

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายการดำเนินงานของบริษัท หรือกลุ่มบริษัทในภาพรวม ตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

บริษัท แกรททิทูด อินฟินิต จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจผลิต จัดหา พัฒนาและจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตสินค้าสำเร็จรูป (Chemical Ingredient) สำหรับ

1. กลุ่มธุรกิจ HPC (Home care ผลิตภัณฑ์ดูแลครัวเรือน, Personal Care ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย, Cosmetic ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง)
2. กลุ่มธุรกิจ FBS (Foods ผลิตภัณฑ์อาหาร, Beverage ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม, Supplement ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร)
3. กลุ่มธุรกิจ TC (Traditional Medicine ผลิตภัณฑ์ยาแผนโบราณ, Conventional Medicine ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน)
4. กลุ่มธุรกิจ PC (Plastics ผลิตภัณฑ์พลาสติก, Coating ผลิตภัณฑ์เคลือบผิว)

ปรัชญาการดำเนินธุรกิจ (Business philosophy): บริษัทฯ ยึดมั่นในปรัชญาการดำเนินธุรกิจหลัก 4 ประการ ดังนี้

- | | |
|---------------|--------------------------------|
| 1. Defragment | ระเบียบวินัย |
| 2. Develop | ริเริ่มพัฒนา สร้างสรรค์ |
| 3. Dynamic | ยอมรับการเปลี่ยนแปลง |
| 4. Dedicate | ทุ่มเท อุทิศ ซื่อสัตย์ เสียสละ |

วิสัยทัศน์ (Vision) : ริเริ่ม สร้างสรรค์แนวคิดใหม่ๆ ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาและความยั่งยืนขององค์กร พร้อมตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่มธุรกิจ สร้างเสริมทักษะและปลูกฝังความคิดที่ดีในการพัฒนาอย่างยั่งยืนเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรและสังคมโดยรวม

ภารกิจ (Mission) : การสร้างความเชื่อมั่น ความไว้วางใจของลูกค้า เจาะจงให้เราเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด

ความเชื่อ (Value) : เพื่อก้าวไปสู่จุดหมาย บริษัทฯ ยึดหลักความเชื่อ 5 ประการในการดำเนินงาน ดังนี้

1. ก้าวหน้า ให้มีความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นที่ตั้ง
2. ยุติธรรม ดำเนินธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา มีเหตุผล โดยยึดหลักจริยธรรมต่อลูกค้า พันธมิตร พนักงาน และผู้ถือหุ้น
3. มั่นคง เสริมสร้างเสถียรภาพและความแข็งแกร่งขององค์กรและธุรกิจในระยะยาว
4. ผลักดัน ส่งเสริม สนับสนุน ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความกระตือรือร้นและความสำเร็จ ด้วยผลตอบแทนที่เหมาะสม
5. ประสิทธิภาพ มุ่งเน้นที่การบริหาร การจัดการอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเป้าหมายที่วางไว้

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แกรททิทูด อินฟินิต จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “GIFT”)

ปี 2542 เริ่มก่อตั้งขึ้น ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท

ปี 2548 บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 5 ล้านบาทเป็น 58 ล้านบาท

ปี 2550 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 58 ล้านบาทเป็น 78 ล้านบาท

ปี 2553 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 ของ UKEM (บริษัทใหญ่ของ GIFT) มีมติให้บริษัท ยูเนี่ยน อินทราโก้ จำกัด (ชื่อเดิมของบริษัทฯ) เพิ่มทุนจดทะเบียนและแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Spin-Off) โดยเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ซึ่งทำให้สัดส่วนการถือครองหุ้นของบริษัทฯ โดย UKEM ลดลงจากร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วก่อนการเสนอขาย IPO เหลือร้อยละ 59.99 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขาย IPO

ปี 2554 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 130 ล้านบาท

ปี 2556 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2 ครั้ง ครั้งแรกเพิ่มเป็น 181.99 ล้านบาท และครั้งที่สองเพิ่มเป็น 212.33 ล้านบาทจากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญ

ปี 2557 บริษัทฯ ได้มีการลงทุน 19.99 ล้านบาทในบริษัทย่อย เพื่อเป็นโรงงานผลิตคอลลาเจน ต่อมาในเดือน ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัท จาก บริษัท ยูเนี่ยน อินทราโก้ จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท แกรททิทูด อินฟินิต จำกัด (มหาชน) และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 302.69 ล้านบาท จากการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญเช่นเดียวกัน

ปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากการออกใบสำคัญแสดงสิทธิ (GIFT-W1) จาก 302.69 ล้านบาท เป็น 454.03 ล้านบาท

ปี 2559 บริษัทฯ ย้ายหลักทรัพย์เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2559 และมีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ลิจิท จำกัด 4.99 ล้านบาท เพื่อจำหน่ายอุปกรณ์ที่ใช้ในโรงกลั่นน้ำมันและ โรงไฟฟ้าเมื่อเดือน มีนาคม 2559 รวมถึงการลงทุนเพิ่มในบริษัทย่อย บริษัท ลาวิช แลบบอราทอรี จำกัด 2.99 ล้านบาทในเดือน พฤศจิกายน 2559

ปี 2560 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วในบริษัทย่อย บริษัท ลาวิช แลบบอราทอรี จำกัด จาก 17 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท

ปี 2560 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2 ครั้ง ครั้งแรกเพิ่มเป็น 320.15 ล้านบาท เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2560 และ ครั้งที่สองเพิ่มเป็น 341.73 ล้านบาท เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2560 จากการใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดง สิทธิ(GIFT-W1)

