

ส่วนที่ 1  
การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ

บริษัทมีวิสัยทัศน์ และพันธกิจในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

#### วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำในการจัดหา จำหน่าย รวมทั้งให้บริการดูแลรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์และสุขภาพ โดยเฉพาะด้านการรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็ง เพื่อให้ผู้ป่วยโรคมะเร็งสามารถเข้าถึงการรักษาด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย และมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น







#### พันธกิจ (Mission)

- นำเข้า จัดจำหน่ายและติดตั้งชุดผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ เพื่อช่วยให้แพทย์รวมทั้งบุคลากรทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้อง สามารถรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ในขณะที่ผู้ป่วยสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีดังกล่าวได้โดยสะดวก
- เป็นศูนย์กลางเพื่อพัฒนาด้านการรักษาผู้ป่วย ร่วมกับโรงพยาบาล แพทย์และบุคลากรทางการแพทย์โดยเฉพาะโรคมะเร็ง เพื่อให้ผู้ป่วยมีคุณภาพชีวิตที่ดี หลังเข้ารับการรักษามากยิ่งขึ้น
- บริหารและจัดการภายใต้หลักบรรษัทภิบาลและจริยธรรมทางการแพทย์ เพื่อให้การบริหารและการจัดการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมในด้านคุณภาพ ราคา การส่งมอบและการบริการในระดับสากล
- ขยายฐานธุรกิจสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพและสาธารณสุข เพื่อเป็นการป้องกันและส่งเสริมให้ประชาชนมีสุขภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ในปี 2543 เป็นต้นมา บริษัทมีความเป็นมาและการพัฒนาที่สำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2543	<ul style="list-style-type: none"><li>วันที่ 12 พฤษภาคม 2543 ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ 312/20 ซอยเกียรตินาคิน ถนนสุขุมวิท-ดินแดง แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร เพื่อดำเนินธุรกิจในการนำเข้าเครื่องมือแพทย์โดยเฉพาะเครื่องฉายรังสีสำหรับรักษาโรคมะเร็ง รวมถึงเครื่องมือที่เกี่ยวข้อง</li><li>บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำของโลกจากประเทศสหรัฐอเมริกาด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray tube) สำหรับทางการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจดูชิ้นส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น นับได้ว่า Varian เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านรังสีรักษาที่มีคุณภาพสูง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ</li></ul>
ปี	<ul style="list-style-type: none"><li>วันที่ 24 เมษายน 2549 บริษัทได้ย้ายสำนักงานมาที่ 69/6 อาคารตั้งฮั่วปัก ชั้น 3 ซอยศึกษาวิทยา ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบาง</li></ul>

2549	<p>รัก กรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ และเพิ่มความสะดวกในการติดต่อประสาน งานกับลูกค้าและบริษัทผู้ผลิตเครื่องมือทางการแพทย์</p> <p>- วันที่ 27 มิถุนายน 2549 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 2 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิมตามสัดส่วนในราคาที่ตราไว้ และเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นใหม่ 2 ราย ในราคาหุ้นละ 300 บาท และให้เรียกเก็บค่าหุ้นเต็มจำนวนในคราวเดียวกัน เพื่อรองรับการขยายงานที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และพฤติกรรมคำสั่งซื้อของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป โดยจะมีลักษณะการซื้อแบบจ้ำจม่ำเบ็ดเสร็จ (Turn Key) มากขึ้น กล่าวคือบริษัทจะต้องรับผิดชอบทั้งด้านการปรับปรุงห้องหรืออาคาร รวมทั้งการก่อสร้างอาคารและการจัดหาเครื่องมือต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เครื่องฉายรังสีที่จัดซื้อสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เป็นเหตุให้บริษัทได้ปรับเปลี่ยนนโยบายธุรกิจจากเดิมเป็นเพียงผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์ทางด้านเครื่องฉายรังสี มาเป็น Solution Provider ทางด้านการรักษาโรคมะเร็ง กล่าวคือบริษัทมีการจัดหาอุปกรณ์และส่วนควบต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งก่อสร้างและปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมกับงานด้านรักษาโรคมะเร็งให้แก่โรงพยาบาลทั้งภาครัฐและเอกชน</p>
ปี	<p> บริษัทได้รับรางวัล “ Award for outstanding achievement 100% market share FY 2006/2007” จาก Varian Medical Systems Inc.</p>
2551	
ปี	<p>- วันที่ 21 ธันวาคม 2553 บริษัทได้รับสัญญาการจัดซื้อเครื่องฉายรังสีโรคมะเร็ง รุ่น True Beam พร้อมการติดตั้งและปรับปรุงห้อง จำนวน 1 เครื่อง จากโรงพยาบาลจุฬารัตน์ ซึ่งเป็นเครื่องฉายรังสีที่ทันสมัยและมีความแม่นยำสูง ถือเป็นเครื่องแรกในภูมิภาคอาเซียนในขณะนั้น โดยเครื่องฉายรังสีดังกล่าวได้เริ่มทดลองใช้เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2554 และได้ถูกใช้งานครั้งแรกอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมีนาคม 2555</p>
2553	<p>-  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for Record Orders FY 2009” จาก Varian Medical Systems Inc.</p>
ปี	<p> บริษัทได้รับรางวัล “ Award for 100% for Thailand 2011” จาก Varian Medical Systems Inc.</p>
2554	<p>-  บริษัทได้รับรางวัล “ Emerging Market Rising Star 2011” จาก Thermo Fisher Scientific Inc.</p>
ปี	<p>- บริษัทได้รับคำสั่งซื้อเครื่องฉายรังสีเร่งอนุภาครุ่น True Beam พร้อมการก่อสร้างอาคารเพื่อรองรับและติดตั้งการใช้งานของเครื่องดังกล่าว จากโรงพยาบาลสงขลานครินทร์ คณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จังหวัดสงขลา จำนวน 1 เครื่อง จากโรงพยาบาลศรีนครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น จำนวน 1 เครื่อง จากโรงพยาบาลจุฬารัตน์ สภาอากาศไทยจำนวน 2 เครื่อง และจากคณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดลจำนวน 1 เครื่อง ส่งผลให้ประเทศไทยในขณะนั้นมีเครื่องฉายรังสีรุ่น True Beam ใช้งานมากที่สุดในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งถือเป็นเทคโนโลยีในการรักษาโรคมะเร็งด้วยการฉายรังสีที่ทันสมัยที่สุดในภูมิภาคในขณะนั้น สามารถทัดเทียมกับประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในทวีปยุโรป ซึ่งถือเป็นปีที่บริษัทประสบความสำเร็จอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ</p>
2555	<p>-  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for placing order for a record 16M including TrueBeams” จาก Varian Medical Systems Inc.</p>
ปี	<p>-  บริษัทได้รับรางวัล “ Award for Excellent Sales Performance and Market Share” จาก Varian Medical Systems Inc.</p>
2556	
ปี	<p>- วันที่ 19 พฤศจิกายน 2557 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 5 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิมตามสัดส่วน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่มีการเติบโตขึ้นอย่างมาก</p>
2557	
ปี	<p>- วันที่ 12 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานบริษัทมาอยู่ที่เลขที่ 92/45 อาคารสารธาณีย์ 2 ชั้น 16 ถนนสาทรเหนือ แขวง</p>
2558	<p>สีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 เพื่อความสะดวกและคล่องตัวในการติดต่อประสานงานกับลูกค้ามากขึ้น</p>
ปี	<p>- วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,450,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท เสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน เพื่อจัดโครงสร้างทุนสำหรับการเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)</p>
2559	

- วันที่ 12 มีนาคม 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 400,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท แบ่งเป็นการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) หรือคิดเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขาย IPO
- วันที่ 21 มีนาคม 2559 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
- วันที่ 28 กรกฎาคม 2559 บริษัท บิสซิเนสโซลิวชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ BIZ เข้าทำการซื้อขาย ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นวันแรก

### 1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

#### บริษัทที่เกี่ยวข้อง

##### 1. บริษัท สาทร ซิกซ์ทีน จำกัด (Sathorn Sixteen Company Limited)

วันที่ก่อตั้ง	วันที่ 10 กรกฎาคม 2557
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	92/45 อาคารสาทรธานี 2 ชั้นที่ 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจให้เช่าสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียนบริษัท	1.00 ล้านบาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1.00 ล้านบาท
กรรมการบริษัท	1) นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ 2) นายวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ 3) นายนพดล สันธนะพานิช
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ผู้ถือหุ้นของบริษัท	กรรมการสองในสามคน ลงลายมือชื่อ และประทับตราสำคัญของบริษัท 1) นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ ถือหุ้นร้อยละ 42.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท สาทร ซิกซ์ทีน จำกัด 2) นายวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ถือหุ้นร้อยละ 42.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท สาทร ซิกซ์ทีน จำกัด 3) นายนพดล สันธนะพานิช ถือหุ้นร้อยละ 10.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท สาทร ซิกซ์ทีน จำกัด 4) นางศรีน ชินอุดมทรัพย์ ถือหุ้นร้อยละ 5.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท สาทร ซิกซ์ทีน จำกัด
ความสัมพันธ์กับบริษัท	มีผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกันกับบริษัท ได้แก่ นายสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ นายวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ นายนพดล สันธนะพานิช

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บิสซิเนสอะไลน์เมนท์ จำกัด (มหาชน) (Business Alignment Public Company Limited) (“บริษัท” หรือ “BIZ”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าว (Maintenance Service) โดยมีกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ โรงพยาบาลในเครือโรงพยาบาลมะเร็งของกรมการแพทย์ภายใต้กระทรวงสาธารณสุข โรงพยาบาลรัฐอื่น ๆ หน่วยงานหรือองค์กรด้านสาธารณสุขภายในประเทศ และโรงพยาบาลเอกชน

บริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องฉายรังสีแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ให้กับ Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำระดับโลกที่มีความน่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับจากบุคลากรทางการแพทย์จากทั่วทุกมุมโลกในฐานะผู้ผลิตเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งที่มีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีสูง โดยบริษัทได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้จัดจำหน่ายมาเป็นเวลากว่า 15 ปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีคู่ค้า (Suppliers) ที่สำคัญในต่างประเทศ ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ให้แก่บริษัทอีกจำนวนหลายราย เช่น IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์ Vision RT Ltd. ประเทศอังกฤษ Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา Radiation Product Design, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา และ Ashland Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น นอกจากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทยังให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เพื่อช่วยให้ชุดเครื่องมือดังกล่าวสามารถใช้งานได้ตลอดอายุการใช้งาน

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่ายได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสี (Treatment Delivery) โดยเฉพาะเครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน (Linear Accelerator) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษาด้วยการฉายรังสีระยะไกล (Teletherapy) และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญและมีมูลค่าต่อโครงการสูง นอกจากนี้บริษัทยังทำหน้าที่เป็น Solution Provider กล่าวคือ เป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เครื่องรังสีรักษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นบริษัทจึงทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาตั้งแต่กระบวนการก่อสร้าง ปรับปรุงห้องฉายรังสีให้มีมาตรฐาน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดรังสีรั่วไหล ตลอดจนการจัดหาผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่จำเป็นต้องใช้ควบคู่ไปกับเครื่องฉายรังสี เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการรักษาผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์ประเภทระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา ผลิตภัณฑ์ประเภทระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา (Oncology Information System) ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและแผนการรักษา (Quality Assurance and Pretreatment Verification Tool) และผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์ประกอบอื่น ๆ นอกจากนี้บริษัทยังให้บริการประสานงานและดูแลซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) เพื่อรักษาประสิทธิภาพของเครื่องฉายรังสีและเครื่องมือที่เกี่ยวข้องให้ใช้งานได้ยาวนานตามอายุการใช้งานของแต่ละผลิตภัณฑ์

## โครงสร้างรายได้ของบริษัท

### 1. โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทรายได้

รายได้ของบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) รายได้จากการขาย ซึ่งเกิดจากการจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์ และ 2) รายได้จากการบริการ ซึ่งเกิดจากการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) ซึ่งในปี 2557 - 2559 บริษัทมีโครงสร้างรายได้ ดังนี้

ประเภทรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย	999.58	93.92	236.71	74.22	607.12	81.68
รายได้จากการบริการ <sup>/1</sup>	63.04	5.92	73.83	23.15	130.72	17.59
<b>รายได้จากการขายและบริการ</b>	<b>1,062.62</b>	<b>99.84</b>	<b>310.54</b>	<b>97.37</b>	<b>737.84</b>	<b>99.27</b>
รายได้อื่น <sup>/2</sup>	1.73	0.16	8.40	2.63	5.39	0.73
<b>รายได้รวม</b>	<b>1,064.35</b>	<b>100.00</b>	<b>318.94</b>	<b>100.00</b>	<b>743.23</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: <sup>/1</sup>รายได้จากการบริการ ได้แก่ รายได้จากการให้บริการในการซ่อมบำรุงรักษาเครื่องฉายรังสีและอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งรายได้จากการให้บริการอัพเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในการฉายรังสี

<sup>/2</sup> รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ กำไรจากการขายเงินลงทุน และรายได้อื่นๆ

