

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติบริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน)

นำอัลดมเครื่องหมายการค้า “โคคา-โคลา” ถือกำเนิดขึ้นในภาคใต้อย่างเป็นทางการเมื่อปี พ.ศ. 2512 ภายใต้ชื่อผู้ผลิตและจำหน่าย “บริษัท นครทิพย์ จำกัด” โดยเริ่มแรกได้รับลิขสิทธิ์การผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มโคคา-โคลา ใน 3 จังหวัดภาคใต้ คือ สงขลา สตูลและยะลา แต่เนื่องด้วยสภาพเศรษฐกิจของภาคใต้ในขณะนั้นไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจทำให้การดำเนินงานของบริษัท นครทิพย์ จำกัด ไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร

ต่อมาในปี 2517 โดยการดำเนินงานของร้อยตรี ไพโรจน์ รัตตกุล กรรมการผู้จัดการและคณะกรรมการซึ่งมีพระวรวงศ์เธอพระองค์เจ้าสุทธสิริโสภา เป็นองค์ประธานฯ นางวิไล รัตตกุล เป็นประธานกรรมการบริหาร ในนามของบริษัท ไทยธนา จำกัด ได้เข้ามาบริหารงาน ทำให้ผลประกอบการดีขึ้นเป็นลำดับ

ปี พ.ศ. 2521 บริษัท ไทยธนา จำกัด และบริษัท นครทิพย์ จำกัด ได้ตกลงร่วมกันจัดตั้งบริษัทขึ้นมาใหม่ภายใต้ชื่อ **“บริษัท หาดทิพย์ จำกัด”** และพร้อมกันนี้ ก็ได้รับลิขสิทธิ์โดยตรงจากโคคา-โคลา คัมปะนี (ประเทศสหรัฐอเมริกา) ให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่ม โคคา-โคลา เพิ่มอีก 11 จังหวัด รวมเป็น 14 จังหวัด ได้แก่ ชุมพร ระนอง กระบี่ ยะลา ภูเก็ต พังงา ตรัง พัทลุง สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช สงขลา สตูล ปัตตานี นราธิวาส

ปี 2531 บริษัทฯ ได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อระดมทุนสำหรับใช้ในการขยายกิจการ และเปิดโอกาสให้พนักงานของบริษัทฯ รวมถึงชาวใต้ได้มีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ โดยหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้เข้าทำการจดทะเบียนและซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2531 และในปี 2537 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ตามพระราชบัญญัติกฎหมายมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 จากเดิมชื่อ “บริษัท หาดทิพย์ จำกัด” เป็น “บริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน)”

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2541 พระวรวงศ์เธอพระองค์เจ้าสุทธสิริโสภา องค์ประธานกรรมการ ได้สิ้นพระชนม์ และคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติแต่งตั้ง พลเอก จรัล กุลละวณิชย์ เป็นประธานกรรมการบริษัทฯ เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2541 โดยพลเอก จรัล กุลละวณิชย์ เป็นประธานกรรมการบริษัทฯ ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

ปี พ.ศ. 2548 นับว่าเป็นอีกปีหนึ่งที่มีการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ เนื่องจากได้พิจารณาแล้วเห็นว่าการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีการแข่งขันสูง ดังนั้น แนวทางหนึ่งที่จะช่วยให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างเข้มแข็งและมั่นคง คือการแสวงหาแนวร่วมทางธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาเลือก Coca - Cola Indochina Pte. (CCI) บริษัทในเครือที่ถือหุ้นทั้งหมดโดย Coca-Cola SABCO (Pty) Ltd. (CCS) ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์โคคา-โคลา ในทวีปแอฟริกาและเอเชีย ให้เข้ามาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดย Coca-Cola Indochina Pte. (CCI) จะเข้ามาถือหุ้นในบริษัทฯ ไม่เกินร้อยละ 24 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ซึ่งการเข้ามาถือหุ้นครั้งนี้ของ Coca-Cola Indochina Pte. (CCI) มีนโยบายที่จะไม่เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ แต่จะใช้ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญที่มีอยู่ช่วยสนับสนุนและผลักดันให้บริษัทฯ ก้าวไปข้างหน้าอย่างแข็งแกร่งและมั่นคง

ปี 2554 บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เนื่องจาก Coca-Cola Indochina Pte. Limited (CCI) ได้มีการโอนหุ้นที่ถือทั้งหมดจำนวน 39,723,600 หุ้น หรือ 23.93% ให้แก่ Coca-Cola SABCO East Africa (CCSEA) โดยการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ครั้งนี้ เป็นเพียงการปรับโครงสร้างในกลุ่มของ Coca-Cola SABCO ไม่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการบริหารงานในบริษัทฯ แต่อย่างใด และในปี 2559 ได้มีการปรับโครงสร้างในกลุ่ม Coca-Cola SABCO อีกครั้งหนึ่ง โดยโอนหุ้นที่ถือทั้งหมดให้แก่ Gutsche Family Investments (Proprietary) Limited

ปี 2555 บริษัทฯ ได้ตัดสินใจก่อสร้างโรงงานแห่งที่ 2 ที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี และลงทุนในเครื่องจักรไลน์ใหม่ (New PET Line) เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ PET ที่บริษัทฯ มีไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดทำให้บริษัทฯ ต้องเสียโอกาสในการขายและการทำกำไร ซึ่งในการนี้ บริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มนอกเหนือจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินแล้ว บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 33,203,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมอัตราส่วน 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 7.00 บาท ซึ่งในการเพิ่มทุนครั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับเงินจากการเพิ่มทุนจำนวน 232,421,000.00 บาท (สองร้อยสามสิบสองล้านสี่แสนสองหมื่นหนึ่งพันบาทถ้วน) และหลังการจดทะเบียนเพิ่มทุนเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2556 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 199,218,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 199,218,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว

บริษัทฯ ได้เริ่มก่อสร้างโรงงานแห่งที่ 2 เฟสแรกเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2555 และติดตั้งเครื่องจักรเมื่อต้นปี 2556 เป็นสายการผลิตบรรจุขวดพลาสติก (PET Filling Line) สำหรับผลิตน้ำอัดลมและน้ำดื่ม มีกำลังการผลิต 600 ขวดต่อนาที หรือ 36,000 ขวดต่อชั่วโมง และบริษัทฯ ได้ผลิตน้ำอัดลมและน้ำดื่มออกสู่ตลาดอย่างเป็นทางการเมื่อไตรมาส 4 ของปี 2556

ปี 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการลงทุนติดตั้งเครื่องจักรเพิ่มที่โรงงานพุนพิน ซึ่งเป็นการลงทุนระยะที่ 2 โดยได้ลงทุนซื้อ PET filling line (เครื่องบรรจุเครื่องดื่มในขวด PET) กำลังการผลิต 600 ขวดต่อนาที หรือ 36,000 ขวดต่อชั่วโมง และ Plastic Injection Machine (เครื่องเป่าพลาสติกจากแท่ง perform ให้เป็นขวด) กำลังการผลิต 500 ชิ้นต่อนาที 30,000 ชิ้นต่อชั่วโมง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับฤดูร้อนปี 2559

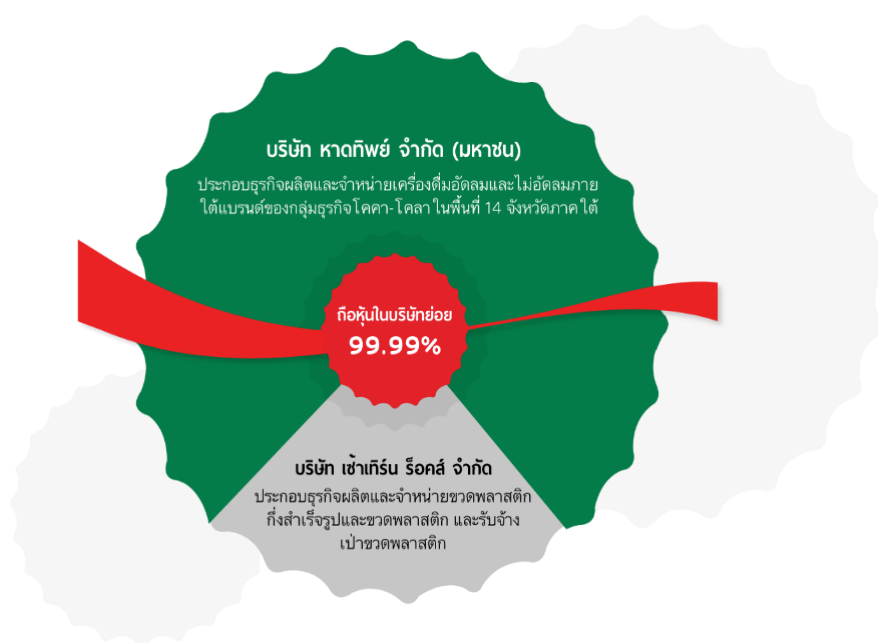
วันที่ 22 ธันวาคม 2561 ร้อยตรี ไพโรจน์ รัตตกุล กรรมการผู้จัดการ ผู้ก่อตั้งและผู้บริหาร ได้ถึงแก่อนิจกรรม นับเป็นความสูญเสียครั้งยิ่งใหญ่ของชาวหาดทิพย์ทุกคน และวันที่ 21 มกราคม 2562 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้ง พลตรี พชร รัตตกุล ทายาทรุ่นที่ 2 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามแผนการสืบทอดตำแหน่ง (succession plan) ที่ได้วางไว้

