



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และภารกิจหลักของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ประกาศวิสัยทัศน์และภารกิจหลักให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ตลอดจนพนักงานทุกระดับในองค์กรได้รับทราบ มีความเข้าใจร่วมกัน และประสานงานกัน เพื่อร่วมกันช่วยผลักดันให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายที่มุ่งหวังและก้าวไปในทิศทางที่กำหนดไว้อย่างมั่นคง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เผยแพร่วิสัยทัศน์และภารกิจดังกล่าวต่อสาธารณชน คู่ค้า และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของบริษัทฯ ได้รับทราบ เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นในทิศทางและอนาคตของบริษัทฯ และดำเนินธุรกิจร่วมกันกับบริษัทฯ ได้อย่างมั่นใจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทย ในการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์พลาสติก ตลอดจนผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ในระดับสากล

ภารกิจหลัก (Mission)

1. ภารกิจด้านการตลาด

เพิ่มส่วนแบ่งตลาดในประเทศและขยายตลาดไปต่างประเทศ ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน

2. ภารกิจด้านการผลิต

2.1 ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีด้วยต้นทุนต่ำ สามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้ โดยมีระบบการบริหารการผลิตที่มีมาตรฐาน

2.2 ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อสนองความต้องการของตลาด

3. ภารกิจต่อลูกค้า

ปรับปรุง และรักษามาตรฐานสินค้า เพื่อสร้างความมั่นใจและความพึงพอใจของลูกค้า ด้วยการให้บริการที่ประทับใจแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

4. ภารกิจด้านการบริหาร

ส่งเสริมให้บุคลากรได้รับการพัฒนา เพิ่มคุณค่าและมีความก้าวหน้าในอาชีพ มีความปลอดภัยในการทำงาน และรับผิดชอบต่อสังคม ไม่สร้างมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ดำเนินธุรกิจครั้งแรกภายใต้ชื่อ “หจก.อุตสาหกรรมศรีไทยพลาสติก” โดยมีนายสุมิตร เลิศสุมิตรกุล เป็นผู้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2506 ทำธุรกิจผลิตและจำหน่ายของใช้พลาสติกในครัวเรือน

ปี พ.ศ. 2515 ได้เปลี่ยนชื่อกิจการเป็น “หจก.อุตสาหกรรมศรีไทยซูเปอร์แวร์” และปรับทีมบริหารโดยนำมืออาชีพ คือ นายสนั่น อังอุบลกุล เข้ามาเป็นผู้จัดการโรงงาน และได้เพิ่มประเภทธุรกิจอีกประเภทหนึ่งคือ ผลิตเครื่องใช้เมลามีนบนโต๊ะอาหาร

ปี พ.ศ. 2522 ได้เปลี่ยนกิจการจากห้างหุ้นส่วนจำกัดเป็นบริษัทจำกัด ในชื่อ “บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด” กิจการได้ขยายตัวเติบโตขึ้นตามลำดับ

บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม พ.ศ. 2534 โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 170 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม พ.ศ. 2536

บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 470 ล้านบาท เมื่อวันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2537 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกครั้งเป็น 500 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2539 โดยมีหุ้นที่เรียกชำระมูลค่าครบแล้วจำนวน 400 ล้านบาท

เดือนกรกฎาคม ปี พ.ศ. 2540 จากผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก บริษัทฯ จึงได้ปรับโครงสร้างหนี้ โดยเมื่อวันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2543 บริษัทฯ ได้แปลงหนี้ส่วนหนึ่งเป็นทุนตามแผนฟื้นฟูกิจการ เป็นเหตุให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 400 ล้านบาท เป็น 2,857 ล้านบาท หนี้ที่ได้รับผลกระทบจากแผนฟื้นฟูกิจการอีกจำนวนหนึ่งถูกแปลงสภาพเป็นหุ้นกู้มีประกันอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ซึ่งเมื่อบริษัทฯ ได้ชำระเสร็จสิ้นแล้ว ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้มีคำสั่งให้ยกเลิกการฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2545 ตามพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. 2483 มาตรา 90/70 มีผลให้อำนาจการบริหารงานกลับคืนสู่ผู้บริหารของบริษัทฯ

ปี พ.ศ. 2548 คณะกรรมการบริษัทมีมติแต่งตั้งนายสนั่น อังอุบลกุล กรรมการผู้จัดการ ให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ แทนนายสุมิตร เลิศสุมิตรกุล อดีตประธานกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งได้ถึงแก่กรรม

บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างใหม่ทางธุรกิจ ซึ่งโครงสร้างใหม่จะประกอบด้วยสายธุรกิจพลาสติกโดยมีกลุ่มสินค้าหลัก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน สายธุรกิจซื้อขายไปและขายงานสนับสนุน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2549



ปี พ.ศ. 2551 บริษัทฯ ได้ลดทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจาก 2,857 ล้านบาท เป็น 2,709.9 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ซื้อคืนและไม่ได้จำหน่ายภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้น ซึ่งเป็นไปตามโครงการซื้อหุ้นสามัญคืนเพื่อการบริหารทางการเงินและขั้นตอนทางกฎหมาย

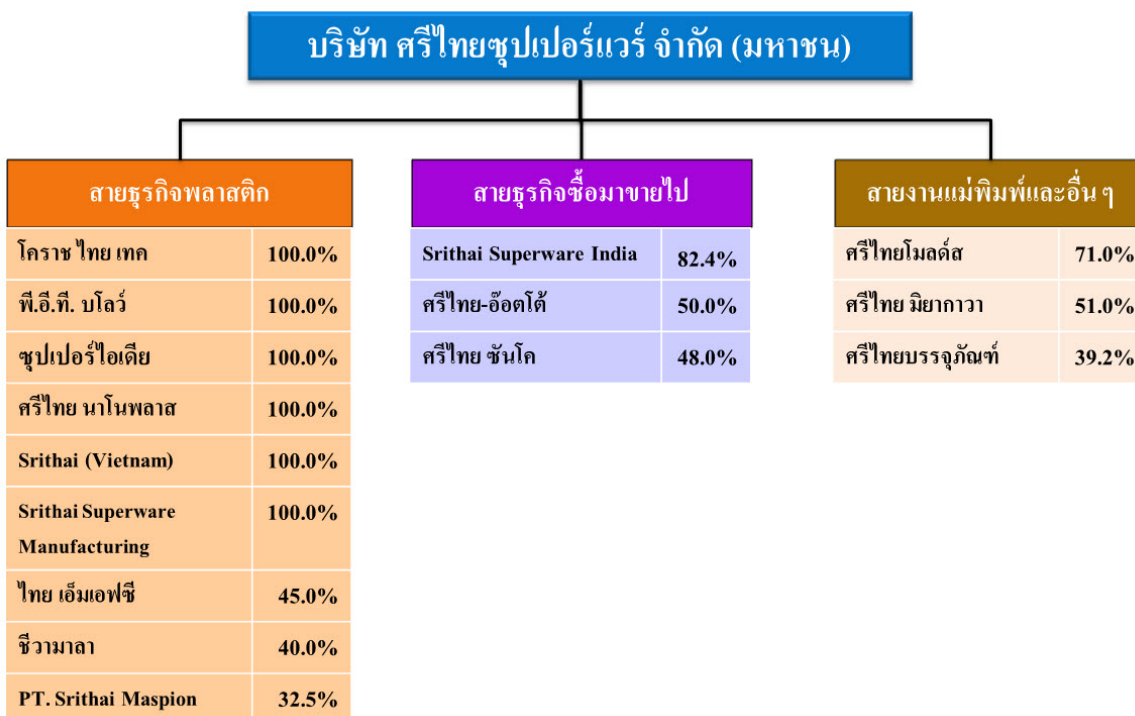
ในการบริหารงานของบริษัทฯ สำหรับสายธุรกิจหลักทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการลงทุนในเทคโนโลยีและเครื่องจักรใหม่ การพัฒนาคุณภาพสินค้าอย่างต่อเนื่องจนเป็นที่ยอมรับและโลกกว้างใจ การสรรหาและพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอ การพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพตามหลักธรรมาภิบาลและการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อรองรับกับการแข่งขันและผลักดันให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ การเดินทางขยายธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง การก้าวไปสู่การเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ด้วยเทคโนโลยีและสินค้าของบริษัทฯ ที่มีส่วนช่วยลดต้นทุนสินค้าของลูกค้าจากการใช้วัตถุดิบน้อยลง และมีส่วนช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตลอดจนการขยายฐานการผลิตและการจัดจำหน่ายไปต่างประเทศ ส่งผลให้ธุรกิจและรายได้ของบริษัทฯ มีการเติบโตเป็นลำดับ

ส่วนธุรกิจเครื่องใช้เอสเนเจอร์ บริษัทฯ เน้นการคัดสรรสินค้าที่หลากหลายและเปี่ยมด้วยคุณภาพสำหรับใช้ในชีวิตประจำวันหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ มาจำหน่ายในระบบการขายตรงแบบหลายชั้น (Multi-level Marketing) ภายใต้ตราสินค้าเอสเนเจอร์ “SNatur” ซึ่งนอกจากจะมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างรายได้ให้แก่สายธุรกิจซื้อมาขายไปของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ ยังมุ่งหวังที่จะผลักดันให้สินค้าเอสเนเจอร์เป็นอีกหนึ่งทางเลือกของผู้บริโภค ควบคู่ไปกับการก้าวไปสู่ระบบธุรกิจเครือข่ายที่โดดเด่น จูงใจและเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบอาชีพอิสระและสมาชิกที่ต้องการสร้างเครือข่าย ปัจจุบันธุรกิจเครือข่ายเอสเนเจอร์สามารถขยายฐานสมาชิกและลูกค้า ตลอดจนส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ ประเทศเมียนมาร์และลาว และยังสามารถเติบโตได้อีกในอนาคต

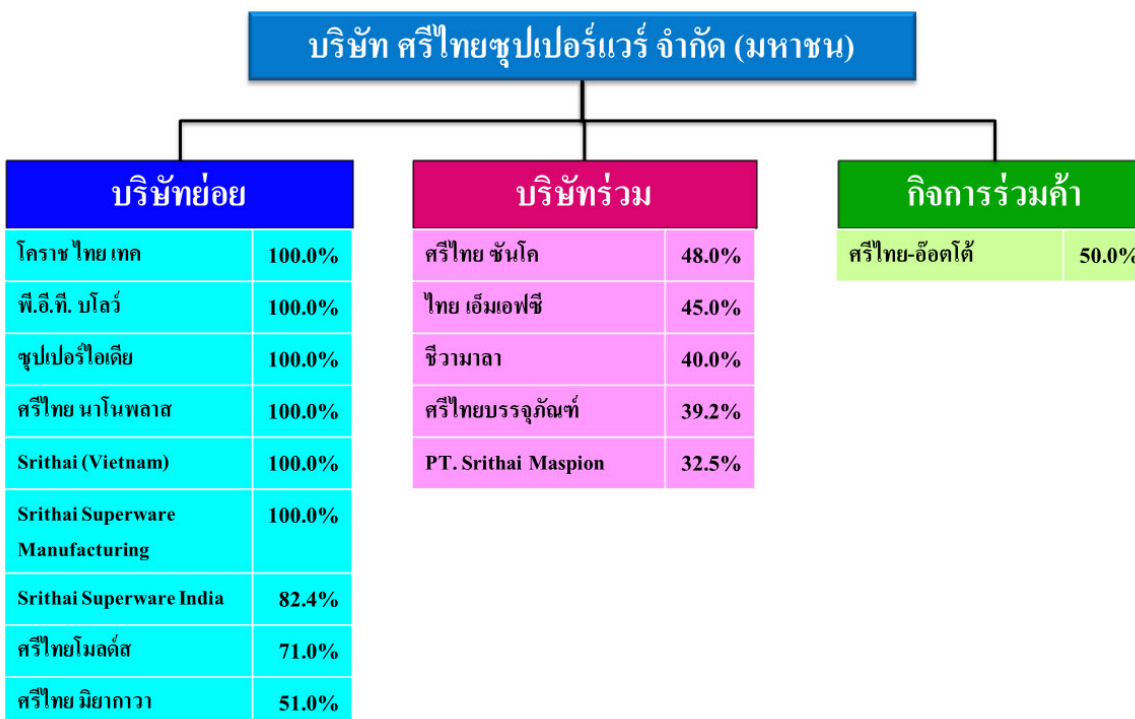
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่จะอยู่ภายใต้โครงสร้างเดียวกันกับโครงสร้างธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติกซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจซื้อมาขายไป เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้วางกลยุทธ์ให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น ส่วนกลุ่มบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มบริษัทในเครืออื่นๆ ที่ทำธุรกิจนอกเหนือจากธุรกิจหลักทั้งสองของบริษัทฯ นั้น จะจัดอยู่ในกลุ่มสายธุรกิจอื่น

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามสายธุรกิจ



โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทศรีไทยซูเปอร์แวร์ – แยกตามประเภทของเงินลงทุน





2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทประกอบด้วย รายได้จากการขายและงานรับจ้าง และรายได้อื่น ซึ่งจำแนกได้ดังนี้

รายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม	% การถือหุ้น ของบริษัทฯ	พ.ศ. 2556		พ.ศ. 2555	
		ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและงานรับจ้าง					
สายธุรกิจพลาสติก					
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน					
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	1,715	18.0	2,000	22.5
บริษัท โคราซ ไทย เทค จำกัด	100.0	161	1.7	234	2.6
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	64	0.7	49	0.6
Srithai Superware India Limited	82.4	69	0.7	57	0.6
รวมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน	-	2,009	21.1	2,340	26.3
ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม					
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	4,867	50.9	4,595	51.6
บริษัท พี.อี.ที. บิลด์ จำกัด	100.0	98	1.0	82	0.9
บริษัท ศรีไทย นาโนพลาสติก จำกัด	100.0	33	0.4	26	0.3
Srithai (Vietnam) Company Limited	100.0	1,071	11.2	375	4.2
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	678	7.1	695	7.8
รวมผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม	-	6,747	70.6	5,773	64.8
สายธุรกิจซื้อมาขายไปและสายงานแม่พิมพ์					
บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)	-	425	4.4	437	4.9
บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด	71.0	94	1.0	109	1.2
บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด	51.0	122	1.3	98	1.1
รวมสายธุรกิจซื้อมาขายไปและสายงานแม่พิมพ์	-	641	6.7	644	7.2
รวมรายได้จากการขายและงานรับจ้าง	-	9,397	98.4	8,757	98.3
รายได้อื่น	-	107	1.1	111	1.2
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า	-	50	0.5	42	0.5
รายได้รวมทั้งสิ้น	-	9,554	100.0	8,910	100.0

หมายเหตุ บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายละเอียดเพิ่มเติมไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 หัวข้อ 6 ข้อมูลจำแนกตามส่วนงาน หน้า 36 – 37

