**ส่วนที่ 1**

**สรุปข้อมูลสำคัญของตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศ**

**ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย
ลักษณะและความเสี่ยงของตราสารที่เสนอขาย ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม
ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และผู้ออกตราสาร หรืออาจศึกษาข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูล
หนังสือชี้ชวน และข้อกำหนดสิทธิ ที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.**

ตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศของ

บริษัท **THE ESTEE LAUDER COMPANIES INC.**

ออกโดย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

ประเภทหลักทรัพย์ต่างประเทศ : ☑ หุ้นสามัญ 🞏 หน่วยของโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ ซึ่งมีลักษณะครบถ้วนตามหลักเกณฑ์การอนุญาตให้เสนอขายหน่วยของโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหน่วยของโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ (ระบุประเภทโครงการจัดการลงทุนต่างประเทศ) 🞏 ตราสารหรือหลักฐานแสดงสิทธิในทรัพย์สินของกองทุนต่างประเทศที่มีนโยบายการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์หรือโครงสร้างพื้นฐาน ไม่ว่าจะจัดตั้งในรูปบริษัท กองทรัสต์ หรือรูปแบบอื่นใด

**รูปแบบการเสนอขายและข้อมูลของตราสาร**

**🞏 กรณีตราสารแสดงสิทธิของผู้ฝากทรัพย์สินที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ (จำกัดอัตราอ้างอิงของตราสารที่ 1 ต่อ 1 เท่านั้น)**

* **รูปแบบการเสนอขาย**

🞏 โดยการเปิดให้ผู้ลงทุน**จองซื้อ**ตามจำนวนและภายในระยะเวลาที่กำหนด (public offering)

🞏 โดยการ**ทยอยขาย**ตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศผ่านระบบการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (direct listing)

ทั้งนี้ ต้องระบุมาตรการคุ้มครองผู้ถือตราสารหากผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ด้วย โดยต้องระบุอย่างชัดเจนถึงวิธีการในการให้สิทธิแก่ผู้ถือตราสารที่จะไถ่ถอนตราสาร การจัดให้มีการรับซื้อตราสาร หรือวิธีการอื่นใดเพื่อจัดการความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของตราสารดังกล่าว

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

...........................................................................................................................................................................................................

* **ข้อมูลของตราสาร**
* จำนวนหน่วยที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขาย : ……………………………… หน่วย
* ราคาที่คาดว่าจะเสนอขาย : ………………………บาท/หน่วย (โปรดระบุวิธีการคำนวณราคา)

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

* มูลค่าที่คาดว่าจะเสนอขาย : ………………………บาท (ประมาณการตามราคาที่คาดว่าจะเสนอขายทั้งในสกุลบาทและสกุลดอลลาร์สหรัฐ)
* **ความเสี่ยงของตราสาร**

1)................................................................................................................................................................................

2)................................................................................................................................................................................

3) ...............................................................................................................................................................................

**☑ กรณี ใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ (สามารถกำหนดอัตราอ้างอิงของตราสารที่นอกเหนือจากอัตราส่วน 1 ต่อ 1 ได้)**

1. คำจำกัดความ

|  |  |
| --- | --- |
| “ผู้ออกตราสาร”  | หมายถึง ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) |
| “ตราสาร” | หมายถึง ใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งออกโดย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) โดยมีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นหุ้นสามัญของ บริษัท THE ESTEE LAUDER COMPANIES INC.  |
| “หลักทรัพย์ต่างประเทศ” หรือ “หลักทรัพย์อ้างอิง” | หมายถึง หุ้นสามัญของ บริษัท THE ESTEE LAUDER COMPANIES INC. ซึ่งเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (NYSE)  |
| “บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิง” หรือ “บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ต่างประเทศ” | หมายถึง บริษัท THE ESTEE LAUDER COMPANIES INC. **(“EL”)** |
| “สำนักงาน ก.ล.ต.” | หมายถึง สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ |
| “ข้อกำหนดสิทธิ” | หมายถึง ข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ และผู้ถือใบแสดงสิทธิดังกล่าวสำหรับใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) และข้อกำหนดเพิ่มเติม สำหรับใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศที่มีหลักทรัพย์อ้างอิงเป็น หุ้นสามัญของบริษัท THE ESTEE LAUDER COMPANIES INC. ซึ่งเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (NYSE) ที่ออกโดย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) (เลขอ้างอิง ESTEE80X) |

* **อัตราอ้างอิงของตราสาร**

**🞏 อัตรา 1 ต่อ 1**

**☑ อื่น ๆ อัตราส่วน 1 หลักทรัพย์อ้างอิง: 4,000 DR** ทั้งนี้ อาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิ

* **รูปแบบการเสนอขาย**

**🞏 โดยการเปิดให้ผู้ลงทุนจองซื้อตามจำนวนและภายในระยะเวลาที่กำหนด (public offering)**

**☑ โดยการทยอยขายตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศผ่านระบบการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (direct listing) ทั้งนี้ ต้องระบุมาตรการคุ้มครองผู้ถือตราสารหากผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ด้วย โดยต้องระบุอย่างชัดเจนถึงวิธีการในการให้สิทธิแก่ผู้ถือตราสารที่จะไถ่ถอนตราสาร การจัดให้มีการรับซื้อตราสาร หรือวิธีการอื่นใดเพื่อจัดการความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของตราสารดังกล่าว**

1. ข้อมูลของตราสาร

จำนวนหน่วยที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขาย: [⦁] **หน่วย**

