

บริษัท บีจี คอนเทนเนอร์ กลาส จำกัด (มหาชน)

BG Container Glass Public Company Limited

---

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้ว การนำเข้าสินค้าบรรจุภัณฑ์แก้วเพื่อขายในประเทศ การส่งออกบรรจุภัณฑ์แก้วของกลุ่มบริษัทฯ และการลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ รวมทั้งทำหน้าที่สนับสนุนและให้ความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการวางแผนการผลิต การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดซื้อจัดจ้าง ด้านเทคนิคการผลิต การเงินการบัญชี กฎหมาย การขายและการตลาด แก่บริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีกำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วมากที่สุดในประเทศไทย (อ้างอิงจากรายงานของ GlobalData Plc ลงวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561) โดยมีกำลังการผลิตสูงสุดรวมทั้งสิ้น 3,495 ตันต่อวัน (ไม่รวมกำลังการผลิตของ RGI จำนวน 240 ตันต่อวัน ที่มีการปิดเตาหลอมแก้วเมื่อเดือนธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งานและไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม) ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วที่หลากหลาย เช่น ขวดเบียร์ ขวดเครื่องดื่ม ขวดซอส ขวดยาฆ่าแมลง ขวดยา และขวดใส่อาหารขนาดเล็ก เป็นต้น รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีการนำเข้าบรรจุภัณฑ์แก้วเพื่อขายในประเทศ เช่น สินค้าประเภทขวดยา ขวดยาฆ่าแมลง ขวดไวน์ และขวดเบียร์ เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ นำเข้าขวดแก้วบางประเภทมาขายให้แก่ลูกค้าสำหรับกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถผลิตได้ และ/หรือมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เพื่อตอบสนองความต้องการบรรจุภัณฑ์ และความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

บริษัทฯ มีฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีทีมงานฝ่ายขายและการตลาดทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับลูกค้า และตอบสนองความต้องการในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายซึ่งช่วยให้การขายและการใช้บรรจุภัณฑ์ของลูกค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว และถูกต้องตรงตามความต้องการเพื่อให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายการส่งออกอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการขายสินค้าให้แก่ประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เช่น ประเทศลาว ประเทศเวียดนาม ประเทศเมียนมาร์ เป็นต้น รวมทั้งมีการขายสินค้าในประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ประเทศสเปน ประเทศออสเตรเลีย ประเทศแอฟริกาใต้ ประเทศอินเดีย ประเทศศรีลังกา และประเทศเกาหลีใต้ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วจำนวน 6 บริษัท ได้แก่ 1) บริษัท ปทุมธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด 2) บริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด 3) บริษัท ขอนแก่นกลาส อินดัสทรี จำกัด 4) บริษัท ปราจีนบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด 5) บริษัท อุดรธานีกลาส อินดัสทรี จำกัด และ 6) บริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด มีเตาหลอมแก้วรวมทั้งหมด 11 เตา กำลังการผลิตสูงสุดรวม 3,495 ตันต่อวัน (ไม่รวมกำลังการผลิตของ RGI จำนวน 240 ตันต่อวัน ที่มีการปิดเตาหลอมแก้วเมื่อเดือนธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งานและไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม) และจำหน่ายให้แก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มเป็นหลัก โดย RBI ได้ดำเนินการก่อสร้างเตาหลอมแก้ว 1 เตา ขนาด 400 ตันต่อวัน ซึ่งแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ไปแล้วในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจให้บริการที่พัก และขายอาหารและเครื่องดื่ม และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ วิซซิ่ง ทรี ขอนแก่น รีสอร์ท ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจภายใต้การบริหารงานของ KGI โดยการจัดตั้ง วิซซิ่ง ทรี นั้นมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้เป็นสถานที่ฝึกอบรมสัมมนาให้แก่พนักงานของกลุ่มบริษัทฯ และกลุ่ม BG รวมทั้งมีการให้บริการแก่บุคคลภายนอกด้วย

## 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

### 1.1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นเป็นผู้นำในอาเซียนด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก้วและบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องแบบครบวงจร

### 1.1.2 พันธกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นจะสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมุ่งเน้นในเรื่องดังต่อไปนี้

1. การเงิน: สร้างผลประโยชน์และผลตอบแทนสูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
2. ลูกค้า: ส่งมอบสินค้าคุณภาพด้วยมาตรฐานระดับโลก พร้อมบริการที่เป็นเลิศ ในราคายุติธรรม
3. พันธมิตรทางธุรกิจ: มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจร่วมกับพันธมิตร บนพื้นฐานของความไว้วางใจในระยะยาว
4. กระบวนการทำงาน: ใช้เทคโนโลยีอันทันสมัยในทุกกระบวนการทำงาน ด้วยผู้เชี่ยวชาญมืออาชีพ
5. บุคลากร: มุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรในองค์กร ส่งเสริมการทำงานเป็นทีมและสร้างความผูกพันต่อองค์กร ด้วยจิตสำนึกเจกเช่นผู้ประกอบการ

### 1.1.3 กลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินการให้บรรลุวิสัยทัศน์และพันธกิจดังกล่าวด้วยกลยุทธ์ดังต่อไปนี้

#### 1.1.3.1 กลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายและกำไรในด้านอุปสงค์ (Demand Side)

##### ก. เพิ่มความหลากหลายของฐานลูกค้าโดยเพิ่มลูกค้าและตลาดใหม่

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าในประเทศ โดยเน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศไทยในสัดส่วนที่สูง เนื่องจากลูกค้าเหล่านี้มีความต้องการสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ในปริมาณมาก โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นบริษัทผู้ผลิตเบียร์ และเครื่องดื่มที่ไม่ผสมแอลกอฮอล์ในประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องดื่มเป็นหลักต่อไป รวมทั้งมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าไปในกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ เพิ่มขึ้น เช่น กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร กลุ่มอุตสาหกรรมยา และกลุ่มอุตสาหกรรมความงาม เป็นต้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้มีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วแห่งใหม่ในจังหวัดราชบุรี ซึ่งตั้งอยู่ใกล้โรงงานของกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม จึงเป็นการเพิ่มโอกาสและรองรับการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ มากขึ้น โดยโรงงานดังกล่าวก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ไปแล้วตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 ที่ผ่านมา นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับลูกค้าขนาดกลางด้วย เนื่องจากลูกค้าในกลุ่มนี้มักจะต้องการใช้สินค้าที่มีรูปแบบซับซ้อนและเจาะจงกับกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งสินค้าที่มีรูปแบบเหล่านี้มักจะมีกำไรที่สูงกว่าสินค้านิรแบบมาตรฐาน

สำหรับนโยบายในการขยายฐานลูกค้าในตลาดต่างประเทศนั้น บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการ (Supplier of Choice) ในอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มในต่างประเทศ บริษัทฯ เชื่อว่าการที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการผลิตตามมาตรฐานการควบคุมคุณภาพระดับสากล จะทำให้บริษัทฯ สามารถเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่

เป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการ (Supplier of Choice) ในต่างประเทศได้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีฐานลูกค้าใหม่ต่างประเทศหลายประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย ประเทศลาว ประเทศเวียดนาม ประเทศเมียนมาร์ ประเทศศรีลังกา และประเทศเกาหลีใต้ เป็นต้น ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มปริมาณการขายสินค้าในต่างประเทศ โดยบางส่วนเป็นการขายผ่านนายหน้าในต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นการช่วยขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรือช่วยเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อจากกลุ่มฐานลูกค้าของนายหน้าดังกล่าว

## ข. เพิ่มอัตรากำไรโดยเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้า (Product Mix) ที่มีมูลค่าสูงด้วยราคาที่แข่งขันได้

เพื่อให้เป็นไปตามทิศทางของตลาด บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้า (Product Mix) ที่มีมูลค่าสูง เช่น บรรจุภัณฑ์สำหรับอุตสาหกรรมยา บรรจุภัณฑ์ที่มีรูปแบบซับซ้อนที่เจาะจงกับกลุ่มลูกค้า และบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก เป็นต้น ซึ่งการมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ในลักษณะดังกล่าวจะทำให้มูลค่าต่อตันผลิตของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นและจะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับบริษัทฯ ได้ นอกจากนั้น โดยปกติแล้วสินค้าในลักษณะดังกล่าว มักจะมีอัตรากำไรที่สูงกว่าเนื่องจากบรรจุภัณฑ์ดังกล่าวมีมาตรฐานความสะอาดและความปลอดภัยสูงมากขึ้น หรือบรรจุภัณฑ์อาจมีความซับซ้อนมากขึ้น เป็นต้น ทั้งนี้ โรงงานแห่งใหม่ในจังหวัดราชบุรีนั้น ถูกออกแบบมาให้มีความยืดหยุ่นในการผลิตซึ่งจะทำให้สามารถรองรับการผลิตสินค้าที่มีรูปแบบซับซ้อนได้

การที่บริษัทฯ จะสามารถเพิ่มสัดส่วนยอดขายสินค้าที่มีคุณภาพสูงได้นั้น บริษัทฯ จำเป็นต้องมีความสามารถในการผลิตบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายเพิ่มความหลากหลายในบรรจุภัณฑ์แก้ว ซึ่งรวมถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบและขนาดของผลิตภัณฑ์ การพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบเฉพาะที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะรายทั้งในแง่ของราคา ความสวยงาม และประโยชน์ใช้สอยของผลิตภัณฑ์ เช่น (1) การผลิตขวดแก้วที่มีน้ำหนักเบา (Light weight bottle) ตามคำสั่งของลูกค้าเฉพาะรายที่ต้องการปรับเปลี่ยนลักษณะและภาพลักษณ์บรรจุภัณฑ์ บริษัทฯ เชื่อว่าในอนาคตผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบเฉพาะสำหรับลูกค้ารายนั้นจะสามารถเพิ่มกำไรให้บริษัทฯ ได้มากขึ้น และยังทำให้บริษัทฯ สามารถคงความเป็นคู่ค้ากับลูกค้าปัจจุบันไว้ได้ รวมถึงเป็นการดึงดูดลูกค้ารายใหม่ไปพร้อมกัน และ (2) การนำเทคโนโลยีแบบ Narrow Neck Press and Blow (NNPB) ที่ทันสมัยมาใช้ในการขึ้นรูปบรรจุภัณฑ์ ซึ่งเป็นวิธีการผลิตที่ทำให้แก้วมีการกระจายตัวสม่ำเสมอมากขึ้น ส่งผลทำให้ใช้น้ำแก้วในการขึ้นรูปน้อยลง และมีจำนวนขวดต่อตันมากขึ้น

## ค. สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าผ่านทางตราสินค้า และชื่อเสียงของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีแผนการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ผ่านกระบวนการต่างๆ เช่น การอบรมพนักงานในทุกระดับของลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต มาตรฐานของบริษัทฯ การเยี่ยมชมโรงงาน การประชุมเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกัน โดยมีจุดมุ่งเน้นให้พนักงานของลูกค้าไปถึงบริษัทฯ และตราสินค้า “BGC” เป็นอันดับแรก (Top of Mind Brand) เมื่อนึกถึงหรือมีความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับแก้ว ไม่ว่าจะเป็นประเภทใดๆ บริษัทฯ เชื่อว่าการสร้างประสบการณ์ (Experience) ให้พนักงานของลูกค้าประทับใจและใส่ใจในคุณภาพและมาตรฐานของบริษัทฯ จะทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในตัวเลือกของลูกค้าทุกครั้งที่ต้องการใช้บรรจุภัณฑ์แก้ว และทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ

ยังมีความต้องการจะสร้างชื่อเสียงด้านการตลาดกับลูกค้า และผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจากกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ

### ง. พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง และนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ให้แก่ลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการให้อยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง สำหรับด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะลดการร้องเรียนจากลูกค้าให้เป็นศูนย์ (Zero Customer Claim) โดยมุ่งเน้นที่จะส่งสินค้าที่ไร้ข้อบกพร่องให้แก่ลูกค้า (Zero Defect) ทางด้านบริการ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาบริการทั้งในด้านการขาย โลจิสติกส์ เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างถูกต้อง ตรงตามเวลาและปริมาณที่กำหนด ทั้งนี้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะเน้นการขายให้กับลูกค้าอุตสาหกรรม คุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีนั้น จะทำให้การดำเนินธุรกิจและการผลิตของลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น คุณภาพและบริการที่ดีจึงมีความสำคัญกับลูกค้าของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์และบริการที่ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับ จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและผ่านกระบวนการผลิตที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด เช่น การนำเสนอขวดที่มีน้ำหนักเบา การจัดหาสารเคลือบบรรจุภัณฑ์แก้วเพื่อสร้างความคงทนเพิ่มขึ้น เป็นต้น

#### 1.1.3.2 กลยุทธ์เพื่อเพิ่มกำไรในด้านอุปทาน (Supply Side)

โดยใช้การจัดการคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management) เป็นเครื่องมือหลัก โดยมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

#### ก. การร่วมกันรับผิดชอบต่อคุณภาพ (One Quality Team)

เนื่องจากคุณภาพของสินค้าและบริการที่มีคุณภาพขึ้นกับความร่วมมือในการทำงานของทุกฝ่ายงาน บริษัทฯ มีนโยบายที่จะสร้างให้เกิดความรับผิดชอบร่วมกันต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต โดยให้ทุกฝ่ายงานมีความเข้าใจว่าคุณภาพของสินค้าขึ้นอยู่กับคุณภาพของการทำงานในแต่ละฝ่ายงาน ตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การผลิตที่ได้ตามมาตรฐาน การเก็บและดูแลผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดีในคลังสินค้า รวมทั้งการจัดส่งสินค้าที่ตรงตามเวลาและไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่บรรจุภัณฑ์ระหว่างการขนส่ง

#### ข. การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และการปรับปรุงอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) และอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate)

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้บริษัทฯ สามารถแข่งขันกับคู่แข่งของบริษัทฯ ได้ รวมทั้งการสร้างผลกำไรที่ดีขึ้น โดยบริษัทฯ มีการบริหารและวางแผนการผลิตสินค้าในแต่ละสายการผลิตให้มีปริมาณการผลิตถึงระดับที่มีความประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และเพื่อรองรับความต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น บริษัทฯ จึงมีการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเมื่อไตรมาส 4 ปี 2561 บริษัทฯ ได้ก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์เตาหลอมแก้วจำนวน 1 เตา ที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งมีกำลังการผลิต 400 ตันต่อวัน เพื่อสามารถบริหารให้ต้นทุนต่อหน่วยผลิตให้ต่ำที่สุด การขยายกำลังการผลิตนี้ยังช่วยให้บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ

สามารถต่อรองและได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีที่สุด นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นที่จะปรับปรุงอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) และอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) อย่างต่อเนื่อง ยกตัวอย่างเช่น 1) การปรับรูปแบบการผลิต (Configuration) โดยการเพิ่มสายการผลิตที่เชื่อมต่อกับเตาหลอมให้สามารถมีกำลังการผลิต ในส่วนของการขึ้นรูป (Forming) การอบ (Annealing) มากกว่ากำลังการผลิตของเตาหลอมแก้ว ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถใช้กำลังการผลิตของเตาหลอมแก้วได้เต็มกำลังการผลิตได้ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า ซึ่งโรงงานผลิตของ RBI ที่ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ไปแล้วในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 ถูกออกแบบให้ใช้อัตราการใช้กำลังผลิต (Utilization Rate) เต็มอัตราการผลิตได้ 2) การพัฒนาอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) เช่น การนำระบบสื่อสารข้อมูลการผลิตแบบออนไลน์ (Solution Information Online-SIL) มาใช้งาน ซึ่งระบบดังกล่าวทำให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพของบริษัทฯ สามารถติดตามประสิทธิภาพในการผลิตได้แบบอัตโนมัติผ่านทางระบบออนไลน์ และสามารถแจ้งกลับไปยังฝ่ายผลิตให้ดำเนินการแก้ไข และ/หรือปรับปรุงคุณภาพของบรรจุภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดปริมาณบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้ลงทุนในระบบดังกล่าวที่สายการผลิตของ PTI, AGI และ KGI แล้ว ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) ของสายการผลิตดังกล่าวได้ภายหลังการติดตั้งระบบดังกล่าว นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีแผนการใช้หุ่นยนต์แทนคนงานในกระบวนการเคลือบน้ำมันที่แม่พิมพ์ ซึ่งการใช้หุ่นยนต์ดังกล่าว ช่วยลดความไม่แม่นยำของการทำงานของคนงาน (Human Error) และคาดว่าจะทำให้อัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1.0 จากอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) ในอดีต รวมทั้ง บริษัทฯ ยังนำระบบควบคุมอุตสาหกรรม ผ่านระบบ Computer Software ซึ่งเป็นระบบการควบคุมการผลิตให้สามารถเชื่อมต่อสื่อสารกันได้ทุกเครื่องจักร ทำให้ฝ่ายผลิตสามารถควบคุมระบบการทำงานของเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้น กลยุทธ์การบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพดังกล่าว เชื่อว่าจะทำให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานและผลกำไรที่ดียิ่งขึ้น

#### ค. การพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีพันธกิจเกี่ยวกับบุคลากรของบริษัทฯ โดยเชื่อว่าการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเริ่มจากบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ โดยบุคลากรในทุกฝ่ายและทุกระดับต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์แก้ว มีความเข้าใจเกี่ยวกับการผลิต และภาพรวมธุรกิจอย่างเป็นองค์รวม เพื่อให้บุคลากรของบริษัทฯ สามารถเข้าใจและเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้าได้ โดยบุคลากรของบริษัทฯ จะต้องผ่านการอบรมเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์แก้ว นอกจากนี้ ในระดับผู้บริหารของแต่ละโรงงาน บริษัทฯ มุ่งเน้นให้ผู้บริหารทุกฝ่ายต้องมีความตระหนักถึงการดำเนินงานด้านการเงิน (Financial Awareness) เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

##### 1.1.3.3 การจัดหาพันธมิตรทางธุรกิจ และการเข้าถึงห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว และธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว

ด้วยเป้าหมายการเป็นผู้นำในอาเซียนด้านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แก้วและบรรจุภัณฑ์แก้ว รวมทั้งผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้อง จากต้นน้ำสู่ปลายน้ำแบบครบวงจร บริษัทฯ จึงแสวงหาโอกาสการขยายธุรกิจทั้งในรูปแบบการเติบโตภายใต้การดำเนินธุรกิจปกติของตนเอง



(Organic Growth) และการเติบโตในรูปแบบการร่วมทุนหรือการลงทุนในกิจการ (Inorganic Growth) ด้วย ทั้งในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว และ/หรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) ของบรรจุภัณฑ์แก้ว เช่น ธุรกิจการจัดหาวัตถุดิบ และธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้า เป็นต้น

## 1.2 ข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ

บริษัทฯ เชื่อว่าข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญของบริษัทมีดังนี้

### 1.2.1 บริษัทฯ มีกำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ ฯ เป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วที่ใหญ่ที่สุดและมีกำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วรวมกันสูงที่สุดมากที่สุดในประเทศไทย (อ้างอิงจากรายงานของ GlobalData Plc. ลงวันที่ วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561) กำลังการผลิตของ บริษัทฯ เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2523 จนถึงปี 2561 กำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี ("CAGR") อยู่ที่ประมาณร้อยละ 8.8 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างโรงงานใหม่เพิ่มอีกหนึ่งแห่งภายใต้การดำเนินงานของ RBI และเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 ทำให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตสูงสุดรวมเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 3,495 ตันต่อวัน ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเพิ่มกำลังการผลิตดังกล่าวนี้จะเป็นปัจจัยหลักที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในประเทศไทยได้อย่างต่อเนื่องและสามารถขยายฐานลูกค้าไปในต่างประเทศได้มากขึ้น

### 1.2.2 กระบวนการผลิตที่มีทั้งเสถียรภาพ (Stability) และความยืดหยุ่น (Flexibility) โดยออกแบบกระบวนการผลิตให้เหมาะสมที่สุด (Optimize Production Process)

กระบวนการผลิตของ บริษัทฯ เป็นกระบวนการผลิตที่มีเสถียรภาพและมีความยืดหยุ่นสูง (High Stability and Flexibility) บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารการผลิตให้มีประสิทธิภาพ โดยมีการบริหารกระบวนการผลิตให้เหมาะสมเพื่อรองรับทั้งการผลิตในปริมาณมาก และรองรับการผลิตผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

โรงงานผลิตของ AGI KGI และ PGI มีการบริหารการผลิตให้รองรับการผลิตในปริมาณมากเพื่อช่วยให้โรงงานมีเสถียรภาพและมีความประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ซึ่งจะทำให้ต้นทุนขายผลิตภัณฑ์โดยรวมของบริษัทฯ ลดลงและมีความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งโรงงานของ AGI KGI และ PGI มีเตาขนาดปานกลางและขนาดใหญ่และมีการบริหารการผลิตเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่มีการสั่งซื้อเป็นปริมาณมาก

ในขณะที่โรงงานของ PTI และ RBI มีการบริหารการผลิตให้มีความยืดหยุ่นสำหรับการปรับเปลี่ยนสายการผลิต เพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย เพื่อรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าหลากหลายกลุ่มของบริษัทฯ ทั้งในเรื่องปริมาณ และรูปแบบของบรรจุภัณฑ์แก้ว ซึ่งโรงงานของ PTI และ RBI มีเตาขนาดกลางและมีการบริหารการผลิตเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย เพื่อกลุ่มลูกค้าที่มีปริมาณสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน รวมทั้งเพื่อทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

บริษัทฯ เชื่อว่าการบริหารกระบวนการผลิตให้มีความเสถียรภาพ (Stability) และความยืดหยุ่น (Flexibility) จะทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบทางด้านต้นทุนผ่านความประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ในขณะที่สามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย (Diverse Needs) ของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

### 1.2.3 การผลิตที่มีประสิทธิภาพ โดยเครื่องจักรที่มีความทันสมัยได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (State of Art Machine with Continuous Improvement) และทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคการผลิต (Experienced Engineering Team)

บริษัทฯ มีการผลิตที่มีประสิทธิภาพ โดยอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ย (Utilization Rate) ของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วงปี 2560-2561 อยู่ที่ร้อยละ 88.1 และร้อยละ 89.1 ตามลำดับ และอัตราประสิทธิภาพในการผลิตเฉลี่ย (Efficiency Rate) ของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วงปี 2560 – 2561 อยู่ที่ร้อยละ 86.0 และร้อยละ 87.6 ตามลำดับ บริษัทฯ มีนโยบายในการลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาให้เครื่องจักรของบริษัทฯ มีความทันสมัย โดยมีทั้งการนำเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่จากต่างประเทศเข้ามาใช้ในสายการผลิตของบริษัทฯ และการร่วมกันทำวิจัยและทดลองระหว่างบริษัทฯ และทีมวิจัยและพัฒนาของ BG โดยบริษัทฯ เชื่อว่าการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นอกจากช่วยให้เทคโนโลยีการผลิตของบริษัทฯ มีความทันสมัย และมีประสิทธิภาพสูงเป็นลำดับต้นของอุตสาหกรรมแล้วยังทำให้พนักงานของบริษัทฯ ได้รับความรู้และกระตือรือร้นในการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาอย่างต่อเนื่องดังกล่าวทำให้ทีมงานฝ่ายผลิตและวิศวกรรมของบริษัทฯ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์มากกว่า 30 ปี ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถเรียนรู้และพัฒนาได้อย่างต่อเนื่อง การที่บริษัทฯ มีเตาหลอมแก้วและสายการผลิตที่หลากหลาย ทำให้พนักงานของบริษัทฯ มีประสบการณ์และสามารถแบ่งปันประสบการณ์ได้ ทั้งนี้ โรงงานผลิตแห่งใหม่ที่จังหวัดราชบุรี ทีมงานของบริษัทฯ จะเป็นผู้ออกแบบการผลิตในภาพรวมโดยอาศัยประสบการณ์ในการทำงาน โดยไม่จำเป็นต้องว่าจ้างในลักษณะโครงการรับเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) ทำให้บริษัทฯ สามารถก่อสร้างโรงงานผลิตแห่งใหม่ได้ในต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากกว่าการจ้างในลักษณะโครงการรับเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project)

#### 1.2.4 กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ถือหุ้นของ BG ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และบางส่วนเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยของบริษัทฯ เช่น บริษัท ที.ซี. พาร์มาซูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด บริษัท ไทยน้ำทิพย์ จำกัด บริษัท กรีนสปอต จำกัด เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้จัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วเพียงรายเดียวของกลุ่มเบอร์ดซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ และเบอร์ดยังเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ BG อีกด้วย ทั้งนี้ เบอร์ดเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตเบียร์ โซดา และน้ำดื่ม บริษัทฯ เชื่อว่าการซื้อผลิตภัณฑ์และการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องจะทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องไปด้วย

#### 1.2.5 การมีเครือข่ายกระจายในพื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญ (Network in Key Strategic Locations)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างเครือข่ายในพื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญทำให้บริษัทฯ มีโรงงานผลิตในหลายพื้นที่ โดยโรงงาน AGI และ PTI ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคกลางเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานในภาคกลางและภาคเหนือ โรงงาน RBI ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันตก เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานในภาคตะวันตก ภาคใต้และประเทศเมียนมาร์ โรงงาน PGI ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก สนับสนุนการปฏิบัติงานในภาคตะวันออกและประเทศกัมพูชา และโรงงาน KGI ตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สนับสนุนการปฏิบัติงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและประเทศลาว

การมีโรงงานกระจายอยู่ในพื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญนั้นช่วยบริษัทฯ ทั้งในเรื่องการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลากหลายอุตสาหกรรมทั่วภูมิภาคและกลุ่มลูกค้าในประเทศข้างเคียง การจัดหาวัตถุดิบที่สำคัญ เช่น เศษแก้ว ซึ่งการมีโรงงานในพื้นที่ต่างๆ นั้นทำให้สามารถรับซื้อเศษแก้วจากผู้จัดจำหน่ายในพื้นที่ได้โดยตรง การมีความยืดหยุ่นในการเลือกใช้พลังงานมากขึ้น โดยสามารถเลือกใช้พลังงานรูปแบบต่างๆ ที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เช่น ก๊าซธรรมชาติ (NG) เป็นต้น ที่เหมาะสมในการจัดหาในแต่ละพื้นที่ รวมทั้งทำให้บริษัทฯ ได้เปรียบในด้านต้นทุนโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ เช่น การกระจายสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ค่าขนส่งวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่าย เป็นต้น



นอกจากนั้น ปัจจุบันบริษัทฯ มีการใช้กลยุทธ์แบบ Door-to-Door กับลูกค้าโดยโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วและคลังสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ติดกับโรงงานผลิตลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าความได้เปรียบของสถานที่ตั้งจะช่วยส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนการขนส่ง รวมทั้งยังทำให้มีข้อได้เปรียบทั้งด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที ลดการเก็บรักษาสินค้า และการกระจายสินค้าที่หลากหลาย เช่น โรงงานของ PGI ตั้งอยู่ข้างโรงงานของบริษัทฯ ที.ซี. พาร์มาซูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด ในขณะที่โรงงานของ KGI ตั้งอยู่ข้างโรงงานของบริษัทฯ ขอนแก่น บรีวเวอรี่ จำกัด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการเลือกทำเลที่ตั้งที่บริษัทฯ จะได้รับสิทธิประโยชน์ในการลงทุน เช่น ที่ตั้งในนิคมอุตสาหกรรม และ/หรือใกล้แหล่งพลังงาน คือ ก๊าซธรรมชาติ และ/หรือสามารถเป็นศูนย์กลางครอบคลุมพื้นที่การให้บริการให้มากที่สุด

#### 1.2.6 บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่เชื่อถือได้

กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีและยาวนานกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ โดยกลุ่มบริษัทฯ พัฒนาความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นเวลามากกว่า 10 ปี กลุ่มบริษัทฯ เลือกผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบโดยพิจารณาจากคุณภาพของสินค้า ความสามารถในการจัดหาสินค้า การส่งสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด และราคาที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการบริหารความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวที่เป็นประโยชน์ต่อกันทั้งสองฝ่าย เพราะบริษัทฯ เชื่อว่าความสัมพันธ์ในลักษณะที่ทั้งสองฝ่ายต่างได้รับประโยชน์ (Win-Win Relationship) นั้นจะเป็นประโยชน์ในการพัฒนาของบริษัทฯ ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนงานสำหรับโครงการพัฒนาผู้ค้า (Supplier Development Program) เช่น ให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการผลิตของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ มีความเข้าใจต่อความต้องการของบริษัทฯ ช่วยแนะนำในการแบ่งปันวิธีการทำงานที่ดีที่สุด (Best Practice) เพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นคงทางด้านวัตถุดิบให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว ในราคาที่เหมาะสม

#### 1.2.7 กลุ่มบริษัทฯ มีระบบมาตรฐานที่ใช้ในการควบคุมคุณภาพอยู่ในระดับสูง

กลุ่มบริษัทฯ รักษามาตรฐานความเป็นเลิศในกระบวนการผลิตและมีการปฏิบัติตามขั้นตอนการควบคุมคุณภาพอย่างเคร่งครัด เช่น ใช้มาตรฐานการผลิตในระดับคุณภาพที่ยอมรับได้ (Acceptable Quality Limit - AQL) มีการรับรองมาตรฐาน ISO รวมถึงการรับรองตามหลักเกณฑ์ และวิธีปฏิบัติที่ดีในการผลิต (Good Manufacturing Practice - GMP) และระบบการจัดการคุณภาพด้านความปลอดภัย (Hazard Analysis and Critical Control Points - HACCP) ทั้งนี้ บริษัทฯ เริ่มใช้มาตรฐานการผลิตบางอย่างที่เพิ่มเติมขึ้นจากมาตรฐานปกติทั่วไปของธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว เพื่อให้มั่นใจว่ามาตรฐานของบริษัทฯ สูงกว่ามาตรฐานของอุตสาหกรรม เช่น ระบบมาตรฐานการรับรองความปลอดภัยสำหรับการผลิตอาหาร (Food Safety System Certification - FSSC) ซึ่งปกติจำเป็นสำหรับบริษัทที่ผลิตอาหาร เป็นต้น

#### 1.2.8 กลุ่มบริษัทฯ มีการผสมผสานระหว่างทีมผู้บริหารระดับสูงที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว และทีมผู้บริหารรุ่นใหม่

ทีมผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยกลุ่มบุคคลากรที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทย จึงมีความรู้ความเข้าใจเชิงลึกในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้วที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอยู่ ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและเติบโตด้วยดีตลอดมา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีการผสมผสานกลุ่มผู้บริหารระดับสูงรุ่นใหม่ทั้งจากภายในและภายนอกองค์กรเพื่อเพิ่มองค์ความรู้และประสบการณ์ที่แตกต่าง ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าจะช่วยทำให้ทีมผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มบริษัทฯ มีมุมมองที่กว้างขวางขึ้น รวมทั้งการมีทีมผู้บริหารรุ่นใหม่ยังเป็นการวางแผนการสืบทอดตำแหน่งในระยะยาวด้วย

### 1.3 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

#### 1.3.1 พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

ธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้วของกลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ ตั้งแต่ปี 2523 ภายใต้การดำเนินงานของ BG ต่อมา BG มีการขยายธุรกิจหลากหลายประเภทธุรกิจ จึงได้ปรับโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ โดยได้จัดตั้งบริษัทฯ ขึ้นมาเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 และ BG ได้โอนธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้วทั้งหมดมายังบริษัทฯ ซึ่งได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อเมษายน 2560 ทั้งนี้ รายละเอียดพัฒนาการที่สำคัญ สรุปดังนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2517	BG ได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อรองรับความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วภายในประเทศโดยเป็นการรวมกลุ่มของผู้ถือหุ้น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มผู้ใช้บรรจุภัณฑ์แก้วที่ประกอบธุรกิจ ในอุตสาหกรรมยาและเครื่องดื่ม กลุ่มสถาบันการเงิน และกลุ่มผู้ผลิตที่มีเทคโนโลยีการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 50 ล้านบาท
ปี 2521	BG ก่อสร้างโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว (โรงงานปทุมธานี) และก่อสร้างเตาหลอม แก้วเตาแรกของบริษัทฯ
ปี 2523	เตาหลอมแก้วที่ 1 ของโรงงานปทุมธานีเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยมีกำลังการผลิตจำนวน 150 ตันต่อวัน
ปี 2526	BG ก่อสร้างเตาหลอมแก้วที่ 2 ของโรงงานปทุมธานีเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตรองรับปริมาณความต้องการในการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วที่เพิ่มมากขึ้นของกลุ่มบุญรอด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ BG และเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 200 ตันต่อวัน รวมกำลังการผลิต 350 ตันต่อวัน
ปี 2532 - 2537	BG ได้สร้างเตาหลอมแก้วที่ 3 ถึงเตาหลอมแก้วที่ 6 ของโรงงานปทุมธานีขึ้นเพื่อรองรับปริมาณความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นรวม 1,080 ตันต่อวัน รวมกำลังการผลิตทั้งสิ้น 1,430 ตันต่อวัน ทั้งนี้ เตาหลอมแก้วที่ 3 และเตาหลอมแก้วที่ 6 ของโรงงานปทุมธานี ที่มีกำลังการผลิต 120 ตันต่อวัน และ 400 ตันต่อวัน ได้ปิดการใช้งานในปี 2546 และ 2552 ตามลำดับ เนื่องจากเตาหลอมแก้วเสื่อมสภาพ
ปี 2539	BG ก่อสร้างโรงงานผลิตแห่งที่ 2 ที่จังหวัดระยอง (โรงงานระยอง) และก่อสร้างเตาหลอมแก้วที่ 1 ของโรงงานระยอง โดยมีกำลังการผลิต 120 ตันต่อวัน เพื่อเป็นการขยายฐานการผลิต และให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่
ปี 2540	BG ได้สร้างเตาหลอมแก้วที่ 2 ของโรงงานระยอง และเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 400 ตันต่อวัน ทำให้กำลังการผลิตรวมของโรงงานระยอง เพิ่มขึ้นเป็น 520 ตันต่อวัน และกำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วของ BG เพิ่มขึ้นเป็น 1,950 ตันต่อวัน
ปี 2548	ภายหลังสถานะเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวจากวิกฤติเศรษฐกิจทางการเงินที่เกิดขึ้นในช่วงระหว่างปี 2540-2543 BG ได้สร้างเตาหลอมแก้วที่ 3 ของโรงงานระยอง และเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 400 ตันต่อวัน ทำให้โรงงานระยองมีกำลังการผลิตรวมเป็น 920 ตันต่อวัน และกำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์