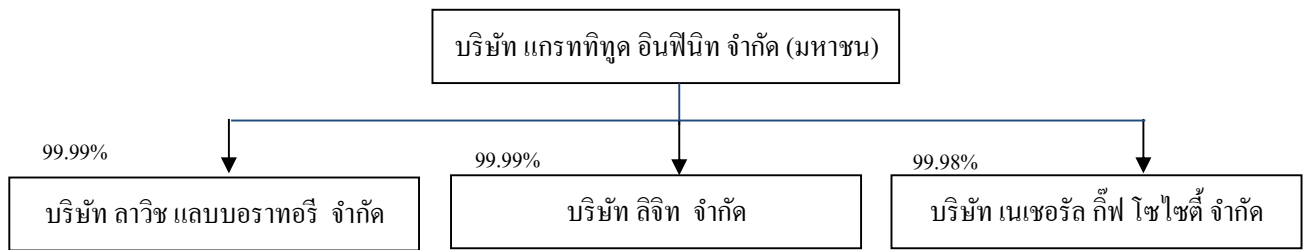
ปี 2560 บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อขายสินค้าเครื่องหอมและเครื่องสำอาง สินค้าประเภทอาหารเสริม ชื่อบริษัท เนเชอรัล กิฟ โซไซตี้ จำกัด ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท

ปี 2561 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2561 เป็น 412.81 ล้าน จากการใช้สิทธิ แปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ(GIFT-W1)

ปี 2561 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วในบริษัทย่อย บริษัท เนเชอรัล กิฟ โซไซตี้ จำกัด เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2561 จาก 1 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท

ปี 2562 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเสร็จสิ้น ตามมติที่คณะกรรมการบริษัทฯอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหาร ทางการเงิน เมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2561 โดยจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนเท่ากับ 12 ล้านหุ้น มูลค่ารวมเป็นจำนวนเงิน 54.18 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.91 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายและชำระแล้วทั้งหมด

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัท แกรททิทูด อินฟินิต จำกัด (มหาชน) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จำนวน 412.18 ล้านบาทและ UKEM ถือหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 54

บริษัท ลาวิข แลบบอราทอรี จำกัด มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ GIFT โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 50 ล้านบาท โดย GIFT ถือหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิต

บริษัท ลิจิต จำกัด มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ GIFT โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 5 ล้านบาท โดย GIFT ถือหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 99.99 ปัจจุบันยังไม่มีการค้าเนื่องจากการพิจารณาของฝ่ายบริหาร

บริษัท เนเซอร์ล กิฟ โซไซตี้ จำกัด มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ GIFT โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 5 ล้านบาท โดย GIFT ถือหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 99.98 ดำเนินธุรกิจขายสินค้าเครื่องหอมและเครื่องสำอาง สินค้าประเภทอาหารเสริม

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

มีการซื้อขายสินค้าการเช่าโกดัง มียอดค้างชำระรายการลูกหนี้การค้า-เจ้าหนี้การค้า-เจ้าหนี้อื่นตามปรากฏในข้อที่ 6 รายการธุรกิจกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ผลิต จัดหา พัฒนาและจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตสินค้าสำเร็จรูป (Chemical Ingredient) แยกตามกลุ่มธุรกิจดังนี้

1. กลุ่มธุรกิจ HPC (Home care ผลิตภัณฑ์ดูแลครัวเรือน, Personal Care ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย, Cosmetic ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง)
2. กลุ่มธุรกิจ FBS (Foods ผลิตภัณฑ์อาหาร, Beverage ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม, Supplement ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร)
3. กลุ่มธุรกิจ TC (Traditional Medicine ผลิตภัณฑ์ยาแผนโบราณ, Conventional Medicine ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน)
4. กลุ่มธุรกิจ PC (Plastics ผลิตภัณฑ์พลาสติก, Coating ผลิตภัณฑ์เคลือบผิว)

บริษัทได้แบ่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้า มี 2 ประเภท

1. สินค้าที่เป็นความต้องการเดิม ลูกค้าจะส่งใบสั่งซื้อล่วงหน้าทุก 2-3 เดือน จากนั้น บริษัทจะทำการวางแผนการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตแต่ละแหล่งให้เหมาะสม กำหนดคุณภาพและเวลาตามที่ต้องการ จากนั้นจะดำเนินการพัสดุการ หากสินค้าชนิดใดจำเป็นต้องมีใบอนุญาตอื่นๆ บริษัทจะจัดเตรียมเป็นกรณีๆ ไป รวมไปถึงการจัดเก็บ และจัดส่งให้ตรงตามเวลานัดหมาย

2. สินค้าที่เป็นความต้องการใหม่ แบ่งสินค้าเป็น 2 ประเภท

2.1 สินค้าใหม่ตามความต้องการของลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้ามีความต้องการชัดเจนในสินค้าชนิดนั้นๆ อยู่แล้ว แต่ไม่สามารถหาแหล่งผลิตที่มีความน่าเชื่อถือได้ บริษัทจะจัดเตรียมแหล่งผลิตที่เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้า

2.2 สินค้าใหม่ตามความต้องการตามกระแสความนิยมของตลาดโลก บริษัทจะจัดหาแหล่งผู้ผลิตสินค้าที่ต้องการตามกระแสและมีความน่าเชื่อถือในระดับโลก และนำเสนอสินค้าต่างๆ ให้กับลูกค้าที่มีแนวคิดตรงกับสินค้าชนิดนั้นๆ โดยร่วมมือพัฒนาสูตรร่วมกับลูกค้า

สินค้าในข้อ 2. จำเป็นที่จะต้องได้รับการพัฒนาพร้อมกับลูกค้า ทางบริษัทมีหน้าที่ในการนำเสนอสินค้า และนวัตกรรมต่างๆ จากหลากหลายผู้ผลิต เพื่อเปรียบเทียบในเชิง ราคา คุณภาพ รวมถึงความสามารถในการผลิตร่วมกับสินค้าอื่นๆ ของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนเหมาะสม

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

Active Marketing บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าโดยบริษัทจะส่งทีมงานขาย การตลาด และวิจัยพัฒนา ให้บริการในรูปแบบ One stop service ให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิคแก่ลูกค้าและการดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด เสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง และแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

Passive Marketing บริษัทฯ ได้เสริมสร้างช่องทางการตลาด เพื่อรองรับในสินค้าบางชนิด เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและอื่นๆ โดยได้สร้างสื่อออนไลน์ Social Media และ Social Network รวมถึง Website ต่างๆ การเจริญเติบโตในอนาคต นอกจากนี้ในสื่อข้างต้นยังสามารถเป็นช่องทางในการสื่อสารทางตรงให้กับนักลงทุนหรือผู้ที่สนใจในกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทให้ได้รับรู้ และติดตามเป็นระยะ