**ราคาที่คาดว่าจะเสนอขาย:** **เป็นไปตามกลไกตลาดในเวลาที่เสนอขาย**

มูลค่าที่คาดว่าจะเสนอขาย**:** ไม่เกิน 10,000 ล้านบาท

**วิธีการคำนวณราคา**

ราคาเสนอขายตราสารทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดการซื้อขาย ณ ราคาเปิด (ATO) ในวันแรก จะคำนวณจากราคาตลาดของหลักทรัพย์อ้างอิงต่างประเทศ แปลงด้วยอัตราอ้างอิงของตราสาร (Ratio) และอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินนั้น ๆ (Foreign Exchange Rate) รวมค่าใช้จ่ายที่รวมอยู่ในราคาเสนอขายตราสารทันทีที่ตลาดเปิดทำการซื้อขาย ณ ราคาเปิด (ATO) ตามที่ระบุไว้ในข้อ 6.2 ของเอกสารฉบับนี้

1. ความเสี่ยงของตราสาร

**ผลตอบแทนของตราสารนั้นได้รับผลกระทบจากปัจจัยเสี่ยงหลายปัจจัยที่อาจส่งผลให้มูลค่าของตราสารมีความผันผวนและเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ การลงทุนในตราสารมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรทราบว่าความเสี่ยงที่จะกล่าวต่อไปนี้ อาจไม่ใช่ความเสี่ยงทั้งหมดของการลงทุนในตราสาร โดยอาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่ผู้ออกตราสารยังไม่อาจคาดการณ์ได้ในขณะนี้ หรืออาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่มีอยู่ในขณะนี้ ซึ่งผู้ออกตราสารพิจารณาแล้วเห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ยังไม่มีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลต่อผลตอบแทนของตราสารได้ในอนาคต ดังนั้น ผู้ลงทุนควรใช้ความระมัดระวังในการพิจารณาและควรศึกษาข้อมูลที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ รวมถึงศึกษาข้อมูลหลักทรัพย์ต่างประเทศหรือหลักทรัพย์อ้างอิงอย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน**

* 1. **ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตราสาร**

**เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากความผันผวนของปัจจัยในตลาดเงินและตลาดทุนจากการเปลี่ยนแปลงรวมถึงการคาดการณ์สถานการณ์ต่าง ๆ เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง รวมถึงปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกของประเทศที่ตลาดหลักทรัพย์นั้นตั้งอยู่ ส่งผลให้ราคาของตราสารมีความผันผวน นอกจากนั้น เนื่องจากตราสารอาจมีความเคลื่อนไหวและการปรับตัวของราคาสอดคล้องไปกับหลักทรัพย์อ้างอิง ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงราคาของหลักทรัพย์อ้างอิงจึงอาจทำให้ผู้ถือตราสารได้รับผลขาดทุนจากความผันผวนของราคาหลักทรัพย์อ้างอิงได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ออกตราสารไม่รับรองว่าราคาของตราสารจะต้องเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่สอดคล้องกับราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศเสมอ เนื่องจากอาจมีบางกรณีที่ราคาของตราสารเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ไม่สอดคล้องกับราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งเกิดได้จากหลายปัจจัย เช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ความต้องการซื้อขายของตราสารในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เวลาทำการของแต่ละตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศ เป็นต้น**

นอกจากนี้ เนื่องจากตราสารนี้มีหน่วยย่อยที่สุดแตกต่างจากหลักทรัพย์ประเภทอื่นที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ซึ่งปัจจุบันตราสารนี้มีหน่วยที่ย่อยที่สุดเท่ากับ 0.0001 หน่วย และมีราคาที่ย่อยที่สุดเท่ากับ 0.01 บาท) และมีการควบคุมราคาโดยใช้หลักการที่แตกต่างจากหลักทรัพย์ประเภทอื่น (ซึ่งปัจจุบันตราสารนี้ใช้หลักการ Dynamic Price Band (ซึ่งคือการควบคุมการขึ้นลงของราคาตราสารโดยกำหนดกรอบราคา ±10% ของราคาเฉลี่ยในช่วง 5 นาทีสุดท้ายของช่วงเวลาก่อนหน้า)) อีกทั้งในปัจจุบันตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดให้ตราสารนี้ยังคงสามารถทำการซื้อขายได้ตามปกติแม้ว่าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจะประกาศให้มีการหยุดการซื้อขายทั้งหมด (Circuit Breaker) จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาตราสารที่แตกต่างไปจากหลักทรัพย์ประเภทอื่นที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

* 1. **ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนต่างประเทศ**

**เนื่องจากหลักทรัพย์ต่างประเทศมีการซื้อขายด้วยสกุลเงินต่างประเทศ ในขณะที่ตราสารมีการซื้อขายด้วยสกุลเงินบาทซึ่งอาจมีการคำนวณอ้างอิงกับราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศและอัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินต่างประเทศที่หลักทรัพย์นั้น ๆ จดทะเบียนอยู่ ดังนั้น เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลเงินต่างประเทศและสกุลเงินบาทมีความผันผวนและมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น อัตราเงินเฟ้อ ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจในประเทศ นโยบายการเงินและการคลัง ภาวะเศรษฐกิจโลก การคาดการณ์และการเก็งกำไร เสถียรภาพการเมืองในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราโดยรัฐบาลหรือผู้มีอำนาจออกกฎเกณฑ์ อาจส่งผลกระทบต่อการลงทุนในตราสารและผลตอบแทนการลงทุนในตราสาร**

**ตัวอย่างเช่น กรณีเงินบาทแข็งค่าขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับสกุลเงินต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลให้:**

* **ราคาของตราสารอาจเปลี่ยนแปลงลดลง ถึงแม้ว่าราคาหลักทรัพย์ต่างประเทศคงที่หรือเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น หรือ**
* **เงินปันผลรับหรือการแจกจ่ายผลประโยชน์ในรูปของเงินบาทที่ได้รับ (ถ้ามี) อาจเปลี่ยนแปลงลดลง ในขณะที่เงินปันผลรับหรือการแจกจ่ายผลประโยชน์ในรูปของสกุลเงินต่างประเทศคงที่หรือเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น**