### 2. โครงสร้างรายได้จากการขายและบริการแยกตามประเภทลูกค้า

โครงสร้างรายได้จากการขายและบริการแยกตามประเภทลูกค้า ปี 2557 - 2559 ดังนี้

ประเภทลูกค้า	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
<b>1. โรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ</b>	<b>1,062.20</b>	<b>99.96</b>	<b>306.99</b>	<b>98.86</b>	<b>725.32</b>	<b>98.30</b>
1.1 โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ <sup>/1</sup>	751.71	70.74	261.26	84.13	235.32	31.89
1.2 โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง <sup>/2</sup>	192.10	18.08	32.69	10.53	372.76	50.52
1.3 โรงพยาบาลศูนย์/โรงพยาบาลทั่วไป <sup>/3</sup>	118.39	11.14	13.04	4.20	117.24	15.89
<b>2. โรงพยาบาลเอกชน</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>3. อื่นๆ<sup>/4</sup></b>	<b>0.42</b>	<b>0.04</b>	<b>3.55</b>	<b>1.14</b>	<b>12.52</b>	<b>1.70</b>
<b>รายได้จากการขายและบริการ</b>	<b>1,062.62</b>	<b>100.00</b>	<b>310.54</b>	<b>100.00</b>	<b>737.84</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ: <sup>/1</sup>โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ หมายถึง โรงพยาบาลในมหาวิทยาลัยและโรงเรียนแพทย์ของคณะแพทยศาสตร์หรือวิทยาลัยแพทยศาสตร์ต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่สังกัดกระทรวงศึกษาธิการ โดยเป็นศูนย์บริการทางการแพทย์ระดับตติยภูมิขั้นสูง (Super Tertiary Care) ที่มีขีดความสามารถในการให้บริการและมีความพร้อมในการรักษาสูงสุด เนื่องจากเป็นโรงพยาบาลที่ใช้สำหรับการเรียนการสอนเพื่อผลิตบุคลากรทางการแพทย์ และเป็นโรงพยาบาลสำหรับการค้นคว้าวิจัยต่าง ๆ

<sup>/2</sup> โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง หมายถึง โรงพยาบาลในสังกัดกรมการแพทย์ที่มีการพัฒนาด้านตนเองตามความเชี่ยวชาญ เพื่อมุ่งสู่ความเป็นเลิศด้านมะเร็งวิทยา

<sup>/3</sup> โรงพยาบาลศูนย์และโรงพยาบาลทั่วไป หมายถึง โรงพยาบาลสังกัดกระทรวงสาธารณสุข โดยเป็นโรงพยาบาลประจำจังหวัด ประจำภูมิภาค หรือประจำอำเภอขนาดใหญ่ที่มีขีดความสามารถระดับตติยภูมิและระดับตติยภูมิตั้งสูง

<sup>/4</sup> อื่นๆ หมายถึง หน่วยงานหรือองค์กรที่ไม่ใช่สถานพยาบาลหรือโรงพยาบาล อาทิเช่น กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ สำนักงานปรมาณูเพื่อสันติ สถาบันวิจัยแสงซินโครตรอน

3. โครงสร้างรายได้จากการขายแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์และลักษณะงาน

โครงสร้างรายได้จากการขายแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์และลักษณะงาน ปี 2557 - 2559 ดังนี้

รายได้จากการขาย แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์และลักษณะ งาน	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. โครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกล <sup>/1</sup>	973.39	97.38	186.92	78.97	580.05	95.54
2. โครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะใกล้ <sup>/1</sup>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3. ชุดเครื่องมือและระบบ <sup>/2</sup>	24.16	2.42	31.82	13.44	0.00	0.00
4. อุปกรณ์อื่นๆ <sup>/3</sup>	2.03	0.20	17.97	7.59	27.07	4.46
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>999.58</b>	<b>100.00</b>	<b>236.71</b>	<b>100.00</b>	<b>607.12</b>	<b>100.00</b>



หมายเหตุ: <sup>/1</sup> รายได้จากการขายประเภทที่ 1 และประเภทที่ 2 มีลักษณะเป็นงานโครงการ ซึ่งมีการรวมมูลค่าของผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่น ๆ ที่อยู่ในโครงการด้วย แต่ผลิตภัณฑ์หลักของโครงการจะเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกล และเครื่องฉายรังสีระยะใกล้ ตามลำดับ

<sup>/2</sup> ชุดเครื่องมือและระบบ หมายถึง กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องมือหรือระบบที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เครื่องจำลองการฉายรังสี ชุดระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา (Treatment Planning System) และชุดระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยโรคมะเร็งด้านรังสีรักษา เป็นต้น โดยผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้อาจเป็นการจำหน่ายในลักษณะงานโครงการหรือซื้อขายไป



<sup>/3</sup> อุปกรณ์อื่นๆ หมายถึง กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์หลัก เช่น อุปกรณ์เครื่องมือ (Applicator) สำหรับเครื่องสอดใส่แร่ แบตเตอรี่ เป็นต้น หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นอุปกรณ์เพื่อใช้ประกอบในกระบวนการรักษา เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพการรังสีและแผนการรักษา (Quality Assurance and Pretreatment Verification Tool) และฟิล์ม Gafchromic เป็นต้น

**2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ**

ปัจจุบันบริษัท บิซิเนสโซลิวชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “BIZ”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) และให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ให้แก่บริษัทผู้ผลิต จำนวน 2 รายได้แก่

ผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ผลิต	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย
	Varian Medical Systems Inc.	สหรัฐอเมริกา	ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา
	Mobius Medical Systems, LP	สหรัฐอเมริกา	ซอฟต์แวร์ทวนสอบคุณภาพแผนการรักษา

นอกจากนี้ บริษัทมีลูกค้า (Suppliers) ที่เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์อื่นๆ ให้แก่บริษัท ดังนี้

ผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ผลิต	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย
	IBA Dosimetry GmbH	เยอรมนี	เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพรังสีของเครื่องฉายรังสี
	Thermo Fisher Scientific Inc.	สหรัฐอเมริกา	เครื่องตรวจวัดปริมาณรังสีรั่วไหล



ผลิตภัณฑ์	บริษัทผู้ผลิต	ประเทศ	ประเภทผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย
	Xstrahl Limited.	อังกฤษ	เครื่องฉายรังสีรักษารอยโรคในระดับต้น
	Vision RT Ltd.	อังกฤษ	เครื่องช่วยจัดตำแหน่งผู้ป่วย
	Deltabit Oy	ฟินแลนด์	เครื่องยืนยันผู้ป่วยก่อนการฉายรังสี
	Radiation Product Design, Inc.	สหรัฐอเมริกา	อุปกรณ์ประกอบสำหรับงานรังสีรักษา
	Computerized Imaging Reference Systems, Inc.	สหรัฐอเมริกา	หุ่นจำลองการวัดรังสี
	Ashland Inc.	สหรัฐอเมริกา	ฟิล์มสำหรับตรวจสอบปริมาณรังสี
	Best Medical Canada Ltd.	แคนาดา	เครื่องวัดปริมาณรังสี
	QFix	สหรัฐอเมริกา	ชุดยึดตรึงผู้ป่วย
	C-Rad	สวีเดน	ชุดตรวจจับการเคลื่อนไหวของผู้ป่วยระหว่างการฉายแสง

บริษัทสามารถแบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์และบริการ ตามประเภทของรายได้ ดังนี้

1. รายได้จากการขาย เกิดจากการเป็นผู้จัดจำหน่ายและ/หรือติดตั้งผลิตภัณฑ์กลุ่มต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1) ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสี (Treatment Delivery)

เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่าย โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงที่สุดเมื่อเทียบกับส่วนงานหรือผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆของบริษัท ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องฉายรังสี สามารถจำแนกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- เครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน (Linear Accelerator)

เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษาด้วยการฉายรังสีระยะไกล (Teletherapy) โดยใช้หลักการฉายรังสีที่มีต้นกำเนิดของรังสีเอกซ์เรย์พลังงานสูงห่างจากบริเวณที่จะทำการรักษา ฉายไปตำแหน่งของเซลล์มะเร็ง เพื่อทำลายกลุ่มก้อนเซลล์มะเร็งนั้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีความแม่นยำสูงและสามารถใช้กับตำแหน่งของเซลล์มะเร็งในหลายบริเวณ ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ประเภทนี้จึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัท

ผลิตภัณฑ์เครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอนที่บริษัทเป็นผู้นำเข้ามาจัดจำหน่ายนั้นมาจาก Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำระดับโลกด้านเทคโนโลยีการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาคโปรตอน และการสอดใส่แร่ ที่มีความก้าวหน้าและทันสมัยและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ



### ภาพตัวอย่างเครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กตรอน (Linear Accelerator)

รุ่น Clinac iX



รุ่น Trilogy



รุ่น True Beam



รุ่น Edge



#### ● เครื่องสอดใส่แร่ (Brachytherapy Afterloader)

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษาด้วยการฉายรังสีระยะใกล้ (Brachytherapy) โดยนำสารกัมมันตรังสีซึ่งห่อหุ้มเมล็ดมาวางชิดกับบริเวณที่ต้องการจะรักษา โดยจะใช้แร่รังสีอิตเรียม 192 สอดใส่ผ่านเครื่องมือเข้าไปในอวัยวะที่เป็นมะเร็ง การรักษานี้สามารถทำให้ปริมาณรังสีในอวัยวะที่เป็นมะเร็งที่สูงและตรงจุด และลดความเสียหายของเนื้อเยื่อบริเวณรอบๆ ก่อนมะเร็ง จึงเหมาะกับการรักษาโรคมะเร็งบางชนิดเท่านั้น

### ภาพตัวอย่างเครื่องสอดใส่แร่ (Brachytherapy Afterloader)



#### 2) ผลิตภัณฑ์ประเภทชุดเครื่องมือและระบบ

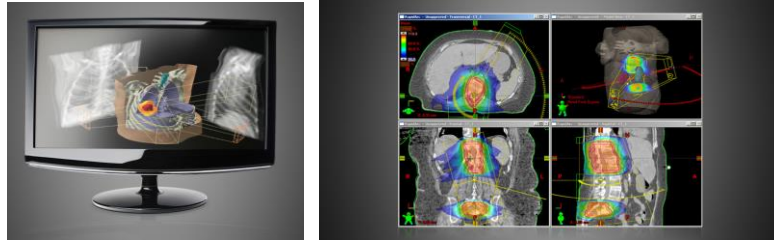
เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับชุดเครื่องมือและระบบที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง โดยจะใช้ควบคู่ไปกับเครื่องฉายรังสี ในการกระบวนการรักษาผู้ป่วยด้วยวิธีการฉายรังสี โดยผลิตภัณฑ์ที่สำคัญในกลุ่มนี้ ได้แก่ คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Hardware) และโปรแกรมซอฟต์แวร์ (Software) สำหรับวางแผนการรักษาโรคมะเร็ง (Treatment Planning System) ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยโรคมะเร็งด้านรังสีรักษา (Oncology Information System) และเครื่องจำลองการฉายรังสี เป็นต้น

#### ● ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา (Treatment Planning System)

ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เป็นระบบซอฟต์แวร์ (Software) วางแผนการรักษาเพื่อให้การฉายรังสีไปที่ก้อนมะเร็งมีความแม่นยำ ทำให้การฉายรังสีไม่กระทบกระเทือนต่อเนื้อเยื่อโดยรอบ ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้ป่วยเพิ่มเติมได้ ระบบซอฟต์แวร์วางแผนการรักษาคือเครื่องวางแผนการรักษาดำเนินการด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย สามารถวางแผนการรักษานานาชาติได้ เช่น การวางแผนการรักษารูปแบบ 2 มิติ 3 มิติ การรักษาแบบปรับความเข้ม (Intensity Modulated Radiation Therapy: IMRT) และการวางแผนการรักษารูปแบบแปรความเข้มเชิงปริมาตร (Volumetric Modulated Arc Therapy : VMAT) โดยใช้ภาพเอกซเรย์ของผู้ป่วยที่ได้จากเครื่องจำลองการรักษาคอมพิวเตอร์สามมิติ มาประกอบการวางแผนการรักษา รังสีแพทย์สามารถกำหนดขนาดและรูปร่างของเป้าหมายที่ต้องการรักษาและอวัยวะสำคัญต่างๆ ได้อย่างชัดเจน นักฟิสิกส์การแพทย์จะทำการวางแผนการรักษานานาชาติ และประมวลผลการคำนวณ เพื่อดูการกระจายตัวของรังสีในก้อนมะเร็งที่ต้องการรักษา รวมทั้งรังสีที่กระจายรอบก้อนมะเร็ง หลังจากนั้นรังสีแพทย์จะเป็นผู้ประเมินว่า แผนการรักษาไหนเหมาะสมกับผู้ป่วยในแต่ละราย ซึ่งการกระจายตัวของรังสีต้องครอบคลุมก้อนมะเร็งเป้าหมายให้มากที่สุดและกระจายถูกอวัยวะสำคัญใกล้เคียงก้อน มะเร็งให้น้อยที่สุดและต้องอยู่ในเกณฑ์ที่

ยอมรับได้ เมื่อรังสีแพทย์เห็นด้วยกับแผนการรักษาผู้ป่วยแล้ว นักฟิสิกส์การแพทย์จะส่งแผนการรักษาผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ความเร็วสูงไปยังเครื่องฉายรังสีเพื่อทำการรักษาผู้ป่วยต่อไป