นับเป็นเวลากว่า 40 ปี ที่บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาองค์กรมาอย่างต่อเนื่อง ภายใต้การบริหารงานของคณะผู้บริหารที่นำโดย ร้อยตรี ไพโรจน์ รัตตกุล ให้มีความเจริญก้าวหน้าเป็นลำดับ จากจุดเริ่มต้นที่มีพนักงานเพียง 60 คน กับรถยนต์ 4 คัน ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีพนักงานรวมกันมากกว่าสองพันคน มีโรงงาน 2 แห่ง คือโรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี มียอดขายรวมทั้งสิ้น 52.7 ล้านยูนิตเคส มีรายได้จากการขาย 5,704.01 ล้านบาท กำไรสุทธิ 249.07 ล้านบาท มีสินทรัพย์รวม 4,757.80 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้น 2,712.26 ล้านบาท เป็นผู้นำตลาดน้ำอัดลมในภาคใต้ด้วยส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ยร้อยละ 83.8 (Source: AC Nielsen) และคงความความเป็นผู้นำด้วยการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ ทางด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ โดยมีความยึดมั่นในการทำธุรกิจแบบยั่งยืน เพื่อเป็นองค์กรที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและท้องถิ่นที่เราอาศัย

1.2 การลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัท เข้าเทิร์น ร็อคส์ จำกัด ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายขวดพลาสติกกึ่งสำเร็จรูปและขวดพลาสติก และรับจ้างเป่าขวดพลาสติก เป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI มีทุนจดทะเบียน 97,000,000 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 970,000 หุ้น มีมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระแล้ว 59,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 595,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้น 99.99% บริษัทฯ มีอำนาจควบคุมทั้งทางตรงและทางอ้อมในการกำหนดนโยบายทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัทย่อย

โครงสร้างกลุ่มธุรกิจ



วิสัยทัศน์ พันธกิจ จุดมุ่งหมาย และค่านิยมองค์กร

คณะกรรมการบริษัทฯ มีส่วนร่วมในการกำหนด วิสัยทัศน์ พันธกิจ จุดมุ่งหมาย และค่านิยม เพื่อให้เจ้าหน้าที่พนักงานทุกระดับถือปฏิบัติให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งมั่นและยืนหยัดในการดำรงตำแหน่งผู้นำตลาดน้ำอัดลมในภาคใต้

พันธกิจ (Mission)

1. เป็นบริษัทเครื่องดื่มครบวงจรที่ครองความเป็นหนึ่งในตลาดภาคใต้โดยมีรายได้และยอดขายที่มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
2. เป็นผู้ผลิต จำหน่าย และให้บริการผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพให้แก่กลุ่มลูกค้าและผู้บริโภคจนได้รับความไว้วางใจให้เป็นส่วนหนึ่งของภาคใต้
3. มีบุคลากรที่มีคุณธรรม ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีความรับผิดชอบต่อองค์กรและสังคมโดยรวม
4. เป็นองค์กรที่มั่งคั่งร่ำรวย โดยการสร้างและพัฒนาบุคลากรตามที่ตั้งคัมต้องการ และเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมด้วยความรับผิดชอบต่อความยั่งยืน

จุดมุ่งหมาย (Purpose)

ดำรงความมุ่งหมายอย่างต่อเนื่องในการที่จะเพิ่มยอดขายที่มีกำไรและยั่งยืนเป็นยูนิคเคส โดยการมอบความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคทั้งรายเก่าและรายใหม่ ผ่านทางการบริการที่ยอดเยี่ยมให้แก่และผ่านลูกค้าของเรา โดยมีอัตราการตอบแทนที่เพิ่มขึ้น

ค่านิยม (Value)

เราจะสร้างวัฒนธรรมองค์กรบนพื้นฐานของค่านิยม 10 ประการ ดังนี้



1. ความซื่อสัตย์ สุจริต (Integrity)
ซื่อสัตย์ สุจริต เปิดเผย และมีความจริงใจ



2. ความคิดริเริ่มเป็นรายบุคคล (Individual Initiative)
มีความคิดสร้างสรรค์งานใหม่ๆ ด้วยตนเอง



3. เพิ่มมูลค่าให้กับลูกค้า (Customer Value)
ทำให้เกิดความคาดหวังของลูกค้าเสมอ และเพิ่มมูลค่าให้แก่ธุรกิจของลูกค้า



4. การทำงานเป็นทีม (Teamwork)
ทำงานร่วมกัน และสนับสนุนเพื่อนร่วมงานเพื่อยกระดับผลงานโดยรวม



5. การพัฒนาบุคลากร (People Development)
สร้างคนโดยการฝึกอบรมและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง



6. การไว้วางใจและเคารพซึ่งกันและกัน (Mutual Trust & Respect)
ปฏิบัติต่อกันด้วยความเคารพและการให้เกียรติ รวมถึงการสร้างควมไว้วางใจจากผู้อื่น



7. ความทุ่มเทและผูกพัน (Commitment)
รับผิดชอบและทำในสิ่งที่ตนให้คำมั่นไว้



8. เป็นส่วนหนึ่งของสังคมภาคใต้ (Always be part of the South)
รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อคนรุ่นหลัง



9. กลยุทธ์การตลาดโดยการสร้างความสัมพันธ์ (Relationship Marketing)
กระชับความสัมพันธ์กับลูกค้า ผู้บริโภค และส่วนราชการในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง



10. ความสนุกสนานในการทำงาน (Fun)
ความสมดุลระหว่างชีวิตการทำงาน ชีวิตส่วนตัว และมีความสุขในการทำงานในแต่ละวัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของสินค้าและบริการ

บริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมน้ำอัดลม โดยได้รับลิขสิทธิ์จากโคคา-โคลา คัมปะนี (ประเทศสหรัฐอเมริกา) เมืองแอตแลนต้า มลรัฐจอร์เจีย ให้เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำอัดลมภายใต้เครื่องหมายการค้า “โคคา-โคลา” “แฟนต้า” “สไปรท์” และผลิตภัณฑ์อื่นที่โคคา -โคลา คัมปะนี เป็นเจ้าของ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้มีนิตเมต เครื่องดื่มอควาเรียส และน้ำดื่มน้ำทิพย์ โดยมีรายละเอียดของสัญญาในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ประเภทของสัญญา	ให้บรรจุและจัดจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำอัดลมภายใต้เครื่องหมายการค้า “โคคา-โคลา” “แฟนต้า” “สไปรท์” และผลิตภัณฑ์อื่นที่ โคคา-โคลา เป็นเจ้าของ
คู่สัญญา	The Coca-Cola Company
วันเริ่มต้นสัญญาและหมดสัญญา	1 มกราคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2562 (ได้รับการต่อสัญญาทุก 5 ปี)

บริษัทฯ มีโรงงานผลิต 2 แห่ง คือโรงงานที่ 1 ตั้งอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และโรงงานที่ 2 ตั้งอยู่ที่อำเภอ พุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีขอบเขตการจำหน่ายเฉพาะใน 14 จังหวัดภาคใต้ ได้แก่ ชุมพร ระนอง กระบี่ ยะลา ภูเก็ต พังงา ตรัง พัทลุง สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช สงขลา สตูล ปัตตานี และนราธิวาส

บริษัทฯ ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายและบางส่วนซื้อจากบริษัทคู่ค้ารายหนึ่งในกรุงเทพฯ มาจำหน่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์ ของบริษัทฯ ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลม (Sparkling Beverages) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์โค้ก แฟนต้า และสไปรท์
2. ผลิตภัณฑ์ non-carbonated (Still Beverages) ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้มีนิตเมต เครื่องดื่มอควาเรียส และน้ำดื่มแร่ทิพย์

รายได้หลักของบริษัทฯ คือรายได้จากการจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำอัดลมซึ่งได้รับลิขสิทธิ์ให้ผลิตและจำหน่ายเฉพาะ 14 จังหวัดภาคใต้ของประเทศไทย โดยมีโครงสร้างของรายได้ย้อนหลัง 3 ปี ดังนี้

รายละเอียด	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลม	5,400.70	94.68	5,361.13	94.54	5,394.58	94.58
ผลิตภัณฑ์ non-carbonate	303.31	5.32	309.86	5.46	309.42	5.42
รวมรายได้จากการขายสินค้า	5,704.01	100.00	5,670.99	100.00	5,704.00	100.00

