



แบบ 56-1

สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2554

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

# สารบัญ

หน้า

## ส่วนที่ 1

### บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท.....	1
ปัจจัยความเสี่ยง.....	2
ลักษณะการประกอบธุรกิจ.....	5
การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์.....	9
การวิจัยและพัฒนา.....	31
ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ.....	36
โครงการในอนาคต.....	41
ข้อพิพาททางกฎหมาย.....	42
โครงสร้างเงินทุน.....	43
การจัดการ.....	45
การควบคุมภายใน.....	62
รายการระหว่างกัน.....	65
ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน.....	75
ข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง.....	90

## ส่วนที่ 2

### การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

- เอกสารแนบ 1    รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
- เอกสารแนบ 2    รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของกรรมการผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของ  
บริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง

# ส่วนที่ 1

## บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

### ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเชียัน ไฟytoceuticals จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: ASIAN PHYTOCEUTICALS PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ จากผลงานการวิจัยและพัฒนาของตนเอง
ทุนจดทะเบียน	: 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ( ณ 31 ธันวาคม 2554 )
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 200 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ( ณ 31 ธันวาคม 2554 )
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	: รายละเอียดในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ถนนทางหลวงหมายเลข 11 ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน 51000 โทรศัพท์ 053 581 374 โทรสาร 053 581 375
ที่ตั้งสำนักงาน กรุงเทพมหานคร	: เลขที่ 121/33-34 ชั้น 8 อาคาร อาร์เอส ทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02 646 4888 โทรสาร 02 641 2237
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000480
Home Page	: <a href="http://www.apco.co.th">www.apco.co.th</a>

## 1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

### 1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากร

จุดเด่นที่สำคัญในการแข่งขันของบริษัท ได้แก่ ความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์จากการที่มีผลงานวิจัยเป็นเครื่องรองรับ รวมทั้งความสามารถในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดที่กลุ่มบริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาซึ่งนำโดยศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในการพึ่งพิงความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรดังกล่าว นอกจากนี้ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ยังดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการตลาดของบริษัท ซึ่งในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นผู้ก่อตั้งและมีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท ทำให้คาดว่าบริษัทจะสามารถรักษาบุคลากรดังกล่าวไว้ได้ในระยะยาว นอกจากนี้บริษัทได้จัดตั้งทีมงานวิจัยและพัฒนา ซึ่งประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาในกรุงเทพฯ รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อร่วมกันทำการวิจัยและต่อยอดผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยมีได้เป็นการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง อีกทั้งยังได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ทีมงานวิจัยดังกล่าวเพื่อให้มีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของและสร้างแรงจูงใจให้อยู่กับบริษัทในระยะยาว

สำหรับแนวทางในการทำการวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมวิจัยปัจจุบันของบริษัทไม่มีความเชี่ยวชาญ บริษัทมีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงาน วิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ เป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทจะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง รวมทั้งเป็นการลดการพึ่งพิงบุคลากรด้วยอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้สูตรในการผลิตทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา รวมทั้งนักวิจัยและหน่วยงานภายนอกอื่นๆ ที่ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งที่จะผลิตในอนาคตจะเป็นของบริษัททั้งหมด โดยปัจจุบันบริษัทได้ทำการยื่นขอจดสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของบริษัทไว้แล้ว

ในส่วนของ การบริหารจัดการ บริษัทได้จัดให้มีกรรมการบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายและทิศทางในการดำเนินธุรกิจ โดยมีกรรมการบริหารเป็นผู้บริหารงานในภาพรวมตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น และจัดให้มีคณะที่ปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น ที่ปรึกษาการตลาด ที่ปรึกษารวบรวมวิจัยและพัฒนา ที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) เป็นต้น ซึ่งประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิในด้านที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้คำปรึกษาในการบริหารงาน เพื่อให้ธุรกิจเติบโตไปข้างหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ

### 1.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจช่องทางปัจจุบันซึ่งผ่านธุรกิจขายตรงเป็นหลัก

รายได้ของบริษัทมาจากกา รจัดจำหน่ายในทุกช่องทาง โดยผ่านบริษัทผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศ ผู้แทนจำหน่ายในประเทศ และ ในช่องทางขายตรงผ่าน บริษัทย่อย โดยใน ปี 2552 ปี 2553 และปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางขายตรงร้อยละ 66.55, ร้อยละ 74.61 และร้อยละ 82.90 ของรายได้รวม ตามลำดับ ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงและมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งนักธุรกิจขายตรงหรือสมาชิกตัวแทนขายสามารถเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายใดก็ได้ในอุตสาหกรรม ขึ้นอยู่กับโครงสร้างและส่วนแบ่งผลตอบแทนของยอดจำหน่ายเป็นสำคัญ ดังนั้นหากมีผู้ประกอบการรายอื่นให้ข้อเสนอผลตอบแทนที่ดีกว่า สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทอาจเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับการจำหน่ายสินค้าอื่นแทนได้

ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญต่อโครงสร้างผลตอบแทนของสมาชิกตัวแทนขาย โดย มีนโยบายการจ่ายผลตอบแทนที่อยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรม มีโครงสร้างผลตอบแทนที่การสร้างแรงจูงใจทั้งการขายสินค้าและการหาสมาชิกเครือข่าย รวมทั้งมีการแบ่งผลตอบแทนในรูปแบบอื่น เช่นการให้รางวัลพิเศษแก่สมาชิกที่ขายยอดขายได้ถึงระดับที่กำหนด เป็นต้น และบริษัทเชื่อว่าความ

นำเชื้อถั่วในตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและเกิดความพึงพอใจที่จะซื้อต่อเนื่องในระยะยาวด้วย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัท ๓ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีผลงานวิจัยรองรับในประสิทธิภาพ และอยู่ในธุรกิจมานานกว่า 20 ปี นอกจากนี้ บริษัทยังมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องทั้งในลักษณะปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เดิมและสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่โดยกระบวนการวิทยาศาสตร์สากล ในศตวรรษ 21

ดังนั้น การที่ยอดรายได้จากการจำหน่ายในช่องทางนี้ ที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเสริมกับผลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นตัวแปรที่ทำให้ ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจขายตรง กลายเป็นความมั่นคงในการ สร้างรายได้ และจะเป็นส่วนหนึ่งของการ เจริญเติบโตของบริษัทอย่างต่อเนื่องต่อไป

เพื่อเป็นการเสริมการเจริญเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ บริษัทมีนโยบายหลักในการเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ อย่างเร่งรัด โดยคาดว่าจะกระจายสินค้าผ่านเครือข่ายของผู้ค้าปลีกรายใหญ่ (Modern Trade) รวมทั้งจะดำเนินการส่งเสริมการขายใน ต่างประเทศเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย พร้อมกับจัดตั้งสำนักงานขายในต่างประเทศ โดยในเบื้องต้นคาดว่าจะ ขยายไปยัง ประเทศ สิงคโปร์ ใต้ และฮ่องกง เพื่ออำนวยความสะดวกในการกระจายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น

### 1.3 ความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัท ได้แก่ ส้มแขกและมังคุด ซึ่งเป็นวัตถุดิบทางการเกษตร โดยจะออกผลปีละครั้งและมีปริมาณผลผลิต ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในแต่ละปี ดังนั้นหากประสบปัญหาสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย เช่น เกิดอุทกภัยหรือภัยแล้ง อาจทำให้บริษัท ประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตได้ นอกจากนี้ ส้มแขก ยังเป็นพืชที่เพาะปลูกในภาคใต้ โดยเฉพาะในเขต 3 จังหวัด ชายแดนภาคใต้ ซึ่งอาจทำให้เกิดความลำบากในการจัดหาวัตถุดิบจากปัญหาความไม่สงบที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

บริษัทตระหนักดีถึงสถานะทางธรรมชาติที่ไม่อาจควบคุมได้ซึ่งมีผลต่อการจัดหาวัตถุดิบ ดังนั้นจึงมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบ ทางการเกษตรในปริมาณมาก โดยแต่ละครั้งให้ครอบคลุมการจำหน่ายได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี และในปัจจุบันยังคงมีวัตถุดิบทางการเกษตร หลักอยู่ในคลังสินค้าของบริษัทเพียงพอสำหรับการจำหน่ายประมาณไม่ต่ำกว่า 1 ปี โดยวัตถุดิบดังกล่าวเมื่อนำมาผ่านการอบแห้งและ เก็บรักษาไว้ในสภาพที่เหมาะสม จะสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี โดยที่สารประกอบสำคัญในตัววัตถุดิบไม่มีการเสื่อมสลาย สำหรับการ จัดหาวัตถุดิบส้มแขก บริษัทมีตัวแทนในท้องถิ่นภาคใต้เป็นผู้รวบรวมสินค้าและจัดส่งให้กับบริษัท

### 1.4 ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าทดแทนที่มีคุณสมบัติในลักษณะ เดียวกันเป็นจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน ที่มีจำหน่ายในเชิงพาณิชย์จำนวนมากมายหลากหลายตราสินค้าซึ่งมี คุณสมบัติที่โฆษณาไว้ใกล้เคียงกัน คือช่วยลดน้ำหนักและทำให้รูปร่างดี ดังนั้นจึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก

ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีถึงสินค้าที่มีคุณสมบัติในแนวทางเดียวกันในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์ เสริมอาหาร จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ตั้งแต่การเผยแพร่ผลงานวิจัยที่ แสดงถึงประสิทธิภาพ ของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ เหนือกว่าสินค้าทดแทนอื่นในท้องตลาด รวมไปถึงการแบ่งปันประสบการณ์ ความพึง พพอใจของผู้ใช้จริง อีกทั้งมุ่งเน้นการอบรมตัวแทนขายให้เข้าใจถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถสื่อสารให้ผู้บริโภค เข้าใจและรับรู้ถึงความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์อื่นๆในท้องตลาด

### 1.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทมีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในต่างประเทศเป็นจำนวนไม่มากนักเมื่อเทียบกับรายได้รวม โดยในปี 2552 ปี 2553 และ 2554 บริษัทมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 14.08 ร้อยละ 8.17 และ ร้อยละ เมื่อเทียบกับรายได้รวม ตามลำดับ และส่วนใหญ่ กำหนดนโยบายการขายต่างประเทศโดยใช้เงินบาท ยกเว้นลูกค้าบาง รายที่มีการขายเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ โดยในปี 2552 - 2554

มีสัดส่วนการขายเป็นเงินสดดอลลาร์สหรัฐ ประมาณร้อยละ 3 ของรายได้จากการขายรวมของบริษัท ซึ่งถือว่าบริษัทมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในปัจจุบันอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายเพิ่มสัดส่วน การจัดจำหน่ายสินค้าสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะวันออกกลาง และจีน ซึ่งอาจทำให้มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทมีนโยบายพิจารณาทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับการขายสินค้าที่มีมูลค่ามาก ซึ่งจะพิจารณา ความเหมาะสมเป็นรายกรณี