- แก้วของ BG เพิ่มขึ้นเป็น 2,230 ตันต่อวัน (หลังหักกำลังการผลิตเตาหลอมแก้วที่ 3 ของโรงงานปทุมธานี ที่ปิดการใช้งานในปี 2546)
- ปี 2549 BG ได้ก่อตั้ง KGI โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตและจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัท ขอนแก่น บริวเวอรี่ จำกัด
- ปี 2550 เตาหลอมแก้วที่ 1 ของ KGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์โดยเพิ่มกำลังการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วของ BG สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้วขึ้นอีก 285 ตันต่อวัน
- เริ่มมีการใช้กลยุทธ์แบบ Door to Door เป็นครั้งแรก ซึ่งเป็นการจัดตั้งโรงงานผลิตให้อยู่ใกล้แหล่งผลิตของลูกค้า เพื่อลดระยะเวลาการขนส่ง การจัดเก็บสินค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันที โดย KGI ตั้งอยู่ใกล้โรงงานลูกค้า ได้แก่ บริษัท ขอนแก่น บริวเวอรี่ จำกัด ซึ่ง KGI เน้นผลิตสินค้าประเภทเดียวให้แก่ลูกค้า ทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตสูงเนื่องจากเครื่องจักรทำงานอย่างต่อเนื่อง และไม่ต้องเปลี่ยนแม่พิมพ์ขวดบ่อย
- BG ได้ก่อตั้ง PGI ซึ่งเป็นการใช้กลยุทธ์แบบ Door to Door เช่นกันโดยตั้งโรงงานผลิตอยู่ใกล้โรงงานของลูกค้า คือ บริษัท ที.ซี. ฟาร์มาชูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด
- ปี 2551 BG ได้ก่อตั้ง AGI เพื่อรองรับการเติบโตในธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้ว โดย AGI ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ที่สามารถเข้าถึงพลังงานก๊าซธรรมชาติที่ใช้ในการผลิตได้ ซึ่งก๊าซธรรมชาติถือเป็นพลังงานที่มีต้นทุนต่ำเมื่อเทียบกับพลังงานประเภทอื่น
- ปี 2552 เตาหลอมแก้วที่ 1 ของ PGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์และเพิ่มกำลังการผลิตรวม ขึ้นอีก 180 ตันต่อวัน ทำให้กำลังการผลิตของบริษัท เพิ่มขึ้นเป็น 2,295 ตันต่อวัน (หลังหักกำลังการผลิตเตาหลอมแก้วที่หกของโรงงานปทุมธานี ที่ปิดการใช้งานในปี 2552)
- ปี 2553 เตาหลอมแก้วที่ 2 ของโรงงานระยอง ได้ลดขนาดเตาหลอมแก้ว ทำให้กำลังการผลิตลดลงเหลือ 120 ตันต่อวัน
- เตาหลอมแก้วที่ 2 ของ KGI และเตาหลอมที่ 1 ของ AGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยมีกำลังการผลิต 450 ตันต่อวัน และ 320 ตันต่อวัน ตามลำดับ ทำให้กำลังการผลิตรวมของ BG เพิ่มขึ้นเป็น 2,785 ตันต่อวัน
- ดำเนินการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายในกลุ่มบรรจุภัณฑ์แก้ว โดยโอนกิจการบางส่วนในส่วนที่เกี่ยวกับโรงงานระยองให้กับบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ คือ RGI และได้ดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2553
- ปี 2554 ดำเนินการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายในกลุ่มบรรจุภัณฑ์แก้วเพิ่มเติม โดยโอนกิจการบางส่วนในส่วนที่เกี่ยวกับโรงงานปทุมธานีให้กับบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่ คือ PTI และได้ดำเนินการโอนแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2554
- ปี 2555 เตาหลอมแก้วที่ 2 ของ AGI เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ โดยมีกำลังการผลิตจำนวน 400 ตันต่อวัน ทำให้กำลังการผลิตรวมของ BG เพิ่มขึ้นเป็น 3,185 ตันต่อวัน

- BG ได้ก่อตั้ง RBI เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและการเติบโตของกลุ่มบริษัทผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ ในอนาคต โดย RBI จะเริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ได้ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561
- ปี 2556 เตาหลอมแก้วที่ 3 ของ AGI เริ่มผลิตเชิงพาณิชย์ได้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2556 โดยมีกำลังการผลิต 450 ตันต่อวัน ทำให้กำลังการผลิตรวมของ BG สำหรับกลุ่มบริษัทผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้วเพิ่มขึ้นเป็น 3,635 ตันต่อวัน
- BG ดำเนินการก่อสร้างเตาหลอมแก้วที่ 4 ของ AGI โดยมีกำลังการผลิต 450 ตันต่อวัน
- ปี 2557 เตาหลอมแก้วที่ 5 ของโรงงานปทุมธานี และเตาหลอมแก้วที่ 3 ของโรงงานระยอง ปิดดำเนินการในเดือนเมษายน และเดือนกันยายนปี 2557 ตามลำดับ เนื่องจากเตาหลอมแก้วเสื่อมสภาพ
- ปี 2558 เตาหลอมแก้วที่ 4 ของ AGI เริ่มผลิตเชิงพาณิชย์ได้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2558 โดยมีกำลังการผลิต 450 ตันต่อวัน ทำให้กำลังการผลิตรวมของ BG สำหรับกลุ่มบริษัทผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้วเพิ่มขึ้นเป็น 3,335 ตันต่อวัน
- ปี 2559 BG จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 1 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเป็นบริษัทย่อย ซึ่ง BG ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.9
- ปี 2560 เมื่อเดือนเมษายน 2560 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 2,499 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 24,990,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 2,500 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 25,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
- BG ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ โดยจัดตั้งบริษัทฯ ขึ้นเพื่อรับโอนธุรกิจบรรจุภัณฑ์แก้วจาก BG รวมทั้งมีการขายสินทรัพย์และขายหุ้นบริษัทย่อยจำนวน 6 บริษัท (PTI, RGI, KGI, PGI, AGI และ RBI) ซึ่งเป็นโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วทั้งหมดให้แก่บริษัทฯ
- เมื่อเดือนธันวาคม 2560 เตาหลอมแก้วที่ 1 และ 2 ของโรงงานระยองปิดดำเนินการและอยู่ระหว่างดำเนินการปิดกิจการของ RGI เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่าโรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งาน และไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนซ่อมแซม
- ปี 2561
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2561 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังต่อไปนี้
  - แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ บริษัท บีจี คอนเทนเนอร์ กลาส จำกัด (มหาชน)
  - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 5 บาท
  - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 972,220,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 194,444,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท โดยบริษัทฯ แบ่งการ

จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ ดังนี้

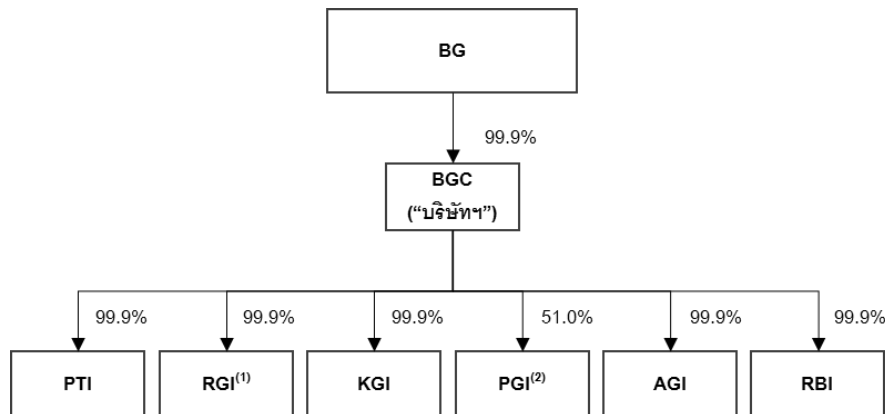
- หุ้นสามัญใหม่ จำนวน 175,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)
- หุ้นสามัญใหม่จำนวนไม่เกิน 19,444,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของกลุ่มบริษัท ในระยะเวลาการเสนอขายในคราวเดียวกัน และในราคาเสนอขายหุ้นเท่ากับราคาเสนอขายของหุ้นสามัญใหม่ให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

ในกรณีที่ที่มีหุ้นเหลือจากการจองซื้อของกรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของกลุ่มบริษัท ให้เสนอขายหุ้นสามัญใหม่ที่เหลือดังกล่าวพร้อมกับหุ้นสามัญใหม่ที่จะเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

- ทั้งนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทฯ จะมีทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 3,472,220,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 694,444,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท
- BGC จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเริ่มทำการซื้อขายหลักทรัพย์ วันที่ 18 ต.ค. 2561
- เปิดดำเนินการโรงงาน RBI เริ่มผลิตครั้งแรกเมื่อไตรมาส 4 ปี 2561

#### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทย่อยในกลุ่มจำนวน 6 บริษัท และมีโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ ดังนี้



หมายเหตุ: <sup>(1)</sup> RGI อยู่ระหว่างการปิดกิจการ เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งาน และไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม

<sup>(2)</sup> บริษัท ที.ซี. ฟาร์มาซูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด เป็นผู้ร่วมทุนของ PGI และถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 49.0

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้ว การนำเข้าสินค้าบรรจุภัณฑ์แก้วเพื่อขายในประเทศ การส่งออกบรรจุภัณฑ์แก้วของกลุ่มบริษัทฯ และการลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ รวมทั้งทำหน้าที่สนับสนุนและให้ความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการวางแผนการผลิต การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดซื้อจัดจ้าง ด้านเทคนิคการผลิต การเงินการบัญชี กฎหมาย การขายและการตลาด แก่บริษัทย่อยของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีบริษัทย่อยทั้งหมด 6 บริษัท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มี

โรงงานผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วจำนวน 6 แห่ง และมีเตาหลอมแก้วทั้งหมด 11 เตา รวมกำลังการผลิตสูงสุดทั้งสิ้น 3,495 ตันต่อวัน ทั้งนี้ รายละเอียดเพิ่มเติมของบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีดังนี้

ลำดับ	ชื่อ บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
1	PTI	- ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุเครื่องดื่มประเภทเบียร์ โซดา เครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks) เครื่องดื่มให้พลังงาน อาหาร ยาฆ่าแมลง และยา	1,700.0	99.9
2	RGI	- ปิดเตาหลอมแก้วเมื่อเดือนธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งาน และไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม และอยู่ระหว่างการเลิกกิจการ	2,100.0	99.9
3	KGI	- เน้นผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดเบียร์ และบรรจุภัณฑ์แก้วสีชาอื่นๆ ให้กับบริษัท ขอนแก่น บริวเวอรี่ จำกัด ("ขอนแก่นบริวเวอรี่") และ - ดำเนินธุรกิจให้บริการที่พัก และขายอาหารและเครื่องดื่ม และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ วิซซิง ทรี ขอนแก่น รีสอร์ท โดยการจัดตั้ง วิซซิง ทรี นั้นมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อใช้เป็นสถานที่ฝึกอบรมสัมมนาให้แก่พนักงานของกลุ่มบริษัทฯ และกลุ่ม BG รวมทั้งมีการให้บริการแก่บุคคลภายนอกด้วย	900.0	99.9
4	PGI	- เน้นผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุเครื่องดื่มที่ไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks) ให้กับบริษัท ที.ซี. ฟาร์มาซูติคอล อุตสาหกรรม จำกัด	600.0	51.0*
5	AGI	- ผลิตบรรจุภัณฑ์ขวดแก้วสำหรับบรรจุเครื่องดื่มประเภทเบียร์ เครื่องดื่มบำรุงกำลัง ไวน์ สุราและโซดา	3,000.0	99.9
6	RBI	- เริ่มดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ได้ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 ซึ่งมีกำลังการผลิต 400 ตันต่อวัน	1,500.0	99.9



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการจัดจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้ว การนำเข้าสินค้าบรรจุภัณฑ์แก้วเพื่อขายในประเทศ การส่งออกบรรจุภัณฑ์แก้วของกลุ่มบริษัทฯ และการลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ รวมทั้งทำหน้าที่สนับสนุนและให้ความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการวางแผนการผลิต การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดซื้อจัดจ้าง ด้านเทคนิคการผลิต การเงินการบัญชี กฎหมาย การขายและการตลาด แก่บริษัทย่อยของบริษัทฯ อ้างอิงจากรายงานของ GlobalData Plc. ลงวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีกำลังการผลิตสูงสุดรวมทุกโรงงานจำนวน 3,495 ตันต่อวัน และมีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วจำนวน 5 แห่ง ตั้งอยู่ใน 5 จังหวัด ได้แก่ ปทุมธานี ขอนแก่น ราชบุรี พระนครศรีอยุธยา และราชบุรี ซึ่งเปิดดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ไปแล้วในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 (ไม่รวมกำลังการผลิตของ RGI จำนวน 240 ตันต่อวัน ที่มีการปิดเตาหลอมแก้วเมื่อเดือนธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งาน และไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม) ทั้งนี้ กลุ่ม บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วที่หลากหลาย เช่น ขวดเบียร์ ขวดเครื่องดื่ม ขวดซอส ขวดยาฆ่าแมลง ขวดยา และขวดใส่อาหารขนาดเล็ก เป็นต้น รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีการนำเข้าบรรจุภัณฑ์แก้วเพื่อขายในประเทศ เช่น สินค้าประเภทขวดยา ขวดยาฆ่าแมลง ขวดไวน์ และขวดเบียร์ เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ นำเข้าขวดแก้วบางประเภทมาขายให้แก่ลูกค้าสำหรับกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถผลิตได้ และ/หรือ มีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เพื่อตอบสนองความต้องการบรรจุภัณฑ์ และความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า

บริษัทฯ มีฐานลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีทีมงานฝ่ายขายและการตลาดทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับลูกค้า และตอบสนองความต้องการในการใช้บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายซึ่งช่วยให้การขายและการใช้บรรจุภัณฑ์ของลูกค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว และถูกต้องตรงตามความต้องการเพื่อให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายการส่งออกอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการขายสินค้าให้แก่ประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เช่น ประเทศลาว ประเทศเวียดนาม ประเทศเมียนมาร์ เป็นต้น รวมทั้งมีการขายสินค้าในประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ประเทศสเปน ประเทศออสเตรเลีย ประเทศแอฟริกาใต้ ประเทศศรีลังกา และประเทศเกาหลีใต้ เป็นต้น

## 2.2 โครงสร้างรายได้

สัดส่วนรายได้จากการขายของกลุ่มบริษัท สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2561 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้	สำหรับรอบปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2560	ปี 2561
	ร้อยละ <sup>(1)</sup>	ร้อยละ <sup>(1)</sup>
<b>รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์</b>		
- เบียร์	45.8	43.4
- เครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks)	30.2	34.3
- อาหาร	8.6	8.6
- ยาฆ่าแมลงและยา	1.7	1.1
- ขวดประเภทอื่น <sup>(2)</sup>	13.6	12.6
<b>รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ: <sup>(1)</sup> ร้อยละของรายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์

<sup>(2)</sup> ขวดประเภทอื่น ส่วนใหญ่เป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับเครื่องดื่มให้พลังงาน สุรา และไวน์

## 2.3 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท

ลักษณะรูปแบบของบรรจุภัณฑ์แก้วของบริษัท แบ่งออกเป็น (1) รูปแบบเฉพาะที่ผลิตและจำหน่ายให้กับลูกค้าเฉพาะรายตามแบบที่กำหนดโดยลูกค้า (2) รูปแบบมาตรฐาน ซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์แก้วที่ผลิตตามแบบมาตรฐานและรูปทรงที่สามารถผลิตและจำหน่ายให้ลูกค้ารายใดก็ได้

กลุ่มบริษัท ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วให้กับกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ แบ่งเป็น 5 กลุ่มหลัก ดังนี้ (1) เบียร์ (2) เครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks) (3) อาหาร (4) ยาฆ่าแมลงและยา และ (5) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น เครื่องดื่มให้พลังงาน สุรา สุราปรุงแต่งรสชาติ (Liquor) เป็นต้น โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ก. ขวดเบียร์

กลุ่มบริษัท เป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิตและจำหน่ายขวดเบียร์ในประเทศไทย ซึ่งผลิตและจำหน่ายขวดเบียร์หลากหลายขนาด ไม่ว่าจะเป็นขนาด 330 มิลลิลิตร ขนาด 500 มิลลิลิตร ขนาด 620 มิลลิลิตร ขนาด 630 มิลลิลิตร และขนาด 640 มิลลิลิตร



### ข. ขวดเครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drink)

กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายขวดเครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ (Soft Drinks) ซึ่งได้แก่ ขวดโซดา ขวดน้ำดื่ม ขวดเครื่องดื่มอัดลม และขวดเครื่องดื่มที่ไม่อัดลม เช่น เครื่องดื่มผลไม้ เครื่องดื่มเกลือแร่ เครื่องดื่มนมถั่วเหลือง เป็นต้น ซึ่งมีขนาดบรรจุหลากหลาย ตั้งแต่ 250 มิลลิลิตร ไปจนถึง 1,000 มิลลิลิตร ในรูปทรง แบบ และขนาดต่างๆ โดยเครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์ที่ใช้บรรจุภัณฑ์แก้วของกลุ่มบริษัทฯ รายหลัก ได้แก่ สิงห์ (น้ำดื่มและโซดา) สปอนเซอร์ ไวตามิลค์ โคคา-โคลา แฟนต้า มิรินต้า และกรีนสปอต



### ค. บรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุอาหาร

กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุอาหาร ซึ่งได้แก่ ขวดซุ๊ปไก่สกัด ขวดรังนก ขวดซอส และขวดเครื่องปรุงรส ซึ่งมีขนาดบรรจุหลากหลาย ตั้งแต่ 100 มิลลิลิตร จนถึง 750 มิลลิลิตร นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการส่งออกบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับบรรจุอาหาร โดยเน้นการส่งออกขวดขนาดเล็กเป็นสัดส่วนใหญ่ เช่น ขวดแยมและขวดน้ำผึ้ง



### ง. บรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับใส่ยาฆ่าแมลงและยา

กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับใส่ยาฆ่าแมลงและยา ซึ่งได้แก่ ขวดยาฆ่าแมลง และขวดยาต่างๆ ซึ่งมีขนาดบรรจุหลากหลาย ตั้งแต่ 60 มิลลิลิตร จนถึง 1,000 มิลลิลิตร ในรูปทรง แบบ และขนาดต่างๆ



### จ. บรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ และส่งออก

กลุ่มบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วสำหรับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ และส่งออก ซึ่งได้แก่ ขวดแก้ว ขนาดมาตรฐาน และขวดแก้วหลากหลายขนาดสำหรับเครื่องดื่มให้พลังงาน สุรา ไวน์ สุราปรุงแต่งรสชาติ ซึ่งมี ขนาดบรรจุหลากหลาย ตั้งแต่ 100 มิลลิลิตร ถึง 700 มิลลิลิตร



