณฑ์การตรวจสอบดังกล่าว ฝ่ายประกันคุณภาพ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะเข้าไปร่วมตรวจสอบและสังเกตการณ์การผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) ของผู้รับจ้างผลิตเพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้มีคุณภาพและรสชาติเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ทั้งนี้ เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ของบริษัทฯ มีดังนี้

1) ความเหมาะสมของกระบวนการผลิต
2) การประเมินสถานประกอบการ
3) ราคา
4) ระยะเวลาในการผลิต

ผู้รับจ้างผลิตที่บริษัทฯ เลือกใช้จะเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ดังนั้น ผู้รับจ้างผลิต

เองก็จะมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีข้อกำหนดให้ผู้รับจ้างผลิตส่งสินค้าตัวอย่างมาให้ฝ่ายประกันคุณภาพของบริษัทฯ ตรวจสอบทุก Batch เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนที่จะจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการตรวจสอบและประเมินผู้รับจ้างผลิตเป็นประจำทุกปี (Annual Audit) อีกด้วย เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายสามารถรักษามาตรฐานการผลิตและคุณภาพของสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 6 ราย ซึ่งมีการจัดทำสัญญาจ้างผลิตเป็นลายลักษณ์อักษร โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตดังกล่าวทุกรายมาเป็นเวลานานกว่า 3-8 ปี

จากการที่บริษัทฯ ใช้ผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย การเก็บรักษาความลับในเรื่องของสูตรการผลิตถือเป็นนโยบายหลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ โดยบริษัทฯ จะจัดส่งวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) บางส่วนให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักเพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตจะมีกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่างๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย

2.3.2 การผลิต

เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง OEM และเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ครบวงจรมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ จึงได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟ็คตอรี่ แลนด์ เลขที่ 99/112 หมู่ที่ 1 อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170 บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา โดยได้เริ่มทดสอบการเดินเครื่องจักรเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2556 และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ทั้งนี้ โรงงานของบริษัทฯ มีกำลังการผลิตเต็มที่ประมาณ 2,021.76 ตันต่อปี โดยรายละเอียดกำลังการผลิตและปริมาณการผลิตในแต่ละปี สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
กำลังการผลิตเต็มที่[1)] (ตัน/ปี)	80.87	2,021.76	2,021.76
ปริมาณการผลิตจริง (ตัน/ปี)	13.04	1,431.81	19,50.81
อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)	16.12	70.82	96.49

หมายเหตุ :

1) กำลังการผลิตเต็มที่คำนวณจากความสามารถของเครื่องบรรจุ โดยประมาณการเวลาในการบรรจุจากขนาดของบรรจุภัณฑ์ที่ปริมาณการจำหน่ายมากที่สุด และคิดจำนวนวันทำงานเฉลี่ย 300 วันต่อปี
2) ปรับเป็นตัวเลขเต็มปีเพื่อการเปรียบเทียบ

ตารางแสดงสัดส่วนการจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

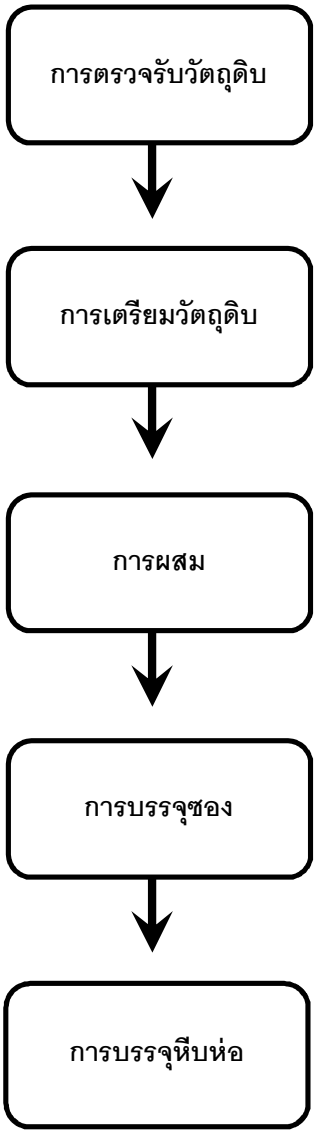
หน่วย : ร้อยละ	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
ยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้ผลิตภายนอก (OEM)	99.71	84.22	78.63
ยอดสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตโดยโรงงานของบริษัทฯ	0.29	15.78	21.37
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมด	**100.00**	**100.00**	100.00

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่าสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตภายนอก (Original Equipment Manufacturer หรือ OEM) โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีการลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง และเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงพึ่งพิงสินค้าที่ผลิตโดยผู้รับจ้างผลิต

ในสัดส่วนร้อยละ 99.71 สำหรับปี 2557 และปี 2558.....บริษัทฯ มีการใช้อัตรากำลังการผลิตของโรงงานผลิตเครื่องดื่มคิดเป็นร้อยละ 70.82 และร้อยละ 95.60 ตามลำดับ จึงทำให้สัดส่วนการจ้างผลิตลดลงเป็นร้อยละ 84.22 และร้อยละ 78.04 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตรายหนึ่งในสัดส่วนร้อยละ 65.72 และร้อยละ 65.31 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องใดๆ กับผู้รับจ้างผลิตรายดังกล่าว

กระบวนการผลิตของโรงงานของบริษัท

โรงงานของบริษัทฯ เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยกระบวนการผลิตที่ใช้เป็นแบบ “Dry Mix” ซึ่งเป็นกระบวนการที่จะนำวัตถุดิบที่ผ่านการเตรียมมาผ่านเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer เพื่อให้วัตถุดิบผสมกันจนเป็นเนื้อเดียวกัน ทั้งนี้ กระบวนการผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้



กระบวนการผลิตสินค้าของบริษัทฯ สามารถแบ่งเป็น 5 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

1. **การตรวจรับวัตถุดิบ**

พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบวัตถุดิบที่รับเข้าคลังสินค้า โดยตรวจสอบจากใบควบคุมคุณภาพ (Certificate of Analysis : COA) ที่ได้รับจากผู้ขาย และตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามคุณสมบัติของวัตถุดิบแต่ละประเภท รวมถึงตรวจสอบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นพนักงานคลังสินค้าจะทำการตรวจนับจำนวนวัตถุดิบตามใบสั่งซื้อ (Purchase Order) และจัดเก็บวัตถุดิบในคลังสินค้าตามหลักการ First In First Out (FIFO) และ First Expire First Out (FEFO) เพื่อความสะดวกในการนำวัตถุดิบไปใช้ต่อไป

2. **การเตรียมวัตถุดิบ**

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจรับแล้วจะถูกนำมาเตรียมก่อนการนำไปผสม โดยเริ่มจากการร่อนกรองสิ่งเจือปนด้วยเครื่องร่อนวัตถุดิบแบบ Vibration Screen จากนั้นวัตถุดิบจะถูกนำไปชั่งน้ำหนักตามสูตรที่กำหนดไว้ และเก็บใส่ถุงปิดสนิท ซึ่งวัตถุดิบแต่ละชนิดจะถูกกำหนดรหัสแล้วจัดเป็นชุด (Batch) เตรียมพร้อมสำหรับการผสมในขั้นตอนต่อไป จากนั้นพนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการตรวจสอบน้ำหนักของวัตถุดิบทุกชุด รวมทั้งตรวจสอบส่วนผสมตามสูตรให้ครบถ้วนก่อนเข้าสู่กระบวนการผสมในขั้นตอนต่อไป

3. **การผสม**

วัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบจะถูกส่งเข้าสู่กระบวนการผสมด้วยเครื่องผสมแบบ High Speed Mixer โดยใช้เวลาในการผสมทั้งสิ้นประมาณ 3 นาที โดยจะต้องควบคุมห้องผสมให้มีความชื้นสัมพัทธ์ไม่เกินร้อยละ 55 และอุณหภูมิไม่เกิน 25 องศาเซลเซียส หลังจากนั้นวัตถุดิบที่ผสมเสร็จแล้วจะถูกเทลงถังปิดสนิทเพื่อรอทำการบรรจุต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ผสมเสร็จแล้วเพื่อนำมาตรวจสอบคุณภาพ โดยการตรวจสอบลักษณะทางด้านกายภาพ เช่น ลักษณะปรากฏของผลิตภัณฑ์ สิ่งเจือปนหรือสิ่งแปลกปลอม การเข้ากันของส่วนผสม เป็นต้น และการตรวจสอบค่าทางเคมีต่างๆ เช่น ปริมาณความหวาน (% Brix), ค่าความเป็นกรด-ด่าง (pH), ปริมาณความชื้น (% Moisture), ค่าความหนาแน่นรวม (Bulk Density) และการประเมินคุณภาพทางด้านประสาทสัมผัส (Sensory Test) เพื่อตรวจสอบรสชาติ เป็นต้น

4. **การบรรจุซอง**

ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการผสมจะถูกนำไปกรองผ่านตะแกรงร่อนเพื่อกรองสิ่งแปลกปลอมอีกครั้ง แล้วทำการตรวจสอบเศษโลหะผ่านแท่งแม่เหล็กตรวจจับเศษโลหะ (Magnetic Trap) จากนั้นจึงบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในซองบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่อง Auto Packing พร้อมประทับตราวันที่ผลิต วันหมดอายุ และเวลาในการผลิตไว้บนซองบรรจุภัณฑ์

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะทำการสุ่มตรวจสอบน้ำหนักของสินค้าหลังจากบรรจุลงซองและชั่งน้ำหนักสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด จากนั้นจะทำการสุ่มตรวจสอบรอยซีลของซองบรรจุภัณฑ์เพื่อป้องกันการรั่วซึมของสินค้า และสุ่มเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปตรวจสอบทางด้านกายภาพและตรวจวิเคราะห์ค่าทางเคมีต่างๆ ตามมาตรฐานที่กำหนด

5. **การบรรจุหีบห่อ**

ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจะถูกบรรจุลงกล่อง พร้อมระบุหมายเลขชุดที่ผลิตและวันหมดอายุลงที่กล่อง จากนั้นกล่องจะถูกจัดเรียงลงบนพาเลทและนำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

ในกระบวนการนี้ พนักงานควบคุมคุณภาพจะสุ่มตรวจจำนวนซองที่บรรจุลงกล่อง ตรวจสอบน้ำหนัก การจัดวางกล่องสินค้าลงบนพาเลท และสุ่มเก็บตัวอย่างสินค้าไปตรวจเพาะเชื้อเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าทางจุลชีววิทยา จากนั้นพนักงานจะรวบรวมผลการตรวจสอบคุณภาพทั้งหมดในแต่ละรอบของการผลิตเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับข้อกำหนดสินค้าสำเร็จรูป (Finished Product) เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด

2.3.3 การจัดหาวัตถุดิบ

จากการที่บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้ผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.22 และร้อยละ 78.04 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และปี 2558... ตามลำดับ โดยมีทั้งกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง และกรณีที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบส่งให้แก่ผู้รับจ้างผลิต อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องเป็นผู้คัดเลือกผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ชา กาแฟ นม ซึ่งในขั้นตอนเริ่มแรกในการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งต่างๆ ในการพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อให้ได้เครื่องดื่มที่มีรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่ต้องการ โดยบริษัทฯ จะมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ และหากเป็นวัตถุดิบหลัก บริษัทฯ จะมีการเยี่ยมชมและตรวจสอบโรงงานของผู้ผลิตรายใหม่ก่อนที่จะอนุมัติให้เป็นผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่าย รวมถึงการตรวจสอบประจำปี ซึ่งบริษัทฯ จะทำการทบทวนผลการประเมินทุก 6 เดือน โดยพิจารณาจากคุณภาพและประวัติการส่งมอบวัตถุดิบเป็นหลัก

ในกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสั่งซื้อวัตถุดิบเอง หากเป็นวัตถุดิบหลักผู้รับจ้างผลิตจะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายรายที่บริษัทฯ กำหนดเท่านั้น เนื่องจากการใช้วัตถุดิบจากแหล่งหรือจากผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่แตกต่างกัน สูตรการผลิตก็จะต้องแตกต่างกันเพื่อให้ได้รสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เป็นไปตามที่กำหนด ดังนั้น ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะมีการพัฒนาสูตรการผลิตสำรองสำหรับแหล่งวัตถุดิบที่แตกต่างกันประมาณ 2-3 แหล่ง เพื่อลดการพึ่งพิงผู้ผลิต/ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง

วัตถุดิบหลักที่บริษัทฯ ต้องจัดหาให้กับผู้รับจ้างผลิตและโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ประกอบด้วย กาแฟ ชา น้ำตาล นม ซึ่งบริษัทฯ จัดหาจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศทั้งหมด โดยผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายจะต้องส่งตัวอย่างวัตถุดิบให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ทำการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบและทดสอบรสชาติและคุณสมบัติต่างๆ เพื่อให้มีความมั่นใจว่าวัตถุดิบดังกล่าวที่จะสั่งซื้อนั้นมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ก่อนที่จะตัดสินใจสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายแต่ละราย นอกจากนี้ หลังจากที่มีการตกลงสั่งซื้อแล้ว บริษัทฯ รวมถึงผู้รับจ้างผลิตจะทำการสุ่มตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบทุกครั้งที่ผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายนำวัตถุดิบมาส่ง เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่นำมาเป็นส่วนผสมในการผลิตเครื่องดื่มจะมีมาตรฐานตามที่บริษัทฯ กำหนด

สำหรับวัตถุดิบที่เป็นผลิตผลทางการเกตร เช่น กาแฟ น้ำตาล เป็นต้น บริษัทฯ จะเริ่มเจรจาซื้อขายล่วงหน้ากับผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายโดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตประจำปี ในส่วนของน้ำตาลจะมีการจัดทำสัญญาซื้อขายเป็นรายปี ซึ่งจะกำหนดปริมาณและราคาซื้อขายไว้ โดยราคาซื้อขายดังกล่าวจะเป็นราคาที่รวมค่าขนส่ง ดังนั้น หากราคาน้ำมันดีเซลมีการเปลี่ยนแปลงถึงช่วงราคาที่กำหนด ก็จะมีการปรับราคาซื้อขายน้ำตาลที่รวมค่าขนให้เป็นไปตามราคาที่ระบุไว้ในสัญญา และในส่วนของกาแฟจะเป็นการเจรจาและแจ้งปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการใช้กับผู้ผลิตและ/หรือผู้จัดจำหน่ายไว้ล่วงหน้าทั้งปี โดยจะกำหนดราคาซื้อขายไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อาจมีปริมาณวัตถุดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าตามแผนที่วางไว้

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่มีมลภาวะที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามระเบียบของกรมโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมจังหวัด และข้อกำหนดของหน่วยงานต่างๆ อย่างเคร่งครัด

การวิจัยและพัฒนา IC

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ เพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีห้องแล็ปที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เอง ประกอบกับมีทีมงานฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จำนวน 9 คน ที่มีความรู้ความชำนาญและมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ทำให้สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง เช่น การสร้างคาแรกเตอร์ให้ชาเขียวไม่จำเป็นต้องมีสีเขียว ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Super Power from Super Fruit การพัฒนาเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของชิ้นเนื้อผลไม้ภายใต้ตราสินค้า “สวัสดี” เป็นต้น ทั้งนี้ การวิจัยและพัฒนาของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าในการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มเพื่อนำไปวางจำหน่ายในร้านค้าของลูกค้า
2. การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรการผลิตเพื่อจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ

กระบวนการในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยฝ่ายการตลาดจะศึกษาและติดตามแนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อศึกษาโอกาสทางธุรกิจ สำรวจความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) หลังจากนั้นฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อโจทย์ที่ได้รับเพื่อให้ทีมงานฝ่ายขายนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้าพิจารณา

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ Strategic Partner

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้าให้กับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.20 และร้อยละ 88.96 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

จากการที่บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ("CPALL") ประกอบธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อภายใต้เครื่องหมายการค้า "7-Eleven" ในประเทศไทยที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในประเทศและมีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องทุกปี โดย ณ สิ้นปี 2557 มีร้าน 7-Eleven ทั่วประเทศรวม 8,127 สาขา (ข้อมูลจากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)) ทำให้ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปจำหน่ายมีปริมาณที่สูงและเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน โดย CPALL ถือเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและแข็งแกร่ง การที่บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ทำให้บริษัทฯ ได้รับโอกาสในการพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ จากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น การที่สินค้าของบริษัทฯ อยู่กับลูกค้าของ 7-Eleven มาเป็นเวลานาน ลูกค้าติดรสชาติในเครื่องดื่มของบริษัทฯ แล้วทำให้โอกาสที่จะเปลี่ยนสินค้าเป็นไปได้ยากมาก ซึ่งถือว่าเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ การดำเนินธุรกิจร่วมกันภายใต้แนวคิดของการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกันระหว่างบริษัทฯ และ CPALL ดังกล่าวเป็นการดำเนินงานในลักษณะที่ก่อให้เกิดประโยชน์ให้แก่ทั้งสองฝ่าย โดยนอกเหนือจากการซื้อขายสินค้าระหว่างกันแล้ว บริษัทฯ จะทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด มีการแลกเปลี่ยนแนวคิด รวมถึงร่วมกับลูกค้าในการกำหนดแผนธุรกิจร่วมกัน พัฒนาสินค้าและออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อโจทย์ของลูกค้าและสถานการณ์ทางการตลาดได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ฝ่ายการตลาดจะมีการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และ Update แนวโน้มตลาดเครื่องดื่มทั้งในประเทศและต่างประเทศให้แก่ลูกค้าเป็นประจำ โดยจะเห็นได้ว่าจากยอดขายทั้งหมดที่บริษัทฯ จำหน่ายสินค้าให้แก่ CPALL นั้นไม่ได้มาจากสินค้าเดิมเท่านั้น ในแต่ละปีบริษัทฯ จะมีการพัฒนาสินค้าใหม่ร่วมกับลูกค้าเพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภคให้ครอบคลุมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้น การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับ CPALL มาเป็นเวลานานกว่า 12 ปี ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ได้ถึงความเชื่อมั่นและความไว้วางใจที่ลูกค้ามีให้กับบริษัทฯ ประกอบกับในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับรางวัล Partnership Award 2013 "Best of Business Growth" จาก CPALL ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้แก่คู่ค้าที่สนับสนุนการทำงานเป็นอย่างดีและมีผลการดำเนินงานเติบโตดีเยี่ยม โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับรางวัลดังกล่าวล้วนแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ จึงแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าเทียบเท่ากับองค์กรชั้นนำของประเทศ ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายดังกล่าว โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกดเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหาร (Food Chain) ต่างๆ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทฯ ให้มากขึ้น โดยบริษัทฯ มีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศเป็นประจำทุกปีเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จัก และช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายดังกล่าว โดยได้ร่วมพัฒนาเครื่องดื่มในโถกดเพื่อจำหน่ายให้กับร้านอาหารที่เป็นธุรกิจเครือข่ายอาหาร (Food Chain) ต่างๆ อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัท

ฯ ยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทฯ ให้มากขึ้น โดยบริษัทฯ มีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศเป็นประจำทุกปีเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จัก และช่วยทำให้สามารถขยายตลาดให้ครอบคลุมฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

3.2 **ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตภายนอก** (Original Equipment Manufacturer **หรือ** OEM) Supply chain, Planning

จากการที่บริษัทฯ ว่าจ้างบริษัทผู้รับจ้างผลิตภายนอกเป็นหลักในการผลิตสินค้า โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตหลักจำนวน 6 ราย ซึ่งการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 84.22 และร้อยละ 78.63 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปจาก ผู้รับจ้างผลิตรายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.72 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปรวมในปี 2557 และร้อยละ 62.97 ของยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูปรวมในงบปี 2558 ลดลงเพราะบริษัทฯได้มีการกระจายความเสี่ยงไปให้โรงงานอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากผู้รับจ้างผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนด หรือไม่สามารถส่งมอบสินค้าในปริมาณและเวลาตามที่กำหนด รวมถึงหากผู้รับจ้างผลิตไม่ผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ ต่อไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้รับจ้างผลิตอย่างมาก โดยพิจารณาเบื้องต้นจากความเชี่ยวชาญในการผลิต กำลังการผลิตที่สามารถรองรับคำสั่งซื้อของบริษัทฯ ความน่าเชื่อถือและฐานะทางการเงิน หากผ่านคุณสมบัติเบื้องต้นดังกล่าวแล้ว ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของโรงงานผู้รับจ้างผลิต ตรวจสอบขั้นตอนและกระบวนการผลิต การทดลองผลิตสินค้าตัวอย่าง และการผลิตสินค้าครั้งแรก (First Batch Production) โดยบริษัทฯ มีข้อกำหนดว่าโรงงานของผู้รับจ้างผลิตทุกรายต้องได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตสินค้า เช่น มาตรฐาน GMP และมาตรฐาน HACCP จากหน่วยงานที่รับรอง (Certified Body) โดยที่ผ่านมาผู้รับจ้างผลิตทุกรายต่างก็สามารถผลิตสินค้าได้ตามคุณภาพและมาตรฐาน และสามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามที่บริษัทฯ กำหนด ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับจ้างผลิตส่วนใหญ่มาเป็นเวลานานกว่า 3-8 ปี ทำให้ผู้บริหารมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่องต่อไปในระยะยาว อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากผู้รับจ้างผลิตหลักดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ก็มีการว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตรายอื่นๆ เป็นครั้งคราวเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดี และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับจ้างผลิตน้อยราย ประกอบกับการที่สินค้าของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ไม่ได้มีกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนหรืออาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้สามารถหาโรงงานที่ได้มาตรฐานที่บริษัทฯ สามารถเลือกใช้บริการได้ไม่ยาก ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 บริษัทฯ ยังได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในกระบวนการและขั้นตอนในการผลิตสินค้า การควบคุมต้นทุนการผลิต และอัตราการสูญเสียจากการผลิต (Yield Loss) และสามารถต่อรองเงื่อนไขทางการค้าต่าง ๆ กับบริษัทผู้รับจ้างผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

หากพิจารณาในทางกลับกัน ผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณาว่าการที่บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัทฯ เป็นหลักนั้น จะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในแง่ของการมีฐานการผลิตที่กระจายอยู่ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ เมื่อเปรียบเทียบกับการมีโรงงานผลิตสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ มีโรงงานตั้งอยู่ที่ราชบุรี อยุธยา ระยอง และสมุทรปราการ ดังนั้น หากเกิดภัยทางธรรมชาติขึ้นที่บริเวณใดบริเวณหนึ่ง เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น บริษัทฯ ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนไปใช้โรงงานของผู้รับจ้างผลิตรายอื่นที่สามารถผลิตสินค้าให้บริษัทฯ เพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้า

ได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังเป็นการใช้ศักยภาพและความแข็งแกร่งที่โดดเด่นและแตกต่างกันไปของผู้รับจ้างผลิตแต่ละรายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดแก่บริษัทฯ

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งสินค้า

ปัจจุบันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ให้บริการขนส่งสินค้าได้ถูกแก้ไขและลดระดับของความเสี่ยงเรียบร้อยแล้วจากเดิม 1 ราย เป็น 3 ราย โดยจากการที่บริษัทฯ ไม่มีรถขนส่งสินค้าเป็นของบริษัทฯ เอง จึงต้องอาศัยบริษัทขนส่งสินค้าในการขนส่งสินค้าไปยังคลัง สินค้าของลูกค้า ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทขนส่งสินค้าหลักเพียงแห่งเดียว ดังนั้น จึงอาจมีความเสี่ยงหากบริษัทดังกล่าวไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดเวลา หรือกรณีที่บริษัทขนส่งสินค้าดังกล่าวไม่สามารถให้บริการกับบริษัทฯ ได้อีกต่อไป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ ถือเป็นนโยบายหลักที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้ตรงตามกำหนดเวลา ดังนั้น จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทขนส่งสินค้าเป็นอย่างมาก การที่บริษัทฯ เลือกใช้บริการของบริษัทขนส่งดังกล่าว เนื่องจากพิจารณาแล้วว่าเป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือและฐานะมั่นคงประกอบกับมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการกระจายสินค้าไปยัง Modern Trade ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น 7-Eleven, บิ๊กซีซุปเปอร์เซ็นเตอร์, วิลล่ามาร์เก็ต, ท็อปส์ โดยจะมีทีมงานประจำอยู่ที่คลังสินค้าของ Modern Trade เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดส่งสินค้าให้ตรงตามเวลา ซึ่งการส่งสินค้าให้กับ Modern Trade จะมีกระบวนการและขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติตาม การที่บริษัทฯ ใช้บริษัทขนส่งสินค้าที่มีประสบการณ์และมีความเข้าใจในขั้นตอน กระบวนการ และข้อกำหนดในการส่งสินค้าของลูกค้า จะช่วยทำให้การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าที่เป็น Modern Trade ซึ่งเป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่ผ่านมาบริษัทขนส่งดังกล่าวก็สามารถส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ เลือกใช้บริษัทขนส่งหลักเพียงแห่งเดียวยังช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากบริษัทขนส่งดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ยังมีการใช้บริการของบริษัทขนส่งอื่นๆ เพื่อเสริมกรณีที่เป็นการขนส่งสินค้าจำนวนไม่มาก ซึ่งก็จะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทขนส่งหลักดังกล่าวได้

3.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบหรือการขาดแคลนวัตถุดิบที่สำคัญ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ได้แก่ น้ำตาลทรายขาว เนื่องจากน้ำตาลทรายเป็นผลผลิตจากพืชผลทางการเกษตร ราคาน้ำตาลทรายจะผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานในตลาด โดยปริมาณน้ำตาลทรายที่ผลิตได้ในแต่ละปีขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ได้แก่ จำนวนพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยและสภาพดินฟ้าอากาศ หากพื้นที่การเพาะปลูกอ้อยลดลงหรือสภาพภูมิอากาศแห้งแล้งจนเป็นเหตุให้ปริมาณผลผลิตอ้อยทั่วประเทศลดลง จะส่งผลทำให้ปริมาณผลผลิตน้ำตาลทรายในประเทศลดลงซึ่งจะทำให้ราคาน้ำตาลทรายปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและผลประกอบการของบริษัทฯ ได้ นอกเหนือจากนี้แล้วหากวัตถุดิบหลักที่สำคัญบางตัวเกิดขาดแคลน อาจส่งผลกระทบต่อรสชาติของเครื่องดื่ม รวมทั้งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตที่อาจสูงขึ้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการเจรจาราคาและปริมาณน้ำตาลทรายตามความต้องการใช้ในการผลิตทั้งที่บริษัทฯ ผลิตเองและว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกกับผู้ขายในประเทศล่วงหน้าเป็นรายปี โดยพิจารณาจากแผนการขายและแผนการผลิตที่บริษัทฯ ได้ประมาณการไว้ และมีการจัดทำสัญญาซื้อขายกับผู้ขายเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม ฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของปริมาณและราคาของวัตถุดิบที่สำคัญอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบได้อย่างเพียงพอในราคาที่ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ในการคัดสรรแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพอื่นๆ เพื่อนำมาให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนา

ผลิตภัณฑ์ทำการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพของวัตถุดิบทดแทนให้อยู่ในเกณฑ์เทียบเท่ากับวัตถุดิบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และมีการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมในภูมิภาคที่แตกต่างกัน เพื่อให้ได้วัตถุดิบจากแหล่งใหม่ที่มีคุณภาพเทียบเท่า และสามารถใช้ทดแทนกันได้ในการผลิต ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีทางเลือกในการจัดหาวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนพัฒนาสูตรสำรองกรณีวัตถุดิบที่สำคัญขาดแคลน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการช่วยลดผลกระทบจากการขาดแคลนวัตถุดิบ และเพื่อให้มั่นใจในรสชาติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

3.5 ความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพึ่งพิงบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติ สามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัทฯ ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นต้องผ่านกระบวนการทำงานหลายขั้นตอน ซึ่งต้องใช้เวลาและเงินลงทุนค่อนข้างสูง เริ่มตั้งแต่การศึกษาหาข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสำรวจความต้องการของผู้บริโภค การจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ การผลิต ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่อาจไม่ประสบความสำเร็จเมื่อออกสู่ตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มมาเป็นเวลานาน ตลอดจนมีความเข้าใจในพฤติกรรมการบริโภค สามารถคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง โดยกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ นั้น จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ และฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเริ่มต้นจากการศึกษาตลาดและโอกาสทางธุรกิจ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทดสอบตลาด ตลอดจนการสำรวจความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทฯ จะได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการรักษาบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งถือเป็นบุคลากรหลักให้ทำงานกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในระยะยาว เช่น การสนับสนุนทุนการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มทักษะ และความรู้ความสามารถของพนักงาน ซึ่งบุคลากรทางด้านวิจัยและพัฒนาส่วนใหญ่ต่างก็ร่วมงานกับบริษัทฯ มาเป็นเวลานานตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง ดังนั้น ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่านโยบายดังกล่าวข้างต้นจะสามารถรักษาบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ ไว้ได้ในระยะยาว และจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และประสบความสำเร็จในตลาดได้เป็นอย่างดี

3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการรักษาความลับของสูตรการผลิต

สูตรการผลิตสินค้าถือเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทฯ ต้องรักษาไว้เป็นความลับ หากสูตรการผลิตดังกล่าวมีการรั่วไหลอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการจำกัดบุคคลที่สามารถล่วงรู้สูตรการผลิต และจากการที่บริษัทฯ มีการจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกในการผลิตสินค้า บริษัทฯ มีการกำหนดรหัสของวัตถุดิบและ Flavor ตัวที่เป็นคีย์หลักที่ใช้ในการผลิต เพื่อปกปิดความลับของสูตรการผลิต และในบางสินค้าจะจัดส่งส่วนผสมที่เป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ ในสัญญาจ้างผลิตกับผู้ผลิตทุกรายจะมีการกำหนดในเรื่องของการเก็บรักษาความลับต่างๆ อย่างชัดเจนอีกด้วย สำหรับพนักงานในฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการคิดค้นและพัฒนาสูตรการผลิตสินค้าต่างๆ บริษัทฯ ก็ได้จัดให้มีการลงนามในบันทึกข้อตกลงการรักษา

ความลับทุกคน เพื่อป้องกันการนำข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับสูตรการผลิต ข้อมูลด้านวัตถุดิบ ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ไปเปิดเผยให้แก่บุคคลภายนอก

3.7 ความเสี่ยงจากการปรับเพิ่มอัตราภาษีสรรพสามิต

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ ซึ่งจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่รัฐบาลโดยกรมสรรพสามิตจัดเก็บภาษีตามพระราชบัญญัติพิกัดภาษีสรรพสามิต พ.ศ. 2527 อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของบริษัทฯ มีอัตราส่วนผสมหลักโดยคำนวณเป็นร้อยละต่อปริมาตรสุทธิของเครื่องดื่มเป็นไปตามเงื่อนไขที่กรมสรรพสามิตกำหนด จึงได้รับสิทธิยกเว้นภาษีสรรพสามิตตามประกาศของกรมสรรพสามิต เรื่อง “หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการยกเว้นภาษีเครื่องดื่มน้ำผลไม้และพืชผัก” ซึ่งหลักเกณฑ์ดังกล่าวรวมไปถึงเครื่องดื่มประเภทชาเขียวและกาแฟด้วย โดยในปัจจุบันรัฐบาลอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิตสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่มีส่วนผสมของวัตถุดิบหลักมาจากผลิตผลทางการเกษตร ที่จะช่วยส่งเสริมทางด้านเกษตรกรรมภายในประเทศ และผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพโดยตรวจวัดเกณฑ์จากปริมาณน้ำตาลและคาเฟอีนที่ผสมในเครื่องดื่ม อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงนโยบาย แก้ไขหรือออกระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่ม บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบดังกล่าว และอาจส่งผลต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปรับราคาสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยตลอดเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ถือปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การยกเว้นภาษีสรรพสามิตอย่างถูกต้องครบถ้วน ประกอบกับการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์อัตราภาษีใหม่ของกรมสรรพสามิต หากผลิตภัณฑ์บางประเภทไม่สามารถปรับสูตรให้สอดคล้องกับเงื่อนไขการยกเว้นภาษีได้ บริษัทฯ จะทำการเสนอปรับราคาขายสินค้าพร้อมกับนำเสนอแผนการขายและแผนการตลาดเพื่อรองรับการปรับราคาขายสินค้าดังกล่าว ตลอดจนดำเนินการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบของอัตราภาษีใหม่ต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม เรื่องดังกล่าวยังเป็นเพียงนโยบายเท่านั้น ซึ่งการอนุมัตินโยบายดังกล่าวจะต้องผ่านกระบวนการและขั้นตอนอีกมาก บริษัทฯ จะติดตามข้อมูลเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างทางภาษีดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะสามารถกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสมและทันเวลา

3.8 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม

จากการที่อุตสาหกรรมเครื่องดื่มยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ หันมาให้ความสนใจและเข้าสู่ตลาดเครื่องดื่มเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลทำให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเครื่องดื่มค่อนข้างสูงทั้งจากผู้ประกอบการเดิมและการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมจะมีข้อได้เปรียบในด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือการได้รับเงินสนับสนุนจากบริษัทฯ ร่วมทุนในต่างประเทศ อีกทั้งยังมีข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตจากการมีปริมาณการผลิตจำนวนมากก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) และการผลิตโดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย ประกอบกับความสามารถทางด้านการวิจัยและพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างหันมาใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของตนเอง จึงทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

จากการที่ผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องดื่มมานานกว่า 20 ปี จึงทำให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจและสภาพตลาดเครื่องดื่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องดื่มไร้แอลกอฮอล์อย่างลึกซึ้ง รวมถึงมีความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ อย่างถ่องแท้ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดและแนวทางการบริหารงานด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละขณะ โดยกลยุทธ์หลักที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ คือการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์และความแตกต่าง รวมถึงการให้ความสำคัญกับการทำงานร่วมกับคู่ค้าในลักษณะพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partnership) อย่างใกล้ชิดและจริงใจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตไปพร้อมๆ กัน นอกเหนือจากนี้แล้ว การที่บริษัทฯ ถือเป็นธุรกิจ SME ที่มีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ ต้องทำการวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขันรอบด้านอย่างรอบคอบเพื่อมองหาโอกาส ช่องว่างทางธุรกิจ และตลาดที่มีขนาดที่ทำให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันได้อย่างเต็มที่ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มตามที่กล่าวข้างต้น

3.9 ความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงาน

จากการที่บริษัทฯ มีการขายสินค้าผ่านหน่วยรถ (Van Sales) ซึ่งจะแบ่งเขตการขายสินค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีรถ Van Sales จำนวน 4 คัน โดยรถแต่ละคันจะมีพนักงานขายประจำรถที่ทำหน้าที่ต่างๆ ตั้งแต่การเบิกสินค้าไปเก็บไว้ในคลังสินค้าในแต่ละเขตพื้นที่ การขายสินค้าให้กับลูกค้า การรับชำระค่าสินค้า ตลอดจนการบริหารและการควบคุมสต๊อกสินค้าในเขตพื้นที่ที่รับผิดชอบ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

เนื่องจากการขายสินค้าผ่านหน่วยรถขายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้ารายย่อย ประกอบกับบริษัทฯ ต้องการขยายฐานลูกค้าให้มีการกระจายตัวและเข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องจัดให้มีการขายสินค้าผ่านหน่วยรถเพื่อให้การกระจายสินค้าของบริษัทฯ เป็นไปอย่างรวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่มากยิ่งขึ้น และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถ ในอดีตบริษัทฯ เคยได้รับความเสียหายจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถเป็นจำนวนเงิน 1.52 ล้านบาท เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่มีการกำหนดระเบียบการปฏิบัติงานการขายหน่วยรถ (Van Sale) อย่างชัดเจนและรัดกุม อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯ มีการกำหนดระเบียบการปฏิบัติงานการขายหน่วยรถไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจนแล้ว โดยได้วางมาตรการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานอย่างเข้มงวด ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดให้พนักงานขายส่งรายงานสรุปการขายประจำวันพร้อมทั้งส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องตัวจริงให้ Sales Admin ทุกสัปดาห์เพื่อสอบทานกับรายการที่เกิดขึ้น การนำส่งเงินที่ได้จากการขายเงินสดเป็นประจำทุกวันที่กำหนดหรือหากเงินสดที่ได้รับเกินกว่า 10,000 บาท จะต้องโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทฯ ทันที เจ้าหน้าที่บัญชีลูกหนี้ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารและกระทบรายการฝากเงินเข้าบัญชีธนาคาร การตรวจสอบการใช้ใบเสร็จรับเงินของพนักงานขายหน่วยรถ รวมไปจนถึงการตรวจนับสินค้าคงเหลือที่คลังสินค้าของแต่ละพื้นที่ โดยหากมีการตรวจพบถึงข้อมูลที่ผิดปกติจะต้องรายงานให้หัวหน้าทราบโดยทันที เพื่อดำเนินการสอบสวนและพิจารณาลงโทษกับผู้ที่เกี่ยวข้องต่อไป ซึ่งผู้บริหารเชื่อมั่นว่าด้วยการดำเนินการของบริษัทฯ ตามที่กล่าวข้างต้น จะช่วยป้องกันการทุจริตของพนักงานที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ ดังจะเห็นได้ว่าหลังจากที่เกิดเหตุการณ์ในปี 2556 บริษัทฯ ยังไม่เคยมีความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการทุจริตของพนักงานขายหน่วยรถแต่อย่างใด อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้รับการชำระเงินคืนจากพนักงานที่ทุจริตดังกล่าวอย่างต่อเนื่องโดยทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้พนักงานทุจริตคงเหลือจำนวน 0.88 ล้านบาท

3.10 ความเสี่ยงด้านการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ปัจจุบันความเสี่ยงด้านการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินได้ถูกแก้ไขและลดระดับของความเสี่ยงนี้เรียบร้อยแล้ว

เมื่อเดือนกรกฎาคม 2556 บริษัทฯ ได้ทำสัญญากู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ประกอบด้วย วงเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 17.50 ล้านบาท และวงเงินกู้ยืมระยะสั้นในรูปของวงเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 90 ล้านบาท เพื่อนำเงินมาซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ถึงแม้ในปี 2556 และงวด 6 เดือนแรกของปี 2557 บริษัทฯไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขโดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้เป็นไปตามข้อมูลในตารางด้านล่าง

	ข้อกำหนดเดิมของธนาคาร	ข้อกำหนดใหม่ของธนาคาร	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น[1] (เท่า)	ไม่เกินกว่า 4 (ปี 2556)	-	11.39	2.27	0.31
	ไม่เกินกว่า 3 (ปี 2557 เป็นต้นไป)	ไม่เกินกว่า 4 (ปี 2557)			
	-	ไม่เกินกว่า 3 (ปี 2558 เป็นต้นไป)			
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้[2] (เท่า)	ไม่น้อยกว่า 2	-	0.49	11.71	72.43

หมายเหตุ:

1) อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน คำนวณจากหนี้สินรวมหารด้วยส่วนของผู้ถือหุ้น

2) อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษี บวกด้วยค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายรอตัดบัญชี หารด้วยเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีของปีบัญชีที่ผ่านมาบวกดอกเบี้ยจ่าย

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมที่มีกับธนาคารพาณิชย์ บริษัทฯ จึงได้ทำหนังสือขอผ่อนผันการปฏิบัติตามเงื่อนไขในการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นจากธนาคาร และบริษัทฯ ก็ได้รับการผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวจากธนาคารเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยธนาคารได้ปรับเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี 2557 ไม่ให้เกินกว่า 4 เท่า และตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่ให้เกินกว่า 3 เท่า

ภายหลังจากการที่ธนาคารปรับลดเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้แก่บริษัทฯ แล้ว ผู้บริหารของบริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถดำรงอัตราส่วนดังกล่าวได้ตามที่ธนาคารกำหนด โดยจะเห็นได้จากอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่คำนวณจากงบการเงินปี 2557 และงบการเงินปี 2558 เท่ากับ 2.27 เท่า และ 0.31 เท่า ตามลำดับ ในขณะที่อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้เท่ากับ 11.71 เท่า และ 72.43 เท่า ตามลำดับ

3.11 **ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าหรือเท่ากับร้อยละ** 25

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ นายชัชชวี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 29.38 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จึงอาจทำให้สามารถใช้สิทธิคัดค้านในมติที่สำคัญในการประชุมผู้ถือหุ้นสำหรับเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ การทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน การลดหรือเพิ่มทุน และการควบรวมกิจการ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ พิจารณา และกลั่นกรองเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต และเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ ยิ่งไปกว่านั้นแล้ว โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน (ซึ่งรวมประธานกรรมการ) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ และช่วยให้การกำกับดูแลการบริหารงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 36130 อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี รวมพื้นที่ 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา	เป็นเจ้าของ	จดจำนองที่ดินไว้กับธนาคารพาณิชย์	10.70
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	จดจำนองสิ่งปลูกสร้างไว้กับธนาคารพาณิชย์	7.56
		-	16.83
เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน	เป็นเจ้าของ	-	3.41
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	2.30
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	2.82
	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	0.74
ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าทางการเงิน	8.25
รวม			52.61

4.2 สรุปสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

4.2.1 สัญญาว่าจ้างให้ผลิตสินค้า

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 1		
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 16 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 45 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า - ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พิทักษ์ทรัพย์ หรือตกเป็นบุคคลล้มละลายตามคำสั่งศาล - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน

		- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดสามารถแจ้งบอกเลิกสัญญาล่วงหน้า 6 เดือน ก่อนวันที่จะยกเลิกสัญญา
เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ		คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
เงื่อนไขอื่นๆ	:	- หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 0.5 ของราคาสินค้า - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิตสินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 2		
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 ธันวาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
อายุของสัญญา	:	1 ปี นับจากวันที่ในสัญญา โดยหากไม่มีคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดแจ้งบอกเลิกสัญญาภายในเวลา 3 เดือน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดปฏิบัติผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายใน 30 วัน คู่สัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วันนับจากวันกำหนดส่งมอบ - คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดถูกยึดทรัพย์ พิทักษ์ทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล
เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ		คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งนี้ การเก็บรักษาข้อมูลที่เป็นความลับตามข้อกำหนดในสัญญานี้จะยังคงมีผลต่อไปอีก 3 ปี นับจากวันที่สัญญาฉบับนี้สิ้นสุดลง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 3		
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 20 ตุลาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	บริษัทฯ อาจใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา เมื่อเกิดเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งดังต่อไปนี้ - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง บริษัทฯ จะบอกกล่าวให้ผู้รับจ้างแก้ไขภายใน 30 วัน หากผู้รับจ้างไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุการณ์ดังกล่าวภายในเวลาที่กำหนด บริษัทฯ มีสิทธิบอกเลิกสัญญาว่าจ้างได้ทันที - ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายใน 30 วัน นับจากวันกำหนดส่งมอบสินค้า - ผู้รับจ้างถูกยึดทรัพย์ พิทักษ์ทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล - ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดเงื่อนไขตามที่กำหนดไว้ในสัญญาตั้งแต่ 2 ครั้งขึ้นไป ภายในระยะเวลา 6 เดือน
เงื่อนไขอื่นๆ	:	- หากผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันภายในกำหนด ผู้รับจ้างจะต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ ในอัตราร้อยละ 2 ของราคาสินค้า - ผู้รับจ้างจะไม่เข้าทำสัญญากับบุคคลอื่นใดในการรับจ้างผลิต สินค้าที่เหมือนกับสินค้าที่ผู้รับจ้างจัดส่งให้กับลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือผู้ซื้อรายอื่น ทั้งนี้ ให้รวมถึงกรณีที่ผู้รับจ้างผลิตสินค้าดังกล่าวให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยตรง เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทฯ
เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ	:	คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายรวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องตกลงจะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับแก่บุคคลภายนอก หรือนำข้อมูลที่เป็นความลับดังกล่าวไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นนอกเหนือจากวัตถุประสงค์ตามที่ระบุไว้ในสัญญา เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 4		
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มิได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ		ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

ผู้รับจ้างผลิตรายที่ 5		
วันที่ในสัญญา	:	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ผลิตสินค้าตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวเป็นหนังสือให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน - หากคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายที่มิได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที
เงื่อนไขการเก็บรักษาความลับ		ผู้รับจ้างต้องรักษาสูตรและวิธีการผลิตที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ตามสูตรที่บริษัทฯ ส่งมอบให้เป็นความลับเฉพาะผู้ควบคุมการผลิต และแน่ใจว่าผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการรักษาความลับอย่างเคร่งครัด

4.2.2 สัญญาว่าจ้างขนส่ง

คู่สัญญา	:	บริษัท บลู แอนด์ ไวท์ 1989 จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	1 มีนาคม 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ลักษณะสัญญา	:	บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างในการขนส่งสินค้า โดยนับตั้งแต่วันรับสินค้าจากที่ทำการหรือโรงงานของบริษัทฯ ไปยังสถานที่ปลายทางที่บริษัทฯ กำหนด สินค้าทั้งหมดอยู่ในความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจนกระทั่งผู้รับสินค้าได้รับสินค้าโดยถูกต้องเรียบร้อย
อายุของสัญญา	:	1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2558 โดยหากผู้ว่าจ้างไม่ได้แจ้งบอกเลิกสัญญาภายใน 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา ให้ถือว่าสัญญานี้มีผลต่อไปโดยอัตโนมัติอีกคราวละ 1 ปี
เงื่อนไขอื่นๆ	:	กรณีสินค้าสูญหายหรือเสียหายจากการขนส่งรวมทั้งรถเกิดอุบัติเหตุหรือพลิกคว่ำ ผู้รับจ้างยินยอมชดใช้ค่าเสียหายเต็มมูลค่าของสินค้าตามราคาที่แสดงในใบกำกับภาษีฉบับนั้นๆ

4.2.3 สัญญาเช่าคลังสินค้า

ผู้ให้เช่า	:	นางบังอร อัครมงคล
วันที่ในสัญญา	:	5 พฤศจิกายน 2556
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
ทรัพย์สินที่ให้เช่า	:	อาคารตั้งอยู่บนโฉนดที่ดินเลขที่ 36129 หมู่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
อายุของสัญญา	:	3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	- หากผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด หรือหลายข้อ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญา หรือดำเนินการใดๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา

- ในระหว่างสัญญาเช่า ถ้าผู้เช่าถูกยึดทรัพย์ พิทักษ์ทรัพย์ หรือล้มละลายตามคำสั่งศาล ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

4.2.4 สัญญาเช่าพื้นที่

บริษัทฯ มีการตกลงทำสัญญาเช่าพื้นที่ สัญญาบริการ และสัญญาบริการส่วนกลาง ห้องชุดเลขที่ 9/231-234 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	1 กันยายน 2556
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
พื้นที่	:	ห้องชุด A2 เลขที่ 9/234 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ จำนวน 1 ห้อง ขนาดเนื้อที่ 221.61 ตารางเมตร
อายุของสัญญา		3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2559
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

ผู้ให้เช่า	:	บริษัท เอช - ฟีนิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ในสัญญา	:	1 พฤศจิกายน 2557
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
พื้นที่	:	ห้องชุด A1, B1, B2 เลขที่ 9/231-233 ชั้น 23 อาคารยูเอ็ม ทาวเวอร์ จำนวน 3 ห้อง ขนาดเนื้อที่ 221.61, 185.16 และ 172.16 ตารางเมตร รวมทั้งสิ้น 578.93 ตารางเมตร
อายุของสัญญา		3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2557 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2560
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที

4.2.5 สัญญาเช่าพื้นที่

บริษัทฯ มีการตกลงทำสัญญาเช่าตึกแถว เลขที่ 2647 ถนนเพชรบุรี แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ เพื่อใช้เก็บอุปกรณ์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ให้เช่า	:	ห้างหุ้นส่วนจำกัด วิสิน
วันที่ในสัญญา	:	20 เมษายน 2558
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	:	-ไม่มี-
อายุของสัญญา		1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2559
เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา	:	ผู้ให้เช่าใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา หรือการเช่าตามสัญญานี้สิ้นสุดลงเพราะสัญญาเช่าครบกำหนดอายุการเช่า

เครื่องหมายการค้าที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ดังนี้

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
วีสลิม	ค338500 ค338501	ไทย	22 ก.ค. 2553 - 21 ก.ค. 2563
Vslim	ค338502 ค338503	ไทย	22 ก.ค. 2553 - 21 ก.ค. 2563
Zenya	ค393012 ค393013	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
เซนย่า	ค393014 ค393015	ไทย	19 ก.ค. 2553 - 18 ก.ค. 2563
Zenya	KH/36089/10/D	กัมพูชา	31 ส.ค. 2553 - 31 ส.ค. 2563
Vslim	KH/38851/11	กัมพูชา	8 มิ.ย. 2554 - 8 มิ.ย. 2564
T.A.C. Consumer Co., Ltd.	KH/38848/11 KH/38849/11 KH/38850/11	กัมพูชา	8 มิ.ย. 2554 - 8 มิ.ย. 2564
Zenya	23808	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
Vslim	23809	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564
T.A.C. Consumer Co., Ltd.	23810	ลาว	23 ส.ค. 2554 - 23 ส.ค. 2564

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
ZENYA	192574	เวียดนาม	1 ต.ค. 2555 - 17 ส.ค. 2564
VSlim	192575	เวียดนาม	1 ต.ค. 2555 - 17 ส.ค. 2564
T.A.C. Consumer Co., Ltd.	214360	เวียดนาม	17 ต.ค. 2556 - 17 ส.ค. 2564
VSlim	7103/2013	พม่า	8 ก.ค. 2556 - 7 ก.ค. 2559
ZENYA	7104/2013	พม่า	8 ก.ค. 2556 - 7 ก.ค. 2559
SA·WAS·DEE Cha Thai	4/14077/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
SA·WAS·DEE Royal Mango	4/14078/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
SA·WAS·DEE Bangkok Durian	4/14079/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
3in1 Na ARUN Powder Mix Drink	4/14080/2014	พม่า	30 ก.ย. 2557 - 29 ก.ย. 2560
VSlim	T1308059B	สิงคโปร์	21 พ.ค. 2556 - 21 พ.ค. 2566
ZENYA	T1308061D	สิงคโปร์	21 พ.ค. 2556 - 21 พ.ค. 2566
3in1 Na ARUN Powder Mix Drink	214352	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
SA·WAS·DEE Bangkok Durian	214353 214354	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
SA·WAS·DEE Cha Thai	214355 214356	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
SA·WAS·DEE Royal Mango	214258 214359	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
Vslim	214360	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
Zenya	214362 214363	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	13 ก.ค. 2557 - 13 ก.ค. 2567
Zenya	2013054635	มาเลเซีย	16 พ.ค. 2556 - 16 พ.ค. 2566
Zenya	1674660	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 – 13 ก.พ. 2568
Vslim	1674661	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 – 13 ก.พ. 2568
SA·WAS·DEE Cha Thai	1674664	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 – 13 ก.พ. 2568
SA·WAS·DEE Royal Mango	1674665	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 – 13 ก.พ. 2568
SA·WAS·DEE Bangkok Durian	1674666	ออสเตรเลีย	13 ก.พ. 2558 – 13 ก.พ. 2568
Zenya	303116367	ฮ่องกง	27 ส.ค.2557– 26 ส.ค. 2567
Vslim	303116376	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567

เครื่องหมายการค้า	เลขทะเบียน	ประเทศ	ระยะเวลา
	303116420	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567
	303116394	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567
	303116402	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567
	303116411	ฮ่องกง	27 ส.ค. 2557 – 26 ส.ค. 2567

โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนขยายการลงทุนธุรกิจด้าน “เครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ” (Vending Machine) ซึ่งเป็นเครื่องดื่มร้อนประเภทชาและกาแฟ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการบริโภคที่เติบโตขึ้นในร้านสะดวกซื้อทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ วางเป้าหมายติดตั้งเครื่อง Vending Machine ให้ได้ประมาณ 1,500 เครื่อง ภายในปี 2560 คาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 120 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจาและร่างบันทึกข้อตกลงทางการค้ากับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งคาดว่าจะสามารถลงนามในบันทึกข้อตกลงทางการค้าและเริ่มติดตั้งเครื่อง Vending Machine ได้ประมาณ 10 เครื่อง ภายในปี 2558 และสำหรับปี 2559 และปี 2560 บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถติดตั้งเครื่อง Vending Machine ได้จำนวน 740 เครื่อง และจำนวน 750 เครื่อง ตามลำดับ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ไม่เป็นคู่ความหรือคู่กรณี ในคดีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2558
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มิได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ธุรกิจหลัก

ประกอบธุรกิจจัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ โดยมุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

9/231-233 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 23 ถนนรามคำแหง

แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทรศัพท์: 0-2717-2898

โทรสาร: 0-2717-2899

Website: www.tacconsumer.com

E-mail: contact_info@tacconsumer.com

เลขทะเบียนบริษัท 0107558000369

ที่ตั้งโรงงาน

99/112 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองบอนแดง อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี 20170

โทรศัพท์: 038-110812-4

ทุนจดทะเบียน

หุ้นสามัญ 152,000,000 บาท (608,000,000 หุ้น)

ทุนชำระแล้ว

หุ้นสามัญ 152,000,000 บาท (608,000,000 หุ้น)

เลขานุการบริษัท

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: panjaporn@tacconsumer.com

นักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์: 0-2717-2898 ต่อ 77

โทรสาร: 0-2717-2899

E-mail: ir@tacconsumer.com

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0-2009-9000

โทรสาร : 0-2009-9991

SET Contact center: 0-2009-9999

Website: http://www.set.or.th/tsd

E-mail: SETContactCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี

1. นางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 และ/หรือ
2. นายวิชาติ โลเกศกระวี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4451 และ/หรือ
3. นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4604

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์: 0-2264-0777, 0-2261-9190

โทรสาร: 0-2264-0789-90, 0-2661-9192

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เภา แอนด์ แอสโซซิเอทส์ ลอว์ ออฟฟิซ จำกัด

140/4 เอ อาคารไอทีเอฟทาวเวอร์ ชั้นที่ 19 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กทม 10500

โทรศัพท์ : 0-2632-6795

โทรสาร : 0-238-2574, 0-2634-4998

ส่วนที่ 2
การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 152,000,000 บาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 152,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 608,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท

7.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้น

รายชื่อและสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ที่มีชื่อปรากฏตามทะเบียนบัญชีผู้ถือหุ้นครั้งหลังสุด ณ วันที่ 14 มีนาคม 2559 มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	%
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	178,645,143	29.38
2. นายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์	91,273,143	15.01
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	27,138,572	4.46
4. นายณัฐจักร์ เลียงชเยศ	22,685,171	3.73
5. นายไชยเชษฐ์ สีวลีพันธ์	20,200,285	3.32
6. นายเพชร แพรวพรายกุล	18,905,071	3.11
7. นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์	18,608,000	3.06
8. นายศึกษิต เพชรอำไพ	10,400,000	1.71
9. นายต่อศักดิ์ วยากรณ์วิจิตร	9,908,500	1.63
10. นายศรีศักร เดชกิจวิกรม	8,100,000	1.33
รวม	**405,863,885**	**66.75**

หมายเหตุ : นายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์ เป็นผู้ถือหุ้นที่ร่วมก่อตั้งบริษัทฯ และไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงาน

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในแต่ละปี ภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลแตกต่างไปจากนโยบายที่กำหนดไว้ได้ โดยจะขึ้นอยู่กับผลประกอบการ สภาพคล่องทางการเงิน และความจำเป็นในการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อบริหารกิจการ และแผนการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงภาวะเศรษฐกิจ

8. โครงสร้างการจัดการ

8.1 คณะกรรมการบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คณะกรรมการบริษัท มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 7 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง[1)]	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ
2. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการ
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการ
4. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง[2)]	กรรมการ
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล[1)]	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล[1)]	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
7. นางพักตรา สุริยาปี[1)]	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

หมายเหตุ : 1) กรรมการลำดับที่ 1 และ 5-7 ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2558 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558

2) กรรมการลำดับที่ 4 ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558

โดยมีนางสาวปัญจพร ฤกษ์สมบูรณ์ เป็นเลขานุการบริษัท ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558

<u>กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท</u>

นายชัชชวี วัฒนสุข ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายชนิต สุวรรณพรินทร์ หรือนางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง รวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

<u>การประชุมคณะกรรมการบริษัท</u>

ในปี 2557 และ ปี 2558 บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท จำนวน 9 ครั้ง และ 6 ครั้ง ตามลำดับ โดยรายละเอียดการเข้าร่วมประชุมของกรรมการแต่ละท่านมีดังนี้

จำนวนครั้ง ของการประชุมและจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละรายเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมา

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม/จำนวนการประชุมทั้งหมด	
		ปี 2557	ปี 2558
1. พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง[1)]	ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ	-	5/6
2. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการ	9/9	5/6
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการ	9/9	5/6
4. นายชนะพันธ์ พิริยะพันธุ์[2)]	กรรมการ	9/9	4/5
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล[1)]	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	5/6
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล[1)]	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	4/6
7. นางพักตรา สุริยาปี[1)]	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	-	5/6
8. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง[2)]	กรรมการ		1/6

หมายเหตุ 1) กรรมการลำดับที่ 1 และ 5-7 ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2558 และมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558

2) กรรมการลำดับที่ 4 ได้ออกจากตำแหน่งโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 21 สิงหาคม 2558 โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติแต่งตั้งนางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง เป็นกรรมการบริษัทแทน

8.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ มีกรรมการจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล	กรรมการตรวจสอบ
3. นางพักตรา สุริยาปี	กรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล เป็นกรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ โดยนางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมีประสบการณ์การทำงานเป็นประธานเจ้าหน้าที่การเงินส่วนกลาง บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน), รองกรรมการผู้จัดการใหญ่การเงิน บริษัท ผลิตไฟฟ้าราชบุรีโฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงิน บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในเอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท)

โดยมีนางสาวปัญจพร ฤกษ์สมบูรณ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2558

8.3 ผู้บริหาร

คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีกรรมการบริหารจำนวนทั้งสิ้น 5 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	ประธานกรรมการบริหาร
2. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	รองประธานกรรมการบริหาร
3. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	กรรมการบริหาร
4. นางสุวีรยา อังศวานนท์	กรรมการบริหาร
5. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	กรรมการบริหาร

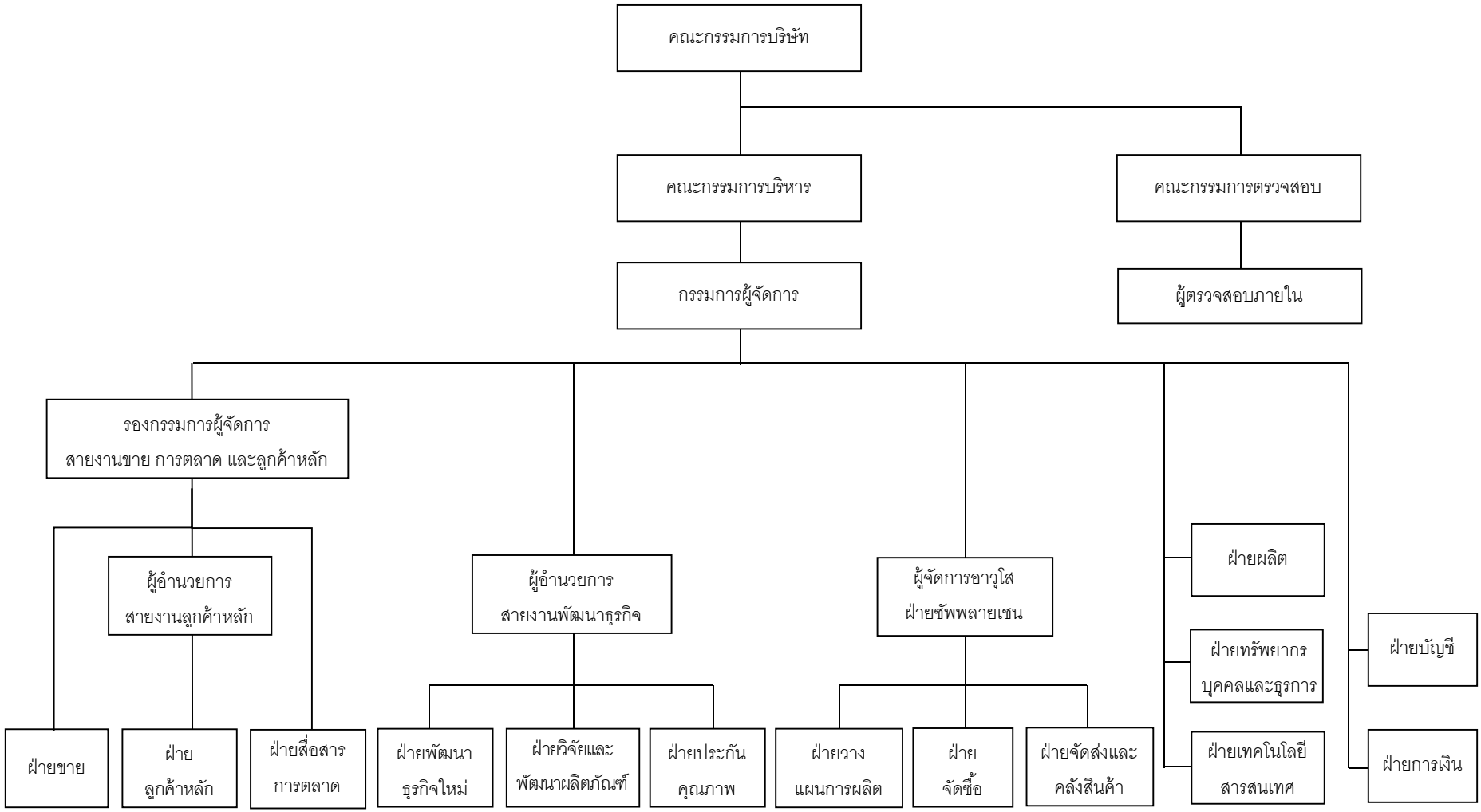
ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีผู้บริหารจำนวนทั้งสิ้น 10 ท่าน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการผู้จัดการ
2. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	รองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก
3. นางสุวีรยา อังศวานนท์	ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก
4. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ
5. นางสาวนริสา ติยะสุขสวัสดิ์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโถกด
6. นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่
7. นางสาวแพรวนภา นิ่มมา	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน
8. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี
9. นายณฐกร เรืองฤทธิ	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน
10. นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

หมายเหตุ : “ผู้บริหาร” ตามนิยามในประกาศที่เกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ จะเริ่มนับจากตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ รองกรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการ โดยผู้บริหารรายที่ 4 จะอยู่ที่ระดับผู้จัดการอาวุโส ซึ่งอยู่ในระดับเดียวกับผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน นอกจากนี้ ยังรวมถึงผู้จัดการฝ่ายบัญชีและผู้จัดการฝ่ายการเงิน

โครงสร้างองค์กร



8.4 เลขานุการบริษัท

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558 คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติแต่งตั้งนางสาวปัญจพร ฤกษ์สมบูรณ์ ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 แก้ไขโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 นอกจากนี้ ในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 ได้กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท ดังนี้

1. ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนดกฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
2. รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว
3. ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
   - 4.1 ทะเบียนกรรมการ
   - 4.2 หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ
   - 4.3 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
   - 4.4 รายงานประจำปีของบริษัทฯ
   - 4.5 รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการผู้บริหาร
5. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่กฎหมายหรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

8.5 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

8.5.1 ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2558 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2558 ดังนี้

1) ค่าเบี้ยประชุม

หน่วย : บาท

ตำแหน่ง	เบี้ยประชุม/คน/ครั้ง
ประธานกรรมการบริษัท	30,000
กรรมการบริษัท	25,000
ประธานกรรมการตรวจสอบ	25,000
กรรมการตรวจสอบ	20,000

หมายเหตุ : 1) เบี้ยประชุมจะจ่ายเฉพาะที่เข้าร่วมประชุมเท่านั้น
2) กรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย จะไม่ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการของบริษัท

2) ค่าบำเหน็จกรรมการ

บริษัทจะจ่ายค่าบำเหน็จกรรมการให้แก่คณะกรรมการบริษัท ซึ่งเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 1,500,000 บาท โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาจัดสรรตามความเหมาะสม

ในปี 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายค่าเบี้ยประชุมให้แก่คณะกรรมการบริษัทฯ ตามรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	ปี 2558				
			จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่จัดประชุม*			ค่าบำเหน็จกรรมการ (บาท)	ค่าตอบแทน (บาท)
			กรรมการ	กรรมการตรวจสอบ	วิสามัญผู้ถือหุ้น		
1	พล.ร.อ.อภิชาติ เพ็งศรีทอง[1)]	ประธานกรรมการบริษัท	150,000	-	30,000	430,000	610,000
2	นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการบริษัท	-	-	-	-	-
3	*นายสมบุญ ประสิทธิ์จูตระกูล[1)]*	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	125,000	100,000	-	370,000	595,000
4	นางพักตรา สุริยาปี[1)]	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	125,000	80,000	-	350,000	555,000
5	นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล[1)]	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	100,000	60,000	-	350,000	510,000
6	นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการบริษัท	-	-	-	-	-
7	นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์	กรรมการบริษัท	-	-	-	-	-
8	นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง[2)]	กรรมการบริษัท	-	-	-	-	-
รวมค่าตอบแทนกรรมการ			500,000	240,000	30,000	1,500,000	2,270,000

[1)] ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558

[2)] ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม2558

หมายเหตุ

- เริ่มการจ่ายค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการบริษัทในครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2558 และเริ่มการจ่ายค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการตรวจสอบในครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2558
- ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ เนื่องจากติดภารกิจสำคัญ
- กรรมการลำดับที่ 2, 6-7 เป็นกรรมการที่ได้รับเงินเดือนประจำในฐานะพนักงานบริษัทฯ จึงไม่ได้รับค่าตอบแทนในฐานะกรรมการบริษัท

ในปี 2557 และปี 2558 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้บริหารจำนวน 29.48 ล้านบาท และจำนวน 32.42 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ค่าตอบแทนดังกล่าวรวมถึงเงินเดือน โบนัส เงินสมทบเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

ปี	จำนวนผู้บริหาร (คน)	ค่าตอบแทน (บาท)
2557	8	29,480,445.08
2558	12	32,429,167.37

หมายเหตุ :

- จำนวนผู้บริหารในตารางนับรวมนายชัชชวี วัฒนสุข ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร
- ในระหว่างปี 2557 บริษัทฯ มีผู้บริหารเพิ่ม 1 ท่าน ได้แก่ นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการตลาดและลูกค้าหลัก ที่ได้เริ่มทำงานกับบริษัทฯ เมื่อวันที่ 3 มี.ค. 2557
- ในระหว่างปี 2558 มีผู้บริหาร 1 ท่าน ได้แก่ นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ ดำรงตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานขาย ได้ลาออกจากการเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2558 ในขณะที่มีผู้บริหารเพิ่ม 5 ท่าน ได้แก่ นายณฐกร เรืองฤทธิ์ ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ที่ได้เริ่มทำงานกับบริษัทฯ เมื่อวันที่ 16 ก.ค. 2558 และมีผู้บริหารระดับผู้จัดการอาวุโสอีก 4 ท่าน เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2558
- ในเดือนตุลาคม 2558 นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสงได้เพิ่มอำนาจการดูแลฏิบัติงานเป็น 3 สายงานคือ สายงานขาย สายงานการตลาดและลูกค้าหลัก

8.4.2 ค่าตอบแทนอื่น

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติให้บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มทุนจำนวน 9,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 1.48 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท ซึ่งเป็นราคาเดียวกันกับที่เสนอขายให้แก่ประชาชน และเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

ทั้งนี้ รายละเอียดของกรรมการและผู้บริหารที่ได้รับการจัดสรรและจองซื้อหุ้นมีดังนี้

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้นที่ได้รับการจัดสรร	ร้อยละของจำนวนหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงาน
1. พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง	ประธานกรรมการ	200,000	2.22
2. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการและประธานกรรมการบริหาร	80,000	0.89
3. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการและกรรมการผู้จัดการ	250,000	2.78
4. นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแส	กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก	230,000	2.56
5. นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล	ประธานกรรมการตรวจสอบ	100,000	1.11
6. นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล	กรรมการตรวจสอบ	100,000	1.11
7. นางพักตรา สุริยาปี	กรรมการตรวจสอบ	100,000	1.11
8. นางสุวีรยา อังศวานนท์	ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก	300,000	3.33
9. นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ	350,000	3.89
10. นางสาวนริสา ติยะสุขสวัสดิ์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโถกด	60,000	0.67

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้นที่ได้รับการจัดสรร	ร้อยละของจำนวนหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงาน
11. นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่	350,000	3.89
12. นายอรรถชัย นัยวิกุล	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	310,000	3.44
13. นางสาวแพรวนภา นิ่มมา	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน	350,000	3.89
14. นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	130,000	1.44
15. นายณฐกร เรืองฤทธิ์	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	30,000	0.33

8.6 บุคลากร

8.6.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีพนักงานรวมทั้งสิ้นจำนวน 86 คน (ไม่นับรวมผู้บริหารจำนวน 12 คน) โดยแแบ่งตาม สายงานหลักได้ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)		
	พนักงานประจำ	พนักงานรายวัน	รวม
1. ฝ่ายขาย	13	-	13
2. ฝ่ายการตลาด	3	-	3
3. ฝ่ายลูกค้าหลัก	1	-	1
4. ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และประกันคุณภาพ	9	-	9
5. ฝ่ายบัญชีการเงิน	7	-	7
6. ฝ่ายโรงงาน	17	18	35
7. ฝ่ายซัพพลายเชน	6	-	6
8. ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและธุรการ	9	-	9
9. ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ	1	-	1
10. เลขานุการบริษัท	1	-	1
11. เลขานุการกรรมการผู้จัดการ	1	-	1
รวม	**68**	**18**	**86**

8.6.2 ข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-

8.6.3 ค่าตอบแทนพนักงาน

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ในปี 2557 และปี 2558 บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวน 33.21 ล้านบาท

และจำนวน 28.54 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าคอมมิชชั่น โบนัส เบี้ยเลี้ยง เงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ และสวัสดิการอื่นๆ

ค่าตอบแทนอื่น

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2558 ได้มีมติให้บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มทุนจำนวน 9,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 1.48 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท ซึ่งเป็นราคาเดียวกันกับที่เสนอขายให้แก่ประชาชน และเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

ทั้งนี้ ไม่มีพนักงานรายใดได้รับการจัดสรรหุ้นเกินกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ

8.6.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของบุคลากรภายในองค์กร จึงได้กำหนดนโยบายการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ และความชำนาญ รวมทั้งประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของพนักงานทุกระดับ ตลอดจนมีการเชิญวิทยากรจากสถาบันภายนอกที่มีชื่อเสียงมาบรรยายและให้ความรู้เพิ่มเติมแก่พนักงาน โดยบริษัทฯ จะมีการทบทวนและปรับปรุงหลักสูตรการฝึกอบรมให้ทันสมัยและเหมาะสมอยู่เสมอ ทั้งนี้ การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรถือเป็นความรับผิดชอบของผู้บังคับบัญชาโดยตรงที่จะต้องวางแผนและติดตามผลการพัฒนาของพนักงานอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทฯ จะดูแลความก้าวหน้าในสายอาชีพของพนักงานอย่างทั่วถึงและเป็นธรรม โดยจะพิจารณาให้สอดคล้องกับระดับความรู้ ทักษะ และความสามารถของพนักงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาจัดส่งพนักงานและผู้บริหารในสายงานต่างๆ เข้าร่วมการอบรมและสัมมนาในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน

9. การกำกับดูแลกิจการ

9.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี เนื่องจากพิจารณาเห็นว่าเป็นกลไกสำคัญในการนำไปสู่การมีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยการมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีจะเป็นเครื่องมือเพื่อเพิ่มมูลค่า สร้างความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในระยะยาว ดังนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดให้มีนโยบายในการกำกับดูแลกิจการที่ดี ตามที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งครอบคลุมหลักการ 5 หมวด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

<u>หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น</u> (The Rights of Shareholders)

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในสิทธิพื้นฐานต่างๆ ของผู้ถือหุ้น ได้แก่ สิทธิการซื้อขายหรือโอนหุ้น สิทธิในการที่จะได้รับส่วนแบ่งกำไรของกิจการ สิทธิในการได้รับข้อมูลข่าวสารของกิจการอย่างเพียงพอ สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ เช่น การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือการแก้ไขข้อบังคับและหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับ การลดทุนหรือเพิ่มทุนเป็นต้น

นอกเหนือจากสิทธิพื้นฐานต่างๆ ข้างต้นแล้ว บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการในเรื่องต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น

- จัดส่งหนังสือนัดประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนวันประชุมอย่างน้อย 7 วัน โดยจะระบุวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม พร้อมทั้งระบุความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งได้แนบเอกสารประกอบการประชุม เช่น รายงานประจำปี งบการเงิน เอกสารประกอบวาระต่าง ๆและหนังสือมอบฉันทะ ซึ่งได้แนบไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุม เพื่อส่งให้กับผู้ถือหุ้นทุกรายตามรายชื่อที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ บริษัทฯประกาศงดรับลงทะเบียนการโอนหุ้น และได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุม และวาระการประชุมดังกล่าวผ่านทางเว็ปไซต์ของบริษัทฯล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วันก่อนวันประชุม เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้ศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ก่อนวันประชุม รวมถึงได้โฆษณาคำบอกกล่าวนัดประชุมในหนังสือพิมพ์ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 วันก่อนวันประชุม เพื่อบอกกล่าวให้ผู้ถือหุ้นได้เตรียมตัวล่วงหน้าก่อนการประชุม ซึ่งเป็นไปตามพรบ.บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535
- การให้สิทธิผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี และเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับเลือกตั้งการเป็นกรรมการล่วงหน้า โดยเลขานุการบริษัทจะเป็นผู้รวบรวมหัวข้อวาระการประชุมตามที่ผู้ถือหุ้นเสนอ และนำเข้าที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ในส่วนของการเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการเลขานุการบริษัทจะเป็นผู้รวบรวมรายชื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณารายชื่อและคุณสมบัติของบุคคลที่ผู้ถือหุ้นเสนอชื่อ และนำผลการพิจารณาเข้าที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป กรณีที่คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้นำวาระดังกล่าวเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯจะบรรจุเป็นวาระการประชุมในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นต่อไป

- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆ เข้าร่วมประชุมแทนตนได้ โดยใช้หนังสือมอบฉันทะแบบหนึ่งแบบใดที่บริษัทฯ ได้จัดส่งไปพร้อมหนังสือนัดประชุม
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถาม แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้อย่างเต็มที่และอิสระ
- ภายหลังการประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และได้เปิดเผยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหลังจากเสร็จสิ้นการประชุมภายใน 9.00 น. ของวันถัดไป พร้อมทั้งผลการลงมติในแต่ละวาระ จำนวนเสียงที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง ทั้งนี้ บริษัทฯได้เผยแพร่รายงานการประชุมผู้ถือหุ้นภายใน 14 วันนับจากวันประชุมไปยังเว็ปไซด์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็ปไซด์ของบริษัท

หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน (The Equitable Treatment of Shareholders)

บริษัทฯ มีนโยบายในการปฏิบัติและคุ้มครองสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่เป็นคนไทยหรือผู้ถือหุ้นต่างชาติ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ถือหุ้นรายย่อย บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มทางเลือกในการประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง สามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระหรือบุคคลอื่นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงแทนผู้ถือหุ้นได้ รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นรายย่อยสามารถเสนอวาระการประชุมสามัญประจำปีและเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการล่วงหน้าในเวลาอันสมควร

การดำเนินการประชุมจะเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทฯ ตามลำดับวาระการประชุม โดยจะมีการเสนอรายละเอียดในแต่ละวาระอย่างครบถ้วน พร้อมแสดงข้อมูลประกอบการพิจารณาอย่างชัดเจน รวมทั้งจะไม่เพิ่มวาระการประชุมที่ไม่มีการแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระที่มีความสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ บริษัทฯได้จัดทำหนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี และรายงานประจำปีทั้งภาษาไทยละภาษาอังกฤษ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติ

คณะกรรมการบริษั ได้กำหนดมาตรการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในโดยมิชอบ (Insider Trading) ของบุคคลที่เกี่ยวข้องซึ่งรวมถึง กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้าง รวมตลอดถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าวที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล รวมถึงได้กำหนดบทลงโทษเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ หรือนำข้อมูลของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตนไว้แล้วตามนโยบายการป้องกันการนำข้อมูลภายในไปใช้ประโยชน์ รวมทั้งห้ามมิให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือน ก่อนการเปิดเผยงบการเงินให้แก่สาธารณชนทราบ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแจ้งให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าใจและรับทราบ เกี่ยวกับภาระหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ในบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535

หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย (The Role of Stakeholders)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียและปฏิบัติอย่างเป็นธรรมต่อผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทั้งภายในและภายนอกบริษัทโดยมีรายละเอียดดังนี้

- ลูกค้า : บริษัทฯ เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้าโดยเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน การรักษาความลับของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อการกำหนดราคาขายและเงื่อนไขที่เหมาะสม
- คู่ค้าและเจ้าหนี้ : บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเป็นธรรม เสมอภาค มีความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอารัดเอาเปรียบ รักษาผลประโยชน์ร่วมกับคู่ค้าและเจ้าหนี้ รวมถึงมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจตลอดจนปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้า และ/หรือข้อตกลงตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย
- คู่แข่ง : บริษัทฯ ประพฤติตามกรอบกติกาการแข่งขันที่ดีและกฎหมายที่กำหนดไว้ รักษาบรรทัดฐานของข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน และหลีกเลี่ยงวิธีการไม่สุจริตเพื่อทำลายคู่แข่ง
- พนักงาน : บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของพนักงานทุกคนในบริษัทฯ ซึ่งจะมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นในการพัฒนาศักยภาพและความรู้ความสามารถ และทักษะของพนักงานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงพิจารณาให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคนและสามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกัน ตลอดจนการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมในการทำงานโดยคำนึงถึงคุณภาพชีวิตและความปลอดภัยในการทำงาน ทั้งนี้ บริษัทได้ถือปฏิบัติต่อพนักงานทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม
- ชุมชนและสังคม : บริษัทฯ เน้นการปลูกฝังจิตสำนึก ความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้เกิดขึ้นในบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อส่วนรวม และไม่กระทำการใดๆ ที่ขัดหรือผิดกฎหมาย

<u>หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส</u> (Disclosure and Transparency)

คณะกรรมการบริษัท ให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส ทั้งรายงานข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไปตามหลักเกณฑ์ของ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนข้อมูลที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งมีผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยบริษัทฯ จะทำการเผยแพร่ข้อมูลสารสนเทศของบริษัทฯ ต่อผู้ถือหุ้น และสาธารณชนผ่านช่องทางและสื่อการเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานงบการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริง และสมเหตุสมผล งบการเงินของบริษัทฯ จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้จัดให้มีการดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิผล เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผลว่าการบันทึกข้อมูลทางการบัญชีมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ รวมถึงมีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารเพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายการระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานตรงต่อคณะกรรมการบริษัท

ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัทฯได้จัดตั้งหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์เป็นผู้รับผิดชอบในการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ โดยการรายงานผ่านเว็ปไซต์ของบริษัท <u>www.tacconsuner.com</u> ในหัวข้อนักลงทุนสัมพันธ์ ซึ่งรวบรวมข้อมูลของบริษัทฯ ที่รายงานต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงานกำกับ

หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ถือหุ้น ผลการดำเนินงานรายไตรมาส ความเคลื่อนไหวของราคาหุ้น โดยมีการปรับปรุงข้อมูลให้ทันการณ์อยู่เสมอ เพื่อให้นักลงทุนและผู้สนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลบริษัทได้อย่างรวดเร็วและเท่าเทียมกัน

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์ได้ที่
ผู้ติดต่อ : นางสาวปัญจพร ฤกษ์สมบูรณ์
โทร: 0-2717-2898 ต่อ 77
โทรสาร: 0-2717-2899
E-mail: ir@tacconsumer.com

หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ (Responsibilities of the Board of Directors)

1. โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการของบริษัท ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในระดับตำแหน่งผู้บริหารจากองค์กรต่างๆ จึงสามารถนำประสบการณ์ ความรู้ความสามารถมาพัฒนาและกำหนดนโยบายทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายและภาพรวมขององค์กร ตลอดจนมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแล ตรวจสอบ ติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

โครงสร้างคณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย กรรมการอิสระมากกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งคณะ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีกรรมการทั้งสิ้นจำนวน 7 ท่าน แบ่งเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 3 ท่าน และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน (รวมประธานกรรมการบริษัทฯ) ซึ่งรวมกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน โครงสร้างกรรมการดังกล่าวจะทำให้เกิดการถ่วงดุลในการออกเสียงเพื่อพิจารณาในเรื่องต่างๆ

วาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทเป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535 และข้อบังคับบริษัท กล่าวคือ ในการประชุมสามัญประจำปีให้กรรมการออกจากตำแหน่งเป็นอัตรา 1 ใน 3 (หรืออัตราที่ใกล้เคียง) แต่เนื่องจากบริษัทฯได้เข้าเป็นบริษัทจะทะเบียนในปีแรก ดังนั้น กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการที่อยู่ตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท และฝ่ายจัดการมีการแบ่งแยกบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบอย่างชัดเจนเพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงาน และยังได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดต่างๆ เพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ดังนี้