## 2. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 กลุ่มครอบครัววิริยะจิตรา ถือหุ้นในบริษัทเป็นจำนวน 113,408,490 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.70 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ส่งผลให้ครอบครัววิริยะจิตราเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งสามารถควบคุมมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เว้นแต่เรื่องที่ถูกกฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการ บางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้จัดให้มีคณะกรรมการที่เป็นบุคคลภายนอกซึ่งได้แก่กรรมการอิสระ 4 ท่าน ซึ่งทำหน้าที่ประธานกรรมการ รวมทั้งเป็นกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบอย่างชัดเจน และหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว

## ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 1. ประวัติความเป็นมา

บริษัท เอเชียน ไฟเบอร์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “APCO”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2531 ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท ภายใต้ชื่อ บริษัท แนนทเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยมีผู้ก่อตั้งคือ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ ซึ่งต่อมาได้ขยายสู่การผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและธุรกิจการจัดจำหน่าย โดยผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ผู้ก่อตั้งตลอดจนคณะทำงานวิจัยเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาขึ้นด้วยตนเองโดยมีหลักฐานการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรองประสิทธิภาพ

### 2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

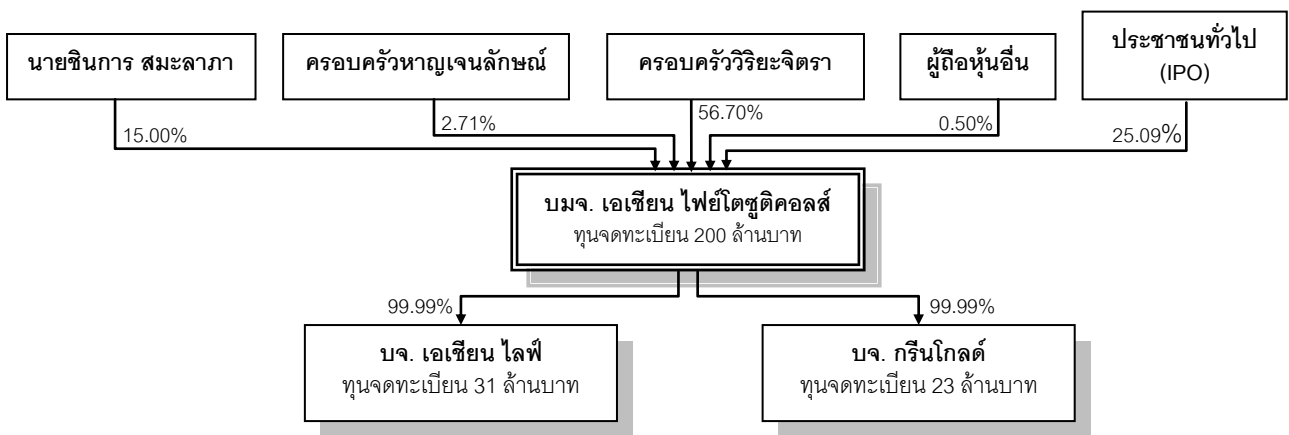
- 2 มิถุนายน 2531 จดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท แนนทเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยผู้ก่อตั้ง คือ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ถือหุ้นร้อยละ 92 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
- บริษัท แนนทเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด แรกเริ่มก่อตั้งขึ้นเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ โดยมีโรงงานแห่งแรกตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- ปี 2534 สร้างโรงงานแห่งใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน โดยย้ายฐานการผลิตจากโรงงานเดิมมาไว้ที่โรงงานใหม่ทั้งหมด
- 25 พฤษภาคม 2538 ก่อตั้ง บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด (“GG”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 5 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
- 18 พฤษภาคม 2541 ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยให้ APCO และ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาแล้ว
- 20 พฤษภาคม 2542 ก่อตั้ง บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด (“ASL”) ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่จัดจำหน่ายโดยบริษัทในกลุ่ม ด้วยระบบการขายตรงหลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM
- ปี 2546 บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
- ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดย บริษัท แนนทเจอร์ล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 93 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 9.3 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ใน 3 บริษัท ได้แก่
- (1) บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด
  - (2) บริษัท เอเชียน ไลฟ์ จำกัด
  - (3) บริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด

และต่อมา บริษัท แนนเจอรัล คอสเมติกส์ รีเสิร์ช จำกัด ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 10 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 93 ล้านบาท เป็น 116.25 ล้านบาท เพื่อรองรับแผนการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไป แต่ได้ชะลอแผนการเข้าจดทะเบียนออกไปก่อน

- ปี 2548 บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO ได้รับใบรับรองมาตรฐานวิธีการที่ดีในการผลิต (GMP : Good Manufacturing Practice ) จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
- ปี 2549 ปรับโครงสร้างโดยการโอนธุรกิจวิจัยและพัฒนาของ บริษัท เอ เชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด เข้ามาดำเนินการภายใต้ APCO และทำการชำระบัญชีของบริษัท เอเชียน นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด
- ปี 2554 เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท โดยออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน แบบเฉพาะเจาะจง (Private Placement) ให้แก่บุคคลที่มีส่วนสนับสนุนในการเติบโตของธุรกิจ บริษัทเป็นจำนวนรวม 57 ล้านบาท เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็น จำนวน 45 ล้านบาท และเสนอขายแก่ผู้บริหารและพนักงานเป็นจำนวน 5 ล้านบาท พร้อมทั้งนำหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

### 3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภายหลังการเข้าจดทะเบียน กลุ่มบริษัทจะมีโครงสร้างการถือหุ้นดังต่อไปนี้



### 4. ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

#### 4.1 บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

บริษัทดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอาง เสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติ โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ และผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม โดยทำการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทย่อย และผ่านตัวแทนจำหน่ายอื่นๆ รวมทั้ง ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัท และ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ได้ร่วมมือกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งทีมงานจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทย และหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อทำการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องสำอางเสริมความงามจากสมุนไพรธรรมชาติและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร รวมทั้งพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้



มีการยื่นขอจดทะเบียนสิทธิบัตร ได้รับการรับรองความปลอดภัย จากองค์การอาหารและยา รวมทั้งมีผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์รับรอง

#### 4.2 บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด

เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 23 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ไขมันส่วนเกิน ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องดื่บบำรุงสุขภาพด้วยการสร้างภูมิคุ้มกันที่สมดุล โดย ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาจาก APCO

#### 4.3 บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด

เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 31 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ APCO และ GG ในลักษณะของการขายตรง หลายชั้นแบบ Multi-Level Marketing หรือ MLM และนอกจากนี้ยังจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายอื่นที่มีแนวคิดใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทและมีศักยภาพทางการตลาดสูง ปัจจุบัน ASL มีสำนักงานขายอยู่ในกรุงเทพมหานคร และมีสำนักงานสาขาใน 3 จังหวัด คือ เชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี และสงขลา (หาดใหญ่)

กลุ่มบริษัทจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ สำหรับลูกค้า ในประเทศจะจัดจำหน่ายในทุกช่องทาง รวมทั้ง ด้วยวิธีการตลาดแบบขายตรงหลายชั้น ผ่าน ASL และจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศอื่นๆ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพร่างกาย ส่วนการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าต่างประเทศ บริษัทใช้วิธีจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพื่อส่งออกไปยัง ต่างประเทศ เช่น เวียดนาม รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย และดูไบ เป็นต้น

### 5. โครงสร้างรายได้

#### 5.1 โครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2552 – 2554 แยกตามผลิตภัณฑ์ มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
<b>ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม</b>						
- ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	87.86	30.23	72.79	28.47	67.19	22.77
- ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	22.96	7.90	16.80	6.57	18.94	6.42
- ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	9.66	3.32	8.79	3.44	7.95	2.70
- ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม	2.39	0.82	1.91	0.75	1.67	0.56
<b>ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร</b>						
- ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	37.41	12.87	34.13	13.35	37.39	12.67
- ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	65.61	22.57	72.49	28.35	120.96	40.99
- ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	17.61	6.06	16.31	6.38	12.97	4.39
- เครื่องดื่บบำรุงสุขภาพ	47.15	16.22	32.47	12.70	23.68	8.03
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>290.66</b>	<b>99.35</b>	<b>255.69</b>	<b>99.12</b>	<b>290.75</b>	<b>98.53</b>
รายได้อื่นๆ	1.89	0.65	2.27	0.88	4.35	1.47
<b>รายได้รวม</b>	<b>292.55</b>	<b>100.00</b>	<b>257.96</b>	<b>100.00</b>	<b>295.09</b>	<b>100.00</b>

## 5.2 โครงสร้างรายได้จากการขายในประเทศและต่างประเทศ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทสำหรับปี 2552 – 2554 จากการขายในประเทศและต่างประเทศ มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากการขายในประเทศ (รวม)	249.47	85.28	234.61	90.95	281.47	95.38
- จำหน่ายผ่านช่องทางทางการตรง	194.71	66.55	192.46	74.61	244.64	86.92
- จำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ	54.77	18.72	42.15	16.34	36.83	13.08
รายได้จากการขายต่างประเทศ	41.19	14.08	21.08	8.17	9.28	3.15
<b>รายได้จากการขายรวม</b>	<b>290.66</b>	<b>99.35</b>	<b>255.69</b>	<b>99.12</b>	<b>290.75</b>	<b>98.53</b>
รายได้อื่นๆ	1.89	0.65	2.27	0.88	4.35	1.47
<b>รายได้รวม</b>	<b>292.55</b>	<b>100.00</b>	<b>257.96</b>	<b>100.00</b>	<b>295.09</b>	<b>100.00</b>