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.2.1 สายธุรกิจพลาสติก

บริษัทฯ ได้จำแนกสายธุรกิจพลาสติกโดยแบ่งกลุ่มสินค้าหลักออกเป็นผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ซึ่งเป็นการจำแนกตามวัตถุประสงค์การใช้งานของผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม คือ ชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ประกอบเป็นสินค้าอุตสาหกรรม เช่น ตู้อบไมโครเวฟ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า ชิ้นส่วนรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เครื่องโทรสาร เครื่องพิมพ์ เป็นต้น



เปลือกหม้อแบตเตอรี่ คือ หม้อแบตเตอรี่เฉพาะที่เป็นส่วนนอกสุดซึ่งทำมาจากพลาสติก ประกอบด้วยตัวแบตเตอรี่และฝา รวมถึงขั้วแบตเตอรี่ ทั้งแบตเตอรี่รถยนต์ และรถจักรยานยนต์

พาเลท คือ แท่นวางสินค้า มีลักษณะเป็นแท่นสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่ ใช้สำหรับวางสินค้าในสถานที่เก็บสินค้า ภายในแท่นมีช่องสำหรับให้ขาของรถยกเสียบเพื่อยกแท่นได้





ถังบรรจุขวด คือ ถังพลาสติก ภายในแบ่งออกเป็นช่องๆ สำหรับใช้บรรจุขวด เช่น ขวดน้ำอัดลม ขวดเบียร์ และเครื่องดื่มประเภทต่างๆ เป็นต้น

ถังบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ ถังบรรจุสีทาบ้าน ถังเคมีภัณฑ์ ถังบรรจุน้ำมันเครื่อง และถังบรรจุสารเคมี



ถังขยะ ได้แก่ ถังขยะขนาดใหญ่แบบมีล้อเคลื่อนที่ได้ ใช้วางริมทางเดินเท้า หรือในที่สาธารณะทั่วไป

ถังเปล่า ได้แก่ ถังใส่ปลา ถังใส่ผลไม้ ถังใส่ผักผลไม้



บรรจุภัณฑ์อาหาร ได้แก่ ภาชนะพลาสติกสำหรับบรรจุอาหารและเครื่องดื่มที่ใช้เทคโนโลยีการฉีดขึ้นรูปแบบผนังบาง โดยจำแนกเป็นแต่ละประเภทดังนี้



- บรรจุภัณฑ์ที่เน้นความสวยงามโดยใช้เทคโนโลยีการติดฉลากในแม่พิมพ์ IML (In-Mould Labeling)



- บรรจุภัณฑ์ที่พิมพ์ลวดลายด้วยระบบ Offset



- บรรจุภัณฑ์อาหารแช่เย็นและแช่แข็ง และบรรจุภัณฑ์ใส่อาหารแบบมีแถบป้องกันการเปิด (Tamper Evident)

บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ได้แก่ ฝาเกลียวและพรีฟอร์มขวดน้ำอัดลมและน้ำดื่ม PET





กล่องบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี Super Jewel Box คือกล่องพลาสติกสำหรับบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี ซึ่งมีลักษณะพิเศษป้องกันการปลอมแปลงและมีสิทธิบัตรในตัวสินค้า

สินค้าพรีเมียม ได้แก่ สินค้าที่ผลิตเพื่อเป็นของแถมในรายการส่งเสริมการขายของผู้ผลิตสินค้าหรือร้านค้าต่างๆ ซึ่งออกแบบโดยผู้ว่าจ้างผลิตหรือบริษัทเอง และเมื่อผลิตเสร็จแล้ว ต้องติดเครื่องหมายการค้าของเจ้าของสินค้า



สินค้าอื่นๆ ได้แก่ สินค้าจำพวกอุปกรณ์อำนวยความสะดวก อุปกรณ์ตกแต่ง และเครื่องใช้ไม้สอยต่างๆ

(ข) การตลาดและภาวะแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม

ชิ้นส่วนยานยนต์และรถจักรยานยนต์

และเปลือกหม้อแบตเตอรี่

พาเลท ถังบรรจุขวด ถังเปล่า

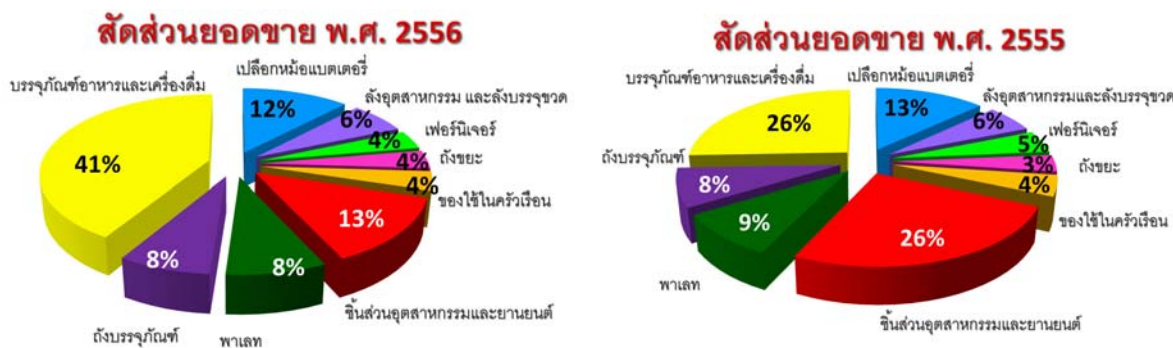
ถัง ถังขยะ

ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพื่อนำไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อขายต่อไป

ลูกค้าซื้อเพื่อนำไปใช้งานโดยตรง ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้สินค้าประเภทนี้



บรรจุภัณฑ์อาหาร	โรงงานอุตสาหกรรมอาหารพร้อมรับประทาน โรงพยาบาลที่ต้องการส่งเสริมการขาย และร้านสะดวกซื้อ
บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม	โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม
กล่องบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี	ผู้ประกอบการค่ายหนังและค่ายเพลงต่างๆ โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายในเขตภูมิภาคอาเซียนให้แก่ลูกค้าในประเทศเนเธอร์แลนด์
สินค้าพรีเมียม	จำหน่ายโดยตรงให้แก่เจ้าของสินค้าและร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการส่งเสริมการขาย
สินค้าจำพวกอุปกรณ์อำนวยความสะดวก อุปกรณ์ตกแต่ง และเครื่องใช้ไม้สอยต่างๆ	ขายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าปลีก เพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ผู้บริโภค
ระยะเวลาให้สินเชื่อ	โดยทั่วไปสินค้าพลาสติกมีระยะเวลาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประมาณ 30-90 วัน ยกเว้นการขายในงานมหกรรมจะขายเป็นเงินสด
กลยุทธ์การแข่งขัน	เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงและแตกต่างจากสินค้าคู่แข่งด้วยเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัย เพิ่มมูลค่าของสินค้าด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ พัฒนาสินค้าให้มีส่วนช่วยในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ตลอดจนเน้นความหลากหลายของสินค้าและบริการที่ครบวงจร เนื่องจากบริษัทมีบริษัทย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์และรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ การร่วมวิจัยและพัฒนาสินค้ากับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ มีส่วนช่วยให้สินค้ามีรูปแบบตรงกับความต้องการและ/หรือช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่ลูกค้า ตลอดจนสิทธิบัตรในตัวสินค้า ก็มีส่วนช่วยเสริมกลยุทธ์ในการแข่งขันให้แก่บริษัทฯ
ช่องทางการจำหน่าย	ผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้ ส่งออกต่างประเทศ 21% ขายภายในประเทศ 79%



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท ศรีไทยมาร์เก็ตติ้ง จำกัด บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด บริษัท ธนศิริ อินดัสทรีส์ จำกัด และบริษัท ส.ศิริไทย เทคคิง จำกัด ซึ่งเป็นลูกค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลานาน นอกจากนี้ ตัวแทนจำหน่ายที่เป็นบริษัทในเครือของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ศรีไทย-อ็อตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผู้ผลิตสินค้าพลาสติกส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกิจกับกลุ่มสินค้าในกลุ่มสินค้าหนึ่ง เพื่อแข่งขันเฉพาะในตลาดที่ตนเองถนัด เช่น โรงงานผลิตพลาสติกเครื่องใช้ในครัวเรือนก็จะผลิตเฉพาะเครื่องใช้ในครัวเรือนเท่านั้น จะไม่ผลิตสินค้าชนิดอื่น เป็นต้น โรงงานพลาสติกทั่วประเทศมีหลายพันราย ส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดเล็กหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือนซึ่งใช้เงินลงทุนน้อยและเทคโนโลยีต่ำ โรงงานพลาสติกขนาดใหญ่ที่สามารถผลิตสินค้าพลาสติกป้อนให้แก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจต่างๆ ได้มีอยู่ไม่กี่โรงงาน เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง มีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดและต้องมีเทคโนโลยีการผลิตที่ดี นอกจากนี้ ชื่อหรือตราที่ยี่ห้อเป็นสิ่งสำคัญมากในการสร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้าโดยเฉพาะโรงงานที่ผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม เพราะเป็นสินค้าที่ต้องการคุณภาพและการส่งมอบตรงเวลา

กลุ่มบริษัทเป็นผู้นำในวงการสินค้าพลาสติก มีเครื่องจักรที่ทันสมัยและมีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาพัฒนาขีดความสามารถในการผลิต ตลอดจนปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นทั้งในส่วนของการช่วยเพิ่มผลผลิต ลดการใช้แรงงานคน ลดการใช้พลังงาน และลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในกระบวนการผลิต เพื่อมีส่วนร่วมในการช่วยลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม โดยปัจจุบันบริษัทมีโรงงานที่ทันสมัยสำหรับผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมอยู่ 3 โรงงาน และมีกำลังการผลิตรวมกันสูงเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย บริษัทฯมีความเชี่ยวชาญในการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมที่ต้องการความเที่ยงตรงสูง เช่น ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น โดยบริษัทฯจะไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับโรงงานพลาสติกขนาดเล็กที่ผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ทั่วไป ซึ่งมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูงและไม่ได้เน้นคุณภาพมากนัก เพื่อให้ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่ม แต่บริษัทฯจะมุ่งเน้นการทำธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ด้วยการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพสูง มีความทันสมัย และสนองตอบความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้ ควบคู่ไปกับ



การพิจารณาเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีกำไรดี โดยในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯมุ่งเน้นให้ความสำคัญและเดินน้ำ ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของการขยายกำลังการผลิตและตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ อาหารและเครื่องดื่ม ตลอดจนผลิตภัณฑ์ที่ใช้จัดเก็บและขนย้ายวัสดุ (Material Handling) ได้แก่ พาเลท และลังอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง มีอัตราการเติบโตและกำไรดี ในขณะที่พยายามลดการรับงานในส่วน of ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าตามนโยบาย ของบริษัทฯ

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร นอกจากสินค้าของบริษัทฯจะเปี่ยมด้วยคุณภาพ มีความปลอดภัย และสวยงามโดดเด่นแล้ว สินค้าของบริษัทฯยังได้รับการยอมรับและความไว้วางใจใน ระดับสากล และยังเป็นที่ยู้งักอย่างแพร่หลายมากขึ้นในกลุ่มอุตสาหกรรมโรงภาพยนตร์เมื่อบริษัทฯ สามารถคว้ารางวัล IMDA Awards 2012 สาขา Best Products Family จากสมาคม In-Mold Decorating Association ประเทศสหรัฐอเมริกา จากการส่งชุดแก้วน้ำและถังข้าวโพดคั่วชุด “The Avengers” เข้าร่วม ประกวดในปี พ.ศ. 2555 ส่งผลให้บริษัทฯสามารถเปิดตลาดในต่างประเทศได้มากขึ้น ได้แก่ เวียดนาม ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย และมียอดขายเติบโตเป็นลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯยังคงมุ่งมั่นพัฒนาบรรจุ ภัณฑ์อาหารแช่แข็งพร้อมรับประทาน (ready-to-eat) อย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของการปรับปรุง ประสิทธิภาพในการผลิตและการพัฒนารูปแบบสินค้าร่วมกับลูกค้า โดยในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯสามารถ ผลักดันผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารแช่แข็งพร้อมรับประทาน (ready-to-eat) เข้าสู่ระบบตลาดของผู้ผลิต ในอุตสาหกรรมอาหารและผู้บริโภคอย่างเต็มรูปแบบ โดยกระจายสินค้าผ่านทางร้านสะดวกซื้อที่ตั้งอยู่ทั่ว ประเทศ ซึ่งได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี และในปี พ.ศ. 2557 บริษัทฯจะทำการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ ใหม่ๆ เพิ่มเดิมอีก 2-3 แบบ เพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับตัวผลิตภัณฑ์และตอบสนองความต้องการ ตลาดได้มากขึ้น

ส่วนบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม บริษัทฯเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ผลิตที่มีอยู่เพียงไม่กี่แห่งทั่วโลกที่สามารถ ผลิตฝา (Closure) ที่มีน้ำหนักเบาและผลิตได้เร็วที่สุด และจากการประสบความสำเร็จในการทำตลาดใน ประเทศเวียดนามผ่านทางบริษัทย่อย กลุ่มบริษัทได้ก้าวสู่การเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มรายใหญ่ของ ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งยังคงไม่หยุดยั้งและจะก้าวต่อไปในการขยายธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ เครื่องดื่มทั้งในประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียนที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ เพื่อรองรับกับ ความต้องการของตลาดขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าสูง ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ น้ำหนักเบาจากการลดปริมาณวัตถุดิบ และมีส่วนช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ทำให้บริษัทฯมีความเชื่อมั่นในศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ และธุรกิจ ผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมมีศักยภาพที่จะเติบโตได้อีกมากในอนาคต

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯไม่สามารถเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากโรงงานพลาสติกขนาดกลางและ ขนาดเล็กมีจำนวนนับพันแห่ง อย่างไรก็ตาม ด้วยเทคโนโลยีในการผลิต กำลังการผลิตในปัจจุบัน ตลอดจนความหลากหลายของสินค้า ทำให้บริษัทฯมีความเชื่อมั่นว่า บริษัทฯเป็นผู้ผลิตและจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ที่ลูกค้าให้การยอมรับและเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้า ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯได้ประเมินส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	%
เปลือกหม้อเบตเตอร์	60
ถังบรรจุขวด	60
ถังขยะ	25
เฟอร์นิเจอร์	25
กลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling	25
กลุ่มบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม	20

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯมีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม 3 โรงงาน ได้แก่ โรงงานสุขสวัสดิ์ โรงงานบางปู และ โรงงานอมตะนคร ชลบุรี โดยผลิตสินค้าแตกต่างกันดังนี้ :-