## 2.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.2.1 การตลาดและการขาย

บริษัทฯ ทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าในประเทศไทยเป็นหลัก บริษัทฯ วางแผน การตลาดและการขายร่วมกับฝ่ายผลิตของแต่ละโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว รวมทั้งมีการควบคุมดูแล ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ สินค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ จะผลิตตามลักษณะบรรจุภัณฑ์เฉพาะที่ ลูกค้าเป็นผู้กำหนดขึ้น การตลาดและการขายของกลุ่มบริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับการขยายฐาน ลูกค้าใหม่และการรักษาฐานลูกค้าเดิมที่มีความสัมพันธ์ทางการค้ามาอย่างยาวนาน ฝ่ายการตลาดและ ฝ่ายขายจะทำการสำรวจและประเมินติดตามผลความพึงพอใจของลูกค้า รวมทั้งคำแนะนำที่ได้รับจาก ลูกค้าเป็นรายปี เพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทฯ สามารถผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้ รวมทั้งรักษาความสัมพันธ์ในฐานะคู่ค้ารายสำคัญกับลูกค้ารายใหญ่ของ กลุ่มบริษัทฯ ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะส่งแผนการขายไปยังฝ่ายผลิตของแต่ละโรงงานเป็นราย สัปดาห์ รายเดือน และรายปี ซึ่งแผนการขายดังกล่าวจะจัดทำให้สอดคล้องกับกำลังการผลิต ลักษณะ และคุณสมบัติของเตาหลอมแก้วของแต่ละโรงงาน ฝ่ายผลิตจะวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับ แผนการขายโดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของแต่ละสายการผลิตในแต่ละโรงงาน และเพื่อให้ สามารถผลิตสินค้าให้ได้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายจะจัดทำ แผนการตลาดและการขายล่วงหน้า 5 ปี เพื่อการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนการเพิ่มกำลังการผลิต ของกลุ่มบริษัทฯ ที่อยู่ระหว่างดำเนินการ



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ โดยวิธีการติดต่อและจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อบรรจุภัณฑ์แก้วในต่างประเทศโดยตรงเป็นหลัก และมีเพียงส่วนเล็กน้อยผ่านตัวแทน ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่ที่กลุ่มบริษัทฯ ส่งออกจะอยู่ในรูปของบรรจุภัณฑ์แก้วขนาดเล็ก เช่น ขวดแยมหรือขวดน้ำผึ้งขนาดเล็ก เนื่องจากเมื่อรวมค่าใช้จ่ายการส่งออกแล้วยังมีราคาต่ำกว่าการที่ลูกค้าจะสั่งซื้อภายในประเทศของตน อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีการส่งออกบรรจุภัณฑ์ขนาดกลางถึงใหญ่ไปยังประเทศใกล้เคียงเช่นกัน ทั้งนี้ หากกลุ่มบริษัทฯ ประสบปัญหาไม่สามารถผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วให้เพียงพอความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ จะซื้อบรรจุภัณฑ์แก้วจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครบถ้วน รวมถึงเป็นการรักษาความสัมพันธ์ทางการค้า

กลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ คือ การเติบโตของรายได้และเพิ่มปริมาณการขายบรรจุภัณฑ์แก้ว ด้วยการขยายฐานลูกค้าใหม่และเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าใหม่และการเติบโตของลูกค้าปัจจุบัน บริษัทฯ เชื่อว่าการขยายกำลังการผลิตจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

### 2.3.2.2 นโยบายราคา

ราคาของบรรจุภัณฑ์แก้วแต่ละประเภทจะมีการทบทวนเป็นรายปี เพื่อให้ราคาบรรจุภัณฑ์แก้วอยู่ในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ หากมีต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นในอัตราที่บริษัทฯ เห็นสมควร บริษัทฯ จะเจรจาต่อรองให้ลูกค้าเป็นผู้รับภาระในต้นทุนที่สูงขึ้นดังกล่าว บริษัทฯ กำหนดราคาบรรจุภัณฑ์แก้วจากราคาต้นทุนของผลิตภัณฑ์บวกกำไร (Cost Plus Margin) ซึ่งเหมาะสมกับรูปแบบการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีการบริหารจัดการแผนการผลิตโดยภาพรวม โดยวางแผนการผลิตตามความเหมาะสมของแต่ละลักษณะของเตาและเครื่องจักรในแต่ละโรงงาน เพื่อให้สามารถบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ ทั้งนี้ การกำหนดราคาสำหรับบรรจุภัณฑ์แก้วที่ขายให้ลูกค้าแต่ละราย มีการพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ปริมาณการสั่งซื้อรูปแบบและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ เงื่อนไขทางการค้า เช่น ระยะเวลาการชำระสินค้า (Credit term) ประกอบการพิจารณากำหนดราคาด้วย

ทั้งนี้ นโยบายราคาบรรจุภัณฑ์แก้วของบริษัทฯ ดังกล่าว เป็นนโยบายราคาที่กำหนดใช้ในหลักการเดียวกันทั้งกับลูกค้ากลุ่มบุญรอด และกลุ่มลูกค้าทั่วไป

### 2.3.2.3 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มบริษัทฯ มีการขายบรรจุภัณฑ์แก้วให้กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม และอุตสาหกรรมอาหารและยา ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องดื่มเป็นหลัก ซึ่งมีสัดส่วนการขายมากกว่าร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

### 2.3.2.4 การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อย จัดจำหน่ายสินค้าเกือบทั้งหมดโดยตรงให้กับลูกค้าในประเทศทั้งหมด และบางส่วนให้แก่ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วในต่างประเทศ และ/หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ เช่น ประเทศลาว ประเทศเมียนมาร์ ประเทศเวียดนาม ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ประเทศสเปน ประเทศออสเตรเลีย และประเทศแอฟริกาใต้ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายเพื่อติดต่อ ให้บริการ ร่วมวางแผนการจัดส่งสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการผลิตของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า

### 2.3.3 ภาพอุตสาหกรรม

#### 2.3.3.1 ภาพรวมตลาดบรรจุภัณฑ์ในประเทศไทย

อ้างอิงจากรายงานของ GlobalData Plc. (กุมภาพันธ์ 2561) คาดว่าจำนวนบรรจุภัณฑ์<sup>1</sup>ในประเทศไทยในปี 2561 ถึงปี 2566 จะเติบโตจาก 61.4 เป็น 71.3 พันล้านหน่วย หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 3.0 ทั้งนี้ GlobalData Plc. ได้คาดการณ์ว่ามูลค่าตลาดบรรจุภัณฑ์ในประเทศไทยจะเติบโตขึ้นเป็น 560.7 พันล้านบาทในปี 2565 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 4.2

บรรจุภัณฑ์พลาสติก (Rigid Plastics) ถือเป็นบรรจุภัณฑ์ที่นิยมใช้กันมากที่สุดในประเทศไทย โดยสัดส่วนการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกคิดเป็นร้อยละ 36.2 ของบรรจุภัณฑ์ทั้งหมดในปี 2561 บรรจุภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมรองลงมา ได้แก่ บรรจุภัณฑ์กระดาษและกระดาษแข็ง (Paper & Board) บรรจุภัณฑ์แก้ว (Glass) และบรรจุภัณฑ์แบบอ่อน (Flexible Packs) ตามลำดับ จำนวนการใช้งานและส่วนแบ่งการตลาดสามารถแสดงได้ตามแผนภาพดังต่อไปนี้



ที่มา: GlobalData Plc.

#### ก. สภาวะตลาดบรรจุภัณฑ์แก้ว

ความต้องการบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยนั้นมาจากอุตสาหกรรมเครื่องดื่มและอาหารและอุตสาหกรรมเภสัชภัณฑ์ ทั้งนี้ บรรจุภัณฑ์แก้วยังคงเป็นบรรจุภัณฑ์ชั้นนำสำหรับเครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์และเครื่องดื่มที่ผสมแอลกอฮอล์เนื่องจากความต้องการผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มดังกล่าว เช่น เบียร์ เครื่องดื่มให้พลังงาน และเครื่องดื่มน้ำอัดลมในประเทศไทยยังคงอยู่ในระดับสูง จากข้อมูลของ GlobalData Plc. ตลาดบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยในปี 2561 มีการใช้บรรจุภัณฑ์แก้วจำนวนทั้งสิ้น 14,027.3 พันล้านหน่วย และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 15,083.5 พันล้านหน่วยในปี 2566 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ร้อยละ 1.5 โดยการเติบโตของตลาดบรรจุภัณฑ์แก้วยังคงเป็นการเติบโตจากการบริโภคเครื่องดื่มไม่ผสมแอลกอฮอล์และเครื่องดื่มที่ผสมแอลกอฮอล์เป็นหลัก

แนวโน้มที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อตลาดบรรจุภัณฑ์แก้ว มีดังต่อไปนี้

<sup>1</sup> จำนวนบรรจุภัณฑ์ เป็นจำนวนบรรจุภัณฑ์ปฐมภูมิ (บรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์โดยตรง เช่น ขวดแก้ว กระป๋อง) เท่านั้น โดยเป็นข้อมูลที่รวบรวมโดยฐานข้อมูลของ GlobalData's Packaging Intelligence Center



- 1) แนวโน้มในการเลือกใช้สินค้าที่มีคุณภาพดี (Premiumization) ผู้บริโภคในประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้นตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น จากการสำรวจของ GlobalData Plc. พบว่าบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามและมีคุณภาพสูงเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีราคาแพงโดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว (Personal Care) และเครื่องสำอางที่ผสมแอลกอฮอล์ ดังนั้น ผู้ผลิตจึงมีแนวโน้มที่จะใช้บรรจุภัณฑ์แก้วเพิ่มขึ้นเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคใช้ผลิตภัณฑ์ของตน
- 2) แนวโน้มในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ให้ความสำคัญต่อสุขภาพ แนวโน้มดังกล่าวเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้ออาหารและเครื่องดื่มของผู้บริโภคไทย ดังนั้น ความต้องใช้บรรจุภัณฑ์แก้วจึงเพิ่มขึ้นเนื่องจากบรรจุภัณฑ์แก้วเป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยและมีแนวโน้มที่จะทำปฏิกิริยาเคมีน้อยกว่าบรรจุภัณฑ์ประเภทอื่นๆ และ
- 3) แนวโน้มในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม แนวโน้มดังกล่าวทำให้ผู้บริโภคเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (Recyclable Packaging) ซึ่งบรรจุภัณฑ์แก้วสามารถนำกลับมาใช้ได้ทั้งหมดทำให้ผู้ผลิตหลายรายใช้บรรจุภัณฑ์แก้วมากขึ้นเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคที่ต้องการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมาใช้ผลิตภัณฑ์ของตน

#### ข. การแข่งขันในตลาดบรรจุภัณฑ์แก้ว

ผู้ผลิตรายใหญ่ในอุตสาหกรรมผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยมีจำนวน 4 ราย ทั้งนี้ ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วรายใหญ่ทั้งสี่รายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีการลงทุนจำนวนมากและมีความสามารถที่จะเข้าถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย อีกทั้งยังเป็นบริษัทในเครือของบริษัทที่ผลิตเครื่องดื่มหรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจค้าปลีก

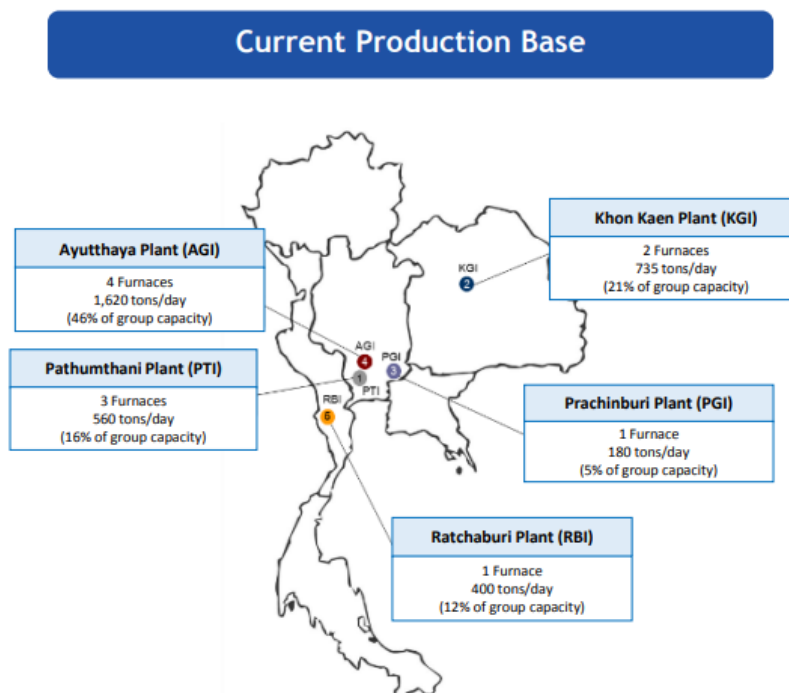
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์แก้วในประเทศไทยเป็นอุตสาหกรรมที่มีข้อจำกัดในการเข้าแข่งขันสูง (High barrier to entry) สำหรับผู้ผลิตรายใหม่ทั้งที่เป็นบริษัทต่างชาติและบริษัทในประเทศไทย เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นที่สูงและประสบการณ์ที่มาก รวมถึงมีบริษัทผู้นำรายใหญ่ที่มีส่วนแบ่งการตลาดค่อนข้างสูงอยู่แล้ว

## 2.3.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์

### 2.3.4.1 การผลิตและกำลังการผลิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท มีโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วจำนวน 5 โรง และมีเตาหลอมแก้วทั้งหมด 11 เตา ซึ่งมีกำลังการผลิตสูงสุดรวม 3,095 ตันต่อวัน รายละเอียดของโรงงานผลิต สรุปดังนี้

ที่ตั้งของโรงงานผลิตและเตาหลอมแก้วแต่ละแห่ง ณ ปัจจุบัน



หมายเหตุ: RGI อยู่ระหว่างการปิดกิจการ เนื่องจากบริษัท พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งาน และไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม

รายละเอียดอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) และอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) ของโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วโดยรวมดังนี้

รายการ	ปี 2559			ปี 2560			ปี 2561		
	กำลังการผลิตสูงสุด	อัตราการใช้กำลังการผลิต	อัตราประสิทธิภาพในการผลิต	กำลังการผลิตสูงสุด	อัตราการใช้กำลังการผลิต	อัตราประสิทธิภาพในการผลิต	กำลังการผลิตสูงสุด	อัตราการใช้กำลังการผลิต	อัตราประสิทธิภาพในการผลิต
	ตันต่อวัน	ร้อยละ	ร้อยละ	ตันต่อวัน	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว <sup>(1)</sup>	3,335	82.9	87.0	3,335 <sup>(2)</sup>	88.1	86.0	3,495 <sup>(2)</sup>	89.1	87.6

หมายเหตุ: <sup>(1)</sup> รวมกำลังการผลิตสูงสุด (Maximum production with booster) ของ PTI RGI KGI PGI และ AGI

<sup>(2)</sup> เตาหลอมแก้วที่ 1 และ 2 ของ RGI ที่มีกำลังการผลิตรวม จำนวน 240 ตันต่อวัน ได้ปิดเตาหลอมแก้วเมื่อเดือนธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัท พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งานและไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กำลังการผลิตรวมของกลุ่มบริษัท มีจำนวนคงเหลือรวม 3,095 ตันต่อวัน

อัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) คำนวณจากน้ำแก้วที่หลอมครั้งแรกทั้งหมดที่สามารถดึงออกมาจากเตาหลอมแก้ว โดยไม่รวมการคำนวณกำลังการผลิตของเตาที่ปิดซ่อมในช่วงเวลานั้นๆ และอัตราประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency Rate) คำนวณจากน้ำแก้วที่นำมาขึ้นรูปและผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์แก้วได้ โดยไม่รวมการคำนวณกำลังการผลิตของเตาที่ปิดซ่อมในช่วงเวลานั้นๆ

#### 2.3.4.2 ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายใหญ่และวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ได้แก่ เศษแก้ว โซดาแอส และทรายแก้ว ทั้งนี้กลยุทธ์การจัดซื้อวัตถุดิบของบริษัท เน้นการซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายที่มีความน่าเชื่อถือในเรื่องคุณภาพสูง และ บริษัท เชื่อว่าบริษัท สามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบรายสำคัญได้ และที่ผ่านมาบริษัท มีแหล่งวัตถุดิบที่เพียงพอสำหรับใช้ในกระบวนการผลิตมาโดยตลอด โดยภาพรวมบริษัท ไม่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายเพียงรายใดรายหนึ่ง เนื่องจากนโยบายของบริษัท กำหนดให้ต้องมีผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบแต่ละประเภทอย่างน้อยสองราย เพื่อให้บริษัท สามารถตรวจสอบและเปรียบเทียบราคา และลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายเพียงรายเดียว เช่น บริษัท จะซื้อโซดาแอสจากผู้จัดจำหน่ายหลายรายในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา เกนยา บัลแกเรีย ตุรกี และจีน เป็นต้น ในกรณีที่วัตถุดิบบางอย่างขาดแคลนหรือราคาแพง กลุ่มบริษัท สามารถปรับเปลี่ยนโดยใช้วัตถุดิบอย่างอื่น เช่น เศษแก้วและโซดาแอส เพื่อทดแทนวัตถุดิบที่ขาดแคลนดังกล่าวได้ ทั้งนี้ การสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายในต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการสั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย บริษัท จึงจ่ายค่าวัตถุดิบในรูปสกุลเงินบาทเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นบริษัท จึงไม่มีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศโดยตรงอย่างมีนัยสำคัญ

##### ก. เศษแก้ว

เศษแก้วเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ทั้งนี้ เศษแก้วคือแก้วรีไซเคิลที่สามารถหลอมได้ง่ายและนำกลับมาใช้ได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนด้านพลังงานและวัตถุดิบในการผลิต กลุ่มบริษัท มีการสร้างความแน่นอนในการจัดหาวัตถุดิบเศษแก้ว ด้วยการจัดทำสัญญาซื้อขายเศษแก้วกับผู้จัดจำหน่ายหลายราย และมีอายุสัญญาอยู่ระหว่าง 1 - 10 ปี ซึ่งบริษัท จัดซื้อเศษแก้วในรูปแบบเศษแก้วสะอาดที่ผ่านกระบวนการล้างและพร้อมใช้

