

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	ส่วนที่ 1 - 1
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	ส่วนที่ 2 - 1
	1. ปัจจัยความเสี่ยง	ส่วนที่ 2 - 2
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 2 - 6
	3. การประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 2 - 11
	4. การวิจัยและพัฒนา	ส่วนที่ 2 - 32
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	ส่วนที่ 2 - 33
	6. โครงการในอนาคต	ส่วนที่ 2 - 34
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย	ส่วนที่ 2 - 35
	8. โครงสร้างเงินทุน	ส่วนที่ 2 - 36
	9. การจัดการ	ส่วนที่ 2 - 37
	10. การควบคุมภายใน	ส่วนที่ 2 - 52
	11. รายการระหว่างกัน	ส่วนที่ 2 - 53
	12. สถานะการเงินและผลการดำเนินงาน	ส่วนที่ 2 - 57
	13. ข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	ส่วนที่ 2 - 69
ส่วนที่ 3	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	ส่วนที่ 3 - 1
เอกสารแนบ		
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ	
เอกสารแนบ 2	แบบประเมินความเสี่ยงพอของระบบการควบคุมภายใน	



บริษัท โกลบอล คอนเนคชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 1
ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") เป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่น ๆ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้า ให้กับบริษัทชั้นนำทั้งในด้านกำลังการผลิตและเทคโนโลยีทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ รวมกันถึง 23 บริษัท อาทิเช่น บริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ซีซีซี ค้าเคมีภัณฑ์ จำกัด) ซึ่งเป็นบริษัทจัดจำหน่ายเม็ดพลาสติกในกลุ่มปิโตรเคมีที่บมจ.ปูนซิเมนต์ไทยถือหุ้นทั้งร้อยละ บริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) Exxon Mobil Chemical, Dupont Engineering Polymers, บริษัท สยามโพลีส์ไตรีน จำกัด, Ciba Specialty Chemical และ Chi Mei Corporation ซึ่งบริษัทฯ ถือว่าเป็นบริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตเม็ดพลาสติก สารเติมแต่ง และเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีที่หลากหลายที่สุดในประเทศไทย

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อ วันที่ 27 กันยายน 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท โดยเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ในวันที่ 1 เมษายน 2538 บริษัทฯ มีผู้บริหาร 5 ท่าน ที่มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมพลาสติกจนถึงปัจจุบันมากกว่า 20 ปี ด้วยประสบการณ์ของทีมผู้บริหารเป็นสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ เจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงปี 2545 ถึง ปี 2549 บริษัทฯ มียอดขายเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 35 ต่อปี ถึงแม้ว่าปริมาณขายในปี 2549 จะลดลงจากปี 2548 เล็กน้อยจาก 62,414 ตัน ในปี 2548 เป็น 59,079 ตันในปี 2549 หรือลดลงประมาณร้อยละ 5 ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทหันมาเน้นการขายสินค้าเกรดพิเศษ ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าสินค้าในกลุ่ม Commodity ส่งผลให้กำไรสุทธิของบริษัทในปี 2549 ปรับตัวสูงกว่าปี 2548 มากกว่าร้อยละ 80 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท

บริษัทฯ แบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก คือ 1. หน่วยธุรกิจ commodity polymer 2. หน่วยธุรกิจ specialty and engineering polymer และ 3. หน่วยธุรกิจ specialty chemical กล่าวคือ บริษัทฯ มีสินค้าครอบคลุมตั้งแต่ commodity polymer จนถึง สารเติมแต่งชนิดพิเศษที่มีอัตรากำไรสูง บริษัทฯ เป็นหนึ่งในสองบริษัทไทยที่มีสินค้าในกลุ่มปิโตรเคมีครอบคลุมทั้ง commodity และ specialty product ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดยในปี 2549 บริษัทฯ มีรายได้ 3,390 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากสินค้า Commodity Polymer 2,406 ล้านบาท รายได้จากสินค้า Specialty and engineering polymer 823 ล้านบาท รายได้จาก Specialty chemical 149 ล้านบาท และรายได้อื่น ๆ 12 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 71.0, 24.3, 4.4 และ 0.3 ของรายได้รวมตามลำดับ โดยในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปยังสินค้าเกรดพิเศษ (Specialty Product) ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องให้คำปรึกษาทางวิชาการ มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง และเป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตโดดเด่นอย่างมีนัยสำคัญโดยยอดขายกลุ่มสินค้าเกรดพิเศษเติบโตจาก 391 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 972 ล้านบาทในปี 2549

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ให้บริการลูกค้าครบวงจร (Total Solutions and Service Provider) ในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี โดยบริษัทฯ ไม่ได้ทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงอย่างเดียว แต่บริษัทฯ ยังเป็นศูนย์รวมความรู้และเทคโนโลยีล่าสุดจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกจึงทำให้สามารถให้คำปรึกษาทางวิชาการที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าในด้านการผลิต และเชื่อมโยงต่อไปถึงด้านการตลาด นอกจากนี้บริษัทฯ ถือหลักพันธมิตร์ในการทำธุรกิจกับลูกค้า ผู้ผลิต และสถาบันการเงินที่เน้นการเกื้อกูลกันเพื่อการค้าในระยะยาว

บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ ความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกค้าหนี้การค้า ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน ความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาสินค้าตลาดโลก ความเสี่ยงจากการมีกำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด ดังรายละเอียดที่ได้กล่าวไว้ในส่วนที่ 2 เรื่องปัจจัยเสี่ยง

สรุปฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน

	2547	2548	2549
ฐานะการเงิน (ล้านบาท)			
สินทรัพย์หมุนเวียน	549	644	691
สินทรัพย์รวม	854	893	851
หนี้สินหมุนเวียน	586	505	473
หนี้สินรวม	694	596	535
ส่วนของผู้ถือหุ้น	160	297	316
ผลการดำเนินงาน (ล้านบาท)			
รายได้จากการขาย	2,617	3,258	3,378
กำไรขั้นต้น	133	163	201
กำไรจากการดำเนินงาน	65	76	112
กำไรสุทธิ	35	37	67
อัตราส่วนทางการเงิน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	4.47	4.18	7.64
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	22.54	15.99	21.74
อัตรากำไรสุทธิ (%)	1.32	1.12	1.97
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	0.94	1.28	1.46
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	4.35	2.00	1.70
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท)	1.03	1.49	1.58
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.34	0.23	0.33

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 ก่อนตัดสินใจลงทุนในหลักทรัพย์)



บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 2
บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ส่วนที่ 2

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท โกลบอล คอนเนคชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
ประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายวัสดุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่น ๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 13/1 หมู่ 2 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107574800153
Home Page	: www.gc.co.th
โทรศัพท์	: 0-2763-7921, 0-2763-7999, 0-2763-7923-42
โทรสาร	: 0-2763-7949, 0-2312-4880-1

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาซัพพลายเออร์หรือผู้ผลิตสินค้าร้อยละ

สัดส่วนของซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายในสัดส่วนที่สูง คือ บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด (บริษัทในเครือ บมจ. ปูนซิเมนต์ไทย ซึ่งเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ซีซีซี ค่าเคมีภัณฑ์ จำกัด) โดยมีสัดส่วนร้อยละ 53.8 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2549 โดย บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด เป็นบริษัทผู้จำหน่ายวัตถุดิบครบวงจรด้านโพลีโอเลฟินที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยและอาเซียน ดังนั้น ในอนาคต หากบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ยกเลิกการให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า จะส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทฯ โดยตรงเนื่องจากขาดสินค้าที่จะขายให้กับลูกค้า

อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการสั่งซื้อนี้ได้ลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา โดยในปี 2547 อยู่ที่ระดับร้อยละ 63 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2548 อยู่ที่ระดับร้อยละ 55.1 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ และลดลงเหลือประมาณร้อยละ 53.8 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2549 แม้ว่ายอดซื้อจากบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด จะเพิ่มขึ้นจาก 1,583 ล้านบาท ในปี 2547 เป็น 1,665 ล้านบาทในปี 2548 และ 1,698 ล้านบาท ในปี 2549 สัดส่วนยอดซื้อของบริษัทฯ จาก บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด เมื่อเทียบกับยอดซื้อทั้งหมดยังคงลดลง เนื่องจากบริษัทฯ มุ่งเน้นขยายตลาด และเพิ่มยอดขายสินค้าเกรดพิเศษที่ผลิตโดยซัพพลายเออร์ชั้นนำอื่น ๆ อีกกว่า 20 บริษัท ซึ่งโดยส่วนใหญ่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงบริษัทเดียวในประเทศไทย และให้อัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่า มีความเสี่ยงเรื่องราคา และหนี้เสียต่ำกว่า มีอัตราการเจริญเติบโตสูงมาก และคู่แข่งน้อยราย นอกจากนี้ ในอนาคตอันใกล้นี้ (ภายในระยะเวลา 5 ปี) บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนสินค้าเกรดพิเศษ (Specialty Product) นั่นคือ สินค้าใน หน่วยธุรกิจ Specialty and engineering polymer และ Specialty chemical ให้มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น จากปี 2549 ที่มีสัดส่วน ประมาณร้อยละ 26.8 ของยอดขายรวม ซึ่งจะทำให้สัดส่วนของยอดขายจากบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ลดลงซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงซัพพลายเออร์รายเดียว

นอกจากนี้สัดส่วนกำไรขั้นต้นที่ได้รับจากบริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด คิดเป็นเพียงประมาณร้อยละ 27 จากกำไรขั้นต้นทั้งหมดของบริษัทฯ

1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพานักงาน

เนื่องจากยอดขายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านพนักงานขาย ดังนั้น ยอดขายของบริษัทฯ จึงมีความสัมพันธ์โดยตรงกับบุคลากรฝ่ายขาย บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายขายในด้านความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า หากพนักงานขายออกจากบริษัทฯ ไป ลูกค้าก็อาจย้ายการซื้อสินค้าตามไปด้วย ซึ่งอาจจะทำให้ยอดขายและกำไรของบริษัทฯ ลดลงได้ นอกจากนี้ ในการขายสินค้าเกรดพิเศษบางผลิตภัณฑ์ อาจจำเป็นต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรในการขายสินค้านั้น ๆ หากพนักงานขายคนดังกล่าวออกจากบริษัทฯ ไป บริษัทฯ อาจประสบปัญหาในการหาคูคนทดแทน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีพนักงานขายลาออกน้อยมาก ประกอบกับผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ค้าขายกับลูกค้าเหล่านี้เป็นเวลานาน ดังนั้น จึงสามารถลดความเสี่ยงในการเสียลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง และผู้บริหารของบริษัทฯ มีความรู้ความชำนาญในสินค้าทุกชนิดเป็นอย่างดี ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายในการฝึกอบรมให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง จึงสามารถพัฒนาบุคลากรมาทดแทนได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่ดีจึงทำให้ง่ายต่อการติดตามของพนักงานใหม่สิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือสินค้าเกรดพิเศษที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนส่วนใหญ่หลังจากผู้สั่งซื้อของลูกค้ารับรองคุณภาพแล้ว จะไม่เปลี่ยนไปใช้ของบริษัทรองถ้าไม่มีเหตุจำเป็นอย่างจริงจัง เนื่องจากผู้สั่งซื้อของลูกค้ากำหนดรายละเอียดคุณภาพของวัตถุดิบไว้แล้ว

1.3 ความเสี่ยงจากหนี้สูญของลูกหนี้การค้า

ปัจจุบัน บริษัทฯ มียอดขายเครดิตเกือบทั้งหมด ดังนั้นหากลูกหนี้การค้าของบริษัทฯ กลายเป็นหนี้สูญเป็นจำนวนมาก อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ ทางด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายการตรวจสอบเครดิตของลูกค้าที่รัดกุมก่อนที่จะให้เครดิตกับลูกค้า มีการคัดสรรและขายเครดิตเฉพาะลูกค้าเกรด A จนถึง B หรือ C บางรายเท่านั้น โดยบริษัทฯ มีกระบวนการแบ่งเกรดที่เป็นระบบ โดยลูกค้ารายใหม่ที่ไม่ใช่ลูกค้าเกรด A หรือ B ที่สามารถตรวจสอบฐานะทางการเงินได้ว่า มีฐานะทางการเงินดี และไม่มีปัญหาหนี้ค้างชำระในตลาด ควรซื้อสินค้าเป็นเงินสดอย่างน้อย 2-3 งวด เพื่อติดตามพฤติกรรมการชำระหนี้และความสามารถในการชำระหนี้ ก่อนที่จะมีการให้วงเงินเครดิต โดยในขณะนี้ บริษัทฯ ได้ตั้งคณะทำงานเพื่อพิจารณาวงเงินเครดิตสำหรับลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่ และมีการจัดตั้งระบบการอนุมัติเครดิตให้กับลูกค้าโดยแยกออกมาจากฝ่ายขาย เพื่อควบคุมรายการขายที่มีลักษณะไม่ปลอดภัย นอกจากนั้นบริษัทฯ ได้ทำประกันคุ้มครองความเสียหายของลูกหนี้การค้ากับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2548 เป็นเวลา 2 ปีสำหรับสัญญาฉบับแรก (สิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2550) โดยจะคุ้มครองสำหรับหนี้สูญของลูกค้าของบริษัทฯ ที่มียอดคงค้างมากกว่า 1 ล้านบาท และให้ความคุ้มครองเท่ากับร้อยละ 80 ของมูลค่ายอดหนี้สูญ โดยมีค่าเบี้ยประกันขั้นต่ำสำหรับความคุ้มครองระยะเวลา 2 ปีเท่ากับ 4.16 ล้านบาท และให้ความคุ้มครองสูงสุด 30 เท่าของค่าเบี้ยประกันที่จ่ายจริง โดยทางบริษัทประกันภัยจะกำหนดวงเงินคุ้มครองสำหรับลูกค้ารายที่บริษัทฯ ดำเนินการขอวงเงินคุ้มครองหนี้สูญ สำหรับการสำรองค่าเผื่อหนี้สูญจะสูญของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ มีการพิจารณาความเสี่ยงของลูกหนี้การค้าจากประสบการณ์ในการเก็บเงินในอดีตและสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง และเปรียบเทียบกับสำรองค่าเผื่อหนี้สูญที่ตั้งอยู่ และการค้าประกันจากบริษัทประกันภัย ว่าจำเป็นต้องมีการสำรองเพิ่มเติมหรือไม่

1.4 ความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ ซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์ในต่างประเทศเป็นสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเกือบทั้งหมด เพื่อความสะดวกในการควบคุมดูแล โดยในปี 2549 บริษัทฯ มีการซื้อสินค้าในสกุลเงินต่างประเทศประมาณร้อยละ 19.07 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ในจำนวนนี้มากกว่าร้อยละ 99 เป็นการซื้อสินค้าในสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25-30 ของยอดสั่งซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2550 จากการลดลงของอัตราภาษีของสินค้านำเข้าของสินค้ากลุ่มปิโตรเคมีนอกกลุ่ม AFTA ส่วนใหญ่จากร้อยละ 8.75 เป็นร้อยละ 5 ซึ่งจะทำให้สินค้าเกรดพิเศษที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่มิมีโอกาสขยายตัวขึ้นมาก ซึ่งหากอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทต่อสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐมีความผันผวน อาจทำให้มีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทฯ ได้มาก

อย่างไรก็ตาม เพื่อการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน บริษัทฯ จึงมีการติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินบาทต่อสกุลเงินเหรียญดอลลาร์สหรัฐอย่างใกล้ชิดโดยขอคำปรึกษาจากธนาคารคู่ค้าประกอบการตัดสินใจว่า ควรจะมีการป้องกันความเสี่ยงโดยการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าหรือไม่ บริษัทฯ มีนโยบายชัดเจนในการไม่เก็งกำไรอัตราแลกเปลี่ยน โดยไม่มีการซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าโดยไม่มีการระบุพันทางการค้า นอกจากนี้สินค้าที่บริษัทฯ นำเข้าจากต่างประเทศ บริษัทฯ จะมีการกำหนดราคาด้วยวิธีต้นทุนของบริษัทฯ บวกอัตรากำไร (Cost plus) และบริษัทฯ จะไม่มีการขายล่วงหน้าโดยไม่ได้ตกลงอัตราแลกเปลี่ยนกับลูกค้าหรือไม่ได้ซื้อเงินตราล่วงหน้า จึงทำให้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ในระดับหนึ่ง

1.5 ความเสี่ยงจากเงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากบริษัทฯ ต้องมีการสำรองสินค้าคงคลังไว้จำนวนหนึ่งเพื่อให้สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากลูกค้าของบริษัทฯ อยู่ที่ประมาณ 51 วัน ซึ่งนานกว่าระยะเวลาการเรียกเก็บเงินจากเจ้าหนี้การค้าของบริษัทฯ ที่มีระยะเวลาประมาณ 24 วัน ซึ่งมีผลทำให้บริษัทฯ จำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนระดับหนึ่งสำหรับการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งมี Cash Cycle อยู่ที่ประมาณ 47 วัน หากยอดขายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นมากอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ อาจต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมซึ่งมีต้นทุนทางการเงินสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ในปัจจุบัน

ในปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถซื้อสินค้าจากผู้ผลิต เช่น บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด ในรูปเครดิตได้สูงสุดถึง 60 วัน แต่เนื่องจากบริษัทฯ สามารถหาแหล่งเงินจากสถาบันการเงินได้ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่ามาก บริษัทฯ จึงซื้อสินค้าด้วยเงินสดโดยอาศัยวงเงินจากสถาบันการเงินเพื่อรับส่วนลดทางการค้า ซึ่งทำให้อัตรากำไรของบริษัทฯ ดีขึ้น โดยในกรณีที่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องหาเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติม บริษัทฯ อาจเลือกใช้เครดิตจากผู้ผลิตได้

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินหลายแห่ง ทำให้บริษัทมีวงเงินทุนหมุนเวียนใช้ได้เพียงพอ โดย ณ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ ยังมีวงเงินคงเหลือที่จะสามารถใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกมากกว่า ร้อยละ 80 จากวงเงินที่มีอยู่ทั้งหมด ทำให้บริษัทฯ มีฐานะเงินทุนหมุนเวียนที่เข้มแข็งยิ่งขึ้น และ ณ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเพียง 1.69 เท่า อีกทั้งการที่ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ ได้รับเงื่อนไขเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ดีขึ้นเป็นลำดับ

1.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสินค้าในตลาดโลก

ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมียอดขายส่วนใหญ่จากในประเทศ แต่ราคาสินค้าที่ขายในตลาดส่วนใหญ่จะผูกติดกับราคาสินค้าในตลาดโลกตามลักษณะสินค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีซึ่งมีลักษณะเป็น commodity product ซึ่งราคาสินค้าจะผูกติดกับอุปสงค์และอุปทานของตลาดโลกที่ไม่แน่นอน กำไรของบริษัทฯ จึงเปลี่ยนแปลงตามราคาสินค้าในตลาดซึ่งมีลักษณะเป็นวัฏจักร ความเสี่ยงของบริษัทฯ จึงอาจเกิดขึ้นในกรณีที่บริษัทฯ ซื้อสินค้ามาในราคาสูงและเกิดเหตุการณ์ที่ราคาของสินค้าดังกล่าวลดลง ในกรณีนี้บริษัทฯ อาจจำเป็นต้องขายสินค้าคงคลังที่มีอยู่ให้กับบริษัทลูกค้าในราคาที่ลดลงหรือต่ำกว่าราคาที่ซื้อมา ซึ่งจะส่งผลทำให้กำไรของบริษัทฯ ลดลงและอาจขาดทุนในบางกรณี

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ พยายามลดความเสี่ยงนี้ลงโดยการพยายามเก็บสินค้าคงคลังในระดับต่ำ โดยเฉพาะสินค้าที่มีความผันผวนของราคามาก และติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดตลอดเวลาจากข้อมูลที่ได้รับจากซัพพลายเออร์ระดับโลกอย่างครบวงจร ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี สำหรับลูกค้ารายใหญ่ที่มีการสั่งซื้อล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทฯ จะได้รับการสนับสนุนในเรื่องปริมาณและราคาโดยตรงจากผู้ผลิต และ/หรือผู้จำหน่ายจึงทำให้ลดความเสี่ยงได้ นอกจากนี้ สินค้าเกรดพิเศษของบริษัทฯ ยังได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาสินค้าต่ำ เนื่องจากกำหนดราคาขายตามต้นทุนของบริษัทฯ บวกกำไร (Cost Plus)

1.7 ความเสี่ยงจากการมีกำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำ

เนื่องจากบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างต่ำตามลักษณะของธุรกิจ ปัจจัยต่าง ๆ เช่น ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ คุณภาพของลูกค้า และการบริหารสินค้าคงคลัง เป็นต้น อาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทฯ มีฐานะเงินทุนหมุนเวียนที่เข้มแข็งยิ่งขึ้น และทำให้อัตรารวมนั้นสูงขึ้นของบริษัทฯ ดีขึ้น จะทำให้บริษัทฯ ได้รับเงินปันเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ที่ดีขึ้นเป็นลำดับ อีกทั้ง การที่บริษัทฯ มีการเฝ้าติดตามดูแลนโยบายในการควบคุมความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ นโยบายในการพิจารณาเครดิต และการบริหารสินค้าคงคลังอย่างใกล้ชิด น่าจะทำให้ลดผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิได้

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีความได้เปรียบคู่แข่งในด้านความหลากหลายครบวงจรของสินค้าที่เป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพจากผู้ผลิตในอันดับ 1-3 ของโลกในด้านกำลังการผลิตและเทคโนโลยี จึงทำให้บริษัทฯ สามารถขยายตลาดสินค้าเกรดพิเศษได้ในอัตราสูงทุกปี ส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมดีขึ้นและสูงกว่าคู่แข่งทั่วไปที่ไม่มีสินค้าเกรดพิเศษ และเน้นเฉพาะสินค้า Commodity ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำ ซึ่งจะมีผู้ค้าเพียง 4-5 ราย จากจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 50 รายเท่านั้นที่มีสินค้าเกรดพิเศษจำหน่าย

ทั้งนี้บริษัทฯ สามารถยกระดับอัตรากำไรขั้นต้นจากร้อยละ 5 ในปี 2548 เป็นประมาณร้อยละ 6 ในปี 2549 และอยู่ในทิศทางที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

1.8 ความเสี่ยงจากการที่ไม่ต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิต

สัญญาตัวแทนจำหน่ายที่บริษัทฯ ทำกับผู้ผลิตมีทั้งลักษณะสัญญาปีต่อปี หรือ ต่อทุก 2 ปี ซึ่งเป็นหลักปฏิบัติโดยทั่วไปในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับผู้ผลิต หากไม่สามารถทำตามข้อกำหนดของผู้ผลิตแต่ละราย เช่น ไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ผู้ผลิตกำหนด หรือ ไม่สามารถดำรงระบบโครงสร้างพื้นฐานได้ตามที่ผู้ผลิตกำหนด

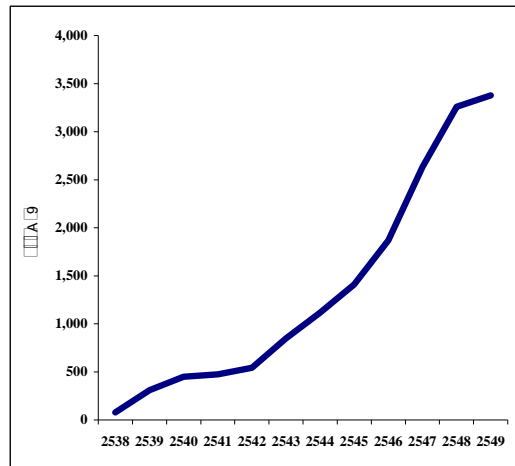
อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีลูกค้าประจำอยู่จำนวนมาก อีกทั้งมีการพัฒนากลุ่มลูกค้าใหม่ในหลากหลายอุตสาหกรรม จึงสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ผลิตมาตลอด ตลอดจนมีการสื่อสารทำงานร่วมกันกับทางผู้ผลิตอย่างใกล้ชิดเพื่ออธิบายความคืบหน้าของการขายและการพัฒนาตลาดในประเทศ ทำให้ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทางผู้ผลิตก็ยังคงต่อสัญญากับบริษัทฯ เนื่องจากเข้าใจในเหตุผลและรับทราบถึงสถานการณ์อย่างใกล้ชิดอยู่ตลอดเวลา โดยในอดีต บริษัทฯ ไม่มีประวัติที่ผู้ผลิตไม่ต่อสัญญากับบริษัทฯ สำหรับกรณีของ Crompton ที่มีการยกเลิกสัญญาในปี 2549 เนื่องจากเกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของ Crompton และผู้ถือหุ้นใหม่ดังกล่าว มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามมูลค่าขายจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้ Crompton คิดเป็นเพียงร้อยละ 0.07 และ 0.03 ของยอดขายปี 2548 และ 2549 ตามลำดับ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้น ณ วันที่ 27 กันยายน 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท โดยเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ในวันที่ 1 เมษายน 2538 บริษัทฯ มีผู้บริหาร 5 ท่าน ณ ขณะนั้นแต่ละท่านมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมพลาสติกมากกว่าทศวรรษ ด้วยความรู้และประสบการณ์ของผู้บริหารจึงทำให้บริษัทฯ เจริญเติบโตอย่างรวดเร็วมียอดขายเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 28 ต่อปี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท

แผนภาพแสดงการเจริญเติบโตของยอดขายในอดีตของบริษัทฯ



ที่มา : บริษัทฯ

ลำดับเหตุการณ์ที่สำคัญของบริษัท

- ปี 2537 ก่อตั้งบริษัทฯ ขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ในชื่อ “บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด” เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2537
- ปี 2538 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายเม็ดพลาสติก HDPE ของบริษัท บางกอกโพลีเอทีลีน จำกัด (มหาชน) และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5 ล้านบาท
- ปี 2539 บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีซีซี เคมีภัณฑ์ จำกัด) ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ซึ่งเป็นการเริ่มต้นการค้ากับกลุ่มปิโตรเคมีของปูนซิเมนต์ไทย โดยในขณะนั้นบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายที่มียอดขายเป็นอันดับ 17 ของ บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด และยังได้รับการแต่งตั้งจาก Eastman Chemical ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า เกรดพิเศษ (Specialty Product) และการทำการค้ากับบริษัทข้ามชาติ หลังจากนั้นก็มีบริษัทระดับโลกหลายรายก็ได้ติดต่อให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า และบริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนเป็น 10 ล้านบาท
- ปี 2540 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนเป็น 20 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ และบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายของ Dupont Engineering Polymers ที่เป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติก POLYAMIDE 66 หรือ NYLON 66 ที่ใหญ่ที่สุดในโลก และตัวแทนจำหน่ายของ Chi Mei Corporation ผู้ผลิต ABS รายใหญ่ที่สุดของโลก

- ปี 2541 ได้รับแต่งตั้งจาก Ciba Specialty Chemical ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าสารเคมีแต่งสำหรับอุตสาหกรรมพลาสติกระดับโลก และ Owen Corning Australia PTY ผู้ผลิต Fiber Glass ให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย และเพิ่มทุนเป็น 30 ล้านบาท
- ปี 2542 ได้รับแต่งตั้งจากบริษัทสยามโพลีเอสไตรีน จำกัด (ประเทศไทย) (Dow Chemical Thailand บริษัทเคมีและพลาสติกชั้นนำของโลก) และ Cabot Plastics Hongkong Ltd. ผู้ผลิต Masterbatch ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัท มีการเพิ่มทุนเป็น 50 ล้านบาท และทำยอดขายได้เกิน 500 ล้านบาทเป็นครั้งแรก
- ปี 2543 Advance Elastomer Systems (AES) หลังจากการควบรวมกิจการปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น Exxon Mobil ซึ่งเป็นผู้ผลิตเม็ดพลาสติก PP ผสมยางที่ใหญ่ที่สุดในโลกแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่าย และบริษัทฯ มีการขยายวงเงินสินเชื่อจาก 3 ธนาคารเป็น 6 ธนาคาร ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้เป็นจำนวนมาก ยอดขายของบริษัทฯ ในปี 2543 เพิ่มขึ้น 57% จาก ปี 2542 นั่นคือเพิ่มจาก 542 ล้านบาท เป็น 849 ล้านบาท
- ปี 2544 บริษัทฯ มียอดขายเกินหลักพันล้านบาทเป็นครั้งแรก โดยมียอดขายในปี 2544 เท่ากับ 1,116 ล้านบาท และบริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 80 ล้านบาท เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของบริษัทฯ
- ปี 2546 บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนเป็น 100 ล้านบาท และย้ายที่ตั้งคลังสินค้ามาอยู่บริเวณที่ตั้งปัจจุบันที่ถนนกิ่งแก้ว ซึ่งเป็นที่ตั้งยุทธศาสตร์เนื่องจากอยู่ใกล้ลูกค้า มีความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่งจากแหล่งผลิตในประเทศที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด หรือสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศผ่านทางท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง และบริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจากบริษัท ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิต PVC ที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน
- ปี 2547 บริษัทฯ ยังได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายจาก Exxon Mobil ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก และ Rio Tinto Mineral Asia Pte., Ltd. เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินงาน บริษัทฯ จึงได้ย้ายที่ตั้งของสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่เดียวกับคลังสินค้า
- บริษัทฯ มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 15/2547 เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2547 โดยมีมติให้จ่ายเงินปันผลจำนวน 78 ล้านบาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ (ในคราวเดียวกัน) อีก 55 ล้านบาท เป็น 155 ล้านบาท ต่อมาที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2547 และ 2/2547 เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2547 และ 17 ธันวาคม 2547 ตามลำดับ มีมติอนุมัติเงินปันผล และการเพิ่มทุนดังกล่าว
- ปี 2548 บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2548 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2548 โดยผู้ถือหุ้นได้มีกรลงมติให้
- เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น
 - ยืนยันการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจำนวน 45 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาทต่อหุ้น เพื่อเสนอขายต่อประชาชน โดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจในการพิจารณาและกำหนดรายละเอียดในการเสนอขายหุ้นดังกล่าว
- ต่อมา บริษัทฯ ได้ทำการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ ทำการจดทะเบียนแปรสภาพ และเปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น "บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)" เรียบร้อย เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2548
- เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2548 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2548 มีมติให้แก้ไขการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 45 ล้านหุ้นใหม่ ดังนี้