2.2 แนวโน้มอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ปัจจุบันบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำอัดลมรายใหญ่ในอุตสาหกรรมน้ำอัดลมในประเทศไทยประกอบด้วย บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ “โคคา-โคลา” ในทุกภาคของประเทศ (ยกเว้น 14 จังหวัดภาคใต้) บริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ “โคคา-โคลา” (เฉพาะ 14 จังหวัดภาคใต้) บริษัท เป๊ปซี่-โคล่า (ไทย) เทรดดิง จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ “เป๊ปซี่” บริษัท เสริมสุข จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ “เอส โคลา” บริษัท อาเจไทย จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ “บิ๊ก โคล่า” นอกจากนี้ยังมีบริษัทย่อยๆ อีก 2-3 ราย ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้

อุตสาหกรรมน้ำอัดลมในประเทศไทยมีลักษณะเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) ผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นได้ยาก เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงในการซื้อเครื่องจักร การสร้างความต้องการในตลาด ตลอดจนการลงทุนในสิ่งก่อสร้าง เช่น คลังสินค้า นอกเหนือไปจากรถขายและรถขนส่ง ทั้งนี้ในสายตาของผู้บริโภค สินค้าในตลาดมีลักษณะไม่แตกต่างกันมากนัก สามารถทดแทนกันได้ ดังนั้นผู้ประกอบการแต่ละรายจึงพยายามสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของรสชาติ หรือภาพลักษณ์ของตัวสินค้าและของตัวบริษัท ด้วยการผลิตสินค้าตัวใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอยู่เสมอ ปัจจุบันตลาดน้ำอัดลมมีการแข่งขันสูงทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลาโดยมีการทำกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี เพื่อเป็นการรักษาระดับความสนใจของผู้ซื้อซึ่งเป็นการเน้นย้ำและตอกย้ำการรับรู้ ไม่ให้สินค้าหายไปจากสายตาของผู้บริโภคและก่อให้เกิดความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) ผู้ประกอบการจะรักษาตลาดด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม หรือสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับตัวสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นตลาดและเป็นการจูงใจผู้บริโภค โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดควบคู่ไปกับความพยายามรักษาสวนแบ่งตลาด ซึ่งแต่ละบริษัท จะนำกลยุทธ์ที่แตกต่างกันออกมาใช้

น้ำอัดลมเป็นสินค้าประจำฤดูกาล (Seasonal) ช่วงหน้าร้อนของทุกปีซึ่งอากาศร้อนจัด จะมียอดขายที่จำหน่ายมากกว่าฤดูกาลอื่น ดังนั้น ในช่วงเวลาดังกล่าวผู้ประกอบการต่างนำแนวคิดทางการตลาดผ่านทางสื่อหลัก คือ ผ่านทางสื่อโทรทัศน์ โซเชียลมีเดีย และสื่อสิ่งพิมพ์ เพื่อสร้างกระแสการตอบรับจากผู้บริโภคผ่านกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายให้ได้มากที่สุด สำหรับกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทฯ จะเน้นการสร้างสรรค์สื่อโฆษณาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ ตลอดจนเน้นนโยบายการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับร้านค้าและสังคมในทุกด้าน เน้นการให้บริการด้วยความจริงใจ รวดเร็ว ฉับไว และสม่ำเสมอด้วยสินค้าคุณภาพมาตรฐานโคคา-โคลา ที่ผู้บริโภคสามารถหาซื้อดื่มได้ทุกที่ ทุกเวลาที่ต้องการ ในบรรจุภัณฑ์ใหม่ๆ หลากหลายขนาด เพื่อเป็นทางเลือกและเป็นที่พอใจของผู้บริโภคทุกกลุ่ม

ปี 2561 ที่ผ่านมา ยอดขายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.77 ซึ่งการเติบโตดังกล่าวต้องใช้ความพยายามอย่างยิ่งยวดในการรักษาการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทฯ ต้องเผชิญกับความท้าทายต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อยอดขาย เช่น ในช่วงไตรมาสแรกต้องเผชิญกับปัญหาอุทกภัยในหลายพื้นที่ มีผลให้เสียโอกาสในการจำหน่ายในช่วงหน้าร้อน อีกทั้งยังมีปัจจัยทางด้านราคาพืชผลทางการเกษตรหลักทั้งยางพาราและปาล์มน้ำมันมีราคาค่อนข้างต่ำอย่างต่อเนื่อง กอปรกับข้อบังคับต่างๆ ของสหภาพยุโรปที่เข้มงวด ทำให้เกิดความยากลำบากในการดำเนินธุรกิจเรือประมง รวมทั้งนโยบายของรัฐที่จำกัดพื้นที่การทำงานสำหรับแรงงานต่างด้าว ส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานของธุรกิจการประมงอีกด้วย ปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อสินค้าประเภทอุปโภค-บริโภคทุกชนิดรวมทั้งเครื่องดื่มให้ลดลง และภาพรวมของเศรษฐกิจไทยโดยรวมยังคงชะลอตัวด้วยปัจจัยลบทั้งจากภายในประเทศและภายนอกประเทศ

แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ยังคงครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งในพื้นที่ภาคใต้ด้วยส่วนแบ่งตลาดน้ำอัดลมรวมทุกผลิตภัณฑ์เฉลี่ยร้อยละ 83.8 (Source: AC Nielsen) ลดลงจากปีก่อน 0.9 pts.

คาดการณ์ว่าอัตราการเติบโตของตลาดน้ำอัดลมปี 2562 ในภาพรวมจะเติบโตขึ้นด้วยการนำกลยุทธ์ทางการตลาดเพิ่มการตอบสนองความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าหลักของเรานั้นคือ ผู้บริโภคและชุมชน กลุ่มลูกค้าแบบดั้งเดิม (TT: Traditional Trade) กลุ่มลูกค้าประเภทค้าส่ง (wholesale / Indirect) และกลุ่มลูกค้าประเภทค้าส่งค้าปลีกสมัยใหม่ (MT: Modern Trade)

โดยในส่วนของผู้บริโภคและชุมชน จะเน้นเรื่องการเพิ่มผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ เช่น เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพให้เป็นทางเลือกกับผู้บริโภคมากขึ้น รวมถึงการสร้างควมไว้วางใจโดยการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปกับการพยายามลดมลภาวะให้กับสิ่งแวดล้อมในกระบวนการผลิต อีกทั้งยังคงมุ่งเน้นเรื่องการสร้างความสัมพันธ์อันใกล้ชิดกับลูกค้าภายใต้แนวคิด “หาดทิพย์ เสียซึ่งชาวใต้” ผ่านกิจกรรม CSR ด้วยการให้การสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ รวมถึงการกุศล

ในส่วนของลูกค้าแบบดั้งเดิม (TT: Traditional Trade) เรามีจุดมุ่งหมายที่จะเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการด้านการขายและการกระจายสินค้าสู่ตลาด เพื่อเพิ่มจำนวนร้านค้าใหม่และรักษาสถานลูกค้าเดิม โดยการพัฒนากระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูลลูกค้าให้มีความถูกต้องและเป็นปัจจุบันอย่างเป็นระบบ มีการจัดตั้งทีม EDS (Every Dealer Survey) เพื่อสำรวจร้านค้าทั้งหมด รวมทั้งร้านที่ไม่ได้ซื้อขายกับบริษัทฯ เพื่อสรรหาร้านค้าที่มีโอกาสในการขายให้เพิ่มมากขึ้น มีการพัฒนาระบบการจัดการปฏิบัติการขายในรูปแบบใหม่ที่เรียกว่า “Pre-Sell” และ “Tele- Sale” โดยสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้บริโภคให้ได้รับการบริการและสินค้าตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมในพื้นที่เป้าหมาย เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการแก่ลูกค้าและการปฏิบัติการในตลาดให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่ายสินค้าได้ในระยะยาว

อีกทั้งเราได้จัดทำโครงการ Logistic for Ex-Factory ซึ่งเป็นการพัฒนารูปแบบการขนส่งสินค้าโดยตรงจากโรงงานไปยังลูกค้าประเภทค้าส่งในกรณีที่มีการซื้อแบบเต็มคันรถ สามารถช่วยลดกระบวนการส่งสินค้าผ่านคลังสาขา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้รวดเร็วยิ่งขึ้น และสามารถลดต้นทุนในการขนส่ง

และในส่วนของกลุ่มลูกค้าประเภทค้าส่งค้าปลีกสมัยใหม่ (MT: Modern Trade) เรามุ่งเน้นในการพัฒนาทีม เพื่อเพิ่ม Service Level ผลักดันความพร้อมทางด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อป้องกันปัญหาสินค้าขาดสต็อกโดยผ่านการจัดการทางด้าน Supply Chain อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการวางแผนธุรกิจร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุด อีกทั้งเรายังมีการเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ในช่องทางร้านสะดวกซื้อเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอีกด้วย

รวมไปถึงการปรับปรุงพัฒนาระบบการจัดการข้อมูลภายใต้โครงการ “HIP (HaadThip Improvement Project)” เพื่อให้สามารถบริหารจัดการการดำเนินงานกิจกรรมต่างๆ ของธุรกิจด้วยระบบโปรแกรมประมวลผลข้อมูล SAP (System, Applications, and Products) อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะปรับปรุงนโยบายการบริหารงานในทุกด้านให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ จะสามารถก้าวเดินต่อไปเพื่อสร้างสรรค์ผลการดำเนินงานให้ดีกว่าปีที่ผ่านมา และสำหรับปี 2562 นี้ บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายเพิ่มขึ้นจากปี 2561 ประมาณร้อยละ 6