**ทั้งนี้ ผู้ออกตราสารอาจมีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลพินิจของผู้ออกตราสาร ผู้ถือตราสารอาจมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเนื่องจากการป้องกันความเสี่ยงขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้ออกตราสารในการพิจารณาว่าจะป้องกันความเสี่ยงหรือไม่ รวมทั้งการทำธุรกรรมป้องกันความเสี่ยงอาจมีต้นทุน ซึ่งทำให้ผลตอบแทนของการถือตราสารโดยรวมลดลงจากต้นทุนที่เพิ่มได้ นอกจากนี้ ยังมีความเสี่ยงที่อัตราแลกเปลี่ยนที่ผู้ออกตราสารใช้ในการคำนวณมูลค่าหลักทรัพย์และ/หรือผลประโยชน์ต่าง ๆ อาจไม่ใช่อัตราแลกเปลี่ยนที่ดีที่สุดในตลาด ณ ขณะนั้น**

* 1. **ความเสี่ยงเรื่องสภาพคล่อง**

**เป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้ถือตราสารต้องการเปลี่ยนตราสารเป็นเงินสด แต่ไม่สามารถขายได้ หรือสามารถขายได้แต่ไม่ได้ราคาหรือช่วงเวลาที่ผู้ถือตราสารต้องการ เนื่องจากสภาพคล่องของตราสารปรับตัวลดลงซึ่งอาจขึ้นกับหลายปัจจัย เช่น ความต้องการซื้อขายของผู้ลงทุน** (Demand/Supply) **สถานการณ์การลงทุนของแต่ละประเทศ รวมไปถึงเวลาทำการของตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศที่ปิดทำการในขณะที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดทำการซึ่งอาจส่งผลให้สภาพคล่องในช่วงเวลาดังกล่าวมีน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับการซื้อขายในช่วงเวลาที่ตลาดหลักทรัพย์ทั้งสองประเทศเปิดทำการพร้อมกันได้ ทั้งนี้ ผู้ออกตราสารหรือบุคคลใดที่ผู้ออกตราสารกำหนดจะเป็นผู้ดูแลสภาพคล่อง เพื่อตอบสนองความประสงค์ของผู้ที่ต้องการซื้อหรือขายได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ จนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่น โดยหากมีการเปลี่ยนแปลง ผู้ออกตราสารจะแจ้งให้ผู้ถือตราสารทราบ**

* 1. **ความเสี่ยงของภาวะตลาดต่างประเทศ**

**เนื่องจากหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นหลักทรัพย์ที่ทำการซื้อขายหรือจดทะเบียนอยู่ในประเทศที่อาจมีสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ กฎหมาย และระเบียบที่แตกต่างจากของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ตลาดหลักทรัพย์ที่หลักทรัพย์ต่างประเทศมีการซื้อขายหรือจดทะเบียนดังกล่าวอาจใช้ดุลพินิจระงับการซื้อขายหลักทรัพย์เป็นครั้งคราว ดังนั้น การเปลี่ยนแปลง หรือความผันผวน หรือภาวะตกต่ำ หรือการเกิดขึ้นของเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อปริมาณการซื้อขายและราคาของหลักทรัพย์ต่างประเทศได้**

* 1. **ความเสี่ยงที่เกิดจากหลักทรัพย์ต่างประเทศ**

**อาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของผลการดำเนินงานของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิง ซึ่งอาจเกิดได้จากหลายปัจจัย เช่น ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ ความเสี่ยงจากการที่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงไม่สามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมาย ความเสี่ยงที่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงจะไม่จ่ายปันผล ความเสี่ยงจากการหยุดชะงักของธุรกิจ ความเสี่ยงทางการเงินที่เกิดจากการที่กิจการสร้างภาระผูกพันทางการเงินไว้ เช่น การก่อหนี้โดยหากบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงก่อหนี้จำนวนมากก็จะมีภาระการจ่ายดอกเบี้ย ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายคงที่จำนวนมาก และหากบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงไม่สามารถทำกำไรได้ตามเป้าที่วางไว้ กำไรของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงก็จะไม่เพียงพอที่จะจ่ายดอกเบี้ยได้ เมื่อไม่สามารถจ่ายดอกเบี้ยตามภาระผูกพันได้ ก็ทำให้บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงมีความเสี่ยงที่อาจจะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีได้ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงที่ข้อมูลซึ่งเปิดเผยโดยบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงอาจไม่ครบถ้วน ทันเวลา หรืออาจมีความเป็นไปได้ที่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิงจะไม่สามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลได้**

**นอกจากนี้ การดำเนินการตาม** Corporate Actions **ต่าง ๆ ของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์อ้างอิง เช่น การจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม การจ่ายปันผลเป็นหุ้น ที่อาจทำให้ราคาของหลักทรัพย์อ้างอิงลดลงและส่งผลให้ผู้ถือตราสารอาจได้รับผลขาดทุนได้ ทั้งนี้ ผู้ออกตราสารจะมีการติดตามเหตุการณ์** Corporate Actions **อย่างใกล้ชิดและเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศเกี่ยวกับข้อมูลของหลักทรัพย์ต่างประเทศตามกฎระเบียบของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อให้ผู้ลงทุนทราบถึงผลกระทบต่อสิทธิประโยชน์ของผู้ถือตราสาร**