- หุ้นสามัญจำนวน 1.1 ล้านหุ้น ให้เสนอขายต่อกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ในราคาเท่ากับมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้นของงวดปีบัญชี 2547 ซึ่งเท่ากับ 1.03 บาทต่อหุ้น
- หุ้นสามัญจำนวน 43.9 ล้านหุ้น ให้เสนอขายต่อประชาชน โดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจในการพิจารณาและกำหนดรายละเอียดในการเสนอขายหุ้นดังกล่าว

ต่อมากรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 15 รายได้ทำการซื้อหุ้นสามัญจำนวน 1.1 ล้านหุ้นที่จัดสรรไว้สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ในวันที่ 8-14 มิถุนายน 2548 และบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนการเพิ่มทุนดังกล่าวเรียบร้อยแล้วในวันที่ 28 มิถุนายน 2548 ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 156.1 ล้านบาท

บริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ให้เสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2548 โดยได้เปิดให้มีการจองซื้อหุ้นระหว่างวันที่ 21-23 พฤศจิกายน 2548 และเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2548 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วต่อกระทรวงพาณิชย์ จาก 156.1 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2548 ได้เปิดให้มีการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นครั้งแรก ในหมวดปิโตรเคมี ภายใต้ชื่อย่อ "GC"

ปี 2549 ได้รับเอกสารแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจาก Nanocor, Inc. ซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้าสารเติมแต่งสำหรับอุตสาหกรรมพลาสติก และ BASF CATALYSTS LLC. (เดิมชื่อ Engelhard corporation) ผู้ผลิตสินค้า Catalyst

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่น ๆ โดยบริษัทฯ จัดจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทชั้นนำทั้งในด้านกำลังการผลิตและเทคโนโลยีทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ รวมกันถึง 23 บริษัท ซึ่งถือว่าเป็นบริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิตเม็ดพลาสติก และเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีที่มีสินค้าหลากหลายที่สุดในประเทศไทย (ที่มา: ข้อมูลจากบริษัทฯ) และซัพพลายเออร์ของบริษัทฯ ในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นบริษัทซัพพลายเออร์สินค้าอันดับ 1 ของประเทศไทยในประเภทนั้น ๆ ในส่วนซัพพลายเออร์ในต่างประเทศก็เช่นกันส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตที่มีขนาดกำลังการผลิตอยู่ใน 3 อันดับแรกของโลก

บริษัทมีลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการที่เป็นโรงงานแปรรูปพลาสติกและอื่น ๆ ครอบคลุมในหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิเช่น บรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ เครื่องกีฬา เครื่องเขียน ของเด็กเล่น ฯลฯ เป็นจำนวนถึง 2,000 บริษัท ในจำนวนนี้มีมากกว่า 800 บริษัทที่มีการซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ทุกปี

ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมใด ๆ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้	2547		2548		2549	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
	(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)	
Commodity polymer	1,864.8	70.9	2,424.0	74.1	2,406.2	71.0
Specialty and engineering polymer	629.7	23.9	666.2	20.4	822.5	24.3
Specialty chemical	122.2	4.7	167.4	5.1	149.3	4.4
รวมรายได้จากการขาย	2,616.7	99.5	3,257.6	99.6	3,378.0	99.7
รายได้อื่น ¹	14.2	0.5	14.2	0.4	11.5	0.3
รวมรายได้ทั้งสิ้น	2,630.9	100.0	3,271.8	100.0	3,389.5	100.0
อัตรากำไรขั้นต้นของรายได้	40.50%		24.36%		3.60%	

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่น หมายถึง รายได้ที่มาจากค่านายหน้ารับจากการติดต่อประสานงานขายสินค้าให้แก่ซัพพลายเออร์ต่างประเทศ และดอกเบี้ยรับจากธนาคาร และ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และกำไรจากการขายสินทรัพย์

2.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นตัวแทนจำหน่ายที่ให้บริการลูกค้าได้ครบวงจร (Total Solutions and Service Provider) และดีที่สุด ในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี โดยบริษัทฯ ไม่ได้ทำหน้าที่เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายเพียงอย่างเดียว แต่บริษัทฯ ยังเป็นศูนย์รวมความรู้และเทคโนโลยีล่าสุดจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกจึงทำให้สามารถให้คำปรึกษาทางวิชาการที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าในด้านการผลิต และเชื่อมโยงต่อไปถึงด้านการตลาดโดยได้กำหนดแนวทางไว้ดังนี้ :

เป้าหมายด้านสินค้า

- การมุ่งเน้นขยายตลาดสินค้าเกรดพิเศษ โดยมีเป้าหมายจะเพิ่มสัดส่วนยอดขายจากสินค้าเกรดพิเศษ เนื่องจาก เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงและมีคู่แข่งจำกัด
- การมีสินค้าที่ครบวงจรจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพสินค้าดีที่สุดหรือผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดใน 3 อันดับแรกไว้ให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องตลอดเวลา

เป้าหมายด้านลูกค้า

- การสร้างความไว้วางใจกับลูกค้า โดยมีนโยบายการขายที่เป็นมิตรเสมือนเป็นพันธมิตรกับทั้งซัพพลายเออร์และลูกค้า
- การสร้างฐานลูกค้าเดิมให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น และขยายฐานลูกค้าใหม่ในลักษณะพันธมิตรระยะยาวต่อเนื่อง
- เพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินให้แก่ลูกค้าด้วยการแนะนำลูกค้าที่ดีของบริษัทให้สถาบันการเงินที่สนับสนุนบริษัท เพื่อร่วมมือกันสนับสนุนส่งเสริมสภาพคล่องทางการเงินและลดต้นทุนทางการเงินให้แก่ลูกค้า ในรูปแบบ SUPPLY CHAIN FINANCING ซึ่งจะสร้างความแข็งแกร่งให้ลูกค้าและส่งเสริมการขายตัวของอุตสาหกรรมในระยะยาว

เป้าหมายด้านยอดขายและกำไร

- ต้องการเพิ่มยอดขายเติบโตในอัตราประมาณร้อยละ 8-12 ต่อปี ในช่วงเวลา 3 ปีข้างหน้า คือ ตั้งแต่ ปี 2550 ถึง ปี 2552
- ขยายตลาดและสินค้าที่สร้างกำไรสูงอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายด้านบุคลากร

- บริษัทยึดมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมาย และกฎระเบียบเกี่ยวกับการจ้างงาน ควบคู่กับนโยบายในการจ้างงานแก่บุคคลทุกคนอย่างเสมอภาค ตั้งแต่การสรรหาตัวบุคคล การว่าจ้างเข้าทำงาน การบรรจุเข้าทำงาน การฝึกอบรม และการพัฒนาความสามารถ การโอนย้าย การเลื่อนตำแหน่ง การให้ผลตอบแทนและสวัสดิการต่าง ๆ
- นโยบายและแผนงานต่าง ๆ ด้านทรัพยากรบุคคล ถูกกำหนดขึ้นมาเพื่อช่วยให้บริษัทสามารถบรรลุเป้าหมายในการประกอบธุรกิจของบริษัท ผู้ปฏิบัติงานในสายการบังคับบัญชาทุกระดับ มีหน้าที่ต้องรับผิดชอบในการปฏิบัติตามนโยบายนี้ โดยมุ่งหวังให้มีบรรยากาศในการทำงาน ที่มีความคิดเห็นหลากหลายและมีความเคารพในกันและกัน โดยอาศัยความตั้งใจของพนักงานทั้งหมดเป็นสำคัญ
- และเพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) บริษัทมีนโยบายที่จะไม่ให้มีคู่สมรสของกรรมการบริษัททำงานในบริษัท
- บริษัทมีเจตนารมณ์อย่างยิ่งที่จะดำเนินการดังต่อไปนี้
 - การพัฒนาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและปลุกฝังให้พนักงานมีความรู้สึกเป็นเจ้าขององค์กร
 - พัฒนาบุคลากรให้เป็นผู้ที่มีทักษะ ความรู้ และความสามารถบริการลูกค้าให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด
 - สร้างสำนึกให้พนักงานทุกคนตระหนักในการทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อให้ผลการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้
 - การจัดให้มีสวัสดิการที่ดีแก่พนักงาน ได้แก่
 - ด้านสุขภาพอนามัย ได้แก่ การประกันสุขภาพ เพื่อช่วยเหลือแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลขณะที่เจ็บป่วย การลาคลอด สถานออกกำลังกาย กีฬา เพื่อให้พนักงานมีสุขภาพที่แข็งแรง
 - ด้านการเงิน ได้แก่ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โครงการเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับพนักงาน
 - ด้านอื่น ๆ ได้แก่ ทุนการศึกษาในระดับปริญญาโท ส่งเสริมพนักงานประจำปี หอสมุด เงินช่วยเหลือต่าง ๆ อาทิ งานแต่งงาน คลอดบุตร งานศพ

เป้าหมายด้านซัพพลายเออร์และสถาบันการเงิน

- การสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกับซัพพลายเออร์ และสถาบันการเงินในลักษณะพันธมิตรระยะยาว โดยเน้นความโปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่ต้องต้องแม่นยำ ทันทต่อเหตุการณ์
- ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพให้ซัพพลายเออร์ในลักษณะการให้บริการของบริษัทแบบครบวงจร (Total Outsorce) ทั้งด้าน Marketing, Sales, Technical Service and Logistics

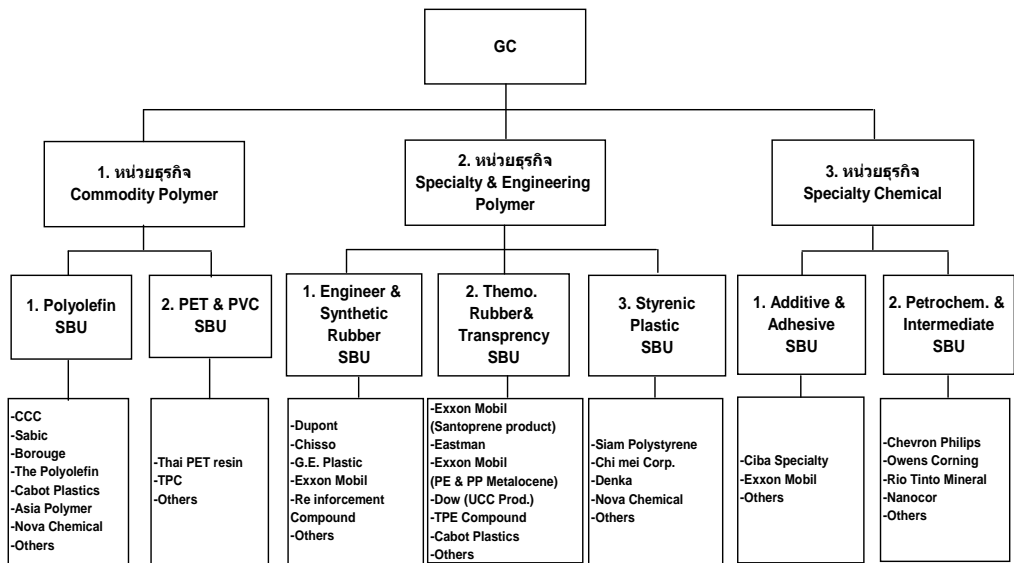
3. การประกอบธุรกิจ

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) แบ่งธุรกิจ ออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก คือ

- 3.1.1 หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer
- 3.1.2 หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer
- 3.1.3 หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical

แผนผังแสดงการจัดโครงสร้างองค์กรตามหน่วยธุรกิจ (Business Unit) และหน่วยธุรกิจย่อย (Sub Business Unit) สามารถแสดงได้ดังนี้



3.1.1 หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer

หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer เป็นหน่วยธุรกิจที่ดูแลสินค้าประเภทวัตถุดิบพื้นฐานที่มีความผันผวนราคาค่อนข้างสูง โดยสินค้าประเภทนี้จะเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายคล่องตัว ทำให้มีปริมาณและมูลค่าการขายที่สูง โดยมากกว่า 50% ของยอดขายในหน่วยธุรกิจนี้จะอยู่ในรูปเครดิตทางการค้าไม่เกิน 30 วัน หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

3.1.1.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 1.1) ด้าน Polyolefin ประกอบด้วย Polypropylene (PP) และ Polyethylene Resin (HDPE, LLDPE, LDPE)

หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้าทางด้าน Polypropylene และ Polyethylene Resin ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก ขวดบรรจุภัณฑ์ ซัพพลายเออร์รายใหญ่ ในหน่วยธุรกิจนี้ได้แก่ บริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่รับผิดชอบการขายสินค้าในกลุ่มปิโตรเคมีของ บมจ. ปูนซิเมนต์ไทย ที่เป็นผู้ผลิตสินค้าประเภท PP/PE ที่มีกำลังการผลิตประมาณ 1.3 ล้านตันต่อปี ซึ่งใหญ่ที่สุดในประเทศไทยและใหญ่ที่สุดในกลุ่มประเทศอาเซียน ทั้งนี้ ในปี 2548 และ ปี 2549 บริษัทฯ มียอดซื้อสินค้าจากบริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด สูงสุดโดยคิดเป็นร้อยละ 55 และ 54 ของยอดซื้อทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการนำเข้า PP/PE จากซัพพลายเออร์ต่างประเทศในกรณีที่ผู้ผลิตในไทยยังผลิตไม่ได้หรือผลิตได้แต่คุณภาพไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงการให้บริการลูกค้าโดยจัดหาสินค้าให้ลูกค้านำมาผลิตและส่งออกในรูปแบบสำเร็จรูป โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าบริการจากการจัดหา (Commission fee) จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยบริการนี้จะแตกต่างจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายตรงที่ บริษัทฯ ไม่ต้องรับความเสี่ยงของสินค้าที่ขาย โดยผู้ผลิตจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าและเก็บเงินกับลูกค้าโดยตรง ในขณะที่บริษัทฯ จะทำหน้าที่เพียงเป็นตัวกลางประสานงานระหว่างผู้ผลิตในต่างประเทศกับลูกค้า ตัวอย่างรายการประเภทนี้ ได้แก่ การจัดหา LLDPE จากกลุ่ม SABIC ผู้ผลิตอันดับ 3 ของโลกในประเทศซาอุดีอาระเบีย นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเติมแต่งประเภท Black Masterbatch ซึ่งเป็นสีดำใช้กับพลาสติกของบริษัท Cabot Plastics ซึ่งเป็นผู้ผลิตอยู่ในประเทศอังกฤษ, ฮองกง ซึ่งเป็นบริษัทที่ค้นพบขบวนการผลิต Carbon Black คนแรก และในปัจจุบันยังคงเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลก

3.1.1.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 1.2) ด้านสินค้า PVC และสินค้า PET

หน่วยธุรกิจนี้จะดูแลสินค้า PVC ทั้งในรูปแบบของ PVC RESIN ที่ใช้ในการผสมกับวัตถุดิบอื่นและ PVC Compound ที่สามารถนำไปแปรรูปได้โดยตรงโดยไม่ต้องผสมวัสดุอื่น บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของ บมจ. ไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ ที่เป็นผู้ผลิต PVC รายใหญ่ที่สุดในไทยและรายใหญ่ที่สุดในอาเซียน สินค้าในกลุ่มนี้จะถูกจำหน่ายให้กับผู้แปรรูปสินค้าประเภทรองเท้า พิล์ม ภาชนะบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ งานประเภทอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจนี้ยังดูแลสินค้า PET โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายของ บจก. ไทยเพ็ทเรซิน ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บมจ. ปูนซิเมนต์ไทย และ บจ. มิตรชัย เจ้าของเทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น สินค้าในกลุ่มนี้จะถูกจำหน่ายให้กับโรงงานผลิต PET สำหรับบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มในรูปขวดหรือแผ่น เช่น น้ำดื่ม, น้ำมันพืช เป็นต้น

3.1.2 หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer

หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer จะดูแลสินค้าในกลุ่มโพลีเมอร์ที่ไม่ได้ครอบคลุมในหน่วยธุรกิจ Commodity ส่วนใหญ่สินค้าเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ มีความสมบัติแข็งแรง ทนทาน ทนความร้อน และสารเคมี เหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรมรถยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 4 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

3.1.2.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 2.1) Engineering Plastic และ Synthetic Rubber

หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 นี้ดูแลสินค้าประเภท พลาสติกวิศวกรรม และยางสังเคราะห์ โดยซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายในหน่วยธุรกิจนี้ ได้แก่

- *Dupont Engineering Plastic* เป็นบริษัทเคมีภัณฑ์ชั้นนำของโลกซึ่งมีชื่อเสียงในด้านนวัตกรรมที่ล้ำหน้า และมีความเป็นมากกว่า 200 ปี สินค้าที่ขายให้บริษัทฯ ทำการจำหน่ายอยู่ในกลุ่มพลาสติกวิศวกรรม เช่น Zytel (Polyamide หรือ Nylon) ซึ่งเป็นตัวด้านทานที่ใช้ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์, Delrin (Polyacetal) ซึ่ง 2 ผลิตภัณฑ์นี้ Dupont เป็นผู้นำของตลาดในทั่วโลกในขณะนี้ โดยที่มีกำลังการผลิตสูงสุดและกระจายฐานการผลิตไปทั่วโลก ซึ่งฐานการผลิตในภูมิภาคนี้อยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ จีน เกาหลี และญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังมีสินค้าอีกหลายชนิดด้วยกัน เช่น CRASTIN (PBT) ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้ในการขึ้นรูปชิ้นงานพลาสติกในอุตสาหกรรมหลากหลาย, HYTREL (TEEE), RYNITE (PET) ซึ่งเป็นวัสดุที่ทนความร้อนในระดับหนึ่งโดยสามารถใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า, THERMX (PCT) เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ของบริษัท Dupont จำหน่ายให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นหลัก
- *G.E Plastic* เป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำของโลก ที่มีสินค้าและบริการหลากหลายโดยที่บริษัทฯ ทำหน้าที่เป็นหนึ่งในผู้จำหน่ายสินค้าของ G.E ซึ่งสินค้าหลักที่ทำกรจำหน่ายก็เป็นสินค้าในกลุ่มของพลาสติกวิศวกรรม เช่น สินค้า PC, PPO และ PEI ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้เพื่อทำฝาครอบไฟหน้ารถยนต์ ชิ้นส่วนภายในห้องโดยสาร ฝาครอบโคมไฟถนน สวิตช์ อุปกรณ์ในงานเครื่องใช้ไฟฟ้าหลายประเภท ซึ่งสินค้าเหล่านี้จะจำหน่ายไปยังอุตสาหกรรมยานยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
- *Chisso Corporation* เป็นบริษัทญี่ปุ่นซึ่งชำนาญในการผลิตพลาสติกเสริมแรง และพลาสติกที่มีการผสมสารหน่วงการติดไฟ พลาสติกผสมใน Polypropylene (PP) และสินค้าที่ใช้ทำความสะอาดภายในเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเมื่อต้องการเปลี่ยนสีหรือชนิดของ Polymer ตัวอย่างสินค้า Chisso ที่บริษัทจำหน่าย เช่น Z Clean ซึ่งเป็นสารทำความสะอาดในกระบอกหลอม (EXTRUDER) ของเครื่องแปรรูปพลาสติก
- *Exxon Mobil* เป็นผู้ผลิตปิโตรเลียมและปิโตรเคมีที่ใหญ่ที่สุดในโลก สินค้าของ Exxon Mobil ที่ SBU นี้ดูแลคือ EPDM และ BUTYL Rubber ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่นำไปผลิตเป็นชิ้นงานยางที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง , ไฟฟ้า และ ยานยนต์ สำหรับสินค้า EPDM บริษัทจะรับผิดชอบทำการตลาดลูกค้าในประเทศไทยทั้งหมด แต่ในกรณีของสินค้า Butyl Rubber บริษัท จะรับผิดชอบทำการตลาดลูกค้ารายเล็ก และกลาง ส่วนลูกค้ารายใหญ่ ทาง Exxon Mobil จะเป็นผู้ดูแลเอง โดยสินค้า 2 ชนิดนี้ Exxon Mobil เป็นผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตใหญ่ที่สุดในโลก สินค้านี้จะจำหน่ายไปยังโรงงานแปรรูปยางสังเคราะห์ บริษัท คาดว่าธุรกิจนี้ของ Exxon Mobil เป็นธุรกิจใหม่ที่มีอนาคตและการเติบโตสูง โดยบริษัทฯ เริ่มทำธุรกิจนี้กับ Exxon Mobil ตั้งแต่ปลายปี 2547 เป็นต้นมา

3.1.2.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 2.2) Thermo Plastic Rubber และ Transparency material

สินค้าในหน่วยธุรกิจนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มพลาสติกกึ่งยาง หรือ Thermo plastic / Elastomer กับกลุ่มที่เป็นพลาสติกใสซึ่งจำหน่ายไปยังอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลความงาม

- สินค้ากลุ่มพลาสติกกึ่งยาง บริษัทฯ มีซัพพลายเออร์หลักคือ บริษัท Exxon Mobil ผลิตภัณฑ์ของ Exxon ที่บริษัทฯ จัดจำหน่าย คือ พลาสติกที่มีคุณสมบัติเหมือนยางสังเคราะห์ มีคุณสมบัติที่ดีคือ ทนสารเคมี ทนความร้อนได้ดี ซึ่งสามารถทำการขึ้นรูปได้เหมือนพลาสติกทั่วไป โดยนิยมนำไปใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าอุปโภค เช่น ยางกันฝุ่นสำหรับรถยนต์ ด้ามจับแปรงสีฟัน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าของ Exxon Mobil อีกแผนกหนึ่ง คือ Metallocene PE และ PP โดยมีชื่อทางการค้าว่า EXACT และ VISTAMAXX ตามลำดับ ซึ่งนำมาใช้ปรับปรุงคุณสมบัติของ Polymer ต่าง ๆ ให้มีความอ่อนนุ่ม เหนียว ทนความเย็นดีขึ้น จนถึงการทำไปทดแทน PVC SOFT ซึ่งมีข้อจำกัดในการใช้งานสำหรับสินค้าส่งออกบางประเภทที่ระบุเป็น NON-PVC

ในส่วน VISTAMAXX เป็นพลาสติกที่ Exxon Mobil ใช้คำว่า “New to the World” ซึ่งตัวแทนจำหน่ายจะต้องทำการสร้างความต้องการขึ้นเองในประเทศ แต่บริษัทฯ คาดว่าจะไม่เป็นปัญหาในการสร้างตลาดแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทฯ ได้ประสบความสำเร็จในการพัฒนาสินค้า EXACT มาแล้วด้วยแนวทางเดียวกัน

- สินค้ากลุ่มพลาสติกใส (Transparent Plastic) บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายของผลิตภัณฑ์จากบริษัท Eastman Chemical ซึ่งเดิมเป็นส่วนหนึ่งของ Eastman Kodak โดยสินค้ามี 2 กลุ่มหลัก คือ Copolyester และ Cellulose Polymer โดย Copolyester นิยมใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เครื่องสำอาง ที่เน้นความใสและรูปลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์เป็นพลาสติกที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังสามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องเขียน เครื่องมือช่าง ในขณะที่ Cellulose Polymer เป็นพลาสติกที่ผลิตมาจากเยื่อไม้ธรรมชาติ ผู้ผลิตจึงจำเป็นต้องมีแหล่งวัตถุดิบที่สม่ำเสมอ ในปัจจุบัน ตลาดนี้มีผู้เล่นน้อยรายโดย Eastman เป็นผู้เล่นรายหลักในตลาดโลก

นอกจากนี้ยังมี Supplier หลัก ๆ อีก 2 ราย คือ Dow Chemical ในส่วนที่ควบรวมเอาสินค้าพลาสติก Polyethylene ของ Union Carbide เข้ามา ซึ่งจะมุ่งเน้นในอุตสาหกรรม Cosmetic Packaging และบริษัท Cabot Plastics ในธุรกิจ Conductive Polymer ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะ มีขนาดของธุรกิจไม่ใหญ่มากนัก แต่ผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้จะต้องมีความรู้ความเข้าใจเฉพาะสาขานี้ อย่างลึกซึ้ง ซึ่งคู่แข่งในธุรกิจนี้ก็ไม่มีมากนัก

3.1.2.3 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 3 (SBU 2.3) Styrenic Plastic

หน่วยธุรกิจนี้ดูแลสินค้าหลากหลายเกือบครบทุกชนิดที่มีจำหน่ายในอุตสาหกรรม Styrenic Plastic ซึ่งได้แก่ GPPS, HIPS, SAN, ABS, SBS, SMMA, PMMA, PC และ PC/ ABS โดยพลาสติกแต่ละชนิดจะมีการใช้งานแตกต่างกันไป ตัวอย่างเช่น งานบรรจุภัณฑ์ ส่วนตกแต่งเสื้อผ้า (ไม้แขวนเสื้อ) ของเล่น ส่วนประกอบรถยนต์ และ ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ โดยซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายได้แก่

- Siam Polystyrene (บริษัท ร่วมทุนระหว่าง บมจ.ปูนซิเมนต์ไทย และ Dow Chemical ผู้ผลิต Polystyrene รายใหญ่ที่สุดในโลก และมีฐานการผลิตในประเทศไทยครบวงจร)
- Chi Mei Corporation ผู้ผลิต ABS รายใหญ่ที่สุดในโลก, ใหญ่อันดับ 2 ของการผลิต SBR ของโลก และ อันดับ 3 สำหรับการผลิต Acrylic Polymer ในปัจจุบันยังได้ขยายการผลิตไปสู่ Polycarbonate (PC) ซึ่งใช้ในงานผลิตแผ่น CD, VCD, Electronics parts, ขวดนม และอื่น ๆ นอกจากนี้ยังได้เพิ่มสินค้าใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา เช่น ในปี 2546 ผลิต PC และ PC/ ABS ที่หลากหลายเกรดมากขึ้น SBS ที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และในปี 2547 ผลิต SMMA ที่นำมาใช้ในอุตสาหกรรมพลาสติกทั่วไป
- Denka ผู้ผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS ในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งปัจจุบันได้ขยายกำลังการผลิต High Molecular Weight Polystyrene และ SBS มาที่ประเทศสิงคโปร์โดยเริ่มการผลิตเมื่อปลายปี 2549
- Nova Chemical หนึ่งในผู้ผลิต SMMA รายแรก ๆ ของโลกซึ่งเป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีรายใหญ่ที่สุดในประเทศแคนาดา ปัจจุบันได้ย้ายฐานการผลิตไปประเทศสหรัฐอเมริกาใช้ชื่อทางการค้าว่า “NAS” ปัจจุบันบริษัทฯ นำเข้าสินค้าจาก Nova Chemical มาจำหน่ายในประเทศไทย โดยเป็นสินค้าที่สามารถนำไปใช้ได้หลายกลุ่ม เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุตสาหกรรมส่งออก, เครื่องแต่งกาย และเครื่องใช้ในครัวเรือน ต่างๆ เป็นต้น

3.1.3 หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical

หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical จะดูแลสินค้าประเภทสารเติมแต่ง กาวและดูแลสินค้าอื่น ๆ ในตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมี หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical สามารถแบ่งหน่วยธุรกิจออกเป็น 2 หน่วยธุรกิจย่อย ได้แก่