โรงงานสุขสวัสดิ์

ผลิตผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหาร ถังบรรจุภัณฑ์



โรงงานบางปู

ผลิตเปลือกหม้อเบตเตอร์

โรงงานอมตะนคร ชลบุรี

ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภททั้งชิ้นงานขนาดเล็กและชิ้นงานขนาดใหญ่ ได้แก่ พาเลทลังบรรจุขวด ถังขยะ บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม กล่องบรรจุแผ่นซีดีและดีวีดี อุปกรณ์ตกแต่ง เปลือกหม้อเบคเตอร์ ชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า และชิ้นส่วนยานยนต์



วัตถุดิบที่สำคัญ ได้แก่ เม็ดพลาสติกชนิดต่างๆ ซึ่งซื้อส่วนใหญ่ภายในประเทศจากตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตหลายรายซึ่งไม่มีปัญหาคุณภาพวัตถุดิบและไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ช่วงเวลาที่ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้น ราคामะ็ดพลาสติกก็มักเพิ่มสูงขึ้นด้วย ซึ่งหากราคามะ็ดพลาสติกมีความผันผวนมาก บริษัทฯจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการขึ้นลงของราคา ตลอดจนการต่อรองเงื่อนไขทางการค้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเป็นครั้งคราว เพื่อให้บริษัทฯ ได้ราคาวัตถุดิบที่เหมาะสม โดยผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบที่บริษัทฯ แต่งตั้งขึ้น โดยเฉพาะเพื่อติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย นอกจากนี้ เมื่อบริษัทฯ ราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯก็จะสามารถปรับราคาขายกับลูกค้าได้ หากมีการตกลงกันมาก่อน โดยบริษัทฯ จะหลีกเลี่ยงการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้านานๆ

แม้ว่ากระบวนการผลิตของบริษัทฯ ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แต่บริษัทฯ ก็ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยบริษัทฯ ได้กำหนดแนวทาง 3 Save : Save Material, Save Energy, Save the World ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2551 ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญกับการลดการใช้วัตถุดิบ ลดขั้นตอนการทำงาน ลดการใช้พลังงาน ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ในกระบวนการผลิต เพื่อมีส่วนร่วมในการช่วยลดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมและภาวะโลกร้อน ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการศึกษาและวิจัยร่วมกับองค์กรและสถาบันการศึกษาชั้นนำเพื่อพัฒนาสินค้าพลาสติกที่สามารถย่อยสลายเองได้ตามธรรมชาติ และสามารถผลักดันไปสู่ลูกค้าเฉพาะกลุ่มในเชิงพาณิชย์มากขึ้นในอนาคต

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ด้วยฐานลูกค้าของบริษัทฯ ก่อนช่วงกว้างตามประเภทของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ประกอบกับการมีประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการส่งมอบสินค้าให้เป็นไปตามแผนการสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้า บริษัทฯ จึงไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม

2. ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ได้แก่ เครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวซึ่งผลิตมาจากผงเคลือบดินโดยพิมพ์ลวดลายให้สวยงาม เช่น จาน ชาม โถใส่ข้าว ททัพ ซ้อน ถ้วยน้ำ เป็นต้น



(ข) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย ระบบการขายตรง (Direct Sales) โดยขายตรงแก่ผู้บริโภค และส่งออกไปต่างประเทศ

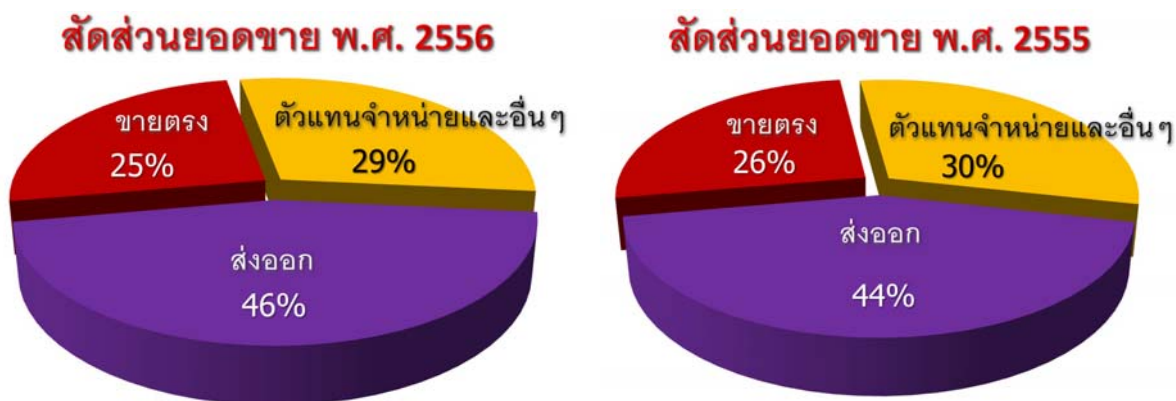
ระยะเวลาให้สินเชื่อ

- 1) ขายในระบบการขายตรง (Direct Sales) เกือบทั้งหมดเป็นเงินสด
- 2) ขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ให้เครดิตเทอมประมาณ 30-150 วัน
- 3) ขายลูกค้าทั่วไปในต่างประเทศ มีทั้งที่เป็นเงินสดและให้เครดิตเทอมประมาณ 30-60 วัน
- 4) ขายในงานมหกรรมลดราคาจะขายเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูง และการออกแบบลวดลาย สี สันที่งดงาม ตลอดจนการพัฒนาบุรุษผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมต่อการใช้งานที่หลากหลายมากขึ้น

ช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนมีช่องทางการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2556
เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2555 ดังนี้



ตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ ได้แก่ บริษัท สยามเมลามีน มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และบริษัท ศรีไทย มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ซึ่งเป็นคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกันเป็นระยะเวลานาน

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วย “ผงเมลามีน” เป็นสารพลาสติกที่สามารถทนทานต่อความร้อนได้สูงถึง 100 องศาเซลเซียส เหมาะสมที่จะใช้ทำเป็นภาชนะใส่อาหารเพราะให้ความปลอดภัยสูงต่อผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีผู้ผลิตในประเทศอยู่เพียงไม่กี่ราย ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทมีความแข็งแรงทนทาน มีลวดลายและสีสันสวยงาม ประกอบกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและความปลอดภัยต่อผู้บริโภคด้วยวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตมาจากผงเมลามีน 100% ทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทเป็นที่นิยมของตลาดโดยทั่วไปทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ บริษัทสามารถส่งออกไปยังประเทศต่างๆ ได้แล้วมากกว่า 100 ประเทศทั่วโลก และตลาดยังมีช่องทางที่จะขยายตัวได้อีก

บริษัทเป็นผู้นำในวงการผลิตภัณฑ์เมลามีน โดยเป็นผู้ผลิตภาชนะเมลามีน 100% รายใหญ่ที่สุดในโลกและมีเทคโนโลยีในการผลิตที่ทันสมัยด้วยการนำระบบการผลิตแบบลีน (Lean Manufacturing) มาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนและพัฒนาเทคนิคการผลิตให้เป็นอัตโนมัติมากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายฐานการตลาดและการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนไปยังประเทศเวียดนาม และสร้างฐานการตลาดที่มั่นคงในประเทศอินเดียผ่านช่องทางผู้จัดจำหน่ายหลายราย ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทได้ดำเนินการตามแผนการขยายฐานการผลิตไปยังประเทศอินเดียผ่านการลงทุนในบริษัทย่อยจัดตั้งใหม่ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้จัดหาที่ดินเรียบร้อยแล้วซึ่งตั้งอยู่ในเมือง Ahmedabad รัฐ Gujarat ปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้างโรงงาน ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2557

บริษัทมีตราสินค้าของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำด้วยเมลามีน 6 ตรา ได้แก่ Superware, Vanda, Flowerware, Melamineware, Unica และ Ektra โดยบริษัทฯเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เมลามีนเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีระบบขายตรง

ในส่วนของสินค้าภายใต้ชื่อ “เอกตรา” (Ektra) มีทั้งผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากพลาสติกและเมลามีน เน้นการออกแบบที่ทันสมัยเพื่อให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าชีวิตคนเมือง (Metro Living) เพื่อให้สอดคล้องกับกระแสแนวโน้มของสินค้าที่มีดีไซน์และการใช้งานที่เหมาะสมกับสภาพชีวิตคนเมืองยุคใหม่ ซึ่งเป็นการขยายฐานลูกค้าสู่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับบนมากขึ้น

กลุ่มสินค้าชื่อ “เอกตรา” (Ektra) ได้รับความนิยมและมีการขยายตัวของยอดขายเป็นที่น่าพอใจ ทั้งนี้ บริษัทฯจัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวผ่านระบบการขายตรง และวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าและร้านค้าชั้นนำหลายแห่ง รวมถึงการส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ



ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทมีกำลังการผลิตมากที่สุดในประเทศไทยและมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 80 ของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีนในประเทศไทย ซึ่งมากกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันอยู่หลายเท่า

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ



บริษัทฯผลิตสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนที่โรงงานโคราช ภายในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา โดยเน้นการผลิตตามใบสั่งซื้อจากต่างประเทศ และการผลิตสินค้าเมลามีนที่ได้รับความนิยมจากตลาดภายในประเทศเป็นหลัก สำหรับวัตถุดิบที่สำคัญ คือ ผงเมลามีนซึ่งส่วนใหญ่สั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ บริษัทฯมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ใช้ไม่มีปัญหาด้านคุณภาพหรือการขาดแคลนแต่อย่างใด และกระบวนการผลิตไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯซื้อผงเมลามีนจากบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของยอดสั่งซื้อผงเมลามีนทั้งหมดในปี พ.ศ. 2556 เนื่องจากเป็นบริษัทในเครือ จึงซื้อผงเมลามีนได้ในราคาที่เหมาะสมและคุณภาพได้ตามมาตรฐานสากล รวมทั้งไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

การขายของบริษัทฯกระจายไปยังลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศหลายหมื่นราย ซึ่งเป็นทั้งลูกค้ารายย่อยและตัวแทนจำหน่าย บริษัทฯไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2.2.2 สายธุรกิจซื้อมาขายไป

สายธุรกิจซื้อมาขายไปเป็นสายธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับบริษัทนอกเหนือจากรายได้หลักที่มาจากสายธุรกิจพลาสติก โดยการสรรหาสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพ มีความทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายในราคาที่เหมาะสม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สินค้าที่บริษัทฯจัดหามาจำหน่ายในสายธุรกิจซื้อมาขายไปสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายผ่านระบบธุรกิจเครือข่ายเอสเนเจอร์ จำแนกเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักดังนี้

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพ
(Healthnovation)



- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมความงาม
(Beautnovation)

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมครัวเรือน
(Homenovation)





- ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร
(Agrinovation)

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทซื้อมาขายไปอื่น จำแนกตามแหล่งผลิตสินค้าได้ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ ได้แก่ ชุดเครื่องนอน
ภาชนะที่ใช้ในการประกอบอาหารต่างๆ



- ผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ได้แก่ ล็อกเกอร์ล็อก กล่องถนอมอาหารระบบล็อกพิเศษจากประเทศ
เกาหลีใต้ โต๊ะ เก้าอี้ เติงนอนชายหาด ครา Evolutif และ Kettal จากประเทศฝรั่งเศสและสเปน





(ข) การตลาดและภาวะแข่งขัน

ลักษณะลูกค้า

กลุ่มผู้บริโภคสินค้าโดยตรง และกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย โรงแรม (Hotel) ภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering)

ระยะเวลาให้สินเชื่อ

- 1) ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้เครดิตเทอมประมาณ 90-150 วัน
- 2) ขายผ่านระบบการขายตรงแบบ Single-level Marketing เกือบทั้งหมดเป็นเงินสด
- 3) ขายผ่านระบบธุรกิจเครือข่ายเอสเนเจอร์แบบ Multi-level Marketing ทั้งหมดเป็นเงินสด
- 4) ขายในงานมหกรรมลดราคาทั้งหมดเป็นเงินสด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เน้นความหลากหลายของสินค้าด้วยการสรรหาสินค้านวัตกรรมสินค้าคุณภาพที่มีความปลอดภัย ทันสมัย และเป็นที่ยอมรับของตลาดหรือมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ จากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่ายในราคาที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง เน้นการจำหน่ายสินค้าที่ครบวงจรหรือเป็นกลุ่มสินค้าที่สามารถเสนอขายให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการขายและการขยายฐานสมาชิกของระบบธุรกิจขายตรงแบบ Single-level Marketing และธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing เพื่อการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น ตลอดจนช่วยให้สินค้าติดตลาดและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายบางส่วน ตลอดจนจำหน่ายโดยใช้ระบบการขายตรง (Direct Sales) ทั้งระบบธุรกิจแบบ Single-level Marketing และธุรกิจเครือข่ายแบบ Multi-level Marketing โดยเป็นการจำหน่ายในประเทศเป็นส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 90

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ นำมาจำหน่ายในสายธุรกิจชีวมายาไปเริ่มมีความหลากหลายโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า SNatur ที่จำหน่ายผ่านระบบธุรกิจเครือข่าย โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคและเป็นที่นิยม ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมการดูแลสุขภาพและความงาม และผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมการเกษตร ประกอบกับฐานสมาชิกที่มีการขยายตัวจากการมีผู้สนใจร่วมทำธุรกิจมากขึ้น ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถครอบคลุมตลาดได้กว้างขวาง และบริษัทฯ มีรายได้จากสายธุรกิจชีวมายา

ขายไปเป็นที่น่าพอใจในปี พ.ศ. 2556 แม้ว่าจะมีการแข่งขันสูงและได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพและความปลอดภัย สามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าตามกระแสนิยมของตลาด และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวันหรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไป หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการทดสอบจากการใช้งานจริงและมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ ทำให้บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า ระบบธุรกิจเครือข่ายจะมีสินค้าที่มีคุณภาพมานำเสนอเป็นทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคอยู่เสมอทั้งในส่วนที่เพิ่มเติม หรือทดแทนสินค้าที่ความต้องการของตลาดถึงจุดอิ่มตัว หรือมีกระแสนิยมที่ลดลง ประกอบกับบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมกระตุ้นสมาชิกในการสร้างยอดขายและขยายธุรกิจผ่านกิจกรรมงานประชุมสัมมนาสมาชิกและการแสดงสินค้าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้สนใจเข้าร่วมงาน

ด้วยความพร้อมทางด้านการเงินที่สามารถสนับสนุนธุรกิจเครือข่าย การเป็นที่ยอมรับในสังคมและแวดวงธุรกิจ ทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพและเพียงพอ ได้แก่ ฐานสมาชิกของระบบการขายตรงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย ศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ทั่วทุกภูมิภาค ตลอดจนการสรรหานวัตกรรมหรือแผนธุรกิจที่ช่วยส่งเสริมการขายหรือการสร้างเครือข่าย ได้แก่ การร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำในประเทศ และการดำเนินธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World ที่ช่วยให้การขายและการขยายฐานสมาชิกของนักธุรกิจเอสเนเจอร์ไม่จำกัดแค่เพียงในประเทศไทย แต่มีโครงสร้างพื้นฐานอยู่ภายใต้ระบบเดียวกัน ทำให้ธุรกิจเครือข่ายเอสเนเจอร์สามารถก้าวไปสู่การเป็นทางเลือกที่ดีกว่าของผู้ที่ต้องการทำธุรกิจเครือข่าย ส่งผลให้ฐานสมาชิกมีการขยายตัวและกว้างขวางมากยิ่งขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อร่วมกันผลักดันให้สินค้าของบริษัทฯ สามารถกระจายสู่ตลาดผู้บริโภคได้กว้างขวางขึ้น และบริษัทฯ สามารถรักษาสถานภาพการแข่งขันและมียอดขายที่เติบโตขึ้นในอนาคต

อนึ่ง บริษัทฯ จะทำการศึกษาสินค้าและตลาดอย่างถี่ถ้วนก่อนนำสินค้ามาจำหน่ายหรือต้องเป็นสินค้าที่มีมูลค่าตลาดรองรับไม่น้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อลดความเสี่ยงและการแข่งขันที่ไม่จำเป็น นอกจากนี้ สายธุรกิจซื้อขายไปยังเป็นสายธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก และหากสินค้าที่นำมาจำหน่ายไม่สามารถทำกำไรหรือเป็นที่นิยมของตลาดได้ตามที่คาดการณ์ บริษัทฯ ก็สามารถเลิกจำหน่ายสินค้าชนิดนั้นได้โดยไม่ได้รับผลกระทบมากนัก ซึ่งเป็นข้อดีของธุรกิจประเภทนี้

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัทฯ ไม่สามารถเปรียบเทียบขนาดกับคู่แข่งได้โดยตรง เนื่องจากสินค้าที่บริษัทฯ นำมาจำหน่ายมีความหลากหลายและประเภทของการใช้งานที่แตกต่างกัน และมีคู่แข่งที่มากมายหลากหลายขนาด จึงไม่สามารถประเมินสภาพตลาดโดยรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์และส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัทฯ ที่ชัดเจนได้ แต่จากคุณภาพและคุณลักษณะพิเศษเฉพาะ ตลอดจนสิทธิบัตรในตัวสินค้าที่บริษัทฯ นำมาจำหน่าย ทำให้สินค้าของบริษัทฯ แตกต่างและสามารถเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้แก่ผู้บริโภคได้

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทจัดหาสินค้าจากผู้ผลิตหลายรายจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในการติดต่อกับผู้ผลิตสินค้าแต่ละรายเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายนั้น บริษัทฯ ได้ศึกษาและพิจารณาถึงคุณภาพของตัวสินค้า และการเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั่วไป ชัดความสามารถในการผลิต ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อมูลด้านอื่นๆ ของผู้ผลิตสินค้าตามหลักเกณฑ์ในการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) เช่น การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิชาการ/ฝึกอบรม เป็นต้น ควบคู่ไปกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอีกด้วย ทั้งนี้เพื่อให้บริษัทฯ มีความมั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะไม่มีปัญหาขาดแคลนสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

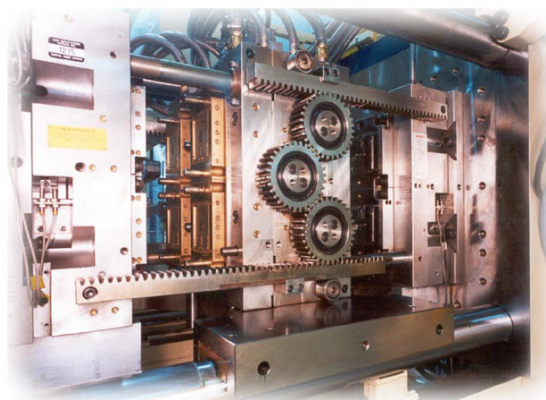
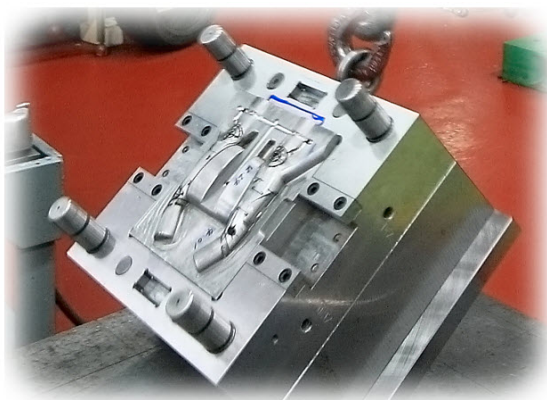
บริษัทฯ มีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ามากมายหลากหลายประเภททั้งกลุ่มผู้บริโภคโดยตรง ลูกค้ารายย่อย ตัวแทนจำหน่าย และกลุ่มธุรกิจ โรงแรม ภัตตาคาร และร้านอาหาร ซึ่งบริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 เกินกว่า 10% ของรายได้รวม

2.2.3 สายธุรกิจอื่น

สายธุรกิจอื่นประกอบด้วยสายงานแม่พิมพ์ซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนของสายธุรกิจพลาสติก และกลุ่มธุรกิจอื่นนอกเหนือจากสายธุรกิจพลาสติกและสายธุรกิจซื้อมาขายไป โดยมีรายละเอียดของสายธุรกิจอื่นดังต่อไปนี้

1. สายงานแม่พิมพ์

บริษัทฯ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจผลิตแม่พิมพ์เองเพื่อจำหน่ายให้บุคคลภายนอก แต่ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดยบริษัทในเครือ ได้แก่ บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ซึ่งทั้งสองบริษัทต่างก็เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกสำหรับใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องเค็มแบบผนังบาง (Thin Wall) ที่ใช้งานมีความละเอียด เทียงตรง



บริษัทมีความจำเป็นต้องใช้แม่พิมพ์ในการผลิตสินค้าพลาสติกทั้งผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน แม่พิมพ์จึงมีความสำคัญต่อสายธุรกิจพลาสติกค่อนข้างมาก เนื่องจากแม่พิมพ์แต่ละชุดจะมีลักษณะและประสิทธิภาพในการผลิตชิ้นงานที่แตกต่างกัน ดังนั้น หากนำแม่พิมพ์ที่ไม่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิต ชิ้นงานที่ผลิตได้ก็จะมีคุณภาพและไม่ได้มาตรฐาน อีกทั้งอาจก่อให้เกิดของเสียในกระบวนการผลิตได้ โดยปัจจุบันแม่พิมพ์สามารถแบ่งได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มที่ 1 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่มีรูปแบบเรียบง่าย ได้แก่ เครื่องใช้ในครัวเรือน และของเด็กเล่น ซึ่งใช้ระบบการฉีดพลาสติกแบบธรรมดาในการผลิต ดังนั้น แม่พิมพ์จึงมีราคาต่ำ และมีผู้ผลิตรายย่อยที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้เป็นจำนวนมาก
- กลุ่มที่ 2 แม่พิมพ์สำหรับผลิตอุปกรณ์และชิ้นงานเครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนยานยนต์และสุขภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งต้องใช้เทคนิคในการผลิตและมีขั้นตอนในการผลิตค่อนข้างมาก โดยผู้ผลิตแม่พิมพ์ต้องใช้เงินลงทุนในการซื้อเครื่องจักรและ Software จำนวนมาก จึงจะสามารถผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้ได้ ทั้งนี้ บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด จัดเป็นผู้ผลิตแม่พิมพ์ที่มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ในกลุ่มนี้
- กลุ่มที่ 3 แม่พิมพ์ที่มีรูปร่างทรงกลมหรือสี่เหลี่ยมและผิวเรียบ ได้แก่ แม่พิมพ์สำหรับผลิตถัง แก้ว หรือบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องเค็มแบบผนังบาง (Thin Wall) ซึ่งใช้กับเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพในการผลิตสูง ส่วนใหญ่ผู้ผลิตแม่พิมพ์ในประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตแม่พิมพ์ที่มีคุณภาพสูงในกลุ่มนี้ได้ จึงต้องว่าจ้างผู้ผลิตในต่างประเทศและนำเข้าในราคาที่สูง

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เป็นการรับจ้างผลิตแม่พิมพ์สำหรับผลิตชิ้นงานพลาสติก หรือชิ้นงานเมลามีน ตามรูปแบบและขนาดที่ลูกค้ากำหนด พร้อมทั้งให้บริการซ่อมแก้ไขแม่พิมพ์ตามที่ลูกค้าต้องการ

(ข) การตลาดและภาวะแข่งขัน

ธุรกิจต่างๆ มีความต้องการผลิตชิ้นงานและสินค้าพลาสติกในแต่ละปีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ มีการออกแบบสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ พร้อมกับพยายามลดต้นทุนด้วยการเปลี่ยนวัตถุดิบจากเหล็กหรือโลหะต่างๆ ที่มีราคาสูงมาเป็นพลาสติกที่มีราคาขายและต้นทุนในการผลิตต่ำกว่า ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมเครื่องสุขภัณฑ์ และอื่นๆ ประกอบกับแม่พิมพ์ซึ่งถือว่าเป็นส่วนสำคัญและเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจผลิตสินค้าพลาสติก จึงทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งคนไทยและต่างชาติลงทุนในธุรกิจรับจ้างทำแม่พิมพ์ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนักเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ จากการส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรใน



อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยมีความก้าวหน้าและมีประสิทธิภาพ ทำให้อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์มากขึ้นและไม่ขาดแคลนบุคลากร ตลอดจนมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการแม่พิมพ์ในประเทศ โดยมีการนำเข้าจากต่างประเทศเฉพาะแม่พิมพ์ที่มีรูปร่างซับซ้อนและต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดแม่พิมพ์ได้เปิดกว้างมากขึ้น ผู้ผลิตสินค้าสามารถเข้าจ้างผลิตแม่พิมพ์จากผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยพิจารณาจากคุณภาพ ความสามารถในการผลิต และราคาแม่พิมพ์ ทำให้อุตสาหกรรมแม่พิมพ์ในประเทศไทยต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติสูงขึ้นทั้งในด้านราคาและความสามารถในการผลิต

(ค) สถานภาพและศักยภาพการแข่งขัน

ด้วยศักยภาพและความพร้อมทางด้านบุคลากร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ตลอดจน Software Computer ทำให้บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ที่มีความละเอียดและเที่ยงตรงสูง และสามารถผลิตแม่พิมพ์ป้อนให้กับอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องสุขภัณฑ์ และอื่นๆ ได้ปีละจำนวนมากขึ้นอยู่กับความยากง่ายและขนาดของแม่พิมพ์ที่ผลิต จากภาวะการแข่งขันทางด้านราคาที่สูงขึ้น ทั้งสองบริษัทก็พยายามลดต้นทุนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางด้านราคาควบคู่กับการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารายใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย

บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด ได้ลงทุนในเครื่องจักรใหม่และพัฒนาบุคลากรจนสามารถดำเนินการผลิตและซ่อมแซมแม่พิมพ์สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มแบบผนังบาง (Thin Wall) ที่มีความละเอียดและเที่ยงตรงสูงเนื่องจากนำไปใช้งานกับเครื่องฉีดพลาสติกที่มีรอบเวลาการฉีด (Cycle Time) ที่มีความเร็วสูง โดยสามารถผลิตได้คุณภาพที่ใกล้เคียงกับผู้ผลิตชั้นนำในต่างประเทศด้วยราคาที่แข่งขันได้กับราคาแม่พิมพ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ และเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้แก่กลุ่มบริษัทในเครือและลูกค้าทั่วไปในประเทศ

ขนาดของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด มีเครื่องจักร อุปกรณ์ และกำลังคนที่สามารถผลิตแม่พิมพ์ขนาดน้ำหนักตั้งแต่ 200 กิโลกรัม ถึง 5,000 กิโลกรัม ส่วนบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด สามารถผลิตขนาดใหญ่ได้ถึง 15,000 กิโลกรัม อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปริมาณคู่แข่งจะเพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างก็มีลูกค้าและความชำนาญในแม่พิมพ์ฉีดพลาสติกของสินค้าแต่ละชนิดที่ไม่เหมือนกัน ทำให้ทั้งสองบริษัทยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงมากนักในตลาดแม่พิมพ์ประเภทที่ทั้งสองบริษัทมีความชำนาญ

(ง) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เหล็กเป็นวัตถุดิบในการผลิตแม่พิมพ์ ประเทศไทยมีตัวแทนจำหน่ายและผู้นำเข้าจำนวนมาก ทำให้มีการแข่งขันสูง บริษัทในเครือของบริษัทฯจึงสามารถจัดซื้อได้ง่ายและสะดวก ไม่มีปัญหาขาดแคลน



(จ) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

เนื่องจากงานแม่พิมพ์เป็นงานที่ต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในการออกแบบและการผลิต ตลอดจนการทดสอบแม่พิมพ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนการผลิตปกติ นอกจากนี้ แม่พิมพ์แต่ละประเภทก็ใช้เวลาในการผลิตต่างกัน ดังนั้น หากในปีใดมีการรับงานแม่พิมพ์ที่มีความซับซ้อนและต้องใช้เวลาในการผลิตจำนวนมาก หรือมีปริมาณงานแม่พิมพ์ที่เข้ามาในช่วงปลายปีสูง ก็จะทำให้มีโอกาสดังกล่าวที่จะมีงานที่ยังไม่ส่งมอบเมื่อคิดเป็นสัดส่วนของรายได้ผันแปรตามมูลค่าของงานแม่พิมพ์ที่รับในลักษณะดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 บริษัท ศรีไทย มิยาเกวา จำกัด ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเกินกว่า 10% ของรายได้รวม ส่วนบริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด มีงานที่ยังไม่ส่งมอบให้แก่ลูกค้า 1 ราย คิดเป็นมูลค่าเกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวม และงานดังกล่าวคาดว่าจะส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ภายในปี พ.ศ. 2557

2. สายงานอื่น

บริษัทในเครือที่ถูกจัดอยู่ในกลุ่มสายงานอื่นเพียงแห่งเดียว คือ บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ผลิตบรรจุภัณฑ์กล่องกระดาษพิมพ์ด้วยระบบ Offset เพื่อขายให้ผู้ผลิตสินค้า (สามารถผลิตได้ตามคำสั่งของผู้ซื้อ)

(ข) การตลาดและภาวะแข่งขันและสภาพการแข่งขัน

ธุรกิจมีการแข่งขันรุนแรงพอสมควร แต่เนื่องจากมีลูกค้าประจำและเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและการให้บริการที่ดี จึงไม่มีปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

วัตถุดิบหลัก คือ กระดาษกล่องแข็งและกระดาษกราฟท์ ซื้อมาจากผู้ค้าในประเทศทั้งหมด มีปัญหาเมื่อกระดาษขึ้นราคาและการขาดแคลนวัตถุดิบในตลาดเป็นบางครั้ง ทำให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นและต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม จากแนวทางแก้ไขปัญหาและการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่มีผลกระทบที่เป็นสาระสำคัญต่อการผลิตและต้นทุนของผลิตภัณฑ์

(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด ไม่มีงานที่ยังไม่ส่งมอบเกิน 10% ของรายได้รวม

2.3 ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์

(ก) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจพลาสติก

ประเภทของลูกค้าแบ่งออกได้เป็น 5 ประเภท คือ

1. ผู้นำเข้าในต่างประเทศ มีทั้งประเภทนำเข้าเพื่อใช้งานเองและนำเข้าเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศของตน เช่น ห้างสรรพสินค้า และตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น โดยผู้นำเข้าจะสั่งซื้อจากบริษัทเป็นครั้งๆ ไป
2. ลูกค้าสถาบัน ได้แก่ บริษัท หรือองค์กรต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่ซื้อสินค้าไว้ใช้เอง เช่น โรงงานผลิตน้ำอัดลมซื้อถังบรรจุขวด หรือกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) กภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าสถาบันที่ซื้อสินค้าเพื่อนำไปประกอบหรือเพื่อใช้สนับสนุนธุรกิจของตน เช่น ผู้ประกอบรถยนต์ ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน โรงงานอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องคั่ว และอุตสาหกรรมภาพยนตร์ เป็นต้น ลูกค้าประเภทนี้มีสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทและลูกค้าบางรายก็เป็นคู่ค้ากันมานาน
3. ระบบการขายตรง ซึ่งมีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าซึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ พิธีกรจะมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกที่ตั้งไว้ และค่าเหนื่อย
4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทมานาน และซื้อสินค้าโดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง
5. ขายเงินสดในงานมหกรรม เป็นการจัดงานมหกรรมลดราคาสินค้า ซึ่งจัดขึ้นปีละประมาณ 4 ครั้ง ตามโรงงานต่างๆ ของบริษัทฯ สินค้าที่นำมาขายได้แก่ สินค้ามีรอยตำหนิ สินค้าที่ผลิตเกินคำสั่งซื้อจากลูกค้า และสินค้าค้างสต็อก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นแม่บ้าน และผู้บริโภครโดยตรง

(ข) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจซื้อขายไป

ประเภทของลูกค้าสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1. ระบบการขายตรงแบบ Multi-level Marketing หรือระบบธุรกิจเครือข่าย ซึ่งมีนักธุรกิจอิสระร่วมทำธุรกิจในลักษณะหุ้นส่วนธุรกิจ (SNatur Business Partner) โดยนักธุรกิจอิสระจะมีรายได้หลักตามแผนการจ่ายผลประโยชน์ตอบแทน
2. ระบบการขายตรงแบบ Single-level Marketing ซึ่งมีพิธีกรหรือพนักงานขายตรงเป็นผู้ขายสินค้าอิสระ พิธีกรจะมีรายได้หลักจากส่วนลดที่ได้รับจากราคาขายปลีกที่ตั้งไว้และค่าเหนื่อย
3. กลุ่มผู้บริโภคสินค้าโดยตรง หรือองค์กรต่างๆ ที่มีความต้องการสินค้าไว้ใช้งานเอง เช่น กลุ่มพ่อบ้านแม่บ้าน และกลุ่มธุรกิจ HORECA ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hotel) กภัตตาคาร (Restaurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) เป็นต้น



4. ตัวแทนจำหน่าย เป็นนิติบุคคลซึ่งมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทมานาน และซื้อสินค้า โดยได้รับเครดิตทางการค้าเพื่อนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกและห้างสรรพสินค้าอีกทอดหนึ่ง

(ค) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์สำหรับสายธุรกิจอื่น

- สายงานแม่พิมพ์

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด และบริษัท ศรีไทย โมลด์ส จำกัด จัดส่งผู้ที่มีความชำนาญในการผลิตแม่พิมพ์ไปติดต่อให้คำปรึกษาแนะนำแก่โรงงานอุตสาหกรรมทั้งหลายที่ต้องการผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรม หรือผลิตเครื่องใช้พลาสติก เพื่อเสนอบริการผลิตแม่พิมพ์ ลูกค้าที่ติดต่อจึงมักเป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

- สายงานอื่นๆ

บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด มีลูกค้าที่เป็นผู้ใช้สินค้าโดยตรงประเภทโรงงานอุตสาหกรรม และส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำที่มีความสัมพันธ์ยาวนาน

2.4 บัณฑิตส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับอนุมัติบัณฑิตส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับผลิตภัณฑ์หลายรายการ ซึ่งมีสิทธิประโยชน์หลักเป็นการได้รับยกเว้นและลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในช่วงเวลาที่ได้รับการส่งเสริม โดยบริษัทฯได้เปิดเผยรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 หัวข้อ 35 สิทธิพิเศษที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน หน้า 89 – 92



3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่น้อยราย

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญและเดินหน้าขยายธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการของตลาดสูง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ ในขณะที่พยายามลดการรับงานในส่วนของผู้ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าตามนโยบายของบริษัทฯ ทำให้ในปี พ.ศ. 2556 กลุ่มบริษัทมีส่วนรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มคิดเป็นประมาณร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายและงานรับจ้างรวมของกลุ่มบริษัท และสัดส่วนดังกล่าวยังมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้นได้อีกด้วยอัตราการเติบโตของยอดขายที่ดีกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ

เนื่องจากรายได้จากกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มในปัจจุบันมาจากการจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการรายใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและโรงพยาบาล 3-4 ราย และอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม 4-5 ราย โดยทำสัญญาขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่มากรายนัก ประกอบกับธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มมีผู้ประกอบการที่เป็นคู่แข่งกับกลุ่มบริษัทอีกหลายราย จึงมีโอกาสดังกล่าวจะไม่ต่อสัญญากับกลุ่มบริษัทหรือเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าบางส่วนจากคู่แข่ง และหากกลุ่มบริษัทสูญเสียกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไปโดยไม่สามารถหาลูกค้ามาทดแทนได้ทันที อาจส่งผลกระทบต่อความสม่ำเสมอและต่อเนื่องของรายได้ หรือส่งผลให้รายได้ของกลุ่มบริษัทลดลงในช่วงระยะเวลาหนึ่งในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ด้วยสินค้าของบริษัทฯ มีจุดแข็งทั้งจากการมีสิทธิบัตรในตัวสินค้าและสินค้ามีคุณภาพสูงจากการผลิตด้วยเทคโนโลยีและกระบวนการผลิตที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ได้แก่ เทคโนโลยีการฉีดยาขึ้นรูปแบบผนังบางและการติดฉลากในแม่พิมพ์ (In-Mould Labeling) ที่ทำให้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารของบริษัทฯ ใช้วัตถุดิบน้อยลงแต่มีความคงทนและสวยงาม และสิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์ฝาเกลียว (Closure) ซึ่งมีจุดเด่นที่มีน้ำหนักเบาจากการใช้วัตถุดิบน้อยลงเช่นกัน ทำให้ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์เครื่องดื่มของบริษัทฯ สามารถช่วยลดต้นทุนและส่งเสริมการทำ CSR ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งบริษัทฯ ได้รับสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายภายใต้สิทธิบัตรดังกล่าวครอบคลุม 14 ประเทศ และมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทำให้มีความพร้อมสำหรับการลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มซึ่งต้องใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีมูลค่าสูง ด้วยเหตุผลดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีความเชื่อมั่นว่า ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มสามารถแข่งขันได้อย่างเหมาะสม หรือหากที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันเพิ่มเติม แต่บริษัทฯ ก็ไม่ได้นิ่งนอนใจและได้วางแผนทางรองรับความเสี่ยงเพิ่มเติมดังนี้

1. รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับทั้งลูกค้าในปัจจุบันและลูกค้ารายอื่นๆ ในอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ในปัจจุบันอันเนื่องมาจากความพร้อมของกำลังการผลิต และเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้กลุ่มบริษัทรับคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหญ่ซึ่งมีความต้องการสินค้าจำนวนมากได้ไม่ทั่วถึง โดยการให้ความรู้และช่วยเหลือในด้านการผลิตตามความเหมาะสมของโอกาสและความจำเป็น

2. เพิ่มปริมาณผลผลิตด้วยการลงทุนขยายกำลังการผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศและ/หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต
3. พิจารณาปรับเปลี่ยนอายุของสัญญาขายสินค้าตามความเหมาะสมของโอกาสและการเจรจาทางการค้ากับลูกค้า
4. ร่วมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์กับลูกค้า ผู้ผลิตวัตถุดิบและผู้ผลิตแม่พิมพ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น
5. ทำกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมจุดแข็งของตัวสินค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อเสริมสร้างตราสินค้าให้แข็งแกร่งและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
6. เน้นการให้บริการที่ครบวงจรควบคู่ไปกับการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ โดยการลงทุนในธุรกิจที่ต่อเนื่องทั้งการลงทุนโดยบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ธุรกิจรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม ซึ่งนอกจากจะช่วยลดภาระในการลงทุนหรือการหาผู้ผลิตรายอื่นของลูกค้าแล้ว ยังสามารถช่วยลดต้นทุนในการขนส่งให้แก่ลูกค้าได้ โดยกลุ่มบริษัทก็ได้รับผลตอบแทนเป็นคำสั่งซื้อในส่วนของฝาเกลียว (Closure) และหลอดพรีฟอร์ม (Preform) ที่สม่ำเสมอและแน่นอนมากขึ้น พร้อมกับรายได้ส่วนเพิ่มจากการรับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม
7. ติดตามกระแสและทิศทางของเทคโนโลยีในการผลิตอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีเกิดใหม่ที่อาจมาแทนสิทธิบัตรหรือเทคโนโลยีในปัจจุบัน เพื่อให้บริษัทสามารถปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและวางแผนกลยุทธ์ล่วงหน้าได้อย่างเหมาะสม แม้ว่าอาจจะไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ หรือบ่อยๆ ก็ตาม เนื่องจากจะมีผลกระทบต่อปรับเปลี่ยนทั้งสายการผลิตของผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม นอกจากนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีการผลิตขึ้นรูปพลาสติก การวิจัยและพัฒนากระบวนการผลิตและตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และการมีสัมพันธ์ที่ดีกับองค์กรต่างๆ หรือผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของแวดวงธุรกิจพลาสติก จะเป็นส่วนเสริมให้บริษัทฯ ได้รับทราบถึงแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงได้

ความเสี่ยงด้านราคาวัตถุดิบ

ราคาเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักเป็นผลพลอยได้จากการกลั่นน้ำมัน ซึ่งหากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีการปรับราคาสูงขึ้น จะมีผลทำให้ราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน แม้ว่าบริษัทจะซื้อวัตถุดิบส่วนใหญ่จากผู้ผลิตภายในประเทศ แต่ราคาปัจจัยที่ใช้ผลิตวัตถุดิบและราคาวัตถุดิบจะอ้างอิงกับราคาในตลาดโลกที่ซื้อขายกันด้วยเงินสกุลเหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนของค่าเงินบาทกับเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จึงมีผลต่อราคาวัตถุดิบด้วย นอกจากนี้ ระดับของอุปสงค์และอุปทานของการผลิตและการบริโภคทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศก็มีผลต่อราคาวัตถุดิบ เพราะหากราคาวัตถุดิบในตลาดโลกมีการปรับราคา ก็จะทำให้ราคาขายในประเทศปรับราคาขึ้นเช่นกัน

เนื่องจากบริษัทมีปริมาณการใช้เม็ดพลาสติกและผงเมลามีนคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60-70 ของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงต่อการแบกรับภาระต้นทุนที่สูงขึ้นและการไม่สามารถกำหนด

ราคาขายที่เหมาะสมและสอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเมื่อเกิดภาวะความผันผวนของราคาวัตถุดิบได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้วางแนวทางรองรับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบดังนี้

1. จัดตั้งคณะกรรมการจัดซื้อวัตถุดิบโดยเฉพาะเพื่อติดตามและประเมินการเคลื่อนไหวของราคาวัตถุดิบจากผู้ขายและผู้ผลิตภายในประเทศและต่างประเทศ พิจารณาปริมาณการใช้ รวมถึงการเจรจาต่อรองราคากับผู้จำหน่าย
2. จัดหาแหล่งผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดจากในประเทศและต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อให้บริษัทมีแหล่งผลิตวัตถุดิบที่เพียงพอและเป็นทางเลือกในการสอบราคาวัตถุดิบจากผู้ขายหรือผู้ผลิตหลายรายก่อนการสั่งซื้อ เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบเงื่อนไขที่ดีที่สุด
3. ตรวจสอบและติดตามคุณภาพวัตถุดิบให้มีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างสม่ำเสมอ โดยการสุ่มตรวจสอบวัตถุดิบโดยบริษัทกลางหรือหน่วยงานราชการที่รับบริการตรวจสอบคุณภาพ
4. หากวัตถุดิบมีแนวโน้มขึ้นราคา บริษัทฯ จะซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าในปริมาณที่เพียงพอต่อการผลิตในระยะเวลาหนึ่งเพื่อสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามที่ตกลงไว้ล่วงหน้ากับลูกค้า หรือหากราคาวัตถุดิบมีความผันผวนมาก บริษัทฯ ก็จะสั่งซื้อวัตถุดิบบ่อยครั้งมากขึ้น
5. กรณีที่ราคาวัตถุดิบในต่างประเทศต่ำกว่าราคาภายในประเทศ บริษัทฯ จะนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ
6. ใช้หลักการบริหารจัดการของ Supply Chain ในการประมาณการคำสั่งซื้อร่วมกับลูกค้าและประสานงานกับผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อให้การจัดส่งวัตถุดิบและการผลิตของบริษัทฯ มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
7. เจรจาทำสัญญาหรือข้อตกลงขอปรับราคาขายสินค้ากับลูกค้าตามความเหมาะสม

ความเสี่ยงด้านการแข่งขันของธุรกิจขายตรง

ตลาดของธุรกิจขายตรงในประเทศไทยมีมูลค่าสูงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งคู่แข่งที่เป็นธุรกิจขายตรงภายในประเทศและธุรกิจเครือข่ายแบบข้ามชาติ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อระบบธุรกิจเครือข่ายของบริษัทฯ ไม่เติบโตเท่าที่ควรและสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดได้ บริษัทฯ จึงได้วางแนวทางรองรับความเสี่ยงดังนี้

1. วางแผนการสั่งซื้อสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองด้านราคาสินค้ากับผู้ผลิต โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าที่ขายดีในอันดับต้นๆ หรือเป็นสินค้าที่มีการหมุนเวียนซื้อขายเร็ว (Fast Moving) ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนของสินค้าสำเร็จรูปได้
2. ใช้กลยุทธ์การสร้างตราสินค้าเพื่อสร้างฐานลูกค้าของธุรกิจให้มั่นคงและมีความจงรักภักดีต่อตราสินค้า (Customer Royalty Program)
3. มุ่งเน้นแนวทางการสร้างสรรค์นวัตกรรมทั้งในด้านระบบงานและผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ และผลักดันให้เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมในตลาดของธุรกิจเครือข่าย
4. กัดสรรสินค้าโดยพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ด้วยหลักเกณฑ์ในการเป็นคู่ค้าที่ดี (Good Supplier Selection Program) ซึ่งเป็นการพิจารณาผู้จำหน่ายสินค้าในด้านหลักๆ ได้แก่

การสนับสนุนด้านการตลาด การขนส่งและการกระจายสินค้า และการสนับสนุนด้านวิทยากร/ฝึกอบรม เป็นต้น ซึ่งช่วยลดปัญหาสต็อกคงค้างและก่อให้เกิดระบบการส่งสินค้าเมื่อต้องการใช้ (Just-in-time)

5. มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับสินค้าที่อยู่ในกระแสนิยมหรือมีการตอบรับจากผู้บริโภคที่ดี ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมสุขภาพและความงาม และผลิตภัณฑ์กลุ่มนวัตกรรมเกษตร ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าหลักในการดำเนินธุรกิจในขณะนี้ รวมถึงขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นด้วยการนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคและนักธุรกิจเอสเอ็มอีและมีตลาดรองรับในระดับที่เหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงจากการวางตลาดสินค้าใหม่
6. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ได้แก่ พม่า ลาว กัมพูชา อินโดนีเซีย ฯลฯ เพื่อลดความเสี่ยงของตลาดภายในประเทศ เพิ่มโอกาสทางธุรกิจและรองรับความต้องการของสมาชิกที่ต้องการขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น ภายใต้หลักแนวคิดทางธุรกิจแบบรหัสเดียวทำธุรกิจได้ทั่วโลก หรือ One Code One World
7. สรรหาและร่วมเป็นพันธมิตรกับธนาคารชั้นนำทั้งในประเทศและในภูมิภาคอาเซียน เพื่อช่วยสนับสนุนและพัฒนาให้ระบบการจ่ายชำระค่าสินค้าและการจ่ายค่าผลประโยชน์ตอบแทนเป็นไปอย่างถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว อีกทั้งมีความทันสมัยและโดดเด่นด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ
8. พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและสามารถตอบสนองความต้องการของนักธุรกิจเอสเอ็มอีทั้งในด้านส่งเสริมการผลักดันยอดขายและด้านอื่นๆ ได้มากขึ้น

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงด้านการผลิต

เนื่องจากผงเมลามีนซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะและมีผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศไม่มากรายนัก ในขณะที่บริษัทมีความต้องการใช้ผงเมลามีนเพิ่มมากขึ้นตามการเติบโตของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน ดังนั้น บริษัทจึงอาจประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และส่งผลให้ยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนของบริษัทฯ ไม่สามารถเติบโตได้ตามที่ควร อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีแนวทางรองรับความเสี่ยง ดังนี้

1. บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นอยู่ร้อยละ 45 ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตผงเมลามีนรายสำคัญให้กับบริษัทฯ และจากการวิจัยและพัฒนาวัตถุดิบร่วมกันตลอดจนกำลังการผลิตของบริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด ที่มีอยู่อย่างเพียงพอต่อความต้องการของบริษัทฯ และยังสามารถจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตรายอื่นได้อีก ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่ามีแหล่งวัตถุดิบผงเมลามีนที่มีคุณภาพและไม่มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ



2. บริษัทฯมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตผงเมลามีนรายอื่นและเป็นผู้ค้ากันมานาน และมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพในต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯสามารถจัดหาวัตถุดิบได้ในราคาที่เหมาะสม และมั่นใจได้ว่าวัตถุดิบจะมีปริมาณเพียงพอต่อการผลิตที่มีการขยายตัวหรือสามารถรองรับการขยายฐานการผลิตทั้งในประเทศและในกลุ่มประเทศเป้าหมายได้

ส่วนของเม็ดพลาสติกซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรม บริษัทฯไม่มีความเสี่ยงต่อการประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ เนื่องจากมีผู้ผลิตและจำหน่ายหลายราย ประกอบกับบริษัทฯสามารถจัดหาได้จากแหล่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

ความเสี่ยงด้านแรงงาน

การปรับขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำทั่วประเทศ การเติบโตของหลายอุตสาหกรรม และการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 ทำให้กลุ่มแรงงานมีฝีมือในประเทศไทยมีโอกาสและทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น และอาจส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานมีฝีมือและต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นจากการเพิ่มค่าแรงพิเศษเพื่อการจูงใจ ซึ่งเหตุปัจจัยดังกล่าวจะกระทบกระบวนการผลิตสินค้าเมลามีน เนื่องจากบริษัทฯยังมีความจำเป็นต้องพึ่งพาแรงงานมีฝีมือ และมีความต้องการแรงงานจำนวนมากเพื่อรองรับแผนการขยายตลาด บริษัทฯได้ตระหนักถึงปัญหาการขาดแคลนแรงงานมีฝีมือและต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้น จึงได้เตรียมแนวทางในการดำเนินงานเพื่อลดผลกระทบต่อการขยายตัวของธุรกิจบริษัทฯดังนี้

1. บริหารจัดการแผนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดขั้นตอนการทำงานที่ไม่จำเป็น และพัฒนากระบวนการทำงานในโรงงานเป็นแบบ Lean Manufacturing
2. จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมเพื่อฝึกทักษะการผลิตให้กับพนักงานก่อนปฏิบัติงานจริง และเพิ่มประสิทธิภาพกำลังคน
3. นำเข้าแรงงานต่างด้าวอย่างถูกกฎหมายมาทำงานในบางกระบวนการผลิต
4. จัดให้มีสวัสดิการในปัจจัยพื้นฐานอื่นๆ อย่างเหมาะสมนอกเหนือจากค่าแรงตามที่กฎหมายกำหนด สิทธิในการได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ ตลอดจนโอกาสที่จะได้รับความก้าวหน้าในอาชีพและการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ผ่านกระบวนการส่งเสริมและปลูกฝังจิตสำนึกของการรักองค์กรและร่วมเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ทั้งนี้เพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานอยู่กับองค์กรในระยะยาว
5. ร่วมกับสถาบันการศึกษาชั้นนำในการพัฒนาเครื่องจักรอัตโนมัติหรือกึ่งอัตโนมัติเพื่อลดการพึ่งพาแรงงาน
6. ขยายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตและยังไม่เกิดภาวะขาดแคลนแรงงาน ตลอดจนมีอัตราค่าแรงที่สมเหตุสมผล



3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการผิดข้อกำหนดทางการเงิน

บริษัทต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน ซึ่งระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ระหว่างบริษัทกับธนาคารเจ้าหนี้ และยังคงมีผลอยู่จนกว่าบริษัทจะชำระคืนเงินกู้เสร็จสิ้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดทางการเงิน อาจทำให้บริษัทตกอยู่ในสถานะการผิดนัดชำระหนี้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทได้จัดทำประมาณการงบการเงินขึ้นใช้ภายในองค์กร เพื่อเป็นเครื่องมือของฝ่ายบริหารในการประมาณการอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ตลอดจนมีการติดตามผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละงวดเพื่อลดโอกาสของการปฏิบัติผิดข้อกำหนดทางการเงิน

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากธุรกิจการส่งออกสินค้า และการนำเข้าวัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป รวมถึงเครื่องจักรและอุปกรณ์บางชนิดของบริษัท มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้บริษัทไม่สามารถประมาณการรายได้และต้นทุน ตลอดจนกระแสเงินสดได้อย่างแม่นยำ

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทมีรายได้จากการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 70 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด และจะเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจส่งออก ขณะที่การนำเข้าของบริษัทส่วนใหญ่ก็สั่งซื้อเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐอเมริกาเช่นเดียวกัน แต่ปริมาณรายจ่ายจะผันแปรขึ้นอยู่กับปริมาณการลงทุนในสินทรัพย์ในแต่ละปี บริษัทได้บริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน โดยใช้วิธีบริหารกระแสเงินสดรับและจ่ายเงินตราต่างประเทศให้มีความสมดุล (Natural Hedge) ควบคู่กับการพิจารณาทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตามความเหมาะสมกับสภาพการณ์ในขณะนั้น การทำสัญญาดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทสามารถทราบรายได้ ต้นทุนของสินค้า และกระแสเงินสดที่แน่นอน ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ที่เหมาะสมของบริษัทได้

นอกจากนี้ บริษัทได้เจรจาและเสนอราคาขายสินค้าให้แก่ลูกค้าเป็นเงินสกุลอื่นนอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐอเมริกาตามความเหมาะสม เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนและลดผลกระทบจากการพึ่งพิงเงินสกุลใดสกุลหนึ่งมากเกินไป

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ประกอบด้วย

1. เงินกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทได้รับจากการเข้าร่วมโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน มีเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยคงที่ตลอดระยะเวลาเงินกู้ เนื่องจากเป็นเงินกู้ต้นทุนต่ำที่รัฐบาลให้การสนับสนุนเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน



2. เงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อการลงทุนตามแผนงานขยายธุรกิจในแต่ละปี มีเงื่อนไขดอกเบี้ยอิงอัตรา MLR, Prime rate, THBFIX, อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ และ BIBOR ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ตลอดระยะเวลาเงินกู้

นอกจากนี้ วงเงินกู้ยืมเงินของบริษัทก็มีอัตราดอกเบี้ยอิงอัตรา MOR หรือ Money Market Rate ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงของการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยซึ่งอิงกับอัตราลอยตัวดังกล่าวเมื่ออัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดมีความผันผวน

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทมีแนวทางรองรับเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยดังนี้

- จัดเตรียมแผนการลงทุนไว้ล่วงหน้าเพื่อที่บริษัทจะได้มีเวลาเพียงพอในการจัดหาและพิจารณาแหล่งวงเงินสินเชื่อต่างๆ ที่มีเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับบริษัทฯ
- พิจารณาชำระคืนเงินต้นก่อนกำหนดเพิ่มเติมตามความเหมาะสม หากบริษัทมีสภาพคล่องส่วนเกินซึ่งบริษัทสามารถกระทำได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มและไม่ผิดต่อเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้
- ติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวของภาวะอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดและปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เพื่อใช้ประเมินทิศทางของอัตราดอกเบี้ยและเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยเมื่อบริษัทมีความจำเป็นต้องจัดหาเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มเติม
- พิจารณาเลือกใช้เงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยที่อิงอัตราลอยตัวอื่นๆ สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวที่จะจัดหาเพิ่มเติม เพื่อช่วยถ่วงดุลหรือกระจายความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด
- พิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินตามความเหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและบริษัทสามารถทราบภาระต้นทุนทางการเงินที่แน่นอน

วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัวนั้น ส่วนใหญ่เป็นวงเงินสินเชื่อประเภทเบิกเงินเกินบัญชี และเงินกู้ยืมระยะสั้น ซึ่งบริษัทก็มีแนวทางรองรับความเสี่ยงโดยการจัดทำประมาณการเงินสดล่วงหน้าเพื่อให้บริษัทได้ทราบถึงความต้องการใช้เงินสดหมุนเวียนในแต่ละช่วงเวลา ตลอดจนสามารถวางแผนและพิจารณาจัดหาเงินกู้ยืมระยะสั้นจากการใช้วงเงินสินเชื่อหมุนเวียนแต่ละประเภทได้อย่างเพียงพอ นอกจากนี้ การได้รับวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มเติมในระหว่างปี พ.ศ. 2556 ช่วยให้บริษัทมีทางเลือกเพิ่มขึ้นในการเบิกใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นที่มีต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

เนื่องจากการขายสินค้าให้กับลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นการขายเชื่อทั้งลูกค้าภายในและต่างประเทศ การจัดจำหน่ายให้กับลูกค้ารายเก่าที่ซื้อขายกับบริษัทมานาน และลูกค้ารายใหม่ๆ ตามฐานลูกค้าของบริษัทที่เพิ่ม



มากขึ้นเรื่อยๆ รวมถึงระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกค้าที่ต่างๆ กัน ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บชำระหนี้จากลูกค้าได้

แนวทางรองรับความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้กำหนดเกณฑ์การจัดระดับความน่าเชื่อถือของลูกค้า การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลูกค้า และการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นก่อนการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าอยู่ในระดับที่เหมาะสม อีกทั้งบริษัทฯ มีลูกค้าจำนวนมากรายที่มีการกระจายครอบคลุมทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย และลูกค้าเหล่านั้นมีตลาดที่กระจายอย่างหลากหลาย ทำให้การกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวกับลูกค้านี้ การค้าอยู่ในระดับต่ำ ด้วยเหตุผลข้างต้น ตลอดจนจากประสบการณ์การเก็บหนี้ในอดีตและการควบคุมการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ทำให้ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีความเสี่ยงทางด้านการให้สินเชื่ออย่างมีสาระสำคัญและเพิ่มเติมจากจำนวนเงินที่บริษัทฯ ได้บันทึกไว้เป็นค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญแล้วโดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่เป็นสาระสำคัญเมื่อเทียบกับปีก่อน

กรณีลูกค้าต่างประเทศโดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่หรือลูกค้าที่บริษัทฯ ยังไม่มีความมั่นใจในฐานะการเงิน บริษัทฯ กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินด้วยเลตเตอร์ออฟเครดิต หรือต้องโอนชำระเงินก่อนบางส่วนหรือทั้งหมด



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย

1. ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและการผลิต

บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)

- สำนักงานใหญ่ และ โรงงาน 4 แห่ง คือ
 1. สำนักงานใหญ่และโรงงานสุขสวัสดิ์ เนื้อที่ 22 ไร่ 3 งาน 7 ตารางวา
 2. โรงงานบางปู เนื้อที่ 6 ไร่ 3 งาน 89 ตารางวา
 3. โรงงานอมตะนคร ชลบุรี เนื้อที่ 49 ไร่ 0 งาน 98 ตารางวา
 4. โรงงานโคราช เนื้อที่ 48 ไร่ 0 งาน 0 ตารางวา
- ศูนย์จำหน่ายสินค้ารวม 17 สาขา ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และต่างจังหวัด
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินดังกล่าวข้างต้น และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ของทรัพย์สินหลักของบริษัทฯดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ทรัพย์สิน	ที่ดินและอาคาร	เครื่องจักรและอุปกรณ์	รวม
สำนักงานใหญ่และโรงงานสุขสวัสดิ์	247.82	450.33	698.15
โรงงานบางปู	32.06	226.57	258.63
โรงงานอมตะนคร ชลบุรี	314.75	1,915.86	2,230.61
โรงงานโคราช	124.12	265.71	389.83
ศูนย์จำหน่ายสินค้า	80.89	-	80.89
รวม	799.64	2,858.47	3,658.11

มูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สินดังกล่าวเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2555 จากการจัดหาสินทรัพย์เพิ่มเติม ซึ่งสุทธิด้วยการจำหน่ายสินทรัพย์และค่าเสื่อมราคาระหว่างปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯได้แสดงรายละเอียดการเคลื่อนไหวของมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 หัวข้อ 14 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ หน้า 54 – 58

นอกจากนี้ บริษัทฯได้เข้าพื้นที่อาคารส่วนหนึ่งเพื่อใช้เป็นสำนักงานขายของธุรกิจเครือข่ายเอสเนเจอร์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 มีระยะเวลาการเช่าคราวละ 3 ปี โดยในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯได้ต่ออายุสัญญาเช่าและมีค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่สำหรับปี พ.ศ. 2556 เป็นเงินจำนวน 7.68 ล้านบาท



ในระหว่างปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้ไถ่ถอนหลักประกันจำนองทรัพย์สินที่คงเหลืออยู่ทั้งหมด ได้แก่ ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโรงงาน 3 แห่ง คือ โรงงานบางปู โรงงานอมตะนคร ชลบุรี และโรงงานโคราช จากผู้ให้สินเชื่อทั้งสองแห่ง ส่งผลให้ทรัพย์สินที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในปัจจุบันไม่ติดภาระจำนองกับสถาบันการเงินอีกต่อไป นอกจากนี้ ภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 2,400.84 ล้านบาท และวงเงินกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทฯ จัดหาเพิ่มเติมในอนาคตเพื่อการลงทุนตามแผนงานประจำปี มีหลักประกันเป็นเพียงข้อตกลงที่จะไม่ก่อภาระผูกพันหรือทำนิติกรรมใดๆ ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีขึ้นในอนาคต (Negative Pledge) และข้อตกลงให้ผู้ให้สินเชื่อเป็นผู้รับผิดชอบตามกรรมสิทธิ์ประกันวินาศภัยของบริษัทฯ เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจัดหางบการเงินสินเชื่อในปัจจุบันของบริษัทฯ

บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด

บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด (“KTT”) ใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งของโรงงานโคราชของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 30 ตารางวา โดยทำสัญญาเช่าจากบริษัทฯ ในระหว่างปี พ.ศ. 2554 ระยะเวลาเช่า 3 ปี และมีอัตราค่าเช่าปีละ 1.25 ล้านบาท

นอกจากนี้ KTT ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 57.99 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ KTT ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 2 แห่ง มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 KTT ไม่มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว เนื่องจากชำระคืนหนี้ก่อนกำหนดด้วยกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน คงเหลือเพียงวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 50.0 ล้านบาท

บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด

บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด (“PETB”) ใช้พื้นที่ส่วนหนึ่งของสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ เป็นที่ตั้งสำนักงานและโรงงาน ด้วยเนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 13 ตารางวา โดยทำสัญญาเช่าจากบริษัทฯ ในระหว่างปี พ.ศ. 2554 ระยะเวลาเช่า 3 ปี และมีอัตราค่าเช่าปีละ 2.95 ล้านบาท

นอกจากนี้ PETB ยังมีเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตเป็นทรัพย์สินหลักโดยถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจำนองกับบุคคลใดๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 33.97 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ PETB ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 PETB มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 22.92 ล้านบาท และ 25.0 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัท ซุปเปอร์ไอเดีย จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท พีอีที สยาม จำกัด”)

บริษัท ซุปเปอร์ไอเดีย จำกัด ยังไม่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2556 จึงยังไม่มีการจัดหาทรัพย์สินที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจ



บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด (“SNP”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่ 5 ไร่ 2 งาน 50 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองทั้งสิ้น มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 19.30 ล้านบาท และ 18.90 ล้านบาท ตามลำดับ

ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างทั้งหมด และเครื่องจักรบางส่วน of SNP ติดจํานองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 SNP มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 7.61 ล้านบาท และ 12.0 ล้านบาท ตามลำดับ

Srithai (Vietnam) Company Limited

- สำนักงานใหญ่ และโรงงาน 2 แห่ง คือ
 1. สำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone เนื้อที่ 18 ไร่ 3 งาน 0 ตารางวา
 2. โรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone เนื้อที่ 2 ไร่ 0 งาน 88.75 ตารางวา
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตของโรงงานแต่ละสาขา

ส่วนของที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง Srithai (Vietnam) Company Limited (“SVN”) ได้ทำสัญญาเช่าจากผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม 2 แห่ง รวม 2 สัญญา ประกอบด้วย

สัญญาฉบับที่ 1 เป็นสัญญาเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone ซึ่งมีอายุของสิทธิการเช่าภายหลังได้รับการขยายระยะเวลาเพิ่มเติมรวมเป็นระยะเวลาทั้งสิ้น 48 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 โดยมีอัตราค่าเช่าปีละ 36,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

สัญญาฉบับที่ 2 เป็นสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างของโรงงานที่ Viet Huong Industrial Zone ซึ่งอายุของสัญญาเช่ามีระยะเวลา 4 ปี นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 และมีอัตราค่าเช่าปีละ 70,389 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดย SVN มีสิทธิที่จะต่ออายุสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครั้งละ 4 ปี รวม 4 ครั้ง รวมเป็นระยะเวลาที่ต่ออายุสัญญาเช่าได้ทั้งสิ้น 16 ปี ซึ่งจะทำให้สัญญาสิ้นสุดในปี พ.ศ. 2575

ทั้งนี้ SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองในส่วนอาคารสำนักงานใหญ่และโรงงานที่ Song Than 1 Industrial Zone เท่านั้น โดยโรงงานทั้งสองแห่งไม่ติดภาระจํานองกับบุคคลใดๆ และมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวนเงินเทียบเท่า 43.34 ล้านบาท

ส่วนเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต SVN ถือกรรมสิทธิ์ของตนเองและไม่ติดภาระจํานองกับบุคคลใดๆ เช่นเดียวกัน มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวนเงินเทียบเท่า 453.91 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่ SVN ได้รับจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศเวียดนาม มีหลักประกันเป็นการค้ำประกันโดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.0 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 SVN มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 103,862 ล้านเวียดนามดอง กับ 7.41 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนจำนวน 5.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา



Srithai Superware Manufacturing Private Limited

Srithai Superware Manufacturing Private Limited (“SSMP”) จัดตั้งบริษัทในปี พ.ศ. 2556 โดยระหว่างปี SSMP ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศอินเดีย อายุสัญญาเช่า 99 ปี และชำระค่าสิทธิการเช่าแบบครั้งเดียวทั้งจำนวนรวมเป็นเงิน 97.69 ล้านบาท หรือเทียบเท่ากับ 48.33 ล้านบาท ทั้งนี้ SSMP อยู่ระหว่างดำเนินการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารโรงงาน ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี พ.ศ. 2557

Srithai Superware India Limited

สำนักงานและคลังสินค้าตั้งอยู่ในเมือง Gurgaon, Mumbai และ Bangalore โดยเป็นการทำสัญญาเช่าจากผู้ให้เช่าแต่ละราย และมีระยะเวลาการเช่า 3-5 ปี ค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ทุกแห่งสำหรับปี พ.ศ. 2556 รวมเป็นเงินจำนวน 2.87 ล้านบาท และเนื่องจากธุรกิจของ Srithai Superware India Limited (“SSI”) เป็นธุรกิจซื้อมาขายไปทรัพย์สินหลักอื่นที่ SSI ใช้ในการประกอบธุรกิจ จึงมีเพียงเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทยโมลด์ส จำกัด (“SMO”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่ 14 ไร่ 2 งาน 75 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 19.91 ล้านบาท และ 40.75 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ ได้แก่ ที่ดินเนื้อที่ 10 ไร่ 3 งาน 32.6 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตลอดจนเครื่องจักรบางส่วน เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับสำหรับวงเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนที่จัดหาเพิ่มเติมในระหว่างปี พ.ศ. 2556 เพื่อใช้จ่ายลงทุนตามแผนงานและเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 58.0 ล้านบาท และ 32.0 ล้านบาท ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 SMO ยังไม่มีการเบิกใช้วงเงินกู้ยืมระยะยาวดังกล่าว

บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด

ทรัพย์สินหลักที่บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด (“SMW”) ใช้ในการประกอบธุรกิจได้แก่ สำนักงานและโรงงานตั้งอยู่บนเนื้อที่รวม 11 ไร่ 1 งาน 73 ตารางวา และเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ถือกรรมสิทธิ์ของตนเอง มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 จำนวน 134.10 ล้านบาท และ 292.86 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีทรัพย์สินบางส่วนที่ติดจำนองอยู่กับธนาคารผู้ให้สินเชื่อแต่ละรายดังนี้

1. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นำที่ดินจำนวน 2 แปลง พร้อมสิ่งปลูกสร้างไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพันตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวในโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 18.12 ล้านบาท
2. ที่ดินเนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 21 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และเครื่องจักรส่วนหนึ่ง ติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศและข้อตกลงที่จะไม่นำที่ดินจำนวน 2 แปลง พร้อมสิ่งปลูกสร้างไปทำนิติกรรมใดๆ หรือก่อให้เกิดภาระผูกพัน ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว



และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว และวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนดังกล่าวจำนวน 67.76 ล้านบาท และ 40.0 ล้านบาท ตามลำดับ

3. เครื่องจักรส่วนหนึ่งติดจำนองกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศ เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 SMW มีภาระหนี้เงินกู้ยืมระยะยาวและวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนดังกล่าวจำนวน 96.85 ล้านบาท และ 20.0 ล้านบาท ตามลำดับ

2. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัทฯประกอบด้วย ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและสิทธิบัตรทางการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ได้แก่ สิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายฝาเครื่องดื่ม และสิทธิในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บางรายการของสายธุรกิจซื้อมาขายไป บริษัทฯได้แสดงรายละเอียดและมูลค่าตามบัญชีสุทธิของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 หัวข้อ 15 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ หน้า 59 – 60 ทั้งนี้ สิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าตามสัญญาต่างๆ ตลอดจนการใช้ประโยชน์ของลิขสิทธิ์และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ของบริษัทฯมีอายุระหว่าง 5 – 10 ปี

3. ทรัพย์สินทางปัญญา

บริษัทมีทรัพย์สินทางปัญญา 2 ประเภท คือ สิทธิบัตรและเครื่องหมายการค้า บริษัทฯให้ความสำคัญในการยื่นขอจดทะเบียนเพิ่มเติมทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อคุ้มครองผลิตภัณฑ์และเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ เมื่อบริษัทมีการออกแบบรูปแบบและลวดลายผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ หรือมีการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ ทำให้ในปัจจุบันบริษัทมีสิทธิบัตรที่ทรงสิทธิและยื่นจดทะเบียนใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศหลายรายการ ได้แก่ สิทธิบัตรการออกแบบ สิทธิบัตรการประดิษฐ์ และอนุสิทธิบัตร นอกจากนี้ บริษัทฯมีเครื่องหมายการค้าที่ทรงสิทธิและยื่นจดทะเบียนใหม่ในประเทศและต่างประเทศหลายตราสินค้าและครอบคลุมสินค้าหลายประเภท

การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าและสิทธิบัตรมีลักษณะสำคัญ เจื่อนใจ ผลต่อการดำเนินธุรกิจ และอายุของสิทธิ ดังนี้

สิทธิบัตร

ลักษณะสำคัญ

สิทธิบัตรที่บริษัทฯ ได้ขอรับจดทะเบียน แบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. สิทธิบัตรการออกแบบ เป็นการคุ้มครองในความคิดสร้างสรรค์เกี่ยวกับการออกแบบ รูปร่าง สี สัน หรือลวดลายของผลิตภัณฑ์ให้เกิดความสวยงามและแตกต่างไปจากเดิม
2. สิทธิบัตรการประดิษฐ์ เป็นการคุ้มครองความคิดสร้างสรรค์เกี่ยวกับลักษณะองค์ประกอบ โครงสร้างหรือกลไกของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งกรรมวิธีในการผลิต หรือการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น หรือทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แตกต่างไปจากเดิม โดยมีขั้นตอนการประดิษฐ์ที่ความรู้ธรรมดาไม่อาจทำได้ง่าย และสามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม เป็นต้น



3. อนุสิทธิบัตร เป็นการคุ้มครองด้านการประดิษฐ์เช่นเดียวกัน แต่เป็นการประดิษฐ์ประเภทที่มีเทคนิคเรื่องระดับการปรับปรุงไม่สูงมากนัก

บริษัทฯ ได้นำงานไปยื่นคำขอจดทะเบียนที่กระทรวงพาณิชย์ ทำให้มีสิทธิพิเศษตามที่กฎหมายบัญญัติให้เจ้าของสิทธิบัตรมีสิทธิเด็ดขาดหรือสิทธิแต่ผู้เดียวในการแสวงหาประโยชน์จากการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น หรือสามารถอนุญาตให้บุคคลอื่นใช้สิทธิโดยได้รับค่าตอบแทน

เงื่อนไข

การยื่นคำขอรับสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่ออุตสาหกรรมหรือหัตถกรรม คือ การออกแบบที่ยังไม่มีใช้แพร่หลายในประเทศ หรือยังไม่เปิดเผยสาระสำคัญหรือรายละเอียดในเอกสารหรือสิ่งพิมพ์ ไม่ว่าในหรือนอกประเทศก่อนวันขอรับสิทธิบัตรหรือไม่คล้ายหรือเหมือนกับแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว

ผลต่อการดำเนินธุรกิจ

เมื่อได้รับจดทะเบียนสิทธิบัตร บริษัทฯ ได้รับการคุ้มครองโดยผู้ทรงสิทธิมีสิทธิแต่ผู้เดียวในการผลิตจำหน่าย นำเข้าในราชอาณาจักร อนุญาตให้บุคคลอื่นใช้สิทธิโดยได้รับค่าตอบแทน ดังนั้น หากมีผู้อื่นฝ่าฝืนสิทธิดังกล่าวของผู้ทรงสิทธิบัตร บริษัทฯ ก็สามารถที่จะบังคับให้ผู้ฝ่าฝืนสิทธิ ระงับการกระทำที่เป็น การฝ่าฝืน และยึดเอาทรัพย์สินที่ฝ่าฝืนนั้นทำลายหรือเรียกค่าเสียหายได้ อีกทั้งการฝ่าฝืนดังกล่าวยังมีโทษจำคุก หรือปรับ หรือทั้งจำทั้งปรับ เพื่อป้องกันไม่ให้คู่แข่งทางการค้าหรือบุคคลอื่นสามารถนำงานของ บริษัทฯ ไปผลิต และจำหน่ายแข่งขันกับบริษัทฯ โดยไม่ต้องขออนุญาต การจดทะเบียนสิทธิบัตรจึงเป็น สิ่งจำเป็นในการแข่งขันทางธุรกิจการค้าและการรักษาผลประโยชน์

อายุของสิทธิบัตร

สามารถแบ่งตามประเภทของสิทธิบัตรได้ดังนี้

1. สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ มีอายุคุ้มครอง 10 ปี นับแต่วันยื่นคำขอรับสิทธิบัตร และจะต้องเริ่มต่ออายุสิทธิบัตรนับแต่วันที่เริ่มต้นปีที่ 5 จนถึงปีที่ 10
2. สิทธิบัตรการประดิษฐ์ มีอายุคุ้มครอง 20 ปี นับแต่วันขอรับสิทธิบัตร
3. อนุสิทธิบัตร มีอายุ 6 ปี นับตั้งแต่วันขอรับอนุสิทธิบัตร และต้องชำระค่าธรรมเนียมรายปี ตั้งแต่เริ่มต้นปีที่ 5 และปีที่ 6 และสามารถต่ออายุได้อีกสองครั้ง ครั้งละ 2 ปี (รวม 10 ปี)

เครื่องหมายการค้า

ลักษณะสำคัญ

เครื่องหมายการค้า คือ เครื่องหมาย (ภาพ, คำ, ชื่อ, ตัวอักษร, ฯลฯ) ที่ใช้กำกับสินค้า เพื่อให้ประชาชนคนทั่วไป หรือผู้บริโภคสามารถแยกแยะสินค้าได้ว่าแตกต่างกับสินค้าอื่นที่ใช้เครื่องหมายการค้าอื่น ซึ่งตามความเข้าใจของบุคคลทั่วไปมักเรียกเครื่องหมายการค้าว่า “ยี่ห้อ”

เงื่อนไข

การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าดำเนินการที่กระทรวงพาณิชย์ โดยที่เครื่องหมายการค้าที่ขึ้นคำขอจดทะเบียนได้ต้องไม่เหมือนหรือคล้ายกับเครื่องหมายการค้าของผู้อื่น โดยเฉพาะเครื่องหมายการค้าในกลุ่มสินค้าจำพวกเดียวกัน

ผลต่อการดำเนินธุรกิจ

เครื่องหมายการค้ามีประโยชน์ทำให้ผู้บริโภคสามารถจดจำและเรียกสินค้าของเครื่องหมายการค้านั้น ทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตามต้องการ และไม่สับสนกับสินค้าอื่น และการที่เครื่องหมายการค้าที่ยังไม่จดทะเบียน ทำให้เจ้าของเครื่องหมายการค้ามีสิทธิเพียงใช้เครื่องหมายการค้าของตนเท่านั้น ไม่มีสิทธิฟ้องเรียกค่าเสียหายต่อผู้ละเมิดเครื่องหมายการค้าของตน ซึ่งต่างกับเครื่องหมายการค้าที่ได้รับจดทะเบียน หากมีบุคคลใดมากระทำละเมิดโดยการปลอมหรือเลียนแบบเครื่องหมายการค้าสามารถฟ้องเรียกค่าเสียหายและฟ้องเพิกถอนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าที่เหมือนหรือคล้ายได้ ดังนั้น หากไม่จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า เมื่อบุคคลอื่นนำเครื่องหมายการค้าดังกล่าวไปปลอมหรือเลียนแบบ ซึ่งอาจทำให้ประชาชนสับสนในสินค้า หรือคุณภาพของสินค้าได้ อันจะมีผลกระทบต่อเจ้าของเครื่องหมายการค้าและการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ เครื่องหมายการค้าที่ได้จดทะเบียนแล้วนั้นจะมีระวางโทษจำคุกที่หนักกว่าเครื่องหมายการค้าที่ไม่จดทะเบียน

อายุเครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้าที่ได้รับจดทะเบียน มีอายุการคุ้มครอง 10 ปี นับแต่ขึ้นคำขอ และสามารถต่ออายุได้เป็นคราวๆ ละ 10 ปี

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้แก่ สายธุรกิจพลาสติก ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน และสายธุรกิจซื้อขายไป ที่มีศักยภาพในการสร้างผลกำไรและมีโอกาสในการเจริญเติบโต เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์หรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ตามแผนกลยุทธ์ที่ต้องการเน้นให้การทำธุรกิจมีลักษณะครบวงจร ลดการพึ่งพาธุรกิจนอกกลุ่ม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจของบริษัทฯ และเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทให้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากเป็นการลงทุนในกลุ่มธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญตามนโยบายของบริษัทฯ หรือมีความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษด้วยเทคนิคเฉพาะทาง ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม และกลุ่มผลิตภัณฑ์ Material Handling บริษัทฯ ก็มีนโยบายที่จะลงทุนในสัดส่วนที่ทำให้บริษัทนั้นมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทมีอำนาจในการควบคุม กำหนดนโยบาย และบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ นั้นได้



ในการดูแลและบริหารงานบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทฯจะส่งบุคคลเพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทฯซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหารและ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ หรือบุคคลใดๆ ที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์เหมาะสมในธุรกิจนั้นๆ เพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในจำนวนที่สอดคล้องกับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ หรือเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทฯมีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการ หรือออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน

ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีการประเมินราคาทรัพย์สินใหม่



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมาย ดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็น ตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท :	บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ :	SITHAI
เลขทะเบียนบริษัท :	0107536001516
ประเภทธุรกิจ :	- ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรมและผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน - ธุรกิจซื้อมาขายไป โดยการจัดหาสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจำหน่าย
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว :	2,709,904,800 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 270,990,480 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ที่ตั้งบริษัท :	สำนักงานใหญ่ 15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 66 2427 0088 โทรสาร 66 2428 9675 URL : www.srithaisuperware.com โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม 1) โรงงานสุขสวัสดิ์ 15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 66 2427 0088 โทรสาร 66 2874 5010 2) โรงงานบางปู 610 ซอย 8 เอ เขตนิคมอุตสาหกรรมบางปู ตำบลแพรกษา อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10280 โทรศัพท์ 66 2324 0922-3 โทรสาร 66 2324 0924 3) โรงงานอมตะนคร ชลบุรี 700/13 หมู่ 1 เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ตำบลคลองตำหรุ อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000 โทรศัพท์ 66 3821 3250 โทรสาร 66 3821 3234



ที่ตั้งบริษัท (ต่อ) :	โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน โรงงานโคราช 335 หมู่ 6 เขตนิคมอุตสาหกรรมสุรนารี ถนนราชสีมา-โชคชัย ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทรศัพท์ 66 4421 2100 โทรสาร 66 4421 2036 สำนักงานธุรกิจเครือข่าย 9 อาคารภคินท์ ชั้น 1 ห้องเลขที่ 109 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 66 2246 1111 โทรสาร 66 2246 1113 URL : www.snatur.com, www.facebook.com/SNaturlive
รอบระยะเวลาบัญชี :	1 มกราคม – 31 ธันวาคม
เลขานุการบริษัท :	นายปรัชญ์ พลนิเวศ บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน) 15 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอย 36 แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 66 2427 0088, 66 2874 5016 โทรสาร 66 2428 9675
นายทะเบียนหลักทรัพย์ :	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 66 2229 2888 โทรสาร 66 2654 5427
ผู้สอบบัญชี :	นายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์เพอร์ส เอบีเอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกซีดีทาวเวอร์ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 66 2286 9999, 66 2344 1000 โทรสาร 66 2286 5050
ที่ปรึกษากฎหมาย :	สำนักงานนิติปรีชา 69/33 ซอยโรงพยาบาลนตร์เอเธนส์ เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 66 2252 9494, 66 2251 3225 โทรสาร 66 2251 3226, 66 2255 5201



นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อม ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัทย่อย

1. **ชื่อ** : บริษัท โคราช ไทย เทค จำกัด
ที่ตั้ง : 325-328 นิคมอุตสาหกรรมสุรนารี หมู่ที่ 6 ถนนราชสีมา-โชคชัย
 ตำบลหนองระเวียง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 4421 8766-8
โทรสาร : 0 4421 8769
ทุนจดทะเบียน : 30,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 30,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

2. **ชื่อ** : บริษัท พี.อี.ที. บิลว์ จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างเป่าขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์เครื่องดื่ม และ/หรือบรรจุภัณฑ์อื่นๆ
โทรศัพท์ : 0 2427 0088
โทรสาร : 0 2427 9268
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

3. **ชื่อ** : บริษัท ซุปเปอร์ไอเดีย จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและ/หรือจัดจำหน่ายสินค้าเฟอร์นิเจอร์พลาสติก
โทรศัพท์ : 0 2427 0088
โทรสาร : 0 2427 9268
ทุนจดทะเบียน : 25,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,500,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 6,250,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว



4. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทย นาโนพลาส จำกัด
ที่ตั้ง : 42 หมู่ที่ 4 ตำบลบัวลอย อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 3637 3251-5
โทรสาร : 0 3637 3256
ทุนจดทะเบียน : 40,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนชำระแล้ว : 40,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

5. **ชื่อ** : Srithai (Vietnam) Company Limited
ที่ตั้ง : 9 Street 2, Song Than 1 Industrial Park, Di An District,
Binh Duong Province, Socialist Republic of Vietnam
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
และผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 84 6503 790023-4
โทรสาร : 84 6503 790025
ทุนจดทะเบียน : เทียบเท่า 20,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
ทุนชำระแล้ว : เทียบเท่า 17,000,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกา
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว

6. **ชื่อ** : Srithai Superware Manufacturing Private Limited
ที่ตั้ง : K-12, Kalpataru Flats, Prabhu Parshwanath CHSL,
Mirambica High School Road, Naranpura, Ahmedabad-380013,
Gujarat, Republic of India
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 91 792 745 6876
ทุนจดทะเบียน : 110,100,000 รูปี ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 11,010,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 รูปี
ทุนชำระแล้ว : 110,100,000 รูปี
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว



7. **ชื่อ** : **Srithai Superware India Limited**
ที่ตั้ง : 507 Udyog Vihar, Phase-V, Gurgaon-122001, Haryana, Republic of India
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 91 124 411 0404
โทรสาร : 91 124 411 0505
ทุนจดทะเบียน : 50,000,000 รูปี ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 รูปี
ทุนชำระแล้ว : 42,500,000 รูปี
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 82.4 ของทุนชำระแล้ว
8. **ชื่อ** : **บริษัท ศรีไทยโมลด์ส์ จำกัด**
ที่ตั้ง : 55/1 และ 55/6 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองข่าซาก อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์
โทรศัพท์ : 0 3837 9280-2
โทรสาร : 0 3847 6352, 0 3837 9283
ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 71.0 ของทุนชำระแล้ว
9. **ชื่อ** : **บริษัท ศรีไทย มียากาว จำกัด**
ที่ตั้ง : 539 หมู่ที่ 4 ตำบลแพรกษา อำเภอมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
ประเภทธุรกิจ : รับจ้างผลิตแม่พิมพ์, ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติก
เพื่อการอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 2324 0425-6
โทรสาร : 0 2324 0427
ทุนจดทะเบียน : 120,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 120,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว



บริษัทร่วม

1. **ชื่อ** : บริษัท ศรีไทย ชันโค จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
 เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 2427 0088, 0 2428 9936
โทรสาร : 0 2428 9935
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 48.0 ของทุนชำระแล้ว

2. **ชื่อ** : บริษัท ไทย เอ็มเอฟซี จำกัด
ที่ตั้ง : 1 ถนนปิ่นชนมดไทย แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผงเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 2586 3894-6
โทรสาร : 0 2586 4878
ทุนจดทะเบียน : 200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 45.0 ของทุนชำระแล้ว

3. **ชื่อ** : บริษัท ชีวามาลา จำกัด
ที่ตั้ง : 1/132 หมู่ที่ 2 ตำบลท่าทราย อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พลาสติกและ
 ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 0 3449 0130-1
โทรสาร : 0 3449 0132
ทุนจดทะเบียน : 49,800,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 83 บาท
ทุนชำระแล้ว : 49,800,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 40.0 ของทุนชำระแล้ว



4. ชื่อ : บริษัท ศรีไทยบรรจุภัณฑ์ จำกัด
ที่ตั้ง : 30/27 หมู่ที่ 2 ตำบลโคกขาม อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายกล่องกระดาษ
โทรศัพท์ : 0 3445 2100-7
โทรสาร : 0 3445 2108-9
ทุนจดทะเบียน : 60,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 60,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 39.2 ของทุนชำระแล้ว
5. ชื่อ : PT. Srithai Maspion Indonesia
ที่ตั้ง : Maspion Industrial Area unit 2, Tebel Village, Buduran, Sidoarjo,
East Java, Republic of Indonesia
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือนที่ทำจากเมลามีน
โทรศัพท์ : 62 31 891 1061-3
โทรสาร : 62 31 891 3630
ทุนจดทะเบียน : 10,394,130,000 รูเปียะ ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 9,320 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,115,250 รูเปียะ
ทุนชำระแล้ว : 10,394,130,000 รูเปียะ
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 32.5 ของทุนชำระแล้ว

กิจการร่วมค้า

1. ชื่อ : บริษัท ศรีไทย-อิตโต้ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง : 15 ซอยสุขสวัสดิ์ 36 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก
เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ
ประเภทธุรกิจ : ค้าขายผลิตภัณฑ์พลาสติกเพื่องานอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ : 0 2427 0088
โทรสาร : 0 2874 5015
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว : 10,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ : ร้อยละ 50.0 ของทุนชำระแล้ว



บริษัทอื่น

1. **ชื่อ** : บริษัท แอลเอ็น ซีรีไทย คอม จำกัด
- ที่ตั้ง** : 71/12 หมู่ที่ 5 ตำบลท่าข้าม อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา
- ประเภทธุรกิจ** : ผลิตและส่งออกเครื่องรับโทรศัพท์
- โทรศัพท์** : 0 3857 3061-3
- โทรสาร** : 0 3857 3069
- ทุนจดทะเบียน** : 76,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 76,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท
- ทุนชำระแล้ว** : 76,000,000 บาท
- สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ** : ร้อยละ 20.0 ของทุนชำระแล้ว

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ในปี พ.ศ. 2556 และภายหลังวันที่ในงบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ไม่มีข้อมูลและ/หรือเหตุการณ์ใดๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญเพิ่มเติม นอกเหนือไปจากที่บริษัทฯ ได้เปิดเผยสารสนเทศแก่ผู้ลงทุนอย่างเท่าเทียมกันผ่านช่องทาง ELCID ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตลอดจนเว็บไซต์และหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