## 6. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรธรรมชาติให้มีประสิทธิภาพและมีประโยชน์ต่อสุขภาพมากขึ้น รวมทั้งมุ่งเน้นการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการ ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า และสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนในปัจจุบัน รวมทั้งการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้เข้าถึงลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการเติบโตของยอดขายและความสามารถในการทำกำไร โดยการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น จัดจำหน่ายผ่านเครือข่ายร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Modern Trade) และ การจัดจำหน่ายในต่างประเทศ เป็นต้น เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กว้างขึ้น เข้าถึงลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น
2. วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ประกอบด้วยสารสกัดจากมังคุดหรือ Operation “BIM” ซึ่งมีคุณสมบัติในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย เพื่อนำไปต่อยอดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารประเภทต่างๆ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีอาการของโรคที่เกิดจากภูมิคุ้มกันไม่สมดุล เช่น อากาศภูมิแพ้ และ แพ้ภูมิตัวเอง โรคเบาหวาน สะเก็ดเงิน กระดูกและข้อเสื่อม ตับอักเสบ ไตวาย การติดเชื้อ และมะเร็ง เป็นต้น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจแบบ White Ocean Strategy หรือกลยุทธ์น่านน้ำสีขาว โดยการทำธุรกิจอย่างถูกต้อง ให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์ของผู้บริโภคและผู้ที่เกี่ยวข้อง แสวงหาความสมดุลระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและสังคมโดยรวม (People) สิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ (Planet) ผลประกอบการ (Profit) และความมุ่งมั่นศรัทธาที่จะทำงานขับเคลื่อนเพื่อเปลี่ยนแปลงสังคมให้ดีขึ้น (Passion) เพื่อเป็นการสร้างแรงกระตุ้นให้มีการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมในเชิงบวก มีการช่วยเหลือแบ่งปัน และเป็นส่วนหนึ่งของส่วนรวม ควบคู่ไปกับการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทและพนักงาน

## การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 1. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

กลุ่มบริษัท เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดเป็นนวัตกรรมซึ่งทางทีมงานวิจัย นำโดย ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆเป็นผู้ค้นคว้าพัฒนาขึ้น โดยมีหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ยืนยันประสิทธิภาพและความปลอดภัย โดยกลุ่มบริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้มาตรฐานดังต่อไปนี้

- มีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์
- มีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค
- มีประสิทธิภาพชัดเจนของผลิตภัณฑ์ที่มีผลงานวิจัยทางวิทยาศาสตร์รองรับ

ทั้งนี้ การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย






#### 1.1 บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เป็นผู้ผลิตเครื่องสำอางเสริมความงาม ในขณะที่บริษัทย่อย คือ บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด หรือ GG เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะผลิตจากสมุนไพรธรรมชาติ ที่หาได้ในประเทศไทยซึ่งมีคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพและผิวพรรณอันเป็นผลงานวิจัยของ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของกลุ่มบริษัทได้แก่ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของสมุนไพรธรรมชาติ 2 ชนิด คือ (1) สารสกัดจากส้มแขก (Garcinia atrovirdis) ซึ่งมีคุณสมบัติในการยับยั้งเอนไซม์ในกระบวนการสร้างไขมันจากการบริโภคอาหารที่มีคาร์โบไฮเดรตสูง ทำให้มีผลต่อการ ลดระดับไขมันในเลือดและเร่งการเผาผลาญไขมันของร่างกาย และ (2) สาร GM-1 ซึ่งสกัดจากเปลือกมังคุด สาร GM-1 มีคุณสมบัติในการยับยั้งการเจริญและฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ด้านการอักเสบ ลดอาการแพ้ และ ด้านอนุมูลอิสระ เป็นต้น สารสกัดทั้ง 2 ชนิด ดังกล่าว ได้ถูกนำมาเป็นส่วนประกอบ สำคัญทั้งในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามซึ่งใช้ภายนอก และ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารซึ่งใช้บริโภค

ในปัจจุบันกลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นการต่อยอด หรือเพิ่มประสิทธิภาพ ของสาร GM-1 โดย ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตราและนักวิจัยไทยผู้เชี่ยวชาญ ได้ร่วมกัน ทำการวิจัยโดยใช้ชื่อว่า Operation “BIM” (Balancing Immunity) ซึ่งเป็นการนำสารสกัดจากผลไม้และธัญพืชหลายชนิดผสมกับสาร GM-1 จนได้สูตร BIM ที่มีคุณสมบัติสำคัญในการสร้างสมดุลให้กับภูมิคุ้มกันของร่างกาย ปรับสภาวะการผิดปกติที่เกิดจาก สภาวะแพ้ภูมิตัวเองที่ส่งผลให้เกิดปัญหาทางผิวหนัง เช่น สะเก็ดเงิน ภาวะแพ้ ล้ำใส่อักเสบ ข้อเข่าเสื่อม เบาหวาน หัวใจ ตับและไตที่ทำงานผิดปกติ หอบหืด อากาศหืด รวมทั้ง การต่อต้านเซลล์มะเร็ง หรืออีกนัยหนึ่งคือ BIM ก่อให้เกิดภาวะภูมิบำบัด (Auto-immunotherapy) ที่ทำให้เกิดภาวะภูมิคุ้มกันสมดุล (Immune Balance หรือ Immunomodulation) ขึ้นในร่างกาย (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายเรื่อง Operation “BIM” ในการประชุมวิชาการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 34) ทั้งนี้ Operation “BIM” ดังกล่าว ยังอยู่ในระหว่างการค้นคว้าเพื่อต่อยอด และวิจัยคุณสมบัติใหม่ๆ เพิ่มเติม โดยรายละเอียดแสดงไว้ในหัวข้อการวิจัยและพัฒนา






ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม และผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่กลุ่มบริษัท มี การ ผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน มี ดังต่อไปนี้




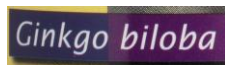



ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทครีม หรือโลชั่นทาผิว โดยใช้วิธีการ รนวดให้ซึมเข้าสู่ผิว เพื่อกระชับผิวและลดสัดส่วนในบริเวณที่ต้องการ เช่น เอว สะโพก ต้นแขน ต้นขา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์โลชั่นสำหรับผิวหน้า เพื่อสร้างความยืดหยุ่นและกระชับผิวบริเวณคาง ลำคอและแก้ม	สารสกัดจากส้มแขก ใบ บัวบก ฟริก ชิง ซาจีน มินท์ เป็นต้น	Gold Shape		2546
			Figor		2550
			TrimOne		2551
ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทครีมและโลชั่นสำหรับทำความสะอาดผิว และบำรุงผิว ซึ่งเน้นคุณสมบัติในการปรับสภาพผิว ความหมองคล้ำของผิว และจุดด่างดำบนผิวหน้าและลำคอ โดยการรักษาภาวะสมดุลของความชื้นและความมันของผิวตามธรรมชาติ รวมทั้งกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนใต้ผิวหน้า	สาร GM-1 สารสกัดจากใบ บัวบก ชะเอม เป็นต้น	7 Miracles		2548
			7 Wonders		2551
ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า อบน้ำ บำรุงผิว กันแดด มีคุณสมบัติปรับระดับความสมดุลซึ่งเป็นสาเหตุของอาการอักเสบ และติดเชื้อซึ่งเป็นสาเหตุของสิวและเชื้อแบคทีเรีย (Anti-bacterial) ลดการอักเสบและรอยผื่นบวมแดงที่ผิวหนัง (Anti-inflammatory) ต้านอนุมูลอิสระ และการเสื่อมของเซลล์ผิวหนังจากสภาวะแวดล้อม (Anti-oxidant) และช่วยในการกระชับรูขุมขน ปรับสภาพผิวให้ชุ่มชื้น (Anti-stringent)	สาร GM-1	Garcinia		2531
			Lyfe		2543
	เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเจล ครีม หรือโลชั่น สำหรับล้างหน้า บำรุงผิวและกันแดด โดยเน้นคุณสมบัติด้านการสร้างเม็ดสีที่มากผิดปกติ ส่งผลให้ผิวขาวขึ้น	สารสกัดจากพืชและผลไม้			

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	ตราสินค้า / เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม	เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทโลชั่นบำรุงรากผม โดยมีคุณสมบัติขยายหลอดเลือดและเพิ่มการไหลเวียนของเลือดและสารอาหารสู่เซลล์รากผม กระตุ้นให้เซลล์รากผมที่อ่อนแอสามารถเจริญเติบโตแทนเส้นผมที่หลุดร่วง รวมทั้งช่วยให้เซลล์รากผมเก่าที่ยังไม่ถูกทำลายเจริญงอกขึ้นใหม่	สมุนไพรธรรมชาติหลายชนิด	Haregrow	<b>HAREGROW</b>	2542

#### ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า		ปีที่เริ่มจำหน่าย
ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีคุณสมบัติเร่งกา รเปลี่ยนไขมันส่วนเกินให้เป็นพลังงาน ชะลอการสร้างไขมันใหม่จากอาหารที่รับประทาน และการสะสมของไขมัน ทำให้รู้สึกอิ่มเร็วและนานขึ้น รวมทั้งทำให้รู้สึกสดชื่นและมีพลังงาน โดยเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในรูปแบบแคปซูล และของผงละลายน้ำ	สารสกัดจากส้มแขก	Gold Shape		2538
		สารสกัดจากส้มแขก	TrimOne		2551
ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีส่วนประกอบของสารต้านอนุมูลอิสระ ปรับสมดุลฮอร์โมนในร่างกายซึ่งเป็นสาเหตุของการเกิดฝ้า กระ จุดด่างดำ และช่วยให้ผิวชุ่มชื้น	สารสกัดจากเปลือกสน ฝรั่งเทศ กลูตาไฮโอน และโปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง	Bryte & Spryte		2547
ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	แบ่งออกได้เป็น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพที่มีส่วนประกอบของสาร GM-1 และ BIM และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพอื่นๆ ดังนี้				
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพสูตร BIM <sup>1</sup>	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อภูมิคุ้มกันที่สมดุล เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการรักษาสุขภาพทั่วไป	สาร GM-1, BIM สารสกัดจากใบบัวบก งาดำ โปรตีนสกัดจากถั่วเหลือง เป็นต้น	Garcinia		2550
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน		Diabenox		2552

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะการใช้และคุณสมบัติ	สมุนไพรสำคัญ	เครื่องหมายการค้า	ปีที่เริ่มจำหน่าย	
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า		Arthrinox		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาสะเท็ดเงิน		Noriasis		2552
	- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสำหรับผู้มีปัญหาหามะเร็ง		Tumorid		2554
- ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารบำรุงสุขภาพอื่นๆ	ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่มีคุณสมบัติเสริมสุขภาพและสติปัญญา ซึ่งมีผลต่ออาการปวดศีรษะ ไมเกรน เสริมการไหลเวียนของเลือดที่สมอง เสริมสร้าง ความจำระยะสั้นและการขาดสมาธิ เป็นต้น	สารสกัดจากใบแปะก๊วย	Ginkgo Biloba		2541
เครื่องดื่มน้ำมังคุดสุขภาพ <sup>1/2</sup>	เป็นเครื่องดื่มน้ำมังคุดสกัดเข้มข้น ไม่เติมน้ำตาลและไม่มีสารกันบูด มีคุณสมบัติในการต่อต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งเป็นสาเหตุของการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งหลายชนิด (ในการศึกษาในระดับห้องปฏิบัติการ) ปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันและอาการที่เกี่ยวข้องกับการแพ้ภูมิตัวเอง เช่น โรคภูมิแพ้ อาการอักเสบต่างๆ และช่วยลดความดันโลหิต	น้ำมังคุดสกัดเข้มข้น	Myhelth		2551
		น้ำมังคุดสกัดเข้มข้น	BIM		2553
		น้ำมังคุดสกัดเข้มข้น ผสมกับสารสกัดจากส้มแขก ให้คุณสมบัติน้ำมังคุด รวมทั้งคุณสมบัตินในการลดกระชับสัดส่วนของส้มแขก	น้ำมังคุดสกัดเข้มข้น ผสมสารสกัดจากส้มแขก	BIM & Trim	