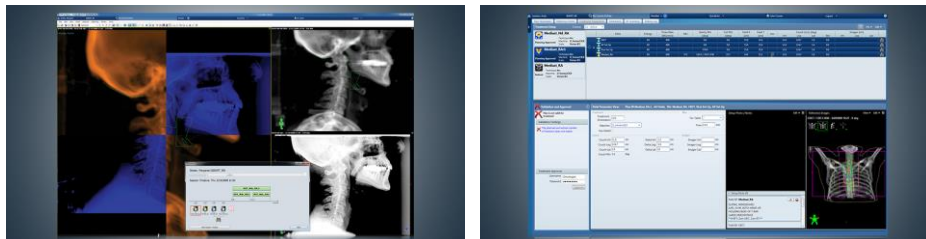
#### ภาพระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา (Treatment Planning System)



- ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา (Oncology Information System)

ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เป็นระบบซอฟต์แวร์ (Software) ที่ใช้บันทึกและทวนสอบปริมาณรังสีที่ผู้ป่วยได้รับที่เกิดขึ้นทั้งหมดตลอดการรักษาแบบประสิทธิภาพสูง รวมทั้งเป็นระบบสารสนเทศทางด้านรังสีรักษาที่รองรับระบบเวชระเบียนอิเล็กทรอนิกส์ของโรงพยาบาล ระบบการนัดหมายผู้ป่วยในคลินิกรังสีรักษาและมะเร็งวิทยา สำหรับผู้ป่วยที่ได้รับการรักษาด้วยรังสีรักษาและเคมีบำบัด เป็นต้น อีกทั้งยังสามารถรองรับระบบบริหารจัดการข้อมูลภาพในด้านรังสีรักษาซึ่งใช้ในการตรวจสอบความถูกต้องของพื้นที่และตำแหน่งของการฉายรังสี ว่ามีความถูกต้องตามแผนการรักษาหรือไม่

#### ภาพระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา (Treatment Planning System)



### 3) ผลิตภัณฑ์ประเภทอุปกรณ์อื่นๆ

เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์หลัก เช่น อุปกรณ์เครื่องมือ (Applicator) สำหรับเครื่องสอดใส่แร่หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เป็นอุปกรณ์เพื่อใช้ประกอบในกระบวนการรักษา เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและแผนการรักษา (Quality Assurance and Pretreatment Verification Tool) ฟิล์ม Gafchromic อุปกรณ์ตรวจสอบการเคลื่อนไหวขณะการฉายแสง และอุปกรณ์ยึดตรึงผู้ป่วยขณะการรักษา เป็นต้น

## 2. รายได้จากการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service)

รายได้จากการให้บริการเป็นรายได้จากการให้บริการซ่อมบำรุงชุดเครื่องมือทางการแพทย์ภายหลังที่เครื่องของลูกค้าหมดระยะเวลาประกันเครื่องตามสัญญาซื้อขายหลังจากที่ส่งมอบงานแล้ว ซึ่งการรับประกัน (Warranty) การใช้งานของเครื่องหลังจากส่งมอบงานจะมีระยะเวลาประมาณ 1-2 ปีแล้วแต่ตกลงตามสัญญา

การบริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง จะช่วยให้เครื่องมือสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน โดยบริษัทจะมีการทำสัญญาบำรุงรักษา (Maintenance Agreement) ระหว่างบริษัทกับลูกค้า ในการให้บริการซ่อมบำรุงชุดเครื่องมือทางการแพทย์ทุกครั้งที่มีปัญหาหรือเมื่อถึงรอบการซ่อมบำรุง เพื่อช่วยให้เครื่องมือสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน โดยมีอายุสัญญาปีต่อปี ซึ่งปกติลูกค้าของบริษัทจะมีการต่ออายุสัญญาอย่างต่อเนื่อง เพราะการขาดการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่องและถูกวิธีอาจส่งผลให้เครื่องมือไม่สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีการให้บริการดูแลรักษา และจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ที่ไม่ได้ครอบคลุมอยู่ในสัญญาบำรุงรักษา ซึ่งลูกค้าของบริษัทจะมีการแจ้งขอรับการให้บริการเป็นครั้งๆ ไป ตามลักษณะของปัญหาที่เกิดขึ้น เช่น งานบำรุงรักษาระบบซิลเลอร์ หรืองานบำรุงรักษาระบบปรับอากาศ เป็นต้น และยังรวมถึงการให้บริการอัปเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในการฉายรังสี ซึ่งเป็นการพัฒนาให้ระบบซอฟต์แวร์มีประสิทธิภาพในการใช้งานได้มากยิ่งขึ้น เช่น การอัปเกรด (Upgrade) ระบบซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมการวางแผนการรักษา เพื่อพัฒนาให้โปรแกรมวางแผนการรักษามีประสิทธิภาพมากขึ้น

## 2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 กลยุทธ์การตลาด

ผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องฉายรังสี เครื่องมือ และอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่บริษัทนำเข้าและจำหน่ายถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะทาง มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งส่งผลให้ ในภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม มีบริษัทผู้ผลิตน้อยราย และบุคลากรผู้เชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนภาวะอุตสาหกรรม ดังนั้นบริษัทจึงมีกลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขัน และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นไปที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นหลัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายเกี่ยวข้องกับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยโรคมะเร็ง รวมทั้งอาจส่งผลต่อผู้ใกล้ชิดของผู้ป่วย ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ โดยเน้นจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้รับมาตรฐานสากล และเป็นที่ยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิตในรูปแบบต่างๆ เช่น ระบบมาตรฐานการผลิตเครื่องมือแพทย์ (Good Manufacturing Practice : GMP) และระบบการบริหารจัดการคุณภาพอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ (Quality Management System) เช่น ISO13485 : 2003 รวมถึงผ่านการรับรองโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข (อย.) โดยผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายได้รับหนังสือรับรองการขายและหนังสือรับรองระบบคุณภาพการผลิต ซึ่งออกโดยหน่วยงานของรัฐหรือเอกชนที่ทางราชการของประเทศผู้ผลิตรับรอง และผ่านการตรวจสอบจากคณะกรรมการอาหารและยา ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 34) พ.ศ.2549 แห่งพระราชบัญญัติ เครื่องมือแพทย์ พ.ศ.2531 ซึ่งปัจจุบันบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิต 2 ราย ได้แก่ Varian Medical Systems, Inc. และ Mobius Medical Systems, LP ประเทศสหรัฐอเมริกา และยังมีคู่ค้า (Suppliers) ที่สำคัญในต่างประเทศหลายราย เช่น IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์ Vision RT Ltd. ประเทศอังกฤษ Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา Radiation Product Design, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา และ Ashland Inc.ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งล้วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ

นอกเหนือจากมาตรฐานในตัวผลิตภัณฑ์แล้ว บริษัทยังมีนโยบายในการทำธุรกิจแบบ Solution Provider ทางด้านการรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร กล่าวคือบริษัทมีการจัดหาและจำหน่ายอุปกรณ์ ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงดูแลประสานงานการก่อสร้างและปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งานสำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา ซึ่งบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการให้แก่ลูกค้าได้อย่างครบวงจร ส่งผลให้บริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาจนถึงปัจจุบัน

นอกจากการจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) แล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายโดยเฉพาะให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทาง

การแพทย์ดังกล่าวให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท เพื่อช่วยให้เครื่องมือสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน เนื่องจากขาดการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่องและถูกวิธีอาจส่งผลให้เครื่องมือไม่สามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นอันตรายต่อผู้ป่วยที่เข้ารับการรักษาได้

## 2) กลยุทธ์ด้านการกำหนดราคาขาย (Price)

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาขายตามต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกด้วยอัตรากำไรที่เหมาะสม หรือวิธีการบวกส่วนเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Margin) ซึ่งราคาขายของผลิตภัณฑ์จะถูกกำหนดตามต้นทุนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนสินค้า ค่าประกันภัยและค่าขนส่งถึงปลายทางที่ตกลงกับผู้ซื้อ ค่าความเสี่ยงของอัตราการแลกเปลี่ยน ค่าบริการติดตั้งบวกค่าใช้จ่ายในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ (Import Duty) และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Margin) โดยอ้างอิงราคาสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตที่เป็นราคาแบบ Free on Board (FOB) หรือ Carriage and Insurance Paid To (CIP) ทั้งนี้ บริษัทมีการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการนำเข้าสินค้าประเภทเลดเตอร้อพเครดิท (Letter of Credit: L/C) และทรัสต์รีซีพ (Trust Receipt: T/R) รวมทั้งสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศ ส่วนรูปแบบการชำระเงินขึ้นอยู่กับข้อตกลงและเงื่อนไขเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้าตามที่ตกลงไว้ในสัญญาซื้อขาย ซึ่งจะมีเงื่อนไขที่แตกต่างกันเป็นราย ๆ ไป

สำหรับการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ให้กับลูกค้าที่มีการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ที่เกิดขึ้นหลังจากที่ระยะเวลาประกันกับบริษัทผู้ผลิตหมดอายุลง บริษัทจะมีการคิดราคาด้วยวิธีการบวกส่วนเพิ่มจากต้นทุน (Cost Plus Margin) เช่นกัน

## 3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท เป็นเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับการรักษาโรคมะเร็ง ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเฉพาะทางด้านวงการแพทย์เป็นหลัก บริษัทจึงต้องใช้บุคลากรฝ่ายขายและการตลาดและบริการหลังการขายที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการเป็นอย่างดี เพื่อที่จะสามารถให้คำแนะนำที่ถูกต้องและชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท ดังนั้นทีมงานขายถือเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง

กิจกรรมการติดต่อและเสนอผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท จะดำเนินการโดยฝ่ายขายและการตลาด ซึ่งบริษัทมีช่องทางการติดต่อและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการไปยังลูกค้าจาก 2 ช่องทางหลักคือ

- (1) การติดตามประกาศการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ
- (2) การได้รับการติดต่อจากลูกค้ามายังบริษัทโดยตรง

ซึ่งที่ผ่านมาการจัดจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงของบริษัทจะผ่านช่องทางการติดตามการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐ โดยมีรูปแบบการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง 2 รูปแบบหลัก ๆ คือการประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ ซึ่งเป็นไปตามระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเฉพาะและมีส่วนประกอบของรายละเอียดในตัวผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมาก ดังนั้นการจัดซื้อจัดจ้างจึงต้องผ่านประกาศร่างขอบเขตงาน (TOR) จากระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดต่อสั่งซื้อมายังบริษัทโดยตรง ซึ่งผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นอุปกรณ์ชิ้นเล็กที่มีมูลค่าไม่สูงมาก นอกจากการติดตามข่าวสารความต้องการผลิตภัณฑ์ข้างต้น บริษัทยังมีการวางแผนเข้าพบกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับพัฒนาการและความก้าวหน้าของผลิตภัณฑ์เป็นระยะ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวตระหนักถึงความจำเป็นที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ป่วยโรคมะเร็งที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหากลูกค้ามีความสนใจที่จะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ลูกค้าก็จะติดต่อสอบถามรายละเอียดมายังบริษัท และดำเนินการตามกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ตามขั้นตอนต่าง ๆ ที่กำหนดโดยลูกค้าบริษัทหรือ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีการประสานงานกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะจัดซื้อจัดจ้างผลิตภัณฑ์ของบริษัท และนำเสนอให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจซื้อต่อไป

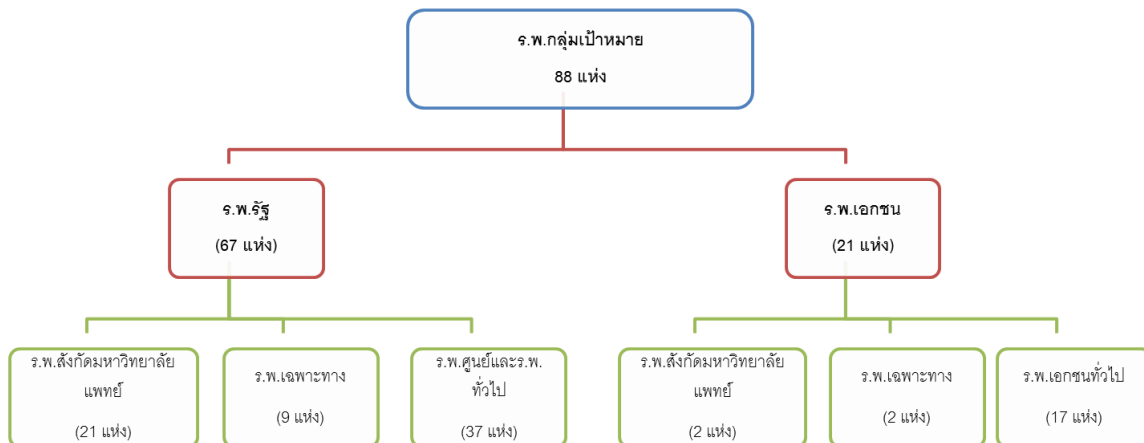
#### 4) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Promotion)