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. สร้างทีมงานขาย คัดสรรบุคลากร ที่มีความรู้และประสบการณ์ในสาขาที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี มีความสามารถในการแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพของทีมงาน บริษัทได้สนับสนุนให้อบรม สัมมนา อย่างต่อเนื่อง

2. วิจัยและพัฒนา บริษัทได้เห็นความสำคัญของงานวิจัยและพัฒนา ได้ริเริ่มจัดตั้งส่วนงานพัฒนา ทั้งด้าน HPC และ FBS โดยมีห้องปฏิบัติการมาตรฐาน 3 แห่ง ได้แก่

- สำนักงานใหญ่ พุทธมณฑลสาย 4 สำหรับสินค้า HPC
- ส่วนผลิต จ.นครปฐม สำหรับสินค้า FBS
- ส่วนจัดเก็บ จ.สมุทรปราการ สำหรับสินค้า HPC

ห้องปฏิบัติการทั้ง 3 แห่ง มีความสามารถในการตรวจสอบคุณสมบัติทางกายภาพ เคมี และการปนเปื้อนทางจุลินทรีย์ของผลิตภัณฑ์ และการผลิตขนาดทดลอง

3. บริหารต้นทุน

- ต้นทุนทางตรง ทางบริษัทได้เปรียบเทียบคุณภาพและราคาจากผู้ผลิตสินค้าอย่างน้อย 3 ราย อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทได้ทำการศึกษาแนวโน้มราคาสินค้าเพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อสินค้าที่ถูกต้องมากขึ้น รวมถึงการบริหารอัตราแลกเปลี่ยนให้มีความผันผวนน้อยที่สุดเพื่อลดผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อต้นทุนสินค้า
- ต้นทุนทางอ้อม ทางบริษัทได้วางแผนโดยทำการเก็บข้อมูลย้อนหลังในส่วนองค์ประกอบต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าขนส่งทางเรือ ทางรถ ทางเครื่องบิน เพื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนดังกล่าวสะท้อนกลับปัจจัยอื่นๆ ที่สำคัญ เช่น ราคาน้ำมัน ทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนในส่วนนี้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงค่าบริการอื่นๆ ที่เกิดขึ้นได้แก่ ค่าเช่าคลังสินค้า ค่าบริการ

4. ควบคุมการดำเนินงาน บริษัทได้วางแผนวิธีการควบคุมการดำเนินงานออกเป็น 3 ส่วน

- ควบคุมราคาขายสินค้า โดยกำหนดวงเงินสินเชื่อ ปริมาณการซื้อขายต่อหนึ่งใบสั่งซื้อ ควบคุมราคาขายขั้นต่ำ เพื่อให้กระบวนการขายเกิดความสมบูรณ์ที่สุดและลดความเสี่ยงอื่นๆ ตั้งแต่ขั้นต้น
- ควบคุมการจัดเก็บ ในปัจจุบันเรามีคลังสินค้าทั้งหมด 3 แห่ง บริษัทมีวิธีการควบคุมการจัดเก็บ โดยยึดหลักลักษณะของผลิตภัณฑ์และที่ตั้งของลูกค้าเป็นหลักเพื่อความสะดวกในการขนส่ง
- ควบคุมการขนส่ง โดยปัจจุบันเราได้ใช้บุคคลภายนอกในการขนส่ง โดยมีหลักการบริหาร

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

1. กลุ่มธุรกิจ HPC (Home care ผลิตภัณฑ์ดูแลครัวเรือน, Personal Care ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย, Cosmetic ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง)
2. กลุ่มธุรกิจ FBS (Foods ผลิตภัณฑ์อาหาร, Beverage ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม, Supplement ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร)
3. กลุ่มธุรกิจ TC (Traditional Medicine ผลิตภัณฑ์ยาแผนโบราณ, Conventional Medicine ผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน)
4. กลุ่มธุรกิจ PC (Plastics ผลิตภัณฑ์พลาสติก, Coating ผลิตภัณฑ์เคลือบผิว)

ในปี 2562 กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทอยู่ในกลุ่มธุรกิจ HPC โดยมีสัดส่วนรายได้รวมกันประมาณร้อยละ 75.03 ของรายได้จากการขาย รองลงมา คือ กลุ่มธุรกิจ PC, กลุ่มธุรกิจ TC และ กลุ่มธุรกิจ FBS ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนรายได้จากการขายของบริษัทจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ บริษัทในช่วงปี 2560 – ปี 2562 ดังต่อไปนี้

สัดส่วนรายได้ของบริษัทแยกตามกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้า	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มธุรกิจ (HPC)	563.15	75.29	587.49	75.02	549.87	75.03
กลุ่มธุรกิจ (FBS)	42.08	5.63	48.36	6.18	45.59	6.22
กลุ่มธุรกิจ (TC)	57.06	7.63	57.26	7.31	62.68	8.55
กลุ่มธุรกิจ (PC)	85.62	11.45	89.96	11.49	74.77	10.20
รวมรายได้จากการขาย	747.91	100.00	783.07	100.00	732.91	100.00

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่าน 2 ช่องทาง คือ

1. จัดจำหน่ายผ่านทางทีมขายของบริษัท เพื่อนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และให้คำปรึกษาข้อมูลเชิงเทคนิค ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการวิจัยและพัฒนาสินค้าอย่างตรงความต้องการ
2. จัดจำหน่ายผ่านทางสื่อออนไลน์ Social Media และ Social Network รวมถึง Website ต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างรวดเร็วและสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดซื้อสินค้า