2.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

1. สร้างการเติบโตของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วชนิดคืนขวด (RGB: Returnable Glass Bottle) ผลักดันการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยในการลดภาวะโลกร้อน โดยเน้นในช่องทางร้านขายของชำ และร้านขายอาหาร - เครื่องดื่ม และประเภทบรรจุภัณฑ์ชนิดไม่คืนขวด (OWP)
2. ผลักดันยอดขายเครื่องดื่มประเภทไม่อัดลม (Still Beverages) อย่างต่อเนื่องในทุกช่องทางผ่านรายการส่งเสริมการขายต่างๆ รวมถึงเน้นการสื่อสารกับผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น
3. สร้างโอกาสในการบริโภคให้มากขึ้นเพื่อกระตุ้นการดื่มได้นอกบ้านระหว่างวัน การดื่มได้กับครอบครัว ภายใต้คอนเซ็ปต์ได้คู่กับอะไรก็อร่อย เป็นการตอกย้ำให้เกิดความถี่ในการบริโภคให้มากขึ้น
4. ใช้กลยุทธ์ในการมัดใจลูกค้าซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ทรงคุณค่าผ่านโปรแกรมสิทธิประโยชน์สำหรับลูกค้าหาดทิพย์ (Loyalty Program)
5. ออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อสนองความต้องการได้ครอบคลุมและมีทางเลือกให้กับผู้บริโภคหลากหลายมากยิ่งขึ้น เป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้สูงขึ้น

2.4 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มเด็กวัยรุ่น วัยทำงาน ผู้สูงอายุ รวมทั้งนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

2.5 นโยบายการตั้งราคา

พิจารณาตามความเหมาะสมกับสภาพตลาดและพื้นที่ โดยให้คุ้มต้นทุนและค่าใช้จ่ายตลอดจนมีผลกำไรพอสมควร รวมทั้งกำหนดราคาให้เหมาะสมกับผลตอบแทนที่ลูกค้าจะได้รับ

2.6 ลักษณะของลูกค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้มีการจำแนกประเภทของลูกค้าเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. กลุ่มลูกค้าแบบดั้งเดิม (TT: Traditional Trade) ประเภทร้านค้าปลีก ร้านค้ารายย่อย เช่นร้านขายของชำ ร้านอาหาร - เครื่องดื่ม ภัตตาคาร สถานบันเทิง สโมสร โรงแรม สถานีขนส่ง รถเข็น ร้านเสริมสวย ตลาด ได้รู้ ร้านขายยา หน่วยราชการ ท่าเรือ สถานศึกษา และ ที่พักอาศัย เป็นต้น
2. กลุ่มลูกค้าประเภทค้าส่ง (Wholesale / Indirect) เช่น ร้านขายส่ง และ แมคโคร
3. กลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (MT: Modern Trade) ได้แก่ Super/Hyper Market เช่น เทสโก้โลตัส บิ๊กซี ท็อปส์ หรือร้านสะดวกซื้อ ได้แก่ 7 - Eleven และ Family Mart เป็นต้น

ซึ่งหากเปรียบเทียบลูกค้าทั้ง 3 กลุ่ม ณ ปัจจุบันจะพบว่าลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มลูกค้าประเภทค้าส่ง (Wholesale / Indirect) โดยในปี 2561 มียอดขายรวมกันประมาณร้อยละ 45 ของยอดขายทั้งหมด นอกนั้นจะเป็นกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (MT: Modern Trade) มียอดขายรวมประมาณร้อยละ 24 และกลุ่มลูกค้าแบบดั้งเดิม (TT: Traditional Trade) ในสัดส่วนยอดขายรวมที่ร้อยละ 31 ของยอดขายทั้งหมด

การที่บริษัทฯ และลูกค้าของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน นับเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญทางการตลาดในการสร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นกับลูกค้า โดยจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการให้บริการที่ดีไม่ว่าจะเป็นก่อนการขาย ระหว่างการขาย หรือหลังการขาย ทั้งนี้เพื่อสร้างความประทับใจ ทำให้ลูกค้าใหม่กลายมาเป็นลูกค้าประจำ ขณะเดียวกันก็รักษาลูกค้าเก่าไว้อย่างดี เพื่อให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ตลอดไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ร่วมกับภาครัฐและเอกชนในการร่วมกันสร้างสรรค์สังคมภาคใต้ให้ดีขึ้นทั้งด้านการศึกษา กีฬา วัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น การส่งเสริมและร่วมอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมให้ยั่งยืน ตลอดจนให้ความช่วยเหลือชาวใต้ ยามเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ

2.7 การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

สามารถแบ่งลักษณะการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่ายเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. จัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Sales) โดยมีโรงงานผลิตที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และโรงงานผลิตที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี รวมถึงมีคลังสินค้าย่อยอีก 20 แห่ง กระจายอยู่ทั่ว 14 จังหวัดภาคใต้ คือ ชุมพร ระนอง ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช พังงา กระบี่ ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา ปัตตานี ยะลา และ นราธิวาส ซึ่งในบางจังหวัดจะมีคลังสินค้ามากกว่า 1 สาขา โดยมีลักษณะการจัดจำหน่าย ดังนี้
 - ▶ จำหน่ายโดยรถขาย (Conventional Route Sales)
 - ▶ การขายล่วงหน้า (Pre-sell) โดยมีพนักงานขายของบริษัทฯ ไปรับคำสั่งซื้อล่วงหน้า
 - ▶ การขายผ่านทางโทรศัพท์ (Tele-sale) โดยพนักงานขายของบริษัทฯ รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าทางโทรศัพท์
 - ▶ การขายผ่านลูกค้า Modern Trade เช่น เทสโก้โลตัส บิ๊กซี หรือร้านสะดวกซื้อแต่ไม่รวมแม็คโคร
2. จัดจำหน่ายผ่านตัวแทนการจัดจำหน่าย (In - Direct Sales)
 - ▶ ผ่านร้านค้าส่งเพื่อช่วยกระจายสินค้าให้ครอบคลุมทุกพื้นที่
 - ▶ ใช้ศูนย์ช่วยกระจายสินค้า (Manual Distribution Center หรือ MDC)
 - ▶ ขายผ่านลูกค้าแม็คโคร ซึ่งผู้ที่เป็นลูกค้าของแม็คโครส่วนใหญ่คือร้านค้าต่างๆ

2.8 การจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่าย

1. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเพื่อจำหน่าย โดยมีโรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ได้แก่

ผลิตภัณฑ์	ขนาด
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุขวดแก้วชนิดคืนขวด (RGB - Returnable Glass Bottle)	10 ขอนซ์, 1 ลิตร
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลม/น้ำผลไม้บรรจุขวดแก้วชนิดไม่คืนขวด (NRGB - Non Returnable Glass Bottle)	250 มล.
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	450 มล., 500 มล., 590 มล., 2 ลิตร
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุกระป๋อง (Sleek CAN)	325 มล, 240 มล
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุถังโพสต์มิกซ์ (Post mix)	5 แกลลอน

2. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ผลิตเพื่อจำหน่าย โดยมีโรงงานผลิตตั้งอยู่ที่ อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้แก่

ผลิตภัณฑ์	ขนาด
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	999 มล, 450 มล., 1.25 ลิตร, 1.5 ลิตร
ผลิตภัณฑ์น้ำดื่มที่พื้บรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	550 มล., 1.5 ลิตร
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุกล่อง BIB	5 ลิตร, 10 ลิตร, 20 ลิตร

3. ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ไม่ได้เป็นผู้ผลิต โดยจะสั่งซื้อมาจำหน่ายจากบริษัท ไทยน้ำทิพย์ คอมเมอร์เชียล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มธุรกิจโคคา-โคลาในประเทศไทย ได้แก่

ผลิตภัณฑ์	ขนาด
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	450 มล. (FANTA WHAT THE FRUIT)
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมบรรจุกระป๋อง (Sleek Can)	325 มล. (FANTA DANG MANAO SODA Pack 6/ FANTA WHAT THE FRUIT Pack 24
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลม Schweppes บรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	400 มล.
ผลิตภัณฑ์น้ำอัดลม Schweppes บรรจุกระป๋อง (Sleek Can)	330 มล.(ยกเว้น Tonic pack 24, pack 6)
ผลิตภัณฑ์น้ำส้ม Minute Maid บรรจุกล่อง (Tetra pack)	180 มล.
ผลิตภัณฑ์น้ำส้มผสมเนื้อส้ม Minute Maid Pulpy บรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	290 มล. 335 มล. 800 มล.
ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มผสมเกลือแร่ Aquarius บรรจุขวดพลาสติก (PET Bottle)	340 มล, 350 มล.
ผลิตภัณฑ์น้ำมะพร้าว บรรจุกล่อง (Tetra pack) สั่งมาจากบริษัท มาลีสามพราน	250 มล., 1 ลิตร