1.1 คณะกรรมการบริหาร บริษัทฯ มีกรรมการบริหารทั้งสิ้น 5 ท่าน โดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้กำหนดแนวทางและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดโดยคณะกรรมการบริษัทฯ และเพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างคล่องตัว

1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัทฯ มีกรรมการตรวจสอบทั้งสิ้น 3 ท่าน เพื่อปฏิบัติหน้าที่เฉพาะเรื่องและเสนอเรื่องให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาและรับทราบ ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบมีสิทธิหน้าที่ตามที่ได้กำหนดไว้ใน

อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน จะต้องมีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ ได้

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ยังได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยงจำนวน 8 ท่าน เพื่อปฏิบัติหน้าที่ในการพิจารณาปัญหาหรือปัจจัยเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และหาทางลดความเสี่ยงหรือบริหารความเสี่ยงให้ต่ำที่สุด โดยจะรายงานให้คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ ทราบอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทฯ มีนโยบายในการแบ่งแยกตำแหน่งประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการให้เป็นคนละบุคคลกัน เพื่อป้องกันมิให้บุคคลใดมีอำนาจเบ็ดเสร็จในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดอำนาจหน้าที่ และคัดเลือกบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งดังกล่าว

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งเลขานุการบริษัท เพื่อให้มีหน้าที่และความรับผิดชอบตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ดังนี้

1) ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด กฎระเบียบและข้อบังคับของบริษัทฯ และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ

2) รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว

3) ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

4) จัดทำและเก็บรักษาเอกสารซึ่งได้แก่ ทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น รายงานประจำปีของบริษัทฯ รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการผู้บริหาร และดำเนินการอื่นๆ ตามที่กฎหมายหรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศกำหนด

2. บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

บริษัทฯ กำหนดให้กรรมการบริษัท ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยคณะกรรมการต้องเข้าใจและทราบถึงบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของตน และต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และคำนึงถึงประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้กำหนดนโยบาย เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ แผนธุรกิจ ตลอดจนงบประมาณของบริษัทฯ และกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

<u>นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์</u>

บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นจากการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ว่าผู้มีส่วนได้เสียในเรื่องใดจะไม่สามารถเข้ามามีส่วนในการอนุมัติรายการดังกล่าว โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่

เกี่ยวข้อง รวมตลอดถึงการปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีโดยเคร่งครัด

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้สอบบัญชี หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระ แล้วแต่กรณี พิจารณาตรวจสอบและให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคา และความสมเหตุสมผลของการทำรายการ และจะทำการเปิดเผยรายการระหว่างกันดังกล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ แบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี (แบบ 56-2)

ระบบการควบคุมภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายในสำหรับทั้งระดับบริหารและระดับปฏิบัติการ จึงได้มีการกำหนดขอบเขตหน้าที่และอำนาจดำเนินการอย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในการอนุมัติ การบันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และการจัดเก็บดูแลทรัพย์สินออกจากกัน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีการควบคุมภายในเกี่ยวกับระบบการเงิน โดยบริษัทฯ จัดให้มีระบบรายงานทางการเงินเสนอผู้บริหารสายงานที่รับผิดชอบ ถึงแม้ว่าปัจจุบัน บริษัทฯ จะยังไม่มีฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ เอง แต่บริษัทฯ ก็ได้จ้างผู้ตรวจสอบภายในอิสระจากภายนอกเข้ามาทำการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตามรายละเอียดในข้อ 13. เรื่องการควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง และให้รายงานผลการตรวจสอบโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

บริษัทฯ มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและสามารถวัดผลการดำเนินงานได้ โดยฝ่ายบริหารและจัดการจะมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานจริงกับเป้าหมายที่กำหนดไว้เป็นประจำทุกเดือน โดยจะมีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งที่มาจากภายนอกและภายในที่พบในการดำเนินงาน วิเคราะห์ถึงปัจจัยที่เป็นสาเหตุและมีการกำหนดมาตรการในการติดตามเหตุการณ์ที่เป็นสาเหตุของปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งมาตรการในการลดความเสี่ยง รวมถึงมอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามความเสี่ยงนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง และรายงานความคืบหน้าต่อคณะกรรมการ

3. การประชุมคณะกรรมการ

บริษัทฯ มีนโยบายให้คณะกรรมการของบริษัท ต้องประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น เลขานุการบริษัทได้กำหนดตารางการประชุมคณะกรรมการบริษัท สำหรับปี 2559 ล่วงหน้า และได้แจ้งให้กรรมการทุกท่านรับทราบตารางการประชุมดังกล่าว โดยการประชุมแต่ละครั้งได้มีการกำหนดวาระในการประชุมอย่างชัดเจนและมีการส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมรายละเอียดล่วงหน้า 7 วัน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม รวมทั้งได้มีการจดบันทึกรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร และจัดเก็บรายงานการประชุมที่ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการบริษัทฯ พร้อมให้คณะกรรมการบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้องตรวจสอบได้

4. ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ มีการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารในระดับที่เหมาะสมและเป็นอัตราที่เพียงพอสำหรับการรักษากรรมการและผู้บริหารที่มีคุณภาพไว้โดยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนที่มากเกินควร และอยู่ในระดับที่สามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ปัจจัยที่จะนำมาพิจารณา ประกอบด้วย ประสบการณ์ ภาระหน้าที่ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบ ทั้งนี้ การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในส่วนของค่าตอบแทนของผู้บริหาร จะเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทฯ

กำหนดไว้ ซึ่งจะพิจารณาจากภาระหน้าที่และความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ประกอบกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

5. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทฯ มีนโยบายส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงกรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร และเลขานุการบริษัท เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ หลักสูตรของสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors Association : IOD)

9.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างกรรมการของบริษัท ประกอบด้วย คณะกรรมการทั้งสิ้น 3 ชุด ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการตลาดทุนที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ ของบริษัทมีดังนี้

9.2.1 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัทฯ ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ

2. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัทฯ ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

3. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจ งบประมาณของบริษัทฯ รวมถึงควบคุมกำกับดูแล (Monitoring and Supervision) การบริหารและการจัดการของฝ่ายบริหารให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

4. พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัตินโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่เสนอโดยฝ่ายบริหาร

5. ติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง

6. ดำเนินการให้บริษัทฯ มีระบบงานบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีการรายงานทางการเงินและการสอบบัญชีที่เชื่อถือได้ รวมทั้งจัดให้มีระบบการควบคุมภายในและระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและเหมาะสม

7. พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ อย่างเหมาะสม

8. พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ที่แต่งตั้ง

ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่

อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดทำกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9. จัดทำรายงานประจำปีของคณะกรรมการบริษัท และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงิน เพื่อแสดงถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ

10. กำกับและดูแลการบริหารจัดการและการดำเนินงานต่างๆ ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวโยงกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญ เท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับกฎหมายอื่น

11. คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริษัทฯ ได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัทฯ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ อาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

9.2.2 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ

2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน

3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอค่าตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชี โดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

5. พิจารณารายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ

6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบและต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

(ก) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ

(ข) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ

(ค) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

(ง) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี

(จ) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(ฉ) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน

(ช) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎบัตร (charter)

(ซ) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทฯ

7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัท มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

9.2.3 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

1. พิจารณากลั่นกรองข้อเสนอของฝ่ายจัดการ และนำเสนอเป้าหมาย นโยบาย และแผนธุรกิจ รวมถึงงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติ

2. ควบคุมดูแลและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้ และกำกับดูแลให้การดำเนินงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ

3. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ เช่น การลงทุนต่างๆ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ เป็นต้น โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ

4. นำเสนอโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสมกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาอนุมัติ รวมถึงพิจารณาปรับเงินเดือน โบนัสของพนักงานระดับต่ำกว่าผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการลงไป

5. พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัทฯ การเสนอจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลหรือเงินปันผลประจำปีเพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ

6. มีอำนาจแต่งตั้งหรือว่าจ้างที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานภายในองค์กร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

7. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร

8. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ มอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการบริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติ

รายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติ ซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

9.2.4 ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ

1. ควบคุมดูแลการดำเนินกิจการและ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัทฯ
2. จัดทำนโยบาย แผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจ และงบประมาณประจำปีของบริษัทฯ เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
3. กำกับดูแลการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท รวมถึงตรวจสอบ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงานการบริหารจัดการ รวมถึงความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ
4. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ ตามงบลงทุนหรืองบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ โดยวงเงินสำหรับแต่ละรายการเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในตารางอำนาจอนุมัติที่ผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ แล้ว แต่ไม่เกินงบประมาณประจำปีที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ รวมถึงการเข้าทำสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายในการดำเนินการตามธุรกิจปกติของบริษัทฯ ตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ และเป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่ผ่านนการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ แล้ว
6. มีอำนาจในการอนุมัติอัตรากำลังคน การจ้างงานและบรรจุพนักงาน การกำหนดอัตราจ้างและการแต่งตั้งโยกย้ายพนักงาน รวมถึงพิจารณากำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละหน่วยงานและตำแหน่ง สำหรับพนักงานระดับต่ำกว่าผู้จัดการฝ่าย ตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ
7. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ และบันทึกต่างๆ เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามนโยบาย และเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อรักษาระเบียบวินัยภายในองค์กร
8. มีอำนาจแต่งตั้งคณะกรรมการหรือคณะทำงานชุดต่างๆ เพื่อประโยชน์และประสิทธิภาพการจัดการที่ดีและโปร่งใส และมีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของกรรมการผู้จัดการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่เห็นสมควร ซึ่งกรรมการผู้จัดการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรือการมอบอำนาจนั้นๆ ได้ตามที่เห็นสมควร
9. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในการดำเนินการเรื่องใดที่กรรมการผู้จัดการ หรือผู้รับมอบอำนาจจากกรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามธุรกิจปกติและเงื่อนไขการค้าปกติซึ่งเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด

การกำหนดอำนาจอนุมัติ

บริษัทฯ มีการกำหนดอำนาจอนุมัติสำหรับการดำเนินงานต่างๆ โดยสรุปได้ดังนี้

	กรรมการผู้จัดการ	ประธานกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบริหาร	คณะกรรมการบริษัท
1. การขออนุมัติงบลงทุนและการทรัพย์สินถาวร	≤ 500,000 บาท	≤ 5 ล้านบาท	≤ 10 ล้านบาท	>10 ล้านบาท
2. การลงทุนนอกแผนงบประมาณ	-	≤ 1 ล้านบาท	≤ 3 ล้านบาท	> 3 ล้านบาท
3. การขอซื้อสินค้าสำเร็จรูป	≤ 10 ล้านบาท	> 10 ล้านบาท*	-	-
4. การขอซื้อวัตถุดิบ/บรรจุภัณฑ์ตามแผนการผลิต	≤ 1 ล้านบาท	> 1 ล้านบาท*	-	-
5. การตัดบัญชี/จำหน่ายออกจากบัญชี (บาท/ครั้ง)				
- หนี้สูญ	≤ 250,000 บาท	-	≤ 1.5 ล้านบาท	> 1.5 ล้านบาท
- สินทรัพย์ถาวร	≤ 250,000บาท	-	≤ 1.5 ล้านบาท	> 1.5 ล้านบาท
- สินทรัพย์คงคลังล้าสมัย/เสื่อมสภาพ	≤ 250,000 บาท	-	≤ 1.5 ล้านบาท	> 1.5 ล้านบาท

หมายเหตุ :รายการที่ประธานกรรมการบริหารมีอำนาจสูงสุดในการอนุมัติรายการนั้น เป็นรายการที่เป็นการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ ซึ่งเกิดขึ้นอยู่เป็นประจำ

9.3 การสรรหาและแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

การคัดเลือกบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ จะกระทำผ่านการประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกจากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด เนื่องจากบริษัทฯ ยังไม่มีคณะกรรมการสรรหาคัดเลือกบุคคลที่จะดำรงตำแหน่งดังกล่าว จากนั้นที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะทำการคัดเลือกกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ

9.3.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

องค์ประกอบและการสรรหา แต่งตั้ง ถอดถอน หรือพ้นจากตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ นั้น ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย กรรมการจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร และต้องมีคุณสมบัติตามกฎหมายกำหนด
2. ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการ ตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้
   (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถือ
   (2) ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่เลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
   (3) บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

3. ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการในขณะนั้น ถ้าจำนวนกรรมการจะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้ที่สุดกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้น ให้จับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่จะออกตามวาระอาจถูกเลือกเข้ามารับตำแหน่งใหม่ก็ได้

4. กรรมการคนใดจะลาออกจากตำแหน่งให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัทฯ การลาออกมีผลนับแต่วันที่ใบลาออกไปถึงบริษัทฯ

5. ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ คณะกรรมการอาจเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และ/หรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงแค่วาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทนมติของคณะกรรมการต้องประกอบด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนกรรมการที่ยังเหลืออยู่

6. ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอาจลงมติให้กรรมการคนใดออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระได้ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

9.3.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติและลักษณะต้องห้ามของกรรมการตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกกรรมการอิสระจากผู้ทรงคุณวุฒิ ประสบการณ์การทำงานและความเหมาะสมด้านอื่นๆ ประกอบกัน จากนั้นจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ต่อไป ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 ท่าน

นิยามกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1.0 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน พนักงาน ลูกจ้าง ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดามารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มี

อำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทฯหรือบริษัทย่อย

4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้ที่มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชีซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ สังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเป็นตัวแทนกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ เช่น หุ้นส่วนธุรกิจ เจ้าหนี้ และคู่ค้า อันอาจจะทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest)

9.3.3 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัท จะเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 ท่าน โดยแต่งตั้งจากกรรมการอิสระของบริษัทฯ ที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด นอกจากนี้ กรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบต้องมีคุณสมบัติเพิ่มเติมดังนี้

1. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
2. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย หรือบริษัทย่อยลำดับเดียวกันเฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน
3. มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในฐานะกรรมการตรวจสอบ ทั้งนี้ ต้องมีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อยหนึ่งคนที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบแต่ละท่านมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี หรือเท่ากับวาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทฯ

9.3.4 การสรรหากรรมการผู้จัดการ

กรรมการผู้จัดการแต่งตั้งมาจากการเสนอชื่อของประธานกรรมการบริหาร โดยคัดเลือกจากบุคคลที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารอยู่ในขณะที่ทำการคัดเลือก และเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติแต่งตั้ง

9.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักหรือธุรกิจอื่นของบริษัทฯ หากคณะกรรมการเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและการลงทุนดังกล่าวเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯ จะส่งกรรมการหรือผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าว ทั้งนี้ กรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ จะต้องทำหน้าที่ในการกำกับดูแลบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ให้บริหารจัดการหรือดำเนินงานต่างๆ ตามนโยบายที่บริษัทกำหนด รวมถึงจะต้องใช้ดุลยพินิจตามมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ที่อนุมัติในเรื่องที่สำคัญของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

1. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ นำความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปเปิดเผยหรือแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเองหรือเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นใดไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนหรือไม่ก็ตาม

2. ห้ามมิให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ใช้ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ที่มีหรืออาจมีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งยังมิได้เปิดเผยต่อสาธารณชน เพื่อทำการซื้อ ขาย เสนอซื้อ เสนอขาย หรือชักชวนให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย เสนอซื้อหรือเสนอขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ก่อนที่ข้อมูลนั้นจะได้มีการเปิดเผยต่อสาธารณชน ไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะกระทำเพื่อประโยชน์ต่อตนเองหรือผู้อื่น หรือเพื่อให้ผู้อื่นกระทำดังกล่าวโดยตนได้รับประโยชน์ตอบแทน ผู้ใดฝ่าฝืนจะถูกลงโทษตามมาตรการทางวินัยของบริษัทฯ

3. บริษัทฯ ได้ดำเนินการแจ้งให้ผู้บริหารเข้าใจและรับทราบภาระหน้าที่ในการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ในบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนการรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535

4. เพื่อเป็นการป้องกันการใช้ข้อมูลภายในโดยมิชอบ (Insider Trading) บริษัทฯ ได้กำหนดมิให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของบุคคลดังกล่าว ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือน ก่อนการเปิดเผยงบการเงินให้แก่สาธารณชนทราบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะแจ้งให้กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และลูกจ้างของบริษัทฯ ทราบเกี่ยวกับข้อกำหนดข้างต้น

9.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในรอบปีบัญชี 2558 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ได้จ่ายค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee) ให้แก่ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ คือ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นจำนวนเงิน 1,150,000 บาท ซึ่งเป็นค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาลสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ นอกเหนือจากค่าตอบแทนดังกล่าว บริษัทฯ ไม่มีค่าบริการอื่นที่ต้องชำระให้กับผู้สอบบัญชี สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด และบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีหรือสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ได้มติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2558 เป็นจำนวนเงิน 1,150,000 บาท ซึ่งเป็นค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินระหว่างกาลสำหรับงบการเงินของบริษัทฯ

9.7 การปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในเรื่องอื่น ๆ

-ไม่มี-

10. ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities : CSR)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยยึดมั่นและให้ความสำคัญกับหน้าที่และความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย ได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ชุมชน และสังคมรอบด้าน เพื่อสร้างความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ และสามารถบริหารกิจการให้เติบโตได้อย่างมั่นคงและเป็นที่ยอมรับในสังคม รวมทั้งได้ปลูกฝังแนวความคิดดังกล่าวให้กับพนักงานทุกระดับชั้น ซึ่งได้แก่ คณะกรรมการบริษัทฯ คณะผู้บริหาร ผู้จัดการฝ่าย พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มอื่นๆ ให้ถือปฏิบัติเป็นบรรทัดฐานเดียวกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 7 ด้าน ดังต่อไปนี้

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีการบริหารงานเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคง ภายใต้การดำเนินงานด้วยความรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต มีความเป็นมืออาชีพ โปร่งใส ถูกต้องตามเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ โดยยึดถือตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯ ได้ปฏิบัติต่อคู่ค้าและเจ้าหนี้อย่างเป็นธรรม เสมอภาค ไม่เอารัดเอาเปรียบ โดยปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าและ/หรือข้อตกลงตามสัญญาที่ทำร่วมกันอย่างเคร่งครัด เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย และปฏิบัติต่อคู่แข่งขันทางการค้าอย่างเป็นธรรม ไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการโจมตี ให้ร้ายหรือทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งขัน

2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความสุจริตและโปร่งใส ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 5/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 จึงได้มีมติอนุมัตินโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น โดยปลูกจิตสำนึกให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนในองค์กรตระหนักถึงพิษภัยของการทุจริตคอร์รัปชั่น สร้างค่านิยมที่ถูกต้องและทัศนคติให้กับพนักงานในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ไม่แสวงหาประโยชน์จากตำแหน่งหน้าที่ของตนเอง หรือเอื้อประโยชน์ใดๆ ให้กับคนอื่น ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินงานโดยทางตรงหรือทางอ้อม และห้ามใช้โอกาสจากตำแหน่งหน้าที่ในบริษัทฯ แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวหรือ

ของครอบครัว และเพิ่มความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และให้เปิดเผยนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่นให้พนักงานทุกคนรับทราบเพื่อปฏิบัติตาม

3. **การเคารพสิทธิมนุษยชน**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและเคารพสิทธิมนุษยชน ปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมและเป็นธรรม ไม่ว่าจะมีความแตกต่างด้านเชื้อชาติ ศาสนา เพศ หรือด้านสภาพร่างกาย โดยบริษัทฯ ยึดมั่นในวัฒนธรรมองค์กรที่ให้พนักงานทุกคนยึดถือปฏิบัติเป็นแนวทางในการทำงานเพื่อให้พนักงานมีความเป็นอยู่ร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่มีความสุขและยอมรับซึ่งกันและกัน อีกทั้งยังส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการทำประโยชน์กับสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม

4. **การปฏิบัติต่อพนักงานอย่างเป็นธรรม**

บริษัทฯ มีจุดมุ่งหมายในการบริหารบุคคล โดยการคัดเลือก พัฒนา ส่งเสริม และรักษาไว้ซึ่งพนักงานที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯ บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิผล โดยบริษัทฯ ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ความสามารถของพนักงานแต่ละคน และสามารถเทียบเคียงได้กับบริษัทที่ประกอบธุรกิจเดียวกัน อีกทั้งมีการดูแลช่วยเหลือและจัดสวัสดิการให้พนักงานอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะในการทำงานอย่างต่อเนื่อง และเป็นการเปิดโอกาสให้พนักงานเจริญก้าวหน้าในการทำงาน ตลอดจนการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงาน โดยส่งเสริมให้พนักงานได้แสดงความเห็นของตนทั้งทางตรงและทางอ้อม อันจะนำมาซึ่งประโยชน์ในการแก้ปัญหาร่วมกัน

5. **ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค**

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อช่วยเสริมคุณภาพชีวิตให้แก่ผู้บริโภคด้วยความมุ่งมั่นและตระหนักถึงบทบาทที่หลากหลายของแต่ละบุคคลในแต่ละวัน ในแต่ละช่วงของชีวิต และส่งมอบความกินดีอยู่ดีให้แก่ทุกคนเพื่อสังคมที่เข้มแข็งภายใต้เงื่อนไขที่เป็นธรรม และให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้อง เพียงพอ ไม่เกินความเป็นจริง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค โดยได้รับการรับรองมาตรฐาน ดังนี้

- GMP (Good Manufacturing Practice) หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร เป็นระบบประกันคุณภาพที่มีการปฏิบัติในการผลิตอาหารเพื่อให้เกิดความปลอดภัย โดยได้รับที่โรงงาน อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นระบบประกันคุณภาพพื้นฐานก่อนที่จะพัฒนาไปสู่ระบบประกันคุณภาพอื่นๆ ต่อไป
- HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) ระบบควบคุมการผลิตอาหารเพื่อให้ได้อาหารที่ปลอดภัยจากอันตรายจากสารเคมี เชื้อโรค และสิ่งแปลกปลอม โดยได้รับที่โรงงาน อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
- Healthier Choice จากประเทศสิงคโปร์ เป็นการรับรองว่าบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสุขภาพ โดยการควบคุมปริมาณความหวานของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม
- Thailand Trust Mark จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ โดยเป็นตราสัญลักษณ์รับรองคุณภาพสินค้าที่กำหนดขึ้นเพื่อส่งเสริมคุณค่าของสินค้าและบริการของไทยที่ผลิตในประเทศไทย

6. **การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมทุกด้าน โดยเฉพาะผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนปลูกจิตสำนึกที่ดีให้กับพนักงานในการให้ความสำคัญและช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร

7. **การร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม**

บริษัทฯ ตระหนักเสมอว่าชุมชนและสังคมที่เข้มแข็งมีการพัฒนาที่ยั่งยืน มีความสำคัญยิ่งในฐานะเป็นปัจจัยเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯจึงตั้งเป้าที่จะมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคมอย่างต่อเนื่อง และได้เข้าไปมีส่วนร่วมส่งเสริมทางด้านกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

- บริษัทฯ ได้บริจาคเงินให้กับมูลนิธิจุฬาภรณ์ เพื่อสมทบทุนมูลนิธิจุฬาภรณ์เพื่อผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ยากไร้ในรายการ Dance Your Fat Off บริษัทฯ จึงได้รับการเสนอชื่อผู้นำของบริษัทฯ ที่เป็นผู้สนับสนุน ผลักดัน หรืออนุมัติให้บริษัทฯ บริจาคเงินเพื่อสาธารณประโยชน์ ในการขอพระราชทานเครื่องราชอิสริยาภรณ์อันเป็นที่สรรเสริญยิ่งดิเรกคุณาภรณ์ ประจำปี 2558
- บริษัทฯ ได้บริจาคเงินให้กับมูลนิธิแพทย์อาสาสมเด็จพระศรีนครินทราบรมราชชนนี (พอ.สว.) เพื่อนำไปใช้ในการดำเนินงานทางการแพทย์แก่ผู้ป่วยยากไร้ในถิ่นทุรกันดาร
- บริษัทฯได้บริจาคชาเขียวเซนย่ากับโครงการ TACC ปันความสุขให้น้อง โดยมี "สถานสงเคราะห์เด็กพิการและทุพพลภาพปากเกร็ด" เป็นตัวแทนรับมอบและกระจายไปตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น สถานสงเคราะห์เด็กพิการและทุพพลภาพปากเกร็ด สถานแรกรับเด็กชายปากเกร็ด สถานสงเคราะห์เด็กชายบ้านปากเกร็ด สถานคุ้มครองและพัฒนาอาชีพบ้านเกร็ดตระการ สถานสงเคราะห์เด็กพิการทางสมองและปัญญาปากเกร็ด เป็นต้น
- บริษัทฯได้บริจาคเครื่องกรองน้ำดื่มกับโครงการปันน้ำ (ใจ) ให้ชุมชน โดยผู้บริหารนำทีมพนักงาน บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) มอบเครื่องกรองน้ำดื่มน้ำสะอาดพร้อมติดตั้ง ที่โรงเรียนบ้านหนองปลาไหล และโรงเรียนวัดหนองกาน้ำ จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่โดยรอบบริเวณโรงงานของเรา ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี หลังจากนี้นักเรียนสามารถดื่มน้ำสะอาดจากก๊อกน้ำได้ทันที จุดประสงค์หลักคือ เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมอุดมการณ์แห่งการบำเพ็ญประโยชน์ ดำเนินกิจกรรมที่มีคุณค่าต่อสังคมรอบข้างเป็นสำคัญ
- ผู้บริหารนำทีมพนักงาน บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) ที่มีจิตสาธารณะได้ทำประโยชน์ให้กับสังคม บริจาคโลหิตที่ของสภากาชาดไทย เพื่อให้สภากาชาดไทยได้นำไปไว้ใช้รักษาผู้ป่วย หรือผู้ประสบอุบัติเหตุต่อไป เมื่อเดือนกันยายน 2558 ที่ผ่านมา
- บริษัทฯ ได้บริจาคกาแฟวีสลิม เพื่อเข้าร่วมกิจกรรม “สวดมนต์ข้ามปี ส่งความสุขปีท่องเที่ยววิถีไทยรับปีใหม่ 2559” ณ วัดอรุณราชวราราม ราชวรมหาวิหาร ซึ่งบริษัทฯได้ทำต่อเนื่องตั้งปี 2556 ถึงปัจจุบัน

8. **การมีนวัตกรรม**

บริษัทฯ ส่งเสริมการศึกษาค้นคว้านวัตกรรมการใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงานอย่างมีความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย โดยบริษัทฯจะไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ ของผู้อื่น

11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

11.1 ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

ในการประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2558 โดยมีกรรมการตรวจสอบทั้งสามท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการบริษัทฯ ได้ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยทำการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร แล้วสรุปได้ว่าจากการประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ในด้านต่างๆ 5 ส่วน ประกอบด้วย

1. การควบคุมภายในองค์กร (Control Environment)
2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
3. การควบคุมการปฏิบัติงาน (Control Activities)
4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication)
5. ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

คณะกรรมการมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีบุคลากรอย่างเพียงพอที่จะดำเนินการตามระบบดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถทำให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯ เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) และมีความโปร่งใส นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีระบบการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถป้องกันทรัพย์สินของบริษัทฯ จากการที่กรรมการหรือผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการมีระบบการควบคุมดูแลที่เพียงพอในเรื่องการทำธุรกรรมกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน

บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ตลอดจนสอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาและดำเนินการให้มีรายงานทางการเงินที่ถูกต้องและมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและเพียงพอ รวมถึงการพิจารณารายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งในการประชุมจะมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ

ผู้สอบบัญชีของบริษัทคือ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี 2558 ซึ่งได้รายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบแล้วว่าไม่มีข้อสังเกตและข้อเสนอแนะจากการตรวจสอบบัญชีสำหรับปี 2558

11.2 หัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด ซึ่งเป็นหน่วยงานภายนอก ให้ปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 จนถึงปัจจุบัน โดยบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด ได้มอบหมายให้นายธนภัทร วงค์วิทย์ ตำแหน่ง Internal Audit Supervisor ทำหน้าที่เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายใน โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด
	:	นายธนภัทร วงค์วิทย์ (หัวหน้างานตรวจสอบภายใน)
คุณวุฒิทางการศึกษา	:	ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
ประสบการณ์การทำงาน	:	2555 - ปัจจุบัน บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด
การฝึกอบรมที่เกี่ยวข้อง	:	หลักสูตรประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย (CPIAT) รุ่นที่ 21

ทั้งนี้ การพิจารณาและอนุมัติ แต่งตั้ง ถอดถอน โยกย้ายผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอนุมัติ (หรือได้รับความเห็นชอบ) จากคณะกรรมการตรวจสอบ โดยคุณสมบัติของผู้ดำรงตำแหน่งหัวหน้างานตรวจสอบภายในปรากฏในเอกสารแนบ 3

การดำเนินการเกี่ยวกับระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ตลอดจนสอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาและดำเนินการให้มีรายงานทางการเงินที่ถูกต้องและมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วนและเพียงพอ รวมถึงการพิจารณารายการที่เกี่ยวโยงกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งในการประชุมจะมีผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมเพื่อให้ข้อสังเกตจากการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ

เพื่อให้ระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 โดยผู้ตรวจสอบภายในดังกล่าวได้จัดทำรายงานผลการประเมินและตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และนำเสนอรายงานให้แก่คณะกรรมการตรวจสอบทราบโดยตรงอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกไตรมาส ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานในฝ่ายต่างๆ ตามข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในมาโดยตลอด

ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้และได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว บริษัทฯ มีนโยบายที่จะจ้างผู้ตรวจสอบภายในจากภายนอก (Outsource) อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

12. รายการระหว่างกัน

12.1 รายละเอียดรายการระหว่างกัน

ในปี 2558 บริษัทฯ มีการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีรายละเอียดของรายการดังนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
นายชัชชวี วัฒนสุข	ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารและเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	1. ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ **1.1 ธนาคารทหารไทย** <u>เงินกู้ยืมระยะยาว</u> วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	 17,500,000.00 -	 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารทหารไทยเพื่อใช้ซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงงาน โดยนายชัชชวี วัฒนสุข ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ
		<u>OD</u> วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	80,000,000.00 -	บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารทหารไทยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยนายชัชชวี วัฒนสุข ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		1.2 ธนาคารกสิกรไทย		
		OD		บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารกสิกรไทยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยมีโฉนดที่ดินส่วนตัวไปวางเป็นหลักประกัน ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ ** ปลดผู้ค้ำประกันและปลดหลักประกันกรรมการแล้ว เมื่อ 18 กุมภาพันธ์ 2559
		วงเงินตามสัญญา	14,800,000.00	
		ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	-	
		PN		บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารกสิกรไทยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยมีบัญชีเงินฝากส่วนตัวไปวางเป็นหลักประกัน ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ
		วงเงินตามสัญญา	15,000,000.00	
		ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	-	
		2. ค้ำประกันการเช่าซื้อเครื่องจักร		บริษัทฯ มีสัญญาเช่าลีสซิ่งเพื่อซื้อเครื่องจักรใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทฯ ที่โรงงาน อ.บ้านบึง จ.ชลบุรี โดยนายชัชชวี วัฒนสุข ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่
		วงเงินตามสัญญา	2,333,916.00	
		ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558 (เหลือ 11 งวด)	713,141.00	

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
				กำหนดโดยธนาคารกสิกรไทย โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อจากบริษัทฯ
		3. ค้ำประกันการเช่าซื้อรถยนต์ BMW รุ่น 640I วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ 22 งวด	 5,311,800.14 1,947,660.00	บริษัทฯ มีสัญญาเช่าซื้อ (Financial Lease) กับบริษัทลิสซิ่งเพื่อซื้อรถยนต์สำหรับใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยนายชัชชวี วัฒนสุข ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยบริษัทลิสซิ่ง โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อจากบริษัทฯ
		4. ขายสินค้า	19,900.02	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท	1. ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ 1.1 ธนาคารทหารไทย <u>เงินกู้ยืมระยะยาว</u> วงเงินตามสัญญา	 17,500,000.00	บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารทหารไทยเพื่อใช้ซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงงาน โดยนายชนิต

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	-	สุวรรณพรินทร์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ
		OD วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	 80,000,000.00 -	บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารทหารไทยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยนายชนิต สุวรรณพรินทร์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ
		2. ค้ำประกันการเช่าซื้อเครื่องจักร วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	 2,333,916.00 713,141.00	บริษัทฯ มีสัญญาเช่าลีสซิ่งเพื่อซื้อเครื่องจักรใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทที่โรงงานอ.บ้านบึง จ.ชลบุรี โดยชนิต สุวรรณพรินทร์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารกสิกรไทย โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อจากบริษัทฯ
		3. ค้ำประกันการเช่าซื้อรถยนต์ วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558 คงเหลือ 33 งวด	 3,829,080.01 2,679,176.01	บริษัทฯ มีสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทลิสซิ่งเพื่อซื้อรถยนต์สำหรับใช้ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยนายชนิต สุวรรณพรินทร์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยบริษัทลิสซิ่ง โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อจากบริษัทฯ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		4. ขายสินค้า	6,514.94	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ
นายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์	เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท	1. ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อ 1.1 ธนาคารทหารไทย เงินกู้ยืมระยะยาว วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558 OD วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558 1.2 ธนาคารกสิกรไทย OD วงเงินตามสัญญา ยอดหนี้คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2558	 17,500,000.00 - 80,000,000.00 - 14,800,000.00 -	 บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารทหารไทยเพื่อใช้ซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงงาน โดยนายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารทหารไทยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยนายทนุธรรม เกียรติไพบูลย์ ได้เข้าค้ำประกันส่วนตัว ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมจากธนาคารกสิกรไทยเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยมีโฉนดที่ดินส่วนตัวไปวางเป็นหลักประกัน ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดโดย

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
		2. ค่าที่ปรึกษา	- (163,800 บาทต่อเดือน)	ธนาคารพาณิชย์ โดยไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการค้ำประกันเงินกู้ยืมดังกล่าวจากบริษัทฯ บริษัทฯ ว่าจ้างนายทนุธรรม เพื่อให้บริการที่ปรึกษาด้านการตลาด เนื่องจากนายทนุธรรมเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญด้านการตลาดเป็นอย่างดี รวมถึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการให้คำปรึกษาดังกล่าวเป็นไปเพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดอัตราค่าที่ปรึกษาโดยเทียบเคียงกับค่าตอบแทนที่ให้แก่ผู้บริหารด้านการตลาดของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาดังกล่าว โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2558
นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์	ดำรงตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานขาย และเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ทั้งนี้ นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ ได้ลาออกจากตำแหน่ง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558	ขายสินค้า	16,042.07	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน
นางสาวแพรวนภา นิ่มมา	ดำรงตำแหน่งผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน	ขายสินค้า	10,114.96	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ ม.ค.-ธ.ค.58 (หน่วย: บาท)	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ
นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	ดำรงตำแหน่งผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่	ขายสินค้า	1,411.22	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน
นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	ดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายบัญชี	ขายสินค้า	1,700.93	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน
นายณฐกร เรืองฤทธิ์	ดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายการเงิน	ขายสินค้า	658.88	เป็นสวัสดิการที่บริษัทฯ ให้แก่พนักงานทุกคน โดยเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับเป็นเงื่อนไขเดียวกันกับที่พนักงานทุกคนได้รับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับสวัสดิการพนักงานไว้เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างชัดเจน

มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการในการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยจะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นของการเข้าทำรายการ ความสมเหตุสมผล และความเหมาะสมด้านราคาของรายการนั้น โดยพิจารณาจากเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในราคาตลาด ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะให้บุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน สำนักกฎหมาย เป็นต้น ที่เป็นอิสระจากบริษัทฯ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้น ตามแต่กรณี

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการไม่ให้ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียสามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการที่ตนเองมีส่วนได้เสียทั้งโดยทางตรงและทางอ้อม และคณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ รวมทั้งปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย และจะทำการเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

นโยบายหรือแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ อาจมีการทำรายการระหว่างกันในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นไปตามลักษณะการทำธุรกิจการค้าทั่วไป และจะมีการกำหนดนโยบายการเข้าทำรายการระหว่างกันอย่างชัดเจน โดยเป็นราคาและเงื่อนไขการค้าตามปกติของธุรกิจเช่นเดียวกับที่กำหนดให้กับบุคคล และ/หรือบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน เช่น การค้ำประกันโดยผู้ถือหุ้นใหญ่และ/หรือกรรมการ และการซื้อขายสินค้า เป็นต้น โดยรายการระหว่างกันที่จะเกิดขึ้นนั้นเป็นไปเพื่อความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบจะพิจารณาตรวจสอบการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และให้ความเห็นถึงความสมเหตุสมผลของรายการที่เกิดขึ้นทุกไตรมาส อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้และได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ แล้ว บริษัทฯ มีแผนที่จะขอถอนการค้ำประกันของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการดังกล่าวจากธนาคารพาณิชย์ทั้งในส่วนของเงินฝากค้ำประกันและการค้ำประกันส่วนตัว โดยการขอถอนค้ำประกันดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อวงเงินสินเชื่อที่บริษัทฯ ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัทฯ มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพิงการค้ำประกันของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการในการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ต่อไป ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และ/หรือกรรมการไม่มีนโยบายในการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสินเชื่อจากบริษัทฯ

สำหรับรายการระหว่างกันที่มิได้เป็นไปตามธุรกิจปกติที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทฯ จะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเข้ามาสอบทานการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และแสดงเหตุผลในการทำรายการดังกล่าวก่อนที่บริษัทฯ จะเข้าทำรายการนั้นๆ โดยจะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันตามที่ระบุข้างต้น อย่างไรก็ตาม รายการระหว่างกันที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต คณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยงกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ตลอดจนการปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ส่วนที่ 3
ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

13.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

(ก) งบการเงินปี 2556 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ยกเว้นผลกระทบของรายการปรับปรุงที่อาจจำเป็นในมูลค่าสินค้าคงเหลือ ซึ่งเกิดจากการที่ผู้สอบบัญชีไม่ได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 16 ล้านบาท เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชีไม่สามารถหาหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอหรือใช้วิธีการตรวจสอบอื่นให้เป็นที่พอใจเกี่ยวกับมูลค่าสินค้าคงเหลือดังกล่าวได้

(ข) งบการเงินปี 2557 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ยกเว้นผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อตัวเลขเปรียบเทียบผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด ซึ่งเกิดจากการที่ผู้สอบบัญชีไม่ได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ตรวจนับสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 16 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าของสินค้าคงเหลือดังกล่าวได้ยกยอดมาในวันต้นปี 2556 และได้ถือเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขายสำหรับปี 2556 เนื่องจากในขณะนั้นยังไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และผู้สอบบัญชีไม่สามารถหาหลักฐานการสอบบัญชีที่เหมาะสมอย่างเพียงพอหรือใช้วิธีการตรวจสอบอื่นให้เป็นที่พอใจเกี่ยวกับมูลค่าสินค้าคงเหลือดังกล่าวได้

(ค) งบการเงินปี 2558 ตรวจสอบโดยนางสาวกมลทิพย์ เลิศวิทย์วรเทพ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4377 จาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ และได้ให้ความเห็นว่างบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน

13.2 ตารางสรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

งบแสดงฐานะการเงิน	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>สินทรัพย์</u>						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	0.27	0.09	1.17	0.41	484.47	60.06
เงินลงทุนชั่วคราว	-	-	-	-	21.06	2.61
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	183.98	60.38	163.56	57.79	180.06	22.32
สินค้าคงเหลือ	22.54	7.40	31.80	11.24	27.79	3.44
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	13.65	4.48	2.66	0.94	5.59	0.69
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	220.44	72.34	199.20	70.38	718.97	89.12
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	27.50	9.03	27.14	9.59	27.00	3.35
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	51.76	16.99	51.57	18.22	52.64	6.53
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.31	0.10	1.04	0.37	4.34	0.54
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	2.33	0.77	1.75	0.62	1.79	0.22
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	2.38	0.78	2.34	0.83	1.97	0.24
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	84.29	27.66	83.84	29.62	87.74	10.88
รวมสินทรัพย์	304.72	100.00	283.04	100.00	806.71	100.00
<u>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</u>						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	53.50	17.56	8.99	3.18	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	193.81	63.60	147.89	52.25	163.25	20.24
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1.78	0.58	2.05	0.72	2.91	0.36
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนด ชำระภายใน 1 ปี	16.04	5.26	3.50	1.24	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	-	8.92	3.15	6.85	0.85
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	1.68	0.55	3.14	1.11	4.69	0.58
รวมหนี้สินหมุนเวียน	266.81	87.56	174.49	61.65	177.70	22.03
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ จากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	6.65	2.18	5.04	1.78	5.10	0.63
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ จากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-	-	9.03	3.19	-	-

งบแสดงฐานะการเงิน	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	6.68	2.19	8.04	2.84	8.87	1.10
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	13.33	4.37	22.11	7.81	13.97	1.73
รวมหนี้สิน	280.13	91.93	196.60	69.46	191.67	23.76
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	20.00	6.56	30.00	10.60	152.00	18.84
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	20.00	6.56	30.00	10.60	152.00	18.84
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	-	-	-	-	426.99	52.93
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	1.00	0.33	1.00	0.35	8.35	1.03
ยังไม่ได้จัดสรร	3.59	1.18	55.43	19.59	27.70	3.43
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	24.59	8.07	86.43	30.54	615.04	76.24
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	304.72	100.00	283.04	100.00	806.71	100.00

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	1,067.77	98.23	1,002.65	99.79	1004.44	99.81
รายได้อื่น	19.20	1.77	2.06	0.21	1.92	0.19
รวมรายได้	**1,086.97**	**100.00**	**1,004.71**	**100.00**	**1,006.36**	**100.00**
ต้นทุนและค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	805.22	74.08	717.45	71.41	696.51	69.21
ค่าใช้จ่ายในการขาย	227.15	20.90	163.56	16.28	162.30	16.13
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	59.81	5.50	55.37	5.51	60.00	5.96
รวมค่าใช้จ่าย	**1,092.18**	**100.48**	**936.37**	**93.20**	**918.81**	**91.30**
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้	**(5.20)**	**(0.48)**	**68.34**	**6.80**	**87.55**	**8.70**
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1.69	0.16	2.89	0.29	(1.32)	(0.13)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	**(6.89)**	**(0.63)**	**65.45**	**6.51**	**86.23**	**8.57**
ภาษีเงินได้	(0.26)	(0.02)	13.60	1.35	(18.28)	(1.82)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	**(6.64)**	**(0.61)**	**51.84**	**5.16**	**67.95**	**6.75**
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่น						
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ผลกำไรจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	-	-	-	-	1.40	
หัก : ผลกระทบของภาษีเงินได้	-	-	-	-	(0.28)	
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
- สุทธิจากภาษีเงินได้	-	-	-	-	1.12	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับปี	-	-	-	-	**1.12**	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี	**(6.64)**	**(0.61)**	**51.84**	**5.16**	**69.07**	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท)	(33.18)		172.81		0.11	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Weighted Average) (บาท)	(52.42)		217.76		0.21	
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	100.00		100.00		0.25	

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (Fully Diluted) (บาท) – ปรับปรุง[1)]	(0.08)		0.43		0.11	

หมายเหตุ - เมื่อเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทฯ มีการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ให้กับบริษัท แฮปปี้เซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งในปี 2556 ธุรกิจแปรรูปปอาหารจากเนื้อสัตว์มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 3.99 ล้านบาท

- บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการขายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงิน สำหรับปี 2557 และ 2558 โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

1) คำนวณโดยปรับมูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 0.25 บาท เพื่อการเปรียบเทียบ

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษี	(6.89)	65.45	86.23
รายการปรับกระทบยอดกำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน			
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	7.74	6.55	7.81
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (โอนกลับ)	(0.33)	0.28	0.01
การปรับลดสินค้าคงเหลือเป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (โอนกลับ)	5.00	(4.11)	(0.14)
กำไรจากการขายและวัดมูลค่าเงินลงทุนในหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	-	(0.50)
ขาดทุนจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	1.17	-	0.05
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	-	-	-
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคาร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.39	0.12	0.01
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	1.46	1.37	2.22
ดอกเบี้ยรับ	(0.19)	(0.61)	(0.57)
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	1.69	2.89	1.32
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	10.04	71.93	96.44
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง (เพิ่มขึ้น)			
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	(17.56)	20.14	(16.45)
สินค้าคงเหลือ	(11.30)	(5.16)	4.15
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(6.06)	11.00	(2.92)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1.35	0.04	0.37
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			

งบกระแสเงินสด (หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	24.11	(45.93)	15.35
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(1.73)	1.47	1.55
เงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(1.17)	53.49	98.49
ดอกเบี้ยรับ	0.19	0.60	0.51
จ่ายดอกเบี้ย	(1.69)	(2.89)	(0.74)
จ่ายภาษีเงินได้	(7.85)	(4.10)	(16.94)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	**(10.51)**	**47.09**	**81.32**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	(20.16)	0.36	0.14
เงินสดจ่ายเพื่อให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	(20.00)	-	-
เงินสดรับคืนจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	20.00	-	-
เงินลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น	-	-	(20.56)
ซื้ออาคาร อุปกรณ์และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(43.42)	(6.77)	(9.02)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	17.19	-	1.15
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	**(46.40)**	**(6.40)**	**(28.28)**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารเพิ่มขึ้น (ลดลง)	53.50	(44.51)	(8.99)
เงินสดจ่ายคืนหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	(1.18)	(1.77)	(4.02)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาว	17.50	-	-
เงินสดจ่ายคืนเงินกู้ยืมระยะยาว	(1.67)	(3.50)	(12.54)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	10.00	10.00	545.28
เงินปันผลจ่าย	(24.50)	-	(89.46)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	**53.65**	**(39.78)**	**430.27**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	**(3.27)**	**0.90**	**483.30**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	3.54	0.27	1.17
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด	**0.27**	**1.17**	**484.46**

13.3 ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

รายการ		ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	0.83	1.14	4.05
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	0.69	0.94	3.86
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า)	(0.05)	0.21	0.46
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า)	6.33	5.94	5.92
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	56.86	60.62	60.76
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า)	63.87	41.28	35.58
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	5.64	8.69	10.12
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า)	6.44	5.91	6.09
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	55.93	60.93	59.14
Cash Cycle	(วัน)	6.57	8.38	11.74
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	24.59	28.20	30.66
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	(2.29)	6.36	8.52
อัตรากำไรอื่น	(%)	1.77	0.21*	0.19
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	(%)	43.07	71.05	94.98
อัตรากำไรสุทธิ	(%)	(0.61)	5.16	6.75
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	(18.87)	93.39	19.37
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	(2.46)	17.64	12.50
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	2.25	112.69	144.59
อัตราการหมุนของสินทรัพย์	(เท่า)	4.04	3.43	1.85
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	11.39	2.27	0.31
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	(เท่า)	(0.57)	18.70	75.64
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	(เท่า)	(0.12)	0.83	0.68
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%)	-	101.27	90.18

* - บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการขายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) สำหรับงบการเงิน สำหรับปี 2557 สุทธิกับรายการต้นทุนขาย จึงปรับปรุงตัวเลขปี 2557 เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบ

14. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

14.1 ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2545 เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดชาเขียวพร้อมดื่ม (Ready to Drink) โดยออกผลิตภัณฑ์ชาเขียวบรรจุขวดพร้อมดื่มตรา “เซนย่า” และได้ขยายช่องทางการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ ดูไบ รัสเซีย และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น จนกระทั่งปี 2552 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ โดยมีโรงงานผลิตและจำหน่ายลูกชิ้นปิ้ง หมูปิ้ง และหมูยอ ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” และ “นัมเบอร์วัน” ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังตลาดเครื่องดื่มฟังก์ชันนอล โดยออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มเพื่อสุขภาพและควบคุมน้ำหนักตรา “วีสลิม” อย่างไรก็ตาม ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 หลังจากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ ได้พัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา “สวัสดี” ได้แก่ นมทุเรียนผสมเนื้อทุเรียน นมมะม่วงผสมเนื้อมะม่วง และชานมไทย โดยเน้นจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเป็นหลัก

ในการจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่ายของบริษัทฯ นั้น เดิมบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตภายนอกทั้งหมด อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การประกอบธุรกิจมีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บริษัทฯ จึงได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผง โดยโรงงานของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่โครงการพาราก้อน แฟ็คตอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี บนเนื้อที่รวม 1 ไร่ 1 งาน 53 ตารางวา มีกำลังการผลิตเต็มที่ 2,021.76 ตันต่อปี และบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556 จากการที่บริษัทฯ มีโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เองดังกล่าว ส่งผลทำให้สัดส่วนการซื้อสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิตคิดเป็นร้อยละ 84.22 ในปี 2557 และร้อยละ 78.63 ในปี 2558

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business Partnership) กับคู่ค้าอย่างมาก ทำให้การทำธุรกิจกับคู่ค้าไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้รับจ้างผลิต (Outsource Manufacturer) ผู้จัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ เป็นไปอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว ประกอบกับบริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายควบคู่ไปกับการวิจัยและพัฒนาเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยมีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความหลากหลายทั้งรูปแบบและรสชาติอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากเหตุผลดังกล่าวจึงส่งผลให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เติบโตมาโดยตลอดจากจำนวน 677.99 ล้านบาท ในปี 2554 เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 1,063.15 ล้านบาท ในปี 2555 อย่างไรก็ตาม จากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว ซึ่งเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อจากช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น จึงส่งผลทำให้รายได้จากการขายของบริษัทฯ เริ่มชะลอตัวในปี 2556 เป็นจำนวน 1,067.77 ล้านบาท และลดลงเหลือจำนวน 1,002.65 ล้านบาท ในปี 2557 ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพียงอย่างเดียว โดยบริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2555 จำนวน 26.29 ล้านบาท และมีขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท ในปี 2556 ถึงแม้ว่ารายได้จากการขายของบริษัทฯ จะเป็นไปในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทฯ ก็สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่าย

ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายอย่างรัดกุม ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 67.95 ในปี 2558

14.2 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

14.2.1 รายได้

ในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 1,086.97 ล้านบาท จำนวน 1,004.72 ล้านบาท และจำนวน 1,006.36 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ (7.57) และร้อยละ 0.16 การลดลงของรายได้รวมดังกล่าวเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงอันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงปลายปี 2556 และส่งผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น และในปี 2558 ยอดขายโดยรวมเพิ่มขึ้น 1.64 ล้านบาทซึ่งฟื้นมาเป็นปกติ

ทั้งนี้ รายได้รวมของบริษัทฯ ประกอบด้วย รายได้จากการขายและรายได้อื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายได้	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,067.77	98.23	1,002.65	99.79	1,004.44	99.81
รายได้อื่น	19.20	1.77	2.06	0.21	1.92	0.19
รวมรายได้	**1,086.97**	**100.00**	**1,004.72**	**100.00**	**1,006.36**	**100.00**

หมายเหตุ บริษัทฯ ได้ปรับวิธีการบันทึกบัญชีสำหรับรายได้อื่นในส่วนของรายได้จากการ จำหน่ายวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Premix) โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย

<u>รายได้จากการขาย</u>

ในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายจำนวน 1,067.77 ล้านบาท จำนวน 1,002.65 ล้านบาท และจำนวน 1,004.44 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ (6.10) และร้อยละ 0.18 โดยรายได้จากการขายของบริษัทฯ ในปี 2556-2558 สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม และ (2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารให้แก่บริษัท แฮปปี้เชฟ (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา รายได้จากการขายของบริษัทฯ จะมาจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มทั้งหมด

ประเภท	ปี 2556			ปี 2557			ปี 2558		
	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)	ล้านบาท	สัดส่วน (%)	อัตราการเติบโต (%)
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B	773.26	72.42	1.48	773.79	77.17	0.07	841.86	83.81	8.80
กลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C	249.14	23.33	7.51	228.86	22.83	(8.14)	162.58	16.19	(28.96)
รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม	1,022.39	95.75	2.89	1,002.65	100.00	(1.93)	1,004.44	100.00	0.18
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหาร	45.38	4.25	(34.64)	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้จากการขาย	1,067.77	100.00	0.43	1,002.65	100.00	(6.10)	1,004.44	100.00	0.18

(1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

รายได้จากการขายหลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 1,022.39 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปี 2555 คิดเป็นร้อยละ 2.89 ในขณะที่ปี 2557 รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเท่ากับ 1,022.65 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 1.93 สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจำนวน 1,004.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 0.18 ทั้งนี้ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ประกอบด้วย (1) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Businesss : B2B) และ (2) รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

<u>รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Business to Businesss : B2B)</u>

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ร่วมพัฒนากับหุ้นส่วนทางธุรกิจ (B2B) ถือเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 72-84 ของรายได้จากการขายรวมในปี 2556-2558 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2B คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มในโถกด (Dispenser Drink) ได้แก่ ชานม (Zenya) กาแฟคอฟฟี่ก้า และกาแฟลาเต้ (Zenya) โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 773.26 ล้านบาท และปี 2557 จำนวน 773.79 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 1.48 และร้อยละ 0.07 ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว โดยได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยืดเยื้อ ทำให้ประชาชนเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้นตามที่กล่าวข้างต้น

สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B จำนวน 841.86 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 8.80 จากปี 2557 เป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ปรับตัวดีขึ้น และการขยายตัวของตลาด ทั้งนี้ รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2B ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.81 ของรายได้จากการขายรวม

<u>รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (Business to Customer : B2C)</u>

รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัทฯ (B2C) คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 16-24 ของรายได้จากการขายในปี 2556-2558 ผลิตภัณฑ์หลักในส่วนของ B2C ได้แก่ ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 249.14 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 7.51 การเติบโตดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดในปี 2554 และบริษัทฯ มีการลงทุนค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ทำให้รายได้จากการขายในปี 2556 เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับผลิตภัณฑ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” นั้น เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมาตลาดเครื่องดื่มประเภทชาเขียวพร้อมดื่มในประเทศมีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งในด้านราคาและการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บริษัทฯ จึงหันไปมุ่งเน้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศกัมพูชา โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการขายต่างประเทศเพิ่มขึ้นจากจำนวน 58.48 ล้านบาท ในปี 2554 เป็นจำนวน 87.71 ล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 109.35 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 49.88 และร้อยละ 24.68 ตามลำดับ ในขณะที่ปี 2557 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 228.86 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 8.14 เป็นผลมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายมากยิ่งขึ้น ส่งผลทำให้รายได้จาก