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในต่างประเทศ โดยมากกว่าร้อยละ 80 เป็นสินค้าที่สั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตในต่างประเทศ โดยในการคัดเลือกผู้ผลิตนั้นบริษัทพิจารณาจากผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าที่มีคุณลักษณะตรงตามความต้องการลูกค้าเป็นหลัก เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายต่างมีเทคโนโลยีการผลิตและแหล่งที่มาของวัตถุดิบแตกต่างกัน จึงทำให้สินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายมีความแตกต่างกันแม้จะเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน นอกจากนี้บริษัทยังคำนึงถึงคุณภาพ มาตรฐานและเทคโนโลยีของผู้ผลิต โดยสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับ และสินค้าที่สั่งซื้อจะต้องมีใบรับรองคุณภาพจากผู้ผลิตและมีเอกสารระบุรายละเอียดและคุณสมบัติของสินค้าที่ชัดเจน

บริษัทมีการวางแผนการสั่งซื้อให้สอดคล้องกับนโยบายบริหารสินค้าคงคลังเพื่อป้องกันปัญหาสินค้าขาดแคลนไม่เพียงพอต่อความต้องการ เนื่องจากผู้ผลิตบางรายมีฐานการผลิตในยุโรปซึ่งต้องใช้เวลาในการขนส่งสินค้าประมาณ 2-3 เดือน และไม่มีผู้ผลิตรายอื่นในภูมิภาคใกล้เคียงที่สามารถผลิตสินค้าทดแทนได้ ประกอบกับสินค้าบางชนิดใช้วัตถุดิบจากผลผลิตทางการเกษตรซึ่งมีปัจจัยด้านฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตเข้ามาเกี่ยวข้อง บริษัทฯ จึงต้องรักษาปริมาณสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เพื่อป้องกันปัญหาสินค้าไม่เพียงพอต่อการจำหน่ายและระมัดระวังมิให้เกิดปัญหาสินค้าคงคลังมากเกินไป

ในปี 2562 บริษัทมีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายใหญ่ 10 รายแรกคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 59 ของยอดสั่งซื้อรวมในแต่ละปี โดยมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 มีเพียง 3 ราย โดยมีรายชื่อที่แตกต่างกันในแต่ละปี ซึ่งบริษัทฯ ได้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตกลุ่มดังกล่าวมาเป็นเวลานานและมีความสัมพันธ์อันดีมาโดยตลอด ทั้งนี้ในปี 2561 – 2562 บริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตรายใดเกินกว่าร้อยละ 20 ของยอดสั่งซื้อรวมในปีนั้น

คลังสินค้าและการจัดส่งสินค้า

บริษัทฯ มีคลังสินค้าทั้งหมด 3 แห่ง ดังนี้

1. คลังสินค้าของบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 219/12-15 หมู่ 6 ซอยสุขสวัสดิ์ 78 ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ บนที่ดิน 1-0-20 ไร่ เป็นอาคารจัดเก็บสินค้า 1 หลัง ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 1,200 ตารางเมตร
2. คลังสินค้าเช่า ตั้งอยู่เลขที่ 350-350/1-4 ซอยสุขสวัสดิ์ 64 ตำบลบางพึ่ง อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ เป็นอาคารจัดเก็บสินค้า 1 หลัง ขนาดพื้นที่ 320 ตารางเมตร ซึ่งบริษัทเช่าคลังสินค้าดังกล่าวจาก บริษัท ยูเนี่ยน ปีโตรเคมีคอล จำกัด (มหาชน) โดยมีอายุสัญญาเช่า 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563

3. คลังสินค้าเช่า ตั้งอยู่ที่ 240/2 หมู่ 14 ถนนบางนา-ตราด ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เป็นอาคารจัดเก็บสินค้า ขนาดพื้นที่ 1,000 ตารางเมตร ซึ่งบริษัทเช่าคลังสินค้านี้จาก บริษัท แกรนด์ เอ็มโพเรียม โลจิสติกส์ จำกัด

สำหรับการขนส่งสินค้าจากคลังสินค้าทั้ง 3 แห่งให้แก่ลูกค้า จัดส่งโดยผู้ประกอบการขนส่งจากภายนอก โดยผู้ประกอบการขนส่งภายนอกจะต้องมีใบอนุญาตประกอบการขนส่งและการทำสัญญาประกันความเสียหายที่เกิดขึ้นในระหว่างการขนส่ง

หน่วยงานและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯจะต้องปฏิบัติตามระเบียบของกระทรวงอุตสาหกรรมในการนำเข้า จัดเก็บ และขนส่งเคมีภัณฑ์ที่จัดเป็นวัตถุอันตรายตามที่ระบุในพระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ.2535 ซึ่งได้กำหนดวัตถุอันตรายออกเป็น 4 ประเภท

วัตถุอันตรายชนิดที่ 1 ได้แก่ วัตถุอันตรายที่การผลิต การนำเข้า การส่งออก หรือการมีไว้ในครอบครองต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนด

วัตถุอันตรายชนิดที่ 2 ได้แก่ วัตถุอันตรายที่การผลิต การนำเข้า การส่งออก หรือการมีไว้ในครอบครองต้องแจ้งให้พนักงานเจ้าหน้าที่ทราบก่อนและต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดด้วย

วัตถุอันตรายชนิดที่ 3 ได้แก่ วัตถุอันตรายที่การผลิต การนำเข้า การส่งออก หรือการมีไว้ในครอบครองต้องรับใบอนุญาต

วัตถุอันตรายชนิดที่ 4 ได้แก่ วัตถุอันตรายที่ห้ามมิให้มีการผลิต การนำเข้า การส่งออก หรือการมีไว้ในครอบครอง

โดยกระทรวงอุตสาหกรรมได้ประกาศบัญชีรายชื่อวัตถุอันตรายและรายชื่อหน่วยงานที่กำกับดูแลวัตถุอันตราย ซึ่งแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบของหน่วยงานตามวัตถุประสงค์ของการนำวัตถุอันตรายไปใช้ โดยผู้ผลิต นำเข้า ส่งออกหรือครอบครองวัตถุอันตรายที่อยู่ในบัญชีรายชื่อวัตถุอันตราย จะต้องปฏิบัติตามระเบียบและประกาศของหน่วยงานที่กำกับดูแลได้แก่

