

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดส่งออกหลักน้อยแห่ง

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจหลักโดยการผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์พลาสติก เช่น ถุงพลาสติกหิ้ว ถุงขยะ ถุงแพชั่น ถุงยืดอายุผักผลไม้ ฟิล์ม และบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภคและอุปโภค (Flexible Packaging) โดยรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทเป็นรายได้จากการส่งออกสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 67.48 ร้อยละ 65.92 ร้อยละ 71.13 และร้อยละ 65.82 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในปี 2555 ปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์หลักที่ส่งออกไปยังต่างประเทศ คือ ถุงพลาสติกหิ้ว ถุงขยะ และถุงแพชั่นที่ผลิตโดยบริษัท โดยมีการส่งออกไปยังตลาดหลักหลายประเทศ ซึ่งเป็นผู้นำเข้าถุงพลาสติกอันดับต้นๆ ของโลก เช่น ออสเตรเลีย สหราชอาณาจักร ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส และนิวซีแลนด์

สัดส่วนรายได้จากการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศของกลุ่มบริษัท มีดังนี้

ตลาดส่งออก	2555		2556		2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ออสเตรเลีย	1,124.34	45.46	1,077.95	42.62	1,040.35	30.82	1,185.76	37.78
สหรัฐอเมริกา	230.48	9.32	222.00	8.78	887.51	26.29	638.51	20.34
สหราชอาณาจักร	425.00	17.18	523.99	20.72	749.09	22.19	630.32	20.08
ญี่ปุ่น	483.49	19.55	460.51	18.21	453.19	13.42	432.48	13.78
นิวซีแลนด์	38.35	1.55	80.76	3.19	101.41	3.00	104.07	3.32
ฝรั่งเศส	69.13	2.79	88.50	3.50	102.64	3.04	40.05	1.28
อื่นๆ	102.73	4.15	75.47	2.98	41.62	1.23	107.56	3.43
รวมรายได้จากการส่งออก	2,473.52	100.00	2,529.18	100.00	3,375.81	100.00	3,138.76	100.00

ที่มา: กลุ่มบริษัท

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มบริษัทพึ่งพิงตลาดส่งออกหลัก 4 แห่ง ได้แก่ ตลาดประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร และญี่ปุ่น หรือคิดเป็นสัดส่วนรายได้จากการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศทั้ง 4 แห่ง รวมร้อยละ 91.50 ร้อยละ 90.32 ร้อยละ 92.72 และร้อยละ 91.98 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด ในปี 2555 ปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากตลาดส่งออกหลักของกลุ่มบริษัทยกเลิกหรือลดการสั่งซื้อสินค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทได้ โดยสาเหตุของการยกเลิกหรือลดการสั่งซื้ออาจมาจากมาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดจากประเทศผู้นำเข้าสินค้าของบริษัท และการตัดสิทธิระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป หรือ Generalized System of Preferences (“GSP”) โดยประเทศผู้นำเข้าสินค้าของบริษัท ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าสินค้าของผู้นำเข้าสูงขึ้น และอีกสาเหตุหนึ่งอาจมาจากราคาสินค้าของกลุ่มบริษัทที่เปลี่ยนแปลงไปตามอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ตกลงใช้ในการชำระค่าสินค้ากับผู้นำเข้าสินค้า

1) มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) จากประเทศผู้นำเข้าสินค้าของบริษัท

มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) เป็นหนึ่งในมาตรการที่องค์การการค้าโลก (World Trade Organization หรือ “WTO”) ยินยอมให้ประเทศสมาชิกใช้เพื่อปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศของตนได้ในกรณีที่ได้รับความเสียหายหรือมีแนวโน้มว่าจะได้รับความเสียหายจากการแข่งขันกับสินค้านำเข้า ซึ่งเป็นการให้

สิทธิในการเพิ่มอัตราภาษีนำเข้าให้สูงขึ้นกว่าระดับที่ผูกพันไว้ได้เป็นการชั่วคราว โดยผู้นำเข้าสินค้าจะเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการนี้ เนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าที่เพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าสูงขึ้น ขณะที่ผู้ผลิตและผู้ส่งออกมิได้มีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนเพิ่มเติมแต่อย่างใด ดังนั้น หากตลาดส่งออกทั้ง 4 แห่งของบริษัทมีการใช้มาตรการดังกล่าว บริษัทจะมีความเสี่ยงจากการที่ผู้นำเข้าของตลาดส่งออกหลักยกเลิกหรือลดการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ดี ในอดีตจนถึงปัจจุบัน ประเทศออสเตรเลีย และญี่ปุ่น ยังไม่เคยมีการใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) สำหรับสินค้าประเภทถุงพลาสติก มีเพียงประเทศสหรัฐอเมริกาและกลุ่มสหภาพยุโรปที่ประกาศใช้มาตรการดังกล่าว โดยมีผลบังคับใช้กับกลุ่มประเทศผู้ส่งออกหลักต่างๆ สำหรับสินค้าประเภทถุงพลาสติก ซึ่งรวมถึงประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้ส่งออกถุงพลาสติกรายใหญ่ในภูมิภาคเอเชีย

ในอดีตที่ผ่านมา ประเทศสหรัฐอเมริกาและกลุ่มประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปได้มีการประกาศใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) กับประเทศผู้ส่งออกหลักสำหรับสินค้าประเภทถุงพลาสติก เนื่องจากอุตสาหกรรมถุงพลาสติกภายในประเทศได้รับผลกระทบจากราคาสินค้านำเข้าที่มีราคาต่ำกว่าราคาสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ โดยในปี 2547 ประเทศสหรัฐอเมริกาประกาศใช้มาตรการทางภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) ของสินค้าประเภทถุงพลาสติกหิ้วเป็นครั้งแรกกับกลุ่มประเทศผู้ส่งออกถุงพลาสติกหิ้วหลักในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งได้แก่ ไทย จีน และมาเลเซีย โดยบริษัทเป็นหนึ่งใน 2 ผู้ผลิตถุงพลาสติกหิ้วของประเทศไทยที่ได้รับโอกาสในการเข้าชี้แจงข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การตั้งราคา และต้นทุนการผลิตของบริษัท เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาการใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) สำหรับผู้นำเข้าถุงพลาสติกหิ้วจากประเทศไทย โดยภายหลังจากการพิจารณาแล้ว สหรัฐอเมริกาได้ประกาศให้ผู้นำเข้าสินค้าประเภทถุงพลาสติกหิ้วจากบริษัทและผู้ส่งออกถุงพลาสติกหิ้วรายอื่นๆ จากจีนและมาเลเซีย จะต้องเสีย Anti-dumping Duty ในอัตราต่างๆ ต่อมาในปี 2552 สหรัฐอเมริกาได้เริ่มพิจารณาใช้มาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดกับผู้ส่งออกถุงพลาสติกหิ้วจากประเทศอื่นๆ เพิ่มเติม ซึ่งรวมถึงประเทศเวียดนาม (หนึ่งในคู่แข่งหลักของประเทศไทย) โดยในปี 2553 สหรัฐอเมริกาได้ประกาศบังคับใช้ Anti-dumping Duty สำหรับสินค้าประเภทถุงพลาสติกหิ้วที่นำเข้าจากประเทศเวียดนามเช่นกัน ทั้งนี้ Anti-dumping Duty สำหรับสินค้าประเภทถุงพลาสติกหิ้วที่นำเข้าจากประเทศไทย และคู่แข่งหลัก ซึ่งได้แก่ จีน มาเลเซีย และเวียดนาม สามารถสรุปได้ดังนี้