ราคาตลาดสำหรับเศษแก้วมีการเคลื่อนไหวตามอุปสงค์และอุปทานของผู้ใช้บรรจุภัณฑ์แก้วและผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว อย่างไรก็ตาม ราคาซื้อของเศษแก้วในแต่ละโรงงานจะแตกต่างกันไปเล็กน้อยขึ้นอยู่กับค่าขนส่งและความต้องการของตลาดในช่วงเวลานั้น

##### ข. โซดาแอส

บริษัท จัดซื้อโซดาแอสจากผู้จัดจำหน่ายจำนวนหลายราย โดยบริษัท จะคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายโซดาแอส โดยพิจารณาจากราคา คุณภาพ ปริมาณของสินค้าที่สามารถส่งมอบ และความน่าเชื่อถือในการจัดหาสินค้าได้ ทั้งนี้ บริษัท มีการจัดทำคำสั่งซื้อโซดาแอสกับผู้จัดจำหน่ายเป็นแบบรายเดือนและรายปี โดยจะพิจารณาจากปริมาณวัตถุดิบและแนวโน้มของราคาวัตถุดิบในแต่ละช่วงเวลา นอกจากนี้ คำสั่งซื้อดังกล่าวจะมีการกำหนดราคาซื้อขายที่แน่นอน อย่างไรก็ตาม ราคาของโซดาแอสในแต่ละโรงงานอาจมีความแตกต่างกันเนื่องจากค่าขนส่ง และด้วยสาเหตุที่โซดาแอสไม่สามารถเก็บไว้ได้เป็นเวลานาน บริษัท จึงไม่สามารถสั่งซื้อโซดาแอสเพื่อสำรองเก็บไว้ในปริมาณมากได้ แม้ราคาโซดาแอสจะลดลงก็ตาม

### ค. ทราเยกัว

บริษัทฯ สั่งซื้อทราเยกัวจากผู้จัดจำหน่ายจำนวนหลายราย โดยบริษัทฯ มีการสั่งซื้อทราเยกัวและทำสัญญาเป็นระยะยาวโดยมีช่วงเวลาระหว่าง 3 - 10 ปี กับผู้จัดจำหน่ายหลายราย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะทำสัญญาระยะยาวในการซื้อทราเยกัวกับผู้จัดจำหน่ายเนื่องจากผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวมีคุณภาพของทราเยกัวที่ได้มาตรฐานและมีกำลังการผลิตเพียงพอที่สามารถรองรับความต้องการของบริษัทฯ ได้ อีกทั้งยังเป็นผู้ถือใบอนุญาตประกอบกิจการเหมืองทราเยกัวที่มีระยะเวลายาวในหลายแหล่งทั่วประเทศไทย

### ง. พลังงาน

โรงงานของกลุ่มบริษัทฯ ต้องใช้พลังงานในปริมาณที่สูงและต่อเนื่องสำหรับการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ทั้งนี้ ก๊าซธรรมชาติ (NG) ถือเป็นแหล่งพลังงานที่มีต้นทุนต่ำที่สุดในการผลิตของกลุ่มบริษัทฯ และ ณ ปัจจุบัน โรงงานของ PTI AGI และ RBI ใช้พลังงานก๊าซธรรมชาติในโรงงานผลิต โดยบริษัทฯ ทำสัญญาซื้อขายก๊าซธรรมชาติกับผู้จัดจำหน่าย และสำหรับโรงงานของ PGI และ KGI ใช้พลังงานทางเลือกอื่นเป็นหลัก เช่น น้ำมันเตา น้ำมันไฟโรไลซิส น้ำมันทดแทน (Decanted oil) และน้ำมันที่ใช้แล้ว เป็นต้น

นอกจากนี้ KGI และ AGI ยังมีการนำไอน้ำที่เหลือทิ้ง (Waste Heat) จากกระบวนการผลิตมาผลิตไฟฟ้าเพื่อใช้ในโรงงานของตนเอง และมีการขายไอน้ำให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน คือ บริษัท ขอนแก่น บรีวเวอรี่ จำกัด

### จ. วัตถุดิบอื่นๆ

วัตถุดิบอื่นๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิต เช่น หินฟันม้า (Feldspar) หินปูนขาว (Limestone) โดโลไมต์ (Dolomite) โซเดียมซัลเฟต (Sodium sulphate) และถ่านโค้ก (Coke dust) เป็นต้น สามารถซื้อได้จากผู้จัดจำหน่ายหลายรายในประเทศ และบริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพิงกับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งสำหรับวัตถุดิบใดๆ โดยราคาวัตถุดิบเหล่านี้จะเป็นไปตามราคาดตลาด

ทั้งนี้ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 ต้นทุนผันแปร (ซึ่งประกอบด้วยค่าวัตถุดิบ ค่าพลังงาน และต้นทุนผันแปรอื่น) คิดเป็นร้อยละ 64.1 ร้อยละ 65.7 และร้อยละ 68.1 ของต้นทุนขายของกลุ่มบริษัทฯ ตามลำดับ

### 2.3.4.3 อุปกรณ์และการซ่อมบำรุง

โรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ ทุกโรงงานมีเครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีความพร้อมด้านเทคโนโลยีสูงและได้มาตรฐานยุโรป โดยกลยุทธ์การผลิตของกลุ่มบริษัทฯ คือการรักษาอัตราประสิทธิภาพการผลิต (Efficiency Rate) ในระดับเหมาะสมกับการผลิต เพื่อใช้ประโยชน์สูงสุดจากการผลิตของตนเอง หลอมแก้วและเครื่องจักร รวมทั้งลดการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการผลิตให้ได้มากที่สุด บริษัทฯ ซื้อเครื่องจักรส่วนใหญ่จากประเทศในแถบยุโรป ได้แก่ เครื่องขึ้นรูป เตาหลอมแก้ว และเครื่องตรวจสอบ ซึ่งถือว่าเป็นประเทศชั้นนำในการผลิตเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทั้งนี้ การซ่อมบำรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถดำเนินการผ่านระบบคอมพิวเตอร์หรือโดยการตรวจสอบทางกายภาพได้

โรงงานแต่ละแห่งของกลุ่มบริษัทฯ มีทีมช่างเทคนิคและวิศวกรประจำอยู่ที่โรงงาน เพื่อดำเนินการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอว่าเตาหลอมแก้วและเครื่องจักรมีปัญหาการหยุดชะงัก หรือมี

ข้อบกพร่อง หรือมีปัญหาความร้อนรั่วไหลหรือไม่ รวมทั้งดำเนินการดูแลรักษาและซ่อมบำรุงเครื่องจักรเหล่านั้นด้วย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังใช้เครื่องถ่ายภาพความร้อน (Thermo Scan) เพื่อตรวจสอบความร้อนที่รั่วไหลออกมาจากเตาหลอมแก้วอย่างสม่ำเสมอ กลุ่มบริษัทฯ ยังดำเนินนโยบายการซ่อมบำรุงเชิงป้องกัน (Preventive Maintenance) ซึ่งจะช่วยยืดอายุการใช้งานของเตาหลอมแก้วได้อีกประมาณ 4 - 5 ปี

โดยทั่วไปการรักษาระยะและซ่อมบำรุงเตาหลอมแก้วสามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ (ก) การซ่อมบำรุงแบบร้อน (Hot Repair) ซึ่งเป็นการซ่อมบำรุงขณะที่เตาหลอมแก้วกำลังทำงาน และ (ข) การซ่อมบำรุงแบบเย็น (Cold Repair) ซึ่งเป็นการซ่อมบำรุงใหญ่ที่ต้องดำเนินการขณะที่เตาหลอมแก้วปิดการทำงาน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังคำนึงถึงการจัดการการตรวจสอบและซ่อมบำรุงให้สอดคล้องกับช่วงเวลาที่มียอดสั่งซื้อสินค้าน้อย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาและผลกระทบในการผลิตและการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า

#### 2.3.4.4 การควบคุมคุณภาพ

บริษัทฯ เชื่อว่าการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงนั้นสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของธุรกิจของบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีขั้นตอนการควบคุมคุณภาพที่เคร่งครัดในทุกขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้แน่ใจว่าบรรจุก๊าซแก้วผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า โรงงานผลิตบรรจุก๊าซแก้วทุกโรงงานนำระบบควบคุมคุณภาพมาใช้เพื่อรักษาระดับคุณภาพของวัตถุดิบ ประสิทธิภาพของสายการผลิต รวมไปถึงการบรรจุหีบห่อและการจัดเก็บบรรจุก๊าซแก้ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้ระบบตรวจสอบที่ออกแบบมาเพื่อควบคุมผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามมาตรฐาน AQL (Acceptable Quality Level) ที่กำหนดร่วมกันกับลูกค้า ฝ่ายควบคุมคุณภาพ ฝ่ายผลิต และฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ ทั้งนี้ AQL เป็นมาตรฐานในการกำหนดอัตราสูงสุดของความบกพร่องของสินค้าที่เกิดขึ้นในระหว่างการผลิตที่สามารถยอมรับได้ในการสุ่มตรวจสอบสินค้า

กลุ่มบริษัทฯ มีการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและตรวจสอบกระบวนการผลิตอย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้คงที่ สายการผลิตของกลุ่มบริษัทฯ มีการติดตั้งอุปกรณ์เครื่องมือสำหรับตรวจสอบบรรจุก๊าซแก้วเพื่อให้ได้มาตรฐานด้านรูปทรง ความแข็งแรง การตรวจสอบตำหนิ รวมทั้งตรวจสอบคุณลักษณะด้านอื่นๆ ของบรรจุก๊าซแก้ว กลุ่มบริษัทฯ มีการสุ่มตรวจสอบคุณภาพของบรรจุก๊าซแก้วโดยฝ่ายควบคุมคุณภาพก่อนบรรจุหีบห่อเพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของสินค้า ทั้งนี้ ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะประสานงานกับฝ่ายผลิตเพื่อแก้ไขจุดบกพร่อง และบรรจุก๊าซแก้วที่ไม่ได้คุณภาพและมาตรฐานจะถูกนำไปใช้เป็นพิเศษแก้วเพื่อกลับสู่กระบวนการผลิตใหม่ โรงงานผลิตบรรจุก๊าซแก้วทุกแห่งของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015 ด้านระบบการจัดการคุณภาพ มาตรฐาน ISO 14001:2015 ในด้านระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง (Environment Management System) มาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ซึ่งเป็นระบบรับรองหลักเกณฑ์วิธีปฏิบัติที่ดีในการผลิต และ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) ซึ่งเป็นระบบจัดการคุณภาพด้านความปลอดภัย เพื่อใช้ในการควบคุมกระบวนการผลิตให้ได้สินค้าที่ปราศจากอันตรายทั้งทางกายภาพ เคมีภาพ และชีวภาพ รวมทั้งได้รับมาตรฐาน TIS 18001:2011 (Thai Industrial Standard) และ OHSAS 18001:2007 (Occupational Health and Safety Management System Standards) ซึ่งเป็นมาตรฐานระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย และได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรมสีเขียว จากกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นระบบการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มคุณภาพการผลิตให้ดียิ่งขึ้น และตอบสนองความ

ต้องการของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร PTI และ AGI ได้รับการรับรองมาตรฐาน FSSC 22000 (Food Safety System Certification) ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานการรับรองความปลอดภัยสำหรับการผลิตอาหาร

#### 2.3.4.5 การขนส่งและคลังสินค้า

โรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดภูมิศาสตร์ที่ดี และส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับลูกค้าซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนค่าขนส่งและทำให้สินค้าของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ บริหารจัดการระบบการขนส่งผ่าน BG ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านการขนส่งของกลุ่ม BG ทั้งหมด จึงช่วยให้สามารถบริหารจัดการด้านการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดย BG จะจัดหาผู้ให้บริการขนส่งจากภายนอกเพื่อจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า และลูกค้าบางรายจะเป็นผู้มารับสินค้าด้วยตนเอง และไม่ว่าในกรณีใด ลูกค้าจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการขนส่ง

#### 2.3.5 สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ที่ยังมีผลบังคับใช้จำนวนทั้งสิ้น 6 บัตร โดยมีรายละเอียดดังนี้

เลขที่บัตรส่งเสริม	กิจการที่ได้รับการสนับสนุน	วันที่ได้รับบัตรส่งเสริม	วันที่เริ่มมีรายได้	สาระสำคัญของสิทธิประโยชน์และเงื่อนไขที่สำคัญ
<b>1. KGI</b>				
1428(1)/2557	กิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (กำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา 0.6 เมกะวัตต์)	3 เมษายน 2557	31 กรกฎาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>- ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 50.0 เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันสิ้นสุดการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> </ul>
61-0940-1-05-1-0	กิจการผลิตผลิตภัณฑ์แก้ว ซึ่งเป็นการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต	9 สิงหาคม 2561	9 สิงหาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไม่เกินร้อยละ 50 ของมูลค่าเงินลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต เป็นระยะเวลา 3 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>- ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่ารวมไม่เกิน 34,000,000.0 บาท</li> </ul>
<b>2. AGI</b>				
5105(2)/2555 (เตาหลอมแก้วที่ 3) <sup>(1)</sup>	กิจการผลิตแก้วหรือผลิตภัณฑ์ขวดแก้ว (กำลังการผลิตขวดแก้ว 162,000 ตัน/ปี หรือประมาณ 460 ล้านขวด/ปี)	20 ธันวาคม 2555	30 กันยายน 2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> </ul>



เลขที่บัตรส่งเสริม	กิจการที่ได้รับการสนับสนุน	วันที่ได้รับบัตรส่งเสริม	วันที่เริ่มมีรายได้	สาระสำคัญของสิทธิประโยชน์และเงื่อนไขที่สำคัญ
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่ารวมไม่เกิน 2,559,150,000.0 บาท</li> <li>- ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 50.0 เป็นระยะเวลา 3 ปี นับจากวันสิ้นสุดการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> </ul>
5106(2)/2555 (เตาหลอมแก้วที่ 1 และ 2) <sup>(1)</sup>	กิจการผลิตแก้วหรือผลิตภัณฑ์ขวดแก้ว (กำลังการผลิตขวดแก้ว 259,200 ตัน/ปี หรือประมาณ 1,079 ล้านขวด/ปี)	20 ธันวาคม 2555	19 สิงหาคม 2553 <sup>(2)</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>- ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่ารวมไม่เกิน 3,331,720,702.8 บาท</li> </ul>
5107(2)/2555 (เตาหลอมแก้วที่ 4) <sup>(1)</sup>	กิจการผลิตแก้วหรือผลิตภัณฑ์ขวดแก้ว (กำลังการผลิตขวดแก้ว 162,000 ตัน/ปี หรือประมาณ 460 ล้านขวด/ปี)	20 ธันวาคม 2555	23 พฤษภาคม 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>- ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่ารวมไม่เกิน 2,589,150,000.0 บาท</li> <li>- ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 50.0 เป็นระยะเวลา 3 ปี นับจากวันสิ้นสุดการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> </ul>
<b>3. RBI</b>				
2391(2)/2556 (เตาหลอมแก้วที่ 1)	กิจการผลิตแก้วหรือผลิตภัณฑ์ขวดแก้ว (กำลังการผลิตขวดแก้ว 115,200 ตัน/ปี หรือประมาณ 467 ล้านขวด/ปี)	7 ตุลาคม 2556	ยังไม่ได้เริ่มใช้สิทธิ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 7 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>- ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่ารวมไม่เกิน 1,845,650,000.0 บาท</li> </ul>
60-0021-0-00-1-2 (เตาหลอมแก้วที่ 2)	กิจการผลิตแก้วหรือผลิตภัณฑ์ขวดแก้ว (กำลังการผลิตขวดแก้ว 105,600 ตัน/ปี)	10 มกราคม 2560	ยังไม่ได้เริ่มใช้สิทธิ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรสำหรับเตาหลอมแก้วที่ 2</li> <li>- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 7 ปี นับจากวันเริ่มมีรายได้</li> <li>- ได้รับการยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>- ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่ารวมไม่เกิน 1,649,110,000.0 บาท</li> </ul>

หมายเหตุ: <sup>(1)</sup> สิทธิประโยชน์ช่วยผู้ประสบภัยน้ำท่วม

<sup>(2)</sup> บัตรส่งเสริม 5106(2)/2555 ได้รับรับสิทธิประโยชน์ช่วยผู้ประสบภัยน้ำท่วม โดยสำนักงานส่งเสริมการลงทุนกำหนดวันที่มีรายได้ครั้งแรก เป็นวันที่ 20 ธันวาคม 2555 แทน วันที่กำหนดตามบัตรส่งเสริมการลงทุนเดิม

### 2.3.6 กฎเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและความปลอดภัย และระเบียบทางกรอื่น ๆ

กระบวนการผลิตของกลุ่มบริษัทฯ อาจทำให้เกิดประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ กลุ่มบริษัทฯ จึงมีระบบตรวจสอบเพื่อให้แน่ใจว่าการทิ้งของเสียนั้นทำอย่างปลอดภัยและเหมาะสม ให้เป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง เช่น กลุ่มบริษัทฯ มีการบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตเบื้องต้นก่อนจัดส่งไปบำบัดเติมรูปแบบและนำกลับมาใช้ในกระบวนการผลิต โดยกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้มีการปล่อยน้ำเสียใดๆ ออกนอกโรงงาน นอกจากนั้น ยังมีการแยกของเสียที่เป็นอันตรายที่เกิดจากการดำเนินงานและมีการจ้างบุคคลภายนอกที่เชื่อถือได้ในการกำจัดของเสียที่เป็นอันตราย ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามสาระสำคัญของกฎเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อมที่บังคับใช้ในประเทศไทยอย่างครบถ้วน และที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยถูกดำเนินการหรือสอบสวนด้านสิ่งแวดล้อมใดๆ ที่อาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลประกอบการ หรือด้านอื่นๆ ของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการตรวจวัดคุณภาพอากาศและน้ำ เพื่อจัดส่งรายงานให้แก่กรมโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีการตรวจวัดคุณภาพอากาศปีละ 2 ครั้ง (เดือนมกราคม และเดือนกรกฎาคมของทุกปี) ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจ้างบริษัทภายนอกเพื่อตรวจวัดคุณภาพอากาศที่ระบายจากปล่องของเตาหลอมแก้วของทุกโรงงาน เช่น การตรวจวัดฝุ่นละออง ก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ก๊าซคาร์บอนมอนอกไซด์ และก๊าซออกไซด์ของไนโตรเจน เป็นต้น รวมทั้ง มีการตรวจวัดคุณภาพน้ำและจัดทำรายงานสรุปผลการทำงานของระบบบำบัดน้ำเสีย ซึ่งครอบคลุมถึงปริมาณการใช้น้ำในทุกกิจกรรมในแหล่งกำเนิดมลพิษ ปริมาณน้ำเสียที่เข้าระบบบำบัดน้ำเสีย การระบายน้ำทิ้งจากระบบบำบัดน้ำเสีย ปริมาณสารเคมีหรือสารสกัดชีวภาพที่ใช้ และปริมาณสารเจือปนในน้ำหลังผ่านกระบวนการบำบัด เป็นต้น และที่ผ่านมา ผลการตรวจวัดคุณภาพอากาศและน้ำ และระบบบำบัดน้ำเสียของบริษัทฯ อยู่ภายในเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งเป็นไปตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม และกฎเกณฑ์ของกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015 ครบทุกโรงงานจาก Societi Generale de Surveillance (SGS) ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2553 เป็นต้นมา นโยบายด้านสิ่งแวดล้อมของกลุ่มบริษัทฯ คือ “ป้องกันมลพิษและปรับปรุงสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง” ซึ่งมีหลักการสำคัญ 6 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. ปรับปรุงการจัดการและกระบวนการด้านสิ่งแวดล้อม ปรับปรุงสินค้า และบริการของกลุ่มบริษัทฯ ให้ได้มาตรฐาน
2. ปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อมของประเทศไทยอย่างเคร่งครัด
3. ส่งเสริมการมีจิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อมในหมู่พนักงาน
4. ปกป้องสิ่งแวดล้อมจากมลพิษที่เกิดจากกระบวนการผลิต
5. จัดการของเสียอุตสาหกรรมและของเสียที่เป็นอันตรายอย่างมีประสิทธิภาพ และ
6. ปกป้องและรักษาชุมชนเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

นโยบายของบริษัทฯ ด้านมาตรฐานอาชีวอนามัยและความปลอดภัยเน้นการดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณในการจัดให้มีสภาพแวดล้อมในการทำงานที่ปลอดภัย และมุ่งเน้นเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งนี้ ในส่วนหนึ่งของนโยบายนี้ บริษัทฯ ใช้ระบบป้องกันการสูญเสียเป็นหลักซึ่งประกอบไปด้วย

- การประเมินความเสี่ยงก่อนเริ่มงานด้วยตนเอง
- การตรวจสอบอุบัติเหตุ และเหตุการณ์เกือบเกิดอุบัติเหตุ เพื่อป้องกันการสูญเสีย

- การสังเกตการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันความสูญเสียที่อาจเกิดจากอุบัติเหตุ
- การวิเคราะห์ความปลอดภัยของงาน และ
- การประเมินผลเพื่อปรับปรุงแก้ไขและป้องกัน

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ เริ่มใช้มาตรฐานระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001:2007 และ TIS 18001:2011 ซึ่งได้รับการรับรองโดย United Registrar of Systems Limited ประเทศไทย รวมถึงได้รับการรับรองจากหน่วยบริการรับรองมาตรฐานแห่งสหราชอาณาจักร (United Kingdom Accreditation Service) รวมทั้งโรงงานของกลุ่มบริษัทฯ ทายอยได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรมสีเขียว จากกระทรวงอุตสาหกรรม ตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นมา

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

คณะกรรมการของบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง โดยได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้สอบทานการบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้สำนักงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายจัดการของทุกหน่วยงานในการกำหนดแผนการจัดการบริหารความเสี่ยง การกำหนดผู้รับผิดชอบแต่ละความเสี่ยง ติดตามและทบทวนความเสี่ยง รวมทั้งรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัท มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างเพียงพอและเหมาะสม อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อบริษัท และผู้มีส่วนได้เสียที่ควรพิจารณา ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่จำนวนน้อยราย

บริษัท มีการขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่มีจำนวนน้อยราย และบางรายยังเป็นผู้ถือหุ้นของ BG ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท อย่างไรก็ตาม การขายสินค้าของกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เป็นไปตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยมีอายุสัญญา 5 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และมีการกำหนดปริมาณขั้นต่ำในการซื้อขาย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีการทำสัญญากับลูกค้ารายใหญ่รายอื่นๆ บางราย รวมถึงการขายฐานลูกค้ารายใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการใช้บรรจุภัณฑ์ทางเลือกอื่น

ธุรกิจของบริษัท ต้องแข่งขันกับบรรจุภัณฑ์ทางเลือกอื่น อย่างไรก็ตาม บรรจุภัณฑ์แก้วเป็นวัสดุที่ปลอดภัยและไม่ทำปฏิกิริยากับสิ่งที่บรรจุภายใน จึงสามารถช่วยรักษาอุณหภูมิและรสชาติของเครื่องดื่มได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้วยังสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ (recycle) ทั้งหมด นอกจากนี้ ยังมีรูปแบบของการรับคืนขวด ทำให้ช่วยประหยัดต้นทุนได้

##### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบในราคาและปริมาณที่เหมาะสม

บริษัท มีต้นทุนผันแปรคิดเป็นต้นทุนส่วนใหญ่ของต้นทุนขายทั้งหมด ทั้งนี้ เศษแก้วคือวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้ว และราคาอาจขึ้นอยู่กับแนวโน้มตามสภาวะตลาด และเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของวัตถุดิบได้เป็นครั้งคราว อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนเศษแก้ว กลุ่มบริษัท ได้จัดทำสัญญาซื้อขายเพื่อซื้อเศษแก้วจากผู้จัดจำหน่าย และที่สำคัญ หากวัตถุดิบขาดแคลน กลุ่มบริษัท สามารถปรับสูตรการผลิตของวัตถุดิบส่วนที่เหลือ เพื่อให้สามารถผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วที่มีคุณภาพคงเดิม

##### 3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่เครื่องจักรหยุดทำงานหรือขัดข้องรวมถึงความสูญเสียที่เกิดจากสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ หรือเหตุการณ์อื่นใดที่อยู่นอกเหนือความควบคุม

บริษัท มีการสั่งซื้อเครื่องจักรที่มีคุณภาพสูงและเทคโนโลยีที่ทันสมัย และบริษัท มีแผนการตรวจสอบและซ่อมบำรุงอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งหากพบปัญหาของเครื่องจักรในการผลิต จะรีบดำเนินการแก้ไขทันทีด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัท มีการตั้งโรงงานการผลิตครอบคลุมพื้นที่หลายแห่ง จึงสามารถบริหารจัดการการใช้กำลังการผลิตของโรงงานอื่นในกลุ่มบริษัทได้ เพื่อให้สามารถจัดส่งบรรจุภัณฑ์แก้วให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลา ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัท ไม่เคยประสบปัญหาเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตต้องหยุดทำงาน หรือเกิดความขัดข้องในการผลิต หรือการหยุดชะงักอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

### 3.1.5 บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบหากบริษัทย่อยไม่สามารถรักษาสภาพการใช้จ่ายการผลิตและอัตราประสิทธิภาพในการผลิตในระดับที่สูงได้

บริษัทฯ มีผู้เชี่ยวชาญในฝ่ายผลิตและวิศวกรรมที่มีประสบการณ์การทำงานมานาน และมีการฝึกอบรมความรู้ทางด้านเทคนิคการผลิตอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการสนับสนุนจากลูกค้าและพันธมิตรในต่างประเทศ ตลอดจนการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ และการใช้เครื่องจักรอุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่ทันสมัย ทำให้ที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถรักษาสภาพในการผลิตและอัตราการผลิตได้ในระดับสูง และช่วยทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและแข่งขันได้

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าแรง

บริษัทฯ มีการพัฒนากระบวนการผลิตให้เป็นโรงงานที่ถูกควบคุมโดยระบบอัตโนมัติ (Automated system) มากขึ้น เพื่อลดสัดส่วนของแรงงานบางส่วน นอกจากนี้ หากต้นทุนค่าแรงของบริษัทฯ โดยรวมมีการปรับเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ อาจขอปรับขึ้นราคาขายบรรจุภัณฑ์เกี่ยวกับลูกค้า รวมทั้งจะใช้นโยบายควบคุมต้นทุนในส่วนอื่นเพื่อรักษาระดับอัตรากำไรให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

### 3.1.7 บริษัทฯ มีการเช่าทรัพย์สินสำคัญในการดำเนินธุรกิจ (เช่น ที่ดิน) จากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งหากมีการเลิกสัญญาเช่าหรือไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวได้ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ

บริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อยได้เช่าทำสัญญาเช่ากับ BG ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ การเช่าที่ดินของ PTI และการเช่าที่ดินบางส่วนจาก AGI ที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน (Energy zone) โดยสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวเป็นสัญญาเช่าระยะยาว 10 ปี และบริษัทฯ ในฐานะผู้เช่าสามารถใช้สิทธิต่ออายุการเช่าได้อีก 10 ปี ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขเดิม นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สิทธิในการซื้อที่ดินก่อนหากผู้ให้เช่าประสงค์จะขายที่ดินที่เช่า รวมทั้งให้เป็นสิทธิของบริษัทฯ ในการต่ออายุสัญญาเช่าภายหลังครบกำหนดระยะเวลา 20 ปี และผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะต่ออายุการเช่าตามที่บริษัทฯ ใช้สิทธิดังกล่าว ซึ่งฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่า ระยะเวลาของสัญญาเช่าดังกล่าวเพียงพอและไม่มีความกระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

### 3.1.8 บริษัทฯ มีความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯ ไม่ได้ทำประกันภัยคุ้มครองไว้ และบริษัทฯ อาจไม่ได้รับความคุ้มครองที่เพียงพอจากการประกันภัยสำหรับความสูญเสียหรือความเสียหายทางกายภาพที่เกิดจากภัยธรรมชาติหรืออุบัติเหตุอันเนื่องมาจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ หรือการเรียกร้องเกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสินค้า

บริษัทฯ ทำประกันภัยสำหรับโรงงานของกลุ่มบริษัทฯ แบบประกันภัยความเสี่ยงทุกชนิด (All Risks Insurance) และทำประกันภัยเพื่อคุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายอันเกิดจากภัยธรรมชาติหรืออุบัติเหตุเกี่ยวกับโรงงาน รวมทั้งการทำประกันภัยความรับผิดชอบต่อสินค้า โดยจำกัดความคุ้มครองที่วงเงินจำนวน 70 ล้านบาทต่อการเรียกร้องในแต่ละครั้งและตลอดระยะเวลาประกันภัย และการประกันภัยความเสียหายและความสูญเสียที่เกิดจากอุบัติเหตุ จำกัดความคุ้มครองที่จำนวน 300 ล้านบาทต่อเหตุการณ์ต่อครั้ง สำหรับทุกบริษัท

บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่าประกันภัยที่กลุ่มบริษัทมีอยู่ในปัจจุบันจะเพียงพอสำหรับการคุ้มครองในอนาคต อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีบริษัทย่อยกระจายอยู่ในหลายพื้นที่ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการเกิดเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ และวงเงินประกันที่บริษัทมีอยู่นั้น ฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่า จะเพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์การทำงานและความเชี่ยวชาญของฝ่ายผลิตของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งบริษัทฯ มี

เครื่องจักรการผลิตที่ทันสมัย ทำให้ช่วยลดโอกาสความผิดพลาดในการผลิตสินค้าได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ จนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาความรับผิดชอบต่อสินค้าของบริษัทฯ ในจำนวนที่มีนัยสำคัญ

### **3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารจัดการ**

บริษัทฯ มีการบริหารจัดการและกำหนดนโยบายที่เป็นระบบและสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจ แผนการลงทุน นโยบายการจ่ายเงินปันผล และโอกาสทางธุรกิจต่างๆ ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่า บริษัทฯ จะไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้ถือหุ้นรายอื่นในอนาคต

### **3.3 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ**

#### **3.3.1 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของใบอนุญาตได้ครบถ้วน**

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ นั้นจำเป็นต้องมีใบอนุญาตที่สำคัญที่มีผลใช้บังคับอย่างต่อเนื่อง และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในใบอนุญาต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดฝึกอบรม และให้ความรู้แก่พนักงานเกี่ยวกับมาตรฐานอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ มีการติดต่อกับหน่วยงานราชการเป็นประจำ จึงทำให้รับทราบและเข้าใจวิธีการปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ทั้งนี้ จนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของใบอนุญาตแต่อย่างใด



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 เงินลงทุน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว รวมถึงมีการลงทุนในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว ซึ่งตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)
PTI	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	1,407.1
RGI	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	982.0
KGI	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	1,165.3
PGI	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	51.0	371.3
AGI <sup>(3)</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	3,699.9
RBI <sup>(2) (4)</sup>	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว	100.0	1,479.1
<b>รวมเงินลงทุน</b>			<b>9,104.7</b>
หัก: ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน <sup>(1)</sup>			(35.5)
<b>มูลค่าเงินลงทุนสุทธิตามราคาทุน</b>			<b>9,069.2</b>

หมายเหตุ: (1) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้รับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัท ระยองกลาส อินดัสทรี จำกัด เป็นจำนวน 36 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทดังกล่าวประสบผลขาดทุนจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องและได้หยุดการผลิตถาวรของเตาหลอมแก้ว

(2) ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด ได้เรียกให้บริษัทฯ จ่ายทุนชำระเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ถือในบริษัทย่อยจำนวน 6 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.75 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 64.5 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

(3) เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท อูรียากกลาส อินดัสทรี จำกัด (บริษัทย่อย) ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 1,700 ล้านบาท เป็นจำนวน 3,000 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 13 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1,300 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วในเดือนมิถุนายน 2561

ต่อมา ในเดือนมิถุนายน 2561 ถึงเดือนสิงหาคม 2561 บริษัทย่อยได้เรียกให้บริษัทฯ จ่ายทุนชำระเพิ่มเติมสำหรับหุ้นสามัญที่ถือในบริษัทย่อยจำนวน 13 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 1,300 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

(4) เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ราชบุรีกลาส อินดัสทรี จำกัด (บริษัทย่อย) ได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 600 ล้านบาท เป็นจำนวน 1,500 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 900 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วในเดือนมิถุนายน 2561 ต่อมา บริษัทย่อยได้เรียกให้บริษัทฯ จ่ายทุนชำระเพิ่มเติมรวมเป็นจำนวนเงิน 900 ล้านบาท สำหรับหุ้นสามัญที่ถือในบริษัทย่อยจำนวน 9 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

#### 4.2 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมและสำรองการด้อยค่าต่างๆ ตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระ ผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,331.2	เช่าและเป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	3,021.9	เช่าและเป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักรอุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์โรงงานอื่น	6,042.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	29.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งติดตั้ง อุปกรณ์สำนักงาน และอุปกรณ์ดำเนินงานอื่น	87.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง	338.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวม</b>	<b>10,851.2</b>		

#### 4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มูลค่าสุทธิตามบัญชีหลังหักค่าตัดจำหน่ายสะสมของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของกลุ่มบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 (ล้านบาท)
1	โปรแกรมคอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	ซอฟต์แวร์ที่ใช้สำหรับการประกอบธุรกิจ	12.2

#### 4.4 สัญญาเช่าของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาเช่าที่สำคัญและยังมีผลบังคับใช้ โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่สำคัญ ดังนี้

ลำดับ	รายการ	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า	วัตถุประสงค์ในการเช่า	รายละเอียดที่สำคัญ
1	สัญญาเช่าที่ดินขนาดพื้นที่ประมาณ 209-2-88 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบึงยี่โถ อำเภอบางบาล จังหวัดปทุมธานี	BG	PTI	เพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วและผลิตภัณฑ์จากแก้วทุกชนิด	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 10 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 70) และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 10 ปี โดยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีสิทธิในการต่ออายุสัญญาเช่าภายหลังครบกำหนดระยะเวลา 20 ปี และผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะต่ออายุ

ลำดับ	รายการ	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า	วัตถุประสงค์ในการเช่า	รายละเอียดที่สำคัญ
					การเช่าตามที่บริษัทฯ ใช้สิทธิดังกล่าว
2	สัญญาเช่าที่ดินขนาดพื้นที่ประมาณ 8-0-0 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลอุทัย อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	BG	AGI	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของถังเก็บเชื้อเพลิง และส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับพลังงานเพื่อใช้เป็นแหล่งพลังงานสำหรับการผลิตในโรงงานของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 10 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 70) และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 10 ปี โดยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
3	สัญญาเช่าพื้นที่อาคาร 1 ชั้น จำนวน 2 หลัง ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 3,881 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ ตำบลอุทัย อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	BG	BGC	เพื่อใช้ในการเป็นศูนย์แม่พิมพ์ (Mould Center) และศูนย์วางแผนและซ่อมบำรุงเครื่องจักรการผลิต (ISC) สำหรับใช้ในโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 63) และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาเช่าได้อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี โดยต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
4	สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 1,273.32 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ ตำบลบึงยี่โถ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	BG	BGC	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี (1 ม.ค. 61 – 31 ธ.ค. 63) และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา
5	สัญญาเช่าและบริการพื้นที่อาคารสำนักงาน ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 1,108.05 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ชั้น 32 อาคารเลขที่ 170/87 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพมหานคร	BG	BGC	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลาเช่าประมาณ 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 63 และต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา

หมายเหตุ: บริษัทฯ ไม่มีการเช่าที่ดินสำหรับ RGI จาก BG ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 เนื่องจาก RGI ได้หยุดการประกอบธุรกิจเมื่อเดือนธันวาคม 2560 เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาเห็นว่า โรงงานและเครื่องจักรของ RGI มีอายุการใช้งานมานานและบางส่วนมีการเสื่อมสภาพตามการใช้งาน และไม่คุ้มต่อการลงทุนซ่อมแซม

#### 4.5 การประกันภัยธุรกิจและทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวกับการประกอบกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งหมด และบริษัทฯ เชื่อว่าความคุ้มครองทั้งหมดภายใต้การประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการทำประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกชนิด (Industrial All Risks Insurance) ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก (Public Liability Insurance) ประกันภัยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ (Product Liability Insurance) และประกันภัยการเรียกคืน

สินค้า (Product Recall Insurance) สำหรับโรงงานและสำนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ทุกแห่ง โดยมีรายละเอียดของการประกันภัยที่สำคัญดังนี้

ผู้เอาประกันภัย	ประเภทกรมธรรม์	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	วงเงินประกัน	ระยะเวลาเอาประกันภัย
BGC AGI KGI PGI PTI RGI	ประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิด (Industrial All Risks Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารโรงงาน และสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>เตาหลอม เครื่องจักร อุปกรณ์โรงงาน และอุปกรณ์โรงงานอื่น</li> <li>วัตถุดิบและสินค้าคงคลัง</li> <li>เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งโรงงาน</li> </ul> <p>นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการทำประกันเพื่อความคุ้มครองเพิ่มเติม เช่น ประกันภัยความเสียหาย หรือการหยุดชะงักของเครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน ประกันภัยน้ำท่วม ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ประมวลผลข้อมูล และประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายอันเกิดจากการลักทรัพย์ (ยกเว้น วัตถุดิบและสินค้าคงคลัง) เป็นต้น</p>	15,864.8 ล้านบาท	31 มีนาคม 2561 — 31 มีนาคม 2562
BGC AGI KGI PGI RGI	ประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิด (Industrial All Risks Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารสำนักงาน และสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน</li> </ul> <p>นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการทำประกันเพื่อความคุ้มครองเพิ่มเติม เช่น ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายอันเกิดจากอุบัติเหตุ หรือการลักทรัพย์ต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ประมวลผลข้อมูล ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายต่อทรัพย์สินที่เคลื่อนย้ายได้ที่อยู่กลางแจ้ง หรืออาคารเปิดโล่ง หรือต่อรั้วและกำแพง อันเกิดจากลม ฝนตก ลูกเห็บ น้ำค้างแข็ง หิมะ น้ำท่วม ทราบ หรือฝุ่น ประกันภัยความสูญเสีย หรือเสียหายอันเกิดจากการลักทรัพย์ และประกันภัยการสูญหายของเงิน เป็นต้น</p>	338.9 ล้านบาท	31 มีนาคม 2561 — 31 มีนาคม 2562
RBI	ประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิดของผู้รับเหมา (Contractor All Risks Insurance)	<p>ประกันภัยการก่อสร้างโรงงานของ RBI ซึ่งรวมถึงสินทรัพย์หลักดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>อาคารโรงงาน และสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>เตาหลอม เครื่องจักร อุปกรณ์โรงงาน และอุปกรณ์โรงงานอื่น</li> <li>ระบบสาธารณูปโภค</li> </ul>	2,273.1 ล้านบาท	16 พฤษภาคม 2561 — 16 กันยายน 2562
RBI	ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability Insurance) ซึ่งเกิดขึ้นจากการก่อสร้างโรงงานของ RBI</li> </ul>	50.0 ล้านบาทต่อเหตุการณ์	16 พฤษภาคม 2561 — 16 กันยายน 2562

ผู้เอาประกันภัย	ประเภทกรมธรรม์	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	วงเงินประกัน	ระยะเวลาเอาประกันภัย
BGC AGI KGI PGI PTI RGI	ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก ประกันภัยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์ การโฆษณา (Public Product and Advertising Liability Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก ซึ่งเกิดจากการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้ว (Public Liability)</li> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว (Product Liability)</li> <li>ประกันภัยความรับผิดชอบต่อโฆษณา (Advertising Liability)</li> </ul>	70.0 ล้านบาท ต่อเหตุการณ์  70.0 ล้านบาท ต่อเหตุการณ์ และรวมไม่เกิน 100.0 ล้านบาท ตลอดระยะเวลาเอาประกันภัย  70.0 ล้านบาท ต่อเหตุการณ์	30 พฤศจิกายน 2560 – 30 พฤศจิกายน 2561
BGC AGI KGI PGI PTI RGI	ประกันภัยการเรียกคืนสินค้า (Product Recall Insurance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประกันภัยการเรียกคืนผลิตภัณฑ์ (Product Recall) ประกันภัยการมุ่งประสงค์ร้ายในการปลอมแปลงผลิตภัณฑ์ (Malicious Product Tampering) และประกันภัยการขู่กรงโซกผลิตภัณฑ์ (Product Extortion) ของผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว</li> </ul>	20.0 ล้านบาท	30 พฤศจิกายน 2560 – 30 พฤศจิกายน 2561

#### 4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์แก้วและผลิตภัณฑ์แก้วอื่นๆ เช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือกิจการที่สนับสนุนกิจการของบริษัทฯ อันจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ ให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจหลักหรือธุรกิจอื่นของบริษัทฯ ได้ หากคณะกรรมการบริษัทเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและการลงทุนดังกล่าวเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นโดยรวม

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้ถูกฟ้องร้องเป็นจำเลยในคดี หรือข้อพิพาท รวมถึงกระบวนการอนุญาโตตุลาการใดๆ (1) ที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.0 ของส่วนของผู้ถือหุ้น (2) ที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงานและโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย อย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ และ (3) ที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจมีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการพิจารณาทางกฎหมายหรือทางปกครองในการดำเนินการค้าตามปกติเป็นครั้งคราว

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

รายละเอียดต่อไปนี้เป็นสรุปข้อสัญญาบางส่วนในสัญญาที่มีความสำคัญต่อบริษัทฯ หรือที่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ รายละเอียดต่อไปนี้มีวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลโดยสังเขปและไม่ควรถือว่าเป็นข้อความแสดงข้อตกลงและเงื่อนไขทั้งหมดของสัญญาดังกล่าว

### 6.1 สัญญาซื้อขายผลิตภัณฑ์

ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาซื้อขายผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ โดยมีรายละเอียดดังนี้

คู่สัญญา		ระยะเวลา	ประเภทของผลิตภัณฑ์	ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ขาย	ผู้ซื้อ				
กลุ่มบริษัทฯ	บริษัทในกลุ่มเบญรอด	5 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และภายในระยะเวลา 6 เดือน ก่อนวันสิ้นอายุของสัญญา คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะพิจารณา ทบทวนข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาฉบับนี้ เพื่อต่ออายุสัญญาออกไปอีก 5 ปี หากไม่สามารถตกลงกันได้ สัญญาจะสิ้นสุดลงเมื่อครบกำหนดระยะเวลาของสัญญา	ขวดเบียร์ขวดโซดาและขวดเครื่องดื่ม	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90.0 ของปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำที่กำหนดในสัญญาแต่ละปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดลักษณะ และมาตรฐานของบรรจุภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ราคาขาย และค่าขนส่ง</li> <li>- ราคาขายจะกำหนดจากต้นทุนของการได้มาของสินค้าและค่าบริการ บวกกำไร ทั้งนี้ จะมีการปรับราคาขายหากต้นทุนผันแปรรวมในการผลิตมีการปรับขึ้นหรือลดลงเกินกว่าอัตราร้อยละ 5.0</li> <li>- กลุ่มบริษัทฯ จะรับผิดชอบต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์แก้ว ตามที่กำหนดในสัญญา โดยจะเปลี่ยนให้ หรือคืนราคาให้ตามราคาความเสียหายที่เกิดขึ้นตามความเป็นจริง รวมทั้งค่าเสียหายที่เกิดจากการสูญเสียรายได้ตามที่ผู้ซื้อสามารถพิสูจน์ได้ว่าเป็นค่าความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul>



## 6.2 สัญญาซื้อขายวัตถุดิบ

ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท มีสัญญาซื้อขายวัตถุดิบที่สำคัญ ได้แก่ เศษแก้ว โซดาแอส และก๊าซธรรมชาติ โดยสามารถสรุปรายละเอียดสัญญาซื้อขายวัตถุดิบกับผู้จัดทำนายหลักได้ดังนี้

### 6.2.1 เศษแก้ว

คู่สัญญา		ระยะเวลา	ประเภทวัตถุดิบ	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ขาย	ผู้ซื้อ			
ผู้จัดทำนายเศษแก้ว จำนวน 2 ราย	PTI KGI PGI AGI และ RBI	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 10 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2570	เศษแก้วคัต	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดคุณลักษณะของเศษแก้ว ปริมาณการสั่งซื้อ ราคาซื้อขายและค่าขนส่ง</li> <li>- ผู้ซื้อสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบเป็นจำนวนมากกว่าหรือน้อยกว่าปริมาณที่ระบุไว้ไม่เกินร้อยละ 20.0</li> <li>- ราคาซื้อขายเป็นไปตามสูตรที่กำหนดในสัญญา ซึ่งคู่สัญญาดตกลงร่วมกัน ทั้งนี้ ราคาซื้อขายดังกล่าวอาจมีการปรับเปลี่ยนได้หากมีเหตุอันจำเป็น เมื่อได้จัดทำบันทึกข้อตกลงร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร</li> <li>- หากวัตถุดิบไม่ได้คุณภาพตามข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพตามที่ระบุในสัญญา ผู้ซื้อสิทธิปฏิเสธการรับมอบวัตถุดิบบางส่วนหรือทั้งหมด และผู้ขายตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เสียไปเพราะเหตุดังกล่าว</li> <li>- กลุ่มบริษัท มีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งผิดเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญา หรือคู่สัญญาอาจบอกเลิกสัญญา โดยบอกกล่าวล่วงหน้าเป็นหนังสือให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา</li> </ul>

## 6.2.2 โซดาแอช

คู่สัญญา		ระยะเวลา	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ขาย	ผู้ซื้อ		
ผู้จัดจำหน่ายโซดาแอช จำนวน 3 ราย	กลุ่มบริษัทฯ	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คุณสมบัติของโซดาแอชเป็นไปตามที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- กรณีสินค้าที่จัดส่งไม่ได้คุณภาพตามที่กำหนดในสัญญา ผู้ซื้อ มีสิทธิปฏิเสธการรับสินค้า และมีสิทธิทำการสั่งซื้อจากแหล่งอื่นทดแทน</li> <li>- ราคาซื้อขายเป็นไปตามอัตราที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- กรณีที่ผู้ขายไม่สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ผู้ขายตกลงชำระค่าปรับให้แก่ผู้ซื้อในอัตราร้อยละ 10.0 ของมูลค่าสินค้าที่สั่งซื้อในเดือนนั้น และผู้ขายตกลงรับผิดชอบในส่วนต่างของราคาสินค้าที่สูงขึ้นและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งหมดอันเนื่องจากผู้ซื้อต้องสั่งซื้อสินค้าจากแหล่งอื่น</li> </ul>

## 6.2.3 ก๊าซธรรมชาติ

ลำดับ	คู่สัญญา		ระยะเวลา	เงื่อนไขที่สำคัญ
	ผู้ขาย	ผู้ซื้อ		
1	ผู้จัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ	PTI	5 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 และภายในระยะเวลา 6 เดือน ก่อนวันสิ้นสุดอายุของสัญญา คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะพิจารณาทบทวนข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญานี้ เพื่อต่ออายุสัญญาออกไป	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดปริมาณก๊าซธรรมชาติตามค่าเฉลี่ยการใช้จริงตามช่วงเวลาที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- ราคาซื้อขายเป็นไปตามสูตรคำนวณที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- เหตุบอกละสัญญา รวมถึงกรณีดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ผลิต และ/หรือ ผู้รับสัมปทานก๊าซธรรมชาตินั้น ไม่สามารถที่จะจำหน่ายก๊าซธรรมชาติอย่างต่อเนื่องและเพียงพอให้แก่ผู้จัดจำหน่ายพลังงาน เพื่อขายต่อให้แก่ผู้ซื้อต่อไป</li> <li>▪ คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกละสัญญานี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul> </li> </ul>
2	ผู้จัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ	AGI	10 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2563	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปริมาณก๊าซธรรมชาติขั้นต่ำที่ผู้ซื้อต้องรับก๊าซเป็นไปตามที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- ปริมาณก๊าซที่ผู้ซื้อต้องมีหน้าที่ต้องรับก๊าซต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70.0 ของปริมาณก๊าซที่ตกลงซื้อขายกันในแต่ละปีสัญญา หากปริมาณที่ใช้จริงต่ำกว่าปริมาณก๊าซธรรมชาติขั้นต่ำที่กำหนดไว้ข้างต้น ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินเพิ่มในอัตรา 100 บาทต่อล้านบีทียู</li> <li>- ราคาซื้อขายเป็นไปตามสูตรคำนวณที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- เหตุบอกละสัญญา รวมถึงกรณีดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ผลิตและ/หรือผู้รับสัมปทานก๊าซธรรมชาตินั้น ไม่สามารถที่จะจำหน่ายก๊าซธรรมชาติอย่างต่อเนื่องและเพียงพอให้แก่ผู้จัดจำหน่ายพลังงาน เพื่อขายต่อให้แก่ผู้ซื้อต่อไป</li> <li>▪ คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกละสัญญานี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul> </li> </ul>
3	ผู้จัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ	RBI	สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2571	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดปริมาณก๊าซธรรมชาติตามค่าเฉลี่ยการใช้จริงตามช่วงเวลาที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- ราคาซื้อขายเป็นไปตามสูตรคำนวณที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- เหตุบอกละสัญญา รวมถึงกรณีดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ผลิตและ/หรือผู้รับสัมปทานก๊าซธรรมชาตินั้น ไม่สามารถที่จะจำหน่ายก๊าซธรรมชาติอย่างต่อเนื่องและเพียงพอให้แก่ผู้จัดจำหน่ายพลังงาน เพื่อขายต่อให้แก่ผู้ซื้อต่อไป</li> <li>▪ คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกละสัญญานี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul> </li> </ul>

### 6.3 สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร

ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาเช่าที่ดินและอาคารที่สำคัญ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	คู่สัญญา		ระยะเวลา	ทรัพย์สินที่เช่า	จุดประสงค์ของการเช่า	เงื่อนไขที่สำคัญ
	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า				
1	BG	PTI	10 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2570 และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาได้อีก 10 ปี โดยส่งหนังสือแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบอายุสัญญา	ที่ดินขนาดพื้นที่ประมาณ 209-2-88 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบึงยี่โก อำเภอรัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	เพื่อใช้เป็นสถานที่ประกอบกิจการผลิตบรรจุภัณฑ์แก้วและผลิตภัณฑ์จากแก้วทุกชนิด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าที่ประเมินโดยบริษัทผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.</li> <li>- ผู้ให้เช่าตกลงจะไม่โอนสิทธิของตนตามสัญญานี้ หรือขายหรือโอนกรรมสิทธิในที่ดินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้แก่บุคคลใด หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะขายที่ดินที่เช่าไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่เพียงบางส่วนให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องมีหนังสือบอกกล่าวให้ผู้เช่าทราบ และผู้เช่ามีสิทธิที่จะซื้อที่ดินที่เช่าก่อนบุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขเทียบเท่าหรือไม่ดีไปกว่าราคาและเงื่อนไขที่เสนอโดยบุคคลอื่น (หากมี)</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> <li>- ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกการเช่าตามสัญญานับนี้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าได้โดยการบอกกล่าวเป็นหนังสือให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน</li> <li>- นอกจากนี้ บริษัทฯ มีสิทธิในการต่ออายุสัญญาเช่าภายหลังครบกำหนดระยะเวลา 20 ปี และผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะต่ออายุการเช่าตามที่ บริษัทฯ ใช้สิทธิดังกล่าว</li> </ul>

ลำดับ	คู่สัญญา		ระยะเวลา	ทรัพย์สินที่เช่า	จุดประสงค์ของการเช่า	เงื่อนไขที่สำคัญ
	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า				
2	BG	AGI	10 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2570 และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาได้อีก 10 ปี โดยส่งหนังสือแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบอายุสัญญา	ที่ดินขนาดพื้นที่ประมาณ 8-0-0 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบล อุทัย อำเภอบางบาล จังหวัด พระนครศรีอยุธยา	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของถังเก็บเชื้อเพลิง และส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับพลังงานเพื่อใช้เป็นแหล่งพลังงานสำหรับการผลิตในโรงงานของผู้เช่า	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าที่ประเมินโดยบริษัทผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.</li> <li>- ผู้ให้เช่าตกลงจะไม่โอนสิทธิของตนตามสัญญานี้ หรือขายหรือโอนกรรมสิทธิในที่ดินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้แก่บุคคลใด หากผู้เช่ามีความประสงค์จะขายที่ดินที่เช่าไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่เพียงบางส่วนให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องมีหนังสือบอกกล่าวให้ผู้เช่าทราบ และผู้เช่ามีสิทธิที่จะซื้อที่ดินที่เช่าก่อนบุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขเทียบเท่าหรือไม่ดีไปกว่าราคาและเงื่อนไขที่เสนอโดยบุคคลอื่น (หากมี)</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> <li>- ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกการเช่าตามสัญญานับนี้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าได้โดยการบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน</li> </ul>