* 1. **ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของผู้ออกตราสาร**

**เนื่องจากผู้ออกตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศมีหน้าที่ในการจัดให้มีการเก็บรักษาหลักทรัพย์ต่างประเทศ ตลอดจนดำรงหลักทรัพย์ต่างประเทศให้มีจำนวนเพียงพอที่จะรองรับจำนวนใบแสดงสิทธิในผลประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิงที่เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศทั้งหมดที่จำหน่ายได้แล้วและยังไม่ได้ไถ่ถอน ทั้งนี้ หากผู้ออกตราสารไม่สามารถดำเนินงานได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งอาจเกิดจากปัจจัยภายใน เช่น ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ ความเสี่ยงที่เกิดจากระบบคอมพิวเตอร์ หรือเครือข่ายสื่อสารขององค์กรเกิดความล้มเหลว หรือไม่สามารถเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการในต่างประเทศทำให้การดำเนินงานหยุดชะงักหรือไม่สามารถให้บริการได้ หรืออาจเกิดจากปัจจัยภายนอกและสภาพแวดล้อมที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ออกตราสารและเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่ได้วางแผนไว้ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้ถือตราสารอาจจะไม่ได้รับหลักทรัพย์ต่างประเทศตามที่ระบุไว้หรืออาจไม่ได้รับเงินลงทุนครบเต็มจำนวน อย่างไรก็ดี ปัจจุบันผู้ออกตราสารได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี มีการพัฒนาปรับปรุงระบบงานให้มีประสิทธิภาพ มีระบบรักษาความปลอดภัย รวมถึงมีแผนการรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับเหตุขัดข้องที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างทันเหตุการณ์และให้การบริการผู้ถือตราสารสามารถทำได้อย่างราบรื่น**

* 1. **ความเสี่ยงกรณีที่ผู้ออกตราสารประสบปัญหาทางการเงิน**

**เนื่องจากตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศเป็นตราสารที่ความเป็นเจ้าของหลักทรัพย์ต่างประเทศเป็นของผู้ออกตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศ และผู้ออกตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศส่งผ่านประโยชน์ต่าง ๆ ที่เกิดจากหลักทรัพย์ต่างประเทศให้แก่ผู้ถือตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศ ดังนั้น หากผู้ออกตราสารประสบปัญหาทางการเงิน ล้มละลาย หรือประสบปัญหาที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ออกตราสาร เช่น การถูกฟ้องร้อง มีคำพิพากษาหรือคำชี้ขาด เป็นต้น ผู้ถือตราสารแสดงสิทธิในหลักทรัพย์ต่างประเทศอาจจะไม่ได้รับหลักทรัพย์ต่างประเทศตามที่ระบุไว้ หรืออาจไม่ได้รับเงินลงทุนครบเต็มจำนวน อย่างไรก็ดี ผู้ถือตราสารสามารถติดตามสถานะทางการเงินของผู้ออกตราสารได้จากเว็บไซต์ของสำนักงาน ก.ล.ต. เว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ เว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร นอกจากนี้ ผู้ถือตราสารสามารถติดตามอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ออกตราสารได้จากเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร และสามารถศึกษารายละเอียดปัจจัยเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจและมาตรการบริหารความเสี่ยง ของผู้ออกตราสารเพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีของผู้ออกตราสาร**

* 1. **ความเสี่ยงที่เกิดจากการส่งผ่านผลประโยชน์ไปยังผู้ถือตราสาร**

**สำหรับการส่งผ่านผลประโยชน์ของตราสารไปยังผู้ถือตราสารจะเป็นไปตามข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกตราสารและผู้ถือตราสารดังกล่าว โดยผู้ออกตราสารจะทำหน้าที่เป็นเสมือนตัวกลางในการส่งผ่านสิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้ถือตราสาร เช่น สิทธิในการรับเงินปันผล (ถ้ามี) แต่เนื่องจากการส่งผ่านผลประโยชน์ดังกล่าวอาจมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการต่าง ๆ เช่น ค่าธรรมเนียมที่ถูกเรียกเก็บจากบริษัทหลักทรัพย์ต่างประเทศและภาษีที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี) ซึ่งอาจสูงกว่าผลประโยชน์ที่ผู้ถือตราสารจะได้รับ นอกจากนี้ การส่งผ่านผลประโยชน์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะในรูปแบบของเงินสดหรือหลักทรัพย์แก่ผู้ถือตราสาร ยังขึ้นกับกฎหมาย หลักเกณฑ์ และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานในประเทศไทยและ/หรือประเทศที่หลักทรัพย์อ้างอิงทำการซื้อขายหรือจดทะเบียน ซึ่งอาจส่งผลให้การส่งผ่านสิทธิประโยชน์แก่ผู้ถือตราสารอาจสามารถทำได้อย่างจำกัดเมื่อเทียบกับการถือหลักทรัพย์ต่างประเทศโดยตรง อย่างไรก็ดี ผู้ถือตราสารสามารถเลือกที่จะไถ่ถอนตราสารเพื่อถือหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศได้ตามเงื่อนไขและขั้นตอนที่ผู้ออกตราสารกำหนด**

* 1. **ความเสี่ยงที่เกิดจากผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย**

**ในกรณีที่ผู้ออกตราสารไม่สามารถกระจายการถือตราสารได้ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ผู้ออกตราสารจะกำหนดให้มีวิธีการให้สิทธิแก่ผู้ถือตราสารที่จะไถ่ถอนตราสาร การจัดให้มีการรับซื้อตราสาร หรือวิธีการอื่นใดเพื่อจัดการความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของตราสารดังกล่าว ทั้งนี้ เป็นไปตามวิธีการที่กำหนดในข้อกำหนดสิทธิหรือตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ถ้ามี)**

1. ข้อมูลหลักทรัพย์ต่างประเทศ

**ชื่อบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ต่างประเทศ:** บริษัท THE ESTEE LAUDER COMPANIES INC.

**ที่ตั้ง:** 767Fifth Avenue, New York, New York10153

**โทรศัพท์:** + 1-212-572-4200

**โทรสาร:** -

Website**:** <https://www.elcompanies.com/en>

**ตลาดหลักทรัพย์ที่จดทะเบียน:** ตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (NYSE) (<https://www.nyse.com/>)

**☑ ตั้งในประเทศที่มีชื่ออยู่ในรายชื่อประเทศที่สำนักงาน ก.ล.ต. ยอมรับตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ สจ.** 55/2564 **เรื่อง ประเทศที่มีการกำกับดูแลตลาดทุนเป็นที่ยอมรับของสำนักงาน ลงวันที่** 1 **ตุลาคม** 2564