3.1.3.1 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 1 (SBU 3.1) สารเติมแต่ง และกาว (Additive & Adhesive)

หน่วยธุรกิจนี้ แบ่งสินค้าออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- Additive (สินค้าสารเติมแต่ง) ซึ่งซัพพลายเออร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหลัก คือ สินค้าจากบริษัท Ciba Specialty Chemical สินค้าประเภทสารเติมแต่งนี้ สามารถจำหน่ายให้กับสายการผลิตของบริษัทในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ได้ตั้งแต่ ผู้ผลิตเม็ดพลาสติก (เรซิน) ผู้ผลิตแม่สีที่เรียกกันว่า Masterbatch และ Compounder ไปถึง ผู้แปรรูป โดยสารเติมแต่งนี้จะใช้ร่วมกับวัตถุดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีเพื่อให้สินค้านั้น ๆ มีลักษณะพิเศษตามที่ต้องการ เช่น ใช้เพื่อปกป้องสี ใช้เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นเป็นพิเศษ เพื่อให้มีอายุการใช้งานนานขึ้นเมื่อใช้กลางแจ้ง ตัวอย่างสินค้าของทาง Ciba ได้แก่ สารต่อต้านการเกิด Oxidation, สารปกป้องรังสี UV, สารป้องกันเชื้อราและแบคทีเรีย เป็นต้น โดยในการทำการตลาดสินค้าในกลุ่มนี้ บริษัทฯ

ไม่ได้ทำหน้าที่แต่เป็นผู้กระจายสินค้าเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่ทุกขั้นตอนของการพัฒนาตลาดตั้งแต่ให้ข้อมูล แนะนำ ร่วมทดลอง จนสามารถสร้างความต้องการของสินค้าชนิดดังกล่าวขึ้นได้ ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับซัพพลายเออร์อย่างใกล้ชิดในการให้บริการนี้

- สินค้าชนิดที่สองในหน่วยธุรกิจนี้ คือ Adhesive (กาว) ซึ่งเป็นสารที่ใช้ผลิตกาวร้อน (Hot Melt Adhesive) ที่ช่วยการยึดติดของงานโดยทำให้กาวละลายด้วยความร้อนแล้วทา หรือราดลงบนพื้นผิวที่ต้องการจะยึดติดให้อยู่ในลักษณะที่ต้องการ บริษัทผู้ผลิตที่เป็นซัพพลายเออร์หลักของบริษัทฯ คือ Exxon Mobil (AIB) ซึ่งเป็นผู้ผลิตหลักของวัตถุดิบสำหรับกาว Hot melt ที่ใช้ในงานประเภท Book Binder , Pressure Sensitive (PSP) หรือเทปกาว รวมถึง สีทาถนน ซึ่ง Exxon Mobil เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่สุดในโลกทั้ง Petroleum Resin และ EVA Hot melt โดยที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ บริษัท Exxon Mobil ในตลาดนี้แต่เพียงผู้เดียว

3.1.3.2 หน่วยธุรกิจย่อยที่ 2 (SBU 3.2) ตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและ Intermediate

หน่วยธุรกิจนี้จะต่างจากหน่วยธุรกิจย่อยอื่น โดยหน่วยธุรกิจนี้จะกำหนดขอบเขตของตลาดแล้วจึงพิจารณาสินค้าที่มีศักยภาพ ต่างจากหน่วยธุรกิจอื่นที่พิจารณาตัวสินค้าเป็นหลัก โดยหน่วยธุรกิจนี้แบ่งตลาดเป็น 2 ส่วน คือ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่โรงกลั่นน้ำมัน Cracker ผู้ผลิตเม็ดพลาสติก (เรซิน) โดยบริษัทฯ จะจัดหาสินค้าให้กับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีนี้ตั้งแต่บริษัทที่อยู่ต้นน้ำจนถึงบริษัทที่อยู่ปลายน้ำ ตลาดสินค้าอีกส่วนหนึ่ง คือ ตลาด Intermediate ได้แก่ บริษัทที่นำ เม็ดพลาสติก (Resin) มาปรับปรุง เปลี่ยนแปลงเพื่อนำไปใช้ผลิตต่อ ได้แก่ Masterbatch producer , Compounder โดยสินค้าในกลุ่มนี้ได้แก่

- Specialty Chemical ของ Chevron Phillips ผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก
- Fiber Glass ของ Owens Corning ผู้ผลิตใยแก้วรายใหญ่ที่สุดในโลก มีฐานการผลิตในสหรัฐและเกาหลีใต้ ซึ่งใช้ในการเพิ่มคุณสมบัติของ Polymer ให้มีความแข็งแรงทนความร้อนขึ้น
- Rio Tinto Mineral เหมือน Talcum และ Zinc borate ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมยางและ Plastic ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณภาพและใช้เป็นสารเติมแต่งในการแปรรูปพลาสติก

นอกจากนี้ หน่วยธุรกิจนี้ยังดูแลสินค้าอื่น ๆ อีกด้วย เช่น ENGELHARD Catalyst, Butadiene Rubber, Carbon Black Masterbatch, Nanoclay ซึ่งการทำธุรกิจสำหรับสินค้าในกลุ่มนี้ยังเป็นผลให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมและความสัมพันธ์ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ได้ลึกซึ้งขึ้น

ตารางแสดงตัวอย่างรายชื่อผลิตภัณฑ์และลักษณะการนำไปใช้งาน

อักษรย่อ	คำเต็ม	ตัวอย่างลักษณะการนำไปใช้งาน
PP	POLYPROPYLENE	ถุงใส ถุงกระสอบ เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องใช้ไฟฟ้า
PE	POLYETHYLENE	
HDPE	HIGH DENSITY POLYETHYLENE	เชือก แหวน ขวดบรรจุภัณฑ์ Pallet ถุงจับจ่าย ถุงขยะ
LLDPE	LINEAR LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น ถุงอุตสาหกรรม เครื่องใช้ในครัวเรือน
LDPE	LOW DENSITY POLYETHYLENE	บรรจุภัณฑ์ชนิดอ่อน เช่น บรรจุภัณฑ์อาหาร ถุงซีป
PVC	POLYVINYL CHLORIDE	ขวดแชมพู รองเท้า ผนังเทียม
PET	POLYETHYLENE TEREPHTHALATE	ขวดน้ำดื่ม บรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง บรรจุภัณฑ์แบบแผ่น
TEEE	THERMOPLASTIC POLYETHER ESTER ELASTOMER	ชิ้นส่วนรองเท้ากีฬา ชิ้นส่วนเครื่องกล
THERMX PCT	POLYCYCLOHEXAMETHYLENE TEREPHTHALATE	ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
EPDM	ETHYLENE PROPYLENE DIENE MONOMER	ชิ้นส่วนยานยนต์
BUTYL	BUTYL RUBBER	ชิ้นส่วนยานยนต์
GPPS	GENERAL PURPOSE POLYSTYRENE	เครื่องใช้ในครัวเรือน บรรจุภัณฑ์ใช้แล้วทิ้ง
HIPS	HIGH IMPACT POLYSTYRENE	เครื่องใช้ไฟฟ้า
SAN	STYRENE ACRYLONITRILE	บรรจุภัณฑ์ เครื่องสำอาง ไฟแช็ค
ABS	ACRYLONITRILE BUTADIENE STYRENE	ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ ของเล่นเด็ก
SBS	STYRENE BUTADIENE STYRENE	ไม้แขวนเสื้อ แก้วกาแฟชนิดใส
SMMA	STYRENE METHYL METHACRYLATE	เครื่องครัว รองเท้าแฟชั่น
	ACRYLIC POLYMER	ไฟท้ายรถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า
	HIGH MOLECULAR WEIGHT POLYSTYRENE	เครื่องครัว

โครงสร้างบริษัทฯ และบริษัทในเครือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

3.2 ภาวะของอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.2.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

เนื่องจากบริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีเป็นหลัก ดังนั้น ยอดขายของบริษัทฯ จะมีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีโดยตรง ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ได้สรุปภาวะอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี ดังนี้

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก

ภาพรวมอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สำคัญยิ่งต่อเศรษฐกิจไทย เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมสร้างมูลค่าเพิ่มให้ระบบเศรษฐกิจของประเทศปีละหลายหมื่นล้านบาท อีกทั้งยังเกี่ยวข้องกับ ผู้ประกอบการจำนวนมาก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางและย่อม นอกจากนี้พลาสติกยังเป็นอุตสาหกรรมเชื่อมต่อระหว่างอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ที่ป้อนวัตถุดิบให้การผลิตเม็ดพลาสติก ซึ่งผลิตต่อเป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกรูปแบบต่างๆ กับอุตสาหกรรมต่อเนื่องนานาประเภท อาทิ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องแต่งกาย รองเท้า วัสดุก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องเขียน ของเล่น เครื่องกีฬา บรรจุภัณฑ์ อาหารบรรจุ ฯลฯ ที่ต้องใช้ผลิตภัณฑ์พลาสติกเป็นวัตถุดิบ กิ่งสำเร็จรูปหรือเป็นส่วนประกอบการผลิต แต่อย่างไรก็ดีในช่วงปี 2549 ที่ผ่านมาผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกกลับประสบปัญหาต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เริ่มตั้งแต่ ราคาน้ำมันในตลาดโลกมีแนวโน้มและราคาที่สูงขึ้นตลอดปี 2549 ทำให้ต้นทุนการผลิตของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่อง ซึ่งราคาเม็ดพลาสติกที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์เมื่อเทียบกับปีอื่นๆ ที่ผ่านมา ประกอบกับคู่แข่ง เช่น จีน และเวียดนาม ได้พัฒนาอุตสาหกรรมนี้อย่างต่อเนื่อง ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกลดลงเป็นอย่างมาก

ผลิตภัณฑ์พลาสติก

ผลิตภัณฑ์พลาสติกที่ผลิตในประเทศไทย ที่สำคัญได้แก่ ถุงและกระสอบพลาสติก แผ่นฟิล์ม พอยล์ เป็นต้น ผลผลิตร้อยละ 70 จำหน่ายในประเทศ ที่เหลือส่งออก โรงงานส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก และมีเพียงร้อยละ 10 ที่เป็นโรงงานขนาดใหญ่ พลาสติกสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

1. เทอร์โมพลาสติก หรือ พลาสติกชนิดหลอมใหม่ได้ด้วยความร้อนและเมื่อเย็นลงจะแข็งตัว สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้หลายครั้ง เช่น โพลีเอทิลีน โพลีโพรพิลีน โพลีไวนิลคลอไรด์
2. เทอร์โมเซตพลาสติก หรือ พลาสติกชนิดที่เมื่อผ่านกระบวนการแล้วจะไม่สามารถนำกลับมาหลอมใหม่ได้ เช่น Phenolics , Polyesters , Urea , Melamene เป็นต้น

อุตสาหกรรมที่ใช้พลาสติกเป็นวัตถุดิบในการผลิตได้แก่ บรรจุภัณฑ์ สิ่งทอ รองเท้า วัสดุก่อสร้าง ชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น โครงสร้างต้นทุนการผลิตในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติกประกอบด้วยวัตถุดิบ(เม็ดพลาสติก)ร้อยละ 70 แรงงานร้อยละ 10 – 15 พลังงานร้อยละ 8 ที่เหลือเป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ร้อยละ 7-12

การตลาด

การส่งออก

ปี 2549 ผลิตภัณฑ์พลาสติกมีมูลค่าการส่งออกประมาณ 1,957.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5.32 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ตลาดส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ ฮองกง จีน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา กลุ่มประเทศในอาเซียน ใต้หวัน อินเดีย และออสเตรเลีย ผลิตภัณฑ์หลักที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุด 3 ลำดับแรกได้แก่ แผ่นฟิล์ม พอยล์ และแถบ ถุงและกระสอบพลาสติก และเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารพลาสติก ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 28.18 26.78 และ 5.05 เมื่อเทียบกับยอดรวมการส่งออกผลิตภัณฑ์ในหมวดนี้ คาดว่าผลิตภัณฑ์หลักที่มีอัตราการส่งออกเพิ่มขึ้นมากได้แก่ หลอดและท่อพลาสติก และ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารพลาสติก โดยคาดว่าจะมีอัตราการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.48 และ 17.74 ตามลำดับ

ประเภทผลิตภัณฑ์	มูลค่าส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)					เปลี่ยนแปลง	
	2547	2548	2549°	2548 (ม.ค.- ต.ค.)	2549 (ม.ค.-ต.ค.)	เทียบกับ 2547 (ร้อยละ)	เทียบกับ 2548 (ร้อยละ)
ถุงและกระสอบพลาสติก	372.9	518.8	523.2	432.4	444.1	39.13	0.85
แผ่นฟิล์ม พอยล์และแถบ	466.1	536.7	551.7	447.9	460	15.15	2.79
เครื่องแต่งกายและของใช้ประกอบฯ	25.8	22.6	17.8	19.4	15.2	-12.40	-21.24
กล่องหีบที่ทำด้วยพลาสติก	26.3	30.9	31.3	24.5	24.8	17.49	1.29
เครื่องใช้สำนักงานทำด้วยพลาสติก	21.8	22.6	19.4	18.8	16.6	3.67	-14.16
หลอดและท่อพลาสติก	32.7	41.5	50.0	32.8	38.6	26.91	20.48
พลาสติกปูพื้นและผนัง	40.1	50.6	55.7	42.3	46.2	26.18	10.08
เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารพลาสติก	68.9	84	98.9	70.2	83.5	21.92	17.74
ผลิตภัณฑ์พลาสติกอื่นๆ	493.2	551.1	609.8	459.4	508.6	11.74	10.65
รวมทั้งสิ้น	1547.8	1,858.8	1,957.8	1,547.7	1,637.6	20.09	5.32

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

2549° : ตัวเลขประมาณการปี 2549

การนำเข้า

ในปี 2549 ผลิตภัณฑ์พลาสติกมีมูลค่าการนำเข้าประมาณ 2,264.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.67 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีการนำเข้าแผ่นฟิล์ม พอยล์และแถบพลาสติกเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.53 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่วนหลอดและท่อพลาสติกมีการนำเข้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.80 เมื่อเทียบกับปีก่อน แหล่งนำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ ญี่ปุ่น จีน สหรัฐอเมริกา เยอรมนี เกาหลีใต้ และกลุ่มอาเซียน สำหรับผลิตภัณฑ์หลักที่มีมูลค่านำเข้าสูงสุด คือ แผ่นฟิล์ม พอยล์และแถบพลาสติก โดยมีสัดส่วนนำเข้าร้อยละ 34.27 ของการนำเข้าผลิตภัณฑ์ทำจากพลาสติก

ประเภทผลิตภัณฑ์	มูลค่าส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)					เปลี่ยนแปลง	
	2547	2548	2549°	2548 (ม.ค.- ต.ค.)	2549 (ม.ค.- ต.ค.)	2548 เทียบกับ 2547 (ร้อยละ)	2549 เทียบกับ 2548 (ร้อยละ)
หลอดและท่อพลาสติก	80.5	79.7	90.7	67.2	75.4	-0.99	13.80
แผ่นฟิล์ม พอยล์และแถบพลาสติก	668.9	742.4	776.0	618.7	648.3	10.99	4.53
ผลิตภัณฑ์พลาสติกอื่นๆ	1,174.0	1,224.0	1,397.9	1,013.0	1,144.9	4.26	14.21
รวมทั้งสิ้น	1,923.4	2,046.1	2,264.6	1,698.9	1,868.6	6.38	10.68

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

2549° : ตัวเลขประมาณการปี 2549

แนวโน้ม

จากการที่ราคาน้ำมันในตลาดโลกมีแนวโน้มและราคาที่สูงขึ้นตลอดปี 2549 ทำให้ต้นทุนการผลิตของภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งราคาเม็ดพลาสติกที่ได้เพิ่มสูงขึ้นเป็นพิเศษเมื่อเทียบกับปีต่างๆ ที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการต้องพยายามลดต้นทุนในการผลิตรวมทั้งระมัดระวังการสต็อกวัตถุดิบที่มีราคาผันผวนเพื่อให้สามารถแข่งขันได้นอกจากนี้การเปิดเขตเสรีทางการค้ายังส่งผลให้เกิดการแข่งขันมากขึ้นในขณะที่โครงสร้างอุตสาหกรรมพลาสติกของไทยยังอ่อนแออยู่ในส่วนของการส่งออกยังคงมีปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อยอดการส่งออก เช่น มาตรการ Anti-Dumping หรือ การตัดสิทธิจีเอสพี

ค่าเงินบาทที่มีการแข็งค่าเพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา นับเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยสูญเสียความได้เปรียบด้านการแข่งขันเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในภูมิภาคเอเชียด้วยกัน

นอกจากนี้ ปัจจัยอื่นๆ เช่น ราคาน้ำมัน ค่าระวาง ยังคงส่งผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมชนิดนี้อย่างต่อเนื่อง

ดังนั้นจึงควรมีการกำหนดนโยบายอย่างชัดเจน และมีการนำกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้เพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบในระยะสั้น เช่น การส่งเสริมการใช้วัตถุดิบในประเทศ หรือ การพัฒนาช่องทางการขนส่งใหม่ๆ เพื่อลดระยะทาง ระยะเวลา และต้นทุนค่าขนส่ง รวมทั้งจะต้องมีการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าและมีการส่งเสริมการส่งออกให้มากยิ่งขึ้น โดยพัฒนาการผลิตให้สามารถผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น และ เป็นที่ต้องการของตลาด

ที่ผ่านมาผู้ผลิตของไทยได้ทำการปรับปรุงกระบวนการจัดการให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นโดยทำการแก้ปัญหาข้อขัดข้องในด้านการผลิตเพิ่มเติม ส่งผลให้สามารถเพิ่มปริมาณการผลิตมากขึ้น

แนวโน้มการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมพลาสติกไทยในอนาคตจะขึ้นอยู่กับการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเป็นการยกระดับผลิตภัณฑ์พลาสติกของไทย ให้มีการสร้างมูลค่าเพิ่มและมีการพัฒนาอย่างครบวงจร ตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำไป ถึงปลายน้ำตลอดจนด้านการตลาดและการรักษาสิ่งแวดล้อม

ดังนั้นการผลิตไบโอพลาสติกนับเป็นอีกธุรกิจทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจและควรให้การสนับสนุนเพราะสามารถตอบสนองอุปสงค์ในตลาดต่างประเทศที่ได้เริ่มมีแรงจูงใจด้านสิ่งแวดล้อมแล้วอย่างต่อเนื่อง เช่น อียูที่เริ่มมาตรการเก็บภาษีผู้ซื้อพลาสติก ธรรมชาติให้มีการรีไซเคิล และการใช้ไบโอพลาสติกที่มีคุณสมบัติย่อยสลายเร็ว

อุตสาหกรรมปิโตรเคมี

ภาวะอุตสาหกรรมปิโตรเคมีปี 2549

สถานการณ์ปี 2549 อุตสาหกรรมปิโตรเคมีอยู่ในช่วงที่มีความผันผวนอย่างมาก ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2549 เมื่อเทียบกับช่วงต้นปี ทั้งนี้มีสาเหตุจากการปรับตัวสูงขึ้นของราคาน้ำมันดิบ โดยเป็นผลมาจากปัจจัยทางการเมืองของประเทศผู้ผลิตเป็นสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการทดลองนิวเคลียร์ของอิหร่าน การทดลองยิงขีปนาวุธในเกาหลีเหนือ ภาวะสงครามในเลบานอน และความไม่สงบทางการเมืองของไนจีเรีย หลายประเทศในภูมิภาคมีแผนขยายกำลังการผลิตของตน โดยมีการลงทุนในเอทีเอสแครกเกอร์ใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นไทย อีเดีย จีน โอมาน ฟิลิปปินส์ และอิหร่าน โดยกำหนดเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ตั้งแต่ปลายปี 2549 เป็นต้นไป

การตลาด คาดการณ์ว่ามูลค่าการนำเข้าปิโตรเคมีขั้นต้น ขั้นกลาง และขั้นปลาย ในปี 2549 มีมูลค่า 22,854.89 36,987.95 และ 61,105.23 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมูลค่าการนำเข้าปิโตรเคมีขั้นต้นขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 135 ส่วนมูลค่าการนำเข้าปิโตรเคมีขั้นกลาง และขั้นปลายลดลงร้อยละ 22.56 และ 5.27 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน ทางด้านมูลค่าการส่งออกปิโตรเคมีขั้นต้น ขั้นกลาง และขั้นปลายในปี 2549 มีมูลค่า 27,694.41 41,729.94 และ 151,468.05 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมูลค่าการส่งออกปิโตรเคมีขั้นต้นลดลงร้อยละ 24.41 ส่วนปิโตรเคมีขั้นกลางและขั้นปลายขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 92.46 และ 0.10 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน

ไตรมาส/ปี	ปิโตรเคมีขั้นต้น (ล้านบาท)		ปิโตรเคมีขั้นกลาง (ล้านบาท)		ปิโตรเคมีขั้นปลาย (ล้านบาท)	
	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก
Q1 / 2548	697.08	9,688.96	12,900.85	3,819.45	13,851.11	35,473.78
Q2 / 2548	2,205.68	10,041.70	12,406.34	4,462.40	15,807.69	34,514.89
Q3 / 2548	2,756.47	10,515.73	11,238.68	5,778.46	19,391.27	39,724.61
Q4 / 2548	4,064.92	6,392.98	11,220.28	7,621.24	15,460.49	41,601.79
2548	9,724.15	36,639.37	47,766.15	21,681.55	64,510.56	151,315.07
Q1 / 2549	3,318.16	6,951.57	10,118.48	7,502.13	16,518.92	37,416.98
Q2 / 2549	5,787.10	8,025.93	10,610.97	11,860.82	16,163.24	38,451.84
Q3 / 2549	5,787.75	6,591.33	8,770.68	14,522.12	16,436.03	40,042.42
Q4 / 2549*	7,961.88	6,125.58	7,487.82	7,844.87	11,987.04	35,556.85
2549*	22,854.89	27,694.41	36,987.95	41,729.94	61,105.23	151,468.05
2549*/2548(%)	135.03	-24.41	-22.56	92.46	-5.27	0.10

ที่มา : ข้อมูลจากกรมศุลกากร หมายเหตุ : * ตัวเลขประมาณการ

แนวโน้มปี 2550

ภาวะอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในปี 2550 คาดว่าจะเริ่มชะลอตัวลง เนื่องจากความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ซึ่งมีผลโดยตรงต่อราคาวัตถุดิบที่ใช้ผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี อีกทั้งภาวะความต้องการผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีในตลาดโลกเริ่มชะลอตัวลง เนื่องจากแต่ละประเทศได้ลดการพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยมีการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีของตนและใช้วัตถุดิบภายในประเทศ อีกทั้งยังมีความร่วมมือระหว่างประเทศในการผลิตและใช้วัตถุดิบ และมีข้อตกลงในการจัดสรรสัดส่วนวัตถุดิบที่ผลิตได้มาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี ดังนั้นเพื่อเป็นการเตรียมรับสถานการณ์ดังกล่าว จึงไม่ควรมองข้ามตลาดในประเทศ โดยการพัฒนาและให้การส่งเสริม สนับสนุนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ปลายทาง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็ก เพื่อเป็นแหล่งรองรับวัตถุดิบปิโตรเคมีที่ผลิตได้ ต่อไป

มาตรการทางภาษีและผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปิโตรเคมี

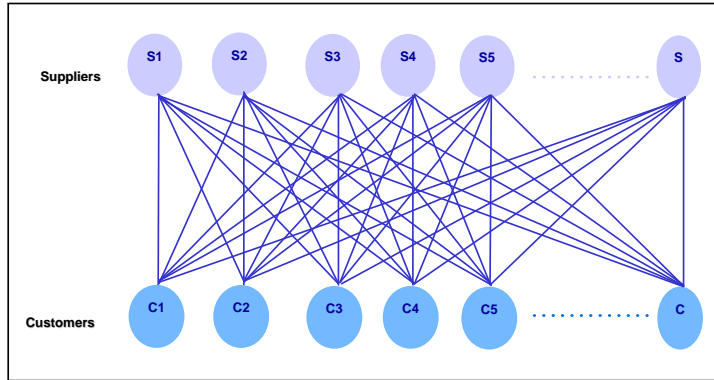
จากข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ที่ลดภาษีระหว่างประเทศสมาชิกให้เหลือร้อยละ 0 - 5 ภายใน 10 ปี นับตั้งแต่ที่เข้าร่วมกลุ่ม โดยในปี 2546 เป็นปีที่ครบกำหนดดังกล่าวพอดี ดังนั้นอัตราภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีในทุกชั้นจะถูกปรับให้อยู่ในอัตราร้อยละ 5 ซึ่งก็หมายถึงการแข่งขันกับผู้ผลิตในภูมิภาคที่จะรุนแรงขึ้น มีการนำเข้าสินค้าปิโตรเคมีจากประเทศในกลุ่มมากขึ้น ส่วนการนำเข้าจากประเทศนอกกลุ่มนั้น แม้ว่าในขณะนี้ยังไม่ได้รับผลกระทบ เนื่องจากใช้กรอบภาษี WTO และอัตราภาษีนำเข้าของ MFN (Most Favorite Nation) ซึ่งอยู่ในอัตราที่สูงกว่า AFTA แต่เป็นที่แน่ชัดแล้วว่า จะลดลงเหลือร้อยละ 5 ในปี 2550 ซึ่งจะทำให้มีแนวโน้มที่จะมีการนำเข้าสินค้าปิโตรเคมีจากต่างประเทศมากขึ้น ซึ่งการนำเข้าสินค้ากลุ่มปิโตรเคมีมากขึ้นนี้จะส่งผลในเชิงบวกกับบริษัทฯ เนื่องจาก สินค้าเกรดพิเศษจากผู้ผลิตในต่างประเทศที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายจะมีราคาถูกลง ทำให้สามารถทำตลาด และขยายตลาดเพิ่มได้ เนื่องจากเมื่อเทียบกับราคาสินค้าในประเทศจะทำให้ช่องว่างของราคาลดลง ในขณะที่คุณสมบัติของสินค้าเกรดพิเศษโดยทั่วไปจะดีกว่าสินค้าในประเทศ ซึ่งน่าจะทำให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินค้าเกรดพิเศษที่นำเข้าจากต่างประเทศได้มากยิ่งขึ้น

บทบาทของผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจัดจำหน่าย

เนื่องจากลักษณะการจัดจำหน่ายวัตถุดิบของผู้ผลิตอุตสาหกรรมปิโตรเคมีไปถึงลูกค้า ซึ่งมีลักษณะกระจายอยู่หลายแห่ง ทำให้บริษัทผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขนาดใหญ่ เช่น Exxon Mobil, Eastman, Ciba, Chi Mei ไม่นิยมกระจายสินค้าด้วยตนเองเนื่องจากต้นทุนในการดำเนินงานจะสูง และไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินการ

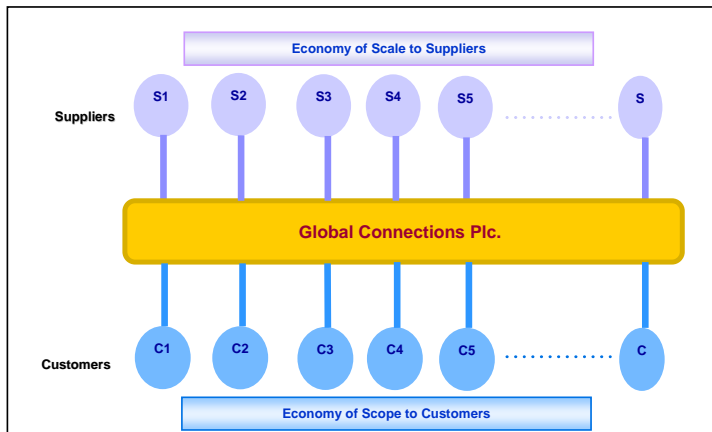
ขณะเดียวกัน การที่วัตถุดิบในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี มีความหลากหลายสูงมาก ทำให้ผู้ใช้วัตถุดิบมักต้องการวัตถุดิบจากผู้ผลิตหลายราย ซึ่งหากผู้ใช้วัตถุดิบสั่งซื้อสินค้าจากทางผู้ผลิตโดยตรงจะมีความยุ่งยากเสียเวลา และมีค่าใช้จ่ายต่อรายการที่สูงมาก เนื่องจากขาดความประหยัดต่อขนาด รายการระหว่างผู้ผลิตและผู้ใช้วัตถุดิบในกรณีที่ไม่มีตัวแทนจำหน่ายสามารถแสดงได้ดังแผนภาพดังต่อไปนี้