1. กรมโรงงานอุตสาหกรรม รับผิดชอบวัตถุอันตรายที่นำไปใช้ในทางอุตสาหกรรม
2. กรมวิชาการเกษตร รับผิดชอบวัตถุอันตรายที่นำไปใช้ทางการเกษตร ยกเว้นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทางการประมง และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ
3. กรมประมง รับผิดชอบวัตถุอันตรายที่นำไปใช้ทางการประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ
4. สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา รับผิดชอบวัตถุอันตรายที่นำไปใช้ในบ้านเรือนหรือทางสาธารณสุข
5. สำนักงานพลังงานปรมาณูเพื่อสันติ รับผิดชอบวัตถุอันตรายที่เกี่ยวข้องกับกัมมันตภาพรังสี
6. กรมธุรกิจพลังงาน รับผิดชอบวัตถุอันตรายที่เป็นก๊าซปิโตรเลียม

ในการนำเข้าสินค้าเคมีภัณฑ์จากต่างประเทศ บริษัทฯจะต้องทำการตรวจสอบประเภทวัตถุอันตรายเพื่อขอใบอนุญาตและขึ้นทะเบียนวัตถุอันตรายต่อหน่วยงานที่กำกับดูแลตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติวัตถุอันตราย และแจ้งต่อกรมศุลกากร โดยการติดฉลากมีศุลกากรเป็นไปตามพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากรพ.ศ.2530

2.4 งานที่ยังไม่ส่ง

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงราคาต้นทุนวัตถุดิบ

เนื่องจากทางบริษัทฯ มีการรับใบสั่งซื้อสินค้ากับลูกค้าประมาณ 2-3 เดือนล่วงหน้า เพื่อสร้างความมั่นใจต่อลูกค้าว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อได้ทันเวลา สามารถผลิตสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น อาจทำให้ต้นทุนสินค้ามีความผันผวน จาก 2 เหตุผล คือ 1) ราคาสินค้าวัตถุดิบโดยตรง ได้แก่ ราคาเคมีภัณฑ์ ราคาสินค้าการเกษตรบางชนิด 2) อัตราแลกเปลี่ยน

ด้วย 2 เหตุผลดังกล่าว บริษัทจึงพยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

1. ราคาสินค้า วัตถุดิบโดยตรง บริษัทจะทำการศึกษาถึงที่มาของผลิตภัณฑ์สินค้าว่ามาจากชนิดใดและติดตามดูถึงแนวโน้มความต้องการในผลิตภัณฑ์นั้นๆ อย่างใกล้ชิด รวมไปถึงแลกเปลี่ยนข้อมูลกับผู้ผลิตที่หลากหลาย เพื่อได้ข้อสรุปที่มีแนวทางชัดเจน

2. อัตราแลกเปลี่ยน บริษัทมีนโยบายชัดเจนในการลดความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยนไม่ว่าจะเป็น สกุลเงินดอลลาร์ หรือสกุลเงินยูโร ซึ่งเป็น 2 สกุลเงินหลัก ที่บริษัทใช้ในการซื้อสินค้า โดยจะพิจารณาจากราคาสินค้า ต้นทุน ในวันที่ได้รับใบสั่งซื้อจากลูกค้าเป็นหลัก บริษัทจะไม่ทำการซื้อสกุลเงินดังกล่าวเกินกว่าความต้องการ และในการซื้อแต่ละครั้งจะแบ่งการซื้อเป็นปริมาณไม่มาก เพื่อให้ต้นทุนเฉลี่ยการซื้อ มีความใกล้เคียงกัน นอกจากนี้บริษัทได้ติดตามข้อมูลปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ 2 สกุลเงินดังกล่าว รวมถึงเงินสกุลไทยบาท อย่างใกล้ชิด

ทั้งนี้ในปี 2561 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน จำนวน 2.76 ล้านบาท และปี 2562 บริษัทฯ มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน จำนวน 2.01 ล้านบาท โดยสาเหตุของการขาดทุนและกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละปีนั้น เกิดจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินบาทและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งในปี 2562 บริษัทฯ ได้ติดตามข่าวการเคลื่อนไหวของค่าเงินบาทอย่างใกล้ชิดและมีการทำสัญญา Forward Contract ในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

สิ้นปี 2561 – 2562 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าสุทธิ 202.20 ล้านบาท และ 177.20 ล้านบาทตามลำดับ โดยระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 98 วัน และ 93 วันตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าสุทธิคิดเป็นร้อยละ 17.52 ของสินทรัพย์รวม ลูกหนี้ที่มีปัญหาการชำระหนี้และค้างชำระนานเกิน 12 เดือนบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้ว เป็นจำนวน 0.17 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ จะวิเคราะห์จากแนวโน้มที่จะได้รับการชำระหนี้จากลูกค้าเป็นรายๆ หรือเป็นลูกหนี้ที่มีการฟ้องร้องดำเนินการทางกฎหมายแล้ว อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลูกหนี้การค้าเป็นสินทรัพย์ที่มีสัดส่วนต่อทรัพย์สินรวมสูง บริษัทฯ จึงได้มีการติดตามการชำระหนี้อย่างใกล้ชิด เพราะหากบริษัทฯ มีปัญหาในการรับชำระเงินและกลายเป็นหนี้สูญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท

การพิจารณาระยะเวลาการชำระหนี้จะแบ่งตามลักษณะการประกอบกิจการของลูกค้าโดยรวมคือลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลครัวเรือน ผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย และผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง อนุมัติเครดิตเทอม 30-60 วัน ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหาร, ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม, ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร, ผลิตภัณฑ์ยาแผนโบราณและยาแผนปัจจุบัน จะอนุมัติเครดิตเทอม 30 - 90 วัน นโยบายพิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้านอกจากจะพิจารณาจากลักษณะกลุ่มธุรกิจของลูกค้าแล้วยังขึ้นกับประวัติการสั่งซื้อ การชำระค่าสินค้าในอดีต โดยจัดให้ฝ่ายการตลาดและฝ่ายบัญชีของบริษัทประสานงานกันเพื่อทบทวนพิจารณาการให้กำหนดระยะเวลาการชำระหนี้และวงเงินแก่ลูกค้าแต่ละรายอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บริษัทสามารถปรับการพิจารณาให้ระยะเวลาการชำระหนี้และวงเงินแก่ลูกค้าให้เหมาะสมกับคุณภาพของลูกหนี้การค้าและการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า