บริษัทไม่มีการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง มีผู้ใช้เฉพาะกลุ่ม และมีคู่แข่งน้อยราย ที่ผ่านมามีบริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจจากบุคลากรทางการแพทย์ในด้านการบำบัดรักษาด้วยรังสีรักษา ทั้งในด้านของคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการบริการหลังการขาย ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นที่จะต้องดำเนินการประชาสัมพันธ์มากนัก นอกจากนี้ บริษัทไม่สามารถจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมาย ซึ่งกำหนดอยู่ในประกาศสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการโฆษณาเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2553 ข้อ 3.2.4 ว่าห้ามโฆษณาเครื่องมือแพทย์ที่ไม่ปลอดภัยในการใช้ ซึ่งเครื่องฉายรังสีรักษาเป็นเครื่องมือแพทย์ประเภทดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทนำเข้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับจากทั่วโลก จึงเป็นที่รู้จักของแพทย์และผู้เชี่ยวชาญทางด้านการฉายรังสีรักษาโรคมะเร็งอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกิจกรรมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัท และให้ความรู้ลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ โดยผ่านช่องทางการเข้าร่วมงานสัมมนาความรู้เชิงวิชาการ การร่วมออกร้านในงานประชุมวิชาการประจำปีของสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย และสมาคมนักฟิสิกส์การแพทย์ไทย ซึ่งจัดขึ้นสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในวงการแพทย์โดยเฉพาะ ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้แก่กับบุคลากรที่เกี่ยวข้องโดยตรง เพื่อการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ (Brand Recognition) และจดจำ (Brand Awareness) ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในผลิตภัณฑ์ของบริษัท

#### 2.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือโรงพยาบาลของรัฐและเอกชนในประเทศไทยที่อยู่ในระดับตติยภูมิ ซึ่งโครงสร้างของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีรายละเอียดตามแผนภาพด้านล่าง ดังนี้



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติและสำนักนโยบายและยุทธศาสตร์ สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทในช่วงที่ผ่านมาเป็นโรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง โรงพยาบาลศูนย์หรือโรงพยาบาลทั่วไปขนาดใหญ่ โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทสามารถแบ่ง ประเภทได้ดังนี้

1. โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ เช่น คณะแพทยศาสตร์ ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย คณะแพทยศาสตร์ โรงพยาบาลรามาธิบดี มหาวิทยาลัยมหิดล โรงพยาบาลศรีนครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โรงพยาบาลสงขลานครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เป็นต้น

2. โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง เช่น โรงพยาบาลมะเร็งลพบุรี โรงพยาบาลมะเร็งชลบุรี โรงพยาบาลมะเร็งอุบลราชธานี โรงพยาบาลมหาสารคามรัตนบุรี (จังหวัดปทุมธานี) โรงพยาบาลจุฬารัตน์ และสถานพยาบาลมะเร็งกรุงเทพ เป็นต้น
3. โรงพยาบาลศูนย์หรือโรงพยาบาลทั่วไป เช่น โรงพยาบาลสวรรค์ประชารักษ์ โรงพยาบาลมหาสารคามราชสีมา โรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช เป็นต้น

### 2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรม

#### 1) สถานการณ์โรงพยาบาลในประเทศไทยที่มีบริการรังสีรักษา

ปัจจุบันประเทศไทยมีจำนวนโรงพยาบาลระดับตติยภูมิและตติยภูมิระดับสูง และจำนวนโรงพยาบาลที่มีเครื่องบริการรังสีรักษา ดังนี้

โรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ	จำนวนโรงพยาบาล <sup>1</sup>	โรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษา <sup>2</sup>
โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์	21	12
โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง	9	9
โรงพยาบาลศูนย์และโรงพยาบาลทั่วไป	37	7
รวม	67	28
โรงพยาบาลเอกชน	จำนวนโรงพยาบาล <sup>1</sup>	โรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษา <sup>2</sup>
โรงพยาบาลสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์	2	0
โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง	2	2
โรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ (>250 เตียง)	17	5
รวม	21	7
รวมโรงพยาบาลรัฐและเอกชน (แห่ง)	88	35

- ที่มา: 1. ข้อมูล “จำนวนโรงพยาบาล” เป็นข้อมูลจากสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย  
2. ข้อมูล “โรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษา” เป็นข้อมูลจากบริษัท บิสซิเนสอะไลमेंท์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: <sup>1</sup> ข้อมูลจำนวนโรงพยาบาลจะรวมเฉพาะโรงพยาบาลระดับตติยภูมิและตติยภูมิระดับสูง ซึ่งเป็นโรงพยาบาลขนาดใหญ่ และเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่าโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐระดับตติยภูมิและตติยภูมิระดับสูง มีจำนวนทั้งสิ้น 67 แห่ง โดยมีโรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษาจำนวน 28 แห่ง ซึ่งประกอบด้วย โรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ที่มีรังสีรักษาจำนวน 12 แห่งจากทั้งหมดจำนวน 21 แห่ง โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็ง จำนวน 9 แห่ง ซึ่งมีบริการรังสีรักษาทั้งหมด และโรงพยาบาลศูนย์และโรงพยาบาลทั่วไปที่มีรังสีรักษาจำนวน 7 แห่งจากทั้งหมดจำนวน 37 แห่ง

โรงพยาบาลเอกชนกลุ่มเป้าหมายมีจำนวนทั้งสิ้น 21 แห่ง ซึ่งมีโรงพยาบาลที่มีบริการรังสีรักษาทั้งสิ้นจำนวน 7 แห่ง โดยสามารถแบ่งได้เป็นโรงพยาบาลในสังกัดมหาวิทยาลัยแพทย์ จำนวน 2 แห่ง ซึ่งยังไม่มีบริการรังสีรักษา โรงพยาบาลเฉพาะทางโรคมะเร็งจำนวน 2 แห่ง ซึ่งมีบริการรังสีรักษาแล้ว และโรงพยาบาลเอกชนอื่น ๆ จำนวน 17 แห่ง ซึ่งมีบริการรังสีรักษาเพียง 5 แห่ง

#### 2) ภาพรวมสถานะผู้ป่วยโรคมะเร็ง

โรคมะเร็งเป็นโรคที่เกิดขึ้นมากในปัจจุบันและเป็นสาเหตุการเสียชีวิตอันดับต้น ๆ ของประชากรทั่วโลก โดยมีอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมดมากถึงร้อยละ 15.00 โดยองค์การอนามัยโลกพบว่ามีผู้เสียชีวิตจากโรคมะเร็งและเนื้องอกถึงปีละ 8.40 ล้านคนทั่วโลกในปี 2555 นอกจากนี้องค์การอนามัยโลกยังได้คาดการณ์ไว้ว่าในปี 2558 จะมีผู้เสียชีวิตจากโรคมะเร็งและเนื้องอกถึง 8.9 ล้านคน โดยมีอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมด



มากถึงร้อยละ 15.59 และ ในปี 2573 จะมีผู้เสียชีวิตจากโรคมะเร็งและเนื้องอก 12.9 ล้านคน โดยมีอัตราการเสียชีวิตจากโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมด ร้อยละ 18.45 จากข้อมูล “อุบัติการณ์ของโรคมะเร็งในปี 2555 จากองค์การอนามัยโลก” แสดงให้เห็นถึงอุบัติการณ์ของโรคมะเร็งหรือการเกิดผู้ป่วยโรคมะเร็งรายใหม่ในปี 2555 ซึ่งมีจำนวนอุบัติการณ์ของโรคมะเร็งต่อประชากร 1 แสนคน สูงสุดถึง 338.1 คน ต่อประชากร 1 แสนคน ต่ำสุด 63.4 คน ต่อประชากร 1 แสนคน และโดยเฉลี่ย 182.3 คน ต่อประชากร 1 แสนคน

ข้อมูลประมาณการอุบัติการณ์ของโรคมะเร็งในประเทศไทยจากองค์การอนามัยโลก ปี 2555-2578 พบว่า อุบัติการณ์ของโรคมะเร็งในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2555 โดยจะมีผู้ป่วยมะเร็งรายใหม่ถึง 123,000 ราย ในปี 2558 จำนวน 131,885 ราย ในปี 2563 จำนวน 149,758 ราย ในปี 2568 จำนวน 168,093 ราย ในปี 2573 จำนวน 185,735 ราย และในปี 2578 จำนวน 201,209 ราย

จากข้อมูล “สัดส่วนสาเหตุการเสียชีวิตด้วยโรคมะเร็งเทียบกับสาเหตุการเสียชีวิตทั้งหมดในประเทศไทย” พบว่าตั้งแต่ปี 2550 – 2557 มีคนไทยเสียชีวิตจากโรคมะเร็ง ปีละ 50,000-70,000 คน คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 13.59-16.09 โดยอัตราการเสียชีวิตด้วยโรคมะเร็งมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ และยังเป็นสาเหตุการตายอันดับ 1 ของคนไทยอีกด้วย

ข้อมูล “อัตราการตาย จำแนกตามกลุ่มโรคมะเร็ง ต่อประชากร 100,000 คนของประเทศไทย ในปี 2553 - 2557” ซึ่งเป็นแผนภาพจากกระทรวงสาธารณสุข ได้แสดงอัตราการเสียชีวิตต่อปีด้วยโรคมะเร็งแต่ละประเภทของผู้ป่วยโรคมะเร็งในประเทศไทย ซึ่งบ่งชี้ว่า มะเร็งตับมีอัตราการเสียชีวิตสูงที่สุดด้วยอัตราสูงถึงร้อยละ 20 ต่อปี และอันดับที่ 2 คือ มะเร็งหลอดคอ หลอดลมใหญ่และปอด โดยทั้งมะเร็งตับและมะเร็งปอดมีปัจจัยหลักของการเกิดโรคมะเร็งจากพฤติกรรมของผู้ป่วย

### 3) สถานการณ์จำนวนเครื่องฉายรังสีในประเทศไทย

ในปัจจุบันเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสียังมีไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ต้องการการได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี การคาดการณ์จำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งรายใหม่ในแต่ละปีจากองค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ระบุถึงแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต อีกทั้งโรคมะเร็งเป็นสาเหตุการเสียชีวิตอันดับหนึ่งของประเทศไทยซึ่งมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการที่ผู้ป่วยไม่สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีรังสีรักษาได้ เพราะโดยทั่วไป เครื่องเร่งอนุภาค 1 เครื่องสามารถรองรับผู้ป่วยรายใหม่ได้ประมาณ 400 - 500 รายต่อปี (ข้อมูลจากงานวิจัยของมหาวิทยาลัย Oxford ร่วมกับ International Network For Cancer Treatment and Research (INCR) โดย Mr. Massoud Samiei หัวข้อ “Challenge of Making Radiotherapy Accessible in Developing Countries” ปี 2556) แต่ปัจจุบันจากข้อมูลของสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย กอปรกับการสำรวจของบริษัทระบุว่าในประเทศไทยมีเครื่องเร่งอนุภาค (Linac) เพียง 70 เครื่อง ในขณะที่จำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่จะต้องได้รับการฉายรังสีคาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 65,943 รายในปี 2558 (WHO ได้ประมาณการผู้ป่วยใหม่ในปี 2558 ไว้ที่ 131,885 ราย ซึ่งข้อมูลจากงานวิจัยของมหาวิทยาลัย Oxford ร่วมกับ International Network For Cancer Treatment and Research (INCR) โดย Mr. Massoud Samiei หัวข้อ “Challenge of Making Radiotherapy Accessible in Developing Countries” เมื่อปี 2556 ระบุว่าผู้ป่วยโรคมะเร็งอย่างน้อยร้อยละ 50 จำเป็นจะต้องได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี) ดังนั้น ในปี 2558 ประเทศไทยจึงมีจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่จะต้องได้รับการฉายรังสีต่อจำนวนเครื่องเร่งอนุภาค (Linac) เท่ากับ 942 คน ต่อ 1 เครื่อง ซึ่งไม่สามารถให้บริการแก่ผู้ป่วยได้อย่างทั่วถึง ตัวเลขดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ประเทศไทยควรมีเครื่องเร่งอนุภาคจำนวนอย่างน้อย 165 เครื่อง เพื่อการรองรับผู้ป่วยอย่างเพียงพอ ซึ่งเมื่อเทียบกับจำนวนเครื่องเร่งอนุภาคที่มีอยู่ในปัจจุบันจำนวน 70 เครื่อง ประเทศไทยยังขาดแคลนเครื่องเร่งอนุภาคอีกอย่างน้อย 95 เครื่อง (ที่มา: ข้อมูลสมรรถนะของเครื่องเร่งอนุภาคจาก International Network For Cancer Treatment and Research (INCR) โดย Mr. Massoud Samiei หัวข้อ “Challenge of Making Radiotherapy Accessible in Developing Countries” ปี 2556 และ จำนวนเครื่องเร่งอนุภาคจากสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย)

นอกจากข้อมูลความต้องการเครื่องเร่งอนุภาคที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น ยังมีกลุ่มเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติ (Cobalt-60 Machine) ที่ต้องมีการทดแทนด้วยเครื่องเร่งอนุภาค เพราะเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติเป็นเทคโนโลยีเก่า ซึ่งมีข้อจำกัดในการรักษาเมื่อเทียบกับเครื่องเร่งอนุภาค โดยในปัจจุบัน ประเทศไทยมีเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติ (Cobalt-60 Machine) จำนวน 16 เครื่อง ซึ่งบริษัทมองว่าเครื่องฉายรังสีจากแร่ธรรมชาติเหล่านี้จะต้องถูกทดแทนด้วยเครื่องเร่งอนุภาคเนื่องจากเหตุผลในเรื่องของประสิทธิภาพในการรักษาข้างต้น ดังนั้นเมื่อรวมกับความต้องการเครื่องเร่งอนุภาคใหม่อีก 95 เครื่อง