**🞏 ตั้งในประเทศกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง (GMS)**

**ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถตรวจสอบมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดและราคาหลักทรัพย์ได้ที่**

[https://www.nyse.com/quote/XNYS:EL](https://www.nyse.com/quote/XNYS%3AEL)

1. ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ต่างประเทศ

The Estée Lauder Companies Inc., founded in 1946 by Estée and Joseph Lauder, is one of the world’s leading manufacturers, marketers and sellers of quality skin care, makeup, fragrance and hair care products, and is a steward of luxury and prestige brands globally. Their products are sold in approximately 150 countries and territories under a number of well-known brand names including: Estée Lauder, Clinique, Origins, M·A·C, Bobbi Brown Cosmetics, La Mer, Aveda, Jo Malone London, TOM FORD, Too Faced, Dr.Jart+, and The Ordinary. EL is also the global licensee of the AERIN and BALMAIN brand names for fragrances and cosmetics. Each brand is distinctly positioned within the market for cosmetics and other beauty products.

They believe they are a leader in the beauty industry due to the global recognition of their brand names, their excellence in product innovation, their strong position in key geographic markets and the consistently high quality of the products and “High-Touch” services. They sell the prestige products through distribution channels that complement the luxury image and prestige status of the brands, and they provide “High-Touch” consumer experiences across the distribution channels. EL’s products are sold on their own and authorized retailer websites, on third-party online malls, in stores in airports, in duty-free locations and in their own and authorized freestanding stores. In addition, the products are sold in brick-and-mortar retail stores, including department stores, specialty-multi retailers, upscale perfumeries and pharmacies and prestige salons and spas. EL believes that their strategy of pursuing selective distribution heightens the aspirational quality of their brands.

**Products**

Skin Care – Their broad range of skin care products address various skin care needs. These products include moisturizers, serums, cleansers, toners, body care, exfoliators, acne and oil correctors, facial masks and sun care products.

Makeup – Their full array of makeup products includes lipsticks, lip glosses, mascaras, foundations, eyeshadows, nail polishes and powders. Many of the products are offered in an extensive palette of shades and colors. They also sell related items such as compacts, brushes and other makeup tools.

Fragrance – They offer a variety of fragrance products. The fragrances are sold in various forms, including eau de parfum sprays and colognes, as well as lotions, powders, creams, candles and soaps that are based on a particular fragrance.

Hair Care – Their hair care products include shampoos, conditioners, styling products, treatment, finishing sprays and hair color products.

Other - They also sell ancillary products and services that do not fit the definition of skin care, makeup, fragrance, and hair care. The other category also includes royalty revenue from their licensing of the TOM FORD trademark to third parties since their fiscal 2023 acquisition of the TOM FORD brand.

 **Brands**

Given the personal nature of their products and the wide array of consumer preferences and tastes, as well as competition for the attention of consumers, EL’s strategy has been to market and promote the products through distinctive brands seeking to address broad preferences and tastes. Each brand has a single global image that is promoted with consistent logos, packaging and advertising designed to enhance its image and differentiate it from other brands in the market. Beauty brands are differentiated by numerous factors, including quality, performance, a particular lifestyle, where they are distributed (e.g., prestige or mass) and price point. Below is a chart showing the brands that they sell and how they view them based on lifestyle and price point:



In fiscal 2021, EL made the decision to exit the global distribution of BECCA products, a makeup brand they acquired in 2016 and substantially completed this exit during fiscal 2022. In fiscal 2022, they negotiated early termination agreements for their previous license agreements for the Donna Karan New York, DKNY, Michael Kors, Tommy Hilfiger and Ermenegildo Zegna product lines effective June 30, 2022 and continued to sell products under these licenses through such time.

From time to time, they also make strategic minority investments in other companies, mainly in the beauty industry. In some cases, they have acquired the remaining interest or a majority interest (e.g., Have & Be Co. Ltd. (i.e. Dr.Jart+) and Deciem Beauty Group Inc., respectively). The current minority investments include a company based in India that manufactures, markets and sells Ayurvedic skin care and other products under the Forest Essentials brand name, primarily in India.

Their “luxury brands” are La Mer, Jo Malone London, TOM FORD, AERIN Beauty, Le Labo, Editions de Parfums Frédéric Malle and Kilian Paris. Our “large brands” are Estée Lauder, La Mer, M·A·C and Clinique. Their “scaling brands” are Jo Malone London, TOM FORD, Aveda, Bobbi Brown Cosmetics and The Ordinary. Their “developing brands” are Le Labo, Too Faced, Dr.Jart+, Origins, Kilian Paris, Bumble and bumble, Smashbox, Darphin Paris, Lab Series, Editions de Parfums Frédéric Malle and GLAMGLOW.

**Marketing**

EL’s strategy to market and promote their products begins with well-diversified portfolio of distinctive brands across four product categories. The portfolio can be deployed in multiple distribution channels, key travel corridors and geographies where their global reputation and awareness of the brands benefit them. Geographic and distribution channel diversity allows them to engage local consumers across an array of developed and emerging markets by emphasizing products and services with local relevance, inclusiveness and appeal. This strategy is built around “Bringing the Best to Everyone We Touch.” Their founder, Mrs. Estée Lauder, formulated this unique marketing philosophy to provide “High-Touch” service and high-quality products as the foundation for a solid and loyal consumer base. The “High-Touch” approach is demonstrated through their integrated consumer engagement models that leverage their product specialists and technology to provide the consumer with a distinct and truly personalized experience that can include personal consultations with beauty advisors, in person or online, who demonstrate and educate the consumer on product usage and application. As their business has grown and channel mix has evolved, they have further expanded marketing philosophy and “High-Touch” execution to build both online and offline personalized consumer experiences through digital and physical demonstration, targeted digital media and tailored trial-to-loyalty pathways. EL plans to continue to leverage their core strengths, including the quality of the products, “High-Touch” consumer engagement and a diversified portfolio of brands, channels and geographies.

Their marketing strategies vary by brand, local market and distribution channel. They have a diverse portfolio of brands, and they employ different engagement models suited to each brand’s equity, distribution, product focus, understanding of the core consumer and local relevance. This enables them to elevate the consumer experience as they attract new consumers, create trial, build loyalty, drive consumer advocacy and address the transformation of consumer shopping behaviors. Hero products are at the core of the brand marketing strategies. EL is the pillars of their brands and historically has provided strong results through high repeat sales and consumer loyalty. In addition to continuing to attract existing consumers, the hero products provide an opportunity for new consumers to be introduced to their desirable products, creating consumer traffic across all channels of distribution. They aim to further strengthen the hero products through continuous review of product portfolio and strategic innovation. Their marketing planning approach leverages local insights to optimize allocation of resources across different media outlets and retail touch points to resonate with their most discerning consumers most effectively. This includes strategically deploying the brands and tailoring product assortments and communications to fit local tastes and preferences in cities and neighborhoods. Most of the creative marketing work is done by in-house teams, in collaboration with external resources, that design and produce the sales materials, social media strategies, advertisements and packaging for products in each brand. For a number of products, they create and deploy 360° integrated consumer engagement programs. They build brand equity and drive traffic to retail locations and to their own and authorized retailers’ websites through digital and social media, magazines and newspapers, television, billboards in cities and airports, and direct mail and email. In addition, they seek editorial coverage for their brands and products in digital and social media and print, to drive influencer amplification.

They are increasing brand awareness and sales through strategic emphasis on technology, by continuing to elevate digital presence encompassing e-commerce and m-commerce, as well as digital, social media and influencer marketing. They are investing in new analytical capabilities to promote a more personalized experience across their distribution channels. They continue to innovate to better meet consumer online shopping preferences (e.g., how-to videos, ratings and reviews and mobile phone and tablet applications), support e-commerce and m-commerce businesses via digital and social marketing activities designed to build brand equity and “High-Touch” consumer engagement, in order to continue to offer better experiences and services and set the standard for prestige beauty shopping online. EL also supports authorized retailers to strengthen their e-commerce businesses and drive sales of the brands on their websites. They have opportunities to expand brand portfolio online around the world, and EL continues to invest in new omnichannel concepts in the United States, China and other markets to increase brand loyalty by better serving consumers as they shop across channels and travel corridors. They have dedicated resources to implement creative, coordinated, brand-enhancing strategies across all online activities to increase direct access to consumers.

Promotional activities, in-store displays, and online navigation are designed to attract new consumers, build demand and loyalty and introduce existing consumers to other product offerings from the respective brands. Marketing efforts also benefit from cooperative advertising programs with some retailers, some of which are supported by coordinated promotions, such as sampling programs, including purchase with purchase and gift with purchase. Sampling is a key promotional activity as the quality and perceived benefits of sample products are very effective inducements to purchases by new and existing consumers. Such activities attract consumers and keep existing consumers engaged. Their marketing and sales executives spend considerable time in the field meeting with consumers, retailers, beauty advisors and makeup artists at the points of sale to enable them to offer a seamless experience across channels of distribution.

As consumer behaviors, digital-first consumer journeys and e-commerce evolve, they adjust their direct-to-consumer business models and consumer engagement programs. These models and programs are designed to provide distinct one-to-one and one-to-many “High-Touch” omnichannel services and personalized experiences by leveraging technology and their talented beauty advisors, consultants, and makeup artists.

**Research and Development**

They believe that they are an industry leader in the development of new products. Research and development group, which includes scientists, engineers, analysts, and other employees involved in product and packaging innovation, works closely with marketing and product development teams and third-party suppliers to generate ideas, develop new products and product-line extensions, create new packaging concepts, and improve, redesign or reformulate existing products. In addition, these research and development personnel provide ongoing technical assistance and know-how to quality assurance and manufacturing personnel on a worldwide basis, to ensure consistent global standards for their products and to deliver environmentally responsible products that meet or exceed consumer expectations. The research and development group has both long-standing and continually growing research-based working relationships with several U.S. and international dermatology and medical institutions, research universities and educational facilities, which supplement internal capabilities. Members of the research and development group are also responsible for product safety, registration and regulatory compliance matters. As their business continues to grow globally, and to satisfy the demand for locally relevant consumer products, they have increased the focus on innovation in Asia/Pacific, especially in China, as well as in Japan and Korea. In fiscal 2023, EL completed construction of a newly leased site for our new Research and Development facility in China, to better meet the needs of the Chinese consumer through local relevancy with superior capabilities in product and package design and consumer and clinical testing.

**Competition**

There is significant competition within each market where their skin care, makeup, fragrance and hair care products are sold. Brand recognition, product quality and effectiveness, distribution channels, accessibility, and price point are some of the factors that impact consumers’ choices among competing products and brands. There continues to be increased interest and awareness from their customers and consumers in responsibly-sourced ingredients and environmentally sustainable products, and they believe they are well-positioned to benefit from the resulting change in consumer preferences due to their social impact and sustainability efforts. Marketing, merchandising, in-store and online experiences and demonstrations, and new product innovations also have an impact on consumers’ purchasing decisions. With the portfolio of diverse brands sold in a variety of channels, EL is one of the world’s leading manufacturers, marketers and sellers of skin care, makeup, fragrance and hair care products, and is a steward of luxury and prestige brands globally.

EL competes against a number of global and local companies. Some of the competitors are large, well-known, multinational manufacturers and marketers of skin care, makeup, fragrance and hair care products, most of which market and sell their products under multiple brand names. Their competitors include L’Oreal S.A.; Unilever; Procter & Gamble; Shiseido Company, Ltd.; LVMH Moët Hennessey Louis Vuitton; Beiersdorf; Chanel S.A.; Natura & Co.; Coty Inc.; and Bath & Body Works, Inc. They also face competition from a number of independent brands, some of which are backed by private-equity investors, as well as some retailers that have their own beauty brands. Certain of their competitors also have ownership interests in retailers that are their customers.

แหล่งที่มาของข้อมูล

EL’s Form 10-K, year ended Jun 30, 2023

**นอกเหนือจากข้อมูลข้างต้นแล้ว เนื่องจากหลักทรัพย์อ้างอิงเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศและอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ประเทศนั้น ๆ นักลงทุนสามารถตรวจสอบและศึกษาข้อมูลหลักทรัพย์อ้างอิงเพิ่มเติม เช่น** Annual Reports, Quarterly Reports, Company News and Publications **ได้ผ่านช่องทางใดช่องทางหนึ่ง ดังนี้**

|  |  |
| --- | --- |
| * **เว็ปไซต์ของหลักทรัพย์อ้างอิง**:
 | <https://www.elcompanies.com/en> |
| * Investor Relations
 | https://www.elcompanies.com/en/investors |
| * SEC Filings
 | https://www.elcompanies.com/en/investors/earnings-and-financials/sec-filings |
| * Press Release
 | https://www.elcompanies.com/en/investors/press-releases-and-news |
| * **เว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (**NYSE)**:**
 | https://www.nyse.com/index |
| * **เว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร:**
 | <https://krungthai.com/th/content/depositary-receipt> |

**หมายเหตุ: เว็บไซต์ข้างต้น (ยกเว้นเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร) มิได้จัดทำขึ้นโดยผู้ออกตราสาร** ผู้ออกตราสารเป็นเพียงผู้ให้ช่องทางในการหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับหลักทรัพย์อ้างอิงเท่านั้น โดยผู้ออกตราสารไม่รับรองในความถูกต้องหรือความสมบูรณ์ครบถ้วนของข้อมูลในเว็บไซต์ดังกล่าว และขอสงวนสิทธิในการปฏิเสธความรับผิดต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นต่อบุคคลใดไม่ว่าในกรณีใด ๆ จากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

**ทั้งนี้ ผู้ออกใบแสดงสิทธิอาจจัดทำเอกสารฉบับแปลเป็นภาษาไทยประกอบได้ตามที่ผู้ออกใบแสดงสิทธิเห็นสมควร ในกรณีที่มีข้อความขัดแย้งกันระหว่างข้อความใด ๆ ในเอกสารภาษาอังกฤษ กับข้อความใด ๆ ในเอกสารฉบับแปลภาษาไทย ให้ใช้ข้อความในเอกสารภาษาอังกฤษที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก**

1. ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง
	1. ค่าธรรมเนียมที่ผู้ออกตราสารเรียกเก็บจากผู้ถือตราสาร
		1. ค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนตราสาร ไม่เกินร้อยละ 5.0 ของมูลค่าไถ่ถอน โดยมีมูลค่าไถ่ถอนขั้นต่ำที่ 200,000 บาท หรือจำนวนอื่นใดตามที่ผู้ออกตราสารกำหนด (โดยคำนวณจากจำนวนตราสารที่ต้องการไถ่ถอนคูณด้วยราคาปิดของวันทำการก่อนหน้า) ทั้งนี้ ผู้ถือตราสารเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในการรับหลักทรัพย์อ้างอิงต่างประเทศในบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศของผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอน
		2. ค่าธรรมเนียมการส่งผ่านผลประโยชน์ที่เป็นเงินให้ผู้ถือตราสาร ไม่เกินร้อยละ 5.0 ของจำนวนเงินปันผลที่ผู้ถือตราสารมีสิทธิที่จะได้รับตามสัดส่วนของการถือตราสาร ไม่ว่าผู้ถือตราสารจะถือตราสารในจำนวนหน่วยย่อยเท่าใดก็ตาม ทั้งนี้ ผู้ถือตราสารเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการส่งผ่านผลประโยชน์ให้แก่ผู้ถือตราสารด้วย
		3. ผู้ออกตราสารขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมตามข้อ (ก) และ ข้อ (ข) ได้โดยไม่ถือว่าเป็นการแก้ไขเพิ่มเติมข้อกำหนดสิทธิ โดยหากมีการเปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียมดังกล่าว ผู้ออกตราสารจะดำเนินการในแต่ละกรณีดังต่อไปนี้
2. กรณีปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมไม่เกินร้อยละ 10.0 ของค่าธรรมเนียมเดิม ผู้ออกตราสารจะประกาศให้ผู้ถือตราสารทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ผ่านเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร
3. กรณีปรับเพิ่มค่าธรรมเนียมเกินร้อยละ 10.0 ของค่าธรรมเนียมเดิม ผู้ออกตราสารจะจัดให้มีการประชุมผู้ถือตราสารเพื่อขอมติจากผู้ถือตราสารก่อนที่จะดำเนินการ
4. ผู้ออกตราสารจะจัดให้มีการประชุมผู้ถือตราสารเพื่อขอมติจากผู้ถือตราสาร หากค่าธรรมเนียมสุดท้ายที่ปรับเพิ่มขึ้นตามข้อ (1) มีอัตราเกินกว่าร้อยละ 10.0 ของค่าธรรมเนียมเดิม
5. กรณีลดค่าธรรมเนียม ผู้ออกตราสารจะประกาศผ่านเว็บไซต์ของผู้ออกตราสาร
	* 1. ค่าธรรมเนียมตามข้อ (ก) และข้อ (ข) ยังไม่รวมถึงผลต่างอัตราแลกเปลี่ยนที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินการ โดยผู้ถือตราสารจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนดังกล่าว
		2. ค่าธรรมเนียมที่ระบุในข้อ 6.1 นี้ ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
	1. **ค่าใช้จ่ายที่รวมอยู่ในราคาเสนอขายตราสารทันทีที่ตลาดเปิดทำการซื้อขาย ณ ราคาเปิด (ATO)**