หมายเหตุ <sup>1</sup> รวมเรียกว่าผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM”

<sup>2</sup> เครื่องดื่มน้ำมังคุด เป็นการจ้างผลิตภายใต้ส่วนผสมและกรรมวิธีที่กำหนดโดยบริษัท

นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัทผลิตและจำหน่ายด้วยตนเองแล้ว กลุ่มบริษัทยังรับจ้างผลิตภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า อาทิ โลโก้ นำร่องรากผม Zepharan ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง JADA ซึ่งกลุ่มบริษัทรับจ้างผลิตให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท โดยในอนาคตบริษัทมีนโยบายการลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยการยกเลิกการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ Zepharan และไม่รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ อื่นๆ ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา อีกต่อไป อย่างไรก็ตาม บริษัทจะยังคง ต้องรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ Jada ต่อไปเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามและต้องปฏิบัติตามสัญญาการจัดจำหน่ายที่มีอยู่ก่อน นอกจากนี้ บริษัทมีการขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง โดยในอนาคตบริษัทมีนโยบายให้บริษัทที่เกี่ยวข้องกับนายชินการ สมะลาภา เข้ามาทำหน้าที่เป็นผู้ กระจายสินค้า (Distributor) ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทแต่เพียงอย่างเดียว (รายละเอียดการจัดจำหน่ายและแนวทางการแก้ไขความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังที่เปิดเผยไว้ในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

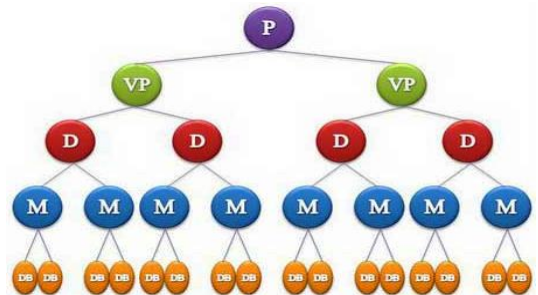
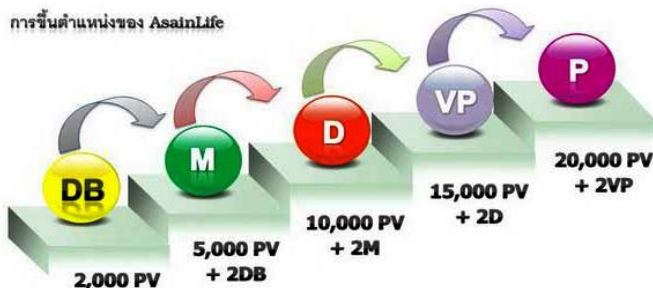
ทั้งนี้ บริษัทซึ่งเป็นผู้ผลิตสินค้า มีหน้าที่ทำการขึ้นทะเบียนสินค้าที่ตนเองผลิตต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และผู้ผลิตจะมีหน้าที่รับผิดชอบเฉพาะในสูตรและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตขึ้น ไม่รวมถึงขั้นตอนและวิธีการในการจัดจำหน่าย

## 1.2 บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด

บริษัท เอเชียัน ไลฟ์ จำกัด หรือ ASL ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ทำหน้าที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศช่องทางหนึ่งของกลุ่มบริษัทเริ่มแนวทางการตลาดแบบขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing: MLM) หรือการตลาดแบบเครือข่าย ซึ่งเป็นหลักการที่ส่งเสริมให้สมาชิกจำนวนมากเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค โดยที่ ผู้มีส่วนร่วมในกระบวนการขายจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่าคอมมิชชั่น ลดหลั่นกันไปตามเงื่อนไข ของแต่ละลำดับชั้นของสมาชิก โดยสมาชิกแต่ละคนจะมีหน้าที่ในการกระจายสินค้า การโฆษณาสินค้า การแนะนำ ตัวแทนขาย ตลอดจนการจัดจำหน่าย ทำให้เกิดความคล่องตัวสูง ซึ่งอัตราความรวดเร็วในการกระจายสินค้าและการเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้างจะขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกของเครือข่ายนั้นๆ (รายละเอียดของทางการจำหน่ายอื่นๆของกลุ่มบริษัท อยู่ในหัวข้อ 2.3)

ปัจจุบัน ASL ทำการตลาดแบบเครือข่ายในรูปแบบของ Binary (รายละเอียดการตลาดแบบเครือข่ายรูปแบบต่างๆ แสดงไว้ในหัวข้อ 3 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน) แบ่งลำดับชั้นของสมาชิกออกเป็น 6 ตำแหน่ง ได้แก่ Member (MB); Distributor (DB); Manager (M); Director (D); Vice President (VP); และ President (P) โดยสมาชิกจะได้รับสถานภาพเป็น Consumer หรือเป็นลูกค้าทั่วไปก่อนเมื่อมีผู้แนะนำและชำระค่าสมัครสมาชิก และเมื่อสะสมยอดซื้อได้ครบ 1,000 PV (ยอดซื้อจะสะสมเป็นคะแนนหรือเรียกว่า PV ซึ่งการซื้อผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะได้รับ PV ไม่เท่ากัน) จะได้รับการเลื่อนขึ้นไปในตำแหน่ง MB จากนั้นจึงเริ่มทำการสะสมยอดซื้อเพิ่มขึ้นพร้อมกับการ สร้างเครือข่าย เพื่อเลื่อนขึ้นไปเป็นสมาชิก ตำแหน่งที่สูงขึ้นไปตามลำดับ เช่น เมื่อสมาชิก ตำแหน่ง MB สะสมยอดซื้อได้ถึง 2,000 PV จะได้เลื่อนขึ้นเป็น DB โดยอัตโนมัติ และหลังจากนั้นจะต้องเริ่มต้นการสร้างเครือข่าย เช่น การที่สมาชิก ตำแหน่ง DB จะขึ้นเป็นตำแหน่ง M ได้ จะต้องมียอดซื้อสะสม 5,000 PV รวมทั้งมีเครือข่ายเป็น สมาชิกตำแหน่ง DB อีก 2 คน เป็นต้น โดยการเลื่อนระดับชั้นของ ASL แสดงได้ดังแผนภาพด้านซ้ายและโครงสร้างเครือข่ายขั้นต้นของสมาชิกแต่ละ ตำแหน่ง ดังแสดงในแผนภาพด้านขวา

การขึ้นตำแหน่งของ AsainLife



### โครงสร้างผลตอบแทน

สมาชิกในเครือข่ายของ ASL จะได้รับผลตอบแทน 6 ช่องทาง ดังต่อไปนี้

1. ได้รับส่วนลดจากการซื้อสินค้า 20 – 30% สำหรับการซื้อสินค้าโดยทั่วไป
2. ผลตอบแทนจากการแนะนำสมาชิกรายอื่นๆ หรือค่าขายธุรกิจ 10 – 20% ซึ่งสมาชิกผู้ที่แนะนำลูกค้าใหม่ให้ทำการสมัครสมาชิกและซื้อสินค้า จะได้รับผลตอบแทนค่าแนะนำจากยอดซื้อของลูกค้าใหม่นั้นๆ ซึ่งเป็นการสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกเดิมทำการแนะนำผลิตภัณฑ์สู่ลูกค้าใหม่ พร้อมทั้งขยายเครือข่ายในวงกว้างมากขึ้น
3. ผลตอบแทนจากการบริหารทีมงาน (ค่า Balance คะแนน) หมายถึงส่วนแบ่งรายได้จาก ยอดซื้อของทีมงานในสายงาน ตัวอย่างเช่น





การคำนวณผลตอบแทนจากการบริหารที่มิงงาน จะคำนวณโดยการจับ คู่ระหว่าง 2 สายงาน ในที่นี้หมายถึงสายงานด้านซ้าย และด้านขวา จำนวนยอดซื้อสะสมที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทนจากการบริหารที่มิงงาน จะคำนวณจากยอดซื้อของสายงาน ที่ต่ำกว่า หรือจากด้านขวาเท่ากับ 14,000 PV (ยอดซื้อส่วนเกินของ สายงานด้านซ้าย 20,000 – 14,000 = 6,000 PV จะยกยอดไปคำนวณรวม ในครั้งถัดไป) ปัจจุบันอัตราส่วนแบ่งรายได้ค่าจับคู่ อยู่ที่ 400 บาทต่อยอดซื้อจับคู่ 2,000 PV ซึ่งในกรณีด้านบน สมาชิกจะได้รับ ผลตอบแทนค่าจับคู่เป็นจำนวน 2,800 บาท เป็นต้น โดยการให้ผลตอบแทนในลักษณะนี้เพื่อ สร้างแรงจูงใจ ให้หัวหน้าสายงานทำการ บริหารยอดขายของแต่ละสายงานให้มีความสมดุลกัน ไม่พึ่งพาสายงานใดสายงานหนึ่ง

4. ผลตอบแทนจากค่าบริหารองค์กรหรือสายงาน ซึ่งหมายถึงส่วนแบ่งผลตอบแทนการบริหารที่มิงงานหรือส่วนแบ่ง ค่าจับคู่ 10 – 20% โดยสมาชิกแต่ละรายจะได้รับส่วนแบ่งจากผลตอบแทนค่าจับคู่ในข้อ 3 ของสมาชิกในสายงานที่ตนเองเป็นผู้แนะนำ โดย ค่าตอบแทนดังกล่าว จะได้รับจากสมาชิกใน ตำแหน่งที่รองลงไป 3 ระดับ เช่นสมาชิก ตำแหน่ง VP จะได้รับส่วนแบ่งผลตอบแทนค่า จับคู่จากสายงานของตนเองที่อยู่ในตำแหน่ง D, M และ DB เป็นต้น

5. ผลตอบแทน 3% จากยอดขายรวมของบริษัท (ค่า Pool Bonus) ในกรณีที่สมาชิก ทุกตำแหน่ง สามารถแนะนำสมาชิก ใหม่ที่มียอดซื้อสูงถึงระดับที่กำหนดภายใน 1 เดือน ทั้งนี้ ผลตอบแทน 3% จากยอดขายรวมดังกล่าว จะนำมาปันส่วนให้กับสมาชิกที่ มียอดซื้อสูงถึงระดับที่กำหนดทั้งหมด โดยคำนวณผลตอบแทนตามสัดส่วนยอดซื้อที่สมาชิกแต่ละคนทำได้ในเดือนนั้นๆ ผู้ที่มี ยอดซื้อ สูงกว่าก็จะได้รับผลตอบแทนในจำนวนที่มากกว่า

6. ผลตอบแทนค่าบริหารรายเดือน 5% โดย ASL กำหนดให้สมาชิกแต่ละรายทำการรักษาสถานะโดยการคงยอดซื้อราย เดือนขั้นต่ำจำนวนหนึ่ง ซึ่งสมาชิกจะได้รับส่วนแบ่ง 5% จากคะแนนยอดซื้อขั้นต่ำดังกล่าวของสมาชิกในสายงานที่เป็นเครือข่าย ของตนเองทุกเดือน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการประกันรายได้ต่อเดือนขั้นต่ำให้แก่สมาชิก

ทั้งนี้ อัตราหรือเปอร์เซ็นต์การจ่ายผลตอบแทนในแต่ละช่องทางสำหรับสมาชิกแต่ละตำแหน่งจะไม่เท่ากัน โดยปกติแล้วสมาชิก ในตำแหน่งที่สูงกว่า จะมีโอกาสได้เปอร์เซ็นต์ผลตอบแทนที่สูงกว่า ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกแต่ละรายมีเป้าหมายในการสร้างยอดซื้อ และเครือข่ายเพิ่มขึ้นเพื่อให้สามารถก้าวขึ้นสู่ ตำแหน่งที่สูงขึ้นและได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ รวมทั้ง สร้างฐานลูกค้าในวงกว้างให้แก่บริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 สมาชิกตัวแทนขายของบริษัทในตำแหน่งต่างๆ มีดังต่อไปนี้

ตำแหน่งสมาชิก	ตัวย่อ	จำนวนราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554
Member	MB	15,593
Distributor	DB	44,298
Manager	M	5,768
Director	D	1,192
Vice President	VP	367
President	P	158
<b>รวม*</b>		<b>67,376</b>

หมายเหตุ: \*ไม่นับรวมสมาชิกที่มีสถานะเป็น Consumer ซึ่งยังไม่ได้รับค่าตอบแทนในลักษณะของเครือข่าย จำนวน 14,214 ราย

ทั้งนี้ จำนวนสมาชิก จะนับจากสมาชิกที่ยังคงมีสมาชิกภาพอยู่ ซึ่งโดยปกติแล้วสมาชิกที่ต้องการเข้าร่วมเครือข่ายของบริษัท จะต้องทำการต่ออายุเพื่อคงสมาชิกภาพทุก 1 ปี

ASL ได้เริ่มทำการตลาดแบบเครือข่ายในระบบที่เป็นอยู่ปัจจุบัน ในเดือนธันวาคม 2550 โดยก่อนหน้านี้ ASL ใช้ระบบ การตลาดแบบขายตรงรูปแบบอื่นซึ่งมีการกำหนดผลตอบแทนและตำแหน่งที่ต่างออกไปและยังคงมีสมาชิกประมาณ 30 ราย ที่สมัคร ใจรับผลตอบแทนแบบเดิม อย่างไรก็ตาม ผู้ที่สมัครเป็นสมาชิกใหม่จะได้รับผลตอบแทนตามระบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเท่านั้น

## สาขาและศูนย์บริการสมาชิก

ปัจจุบัน ASL มีสำนักงานสาขา 3 แห่ง คือในจังหวัดเชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี และสงขลา (ขนาดใหญ่) โดยแต่ละสาขา จะมีการให้บริการสมาชิกเช่นเดียวกับสำนักงานใหญ่ อาทิ มีหน้าร้านแสดง สินค้า มีสินค้าจัดเตรียมไว้เพื่อกระจายให้แก่สมาชิก และมีการ จัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก โดยสมาชิกสามารถติดต่อขอใช้สำนักงานสาขาของบริษัทเพื่อการจัดฝึกอบรมด้วยตนเองก็ได้

นอกจากนี้ ASL ยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ซึ่งแตกต่างกันที่ผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ฯแต่ละแห่งจัดจำหน่าย ได้แก่

1. ศูนย์จำหน่าย ASL ทำหน้าที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั่วไป เช่น Gacinia และ TrimOne เป็นต้น
2. ศูนย์จำหน่าย BIM และ BIM & TRIM จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับน้ำมันงาคูด
3. ศูนย์จำหน่าย BIMXPRT จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” โดยสมาชิกผู้บริหารศูนย์ฯจะต้องเข้ารับการอบรมและผ่านการทดสอบตามที่ ASL กำหนด เพื่อให้สามารถให้ความรู้แก่ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง

สมาชิกทุกตำแหน่งสามารถขอเปิดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ และสมาชิกแต่ละรายสามารถขอเปิดศูนย์จำหน่ายได้หลายประเภทพร้อมกันภายใต้เงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำ จำนวนหนึ่ง เพื่อให้มีสินค้าเตรียมไว้จำหน่ายในศูนย์ฯ และมีภูมิภาคอื่น ๆ ในพื้นที่ที่จะเปิดให้บริการ โดย ASL จะให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ศูนย์จำหน่ายดังกล่าวผ่านทางนิตยสารและเว็บไซต์อย่างต่อเนื่อง

ณ เดือนธันวาคม 2554 ASL มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ที่ยังมีการจัดจำหน่าย สินค้าอย่างต่อเนื่อง (active) ดังนี้

ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์	จำนวน (ศูนย์)		
	กรุงเทพ	ต่างจังหวัด	รวมทั้งประเทศ
ศูนย์จำหน่าย ASL	38	92	130
ศูนย์จำหน่าย BIM และ BIM & TRIM	10	16	26
ศูนย์จำหน่าย BIMXPRT	30	51	81

ทั้งนี้ ศูนย์จัดจำหน่ายสินค้าทั้งหมดจะเป็นของสมาชิกตัวแทนขายผู้ขอเปิดศูนย์ฯ และจะเรียกสมาชิกดังกล่าวว่าเป็นผู้บริหารศูนย์ฯ โดยสินค้าที่จัดจำหน่ายอยู่ในศูนย์จำหน่ายสินค้าทั้งหมด สมาชิกที่เป็น ผู้บริหารศูนย์ฯจะซื้อ ไปจาก ASL และจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคผ่านศูนย์ฯของตนเอง

ศูนย์จำหน่าย BIMXPRT ได้เริ่มเปิดให้สมาชิกสมัครเป็นผู้บริหารศูนย์ฯอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2554 และมีสมาชิกให้ความสนใจเป็นจำนวนมากจึงทำให้มีการเปิดตัวถึง 81 ศูนย์ฯทั่วประเทศในเดือนธันวาคม 2554 ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการทำการตลาดของกลุ่มบริษัทในปัจจุบันและแสดงให้เห็นถึงความสนใจต่อผลิตภัณฑ์จาก BIM ที่มีคุณสมบัติสร้างความสมดุลของภูมิคุ้มกัน ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ที่พัฒนาโดยทีมวิจัย นำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วริยะจิตรา

## นโยบายการรับประกันเปลี่ยนและคืนผลิตภัณฑ์

ลูกค้าหรือสมาชิกสามารถนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่อยู่ในสภาพสมบูรณ์มาเปลี่ยนได้ภายใน 7 วัน นับจากวันที่ออกไปเสร็จรับเงิน นอกจากนี้ ASL ยังมีการรับประกันความพึงพอใจในตัวผลิตภัณฑ์ โดยหากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ภายในระยะเวลา 10 วัน โดยมีการใช้ผลิตภัณฑ์ไปแล้วไม่เกินร้อยละ 20 และไม่พอใจ สามารถเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่นที่มีมูลค่าเท่ากัน หรือรับเงินคืนเต็มจำนวน นอกจากนี้ ASL จะมีการรับคืนสินค้าและคืนเงินเต็มมูลค่าในกรณีที่ผู้ใช้เกิดอาการแพ้ โดยมีการรับรองถึงสาเหตุของอาการจากใบรับรองแพทย์และจากเภสัชกรของบริษัท โดยที่ผ่านมามีลูกค้าจำนวนน้อยมาก (ไม่เกิน 10 รายต่อปี) ที่ต้องการขอคืนสินค้าของบริษัท

## 2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทวางกลยุทธ์ทางการตลาด สำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ด้านการขาย ดังนี้

#### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

##### • รักษาความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์

นโยบายหลักของกลุ่มบริษัทคือ การมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากผลงานค้นคว้า วิจัย และพัฒนาโดย คณะวิจัยทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งต้องมีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ที่เชื่อถือได้ มีความปลอดภัยต่อ ผู้ใช้ และมีผลงานวิจัยเป็นเครื่องยืนยัน ประสิทธิภาพ ของผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีความน่าเชื่อถือในสายตาของผู้บริโภค และสร้างความแตกต่างจาก ผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันในตลาด นอกจากนี้ ในกระบวนการผลิตจะเน้นความ สะอาด ปลอดภัย ได้มาตรฐาน และเป็นมิตรกับ สิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ได้แก่ GMP (Good Manufacturing Practice) และตั้งอยู่ใน นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996

##### • เผยแพร่งานวิจัยในตัวผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภค

การสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมความน่าเชื่อถือของตัว ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค ซึ่งบริษัทร่วมกับทีมนักวิจัย ได้มีส่วนร่วมในการวิจัย ผลงานทางวิชาการ มากมายที่เกี่ยวข้องคุณสมบัติของสมุนไพรที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งผลงานทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพ ของตัวผลิตภัณฑ์ โดยได้มีการนำเสนอในเชิงลึกในการสัมมนาทางวิชาการ การจัดกิจกรรมอบรมเพื่อเผยแพร่ความรู้สู่สมาชิก และลูกค้า ของกลุ่มบริษัทในรูปแบบที่เข้าใจง่าย รวมทั้งเผยแพร่ผ่านสื่อ ทั้งทางนิตยสาร เคเบิลทีวี และเว็บไซต์ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภค ในวง กว้าง

##### • พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เดิมและสร้างนวัตกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง

บริษัทมีการพัฒนาสูตรของผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายอยู่เดิมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพที่สูงขึ้นและตอบสนองความ ต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ TrimOne Shape Firming Lotion ได้รับการพัฒนาจากสูตรปกติ SlimSafe เป็น สูตร SlimSafe Special Formula โดยตัวโลชั่นจะมีความเข้มข้นขององค์ประกอบที่ช่วยกระชับสัดส่วนมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีคุณสมบัติดูด ซึมเข้าสูผิวเร็วขึ้น ไม่เหนียวเหนอะหนะ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยัง มุ่งเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ ตลาด โดยปัจจุบันกำลังอยู่ในระหว่างการ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของ BIM (สาร GM-1 ในมังคุดผสมกับสมุนไพร อื่นๆ) ที่มีคุณสมบัติในการสร้างความสมดุลของภูมิคุ้มกัน โดย ได้นำคุณสมบัติเฉพาะเจาะจงของ BIM มาสร้างเป็นตัวผลิตภัณฑ์เสริม อาหารที่เป็นนวัตกรรมหลายชนิด เช่น Diabenox สำหรับผู้มีปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้มีปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้มี ปัญหาหูดเกิดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้มีปัญหาหูดมะเร็ง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า BIM จะสามารถนำไปสู่การพัฒนาต่อยอดให้เกิด ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกี่ยวข้องอีกหลายประเภทในอนาคต (รายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อการวิจัยและพัฒนา)

##### • พัฒนาการสินค้าให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้วยเป้าหมายทางธุรกิจที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้ครอบคลุมฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและเพิ่มความสามารถใน การทำกำไร บริษัทเล็งเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องสร้างตราสินค้า (Brand) ใหม่ๆเพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับช่องทางการจัดจำหน่าย และป้องกันมิให้เกิดการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์ในช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีกิจกรรมส่งเสริม ด้านการตลาดเพื่อให้ตราสินค้าใหม่ๆเป็นที่รับรู้และเข้าใจของกลุ่มลูกค้าอย่างทั่วถึง

## กลยุทธ์ด้านการขาย

### • การส่งเสริมการขายในประเทศ

บริษัทมีนโยบายบริหารจัดการกรรมการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ การประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพที่รับรองโดยผลการวิจัย รวมทั้งประสบการณ์จริงในการใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค นอกจากนี้การส่งเสริมการขายยังรวมถึงการจัดอบรมให้สมาชิกตัวแทนขายมีความรู้ความเข้าใจเพื่อให้สามารถแนะนำสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทมีการส่งเสริมการขายหลายแนวทาง ดังนี้

#### การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- จัดกิจกรรมพบปะระหว่างสมาชิก รวมทั้งจัดให้มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ของบริษัท ที่สำนักงานใหญ่ของ ASL ทุกวันพุธ และวันอาทิตย์
- จัดกิจกรรม “Trimming Fantasia” หรือ การแข่งขันประกวดสัดส่วนโดยผลิตภัณฑ์ของบริษัท เดือนละ 1 ครั้ง ในวันอาทิตย์สุดท้ายของเดือน
- จัดกิจกรรมสัมมนา Operation “BIM” โดยมีนักวิชาการมาให้ความรู้เกี่ยวกับข้อมูลทางวิชาการใหม่ๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ รวมทั้งให้ผู้บริโภคที่สนใจเป็นผู้ที่มีปัญหาสุขภาพ ทำการเล่าประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์จาก BIM
- จัดกิจกรรมถ่ายทอดสด BIMXPERT ผ่านทาง Website ของบริษัท เดือนละ 1-2 ครั้ง เพื่อให้ผู้บริหารศูนย์ BIMXPERT และ ผู้บริโภคเข้าใจถึงการทำงานและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนเปิดโอกาสให้มีการซักถามข้อสงสัยจากนักวิจัยโดยตรง

#### การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ

- ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ผลงานวิจัยต่างๆ รวมทั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิก ผ่านทางเว็บไซต์ ได้แก่
  - www.apco.co.th ประชาสัมพันธ์ APCO ความเป็นมา ผลิตภัณฑ์ งานวิจัย และการจัดจำหน่ายในทุกช่องทางทั้งในและต่างประเทศ
  - www.asianlife.co.th ประชาสัมพันธ์ ASL ความเป็นมา ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดย ASL รายละเอียดการสมัครสมาชิก และศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ
  - www.operationbim.com ประชาสัมพันธ์ Operation “BIM” โดยนำเสนอข้อมูลผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในเชิงลึก
  - www.bim100.com เผยแพร่ clip ย้อนหลังของรายการที่บริษัทได้เคยนำออกสื่อโทรทัศน์ / เคเบิลทีวี
  - www.mangosteenrd.com เว็บไซต์ศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย นำเสนอข้อมูลการวิจัยสารธรรมชาติในมังคุด โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการวิจัยดังกล่าว
  - www.fitandfirmfigor.com ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการลดกระชับสัดส่วน การแข่งขันประกวดสัดส่วน รวมทั้งผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ ASL ยังมีการส่งเสริมให้สมาชิกตัวแทนขายจัดทำเว็บไซต์ของตนเองเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของบริษัทให้แพร่หลายมากยิ่งขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย

- ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุต่าง ๆ โดยมีการวัดผลการตอบรับจากสื่อโฆษณาโดยประเมินจากจำนวนลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาถามข้อมูลของผลิตภัณฑ์ และเลือกใช้สื่อโฆษณาในนิตยสารที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและมีผลการตอบรับค่อนข้างดี เช่น คู่สร้างคู่สม ชีวิตดี Health Today เป็นต้น
- เผยแพร่การสัมมนา Operation “BIM” รวมทั้งกิจกรรมอื่นๆของบริษัท ผ่านทางเคเบิลทีวีในช่อง True TNN 2 ในวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น. และออกอากาศซ้ำในวันอังคาร เวลา 20.00 – 21.00 น. และวันศุกร์ เวลา 13.00 – 14.00 น.

นอกจากนี้บริษัทมีแผนจะเพิ่มเวลาในการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อเคเบิลทีวีในช่อง True TNN 2 โดยมุ่งเน้นเนื้อหาสาระที่เกี่ยวกับตัวบริษัท ภาพลักษณ์ของบริษัท กิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นจากการวิจัยของบริษัท เป็นต้น

#### ● การส่งเสริมการขายต่างประเทศ

ที่ผ่านมาบริษัทจะทำการส่งเสริมการขายสำหรับตลาดต่างประเทศเป็นครั้งคราว โดยเฉพาะเวลาที่มีผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งคาดว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาด ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา บริษัทให้ความสำคัญกับตลาดต่างประเทศค่อนข้างน้อยเนื่องจากมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ทำให้สัดส่วนรายได้จากต่างประเทศมีแนวโน้มที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการจัดจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ ให้มากขึ้นเพื่อการกระตุ้นยอดขาย โดยจะทำการส่งเสริมการขายในลักษณะของการออกบูทในประเทศต่างๆ เพื่อฟื้นฟูความสัมพันธ์ของคู่ค้าเดิม แนะนำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสภาพตลาดในปัจจุบัน รวมทั้งแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ตลาดที่บริษัทคาดว่าจะมีศักยภาพสูงได้แก่ประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มตะวันออกกลาง และ ประเทศจีน โดยบริษัทมีแผนจะเปิดสำนักงานขายในประเทศสิงคโปร์ ฮองกง และดูไบ เพื่อส่งเสริมยอดขายในกลุ่มประเทศเป้าหมาย

#### ● เพิ่มช่องทางการตลาดในประเทศ

ใน 2-3 ปี ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัท ถูกจำหน่ายในช่องทางการขายตรงของบริษัทลูก หรือ เอเชียนไลฟ์ ซึ่งเป็นช่องทางที่บริษัทจะสามารถกำหนดทิศทางของธุรกิจให้เป็นธุรกิจเครือข่ายสีขาว นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากการวิจัย ให้เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคด้วยราคาที่เหมาะสม ยุติธรรม ทั้งผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค จึงทำให้มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

บริษัทยังคงให้ความสำคัญ กับการจำหน่ายในช่องทางนี้ และ มีนโยบายที่จะขยายสู่ภูมิภาคที่มีศักยภาพในการเติบโตที่ชัดเจน เช่น ในเขตภาคเหนือ นอกจากนี้ จะเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับกิจการ ด้วยการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ตลอดจนเพิ่มผลิตภัณฑ์คุณภาพอื่น ๆ ให้กับสมาชิกผู้จำหน่ายมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการแนะนำผลิตภัณฑ์เท่าที่บริษัทสามารถจะทำได้ แต่เนื่องจากการวิจัยและพัฒนาของบริษัทเริ่มใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ ที่ซับซ้อนมากขึ้นและเป็นความรู้ใหม่ที่เกิดขึ้นในต้นศตวรรษที่ 21 นี้ ผลิตภัณฑ์ที่จะทยอยออกมาจะต้องใช้ความรู้และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากขึ้นในการแนะนำให้กับผู้บริโภค ซึ่งเกินความรู้และความเชี่ยวชาญ ของสมาชิกผู้จำหน่ายของเอเชียนไลฟ์ในขณะนี้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ในเครือข่ายร้านยา ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ โรงพยาบาลและสถาบันทางสาธารณสุข การดำเนินการในช่องทางใหม่นี้ บริษัทจะดำเนินการด้วยความระมัดระวังเป็นพิเศษเพื่อมิให้กระทบกระเทือนต่อการทำงานของสมาชิกผู้จำหน่ายเอเชียนไลฟ์ ในขณะเดียวกันหากสมาชิกผู้จำหน่ายเอเชียนไลฟ์ รายใดมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากพอและประสงค์ที่จะเข้าร่วมจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้น บริษัทก็จะอำนวยความสะดวกให้สามารถดำเนินการได้เพิ่มเติมจากกิจกรรมที่สมาชิกเหล่านี้ได้กำลังทำอยู่แล้ว

ด้วยความมั่นคงในหลักปฏิบัติที่ยุติธรรมกับผู้ร่วมอุดมการณ์กับบริษัทในลักษณะดังกล่าว บริษัทมั่นใจว่าสมาชิกผู้จำหน่ายเอเชียนไลฟ์เดิมจะได้รับความกระทบกระเทือนน้อยมาก แต่ตรงกันข้าม สมาชิกผู้จำหน่ายเอเชียนไลฟ์จะได้รับผลประโยชน์จากการขยายธุรกิจลักษณะต่างๆ ของบริษัทไม่ว่าจะเกิดขึ้นจากการจำหน่ายในประเทศ หรือ ต่างประเทศก็ตาม ด้วยการร่วมเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท ซึ่งบริษัทจะเอื้อให้มีโอกาสพิเศษเฉพาะผู้จำหน่ายเอเชียนไลฟ์ที่มีความประสงค์ดังกล่าว

- **รักษารฐานสมาชิกตัวแทนขาย**

ธุรกิจขายตรงหลายชั้นหรือ การทำการตลาดแบบ เครือข่าย มี การแข่งขันสูงในด้านการ รักษาฐานสมาชิกตัวแทนขาย เนื่องจากตัวแทนขายที่มีประสิทธิภาพสามารถเปลี่ยนไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นในรูปแบบเครือข่ายเช่นเดียวกันได้ โดยไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ซึ่งบริษัทมีนโยบายในการรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายโดยการกำหนดระดับผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่ ใกล้เคียงกันกับอุตสาหกรรม สร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ให้ต่างกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจขายตรงอื่นๆโดยใช้งานวิจัยเป็นตัวสนับสนุนให้เกิดความเชื่อมั่นของผู้บริโภค สร้างแรงจูงใจต่อตัวแทนขายโดยเริ่มต้นโปรแกรมส่งเสริมคุณวุฒิ (เช่นคุณวุฒิ) โดยการให้รางวัลต่อสมาชิกที่สามารถทำยอดขายและหาเครือข่ายได้ถึงระดับต่างๆที่กำหนดไว้ และนอกจากนี้ คาดว่าการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของ APCO จะช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและเป็นส่วนช่วยในการดึงดูดและรักษารฐานสมาชิกตัวแทนขายด้วยอีกส่วนหนึ่ง