ข้างต้น จะทำให้ภาวะตลาดมีความต้องการเครื่องเร่งอนุภาครวมจำนวน 111 เครื่อง (ที่มา: จำนวนเครื่องเร่งอนุภาคจากสมาคมรังสีรักษาและมะเร็งวิทยาแห่งประเทศไทย)

#### 2.2.4 ภาวะการแข่งขัน

##### ผู้ผลิตเครื่องฉายรังสีรักษา

การผลิตเครื่องฉายรังสีรักษาต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูง ทำให้มีผู้ผลิตน้อยราย ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่สามารถผลิตเองได้ ดังนั้น จึงต้องอาศัยการนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์ Varian Medical Systems, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา ผลิตภัณฑ์ Elekta AB จากประเทศสวีเดน ซึ่งทั้ง 2 บริษัทดังกล่าว ถือเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลักในตลาดเครื่องฉายรังสีรักษาของโลก นอกจากนี้ก็มีเครื่องฉายรังสีจากประเทศจีนซึ่งมีส่วนแบ่งในตลาดโลกน้อยมาก รวมทั้งในประเทศไทยยังไม่มีผู้นำเข้าเครื่องฉายรังสีจากประเทศจีน

##### ภาวะการแข่งขันในประเทศไทย

อุตสาหกรรมการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องมือแพทย์ที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง เช่น เครื่องฉายรังสีรักษา ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เพียง 2 ราย โดยบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักของผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีจาก Varian Medical Systems, Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกาแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ในขณะที่คู่แข่งของบริษัทอีกรายนั้นเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Elekta AB ซึ่งเป็นคู่แข่งที่สำคัญของ Varian ในตลาดโลก จึงทำให้ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในประเทศไทยนั้น ถือได้ว่าจะถูกกำหนดโดยผู้จัดจำหน่ายหลักทั้ง 2 รายของบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทั้ง 2 รายที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นเป็นสำคัญ

จากข้อมูลจำนวนเครื่องฉายรังสีระยะไกลในประเทศไทยข้างต้น เครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดสำหรับตลาดภายในประเทศ โดยมีเครื่องเร่งอนุภาคในประเทศไทย 36 เครื่อง หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด ร้อยละ 51.43 สำหรับคู่แข่งสำคัญซึ่งเป็นเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Elekta มีจำนวน 22 เครื่อง หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด ร้อยละ 31.43 ส่วนเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Siemens มีจำนวน 12 เครื่อง หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาด ร้อยละ 17.14 ซึ่งเป็นเครื่องเร่งอนุภาคที่มีการใช้งานมานานแล้ว แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตเครื่องเร่งอนุภาคอิเล็กทรอนิกส์ยี่ห้อ Siemens ได้เปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจ โดยเน้นไปที่การผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการฉายภาพผู้ป่วย (Imaging Systems) เช่น เครื่อง CT Scan เป็นต้น เนื่องจากไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ทั้ง 2 รายได้

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจในรูปแบบของการเป็น Solution Provider ด้านรังสีรักษาให้กับลูกค้าโรงพยาบาล ดังนั้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทส่วนใหญ่จึงเป็นในรูปแบบของงานโครงการ กล่าวคือ บริษัทจะมีหน้าที่รับผิดชอบตั้งแต่ส่วนงานรับเหมาก่อสร้าง ปรับปรุงห้องฉายรังสี พร้อมจัดหาและติดตั้งเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสีทั้งหมด จนสามารถใช้งานได้ จากนั้นบริษัทก็จะมีการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าและรับรู้รายได้ทั้งหมดเมื่อเสร็จสิ้นโครงการ

ด้วยรูปแบบการดำเนินงานในลักษณะงานโครงการข้างต้น บริษัทจึงต้องเป็นผู้จัดหาบุคลากรในด้านต่างๆ เช่นงานรับเหมาก่อสร้าง ปรับปรุงตกแต่งห้องฉายรังสี บุคลากรในการติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ และบุคลากรในการบริการดูแลบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ หลังจากส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแล้ว รวมทั้งบริษัทต้องเป็นผู้จัดซื้อจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมดที่ต้องใช้ในกระบวนการรักษา พร้อมทั้งการติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้สามารถใช้งานได้อย่างสมบูรณ์แบบ

ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา ระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก

บริษัท Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งบริษัทได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้เป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor)

สำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและอุปกรณ์ประกอบอื่นๆ บริษัทจะมีการสั่งซื้อและนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศอื่นๆ จำนวน 12 ราย ได้แก่

ส่วนของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น เครื่องตรวจสอบและทวนสอบคุณภาพลำรังสีและอุปกรณ์ประกอบอื่นๆ บริษัทจะมีการสั่งซื้อและนำเข้าจากบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศอื่นๆ จำนวน 12 ราย ได้แก่

1. IBA Dosimetry GmbH ประเทศเยอรมนี
2. Thermo Fisher Scientific Inc. ประเทศสหรัฐอเมริกา
3. Xstrahl Limited. ประเทศอังกฤษ
4. Deltabit Oy ประเทศฟินแลนด์
5. Vision RT Ltd. จากประเทศอังกฤษ
6. Computerized Imaging Reference Systems, Inc. (CIRS) ประเทศสหรัฐอเมริกา
7. Radiation Product Design, Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา
8. Ashland Inc. จากประเทศสหรัฐอเมริกา
9. Best Medical Canada Ltd. ประเทศแคนาดา
10. QFix ประเทศสหรัฐอเมริกา
11. C-Rad ประเทศสวีเดน
12. Mobius Medical Systems, LP ประเทศสหรัฐอเมริกา

#### การจัดหาบุคลากร

บุคลากรฝ่ายโครงการและคลังสินค้าของบริษัทจะมีหน้าที่หลักในการประเมินความเป็นไปได้ของการติดตั้งเครื่องมือต่างๆ ระบบการเดินสายสัญญาณ และการติดตั้งอุปกรณ์ที่ใช้ในห้องฉายรังสี ห้องจำลองการฉายรังสีและห้องใส่แร่ เป็นต้น มีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับวิศวกร สถาปนิก ที่ปรึกษาโครงการ ลูกค้า เพื่อเตรียมพื้นที่และสิ่งอื่นๆ ให้เหมาะสมกับการติดตั้งเครื่อง และประเมินติดตามความคืบหน้าของงานเป็นระยะๆ เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายและกรอบเวลาการดำเนินงาน รวมถึงการติดต่อและประสานงานกับฝ่ายขายและลูกค้า เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์ในโครงการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ดังนั้นบุคลากรฝ่ายโครงการและคลังสินค้าจึงต้องมีความรู้ทางด้านวิศวกรรมศาสตร์หรือวิทยาศาสตร์ สาขารังสีเทคนิคหรือเคยมีประสบการณ์ในการทำงานด้านฟิสิกส์การแพทย์

ในส่วนของขั้นตอนการติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จาก Varian บริษัทผู้ผลิตจะเป็นผู้ทำหน้าที่ติดตั้งเครื่องให้แก่ลูกค้า

สำหรับการบริการบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) บุคลากรฝ่ายบริการหลังการขายของบริษัทจะเป็นผู้ประสานงานกับบุคลากรของผู้ผลิตให้เข้าตรวจสอบเครื่องมือและระบบต่างๆ สำหรับชุดผลิตภัณฑ์เครื่องเร่งอนุภาค และระบบซอฟต์แวร์ที่สำคัญ ส่วนการบำรุงรักษาเครื่องใส่แร่ บุคลากรฝ่ายบริการหลังจากขายของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในการเปลี่ยนเม็ดแร่ เมื่อถึงรอบระยะเวลาการเปลี่ยนตามกำหนดการ เป็นต้น

ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญและผ่านการอบรมจากบริษัทผู้ผลิตและมีประสบการณ์ในการซ่อมบำรุงชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาโรคมะเร็ง

#### การจัดหาผู้รับเหมา

ในขั้นตอนการเตรียมงานก่อนติดตั้งเครื่องในบางกรณี ลูกค้าจะให้บริษัทดำเนินการก่อสร้างหรือปรับปรุงสถานที่สำหรับติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษาและอุปกรณ์ประกอบต่างๆ ให้ได้มาตรฐานสากลและมีความเหมาะสมแก่การใช้งาน ดังนั้นบริษัทจะ

จัดหาและว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งหมายรวมถึง ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาติดตั้งภายใน (Build-in) เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง

เนื่องจากเครื่องฉายรังสีรักษาเป็นเครื่องมือที่ผลิตรังสีที่มีพลังงานสูง ดังนั้น ในขั้นตอนการติดตั้งเครื่องจึงจำเป็นต้องติดตั้งในห้องที่มีการออกแบบเป็นการเฉพาะเพื่อป้องกันอันตรายจากรังสี บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการคัดเลือกผู้รับเหมาในการสร้างห้องที่จะใช้สำหรับติดตั้ง ทั้งนี้ บริษัทมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาที่จะดำเนินการก่อสร้างหรือปรับปรุงห้องที่มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์สูงในการก่อสร้างหรือปรับปรุงสถานที่สำหรับการติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษา ทำให้ผลงานที่ออกมาตรงกับความต้องการของลูกค้าของบริษัท

### 2.3.1 ขั้นตอนการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการซ่อมบำรุงรักษา

#### ขั้นตอนการจำหน่ายสินค้า (ด้วยวิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ)

##### 1. การนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์และการได้รับการพิจารณาคัดเลือก

ในกระบวนการพิจารณาจัดซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้าของบริษัท ลูกค้าสามารถดำเนินวิธีการจัดซื้อได้ 2 รูปแบบหลักๆ ขึ้นอยู่กับรายละเอียดและความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

##### 1.1. วิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์

1.1.1 เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ที่จะจัดซื้อผลิตภัณฑ์ คณะกรรมการจัดซื้อจะเชิญผู้จัดจำหน่ายเครื่องฉายรังสีรักษาเข้ามานำเสนอข้อมูลแก่คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อประกอบการร่างขอบเขตงานจัดซื้อผลิตภัณฑ์ (Term of Reference: TOR)

1.1.2 หลังจากบริษัทเข้าไปนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์เบื้องต้นแล้ว ฝ่ายขายของบริษัทจะติดตามประกาศการประกวดราคาจัดซื้อและร่างขอบเขตงานจัดซื้อผลิตภัณฑ์ (Term of Reference: TOR) ตามประกาศบนเว็บไซต์ของหน่วยงาน และเว็บไซต์ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ของกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง และพิจารณาว่าบริษัทมีคุณสมบัติเป็นไปตามประกาศในแต่ละโครงการหรือไม่ โดยบริษัทจะพิจารณาร่างขอบเขตงาน (TOR) ซึ่งหากบริษัทมีคุณสมบัติตรงตามคุณสมบัติผู้เสนอราคาตามประกาศ ฝ่ายขายและการตลาดของบริษัทจะคำนวณต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ และในกรณีที่ต้องมีการจัดเตรียมพื้นที่ก่อนการติดตั้งเครื่อง บริษัทจะมอบหมายให้วิศวกร สถาปนิกและที่ปรึกษาบริษัทเข้าสำรวจสถานที่และประเมินราคาของการก่อสร้างหรือการปรับปรุงพื้นที่ให้เหมาะกับการติดตั้งเครื่องเพื่อประกอบการคำนวณต้นทุน หลังจากนั้นฝ่ายธุรการจะจัดเตรียมเอกสารสำหรับการยื่นขอประกวดราคาต่อไป

##### 1.2. วิธีจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ

กรณีที่หน่วยงานมีความประสงค์ที่จะจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ หน่วยงานจะจัดตั้งคณะกรรมการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ เพื่อทำหน้าที่กำหนดราคากลางและจัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะของเครื่องมืออื่นๆ และจะส่งหนังสือเชิญบริษัทให้มาเสนอราคา

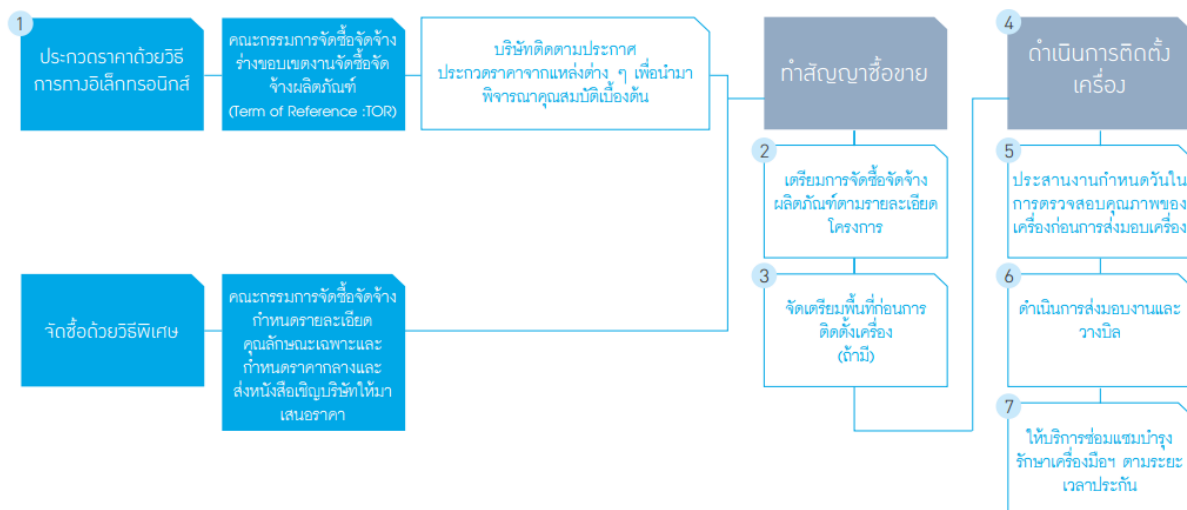
2. หลังจากที่ได้รับทราบผลการคัดเลือกหรือได้รับการตอบรับให้เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งข้างต้นแล้ว บริษัทจะดำเนินการติดต่อกับบริษัทผู้ผลิตในต่างประเทศเพื่อเตรียมการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตามรายละเอียดโครงการ จัดเตรียมเอกสารสำหรับยื่นขอเงินสินเชื่อจากธนาคาร รวมถึงจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ประกอบการลงนามในสัญญาซื้อขายกับหน่วยงานภาครัฐ ตลอดจนเตรียมเอกสารต่างๆ สำหรับการนำเข้าสินค้ามายังประเทศไทย