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศ เช่น Brokerage Fee, Custodian Fee และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่ตลาดหลักทรัพย์ต่างประเทศกำหนด เป็นต้น รวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของผู้ออกตราสาร และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ถูกเรียกเก็บตามจริงจากนายทะเบียนใบแสดงสิทธิ ทั้งนี้ ไม่เกินร้อยละ 0.4 ของราคาซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศ ซึ่งจะแปลงเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนตามสกุลเงินที่ใช้ซื้อหลักทรัพย์ต่างประเทศ

* 1. ค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บจากผู้ถือตราสารในการจัดส่งเงินปันผลและสิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้ถือตราสาร

 ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเงินปันผลให้แก่ผู้ถือตราสารจะใช้วิธีจัดสรรตามสัดส่วนของจำนวนหน่วย (Pro-rata) โดยผู้ออกตราสารจะทำการคิดค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายจากเงินปันผลรับทั้งหมด รวมถึงภาษีที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี) และทำการหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายดังกล่าวจากเงินปันผลรับดังกล่าว แล้วจึงนำส่งเงินปันผลหลังหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายแก่ผู้ถือตราสารตามสัดส่วนของจำนวนหน่วย (Pro-rata)

 กรณีการได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การเพิ่มทุน ทางผู้ออกตราสารได้ทำการคิดคำนวณโดยรวมค่าธรรม เนียมและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมอยู่ในราคาของการประมาณการการเพิ่มทุนที่ผู้ลงทุนต้องจ่ายแล้ว

1. เงื่อนไข และขั้นตอนดำเนินการ กรณีที่ผู้ถือตราสารมีความประสงค์ไถ่ถอนตราสาร เป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ
	1. เงื่อนไขการไถ่ถอนตราสารเป็นหลักทรัพย์ต่างประเทศ
		1. ผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอนตราสารต้องมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศ และ ต้องจัดให้ตราสาร (ซึ่งชำระราคาและส่งมอบเสร็จสิ้นแล้ว) ที่ประสงค์จะไถ่ถอนอยู่ในบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่เปิดไว้กับบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ออกตราสารกำหนด ในกรณีที่ผู้ถือตราสารไม่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์กับบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ออกตราสารกำหนด ผู้ถือตราสารต้องดำเนินการเพื่อให้มีการโอนตราสารที่ประสงค์จะไถ่ถอนมายังบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ตามที่ผู้ออกตราสารกำหนด
		2. ผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอนตราสาร ต้องมีจำนวนตราสารเพียงพอต่อการไถ่ถอนเพื่อรับหลักทรัพย์ต่างประเทศ
		3. เงื่อนไขในการโอนหลักทรัพย์ต่างประเทศจะเป็นไปตามที่ตลาดหลักทรัพย์ที่หลักทรัพย์ต่างประเทศจดทะเบียนและบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ถือตราสารมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศกำหนด
	2. ขั้นตอนการไถ่ถอนตราสาร
		1. ผู้ถือตราสารที่ประสงค์จะไถ่ถอนตราสารที่มีคุณสมบัติครบตามเงื่อนไขที่กำหนดในข้อ 7.1 ต้องแจ้งความประสงค์ไถ่ถอนกับผู้ออกตราสารและบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ถือตราสารมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศ และกรอกแบบฟอร์มพร้อมทั้งลงนามตามที่ผู้ออกตราสารและ/หรือบริษัทหลักทรัพย์ที่ผู้ถือตราสารมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศกำหนด ทั้งนี้ ผู้ถือตราสารจะต้องชำระเงินค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนก่อนเวลา 12.00 น. (ตามเวลาในประเทศไทย) ของวันที่แจ้งความประสงค์ มิเช่นนั้น ผู้ออกตราสารจะดำเนินการในวันทำการถัดไป
		2. ผู้ออกตราสารจะแจ้งระงับการขายตราสารในส่วนที่ผู้ถือตราสารได้แจ้งความประสงค์ขอไถ่ถอนกับผู้ออกตราสาร
		3. ผู้ออกตราสารจะนำหลักทรัพย์ต่างประเทศเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศของผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอน ภายใน 10 วันทำการ (**“วันทำการ”** ในข้อนี้หมายถึง วันที่ตลาดหลักทรัพย์ที่หลักทรัพย์ต่างประเทศจดทะเบียนและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดทำการพร้อมกัน)
		4. ในวันที่หลักทรัพย์ต่างประเทศเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ต่างประเทศของผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอน ผู้ออกตราสารจะดำเนินการยกเลิกตราสารในส่วนที่ผู้ถือตราสารได้แจ้งความประสงค์ขอไถ่ถอนกับผู้ออกตราสาร
		5. กรณีที่พบว่าผู้ถือตราสารที่ประสงค์ไถ่ถอนไม่ดำเนินการตามเงื่อนไขที่ระบุในข้อ 7.2 (ก) ผู้ออกตราสารขอสงวนสิทธิในการปฏิเสธคำขอของผู้ถือตราสารได้ และผู้ถือตราสารจะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใด ๆ จากผู้ออกตราสารทั้งสิ้น
		6. กรณีที่ผู้ถือตราสารที่ประสงค์จะไถ่ถอนมีการกระทำใด ๆ ที่ขัดขวางหรือส่งผลกระทบต่อขั้นตอนการไถ่ถอน ผู้ถือตราสารจะต้องรับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่เกิดขึ้นจนสิ้นเชิง และผู้ออกตราสารสงวนสิทธิที่จะยกเลิกการปฏิบัติตามคำขอของผู้ถือตราสารได้ และผู้ถือตราสารจะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใด ๆ จากผู้ออกตราสารทั้งสิ้น
		7. ผู้ออกตราสารขอสงวนสิทธิในการเรียกเก็บภาษีใด ๆ จากผู้ถือตราสาร ที่อาจเกิดขึ้นจากการไถ่ถอนตราสาร หรือการดำเนินการอื่นใดที่เกี่ยวข้อง ตามที่กรมสรรพากรกำหนด