ประเทศผู้ส่งออก	วันที่เริ่มมีผลใช้บังคับ	Anti-dumping Duty (ร้อยละ)		
		อัตราทั่วไป ¹	อัตราแบบเฉพาะเจาะจง ²	TPBI
ไทย	18 มิ.ย. 2547	2.80	2.26 – 122.88	2.26
	17 ม.ค. 2550	2.80	1.41 – 122.88	1.41
	16 พ.ย. 2550	2.80	0.80 – 122.88	0.87
	15 ม.ค. 2552	2.80	0.80 – 122.88	0.87
	11 ธ.ค. 2552	2.80	0.80 – 122.88	21.99
	8 มี.ค. 2554	4.69	0.80 – 122.88	0.00 ³
	28 ก.ย. 2554	4.69	0.80 – 122.88	0.00 ³
	19 ส.ค. 2556	4.69	0.80 – 122.88	0.00 ³
	2 ก.ย. 2557	4.69	0.80 – 122.88	0.00 ³
	8 ก.ค. 2558	4.69	0.80 – 122.88	0.00 ³
	13 ก.ค. 2558	4.69	0.80 – 122.88	0.00 ³
มาเลเซีย	18 มิ.ย. 2547	84.94	84.94 – 101.74	
	9 ส.ค. 2550	84.64	84.64 – 101.74	
	16 พ.ย. 2552	84.94	56.13 – 101.74	
	4 ต.ค. 2553	101.74	84.94 – 101.74	
	13 ก.ค. 2558	101.74	84.94 – 101.74	
จีน	18 มิ.ย. 2547	77.57	19.79 – 77.57	
	19 มี.ค. 2550	77.57	7.36 – 77.57	
	17 มี.ค. 2551	77.57	2.58 – 77.57	
	11 ก.พ. 2552	77.57	3.19 – 77.57	
	4 ธ.ค. 2552	77.57	3.19 – 77.57	
	13 ก.ค. 2558	77.57	3.19 – 77.57	
เวียดนาม	1 เม.ย. 2553	76.11	52.30 – 76.11	
	13 ก.ค. 2558	76.11	52.30 – 76.11	

แหล่งข้อมูล: Federal Register ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

หมายเหตุ: ¹ อัตราทั่วไป (All Others rate) หมายถึง Anti-dumping Duty ที่ใช้สำหรับสินค้านำเข้าจากผู้ผลิตและส่งออกรายอื่นๆ นอกเหนือจากผู้ผลิตและส่งออกที่ถูกกำหนดอัตราไว้แบบเฉพาะเจาะจง

² อัตราแบบเฉพาะเจาะจง หมายถึง Anti-dumping Duty ที่ใช้สำหรับสินค้านำเข้าจากผู้ผลิตและส่งออก ซึ่งเป็นผู้ผลิตและส่งออกที่มีการสุ่มตรวจสอบและถูกกำหนดอัตราไว้แบบเฉพาะราย

³ บริษัทหลุดจากการประกาศใช้ Anti-dumping duty ตั้งแต่ช่วงเดือนกรกฎาคม ปี 2553

กรณีสหภาพยุโรป (European Union หรือ EU) ได้มีการนำมาตรการภาษีตอบโต้การทุ่มตลาด (Anti-dumping Duty) มาใช้กับประเทศผู้ส่งออกถุงพลาสติกเช่นเดียวกับสหรัฐอเมริกา โดยในปี 2549 สหภาพยุโรปได้ประกาศให้ผู้นำเข้าสินค้าจากบริษัทและผู้ส่งออกถุงพลาสติกรายอื่นๆ จากประเทศไทย และจีนจะต้องเสีย Anti-dumping Duty ในอัตราต่างๆ ตลอดระยะเวลา 5 ปี ดังนี้

ประเทศผู้ส่งออก	ช่วงเวลาที่ใช้บังคับ	Anti-dumping Duty (ร้อยละ)		
		อัตราทั่วไป ¹	อัตราแบบเฉพาะเจาะจง ²	TPBI
ไทย	ก.ย. 2549 – ก.ค. 2555	28.8	4.8 – 28.8	5.8
จีน		14.3	5.1 – 14.3	

แหล่งข้อมูล: Official Journal of the European Union

¹ อัตราทั่วไป (All Others rate) หมายถึง Anti-dumping Duty ที่ใช้สำหรับสินค้านำเข้าจากผู้ผลิตและส่งออกอื่นๆ นอกเหนือจากผู้ผลิตและส่งออกที่ถูกกำหนดอัตราไว้แบบเฉพาะเจาะจง

² อัตราแบบเฉพาะเจาะจง หมายถึง Anti-dumping Duty ที่ใช้สำหรับสินค้านำเข้าจากผู้ผลิตและส่งออก ซึ่งเป็นผู้ผลิตและส่งออกที่มีการสุ่มตรวจสอบและถูกกำหนดอัตราไว้แบบเฉพาะราย

อย่างไรก็ดี เมื่อปี 2551 บริษัทร่วมกับกรมการค้าต่างประเทศฟ้องกระทรวงพาณิชย์ของประเทศไทย สหรัฐอเมริกากับ WTO เรื่องการใช้วิธีคำนวณอัตราภาษีกรณีตอบโต้การทุ่มตลาดอย่างไม่เป็นธรรม ซึ่งในเดือนกรกฎาคม ปี 2553 กระทรวงพาณิชย์ของประเทศไทยได้ประกาศให้เลิกใช้วิธีการคำนวณดังกล่าว ตามคำตัดสินของ WTO และบริษัทเป็นบริษัทเดียวจากประเทศไทยในขณะนั้น ที่หลุดจากกรณีตอบโต้การทุ่มตลาดของประเทศไทย และในเดือนกรกฎาคม 2555 สหภาพยุโรปได้ประกาศยุติการไต่สวนเพื่อต่ออายุมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดกับสินค้าถุงพลาสติกชนิดหิ้วที่นำเข้าจากจีนและไทย และไม่เรียกเก็บภาษีตอบโต้การทุ่มตลาดอีกต่อไป

ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่าบริษัทสามารถบริหารความเสี่ยงในเรื่องนี้ได้ โดยการกำหนดราคาขายที่ไม่เป็นการตัดราคากลุ่มผู้ผลิตถุงพลาสติกในประเทศที่บริษัทส่งออก รวมทั้งขยายฐานลูกค้าต่างประเทศไปยังประเทศอื่นๆ นอกเหนือจากกลุ่มประเทศตลาดส่งออกหลักของบริษัท ทั้งนี้ หากบริษัทถูกไต่สวนในกรณีการขายสินค้าแบบทุ่มตลาดอีกครั้ง บริษัทเชื่อว่าบริษัทจะสามารถจัดการเรื่องดังกล่าวได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ในการชี้แจงและดำเนินการกรณีดังกล่าว

2) การตัดสินใจระบบสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป หรือ Generalized System of Preferences ("GSP")

GSP คือ ระบบการให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปโดยประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งเป็นการให้สิทธิแก่สินค้าส่งออกที่มีแหล่งกำเนิดในประเทศที่กำลังพัฒนา โดยเป็นการลดหย่อนหรือยกเว้นอากรขาเข้าแก่สินค้าที่อยู่ในข่ายที่ได้รับสิทธิ โดยในอดีตที่ผ่านมา มีประเทศที่พัฒนาแล้วหลากหลายประเทศได้ให้สิทธิ GSP แก่ประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งรวมถึงตลาดส่งออกหลัก 4 แห่งของบริษัท ที่ได้มีการให้สิทธิ GSP แก่สินค้าประเภทถุงพลาสติกที่มีการส่งออกจากประเทศที่กำลังพัฒนาหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทย และประเทศคู่แข่งหลักของไทย ซึ่งได้แก่ มาเลเซีย จีน และเวียดนาม ทั้งนี้ หากประเทศใดไม่ได้รับหรือถูกตัดสิทธิ GSP สินค้าที่ส่งออกจากประเทศดังกล่าวจะต้องเสียภาษีปกติ ซึ่งเป็นอัตราที่บังคับใช้ทางการทั่วไปสำหรับประเทศที่เป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลก ("MFN Rate") อย่างไรก็ดี หากประเทศดังกล่าวมีการทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี (Free Trade Area ("FTA")) กับคู่ค้าประเทศดังกล่าวจะสามารถใช้สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีจากข้อตกลงเขตการค้าเสรีดังกล่าวได้

ในระยะเวลาปี 2555 จนถึงปัจจุบัน สินค้าประเภทถุงพลาสติกที่มีการผลิตและส่งออกโดยประเทศไทยและประเทศคู่แข่งหลักของไทยไปยังตลาดส่งออกหลัก 4 แห่งของบริษัท ซึ่งมีการเสียภาษีในอัตราต่างๆ ดังนี้

	อัตราภาษี (ร้อยละ)			
	2555	2556	2557	2558
ออสเตรเลีย				
– ไทย	0.0 (FTA)	0.0 (FTA)	0.0 (FTA)	0.0 (FTA)
– มาเลเซีย	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)
– จีน	0.0 (GSP)	0.0 (GSP)	0.0 (GSP)	0.0 (GSP)
– เวียดนาม	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)
สหรัฐอเมริกา				
– ไทย	3.0 (GSP)	3.0 (GSP, MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)
– มาเลเซีย	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)
– จีน	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)
– เวียดนาม	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)	3.0 (MFN)
สหราชอาณาจักร (สมาชิกกลุ่มสหภาพยุโรป)				
– ไทย	3.0 (GSP)	3.0 (GSP)	3.0 (GSP)	6.5 (MFN)
– มาเลเซีย	3.0 (GSP)	3.0 (GSP)	6.5 (MFN)	6.5 (MFN)
– จีน	6.5 (GSP)	3.0 (GSP)	6.5 (GSP)	6.5 (MFN)
– เวียดนาม	3.0 (GSP)	3.0 (GSP)	3.0 (GSP)	3.0 (GSP)
ญี่ปุ่น				
– ไทย	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)
– มาเลเซีย	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)
– จีน	0.0 (GSP)	0.0 (GSP)	0.0 (GSP)	0.0 (GSP)
– เวียดนาม	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)	0.0 (GSP, FTA)

แหล่งข้อมูล: WTO, Japan Customs, Australia Customs, Department of Foreign Trade under Ministry of Commerce, Office Journal of the European Union

จากข้อมูลตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทซึ่งเป็นผู้ส่งออกหลักของผลผลิตของประเทศไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันเท่าเทียมกับผู้ส่งออกรายอื่นๆ ในด้านภาษี ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนสินค้า โดยสินค้าประเภทผลผลิตที่มีการผลิตโดยบริษัทและส่งออกไปยังตลาดประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น จะมีการเสียภาษีในอัตราเดียวกันกับสินค้าประเภทผลผลิตที่มีการผลิตและส่งออกโดยมาเลเซีย จีน และเวียดนาม สำหรับการส่งออกไปยังสหราชอาณาจักร (หนึ่งในสมาชิกกลุ่มสหภาพยุโรป) ในปี 2555 ประเทศไทย มาเลเซีย และเวียดนามได้รับสิทธิ GSP ซึ่งเป็นการลดหย่อนอัตราภาษีของสินค้าที่มีการนำเข้าเหลือเพียงร้อยละ 3.0 จากอัตราภาษีปกติทั่วไปที่ร้อยละ 6.5 ในขณะที่ประเทศจีนได้รับสิทธิ GSP เช่นกัน แต่เป็นอัตราที่เท่ากับอัตราภาษีปกติทั่วไปที่ร้อยละ 6.5 ดังนั้น บริษัทและผู้ส่งออกจากประเทศคู่แข่งหลักจากประเทศมาเลเซีย และเวียดนามจึงมีขีดความสามารถในการแข่งขันที่เท่าเทียมกัน โดยทั้ง 3 ประเทศมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ส่งออกจากประเทศจีน ต่อมาในปี 2556 ประเทศไทยและประเทศคู่แข่งหลักทั้ง 3 ประเทศได้รับสิทธิ GSP ในอัตราเท่ากันที่ร้อยละ 3.0 ดังนั้น บริษัทและผู้ส่งออกจากประเทศคู่แข่งหลักจึงไม่มีการได้เปรียบหรือเสียเปรียบในการแข่งขันด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษี อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 ประเทศมาเลเซียถูกตัดสิทธิ GSP และไม่ได้มีการทำ FTA กับกลุ่มสหภาพยุโรป ทำให้สินค้าที่มีการนำเข้าจากมาเลเซียจะต้องเสียภาษีในอัตราปกติทั่วไปที่ร้อยละ 6.5 นอกจากนี้ มีการปรับสิทธิ GSP ที่ประเทศจีนได้รับจากร้อยละ 3.0 เป็นร้อยละ 6.5 เช่นเดิม ส่งผลให้ประเทศไทย และเวียดนามมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับผู้ส่งออกรายอื่นในประเทศมาเลเซีย และจีน ทั้งนี้

ในปัจจุบัน กลุ่มสหภาพยุโรปได้ประกาศตัดสิทธิ GSP ที่ให้แก่ประเทศไทยและจีน ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป ส่งผลให้สินค้าประเภทพลาสติกที่มีการนำเข้าจากประเทศไทยและจีนจะต้องกลับไปเสียภาษีในอัตราปกติทั่วไปที่ร้อยละ 6.5 เช่นเดียวกับมาเลเซีย ทำให้ข้อได้เปรียบของประเทศไทยที่มีเหนือประเทศมาเลเซียและจีนหายไป ในขณะที่เวียดนามกลายเป็นประเทศเดียวที่ได้เปรียบประเทศผู้ส่งออกอื่นๆ รวมทั้งประเทศไทย

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อมั่นว่า บริษัทจะสามารถรักษารฐานลูกค้าของบริษัทไว้ได้ จากการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าด้วยกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และคุณภาพของสินค้าและบริการของบริษัทที่ได้รับการไว้วางใจจากกลุ่มผู้นำเข้ามาโดยตลอด นอกจากนี้ ปัจจุบัน ประเทศไทยอยู่ระหว่างการเจรจาตกลงเข้าทำ FTA กับกลุ่มสหภาพยุโรป ซึ่งหากมีการตกลงเข้าทำ FTA กับกลุ่มสหภาพยุโรป จะช่วยส่งผลให้สินค้าที่ส่งออกจากประเทศไทยไปกลุ่มสหภาพยุโรปได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการเข้าทำ FTA ดังกล่าว ซึ่งจะช่วยส่งเสริมขีดความสามารถในแข่งขันของบริษัทได้