แผนภาพแสดงรายการที่ปราศจากตัวแทนจำหน่าย



ดังนั้น ตัวแทนจำหน่ายจึงมีความสำคัญที่จะเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค โดยช่วยลดต้นทุนในการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตและอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้วัตถุดิบ นอกจากนี้ ลักษณะพื้นฐานของลูกค้าที่กระจายตัวกับความหลากหลายของวัตถุดิบ จึงทำให้เกิดช่องว่างที่สามารถเพิ่มมูลค่าจากตัวแทนจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพที่จะรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายจากผู้ผลิตมากมายไปสู่ผู้ใช้ อย่างที่กล่าวได้ว่า ในมุมมองของลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายนำความหลากหลายของสินค้า (Economy of scope) มาให้ ในมุมมองของผู้ผลิต ตัวแทนจำหน่ายได้รวบรวมกำลังซื้อ (Economy of scale) มาให้ แผนภาพต่อไปแสดงถึงบทบาทและประโยชน์ของตัวแทนจำหน่าย

แผนภาพแสดงรายการในกรณีมีตัวแทนจำหน่าย



ตัวอย่างข้างต้นเปรียบเทียบให้เห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้น เช่นในกรณีสินค้าอุปโภคบริโภคที่ผู้บริโภคและผู้ผลิตสินค้า นิยมซื้อหาและขายสินค้าผ่านทางซูเปอร์สโตร์ขนาดใหญ่ เช่น Tesco Lotus, Makro, BigC เป็นต้น

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่เป็นผู้ผลิตระดับโลก จะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศใดประเทศหนึ่งเพียง 1 – 2 ราย ด้วยเหตุนี้ จึงเป็นการยากพอสมควรที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาสู่ตลาด

3.2.2 คู่แข่ง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบในอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมีครบวงจร ซึ่งจำหน่ายวัตถุดิบทั้ง Commodity และ Specialty บริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ที่มีขนาดเทียบเคียงกับบริษัทฯ จะจัดจำหน่ายวัตถุดิบในกลุ่ม Commodity เป็นหลัก โดยมีคู่แข่งในขนาดเดียวกันเพียงบริษัทเดียวในอุตสาหกรรม ที่มีการจัดจำหน่ายครบวงจรในด้านความครอบคลุมของผลิตภัณฑ์ในลักษณะใกล้เคียงกับบริษัทฯ คือ บริษัท เล็กเซ็ง เทรดิง จำกัด แต่ก็ยังไม่มีส่วนใน B.U.3 คือ สารเติมแต่งและกาว และเคมีภัณฑ์เกรดพิเศษ โดยโอกาสที่คู่แข่งใหม่จะเข้ามาแข่งขันในตลาดนั้นค่อนข้างลำบากเนื่องจากจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กับผู้ผลิต โดยผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีระดับโลกมักจะแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพียงประเทศละ 1 – 2 ราย นอกจากนี้ต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอเพื่อที่จะสร้างความประหยัดต่อขนาดและความหลากหลายของสินค้าอีกด้วย

รายได้ของบริษัทคู่แข่งเทียบเคียงกับบริษัทฯ สามารถแสดงได้ดังตารางต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)	1,412	1,864	2,617	3,258	3,378
บริษัท เล็กเซ็ง เทรดิง จำกัด	1,926	1,972	2,473	2,574	N/A
บริษัท เอพี อพี จำกัด	1,352	1,472	1,850	2,144	N/A
บริษัท ชนิกันต์โพลีเมอร์ส จำกัด	1,042	1,318	1,734	1,864	N/A
บริษัท ตะล่อมสินพลาสติก จำกัด*	982	1,274	1,757	2,079	N/A
บริษัท แกรนต์โพลีเมอร์ส อินเตอร์ จำกัด	1,020	1,169	1,470	1,650	N/A
บริษัท ไร่ท์กรุป จำกัด (มหาชน)	638	668	805	901	N/A

ที่มา: บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทฯ

* งบการเงินปี 2545 2546 2547 2548 สิ้นสุดวันที่ 5 มีนาคม 2546 2547 และ 2548 2549 ตามลำดับ

3.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์ด้านลูกค้า

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักการพันธมิตรทางธุรกิจ ยึดถือประโยชน์ระยะยาวเป็นหลักทั้งกับลูกค้า และผู้ผลิต เช่น ในกรณีที่คาดการณ์ว่าราคาวัตถุดิบจะสูงขึ้น บริษัทฯ จะให้คำแนะนำลูกค้าให้วางแผนซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้าให้เพียงพอต่อแผนการผลิตเพื่อให้ลูกค้าควบคุมต้นทุนได้ และเกิดผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของลูกค้าให้น้อยที่สุด โดยบริษัทฯ จะไม่ซื้อสินค้าต้นไว้เพื่อขายราคาแพง โดยลูกค้าของบริษัทฯ ได้พิสูจน์ความจริงใจในการเป็นพันธมิตรจากช่วงวิกฤตที่ผ่านมาเนื่องจากบริษัทฯ ได้ขายสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านี้ในราคาที่เป็นธรรมและจัดสรรอย่างเหมาะสม ในกรณีของผู้ผลิต ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะเป็นตัวแทนให้กับผู้ผลิตรายเดียวในหนึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อทำให้บริษัทฯ สามารถช่วยทำการตลาดให้กับผู้ผลิตได้อย่างเต็มที่ และเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่จะทำให้ผู้ผลิตกลางแครงใจ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยถือหลักการพันธมิตรเพราะถือหลักการว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในระยะยาวต้องอาศัยความสำเร็จของทั้งลูกค้าและผู้ผลิต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ทำตัวเป็นผู้ให้บริการครบวงจร (Total Solutions and Service Provider) กับลูกค้า โดยการให้บริการ value added services กับลูกค้า โดยการให้บริการไม่เพียงแต่ขายและส่งของให้ลูกค้า แต่ยังรวมถึงการให้ข้อมูลลูกค้า ให้คำปรึกษากับลูกค้าในการดำเนินธุรกิจและยังให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าทั้งด้านเทคโนโลยีและพัฒนาการใหม่ ๆ ในต่างประเทศ พร้อมทั้งความเคลื่อนไหวด้านราคาในตลาดโลกตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงตลอดสาย นอกจากนี้ อีกหนึ่งความแตกต่าง บริษัทฯ ได้อาศัยการเป็นพันธมิตรกับสถาบันการเงินในการช่วยแก้ปัญหาสภาพคล่องให้กับลูกค้าที่มีศักยภาพแต่ติดปัญหาทางการเงิน ทำให้ธุรกิจของลูกค้าและบริษัทสามารถขยายตัวได้ไปพร้อมๆ กัน

กลยุทธ์ด้านสินค้า

บริษัทฯ มีสินค้าที่หลากหลายและมีฐานลูกค้าที่กระจายตัวอยู่ในทุกอุตสาหกรรมทำให้บริษัทฯ มีรายได้ที่ค่อนข้างสม่ำเสมอไม่แปรผันตามฤดูกาล เนื่องจากไม่ได้พึ่งพาสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ ในอนาคต บริษัทฯ จะให้ความสำคัญและเพิ่มรายได้จากสินค้า Specialty ให้มากขึ้นเนื่องจากสินค้าประเภทนี้เป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงและตลาดยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก การเพิ่มรายได้สินค้านี้มากขึ้นจะทำให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ดีขึ้น โดยภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) มีผลทำให้ภาชนะนำเข้าสินค้าปิโตรเคมีเข้ามาในประเทศไทยลดลงอย่างต่อเนื่องจนเหลือ 5% ในปัจจุบัน ส่วนผู้ผลิตนอกกลุ่ม AFTA ลดลงจาก 20% ในปี 2547 เหลือ 12.5%, 8.75%, และ 5% ในปี 2548, 2549 และ 2550 ตามลำดับ ซึ่งผลจากการลดภาชนะนำเข้านี้ทำให้บริษัทฯ สามารถนำเข้าสินค้าจากผู้ผลิตได้ในราคาถูกลงโดยเฉพาะสินค้าในกลุ่ม Specialty ซึ่งจะทำให้มีความต้องการจากลูกค้ามากขึ้นและสามารถทำตลาดได้กว้างและหลากหลายยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทฯ ยังได้ทำการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น โดยบริษัทฯ มีพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่างๆ เข้าด้วยกันซึ่งมีประมาณ 50 รายในตลาด การเป็นพันธมิตรกับ Compounder นี้จะทำให้บริษัทฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

กลยุทธ์ด้านบุคลากร

บริษัทฯ มีบุคลากรที่มีความสามารถซึ่งเติบโตมาพร้อมกับบริษัทฯ ที่ขยายตัวอย่างรวดเร็วและมีความรู้ลึกเป็นเจ้าของบริษัทฯ บุคลากรส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปและมีอายุอยู่ในช่วง 25 – 40 ปี ซึ่งพนักงานเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของกลไกหลักของบริษัทฯ และยังมีอายุงานที่ยาวนานที่จะผลักดันการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาคคนที่เหมาะสมกับลักษณะของงาน (Put the Right Man on the Right Job) โดยจะจัดหาคคนที่มีความรู้โดยตรงในสายที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายของบริษัทฯ ที่พยายามให้บริการ Value added services นั่นคือ ให้คำแนะนำกับลูกค้าในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ ซึ่งปัจจุบัน พนักงานขายของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ จบการศึกษาด้านวิศวกรรมเคมี และ วิทยาศาสตร์เคมี โดยอีกส่วนหนึ่ง มาจากสายธุรกิจและ การจัดการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยมีการจัดอบรมภายในและสนับสนุนให้พนักงานไปอบรมเพิ่มพูนความรู้จากภายนอกอยู่เสมอ มีการส่งพนักงานไปดูงานและฝึกอบรมกับซัพพลายเออร์ที่ต่างประเทศ และ ซัพพลายเออร์เดินทางมาให้ความรู้ถึงบริษัทฯ ซึ่งนโยบายนี้เป็นนโยบายที่ทำให้พนักงานมีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถให้บริการลูกค้าได้เป็นอย่างดี และแตกต่างอย่างสิ้นเชิงจากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ๆ

3.2.4 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจำหน่าย และช่องทางการจำหน่าย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

ลูกค้าของบริษัทฯ ที่ซื้อขายในปี 2549 มีทั้งหมดประมาณ 900 ราย โดยเป็นลูกค้าหลักที่ค้าขายกันเป็นประจำประมาณ 600 ราย ลูกค้าของบริษัทฯ เกือบทั้งหมดเป็นลูกค้ารายย่อยที่มีสัดส่วนซื้อแต่ละรายไม่เกินร้อยละ 5 ของยอดขายรวมบริษัทฯ และ ลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของบริษัทฯ มีสัดส่วนซื้อประมาณร้อยละ 25.47 ของยอดขายรวมบริษัทฯ โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. **ผู้แปรรูป (converter)** เป็นผู้ผลิตซึ่งนำเม็ดพลาสติกและวัตถุดิบอื่น ๆ ที่สั่งซื้อจากบริษัทฯ มาแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยอุตสาหกรรมหลักที่บริษัทฯ ขายวัตถุดิบให้ ได้แก่ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70 – 80 ของยอดขายในกลุ่มนี้ นอกจากนี้ ยังขายวัตถุดิบให้กับบริษัทในอุตสาหกรรมหลากหลาย ได้แก่ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ในครัวเรือน อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง อุตสาหกรรมก่อสร้าง และอุตสาหกรรมเกษตร เป็นต้น ลูกค้ากลุ่มผู้แปรรูปนี้เป็นลูกค้าหลักของบริษัทฯ โดยยอดขายรวมของลูกค้ากลุ่มนี้คิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 90 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทฯ ตัวอย่างของบริษัทลูกค้าในกลุ่มผู้แปรรูปนี้ที่เป็นที่รู้จัก ซึ่งไม่ได้เป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ บมจ. ศรีไทยซูเปอร์แวร์ บมจ. ที.กรุ๊ปไทยอุตสาหกรรม บมจ. ยูเนี่ยนพลาสติก กลุ่มบริษัทไทยซัมมิท บมจ. พลาสติกและหีบห่อไทย จำกัด เป็นต้น
2. **ผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Trade partner)** เป็นผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทฯ โดยจะรับสินค้าของบริษัทฯ ไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง และในบางกรณีพันธมิตรกลุ่มนี้จะแนะนำลูกค้ามาให้บริษัทฯ เนื่องจากบริษัทมีวัตถุดิบที่ครบวงจร จึงเป็นการเกื้อกูลกันระหว่างผู้ค้ากับบริษัทฯ บริษัทในกลุ่มนี้มียอดขายเป็นประมาณร้อยละ 2 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทฯ
3. **บริษัทประเภท Compounder** ซึ่งเป็นผู้ผสมสีผสมวัตถุดิบชนิดต่าง ๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ ขายสินค้าให้บริษัทประเภท Compounder และยังเป็นพันธมิตรกับบริษัทในกลุ่มนี้เพื่อการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ยอดขายจากบริษัทในกลุ่มนี้คิดเป็นประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายทั้งหมดของบริษัทฯ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือ บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมนั้น ๆ และมุ่งเน้นลูกค้าที่มีฐานะการเงินดี นั่นคือ มีระดับความน่าเชื่อถือที่บริษัทฯ จัดกลุ่มอยู่ในระดับ A จน ถึง B บริษัทฯ จะขายสินค้าให้ลูกค้าระดับต่ำกว่า B ก็ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากการพิจารณาเป็นพิเศษเท่านั้นและจะอนุมัติในวงเงินที่จำกัด

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักของบริษัทฯ จะเป็นการจัดจำหน่ายโดยตรงไปที่ลูกค้าโดยจะมีพนักงานขายที่ดูแลแต่ละหน่วยธุรกิจเป็นคนดูแล นอกจากนี้ยังมีการเป็นพันธมิตรกับผู้ค้าพลาสติกรายอื่น ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายเม็ดพลาสติกเช่นกัน โดยหากสินค้าชนิดใดพันธมิตรไม่มีก็จะแนะนำมาที่บริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ ถือได้ว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบทางด้านพลาสติกและปิโตรเคมีที่มีความหลากหลายของสินค้ามากที่สุด รวมถึงพนักงานขายส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จบมาทางสายเคมี ทำให้สามารถให้ข้อมูลและบริการที่ครบถ้วน บริษัทฯ เป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder ซึ่งเป็นผู้ผสมสี ผสมวัตถุดิบชนิดต่าง ๆ ซึ่งการเป็นพันธมิตรกับกลุ่ม Compounder นี้ บริษัทฯ จะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและเข้าทำการวิจัยร่วมกับบริษัท Compounder ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าใหม่ที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

ที่ตั้งคลังสินค้า

ทำเลที่ตั้งของบริษัทฯ นับเป็นทำเลยุทธศาสตร์ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งที่สนับสนุนให้การจัดส่งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุผลที่สำคัญ 3 ประการ คือ

ประการแรก ลูกค้านำเข้าจำนวนมากรวมถึงลูกค้าที่ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และบรรจุภัณฑ์พลาสติกมีโรงงานในแถบสมุทรปราการ และต่อเนื่องไปชายฝั่งทะเลตะวันออก คลังสินค้าของบริษัทฯ ซึ่งอยู่ริมถนนกิ่งแก้ว จึงเป็นจุดกระจายสินค้าที่ใกล้กับลูกค้าสำคัญเหล่านี้ ทำให้การจัดส่งเป็นไปได้อย่างรวดเร็วฉับไว และประหยัดต้นทุนในการขนส่งเป็นอย่างมากในภาวะวิกฤตพลังงานน้ำมันแพง

ประการที่สอง ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทฯ เป็นจุดที่อยู่ในโซนนอกวงแหวน ซึ่งมีได้ถูกจำกัดเวลาเดินทางบรรทุกขนาดใหญ่เหมือนกับโซนด้านใน ทำให้บริษัทฯ สามารถใช้กำลังการจัดส่งทั้งกำลังคนกำลังรถได้อย่างเต็มประสิทธิภาพตลอดเวลา

ประการที่สาม ที่ตั้งของคลังสินค้าของบริษัทฯ เป็นจุดที่มีความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่ายทั้งในแง่ของเวลาและค่าขนส่งในสภาวะที่น้ำมันมีราคาแพง ในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศที่ตั้งโรงงานอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยองทั้งสิ้น รวมถึงสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศผ่านทางท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จัดหาผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตและผู้จำหน่ายหลัก 23 บริษัท ได้แก่

	ผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย (ประเทศที่ติดต่อ ซื้อสินค้า)	SBU	สินค้า	ปีที่ได้รับการ แต่งตั้งปีที่เริ่ม จำหน่าย	มีสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย
1	บริษัท เอสซีจี พลาสติกส์ จำกัด	Polyolefin	LDPE, LLDPE, PP,HDPE, MDPE, PP HOMO, PP COPO	2539	✓
2	Eastman Chemical Ltd., Singapore Branch (ประเทศสิงคโปร์)	Thermoplastic Rubber & Transparency Product	PETG, PET, CELLULOSE	2539	✓
3	Borealis (ประเทศเบลเยียม)	Polyolefin	PP COPOLYMER for Medical	2539	✗
4	Itochu Plastics Pte., Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Polyolefin	PP HOMO, PP COPO	2539	✗
5	Chi Mei Corporation (ประเทศไต้หวัน)	Styrenic Plastic	ABS ,SAN, GPPS, HIPS, PC ,PC/ ABS, PMMA, SMMA, SBS, SSB, BR	2540	✗
6	Dupont Engineering Polymers (ประเทศไทย)	Engineering Plastics & Synthetic Rubber	ZYTEL(NYLON), DELRIN, ACETAL (POM), CRASTIN(PBT), RYNITE (PET),	2540	✓

	ผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย (ประเทศที่ติดต่อ ชื่อสินค้า)	SBU	สินค้า	ปีที่ได้รับการ แต่งตั้งปีที่เริ่ม จำหน่าย	มีสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย
			HYTREL(TEEE)		
7	Chevron Philips Chemicals International N.V. (ประเทศสหรัฐอเมริกา)	Petrochemical & Intermediate	ETHYLCYCLOHEXANE, ETHYL, T-BUTYLBENZENE	2541	✓
8	Ciba Specialty Chemicals (Singapore) Pte., Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Additive & Adhesive	ATMER, IRGACLEAR, IRGAFOS, TINUVIN, IRGASTAT, OPTICAL ETC.	2541	✓
9	Nissho Corporation (Chisso Group) (ประเทศญี่ปุ่น)	Engineering Plastics & Synthetic Rubber	Z-CLEAN(CLEANING COMPOUND)	2541	✗
10	Owens Corning Australia PTY (ประเทศออสเตรเลีย)	Petrochemical & Intermediate	FIBER GLASS, CRATEC & CRATEC PLUS	2541	✓
11	Cabot Plastics HongKong Ltd. (ประเทศฮ่องกง)	Polyolefin	PLASBLAK, PLASWHITE, BLACK & WHITE MASTERBATCH CONDUCTIVE	2542	✓
12	Dow Chemical Thailand Ltd. Hong Kong Branch (ประเทศฮ่องกง)	Thermoplastic & Rubber & Transparency Product	LDPE, LLDPE , EVA	2542	✓
13	บริษัท สยามโพลีส์ไตรีน จำกัด (ประเทศไทย)	Styrenic Plastic	GPPS, HIPS , STYRON	2542	✓
14	Sabic Asia Pacific Pte.Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Polyolefin	LLDPE, PP, MELAMENE	2543	✗
15	GE Plastics Singapore Pte. Ltd. (ประเทศสิงคโปร์)	Engineering Plastic & Synthetic Rubber	POLYCARBONATE, PPO	2544	✗
16	Asia Polymer Corporation (ประเทศไต้หวัน)	Polyolefin	LDPE, EVA	2545	✓
17	Nova Chemicals (International) S.A. (ประเทศ สวิตเซอร์แลนด์)	Polyolefin	SMMA, NAS	2545	✗
18	Inabata (Thailand) Co., Ltd. (Denka)	Styrenic Plastic	SBS RESIN	2545	✗

	ผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย (ประเทศที่ติดต่อ ซื้อสินค้า)	SBU	สินค้า	ปีที่ได้รับการ แต่งตั้งปีที่เริ่ม จำหน่าย	มีสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย
	(ประเทศไทย)				
19	บริษัท ไทยพลาสติกและ เคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) (ประเทศไทย)	PET & PVC	PVC RESIN, PVC COMPOUND	2546	✓
20	BASF CATALYSTS LLC. (เดิมชื่อ Engelhard Corporation) (ประเทศสหรัฐอเมริกา)	Petrochemical & Intermediate	LYNX, CATALYST	2547*	✓
21	Exxon Mobil Chemical Asia Pacific** (ประเทศสิงคโปร์)	Additive & Adhesive, Thermoplastic & Rubber & Transparency Product	EVA & PETROLEUM RESIN SANTOPRENE, VYRAM, VISTAFLEX, GEOLAST	2547	✓
22	Rio Tinto Mineral Asia Pte., Ltd.(ประเทศสิงคโปร์)	Petrochemical & Intermediate	FIREBRAKE ZB, MISTRON	2547	✗
23	Nanocor.Inc (ประเทศสหรัฐอเมริกา)	Additive & Adhesive	Nanoclay	2549	✓

หมายเหตุ * ได้รับเอกสารแต่งตั้งอย่างเป็นทางการในปี 2549

** Exxon Mobil ได้ควบรวมกิจการกับ Advance Elastomer Systems (AES) และ AES ซึ่งเดิมเป็น Supplier อีกราย
หนึ่งของบริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น Exxon Mobil แล้วในปี 2549 จึงนำมารวมกันเป็นรายเดียว
โดยทั่วไปแล้วสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศมักจะมีตัวแทนจำหน่ายประมาณ 1-2 ราย ในขณะที่สินค้าในประเทศจะมี
ตัวแทนจำหน่ายมากกว่านั้นมาก เช่น กรณีของบริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด มีตัวแทนจำหน่าย 15 ราย เป็นต้น

บริษัทฯ มีการสั่งสินค้าเก็บไว้ในคลังสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าเมื่อมีการสั่งซื้อ แต่ในกรณีที่เป็นการสั่งสินค้าจำนวนมาก
บริษัทฯ จะดำเนินการจัดส่งจากผู้ผลิตจนถึงลูกค้าโดยตรง เพื่อลดต้นทุนและความยุ่งยากของการดำเนินการ

การจัดหาสินค้ามาจากในประเทศประมาณ 81% และต่างประเทศประมาณ 19% ดังแสดงได้ดังตารางด้านล่าง

หน่วย: ล้านบาท

	2546		2547		2548		2549	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดซื้อในประเทศ	1,498.59	84.55	2,171.56	86.43	2,391.59	79.13	2,552.34	80.9
ยอดซื้อต่างประเทศ	273.83	15.45	340.89	13.57	630.61	20.87	601.70	19.1

โดยในปี 2548 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด โดยคิดเป็นร้อยละ 70 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด ในขณะที่ยอดซื้อจากต่างประเทศหลักมาจากบริษัทเอเชีย โพลีเมอร์ คอร์ปอเรชั่น โดยคิดเป็นร้อยละ 47 ของยอดซื้อต่างประเทศทั้งหมด ในขณะที่ปี 2549 ยอดซื้อในประเทศหลักมาจากบริษัท เอสซีจี พลาสติก จำกัด โดยคิดเป็นประมาณร้อยละ 67 ของยอดซื้อในประเทศทั้งหมด ในขณะที่ยอดซื้อจากต่างประเทศหลักมาจากบริษัท เอเชีย โพลีเมอร์ คอร์ปอเรชั่น โดยคิดเป็นร้อยละ 31 ของยอดซื้อต่างประเทศทั้งหมด

สำหรับยอดขายของบริษัทฯ จากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่มีสัญญาแต่งตั้งคิดเป็นประมาณมากกว่าร้อยละ 80-90 ของยอดขายรวมของบริษัทฯ และอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายที่มีสัญญาแต่งตั้งใกล้เคียงกับอัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ยของสินค้าจากผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายที่ไม่มีสัญญาแต่งตั้ง

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

บริษัทฯ มีนโยบายเก็บสินค้าให้ต่ำที่สุดเท่าที่จำเป็นสำหรับการส่งให้ลูกค้าอย่างทันเวลา โดยมีระยะเวลาการเก็บสินค้าเฉลี่ย 5 วัน สำหรับสินค้าที่ผลิตในประเทศและเฉลี่ย 60-90 วัน สำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยบริษัทฯ จะมีการกำหนดขนาดการสั่งซื้อที่เป็นมาตรฐาน และมีการวางแผนเก็บสินค้าคงคลังโดยพิจารณาถึงระยะเวลาการสั่งซื้อ โดยจะเก็บสินค้าประเภทที่มีระยะเวลาในการส่งสินค้านานและมีความผันผวนของราคาต่ำไว้มากในคลังสินค้า เพื่อสำรองไว้เพื่อจัดส่งให้ลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่มีนโยบายกักตุนสินค้าเพื่อเก็งกำไร บริษัทฯ มีระบบควบคุมการเก็บสินค้าโดยสินค้าทุกชิ้นที่นำเข้าจะต้องมีใบส่งสินค้าจากผู้ผลิตและมีใบนำเข้าคลังสินค้า สินค้าทุกชิ้นที่ออกต้องมีใบจ่ายสินค้าออกจากคลังสินค้า ดังนั้นจำนวนสินค้าในคลังสินค้าจึงตรงกับจำนวนในระบบบัญชี โดยบริษัทฯ จะมีการสุ่มตรวจเช็คสินค้าคงคลังทุกเดือน และมีการตรวจเช็คทั้งหมดทุกไตรมาส

บริษัทฯ ใช้ระบบ FIFO (First In, First Out) เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาสินค้าเสื่อมสภาพจากการเก็บนานเกินควร และมีระบบแจ้งเตือนสินค้าที่ไม่มีการเคลื่อนไหวเป็นเวลานานเกิน 6 เดือน ทั้งนี้สินค้าของบริษัทฯ มีอายุการเก็บโดยไม่เสื่อมสภาพเฉลี่ยประมาณ 2 ปี

ในปี 2549 บริษัทฯ มีคลังสินค้าที่บริษัทฯ 2 หลัง อยู่ในบริเวณเดียวกับพื้นที่บริษัทฯ คลังสินค้าแรกมีพื้นที่ประมาณ 1,200 ตร.ม. และมีพื้นที่ชั้นลอยอีก 400 ตร.ม. คลังสินค้าที่ 2 มีพื้นที่ประมาณ 1,200 ตร.ม. และคลังสินค้าชั่วคราวพื้นที่ประมาณ 750 ตร.ม. นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เช่าคลังสินค้าภายนอกที่โกดัง เจ.ที.ดี ซึ่งตั้งอยู่ที่ อาคาร A8 เลขที่ 999/7 และ 888/7 หมู่ที่ 7 ถนนบางพลี-ตำหรุ ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ พื้นที่ประมาณ 1,616 ตร.ม. ซึ่งสัญญาสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 โดยบริษัทฯ ได้ต่อสัญญาเช่าดังกล่าวเนื่องจากได้ลงทุนก่อสร้างคลังสินค้าชั่วคราวเพิ่มเติมแล้ว

การจัดเก็บสินค้าของบริษัทฯ จะมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณา คือ แบ่งตามประเภทของสินค้า โดยจัดแบ่งเป็น สินค้า Commodity, Engineering, Chemical, Dangerous and Hazard Cargo โดย

- จัดเก็บสินค้าประเภท Commodity ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่ 2 และคลังสินค้าเช่าเจทีดี สินค้าประเภท Commodity จะมีความเคลื่อนไหวบ่อย และปริมาณในการเคลื่อนไหวแต่ละครั้งค่อนข้างมาก แต่จะเป็นสินค้าที่มีราคาไม่สูง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าจากผู้ผลิตภายในประเทศ
- จัดเก็บสินค้าประเภท Engineering ไว้ที่คลังสินค้าหลังที่หนึ่งบริเวณพื้นที่ด้านล่าง และจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไว้บริเวณชั้นลอย เนื่องจากลักษณะของสินค้าจะแตกต่างกัน และลักษณะของบรรจุภัณฑ์ของสินค้าประเภท Chemical จะแตกต่างจากเม็ดพลาสติก คือ จะบรรจุถุง และบรรจุอยู่ในกล่องกระดาษอีกชั้นหนึ่งไม่สามารถซ้อนทับได้ สินค้าประเภท Engineering และ Chemical จะมีความถี่ในการเคลื่อนไหว และปริมาณการเคลื่อนไหวน้อยกว่าประเภท Commodity สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นที่นำเข้าจากต่างประเทศ และจะมีมูลค่าของสินค้าค่อนข้างสูง ทั้งนี้ในสินค้าประเภท Chemical บางเกรดที่มีการแบ่งบรรจุภัณฑ์ จะจัดเก็บบรรจุภัณฑ์ที่ทำการแบ่งไว้ต่างหากที่ชั้นสำหรับวางสินค้าโดยแยกตามขนาดของบรรจุภัณฑ์และรหัสสินค้า ทั้งนี้จำเป็นต้องตรวจสอบอุณหภูมิของคลังสินค้า ซึ่งมีผลต่อการจัดเก็บสินค้าประเภท Chemical ไม่ให้ได้รับผลกระทบจากอุณหภูมิที่สูงเกินไป ส่งผลต่อคุณภาพของสินค้า
- การจัดเก็บสินค้าประเภท Dangerous and Hazard Cargo หรือสินค้าอันตราย เป็นสินค้าเกรดพิเศษบางชนิดที่ต้องการการเก็บรักษาเป็นพิเศษ โดยจะจัดไว้ที่คลังสินค้าสำหรับสินค้าอันตราย โดยจะจัดเก็บไว้กับคลังสินค้าที่ได้รับใบอนุญาตในการประกอบกร ได้แก่ บริษัท บางกอก โมเดิร์น เทอร์มินอล จำกัด โดยอัตราค่าเก็บจะคิดเป็นรายวัน

โดยลักษณะการจัดเก็บสินค้า จะจัดแยกสินค้าแต่ละรหัสสินค้าให้อยู่ในกอง และแถวเดียวกันเป็นหลัก โดยในแต่ละกองจะจัดเก็บสินค้าน้ำหนัก 1,000 – 1,500 กิโลกรัม สินค้าของผู้ผลิตเดียวกัน จะจัดเก็บอยู่ในบริเวณเดียวกัน และในการจัดวางสินค้านี้การจัดทำเอกสารกำกับกองสินค้าและแถวสินค้าให้สามารถควบคุมความถูกต้องในการดำเนินการนำเข้าเก็บ และนำส่งมอบ อีกทั้งจัดแถวของสินค้าให้มีพื้นที่สำหรับ เดินตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าได้ สม่าเสมอ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ปฏิบัติงานในคลังสินค้าเป็นสิ่งสำคัญ

ทั้งนี้ในการจัดเก็บสินค้า จะจัดเก็บสินค้าที่มีความเคลื่อนไหวสม่ำเสมอของแต่ละคลังสินค้าไว้บริเวณพื้นที่ด้านหน้า ใกล้ประตูคลังสินค้าเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการปฏิบัติงาน โดยที่ในบางช่วงเวลาที่สินค้าเข้าเป็นจำนวนมากนั้นอาจทำให้ไม่สามารถจัดวางสินค้าในเขตเดียวกันไว้ด้วยกันได้ เนื่องจากการซ้อนทับสินค้าด้วยสินค้าใหม่จะทำให้การควบคุมวิธี FIFO เป็นไปได้ยาก ทั้งนี้สินค้าดังกล่าวจะถูกจัดวางเป็นแถวใหม่ และลงบันทึกวันรับสินค้าในเอกสารกำกับสินค้า เพื่อเป็นข้อมูลและใช้ในการจ่ายสินค้าต่อไป

3.3 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

4. การวิจัยและพัฒนา

การวิจัย และพัฒนาของบริษัทเป็นไปในลักษณะของการวิจัย และพัฒนาร่วมกับลูกค้าในการวิจัยคุณสมบัติของเม็ดพลาสติก และสารเติมแต่งที่จะทำให้ผลผลิตที่นำไปแปรรูปมีคุณสมบัติตามต้องการ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนในการผลิตสินค้าหรือเพิ่มคุณสมบัติได้

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 สินทรัพย์ถาวรหลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549

รายการสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์ (เป็นเจ้าของ/เช่าซื้อ)	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน (ที่ดินที่ตั้งบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 13/1 หมู่ 2 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โดยมีพื้นที่ 12 ไร่ 3 งาน 1 ตร.ว.)	เป็นเจ้าของ	52.72
2. อาคาร	เป็นเจ้าของ	95.20
3. อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	10.68
4. เครื่องมือและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	2.78
5. ยานพาหนะ	เช่าซื้อ	16.31
	เป็นเจ้าของ	11.92
6. สินทรัพย์รอการขาย ประกอบด้วยอาคาร ซึ่งตั้งอยู่ที่ เลขที่ 137, 139 ซอยอ่อนนุช 64 ถนนอ่อนนุช แขวง สวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ บนที่ดินรวมเนื้อ ที่ประมาณ 44 ตร.ว. อุปกรณ์สำนักงาน เครื่อง ตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	7.63
รวม		197.24
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		37.30
สินทรัพย์ถาวรหลักสุทธิ		159.94

หมายเหตุ: บริษัทฯ มีการใช้ที่ดินและอาคารเป็นหลักประกันการกู้ยืมเงินจากธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงินรวม 660 ล้านบาท

5.2 สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน/สถานที่ที่ใช้เก็บสินค้าและกระจายสินค้า

คู่สัญญา	ระยะเวลา	พื้นที่เช่า (ตร.ม.)	ค่าเช่า (บาท/เดือน)	ค่าบริการ (บาท/เดือน)	หมายเหตุ
1. บริษัท เจ.ที.ดี. จำกัด (ก่อตั้ง เจ.ที.ดี. ตั้งอยู่ที่ อาคาร A8 เลขที่ 999/7, 888/7 หมู่ที่ 7 ถนนบางพลี-ตำหรุ ตำบล บางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ)	1/6/48 – 31/12/49	1,616	180,000 (111.39 บาท/ตร.ม.)	-	บริษัทฯ ไม่ได้ต่อสัญญา เมื่อสิ้นสุดสัญญา ณ. 31/12/2549 เนื่องจากได้ ก่อสร้างคลังสินค้าชั่วคราว ไว้เก็บสินค้าของตนเอง เพิ่มเติม 1 หลัง

5.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมใด ๆ และบริษัทฯ ยังไม่มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทใด ๆ



6. โครงการในอนาคต

-ไม่มี-

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่ออันดับความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 หรือคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

8. โครงสร้างเงินทุน

8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท ซึ่งออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น

8.2 โครงสร้างผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละของทุนชำระแล้ว
1. นายสมชาย คูลีเมธิน*	46,499,900	23.25
2. นายปิยะ จรรย์เศรษฐพงศ์	27,125,000	13.56
3. นายลำรวัย ทิชาชล	27,125,000	13.56
4. นายเอกชัย ศิริจันทน์นท์	27,125,000	13.56
5. นายศิริ รุจิวัฒนวงศ์	21,426,000	10.71
6. นายสมเกียรติ เทิดทูลทวีเดช	6,800,000	3.40
7. นายวิถิ รุจิวัฒนวงศ์	6,186,100	3.09
8. นางสาวอิสราภรณ์ อุดมพรมงคล	4,326,600	2.16
9. นายรณชัย จินวัฒน์ภรณ์	3,660,000	1.83
10. นายธง ตั้งศรีตระกูล	2,300,000	1.15
11. อื่นๆ	27,426,400	13.71
รวม	200,000,000	100.00

หมายเหตุ: * รวมบุคคลที่เกี่ยวข้อง คือ นางบุญศรี คูลีเมธิน ภรรยา ถือหุ้นจำนวน 100 หุ้น

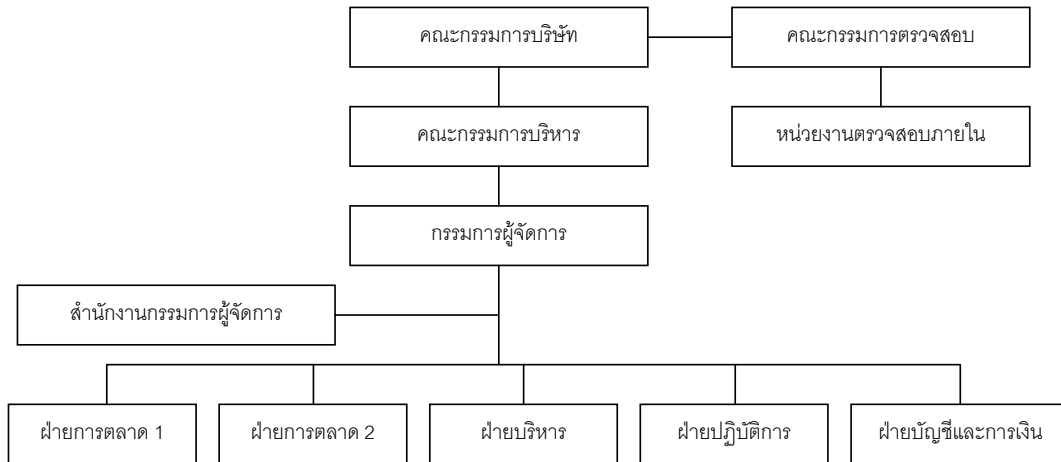
8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี สรรองตามกฎหมาย และสรรองอื่น ๆ (ถ้ามี) ทั้งนี้ เว้นแต่บริษัทฯ จะมีความจำเป็นต้องรักษากระแสเงินสดไว้เพื่อใช้ในกิจการของบริษัทฯ

9. การจัดการ

9.1 โครงสร้างองค์กร

แผนผังองค์กรของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549



9.2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยคณะกรรมการ 3 ชุด คือ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และ คณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีรายละเอียดดังนี้

9.2.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการ 9 ท่าน ดังนี้

1. ดร.พิสิฐ ลิ้อารมม ประธานกรรมการและกรรมการอิสระ
2. นายสมชาย คูลีเมจิน กรรมการ
3. นายศิริ รุ่งวัฒนวงศ์ กรรมการ
4. นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์ กรรมการ
5. นายสำรวย ทิชาชาล กรรมการ
6. นายเอกชัย ศิริจันทน์นท์ กรรมการ
7. นายวิระ มาวิจักขณ์ ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
8. รศ.เชาวลีย์ พงศ์ผาติโรจน์ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ
9. นายสุชาติ ศุภพยัคฆ์* กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ

โดยมี นางสาวพรพิมล ต่อไพบูลย์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

หมายเหตุ : คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง นายสุชาติ ศุภพยัคฆ์ เป็นกรรมการ และกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2549 เพื่อดำรงตำแหน่งแทนนายชนิตร ชาญชัยณรงค์ ซึ่งลาออก ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2549

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

นายสมชาย คูลีเมฆิน นายศิริ ฐิรวัดณรงค์ นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์ นายสำรวย ทิชาชล นายเอกชัย ศิริจันทน์นที สองในห้าคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท มีดังนี้

คณะกรรมการบริษัทที่มีอำนาจหน้าที่จัดการและดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น กำหนดนโยบาย และทิศทางการดำเนินงาน การบริหารการเงิน การบริหารความเสี่ยงของกิจการ กำกับและควบคุมให้ฝ่ายบริหารดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล และมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น รักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วน มีมาตรฐานและโปร่งใส รวมทั้งมีอำนาจมอบหมายแต่งตั้งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารจำนวนหนึ่งให้ดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างภายในขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท เว้นแต่อำนาจในการดำเนินการดังต่อไปนี้ จะกระทำไม่ได้ก็ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน

- (ก) เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- (ข) การทำรายการใด ๆ ที่กรรมการมีส่วนได้ส่วนเสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมายหรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ ในการตัดสินใจในเรื่องที่กรรมการมีส่วนได้ส่วนเสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าว ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

9.2.2 คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการบริหารประกอบด้วยกรรมการ 5 ท่าน ดังนี้

- | | |
|----------------------------|---------------------|
| 1. นายสมชาย คูลีเมฆิน | ประธานกรรมการบริหาร |
| 2. นายศิริ ฐิรวัดณรงค์ | กรรมการบริหาร |
| 3. นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์ | กรรมการบริหาร |
| 4. นายสำรวย ทิชาชล | กรรมการบริหาร |
| 5. นายเอกชัย ศิริจันทน์นที | กรรมการบริหาร |

ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร มีดังนี้

1. วางแผนและกำหนดนโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงาน และโครงสร้างองค์กร และโครงสร้างการบริหารงานหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับสภาพทางเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขันในตลาด เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ
2. วางแผนและกำหนดแผนธุรกิจ งบประมาณประจำปี และอำนาจการบริหารงานในสายงานต่าง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ

3. ตรวจสอบ ติดตามการดำเนินการตามนโยบาย และแนวทางการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เชื้อต่อสภาพการดำเนินธุรกิจ
4. พิจารณานุมัติและดำเนินการประมุลงานหรือรับจ้างทำของกับหน่วยงานหรือบุคคลต่าง ๆ ในวงเงินไม่เกิน 150 ล้านบาท
5. จ้างและเลิกจ้างพนักงานระดับผู้บริหารของบริษัทฯ ยกเว้นในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการหรือผู้บริหารที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท
6. ดูแล และตรวจสอบติดตามผลการดำเนินงานประจำวันของบริษัทฯ ตามแผนธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว
7. ลงนามในเอกสารเบิกจ่ายเงินจากบัญชีธนาคารของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขและวงเงินที่คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณามอบหมายเป็นคราว ๆ ไป
8. ให้มีอำนาจในการอนุมัติค่าใช้จ่ายตามที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีทีคณะกรรมการบริษัทอนุมัติไว้แล้ว ซึ่งคณะกรรมการบริหารสามารถดำเนินการได้โดยไม่จำกัดวงเงินในการอนุมัติค่าใช้จ่ายต่าง ๆ
9. เข้าทำสัญญาใด ๆ ที่มีผลผูกพันบริษัทฯ ในระยะเวลาตั้งแต่ 1 ปี ถึง 3 ปี และมีวงเงินไม่เกิน 150 ล้านบาท
10. การลงทุน หรือการลงทุนในทรัพย์สินฝ่ายตน (ในวงเงินไม่เกิน 150 ล้านบาท) หรือตามรายการที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีทีคณะกรรมการบริษัทอนุมัติไว้แล้ว
11. การจัดหาแหล่งเงินทุน (Financing) สำหรับการลงทุน หรือการลงทุนในทรัพย์สินฝ่ายตน (Capital Expenditure) ซึ่งคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว หรือการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาชำระหนี้ (Refinancing) สำหรับภาระหนี้ที่มีอยู่แล้วภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ดีกว่าเดิม
12. อนุมัติค่าตอบแทนพิเศษสำหรับพนักงาน (Bonus) ตามงบประมาณทีคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว
13. อนุมัติการปรับขึ้นค่าตอบแทนพนักงาน ตามงบประมาณทีคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติไว้แล้ว
14. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามทีได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นคราว ๆ ไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารอาจมอบอำนาจช่วงให้พนักงานระดับบริหารของบริษัทฯ มีอำนาจอนุมัติทางการเงินในเรื่องใดเรื่องหนึ่งหรือหลายเรื่องภายใต้ขอบเขตอำนาจของตนตามที่คณะกรรมการบริหารพิจารณาเห็นสมควรก็ได้

อนึ่ง การมอบอำนาจดังกล่าวข้างต้นนั้น ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ และในกรณีทีการดำเนินการใดทีมีหรืออาจมีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียของกรรมการบริหารท่านใด หรือบุคคลทีอาจมีความขัดแย้ง (ตามประกาศของคณะกรรมการ ก.ล.ต.) ให้คณะกรรมการบริหารนำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาต่อไป โดยกรรมการบริหารท่านนั้น และบุคคลทีอาจมีความขัดแย้ง จะไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในการประชุมคณะกรรมการบริษัทในเรื่องดังกล่าว

นอกจากนี้ ในกรณีทีการทำรายการใดเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการเกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย แล้วแต่กรณี ตามความหมายทีกำหนดตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การทำรายการดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากทีประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือปฏิบัติกรอื่นใดตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามทีประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ในเรื่องนั้น ๆ ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเรื่องดังกล่าว

9.2.3 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คณะกรรมการตรวจสอบประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน ดังนี้

- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| 1. นายวิระ มาวิจักขณ์ | ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 2. รศ.ชาวลีย์ พงศ์ผาติโรจน์ | กรรมการตรวจสอบ |
| 3. นายสุชาติ ศุภพย์ค์* | กรรมการตรวจสอบ |

โดยมี นางสาวพรพิมล ต๋อไพบูลย์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ : คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง นายสุชาติ ศุภพย์ค์ เป็นกรรมการ และกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2549 เพื่อดำรงตำแหน่งแทนนายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์ ซึ่งลาออก ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2549

ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ มีดังนี้

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเปิดเผยอย่างเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอกและผู้บริหารที่รับผิดชอบ จัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี คณะกรรมการตรวจสอบอาจเสนอแนะให้ผู้สอบบัญชีสอบทานหรือตรวจสอบรายการใด ๆ ที่เห็นว่าจำเป็นและเป็นเรื่องสำคัญในระหว่างการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ ก็ได้
2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีภายนอกและผู้ตรวจสอบภายใน
3. สอบทานการปฏิบัติของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
4. พิจารณาคัดเลือก และเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ รวมถึงพิจารณาเสนอคำตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึงความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชีนั้น รวมถึงประสบการณ์ของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ ในกรณีที่เกิดรายการเกี่ยวโยงหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน
6. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย และคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบด้วย เช่น ทบทวนนโยบายการบริหารทางการเงินและการบริหารความเสี่ยง ทบทวนการปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจของผู้บริหาร ทบทวนร่วมกับผู้บริหารของบริษัทฯ ในรายงานสำคัญ ๆ ที่ต้องเสนอต่อสาธารณชนตามที่กฎหมายบัญญัติ ได้แก่ บทรายงานและการวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร เป็นต้น
7. จัดทำรายงานกิจกรรมของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ รายการดังกล่าวควรประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้
 - 7.1 ความเห็นเกี่ยวกับกระบวนการจัดทำและการเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินของบริษัทฯ ถึงความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้
 - 7.2 ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ
 - 7.3 เหตุผลที่เชื่อว่า ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เหมาะสมที่จะได้รับการแต่งตั้งต่อไปอีกวาระหนึ่ง
 - 7.4 ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
 - 7.5 รายงานอื่นใดที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

9.2.4 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 ผู้บริหารของบริษัทฯ มีจำนวน 6 ท่าน ดังนี้

- | | |
|------------------------------|---|
| 1. นายสมชาย คูลีเมชิน | กรรมการผู้จัดการ |
| 2. นายสำรวย ทิชาชาล | รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายการตลาด 1 (สินค้า Commodity) |
| 3. นายเอกชัย ศิริจันทร์พันธ์ | รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายการตลาด 2 (สินค้าเกษตรพิเศษ) |
| 4. นายศิริ สุรวัดมนวงค์ | รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายบริหาร |
| 5. นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์ | รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ |
| 6. นางประวิษฐา หรรษกุล | ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่ายการเงินและบัญชี |

ขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ มีดังนี้

1. เป็นผู้บริหารจัดการ และควบคุมดูแลการดำเนินกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจปกติและการบริหารงานทั่วไปของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายธุรกิจ แผนธุรกิจ และกลยุทธ์ทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแล้ว
2. มีอำนาจอนุมัติการทำธุรกรรมใด ๆ ในการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ รวมถึงการจัดทำข้อเสนอ การเข้าทำสัญญา การจัดซื้อจัดจ้าง โดยมีวงเงินในแต่ละรายการไม่เกิน 30 ล้านบาท หรือตามระเบียบอำนาจอนุมัติซึ่งคณะกรรมการบริษัทจะกำหนดเป็นคราว ๆ ไป
3. มอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารงานและดำเนินงานของบริษัทฯ ให้ฝ่ายบริหารและพนักงานของบริษัทฯ ตามโครงสร้างองค์กรที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติไว้ ทั้งนี้ โดยสอดคล้องกับกฎหมาย และกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ
4. มีอำนาจจ้าง แต่งตั้ง โยกย้าย ปลดออก เลิกจ้าง กำหนดอัตราค่าจ้างของพนักงานทั้งหมดของบริษัทฯ ในตำแหน่งต่ำกว่าระดับผู้บริหาร ตลอดจนแต่งตั้งตัวแทนฝ่ายนายจ้างในคณะกรรมการกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ
5. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึก เกี่ยวกับการปฏิบัติงานเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายและเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของบริษัทฯ และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
6. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นคราว ๆ ไป

ทั้งนี้ กรรมการผู้จัดการจะอยู่ภายใต้การบังคับบัญชาและรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการบริษัท และให้กรรมการผู้จัดการปฏิบัติตามแนวทางและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้

ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าวข้างต้นให้กรรมการผู้จัดการนั้น ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ และในกรณีที่การดำเนินการใดที่มีหรืออาจมีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียของกรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามประกาศของคณะกรรมการ ก.ล.ต.) กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการดังกล่าว โดยกรรมการผู้จัดการจะต้องนำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาต่อไป

นอกจากนี้ ในกรณีที่การทำรายการใดเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการเกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย แล้วแต่กรณี ตามความหมายที่กำหนดตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การทำรายการดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือปฏิบัติการอื่นใดตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ในเรื่องนั้น ๆ ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเรื่องดังกล่าว

9.3 การสรรหากรรมการ

บริษัทฯ ไม่มีคณะกรรมการสรรหา ตามข้อบังคับของบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทจะต้องประกอบไปด้วยกรรมการอย่างน้อย 5 คน และจะต้องได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

1. ให้ผู้ถือหุ้นออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลไป
2. ในการออกเสียงเลือกตั้งกรรมการแต่ละรายตามข้อ 1 ให้ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงหนึ่งเสียงต่อหนึ่งหุ้นที่ตนถือ
3. บุคคลที่ได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมา เป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่ากับจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่ง 1 ใน 3 ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนแปรสภาพบริษัทฯ นั้นให้ใช้วิธีจับสลากว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการที่ออกตามวาระนั้นอาจถูกเลือกเข้ามาดำรงตำแหน่งใหม่ก็ได้

ยกเว้นกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงจนเหลือน้อยกว่าจำนวนที่จะเป็นองค์ประชุม ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการเลือกบุคคลหนึ่งที่มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าว จะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน

กรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงจนเหลือน้อยกว่าจำนวนที่จะเป็นองค์ประชุม ให้กรรมการที่เหลืออยู่กระทำการในนามของคณะกรรมการได้แต่เฉพาะการจัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อเลือกตั้งกรรมการแทนตำแหน่งที่ว่างทั้งหมดเท่านั้น

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกกรรมการอิสระ

กระบวนการสรรหากรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทฯ เป็นผู้พิจารณาเบื้องต้นถึงบุคคลที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเป็นผู้มีความรู้ความสามารถที่สามารถช่วยเหลือบริษัทฯ ได้ จากนั้นนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้ง ยกเว้นในกรณีที่เป็นการแต่งตั้งกรรมการอิสระที่ออกก่อนครบวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทฯ แต่งตั้งกรรมการอิสระใหม่แทนได้ โดยให้มีวาระคงเหลือเท่ากับกรรมการอิสระท่านที่ออกก่อนครบวาระ และให้แจ้งกับที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมครั้งถัดไป

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้น ไม่เกินร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ในบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
2. ไม่เป็นลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษา หรือผู้มีอำนาจควบคุม ของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
3. ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต ทางกรรมสิทธิ์ หรือ โดยการจดทะเบียนตามกฎหมายกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับ บริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ และ ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

9.4 คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

9.4.1 คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

(1) คำตอบแทนของกรรมการบริษัทฯ

ในรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีการประชุมและจ่ายผลตอบแทนในรูปแบบเบี้ยประชุม ดังต่อไปนี้

การประชุม

	รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าประชุม คณะกรรมการ บริษัท		จำนวนครั้งที่เข้าประชุม คณะกรรมการ ตรวจสอบ	
			2548	2549	2548	2549
			1	ดร. พิสิฐ ลี้อาธรรม	ประธานกรรมการ	6/6
2	นายวิระ มาวิจักขณ์	ประธานกรรมการตรวจสอบ	6/6	4/4	5/5	6/6
3	รศ. เชาวสิทธิ์ พงศ์มาดิโรจน์	กรรมการตรวจสอบ	6/6	3/4	5/5	6/6
4	นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์*	กรรมการตรวจสอบ	5/6	0/4	5/5	0/6
5	นายสุชาติ ศุภพยัคฆ์*	กรรมการตรวจสอบ		4/4		5/6
6	นายสมชาย คูลีเมสิน	กรรมการ	6/6	4/4		
7	นายศิริ จีรวัดณรงค์	กรรมการ	5/6	4/4		
8	นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์	กรรมการ	5/6	2/4		
9	นายสำรวย ทิชาชล	กรรมการ	6/6	4/4		
10	นายเอกชัย ศิริจันทน์นท์	กรรมการ	6/6	4/4		

หมายเหตุ: * นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์ ลาออกจากการเป็นกรรมการ และกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2549 และ คณะกรรมการบริษัท มีมติแต่งตั้งนายสุชาติ ศุภพยัคฆ์ เป็นกรรมการแทน เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2549 โดยที่การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2549 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2549 ดังนั้นนายสุชาติ ศุภพยัคฆ์ จึงมีจำนวนวาระที่เข้าประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเพียง 5 ครั้งในปี 2549

คำตอบแทน

	รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม (บาท)	
			2548	2549
1	ดร. พิสิฐ ลี้อาธรรม	ประธานกรรมการ	300,000	200,000
2	นายวิระ มาวิจักขณ์	ประธานกรรมการตรวจสอบ	220,000	200,000
3	รศ. เขาวลัย พงศ์ผาติโรจน์	กรรมการตรวจสอบ	165,000	135,000
4	นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์	กรรมการตรวจสอบ	150,000	-
5	นายสุชาติ ศุภพย์คัมภ์	กรรมการตรวจสอบ	-	135,000
6	นายสมชาย คูลีเมฆิน	กรรมการ	120,000	80,000
7	นายศิริ รัฐวัฒนวงศ์	กรรมการ	75,000	60,000
8	นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์	กรรมการ	75,000	30,000
9	นายสำรวย ทิชาชล	กรรมการ	90,000	60,000
10	นายเอกชัย ศิริจันทร์พันธ์	กรรมการ	90,000	60,000
ค่าเบี้ยประชุมทั้งสิ้น			1,285,000	960,000

นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทได้จัดสรรโบนัสให้กรรมการ 9 ท่าน รวมเป็นเงิน 715,000 บาท และ 1,040,000 บาท สำหรับปี 2548 และ 2549 ตามลำดับ ซึ่งคำตอบแทนดังกล่าวอยู่ในวงเงินคำตอบแทนกรรมการโดยรวมที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2548 และ 2549 ได้มีมติอนุมัติไว้แล้ว ในจำนวนไม่เกิน 2,000,000 บาทต่อปี

(2) คำตอบแทนรวมของกรรมการบริหารและผู้บริหารบริษัทฯ

ในรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คำตอบแทนของคณะกรรมการบริหารและผู้บริหารของบริษัทฯ รวม 6 ราย เท่ากับ 27.04 ล้านบาท อยู่ในรูปเงินเดือนและโบนัส

9.4.2 คำตอบแทนอื่นๆ

บริษัทฯ มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพขึ้นในปี 2543 โดยบริษัทฯ มีการสมทบเงินเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้กับผู้บริหารจำนวน 2.88 ล้านบาทในปี 2548 และ 2.89 ล้านบาทในปี 2549 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการจัดรดประจำตำแหน่งให้กับผู้บริหารทั้ง 6 ท่านด้วย และในปี 2548 บริษัทฯ มีการจัดสรรหุ้นสามัญให้กับกรรมการ และผู้บริหารรวม 5 ท่าน รวมจำนวน 550,000 หุ้น ในราคา 1.03 บาทต่อหุ้น (มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2547) ดังนี้

1. ดร.พิสิฐ ลี้อาธรรม 150,000 หุ้น
2. นายวิระ มาวิจักขณ์ 100,000 หุ้น
3. รศ.เขาวลัย พงศ์ผาติโรจน์ 100,000 หุ้น
4. นายชนิตร์ ชาญชัยณรงค์ 100,000 หุ้น
5. นางประวิษฐา หาระกุล 100,000 หุ้น

9.5 การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการกำกับดูแลกิจการเป็นอย่างมาก จากความเชื่อที่ว่าการกำกับดูแลกิจการเป็นระบบที่จัดให้มีกระบวนการและโครงสร้างของภาวะผู้นำและการควบคุมของกิจการให้มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ด้วยความโปร่งใส และสร้างความสามารถในการแข่งขันเพื่อรักษาเงินทุนและเพิ่มพูนคุณค่าให้กับผู้ถือหุ้นในระยะยาว ภายใต้กรอบการมีจริยธรรมที่ดี โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นและสังคมโดยรวม โดยคณะกรรมการบริษัทได้มีนโยบายการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดี (Code of Best Practices) ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 15 ข้อ ตามที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

9.5.1 นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 1)

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายในการกำกับดูแลกิจการ โดยให้คณะกรรมการบริษัทถือปฏิบัติดังต่อไปนี้

- จะบริหารงานด้วยความระมัดระวัง รับผิดชอบต่อการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความสามารถ และประสิทธิภาพที่เพียงพอ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น
- ดำเนินงานด้วยความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ เปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย
- ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความเสี่ยงอยู่เสมอ โดยมีการควบคุมและบริหารความเสี่ยงในระดับที่เหมาะสม
- ดูแลมิให้เกิดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รับผิดชอบต่อการตัดสินใจและการกระทำของตนเอง
- การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเท่าเทียมกัน และเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย
- จัดทำข้อพึงปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณของคณะกรรมการ และพนักงานที่เป็นลายลักษณ์อักษร หลังจากจัดทำข้อพึงปฏิบัติดังกล่าวเสร็จเรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ ได้มีการประกาศแจ้งให้กรรมการ ฝ่ายบริหาร และพนักงานทุกคนได้รับทราบและยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ

9.5.2 สิทธิของผู้ถือหุ้น (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 2)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับสิทธิของผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน ดังต่อไปนี้

- สิทธิในการได้รับข้อมูลของบริษัทฯ
บริษัทฯ มีนโยบายจัดส่งหนังสือนัดประชุม พร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมวาระต่าง ๆ ให้ผู้ถือหุ้นได้ทราบล่วงหน้าก่อนวันนัดประชุม 7 วัน และมีการบันทึกการประชุมถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้ เนื่องจากบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของสิทธิของผู้ถือหุ้นในการเข้าถึงข้อมูลของบริษัทฯ โดยจะได้เพิ่มรายละเอียดของเรื่องเพื่อพิจารณา เหตุผลความจำเป็น ผลกระทบทั้งด้านบวกและลบในแต่ละวาระ ในแต่ละวาระจะมีความเห็นของคณะกรรมการประกอบ
- สิทธิในการออกเสียง
ในการประชุมผู้ถือหุ้นในแต่ละครั้ง ประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้มีสิทธิอย่างเท่าเทียมกันในการตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ สอบถามและแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่าง ๆ
- สิทธิที่จะได้รับการดูแลอย่างเป็นธรรม
ผู้ถือหุ้นจะได้รับการดูแลอย่างเท่าเทียมกันในสิทธิต่าง ๆ ที่ผู้ถือหุ้นพึงมีและพึงได้

9.5.3 สิทธิของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 3)

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- พนักงาน: บริษัทฯ ได้ปฏิบัติกับพนักงานอย่างเท่าเทียม เป็นธรรม และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม
- คู่ค้า: บริษัทฯ มีการซื้อสินค้าและบริการจากคู่ค้าโดยเป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้า รวมถึงการปฏิบัติตามสัญญาต่อคู่ค้า
- ลูกค้า: บริษัทฯ เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้า จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐาน รักษาความลับของลูกค้า และมีหน่วยงานหรือบุคคลที่ทำหน้าที่รับข้อร้องเรียนของลูกค้าเพื่อรีบดำเนินการให้แก่ลูกค้าโดยเร็วที่สุด
- คู่แข่ง: บริษัทฯ ประพฤติตนกรอบกติกาการแข่งขันที่ดี รักษาบรรทัดฐานของข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน หลีกเลี่ยงวิธีการที่ไม่สุจริตเพื่อทำลายคู่แข่ง
- ชุมชน: บริษัทฯ มีความรับผิดชอบต่อสภาพแวดล้อมของชุมชน และสังคม

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเหล่านี้ได้รับการดูแลอย่างดี

9.5.4 การประชุมผู้ถือหุ้น (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 4)

ในหนังสือเชิญประชุม ผู้ถือหุ้นจะได้ทราบวัน เวลา สถานที่ประชุม ตลอดจนรายละเอียดวาระในการประชุม ในการประชุมผู้ถือหุ้นในแต่ละครั้ง ประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามและแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้ นอกจากนี้หลังจากที่บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทฯ จะจัดให้มีตัวแทนจากคณะกรรมการตรวจสอบ ผู้สอบบัญชี และที่ปรึกษาทางกฎหมายเข้าร่วมประชุมเพื่อตอบข้อซักถามต่าง ๆ ตามความเหมาะสม รายงานการประชุมผู้ถือหุ้นจะถูกนำเสนอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณารับรองในการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งถัดไป

บริษัทฯ ได้จัดเก็บรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นที่ผ่านการรับรองจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นไว้ในที่ปลอดภัย และพร้อมที่จะให้ผู้ที่เกี่ยวข้องตรวจสอบได้

9.5.5 ภาวะผู้นำและวิสัยทัศน์ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 5)

คณะกรรมการบริษัท มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการกำกับดูแลกิจการที่ดีดังต่อไปนี้

- คณะกรรมการบริษัทได้มีส่วนร่วมในการกำหนด (หรือให้ความเห็นชอบ) วิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท ตลอดจนการกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ และความมั่นคงสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น
- คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาการกำหนดและแยกบทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบระหว่าง คณะกรรมการ คณะกรรมการบริหาร และฝ่ายบริหารอย่างชัดเจน รวมทั้งมีการสื่อสารบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของกิจการ ฝ่ายจัดการ และพนักงาน ของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ
- คณะกรรมการบริษัทได้จัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายใน เพื่อประสานงานกับหน่วยงานตรวจสอบภายในจากภายนอกซึ่งจะรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

9.5.6 ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 6)

ในการทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้พิจารณาความเหมาะสม อย่างรอบคอบ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทฯ เป็นหลัก สำหรับขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันอื่น ๆ ในอนาคตที่เป็นรายการระหว่างกันที่เป็นการค้าปกติ เช่น การซื้อขายสินค้าระหว่างกัน จะอยู่ภายใต้เงื่อนไขและเกณฑ์การกำหนดราคาเช่นเดียวกับลูกค้าและซัพพลายเออร์รายอื่น ๆ ของบริษัทฯ ส่วนกรณีการทำรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นนอกเหนือจากการค้าปกติ บริษัทฯ จะมอบหมายให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับแต่ละรายการนั้น ๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อพิจารณาให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าวว่าเป็นรายการที่เป็นไปตามลักษณะธุรกิจทั่วไปและเป็นไปในราคาที่ยุติธรรม และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา ทั้งนี้บริษัทฯ จะปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการใด ๆ จะไม่มีสิทธิออกเสียงอนุมัติการทำรายการนั้น ๆ

9.5.7 จริยธรรมทางธุรกิจ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 7)

บริษัทฯ มีการจัดทำข้อพึงปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณของกรรมการบริษัท ฝ่ายบริหาร และพนักงานที่เป็นลายลักษณ์อักษรตามประกาศบริษัทที่ M 001/2548 ลงวันที่ 22 มีนาคม 2548 ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการประกาศแจ้งให้กรรมการ ฝ่ายบริหาร และพนักงานทุกคนได้รับทราบและยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจของบริษัทฯ ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต อย่างมีจริยธรรม และคุณธรรม เพื่อให้บรรลุผลตามเจตนารมณ์ที่กำหนดไว้ต่อไป

9.5.8 การถ่วงดุลกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 8)

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2548 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2548 ได้แต่งตั้งกรรมการของบริษัทฯ โดยไม่ให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลใดมีอำนาจในการตัดสินใจแต่เพียงบุคคลเดียว หรือกลุ่มเดียว เพื่อให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพและสร้างกลไกการถ่วงดุล โดยคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วย

- กรรมการที่เป็นผู้บริหาร (Executive Director) 5 ท่าน
- กรรมการที่เป็นอิสระ (Independent Director) 4 ท่าน คิดเป็นสี่ในเก้าของคณะกรรมการบริษัททั้งคณะ

ดังนั้นบริษัทฯ มีกรรมการที่เป็นอิสระ 4 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 44 ของคณะกรรมการบริษัททั้งคณะ ซึ่งถือว่ามี การถ่วงดุลของกรรมการที่เป็นอิสระ

9.5.9 การรวมหรือแยกตำแหน่ง (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 9)

บริษัทฯ มีประธานกรรมการเป็นบุคคละบุคคลกับกรรมการผู้จัดการ ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการแบ่งแยกหน้าที่ในการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ นอกจากนี้บริษัทฯ มีกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ทำหน้าที่ในการถ่วงดุลและตรวจทานการบริหารงานด้วย

9.5.10 คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 10)

- **คำตอบแทนกรรมการ:** ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2548 และที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2548 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2548 ได้กำหนดนโยบายคำตอบแทนของกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยคำตอบแทนอยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมและสูงเพียงพอที่จะดึงดูดและรักษากรรมการที่มีคุณสมบัติที่ต้องการ กรรมการที่ได้รับมอบหมายให้มีหน้าที่และความรับผิดชอบเพิ่มมากขึ้น จะได้รับคำตอบแทนที่เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายที่เพิ่มมากขึ้น
- **คำตอบแทนของผู้บริหาร:** คำตอบแทนของผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด ซึ่งเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีคณะกรรมการกำหนดคำตอบแทน แต่มีกระบวนการพิจารณาคำตอบแทนที่เหมาะสม โดยใช้ข้อมูลคำตอบแทนของบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกัน และมีขนาดใกล้เคียงกัน รวมทั้งผลการประกอบการของบริษัทฯ มาประกอบการพิจารณา

9.5.11 การประชุมคณะกรรมการ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 11)

ทุกครั้งที่บริษัทฯ จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้จัดให้กำหนดวันประชุมไว้ล่วงหน้าและแจ้งให้กรรมการทุกท่านทราบทุกครั้งที่มีการประชุม เลขานุการบริษัทได้แจ้งกำหนดวัน เวลา และสถานที่ พร้อมทั้งจัดส่งระเบียบวาระการประชุมและเอกสารการประชุมให้แก่กรรมการทุกท่านเป็นการล่วงหน้า ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทในแต่ละครั้ง กรรมการสามารถเสนอเรื่องเพิ่มเติมให้ที่ประชุมพิจารณาได้ กรรมการแต่ละท่านยังสามารถที่จะแสดงความคิดเห็นต่อที่ประชุมได้อย่างเปิดเผย และตรงไปตรงมา โดยเลขานุการบริษัทเป็นผู้จัดบันทึกการประชุม และจัดทำรายงานการประชุม

9.5.12 คณะกรรมการ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 12)

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2548 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2548 ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 คน เพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการ รายงานและบทบาทความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อเรื่องการจัดการ คณะกรรมการตรวจสอบจะมีกำหนดการประชุมเป็นประจำทุก 3 เดือน และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท

9.5.13 ระบบการควบคุมและตรวจสอบภายใน (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 13)

- **ระบบการควบคุมและการตรวจสอบภายใน:** คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบได้สอบทานระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยได้พิจารณาและสอบทานร่วมกับฝ่ายบริหารของบริษัทฯ และมีความเห็นว่าเป็นที่น่าพอใจ มีความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบควบคุมภายในที่จะสามารถป้องกันทรัพย์สิน อันเกิดจากการที่ผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ เช่น มีการกำหนดอำนาจอนุมัติสั่งการ และมีการจัดทำระเบียบการปฏิบัติงานที่เป็นลายลักษณ์อักษร รวมทั้งบริษัทฯ ยังได้เล็งเห็นความสำคัญของระบบควบคุมภายใน จึงได้จัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายใน รวมทั้งระบบการตรวจสอบภายในขึ้นเพื่อเป็นกลไกที่สำคัญที่มีความเป็นอิสระในการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน และประสานงานกับหน่วยงานตรวจสอบจากภายนอก นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีระบบการจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการ ผู้สอบบัญชี และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร

- **การบริหารความเสี่ยง:** บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงเป็นอย่างมาก บริษัทฯ ได้จัดให้มีกำหนดและประเมินความเสี่ยงของกิจการเป็นประจำ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงทางธุรกิจหรือความเสี่ยงทางการเงิน บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมคณะที่มีผู้บริหาร และฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทุก ๆ เดือน ซึ่งนอกจากจะประเมินความเสี่ยงแล้ว คณะที่มีผู้บริหาร จะเป็นผู้กำหนดกลยุทธ์ และมาตรการในการลดความเสี่ยง รวมถึงได้มอบหมายให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องติดตามความเสี่ยงนั้น ๆ อย่างต่อเนื่อง และรายงานความคืบหน้าต่อคณะกรรมการบริหาร

9.5.14 รายงานของคณะกรรมการ (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 14)

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินของบริษัทฯ และสารสนเทศทางการเงินที่จะปรากฏในรายงานประจำปีของบริษัทฯ งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่ได้รับการรับรองทั่วไปในประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวัง รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

บริษัทฯ ได้จัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ มีการปฏิบัติงานที่โปร่งใสเป็นไปตามระเบียบและนโยบายของบริษัทฯ และข้อกำหนดทางกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการพิจารณาคัดเลือก เสนอแต่งตั้งและเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

9.5.15 ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน (หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีข้อที่ 15)

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่าข้อมูลของบริษัทฯ ทั้งที่เกี่ยวกับการเงินและที่ไม่ใช่การเงินมีผลกระทบต่อระบอบการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงมีนโยบายให้ฝ่ายบริหารดำเนินการในเรื่องที่เกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลที่จะมีผลกระทบต่อจิตใจของผู้ลงทุนที่ครบถ้วน ตรงต่อความเป็นจริง เชื่อถือได้ สม่ำเสมอ และทันต่อเวลา ซึ่งที่ผู้บริหารได้ให้ความสำคัญและจะยึดถือปฏิบัติ บริษัทฯ ยังไม่มีแผนที่จะจัดตั้งหน่วยงานด้านลงทุนสัมพันธ์ในอนาคตอันใกล้นี้ แต่จะมอบหมายให้เลขาธิการคณะกรรมการบริษัททำหน้าที่ติดต่อกับผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์และภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

9.6 การกำกับดูแลการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ มีนโยบายและวิธีการดูแลผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน ไปเปิดเผยให้แก่บุคคลอื่น รวมทั้งเพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์ รวมถึงยังถือปฏิบัติตามกฎหมายของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ในเรื่องการรายงานการซื้อขายหลักทรัพย์ของกรรมการและผู้บริหารด้วยดังนี้

- บริษัทฯ มีนโยบายยึดมั่นในจริยธรรม ความซื่อสัตย์และความสุจริตใจในการดำเนินธุรกิจต่อลูกค้า บริษัทคู่ค้า และผู้ถือหุ้น มีข้อกำหนดและจรรยาบรรณที่ชัดเจน ในกรณีที่พนักงานหรือผู้บริหารนำข้อมูลบริษัทฯ ไปเปิดเผยหรือนำไปใช้ส่วนตนหรือกระทำการที่อาจขัดแย้งทางผลประโยชน์ถือเป็นความผิดอย่างร้ายแรง และอาจถูกลงโทษทางวินัย

- บริษัทฯ จะดำเนินการส่งหนังสือเวียนแจ้งให้กรรมการและผู้บริหารได้ทราบว่า กรรมการและผู้บริหารที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วง 2 สัปดาห์ก่อนและ 24 ชั่วโมงหลังงบการเงินหรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ เปิดเผยต่อสาธารณชน และห้ามมิให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น
- บริษัทฯ ได้ทำการแจ้งให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ให้รับทราบเกี่ยวกับหน้าที่การรายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดย คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ทั้งนี้ กรรมการและผู้บริหารจะต้องจัดส่งสำเนาการรายงานดังกล่าวแก่บริษัทฯ ในวันเดียวกับที่รายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

9.7 บุคลากร

บริษัทฯ มีพนักงาน แบ่งตามฝ่ายต่าง ๆ ได้ดังนี้

ฝ่ายงาน	จำนวนพนักงาน (คน)	
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549
1. ผู้บริหาร	6	6
2. ฝ่ายขายและการตลาด	19	18
3. ฝ่ายบริการและสนับสนุนทางเทคนิค (ประสานงานขายและคลังสินค้า)	22	22
4. ฝ่ายบัญชี การเงิน	12	12
5. ฝ่ายธุรการ และอื่น ๆ	8	11
6. ฝ่ายจัดส่งสินค้า (พนักงานรายวัน)	18	17
รวม	85	86

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีพนักงานทั้งสิ้น 86 คน (พนักงานประจำ 69 คน พนักงานรายวัน 17 คน)

ค่าตอบแทนพนักงาน (ล้านบาท)	2547	2548	2549
เงินเดือนรวม	23.834	32.225	34.379
ค่าแรงพนักงานรายวัน	0.926	0.788	1.082
โบนัส	11.846	5.835	10.122
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (ถ้ามี)	2.387	3.438	3.567
อื่นๆ เช่น ค่าล่วงเวลา ค่าเดินทาง เบี้ยเลี้ยง เป็นต้น	2.863	3.100	3.940
รวม	41.856	45.386	53.090

นอกจากค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน บริษัทฯ มีการกำหนดรถประจำตำแหน่งให้กับพนักงานบางตำแหน่งนอกเหนือจากผู้บริหารด้วย เช่น ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายการตลาด เป็นต้น และในปี 2548 บริษัทฯ ได้มีการจัดสรรหุ้นให้กับพนักงาน 10 รายรวมเป็นจำนวน 550,000 หุ้น ในราคา 1.03 บาท (มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2547)

รายละเอียดเกี่ยวกับกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทฯ

บริษัทฯ และพนักงานได้ร่วมกันจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2543 ซึ่งประกอบด้วยเงินที่พนักงานจ่ายสะสมและเงินที่บริษัทฯ จ่ายสมทบให้ในอัตราร้อยละ 4 ถึง 15 ของเงินเดือนพนักงานผู้เป็นสมาชิกขึ้นอยู่กับตำแหน่งและอายุการทำงาน และจะจ่ายให้กับพนักงานในกรณีที่ออกจากงานตามระเบียบว่าด้วยกองทุนดังกล่าว กองทุนสำรองเลี้ยงชีพดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพไอเอเอเพิ่มพูนซึ่งจัดทะเบียนแล้วซึ่งบริหารโดยบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสเซทส์ จำกัด ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มส่งเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2543

ข้อพิพาททางด้านแรงงานในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางด้านแรงงานในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาและตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ มา

นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะฝึกฝนพนักงานใหม่ขึ้นมาเอง เพื่อให้สามารถปรับตัวเข้ากับวัฒนธรรมขององค์กรได้ดี โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะมีการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับตามแผนฝึกอบรมประจำปี และกำหนดให้มีการเข้าร่วมฝึกอบรมกับฝ่ายขายอื่น ๆ ด้วย เพื่อให้เข้าใจถึงสินค้าในความรับผิดชอบของพนักงานคนอื่นได้ด้วย

บริษัทฯ มีการกำหนดให้มีพนักงานพี่เลี้ยงสำหรับพนักงานใหม่ในช่วง 3 เดือนแรกในรูปแบบ On the Job Training เพื่อคอยช่วยเหลือให้พนักงานใหม่สามารถปฏิบัติงานได้ โดยมีข้อผิดพลาดน้อย และสามารถปฏิบัติงานได้ในเวลาอันสมควร

10. การควบคุมภายใน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2550 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550 คณะกรรมการบริษัทที่มีกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระทุกท่านเข้าร่วมประชุม ได้ประเมินระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ รวมถึงการสอบถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร และได้ให้ความเห็นว่า บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอในด้านต่าง ๆ 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบการติดตาม รวมถึงในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว อย่างเพียงพอแล้ว แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในสามารถดูได้จากเอกสารแนบ 2

สำหรับกรณีที่เกี่ยวข้องกับบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด ได้มีข้อเสนอแนะในเรื่องระบบการควบคุมภายใน ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับระบบสินค้าคงเหลือ ซึ่งมีได้จัดทำรายงานวิเคราะห์อายุสินค้าคงเหลือ ซึ่งในเรื่องดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดทำรายงานการแสดงสินค้าที่ไม่มีการเคลื่อนไหวมานานเกิน 6 เดือน เพื่อติดตาม และเร่งการขายสินค้ารายการดังกล่าว โดยนำเข้าพิจารณาในการประชุมกรรมการบริหารทุกเดือน และสำหรับข้อบกพร่องที่เกิดจากการตรวจนับสินค้าคงเหลือ ในช่วงปลายปีซึ่งพบว่า บริษัทฯ ได้จัดเรียงสินค้าประเภทเดียวกันไว้ในบริเวณเดียวกัน ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณสินค้ามีมาก ทำให้ยากต่อการจัดวางให้อยู่รวมกัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้กำหนดให้มีการปรับปรุงผังการจัดวางสินค้าให้เป็นปัจจุบัน ณ วันตรวจนับ เพื่อให้อำนวยความสะดวกในการนับสินค้า

นอกจากนี้ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบการบันทึกรายได้ค่าคอมมิชชั่น ซึ่งพบว่าบริษัทฯ มิได้ออกแบบระบบการทำงานที่สามารถตรวจทานความครบถ้วนของรายการ ทั้งนี้รายได้ค่า คอมมิชชั่นในปี 2549 มีจำนวน 7.53 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.2 ของรายได้รวม ซึ่งมีมูลค่าไม่สูงนัก อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จะได้จัดระบบงานให้รัดกุมยิ่งขึ้น ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาในเรื่องระบบควบคุมภายในดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550

11. รายการระหว่างกัน

11.1 รายการระหว่างกัน

หน่วย: ล้านบาท

บริษัทที่เกี่ยวข้อง / บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการปี 2548	ขนาดของรายการปี 2549	ความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผล
บริษัท อินเทกวิที พลาสติกส์ จำกัด	คุณชาญชัย รัชชธนานนท์ (พี่ชายคุณเอกชัย ศิริจันทร์นันทน์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ) เป็นผู้ถือหุ้นและกรรมการของบริษัทดังกล่าว	ขายสินค้าสำเร็จรูปทางด้านปีโตรเคมี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 และ 2549 มียอดคงค้าง 0.53 และ 2.06 ล้านบาท ตามลำดับ	3.89	7.36	เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ตามปกติ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นการทำการรายการตามการค้าปกติของบริษัทฯ และราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด
บริษัท เวคเตอร์เทคโนโลยี จำกัด	คุณพัชรมณีย์ สุริวัฒน์วงศ์ (พี่สาว) คุณศิริ สุริวัฒน์วงศ์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทดังกล่าว	ขายสินค้าสำเร็จรูปทางด้านคอมพิวเตอร์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 และ 2549 มียอดคงค้าง 0.13 และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ	0.30	0.22	เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ตามปกติ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นการทำการรายการตามการค้าปกติของบริษัทฯ และราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด
		จ่ายค่าคอมมิชชั่นส์จากการขายจอมอนิเตอร์ให้กับบริษัทดังกล่าว	0.02	0.00	เนื่องจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้รับการแนะนำมาจากบริษัทเวคเตอร์ เทคโนโลยี จำกัด โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นไปตามเงื่อนไขปกติทางธุรกิจ และมีความสมเหตุสมผล
		ซื้อสินค้าสำเร็จรูปทางด้านคอมพิวเตอร์	0.05	0.00	เนื่องจากในบางกรณีลูกค้าของบริษัทฯ บางรายต้องการให้บริษัทฯ จัดซื้อสินค้าที่เกี่ยวข้องเนื่องกันให้ ไม่ใช่เฉพาะจอมอนิเตอร์ บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องหาซื้อสินค้าสำเร็จรูปดังกล่าว โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าวมีราคาเป็นไปตามเงื่อนไขปกติทางธุรกิจ

บริษัทที่เกี่ยวข้อง / บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการปี 2548	ขนาดของรายการปี 2549	ความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผล
		ซื้อเครื่องใช้สำนักงาน	0.38	0.34	เป็นการซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เพื่อการใช้งานและการดำเนินงานของบริษัทฯตามปกติ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นการทำรายการตามการค้าปกติของบริษัทฯ และราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด
บริษัท นิโม่เดอรัน ซูเปอร์เพค จำกัด	คุณวิชาฎ นันทนานนท์ชัย ผู้ถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 100 หุ้น (พี่ชายคุณบุญศรี คุณเมธิน ผู้ถือหุ้นจำนวน 100 หุ้นในบริษัทฯ และเป็นภรรยาคุณสมชาย คุณีเมธิน ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯดังกล่าว	ขายสินค้าสำเร็จรูปทางด้านปิโตรเคมี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 และ 2549 มียอดคงค้าง (0.17) และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ	25.64	16.22	เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ตามปกติ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นการทำรายการตามการค้าปกติของบริษัทฯ และราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด
บริษัท 21 ก่อสร้าง จำกัด	คุณสุก ทิชาชล (พี่ชายคุณสำรวย ทิชาชล ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯดังกล่าว	ค่าก่อสร้างและซ่อมแซมอาคาร	0.25	0.48	บริษัท 21 ก่อสร้าง จำกัด เป็นผู้รับเหมาที่เคยก่อสร้างอาคารสำนักงานและโกดังของบริษัทฯ ต่อมาเมื่อพื้นดินรอบโกดังเกิดชำรุด จึงได้ว่าจ้างให้บริษัทดังกล่าวมาทำการซ่อมแซม ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขปกติทางธุรกิจ และมีความสมเหตุสมผล
บริษัท แบรินด์เอจ จำกัด	คุณพิชัย ศิริจันทน์นท์ (พี่ชายคุณเอกชัย ศิริจันทน์นท์ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯดังกล่าว	ค่าโฆษณา	0.01	0.00	บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาสินค้าคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯในนิตยสารแบรินด์เอจ ซึ่งผู้อ่านเป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าวมีอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาด

บริษัทที่เกี่ยวข้อง / บุคคลที่เกี่ยวข้อง	ลักษณะความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	ขนาดของรายการปี 2548	ขนาดของรายการปี 2549	ความจำเป็นในการทำรายการและความสมเหตุสมผล
บริษัท ไทยคูน – แบรินด์เอจ โฮลดิ้ง จำกัด	คุณพิชัย ศิริจันทน์นท์ (พี่ชายคุณเอกชัย ศิริจันทน์นท์ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ)	ขายสินค้าสำเร็จรูปทางด้านคอมพิวเตอร์	0.10	0.00	เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ตามปกติ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าว เป็นการทำการรายการตามการค้าปกติของบริษัทฯ และราคาเทียบเคียงกับราคาตลาด
	เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และกรรมการของบริษัทดังกล่าว	ค่าโฆษณา	0.11	0.00	บริษัทฯ ได้ทำการโฆษณาสินค้าคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯ ในนิตยสารแบรินด์เอจ ซึ่งผู้อ่านเป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาแล้วเห็นว่า รายการดังกล่าวมีอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาด
กรรมการ 5 ท่าน ประกอบด้วย นายสมชาย คุลีเมธิน นายสำรวย ทิชาชาล นายเอกชัย ศิริจันทน์นท์ นายศิริ จิววัฒน์วงศ์ นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์	กรรมการบริษัทฯ	กรรมการทั้ง 5 ร่วมกันค้าประกันวงเงินจากธนาคารและสถาบันการเงิน ตามวงเงินที่ได้รับทั้งจำนวนหักด้วยเงินสดที่ฝากเอาไว้ เป็นจำนวนเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 1,341 ล้านบาท โดยวงเงินที่ค้าประกันเป็นวงเงินประเภทเงินเบิกเกินบัญชี ตั๋วสัญญาใช้เงิน และเงินกู้ระยะยาว เป็นต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 กรรมการทั้ง 5 มิได้ค้าประกันวงเงินจากธนาคารและสถาบันการเงินใด ๆ อีก	0.00	0.00	โดยปกติ ธนาคารและสถาบันการเงินจะกำหนดให้กรรมการส่วนหนึ่งของบริษัทใด ๆ ที่ขอวงเงินจะต้องค้าประกันวงเงินดังกล่าว ทำให้กรรมการของบริษัทฯ ทั้ง 5 ต้องเข้าค้าประกันบริษัทฯ และเมื่อบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว จึงได้ดำเนินการไถ่ถอนเงินสดที่ฝากเอาไว้ รวมถึงการค้าประกันโดยกรรมการออกจากธนาคารและสถาบันการเงินทุกแห่งเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2549

11.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

ในการทำรายการระหว่างกันเป็นการค้าปกติ บริษัทฯ มีนโยบายจะดำเนินการให้เป็นไปตามลักษณะธุรกิจการค้าปกติทั่วไป ทั้งนี้บริษัทฯ จะให้คณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ หรือผู้เชี่ยวชาญอิสระพิจารณาและให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของราคา และความสมเหตุสมผลของการทำรายการด้วย

รายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทฯ จะต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการเกี่ยวโยง และการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ หรือ บริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

ในกรณีที่มีรายการระหว่างกันของบริษัทฯ ที่นอกเหนือจากการค้าปกติ ที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทฯ จะให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้น ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะได้ให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการใด ๆ จะไม่มีสิทธิออกเสียงหรืออนุมัติการทำรายการนั้น ๆ

11.3 นโยบายและแนวโน้มนำการเกิดรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ คาดว่า รายการระหว่างกันระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทที่เกี่ยวข้องจะยังคงเกิดขึ้นจากรายการการซื้อขายสินค้าเป็นหลัก โดยบริษัทฯ ยังคงยึดมาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันตามข้อ 11.2 ในการอนุมัติรายการระหว่างกัน อย่างไรก็ตาม สำหรับบริษัท นิวโมเดิร์น ซูเปอร์แพค จำกัด มีแนวโน้มการเกิดรายการลดลง เนื่องจากผู้ผลิตคือ บริษัท เอสซีซี พลาสติก จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ซีซีซี ค้าเคมีภัณฑ์ จำกัด) ได้ยกเลิกการผลิตสินค้าเกรดที่บริษัท นิวโมเดิร์น ซูเปอร์แพค จำกัดสั่งซื้อจากบริษัทฯ จึงทำให้บริษัท นิวโมเดิร์น ซูเปอร์แพค จำกัด หันไปสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตอื่นแทน

12. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 ความเห็นของผู้สอบบัญชี

ผู้สอบบัญชี

นางสาวศิริภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3844 บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด ผู้ตรวจสอบงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2547 , 2548 และ 2549

นายเสนีย์ ไสภิตลาภธนา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4043 สำนักงาน บีพี เอ๊าส์ ผู้ตรวจสอบงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2545 และ 2546

ความเห็นของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตสำหรับงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2545 - 31 ธันวาคม 2549 สรุปได้ดังต่อไปนี้

ปี 2545-2546

ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นว่า งบการเงินของบริษัทฯ ได้แสดงถึงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 และ 2545 ผลการดำเนินงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปีของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

ปี 2547-2549

ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นว่า งบการเงินของบริษัทฯ ได้แสดงถึงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549, 2548 และ 2547 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปีของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

12.2 ตารางสรุปงบการเงินบริษัท

งบดุล

หน่วย: ล้านบาท

	ณ 31 ธันวาคม 2547		ณ 31 ธันวาคม 2548		ณ 31 ธันวาคม 2549	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	7,309	0.86	10,548	1.18	21,392	2.51
ลูกหนี้การค้า (สุทธิ)	331,587	38.82	466,709	52.27	482,021	56.61
สินค้าคงเหลือ (สุทธิ)	206,120	24.13	163,830	18.35	184,685	21.69
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	4,007	0.47	3,166	0.35	3,167	0.37
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	549,023	64.28	644,253	72.15	691,265	81.18
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	129,200	15.13	80,200	8.98	0	0.0
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (สุทธิ) (รวมสินทรัพย์รอการขาย)	174,997	20.49	168,288	18.85	159,944	18.79
สินทรัพย์อื่น	876	0.10	242	0.02	214	0.03
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	305,073	35.72	248,730	27.85	160,158	18.82
รวมสินทรัพย์	854,096	100.00	892,983	100.00	851,423	100.00
หนี้สิน						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	391,882	45.88	272,181	30.48	202,000	23.72
เจ้าหนี้การค้า	151,224	17.71	195,532	21.90	231,676	27.21
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	5,109	0.60	4,206	0.47	2,133	0.25
ส่วนของเงินกู้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	17,160	2.01	17,160	1.92	17,160	2.02
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	20,664	2.42	15,617	1.75	20,460	2.40
รวมหนี้สินหมุนเวียน	586,039	68.62	504,696	56.52	473,429	55.60
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	5,574	0.65	3,979	0.45	2,215	0.26
เงินกู้ยืมระยะยาว -- สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	102,840	12.04	87,110	9.75	59,950	7.04
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	108,414	12.69	91,089	10.20	62,165	7.30
รวมหนี้สิน	694,453	81.31	595,785	66.72	535,594	62.90
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	155,000	18.15	200,000	22.40	200,000	23.49
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	-	56,034	6.27	56,034	6.58
กำไรสะสม-จัดสรรแล้ว	4,410	0.52	6,250	0.70	9,600	1.13
กำไรสะสม-ยังไม่ได้จัดสรร	232	0.03	34,914	3.91	50,195	5.90
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	159,642	18.69	297,198	33.28	315,829	37.10
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	854,095	100.00	892,983	100.00	851,423	100.00

งบกำไรขาดทุน

หน่วย: ล้านบาท

	2547		2548		2549	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้						
รายได้จากการขาย	2,616,671	99.46	3,257,581	99.56	3,378,026	99.66
รายได้จากดอกเบี้ยรับ	886	0.03	1,219	0.04	259	0.01
รายได้อื่น	13,303	0.51	13,015	0.40	11,236	0.33
รวมรายได้	2,630,860	100.00	3,271,815	100.00	3,389,521	100.00
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	2,484,094	94.42	3,094,502	94.58	3,177,248	93.74
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	82,193	3.12	101,309	3.10	100,131	2.95
รวมค่าใช้จ่าย	2,566,287	97.55	3,195,811	97.68	3,277,379	96.69
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	64,573	2.45	76,004	2.32	112,142	3.31
ดอกเบี้ยจ่าย	17,064	0.65	24,985	0.76	19,739	0.58
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	12,847	0.49	14,497	0.44	25,772	0.76
กำไรสุทธิ	34,662	1.32	36,522	1.12	66,631	1.97
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท) ⁽¹⁾	0.34		0.23		0.33	

หมายเหตุ: (1) กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน คำนวณบนฐานของหุ้นที่มีมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นที่ 1 บาท

งบกระแสเงินสด

หน่วย: พันบาท

	2547	2548	2549
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไรสุทธิ	34,662	36,522	66,631
รายการปรับกระทบยอดกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน			
ค่าเสื่อมราคา	9,989	10,637	11,198
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	(1,234)	(12)	(424)
หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ (โอนกลับรายการ)	(57)	2,484	4,196
ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ (โอนกลับรายการ)	(12,000)	(562)	5,262
ขาดทุน(กำไร)จากการจำหน่ายและตัดจำหน่ายอุปกรณ์	372	145	(55)
ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์รอการขาย	-	1,237	0
ดอกเบี้ยจากหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินตัดบัญชี	634	521	343
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	32,366	50,972	87,151
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้า	(41,290)	(137,606)	(19,508)
สินค้าคงเหลือ	(71,340)	42,853	(26,118)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(702)	842	(2)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(96)	215	28
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า	21,099	44,320	36,568
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	(1,600)	1,127	5,920
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	(122)	206	1,001
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	6,755	(6,380)	(2,078)
เงินสดสุทธิจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน	(54,930)	(3,451)	82,962
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน			
เงินฝากธนาคารที่มีภาวะค้ำประกัน(เพิ่มขึ้น)ลดลง	(45,634)	49,000	80,200
เงินลงทุนระยะยาวอื่นลดลง	10,000	-	0
เงินสดจ่ายซื้ออุปกรณ์	(24,744)	(2,345)	(2,577)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอุปกรณ์	820	281	281
เงินสดสุทธิจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน	(59,558)	46,936	77,904

งบกระแสเงินสด (ต่อ)

หน่วย: พันบาท

	2547	2548	2549
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง)	68,322	(119,702)	(70,181)
เงินสดจ่ายหนี้สิ้นตามสัญญาเช่าการเงิน	(5,633)	(5,847)	(4,681)
เงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น (ลดลง)	53,326	(15,730)	(27,160)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	-	101,034	0
จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล - สุทธิจากเงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	(23,000)	-	0
จ่ายเงินปันผล	-	-	(28,000)
จ่ายเงินปันผลระหว่างกาล	-	-	(20,000)
เงินสดสุทธิจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	93,015	(40,245)	(150,022)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)สุทธิ	(21,473)	3,240	10,844
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	28,781	7,308	10,548
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายปี	7,308	10,548	21,392

ข้อมูลกระแสเงินสดเพิ่มเติม

เงินสดจ่ายระหว่างปีสำหรับ

ดอกเบี้ยจ่าย	16,461	25,628	19,707
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	14,448	13,370	19,852

รายการที่มีใช้เงินสด

ซื้อยานพาหนะภายใต้สัญญาเช่าการเงิน	3,653	2,828	501
เงินปันผลจ่ายระหว่างกาลที่นำมาเพิ่มทุน	55,000	-	-

อัตราส่วนทางการเงิน

	2547	2548	2549
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.94	1.28	1.46
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.58	0.95	1.06
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	(0.10)	(0.01)	0.17
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า) *	8.38	8.12	7.05
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	42.95	44.33	51.03
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า) *	15.11	16.73	18.23
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	23.83	21.52	19.74
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า) *	17.61	17.85	14.87
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	20.44	20.17	24.20
Cash Cycle (วัน)	46.34	45.68	46.57
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio)			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	5.07	5.01	5.94
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	2.47	2.33	3.32
อัตรากำไรสุทธิ (%)	1.32	1.12	1.97
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%) *	22.54	15.99	21.74
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)			
อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%) *	4.47	4.18	7.64
อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%) *	16.03	17.03	38.07
อัตราส่วนหมุนของสินทรัพย์ (เท่า) *	3.39	3.75	3.89
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	4.35	2.00	1.70
อัตราส่วนจ่ายเงินปันผล (%)	225.03 ⁽¹⁾	-	72.04

หมายเหตุ: * Annualized

(1) เป็นการปรับโครงสร้างเงินทุน เพื่อเตรียมตัวในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเป็นการจ่ายเงินปันผลจากกำไรสะสมจำนวน 78 ล้านบาท หลังจากนั้นมีการเพิ่มทุนจากกลุ่มผู้ถือหุ้นกลับเข้ามาจำนวน 0.55 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

12.3 คำอธิบายและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน

12.3.1 ผลการดำเนินงาน

1. ภาพรวมของผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

การที่ธุรกิจประเภทนี้จะอาศัยเงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูง ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจนี้จึงอยู่ที่การบริหารสินค้าคงคลัง การจัดส่งสินค้าให้ได้ทันความต้องการของลูกค้า ดันทุนทางการเงิน การบริหารการเรียกเก็บเงินจากลูกค้า รวมถึงยอดขาย เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้มีกำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ การสร้างยอดขายให้เกิดขึ้นได้มาก จะทำให้เกิดกำไรสุทธิที่ดีได้

ผลการดำเนินงานสำหรับปี 2549 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งสิ้น 3,389.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2548 ที่มีรายได้รวมทั้งสิ้น 3,271.8 ล้านบาท จำนวน 117.7 ล้านบาท หรือมีการเติบโตของรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 3.60 โดยในปี 2549 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 66.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน ที่มีกำไรสุทธิ 36.5 ล้านบาท จำนวน 30.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเติบโตของกำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 82.44 สาเหตุสำคัญของกำไรสุทธิของบริษัทฯทั้งในด้านยอดขายและกำไรสุทธิ ส่วนหนึ่งมาจากการเติบโตตามภาวะอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เช่น อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมยานยนต์ เป็นต้น และจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ทำให้สินค้าเกี่ยวกับปิโตรเคมี รวมถึงเม็ดพลาสติกมีราคาที่สูงขึ้น

อีกส่วนมาจากการที่บริษัทฯ มีนโยบายเน้นการทำตลาดในสินค้าเกรดพิเศษที่มีอัตราการขยายตัวค่อนข้างดี และมีอัตรากำไรขั้นต้นดีกว่า รวมถึงมีความผันผวนของราคาต่ำกว่าสินค้ากลุ่ม Commodity

ในส่วนของสินทรัพย์ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ทั้งสิ้น 851.4 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2548 ที่มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 893.0 ล้านบาท จำนวน 41.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.65 สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 คือ สินทรัพย์หมุนเวียน จำนวน 691.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 81.19 ของสินทรัพย์รวม โดยร้อยละ 56.61 ของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือเท่ากับ 482.0 ล้านบาท คือ ลูกหนี้การค้าสุทธิ ซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวน 15.3 ล้านบาทเมื่อเทียบกับสิ้นปี 2548 ที่มีลูกหนี้การค้าสุทธิเท่ากับ 466.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 52.26 ของสินทรัพย์ทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราการเติบโตของยอดขาย

2. ผลการดำเนินงาน

รายได้

ยอดขายของบริษัทฯ ในปี 2549 เท่ากับ 3,378.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2548 ที่มียอดขายเท่ากับ 3,257.6 ล้านบาท ประมาณ 120.4 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3.70 ยอดขายปี 2549 นั้นแบ่งเป็นยอดขายจากสินค้ากลุ่ม Commodity Polymer ซึ่งมีสัดส่วนมากที่สุดเท่ากับ 2,406.2 ล้านบาท ยอดขายจากสินค้ากลุ่ม Specialty and Engineering Polymer เท่ากับ 822.5 ล้านบาท และยอดขายจากสินค้ากลุ่ม Specialty Chemical เท่ากับ 149.3 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 71.2, 24.4 และ 4.4 เทียบกับปี 2548 ที่ 74.4, 20.5 และ 5.1 ยอดขายสินค้ากลุ่ม Specialty and Engineering Polymer ที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นนั้น ส่วนหนึ่งมาจากการมีสินค้าใหม่คือยางสังเคราะห์ซึ่งได้รับ outsource มาจากผู้ผลิตในปลายปี 2548 และเริ่มมียอดขายตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2548 เป็นต้นมา อีกส่วนมาจากนโยบายบริษัทที่เน้นการทำตลาดในสินค้าเกรดพิเศษอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในปี 2549 บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้น 3,277.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 81.6 ล้านบาทจากปีก่อน หรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 2.55 โดยค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทฯ ยังคงมาจากต้นทุนขาย โดยต้นทุนขายเพิ่มขึ้น 82.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.67 ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราการเติบโตของยอดขาย อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายของบริษัทฯ ลดลงเล็กน้อยจากระดับร้อยละ 94.99 มาเป็นร้อยละ 94.06 ในปี 2549 เนื่องจากการเน้นทำตลาดในสินค้าเกรดพิเศษซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าสินค้ากลุ่ม Commodity

อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทฯ มีนโยบายขยายตลาดสินค้าเกรดพิเศษอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการลดภาษีนำเข้าสินค้าปิโตรเคมีส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายตามประกาศกระทรวงการคลัง เมื่อวันที่ 10 มกราคม 2548 จากร้อยละ 20.00 เหลือร้อยละ 12.50 ในปี 2548 ร้อยละ 8.75 ในปี 2549 และร้อยละ 5 ในปี 2550 น่าจะทำให้อัตราส่วนต้นทุนขายต่อยอดขายของบริษัทฯ มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องได้

ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2549 ลดลง 1.2 ล้านบาทจากปี 2548 หรือลดลงในอัตราร้อยละ 1.16 โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายพนักงานเพิ่มขึ้นจากการปรับเงินเดือนประจำปี และจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้นมากกว่าเดิมตามการขยายตัวของบริษัทฯ อีกส่วนมาจากการที่บริษัทฯ ควบคุมความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนได้ดีขึ้น จึงส่งผลให้ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2548 ปรับมาเป็นกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2549 ซึ่งได้รวมอยู่ในรายได้อื่น

ด้านดอกเบี้ยจ่าย ในปี 2549 มีดอกเบี้ยจ่ายรวม 19.7 ล้านบาท ลดลง 5.3 ล้านบาทจากปี 2548 หรือลดลงในอัตราร้อยละ 21.0 เนื่องจากบริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเข้ามาในช่วงปลายปี 2548 จากการขายหุ้นเพิ่มทุน IPO ประมาณ 100 ล้านบาท และในช่วงต้นปี 2549 จากการไถถอนเงินฝากธนาคารที่ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 80.2 ล้านบาท จึงมีผลทำให้บริษัทฯ สามารถลดภาระดอกเบี้ยจากเงินกู้ยืมระยะสั้นในปี 2549 ได้จำนวนหนึ่ง

กำไรสุทธิ

ด้วยปัจจัยต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น จึงทำให้กำไรสุทธิของบริษัทฯในรอบปีบัญชี 2549 เพิ่มขึ้นเป็น 66.6 ล้านบาท เทียบกับ 36.5 ล้านบาทในปี 2548 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 82.44 ซึ่งมีผลทำให้อัตรากำไรสุทธิของปี 2549 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 1.97 จากร้อยละ 1.12 ในปี 2548

อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ที่ค่อนข้างต่ำ เป็นไปตามลักษณะของอุตสาหกรรมตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าวัตถุดิบอุตสาหกรรม แต่การเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าเกรดพิเศษในอนาคตที่มีอัตรากำไรสูงกว่า คาดว่าจะมีผลให้บริษัทฯ มีกำไรมากขึ้น และทำให้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ดีขึ้นได้

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในปี 2549 เท่ากับร้อยละ 21.74 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ร้อยละ 15.99 เนื่องจากกำไรสุทธิจากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น

เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้เสนอจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นจากกำไรของปี 2549 ในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท รวมเป็นเงิน 50 ล้านบาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 75.04 ของกำไรสุทธิ เพื่อนำเสนอขออนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2550 ต่อไป ทั้งนี้บริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2549 ไปแล้ว ในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2549 จึงยังคงต้องจ่ายสำหรับงวด 6 เดือนหลังของปี 2549 อีก ในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท

12.3.2 สถานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ตามงบการเงินปี 2549 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 851.4 ล้านบาท ลดลง 41.6 ล้านบาทจากปีก่อนหน้า หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 4.65 โดยสาเหตุหลักมาจากการไถ่ถอนเงินฝากธนาคารที่ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน สินทรัพย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่

1. สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 47.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.30 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้า ซึ่งเพิ่มขึ้น 15.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.28 ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ในส่วนของสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 20.9 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2548 มีการชะลอการสั่งซื้อสินค้านำเข้าในกลุ่ม Engineering และ Specialty Chemical ซึ่งเป็นสินค้าในประเทศนอกเขต AFTA ที่จะมีการปรับลดอัตราภาษีนำเข้าจาก 12.5 % เป็น 8.75% ในปี 2549
2. สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนลดลง 88.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 35.61 เนื่องจากการไถ่ถอนเงินฝากธนาคารที่ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 80.2 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้า

บริษัทฯ จะให้เครดิตการค้ากับลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ประมาณ 30-60 วัน ยกเว้นลูกค้าองค์กรที่มีงวดการวางใบเรียกเก็บเงินที่จะต้องมีการเรียกเก็บเงินตามกำหนดเวลา โดยบริษัทฯ มีลูกค้าที่ชำระค่าสินค้าเกินระยะเวลาที่บริษัทฯ ให้เครดิตเทอมอยู่จำนวนหนึ่งซึ่งมาจากเหตุผลของการกำหนดการวางใบเรียกเก็บเงินค่าสินค้าที่ทำให้บางครั้ง บริษัทฯ ต้องรอให้ถึงงวดการวางใบเรียกเก็บเงินค่าสินค้าก่อน ซึ่งทำให้ระยะเวลาที่ให้เครดิตเทอมจริง ๆ สำหรับลูกค้าบางกลุ่มอาจอยู่ระหว่าง 45-75 วัน เมื่อเทียบกับเครดิตเทอม 30-60 วัน สัดส่วนลูกหนี้แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระสามารถแสดงได้ดังต่อไปนี้

	(หน่วย: ล้านบาท)	
	31 ธันวาคม 2548	31 ธันวาคม 2549
ยังไม่ถึงกำหนดค้างชำระ	316.8	306.8
ค้างชำระ		
ไม่เกิน 1 เดือน	106.1	137.1
เกิน 1 เดือน แต่ไม่เกิน 3 เดือน	21.6	21.3
เกิน 3 เดือน แต่ไม่เกิน 6 เดือน	17.5	18.2
เกิน 6 เดือน แต่ไม่เกิน 12 เดือน	5.2	0.9
เกิน 12 เดือนขึ้นไป	<u>2.5</u>	<u>3.7</u>
รวมลูกหนี้การค้า	469.7	488.0
หัก : ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	<u>3.0</u>	<u>6.0</u>
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	<u>466.7</u>	<u>482.0</u>

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการปรับปรุงนโยบายการเรียกเก็บค่าสินค้าจากลูกค้า โดยจะมีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการชำระค่าสินค้าล่าช้าเป็นอัตราร้อยละต่อปี ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะทำให้ระยะเวลาการคงค้างของลูกหนี้นับจากวันที่เรียกเก็บลดลง ในส่วนของหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทฯ จะพบว่ามีน้อยมาก เนื่องจากบริษัทฯ มีการตรวจสอบเครดิตของลูกค้าก่อนการให้วงเงินเครดิต รวมถึงนโยบายสำหรับลูกค้ากลุ่มใหม่ที่ไม่ใช่ลูกค้าเกรด A หรือ B ที่

สามารถตรวจสอบฐานะทางการเงินได้ว่า มีฐานะทางการเงินดี และไม่มีปัญหาหนี้สินค้างชำระในตลาด จะต้องซื้อสินค้าเป็นเงินสดอย่างน้อย 2-3 งวด เพื่อติดตามพฤติกรรมการและความสามารถในการชำระหนี้ ก่อนที่จะมีการให้วงเงินเครดิต โดยบริษัทฯ มีนโยบายพิจารณาตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 50 – 100 โดยพิจารณาจากลูกหนี้แต่ละรายที่คาดว่าจะไม่ได้รับชำระร่วมกับประวัติการชำระเงิน และฐานะการเงินของลูกหนี้แต่ละราย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสะสมรวม 6.0 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายจากลูกหนี้การค้ากับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2548 เป็นเวลา 2 ปีสำหรับสัญญาฉบับแรก (สิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2550) โดยจะคุ้มครองสำหรับหนี้เสียของลูกค้านำเข้าเฉพาะรายที่ได้รับอนุมัติและมียอดคงค้างมากกว่า 1 ล้านบาท และให้ความคุ้มครองเท่ากับร้อยละ 80 ของมูลค่ายอดหนี้เสีย โดยมีค่าเบี้ยประกันขั้นต่ำเท่ากับ 4.16 ล้านบาท และให้ความคุ้มครองสูงสุด 30 เท่าของค่าเบี้ยประกันที่จ่ายจริง

สินค้าคงคลัง

ในส่วนของสินค้าคงคลังของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ มีนโยบายในการควบคุมมูลค่าของสินค้าคงคลังของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับไม่เกินยอดขายเฉลี่ยประมาณ 7 วันในส่วนของสินค้าที่ผลิตในประเทศ และประมาณ 30-90 วันในส่วนของสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ โดยการสั่งซื้อสินค้าจะกระทำภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดของแผนกสั่งซื้อสินค้า โดยการสั่งซื้อสินค้าเกินกว่านโยบายที่กำหนดจะกระทำได้อีกก็ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร

สภาพคล่อง

ในปี 2549 บริษัทฯ มีสภาพคล่องที่ดีขึ้น เนื่องจากเมื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว บริษัทฯ มีกระแสเงินสดเข้ามาจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในช่วงปลายปี 2548 และการไถ่ถอนเงินฝากธนาคารที่เข้าเป็นหลักประกันในช่วงต้นปี 2549 จึงทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารเงินทุนให้มีต้นทุนทางการเงินลดลง และส่งผลให้มีกำไรเพิ่มขึ้น

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ ในปี 2549 อยู่ที่ประมาณ 51.03 วัน เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2548 ที่ประมาณ 44.33 วัน เนื่องจากบริษัทฯ มีการขยายธุรกิจไปสู่ฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นในอุตสาหกรรมกาวและยาง ซึ่งส่วนใหญ่ในอุตสาหกรรมนี้ให้เครดิตลูกค้าเฉลี่ย 60-90 วัน จึงส่งผลให้ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น ในขณะที่ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยของบริษัทฯ ลดลงเล็กน้อยจาก 21.52 วันในปี 2548 เป็น 19.74 วันในปี 2549 ซึ่งเป็นผลมาจากลดสัดส่วนการเก็บสินค้าคงเหลือกลุ่มCommodityลง เนื่องจากความผันผวนของราคา จึงสั่งซื้อตาม order ที่ได้รับจากลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ ส่วนระยะเวลาชำระหนี้ของบริษัทฯ ในปี 2549 เท่ากับ 24.20 วัน เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2548 ที่ประมาณ 20.17 วัน เนื่องจากสัดส่วนการสั่งซื้อสินค้าเกรดพิเศษเพิ่มสูงขึ้นเพื่อรองรับการขยายตลาดในกลุ่มนี้ และสินค้าในกลุ่มนี้จะสั่งซื้อเป็นเงินสดซึ่งแตกต่างจากกลุ่มCommodity ที่มีจะสั่งซื้อเป็นเงินสดเพื่อให้ได้ส่วนลด

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องที่ 1.46 เท่าในปี 2549 และ 1.28 เท่าในปี 2548 ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2545 ที่เท่ากับ 0.86 เท่า อัตราส่วนดังกล่าวมาจากการที่บริษัทฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเข้ามาจากการเพิ่มทุน ซึ่งทำให้ยอดเงินกู้ยืมระยะสั้นลดลง ในขณะที่ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจากการเติบโตของยอดขาย

แหล่งที่มาของเงินทุน

โครงสร้างเงินทุนของบริษัท ในปี 2549 ไม่แตกต่างจากปี 2548 มากนัก โดยบริษัทฯอาศัยแหล่งเงินทุนในรูปหนี้สินหมุนเวียนเป็นส่วนใหญ่ โดยมีหนี้สินรวมคิดเป็นประมาณร้อยละ 56-57 ของสินทรัพย์รวม โดยหนี้สินส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ยืมธนาคารระยะสั้นและบางส่วนมาจากเงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เจ้าหนี้การค้า และเงินกู้ยืมระยะยาว แต่ในปี 2549 บริษัทฯมีเงินหมุนเวียนมาจากการไถ่ถอนเงินฝากธนาคารที่ใช้เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม จึงทำให้สามารถลดยอดเงินกู้ลงได้จำนวนหนึ่ง และมีผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนลดลงเหลือ 1.70 เท่า เมื่อเทียบกับ 2.00 เท่าในปี 2548

ทั้งนี้ ภายใต้สัญญาเงินกู้ยืมระยะสั้นกับธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 660 ล้านบาท ได้มีข้อกำหนดข้อปฏิบัติและข้อจำกัดบางประการ (Covenant) ที่สำคัญที่บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตาม คือ บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ในอัตราที่ไม่เกินกว่า 4.50 เท่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทฯ มีอัตราส่วนดังกล่าวเท่ากับ 1.70 ซึ่งต่ำกว่าที่กำหนดในสัญญาข้างต้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในปี 2549 เท่ากับ 315.8 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 18.6 ล้านบาทจากปี 2548 หรือคิดเป็นร้อยละ 6.27 โดยการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นนี้เป็นผลมาจากกำไรสุทธิจากการดำเนินงานของปี 2549 จำนวน 66.6 ล้านบาท

12.4 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ในรอบบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี คือ สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 650,000 บาท โดยเป็นค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee) ทั้งจำนวน ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีภาระค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee) ที่จะต้องชำระให้กับผู้สอบบัญชี สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด และบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานที่ผู้สอบบัญชีสังกัดแต่อย่างใด

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2550 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550 ได้มีมติให้เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อแต่งตั้งคุณศิริภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3844 หรือคุณศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3930 หรือนางสาวทิพย์ นานานุวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3459 แห่งบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท ประจำปีงบบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 ในอัตราค่าตอบแทนเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 700,000 บาท

13. ข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

-ไม่มี-



บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

ส่วนที่ 3
การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

1. กรรมการบริหารหรือผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริหารของบริษัทหรือผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้อง ครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่ประกอบเป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และข้าพเจ้าได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2550 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นายสมชาย คุลีเมฆิน เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนายสมชาย คุลีเมฆิน กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น”

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายสมชาย คุลีเมฆิน	กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ	- นายสมชาย คุลีเมฆิน -
2. นายสำรวย ทิชาชล	กรรมการ/รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายการตลาด 1	- นายสำรวย ทิชาชล -
3. นายเอกชัย ศิริจันทน์นท์	กรรมการ/รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายการตลาด 2	- นายเอกชัย ศิริจันทน์นท์ -
4. นายศิริ วิรุวัฒน์วงศ์	กรรมการ/รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายบริหาร	- นายศิริ วิรุวัฒน์วงศ์ -
5. นายปิยะ จรรย์เศรษฐพงศ์	กรรมการ/รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ	- นายปิยะ จรรย์เศรษฐพงศ์ -

6. นางประวิษฐา วรรณกุล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน - นางประวิษฐา วรรณกุล -

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายสมชาย คูลีเมฆิน	กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ	- นายสมชาย คูลีเมฆิน -

2. กรรมการคนอื่นของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์นอกจาก 1

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริษัท ข้าพเจ้าไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่า ข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกับที่ข้าพเจ้าได้สอบทานแล้ว และไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่า ข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นายสมชาย คูลีเมฆิน เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายสมชาย คูลีเมฆิน กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้สอบทานแล้วดังกล่าวข้างต้น”

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. ดร. พิสิฐ ลี้อาธรรม	ประธานคณะกรรมการและกรรมการอิสระ	- ดร. พิสิฐ ลี้อาธรรม -
2. นายวิระ มาวิจักขณ์	กรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ	- นายวิระ มาวิจักขณ์ -
3. รศ.เชาวลีย์ พงศ์ผาติโรจน์	กรรมการและกรรมการตรวจสอบ	- รศ.เชาวลีย์ พงศ์ผาติโรจน์ -
4. นายสุชาติ ศุภพยัคฆ์	กรรมการและกรรมการตรวจสอบ	- นายสุชาติ ศุภพยัคฆ์ -

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายสมชาย คูลีเมฆิน	กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ	- นายสมชาย คูลีเมฆิน -



บริษัท โกลบอล คอนเนคชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

เอกสารแนบ 1
รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2549

ลำดับ ที่	ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ประสบการณ์
1	ดร. พิสิฐ ลี้อาธรรม ประธานกรรมการและกรรมการ อิสระ	55	ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ DCP 18/2002	0.08	-	2547 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ สมาชิก รองประธานกรรมการ ประธานกรรมการ รองประธานกรรมการ ประธานประจำประเทศไทย กรรมการ นายกสมาคม กรรมการผู้จัดการใหญ่ ร.พ.ว่าการกระทรวงการคลัง ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ผู้อำนวยการสำนักผู้ว่าการ นักเศรษฐศาสตร์	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) สภาวางรัฐธรรมนูญ บล. เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท พกษา เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัท ทีพีที บีโตร์เคมีคัล จำกัด (มหาชน) กลุ่ม บจก. จาร์ดีน แมธิสัน (ประเทศไทย) Asia Commercial Bank ประเทศเวียดนาม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) กระทรวงการคลัง บมจ. ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารแห่งประเทศไทย International Monetary Fund
2	นายวิระ มาวิจักขณ์ ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	63	ปริญญาโท วิศวกรรม เคมี University of Texas ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย DCP 26/2003	0.05	-	2547 – ปัจจุบัน 2548 – ปัจจุบัน 2544 – 2546 2542 – 2543 2540 - 2541 2539 – 2540 2516 – 2539 2515 – 2516 2515 – 2516 2514 – 2515	ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการและที่ปรึกษา ด้านสิ่งแวดล้อม อธิบดี รองปลัดกระทรวง ผู้ตรวจราชการกระทรวง รองอธิบดี วิศวกร ผู้จัดการโรงงาน ผู้จัดการฝ่ายผลิต อาจารย์ปริญญาโท	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท รีฟายน์ เทคโนโลยี จำกัด กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม กรมโรงงานอุตสาหกรรม กรมโรงงานอุตสาหกรรม บจก. ศรีไทย บจก. Union Carbide (Thailand) คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ลำดับ ที่	ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ประสบการณ์
3	รศ. เขาวลัย พงศ์ผาติโรจน์ กรรมการตรวจสอบและ กรรมการอิสระ	71	เทียบเท่าปริญญาโท สาขา บริหารธุรกิจ The School of Economics and Business Administration in Gothenburg ประเทศสวีเดน ปริญญาตรี บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย DAP 32/2005	0.05	-	2547 – ปัจจุบัน 2542 – ปัจจุบัน 2540 – ปัจจุบัน 2538 – ปัจจุบัน 2547 – ปัจจุบัน 2539 – 2546 2505 – 2538 2519 - 2530	กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการ กรรมการ กรรมการบริหาร	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ภัทรลีซซิง จำกัด (มหาชน) บริษัท ภัทรลีซซิง จำกัด (มหาชน) ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัยศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันทรัพย์สินทางปัญญาแห่งจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย คณะบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
4.	นายสุชาติ ศุภย์คัมภ์ กรรมการตรวจสอบและ กรรมการอิสระ	49	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี บัณฑิตบัณฑิต, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ACP 14/2006 DCP 72/2006	0.00	-	2549 – ปัจจุบัน 2547 – 2549 2547 – 2549 2546 - 2547 2541 – 2546	กรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบ CFO รองกรรมการผู้จัดการ	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอ็ดด้า (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) บริษัท เรพแพคคอนสตรัคชั่น จำกัด บริษัท สามมิตรมอเตอร์ จำกัด บริษัท กาดสวนแก้ว จำกัด
5.	นายสมชาย คูลีเมจิน กรรมการ และ กรรมการ ผู้จัดการ	49	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขา การตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ FND 2/2003 DCP 62/2005	23.25	-	2538 - ปัจจุบัน 2531 – 2538 2528 - 2531 2522 - 2528	กรรมการ และ กรรมการผู้จัดการ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เลียงแข็ง เทรดดิ้ง จำกัด Central Pacific (EX-IM) GmbH, Germany บริษัท ศรีกรุงวัฒนา จำกัด

ลำดับ ที่	ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ประสบการณ์
6.	นายสำรวย ทิชาซล กรรมการ และ รองกรรมการ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด 1	49	ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ FND 15/2005 DCP 72/2006	13.56	-	2539 – ปัจจุบัน	กรรมการ และ รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายการตลาด 1	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
						2537 – 2539	ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท สยาม บราเดอร์ อิมพอร์ต – เอ็กซ์พอร์ต จำกัด
						2532 – 2537	ผู้จัดการขายตรง	บริษัท ไทยโพลีเอททีลีน จำกัด
						2529 – 2531	เจ้าหน้าที่ขาย	บริษัท ค้าสากลซีเมนต์ไทย จำกัด
						2524 – 2529	ผู้จัดการแผนกขาย	บริษัท ศรีกรุงวัฒนา จำกัด
						2523 - 2524	เจ้าหน้าที่วิชาการ	บริษัท กรุงเทพผลิตเหล็ก จำกัด
7.	นายเอกชัย ศิริจันทร์นันท์ กรรมการ และ รองกรรมการ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด 2	42	ปริญญาโท บริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาตรี เคมีอุตสาหกรรม สถาบันพระจอมเกล้าพระนคร เหนือ ปริญญาตรี วิศวกรรมโพลีเมอร์ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล ประกาศนียบัตร วิศวกรรมเคมี สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล FND 15/2005 DCP 69/2006	13.56	-	2538 – ปัจจุบัน	กรรมการ และ รองกรรมการผู้จัดการฝ่าย การตลาด 2	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
						2529 – 2538	ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท เลียกแซ็ง เทรดิง จำกัด
						2529 - 2531	อาจารย์	คณะวิศวกรรมโพลีเมอร์ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล

ลำดับ ที่	ชื่อ-สกุล/ ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท (%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
						ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ประสบการณ์
9	นาย ศิริ จิรวัฒน์วงศ์ กรรมการ และ รองกรรมการ ผู้จัดการฝ่ายบริหาร	43	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ DAP 30/2004 FND 15/2005 DCP 72/2006	10.71	-	2538 – ปัจจุบัน	กรรมการ และ รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบริหาร	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
						2535 – 2537	ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท เลยกเซ็ง เทรดิง จำกัด
						2533 – 2535	ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท ตะล่อมสิน พลาสติก จำกัด
						2530 - 2533	ตัวแทนขาย	บริษัท เอ็ม ซี พลาสติก จำกัด
10	นายปิยะ จริยเศรษฐพงศ์ กรรมการ และ รองกรรมการ ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ	46	ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ DAP 30/2004 FND 15/2005 DCP 69/2006	13.56	-	2538 – ปัจจุบัน	กรรมการ และ รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายปฏิบัติการ	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
						2532 – 2538	ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท เลยกเซ็ง เทรดิง จำกัด
						2526 – 2532	ผู้จัดการฝ่ายขาย	บริษัท ศรีกรุงวัฒนา จำกัด
11.	นางประวีชญา หรรษกุล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการฝ่าย บัญชีและการเงิน	43	ประกาศนียบัตรบัณฑิตทางการ สอบบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	0.05	-	2545 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบัญชีและการเงิน	บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
						2544 - 2544	ผู้จัดการ	บริษัท แกล็กโซสมิทไคลน์ (ประเทศไทย) จำกัด
						2541 - 2544	ผู้อำนวยการ	บริษัท บล็อก ดรัก คัมปะนี (ไทยแลนด์) จำกัด
						2534 - 2540	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี-การเงิน	บริษัท ซี.เมลเซอร์ส แอนด์ โก. (ประเทศไทย) จำกัด
						2530 - 2533	ผู้สอบบัญชีอาวุโส	บริษัท ไพร์ช วอเตอร์ แฮ็สคูเปอร์ เอบีเอเอส จำกัด



GLOBAL
CONNECTIONS
PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

เอกสารแนบ 2
รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

-ไม่มี-

Formatted: Normal, Centered

Formatted: Font: Bold,
Complex Script Font: Bold



บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
GLOBAL CONNECTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

เอกสารแนบ 2
แบบประเมินความเสี่ยงของระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ

แบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน

บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

วันที่ 22 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2550

**แบบประเมินนี้จัดทำโดยคณะกรรมการบริษัทซึ่งเป็นความเห็นของคณะกรรมการเกี่ยวกับ
ความเพียงพอของระบบการควบคุมภายใน**

ส่วนที่ 1 องค์กรและสภาพแวดล้อม (Organizational Control and Environment Measure)

องค์กรและสภาพแวดล้อม หมายถึง การมีโครงสร้างองค์กรและสภาพแวดล้อมที่ดีซึ่งเป็นรากฐานที่สำคัญของระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิผล ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่ต้องสร้างสภาวะหรือปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งเอื้อให้ระบบการควบคุมภายในดำเนินไปได้ตามที่บริษัทมุ่งหวัง เป็นการสร้างบรรยากาศการควบคุมเพื่อส่งเสริมให้ทุกคนในบริษัทตระหนักถึงความจำเป็นของระบบการควบคุมภายใน เช่น การที่ฝ่ายบริหารให้ความสำคัญต่อความซื่อสัตย์สุจริตและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ การจัดการโครงสร้างขององค์กรอย่างเหมาะสม การกำหนดหน้าที่อย่างชัดเจน การมีนโยบายและระเบียบปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นต้น

1.1 คณะกรรมการได้ดูแลให้มีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนและวัดผลได้ เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงาน ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่

คณะกรรมการบริษัท มีการมอบหมายให้กรรมการบริหารจัดทำเป้าหมายและแผนงานประจำปี โดยจะมีการประชุมเพื่อติดตามผลงานเป็นรายไตรมาส และรายเดือน และคณะกรรมการบริหารได้จัดทำเป้าหมาย และแผนงานประจำปีแล้ว

1.2 คณะกรรมการบริษัทได้ทบทวนเป้าหมายการปฏิบัติงานแล้วว่า การตั้งเป้าหมายได้ดำเนินการอย่างรอบคอบ และได้พิจารณาถึงความเป็นไปได้ของเป้าหมายที่กำหนด ตลอดจนได้มีการวิเคราะห์ถึงการให้สิ่งจูงใจหรือผลตอบแทนแก่พนักงานว่าเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล โดยไม่มีการจูงใจหรือให้ผลประโยชน์ตอบแทนที่เกินสมควรแก่พนักงานในลักษณะที่อาจนำไปสู่การกระทำทุจริตหรือประพฤติมิชอบ (เช่น ตั้งเป้าหมายยอดขายของบริษัทไว้สูงเกินความเป็นจริง ทำให้เกิดแรงจูงใจในการตกแต่งตัวเลขยอดขาย เป็นต้น)

ใช่ ไม่ใช่

คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณาเป้าหมายการดำเนินงาน โดยประเมินจากข้อมูลทางธุรกิจ ผลประกอบการฐานลูกค้า และความเหมาะสมที่จะเป็นไปได้ในอนาคต จึงมั่นใจได้ว่าเป้าหมายในการดำเนินงานที่กำหนดไว้มีความเหมาะสม และสามารถดำเนินการได้ ประกอบกับบริษัทไม่มีนโยบายให้สิ่งจูงใจหรือผลตอบแทนแก่พนักงานจากยอดขายในรูปแบบมิชชั่น

- 1.3 บริษัทได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ช่วยให้ฝ่ายบริหารสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือไม่
 ใช่ ไม่ใช่
บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจ และมีการกำหนดขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบให้กับผู้บริหารและพนักงานและกำหนดหลักเกณฑ์การประเมินผลไว้อย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร
- 1.4 บริษัทมีข้อกำหนดเกี่ยวกับจรรยาบรรณ (code of conduct) และข้อกำหนดห้ามฝ่ายบริหารและพนักงานปฏิบัติตนในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับกิจการเป็นลายลักษณ์อักษร รวมทั้งบทลงโทษหากมีการฝ่าฝืน หรือไม่
 มี ไม่มี
บริษัทฯ ได้มีการจัดทำข้อกำหนดเกี่ยวกับจรรยาบรรณและได้ประกาศในวันที่ 22 มีนาคม 2548
- 1.5 บริษัทมีการจัดทำนโยบายและระเบียบวิธีปฏิบัติงานเป็นลายลักษณ์อักษรในธุรกรรมด้านการเงิน การจัดซื้อ และการบริหารทั่วไปที่รัดกุมและสามารถป้องกันการทุจริตได้หรือไม่
 ใช่ ไม่ใช่
บริษัทฯ มีการกำหนดระเบียบวิธีปฏิบัติเพื่อกำกับและตรวจสอบการดำเนินธุรกรรมด้านการเงิน การจัดซื้อและการบริหารทั่วไปที่รัดกุมและสามารถป้องกันการทุจริตได้
- 1.6 ในการกำหนดนโยบายและแผนการปฏิบัติงาน บริษัทได้คำนึงถึงความเป็นธรรมต่อคู่ค้า เพื่อประโยชน์ของบริษัทในระยะยาว ใช่หรือไม่
 ใช่ ไม่ใช่
บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายและแผนการปฏิบัติงานโดยคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อคู่ค้าและลูกค้า โดยเน้นการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดี เพื่อประโยชน์ในการติดต่อค้าขายซึ่งกันและกันในระยะยาว

ส่วนที่ 2 การบริหารความเสี่ยง (Risk Management Measure)

การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อมดำเนินการอยู่ท่ามกลางความเสี่ยงทางธุรกิจตลอดเวลา โดยสาเหตุของความเสี่ยงอาจมาจากปัจจัยภายใน เช่น ผู้บริหารขาดความซื่อสัตย์และจริยธรรม บริษัทขยายงานอย่างรวดเร็วเกินไปทำให้ระบบงานไม่สามารถรองรับได้ หรือการกำกับดูแลไม่ทั่วถึง เป็นต้น และปัจจัยภายนอก เช่น การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี หรือพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้า ทำให้มีผลกระทบต่อส่วนแบ่งการตลาด เป็นต้น ด้วยเหตุนี้ การที่จะนำพาให้บริษัทรอดพ้นจากอันตรายที่เกิดจากความเสี่ยงดังกล่าวได้นั้น ฝ่ายบริหารจำเป็นต้องดำเนินการต่อไปนี้อย่างสม่ำเสมอ

- (1) พิจารณาหรือเฝ้าตรวจถึงลักษณะความเสี่ยงที่บริษัทประสบอยู่ หรือคาดว่าจะประสบ (Identification of risk)
- (2) วิเคราะห์ผลกระทบของความเสี่ยงนั้น ๆ ต่อบริษัท และโอกาสที่ความเสี่ยงนั้น ๆ จะเกิดขึ้น (Analysis of risk)
- (3) กำหนดมาตรการเพื่อลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม (Management of risk)

2.1 บริษัทมีการประเมินอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ว่า การประกอบธุรกิจของบริษัทมีปัจจัยใดบ้างที่เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งที่มาจากภายนอกและภายใน ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

มี ไม่มี

คณะกรรมการบริหาร จะมีการประเมินปัจจัยเสี่ยงที่มาจากภายนอกและภายใน โดยอาศัยการประชุมประจำเดือน เพื่อพิจารณาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจ

2.2 บริษัทได้มีการวิเคราะห์หรือไม่ว่า เหตุการณ์ใดที่จะทำให้ปัจจัยที่เป็นความเสี่ยงนั้นเกิดขึ้น

มี ไม่มี

คณะกรรมการบริหาร ได้มีการวิเคราะห์ถึงเหตุการณ์ และข้อกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต

2.3 บริษัทกำหนดให้มีมาตรการในการติดตามเหตุการณ์ที่เป็นสาเหตุของปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งมาตรการในการลดความเสี่ยงเหล่านั้น ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่

บริษัทฯ มีการกำหนดมาตรการในการติดตามข้อมูล และประเมินสถานการณ์ที่เป็นสาเหตุของปัจจัยความเสี่ยงในที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร และมอบหมายให้กรรมการผู้จัดการเป็นผู้ติดตาม และพิจารณามาตรการในการลดความเสี่ยงเหล่านั้น

- 2.4 บริษัทได้แจ้งให้พนักงานทุกคนที่เกี่ยวข้องรับทราบและปฏิบัติตามมาตรการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ ใช่หรือไม่
 ใช่ ไม่ใช่
บริษัทฯ ได้มีการแจ้งให้พนักงานทุกคนที่เกี่ยวข้องรับทราบและปฏิบัติตามมาตรการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ โดยกำหนดช่องทางในการสื่อสารเป็นทางวาจาหรือทางลายลักษณ์อักษร รวมถึงการประชุมประจำเดือน
-
- 2.5 บริษัทมีการติดตามว่าหน่วยงานต่าง ๆ ได้ปฏิบัติตามแผนการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดไว้ ใช่หรือไม่
 ใช่ ไม่ใช่
มีนโยบายในการติดตามการปฏิบัติตามแผนการบริหารความเสี่ยงในที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร
-
-

ส่วนที่ 3 การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร (Management Control Activities)

การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญเพื่อให้บริษัทมั่นใจว่า แนวทางที่ฝ่ายบริหารกำหนดไว้ ได้รับการตอบสนองและปฏิบัติตามจากทุกคนในบริษัท ซึ่งแนวทางดังกล่าว ได้แก่

- (1) การกำหนดอำนาจและระดับการอนุมัติรายการเป็นไปอย่างเหมาะสม
- (2) มีการแบ่งแยกหน้าที่ที่อาจก่อให้เกิดการกระทำที่ทุจริตออกจากกัน
- (3) มีการกำหนดขั้นตอน และวิธีการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเหมาะสม เพื่อป้องกันการถ่ายเทผลประโยชน์
- (4) การกำหนดวิธีการเพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง

3.1 บริษัทมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และวงเงินอำนาจอนุมัติของฝ่ายบริหารในแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่

บริษัทฯ กำหนดอำนาจในการอนุมัติด้านการเงิน โดยมีการกำหนดระดับการอนุมัติตามจำนวนเงินอย่างชัดเจน

3.2 บริษัทมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในงาน 3 ด้านต่อไปนี้ ออกจากกันโดยเด็ดขาด เพื่อเป็นการตรวจสอบซึ่งกันและกัน ใช่หรือไม่ (1) หน้าที่อนุมัติ (2) หน้าที่บันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และ (3) หน้าที่ในการดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน

ใช่ ไม่ใช่

บริษัทฯ มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในด้านการอนุมัติ การบันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ และการดูแลจัดเก็บทรัพย์สินอย่างชัดเจน

3.3 ในกรณีที่บริษัทมีการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว บริษัทมีมาตรการที่รัดกุมเพื่อติดตามให้การทำธุรกรรมนั้นต้องผ่านขั้นตอนการอนุมัติที่กำหนด ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.4 ในกรณีที่มีการทำธุรกรรมตาม 3.3 การพิจารณาอนุมัติธุรกรรมนั้นได้กระทำโดยผู้ที่ไม่มีส่วนได้เสียในธุรกรรมนั้น เท่านั้น ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.5 ในกรณีที่มีการทำธุรกรรมตาม 3.3 การพิจารณาอนุมัติธุรกรรมนั้น ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ และพิจารณาโดยถือเสมือนเป็นรายการที่กระทำกับบุคคลภายนอก (on arms' length basis) ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.6 ในกรณีที่ได้มีการอนุมัติธุรกรรมกับผู้ที่เกี่ยวข้องในลักษณะที่มีผลผูกพันบริษัทในระยะยาวไปแล้ว (เช่น การทำสัญญาซื้อขายสินค้า การให้กู้ยืม การค้าประกัน) ได้มีการติดตามให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ตลอดระยะเวลาที่มีผลผูกพันบริษัทหรือไม่ (เช่น ติดตามการชำระคืนหนี้ตามกำหนด การทบทวนความเหมาะสมของสัญญา เป็นต้น)

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

บริษัทฯ มีการตรวจสอบและติดตามให้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงดังกล่าว ที่มีผลผูกพันอย่างต่อเนื่อง

3.7 กรณีที่บริษัทมีมาตรการเกี่ยวกับการทำธุรกรรมตาม 3.3 มาตรการดังกล่าวครอบคลุมไปถึงกรณีที่ผู้ที่เกี่ยวข้องดังกล่าวมีโอกาสหรือประโยชน์ของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตัวด้วย ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.8 ในกรณีที่บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม บริษัทมีการติดตามดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการกำหนดทิศทางให้บุคคลที่บริษัทแต่งตั้งให้เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทดังกล่าวถือปฏิบัติใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

3.9 บริษัทมีมาตรการที่จะติดตามให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องหรือไม่ ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและรักษาชื่อเสียงของบริษัท

มี ไม่มี

มีมาตรการติดตามให้การดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องในที่ประชุมประจำเดือน

3.10 ในกรณีที่บริษัทเคยมีการกระทำที่ฝ่าฝืนกฎหมาย บริษัทมีมาตรการแก้ไขและป้องกันมิให้เกิดการกระทำในลักษณะนั้นอีกหรือไม่

มี ไม่มี ไม่มีกรณีดังกล่าว

ส่วนที่ 4 ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล (Information and Communication Measure)

หลักการประการหนึ่งของการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความระมัดระวังไม่ว่าจะเป็นสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ก็คือ การตัดสินใจบนพื้นฐานที่มีข้อมูลที่มีคุณภาพและเพียงพอต่อการตัดสินใจ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางการเงินหรือข้อมูลอื่น ดังนั้น การสื่อสารข้อมูลดังกล่าวไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งและเป็นสิ่งที่จะช่วยให้เกิดความมีประสิทธิภาพของระบบการควบคุมภายใน ข้อมูลที่มีคุณภาพควรมีคุณสมบัติดังนี้

- (1) มีเนื้อหาที่จำเป็นเพียงพอต่อการตัดสินใจ
- (2) มีความถูกต้องสมบูรณ์
- (3) ความเป็นปัจจุบัน
- (4) มีรูปแบบที่เข้าใจง่าย
- (5) มีการจัดเก็บที่ดี

4.1 ในการเสนอเรื่องให้คณะกรรมการพิจารณา บริษัทได้จัดให้มีข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ อย่างเพียงพอเพื่อให้คณะกรรมการใช้ประกอบการตัดสินใจ ใช่หรือไม่ (ข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ ได้แก่ รายละเอียดของเรื่องที่เสนอให้พิจารณา เหตุผล ผลกระทบต่อบริษัท ทางเลือกต่าง ๆ เป็นต้น)

ใช่ ไม่ใช่

ในการนำเสนอเรื่องให้กับคณะกรรมการพิจารณานั้น กำหนดให้มีการนำเสนอข้อมูลที่สำคัญ และเพียงพอต่อการพิจารณาอนุมัติ

4.2 กรรมการบริษัทได้รับหนังสือนัดประชุมหรือเอกสารประกอบการประชุมที่ระบุข้อมูลที่จำเป็นและเพียงพอต่อการพิจารณาก่อนการประชุม อย่างน้อยภายในระยะเวลาขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด ใช่หรือไม่

ใช่ ได้รับก่อนวันประชุมโดยเฉลี่ย...7...วัน ไม่ใช่

4.3 รายงานการประชุมกรรมการ มีรายละเอียดตามควรที่ทำให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบความเหมาะสมในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการได้หรือไม่ เช่น ได้มีการบันทึกข้อซักถามของกรรมการ ความเห็นหรือข้อสังเกตของกรรมการในเรื่องที่พิจารณา ความเห็นของกรรมการรายที่ไม่เห็นด้วยกับเรื่องที่เสนอพร้อมเหตุผล เป็นต้น

ใช่ ไม่ใช่

มีการบันทึกรายงานการประชุม และเสนอที่ประชุมลงมติรับรองความถูกต้อง

- 4.4 บริษัทจัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีและบัญชีต่าง ๆ ไว้ครบถ้วนเป็นหมวดหมู่และไม่เคยได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีว่ามีข้อบกพร่องในเรื่องนี้ หรือเคยได้รับแจ้งแต่ได้แก้ไขข้อบกพร่องนั้นอย่างครบถ้วนแล้ว ใช่หรือไม่
- ใช่ ไม่ใช่
- บริษัทฯ จัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกและบัญชีต่าง ๆ ไว้ครบถ้วนเป็นหมวดหมู่และไม่เคยได้รับแจ้งจากผู้สอบบัญชีว่ามีข้อบกพร่องในเรื่องดังกล่าว
-

- 4.5 คณะกรรมการได้พิจารณาแล้วใช่หรือไม่ว่า ฝ่ายบริหารได้ใช้นโยบายบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไปและเหมาะสมกับลักษณะธุรกิจของบริษัท โดยไม่เลือกใช้นโยบายบัญชีที่ทำให้บริษัทแสดงผลประกอบการที่คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง
- ใช่ ไม่ใช่
- บริษัทฯ ได้ใช้นโยบายการบัญชี เป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ซึ่งถือปฏิบัติโดยสม่ำเสมอ และเหมาะสมกับลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ
-

ส่วนที่ 5 ระบบการติดตาม (Monitoring)

การที่บริษัทจะดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล บริษัทควรต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอว่า มีการปฏิบัติตามเป้าหมายที่วางไว้ ระบบการควบคุมภายในยังดำเนินอยู่อย่างต่อเนื่อง และมีการปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งข้อบกพร่องต่าง ๆ ได้รับการแก้ไขอย่างทันที่

5.1 กรณีที่บริษัทมีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ คณะกรรมการได้เปรียบเทียบผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารว่าเป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่กำหนดไว้ ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

การประชุมคณะกรรมการทุกครั้งได้มีการนำเสนอผลประกอบการของบริษัทฯ ซึ่งคณะกรรมการจะพิจารณาเปรียบเทียบว่าเป็นไปตามเป้าหมายและงบประมาณที่ตั้งเอาไว้หรือไม่ รวมถึงการพิจารณาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของแต่ละฝ่ายที่อาจส่งผลให้ไม่บรรลุตามเป้าหมายของแต่ละฝ่ายและเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้ตลอดจนแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว

5.2 กรณีที่ผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นมีความแตกต่างจากเป้าหมายที่กำหนดไว้ บริษัทได้ดำเนินการแก้ไขภายในระยะเวลาที่เหมาะสม ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

เป็นความเห็นเดียวกับที่ได้กล่าวไว้ในข้อ 5.1

5.3 บริษัทจัดให้มีการตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบการควบคุมภายในที่วางไว้อย่างสม่ำเสมอ ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่

บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานตรวจสอบภายในซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2548 ซึ่งหน่วยงานดังกล่าว รายงานงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และมีแผนงานการตรวจสอบประจำปีที่ได้รับความคิดเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบเป็นรายปี

5.4 กรณีที่บริษัทมีการตรวจสอบภายใน บริษัทได้กำหนดให้การรายงานผลการตรวจสอบต้องรายงานตรงต่อคณะกรรมการหรือคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้ผู้ตรวจสอบภายในสามารถปฏิบัติงานได้อย่างอิสระและเสนอรายงานผลการตรวจสอบได้อย่างตรงไปตรงมา ใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว

บริษัทฯ ได้กำหนดให้รายงานผลการตรวจสอบ ต้องรายงานตรงต่อคณะกรรมการหรือคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นไปตามโครงสร้างที่องค์กรที่กำหนด

- 5.5 เมื่อมีการตรวจพบข้อบกพร่องที่เป็นสาระสำคัญ ได้มีการรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อพิจารณาสั่งการแก้ไขภายในระยะเวลาอันควร ใช่หรือไม่
- ใช่ ไม่ใช่ ไม่มีกรณีดังกล่าว
-
-

- 5.6 บริษัทต้องรายงานความคืบหน้าในการปรับปรุงข้อบกพร่องต่อคณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการตรวจสอบ ใช่หรือไม่
- ใช่ ไม่ใช่

แนวนโยบายของผู้บริหาร กำหนดให้หน่วยงานตรวจสอบภายในต้องรายงานผลการตรวจสอบภายใน และรายงานความคืบหน้าในการติดตามปรับปรุงข้อบกพร่องของหน่วยงานที่ได้รับการตรวจสอบต่อคณะกรรมการบริษัท/
คณะกรรมการตรวจสอบ

- 5.7 บริษัทมีนโยบายให้ฝ่ายบริหารต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทโดยพลัน ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริต หรือสงสัยว่ามีเหตุการณ์ทุจริต มีการปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย และมีการกระทำที่ผิดปกติดอื่น ซึ่งอาจกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ หรือไม่
- มี แต่ยังไม่เคยมีกรณีดังกล่าว ไม่มี ไม่มีกรณีดังกล่าว
-
-
-