3. ในกรณีที่ต้องมีการจัดเตรียมพื้นที่ก่อนการติดตั้งเครื่อง บริษัทจะประสานงานผู้รับเหมาภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างหรือปรับปรุงพื้นที่ ซึ่งรวมถึง ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาติดตั้งภายใน (Build-in) เพื่อดำเนินการปรับปรุงตกแต่งสถานที่ เพื่อรองรับการติดตั้งชุดผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา พร้อมระบบและอุปกรณ์ประกอบต่างๆ โดยบริษัทจะ

มีการควบคุม ตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาเป็นระยะๆ เพื่อควบคุมมาตรฐานและดูแลความเรียบร้อยของงานรับเหมาดังกล่าว

4. หลังจากผลิตภัณฑ์ส่งถึงประเทศไทยแล้ว บริษัทจะประสานงานดำเนินการติดตั้งเครื่องมือและอุปกรณ์ตามสถานที่ที่ลูกค้ากำหนด
5. เมื่อติดตั้งเครื่องเสร็จเรียบร้อย บริษัทจะทำการนัดหมายกับหน่วยงาน เพื่อกำหนดวันในการตรวจสอบคุณภาพของเครื่อง ก่อนการส่งมอบเครื่อง รวมถึงให้การอบรมการใช้เครื่องให้แก่แพทย์ หรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง ให้สามารถใช้งานได้อย่างถูกต้อง ซึ่งมีการอบรมทั้งในประเทศและต่างประเทศ
6. บริษัทดำเนินการส่งมอบงานและวางบิล เพื่อเรียกเก็บเงินตามที่กำหนดในสัญญา
7. บริษัทให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ตามระยะเวลาประกันที่กำหนดไว้ในสัญญา

### แผนภาพแสดงขั้นตอนการจัดจำหน่ายสินค้า



นอกจากนี้ กรณีที่การจัดซื้อที่มีมูลค่าไม่เกิน 100,000 บาท หน่วยงานอาจจะใช้วิธีจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีตกลงราคา หรือในกรณีที่การจัดซื้อที่มีมูลค่าเกินกว่า 100,000 บาท แต่ไม่เกิน 2,000,000 บาท หน่วยงานอาจจะใช้วิธีการจัดซื้อด้วยการสอบราคา

### ขั้นตอนการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service)

1. หลังจากการหมดระยะเวลาการรับประกันเครื่องจากบริษัทผู้ผลิต บริษัทจะจัดทำเสนอราคาค่าบริการบำรุงรักษาต่อหน่วยงาน เพื่อให้หน่วยงานพิจารณาในการทำสัญญาการบำรุงรักษา (Maintenance Agreement) เพื่อให้เครื่องมือได้รับการดูแลและบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง
2. บริษัทจะจัดส่งทีมวิศวกรเข้าซ่อมบำรุงรักษาเครื่องมือ หรือในบางกรณีบริษัทจะประสานงานติดต่อจัดหาผู้เชี่ยวชาญจากบริษัทผู้ผลิต เพื่อให้บริการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องมือหรืออุปกรณ์อื่นๆ ตามเงื่อนไขในสัญญาบำรุงรักษา
3. บริษัทวางบิล เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้าเป็นงวด ๆ ตามงวดที่ระบุในสัญญาบำรุงรักษา

บริษัทมีนโยบายที่ชัดเจนในเรื่องการส่งมอบเครื่องมือซึ่งจะต้องตรงต่อเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา รวมทั้งคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะต้องตรงตามข้อกำหนดในสัญญาซื้อขาย ตลอดจนการควบคุมคุณภาพในการติดตั้งชุดเครื่องฉายรังสีรักษา พร้อมระบบและอุปกรณ์ต่างๆ การบำรุงรักษาให้เครื่องมือสามารถใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน

## 2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ให้ความสำคัญด้านการจัดการต่อสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก เนื่องจากเครื่องฉายรังสีรักษาเป็นเครื่องมือที่ผลิตรังสีที่มีพลังงานสูง ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อชีวิตได้ ดังนั้นเพื่อป้องกันการรั่วไหลของรังสีสู่ภายนอกให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากล บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์สูงในการก่อสร้างหรือปรับปรุงสถานที่สำหรับการติดตั้งเครื่องฉายรังสีรักษาให้ถูกต้องตามมาตรฐานสากล

## 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ปัจจุบันบริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 1 งาน มูลค่าตามสัญญารวม 169 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี 2560 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	โครงการ/ลักษณะงาน	วันเริ่มต้นสัญญา	วันสิ้นสุดสัญญา	เวลาที่คาดว่าจะส่งมอบ
1	เครื่องเร่งอนุภาคฉายรังสี พร้อมระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษาและอุปกรณ์การใช้งาน โรงพยาบาลกรุงเทพ	6 ส.ค.59	2 มิ.ย.60	ภายใน Q2/2560

ที่มา: ข้อมูลจากบริษัท

อย่างไรก็ตาม มาตรฐานบัญชีในการรับรู้รายได้ของบริษัทกำหนดให้มีการรับรู้รายได้จากการขายทั้งโครงการในคราวเดียวเมื่อส่งมอบงาน ดังนั้นหากงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบข้างต้นมีการเลื่อนการส่งมอบงานหรือส่งมอบงานไม่ได้ตามกำหนด ซึ่งส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากความไม่พร้อมของลูกค้าโรงพยาบาลในการส่งมอบพื้นที่ ทำให้บริษัทยังไม่สามารถเข้าไปดำเนินการก่อสร้างห้องฉายรังสีหรือปรับปรุงพื้นที่ได้ อาจส่งผลกระทบต่อวันส่งมอบงานและการรับรู้รายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญในแต่ละงวดบัญชี

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงหลักที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องมือแพทย์รายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกา

ในการจัดจำหน่ายชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) เช่น ชุดเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษาและระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษานั้น บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์จาก Varian Medical Systems Inc. และบริษัทในเครือ (“Varian”) ซึ่งเป็นบริษัทในสหรัฐอเมริกา และเป็นผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา การรักษาด้วยอนุภาค

โปรตอน และการสอดใส่แร่ ด้วยเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าและทันสมัย รวมถึงหลอดเอกซเรย์ (X-Ray tube) สำหรับทางการแพทย์ เครื่องเร่งอนุภาคสำหรับตรวจชิ้นส่งสินค้าด้วยแสงเอกซเรย์พลังงานสูง เป็นต้น โดย Varian ถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านรังสีรักษาที่มีคุณภาพสูง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในวงการแพทย์ทางด้านรังสีรักษาทั้งในและต่างประเทศ

บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบันมากกว่า 15 ปี โดยมีสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ในปี 2557 – ปี 2559 มูลค่าเท่ากับ 664.93 ล้านบาท 206.81 ล้านบาทและ 455.62 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.17 ร้อยละ 79.07 และร้อยละ 74.06 ของต้นทุนขายและบริการรวม ตามลำดับ

จากข้อมูลดังกล่าว จะเห็นได้ว่า บริษัทมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวคือ นอกจากข้อมูลสัดส่วนต้นทุนขายและบริการจาก Varian ข้างต้น ที่แสดงให้เห็นถึงการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว ผลิตภัณฑ์ของ Varian ทั้งเครื่องฉายรังสี ระบบคอมพิวเตอร์วางแผนการรักษา และระบบฐานข้อมูลผู้ป่วยด้านรังสีรักษา ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สร้างรายได้ให้แก่บริษัท และเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการประเภทอื่นๆ ควบคู่กันต่อไป ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายดังกล่าวในอนาคต หรือถูกยกเลิกการเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) หรือในกรณีที่ผู้ผลิตรายดังกล่าวประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทได้นั้น อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทในการจัดซื้อเครื่องมือแพทย์จากผู้ผลิตรายใหญ่อื่นๆ ทำให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจและเป็นผู้ค้ากับ Varian มาเป็นระยะเวลานานกว่า 15 ปี ตั้งแต่จัดตั้งบริษัท โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Varian ให้เป็น Exclusive Distributor ตั้งแต่ปี 2543 ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติงานได้อย่างดีและมีส่วนสำคัญในการช่วยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Varian ให้กับลูกค้าในประเทศไทยด้วยดีมาโดยตลอด นอกจากนี้ Varian เป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์และระบบซอฟต์แวร์สำหรับการรักษาโรคมะเร็งรายใหญ่ในประเทศสหรัฐอเมริกาและเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (New York Stock Exchange: NYSE) มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและมีรายได้รวมกว่า 3,099.10 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2558 และ 3,217.80 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2559 มีพนักงานรวมกว่า 7,300 คนซึ่งปฏิบัติงานทั้งในโรงงานในอเมริกาเหนือ ยุโรป และจีน รวมถึงที่สำนักงานขายราว 70 แห่งทั่วโลก (ที่มา: Varian Medical Systems 2015 Annual Report) จึงทำให้โอกาสที่จะเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตรายดังกล่าวอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ผู้บริหารบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) จากผู้ผลิตรายดังกล่าวอย่างต่อเนื่องและตราบไต่ที่บริษัทยังคงสามารถปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี ก็ไม่น่าจะมีเหตุผลใดที่จะทำให้ Varian ยกเลิกสัญญาการแต่งตั้งบริษัทเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Distributor) ในประเทศไทย

### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายกับ Varian

ในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายกับ Varian ของบริษัท มีการระบุเงื่อนไขในการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียวที่สำคัญบางประการ ที่อาจเป็นความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้ในอนาคต

ประการแรก คือ เรื่องระยะเวลาของสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายฉบับปัจจุบัน ซึ่งมีระยะเวลาของสัญญาเพียง 2 ปี (1 ตุลาคม 2558 ถึง 30 กันยายน 2560) ดังนั้นการที่บริษัทมีการพึ่งพิง Varian ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ กอปรกับระยะเวลาของสัญญาที่มีเพียง 2 ปี จึงอาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ หาก Varian ไม่ต่อสัญญากับบริษัท ซึ่งจะเป็นความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคตทุกๆ 1 – 2 ปี ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในสัญญาที่ต่ออายุในแต่ละครั้ง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าไม่มีความกังวลในเรื่องความต่อเนื่องในการต่อสัญญา เพราะผลงานที่ผ่านมา 15 ปีของบริษัทในการเป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ Varian และการต่อสัญญาตลอดระยะเวลา 15 ปี แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่น และการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันระหว่างบริษัท และ Varian

ประการต่อมา คือ เรื่องการกำหนดยอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ชิ้นต่ำที่บริษัทต้องสั่งซื้อจาก Varian ซึ่งระบุไว้ว่า บริษัทจะต้องมียอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ชิ้นต่ำจาก Varian เท่ากับ 8 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐในปี 2559 และ 10 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2560 โดยหากบริษัทไม่สามารถบรรลุยอดสั่งซื้อขั้นต่ำตามสัญญาได้ Varian มีสิทธิที่จะยกเลิกการต่ออายุสัญญาการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียวกับบริษัทได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมองว่าไม่มีความกังวลในเรื่องดังกล่าว เนื่องจากบริษัท มีการสื่อสาร เจ รารา และแจ้งความคืบหน้า กับ Varian อยู่ตลอดเวลาถึงสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อยอดสั่งซื้อ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถบรรลุยอดสั่งซื้อขั้นต่ำตามที่กล่าว บริษัทก็จะมีผลการเจรจาหรือและอธิบายถึงสาเหตุของปัญหาให้ Varian ได้เข้าใจ โดยไม่เคยได้รับแจ้งความประสงค์ในการยกเลิกการต่อสัญญาจาก Varian แต่อย่างใด

### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง

อุตสาหกรรมนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีเทคโนโลยีสูง เช่น เครื่องมือการรักษาโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) ซึ่งประเทศไทยไม่สามารถผลิตได้เอง และต้องนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์จากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในการประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าเครื่องมือแพทย์จากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ในประเทศไทยนั้นต้องมีการจดทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ หรือสถานประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งการจดทะเบียนสถานประกอบการนั้นไม่ได้เป็นอุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to Entry) ของผู้ประกอบการรายใหม่มากนัก

ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการนำเข้าเครื่องมือแพทย์รายใหม่ ๆ และที่สำคัญบริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เพราะผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์จาก Varian

อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าการเกิดขึ้นของคู่แข่งรายใหม่ หรือการที่ Varian จะเข้ามาทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทเอง เป็นไปได้ยาก เนื่องจากเหตุผล 3 ประการ

ประการแรกคือ ผลิตภัณฑ์เครื่องฉายรังสีรักษา เครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องที่ได้รับการยอมรับจากบุคลากรในวงการแพทย์ทั้งในและต่างประเทศ มีเพียงผลิตภัณฑ์จาก 2 บริษัทผู้ผลิตเท่านั้น โดยหนึ่งในนั้นคือผลิตภัณฑ์ของ Varian Medical Systems Inc. (“Varian”) จากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ส่วนผลิตภัณฑ์ของบริษัทผู้ผลิตอีกเจ้าหนึ่ง คือ Elekta AB จากประเทศสวีเดน ซึ่งคู่แข่งของบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายอยู่ ดังนั้นความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งในประเทศที่จะมีศักยภาพทัดเทียมกับบริษัทนั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากในการจัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับโรคมะเร็งต้องมีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้า ประกอบกับบริษัทมีจุดแข็งในการให้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะเครื่องมือบำบัดรักษาโรคมะเร็งอย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดหาเครื่องมืออุปกรณ์และส่วนควบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงสถานที่เพื่อให้เหมาะสมในการติดตั้งเครื่องมือสำหรับการบำบัดรักษาโรคมะเร็ง ตลอดจนการให้บริการหลังการขายในการบำรุงรักษาเครื่องให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งาน อีกทั้งผลงานกว่า 15 ปีที่ผ่านมาของบริษัทได้สร้างความเชื่อมั่นต่อ Varian ซึ่งโอกาสที่ Varian จะเปลี่ยนผู้จัดจำหน่ายจึงมีน้อย เพราะมีความเสี่ยงที่ผู้จัดจำหน่ายใหม่ จะไม่สามารถสร้างผลงานได้ตามมาตรฐาน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์จาก Varian เอง

ประการที่สอง คือ Varian จะมีต้นทุนด้านการเงินและเวลาในการบริหารการขาย การตลาด และการดูแลลูกค้าหลังการขายในพื้นที่ที่ Varian ไม่คุ้นเคย ซึ่งอาจไม่คุ้มค่า เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนยอดขายในประเทศไทย ดังนั้นการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายจากบริษัทในพื้นที่ซึ่งมีความคุ้นเคยกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเข้าใจสถานะแวดล้อมในประเทศของตนเป็นอย่างดีอยู่แล้ว จะส่งผลดีและสร้างความคุ้มค่าให้ Varian มากกว่า

ประการสุดท้าย คือ Varian ไม่สามารถตอบสนองรูปแบบความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยได้ ซึ่งมีลักษณะของความต้องการผู้จัดจำหน่ายเครื่องมือทางการแพทย์ที่เป็น Solution Provider ซึ่งจะทำหน้าที่รับผิดชอบส่วนงานต่างๆ ทั้งหมด ตั้งแต่การจัดเตรียมสถานที่ไปจนถึงการดูแลการติดตั้งผลิตภัณฑ์จนสามารถใช้งานได้ เหมือนอย่างที่บริษัทดำเนินการอยู่ ซึ่งเป็นความต้องการของลูกค้าเพราะเป็นการสร้างความสะดวก รวดเร็ว และช่วยลดความซับซ้อนในการบริหารจัดการของลูกค้าได้ ซึ่ง



เมื่อเปรียบเทียบลักษณะความต้องการของลูกค้าในธุรกิจดังกล่าวนี้ในบางประเทศ เช่น สิงคโปร์ เป็นต้น ซึ่งลูกค้าไม่ได้มีความต้องการผู้จัดจำหน่ายที่เป็น Solution Provider เหมือนในประเทศไทย ทำให้ Varian สามารถดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เอง โดยลูกค้าจะเป็นผู้บริหารจัดการส่วนงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเองทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงมองว่า トラバใดที่ความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยยังมีลักษณะเช่นที่กล่าว Varian ก็จะไม่สามารถแข่งขันกับบริษัทได้

แม้ว่าบริษัทจะมีความได้เปรียบตามที่กล่าว บริษัทก็ยังตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างทางคุณภาพในการบริการ รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของบริษัทให้ดีขึ้น บริษัทจึงเชื่อมั่นว่า บริษัทจะสามารถรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้

### 3.1.4 ความเสี่ยงจากมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีที่กำหนดให้รับรู้รายได้คราวเดียวเมื่อส่งมอบงาน

รายได้หลักของบริษัทเป็นรายได้จากการจัดจำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยสัดส่วนของรายได้จากการขายส่วนใหญ่มาจากงานที่มีมูลค่าต่อโครงการสูง ซึ่งโครงการส่วนใหญ่ที่มีมูลค่าสูงจะเป็นงานโครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกล ซึ่งมูลค่าต่อโครงการเฉลี่ยจะอยู่ที่ประมาณ 50 – 250 ล้านบาทต่อโครงการ โดยปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีรายได้จากงานโครงการที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นเครื่องฉายรังสีระยะไกลเท่ากับ 973.39 ล้านบาท 186.92 ล้านบาท และ 580.05 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 97.38 ร้อยละ 78.97 และร้อยละ 95.54 ของรายได้จากการขายรวม ตามลำดับ ซึ่งมาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีกำหนดให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้เมื่อบริษัทโอนความเสี่ยงในตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งสำหรับงานโครงการขนาดใหญ่ บริษัทจะใช้เวลาประมาณ 210 – 360 วัน (นับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย) ในการดำเนินโครงการจนแล้วเสร็จและส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า จึงสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดในคราวเดียว ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถติดตั้งหรือส่งมอบงานได้ภายในงวดบัญชีที่บริษัทได้วางแผนไว้ และหากโครงการที่มีการเลื่อนการส่งมอบนั้นเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง บริษัทจะมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ในแต่ละงวดบัญชี เพราะบริษัทต้องเลื่อนการรับรู้รายได้ไปในงวดบัญชีถัดไป เมื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการใช้มาตรฐานการรับรู้รายได้ทางบัญชีดังกล่าว โดยบริษัทได้เน้นในเรื่องของการบริหารจัดการโครงการให้เป็นไปตามกรอบเวลาที่ได้วางแผนไว้ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยส่งมอบงานล่าช้าโดยมีสาเหตุมาจากบริษัทเอง แต่มีบางโครงการในอดีตที่มีการขยายระยะเวลาในการส่งมอบงาน แต่ก็เนื่องจากลูกค้าของบริษัทไม่สามารถส่งมอบพื้นที่ให้บริษัทเข้าไปดำเนินการได้ตามกรอบเวลาที่วางแผนไว้ จึงทำให้บางโครงการเกิดการเลื่อนการรับรู้รายได้ออกไปในงวดบัญชีถัดไป

### 3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป็นโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐเกือบทั้งหมด ซึ่งลูกค้าประเภทโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐ จะมีปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวกำหนดความต้องการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท นั่นก็คืองบประมาณที่ได้รับการจัดสรรจากหน่วยงานต้นสังกัด กล่าวคือ ถึงแม้ว่าลูกค้าเหล่านี้จะมีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท แต่การได้รับการจัดสรรงบประมาณจากหน่วยงานต้นสังกัดเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดว่าจะเกิดการสั่งซื้อจากลูกค้าหรือไม่ โดยหากลูกค้าของบริษัทได้รับการจัดสรรงบประมาณลดลงหรือเท่าเดิม บริษัทก็อาจจะไม่ได้รับการสั่งซื้อจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้บริษัทอาจมีรายได้จากการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในแต่ละงวดบัญชี

นอกจากนี้ ลักษณะของการจัดสรรงบประมาณประจำปีของภาครัฐยังส่งผลให้บริษัทมีรูปแบบรายได้เป็นลักษณะตามฤดูกาล (Seasonal) กล่าวคือ งบประมาณในแต่ละปีของภาครัฐจะครอบคลุมระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 ของเดือนตุลาคม จนถึงวันที่ 30 ของเดือนกันยายนปีถัดไป โดยในแต่ละรอบปีงบประมาณ หากลูกค้าของบริษัทได้รับการจัดสรรงบประมาณอย่างเพียงพอ ลูกค้าของบริษัทจะเริ่มมีการสั่งซื้อสินค้าของบริษัท (งานโครงการ) และดำเนินการลงนามในสัญญาซื้อขายในช่วงไตรมาส

มาที่ 4 ของปี (หลังจากได้รับการจัดสรรงบประมาณมาแล้ว) จากนั้นบริษัทจะใช้เวลาในการดำเนินโครงการให้แล้วเสร็จประมาณ 210 – 360 วันนับจากวันที่มีการลงนามในสัญญาซื้อขาย ซึ่งทำให้โครงการต่างๆ พร้อมที่จะส่งมอบงานและรับรู้รายได้ในช่วงประมาณไตรมาสที่ 3 ถึงไตรมาสที่ 4 ในปีถัดไป ดังนั้น ด้วยลักษณะของงบประมาณประจำปีดังกล่าว จะเห็นได้ว่าบริษัทจะมีรายได้จากการขายงานโครงการสูงในช่วงไตรมาสที่ 3 และไตรมาสที่ 4 ของแต่ละปี ทำให้รายได้ในงวดบัญชีดังกล่าวสูง แต่ในขณะที่ ไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 ของแต่ละปี บริษัทอาจมีรายได้ไม่สูง เพราะอาจไม่มีการส่งมอบงานโครงการที่มีมูลค่าสูง

ด้วยเหตุผล 2 ประการข้างต้น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการสั่งซื้อสินค้าจากโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐอย่างต่อเนื่อง หากลูกค้าดังกล่าวไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณอย่างเพียงพอในแต่ละปีงบประมาณ กอปรกับลักษณะของการจัดสรรงบประมาณประจำปีของภาครัฐข้างต้น อาจทำให้บริษัทมีรายได้ต่ำอย่างต่อเนื่องในแต่ละงวดบัญชีรายไตรมาส ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีรายได้จากการให้บริการดูแลซ่อมแซมและบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์หลังการขาย ซึ่งเป็นรายได้ที่จะต่อเนื่องมาจากการจำหน่ายชุดผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท และเป็นรายได้ที่มีลักษณะคงที่และแน่นอนในแต่ละปี โดยหากบริษัทสามารถเพิ่มยอดขายชุดผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น บริษัทก็จะมีรายได้จากการบริการมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้รายได้โดยรวมของบริษัทมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากลักษณะเฉพาะ (Niche) ทางธุรกิจของบริษัท ในด้านผลิตภัณฑ์และภาวะตลาด

ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทจำหน่าย อาทิเช่น เครื่องเร่งอนุภาค หรือฮาร์ดแวร์ (Hardware) และซอฟต์แวร์ (Software) ของระบบวางแผนการรักษา เป็นต้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเฉพาะทาง (Speciality) มีเทคโนโลยีขั้นสูง มีมูลค่าของตัวผลิตภัณฑ์สูง และมีบริษัทผู้ผลิตจำนวนน้อยราย ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดลักษณะเฉพาะของภาวะตลาดของธุรกิจของบริษัท กล่าวคือ กลุ่มลูกค้าของบริษัทจะมีลักษณะที่เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง (Niche Market) โดยมีการใช้งานเฉพาะกลุ่มลูกค้าด้านสาธารณสุขเท่านั้น นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทโดยเฉพาะเครื่องเร่งอนุภาค มีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 12 – 15 ปี ถึงจะมีความจำเป็นที่จะต้องซื้อเครื่องฉายรังสีใหม่เพื่อทดแทนเครื่องฉายรังสีที่มีอยู่เดิม ซึ่งปัจจุบันเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian ที่มีอายุการใช้งานมาแล้วมากกว่า 7 ปี มีเพียงประมาณ 6 เครื่องจากทั้งหมด 36 เครื่องที่ได้จำหน่ายไปแล้ว อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงในเทคโนโลยีของเครื่องฉายรังสีที่อาจต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาและทดลองที่ค่อนข้างนาน เนื่องจากเป็นเครื่องมือด้านการแพทย์ที่มีผลกระทบต่อผู้ป่วยโดยตรง ดังนั้นภาวะตลาดและความต้องการในผลิตภัณฑ์ของบริษัทอาจถูกจำกัดอยู่ในกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงเหล่านี้ หรืออาจถูกจำกัดด้วยรอบระยะเวลาที่ค่อนข้างนานในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อทดแทนผลิตภัณฑ์เก่า โดยหากพิจารณาข้อมูลอายุการใช้งานของเครื่องเร่งอนุภาคยี่ห้อ Varian ข้างต้น จะเห็นได้ว่ายังมีเครื่องเร่งอนุภาคจำนวน 30 เครื่องที่มีการใช้งานมาแล้วน้อยกว่า 7 ปี ซึ่งอาจจะต้องใช้ระยะเวลาค่อนข้างยาวนานกว่าจะมีความต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใหม่อีกครั้งหนึ่ง