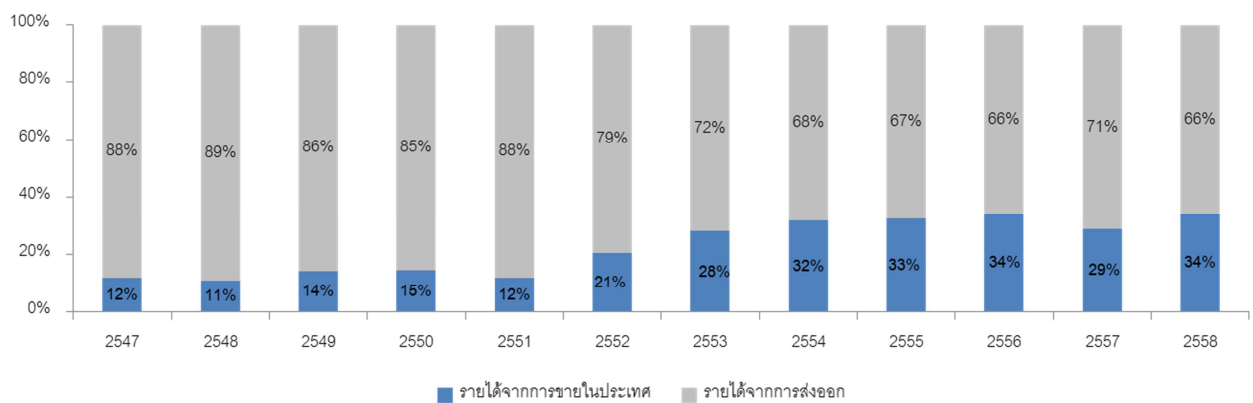
3) ราคาสินค้าของกลุ่มบริษัทที่เปลี่ยนไปตามอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ผู้นำเข้าสินค้าตกลงใช้ในการชำระค่าสินค้า

กลุ่มบริษัทส่งออกสินค้าไปยังประเทศต่างๆ โดยตกลงใช้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐในการชำระค่าสินค้าเป็นส่วนใหญ่ หรือคิดเป็นสัดส่วนรายได้จากการส่งออกที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐประมาณร้อยละ 95.42 ของรายได้จากการส่งออกทั้งหมด (เฉลี่ยปี 2555 ถึง ปี 2558) ทั้งนี้ ยังมีผู้นำเข้าสินค้าบางส่วนต้องการใช้สกุลเงินท้องถิ่นของตนในการชำระค่าสินค้า เช่น ดอลลาร์ออสเตรเลีย ปอนด์ เยน เป็นต้น ดังนั้น ราคาสินค้าของกลุ่มบริษัทเมื่อแปลงเป็นสกุลเงินท้องถิ่นของผู้นำเข้าจึงมีการเปลี่ยนแปลงไปตามอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่กลุ่มบริษัทตกลงใช้ในการชำระค่าสินค้ากับผู้นำเข้าสินค้า ซึ่งอาจมีความผันผวนและเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลาแตกต่างกันไป และอาจส่งผลให้ราคาสินค้าของกลุ่มบริษัทสูงหรือต่ำกว่าราคาสินค้าของประเทศคู่แข่ง

อย่างไรก็ดี เมื่อเปรียบเทียบอัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินบาทต่อสกุลเงินของประเทศคู่แข่งหลักของกลุ่มบริษัท ซึ่งได้แก่ จีน มาเลเซีย และเวียดนาม ในช่วงเวลาตั้งแต่ปี 2551 ซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศไทย จีน มาเลเซีย และเวียดนาม เริ่มเป็นคู่แข่งหลักในตลาดส่งออกพลาสติกของโลก จนถึงปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) การเปลี่ยนแปลงของค่าเงินหยวนของจีน และค่าเงินริงกิตของมาเลเซียเมื่อเทียบกับค่าเงินบาทของไทยเป็นไปในกรอบแคบๆ เท่านั้น โดยค่าเงินบาทมีความผันผวนอยู่ในกรอบการอ่อนค่าไม่เกินร้อยละ 21 และการแข็งค่าไม่เกินร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับค่าเงินหยวน โดยในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) เมื่อเทียบกับปี 2551 ค่าเงินบาทจะอ่อนค่าลงประมาณร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับค่าเงินหยวน และเมื่อเทียบค่าเงินบาทกับค่าเงินริงกิต ค่าเงินบาทมีความผันผวนอยู่ในกรอบการอ่อนค่าไม่เกินร้อยละ 5 และการแข็งค่าไม่เกินร้อยละ 17 โดยในปัจจุบันเมื่อเทียบกับปี 2551 ค่าเงินบาทจะแข็งค่าขึ้นประมาณร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับค่าเงินริงกิต ทั้งนี้ จากการกรอบการอ่อนค่าและแข็งค่าของค่าเงินบาทเมื่อเทียบกับค่าเงินหยวนและค่าเงินริงกิตที่อยู่ในกรอบแคบๆ ดังกล่าว กลุ่มบริษัทจึงคาดว่าขีดความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของกลุ่มบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่งในประเทศจีนและมาเลเซีย จะได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่มากนัก ทั้งนี้ หากเทียบค่าเงินบาทกับค่าเงินดอลลาร์ ค่าเงินบาทมีความผันผวนอยู่ในกรอบการอ่อนค่าไม่เกินร้อยละ 4 และการแข็งค่าไม่เกินร้อยละ 41 โดยในปัจจุบันเมื่อเทียบกับปี 2551 ค่าเงินบาทจะแข็งค่าขึ้นประมาณร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับค่าเงินดอลลาร์ ดังนั้น จากการกรอบการอ่อนค่าและแข็งค่าของค่าเงินบาทเมื่อเทียบกับค่าเงินดอลลาร์ที่มีความผันผวนค่อนข้างสูง กลุ่มบริษัทจึงคาดว่าขีดความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของกลุ่มบริษัทเมื่อเทียบกับ

คู่แข่งในประเทศเวียดนาม อาจได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทไม่ได้มีนโยบายในการแข่งขันด้านราคา และกลุ่มบริษัทเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทจะสามารถรักษารฐานลูกค้าไว้ได้ จากความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและปริมาณตรงตามของลูกค้าต้องการภายในเวลาที่กำหนด

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตลาดส่งออกหลักน้อยแห่ง กลุ่มบริษัทมีความตั้งใจที่จะสรรหาลูกค้ารายใหม่ๆ ในตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งการเพิ่มสัดส่วนการขายสินค้าภายในประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการส่งออก ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนรายได้จากการขายภายในประเทศที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 12 ในปี 2547 เป็นร้อยละ 34 ในปี 2558 ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการขายในประเทศลดลงจากร้อยละ 34 ในปี 2556 เป็นร้อยละ 29 ในปี 2557 เกิดจากยอดขายต่างประเทศที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นผลจากยอดขายการสั่งซื้อของลูกค้ารายใหญ่ที่เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่ยอดขายภายในประเทศมีการเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น



แหล่งข้อมูล: กลุ่มบริษัท

3.1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย (Supplier) รายใหญ่

ในปี 2555 ถึง ปี 2558 กลุ่มบริษัทมียอดการสั่งซื้อวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลืองมูลค่าเท่ากับ 2,802.64 ล้านบาท 2,917.63 ล้านบาท 3,443.65 ล้านบาท และ 3,493.08 ล้านบาท ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกโพลีเอทิลีน ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต โดยในปี 2555 ถึง ปี 2558 กลุ่มบริษัทมียอดการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกมูลค่า 2,194.70 ล้านบาท 2,188.83 ล้านบาท 2,688.24 ล้านบาท และ 2,608.53 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 76.52 ของยอดรวมการสั่งซื้อวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลือง (เฉลี่ยสัดส่วนในปี 2555 ถึง ปี 2558) ซึ่งในการสั่งซื้อเม็ดพลาสติก บริษัทจะมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีบริษัท พีทีที โพลีเมอร์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“พีทีที โพลีเมอร์ฯ”) เป็นผู้จัดจำหน่ายหลักของบริษัท เนื่องจากบริษัทได้รับเม็ดพลาสติกที่มีคุณภาพในปริมาณที่ต้องการได้ทันเวลา โดยในปี 2555 ถึง ปี 2558 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกจากพีทีที โพลีเมอร์ฯ ประมาณร้อยละ 23.68 ร้อยละ 26.43 ร้อยละ 32.37 และร้อยละ 31.54 ของยอดรวมการสั่งซื้อวัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลือง ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นสัดส่วนการสั่งซื้อที่สำคัญ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งหากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ไม่สามารถจัดหาเม็ดพลาสติกให้บริษัทได้ในคุณภาพ ราคา และปริมาณที่ต้องการอย่างทันเวลา กลุ่มบริษัทอาจได้รับผลกระทบต่อการผลิตและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทได้