ทางผู้บริหารได้ให้ความสำคัญในการติดตามลูกหนี้ค้างชำระนาน โดยให้ฝ่ายบัญชีแสดงรายชื่อลูกค้างค้างรับทราบเป็นประจำทุกเดือน ตรวจสอบประวัติฐานะการเงินก่อนการให้บริการและอนุมัติระยะเวลาการชำระหนี้ และกำหนดมาตรการเร่งรัดลูกหนี้ค้างหลายระดับตั้งแต่การติดต่อทวงถาม การส่งจดหมายทวงหนี้เป็นลายลักษณ์อักษร และหากเกินกำหนดการชำระ กว่า 90 วันจะดำเนินการให้ทนายความของบริษัทฟ้องร้องต่อศาลเพื่อขอรับชำระหนี้ ซึ่งได้เริ่มปฏิบัติมาตั้งแต่ปี 2551 จึงสามารถควบคุมปริมาณหนี้สูญให้อยู่ในจำนวนจำกัด โดย ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯมีลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ 128.41 ล้านบาท ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน 47.44 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการเลื่อนของรอบระยะเวลาวางใบแจ้งหนี้และการรับเช็คเป็นหลัก

ความเสี่ยงจากการจัดเก็บและขนส่ง

การจัดเก็บ

บริษัทฯ มีสินค้าที่จัดเก็บไว้ในคลังต่างๆ มากกว่า 150 ชนิด ซึ่งแต่ละชนิดมีความเสี่ยงในการจัดเก็บที่แตกต่างกัน

1. สินค้าที่ต้องควบคุมอุณหภูมิ สินค้าชนิดนี้ บริษัทจะต้องดูแลตั้งแต่ขั้นตอนพิธีการศุลกากร ขนส่ง และจัดเก็บไว้ในคลังที่มีอุณหภูมิ ไม่เกิน 25 องศาเซลเซียส ซึ่งทางบริษัทได้จัดหาสถานที่ที่เหมาะสมไว้แล้ว

2. สินค้าที่มีอายุของการเก็บ โดยส่วนใหญ่สินค้าของบริษัทมีอายุการเก็บไม่ต่ำกว่า 2 ปีหากเก็บได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตามแต่ บริษัทได้มีนโยบายในการบริหารสินค้าคงคลัง ที่มีอายุมากกว่า 2 ปี โดยจะใช้นโยบายการตั้งสำรองเป็นเครื่องมือในการผลักดันสินค้าที่มีอายุเกิน 2 ปีดังกล่าว ให้ถึงมือลูกค้าก่อนสินค้าหมดอายุ

3. สินค้าที่มีลักษณะไวไฟ สินค้าดังกล่าวจะถูกเก็บไว้ในสถานที่ที่มีความพร้อม หากเกิดเหตุฉุกเฉิน ความพร้อมดังกล่าวที่บริษัทเตรียมไว้ ไม่ว่าจะเป็นระบบป้องกันไฟไหม้ อุปกรณ์ดับเพลิงเบื้องต้น รวมไปถึงการให้ความรู้กับบุคลากรในการปฏิบัติงานประจำวัน และในกรณีฉุกเฉิน

หากเกิดเหตุสุดวิสัยขึ้น บริษัทได้ทำประกันภัยในทุกคลังสินค้า ไม่ว่าจะเป็นภัยจากไฟไหม้ โจรกรรม ภัยพิบัติธรรมชาติ ทุกๆ ปีอย่างต่อเนื่อง โดยพิจารณาทุนประกันจากมูลค่าสินค้าคงคลังเฉลี่ย 6 เดือน รวมถึงมูลค่าสินทรัพย์ต่างๆ บริษัทมีทุนประกันภัยทุกคลังสินค้านรวมเป็นทุนประกัน 192.33 ล้านบาท

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีปริมาณสินค้าคงเหลือ 114.64 ล้านบาท ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูป 94.20 ล้านบาท สินค้าระหว่างทาง 15.15 ล้านบาท วัตถุดิบ 2.08 ล้านบาท บรรจุภัณฑ์และอื่นๆ 3.21 ล้านบาท ลดลงจากปี 2561 ซึ่งมีสินค้าคงเหลือมูลค่า 178.93 ล้านบาท ประกอบด้วย สินค้าสำเร็จรูป 132.16 ล้านบาท สินค้าระหว่างทาง 39.84 ล้านบาท วัตถุดิบ 3.96 ล้านบาท และบรรจุภัณฑ์และอื่นๆ 2.97 ล้านบาท

การจัดส่ง

บริษัทได้ประเมินความเสี่ยงการจัดส่งได้ 3 ประเด็น

1. ส่งสินค้าไม่ตรงตามใบสั่งซื้อ บริษัทได้จัดทำหนังสือคู่มือการปฏิบัติงานแจกจ่ายไปยังคลังสินค้าทุกแห่ง โดยรายละเอียดหนังสือคู่มือนี้ จะพูดถึง ชนิดสินค้า ขนาดบรรจุภัณฑ์ และรูปภาพประกอบ เพื่อให้บุคลากรมีความเข้าใจในลักษณะแท้จริงของสินค้า เพื่อลดความผิดพลาดดังกล่าว นอกจากนี้บริษัทได้จัดทำเอกสารประกอบการจัดส่งเพิ่มเติมในชื่อสินค้า บรรจุภัณฑ์ และปริมาณการจัดส่ง เพื่อการสื่อสารที่ถูกต้องระหว่างคลังสินค้าและผู้จัดส่งในทุกเที่ยวการจัดส่ง

2. สินค้าเสียหายระหว่างทาง ความเสียหายดังกล่าวส่วนใหญ่อาจเกิดขึ้นได้ใน 2 ลักษณะ

- สินค้าถูกจัดเก็บบนรถอย่างไม่เหมาะสม อาจทำให้สินค้าเคลื่อนจากตำแหน่งหรือ อาจจะตกหล่นระหว่างทาง บริษัทได้กำชับบุคลากรในส่วนงานนี้และบุคลากรผู้ว่าจ้างในการตรวจสอบทางกายภาพของสินค้าเมื่อวางบนรถก่อนจัดส่ง