ลำดับ	คู่สัญญา		ระยะเวลา	ทรัพย์สินที่เช่า	จุดประสงค์ของการเช่า	เงื่อนไขที่สำคัญ
	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า				
3	BG	BGC	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาได้อีก 3 ปี โดยส่งหนังสือแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบอายุสัญญา	อาคาร 1 ชั้น จำนวน 2 หลัง ขนาดพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ เล่มประเมิน 3,881 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ ตำบลอุทัย อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	เพื่อใช้ในการเป็นศูนย์แม่พิมพ์ (Mould Center) และศูนย์วางแผนและซ่อมบำรุงเครื่องจักรการผลิต (ISC) สำหรับใช้ในโรงงานผลิตของกลุ่มบริษัทฯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าที่ประเมินโดยบริษัทผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.</li> <li>- ผู้ให้เช่าตกลงจะไม่โอนสิทธิของตนตามสัญญานี้ หรือขายหรือโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้แก่บุคคลใด หากผู้ให้เช่ามีความประสงค์จะขายที่ดินที่เช่าไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่เพียงบางส่วนให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าจะต้องมีหนังสือบอกกล่าวให้ผู้เช่าทราบ และผู้เช่ามีสิทธิที่จะซื้อที่ดินที่เช่าก่อนบุคคลอื่นในราคาและเงื่อนไขเทียบเท่าหรือไม่ดีไปกว่าราคาและเงื่อนไขที่เสนอโดยบุคคลอื่น (หากมี)</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> <li>- ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกการเช่าตามสัญญานับนี้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าได้โดยการบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน</li> </ul>



ลำดับ	คู่สัญญา		ระยะเวลา	ทรัพย์สินที่เช่า	จุดประสงค์ของการเช่า	เงื่อนไขที่สำคัญ
	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า				
4	BG	BGC	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 และผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ โดยส่งหนังสือแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 120 วันก่อนครบอายุสัญญา	พื้นที่อาคารสำนักงาน ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 1,273.32 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ ตำบลบึงยี่โก อำเภอรัญบุรี จังหวัดปทุมธานี	เพื่อประกอบกิจการเป็นสำนักงานตามวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตราค่าเช่าที่ประเมินโดยบริษัทผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.</li> <li>- ผู้ให้เช่าสามารถโอนกรรมสิทธิ์และสิทธิใดๆ เหนือสถานที่เช่าให้แก่บุคคลภายนอกก็ได้ โดยแจ้งให้ผู้เช่าทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าตามระยะเวลาอันสมควร และผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้ซื้อหรือผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ในสถานที่เช่าเข้าร่วมทำสัญญา ยอมผูกพันตนในอันที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญานี้ และไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้สอยที่สถานที่เช่าของผู้เช่า โดยจะไม่เรียกร้องให้ผู้เช่าชำระเงินอื่นได้อีก นอกเสียจากการชำระเงินค่าเช่าตามสัญญานี้</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน 90 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> <li>- ผู้เช่ามีสิทธิบอกเลิกการเช่าตามสัญญานี้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าได้โดยการบอกกล่าวเป็นหนังสือให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน</li> </ul>

ลำดับ	คู่สัญญา		ระยะเวลา	ทรัพย์สินที่เช่า	จุดประสงค์ของการเช่า	เงื่อนไขที่สำคัญ
	ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า				
5	BG	BGC	3 ปี 8 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2563	<ul style="list-style-type: none"> <li>พื้นที่อาคารสำนักงาน ขนาดพื้นที่ใช้สอย ประมาณ 1,108.05 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ชั้น 32 อาคารเลขที่ 1 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 แขวงคลองเตย เขต คลองเตย จังหวัด กรุงเทพฯ</li> <li>นอกจากนี้ BGC ได้ทำ สัญญาบริการกับ BG สำหรับการให้บริการในพื้นที่สำนักงาน เช่น การดูแลบำรุงรักษา ทำความสะอาด และ อำนวยความสะดวก ภายในสถานที่ เป็นต้น</li> </ul>	เพื่อประกอบกิจการเป็น สำนักงานตาม วัตถุประสงค์ในการ ดำเนินธุรกิจของผู้เช่า	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าและค่าบริการเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนด ในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตราตลาดในบริเวณใกล้เคียง</li> <li>ผู้ให้เช่าสามารถโอนกรรมสิทธิ์และสิทธิใดๆ เหนือสถานที่เช่าให้แก่ บุคคลภายนอกก็ได้ โดยแจ้งให้ผู้เช่าทราบเป็นหนังสือล่วงหน้าตาม ระยะเวลาอันสมควร และผู้ให้เช่าจะต้องดำเนินการให้ผู้ซื้อหรือผู้รับ โอนกรรมสิทธิ์ในสถานที่เช่าเข้าร่วมทำสัญญา ยอมผูกพันตนในอันที่ จะปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญานับนี้ และไม่ส่งผล กระทบต่อการใช้สอยที่สถานที่เช่าของผู้เช่า โดยจะไม่เรียกร้องให้ผู้ เช่าชำระเงินอื่นได้อีก นอกเสียจากการชำระเงินค่าเช่าตามสัญญานับ นี้</li> <li>คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากคู่สัญญา อีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขหลังจาก ได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul>

## 6.4 สัญญาบริการ

ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาบริการที่สำคัญ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 6.4.1 สัญญาบริการ

คู่สัญญา		ระยะเวลา	ขอบเขตการให้บริการ	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ให้บริการ	ผู้ว่าจ้าง			
BG	BGC	1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และต่ออายุสัญญาได้อีกคราวละ 1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การให้บริการด้านบริหาร โดยการส่งตัวแทนหรือพนักงานเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริหารของบริษัทเพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการกำหนดเป้าหมาย นโยบาย และแผนธุรกิจของบริษัท ตลอดจนปฏิบัติหน้าที่อื่นใดที่ได้รับมอบหมายจากบริษัทในฐานะคณะกรรมการบริหาร</li> <li>- การให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร ซึ่งครอบคลุมการให้บริการทั่วไป เช่น การวิเคราะห์และตรวจสอบแก้ไขข้อผิดพลาด และสนับสนุนงานบำรุงรักษา เกี่ยวกับรายงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และเทคโนโลยีด้านการสื่อสาร</li> <li>- การให้บริการจัดการขนส่งสินค้า ซึ่งครอบคลุม (1) การวางแผน และประสานงานกับบริษัท และผู้ให้บริการขนส่ง (2) สื่อสาร ติดตาม และประสานงาน เพื่อยืนยันการส่งมอบสินค้าให้ถึงมือลูกค้า และ (3) การประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- การให้บริการเลขานุการบริษัท ซึ่งจะต้องปฏิบัติหน้าที่ตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2559 (รวมถึงที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าบริการเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา โดยอัตราค่าบริการด้านบริหารและบริการจัดการขนส่งสินค้าเป็นไปตามต้นทุนการให้บริการที่เกิดขึ้นจริงและในส่วนอัตราค่าบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารและบริการเลขานุการบริษัทเป็นไปตามอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราที่เสนอโดยผู้ให้บริการภายนอก</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ได้ดำเนินการแก้ไขภายใน ระยะเวลาที่กำหนดหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul>

## 6.4.2 สัญญาเกี่ยวกับระบบซอฟต์แวร์

คู่สัญญา		ระยะเวลา	ขอบเขตการให้บริการ	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ให้บริการ	ผู้ว่าจ้าง			
BG	BGC	5 ปี สิ้นสุดวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2566	- การให้บริการซอฟต์แวร์ซึ่งผู้ให้บริการเป็นเจ้าของ งานติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ และ งานติดตั้งและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ รวมทั้งการบำรุงรักษาของระบบซอฟต์แวร์ดังกล่าว	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าบริการซอฟต์แวร์เป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา โดยอัตราค่าบริการเป็นไปตามต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงบวกต้นทุนทางการเงินของผู้ให้บริการ และสำหรับค่าบำรุงรักษาของระบบซอฟต์แวร์ เป็นไปตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงที่ผู้จัดทำนายภายนอกเรียกเก็บจากผู้ให้บริการและปันส่วนตามจำนวนผู้ใช้งานในแต่ละบริษัท</li> <li>- หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งในสาระสำคัญตามที่กำหนดไว้ในสัญญา และฝ่ายที่ปฏิบัติผิดสัญญาไม่ทำการแก้ไขเหตุแห่งการปฏิบัติผิดสัญญาดังกล่าวให้เป็นที่พอใจแก่ฝ่ายที่ไม่ปฏิบัติผิดสัญญาภายในระยะเวลาที่กำหนด คู่สัญญาฝ่ายที่ไม่ได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้</li> </ul>

## 6.4.3 สัญญาบริหารจัดการเกี่ยวกับหน่วยผลิตไฟฟ้าของกลุ่มบริษัทฯ

คู่สัญญา		ระยะเวลา	ขอบเขตการให้บริการ	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ให้บริการ	ผู้ว่าจ้าง			
บริษัท บีจี เอ็นเนอวี่ โซลูชั่น จำกัด	AGI / KGI	10 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และต่ออายุสัญญาได้อีกคราวละ 1 ปี	- การให้บริการช่วยเหลือในการผลิตและการบริหารจัดการสำหรับหน่วยผลิตไฟฟ้า ที่เป็นพลังงานไฟฟ้าจากความร้อนเหลือทิ้ง (waste heat) พลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) และผลิตไอน้ำ (จากความร้อนเหลือทิ้ง - waste heat)	- ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าบริการเป็นรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา โดยกำหนดเป็นอัตราร้อยละของรายได้จากการผลิตไฟฟ้า และการผลิตไอน้ำ และหาก AGI และ KGI มีการจ้างให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิคจากบริษัท บีจี เอ็นเนอวี่ โซลูชั่น จำกัด AGI และ KGI ตกลงจะชำระค่าบริการตามต้นทุนของผู้ให้บริการที่เกิดขึ้นจริง - หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งปฏิบัติผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งในสาระสำคัญตามที่กำหนดในสัญญา และฝ่ายที่ปฏิบัติผิดสัญญาไม่ทำการแก้ไขเหตุแห่งการปฏิบัติผิดสัญญาดังกล่าวให้เป็นที่น่าพอใจแก่ฝ่ายที่ไม่ปฏิบัติผิดสัญญาภายในระยะเวลาที่กำหนด คู่สัญญาฝ่ายที่ไม่ได้ปฏิบัติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้

## 6.5 สัญญาที่เกี่ยวข้องกับโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) และโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนผิวน้ำ (Floating Solar)

ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar Rooftop) ของบริษัท บีจี เอ็นเนอวี่ โซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ BG และเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ โดยโครงการ Solar Rooftop ติดตั้งอยู่บนหลังคาอาคารโกดังของ AGI ณ สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอกุสุมาลย์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 8.5.1 สัญญาซื้อขายไฟฟ้า

คู่สัญญา		ระยะเวลาซื้อขายไฟฟ้า	พลังงานไฟฟ้าตามสัญญา	อัตราค่าไฟฟ้า	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ขาย	ผู้ซื้อ				
บริษัท บีจี เอ็นเนอวี่ โซลูชั่น จำกัด	AGI	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563	ประมาณ 4.84 กิโลวัตต์ (kWp) ที่ระดับแรงดัน 22 กิโลโวลต์ (KV)	มูลค่าการซื้อขายไฟฟ้าในแต่ละเดือน จะคำนวณจากปริมาณพลังงานไฟฟ้าตามมาตรวัดไฟฟ้า (Meter) ในอัตราตามประกาศอัตราค่าไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และมีส่วนลด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ขายจะจ่ายพลังงานไฟฟ้าให้แก่ผู้ซื้อเพื่อใช้ในการกิจการของผู้ซื้อเท่านั้น ผู้ซื้อจะนำไปจำหน่ายให้กับบุคคลอื่นไม่ได้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ขายเป็นหนังสือก่อน</li> <li>- ผู้ขายจะทำการตรวจสอบอุปกรณ์จ่ายไฟฟ้า ระบบควบคุมป้องกัน รวมทั้งระบบสื่อสารให้อยู่ในสภาพใช้งานที่ดี เพื่อให้เกิดความมั่นคงปลอดภัยต่อระบบไฟฟ้า</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขภายใน 15 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาของสัญญาได้โดยการบอกกล่าวเป็นหนังสือให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน</li> </ul>
บริษัท บีจี เอ็นเนอวี่ โซลูชั่น จำกัด	PGI	25 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2586	ประมาณ 1.6951 เมกกะวัตต์ (MW) แบ่งเป็นพลังงานจากระบบไฟฟ้าบนหลังคา 0.9983 เมกกะวัตต์ (MW) และจากระบบผลิตไฟฟ้าลอยน้ำ 0.6968 เมกกะวัตต์ (MW) ที่ระดับแรงดัน 22 กิโลโวลต์ (KV)		



## 8.5.2 สัญญาเช่าพื้นที่หลังคาของอาคารโกดังสินค้าและพื้นที่ผิวน้ำ

คู่สัญญา		ระยะเวลา	ทรัพย์สินที่เช่า	จุดประสงค์ของการเช่า	เงื่อนไขที่สำคัญ
ผู้ให้เช่า	ผู้เช่า				
AGI	บริษัท บีจี เอ็นเนอร์ยี่ โซลูชั่น จำกัด	25 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2586	พื้นที่หลังคาของอาคารขนาดพื้นที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 40,899 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอกุ้ย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	เพื่อการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์และอุปกรณ์สำหรับผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน ตามอัตราที่กำหนดในสัญญา ซึ่งเป็นอัตราที่เทียบเคียงได้กับอัตราเช่าพื้นที่ของบุคคลภายนอกที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน</li> <li>- ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากผู้เช่าไม่ชำระค่าเช่างวดใดงวดหนึ่งตามที่กำหนดในสัญญา</li> <li>- คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานับนี้ได้ หากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามสัญญา และไม่ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วันหลังจากได้มีการบอกกล่าวเป็นหนังสือ</li> </ul>
PGI	บริษัท บีจี เอ็นเนอร์ยี่ โซลูชั่น จำกัด	3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564	พื้นที่หลังคาของอาคารขนาดพื้นที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 9,000 ตารางเมตร และพื้นที่บริเวณสระน้ำขนาดพื้นที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 6,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลบางแตน อำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี	เพื่อการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์และอุปกรณ์สำหรับผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) พื้นที่บริเวณสระน้ำ (Floating Solar)	

## 6.6 สัญญาเงินกู้ที่สำคัญ

## 8.6.1 สัญญาเงินกู้ยืมระยะสั้น

คู่สัญญา		ภาระหนี้เงินกู้ยืมคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย	เงื่อนไขเงินกู้ที่สำคัญ
ผู้กู้	ผู้ให้กู้			
บริษัท และ บริษัทย่อย	ธนาคารพาณิชย์ หลายแห่งในประเทศ	5,044.0	อัตราดอกเบี้ยตลาด (Money market rate)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- BG ต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ทั้งทางตรง และ/หรือ ทางอ้อม ไม่ต่ำกว่าประมาณ ร้อยละ 50.9 หรือ 51.0 ของทุนจดทะเบียน (แล้วแต่ธนาคาร) และจะไม่ดำเนินการใดๆ ให้เกิดการเปลี่ยนแปลง</li> <li>- บริษัทฯ ต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51.0 หรือ 75.0 ของทุนจดทะเบียน (แล้วแต่ธนาคาร)</li> <li>- หนังสือรับรอง (Letter of Comfort) ของ BG สำหรับการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ รวมถึงการสนับสนุนเงินทุนให้แก่บริษัทฯ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับใช้ในการประกอบธุรกิจ และการจ่ายชำระหนี้ที่ถึงกำหนดชำระ</li> <li>- หนังสือรับรอง (Letter of Comfort) ของบริษัทฯ สำหรับการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย รวมถึงการสนับสนุนเงินทุน และ/หรือ เงินกู้ ให้แก่บริษัทย่อย เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทย่อยจะมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับใช้ในการประกอบธุรกิจ และการจ่ายชำระหนี้ที่ถึงกำหนดชำระ</li> <li>- บริษัทฯ ต้องดำรงสัดส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ไม่เกิน 3.0 เท่า</li> <li>- ห้ามบริษัทฯ นำทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ ไปก่อภาระผูกพันทางการเงินกับเจ้าหนี้สถาบันการเงินอื่น (Negative Pledge)</li> </ul>

## 8.6.2 สัญญาเงินกู้ยืมระยะยาว

สัญญา		ภาระหนี้เงินกู้ยืมคงค้าง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย และการผ่อนชำระคืนเงินกู้	เงื่อนไขเงินกู้ที่สำคัญ
ผู้กู้	ผู้ให้กู้			
บริษัท และ บริษัทย่อย	ธนาคารพาณิชย์ หลายแห่งในประเทศ	2,941.5	อัตราดอกเบี้ยคงที่ และ ผ่อนชำระคืนรายไตรมาส	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของผู้กู้ (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้เกินกว่า 3.0 เท่า</li> <li>- ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของผู้กู้ (Interest-bearing Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้เกินกว่า 2.5 เท่า</li> <li>- ผู้กุตกลงที่จะดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR: Debt Service Coverage Ratio) ไว้ในอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1.1 - 1.2 เท่า</li> <li>- ดำเนินการให้ BG ดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทของผู้กู้ ไม่ว่าทางตรง และ/หรือ โดยทางอ้อม ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนตลอดระยะเวลาของสัญญาเงินกู้</li> <li>- ดำเนินการให้ BG ดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทของผู้กู้ ในอัตรามากกว่าร้อยละ 50</li> <li>- ควบคุมสัดส่วนการถือหุ้นของ BG ให้ดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>ก. นับแต่วันที่ทำสัญญาเงินกู้ขึ้นจนถึงวันก่อนวันที่ถือได้ว่าการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนเป็นครั้งแรกเป็นอันเสร็จสิ้นจะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท</li> <li>ข. นับแต่วันถัดจากวันที่ใน ก. เป็นต้นไป จะต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท</li> </ul> </li> <li>- หนังสือรับรอง (Letter of Comfort) ของ BG สำหรับการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท รวมถึงการสนับสนุนเงินทุน และ/หรือ เงินกู้ ให้แก่บริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัท จะมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับใช้ในการประกอบธุรกิจ และการจ่ายชำระหนี้ที่ถึงกำหนดชำระ</li> </ul>