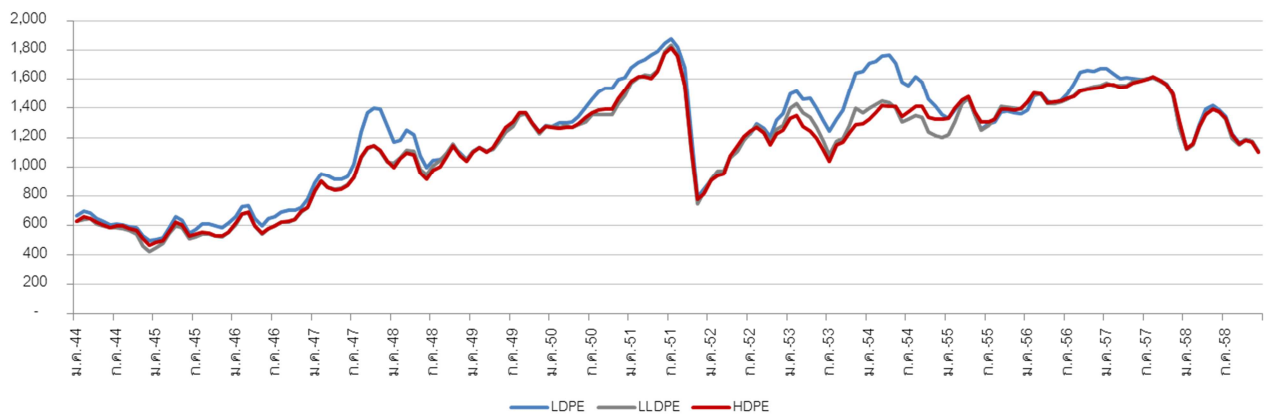
อย่างไรก็ดี บริษัทมีการทำสัญญาซื้อขายเม็ดพลาสติกกับพีทีที โพลีเมอร์ฯ โดยมีอายุสัญญา 1 - 2 ปี และมีการต่ออายุสัญญาโดยตลอด ซึ่งสัญญาจะมีการระบุจำนวนเม็ดพลาสติกที่บริษัทตกลงสั่งซื้อและพีทีที โพลีเมอร์ฯ ตกลงส่งมอบ

เป็นรายเดือน โดยหากในช่วงเวลาใดที่บริษัทต้องการปริมาณเม็ดพลาสติกมากกว่าที่ตกลงไว้ในสัญญา บริษัทสามารถสั่งซื้อเพิ่มจากพีทีที โพลีเมอร์ฯ ได้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายรายใหญ่อีกด้วย โดยตลอด และไม่เคยประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่ บริษัทได้มีการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกจากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศรวมกว่า 10 ราย เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงหากผู้จำหน่ายรายใหญ่ไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบให้บริษัทได้ในคุณภาพ ราคา และปริมาณที่ต้องการอย่างทันเวลา

3.1.3 ความเสี่ยงจากวัตถุดิบสำคัญมีราคาผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก

โครงสร้างต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่มบริษัท คือ เม็ดพลาสติกโพลีเอทิลีน (Polyethylene) ทั้งประเภทความหนาแน่นสูง (HDPE) ความหนาแน่นต่ำ (LDPE) และความหนาแน่นต่ำเชิงเส้น (LLDPE) ซึ่งราคาซื้อขายวัตถุดิบที่บริษัทสั่งซื้อจากผู้จำหน่ายทั้งในและต่างประเทศอ้างอิงอัตราจาก ICIS ซึ่งมีความผันแปรตามอุปสงค์และอุปทานของเม็ดพลาสติกและราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก

ดอลลาร์สหรัฐต่อตัน



แหล่งข้อมูล: ICIS

ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากราคาวัตถุดิบที่ผันแปรไปตามราคาซื้อขายของตลาดโลก เนื่องจากความผันผวนของราคาเม็ดพลาสติกส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนและผลประกอบการของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เจรจาตกลงกับลูกค้าเพื่อปรับราคาขายให้ทันและเหมาะสมกับต้นทุนเม็ดพลาสติกที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งโดยส่วนใหญ่บริษัทจะสามารถขอปรับราคาขายได้ตามราคาวัตถุดิบที่เปลี่ยนแปลงไปตามระดับความผันผวนของราคาเม็ดพลาสติกในแต่ละช่วงเวลา ดังจะเห็นได้จากในช่วงระหว่างปี 2551 ถึง ปี 2552 ที่ราคาวัตถุดิบมีความผันผวนสูง บริษัทยังสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงในช่วงเวลาดังกล่าวได้โดยในปี 2551 ถึง ปี 2552 กลุ่มบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 6.09 และร้อยละ 5.27 ตามลำดับ ซึ่งไม่มีการลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาที่วัตถุดิบมีความผันผวนของราคาน้อย เช่น ในปี 2549 และ 2550 ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นประมาณร้อยละ 6.81 และร้อยละ 5.70 ตามลำดับ

3.1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทจำหน่ายสินค้าโดยการส่งออกต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ กลุ่มบริษัทจึงมีรายได้จากการขายส่วนใหญ่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศหรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 67.48 ร้อยละ 65.92 ร้อยละ 71.13 และร้อยละ 65.82 ของรายได้จากการขายทั้งหมด ในปี 2555 ถึง ปี 2558 ตามลำดับ ขณะเดียวกัน กลุ่มบริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบบางส่วนจากต่างประเทศ กลุ่มบริษัทจึงมีต้นทุนขายบางส่วนเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18.75 ร้อยละ 21.85 ร้อยละ 22.98 และร้อยละ 22.65 ของต้นทุนขายทั้งหมดในปี 2555 ถึง ปี 2558 ตามลำดับ

รายได้จากการขายแยกตามสกุลเงิน ปี 2555 ถึง ปี 2558

สกุลเงิน	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ดอลลาร์สหรัฐ (USD)	2,303.94	62.86	2,422.14	63.13	3,273.97	68.98	3,006.19	63.04
บาท (THB)	1,191.78	32.52	1,307.78	34.08	1,370.39	28.87	1,629.80	34.18
ดอลลาร์ออสเตรเลีย (AUD)	78.84	2.15	65.15	1.70	55.09	1.16	81.43	1.71
ปอนด์ (GBP)	64.59	1.76	38.58	1.01	46.75	0.98	51.13	1.07
เยน (JPY)	25.20	0.69	3.32	0.09	-	-	-	-
ยูโร (EUR)	0.97	0.03	-	-	-	-	-	-
รวม	3,665.31	100.00	3,836.96	100.00	4,746.20	100.00	4,768.56	100.00

แหล่งข้อมูล: กลุ่มบริษัท

ต้นทุนขายแยกตามสกุลเงิน ปี 2555 ถึง ปี 2558

สกุลเงิน	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บาท (THB)	2,738.07	81.25	2,701.28	78.15	3,271.33	77.02	3,145.28	77.35
ดอลลาร์สหรัฐ (USD)	631.98	18.75	755.44	21.85	975.82	22.98	920.90	22.65
รวม	3,370.05	100.00	3,456.72	100.00	4,247.15	100.00	4,066.18	100.00

แหล่งข้อมูล: กลุ่มบริษัท

จากการที่กลุ่มบริษัทมีทั้งรายได้และต้นทุนขายบางส่วนเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศ กลุ่มบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดยการสร้างสมดุลระหว่างรายได้และต้นทุนขาย (Natural Hedge) รวมทั้งการใช้เครื่องมือทางการเงินประเภทสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการทำวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าตามสกุลเงินหลักที่บริษัทมีการทำการค้ากับลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีวงเงินสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ได้แก่ วงเงินสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมูลค่า 52 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และวงเงินสกุลเงินบาทมูลค่า 795 ล้านบาท โดยบริษัทจะทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในสกุลเงินต่างๆ ภายใต้วงเงินดังกล่าว ทั้งนี้ ในการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าในแต่ละครั้ง บริษัทจะพิจารณาการทำสัญญาให้ครอบคลุมทั้งรายการซื้อและขาย ซึ่งผู้บริหารจะพิจารณาการทำสัญญาตามสถานการณ์ของอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละช่วงเวลา โดยจะติดตามสถานการณ์ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราแลกเปลี่ยนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการเข้าทำสัญญาแต่ละครั้ง

3.1.5 ความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในรูปแบบของเงินเชื่อ (Credit) เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งโดยปกติกลุ่มบริษัทจะให้ระยะเวลาเงินเชื่อ 30 ถึง 120 วัน (Credit Term) โดยในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา (ปี 2555 ถึง ปี 2558) กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนลูกหนี้การค้าสุทธิต่อสินทรัพย์รวมร้อยละ 24.95 ร้อยละ 23.26 ร้อยละ 30.05 และร้อยละ 29.19 ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นสัดส่วนสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญ และอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท หากกลุ่มบริษัทไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าได้

ทั้งนี้ ถึงแม้สัดส่วนลูกหนี้การค้าสุทธิของกลุ่มบริษัทจะเป็นสัดส่วนสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญ แต่ลูกหนี้การค้าส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และเป็นลูกหนี้คุณภาพดีที่มีการชำระค่าสินค้าภายในระยะเวลาเงินเชื่อที่กลุ่มบริษัทให้ไว้ โดยกลุ่มบริษัทมีการวิเคราะห์ประวัติการชำระค่าสินค้าของลูกค้าแต่ละรายอย่างสม่ำเสมอ ส่วนลูกหนี้การค้าที่เกินกำหนดชำระ ส่วนใหญ่เกิดจากรอบการวางใบแจ้งหนี้ รอบการจ่ายเช็คชำระค่าสินค้า และรอบการโอนเงินของลูกค้าที่แตกต่างกันในแต่ละราย และบางส่วนซึ่งถือเป็นส่วนน้อยเกิดจากการผิดนัดชำระหนี้หรือคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 8.17 ของยอดลูกหนี้ที่เกินกำหนดชำระ (เฉลี่ยปี 2555 ถึง ปี 2558)

ในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมียอดลูกหนี้ที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ และเกินกำหนดชำระ ดังนี้

ลูกหนี้การค้า	ณ วันที่ 31 ธันวาคม							
	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	387.87	77.01	331.70	63.71	528.86	70.29	663.57	80.75
เกินกำหนดชำระ:	131.20	26.05	204.60	39.29	239.61	31.84	158.16	19.25
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(15.42)	(3.06)	(15.62)	(3.00)	(16.02)	(2.13)	-	-
ลูกหนี้การค้าสุทธิ	503.65	100.00	520.68	100.00	752.45	100.00	821.73	100.00

อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าได้นั้น บริษัทได้เริ่มทำประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance) โดยมี TAK เป็นผู้ร่วมเอาประกันภัย ตั้งแต่กลางปี 2555 ซึ่งครอบคลุมทั้งลูกหนี้การค้าในประเทศและต่างประเทศ โดยเมื่อบริษัทแจ้งยอดหนี้ที่บริษัทคาดว่าจะไม่ได้รับชำระแก่บริษัทประกันภัย บริษัทประกันภัยจะจ่ายเงินชดเชยในสัดส่วนร้อยละ 90.00 ของยอดหนี้ที่บริษัทเรียกร้องจากบริษัทประกันภัย โดยกรมธรรม์สำหรับลูกหนี้การค้าในประเทศระบุข้อตกลงว่าบริษัทประกันภัยจะทำหน้าที่ติดตามทวงหนี้ที่ไม่ได้รับชำระให้แก่บริษัท แต่สำหรับกรมธรรม์ลูกหนี้การค้าต่างประเทศ บริษัทจะมีหน้าที่ในการติดตามทวงหนี้เอง ต่อมาบริษัทได้มีการรวมกรมธรรม์ประกันภัยลูกหนี้การค้าในประเทศและต่างประเทศ ไว้ภายใต้วงเงินเดียวกัน (กรมธรรม์ฉบับปี 2557 – 2558) โดยมีสัดส่วนที่รับประกันภัย (Insured Percentage) เท่ากับร้อยละ 90.00 ของยอดหนี้ที่รับประกัน และบริษัทจะติดตามทวงหนี้เองหรือว่าจ้างองค์กรติดตามทวงหนี้ (Debt Collector) ที่ได้รับการแนะนำจากบริษัทประกันภัย ซึ่งหากบริษัทได้รับชำระคืนจากลูกหนี้ บริษัทจะคืนเงินให้แก่บริษัทประกันในสัดส่วนร้อยละ 90.00 ของยอดหนี้ที่ติดตามทวงคืนได้ อย่างไรก็ดี หากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการติดตามทวงหนี้ไม่คุ้มค่ากับยอดหนี้ที่จะทวงคืนได้ บริษัทจะแจ้งให้บริษัทประกันทราบ อย่างไรก็ดี ในปัจจุบัน บริษัทและ TAK ได้มีการแยกกันจัดทำประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (โปรดดูสรุปกรมธรรม์ประกันภัยสินเชื่อทางการค้าฉบับปัจจุบันในส่วนที่ 2.2-5 หน้า 8) โดยตั้งแต่กลางปี 2555 - ปัจจุบัน บริษัทและ TAK ทำประกันภัยภายใต้วงเงินประกัน ดังนี้

	2555 - 2556		2556 - 2557		2557 - 2558		2558 - 2559	
	วงเงิน ประกัน (ล้านบาท)	ระยะเวลา	วงเงิน ประกัน (ล้านบาท)	ระยะเวลา	วงเงิน ประกัน (ล้านบาท)	ระยะเวลา	วงเงิน ประกัน (ล้านบาท)	ระยะเวลา
ลูกหนี้การค้า ในประเทศ	892.38	ก.ค. 2555 – มิ.ย. 2556	1,125.00	ก.ค. 2556 – ก.ย. 2557	3,300.00 ^{1/}	ต.ค. 2557 – ก.ย. 2558	3,300.00 ^{1/}	ต.ค. 2558 – ก.ย. 2559
ลูกหนี้การค้า ต่างประเทศ	2,000.00	ก.ย. 2555 – ก.ย. 2556	2,000.00	ต.ค. 2556 – ก.ย. 2557				
รวมยอดวงเงิน ประกัน (ล้านบาท)	2,270.00		3,125.00		3,300.00		3,300.00	

หมายเหตุ: กรมธรรม์ประกันภัยสินเชื่อทางการค้าฉบับปี 2555 – 2556 ปี 2556 – 2557 และปี 2557 – 2558 เป็นกรมธรรม์ที่บริษัทและ TAK ร่วมกันจัดทำขึ้นโดยมีบริษัทเป็นผู้เอาประกันภัย และ TAK เป็นผู้ร่วมเอาประกันภัย อย่างไรก็ตาม กรมธรรม์ประกันภัยสินเชื่อทางการค้าฉบับล่าสุด (ปี 2558 – 2559) บริษัทและ TAK ได้แยกกันจัดทำกรมธรรม์ประกันภัยของตนเองโดยบริษัทและ TAK มีวงเงินประกันภัย 2,800.00 ล้านบาท และ 500.00 ล้านบาท ตามลำดับ

1/ วงเงินประกันรวมลูกหนี้การค้าในประเทศและต่างประเทศ

ในปี 2557 บริษัทมีการเรียกร้องยอดหนี้มูลค่าเพียง 0.28 ล้านบาท จากบริษัทประกันภัย หรือคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01 ของวงเงินประกัน โดยบริษัทได้รับเงินชดเชยจากบริษัทประกันภัยจำนวน 0.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90.00 ของมูลหนี้ที่บริษัทเรียกร้อง โดยส่วนมูลหนี้เรียกร้องร้อยละ 10.00 อยู่ระหว่างการติดตาม ซึ่งบริษัทคาดว่าอาจไม่ได้รับคืน บริษัทจึงตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในส่วนดังกล่าวเต็มจำนวน ซึ่งเท่ากับ 0.03 ล้านบาท รวมทั้งยังมีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับยอดหนี้ที่เกิดขึ้นตั้งแต่ในอดีตซึ่งค้างชำระเป็นเวลานานและไม่อยู่ในระยะการทำประกันภัยอีกจำนวน 0.37 ล้านบาท จึงทำให้ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นจาก 15.62 ล้านบาท ในปี 2556 เป็น 16.02 ล้านบาท ในปี 2557 สำหรับปี 2558 บริษัทมีการเรียกร้องยอดหนี้มูลค่า 3.56 ล้านบาท จากบริษัทประกันภัย หรือคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.11 ของวงเงินประกัน โดยบริษัทได้รับเงินชดเชยจากบริษัทประกันภัยจำนวน 3.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.00 ของมูลหนี้ที่บริษัทเรียกร้อง โดยส่วนมูลหนี้เรียกร้องร้อยละ 10.00 อยู่ระหว่างการติดตาม บริษัทจึงยังไม่มี การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับยอดหนี้ที่อยู่ระหว่างการติดตามดังกล่าว อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทมีการพิจารณาว่ายอดหนี้จำนวน 16.02 ล้านบาท ที่มีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้ในอดีต จะไม่ได้รับชำระอย่างแน่นอน บริษัทจึงบันทึกยอดหนี้จำนวนดังกล่าวเป็นหนี้สูญ

นอกเหนือจากวิธีการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นแล้ว กลุ่มบริษัทยังมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าทุกราย ซึ่งลูกค้าแต่ละรายเป็นลูกค้าที่มีชื่อเสียงและมีประวัติการชำระเงินที่ดีตลอดมา กลุ่มบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงเรื่องนี้อยู่ในระดับที่ต่ำและสามารถควบคุมได้

3.1.6 ความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพของสินค้าคงเหลือ

ในระยะเวลา 4 ปีที่ผ่านมา (ปี 2555 ถึง ปี 2558) กลุ่มบริษัทมีสินค้าคงเหลือสุทธิจำนวน 412.03 ล้านบาท 549.52 ล้านบาท 504.08 ล้านบาท และ 567.27 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.41 ร้อยละ 24.55 ร้อยละ 20.13 และร้อยละ 20.15 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ ซึ่งถือเป็นสัดส่วนสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญและอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท หากสินค้าคงเหลือเกิดการด้อยค่าอันเนื่องมาจากการเสื่อมสภาพหรือล้าสมัย

อย่างไรก็ดี สินค้าคงเหลือส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทเป็นสินค้าคงเหลือสำหรับสินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์พลาสติก หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.35 ของสินค้าคงเหลือสุทธิ (เฉลี่ยปี 2555 ถึง ปี 2558) ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ วัตถุดิบและวัตถุดิบระหว่างทาง วัสดุสิ้นเปลือง งานระหว่างทำ และสินค้าสำเร็จรูป หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ

68.20 ร้อยละ 1.20 ร้อยละ 7.69 และร้อยละ 23.73 ของสินค้าคงเหลือสุทธิสำหรับสินค้าประเภทบรรจุภัณฑ์พลาสติกตามลำดับ (เฉลี่ยปี 2555 ถึง ปี 2558) ซึ่งวัตถุดิบและวัตถุดิบระหว่างทาง และวัสดุสิ้นเปลืองเป็นสินค้าคงเหลือที่มีความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพที่ต่ำมาก เนื่องจากวัตถุดิบของบริษัทเป็นเม็ดพลาสติก ซึ่งสามารถเก็บไว้ได้นานโดยไม่เสื่อมสภาพ และมีการนำมาใช้งานอยู่เป็นประจำ และวัสดุสิ้นเปลืองเป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งที่ใช้ในการผลิตอยู่เป็นประจำ เช่น กล่องหมึกพิมพ์ เป็นต้น ในขณะที่งานระหว่างทำเป็นสินค้าที่ผลิตตามคำสั่งซื้อ และสินค้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่รอการส่งมอบให้แก่ลูกค้า โอกาสที่สินค้าคงเหลือดังกล่าวจะเสื่อมสภาพหรือล้าสมัยจึงมีน้อยมาก มีเพียงสินค้าสำเร็จรูปบางส่วนซึ่งเป็นเศษเหลือจากการบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์เพื่อส่งมอบให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทจะส่งมอบสินค้าเศษเหลือให้แก่ลูกค้าในกรณีที่มีการส่งสินค้าประเภทเดิมซ้ำ หรือนำไปจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายอื่น ทั้งนี้ หากสินค้าเศษเหลือดังกล่าวมีการรอจำหน่ายเป็นระยะเวลามากกว่า 1 ปี กลุ่มบริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการที่สินค้าเศษเหลือดังกล่าวมีการเสื่อมสภาพและล้าสมัย นอกจากนี้ ยังมีสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพและรอการขายซากหรือหลอมเป็นวัตถุดิบนำกลับมาใช้ใหม่ที่อาจเกิดการเสื่อมสภาพและล้าสมัยได้เช่นกัน ทั้งนี้ สินค้าเศษเหลือจากการบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์และสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพซึ่งมีความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพและล้าสมัยคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 2.93 ของสินค้าสำเร็จรูปประเภทบรรจุภัณฑ์พลาสติก หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.71 ของสินค้าคงเหลือประเภทบรรจุภัณฑ์พลาสติก (เฉลี่ยปี 2555 ถึง ปี 2558) อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว กลุ่มบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัยสำหรับสินค้าเศษเหลือที่รอจำหน่ายและสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพดังกล่าวทั้งจำนวน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีสินค้าคงเหลือส่วนหนึ่งเป็นสินค้าคงเหลือสำหรับสินค้าประเภทเครื่องจักร หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.65 ของสินค้าคงเหลือสุทธิ (เฉลี่ยปี 2555 ถึง ปี 2558) ซึ่งประกอบด้วยงานระหว่างทำและ/หรือสินค้าสำเร็จรูป โดยงานระหว่างทำและ/หรือสินค้าสำเร็จรูปเป็นเครื่องจักรที่ผลิตเพื่อขายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและรอการส่งมอบ อย่างไรก็ตาม ในอดีตลูกค้ามีการยกเลิกคำสั่งซื้อเครื่องจักรมูลค่า 0.09 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัยสำหรับเครื่องจักรดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

3.1.7 ความเสี่ยงจากปริมาณการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากพลาสติกที่มีแนวโน้มอาจลดลงในอนาคต

บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากพลาสติกมีบทบาทสำคัญต่อธุรกิจหลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าอุปโภคหรือบริโภคก็ตาม เนื่องจากพลาสติกเป็นวัสดุที่สามารถนำมาดัดแปลงให้เป็นรูปทรงได้ตามที่ต้องการ มีราคาถูก มีน้ำหนักเบา คงทน และสะดวกต่อการใช้งาน เช่น ถุงพลาสติกหิ้วที่มีการใช้งานอย่างแพร่หลายในธุรกิจค้าปลีก ถุงขยะ และบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภคและอุปโภค (Flexible Packaging) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากพลาสติกเป็นวัสดุที่มีการย่อยสลายยาก และใช้เวลานานในการย่อยสลาย ซึ่งหากนำไปเผาทำลาย จะทำให้เกิดสารประกอบไฮโดรคาร์บอน ซึ่งก่อให้เกิดมลภาวะทำให้โลกร้อน ดังนั้น การเพิ่มปริมาณการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากพลาสติกจึงเป็นการเพิ่มปริมาณขยะที่ย่อยสลายยากซึ่งส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น ในช่วงระยะเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมา ประชาคมโลกจึงมีความตื่นตัวด้านสิ่งแวดล้อมและมีการรณรงค์การลดใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากพลาสติก โดยเฉพาะการรณรงค์ลดใช้ถุงพลาสติกหิ้ว ซึ่งได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนในหลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น การรณรงค์ให้ใช้ถุงพลาสติกหิ้วซ้ำ การจัดเก็บภาษีสำหรับถุงพลาสติกหิ้วทุกประเภทจากผู้บริโภค เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีการรณรงค์การลดใช้ถุงพลาสติกหิ้วอย่างต่อเนื่อง แต่พฤติกรรมของผู้บริโภคยังคงไม่เปลี่ยนแปลงไปมาก เนื่องจากผู้บริโภคมีความเคยชินกับการใช้ถุงพลาสติกหิ้วที่สามารถรับน้ำหนักสินค้าได้มาก และสามารถนำกลับมาใช้ประโยชน์อื่นๆ ต่อได้

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทรับรู้และตระหนักดีถึงแนวโน้มการลดใช้ถุงพลาสติกที่มีการรณรงค์อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัทได้วางกลยุทธ์เพื่อรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีการใช้พลาสติกน้อยลง แต่ยังสามารถคงคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ได้ในระดับเดิม การจัดให้มีกระบวนการผลิตที่นำเศษถุงพลาสติกซึ่งไม่ได้ใช้แล้วมารีไซเคิลเป็นวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าต่อไป และการเริ่มผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทอื่นๆ ที่สามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติโดยการฝังกลบ เช่น ถ้วยกระดาษเคลือบพลาสติกชีวภาพ และถุงพลาสติกชีวภาพ (Bioplastic Bags)

3.1.8 ความเสี่ยงจากการถูกผู้บริโภคฟ้องร้องเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภค

TAK ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภคและอุปโภค โดยส่วนใหญ่เป็นการผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภค เช่น ซองใส่อาหารสำเร็จรูป และซองใส่อาหารแช่แข็ง เป็นต้น ซึ่งลูกค้ารายต่างๆ ที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ ค่อนข้างเข้มงวดและให้ความสำคัญกับเรื่องคุณภาพและความสะอาดของบรรจุภัณฑ์เป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นส่วนที่สัมผัสกับอาหาร ดังนั้น หากลูกค้าและ/หรือผู้บริโภคได้รับความเสียหายหรืออันตรายที่พิสูจน์ได้ว่ามาจากบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนที่ TAK ผลิต TAK อาจมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องหรือร้องเรียนจากลูกค้าและ/หรือผู้บริโภค ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและภาพลักษณ์ของ TAK และกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทตระหนักดีถึงเรื่องคุณภาพและความสะอาดของบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภค โดยการให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ และการส่งมอบ ดังจะเห็นได้จากการที่ TAK ซึ่งเป็นผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ดังกล่าว ได้รับการรับรองมาตรฐานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของอาหาร เช่น GMP (Good Manufacturing Practice) ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับระบบการจัดการสุขลักษณะที่ดีในสถานประกอบการ ISO 22000:2005 (Food Safety Management System) ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับระบบการจัดการด้านความปลอดภัยของอาหาร HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) ซึ่งเป็นมาตรฐานสำหรับระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุมในการผลิตอาหาร และ BRC/IoP (British Retail Consortium – Institute of Food Packaging) ซึ่งเป็นมาตรฐานการรับรองระบบสำหรับกลุ่มบริษัทธุรกิจที่ผลิตบรรจุภัณฑ์เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าให้กับบริษัทค้าปลีก นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานภายนอกตรวจสอบคุณภาพของฟิล์มซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบรรจุภัณฑ์ดังกล่าว เพื่อให้เป็นไปตามหลักความปลอดภัยและได้รับมาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 259) พ.ศ. 2548 เรื่อง กำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานภาชนะที่ทำจากพลาสติก และประกาศกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2553 เรื่อง เกณฑ์คุณภาพทางจุลชีววิทยาของอาหารและภาชนะสัมผัสอาหาร

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน TAK ยังไม่เคยได้รับข้อร้องเรียนหรือถูกฟ้องร้องใดๆ จากลูกค้า และ/หรือผู้บริโภคเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดอ่อนสำหรับสินค้าบริโภคที่ผลิตและจำหน่าย อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการป้องกันผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทจากการถูกฟ้องร้อง บริษัท TAK และ TMP ได้ร่วมกันจัดทำกรรมวิธีประกันภัยความรับผิดอันเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ และความรับผิดชอบต่อสาธารณชน (Products and Public Liability Insurance) แล้วในเดือนกรกฎาคม ปี 2558 (โปรดดูสรุปกรรมวิธีประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายฉบับปัจจุบันในส่วนที่ 2.2-5 หน้า 9)

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ ครอบครัวยุทธธนะกุล จะถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.92 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท รวมทั้งครอบครัวยุทธธนะกุลยังเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทด้วย จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการและควบคุมคะแนนเสียงในการลงมติที่สำคัญได้เกือบทั้งหมด ทั้งเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นที่เข้าประชุมและมีสิทธิออกเสียง เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง อาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อมีมติที่แตกต่างได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการรวม 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน โดยมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย รวมทั้งยังมีการกำหนดให้ประธานกรรมการบริษัทเป็นกรรมการอิสระ ซึ่งมีได้เป็นสมาชิกครอบครัวยุทธธนะกุล นอกจากนี้ คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ล้วนเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และบริษัทยังได้จ้างบริษัทตรวจสอบภายในเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัท และรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ทำให้สามารถสอบทานการทำงานของบริษัทให้มีความโปร่งใสได้ดียิ่งขึ้น ตลอดจนสามารถถ่วงดุลอำนาจในการนำเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณานำเข้าสู่การประชุมผู้ถือหุ้นได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทยังมีระเบียบปฏิบัติการที่มีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับ กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติการทำรายการนั้นๆ ทำให้สามารถลดทอนความเสี่ยงอันอาจจะเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทมีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้อ่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2558 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 ฉบับลงวันที่ 11 พฤษภาคม 2558 เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่พนักงานรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทจึงยังมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

อย่างไรก็ดี ที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนแล้วเสร็จ บริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าวข้างต้น