การขายสินค้าในประเทศของบริษัทฯ ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 8.94 อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 รายได้จากการขายต่างประเทศของบริษัทฯ ยังคงเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 129.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปีก่อนร้อยละ 18.82

สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C จำนวน 162.58 ล้านบาท ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 28.96 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศลดลงจาก 66.28 ล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 77.48 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 40.37 เนื่องจากบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในส่วนของตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Distributor) สำหรับตลาดกัมพูชาในช่วงปลายไตรมาส 2 โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขในเรื่องดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อเดือนสิงหาคม ทั้งนี้ รายได้จากการขายกลุ่มผลิตภัณฑ์ B2C ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.19 ของรายได้จากการขายรวม

(2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์

บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ในปี 2552 โดยมีโรงงานแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและจำหน่าย ได้แก่ ลูกชิ้นหมูปิ้งเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูปิ้งเสียบไม้ หมูปิ้งนมสดเสียบไม้ ลูกชิ้นเอ็นหมูต้ม ภายใต้ตราสินค้า “แฮปปี้เชฟ” (Happy Chef) และ “นัมเบอร์วัน” โดยบริษัทฯ วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจากเนื้อสัตว์ในร้าน 7-Eleven ต่อมาเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในด้านเครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ บริษัทฯ จึงได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ไปเมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2556 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปจำนวน 69.43 ล้านบาท ในปี 2555 และจำนวน 45.38 ล้านบาท ในปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.53 และร้อยละ 4.25 ของรายได้จากการขายรวม

<u>รายได้อื่น</u>

ในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีรายได้อื่นจำนวน 19.20 ล้านบาท จำนวน 2.06 ล้านบาท และ จำนวน 1.92 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.77 ร้อยละ 0.21 และร้อยละ 0.19 ของรายได้รวม ตามลำดับ สาเหตุหลักที่ทำให้รายได้อื่นในปี 2556 รายได้อื่นมีจำนวนสูงถึง 19.20 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้จากการขายวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์จำนวน 10.52 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทฯ ได้เปลี่ยนโรงงานผู้รับจ้างผลิต โดยบริษัทฯ ทำการซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ที่เหลือค้างอยู่จากผู้รับจ้างผลิตรายเดิม เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับผู้รับจ้างผลิตรายใหม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการขายวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปจำนวน 3.92 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารให้กับ บริษัท แฮปปี้เชฟ (ประเทศไทย) จำกัด

สำหรับรายได้อื่นที่เป็นรายการหลักที่เกิดขึ้นทุกปี ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ กำไรจากมูลค่าเงินลงทุน และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูป (Pre-mix) ที่บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับจ้างผลิตแห่งหนึ่งผสมวัตถุดิบตามสูตรที่บริษัทฯ กำหนด จากนั้นบริษัทฯ จะนำวัตถุดิบกึ่งสำเร็จรูปที่ได้จำหน่ายต่อให้กับผู้รับจ้างผลิตหลักของบริษัทฯ เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป โดยบันทึกรับรู้เฉพาะส่วนต่างของราคาขายและต้นทุนขาย และในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีรายได้ดอกเบี้ยรับจำนวน 0.19 ล้านบาท จำนวน 0.61 ล้านบาท และจำนวน 0.57 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะเดียวกันก็มีรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ จำนวน 2.69 ล้านบาท จำนวน 0.06 ล้านบาท และจำนวน 0.38 ล้านบาท ในปี 2556-2558 ตามลำดับ

14.2.2 ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายทางการเงิน โดยในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายรวมจำนวน 1,093.87 ล้านบาท จำนวน 939.27 ล้านบาท และจำนวน 920.13 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100.63 ร้อยละ 93.50 และร้อยละ 91.43 ของรายได้รวม ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนขาย	805.22	73.61	717.45	76.38	696.51	75.70
ค่าใช้จ่ายในการขาย	227.15	20.77	163.55	17.41	162.30	17.64
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	59.81	5.47	55.37	5.90	60.01	6.52
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1.69	0.15	2.89	0.31	1.32	0.14
รวมค่าใช้จ่าย	**1,093.87**	**100.00**	**939.27**	**100.00**	**920.13**	**100.00**
ร้อยละต่อรายได้รวม		100.63		93.50		91.43

หมายเหตุ : จากการที่งบการเงินปี 2557 มีการจัดประเภทรายใหม่ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขาย และได้ปรับปรุงรายการดังกล่าวใน งบการเงินปี 2556 ที่แสดงเปรียบเทียบโดยใช้หลักการเดียวกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับปรุงค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขายเพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ทำให้ตัวเลขค่าใช้จ่ายในการขายและต้นทุนขายที่แสดง ในตารางจะแตกต่างจากตัวเลขที่แสดงในงบการเงิน

ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 805.22 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 717.45 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 696.51 ล้านบาท ในปี 2558 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 73.61 ร้อยละ 76.38 และร้อยละ 75.70 ของค่าใช้จ่ายรวม ตามลำดับ

หากพิจารณาต้นทุนขายเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีสัดส่วนดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 75.41 ร้อยละ 71.56 และร้อยละ 69.34 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 24.59 ร้อยละ 28.44 และร้อยละ 30.66 ตามลำดับ ปัจจัยหลักที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมาจากสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ขาย (Product Mix) ในแต่ละปี กล่าวคือ บริษัทฯ มียอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ในปี 2556 รายได้จากการขายสินค้าในต่างประเทศของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.68 จากปีก่อน ซึ่งสินค้าที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศส่วนใหญ่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าสินค้าที่จำหน่ายในประเทศ ประกอบกับบริษัทฯ ได้จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่ม ดังนั้น การที่บริษัทฯ จำหน่ายธุรกิจอาหารออกไปจึงทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวสูงขึ้น และสาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2557 ยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่รายได้จากการขายต่างประเทศยังคงเติบโตต่อเนื่องคิดเป็นร้อยละ 18.82 รวมทั้งบริษัทฯ เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ เริ่มมีการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ ได้อย่างเต็มที่ โดยมีอัตราการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70.82 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม จึงทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง

และในปี 2558 บริษัทฯ มีต้นทุนขายจำนวน 696.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69.34 ของรายได้จากการขาย หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 30.66 สาเหตุที่อัตรากำไรขั้นต้นยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายสินค้ากลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงเพิ่มมากขึ้น และอัตราการใช้กำลังการผลิตสินค้าจากโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทร้อยละ 96.49 ของกำลังการผลิตติดตั้งรวม ทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 227.15 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 163.55 ล้านบาท ในปี 2557 และ จำนวน 162.30 ล้านบาทในปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.90 ร้อยละ 16.28 และร้อยละ 16.13 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นประมาณร้อยละ 74-83 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและโปรโมชั่นต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าของบริษัทฯ ทั้งในส่วนของสินค้าที่เป็น B2B และ B2C โดยในส่วนของสินค้า B2B บริษัทฯ จะมีการทำกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายร่วมกับคู่ค้าต่อเนื่องตลอดทั้งปี ซึ่งค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมการตลาดและส่งเสริมการขายดังกล่าวจะเป็นสัดส่วนตามยอดขายที่เกิดขึ้น โดยจะพิจารณาตามความเหมาะสมและภาวะตลาดในแต่ละช่วงเวลา และในส่วนของสินค้า B2C นั้น ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทฯ มุ่งเน้นทำการตลาดและส่งเสริมการขาย ประกอบด้วย ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” และกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม”

จากการที่บริษัทฯ มีการออกผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ตลาดในปี 2554 และมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ทั้งในรูปของขวด PET, กระป๋อง และผงสำเร็จรูป 3 in 1 บริษัทฯ จึงมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2555-2556 โดยบริษัทฯ ได้มีการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา เป็นต้น ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็เน้นการจัดโปรโมชั่นร่วมกับคู่ค้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2555-2556 โดยค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายของกาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 180.33 และร้อยละ 193.59 ในปี 2555 และปี 2556 ตามลำดับ นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ มีแผนในการขยายตลาดเครื่องดื่มไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศกัมพูชา ในปี 2555 บริษัทฯ จึงเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ผ่านสื่อโทรทัศน์ เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายในประเทศกัมพูชา และในปี 2556 บริษัทฯ ยังคงทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ชาเขียวพร้อมดื่ม ตรา “เซนย่า” ในประเทศกัมพูชาอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่าง ๆ ที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งโทรทัศน์ วิทยุ และ Social Media เช่น Facebook เป็นต้น รวมถึงการจัดกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น การจัดกิจกรรม K-Pop การจัดคอนเสิร์ต การทำโปรโมชั่นเกมชิงโชครางวัลต่างๆ เพื่อเป็นการตอกย้ำภาพลักษณ์ซึ่งจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 163.55 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 28.00 เป็นผลมาจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายที่ลดลงจากปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 35.31 และ ปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 162.30 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.13 ของรายได้รวม ลดลงจากปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 0.77 โดยค่าใช้จ่ายในการขายหลักที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.83 ของค่าใช้จ่ายในการขายรวม ซึ่งลดลงจากปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 10.52 ซึ่งเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ทำให้บริษัทฯ มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและส่งเสริมการขายให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด

นอกเหนือจากค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว ค่าใช้จ่ายในการขายที่สำคัญยังรวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 8-21.50 ในปี 2556-2558 โดยตั้งแต่ปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขายและการตลาดเพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคต

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 59.81 ล้านบาท จำนวน 55.37 ล้านบาท และจำนวน 60.01 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.50 ร้อยละ 5.51 และร้อยละ 5.96 ของรายได้รวม ตามลำดับ ซึ่งบริษัทฯ ได้ควบคุมจำนวนค่าใช้จ่ายในการบริหารค่อนข้างคงที่

ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการอื่นๆ เป็นต้น ซึ่ง ซึ่งในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึงร้อยละ 59.50 ร้อยละ 58.44 และร้อยละ 51.85 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น การขายและการตลาด และระบบบัญชีและการเงิน เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.74 ร้อยละ 12.35 และร้อยละ 4.93 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม ในปี 2556-2558 ตามลำดับ สำหรับค่าที่ปรึกษาที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2556 ส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกและการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายหลักทั้งสองรายการดังกล่าวแล้ว ส่วนที่เหลือจะเป็นค่าเสื่อมราคา ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินจำนวน 1.69 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 2.89 ล้านบาท ในปี 2557 และจำนวน 1.32 ล้านบาท ในปี 2558 การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายทางการเงินในปี 2557 ดังกล่าวเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน ในปี 2556 เป็นจำนวน 77.97 ล้านบาท ทั้งนี้ การที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2556 เกิดจากการที่บริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนทำให้ต้องมีการเบิกใช้วงเงินเบิกเกินบัญชีเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ รวมถึงการใช้เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารเพื่อใช้ซื้อที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ ส่งผลทำให้บริษัทฯ มีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มมากขึ้น

สำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายทางการเงินลดลงจากก่อน คิดเป็นอัตราการเติบโตลดลงร้อยละ 54.47 เป็นผลมาจากการลดลงของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยและปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีเงินเบิกเกินบัญชีและมีการชำระเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินแล้ว

14.2.3 กำไรสุทธิ

จากผลการดำเนินงานที่กล่าวข้างต้น ปี 2556 บริษัทฯ มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 6.64 ล้านบาท คิดเป็นอัตราขาดทุนสุทธิร้อยละ 0.61 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์กาแฟปรุงสำเร็จ ตรา “วีสลิม” อย่างมาก โดยมุ่งหวังให้สินค้าของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างกว้างขวาง อย่างไรก็ตาม จากการที่เศรษฐกิจในประเทศเริ่มชะลอตัวตั้งแต่ช่วงปลายปี 2556 ต่อเนื่องมาถึงปี 2557 บริษัทฯ จึงมีการควบคุมงบประมาณการใช้จ่ายต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายมากขึ้น ประกอบกับการที่อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากเหตุผลที่

กล่าวในหัวข้อต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น จึงทำให้ในปี 2557 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 5.16 และปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 67.95 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 6.75

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) จะเห็นว่าอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นจะปรับตัวไปในทิศทางเดียวกันกับอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิ โดยบริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ (18.87) ในปี 2556 ร้อยละ 93.39 ในปี 2557 และร้อยละ 19.37 ในปี 2558 นอกจากนี้ ในปี 2556 บริษัทฯ ยังมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 24.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 93.21 และเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2558 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2557 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 52.50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 101.27 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 61.28 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับร้อยละ 90.18

14.3 ฐานะทางการเงิน

14.3.1 สินทรัพย์

ณ สิ้นปี 2556-2558 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 304.72 ล้านบาท จำนวน 283.04 ล้านบาท และจำนวน 806.71 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือ โดยในปี 2557 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 0.41 ร้อยละ 57.79 ร้อยละ 18.22 และร้อยละ 11.24 ตามลำดับ และในปี 2558 สัดส่วนของรายการสินทรัพย์ที่สำคัญดังกล่าวต่อสินทรัพย์รวมคิดเป็นร้อยละ 60.06 ร้อยละ 22.32 ร้อยละ 6.53 และร้อยละ 3.44 ตามลำดับ ทั้งนี้ รายละเอียดของสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 487.47 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 60.06 ของสินทรัพย์รวม ซึ่งโดยรวมเพิ่มขึ้นจากปี 2556-2557 เป็นผลจากที่บริษัทฯได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯจำนวนรวม 168 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท บริษัทฯได้รับชำระเงินค่าหุ้นทั้งสิ้นเป็นจำนวน 483.84 ซึ่งรวมส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 441.84 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้า

ณ สิ้นปี 2556-2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 176.01 ล้านบาท จำนวน 161.66 ล้านบาท และจำนวน 177.40 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.76 ร้อยละ 57.12 และร้อยละ 21.99 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายการให้ระยะเวลาการชำระหนี้ (Credit Term) แก่ลูกค้าในประเทศประมาณ 30-60 วัน แต่หากเป็นลูกค้าใหม่ บริษัทฯ จะกำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า สำหรับลูกค้าต่างประเทศ บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดก่อนส่งมอบสินค้า โดยอาจพิจารณาให้ Credit Term เป็นครั้งคราวขึ้นอยู่กับนโยบายการส่งเสริมการขายของบริษัทฯ โดยในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 56.86 วัน ในปี 2556 เท่ากับ 60.62 วัน ในปี 2557 และเท่ากับ 60.76 วัน ในปี 2558 สาเหตุที่ระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้เพิ่มขึ้น

อย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่บริษัทฯ จำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารซึ่งมี Credit Term 30 วัน รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายสินค้าในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยการให้ Credit Term แก่ลูกค้า

ระยะเวลาค้างชำระ	ณ 31 ธ.ค. 2556[1)]		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 31 ธ.ค. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	167.64	95.25	146.12	90.39	169.98	95.82
ค้างชำระ						
ไม่เกิน 3 เดือน	8.11	4.61	15.22	9.41	6.95	3.92
3 - 6 เดือน	0.13	0.07	-	-	0.38	0.21
6 - 12 เดือน	0.07	0.04	0.23	0.14	0.07	0.04
มากกว่า 12 เดือน	0.05	0.03	0.09	0.06	0.02	0.01
รวมลูกหนี้การค้า	176.01	100.00	161.66	100.00	177.40	100.00
หัก : ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	-		(0.09)		(0.06)	
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	**176.01**		**161.57**		**177.34**	

หมายเหตุ :

1) บริษัทฯ มีการปรับปรุงรายละเอียดลูกหนี้ค้างชำระ ณ สิ้นปี 2556-2558 เนื่องจากข้อมูลเดิมมีการคำนวณระยะเวลาค้างชำระโดยเริ่มนับจากวันที่ในใบแจ้งหนี้ จึงทำให้ข้อมูลลูกหนี้ค้างชำระที่แสดงในตารางแตกต่างจากรายละเอียดที่แสดงในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า ลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2556-2558 มีสัดส่วนร้อยละ 95.25 ร้อยละ 90.39 และร้อยละ 95.82 ของยอดลูกหนี้การค้าก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามลำดับ ในขณะที่ลูกหนี้ค้างชำระของบริษัทฯ มีสัดส่วนร้อยละ 4.75 ร้อยละ 9.61 และร้อยละ 4.18 ของยอดลูกหนี้ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ สิ้นปี 2556-2558 ตามลำดับ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน เกิดขึ้นจากการที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้เนื่องจากอยู่ระหว่างรอให้ถึงงวดการวางบิลและชำระเงินของลูกค้า

บริษัทฯ เริ่มมีนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในปี 2557 โดยพิจารณาจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และอายุของหนี้ค้างชำระของลูกหนี้แต่ละราย โดยณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 0.06 ล้านบา ทั้งนี้ นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

อายุหนี้ที่ค้างชำระ	อัตราร้อยละของ การตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ
ค้างชำระ 181-270 วัน	50%
ค้างชำระ 271-365 วัน	70%
ค้างชำระเกินกว่า 365 วัน	100%

สินค้าคงเหลือ

	ณ 31 ธ.ค. 2556		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 31 ธ.ค. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินค้าสำเร็จรูป	13.21	47.98	21.55	65.92	17.60	61.67
สินค้าระหว่างผลิต	0.56	2.03	0.67	2.05	0.04	0.14
วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ	13.76	49.98	10.47	32.03	10.90	38.19
รวมสินค้าคงเหลือ	27.53	100.00	32.69	100.00	28.54	100.00
หัก : ค่าเผื่อมูลค่าสินค้าคงเหลือลดลง	(5.00)		(0.89)		(0.75)	
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	**22.54**		**31.80**		**27.79**	

ณ สิ้นปี 2556 - 2558 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 27.53 ล้านบาท จำนวน 32.69 ล้านบาท และจำนวน 28.54 ล้านบาทตามลำดับ สินค้าคงเหลือหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สินค้าสำเร็จรูป และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.67 และร้อยละ 38.19 ของสินค้าคงเหลือรวมในปี 2558

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 27.53 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2555 คิดเป็นร้อยละ 69.62 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจากจำนวน 3.93 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2555 เป็นจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เนื่องจากในปี 2556 บริษัทฯ ได้ลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ เอง จึงต้องจัดเตรียมวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อสำหรับใช้ในการทดลองเดินเครื่องจักร รวมถึงการผลิตจริง โดยบริษัทฯ เริ่มทดสอบการเดินเครื่องจักรตั้งแต่เดือนตุลาคมและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ในเดือนธันวาคม 2556 ในขณะที่เดิมก่อนที่บริษัทฯ จะมีโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ เอง สินค้าทั้งหมดจะถูกผลิตโดยผู้รับจ้างผลิตจากภายนอก ซึ่งส่วนใหญ่ผู้รับจ้างผลิตจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายที่บริษัทฯ กำหนด โดยบริษัทฯ จะซื้อเป็นสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้มูลค่าวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อ ณ สิ้นปี 2555 จึงมีมูลค่าเพียง 3.93 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 32.69 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้าคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปจำนวน 21.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 63.13 เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มผลิตสินค้าที่โรงงานของบริษัทฯ อย่างเต็มที่ ซึ่งในการผลิตเครื่องดื่มนั้น ขั้นตอนสุดท้ายหลังจากที่ได้สินค้าสำเร็จรูปแล้วจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพทางชีววิทยา เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้คุณภาพตรงตามที่กำหนดก่อนจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลาในการรอผลการตรวจประมาณ 2 สัปดาห์ ส่งผลทำให้ปริมาณสินค้าสำเร็จรูปที่รอจัดส่งให้แก่ลูกค้ามีปริมาณเพิ่มขึ้น ในขณะที่วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อลดลงจากจำนวน 13.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 เป็นจำนวน 10.47 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 เป็นผลจากการที่ในปี 2556 บริษัทฯ ต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับผลิตสินค้าที่โรงงานบ้านบึง ในขณะที่ปี 2557 เครื่องจักรที่โรงงานบ้านบึงสามารถเดินเครื่องผลิตสินค้าได้ตามแผนที่กำหนด บริษัทฯ จึงสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบต่างๆ ตามแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ วัตถุดิบและวัสดุหีบห่อที่สำคัญ ได้แก่ ครีมเทียม กาแฟผงสำเร็จรูป น้ำตาลทรายขาว และบรรจุภัณฑ์

ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือก่อนหักค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 28.54 ล้านบาท โดยส่วนประกอบของสินค้าคงเหลือที่สำคัญ ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูปซึ่งมีจำนวน 17.37 ล้านบาท สินค้าระหว่างผลิตจำนวน 0.04 ล้านบาท และวัตถุดิบและวัสดุหีบห่อจำนวน 10.90 ล้านบาท

บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 5 ล้านบาท ในปี 2556 ซึ่งเท่ากับมูลค่าสินค้าคงเหลือที่หมดอายุและเลิกจำหน่าย ณ สิ้นปี 2556 ทั้งจำนวน ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มมีการกำหนดนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือในปี 2557 โดยพิจารณาจากสินค้าคงเหลือที่เคลื่อนไหวช้า สินค้าหมดอายุหรือเป็นสินค้าที่เลิกผลิต/เลิกจำหน่าย ตามนโยบายที่บริษัทฯ กำหนดเป็นประจำทุกเดือน โดยในระหว่างงวดบริษัทฯ ตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจำนวน 1.06 ล้านบาท ในขณะที่มีการตัดจำหน่ายสินค้าคงเหลือที่หมดอายุหรือเลิกผลิตจำนวน 5.17 ล้านบาท ทำให้ ณ สิ้นปีมีค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.89 ล้านบาท และ ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 0.75 ล้านบาท

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 51.76 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556 จำนวน 51.57 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2557 และจำนวน 52.64 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558 คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 16.99 ร้อยละ 18.22 และร้อยละ 6.53 ตามลำดับ โดยในปี 2556 บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมูลค่ารวม 19.10 ล้านบาท ตั้งอยู่ที่โครงการพารากอน แฟ็คตอรี่ แลนด์ อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี เพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีการปรับปรุงก่อสร้างอาคารโรงงานเพิ่มเติมเป็นจำนวนเงิน 11.81 ล้านบาท รวมทั้งมีการลงทุนซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติมจำนวน 5.10 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับงวดจำนวน 7.55 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจำหน่ายธุรกิจแปรรูปอาหารออกไปให้แก่บริษัท แฮปปี้เซฟ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งรายการทรัพย์สินที่สำคัญที่จำหน่าย ได้แก่ ส่วนปรับปรุงและตกแต่งอาคารจำนวน 5.86 ล้านบาท เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงานจำนวน 6.09 ล้านบาท และยานพาหนะจำนวน 0.71 ล้านบาท

สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 51.57 ล้านบาท ลดลงจากปี 2556 จำนวน 0.19 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีการลงทุนในสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ การลงทุนก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 3.57 ล้านบาท ในขณะที่มีค่าเสื่อมราคาสำหรับปีจำนวน 6.38 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิจำนวน 52.64 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ 6.53 โดยเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 1.07 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญ ได้แก่ การก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติมจำนวน 5.28 ล้านบาท

14.3.2 สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(10.51)	47.09	81.32
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(46.40)	(6.40)	(28.29)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	53.65	(39.78)	430.27
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(3.27)	0.90	483.30

บริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน (10.51) ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 47.09 ล้านบาท ในปี 2557 และ จำนวน 81.32 ล้านบาทในปี 2558 สาเหตุที่ในปี 2556 บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทฯ มีผลขาดทุนก่อนภาษีจำนวน 6.89 ล้านบาท ประกอบกับมีลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น ในปี 2557 สาเหตุที่บริษัทฯ มีเงินสดรับจากการดำเนินงานจำนวน 47.09 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรก่อนหักภาษีสูงถึง 65.45 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าและสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นลดลงจำนวน 20.14 ล้านบาท และจำนวน 11 ล้านบาท ตามลำดับ และสำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน จำนวน 81.32 ล้านบาท เนื่องจากบริษัท ฯ มีกำไรก่อนหักภาษีสูงถึง 86.23 ล้านบาท ในขณะที่มีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจำนวน 16.45 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 15.35 ล้านบาท

หากพิจารณากระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 46.40 ล้านบาท ในปี 2556 จำนวน 6.40 ล้านบาท ในปี 2557 และ จำนวน 28.29 ล้านบาท ในปี 2558 โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีการซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ และในปี 2558 บริษัทฯ นำเงินไปลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น จำนวน 20.56 ล้านบาท และ การก่อสร้างอาคารคลังสินค้าเพิ่มเติม 5.28 ล้านบาท

ในปี 2556-2558 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 53.65 ล้านบาท จำนวน (39.78) ล้านบาท และจำนวน 24.23 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับเงินสดจากเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 53.50 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 17.50 ล้านบาท เพื่อนำมาใช้ลงทุนสำหรับโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงของบริษัทฯ รวมทั้งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสินค้าสำเร็จรูปและวัตถุดิบ เนื่องจากในปีดังกล่าวบริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจำนวน 24.50 ล้านบาท สำหรับปี 2557 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ในขณะที่ชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 48.01 ล้านบาท จึงส่งผลทำให้บริษัทฯ มีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 39.78 ล้านบาท และสำหรับปี 2558 บริษัทฯ มีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวน 80 ล้านบาท ในขณะที่มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 89.46 ล้านบาท และในระหว่างวันที่ 25 - 27 พฤศจิกายน 2558 บริษัทฯได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯจำนวนรวม 168 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท บริษัทฯได้รับชำระเงินค่าหุ้นทั้งสิ้นเป็นจำนวน 483.84 ซึ่งในการออกจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวบริษัทฯมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 18.56 ล้านบาท(ก่อนสุทธิจากภาษีเงินได้) ดังนั้นเงินค่าหุ้นที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกหลังหักค่าใช้จ่ายเป็นจำนวน 465.28 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง ณ สิ้นปี 2556-2558 เท่ากับ 0.83 เท่า 1.14 เท่า และ 4.05 เท่า ตามลำดับ และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.69 เท่า 0.94 เท่า และ 3.86 เท่า ตามลำดับ จะเห็นว่าอัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วในปี 2556 ต่ำกว่าปี 2557 เนื่องจากหนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งในส่วนที่เป็นเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเป็นผลมาจากธุรกิจเครื่องดื่มที่มียอดขายเพิ่มขึ้น ประกอบกับการที่บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของธนาคารในการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งธนาคารสามารถเรียกให้บริษัทฯ ชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวทั้งจำนวนทันที บริษัทฯ จึงจัดประเภทเงินกู้ยืมดังกล่าวเป็นส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557 ธนาคารผู้ให้กู้ได้มีหนังสือผ่อนปรนเงื่อนไขเรื่องการดำรงอัตราส่วนทางการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ให้บริษัทฯ แล้ว

เมื่อพิจารณา Cash Cycle ของบริษัทฯ จะเห็นว่ามีแนวโน้มสูงขึ้น โดยบริษัทฯ มี Cash Cycle เท่ากับ 6.57 วัน ในปี 2556 และเท่ากับ 8.19 วัน ในปี 2557สาเหตุที่ทำให้ Cash Cycle ในปี 2557ปรับตัวสูงขึ้นนั้นเกิดจากการที่บริษัทฯ มีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยที่เพิ่มขึ้น โดยมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย 56.86 วัน ในปี 2556 และ 60.62 วัน ในปี 2557 และ 60.76 วันในปี 2558 ในขณะที่ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 5.64 วัน ในปี 2556 และ 8.72 วัน ในปี 2557 และ 10.12 วันในปี 2558 สำหรับระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ ในปี 2556-2558 อยู่ที่ 55.93 วัน 61.15 วัน และ 59.14 วัน ตามลำดับ

		ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	0.83	1.14	4.05
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	0.69	0.94	3.86
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	56.86	60.62	60.76
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	5.64	8.72	10.12
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	55.93	60.93	58.16
Cash Cycle	(วัน)	6.57	8.19	11.74

14.3.3 แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

ณ สิ้นปี 2556-2558 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 280.13 ล้านบาท จำนวน 196.60 ล้านบาท และจำนวน 191.67 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินรวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2556 มีจำนวนมากกว่าปี 2557 และ 2558 เนื่องจากบริษัทฯ มุ่งเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ ทั้งในส่วนที่เป็น B2B และ B2C ในขณะที่รายได้จากการขายในส่วนของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มในปี 2556 เป็นจำนวน 1,022.39 ล้านบาท และบริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ มีการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าเครื่องจักรและส่วนปรับปรุงอาคารโรงงานเพื่อใช้เป็นโรงงานผลิตเครื่องดื่มของบริษัทฯ จึงส่งผลทำให้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังทำให้เจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายค้างจ่ายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาโครงสร้างหนี้สินของบริษัทฯ จะพบว่าหนี้สินส่วนใหญ่เป็นหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งหากคิดเป็นสัดส่วนต่อหนี้สินรวมจะเท่ากับร้อยละ 95.25 ณ สิ้นปี 2556 ร้อยละ 88.75 ณ สิ้นปี 2557 และร้อยละ 9.71

ณ สิ้นปี 2558 หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นคิดเป็นร้อยละ 69.19 ร้อยละ 75.22 และร้อยละ 85.17 ของหนี้สินรวม ณ สิ้นปี 2556-2558 ตามลำดับ นอกจากนี้ หนี้สินหมุนเวียนยังรวมถึงเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 19.10 ณ สิ้นปี 2556 และร้อยละ 4.57 ณ สิ้นปี 2557

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ สิ้นปี 2556-2558 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 24.59 ล้านบาท จำนวน 86.43 ล้านบาทและจำนวน 615.05 ล้านบาท ตามลำดับ ณ สิ้นปี 2556 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ขาดทุนจำนวน 6.64 ล้านบาท และมีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 24.50 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท เป็นจำนวน 20 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 100 บาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2557 เพิ่มขึ้นจากปี 2556 จำนวน 61.84 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 20 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ประกอบกับบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานในปี 2557 จำนวน 51.84 ล้านบาท

ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 615.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 528.62 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้นจากผลการดำเนินงานปี 2558 จำนวน 67.59 ล้านบาท ประกอบกับบริษัทฯ มีการเพิ่มทุนจำนวน 80 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจากจำนวน 30 ล้านบาท เป็นจำนวน 110 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลจำนวน 89.46 ล้านบาท

นอกจากนี้ในระหว่างวันที่ 25 - 27 พฤศจิกายน 2558 บริษัทฯได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก รวมถึงกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯจำนวนรวม 168 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.88 บาท บริษัทฯได้รับชำระเงินค่าหุ้นทั้งสิ้นเป็นจำนวน 483.84 ล้านบาท ซึ่งรวมส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 441.84 ล้านบาท ผลจากการออกจำหน่ายหุ้นดังกล่าวทำให้ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้วของบริษัทฯเพิ่มขึ้นจากจำนวน 110 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 440 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) เป็นจำนวน 152 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 608 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท) ในการออกจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทฯมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นจำนวน 14.85 ล้านบาท (สุทธิจากภาษีเงินได้จำนวน 3.71 ล้านบาท) ซึ่งบริษัทฯแสดงเป็นรายการหักจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 11.39 เท่า ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับ 2.27 เท่า ณ สิ้นปี 2557 และเท่ากับ 0.31 เท่า ณ สิ้นปี 2558 สาเหตุที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556 มากกว่าปี 2557-2558 เนื่องจากปี 2556 บริษัทฯ มีการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างสำหรับก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องดื่มปรุงสำเร็จชนิดผงจำนวน 17.50 ล้านบาท และมีเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารเพื่อใช้หมุนเวียนในการประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 53.50 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงตามรายละเอียดที่อธิบายในหัวข้อส่วนของผู้ถือหุ้น หลังจากนั้นในปี 2557 บริษัทฯ มีการชำระคืนเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 48.01 ล้านบาท ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากการที่บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 51.84 ล้านบาท จากสาเหตุดังกล่าวจึงทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 2.27 เท่า และสำหรับปี 2558 บริษัท ฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 67.95 ล้านบาท และมีส่วนเกินทุนจากการเสนอ

ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จากสาเหตุดังกล่าวจึงทำให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 0.31 เท่า

14.3.4 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินในอนาคต

1. ผลกระทบจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 110 ล้านบาท โดยมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.25 บาท ซึ่งในรอบ 4 ไตรมาสล่าสุด ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.17 บาทต่อหุ้น หลังจากที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้จำนวน 168 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.63 ของทุนชำระแล้วภายหลังเพิ่มทุน จะทำให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วจำนวน 152 ล้านบาท หากพิจารณาผลจากการเพิ่มทุนดังกล่าว (Fully Diluted) จะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ของบริษัทฯ ลดลงเหลือ 0.12 บาทต่อหุ้น ดังนั้น ถ้าบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจนส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรเพิ่มขึ้นมาเพียงพอที่จะรองรับจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว จะทำให้ผลตอบแทนต่างๆ ที่คำนวณโดยมีการเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น และจำนวนหุ้นของบริษัทฯ เช่น กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นอาจจะลดลงในอัตราร้อยละ 27.63 ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ซึ่งผลกระทบดังกล่าวยังไม่พิจารณารวมถึงส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่เกิดจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

2. ผลกระทบจากการลงทุนโครงการเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ

จากการที่บริษัทฯ มีแผนลงทุนในธุรกิจเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติ (Vending Machine) โดยวางเป้าหมายติดตั้งเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติให้ได้ประมาณ 1,500 เครื่อง ภายในปี 2560 ดังนั้น หากโครงการดังกล่าวเกิดความล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่บริษัทฯ คาดการณ์ไว้ อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะลงทุนในโครงการนี้ บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด รวมถึงทดสอบตลาดและสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ความเสี่ยงจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ บริษัทฯ คาดว่าการลงทุนโครงการเครื่องกดเครื่องดื่มแบบอัตโนมัติดังกล่าวจะเป็นการขยายโอกาสทางธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

3. ผลกระทบจากความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในปี 2556-2558 รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 79-90 ของรายได้จากการขายรวม ดังนั้น หากบริษัทฯ สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าว หรือลูกค้ารายดังกล่าวลดปริมาณการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางการค้ากับลูกค้ารายดังกล่าวมาเป็นเวลานาน ประกอบกับบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้จัดจำหน่ายที่ดำเนินงานร่วมกับลูกค้าภายใต้ความเป็นพันธมิตรทางธุรกิจต่อกัน (Key Strategic Partner) ผู้บริหารจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายดังกล่าวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

การรับรองความถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนั้นให้กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ลงลายมือชื่อพร้อมทั้งประทับตราบริษัท (ถ้ามี) ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี พร้อมทั้งมอบอำนาจให้บุคคลใดลงนามกำกับเอกสารในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีแทนด้วย โดยให้ใช้ข้อความและรูปแบบ ดังนี้

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่าข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วน ในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตาม ระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2559 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มิชอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นายชัชชวี วัฒนสุข หรือนายชนิต สุวรรณพรินทร์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายชัชชวี วัฒนสุข หรือนายชนิต สุวรรณพรินทร์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้อง

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	.....
2. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	.....

	ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ	1. นายชัชชวี วัฒนสุข	กรรมการและประธานกรรมการบริหาร	.....
	2. นายชนิต สุวรรณพรินทร์	กรรมการและกรรมการผู้จัดการ	.....

1. รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/58)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ	66	ปริญญาโท หลักสูตรป้องกันราชอาณาจักร ภาครัฐร่วมเอกชน, วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร ปริญญาตรี สาขาวิทยาศาสตร์ (วิศวกรรมไฟฟ้า), โรงเรียนนายเรือ หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 82/2010	0.032%	-	2558 - ปัจจุบัน 2555 - ปัจจุบัน 2553 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ กรรมการอิสระ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. เมืองไทย ลิสซิ่ง บมจ. เอส แอนด์ เจ อินเตอร์เนชั่นแนล เอนเตอร์ไพรส์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม สินเชื่อทะเบียนรถ ผลิตเครื่องสำอาง
นายชัชชวี วัฒนสุข กรรมการและ ประธานกรรมการบริหาร (กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ)	42	Master of Business Administration, University of San Diego, USA ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 112/2014	29.38%	คู่สมรสของนางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	2548 - ปัจจุบัน 2553 - ปัจจุบัน 2553 - ปัจจุบัน	กรรมการและ ประธานกรรมการบริหาร กรรมการ กรรมการ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.เอส พี อินเตอร์แมค บจ.ซี เอ เจเนอรัล	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม เครื่องจักรและอุปกรณ์ผลิตพลาสติก รับเหมาก่อสร้าง
นายชนิต สุวรรณพรินทร์ กรรมการและกรรมการผู้จัดการ (กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ)	52	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการตลาด, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 112/2014	4.46%	-	2554 - ปัจจุบัน 2536 - ปัจจุบัน 2548 - 2554	กรรมการ และกรรมการผู้จัดการ กรรมการ ผู้จัดการทั่วไปสายงานการตลาด	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.นล บจ. กรีนสปอต (ประเทศไทย)	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม รับจ้างทำเครื่องประดับ ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/58)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก (กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ)	46	Master of Business Administration, University of South Alabama, USA ปริญญาตรี รัฐศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.69%	-	ก.ย. 2558 - ปัจจุบัน 2557 - ส.ค. 2558 2553 - 2555	กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการสายงานขาย การตลาด และลูกค้าหลัก ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานการตลาด ผู้อำนวยการปฏิบัติการร้านค้า	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ. โคคา-โคล่า (ประเทศไทย)	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นายสมบุญ ประสิทธิ์ จูตระกูล ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	57	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย Bachelor of Marketing, San Jose State University, USA Certificate of Senior Executive Management, Stanford University, USA Certificate of Marketing Management, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หลักสูตร Directors Certification Program (DCP) รุ่นที่ 54/2005	0.016%	-	2558 - ปัจจุบัน 2556 - ปัจจุบัน 2557 - ปัจจุบัน 2557 - ปัจจุบัน 2557 - ปัจจุบัน 2536 - 2551	ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. เถ้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง บจ. ริเวอร์โปร์ พัลพ แอนด์ เพเพอร์ บจ. กระดาษธนธาร บจ. อิปปุโดะ (ประเทศไทย) บจ. ดีเคเอสเอช (ประเทศไทย)	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ผลิตและจำหน่ายสาหร่ายแปรรูป ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษ ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษ ร้านอาหาร จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค
นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	50	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี สาขาการเงินการธนาคาร, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.016%	-	2558 - ปัจจุบัน 2558 - ปัจจุบัน 2558 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ. เอส ไอ เอส บี บจ.คิงส์เทเลคอม	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม โรงเรียนเอกชน ผู้แทนจำหน่ายและบริการอุปกรณ์คอมพิวเตอร์

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/58)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
		หลักสูตร Directors Certification Program (DCP รุ่นที่ 157/2012) หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 31/2005 หลักสูตร Successful Formulation and Executive the Strategy (SFE) รุ่นที่ 3/2009			2558 - ปัจจุบัน 2554 - ปัจจุบัน 2554 2552 - 2554	กรรมการในเครือ ประธานเจ้าหน้าที่การเงิน ส่วนกลาง รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ การเงิน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานการเงิน	บมจ.ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล บมจ. ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล บมจ. ผลิตไฟฟ้าราชบุรีโฮลดิ้ง บมจ. ไออาร์พีซี	อาหารและเครื่องดื่ม อาหารและเครื่องดื่ม พลังงานและสาธารณูปโภค พลังงานและสาธารณูปโภค
นางพักตรา สุริยาปี กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ	57	ปริญญาตรี ศิลปศาสตร์/มนุษยศาสตร์, มหาวิทยาลัยรามคำแหง หลักสูตร Micro MBA, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตร Directors Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 116/2015	0.016%	-	2558 - ปัจจุบัน 2552 -ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายบริหาร	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ. โชคพนา (2512)	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ส่งออกแร่และกิจการท่าเรือ
นางสุวีรยา อังศวานนท์ ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก	45	Master of Marketing Communication & Advertising, Emerson College, USA Bachelor of Advertising, University of Hartford, USA Certificate of Business Administration, Harvard Extension School, USA	0.71%	-	2556 - ปัจจุบัน 2552 - 2556	ผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก รองผู้อำนวยการสายงานลูกค้าหลัก	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/58)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์ ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ	42	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	0.05%	คู่สมรสของ นายชัชชวี วัฒนสุข	2553 - ปัจจุบัน 2551 - 2553	ผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นางสาวนริสา ติยะสุขสวัสดิ์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโถกด	38	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยมหิดล ปริญญาตรี สาขาการตลาด, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	0.01%	-	มี.ค.2558 - ปัจจุบัน 2554 - ก.พ. 2558 2548 - 2553	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายเครื่องดื่มในโถกด ผู้จัดการฝ่ายเครื่องดื่มในโถกด ผู้ช่วยผู้จัดการตราสินค้า	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.คาลบี้ธนาวัธน์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ผลิตและจำหน่ายขนมขบเคี้ยว
นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่	34	ปริญญาโท สาขาการจัดการอุตสาหกรรมเกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปริญญาตรี สาขาอุตสาหกรรมเกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	0.05%	-	2553 - ปัจจุบัน 2551 - 2553	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจใหม่ ผู้จัดการฝ่ายนวัตกรรมและซัพพลายเชน	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นางสาวแพรวนภา นิ่มมา ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน	50	ปริญญาตรี สาขาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏ สวนดุสิต	0.05%	-	2556 - ปัจจุบัน 2548 - ปัจจุบัน 2552 - 2556	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายซัพพลายเชน กรรมการ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.ออล อินวัน แมนูแพคทอรี่ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ผลิตและจำหน่ายกระดาษชำระและผลิตภัทฑ์จากกระดาษ จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม
นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์ ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	33	ปริญญาตรี สาขาการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.02%	-	2557 - ปัจจุบัน 2556 - 2557 2554 - 2556	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี ผู้จัดการฝ่ายวิเคราะห์การเงิน ผู้ตรวจสอบภายในอาวุโส	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ธนาคารพาณิชย์

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (31/12/58)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
		ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต สภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ หลักสูตร Company secretary program (CSP รุ่นที่ 60/2014)					ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)	
นายณฐกร เรืองฤทธิ์ ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	34	ปริญญาโท สาขาการเงินการธนาคาร, มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปริญญาตรี สาขาการบัญชี, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาลัยเขตอีสาน	-	-	ก.ค. 2558 - ปัจจุบัน ก.พ. - มิ.ย. 2558 2556 - ม.ค.2558 2554 - 2556	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบัญชี สมุห์บัญชี	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ. อิมแพ็ค เอ็กซิบิชั่น แมเนจเม้นท์ บมจ. ทีวี ไดเร็ค บจ. โกลบอล ฟู้ด โปรดักส์	จัดหา ผลิต และจำหน่ายเครื่องดื่ม ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม การตลาดหลากหลายช่องทาง นำเข้าและจัดจำหน่ายอาหาร
นางสาวพรศิริ ปลื้มเกียรติชัย ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	35	ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์	-	-	2559 - ปัจจุบัน ส.ค.2558-ปัจจุบัน ก.ค.2546-ก.พ. 2558	ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ กรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการแผนกวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บจ.เอส.เอฟ.เอ็ม.อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง บจ.เบอร์ลี่ยุคเกอร์ฟู้ดส์	จัดหา ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่ม การค้าอาหารสด อาหารและเครื่องดื่ม

2. รายละเอียดเกี่ยวกับเลขานุการบริษัท

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (28/8/58)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวปัญจพร ฤกษ์สมบูรณ์ เลขานุการบริษัท	30	ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร วิทยาเขตพณิชยการพระนคร ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร วิทยาเขตพณิชยการพระนคร หลักสูตร Company Secretary Program (CSP รุ่นที่ 51/2013)	-	-	2558 - ปัจจุบัน 2555 - 2556 2551 - 2555	เลขานุการบริษัท เลขานุการบริษัท เจ้าหน้าที่ส่วนงาน เลขานุการบริษัท และนักลงทุนสัมพันธ์	บมจ. ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ บมจ. ฟิลเตอร์ วิชั่น บง. สินอุตสาหกรรม	ผลิตและจำหน่าย เครื่องดื่ม ออกแบบและติดตั้งระบบ บำบัดน้ำให้บริสุทธิ์ บริษัทเงินทุน

หน้าที่ความรับผิดชอบเลขานุการบริษัท

1. ดูแลและให้คำแนะนำแก่กรรมการและผู้บริหารเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัท และติดตามดูแลให้มีการปฏิบัติอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
2. รับผิดชอบในการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทและการประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งดูแลประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของที่ประชุมดังกล่าว
3. ดูแลให้การเปิดเผยข้อมูลและรายงานสนเทศในส่วนที่รับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
4. จัดทำและเก็บรักษาเอกสารดังต่อไปนี้
   - 4.1 ทะเบียนกรรมการ
   - 4.2 หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการและรายงานการประชุมคณะกรรมการ
   - 4.3 หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
   - 4.4 รายงานประจำปีของบริษัท
   - 4.5 รายงานการมีส่วนได้เสียของกรรมการและผู้บริหาร

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในบริษัทที่เกี่ยวข้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

รายชื่อ	บริษัท	บริษัทที่เกี่ยวข้อง																														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
พลเรือเอกอภิชาติ เพ็งศรีทอง	C											C																		/			
นายชัชชวี วัฒนสุข	/,//				/																							/					
นายชนิต สุวรรณพรินทร์	/,M							/																									
นางจิรพรรณ คชฤทธิ์ ชูแสง	/,M																																
นายสมบุญ ประสิทธิ์จูตระกูล	/,AC	/					/													/						/							
นางพักตรา สุริยาปี	/,AC									/																				M			
นางสาวไตรทิพย์ ศิวะกฤษณ์กุล	/,AC		/	/		/			/		/		/	/	/	/	/	/	M		/	/	/	/	/		/		/			AC	AC
นางสุวีรยา อังศวานนท์	M																																
นางสาวภาวินี สุวรรณเมธานนท์	M																																
นางสาวนริสา ติยะสุขสวัสดิ์	M																																
นางสาวหัสยา จารุวิทยานันท์	M																																
นายอรรถชัย นัยวิกุล	M																																
นางสาวแพรวนภา นิ่มมา	M																														/		
นางสาวปาริฉัตร โชติภูมิเวทย์	M																																
นายณฐกร เรืองฤทธิ์	M																																

หมายเหตุ C = ประธานกรรมการ AC = กรรมการตรวจสอบ / = กรรมการ

// = ประธานกรรมการบริหาร M = ผู้บริหาร

บริษัทที่เกี่ยวข้อง:

1. บริษัท กระดาษธนธาร จำกัด
2. บริษัท โกโก้ รีครีเอชั่น จำกัด
3. บริษัท โกโก้ เรสซิเด็นซ์ จำกัด
4. บริษัท ซี เอ เจเนอรัล จำกัด
5. บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
6. บริษัท เถ้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน)
7. บริษัท นล จำกัด
8. บริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด
9. บริษัท พลัส ไฟว์ จำกัด
10. บริษัท ภูเก็ต บีช คลับ โอนเนอร์ จำกัด
11. บริษัท เมืองไทย ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
12. บริษัท ไมเนอร์ โกลบอล โซลูชั่นส์ จำกัด
13. บริษัท ไมเนอร์ คอนซัลแท็นส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
14. บริษัท ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
15. บริษัท ไมเนอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
16. บริษัท ไมเนอร์ สกาย ไรเดอร์ จำกัด
17. บริษัท ไมเนอร์ โฮเทล กรุ๊ป จำกัด
18. บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
19. บริษัท ริเวอร์โปร์ พัลพ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด
20. บริษัท เรด เอิร์ธ ไทย จำกัด
21. บริษัท โรงแรมราชดำริ จำกัด (มหาชน)
22. บริษัท สมุย บีช คลับ โอนเนอร์ จำกัด
23. บริษัท อาร์มิน ซีสเท็มส์ จำกัด
24. บริษัท อาร์เอ็นเอส โฮลดิ้ง จำกัด
25. บริษัท อิปปุโดะ (ประเทศไทย) จำกัด
26. บริษัท เอ็มเอชจี ภูเก็ต จำกัด
27. บริษัท เอสพี อินเตอร์แมค จำกัด
28. บริษัท เอสมิโด แฟชั่นส์ จำกัด
29. บริษัท เอส แอนด์ เจ อินเตอร์เนชั่นแนล เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)
30. บริษัท โชคพนา (2512) จำกัด
31. บริษัท ออล อิน วัน แมนูแฟคทอรี่ จำกัด
32. บริษัท เอส ไอ เอส บี จำกัด
33. บริษัท คิงส์ เทเลคอม จำกัด

รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน และหัวหน้างานกำกับดูแลการปฏิบัติงานของบริษัทฯ

หัวข้อ	รายละเอียด
ผู้ตรวจสอบภายใน	บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด
หัวหน้างานตรวจสอบภายใน	นายธนภัทร วงค์วิทย์ ตำแหน่ง Internal Audit Supervisor
คุณวุฒิทางการศึกษา	บัญชีบัณฑิต (บช.บ.) มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
ประสบการณ์ทำงาน	ปี 2552 - ปัจจุบัน ตำแหน่ง Internal Audit Supervisor บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์นอล ออดิท จำกัด <u>ประเภทของธุรกิจที่เคยตรวจสอบ</u> - ธุรกิจโรงพยาบาล - ธุรกิจผลิตอาหาร (ข้าว) - ธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้า-รองเท้า - ธุรกิจโทรคมนาคม - ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ - ธุรกิจจำหน่ายพลังงาน (ชีวมวล) - ธุรกิจสายการบิน - ธุรกิจซื้อมาขายไป (ประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้า) - ธุรกิจผลิตอาหาร (สาหร่าย) - ธุรกิจซื้อมาขายไป (เทคโนโลยีสื่อสาร) - ธุรกิจให้บริการเครือข่ายไร้สาย - ธุรกิจผลิตอะไหล่รถยนต์ - ธุรกิจผลิตสินค้าเครื่องดื่ม - ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ - ธุรกิจคอนกรีตผสมเสร็จ - สถาบันการศึกษา - ธุรกิจผลิตน้ำตาล - ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายสินค้า (ศูนย์จำหน่ายสินค้า)
การฝึกอบรมที่เกี่ยวข้อง	หลักสูตรประกาศนียบัตรผู้ตรวจสอบภายในของประเทศไทย - CPIAT (รุ่นที่ 21)
หน้าที่ความรับผิดชอบ	- จัดทำแผนการตรวจสอบประจำปี เพื่อพิจารณาเสนอและขอความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ - สอบทานแนวการตรวจสอบ (Audit Program) ของแต่ละเรื่องที่เข้าทำการตรวจสอบตามแผนการตรวจสอบประจำปี - ประเมินความเพียงพอ ความเชื่อถือได้ และความถูกต้องทันกาล ของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ - สอบทานรายงานผลการตรวจสอบและติดตามผลการปฏิบัติงานตามข้อเสนอแนะ - จัดทำรายงานผลการตรวจสอบเสนอฝ่ายบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ

รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน

-ไม่มี-

แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน

บริษัท ที.เอ.ซี. คอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน)

ประจำปี 2558

แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน

<u>แนวคิดและวัตถุประสงค์</u>

การมีระบบการควบคุมภายในที่ดีมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับบริษัทจดทะเบียนหรือบริษัทที่มีประชาชนเป็นผู้ถือหุ้น โดยระบบที่ดีจะช่วยป้องกัน บริการ จัดการความเสี่ยงหรือความเสียหายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทและผู้ที่มีส่วนได้เสีย ได้เป็นอย่างดี ดังนั้น จึงเป็นหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทที่จะต้องดำเนินการให้มั่นใจว่า บริษัทมีระบบควบคุมภายในที่เหมาะสม และเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพสามารถป้องกันทรัพย์สิน จากการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชี รายงานที่ถูกต้องน่าเชื่อถือ

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากไพร้ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส ประเทศไทย (PwC Thailand)ในการพัฒนาแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน (“แบบประเมิน”)ฉบับนี้ขึ้นเพื่อเป็นเครื่องมือช่วยให้บริษัทใช้เป็นแนวทางในการประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทด้วยตนเอง

แบบประเมินนี้ ได้จัดทำตามแนวคิดของ COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Tread way Commission)ที่ได้ปรับปรุง framework ใหม่ เมื่อเดือนพฤษภาคม 2556 นำมาปรับให้เข้าใจง่ายขึ้น รวมทั้งเหมาะสมกับบริษัทจดทะเบียนไทย ซึ่งคำถามหลักยังแบ่งออกเป็น 5 ส่วน เช่นเดียวกับแนวทางของ COSO เดิม แต่ได้ขยายความแต่ละส่วนออกเป็นหลักการย่อยรวม 17 หลักการเพื่อให้เข้าใจและเห็นภาพของแต่ละส่วนได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

<u>การนำไปใช้</u>

บริษัทควรใช้แบบประเมินนี้เป็นแนวทางในการประเมินหรือทบทวนความเพียงพอของระบบควบคุมภายในอย่างน้อยทุกปี และอาจมีการทบทวนเพิ่มเติมหากเกิดเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ การประเมินดังกล่าวควรผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทด้วย เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความเห็น มีความเข้าใจตรงกัน และสามารถกำหนดแนวทางแนวทางปฏิบัติที่เหมาะสมกับบริษัทได้

---

[2]เป็นคณะกรรมการร่วมของสถาบันวิชาชีพ 5 แห่ง ได้แก่ สถาบันผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตแห่งสหรัฐอเมริกา (AICPA) สถาบันผู้ตรวจสอบภายในสากล (Institute of Internal Auditors หรือ IIA) สถาบันผู้บริหารการเงิน (Financial Executives Institute หรือ FEI) สมาคมนักบัญชีแห่งสหรัฐอเมริกา (American Accounting Association หรือ AAA) และสถาบันนักบัญชีเพื่อการบริหาร (Institute of Management Accountants หรือ IMA)

[2]บริษัทควรกำหนดการควบคุมภายในตามมาตรการต่อต้านคอร์รัปชั่นให้เหมาะสมกับความเสี่ยงของบริษัท

การตอบแบบประเมินในแต่ละหัวข้อ ควรอยู่บนพื้นฐานของการปฏิบัติจริง หากประเมินแล้วพบว่าบริษัทยังขาดการควบคุมภายในที่เพียงพอในข้อใด (ไม่ว่าจะเป็นการไม่มีระบบในเรื่องนั้น หรือมีแล้วแต่ยังไม่เหมาะสม) บริษัทควรอธิบายเหตุผลและแนวทางแก้ไขประกอบไว้ด้วย

สภาพแวดล้อมการควบคุม (Control Environment)

1. **องค์กรแสดงถึงความยึดมั่นในคุณค่าของความซื่อตรง** (Integrity) **และจริยธรรม**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
1.1 คณะกรรมการและผู้บริหารกำหนดแนวทาง และมีการปฏิบัติที่อยู่บนหลักความซื่อตรงและการรักษาจรรยาบรรณในการดำเนินงาน ที่ครอบคลุมถึง 1.1.1 การปฏิบัติหน้าที่ประจำวัน และการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ 1.1.2 การปฏิบัติต่อคู่ค้า ลูกค้า และบุคคลภายนอก	✓	
1.2 มีข้อกำหนดที่เป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อตรงและรักษาจรรยาบรรณ ที่ครอบคลุมถึง 1.2.1 มีข้อกำหนดเกี่ยวกับจริยธรรม (Code of Conduct) สำหรับผู้บริหารและพนักงานที่เหมาะสม	✓	
1.2.2 มีข้อกำหนดห้ามผู้บริหารและพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกิจการ ซึ่งรวมถึงการห้ามคอร์รัปชั่นอันทำให้เกิดความเสียหายต่อองค์กร	✓	
1.2.3 มีบทลงโทษที่เหมาะสมหากมีการฝ่าฝืนข้อกำหนดข้างต้น	✓	
1.2.4 มีการสื่อสารข้อกำหนดและบทลงโทษข้างต้นให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนรับทราบ เช่น รวมอยู่ในการปฐมนิเทศพนักงานลงนามรับทราบข้อกำหนดและบทลงโทษเป็นประจำทุกปี รวมทั้งมีการเผยแพร่ Code of Conduct ให้แก่พนักงานและบุคคลภายนอกได้รับทราบ	✓	
1.3 มีกระบวนการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตาม Code of Conduct 1.3.1 การติดตามและประเมินผลโดยหน่วยงานตรวจสอบภายในหรือหน่วยงานกำกับดูแลการปฏิบัติ (Compliance unit)	✓	
1.3.2 การประเมินตนเองโดยผู้บริหารและพนักงาน	✓	
1.3.3 การประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญที่เป็นอิสระจากภายนอกองค์กร	✓	
1.4 มีการจัดการอย่างทันเวลา หากพบการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับความซื่อตรงและการรักษาจรรยาบรรณ 1.4.1 มีกระบวนการที่ทำให้สามารถตรวจพบการฝ่าฝืนได้ภายในเวลาที่เหมาะสม	✓	
1.4.2 มีกระบวนการที่ทำให้สามารถลงโทษหรือจัดการกับการฝ่าฝืนได้อย่างเหมาะสม และภายในเวลาอันควร	✓	
1.4.3 มีการแก้ไขการกระทำที่ขัดต่อหลักความซื่อตรงและการรักษาจรรยาบรรณอย่างเหมาะสม และภายในเวลาอันควร	✓	

2. **คณะกรรมการมีความเป็นอิสระจากฝ่ายบริหาร และทำหน้าที่กำกับดูแล** (Oversight) **และพัฒนาการดำเนินการด้านการควบคุมภายใน**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
2.1 มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการแยกจากฝ่ายบริหาร โดยได้สงวนสิทธิ์อำนาจเฉพาะของคณะกรรมการบริษัทไว้อย่างชัดเจน	✓	
2.2 คณะกรรมการบริษัทกำกับดูแลให้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและวัดผลได้ เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานของผู้บริหารและพนักงาน	✓	
2.3 คณะกรรมการบริษัทกำกับดูแลให้บริษัทกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการและผู้บริหารให้ถูกต้องตามกฎหมาย กฎบัตร ซึ่งครอบคลุมบทบาทที่สำคัญของคณะกรรมการตรวจสอบ ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้รับผิดชอบต่อรายงานทางการเงิน	✓	
2.4 คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจของบริษัท และมีความเชี่ยวชาญที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท หรือสามารถขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนั้นๆ ได้	✓	
2.5 คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระที่มีความรู้ ความสามารถ น่าเชื่อถือ และมีความเป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่อย่างแท้จริง เช่น ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์อื่นใด อันอาจมีอิทธิพลต่อการใช้ดุลยพินิจและปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระ ในจำนวนที่เหมาะสมเพียงพอ	✓	
2.6 คณะกรรมการบริษัทกำกับดูแลการพัฒนาและปฏิบัติเรื่องการควบคุมภายใน ในองค์กร ซึ่งครอบคลุมทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมการควบคุม การประเมินความเสี่ยง กิจกรรมการควบคุม ข้อมูลและการสื่อสาร และการติดตาม	✓	

3. **ฝ่ายบริหารได้จัดให้มีโครงสร้างสายการรายงาน การกำหนดอำนาจในการสั่งการและความรับผิดชอบที่เหมาะสมเพื่อให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ ภายใต้การกำกับดูแล** (Oversight) **ของคณะกรรมการ**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
3.1 ผู้บริหารระดับสูงกำหนดโครงสร้างองค์กรที่สนับสนุนการบรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัท โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมทั้งทางธุรกิจและกฎหมาย รวมถึงการจัดให้มีการควบคุมภายในอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น แบ่งแยกหน้าที่ในส่วนงานที่สำคัญ ซึ่งทำให้เกิดการตรวจสอบถ่วงดุลระหว่างกัน มีงานตรวจสอบภายในที่ขึ้นตรงกับกรรมการตรวจสอบ และมีสายการรายงานที่ชัดเจน เป็นต้น	✓	
3.2 ผู้บริหารระดับสูงกำหนดสายการรายงานในบริษัท โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมเกี่ยวกับอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ และการสื่อสารข้อมูล	✓	

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
3.3 มีการกำหนด มอบหมาย และจำกัดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างเหมาะสม ระหว่างคณะกรรมการบริษัท ผู้บริหารระดับสูง ผู้บริหาร และพนักงาน	✓	

4. **องค์กรแสดงถึงความมุ่งมั่นในการจูงใจ พัฒนาและการรักษาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
4.1 บริษัทมีนโยบายและวิธีการปฏิบัติเพื่อจัดหา พัฒนา และรักษาบุคลากรที่มีความรู้ และความสามารถที่เหมาะสม และมีกระบวนการสอบทานนโยบายและวิธีการปฏิบัตินั้นอย่างสม่ำเสมอ	✓	
4.2 บริษัทมีกระบวนการประเมินผลการปฏิบัติงาน การให้แรงจูงใจหรือรางวัลต่อบุคลากรที่มีผลการปฏิบัติงานดี และการจัดการต่อบุคลากรที่มีผลงานไม่บรรลุเป้าหมายรวมถึง การสื่อสารกระบวนการเหล่านี้ให้ผู้บริหารและพนักงานทราบ	✓	
4.3 บริษัทมีกระบวนการแก้ไขปัญหาหรือเตรียมพร้อมสำหรับการขาดบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถที่เหมาะสมอย่างทันเวลา	✓	
4.4 บริษัทมีกระบวนการสรรหา พัฒนา และรักษาผู้บริหารและพนักงานทุกคน เช่น การจัดระบบที่ปรึกษา (Mentoring) และการฝึกอบรม	✓	
4.5 บริษัทมีแผนและกระบวนการสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan)	✓	

5. **องค์กรกำหนดให้บุคลากรมีหน้าที่และรับผิดชอบในการควบคุมภายใน เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ขององค์กร**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
5.1 คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารมีกระบวนการและสื่อสารเชิงบังคับให้บุคลากรทุกคนมีความรับผิดชอบต่อการควบคุมภายใน และจัดให้มีการปรับปรุงแก้ไขกระบวนการปฏิบัติ ในกรณีที่จำเป็น	✓	
5.2 คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารกำหนดตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน การสร้างแรงจูงใจ และการให้รางวัล ที่เหมาะสม โดยพิจารณาทั้งเรื่องการปฏิบัติตาม Code of Conduct และวัตถุประสงค์ในระยะสั้นและระยะยาวของบริษัท	✓	
5.3 คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารประเมินแรงจูงใจและการให้รางวัลอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นให้สามารถเชื่อมโยงกับความสำเร็จของหน้าที่ในการปฏิบัติตามการควบคุมภายในด้วย	✓	
5.4 คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารได้พิจารณาไม่ให้มีการสร้างแรงกดดันที่มากเกินไปในการปฏิบัติหน้าที่ของบุคลากรแต่ละคน	✓	

การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)

6. **องค์กรกำหนดวัตถุประสงค์ไว้อย่างชัดเจนเพียงพอ เพื่อให้สามารถระบุและประเมินความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
6.1 บริษัทสามารถปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป และเหมาะสมกับธุรกิจในขณะนั้นโดยแสดงได้ว่ารายการในรายงานทางการเงินมีตัวตนจริง ครบถ้วน แสดงถึงสิทธิหรือภาระผูกพันของบริษัทได้ถูกต้อง มีมูลค่าเหมาะสม และเปิดเผยข้อมูลครบถ้วน ถูกต้อง	✓	
6.2 บริษัทกำหนดสาระสำคัญของรายการทางการเงิน โดยพิจารณาถึงปัจจัยที่สำคัญ เช่น ผู้ใช้รายงานทางการเงิน ขนาดของรายการ แนวโน้มของธุรกิจ	✓	
6.3 รายงานทางการเงินของบริษัทสะท้อนถึงกิจกรรมการดำเนินงานของบริษัทอย่างแท้จริง	✓	
6.4 คณะกรรมการและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง อนุมัติและสื่อสารนโยบายการบริหารความเสี่ยงให้ผู้บริหารและพนักงานทุกคนรับทราบและถือปฏิบัติ จนเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมขององค์กร	✓	

7. **องค์กรระบุและวิเคราะห์ความเสี่ยงทุกประเภทที่อาจกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ไว้อย่างครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
7.1 บริษัทระบุความเสี่ยงทุกประเภทซึ่งมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งระดับองค์กร หน่วยธุรกิจ ฝ่ายงาน และหน้าที่งานต่างๆ	✓	
7.2 บริษัทวิเคราะห์ความเสี่ยงทุกประเภทที่อาจเกิดจากทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกองค์กร ซึ่งรวมถึงความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ การดำเนินงาน การรายงาน การปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	✓	
7.3 ผู้บริหารทุกระดับมีส่วนร่วมในการบริหารความเสี่ยง	✓	
7.4 บริษัทได้ประเมินความสำคัญของความเสี่ยง โดยพิจารณาทั้งโอกาสเกิดเหตุการณ์ และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น	✓	
7.5 บริษัทมีมาตรการและแผนปฏิบัติงานเพื่อจัดการความเสี่ยง โดยอาจเป็นการยอมรับความเสี่ยงนั้น (Acceptance)การลดความเสี่ยง (Reduction) การหลีกเลี่ยงความเสี่ยง (Avoidance) หรือการร่วมรับความเสี่ยง (Sharing)	✓	

8. **องค์กรได้พิจารณาถึงโอกาสที่จะเกิดทุจริต ในการประเมินความเสี่ยงที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ต่อองค์กร**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
8.1 บริษัทประเมินโอกาสที่จะเกิดการทุจริตขึ้น โดยครอบคลุมการทุจริตแบบต่างๆ เช่น การจัดทำรายงานทางการเงินเท็จ การทำให้สูญเสียทรัพย์สิน การคอร์รัปชั่น การที่ผู้บริหารสามารถฝ่าฝืนระบบควบคุมภายใน (Management override of internal controls) การเปลี่ยนแปลงข้อมูลในรายงานที่สำคัญ การได้มาหรือใช้ไปซึ่งทรัพย์ โดยไม่ถูกต้อง เป็นต้น	✓	
8.2 บริษัทได้ทบทวนเป้าหมายการปฏิบัติงานอย่างรอบคอบ โดยพิจารณาความเป็นไป ได้ของเป้าหมายที่กำหนดแล้ว รวมทั้งได้พิจารณาความสมเหตุสมผลของการให้สิ่งจูงใจ หรือผลตอบแทนแก่พนักงานแล้วด้วยว่า ไม่มีลักษณะส่งเสริมให้พนักงานกระทำไม่เหมาะสมเช่น ไม่ตั้งเป้าหมายยอดขายบริษัทไว้สูงเกินความเป็นจริงจนทำให้เกิดแรงจูงใจ ในการตกแต่งตัวเลขยอดขาย เป็นต้น	✓	
8.3 คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและสอบถามผู้บริหารเกี่ยวกับโอกาสในการเกิดทุจริตและมาตรการที่บริษัทดำเนินการเพื่อป้องกันหรือแก้ไขการทุจริต	✓	
8.4 บริษัทได้สื่อสารให้พนักงานทุกคนเข้าใจและปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติที่กำหนดไว้	✓	

9. **องค์กรสามารถระบุและประเมินความเปลี่ยนแปลงที่อาจมีผลกระทบต่อระบบการควบคุมภายใน**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
9.1 บริษัทประเมินความเปลี่ยนแปลงปัจจัยภายนอกองค์กร ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ การควบคุมภายใน และรายงานทางการเงิน ตลอดจนได้กำหนดมาตรการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง นั้นอย่างเพียงพอแล้ว	✓	
9.2 บริษัทประเมินความเปลี่ยนแปลงรูปแบบการทำธุรกิจที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ การควบคุมภายใน และรายงานทางการเงิน ตลอดจนได้กำหนดมาตรการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง นั้นอย่างเพียงพอแล้ว	✓	
9.3 บริษัทประเมินความเปลี่ยนแปลงผู้นำองค์กรที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจการควบคุมภายใน และรายงานทางการเงิน ตลอดจนได้กำหนดมาตรการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง นั้นอย่างเพียงพอแล้ว	✓	

มาตรการควบคุม (Control Activities)

10. **องค์กรมีมาตรการควบคุมที่ลดความเสี่ยงที่จะไม่บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
10.1 มาตรการควบคุมของบริษัทมีความเหมาะสมกับความเสี่ยงและลักษณะเฉพาะขององค์กร เช่น สภาพแวดล้อม ความซับซ้อนของงาน ลักษณะงาน ขอบเขตการดำเนินงานรวมถึงลักษณะเฉพาะอื่นๆ	✓	
10.2 บริษัทมีมาตรการควบคุมภายในที่กำหนดเป็นลายลักษณ์อักษร และครอบคลุมกระบวนการต่างๆ อย่างเหมาะสม เช่น มีนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติงาน เกี่ยวกับธุรกรรมด้านการเงินการจัดซื้อและการบริหารทั่วไป ตลอดจนการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ และลำดับขั้น การอนุมัติของผู้บริหารในแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจน รัดกุม เพื่อให้สามารถป้องกันการทุจริตได้ เช่น มีการกำหนดขนาดวงเงิน และอำนาจอนุมัติของผู้บริหารแต่ละระดับขั้นตอนในการอนุมัติ โครงการลงทุน ขั้นตอนการจัดซื้อและวิธีการคัดเลือกผู้ขาย การบันทึกข้อมูลรายละเอียดการตัดสินใจจัดซื้อขั้นตอนการเบิกจ่ายวัสดุอุปกรณ์ หรือ การเบิกใช้เครื่องมือต่างๆ เป็นต้น โดยได้จัดให้มีกระบวนการสำหรับกรณีต่างๆ ดังนี้	✓	
10.2.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว รวมทั้งบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน เพื่อประโยชน์ในการติดตาม และสอบทานการทำรายการระหว่างกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมทั้งมีความปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันเสมอ	✓	
10.2.2 กรณีที่บริษัทอนุมัติธุรกรรมหรือทำสัญญากับผู้ที่เกี่ยวข้องในลักษณะที่มีผลผูกพันบริษัทในระยะยาวไปแล้ว เช่น การทำสัญญาซื้อขายสินค้า การให้กู้ยืม การค้ำประกัน บริษัทได้ติดตามให้มั่นใจแล้วว่ามีการปฏิบัติเป็นไปตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ตลอดระยะเวลาที่มีผลผูกพันบริษัท เช่น ติดตามการชำระคืนหนี้ตามกำหนด หรือมีการทบทวนความเหมาะสมของสัญญา เป็นต้น	✓	
10.3 บริษัทกำหนดให้การควบคุมภายในมีความหลากหลายอย่างเหมาะสมเช่น การควบคุมแบบ Manual และ Automated หรือการควบคุมแบบป้องกันและติดตาม	✓	
10.4 บริษัทกำหนดให้มีการควบคุมภายในในทุกระดับขององค์กรเช่นทั้งระดับกลุ่มบริษัท หน่วยธุรกิจ สายงาน ฝ่ายงาน แผนกหรือกระบวนการ	✓	
10.5 บริษัทมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในงาน 3 ด้านต่อไปนี้ ออกจากกันโดยเด็ดขาด เพื่อเป็นการตรวจสอบซึ่งกันและกัน กล่าวคือ (1)หน้าที่อนุมัติ (2)หน้าที่บันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และ (3)หน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน	✓	

11. **องค์กรเลือกและพัฒนากิจกรรมการควบคุมทั่วไปด้วยระบบเทคโนโลยี เพื่อช่วยสนับสนุนการบรรลุวัตถุประสงค์**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
11.1 บริษัทควรกำหนดความเกี่ยวข้องกันระหว่างการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในกระบวนการปฏิบัติงานและการควบคุมทั่วไปของระบบสารสนเทศ	✓	
11.2 บริษัทควรกำหนดการควบคุมของโครงสร้างพื้นฐานของระบบเทคโนโลยีให้มีความเหมาะสม	✓	
11.3 บริษัทควรกำหนดการควบคุมด้านความปลอดภัยของระบบเทคโนโลยีให้มีความเหมาะสม	✓	
11.4 บริษัทควรกำหนดการควบคุมกระบวนการได้มา การพัฒนาและการบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีให้มีความเหมาะสม	✓	

12. **องค์กรจัดให้มีกิจกรรมการควบคุมผ่านทางนโยบาย ซึ่งได้กำหนดสิ่งที่คาดหวังและขั้นตอนการปฏิบัติ เพื่อให้นโยบายที่กำหนดไว้นั้นสามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้**

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
12.1 บริษัทมีนโยบายที่รัดกุมเพื่อติดตามให้การทำธุรกรรมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว ต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติที่กำหนด เช่น ข้อบังคับของบริษัท เกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกณฑ์ของสำนักงาน ฯลฯ เพื่อป้องกันการหาโอกาสหรือนำผลประโยชน์ของบริษัทไปใช้ส่วนตัว	✓	
12.2 บริษัทมีนโยบายเพื่อให้การพิจารณาอนุมัติธุรกรรมกระทำโดยผู้ที่ไม่มีส่วนได้เสียในธุรกรรมนั้น	✓	
12.3 บริษัทมีนโยบายเพื่อให้การพิจารณาอนุมัติธุรกรรมคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ และพิจารณาโดยถือเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก	✓	
12.4 บริษัทมีกระบวนการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมทั้งกำหนดแนวทางให้บุคคลที่บริษัทแต่งตั้งให้เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อยหรือร่วมนั้นถือปฏิบัติ (หากบริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมไม่ต้องตอบข้อนี้)		
12.5 บริษัทกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบในการนำนโยบายและกระบวนการไปปฏิบัติโดยผู้บริหารและพนักงาน	✓	
12.6 นโยบายและกระบวนการปฏิบัติของบริษัทได้รับการนำไปใช้ในเวลาที่เหมาะสมโดยบุคลากรที่มีความสามารถ รวมถึงการครอบคลุมกระบวนการแก้ไขข้อผิดพลาดในการปฏิบัติงาน	✓	
12.7 บริษัททบทวนนโยบายและกระบวนการปฏิบัติให้มีความเหมาะสมอยู่เสมอ	✓	

ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information & Communication)

13. องค์กรมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องและมีคุณภาพ เพื่อสนับสนุนให้การควบคุมภายในสามารถดำเนินไปได้ตามที่กำหนดไว้

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
13.1 บริษัทกำหนดข้อมูลที่ต้องการใช้ในการดำเนินงาน ทั้งข้อมูลจากภายในและภายนอกองค์กร ที่มีคุณภาพและเกี่ยวข้องต่องาน	✓	
13.2 บริษัทพิจารณาทั้งต้นทุนและประโยชน์ที่จะได้รับ รวมถึงปริมาณและความถูกต้องของข้อมูล	✓	
13.3 บริษัทดำเนินการเพื่อให้คณะกรรมการมีข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอสำหรับใช้ประกอบการตัดสินใจ ตัวอย่างข้อมูลที่สำคัญ เช่น รายละเอียดของเรื่องที่เสนอให้พิจารณา เหตุผล ผลกระทบต่อบริษัท ทางเลือกต่างๆ	✓	
13.4 บริษัทดำเนินการเพื่อให้กรรมการบริษัทได้รับหนังสือนัดประชุมหรือเอกสารประกอบการประชุมที่ระบุข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอต่อการพิจารณาก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อยภายในระยะเวลาขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด	✓	
13.5 บริษัทดำเนินการเพื่อให้รายงานการประชุมคณะกรรมการมีรายละเอียดตามควรเพื่อให้สามารถตรวจสอบย้อนหลังเกี่ยวกับความเหมาะสมในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการแต่ละราย เช่น การบันทึกข้อซักถามของกรรมการ ความเห็นหรือข้อสังเกตของกรรมการในเรื่องที่พิจารณา ความเห็นของกรรมการรายที่ไม่เห็นด้วยกับเรื่องที่เสนอพร้อมเหตุผล เป็นต้น	✓	
13.6 บริษัทมีการดำเนินการดังต่อไปนี้ 13.6.1 มีการจัดเก็บเอกสารสำคัญ ไว้อย่างครบถ้วนเป็นหมวดหมู่ 13.6.2 กรณีที่ได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีหรือผู้ตรวจสอบภายในว่ามีข้อบกพร่องในการควบคุมภายใน บริษัทได้แก้ไขข้อบกพร่องนั้นอย่างครบถ้วนแล้ว	✓	

14. องค์กรสื่อสารข้อมูลภายในองค์กร ซึ่งรวมถึงวัตถุประสงค์และความรับผิดชอบต่อการควบคุมภายในที่จำเป็นต่อการสนับสนุนให้การควบคุมภายในสามารถดำเนินไปได้ตามที่วางไว้

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
14.1 บริษัทมีกระบวนการสื่อสารข้อมูลภายในอย่างมีประสิทธิภาพ และมีช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสมเพื่อสนับสนุนการควบคุมภายใน	✓	
14.2 บริษัทมีการรายงานข้อมูลที่สำคัญถึงคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และคณะกรรมการบริษัทสามารถเข้าถึงแหล่งสารสนเทศที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานหรือสอบทานรายการต่างๆ ตามที่ต้องการ เช่น การกำหนดบุคคลที่เป็นศูนย์ติดต่อเพื่อให้สามารถติดต่อข้อมูลอื่นนอกจากที่ได้รับจากผู้บริหาร รวมทั้งการติดต่อสอบถามข้อมูลจากผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน การจัดประชุมระหว่างคณะกรรมการและผู้บริหารตามที่คณะกรรมการร้องขอ	✓	

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
การจัดกิจกรรมพบปะหารือระหว่างคณะกรรมการและผู้บริหารนอกเหนือจากการประชุมคณะกรรมการ เป็นต้น		
14.3 บริษัทจัดให้มีช่องทางการสื่อสารพิเศษหรือช่องทางลับเพื่อให้บุคคลต่างๆ ภายในบริษัทสามารถแจ้งข้อมูลหรือเบาะแสเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริตภายในบริษัท (Whistle-blower hotline)ได้อย่างปลอดภัย	✓	

15. องค์กรได้สื่อสารกับหน่วยงานภายนอก เกี่ยวกับประเด็นที่อาจมีผลกระทบต่อการควบคุมภายใน

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
15.1 บริษัทมีกระบวนการสื่อสารข้อมูลกับผู้มีส่วนได้เสียภายนอกองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและมีช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม เพื่อสนับสนุนการควบคุมภายในเช่น จัดให้มีเจ้าหน้าที่หรือหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ ศูนย์รับเรื่องร้องเรียน เป็นต้น	✓	
15.2 บริษัทจัดให้มีช่องทางการสื่อสารพิเศษหรือช่องทางลับเพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสีย ภายนอกองค์กรสามารถแจ้งข้อมูลหรือเบาะแสเกี่ยวกับการฉ้อฉลหรือทุจริต (Whistle-blower hotline) แก่บริษัทได้อย่างปลอดภัย	✓	

ระบบการติดตาม (Monitoring Activities)

16. องค์กรติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการควบคุมภายในยังดำเนินไปอย่างครบถ้วนเหมาะสม

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
16.1 บริษัทจัดให้มีกระบวนการติดตามการปฏิบัติตามจริยธรรมธุรกิจและข้อกำหนดห้ามฝ่ายบริหารและพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เช่น กำหนดให้แต่ละส่วนงานติดตามการปฏิบัติ และรายงานผู้บังคับบัญชา หรือมอบหมายให้หน่วยงานตรวจสอบภายในติดตามการปฏิบัติ และรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นต้น	✓	
16.2 บริษัทจัดให้มีการตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในที่วางไว้โดยการประเมินตนเอง และ/หรือการประเมินอิสระโดยผู้ตรวจสอบภายใน	✓	
16.3 ความถี่ในการติดตามและประเมินผลมีความเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของบริษัท	✓	
16.4 ดำเนินการติดตามและประเมินผลระบบการควบคุมภายใน โดยผู้ที่มีความรู้และความสามารถ	✓	
16.5 บริษัทกำหนดแนวทางการรายงานผลการตรวจสอบภายในให้ขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ	✓	

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
16.6 บริษัทส่งเสริมให้ผู้ตรวจสอบภายในปฏิบัติหน้าที่ตามมาตรฐานสากลการปฏิบัติงานวิชาชีพการตรวจสอบภายใน (International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing, IIA)	✓	

17. องค์กรประเมินและสื่อสารข้อบกพร่องของการควบคุมภายในอย่างทันเวลาต่อบุคคลที่รับผิดชอบ ซึ่งรวมถึงผู้บริหารระดับสูงและคณะกรรมการตามความเหมาะสม

คำถาม	ใช่	ไม่ใช่
17.1 บริษัทประเมินผลและสื่อสารข้อบกพร่องของการควบคุมภายใน และดำเนินการเพื่อติดตามแก้ไขอย่างทันท่วงที หากผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นแตกต่างจากเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมีนัยสำคัญ	✓	
17.2 บริษัทมีนโยบายการรายงาน ดังนี้ 17.2.1 ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยพลัน ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์หรือสงสัยว่ามีเหตุการณ์ทุจริตอย่างร้ายแรง มีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมายหรือมีการกระทำที่ผิดปกติอื่น ซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ	✓	
17.2.2 รายงานข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ พร้อมแนวทางการแก้ไขปัญหา (แม้ว่าจะได้เริ่มดำเนินการจัดการแล้ว) ต่อคณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อพิจารณาภายในระยะเวลาอันควร	✓	
17.2.3 รายงานความคืบหน้าในการปรับปรุงข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญต่อคณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบ	✓	