- สินค้าถูกจัดส่งในสถานะที่ไม่ถูกต้อง เช่น สินค้าที่ต้องควบคุมอุณหภูมิ แต่จัดส่งโดยรถที่ไม่มีระบบในการควบคุมอุณหภูมิ จึงทำให้สินค้าเกิดความเสียหาย ในความเสี่ยงนี้ บริษัทได้ดูแลสินค้าชนิดเหล่านี้เป็นพิเศษ โดยจะมีการตรวจสอบผู้ว่าจ้างและรถที่จะนำมาจัดส่งให้มีคุณสมบัติตามที่ผู้ผลิตสินค้านั้นๆ ไว้

3. อุบัติเหตุระหว่างการจัดส่ง สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัท เป็นสินค้าที่ไม่ใช่วัตถุอันตราย ซึ่งแม้ว่าหากเกิดอุบัติเหตุ อาจทำให้เกิดการล่าช้าในการขนส่ง หรือเสียหายในสินค้าชนิดนั้นๆ บริษัทได้ขอความร่วมมือผู้ประกอบการขนส่ง ให้ทำประกันภัยสินค้านั้นๆ เพื่อลดความเสี่ยงเบื้องต้น อย่างไรก็ตามบริษัทยังมีสินค้าจัดส่งที่เป็นสินค้าไวไฟที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ด้วยเหตุผลนี้การว่าจ้างผู้ประกอบการจะต้องเข้มงวดมากกว่าเดิมในหลายประเด็นได้แก่ ใบขับขี่ประเภทที่ 4 (สำหรับผู้ขับรถบรรทุกวัตถุอันตราย), สภาพรถที่นำมาใช้, ความพร้อมในการขับขี่ของคนขับรถในเที่ยวนั้นๆ ซึ่งบริษัทจะใช้บุคลากรในคลังสินค้านั้นๆ เป็นผู้ประเมินทั้ง 3 ข้อ หากการประเมินไม่ผ่าน ผู้ประกอบการรถขนส่งจะต้องเปลี่ยนปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง เพื่อให้เกิดความพร้อมในการขนส่งในทันที

ในปัจจุบัน บริษัทได้วางจ้างทั้งนิติบุคคล และบุคคลธรรมดา สำหรับการจัดส่งสินค้าในทุกลักษณะ โดยมี 14 ราย โดยการว่าจ้างจะพิจารณาเรื่อง ราคา คุณภาพการส่ง ความตรงต่อเวลา และมารยาทในการจัดส่ง เป็นเกณฑ์หลัก รวมไปถึงการอบรมและให้คะแนนผู้ประกอบการในแต่ละรายประจำปี หากรายใดไม่ผ่านการประเมิน ทางบริษัทจะทำการคัดเตือน และให้ระยะเวลาในการปรับปรุงการจัดส่งให้เป็นไปตามเกณฑ์ นอกจากนี้บริษัทได้ขอความร่วมมือกับทุกผู้จัดส่งในการประกันสินค้าในการจัดส่งทุกๆ ครั้ง ตามมูลค่าของสินค้าหรือใกล้เคียง และหากผู้จัดส่งรายใดไม่สามารถทำประกันภัยสินค้านั้นๆ ให้กับบริษัทได้ บริษัทจะพิจารณาทำประกันภัยสินค้านั้นๆ เพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงความเสียหายของสินค้าที่เกิดจากการขนส่ง

ความเสี่ยงจากสถานะเศรษฐกิจในประเทศ

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของบริษัท มากกว่าร้อยละ 95 เป็นผู้ผลิตในประเทศไทย และอยู่ในกลุ่มธุรกิจ HPC และ FBS ซึ่งนั่นหมายความว่า สถานะเศรษฐกิจในประเทศ หรือดัชนีชี้บ่งต่างๆ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP), อัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate), อัตราการจ้างงาน (Employment Rate) และอัตราดอกเบี้ย รวมไปถึงนโยบายภาครัฐและแผนกระตุ้นเศรษฐกิจอื่นๆ ปัจจัยดังกล่าว สามารถชี้บ่งแนวโน้มธุรกิจที่บริษัทเกี่ยวข้องว่าจะมีโอกาสเติบโต และขยายงานได้มากน้อยเพียงใด อย่างไรก็ดีแล้วแต่ใน 2 กลุ่มธุรกิจ HPC และ FBS ถือว่าเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความแข็งแกร่ง ในการเจริญเติบโตในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7-10 ต่อเนื่อง โดยภาพรวมความเสี่ยงดังกล่าว บริษัท จะต้องติดตามและประมวลผลกระทบ

ของดัชนีชี้วัดต่างๆ ต่อกลุ่มธุรกิจที่บริษัทเกี่ยวข้อง อย่างใกล้ชิดในทุกไตรมาส เพื่อให้การดำเนินธุรกิจและการขยายงานเป็นไปด้วยความรอบคอบและมีประสิทธิภาพ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรสุทธิที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินเนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 46 ตารางวา ที่ตั้ง 9/8 หมู่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร	38.64	เจ้าของ	-ไม่มี-
ที่ดิน เนื้อที่ 1 ไร่ - งาน 20 ตารางวา ที่ตั้ง 219/12-15 หมู่ 6 ซอยสุขสวัสดิ์ 78 ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ	8.40	เจ้าของ	-ไม่มี-
ที่ดิน เนื้อที่ 1 ไร่ ที่ตั้ง 26/1 หมู่ 4 ซอยวัดเสถียรรัตนาราม ถนนเพชรเกษม ตำบลศรีษะทอง อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม	2.00	เจ้าของ	-ไม่มี-
ที่ดิน เนื้อที่ 8 ไร่ 1 งาน 27 ตารางวา ตั้งที่ ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	74.54	เจ้าของ	-ไม่มี-
อาคารสำนักงาน 2 ชั้น ที่ตั้ง 9/8 หมู่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร	17.27	เจ้าของ	-ไม่มี-
ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงาน 2 ชั้น ที่ตั้ง 9/8 หมู่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1.87	เจ้าของ	-ไม่มี-
อาคารรับรองฝ่ายการตลาด ที่ตั้ง 9/8 หมู่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร	0.68	เจ้าของ	-ไม่มี-
อาคารคลังสินค้า ที่ตั้ง 219/12-13, 219/14-15 ม.6 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระ สมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ	5.49	เจ้าของ	-ไม่มี-
อาคารสำนักงานและโรงงาน จังหวัดนครปฐม ที่ตั้ง 26/1 ม.4 ต.ศรีษะทอง อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม	6.75	เจ้าของ	-ไม่มี-
ส่วนปรับปรุงอาคารบนสิทธิการเช่า ที่ตั้ง 350-350/1-4 ม.19 ซ.สุขสวัสดิ์ 64 ถ.สุขสวัสดิ์ ต.บางพิง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ	0.09	เจ้าของ	-ไม่มี-
ส่วนตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	1.95	เจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้	16.12	เจ้าของ	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	10.49	เจ้าของ	สัญญาเช่าซื้อ
รวม	184.29		

