

11. รายการระหว่างกัน

11.1 ก รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทฯกับบริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด ("PNI") ในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
บริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด ("PNI")	- กลุ่ม PNI ซึ่งรวมถึง PNI (ถือหุ้นของ บริษัทฯทั้งสิ้น 576,120 หุ้น) สมาชิกตระกูลนิโนมิยะซึ่งเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้งบริษัทฯ และ PNI รวมถึงผู้บริหารและพนักงานบาง ท่านของ PNI ซึ่งในปัจจุบันทำงานและ พำนักอาศัยอยู่ในประเทศญี่ปุ่น ถือหุ้นของ บริษัทฯรวมจำนวนทั้งสิ้น 4,380,780 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 30.42 ของทุนที่ชำระแล้ว ของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 - มีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน คือ นายโทชิชิ นิโนมิยะ ซึ่งถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งสิ้น 2,208,660 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.34 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 และถือหุ้นของ PNI ทั้งสิ้น 36,788 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 82.74 ของ ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของ PNI ณ วัน เดียวกัน - มีกรรมบางท่านร่วมกัน คือ นายโทชิชิ นิโนมิยะ	บริษัทฯขายสินค้าประเภทชิ้นส่วนพลาสติกที่ใช้ในการผลิตเครื่องโทรสาร เครื่องพิมพ์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าอื่นๆให้แก่ PNI	11.16 ล้านบาท (มียอดลูกหนี้การค้าค้าง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.40 ล้านบาท)	5.43 ล้านบาท (มียอดลูกหนี้การค้าค้าง ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.25 ล้านบาท)	บริษัทฯขายสินค้าให้แก่ PNI ในราคาตลาดซึ่งเมื่อบวกค่าขนส่งสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่น จึงทำให้ราคาสินค้าที่บริษัทฯขายให้แก่ PNI ค่อนข้างจะสูงกว่าราคาสินค้าที่บริษัทฯขายให้แก่ลูกค้าที่ไม่ใช่บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน อนึ่งสินค้าที่บริษัทฯจำหน่ายให้แก่ PNI จะถูกนำไปประกอบเพิ่มเติมเพื่อขายต่อให้แก่ลูกค้าของ PNI ในประเทศญี่ปุ่นต่อไป สำหรับระยะเวลาการให้สินเชื่อ (Credit Term) ซึ่งบริษัทฯให้แก่ PNI นาน 90 วัน นับจากวันที่ออกไปเรียกเก็บเงิน (Invoice Date) ซึ่งแตกต่างจากระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าภายนอก ซึ่งนาน 30-60 วัน นับจากวันสุดท้ายของเดือนที่สินค้าส่งถึงลูกค้า ทางผู้บริหารของบริษัทฯ มีนโยบายที่จะปรับระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ PNI ให้เหมือนกับที่ให้แก่ลูกค้าภายนอกทั่วไป นั่นคือภายใน 30 วันนับจากวันสุดท้ายของเดือนที่สินค้าส่งถึง PNI ที่ประเทศญี่ปุ่น โดยให้นโยบายดังกล่าวมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2547 เป็นต้นไป

รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทฯกับบริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัดในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ต่อ)

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547(ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
บริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด (“PNI”)	ดังที่แสดงไว้ในตารางในหน้าที่ 2.11.1	บริษัทฯซื้อวัตถุดิบประเภทสปริงและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์จาก PNI	2.83 ล้านบาท (มียอดเจ้าหนี้การค้าค้าง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.25 ล้านบาท)	2.36 ล้านบาท (มียอดเจ้าหนี้การค้าค้าง ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.42 ล้านบาท)	จากการตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ พบว่าราคาของสปริงและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่บริษัทฯซื้อจาก PNI ค่อนข้างจะสูงกว่าราคาตลาดของสินค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันที่สามารถจัดซื้อได้จากแหล่งอื่น อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการตรวจสอบเห็นว่าการสั่งซื้อดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากบริษัทฯจะสั่งซื้อจาก PNI เฉพาะสินค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้โดยเร่งด่วน และไม่สามารถหาได้จากแหล่งผลิตในประเทศ เท่านั้น ซึ่งหากบริษัทฯสั่งซื้อสินค้าดังกล่าวจากแหล่งภายนอก ก็อาจจะได้รับสินค้าล่าช้าและไม่สามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ทันตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้มูลค่าการสั่งซื้อสินค้าประเภทสปริงและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์จาก PNI ก็มีได้มีนัยสำคัญ โดยในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 มูลค่าการสั่งซื้อจาก PNI คิดเป็นร้อยละ 2.0 ของมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบรวมของบริษัทฯเท่านั้น

รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทฯกับบริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัดในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ต่อ)

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
บริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด (“PNI”)	ดังที่แสดงไว้ในตารางในหน้า 2.11.1	บริษัทฯซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์จาก PNI	12.67 ล้านบาท (มียอดเจ้าหนี้ค่าซื้ออุปกรณ์และอื่นๆ คงค้าง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.87 ล้านบาท)	23.99 ล้านบาท (มียอดเจ้าหนี้ค่าซื้ออุปกรณ์ ค่าบริการและอื่นๆคงค้าง ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 3.32 ล้านบาท)	จากการตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเปรียบเทียบราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่บริษัทฯซื้อจาก PNI กับราคาตลาดนั้น พบว่าการเปรียบเทียบไม่สามารถทำได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่บริษัทฯสั่งซื้อจาก PNI ไม่มีแหล่งผลิตในประเทศไทย แม้ว่าราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีลักษณะที่ใกล้เคียงกันซึ่งสามารถสั่งซื้อได้จากประเทศอื่นจะมีราคาถูกกว่าที่สั่งซื้อจาก PNI คณะกรรมการตรวจสอบก็ยังมีความเห็นว่าการซื้อดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากบริษัทฯจะสั่งซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์จาก PNI ในกรณีที่บริษัทฯไม่สามารถจัดหาเครื่องจักรและอุปกรณ์จากแหล่งภายในประเทศได้ และมีความจำเป็นต้องนำเครื่องจักรมาประกอบเพิ่มเติม ซึ่งในกรณีนี้ PNI จะจัดหาสินค้าจากผู้ขายและนำมาประกอบหรือดัดแปลงเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถใช้งานได้ตรงกับความต้องการของบริษัทฯ ก่อนจะจัดส่งสินค้าให้กับบริษัทฯต่อไป

รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทกับบริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัดในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ต่อ)

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
บริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด ("PNI")	ดังที่แสดงไว้ในตารางใน หน้า 2.11.1	บริษัทฯจ่ายค่าธรรมเนียมสิทธิ ค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและถ่ายทอดเทคโนโลยี และค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการตลาดให้แก่ PNI ตามสัญญาการใช้ลิขสิทธิ์ ความช่วยเหลือทางเทคนิคและที่ปรึกษาทางการตลาด (ดูรายละเอียดเกี่ยวกับสัญญาการใช้ลิขสิทธิ์ ความช่วยเหลือทางเทคนิคและที่ปรึกษาทางการตลาดในส่วนที่ 11.2)	15.28 ล้านบาท (มีค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและถ่ายทอดเทคโนโลยีจ่ายล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 5.25 ล้านบาท)	12.75 ล้านบาท (มีค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและถ่ายทอดเทคโนโลยีจ่ายล่วงหน้า ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 6.0 ล้านบาท)	(ดูรายละเอียดในส่วนที่ 11.2 และ 11.3.1 และ 11.3.2)
		บริษัทฯได้ขอกู้เงินในระยะสั้นจาก PNI ซึ่งเป็นเงินกู้ระยะสั้นแบบไม่มีหลักประกัน และมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.0 ต่อปี	(20 ล้านบาท) 7.19 ล้านบาท (เป็นยอดเงินที่กู้จาก PNI ทั้งหมดในระหว่างปี) การเคลื่อนไหวของรายการเงินกู้ในช่วงปี 2545/2546 (ยอดคงเหลือ ณ 1 พ.ย. 2545 0.15 ล้านบาท ยอดเพิ่มระหว่างงวด 7.19 ล้านบาท ยอดลดลงระหว่างงวด (7.34 ล้านบาท) ยอดคงเหลือปลายงวด 0 ล้านบาท) (บริษัทฯจ่ายดอกเบี้ยให้แก่ PNI ทั้งสิ้น 0.12 ล้านบาท ในช่วงปี 2545/2546 และไม่มีดอกเบี้ยเงินกู้ค้าง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546)	-	บริษัทฯกู้เงินจำนวนดังกล่าวจาก PNI เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าวบริษัทฯกำลังอยู่ในระหว่างการขออนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินในประเทศซึ่งต้องใช้เวลานานในการพิจารณาอนุมัติ ในการกู้ยืมเงินจาก PNI ดังกล่าวจาก บริษัทฯไม่จำเป็นต้องมีหลักประกัน และมีความคล่องตัวในการกู้ยืมเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้จ่ายเงินกู้ดังกล่าวทั้งจำนวนให้แก่ PNI เรียบร้อยแล้วในช่วงปี 2546

รายละเอียดรายการระหว่างกันของบริษัทกับกรรมการบริษัทในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ต่อ)

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
นายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ นายอาซึโนบุ โทกะ	นายโทอิจิ นิโนมียะ - ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการของทั้ง บริษัทฯ และ PNI และเป็นกรรมการของ TAPM - ถือหุ้นของบริษัทฯทั้งสิ้น 2,208,660 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.34 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 นายเคซึเคะ มะซึอุระ - ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและ กรรมการของบริษัทฯ และเป็นกรรมการของ TAPM - ถือหุ้นของบริษัทฯทั้งสิ้น 400,020 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.78 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 นายอาซึโนบุ โทกะ - ดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการและ กรรมการของบริษัทฯ และเป็นกรรมการของ TAPM - ถือหุ้นของบริษัทฯทั้งสิ้น 480,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 3.33 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัทฯ ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547	นายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ และนายอาซึโนบุ โทกะร่วมกันค้าประกันวงเงินเบิกเกินบัญชี และวงเงินสินเชื่ออื่นๆของบริษัทฯ เพื่อให้ได้ต้นทุนเงินทุนของบริษัทฯต่ำลง	ในช่วงปี 2545/2546 นายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ และนายอาซึโนบุ โทกะได้ร่วมค้าประกันเงินเบิกเกินบัญชี และเงินกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงินรวมทั้งสิ้น 3 วง โดยยอดคงเหลือของรายการเงินเบิกเกินบัญชี และเงินกู้ทั้งระยะสั้นและระยะยาวซึ่งค้าประกันโดยกรรมการบริษัท ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 มีดังต่อไปนี้ - เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน 50.02 ล้านบาท - เงินกู้ยืมระยะยาว 18.78 ล้านบาท	ในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 นายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ และนายอาซึโนบุ โทกะ ได้ร่วมค้าประกันเงินเบิกเกินบัญชี และเงินกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นอีก 2 วง โดยยอดคงเหลือของรายการเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวซึ่งค้าประกันโดยกรรมการบริษัท ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 มีดังต่อไปนี้ - เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันการเงิน 69.84 ล้านบาท - เงินกู้ยืมระยะยาว 136.02 ล้านบาท	คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่ารายการที่กรรมการบริษัททั้ง 3 ท่านได้เข้าร่วมค้าประกันเงินกู้และตัวสัญญาใช้เงินของบริษัทฯมีความสมเหตุสมผล เนื่องจากทำให้บริษัทฯได้รับประโยชน์จากการที่บริษัทฯสามารถจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ขยายกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการใช้ชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมของลูกค้านานาชาติที่เพิ่มมากขึ้นในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา การเข้าร่วมค้าประกันเงินกู้ประเภทต่างๆของบริษัทฯโดยกรรมการทั้ง 3 ท่านทำให้บริษัทฯสามารถขอเจรจากับสถาบันการเงินที่ปล่อยเงินกู้เพื่อให้ได้อัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขในการชำระเงินที่ดีและเหมาะสมกับทางบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยให้กระแสเงินสดและอัตรากำไรของบริษัทฯอยู่ในระดับที่ดี และไม่ได้นำไปเกิดภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆเพิ่มเติมกับทางบริษัทฯแต่อย่างใด

11.1 ข รายละเอียดรายการระหว่างของบริษัท ทาปาโก้ โมลด์ จำกัด ("TAPM") กับ PNI ในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
บริษัท พาร์ทเนอร์ อินดัสทรี จำกัด ("PNI")	ความสัมพันธ์ระหว่าง PNI กับ TAPM - มีกรรมการบางท่านร่วมกัน คือ นายโทจิ นิโนมิยะ - PNI ถือหุ้นของ TAPM โดยทางอ้อม โดยถือผ่านทางบริษัทฯ อีกทอดหนึ่ง ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับ TAPM - TAPM เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่จำนวนทั้งสิ้น 4.74 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 94.80 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ของบริษัทดังกล่าว - มีกรรมการร่วมกัน คือ นายโทจิ นิโนมิยะ นายเคชิ เคะ มะซึอุระ นายอาชิโนบุ โทกะ นายคาซึคาตะ อาโอโนะ นายโสฬส ตั้งโนธรรม และนายคาซึโนริ คาง - มีผู้ถือหุ้นบางท่านร่วมกัน คือ นายโทจิ นิโนมิยะ นายเคชิเคะ มะซึอุระ นายอาชิโนบุ โทกะ นายคาซึคาตะ อาโอโนะ นายโสฬส ตั้งโนธรรม และนายคาซึโนริ คาง	TAPM ขายสินค้าประเภทแม่พิมพ์ฉีดขึ้นรูปพลาสติกให้แก่ PNI	2.51 ล้านบาท (โดยมียอดลูกหนี้การค้าค้าง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.46 ล้านบาท)	7.87 ล้านบาท (โดยมียอดลูกหนี้การค้าค้าง ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 3.75 ล้านบาท)	TAPM ได้รับการจัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินการผลิตและจำหน่ายแม่พิมพ์ฉีดขึ้นรูปพลาสติก รวมถึงให้บริการซ่อมและปรับปรุงแม่พิมพ์แก่บริษัทในกลุ่มและบริษัทภายนอก ซึ่งจากการตรวจสอบพบว่า TAPM มีนโยบายในการตั้งราคาของสินค้าที่ขายให้แก่ PNI โดยใช้ราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม ซึ่งอยู่ในอัตราเดียวกับลูกค้ารายอื่นๆ ทำให้เป็นการทำรายการที่ TAPM และ PNI ได้ประโยชน์ร่วมกัน สำหรับระยะเวลาการให้สินเชื่อ (Credit Term) ซึ่ง TAPM ให้แก่ PNI นาน 90 วัน นับจากวันที่ออกใบเรียกเก็บเงิน ซึ่งแตกต่างจากระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าภายนอกซึ่งนาน 30 วัน นับจากวันสุดท้ายของเดือนที่ตัวอย่างชิ้นงานซึ่งฉีดขึ้นรูปโดยแม่พิมพ์ถูกส่งถึงลูกค้า และลูกค้าตกลงยอมรับตัวอย่างชิ้นงาน ทางผู้บริหารของ TAPM มีนโยบายที่จะปรับระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ PNI ให้เหมือนกับลูกค้ารายอื่นๆ กล่าวคือระยะเวลาการให้สินเชื่อแก่ PNI จะเป็น 30 วันนับจากวันสุดท้ายของเดือนที่ตัวอย่างชิ้นงานที่ฉีดขึ้นรูปโดยแม่พิมพ์ที่ PNI สั่งให้ TAPM ดำเนินการผลิตถูกส่งถึง PNI ที่ญี่ปุ่น และ PNI ตกลงยอมรับในคุณภาพของตัวอย่างชิ้นงานนั้นๆ โดยให้นโยบายดังกล่าวมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2547 เป็นต้นไป
		TAPM ซื้อวัสดุสิ้นเปลืองจาก PNI	0.37 ล้านบาท (มียอดเจ้าหนี้การค้าค้างเหลือ ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนทั้งสิ้น 0.28 ล้านบาท)	-	

11.1 ค รายละเอียดรายการระหว่างของ TAPM กับบริษัท อาซากะ คานากาตะ จำกัด (“ASAKA”) ในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ
บริษัท อาซากะ คานากาตะ จำกัด (“ASAKA”)	- ASAKA ถือหุ้นของ TAPM เป็นจำนวนทั้งสิ้น 250,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของ TAPM	TAPM จ่ายค่าธรรมเนียมตามสัญญาการใช้สิทธิด้านวิศวกรรมให้กับ ASAKA	4.93 ล้านบาท (โดยมีค่าธรรมเนียมจ่ายล่วงหน้า ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.27 ล้านบาท)	3.60 ล้านบาท	การรับคำปรึกษาและความช่วยเหลือทางเทคนิคเกี่ยวกับการผลิตแม่พิมพ์จาก ASAKA มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล เนื่องจาก TAPM เพิ่งเริ่มจัดตั้งขึ้นในปลายปี 2545 และในช่วง 5 ปีแรกของการดำเนินงาน TAPM จำเป็นต้องพึ่งพาความช่วยเหลือทางเทคนิค การให้การฝึกอบรมทางด้านเทคนิคในการผลิตแม่พิมพ์งาน การแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการผลิต และการให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิคแก่ลูกค้า เพื่อให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีความต่อเนื่อง โดยที่ ASAKA เป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตและการให้บริการเกี่ยวกับแม่พิมพ์มาเป็นเวลานาน ทั้งนี้ในการคิดค่าธรรมเนียม ASAKA จะคิดจากค่าตอบแทนรวมกับค่าสวัสดิการซึ่งจ่ายให้แก่พนักงานของตนในญี่ปุ่น ถ้าพนักงานดังกล่าวให้บริการประเภทเดียวกันกับบริษัทอื่นๆ เนื่องจากสัญญาการใช้สิทธิด้านวิศวกรรมซึ่ง TAPM ทำกับ ASAKA จะสิ้นสุดลง ณ สิ้นปีนี้ คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบจะดำเนินการพิจารณาความเหมาะสมของเงื่อนไขในสัญญา และอัตราค่าธรรมเนียมซึ่ง TAPM ต้องจ่ายให้ ASAKA เพื่อให้มั่นใจว่า TAPM จะได้รับประโยชน์สูงสุดจากการทำสัญญาดังกล่าว หมายเหตุ: รายละเอียดเกี่ยวกับสัญญาการใช้สิทธิด้านวิศวกรรมซึ่ง TAPM ทำกับ ASAKA ได้แสดงไว้ในส่วนที่ 11.4

รายละเอียดรายการระหว่างกันของ TAPM กับกรรมการบริษัทในช่วงปี 2545/2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ต่อ)

บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	ความสัมพันธ์	ลักษณะของรายการ	มูลค่าของรายการในช่วงปี 2545/2546 (ล้านบาท)	มูลค่าของรายการในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 (ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการตรวจสอบ
นายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ นายอาซึโนบุ โทกะ	นายโทอิจิ นิโนมียะ - ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการของทั้ง บริษัทฯ และ PNI และเป็นกรรมการของ TAPM - ถือหุ้นของ TAPM ทั้งสิ้น 4,000 หุ้น คิดเป็น ร้อยละ 0.08 ของทุนที่ชำระแล้วของ TAPM ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 นายเคซึเคะ มะซึอุระ - ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการและ กรรมการของบริษัทฯ และเป็นกรรมการของ TAPM - ถือหุ้นของ TAPM ทั้งสิ้น 1,000 หุ้น คิดเป็น ร้อยละ 0.02 ของทุนที่ชำระแล้วของ TAPM ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547 นายอาซึโนบุ โทกะ - ดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการและ กรรมการของบริษัทฯ และเป็นกรรมการของ TAPM - ถือหุ้นของบริษัทฯ ทั้งสิ้น 1,000 หุ้น คิดเป็น ร้อยละ 0.02 ของทุนที่ชำระแล้วของ TAPM ณ วันที่ 1 พฤษภาคม 2547	นายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ และนายอาซึโนบุ โทกะร่วมกันค้าประกันวงเงินเบิกเกินบัญชี และวงเงินสินเชื่ออื่นๆของ TAPM	ในระหว่างไตรมาสที่ 3 ของปี 2546 TAPM ได้รับเงินกู้ยืมจากธนาคารเป็น จำนวนเงิน 14 ล้านบาท เงินกู้ยืมนี้ค้าประกันโดยหนังสือค้ำประกันของ บริษัทฯและนายโทอิจิ นิโนมียะ นายเคซึเคะ มะซึอุระ และนายอาซึโนบุ โทกะ และโดยการจดจำนองเครื่องจักรและ อุปกรณ์ของ TAPM โดย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2546 ยอดคงเหลือของเงินกู้ดังกล่าวมีจำนวน 12.93 ล้านบาท	ในช่วง 9 เดือนแรกของช่วงปี 2546/2547 TAPM ได้กู้เงินเพิ่มเติม จากสถาบันการเงิน บริษัทฯได้ออก หนังสือค้ำประกันเงินกู้ดังกล่าว พร้อมกับการที่กรรมการบริษัททั้ง 3 ท่านได้ ร่วมค้าประกันเงินกู้จำนวนดังกล่าว เช่นกัน โดย ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2547 TAPM มียอดเงินกู้คงเหลือทั้งสิ้น 28.93 ล้านบาท	คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการที่กรรมการบริษัททั้ง 3 ท่านได้เข้าร่วมค้าประกันเงินกู้ของ TAPM มีความสมเหตุสมผล เนื่องจากทำให้ TAPM สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ ขยายกำลังการผลิตได้เพื่อตอบสนองความต้องการใช้แม่พิมพ์ ชิดขึ้นรูปพลาสติกของลูกค้ารายต่างๆที่เพิ่มมากขึ้นในช่วง ปีที่ผ่านมา การเข้าร่วมค้าประกันเงินกู้ของ TAPM โดยกรรมการทั้ง 3 ท่าน ทำให้ TAPM สามารถขอเจรจากับสถาบันการเงินที่ปล่อยเงินกู้ เพื่อให้ได้อัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขในการชำระเงินที่ดีและ เหมาะสมกับทาง TAPM ซึ่งจะช่วยให้กระแสเงินสดของ TAPM อยู่ในระดับที่ดีขึ้น และไม่ได้ออกให้เกิดภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมกับ ทาง TAPM แต่อย่างใด

11.2 สรุปสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิ ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและให้คำปรึกษาด้านการตลาดเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนพลาสติกในงานวิศวกรรม

ชื่อสัญญาทางธุรกิจ	สัญญาการใช้สิทธิ ให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและที่ปรึกษาทางการตลาด	
คู่สัญญา	บริษัท	เป็นผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิบัตร และสิทธิอื่นใดของ PNI เพื่อที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนพลาสติกในงานวิศวกรรม รวมทั้งบริษัทจะได้รับความช่วยเหลือด้านเทคนิคและด้านการตลาดสำหรับการผลิตและการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
	PNI	เป็นผู้อนุญาตให้บริษัทใช้สิทธิบัตร และสิทธิอื่นใดของ PNI ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนพลาสติกในงานวิศวกรรม และเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือบริษัทในด้านเทคนิค และด้านการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
ระยะเวลาที่สัญญาจะมีผลใช้บังคับ	1 สิงหาคม พ.ศ. 2546-31 กรกฎาคม 2551	
อายุสัญญา	5 ปี โดยจะได้รับการต่ออายุสัญญาโดยอัตโนมัติเมื่อครบกำหนด 5 ปี เรื่อยไปอีกคราวละ 5 ปี - ให้สิทธิบริษัทในการบอกเลิกสัญญาก่อนที่จะมีการต่ออายุสัญญา โดยอัตโนมัติหลังครบ 5 ปีใด ๆ โดยบริษัทจะต้องแจ้งถึงการบอก เลิก สัญญา ดังกล่าวล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรต่อ PNI 30 วัน ก่อนที่สัญญา 5 ปี เดิมใด ๆ จะหมดอายุ - สิทธิของบริษัทในการบอกเลิกสัญญาก่อนที่จะมีการต่ออายุสัญญา โดยอัตโนมัติหลังครบ 5 ปีใด ๆ ตามที่กล่าวในข้อ 2. ข้างต้นนั้น บริษัท สามารถบอกเลิกสัญญาไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนของ สัญญาก็ได้ - นอกจากสิทธิในการบอกเลิกสัญญาก่อนที่จะมีการต่ออายุสัญญา โดยอัตโนมัติตามที่กล่าวในข้อ 2. และ 3. ข้างต้นแล้ว บริษัทยังมี สิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาเมื่อใดก็ได้ในช่วงอายุสัญญา 5 ปีใด ๆ ด้วย การแจ้งถึงการบอกเลิกล่วงหน้า 30 วัน ไปยัง PNI โดยไม่จำเป็นต้องแจ้ง ถึงสาเหตุของการบอกเลิก อย่างไรก็ดีตามบริษัทจะไม่มีสิทธิบอกเลิก สัญญาก่อนครบอายุ 5 ปี สำหรับในช่วง 5 ปีแรกของอายุสัญญา	
สาระสำคัญของสัญญา	PNI อนุญาตให้บริษัทแต่เพียงผู้เดียวเป็นผู้มีสิทธิใช้สิทธิบัตรและ สิทธิอื่นใดของ PNI ที่บริษัทจำเป็นต้องใช้เพื่อที่บริษัทจะสามารถ ดำเนินการ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วน พ ล า ส ต ิ ก ใน ง า น	

วิศวกรรมได้ ทั้งนี้ไม่ว่าผลิตภัณฑ์ที่จะผลิตและ จำหน่ายโดยบริษัทฯ นั้นจะมีสิ่งประดิษฐ์ที่เป็นสิทธิบัตรและไม่เป็น สิทธิบัตรของ PNI รวมอยู่ด้วย หรือไม่ก็ตาม นอกจากนี้ PNI ก็ได้ให้ สิทธิแก่บริษัทฯ สำหรับการที่ บริษัทฯจะอนุญาตให้บุคคลอื่นได้ใช้ สิทธิบัตรและสิทธิอื่นใดของ PNI ดังกล่าว ด้วย (Sublicensing)

ข้อจำกัดสำหรับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวของบริษัทฯ

สิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯที่กล่าว ข้างต้น มีข้อยกเว้น 2 ประการคือ:

- ก) สิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีสิทธิบัตร ของบริษัทฯ โดย PNI จะไม่มีสิทธิในการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดังกล่าว ยกเว้นในกรณีที่ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับชิ้นส่วนสปริง บางประเภท อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ PNI ผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง กับชิ้นส่วนสปริงดังกล่าว PNI จะไม่มีสิทธิ์ขายผลิตภัณฑ์นั้นๆให้แก่ บุคคลใดๆในประเทศไทย
- ข) ในกรณีที่บริษัทฯจะขายผลิตภัณฑ์ที่ตนผลิตให้แก่บุคคลใด ๆ ใน ประเทศญี่ปุ่นที่มีได้เป็นลูกค้าที่ PNI แนะนำให้หรือจัดหา มา บริษัทฯ ต้องได้รับความเห็นชอบจาก PNI ก่อน

นอกจากนี้ เมื่อใดก็ตามที่ PNI มีการวิจัยและพัฒนาสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ๆ ไม่ ว่าจะเป็นสิ่งประดิษฐ์ที่ได้มีการขอหรือได้รับสิทธิบัตรแล้วหรือไม่ก็ตาม PNI จะต้องเสนอให้สิทธิแก่บริษัทฯเป็นรายแรก เพื่อให้บริษัทฯพิจารณาว่า บริษัทฯ จะรับเป็นผู้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิสำหรับสิทธิบัตรใหม่หรือสิทธิอื่นใด นั้นแต่เพียงผู้เดียวหรือไม่ ในราคาค่าตอบแทนตามแต่ที่จะได้มีการตกลง ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย ถ้าไม่สามารถตกลงกันได้ภายใน 30 วันนับจากที่ PNI เสนอให้แก่บริษัทฯ PNI จึงจะมีสิทธินำไปเสนอให้สิทธิแก่บุคคลอื่นใดได้ ทั้งนี้ราคาค่าตอบแทนการอนุญาตให้ใช้สิทธิรวมทั้งเงื่อนไขอื่นใดที่ PNI จะ อนุญาตให้บุคคลอื่นใช้นั้นจะต้องไม่ดีกว่าที่ PNI ได้เสนอให้แก่บริษัทฯ

- 2. PNI จะให้ความช่วยเหลือและถ่ายทอดความรู้ความชำนาญด้านเทคนิคใด ๆ แก่บริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนพลาสติกในงาน วิศวกรรมได้อย่างสะดวก และเพื่อให้บริษัทฯสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ เป็นอย่างดี รวมทั้งให้ความช่วยเหลือในการแก้ปัญหาทางด้านการผลิตและ การออกแบบเพื่อให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ สัญญาจะระบุ

ให้มีการส่งคนมาฝึกอบรมให้แก่พนักงานของบริษัทฯ เพื่อให้มีความรู้ ความชำนาญทางด้านการออกแบบด้านวิศวกรรมและการผลิต เพื่อให้สามารถดำเนินการดังกล่าวได้ด้วยตนเองในอนาคต

3. PNI จะให้ความช่วยเหลือด้านการตลาด เช่น แนะนำลูกค้าและส่งคำสั่งซื้อของลูกค้าซึ่งมีฐานการผลิตอยู่ทั้งในและนอกประเทศไทยให้แก่บริษัทฯ

ค่าธรรมเนียม

1. **ค่าสิทธิ** : จำนวนร้อยละ 2 ของราคาขายของผลิตภัณฑ์ที่ใช้สิทธิบัตรในการผลิตและที่เก็บเงินได้แล้ว โดยจะชำระเป็นรายไตรมาส
2. **ค่าความช่วยเหลือด้านเทคนิคและถ่ายทอดเทคโนโลยี** : จำนวน 7 ล้านบาทสำหรับปีแรก (1 ส.ค. 2546 – 31 ก.ค. 2547) และ 6 ล้านบาทต่อปีสำหรับปีต่อไป โดยจะชำระล่วงหน้าเป็นรายปี ทุกๆวันที่ 1 สิงหาคมของทุกปี
3. **ค่าความช่วยเหลือด้านการตลาด** : จำนวนร้อยละ 3 ของราคาขายสุทธิ (ไม่รวมค่าขนส่งและภาษีอากรใดๆ) ของผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมที่บริษัทฯขายให้แก่ลูกค้าใดๆ ที่ไม่ใช่ PNI และที่เก็บเงินได้แล้ว โดยจะชำระเป็นรายไตรมาส

เงื่อนไขการไม่แข่งขัน ทางการค้า

1. PNI ตกลงที่จะไม่เป็นเจ้าของ ดำเนินงาน จัดการ หรือให้เช่าธุรกิจแก่บุคคลใด ๆ หรือให้สิทธิแก่บุคคลใด ๆ หรือเป็นตัวแทนบุคคลใด ๆ ที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับธุรกิจของบริษัท ไม่ว่าจะในประเทศไทยเองหรือในประเทศอื่นๆ
2. PNI ต้องดูแลให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ และผู้บริหารของ PNI ปฏิบัติตามข้อตกลงในเรื่องการไม่แข่งขันทางการค้ากับบริษัท ตามที่กล่าวข้างต้นด้วย
3. PNI จะไม่ดำเนินการใด ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อในแง่ลบกับยอดขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท และไม่ว่ากรณีใด ๆ PNI จะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ใด ๆ ของ PNI ในประเทศไทย
4. PNI ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการและผู้บริหารของ PNI สามารถดำเนินการอันจะก่อให้เกิดประโยชน์ หรือให้ความช่วยเหลือแก่ TAPM และบริษัทย่อยของบริษัทหรือ TAPM ที่จะจัดตั้งขึ้นในอนาคต ไม่ว่าบริษัทที่จัดตั้งขึ้นใหม่จะอยู่ในประเทศไทยหรือในประเทศอื่นๆทั่วโลก

- การยกเลิกและแก้ไขเงื่อนไขในสัญญา**
- 1) ทั้งบริษัทและ PNI มีสิทธิ์ที่จะยกเลิกบางส่วนหรือทั้งหมดของสัญญา ก่อนที่สัญญาจะหมดอายุในวันที่ 31 กรกฎาคม 2551 ในกรณีที่อีกฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญา และฝ่ายที่ปฏิบัติผิดเงื่อนไข ไม่สามารถ แก้ไขสาเหตุของการผิดเงื่อนไขได้ภายใน 30 วัน นับจากวันที่อีกฝ่ายหนึ่งแจ้งให้ฝ่ายที่ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาทราบเป็นลายลักษณ์อักษร
 - 2) สำหรับการแก้ไขเงื่อนไขบางประการในสัญญา ฝ่ายที่ต้องการแก้ไขเงื่อนไขต้องแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน และเงื่อนไขที่ได้รับการแก้ไขต้องได้รับความเห็นชอบจากทั้งบริษัทและ PNI ก่อนที่จะมีผลบังคับใช้

11.3.1 ความจำเป็นในการทำสัญญาให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและให้คำปรึกษาด้านการตลาดและการให้สิทธิ

การดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรม (Engineering Plastic Parts) ให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องเสียงรถยนต์ชั้นนำจากญี่ปุ่นให้ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องได้รับความเชื่อถือและความไว้วางใจในคุณภาพสินค้าและการให้บริการจากลูกค้าเหล่านี้ซึ่งจะมีความเข้มงวดในการคัดเลือกคู่ค้าของตนเพื่อให้ผู้ผลิตชั้นนำเหล่านี้จะสามารถรักษามาตรฐานคุณภาพของสินค้าและความเชื่อถือของลูกค้าในสินค้าของตนได้อย่างต่อเนื่อง

ในระยะยาว บริษัทฯได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าทำสัญญาให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและให้คำปรึกษาด้านการตลาดกับ PNI เนื่องจาก PNI เป็นบริษัทที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจออกแบบ ผลิต จัดจำหน่าย และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องเสียงรถยนต์มานานกว่า 25 ปี และมีความสัมพันธ์ทางด้านการค้าที่ดีมาอย่างยาวนานและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำของโลกจากประเทศญี่ปุ่น ตลอดจนมีฝ่ายวิจัยและพัฒนาเทคนิคในการผลิตให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้เป็นอย่างดี ดังนั้น การได้รับการแนะนำทางด้านการตลาด เทคโนโลยีในการผลิต และการออกแบบผลิตภัณฑ์จาก PNI โดยมีขอบเขตการให้บริการดังที่จะกล่าวต่อไป จะช่วยให้บริษัทฯสามารถดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและเติบโตได้ตามเป้าหมาย

- **ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคในการผลิต**

PNI ได้จัดส่งผู้เชี่ยวชาญจากญี่ปุ่นเพื่อให้คำแนะนำและการอบรมเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย และการบริหารระบบการผลิตที่มีประสิทธิภาพ เช่น การวางแผนผลิตภัณฑ์ การควบคุมเครื่องจักรในการผลิต การตรวจสอบคุณภาพทั้งของกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ภายในโรงงาน และการถ่ายทอดเทคนิคการผลิตให้กับช่างเทคนิคชาวไทย ในลักษณะ on the job training และจัดทำคู่มือการผลิต นอกจากนี้ PNI ยังทำหน้าที่เข้าร่วมหารือทางด้านเทคนิคกับลูกค้า เพื่อนำไปสู่รูปแบบการผลิต รวมถึงการให้คำแนะนำทางด้านการวางแผนและจัดตั้งกระบวนการผลิต การให้คำแนะนำและจัดหาเครื่องจักร และวัตถุดิบที่เหมาะสมกับกระบวนการผลิต และการดูแลรักษา และซ่อมบำรุงเครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิต และการแก้ไขปัญหาทางการผลิตที่เกิดขึ้น

- **ความช่วยเหลือทางการตลาด**

PNI จะให้ความช่วยเหลือแก่บริษัทฯในด้านการจัดหาคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ารายใหญ่ โดยที่ PNI จะช่วยในการติดต่อกับบริษัทแม่ในญี่ปุ่นของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ที่มีฐานการผลิตอยู่ในประเทศไทย และอาศัยความสัมพันธ์ทางด้านการค้าที่ดี และมีมาอย่างยาวนานเพื่อชักจูงใจให้บริษัทเหล่านั้นเข้ามาสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทฯ เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯยังได้รับการสนับสนุนข้อมูลทางการตลาดจาก PNI อย่างสม่ำเสมออันจะเป็นประโยชน์ในการได้รับยอดคำสั่งซื้อจากลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ ตลอดจนบริษัทฯยังได้รับประโยชน์จากการเป็นบริษัทในเครือของ PNI ในการเข้าติดต่อและแนะนำบริษัทแก่ลูกค้าผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่รายใหม่ๆ เพื่อทำการเสนอขายสินค้าและบริการแก่ลูกค้า โดยที่ลูกค้าจะมีความเชื่อถือในมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการของ PNI ทำให้บริษัทฯสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าชั้นนำ และได้รับยอดคำสั่งซื้อได้ง่ายขึ้น ดังนั้น การที่บริษัทฯ ได้รับความช่วยเหลือทางการตลาดในลักษณะที่กล่าวมา ทำให้บริษัทฯสามารถสร้างยอดขายที่เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งเป็นการสร้าง

ฐานความสัมพันธ์ทางการค้าที่ดีกับลูกค้า และสร้างความเชื่อถือแก่ลูกค้าในตัวบริษัทเองเพื่อให้บริษัทมีการเจริญเติบโตทางธุรกิจอย่างมั่นคงต่อไป

- **การให้สิทธิแก่บริษัท**

ตามสัญญาการให้สิทธิซึ่งบริษัททำกับ PNI เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2546 PNI จะให้สิทธิแก่บริษัทแต่เพียงผู้เดียว พร้อมทั้งให้สิทธิในการให้สิทธิต่อไปในการที่จะผลิต ใช้ และขายสินค้าตามที่ระบุในสัญญาได้ทั่วโลก โดยที่ PNI ตกลงที่จะไม่เป็นเจ้าของ ดำเนินงาน จัดการ หรือให้เข้าธุรกิจแก่บุคคลใด ๆ หรือให้สิทธิแก่บุคคลใด ๆ หรือเป็นตัวแทนบุคคลใด ๆ ที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกันกับธุรกิจของบริษัทฯ ในขณะเดียวกัน PNI จะดูแลให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ และผู้บริหารของ PNI ปฏิบัติตามข้อตกลงในเรื่องการไม่แข่งขันทางการค้ากับบริษัท ตามที่กล่าวข้างต้น นอกจากนี้ PNI จะไม่ดำเนินการใด ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อในแง่ลบกับยอดขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และไม่ว่ากรณีใด ๆ PNI จะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ใด ๆ ของ PNI ในประเทศไทย

11.3.2 ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความสมเหตุสมผลของอัตราค่าธรรมเนียมตามสัญญา โดยเปรียบเทียบกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีการทำสัญญาในลักษณะที่ใกล้เคียงกันพบว่า

- ค่าธรรมเนียมการใช้สิทธิของบริษัทซึ่งในสัญญาระบุว่าเป็น 2% ของราคาขายของผลิตภัณฑ์ที่ใช้สิทธิบัตรในการผลิตและที่เก็บเงินได้แล้ว เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับบริษัทจดทะเบียนซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกันซึ่งจ่ายค่าสิทธิบัตรคิดเป็นประมาณร้อยละ 1-1.5 ของยอดขายรวม ไม่สามารถเปรียบเทียบกันได้อย่างชัดเจน เนื่องจากฐานในการคิดค่าธรรมเนียมสิทธิที่ไม่สามารถเปรียบเทียบกันได้อย่างชัดเจน รวมทั้งขอบเขตของการให้บริการและเงื่อนไขในสัญญาการให้สิทธิซึ่งบริษัททำกับ PNI แตกต่างจากขอบเขตของการให้บริการและเงื่อนไขในสัญญาซึ่งบริษัทจดทะเบียนที่นำมาเปรียบเทียบทำกับบริษัทที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม จากการตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบพบว่า รายได้จากการขายของบริษัทในช่วงปีที่ผ่านมาเพียงร้อยละ 10.5 มาจากผลิตภัณฑ์ที่มีสิทธิบัตร

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการทำสัญญาการใช้สิทธิดังกล่าว ซึ่งมีความชัดเจนและมีการจัดทำสัญญาที่ถูกต้องเป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้บริษัทได้รับประโยชน์ จากการที่บริษัทสามารถขายสินค้าที่มีลิขสิทธิ์ และยังสามารถทำกำไรหลังจากหักค่าธรรมเนียมการใช้สิทธิแล้ว ในอัตราที่ใกล้เคียงหรือสูงกว่าผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีสิทธิบัตร

- สำหรับค่าบริการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิคและการตลาดนั้นไม่สามารถเปรียบเทียบกับบริษัทจดทะเบียนที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันได้โดยตรง เนื่องจาก
 - ขอบเขตของการให้บริการของ PNI นั้นครอบคลุมมากกว่าการให้บริการของบริษัทจดทะเบียนที่นำมาเปรียบเทียบ กล่าวคือ นอกเหนือไปจากการฝึกอบรมแก่พนักงาน บริษัทจะได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิคและการพัฒนาทางการผลิต การออกแบบ

การเป็นที่ปรึกษาให้แก่ลูกค้าของบริษัทตามที่มีการร้องขอ รวมถึงยังได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆจาก PNI ซึ่งมีหน่วยงานวิจัยของตนเอง นอกจากนี้ PNI ยังมีส่วนสำคัญในการติดต่อและหาลูกค้าที่ PNI มีความสัมพันธ์ที่ดี เพื่อให้บริษัทได้รับคำสั่งซื้อในผลิตภัณฑ์รุ่นต่างๆ

- อัตราค่าธรรมเนียมดังกล่าวมีฐานการคิดที่ต่างกัน กล่าวคือบริษัทจดทะเบียนที่นำมาเปรียบเทียบได้รวมค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคและการตลาดเข้าด้วยกัน และคิดอัตราค่าธรรมเนียมอยู่ในช่วง 3%-5% ของยอดขายรวม ในขณะที่บริษัทได้ทำสัญญาจ่ายค่าความช่วยเหลือด้านการตลาดคิดเป็น 3% ของของราคาขายสุทธิซึ่งไม่รวมค่าขนส่งและภาษีอากรใดๆของผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมที่บริษัทฯ ขายให้แก่ลูกค้าใดๆ ที่ไม่ใช่ PNI ส่วนค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคนั้น PNI คิดค่าธรรมเนียมในจำนวน 7 ล้านบาทในปีแรก และ 6 ล้านบาทต่อปีในปีต่อมา ทั้งนี้ เมื่อคิดเทียบค่าธรรมเนียม 7 ล้านบาทกับประมาณการยอดขายของบริษัทในช่วงปี 2546/2547 พบว่าค่าธรรมเนียมสำหรับการให้บริการทางเทคนิคซึ่งบริษัทฯจ่ายให้ PNI จะเท่ากับ 2.8% ของประมาณการยอดขายของบริษัทในช่วงปี 2546/2547 ดังนั้น ค่าธรรมเนียมความช่วยเหลือทางการตลาดและทางเทคนิคนี้จะรวมกันเป็นอัตราประมาณ 5.8% ของยอดขายรวม ถึงแม้ว่าอัตราดังกล่าวจะสูงกว่าอัตราค่าธรรมเนียมประเภทเดียวของบริษัทจดทะเบียนที่นำมาเปรียบเทียบ แต่เมื่อยอดขายของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น อัตราค่าธรรมเนียมดังกล่าวคิดเป็นร้อยละของยอดขายสุทธิจะลดลง เนื่องจากค่าความช่วยเหลือทางเทคนิคเป็นอัตราคงที่ ไม่ได้คิดจากอัตราส่วนของยอดขาย

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการทำรายการดังกล่าวซึ่งมีการจัดทำสัญญาที่ถูกต้อง มีการระบุเงื่อนไขในการให้บริการ ตลอดจนอายุสัญญาที่ชัดเจน มีความจำเป็นต่อบริษัทและทำให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการเข้าทำสัญญาดังกล่าว ซึ่งจะเห็นได้จากการที่บริษัทสามารถสร้างธุรกิจที่เจริญเติบโต และมีการทำกำไรต่อเนื่อง คณะกรรมการตรวจสอบจะทำการสอบทานเงื่อนไขการให้บริการตามที่ระบุในสัญญาเป็นประจำทุกปี เพื่อให้มั่นใจว่าเงื่อนไขมีความเหมาะสม ดำเนินการติดตามให้มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขการให้บริการตามที่ระบุไว้ในสัญญาและทำการกำหนดเป้าหมายของการให้ความช่วยเหลือดังกล่าวในแต่ละปีเพื่อให้เหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร

11.3 สรุปสัญญาให้การศึกษาด้านวิศวกรรม

ชื่อสัญญาทางธุรกิจ

คู่สัญญา บริษัท ทาปาโก้ โมเดล จำกัด (“TAPM”)

บริษัท อาซากะ คานากาตะ จำกัด
 (“ASAKA”)

ระยะเวลาที่สัญญามีผลใช้บังคับ

อายุสัญญา

ขอบเขตของการให้บริการตามสัญญา

สัญญาให้การศึกษาด้านวิศวกรรม

ซึ่งจะรับความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคและการถ่ายทอด
ประสบการณ์ในด้านการออกแบบและผลิตแม่พิมพ์
สำหรับฉีดขึ้นรูปพลาสติกวิศวกรรม

ซึ่งจะถ่ายทอดความรู้ เทคนิคและประสบการณ์ในการ
ออกแบบและผลิตแม่พิมพ์ในระดับสากลให้กับ TAPM

1 มกราคม 2547-31 ธันวาคม 2547

1 ปี และสามารถต่ออายุได้อีกครั้งละ 1 ปี นาน 5 ปี

- 1) การให้คำปรึกษาและแนะนำการวางแผนแม่พิมพ์
- 2) การให้คำปรึกษาและแนะนำด้านการเลือกวัสดุ
เครื่องจักร เครื่องมือและอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการ
ผลิตแม่พิมพ์
- 3) การให้คำปรึกษาและแนะนำด้านกระบวนการผลิตแม่
พิมพ์
- 4) การให้การฝึกอบรมพนักงานในด้านเทคนิคและ
กระบวนการผลิต

อัตราค่าบริการ

อัตราค่าที่ปรึกษา 1,000,000 บาทต่อเดือน เป็นเวลา 1 ปี
ตั้งแต่ 1 มกราคม-31 ธันวาคม 2547

การเลิกสัญญา

- หากฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งจนเป็น
เหตุให้อีกฝ่ายหนึ่งได้รับความเสียหาย และฝ่ายที่ทำ
ผิดสัญญาไม่สามารถแก้ไขการผิดสัญญาดังกล่าวใน
30 วันนับแต่ได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจากฝ่าย
ที่เสียหาย ฝ่ายที่เสียหายสามารถบอกยกเลิกสัญญา
ได้

11.4 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติรายการระหว่างกัน

เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุนในกรณีที่มีการทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในอนาคต บริษัทฯ จะเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติรายการระหว่างกัน โดยต้องมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาดูแลให้รายการระหว่างกันเป็นไปอย่างสมเหตุสมผล ยุติธรรม และมีนโยบายในการกำหนดราคาที่เหมาะสม โดยกรรมการผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในรายการดังกล่าว

11.5 นโยบายหรือแนวโน้มในการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

โดยลักษณะของธุรกิจที่กลุ่มบริษัทซึ่งประกอบด้วยบริษัทฯ PNI และ TAPM ดำเนินการอยู่ รายการระหว่างกันยังอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต กลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายหลักร่วมกันว่ารายการระหว่างกันที่จะเกิดขึ้นในอนาคตต้องอยู่บนพื้นฐานของความจำเป็นและเป็นการดำเนินการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัท รวมทั้งต้องอยู่ในราคาที่ยุติธรรมที่สามารถอธิบายได้ ส่วนในทางปฏิบัตินั้น รายการระหว่างกันที่จะเกิดขึ้นในอนาคตนั้น คณะกรรมการบริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ โดยปฏิบัติให้เป็นไปตามมาตรฐานทางการบัญชีที่ได้รับการรับรองโดยทั่วไป

สำหรับรายการระหว่างกันประเภทต่างๆ ดังที่แสดงไว้ในตารางข้างล่างนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายร่วมกันดังต่อไปนี้

ประเภทรายการ	นโยบาย
รายการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างบริษัทภายในกลุ่มซึ่งประกอบด้วยบริษัทฯ PNI และ TAPM	ระบุเงื่อนไขในการทำรายการประเภทดังกล่าวให้เป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไปในราคาตลาดที่เหมาะสมและยุติธรรม มีความสมเหตุสมผลและสามารถตรวจสอบได้
การพิจารณาต่อสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิ ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและให้คำปรึกษาด้านการตลาด	จะดำเนินการให้การพิจารณาต่อสัญญาดังกล่าวต้องผ่านที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่สามารถออกเสียงเพื่อลงมติเกี่ยวกับการต่อสัญญาดังกล่าวได้ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาทบทวนความเหมาะสมของเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าวเป็นประจำทุกๆ 1 ปี และคณะกรรมการตรวจสอบจะดำเนินการติดตามให้มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขการให้บริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานทั้งในด้านเทคนิคการผลิตและการตลาด เพื่อลดการพึ่งพิงความช่วยเหลือจาก PNI ทั้งนี้ ผู้บริหารของบริษัทฯ มีเป้าหมาย

	ในระยะยาวที่จะให้บริษัทฯ พึ่งพิงตัวเองเป็นหลัก และจะพิจารณาต่อสัญญาความช่วยเหลือประเภทต่างๆ ที่ทำกับ PNI เฉพาะเท่าที่จำเป็น และทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์
การพิจารณาต่อสัญญาการให้ความช่วยเหลือทางด้านวิศวกรรมซึ่ง TAPM ทำกับ ASAKA	จะดำเนินการให้การพิจารณาต่อสัญญาดังกล่าวต้องผ่านที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของ TAPM และคณะกรรมการบริษัทของ TAPM จะพิจารณาทบทวนความเหมาะสมของเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าวเป็นประจำทุกๆ 1 ปี และดำเนินการติดตามให้มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามเงื่อนไขการให้บริการตามที่ระบุไว้ในสัญญา
การทำรายการกับกิจการที่มีกรรมการหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ถือหุ้น หรือเป็นกรรมการ	บริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมตลอดถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชี
การค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ และ TAPM โดยกรรมการบริษัท	การค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ และ TAPM โดยกรรมการ จะต้องผ่านและได้รับความเห็นชอบโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของแต่ละบริษัท โดยจำนวนกรรมการที่จะค้ำประกันเงินกู้ยืมในแต่ละรายการจะขึ้นอยู่กับขนาดของวงเงินกู้ยืม และเงื่อนไขในการค้ำประกันที่บริษัทฯ หรือ TAPM ทำกับสถาบันการเงิน โดยกรรมการที่จะเข้ามาค้ำประกันเงินกู้ยืมของบริษัทฯ หรือ TAPM ต้องเป็นกรรมการที่มีฐานะการเงินที่ดี และไม่เคยเป็นบุคคลล้มละลาย
การขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมหรือแม่พิมพ์สำหรับฉีดขึ้นรูปพลาสติก	ในการพิจารณาขยายกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจผลิตชิ้นส่วนพลาสติกวิศวกรรมหรือแม่พิมพ์สำหรับฉีดขึ้นรูปพลาสติกต่อไปในอนาคต กลุ่มบริษัทมีนโยบายที่จะให้ทางคณะกรรมการและคณะผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณาถึงความเป็นไปได้และความเหมาะสมของการขยายธุรกิจ และถ้าคณะกรรมการและคณะผู้บริหารของบริษัทฯ เห็นว่าการขยายธุรกิจมีความเหมาะสม ก็จะทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ลงทุนขยายธุรกิจเองทั้งหมด