2.9 วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบสำคัญในการผลิตจัดหาจากแหล่งต่างๆ ดังนี้

1. วัตถุดิบหลัก ได้แก่ หวาน้ำเชื่อม (Concentrate) ในปี 2561 Bottlers ทั้งบริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด ได้สั่งซื้อหวาน้ำเชื่อมโดยตรงจากประเทศสิงคโปร์ ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อคิดเป็น 21.7% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

ในปี 2561 จนถึงปัจจุบัน โรงงานผลิตที่อำเภอพนมทวน จังหวัดสุราษฎร์ธานี จะใช้น้ำเชื่อม (Liquid Sucrose) ในกระบวนการผลิต โดยทำสัญญาซื้อขายน้ำเชื่อมกับ บริษัท แปซิฟิก ซูการ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้ขายที่ได้รับการแต่งตั้งจากกลุ่มมิตรผลให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามิตรผล รวมถึง โรงงานผลิตที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา จะใช้น้ำเชื่อม (Liquid Sucrose) ในกระบวนการผลิต โดยทำสัญญาซื้อขายน้ำเชื่อมกับ บริษัท อุตสาหกรรมน้ำตาลบ้านไร่ จำกัด และบริษัท ไทยรุ่งเรืองอุตสาหกรรม จำกัด โดยรวมมีมูลค่าการสั่งซื้อคิดเป็น 28.1% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

สำหรับ วัตถุดิบประเภทก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ คิดเป็น 0.8% และสารเคมี คิดเป็น 0.3% เป็นต้น ดังนั้น สรุปวัตถุดิบหลักโดยรวมมีมูลค่าการสั่งซื้อคิดเป็น 20.9% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

2. วัตถุดิบประเภทบรรจุภัณฑ์ ในปี 2561 ได้แก่ ฝาจีบ ฝาเกลียว ฝา/กระป๋อง หลอดพลาสติก (PET Preform) ขวดแก้วทั้งชนิดคั่นขวดและไม่คั่นขวด ฉลากผลิตภัณฑ์ ถาดรอง แผ่นรองผลิตภัณฑ์ กล่อง และถุง BIB เป็นต้น โดยวัตถุดิบดังกล่าวสั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ โดยมีมูลค่าการสั่งซื้อคิดเป็น 49.1% ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบทั้งหมด

ในปี 2561 จำนวนผู้ผลิตและจัดจำหน่ายวัตถุดิบประมาณ 52 ราย แบ่งเป็น ภายในประเทศ 48 ราย และต่างประเทศ 4 ราย โดยมีสัดส่วนมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบภายในประเทศ ประมาณ 92% และต่างประเทศประมาณ 8%

2.10 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

1. โรงงานหาดใหญ่

2561	ขนาดบรรจุ					
	10 ออนซ์	BUDDY	1 ลิตร	CAN 325 ml. & 330 ml.	CAN 240 ml	CAN 180 ml
กำลังการผลิต (ลัง)	4,992,000	4,315,000	1,520,000	3,133,000	3,321,000	63,000
ปริมาณการผลิตจริง (ลัง)	1,238,815	875,001	308,221	2,065,135	2,188,802	41,496
กำลังการผลิต (%)	24.82%	20.28%	20.28%	66.92%	65.91%	65.87%

2561	ขนาดบรรจุ			
	450 ml.	500 ml.	590 ml.	2 ลิตร
กำลังการผลิต (ลัง)	470,000	879,000	1,641,000	2,607,000
ปริมาณการผลิตจริง (ลัง)	187,171	350,260	653,980	1,039,117
กำลังการผลิต (%)	39.82%	39.85%	39.85%	39.86%

2. โรงงานพุนพิน

2561	ขนาดบรรจุ				
	300 ml	450 ml.	999 ml.	1.25 ลิตร	1.5 ลิตร
กำลังการผลิต (ลัง)	104,000	21,603,000	2,491,000	8,861,000	2,066,000
ปริมาณการผลิตจริง (ลัง)	65,426	13,530,398	1,560,456	5,549,921	1,295,02
กำลังการผลิต (%)	62.91%	62.63%	62.64%	62.63%	62.62%

2561	ขนาดบรรจุ	
	550 ml (น้ำทิพย์)	1.5 ลิตร (น้ำทิพย์)
กำลังการผลิต (ลัง)	3,691,000	955,000
ปริมาณการผลิตจริง (ลัง)	2,311,617	598,160
กำลังการผลิต (%)	62.63%	62.63%

2.11 ผลกระทบจากกระบวนการผลิตและวัสดุเหลือใช้

ในอุตสาหกรรมน้ำอัดลม มีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต 2 ประเภทหลัก ดังนี้

น้ำเสีย : บริษัทฯ ได้ดำเนินการด้านการบำบัดน้ำเสีย โดยจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียภายในโรงงาน โดยรายละเอียดของระบบบำบัดน้ำเสีย ดังนี้

1. โรงงานหาดใหญ่

ชื่อระบบบำบัด : Waste Stabilization Pond

หลักการทำงาน : ย่อยสลายสารอินทรีย์ด้วยแบคทีเรีย Aerobic และ Anaerobic

ความสามารถของระบบ : รับน้ำเสียได้ 1,755 m³/วัน

อัตราน้ำเข้าระบบ (เฉลี่ย) : 750 m³/วัน

พื้นที่ : 3.7 ไร่

2. โรงงานพุนพิน

ชื่อระบบบำบัด : Waste Stabilization Pond

หลักการทำงาน : ย่อยสลายสารอินทรีย์ด้วยแบคทีเรีย Aerobic และ Anaerobic

ความสามารถของระบบ : รับน้ำเสียได้ 326 m³/วัน (Phase 1)

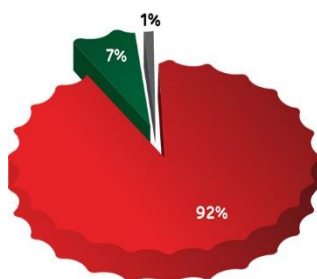
อัตราน้ำเข้าระบบ (เฉลี่ย) : 70 m³/วัน

พื้นที่ : 40 ไร่

ในทางปฏิบัติบริษัทฯ จะควบคุมระบบบำบัดน้ำเสียและติดตามผลการทำงานของระบบโดยการเก็บตัวอย่างของน้ำแต่ละจุดมาตรวจสอบเพื่อควบคุมให้ระบบทำงานตามปกติ และยังมีกรเก็บตัวอย่างน้ำทิ้งมาตรวจสอบค่าอย่างสม่ำเสมอเพื่อหาค่า BOD ก่อนที่จะระบายออกสู่ลำรางสาธารณะ น้ำที่จะทิ้งออกสู่ลำรางสาธารณะจะต้องมีค่า BOD อยู่ในเกณฑ์ที่กรมโรงงานอุตสาหกรรมกำหนด คือ น้อยกว่า 20 mg/l ซึ่งการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งดังกล่าว นอกจากจะดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ห้องปฏิบัติการของบริษัทฯ เองเป็นประจำแล้ว บริษัทฯ ยังส่งตัวอย่างน้ำทิ้งให้ศูนย์เครื่องมือกลาง คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ตรวจสอบเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอด้วย

ขยะจากกระบวนการผลิต : ขยะส่วนใหญ่ที่เกิดจากกระบวนการผลิต เกิดจากหีบห่อ ภาชนะบรรจุวัสดุต่างๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งขยะในส่วนนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการคัดแยกเพื่อนำขยะส่วนที่สามารถใช้ประโยชน์ได้นำไปขายให้กับบริษัทที่สามารถนำไป recycle ได้ เช่น พลาสติก เศษแก้ว เป็นต้น การดำเนินการแยกขยะ บริษัทฯ สามารถ recycle ขยะต่างๆ ได้มากกว่าร้อยละ 90 สำหรับขยะส่วนที่เหลือที่ไม่สามารถขายได้ ซึ่งในกรณีที่เป็นขยะอันตราย บริษัทฯ ได้เก็บรวบรวมเพื่อส่งเข้ากำจัดโดยบริษัทที่ได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรม ส่วนขยะทั่วไปของโรงงานหาดใหญ่ ได้ติดต่อให้เทศบาลเมืองบ้านพรุเข้ามารับไปกำจัด สำหรับโรงงานพุนพิน ได้ติดต่อให้องค์การบริหารส่วนตำบลท่าโรงช้างเข้ามารับไปกำจัดอย่างถูกต้องต่อไป