4.2 สรุปสัญญาที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ

สัญญาเช่าโกดังสินค้า

ประเภททรัพย์สิน	อัตราค่าเช่า/เดือน	คู่สัญญา	รายละเอียดอื่นๆ
คลังเก็บสินค้า ที่ตั้ง 350-350/1-4 ซอยสุขสวัสดิ์ 64 ตำบลบางพึ่ง อำเภอบางปะอิน จังหวัดสมุทรปราการ	ค่าเช่า 38,400 บาท ค่าบริการสาธารณูปโภค 14,400 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม แล้ว)	บริษัท ยูเนี่ยน ปิโตรเคมีคอลล จำกัด (มหาชน)	ระยะเวลาเช่า 1 ปี (ตั้งแต่ 1 ก.ค. 62 ถึง 30 มิ.ย. 63) พื้นที่เช่า 320 ตร.ม. อัตราค่าเช่าตร.ม.ละ 120 บาท
คลังเก็บสินค้า ที่ตั้ง 240-240/1 หมู่ 14 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	160,000 บาท	บริษัท แกรนด์ เอ็มโพเรียม โลจิสติกส์ จำกัด	ระยะเวลาเช่า 3 ปี (ตั้งแต่ 1 มิ.ย. 62 ถึง 31 พ.ค. 65) พื้นที่เช่า 1,000 ตร.ม. อัตราค่าเช่าตร.ม.ละ 160 บาท

สัญญาความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจ

- คู่สัญญา : บริษัท ยูเนี่ยน ปิโตรเคมีคอลล จำกัด (มหาชน) : UKEM
บริษัท แกรททิทูด อินฟินิท จำกัด (มหาชน) : GIFT
- ระยะเวลาของสัญญา : 2 ปี นับจากวันที่ลงนามในสัญญา (วันที่ลงนาม 10 มกราคม 2562)
- สาระสำคัญของสัญญา : เพื่อเป็นการกำหนดขอบเขตการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทตามกรอบของบันทึกความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจ (ศึกษารายละเอียดได้ในข้อที่ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ) โดยทั้งสองบริษัทจะไม่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันที่มีชื่อทางเคมีเหมือนกันและเกรดเดียวกัน เพื่อมิให้เกิดการทับซ้อนในการดำเนินธุรกิจและป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และได้มีการกำหนดมาตรการกำกับดูแลและตรวจสอบการทับซ้อนในการดำเนินธุรกิจโดยฝ่ายตรวจสอบภายในของแต่ละบริษัท เพื่อรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบของแต่ละบริษัททุกๆไตรมาส และมีการกำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อระงับความขัดแย้งทางผลประโยชน์และมีการกำหนดเบี่ยงปรับระหว่างกันกรณีที่เกิดการละเมิดสัญญา และแจ้งให้ผู้ถือหุ้นของทั้งสองบริษัททราบในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีของทุกปีที่เกิดรายการทับซ้อน
- การต่ออายุสัญญา : สัญญานี้มีอายุ 2 ปี นับจากวันที่ทำสัญญา โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลาสัญญานี้แล้ว ให้สัญญานี้มีผลบังคับใช้กันต่อไปอีกคราวละ 2 ปี โดยสัญญานี้จะสิ้นสุดลงเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นหรือโครงสร้างการดำเนินธุรกิจจนไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่าง UKEM และ GIFT

ทั้งนี้ คณะกรรมการของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายอาจร่วมกันพิจารณาปรับปรุงข้อสัญญา เพื่อให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงภาวะเศรษฐกิจและการดำเนินธุรกิจในอนาคต เพื่อความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ขอบวัตถุประสงค์ขององค์กรของคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย แต่ต้องไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และไม่ขัดต่อวัตถุประสงค์ของสัญญานี้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลที่สำคัญอื่นๆ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท แกรททิทูด อินฟินิต จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	9/8 หมู่ที่ 5 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170
ที่ตั้งคลังสินค้า	:	219/12-13 หมู่ที่ 6 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ 10290
ประเภทธุรกิจ	:	ผลิต จัดหา พัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับการผลิตสินค้าสำเร็จรูป
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107553000140
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	454,029,949
ทุนชำระแล้ว(หุ้นสามัญ)	:	412,811,723
โทรศัพท์	:	(662) 888-6800
โทรสาร	:	(662) 888-7200
Home Page	:	www.gratitudeinfinite.co.th
E-mail	:	info@gratitudeinfinite.co.th

นายทะเบียน

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 93 ชั้น 14 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	:	(662) 009-9999

ผู้สอบบัญชี

ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นางสาวรัชฎพร ตั้งธโนปจัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9169 และ/หรือ นายสุวัฒน์ มณีกนกสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8134 และ/หรือ นางสาวอริสา ชุมวิสูตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 9393
ชื่อบริษัท	:	บริษัท สอบบัญชีธรรมชาติ จำกัด
ที่ตั้ง	:	178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์(ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์	:	(662) 596-0500
โทรสาร	:	(662) 596-0566

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -