

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท นักลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงอย่างรอบคอบทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงอื่นเพิ่มเติม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ อ้างอิงจากข้อมูลปัจจุบันและการคาดการณ์อนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญบางประการ อาจมีผลกระทบต่อมูลค่าหุ้นของบริษัทได้ และในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต เช่น คำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “มีแผนจะ” “ตั้งใจ” หรือ “ประมาณ” หรือข้อความอื่นในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งมีความไม่แน่นอน และผลที่จะเกิดขึ้นอาจแตกต่างจากการคาดการณ์ก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ภาวะการเมือง นโยบายของรัฐ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

บริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่รายเดียวในทวีปอเมริกา

ในช่วงปี 2555 – 2557 บริษัทมีการจำหน่ายสินค้าไปยังลูกค้าในทวีปต่างๆ ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้กระจายสินค้ารายใหญ่ (Distributor) ดังจะเห็นได้จากโครงสร้างรายได้ของบริษัทระหว่างปี 2555 – 2557 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2558 ตามที่ปรากฏในตาราง

โครงสร้างรายได้แยกตามพื้นที่การจำหน่าย ปี 2555 – 2557 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2558

	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		งวด 3 เดือนแรก ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการขาย ต่างประเทศ	112.59	96.98	133.52	99.31	129.98	99.19	29.77	99.17
1.1 ทวีปอเมริกา	64.82	55.84	77.55	57.68	63.49	48.45	16.34	54.43
1.2 ทวีปยุโรป	37.11	31.97	39.65	29.49	47.90	36.56	8.98	29.91
1.3 ทวีปออสเตรเลีย	10.00	8.61	16.32	12.14	17.49	13.35	3.92	13.06
1.4 ทวีปเอเชีย	0.65	0.56	0.00	0.00	0.24	0.18	0.53	1.77
1.5 ทวีปอเมริกาใต้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.86	0.66	0.00	0.00
2) รายได้จากการขายใน ประเทศ	3.51	3.02	0.93	0.69	1.06	0.81	0.25	0.83
รวมรายได้จากการขายสุทธิ	116.10	100.00	134.45	100.00	131.04	100.00	30.02	100.00

จากตารางโครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามพื้นที่การจำหน่ายตามที่กล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่ารายได้ในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท เป็นการจำหน่ายไปยังลูกค้าที่ทวีปอเมริกา ซึ่งมียอดจำหน่ายตั้งแต่ปี 2555 – 2557 และในงวด 3 เดือนแรกของปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 55.84 ร้อยละ 57.68 ร้อยละ 48.45 และร้อยละ 54.43 ของรายได้จากการขายสุทธิ

ตามลำดับ ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าที่ค่อนข้างสูง โดยในปี 2557 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2558 รายได้ดังกล่าวเป็นรายได้ที่เกิดจากการจำหน่ายสินค้าไปยังบริษัทใหญ่แห่งหนึ่งในสหรัฐอเมริกา ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46.10 และร้อยละ 52.91 ของรายได้จากการขายสุทธิ ตามลำดับ ซึ่งจากการตรวจสอบข้อมูลของบริษัทรายนี้ พบว่าเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ Glass Tableware Products ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำ และเป็นรัฐจกดีในสหรัฐอเมริกา และเม็กซิโก รวมทั้งมีการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศต่างๆ อีกกว่า 100 ประเทศ

การที่บริษัทเลือกจำหน่ายสินค้าของบริษัทให้กับบริษัทใหญ่ที่สหรัฐอเมริกาดังกล่าว ก็เนื่องจากเห็นว่าลูกค้ารายนี้สามารถที่จะนำสินค้าของบริษัทไปขายในสหรัฐอเมริกาและประเทศต่างๆ ได้หลายประเทศ รวมทั้งการจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าย่อย (Retail Customers) นอกจากนี้ยังเห็นว่าลูกค้ารายดังกล่าวเป็นบริษัทใหญ่ มีฐานะการเงินมั่นคง ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีความเสี่ยงเกี่ยวกับการได้รับชำระราคาค่าสินค้า

การที่บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในทวีปอเมริกา ให้กับลูกค้ารายใหญ่รายเดียวตามที่กล่าว อาจมีความเสี่ยงถ้าหากลูกค้ารายนั้น ไม่ซื้อสินค้าของบริษัท หรือซื้อสินค้าของบริษัทในปริมาณที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ลูกค้ารายดังกล่าวมียอดสั่งซื้อสินค้าของบริษัทค่อนข้างสม่ำเสมอและมีปริมาณสูง ก็เนื่องจากสินค้าของบริษัทคือเครื่องเคลือบดินเผาประเภทไฟน์ไชน่า (Fine China) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง แข็งแรงทนทาน และมีรูปแบบหลากหลายทั้งการผลิตในรูปแบบตามความต้องการของผู้สั่งซื้อ อีกทั้งลูกค้ารายดังกล่าวยังไม่เคยมีปัญหาเรื่องการชำระเงินให้แก่บริษัท เพราะลูกค้ารายนี้มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ดังจะเห็นได้จากปี 2556 ลูกค้ารายนี้มียอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ มูลค่ากว่า 800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 25,000 ล้านบาท ก็เนื่องจากลูกค้ารายนี้มีลูกค้าที่อยู่ตามประเทศต่างๆ อีกกว่า 100 ประเทศ

บริษัทได้ตระหนักถึงประเด็นการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และได้มีการประเมินถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้น รวมทั้งได้หาแนวทางการจัดการเพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นหากลูกค้ารายใหญ่เลิกสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทหรือสั่งซื้อในจำนวนที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจึงได้วางแผนขยายช่องทางกระจายจำหน่ายเพิ่มขึ้นไปยังกลุ่มลูกค้ารายอื่นๆ ในสหรัฐอเมริกา และในประเทศแถบอาเซียน อาทิเช่น บรูไนดารุสซาลาม เมียนมาร์ กัมพูชา มาเลเซีย สิงคโปร์ เวียดนาม เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community) หรือ AEC ในอนาคตอันใกล้ นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านตราสินค้าของบริษัทเอง ที่ผ่านมามีบริษัทได้เริ่มทำให้สินค้าภายใต้ตราสินค้าเพทาย (PE'TYE) เป็นที่รู้จักมากขึ้น ด้วยการไปร่วมออกงานแสดงสินค้าต่างๆ โดยใช้ตราสินค้าเพทายเป็นเสมือนสัญลักษณ์ของบริษัท และมีการจัดทำแคตตาล็อกภายใต้ตราสินค้าเพทาย (PE'TYE) เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้ารายใหม่ ๆ เป็นต้น ซึ่งบริษัทเชื่อว่าสิ่งเหล่านี้จะสามารถช่วยขยายฐานลูกค้าเป้าหมายของบริษัทให้มากขึ้น เพื่อลดระดับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ในอนาคต

3.1.2. ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

แม้ว่าภาวะอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิคสำหรับใช้บนโต๊ะอาหารจะเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูงก็ตาม แต่สำหรับผลิตภัณฑ์เซรามิคสำหรับใช้บนโต๊ะอาหารในตลาดนั้นมีความหลากหลายแตกต่างกันทั้งเซรามิคประเภทเอิร์ทเทิร์นแวร์ สโตนแวร์ พอร์ซเลน ไฟน์ไชน่า และโบนไชน่า ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะมีลักษณะ คุณสมบัติ และการนำไปใช้งาน รวมถึงเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตที่แตกต่างกัน สำหรับผลิตภัณฑ์เซรามิคประเภทไฟน์ไชน่านั้นมีคุณสมบัติเหมาะสมกับการนำไปใช้งานในโรงแรมและร้านอาหาร เพราะต้องการความแข็งแรงของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีรอบการใช้งานที่มากขึ้น ดังนั้นผลิตภัณฑ์ของบริษัทซึ่งเป็นเซรามิคประเภทไฟน์ไชน่าจึงได้รับผลกระทบจากการแข่งขันน้อยกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ กอปรกับการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพสูง มีการยืดหยุ่นให้ผู้สั่งซื้อสามารถขอให้บริษัทผลิตตามรูปแบบที่ผู้สั่งซื้อต้องการ รวมทั้งการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีรูปแบบหลากหลาย

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งมีคู่แข่งโดยตรงและโดยอ้อม บริษัทจึงวางกลยุทธ์เน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความสวยงาม มีรูปแบบหลากหลาย ครอบคลุมทุกๆลักษณะการใช้งานและสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ทั้งขนาดและรูปทรงได้ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนากระบวนการผลิตให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงและได้มาตรฐานตามที่กำหนด เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงมีเชื่อว่าบริษัทจะสามารถรักษาระดับและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตผลิตภัณฑ์เซรามิคสำหรับใช้บนโต๊ะอาหารประเภทไฟน์ไชน่า ได้ในระยะยาว

3.1.3. ความเสี่ยงจากความเสียหายในตัวสินค้าอันเนื่องมาจากการขนส่ง

ผลิตภัณฑ์เซรามิคเป็นผลิตภัณฑ์ที่แตกหักได้ง่ายถ้ามีการกระแทกที่รุนแรง โดยที่ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งต้องใช้ระยะทางและเวลาในการขนส่งค่อนข้างมาก ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการขนส่งผลิตภัณฑ์เซรามิคของบริษัทไปยังลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งอาจทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับความเสียหายจากการแตกหักระหว่างการขนส่งได้ หากบริษัทไม่มีวิธีการบรรจุสินค้า (Packaging) ที่ดี

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงในการขนส่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทตามที่กล่าว บริษัทจึงมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงโดยเน้นที่ภาชนะหรือกล่องที่ใช้บรรจุสินค้า (Packaging) ต้องมีความแข็งแรง มีวัสดุที่ใช้สำหรับป้องกันการกระแทก เพื่อป้องกันความเสียหายอันเนื่องมาจากการขนส่งในระยะทางไกล ๆ นอกจากนี้ ในการว่าจ้างบริษัทขนส่ง บริษัทจะมีการทำสัญญาว่าจ้างขนส่งอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร โดยมีข้อกำหนดในสัญญาให้บริษัทขนส่งรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าของบริษัท หากเกิดความเสียหายของสินค้าในระหว่างการขนส่ง บริษัทขนส่งจะต้องรับผิดชอบทั้งหมดเพื่อให้บริษัทขนส่งใช้ความระมัดระวังในการขนส่งสินค้าของบริษัท ที่ผ่านมายังไม่ปรากฏว่าสินค้าของบริษัทที่ส่งไปยังผู้ซื้อต่างประเทศเกิดความเสียหายจากการแตกหักของสินค้า จึงนับว่าบริษัทเป็นบริษัทหนึ่งที่มีระบบการบรรจุสินค้า (Packaging) ที่ดี

3.1.4. ความเสี่ยงจากการอยู่ระหว่างดำเนินการเกี่ยวกับตราสินค้า

ปัจจุบัน บริษัทมีตราสินค้าที่ใช้ในการจำหน่ายสินค้ารวมทั้งสิ้น 4 ตราสินค้า แบ่งเป็น ตราสินค้าที่ได้ต่ออายุเครื่องหมายการค้าแล้ว 1 ตราสินค้า ได้แก่ “Heart@Home” ตราสินค้าที่บริษัทได้ยื่นขอจดทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ 1 ตราสินค้า ได้แก่ “PE'TYE” ส่วนตราสินค้าของบริษัทอีก 2 ตราสินค้า ได้แก่ “Hotel&Heart” และ “One Hotel & Restaurant” ยังไม่ได้มีการจดทะเบียน เพราะบริษัทมีแผนที่จะยกเลิกการใช้ 2 ตราสินค้านี้ โดยจะใช้ตราสินค้า “PE'TYE” แทน สำหรับผลการพิจารณา คาดว่าจะทราบผลภายในเดือนมิถุนายน ปี 2558

ในการดำเนินการขอจดทะเบียนตราสินค้าโดยทั่วไป กรมทรัพย์สินทางปัญญาจะต้องดำเนินการตรวจสอบเครื่องหมายการค้าโดยละเอียดว่า เครื่องหมายการค้าผู้ขอขึ้นขอจดทะเบียนนั้น เป็นเครื่องหมายการค้าอันพึงรับจดทะเบียนได้ตามที่กฎหมายกำหนดไว้หรือไม่ ดังนั้น หากกรมทรัพย์สินทางปัญญาไม่รับจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “PE'TYE” เนื่องจากบุคคลอื่นได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าไว้แล้ว ก็จะมีผลให้บริษัทมีความเสี่ยงเรื่องการถูกละเมิดเครื่องหมายการค้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ส่งผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทโดยใช้เครื่องหมายการค้า “PE'TYE” ตั้งแต่ช่วงกลางปี 2556 แต่ก็ยังไม่ปรากฏว่ามีบุคคลหนึ่งบุคคลใดกล่าวอ้างความเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “PE'TYE” จึงเชื่อว่าบริษัทน่าจะสามารถจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าที่กล่าวได้

3.1.5. ความเสี่ยงจากการที่ความคุ้มครองตามกรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทยังไม่ครอบคลุมสินทรัพย์ทุกรายการ

บริษัทเชื่อว่าบริษัทได้จัดทำกรมธรรม์ประกันภัยที่มีความคุ้มครองในวงเงินเอาประกันภัยที่สอดคล้องกับธรรมเนียมปฏิบัติเช่นเดียวกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมลักษณะเดียวกันในประเทศ และมีจำนวนเงินครอบคลุมความเสียหายในจำนวนที่เหมาะสมทางธุรกิจ ปรากฏตามตาราง บริษัทไม่ได้ทำประกันภัยสินทรัพย์ให้ครอบคลุมสินทรัพย์และสินค้าทุกรายการ ส่งผลให้บริษัทไม่ได้รับชดเชยหากเกิดความเสียหายต่อทรัพย์สินที่ไม่ได้ทำประกันภัย

ลำดับ	รายการทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558 (ล้านบาท)	ทุนประกันภัย (ล้านบาท)
1.	สิ่งปลูกสร้างอาคาร	20.90	36.00
2.	เครื่องจักร	83.52	35.83
3.	เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	25.29	6.17
4.	สินค้าสำเร็จรูปและวัสดุบรรจุ	9.60	9.00
5.	ชิ้นงานระหว่างทำปลายงวด	5.94	-
6.	วัตถุดิบที่เตรียมไว้ใช้สำหรับการผลิต	5.73	-
7.	วัสดุสิ้นเปลือง	0.11	-
8.	วัสดุโรงงาน	2.80	-
	รวม	153.89	87.00

สำหรับรายการทรัพย์สินตามรายการที่ 5 – 8 บริษัทมิได้ทำประกันภัย ก็เนื่องจากเห็นว่า (1) ทรัพย์สินรายการที่ 5 ซึ่งเป็นชิ้นงานระหว่างทำปลายงวด (ผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นรูปแล้ว แต่ยังไม่เสร็จสิ้นกระบวนการ) เป็นทรัพย์สินที่ไม่มีความเสี่ยงต่อการถูกไหม้เนื่องจากทำจากวัสดุประเภทดินขาว ดินเหนียว หินฟันม้า หินควอร์ต และฟริต ซึ่งมีลักษณะเป็นวัสดุทนไฟ (2) ทรัพย์สินรายการที่ 6 ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่เตรียมไว้ใช้สำหรับการผลิต ซึ่งมีความเสี่ยงน้อยมากที่จะได้รับผลกระทบจากการเกิดเพลิงไหม้เนื่องจากเป็นวัสดุเช่นเดียวกับวัสดุตามรายการที่ 5 (3) ทรัพย์สินรายการที่ 7 ซึ่งเป็นวัสดุจำพวกเทปกาว พลาสติกที่ใช้สำหรับพันสินค้าที่อยู่ระหว่างการผลิต เป็นต้น เหตุที่ไม่ทำประกันก็เนื่องจากลักษณะการใช้งานมีระยะเวลาสั้น กอปรกับมีมูลค่าเล็กน้อย (4) ทรัพย์สินรายการที่ 8 ซึ่งเป็นวัสดุโรงงาน อาทิเช่น โมลด์แม่พิมพ์สำหรับการขึ้นรูปชิ้นงานซึ่งทำจากวัสดุประเภทปูนปลาสเตอร์ ซึ่งมีความเสี่ยงน้อยมากที่จะได้รับผลกระทบจากการเกิดเพลิงไหม้

สำหรับสินทรัพย์ลำดับที่ 1 แม้จะมูลค่าทางบัญชีต่ำกว่าทุนประกันก็ตาม แต่เนื่องจากมูลค่าของทรัพย์สิน ณ ปัจจุบันมีราคาสูงกว่ามูลค่าทางบัญชีมาก (ประเมินราคาโดยบริษัทประเมินราคาอิสระ) ทำให้บริษัทประกันภัยยอมรับการทำประกันในวงเงินที่สูงกว่าได้ ส่วนทรัพย์สินรายการที่ 2 และ 3 ซึ่งมีการทำประกันภัยไว้ต่ำกว่ามูลค่าทางบัญชีมาก ก็เนื่องจากบริษัทไม่ได้ทำประกันภัยทรัพย์สินกับเตาเผาและเครื่องจักรบางรายการ ก็เนื่องจากบริษัทเห็นว่าทรัพย์สินดังกล่าวไม่มีความเสี่ยงจากอัคคีภัย

สำหรับสินทรัพย์ที่ยังไม่มีการทำประกันหรือยังไม่ทำประกันไม่ครอบคลุมมูลค่า บริษัทได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทให้พิจารณาทำประกันเพิ่มกับทรัพย์สินบางรายการ ตามความเหมาะสมของสินทรัพย์แต่ละประเภท ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างการพิจารณาดำเนินการ

3.1.6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศจำนวนน้อยราย

ปัจจุบันในการขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังต่างประเทศ บริษัทได้มีการตั้งตัวแทนสำหรับการจำหน่ายสินค้า (Sale Agent) 2 ราย เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่าย และมีหน้าที่ในการติดต่อประสานงานกับลูกค้าและช่วยส่งเสริมการขายและให้บริการต่างๆ แก่ลูกค้ารายเดิม รวมทั้งจัดหาลูกค้ารายใหม่ (Prospects) ให้กับบริษัท การที่บริษัทมีตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Sale Agent) ในทวีปยุโรป และประเทศในแถบสแกนดิเนเวียเพียง 2 ราย บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงถ้าผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศ (Sale Agent) ขอยกเลิกการเป็นตัวแทนในการจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายของบริษัท รวมทั้งการติดตามประสานงานกับลูกค้าหรือการช่วยส่งเสริมการขายสินค้าของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทโดยแยกตามช่องทางการจัดจำหน่าย ปี 2555 – 2557 และงวด 3 เดือนแรกของปี 2558

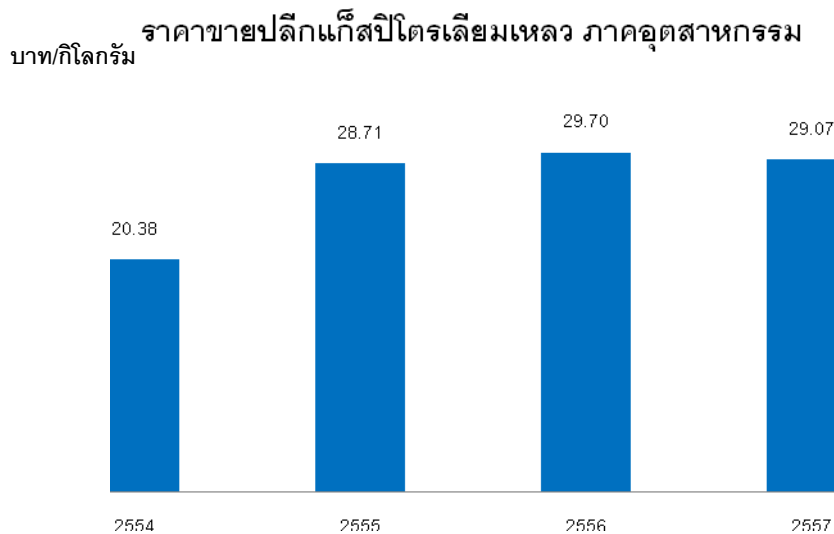
	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		งวด 3 เดือนแรก ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการจัดจำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่าย								
1.1 ต่างประเทศ	37.44	32.25	39.60	29.46	48.86	37.29	9.33	31.09
1.2 ในประเทศ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2) รายได้จากการจัดจำหน่ายไปยังลูกค้าโดยตรง								
2.1 ต่างประเทศ	75.14	64.73	93.92	69.85	81.12	61.90	20.44	68.08
2.2 ในประเทศ	3.51	3.02	0.93	0.69	1.06	0.81	0.25	0.83
รวมรายได้จากการขายสุทธิ	116.10	100.00	134.45	100.00	131.04	100.00	30.02	100.00

อย่างไรก็ตาม บริษัทดำเนินธุรกิจกับผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศทั้ง 2 รายนี้มาเป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่า 10 ปี โดยไม่มีปัญหาต่อกัน ถึงแม้ว่าก่อนหน้านี้จะไม่ได้มีการจัดทำสัญญาเป็นหนังสือ นอกจากนี้ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาผู้แทนจำหน่ายสามารถปฏิบัติงานได้อย่างดีและมีส่วนสำคัญในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าในกลุ่มทวีปยุโรปและแถบสแกนดิเนเวียมาโดยตลอด ซึ่งสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้าต่างประเทศผ่านผู้แทนจำหน่ายในปี 2555-2557 และในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 37.44 ล้านบาท 39.60 ล้านบาท 48.86 ล้านบาทและ 9.33 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.25 ร้อยละ 29.46 ร้อยละ 37.29 และร้อยละ 31.09 ของรายได้จากการขายสุทธิในปี 2555-2557 และในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2558 ตามลำดับ บริษัทเชื่อว่าการที่มีผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศ (Sale Agent) ทั้ง 2 รายมียอดขายสินค้าได้จำนวนมาก ทำให้ผู้แทนจำหน่ายสินค้าได้รับค่านายหน้า (Commission) เป็นจำนวนมากตามยอดที่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ ดังนั้นบริษัทจึงเชื่อว่าตราบดีที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทยังเป็นที่ยอมรับหรือยอมรับของผู้ใช้ ก็ไม่น่าจะมีเหตุผลใดที่จะทำให้ผู้แทนจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศของบริษัท ยกเลิกการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า สำหรับการทำข้อตกลงกับตัวแทนจำหน่ายสินค้า (Sale Agent) ปัจจุบันบริษัทได้มีการทำสัญญากับตัวแทนเป็นหนังสือเรียบร้อยแล้ว รายละเอียดปรากฏตามหัวข้อที่ 5.3.1 หน้า 5-3

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

3.2.1 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาเชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิต

ในปี 2555 2556 และ 2557 บริษัทใช้แก๊สปิโตรเลียมเหลว หรือ แอลพีจี (Liquefied Petroleum Gas: LPG) เป็นเชื้อเพลิงหลักในกระบวนการเผาทั้งหมด โดยบริษัทมีต้นทุนเชื้อเพลิงในปี 2555 – ปี 2557 เท่ากับ 13.23 ล้านบาท 14.57 ล้านบาท และ 13.79 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.73 ร้อยละ 14.58 และร้อยละ 14.23 ของต้นทุนขายทั้งหมดตามลำดับ ซึ่งความผันผวนของสัดส่วนต้นทุนเชื้อเพลิงข้างต้นเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการใช้และราคา LPG โดยในช่วงที่ผ่านมา ราคาขายปลีก LPG หน้าโรงกลั่นมีการปรับราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากการลอยตัวราคาขาย LPG ตามนโยบายของภาครัฐ สำหรับราคาขายปลีก LPG เฉลี่ยจากทุกภาค ในช่วงปี 2554 ถึงปี 2557 แสดงได้ดังภาพ



ที่มา : สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน (www.eppo.go.th)

จากการที่รัฐบาลเริ่มมีนโยบายที่จะลอยตัวราคา LPG โดยกระทรวงพลังงานมีเป้าหมายที่จะให้กองทุนน้ำมันฯ มีฐานะทางการเงินเป็นบวกภายในปี 2556 (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ วันที่ 3 กันยายน 2556) ส่งผลให้ ในวันที่ 1 ตุลาคม 2557 ที่ผ่านมาคณะกรรมการบริหารนโยบายพลังงาน (กบง.) มีมติให้ปรับขึ้นราคาแอลพีจี ภาคขนส่งในอัตรา 0.62 บาทต่อกิโลกรัม จาก 21.38 บาทต่อกิโลกรัมเป็น 22 บาทต่อกิโลกรัมเพื่อให้สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง และภาครัฐยังคงมีการพิจารณาปรับเพิ่มราคา LPG อีกในอนาคต โดยคาดว่าจะทยอยปรับขึ้นราคาในภาคขนส่งและภาคครัวเรือนให้เท่ากับราคาหน้าโรงแยกก๊าซที่ 24.82 บาทต่อกิโลกรัม (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ วันที่ 29 สิงหาคม 2557) เพื่อลดการอุดหนุนราคาพลังงานและเพื่อปรับโครงสร้างราคาพลังงานเพื่อให้ประเทศมีการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2558 คณะกรรมการบริหารนโยบายพลังงาน (กบง.) ได้มีมติยกเลิกการกำหนดราคาหน้าโรงกลั่นของโรงแยกก๊าซที่ระดับ 333 เหรียญสหรัฐ/ตัน พร้อมกับกำหนดราคาซื้อตั้งต้นของก๊าซ LPG สำหรับการบริโภคต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับเดียวกัน โดยใช้วิธีเฉลี่ยแบบถ่วงน้ำหนัก (LPG Pool) เพื่อสะท้อนต้นทุนการจัดหาและผลิตก๊าซ LPG ซึ่งส่งผลให้ราคาแก๊ส LPG มีความผันผวนตามราคาตลาดโลก

ด้วยเหตุปัจจัยดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่าโครงสร้างราคาแก๊ส LPG ,มีแนวโน้มที่จะมีความผันผวนไปตามนโยบายภาครัฐ กอปรกับราคาตลาดโลก ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากการความผันผวนของต้นทุนการผลิต ผ่านการเพิ่มขึ้นของราคา LPG ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการผลิตของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวเป็นอย่างดี บริษัทจึงเริ่มมีการใช้เชื้อเพลิงชนิดอื่นซึ่งได้แก่ก๊าซธรรมชาติเหลว หรือแอลเอ็นจี (Liquefied Natural Gas: LNG) เพื่อทดแทนการใช้ก๊าซ LPG ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 ซึ่งในส่วนของราคา LNG ในตลาดโลกนั้น ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ โดยความต้องการ LNG ของเกาหลีใต้ลดลง เนื่องจากการชะลอตัวของอุปสงค์ในช่วงหลายเดือนที่ผ่านมาทำให้ยังมี LNG คงเหลืออยู่จำนวนมากไม่มีความจำเป็นต้องนำเข้าเพิ่ม เช่นเดียวกับจีนที่มีอุปสงค์ของ LNG ลดลงจากการปฏิรูปราคาซึ่งทำให้ราคาของ LNG สูงขึ้น ความต้องการใช้ LNG ของผู้บริโภคจึงลดลง ในทวีปยุโรป การนำเข้าก๊าซธรรมชาติจากรัสเซีย ทำให้มีความจำเป็นที่จะต้องนำเข้า LNG น้อยลง ประกอบกับสภาพอากาศที่ไม่หนาวเย็นเกินไปส่งผลให้มีการใช้ก๊าซธรรมชาติน้อยและมีปริมาณก๊าซสำรองสำรองอยู่จำนวนมาก ต่างจากสภาพอากาศที่หนาวเย็นของสหรัฐอเมริกาที่ทำให้มีการใช้ก๊าซธรรมชาติมากขึ้น (ที่มา: High natural gas storage levels help keep European prices low, U.S. Energy Information Administration, 5 มิถุนายน 2557) ส่วนญี่ปุ่นซึ่งเป็นผู้นำเข้า LNG รายใหญ่ของโลก มีความต้องการใช้ LNG สูง เนื่องจากมีความจำเป็นที่ต้องใช้ LNG เป็นเชื้อเพลิงแทนที่พลังงานนิวเคลียร์ ขณะที่มีการชะลอตัวของความต้องการใช้ LNG ในหลายประเทศ แต่ปริมาณการผลิต LNG กลับสูงขึ้น โดยมีสาเหตุจากการสร้างโรงงานในปาปัวนิวกินี เป็นผลให้ราคาของ LNG ลดลง และทิศทางของราคายังมีแนวโน้มลดลงอีกจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากแหล่ง Shale gas และก๊าซธรรมชาติประเภทอื่นอีกด้วย (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ 10 มกราคม 2556) พร้อมทั้ง ในอนาคต มีแผนการสร้างโรงงาน LNG ในออสเตรเลียและสหรัฐอเมริกา โดย FGE คาดการณ์ว่าราคา LNG จะอยู่ที่ 8 ดอลลาร์ต่อ MMBtu ในปี 2560 (ที่มา: Asian prices flat as market looks set for longer-term slide, Facts Global Energy, 24 ตุลาคม 2557)

ด้วยปัจจัยราคาที่มีแนวโน้มปรับตัวลดลงของก๊าซ LNG ตามที่กล่าวข้างต้น บริษัทจึงเชื่อว่าจะสามารถบริหารจัดการต้นทุนการผลิต หากเกิดผลกระทบจากการปรับขึ้นของราคาก๊าซ LPG ในอนาคตได้

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.3.1. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีกลุ่มครอบครัวชาวักิตติโสภณ เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.71 ของทุนชำระแล้ว (หลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน) ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าว จะทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่โดยกลุ่มครอบครัวชาวักิตติโสภณมีอำนาจในการควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ดังนั้น บริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากผู้ถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่งและเป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการบริษัทด้วย ทำให้บริษัทสามารถตัดสินใจดำเนินการใดๆ โดยไม่คำนึงถึงผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นๆ ซึ่งบางครั้งอาจทำให้เกิดผลกระทบหรือความเสียหายกับผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นๆ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนคณะกรรมการบริษัททั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบของบริษัททุกท่านล้วนแต่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ เป็นที่รู้จักและยอมรับในสังคม ซึ่งถือเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบควบคุมภายในและการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังได้ว่าจ้าง บริษัท สอบบัญชี โอวีแอล จำกัด เข้าทำหน้าที่เป็นหน่วยงานตรวจสอบภายในที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทยังคำนึงถึงความสำคัญของการนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) หลักจริยธรรมและจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทมีการกำหนดของเขตอำนาจหน้าที่และกำหนดตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม ดังนั้นด้วยโครงสร้างที่มีการ

ตรวจสอบและถ่วงดุลดังกล่าว บริษัทจึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

3.3.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรหลักในการบริหารงาน

เนื่องจากนายนิรันดร์ เขาวีทิตติโสภณ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทและดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง ประธานกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 43.49 ของทุนชำระแล้วของบริษัทก่อน IPO หรือเท่ากับร้อยละ 33.45 ของทุนชำระแล้วของบริษัทหลัง IPO โดยนายนิรันดร์ฯ เป็นผู้มีความรู้ และประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้วิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงกรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการและลดความเสี่ยงในการพึ่งพิงนายนิรันดร์ฯ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งบุคลากรของบริษัทที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการทำงาน ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารหลักในสายงานด้านต่างๆ ตามความรู้ความสามารถของแต่ละท่าน นอกจากนี้บริษัทได้กำหนดให้ผู้บริหารในระดับต่างๆ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น มีการกระจายอำนาจการบริหาร มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน ดังนั้นแม้ว่านายนิรันดร์ฯ ยังคงเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัท แต่ผู้บริหารหลักในแต่ละฝ่ายเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่างๆ ในรายละเอียด ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกรรมการและผู้บริหารงานหลักได้

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.4.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทเน้นการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศ ทั้งทวีปอเมริกา ทวีปยุโรป ทวีปเอเชีย และทวีปออสเตรเลีย โดยกำหนดเงื่อนไขการชำระเป็นเงินสกุลต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็น สกุลดอลลาร์สหรัฐ ยูโร ดอลลาร์ออสเตรเลีย โดยในงวดบัญชีปี 2556 และงวดบัญชีปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 99.31 และร้อยละ 99.19 ของรายได้จากการขายสุทธิ ดังนั้นบริษัทจึงอาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท ที่ผ่านมามีบริษัทมีรายการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2556 เท่ากับ 1.38 ล้านบาท และมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนในปี 2557 เท่ากับ 1.59 ล้านบาท ส่วนงวด 3 เดือนแรกของปี 2558 มีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 0.40 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) จากเงินสกุลต่างประเทศที่มีค่าเงินผันผวนในทางที่ค่าเงินอ่อน นอกจากนี้ บริษัทยังมีการติดตามอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับแนวโน้มทิศทางการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนของเงินสกุลต่างๆ จากกรณีวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร หากพิจารณาแล้วแนวโน้มของค่าเงินบาทมีทิศทางที่น่าจะปรับตัวแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับสกุลของเงินที่บริษัทจะได้รับการชำระค่าสินค้า บริษัทก็จะดำเนินการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ทั้งจำนวนของมูลค่าที่จะถึงกำหนดชำระในงวดนั้นทันที ซึ่งจะช่วยบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558 บริษัทมีวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับธนาคาร เท่ากับ 65.00 ล้านบาท

3.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.5.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้นี้ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นแบบคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2558 โดยบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด (Asset Pro Management Co.,Ltd. : APM) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทแล้ว เห็นว่า หุ้นของบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ผู้ลงทุนจึงยังคงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดรอง หากบริษัทไม่สามารถกระจายหุ้นได้ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือหากหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้