ด้วยปัจจัยตามที่กล่าวมานี้ อาจส่งผลต่อความสามารถในการขยายตัวของรายได้ของบริษัทในระยะยาว ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะเกิดความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงผลกระทบด้านความไม่ต่อเนื่องและความไม่แน่นอนของรายได้ดังกล่าวเป็นอย่างดี เพราะเป็นปัจจัยที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ และผลประกอบการในแต่ละงวดบัญชีของบริษัท โดยบริษัทมองว่าปัจจัยเรื่องการที่บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง (Niche Market) ไม่ได้เป็นข้อกีดกันของบริษัทแต่อย่างใด เพราะปัจจุบันเครื่องมือทางการแพทย์ที่เกี่ยวข้องกับการฉายรังสียังมีไม่เพียงพอต่อจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่ต้องการการได้รับการรักษาด้วยวิธีการฉายรังสี โดยข้อมูลจากองค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ได้คาดการณ์แนวโน้มผู้ป่วยโรคมะเร็งในประเทศไทยที่จะมีเพิ่มมากขึ้นในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ปัจจุบัน ประเทศไทยมีเครื่องฉายรังสีเพียง 70 เครื่อง หรือเท่ากับจำนวนผู้ป่วยโรคมะเร็งที่จะต้องได้รับการฉายรังสีต่อจำนวนเครื่องเร่งอนุภาค (Linac) เท่ากับ 942 คน ต่อเครื่องต่อปี ซึ่งไม่สามารถให้บริการแก่ผู้ป่วยได้อย่างทั่วถึงเพราะเครื่องฉายรังสี 1 เครื่องมีความสามารถในการรองรับผู้ป่วยเพียง

400 – 500 คนต่อเครื่องต่อปีเท่านั้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ บริษัทจึงมองว่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะยังมีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง และการจัดสรรงบประมาณยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (ทั้งโรงพยาบาลสังกัดภาครัฐและโรงพยาบาลเอกชน) ในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้งานของผู้ป่วยในปัจจุบันและในอนาคตจะกลายเป็นสิ่งจำเป็น และเป็นโอกาสที่หน่วยงานต้นสังกัดจะต้องพิจารณาเพื่อลงทุนในผลิตภัณฑ์ของบริษัท

### 3.1.7 ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในการดำเนินธุรกิจ จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับบำบัดรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) โดยนำเข้าผลิตภัณฑ์จากบริษัทผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับอุปกรณ์และเทคโนโลยีด้านการรักษาโรคมะเร็งระดับชั้นนำของโลก รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ (Maintenance Service) นั้น บริษัทต้องปฏิบัติตามระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติและกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น พระราชบัญญัติประกอบกิจการเครื่องมือแพทย์ พ.ศ. 2551 ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ระเบียบและประกาศของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) พระราชบัญญัติความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551 ของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ประกาศของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.) เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 เป็นต้น เพื่อควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจของผู้ผลิต ผู้นำเข้า หรือ ผู้จำหน่ายเครื่องมือแพทย์ ตลอดจนเพื่อคุ้มครองความปลอดภัยและสิทธิของผู้บริโภค นอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นโรงพยาบาลในสังกัดโรงเรียนแพทย์ โรงพยาบาลในเครือศูนย์มะเร็งของกระทรวงสาธารณสุขและโรงพยาบาลรัฐอื่นๆ ภายในประเทศ ซึ่งจะมีวิธีประกวดราคาด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ และการจัดซื้อด้วยวิธีพิเศษ ซึ่งภาครัฐได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น เนื่องด้วยการประกอบธุรกิจภายใต้การควบคุมของกฎหมาย ระเบียบ และคำสั่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องข้างต้น บริษัทจึงมีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบเหล่านี้อย่างเคร่งครัด เพราะหากบริษัทไม่ปฏิบัติตามกฎเหล่านี้ ไม่ว่าจะเป็นเนื่องจากความผิดพลาดในการดำเนินการหรือความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทหยุดชะงัก หรือเกิดความเสียหายต่อบริษัทได้ อาทิเช่น หากบริษัทไม่มีการต่ออายุใบอนุญาตนำเข้าเครื่องมือแพทย์ในตัวผลิตภัณฑ์ที่สำคัญที่บริษัทจะต้องจัดหาให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา บริษัทอาจถูกหน่วยงานภาครัฐระงับการนำเข้าตัวผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ทำให้บริษัทไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งสุดท้ายอาจส่งผลกระทบต่อภาระส่งมอบงานทั้งโครงการ อันนำไปสู่ผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงในการปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทจากการไม่ปฏิบัติตามระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในการสื่อสารไปยังพนักงานทุกคนให้รู้ถึงความสำคัญของหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตาม ระเบียบ ประกาศ คำสั่ง กฎกระทรวง ข้อบังคับ พระราชบัญญัติ และกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงจัดให้มีระบบการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และระเบียบต่าง ๆ โดยการติดตามข่าวสารใหม่ ๆ จากภาครัฐ หรือการสื่อสารกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดการควบคุมติดตามเรื่องใบอนุญาตและเอกสารที่เกี่ยวข้องในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในทุกๆ ขั้นตอน เพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด จนทำให้บริษัทไม่สามารถส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้ทันเวลา ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบัน บริษัทยังไม่เคยเกิดปัญหาเกี่ยวกับการไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบหรือข้อบังคับ จนเกิดความเสียหายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

### 3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

#### 3.2.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลักในการบริหารงาน

กรรมการและผู้บริหารหลักของบริษัทในปัจจุบัน ได้แก่ คุณสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 32.06 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ณ วันที่ 31 มกราคม 2560 และคุณวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการบริหาร รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงินและทรัพยากรมนุษย์ และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 31.31 ของทุนชำระแล้วของบริษัท ณ วันที่ 31 มกราคม 2560 โดยทั้ง 2 ท่านเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความซื่อสัตย์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของกรรมการและผู้บริหารหลักรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตก็ได้ ดังนั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงกรรมการ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิและมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจขึ้น และให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม คุณสมพงษ์ ชื่นกิตติยานนท์และคุณวรวิทย์ สีลภูสิทธิ์ ก็ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท และมีผู้บริหารแต่ละฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่างๆ ในรายละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารหลัก

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### 3.3.1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา เยอรมนี อังกฤษ สวีเดน ซึ่งกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินเป็นเงินสกุลต่างประเทศ โดยในปี 2557 – 2559 บริษัทมีส่วนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็น ร้อยละ 71.47 ร้อยละ 66.48 และร้อยละ 63.05 ของต้นทุนขายและบริการตามลำดับ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจที่ทำให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนค่าเมื่อเทียบกับค่าเงินตราต่างประเทศที่กล่าวมาข้างต้นก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทได้ ดังจะเห็นได้ว่าใน ปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทมีกำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 0.83 ล้านบาท (4.41) ล้านบาท และ 3.92 ล้านบาท ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริษัทจึงมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการป้องกันความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Hedging) สำหรับเงินสกุลต่างประเทศ โดยบริษัทไม่มีนโยบายการเก็งกำไรจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด บริษัทจึงกำหนดเป็นนโยบายในการดำเนินการเรื่องนี้ว่า เมื่อบริษัทดำเนินการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit : L/C) ให้กับผู้ขาย บริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทั้งจำนวนของมูลค่าสำหรับเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูง โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันที่ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามและประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับแนวโน้มและทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินตราต่างประเทศ จากการวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสารทางเศรษฐกิจต่างๆ ประเภทดัชนีการดำเนินงานของบริษัทด้วย

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ตารางแสดงทรัพย์สินของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2559

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน	มูลค่าสุทธิ ณ 31ธ.ค.59 (พันบาท)	การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน
1.ยานพาหนะและส่วนปรับปรุง	รถกระบะและหลังคารถกระบะ	บริษัท	-ไม่มี-	663	เพื่อใช้ในการติดต่อและขนส่งสินค้า
2. เครื่องมือเครื่องใช้	เครื่องมือทางการแพทย์ขนาดเล็ก	บริษัท	-ไม่มี-	121	ใช้ในการติดตั้งและตรวจสอบคุณภาพของระบบการฉายรังสีรักษา
3.เครื่องใช้สำนักงาน	เครื่องใช้สำนักงานที่ใช้ในอาคารสำนักงานของบริษัท	บริษัท	-ไม่มี-	2,038	เพื่อใช้ในสำนักงาน
4.ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า	ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่าของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 92/45 อาคารสาธรรธานี 2 ชั้น16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	บริษัท	-ไม่มี-	1,262	เพื่อใช้ในสำนักงาน
รวม				4,084	

##### 4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีรายการสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดยมีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 195,803 บาท

##### 4.3 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

###### 4.3.1 ข้อตกลงและหนังสือรับรองการเป็นผู้จัดจำหน่าย

รายละเอียดสำคัญ – ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายได้รับการอนุญาตเพียงผู้เดียวจาก Varian Medical Systems Pacific, Inc. (“Varian”)		
คู่สัญญา	:	Varian Medical Systems Pacific, Inc.
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ตุลาคม 2558 – 30 กันยายน 2560 (24เดือน)
ลักษณะสัญญา/ผลิตภัณฑ์	:	ข้อตกลงการเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุดเครื่องฉายรังสีแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย (Exclusive Distributor) เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ระบบเครื่องฉายรังสีรักษา (Radiotherapy Products)

รายละเอียดสำคัญ – ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายได้รับการอนุญาตกับ Varian Medical Systems Pacific, Inc. (“Varian”) ในประเทศกัมพูชา		
คู่สัญญา	:	Varian Medical Systems Pacific, Inc.
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 พฤศจิกายน 2559 - 30 กันยายน 2560
ขอบเขตของผู้จัดหาผลิตภัณฑ์	:	ในกรณีที่ Varian มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าของบริษัทโดยตรงในประเทศกัมพูชา
ผลิตภัณฑ์	:	ผลิตภัณฑ์ระบบเครื่องฉายรังสีรักษา (Radiotherapy Products)

รายละเอียดสำคัญ – ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายได้รับการอนุญาตกับ Deltabit Oy.		
คู่สัญญา	:	Deltabit Oy.
วันที่เริ่มต้นสัญญา	:	25 พฤศจิกายน 2558
ลักษณะสัญญา/ผลิตภัณฑ์	:	ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่าย เกี่ยวกับระบบการยืนยันผู้ป่วย โดยสามารถกำหนดราคาและจัดจำหน่ายได้อย่างอิสระภายในราชอาณาจักรไทย

รายละเอียดสำคัญ – ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายได้รับการอนุญาตเพียงผู้เดียวกับ Mobius Medical Systems, LP.		
คู่สัญญา	:	Mobius Medical Systems, LP.
ระยะเวลาของสัญญา	:	ช่วงที่ 1: 1 มกราคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561 (36 เดือน) ช่วงที่ 2: 1 มกราคม 2561-2562 (12 เดือน) (สัญญาจะต่ออายุโดยอัตโนมัติ แต่ในกรณีที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง แจ้งความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาอย่างเป็นทางการลายลักษณ์อักษร สัญญาจึงจะถูกลบเลิก)
ลักษณะสัญญา/ผลิตภัณฑ์	:	ข้อตกลงการเป็นผู้จัดจำหน่ายเพียงผู้เดียว เกี่ยวกับซอฟต์แวร์ทวนสอบคุณภาพแผนการรักษา (Treatment Plan Verification Software)

#### 4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมรวมทั้งโครงการลงทุนแต่ละโครงการนั้น บริษัทจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นสำคัญ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยงและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทอย่างรอบคอบซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจอนุมัติที่กำหนดไว้ และต้องดำเนินการให้เป็นไปตามข้อกำหนดและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมถึงกฎหมาย กฎระเบียบ หรือประกาศคำสั่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจะควบคุมผ่านการส่งกรรมการและ/หรือผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการ เพื่อควบคุมทิศทางและนโยบายการบริหารงานให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท บิสซิเนสอะไลเมนต์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000079
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	BIZ
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	จำหน่ายและติดตั้งชุดเครื่องมือทางการแพทย์สำหรับรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งด้วยวิธีรังสีรักษา (Radiotherapy) รวมถึงการให้บริการซ่อมบำรุงรักษาชุดเครื่องมือทางการแพทย์ดังกล่าว (Maintenance Service)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 92/45 อาคารสารธานี 2 ชั้น 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	:	02-636-6828-9
โทรสาร	:	02-236-3167
เว็บไซต์ (URL)	:	<a href="http://www.bizalignment.com">www.bizalignment.com</a>
ทุนจดทะเบียน	:	200.00 ล้านบาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว (หลังเสนอขาย IPO)	:	200.00 ล้านบาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์)
นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 Tower B (ข้างสถานทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991 TSD Call center : 02-009-9999



ผู้สอบบัญชี

: บริษัท เอ็ม อาร์ แอนด์ แอสโซซิเอท จำกัด  
นายพิศิษฐ์ ชีวะเรืองโรจน์  
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2803  
705-706 อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ (โรงแรมแข่งกรี-ลา)  
เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพลู ถนนเจริญกรุง เขตบางรัก  
กรุงเทพมหานคร 10500  
โทรศัพท์ : 02-630-7500  
โทรสาร : 02-630-7506

ที่ปรึกษาทางการเงิน

: บริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด  
เลขที่ 999/9 ดี ออฟฟิศเอส แอท เซ็นทรัล เวิลด์ ชั้น 10  
ห้อง 1011-1012 ถนนพระราม1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน  
กรุงเทพมหานคร 10330  
โทรศัพท์ : 02-264-5678  
โทรสาร : 02-264-5679