สัดส่วนปริมาณของเสียในโรงงาน



ขยะรีไซเคิล

ขยะทั่วไป

ขยะอันตราย

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

3 ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยง คือ เหตุการณ์ที่มีความไม่แน่นอนซึ่งหากเกิดขึ้นจะมีผลกระทบในเชิงลบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กร ความเสี่ยงอาจเกิดจากทั้งปัจจัยภายในและภายนอก โดยปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ : ความเสี่ยงจากคุณภาพของวัตถุดิบไม่เป็นไปตามข้อกำหนด เนื่องจากผู้ขายวัตถุดิบแต่ละรายมุ่งเน้นการลดต้นทุนด้านวัตถุดิบเพื่อประหยัดต้นทุนและตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยอาจส่งผลให้เกิดโอกาสวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามข้อกำหนดของโคคา-โคล่า รวมถึงความเสี่ยงในเรื่องการส่งมอบวัตถุดิบที่ไม่เป็นไปตามกำหนดเวลา ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางแผนลดความเสี่ยงด้วยการพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบร่วมกับผู้ขายรายเดิม และสรรหาผู้ขายรายใหม่ที่มีศักยภาพและความสามารถด้านเทคโนโลยีในการปรับปรุงคุณภาพวัตถุดิบ ทั้งนี้ยังมีความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ซึ่งบริษัทฯ วางแผนด้วยการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตามปริมาณการผลิตที่ได้ประมาณการไว้ล่วงหน้ากับผู้ขาย 2-3 ราย
2. ความเสี่ยงด้านแหล่งน้ำที่ใช้ในการผลิต : น้ำบาดาลเป็นแหล่งน้ำหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งบริษัทฯ ได้บริหารจัดการความเสี่ยงด้านแหล่งน้ำผ่านคณะทำงานประเมินความเสี่ยงแหล่งน้ำ โดยมีผู้เชี่ยวชาญจากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์เป็นที่ปรึกษา ซึ่งทำหน้าที่ประเมินและติดตามความเสี่ยงด้านน้ำ และคาดการณ์ความต้องการใช้น้ำในการผลิต โดยพิจารณาจากสภาพภูมิประเทศ สภาพภูมิอากาศ สภาพอุทกวิทยา ความเสี่ยงด้านกฎหมาย การเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างราคา รวมถึงการจัดทำแผนการบริหารความเสี่ยงกรณีเกิดภัยแล้งเพื่อบริหารจัดการน้ำให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจและชุมชนใกล้เคียง

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการกำหนดเป้าหมายประจำปีเพื่อควบคุมการใช้น้ำต่อหน่วยการผลิต มีการจัดทำแผนกลยุทธ์บริหารจัดการน้ำด้วยหลัก 3Rs (Reduce, Reuse, Recycle)

3. ความเสี่ยงด้านราคา

เนื่องจากผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมเป็นสินค้าที่อยู่ในรายการเฝ้าติดตามและกำกับดูแลของกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ทำให้ยากต่อการปรับราคาจำหน่ายสินค้าให้สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น

4. ปัจจัยเสี่ยงด้านพฤติกรรมผู้บริโภค

- 1) การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคจากกระแสสังคมที่ใส่ใจกับเรื่องสุขภาพ ทำให้ผู้บริโภคหันไปนิยมดื่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพมากขึ้น เช่น นม น้ำนมถั่วเหลือง น้ำผลไม้ น้ำดื่มบรรจุขวด น้ำแร่ ชาเขียว ฯลฯ และลดการบริโภคอาหารหรือเครื่องดื่มที่ไม่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ จึงทำให้น้ำอัดลมซึ่งถูกมองว่าไม่มีประโยชน์ต่อสุขภาพได้รับผลกระทบไปด้วย
- 2) พฤติกรรมผู้บริโภคอีกอย่างหนึ่งที่เปลี่ยนแปลงคือหันไปนิยมบริโภคน้ำอัดลมในบรรจุภัณฑ์ชนิดไม่คืนขวด (NRGB: Non-Returnable Glass Bottles) เช่น น้ำอัดลมในบรรจุภัณฑ์ขวด PET หรือ CAN มากกว่าการบริโภค

น้ำอัดลมในบรรจุภัณฑ์ขวดแก้ว (RGB: Returnable Glass Bottles) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ one way ให้ความสะดวกในการพกพา ไม่ต้องมัดจำขวด ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ one way ส่วนใหญ่มีช่องทางการจำหน่ายผ่านร้านค้าประเภท Modern Trade และ Convenience Stores ซึ่งมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการขยายตัวของร้านค้าประเภทร้านค้าส่งและค้าปลีกสมัยใหม่ และผู้บริโภคนิยมเข้าไปจับจ่ายใช้สอยในร้านค้าประเภทนี้ซึ่งปัจจุบันการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขวดแก้วทั่วโลกมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเปลี่ยนพฤติกรรมดังกล่าวมีผลต่อกำไรของบริษัท เนื่องจากผลิตภัณฑ์ในขวดแก้ว จะให้ผลกำไรต่อหน่วยที่มากกว่า

5. ความเสี่ยงด้านทรัพยากรมนุษย์ (Human Capital) :

1. ปัจจัยความเสี่ยงจากนโยบายและกลยุทธ์ด้านการวางแผนอัตรากำลังคน โดยเฉพาะการสรรหาผู้มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับตำแหน่งงาน รวมถึงการเลื่อนตำแหน่งบุคลากรในหน่วยงานที่ไม่เหมาะสมหรือมีความรู้ความสามารถ และทักษะความชำนาญที่ไม่เพียงพอ ส่งผลต่อการบรรลุเป้าหมายทางกลยุทธ์ขององค์กร การจัดการความเสี่ยงนี้ บริษัทฯ ได้วิเคราะห์และจัดทำแผนบริหารทรัพยากรมนุษย์ โดยแบ่งเป็น
 - 1.1 เพิ่มช่องทางการสรรหาบุคลากรแต่ละระดับให้เหมาะสม เช่น ระดับบริหาร จะใช้ Website ที่เป็นที่รู้จักของผู้มีประสบการณ์ทำงาน และต้องการเปลี่ยนงานที่มีความท้าทายและเติบโตในสายอาชีพ หรือระดับปฏิบัติการจะสรรหาจากหน่วยงานในพื้นที่นั้นๆ รวมทั้งทบทวนเกณฑ์ปลดประจำการ เป็นต้น
 - 1.2 กำหนดรูปแบบและเครื่องมือที่เหมาะสมในการคัดเลือกบุคลากรเพื่อเข้าทำงานในตำแหน่งงานนั้นอย่างชัดเจนและเปิดเผย รวมถึงการใช้เทคนิคการสัมภาษณ์งานบนพื้นฐานของ Competency ที่ผู้สัมภาษณ์งานจะได้รับการฝึกอบรมให้สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - 1.3 พัฒนาระบบการเลื่อนตำแหน่งของพนักงานให้เหมาะสม โปร่งใสและเป็นธรรม โดยมีแผนพัฒนารายบุคคลและแผนผู้สืบทอดตำแหน่งที่เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น
2. ปัจจัยเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาบุคลากรให้เหมาะสมกับตำแหน่งงาน โดยเฉพาะการพัฒนาพนักงานเพื่อเป็นผู้นำที่ดีขององค์กร จึงต้องประเมินศักยภาพมองหาจุดแข็งของแต่ละคน และหาทางพัฒนาจุดแข็งนั้นให้แกร่งยิ่งขึ้น ในทำนองเดียวกันกับพนักงานที่อาจมีจุดอ่อนในบางเรื่องที่เป็นอุปสรรคต่อการทำงานและการเติบโตในอนาคต ที่จะต้องจัดให้มีแผนพัฒนาเป็นรายบุคคล โดยนำเครื่องมือหรือเทคนิคทางด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์มาประยุกต์ใช้ เช่น ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring Program) ระบบการให้คำปรึกษา (Coaching Program) ฯลฯ และมีการพัฒนาเป็นรายบุคคลเพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามที่บริษัทคาดหวังและวัดผลได้ ซึ่งผลลัพธ์ที่ต่อเนื่องจะทำให้อัตราการลาออก (Turnover rate) ลดลง และความพึงพอใจของพนักงานดีขึ้นอีกด้วย

6. ความเสี่ยงด้านการทุจริตของพนักงานและการกระทำผิดต่างๆ (Fraud and Offender) ส่วนใหญ่เป็นความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ และจัดอยู่ในการทุจริตเกี่ยวกับทรัพย์สิน เช่น การยกยอกทรัพย์ หรือการนำทรัพย์สิน หรือเบิกเงินทดรองจ่ายไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตัว ซึ่งบริษัทฯ มีแนวทางการดำเนินงานเพื่อรองรับปัจจัยความเสี่ยงด้านการทุจริตของพนักงานดังนี้

- บริษัทฯ จัดให้มีกลไกเฝ้าระวัง ติดตาม แจ้งเบาะแสผ่านช่องทางรับข้อร้องเรียน (Whistleblowing)
- บริษัทฯ กำหนดให้ทุกหน่วยงานจัดทำระเบียบปฏิบัติ ขั้นตอนการปฏิบัติงานผ่านระบบ E-document ของศูนย์ควบคุมเอกสาร ฝ่ายคุณภาพ
- บริษัทฯ กำหนดให้มีกระบวนการสอบสวนการทุจริตของพนักงานโดยคณะกรรมการสอบสวนข้อเท็จจริง และคณะกรรมการพิจารณาลงโทษทางวินัย
- บริษัทฯ มีการอบรมให้กับพนักงานใหม่เรื่องจรรยาบรรณในการปฏิบัติงาน ให้พนักงานทุกคนถือปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านทุจริตอย่างเคร่งครัด
- บริษัทฯ ให้การสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมต่อต้านการทุจริตมาโดยตลอด โดยจัดให้มีการประกวด สัญลักษณ์การต่อต้านการทุจริต การส่งเสริมและชื่นชมพนักงานที่มีความซื่อสัตย์สุจริต และแน่นอนว่า พนักงานที่กระทำความผิดโดยทุจริตต่อหน้าที่และต่อบริษัทฯ นั้น จะได้รับการพิจารณาลงโทษทางวินัยขั้นสูงสุด โดยกำหนดเป็นมาตรฐานการทำงานที่ทราบและเข้าใจเป็นอย่างดี
- การปฏิบัติให้เห็นเป็นแบบอย่างโดยผู้นำองค์กร ซึ่งจะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่พนักงานทุกคนที่จะร่วมแรงร่วมใจในการต่อต้านการทุจริต

7. ความเสี่ยงด้านระบบไอที : ปัจจุบันระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีบทบาทและความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ สำหรับบริษัทฯ เอง ได้ให้ความสำคัญและสนับสนุนให้มีการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารจัดการ และการดำเนินงานในด้านต่างๆ โดยบริษัทฯ ได้นำระบบ SAP (System Applications and Products in Data Processing) เข้ามาใช้งานตั้งแต่ปี 2553 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ข้อมูลมีความถูกต้อง แม่นยำ และน่าเชื่อถือ ในการนำไปใช้ในการวิเคราะห์ วางแผน และการตัดสินใจ แต่อย่างไรก็ดี ยังมีความเสี่ยงด้านไอทีที่อาจเกิดขึ้นดังนี้

1. ความเสี่ยงที่ระบบไอทีต่างๆ ของบริษัทฯ ไม่สามารถใช้งานได้ อาทิเช่น ระบบ SAP, ระบบ E-Mail เป็นต้น
2. ความเสี่ยงที่ระบบไอทีที่ใช้งานปัจจุบันของบริษัทฯ อาจไม่รองรับทันกับความเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ
3. ความเสี่ยงจากภัยคุกคามจากภายนอกที่จะเข้ามาก่อวินาศกรรม หรือสร้างความเสียหายต่อระบบไอที โดยบริษัทฯ มีการจัดการความเสี่ยงด้านไอที ดังนี้
 - 1) บริษัทฯ จัดให้มีสถานที่สำหรับรองรับข้อมูลและระบบไอที (Disaster Recovery Site)
 - 2) บริษัทฯ จัดให้มีระบบเครือข่ายสำหรับการใช้ระบบไอทีต่างๆ ภายในองค์กร ที่มีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ และจัดให้มีระบบเครือข่ายสำรอง (Backup Link)
 - 3) บริษัทฯ จัดให้มีระบบการป้องกันและรักษาความปลอดภัยของข้อมูลและระบบไอทีของบริษัทฯ (Security Gateway)
 - 4) บริษัทฯ สนับสนุนให้มีการปรับปรุงและพัฒนาระบบไอทีอย่างต่อเนื่อง

8. ปัจจัยเสี่ยงด้านการตลาด

1. น้ำอัดลมเป็นสินค้าตามฤดูกาล โดยมียอดความต้องการสูงในช่วงฤดูร้อน บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะประสบกับการผลิตสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคในช่วงฤดูร้อน และจะมีกำลังการผลิตเหลือเกินความต้องการในช่วงฤดูกาลอื่น ซึ่งฝ่ายบริหารได้วางแผนการผลิตและการลงทุนในเครื่องจักรด้วยความระมัดระวัง โดยใช้ระบบ SAP มาช่วยในการบริหารจัดการ
2. การแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะในตลาดค้าปลีกค้าส่งสมัยใหม่ (Modern Trade) ทั้งจากผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งเครื่องดื่มประเภทอื่น โดยเฉพาะเครื่องดื่มที่เน้นจุดขายทางด้านสุขภาพ
3. ข้อจำกัดในการขยายตลาด เนื่องจากบริษัทฯ มีขอบเขตการจำหน่ายเฉพาะใน 14 จังหวัดภาคใต้ ขณะที่คู่แข่งสามารถจำหน่ายได้ทั่วประเทศ ขนาดของกิจการจึงแตกต่างกันมาก ทำให้คู่แข่งมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ต่ำกว่า และมีเงินทุนที่มากกว่าในการดำเนินนโยบายทางการตลาด

9. ปัจจัยความเสี่ยงทางการเงิน

1. ความเสี่ยงทางด้านอัตราดอกเบี้ย หมายถึงความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตของอัตราดอกเบี้ยในตลาด ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสด เนื่องจากดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว
2. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศจากการนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรเป็นครั้งคราวจากต่างประเทศ ซึ่งกลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงของหนี้สินทางการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ
3. ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ คือความเสี่ยงที่ลูกค้าหรือคู่สัญญาไม่สามารถชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ตกลงไว้เมื่อครบกำหนด ซึ่งฝ่ายบริหารได้กำหนดนโยบายทางด้านสินเชื่อเพื่อควบคุมความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยการวิเคราะห์ฐานะการเงินของลูกค้าทุกรายที่ขอวงเงินสินเชื่อ
4. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่อง โดยกลุ่มบริษัทมีการควบคุมความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องด้วยการรักษาระดับของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานธุรกิจ และเพื่อทำให้ผลกระทบจากความผันผวนของกระแสเงินสดลดลง

10. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้แก่ครอบครัวรัตนกุล (ถือหุ้นร้อยละ 35.57) และ GUTSCHE FAMILY INVESTMENTS (PROPRIETARY) LIMITED (ถือหุ้นร้อยละ 24.11) ซึ่งเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในประเทศแอฟริกาใต้และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 59.68 (มากกว่า 50%) ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นทั้ง 2 ราย ดังกล่าวสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดว่าต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวม

คะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้ให้โอกาสผู้ถือหุ้นรายย่อยทุกรายได้ซักถามข้อสงสัยในทุกข้อ ทุกประเด็น ในวันประชุมสามัญ/วิสามัญผู้ถือหุ้น หรือมีการสอบถามมายังบริษัทฯ ได้ตลอดเวลา

11. ปัจจัยความเสี่ยงด้านอื่นๆ

1. ความเสี่ยงที่เกิดจากนโยบายของภาครัฐในเรื่องการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต เนื่องจากการปรับเพิ่มอัตราการจัดเก็บภาษี หรือปรับเปลี่ยนวิธีการจัดเก็บภาษี ย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ เช่น การเก็บภาษีสรรพสามิตเครื่องดื่มที่มีน้ำตาลเป็นส่วนผสม โดยจะเรียกเก็บจากระดับค่าความหวาน ซึ่งบริษัทฯ ได้เตรียมพร้อมในเรื่องนี้ด้วยการทดลองปรับสูตรการผลิตด้วยการปรับลดปริมาณน้ำตาลที่เป็นส่วนผสมลง หรือออกผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด เช่น “โค้ก ซีโร่ สูตรไม่มีน้ำตาล” เพื่อลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านภาษี
2. ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นในภาคใต้ทุกปี โดยไม่อาจคาดการณ์ถึงความรุนแรงได้ เช่น วาตภัย ฝนตกหนักจนเกิดอุทกภัย เหตุการณ์ดินถล่มในพื้นที่หลายจังหวัดภาคใต้ ซึ่งสร้างความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินของชุมชน การขนส่งการคมนาคม ตลอดจนการท่องเที่ยว ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของภาคใต้
3. เหตุการณ์ความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้และบางอำเภอในจังหวัดสงขลา ซึ่งยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่เดือนมกราคม 2547 จนถึงปัจจุบัน

แนวทางการดำเนินการเพื่อรองรับปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

1. ลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดความสูญเสียในกระบวนการผลิต พยายามควบคุมต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ
2. พัฒนาช่องทางการขาย โดยมองหาโอกาสในการสร้างยอดขายและกำไรในตลาดเดิมและตลาดใหม่ๆ ตลอดจนปรับโครงสร้างของสินค้าที่จัดจำหน่าย (product mix) ในแต่ละพื้นที่ให้เหมาะสมตามหลัก BPPC (Brand, Pack, Price and Channel)
3. ลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ โดยบริษัทฯ ได้พัฒนารูปแบบการกระจายสินค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้า ด้วยการพัฒนารูปแบบการส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทันตามความต้องการด้วยต้นทุนค่าขนส่งที่ต่ำลง ซึ่งบริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการกระจายสินค้าจากการใช้รถขาย 100% มาเป็นการผสมผสาน 4 รูปแบบ คือ
 - 1) การบริการด้วยรถขาย
 - 2) การบริการด้วยตู้จำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ (Vending Machine)
 - 3) ระบบ Pre-sell และ Tele-sale ซึ่งเป็นรูปแบบการสั่งซื้อเดออร์ล่วงหน้า และทำการส่งตามวัน เวลาที่กำหนด และ
 - 4) รูปแบบการส่งสินค้าตรงจากโรงงานไปยังสโตร์ของลูกค้า/ร้านค้า สำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทร้านค้าส่งค้าปลีกสมัยใหม่ หรือ NA : National Account และร้านขายส่งที่มีการสั่งซื้อปริมาณมากในแต่ละครั้ง

4. ออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มไม่อัดลม เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคที่ใส่ใจในเรื่องสุขภาพ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้มินิเทค (มินิเทค สเปคซ, มินิเทค พัลมิ และมินิเทค ไวตา คิส) ผลิตภัณฑ์ “อควาเรียม” : เครื่องดื่มเติมความสดชื่นรูปแบบใหม่ เพื่อทุกแอคทีฟไลฟ์สไตล์ ผลิตภัณฑ์ “ฟิวซ์ที” เป็นเครื่องดื่มชาที่มี 2 รสชาติ ได้แก่ “เครื่องดื่มชาน้ำเสาวรสและเม็ดชาเขียว” และเครื่องดื่มชากลิ่นพืชผสมเมล็ดชาเขียว ผลิตภัณฑ์ “ซีโค” (ZICO) น้ำมะพร้าวแท้ 100% เกรดพรีเมียม และน้ำดื่ม “น้ำทิพย์” ตลอดจนผลิตภัณฑ์ “โค้ก โลท์” สำหรับเป็นทางเลือกของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการควบคุมปริมาณแคลอรี แต่ยังให้รสชาติสดชื่นอันเป็นเอกลักษณ์ในรูปแบบที่ทุกคนชื่นชอบ และ “โค้กซีโร่ สูตรไม่มีน้ำตาล” สูตรใหม่ รสชาติเหมือนโค้ก แต่ปราศจากน้ำตาล ซึ่ง “โค้กซีโร่ สูตรไม่มีน้ำตาล” ได้รับการรับรองเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มทางเลือกสุขภาพจากมูลนิธิส่งเสริมโภชนาการ สถาบันโภชนาการ มหาวิทยาลัยมหิดล
5. พัฒนาระบบ IT เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้รวดเร็วและแม่นยำ เพื่อให้ฝ่ายบริหารมีข้อมูลที่น่าเชื่อถือในการนำไปใช้วางแผนงานและตัดสินใจ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อพัฒนาระบบงานและการจัดการให้มีประสิทธิภาพและเชื่อมโยงทั้งองค์กร โดยบริษัทฯ ได้นำระบบซอฟต์แวร์ Enterprise Resources Planning (ERP) ของ SAP ECC 6.0 มาใช้ตั้งแต่ปี 2553 และในปี 2560 บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการ HIP (HaadThip Improvement Project) โดยมีเป้าหมายที่จะปรับปรุงพัฒนาระบบ SAP ให้มีประสิทธิภาพและครอบคลุมการทำงานของทุกหน่วยงานมากยิ่งขึ้น
6. ยึดนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้าและหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเข้าใจและมั่นใจในตัวบริษัทฯ ว่ามีมาตรฐานทั้งในด้านคุณภาพของสินค้าและการบริการ
7. ดำเนินนโยบาย “หาดทิพย์ เคียงข้างชาวใต้” ด้วยการมีส่วนร่วมทุกซ์ ร่วมสุขกับชาวใต้ โดยเฉพาะในยามที่ชาวใต้ประสบภัยพิบัติทั้งปวง ตลอดจนการมีส่วนร่วมสนับสนุนวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น การศึกษาของเยาวชน การกีฬา การร่วมพัฒนาชุมชน ตลอดจนการมีบทบาทสำคัญในการร่วมกันรักษาสิ่งแวดล้อม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดิน เครื่องจักร อาคารโรงงาน สำนักงาน ยานพาหนะ รถยก รายละเอียดโดยสังเขป มีดังนี้

1. ที่ดิน : ประกอบด้วยที่ดินในจังหวัดต่างๆ ทั่วทั้ง 14 จังหวัดภาคใต้ ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งของโรงงาน อาคาร/สำนักงาน คลังสินค้า รวมจำนวนทั้งสิ้น 132 แปลง เนื้อที่รวมกัน 537 ไร่ 36 งาน 1,067.4 ตารางวา มีมูลค่าทางบัญชี 1,611.04 ล้านบาท ที่ดินทั้งหมดเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ โดยมีที่ดินที่ติดจั่นจองกับสถาบันการเงิน ดังนี้
 - 1.1 ที่ดินที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา จำนวน 1 แปลง เนื้อที่ 50 ไร่ 3 งาน 87.30 ตารางวา มูลค่าทางบัญชี 112.73 ล้านบาท ติดจั่นจองกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
 - 1.2 ที่ดินที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 2 แปลง เนื้อที่ 216 ไร่ 85 ตารางวา มูลค่าทางบัญชี 61.0 ล้านบาท ติดจั่นจองกับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

2. อาคารสำนักงาน : ก่อสร้างบนที่ดินของบริษัทฯ ใน 14 จังหวัดภาคใต้ อาคารสำนักงานทั้งหมดเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ มีมูลค่าทางบัญชีรวมกัน 142.05 ล้านบาท โดยมีอาคารสำนักงานที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ติดจำนองกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และอาคารสำนักงานที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสงขลา ติดจำนองกับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
3. อาคารโรงงาน : บริษัทฯ มีโรงงาน 2 แห่ง ตั้งอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และตั้งอยู่ที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี โรงงานทั้ง 2 แห่ง กรรมสิทธิ์เป็นของบริษัทฯ มีมูลค่าทางบัญชีรวมกัน 353.79 ล้านบาท โดยโรงงานที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ติดจำนองกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และโรงงานที่อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ติดจำนองกับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
4. เครื่องจักรและอุปกรณ์-โรงงาน : เครื่องจักรและอุปกรณ์-โรงงาน ที่โรงงานหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา มูลค่าทางบัญชี 102.02 ล้านบาท บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ มีส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และเครื่องจักรและอุปกรณ์-โรงงาน ที่โรงงานพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ มูลค่าทางบัญชี 491.56 ล้านบาท มีส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินอื่นๆ อีก ได้แก่ ยานหนะ (รถ 10 ล้อ รถ 6 ล้อ รถกระบะ รถยนต์นั่ง และรถยก) มีมูลค่าทางบัญชีรวมกัน 247.71 ล้านบาท เครื่องมือเครื่องใช้สำนักงาน (เครื่องตกแต่งและเครื่องมือ เครื่องใช้ในโรงงาน และคลังสินค้า วัสดุส่งเสริมการขาย (ชั้นโชว์ ตู้เย็น) และเครื่องจักรอุปกรณ์ ไฟสตีมิกซ์ มีมูลค่าทางบัญชีรวมกัน 158.20 ล้านบาท ภาชนะบรรจุ (ขวด ลัง กระบะ ถังน้ำเชื่อม) มูลค่าทางบัญชี 23.88 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย หรือผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลอื่นที่สำคัญ

ชื่อบริษัท	:	บริษัท หาดทิพย์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	:	HTC
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107537002206
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	:	199,218,000 บาท (หุ้นสามัญ 199,218,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท หุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้ว จำนวน 199,218,000 หุ้น รวมมูลค่า 199,218,000 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	อุตสาหกรรมน้ำอัดลม
สถานที่ตั้ง :		
สำนักงานใหญ่	:	87/1 ถนนกาญจนวนิช ต. บ้านพรุ อ. หาดใหญ่ จ.สงขลา 90250 โทรศัพท์ : (074) 210-008-18, (074) 210-025-33 (074) 209-240-1, (074) 439-644-53 โทรสาร : (074) 210-006-7
สำนักงานสาขาที่ 1	:	36 ซอยเอกมัย 10 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2391- 4488 โทรสาร : 0-2381- 2257
สำนักงานสาขาที่ 2	:	206/1 หมู่ที่ 3 ต. ท่าโรงช้าง อ. พุนพิน จ. สุราษฎร์ธานี 84130 โทรศัพท์ : (077) 357- 385-89 โทรสาร : (077) 313-640
Website	:	http:// www.haadthip.com :
รอบระยะเวลาบัญชี	:	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
การป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้อง กับครอบครัวชั้น	:	ระดับ 4
บริษัทย่อย	:	บริษัท เข้าเทิร์น ร็อคส์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายขวดพลาสติกกึ่งสำเร็จรูปและขวดพลาสติก และรับจ้างเป่าขวดพลาสติก เป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI
สถานที่ตั้ง :		
สำนักงานใหญ่ :		87/1 ถนนกาญจนวนิช ตำบลบ้านพรุ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90250 โทรศัพท์ : (074) 210-008-18 ต่อ 292 โทรสาร : (074) 210-006-7
สำนักงานสาขา :		206/2 หมู่ที่ 3 ตำบลท่าโรงช้าง อำเภอพุนพิน จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84130 โทรศัพท์ : (077) 357-385 โทรสาร : (077) 313-640

ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 1 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009 – 9000 โทรสาร : 0-2009 – 9991
Website	:	http://www.set.or.th/tsd
E-mail	:	SETContractCenter@set.or.th
บริษัทผู้สอบบัญชี	:	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ทาวเวอร์ เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 0-2677- 2000 โทรสาร : 0-2677- 2222
Website	:	www.kpmg.co.th