- **สร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ**

การจัดจำหน่ายแบบขายตรงหลายชั้น สมาชิกตัวแทนขายจะเป็น ผู้ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อการแนะนำสินค้า ซึ่งการสื่อสารของตัวแทนขายต่อผู้บริโภคจะมีส่วนสำคัญในการแสดงภาพลักษณ์ของ ผลิตภัณฑ์รวมทั้งของบริษัทเองด้วย ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบาย สร้างตัวแทนขายที่มีคุณภาพ โดย มุ่งเน้นการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่ตัวแทนขาย เช่น การอบรมคุณสมบัติของตัวแทนขาย การอบรมเรื่องงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ตัวแทนขายที่ต้องการเป็นผู้บริหารศูนย์จำหน่าย BIMPERT ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะเจาะจงและมีผลงานทาง วิชาการที่เกี่ยวข้องเป็นจำนวนมาก จะต้องเข้ารับการอบรมและผ่านการทดสอบจากบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถเป็นตัวกลางในการส่งต่อสาระสำคัญที่บริษัทต้องการให้เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม

## 2.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

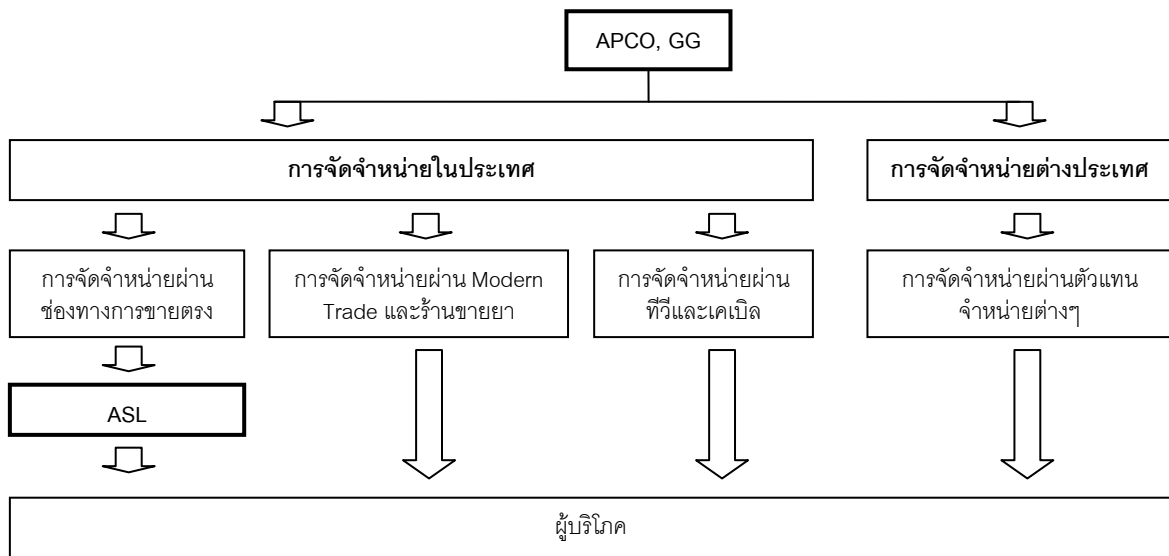
ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทมีลักษณะเป็นสินค้าเพื่อ การบริโภค (Consumer Products) ประเภทสินค้าเฉพาะชื่อ (Specialty Products) ซึ่งหมายถึงสินค้าที่มีเอกลักษณ์และตราสินค้าเป็นของตนเอง ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท จึงหมายถึงผู้บริโภคปลายทาง (End-user) ที่มีแนวโน้มว่าจะมีความต้องการที่จะใช้ผลิตภัณฑ์อันมีลักษณะเฉพาะของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

(1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนและ บำรุงผิวพรรณ ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มนี้ จะมุ่งเน้นในกลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงวัยกลางคนที่มียาได้ ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลตนเอง

(2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” รวมถึงเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ สกัดเข้มข้น ลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ ได้แก่กลุ่มวัยทำงานไปจนถึงวัยผู้ สูงอายุที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงรายได้ดี และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ยังมี มุ่งเน้นกลุ่มผู้มีปัญหาอันเกิดจากความไม่สมดุลของภูมิคุ้มกัน เช่น ผู้มีปัญหาโรคเบาหวาน โรคกระดูก โรคข้อเข่าเสื่อม โรคสะกดเงิน และโรคมะเร็ง เป็นต้น เนื่องจากคุณสมบัติของ BIM สามารถปรับสมดุลของภูมิคุ้มกันซึ่งเป็นสาเหตุของอาการของโรคในกลุ่มดังกล่าว

## 2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัท และบริษัทย่อย จะแบ่งออกได้เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังภาพ



สำหรับการจัดจำหน่ายในประเทศ จะแบ่งออกได้เป็น 3 ช่องทาง ได้แก่ การจัดจำหน่าย โดยวิธีการตลาดแบบเครือข่าย ผ่าน ASL การจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีก Modern Trade และร้านขายยา และการจัดจำหน่ายผ่านทิวีและเคเบิลทิวี ดำเนินการโดยบริษัท ทีแคร์มีเดีย จำกัด ซึ่งจำหน่ายสินค้าผ่านทางเคเบิลทิวีโดยเน้นออกอากาศทางช่องเคเบิลทิวีต่างจังหวัด

ปี 2555 บริษัทได้ดำเนินการขยายช่องทางจำหน่ายในประเทศ โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยการวางจำหน่ายสินค้าในร้าน Modern Trade ต่างๆ และเพิ่มการจัดจำหน่ายในร้านขายยา ซึ่งคาดว่าจะทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีขึ้น ทั้งนี้ นายชินการ สมะลาภา ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการจัดจำหน่ายในช่องทางดังกล่าว ในฐานะ รองกรรมการผู้จัดการและที่ปรึกษาด้านการตลาดของบริษัท จะเป็นผู้ช่วย ดูแลในด้านการขนส่งและกระจายสินค้า (Logistic) และ APCO จะเป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรง

สำหรับตลาดในต่างประเทศ APCO มีการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายในหลายประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย รัสเซีย บาเรน จอร์แดน ไชปรัส เป็นต้น โดยจัดจำหน่ายผ่าน APCO เกือบทั้งหมด ยกเว้นในประเทศเวียดนามที่ยังคงต้องมีการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทในเครือนายชินการ เนื่องจากเป็นผู้บุกเบิกตลาดในเวียดนามมาตั้งแต่เริ่มแรก และยังมีสัญญาผูกพันกันอยู่

(รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับ บริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และ การขายสินค้าผ่านบริษัทในเครือ นายชินการ สมะลาภา แสดงในหัวข้อรายการระหว่างกัน)

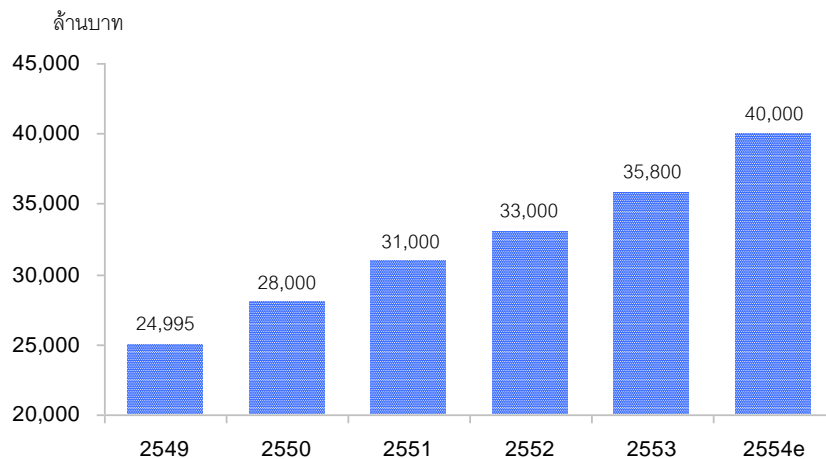
### 3. ภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขัน

#### 3.1 ภาวะอุตสาหกรรม

##### อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงาม

ปัจจุบันผู้บริโภคทั้งหญิงและชายให้ความสำคัญกับการดูแลความสวยงาม และสุขภาพมากขึ้น แม้ว่าในสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ตลาดเครื่องสำอางก็ยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปี 2549 - 2553 ตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทยมีมูลค่าเติบโตขึ้นจากในปี 2549 ที่ประมาณ 24,995 ล้านบาท เป็นประมาณ 35,800 ล้านบาท ในปี 2553 แม้ภาพรวมเศรษฐกิจจะมีการชะลอตัวลงบ้างในช่วงปี 2551 ที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจโลก (Subprime) ส่งผลให้การจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภค ในประเทศชะลอตัวลง แต่ตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทยได้รับผลกระทบดังกล่าวไม่มากนัก โดยมูลค่าตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทยมี อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ในช่วงปี 2549 - ปี 2553 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 9.40

### มูลค่าตลาดเครื่องสำอางในประเทศ



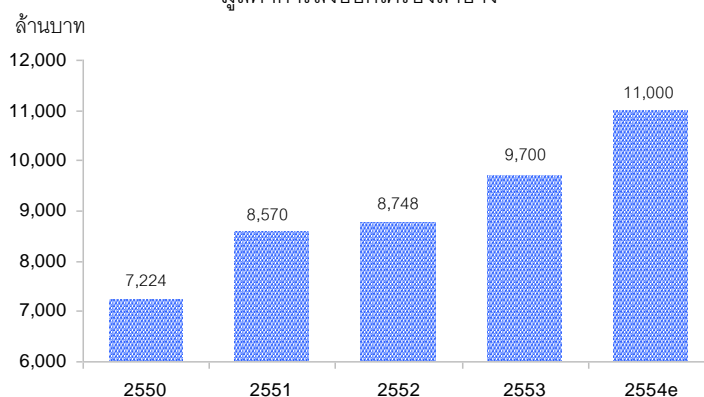
ที่มา: ฝ่ายวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารกรุงไทย

หมายเหตุ: e หมายถึงมูลค่าประมาณการ

ในส่วนของช่องทางการจำหน่ายเครื่องสำอางนั้น ในประเทศไทยสามารถแบ่ง ได้เป็นสองช่องทางหลัก คือ การจำหน่ายผ่านทางเคาน์เตอร์ (Counter sale) ประมาณร้อยละ 30 และการจำหน่ายผ่านทางร้านค้าทั่วไปและการขายตรงรวมกันประมาณร้อยละ 70 ของยอดจำหน่ายเครื่องสำอางในประเทศ (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ปี 2552) โดยประมาณร้อยละ 10 ของมูลค่าตลาดรวม ได้แก่กลุ่มเครื่องสำอางที่ผลิตในประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางสกัดจากธรรมชาติ ซึ่งกำลังได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นตามกระแสความนิยมผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

นอกเหนือจากการจำหน่ายในประเทศแล้ว ผู้ผลิตเครื่องสำอางในประเทศยังมีการส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในต่างประเทศด้วย ประเทศไทยส่งออกผลิตเครื่องสำอางไปยังหลายประเทศ โดยประเทศหลัก เป็นกลุ่มประเทศอาเซียน ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ซึ่งมีมูลค่ารวมกันเป็นสัดส่วนมากที่สุดถึงร้อยละ 49.2 ของมูลค่าการส่งออกเครื่องสำอางทั้งหมด รองลงมาคือสหภาพยุโรปและตะวันออกกลาง มีสัดส่วนการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 12.5 และ 9.1 ตามลำดับ (ที่มา: ฝ่ายวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารกรุงไทย ปี 2552) โดยตลาดใหม่ที่น่าสนใจ ได้แก่ กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง แอฟริกา สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่ง ในปี 2552 มีอัตราการขยายตัวสูงกว่าร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับปี 2551 เนื่องจากกระแสการรักสุขภาพ และความงามที่เพิ่มขึ้น โดยมูลค่าการส่งออกเครื่องสำอางดังแสดงในแผนภาพ

### มูลค่าการส่งออกเครื่องสำอาง



ที่มา: ฝ่ายวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารกรุงไทย

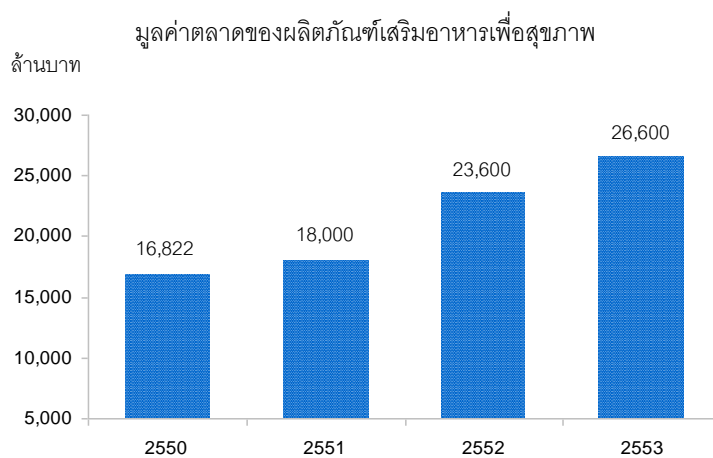
หมายเหตุ: e หมายถึงมูลค่าประมาณการ



มูลค่าตลาดเครื่องสำอางที่ส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ในช่วงปี 2550 – ปี 2553 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 10.32 โดยในปี 2554 คาดว่าจะมีมูลค่าการส่งออกที่ประมาณ 11,000 ล้านบาท บริษัทมีการจัดจำหน่ายในต่างประเทศเช่นกัน โดยมีเป้าหมายเพิ่มการส่งออกไปยังประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตะวันออกกลาง และประเทศจีน ซึ่งคาดว่าจะเป็ตลาดที่มีศักยภาพสูงสำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัท

### อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

การตลาดของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้รับแรงหนุนอย่างต่อเนื่องจากกระแสการรักษาสุขภาพเชิงป้องกัน ซึ่งแม้จะยังไม่มีข้อสรุปทางการแพทย์อย่างชัดเจน แต่ผู้บริโภค ส่วนใหญ่ เชื่อว่าการบริโภคอาหารเสริมสุขภาพเป็นปัจจัยหนึ่งในกา รทำให้ร่างกายแข็งแรงไม่เจ็บป่วย ประกอบกับผู้บริโภคในปัจจุบัน มีแนวโน้มให้ความสำคัญต่อการดูแลสุขภาพมากขึ้น และยินดีลงทุนเพื่อให้ได้มาซึ่งสุขภาพที่ดี ทำให้ มูลค่าตลาดของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เพื่อสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าตลาด ของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ในช่วงปี 2550 – ปี 2553 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 16.50 ทั้งนี้ ในปี 2553 มูลค่าตลาดของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมีมูลค่าประมาณ 2.66 หมื่นล้านบาท



ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ ฉบับวันที่ 26 - 29 มีนาคม 2554

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในประเทศ โดยส่วนใหญ่จะเน้นช่องทางการขายตรง และการขายปลีกผ่านเคาท์เตอร์และร้านขายยา เป็นต้น โดยในปี 2548 มีสัดส่วนการขายผ่านช่องทางการขายตรงประมาณร้อยละ 60 ของยอดจำหน่ายโดยรวม และในปี 2551 สัดส่วนการขายผ่านช่องทางการขายตรงเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 80 ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นสินค้าที่ต้องให้ความรู้ ความเข้าใจ และข้อมูลกับผู้บริโภค ค่อนข้างมาก ดังนั้น การเข้าถึงตัวผู้บริโภคโดยตัวแทนขายของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภครู้จัก และเข้าใจถึงคุณประโยชน์ของ สินค้าจึงเป็นช่องทางที่นิยมมากที่สุด (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพส่วนใหญ่จะอยู่ในวัยทำงานจนถึงผู้สูงอายุ ซึ่งเป็นวัยที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา จากข้อมูลของ CIA World Fact Book (อ้างอิงจากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ วันที่ 1 มกราคม 2553) โครงสร้างจำนวนผู้บริโภครวมกลุ่มสูงอายุในประเทศไทยปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มผู้บริโภครวมที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 23 ของจำนวนประชากรทั้งหมด และคาดว่าจะเพิ่มเป็นร้อยละ 32 ในอีก 10 ปีข้างหน้า โดยเป็นกลุ่มที่มีอัตราการขยายตัวสูงสุด ซึ่งแสดงว่า ประเทศไทยกำลังค่อยๆก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และคาดว่าจะทำให้มูลค่าตลาดของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพขยายตัวตามไปด้วย

### 3.2 สภาพการแข่งขัน

ตลาดของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมากและมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดตลอดเวลา เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน มีมูลค่าทาง การตลาดและโอกาสทางธุรกิจสูง ประกอบกับมีการลงทุนขั้นต้นเป็นจำนวนไม่มากนัก โดยส่วนใหญ่แล้วกลุ่มผู้ประกอบการมักใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นช่องทางการขายตรง ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมทั้งในธุรกิจเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากสามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคเพื่อให้ข้อมูลได้ในเชิงลึก รวมทั้งเป็นสร้างเครือข่ายการประชาสัมพันธ์จากตัวแทนขาย ซึ่งมีค่าใช้จ่ายเบื้องต้นที่ต่ำกว่าการประชาสัมพันธ์ทางสื่อสาธารณะ

ที่ผ่านมา บริษัทเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลักโดยวิธีการขายตรงเช่นเดียวกัน โดยแนวทาง การประกอบธุรกิจขายตรงนี้มีการแบ่งย่อยออกไปตามวิธีการคำนวณผลตอบแทน โดยมีรูปแบบหลัก ที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย อยู่ 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบขั้นบันได (Stair Step และ Stair Step Break Away) ซึ่งจ่ายผลตอบแทนจากการขายสูงขึ้นไปเป็นลำดับเหมือนขั้นบันได แต่ไม่เน้นผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรของสายงานมากนัก (2) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบ Unilevel ซึ่งให้ผลตอบแทนจากส่วนแบ่งกำไรจากสายงานมากขึ้น แต่ยังคงจำกัดระดับขั้นที่จะนำมาคำนวณผลตอบแทน และ (3) แผนการจ่ายผลตอบแทนแบบไบนารี (Binary) ซึ่งเน้นในเรื่องการสร้างและ บริหารเครือข่าย โดยผลตอบแทนที่ได้รับจะขึ้นอยู่กับลูกทีมทุกคน และจ่ายผลตอบแทนจากการจับคู่ 2 สายงานเพื่อให้หัวหน้าทีมเอาใจใส่กับการบริหารที่มงานอย่างสมดุลกัน ซึ่งเป็นแผนการตลาดรูปแบบที่บริษัทใช้อยู่ในปัจจุบัน (ที่มา: เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการขายตรง คณะวิท ยการจัการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และวิทยานิพนธ์เรื่องการวิเคราะห์รายได้และค่าใช้จ่ายสำหรับนักธุรกิจขายตรงอิสระ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์)

นิตยสารลีดเดอร์ไทม์ ฉบับเดือนมกราคม 2554 ได้ทำการสรุปเปรียบเทียบยอดขายจากธุรกิจขายตรงรูปแบบต่างๆ ซึ่งบริษัทจัดอยู่ในลำดับที่ 9 ของธุรกิจการขายตรงแบบ Binary โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับที่	บริษัท	ประมาณการยอดขายปี 2553 (ล้านบาท)
1.	บริษัท เอมสตาร์ เน็ตเวิร์ค จำกัด	4,901
2.	บริษัท นีโอไลฟ์ จำกัด	2,700
3.	บริษัท จอย แอนด์ คอยน์ จำกัด	1,500
4.	บริษัท แสงสุริยะฉัตร จำกัด	1,200
5.	บริษัท อาเจล จำกัด	1,200
6.	บริษัท พรีเมาไลฟ์ จำกัด	800
7.	บริษัท มาซาล่า จำกัด	500
8.	บริษัท ซินเนอร์จี จำกัด	300
9.	บริษัท เอเชียนไลฟ์ จำกัด	200
10.	บริษัท รอยัล เนเจอร์ จำกัด	160

ทั้งนี้ แม้ว่าธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจะมีการแข่งขันสูงและเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายโดยอาศัยช่องทางการขายตรง แต่ผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความเข้าใจให้ผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณสมบัติและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของตน จึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงมีฐานธุรกิจไม่กว้างขวางนัก แต่ APCO ได้สร้างฐานธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามมากกว่า 20 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างขวางและมีศักยภาพในการแข่งขันในอุตสาหกรรมจาก จุดเด่นดังต่อไปนี้

- จุดเด่นด้านผลิตภัณฑ์
  - ผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มีความเป็นนวัตกรรมอันเกิดจากผลงานวิจัยซึ่งเป็นเครื่องรับรองประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์

- บริษัทที่มีวิสัยหลัก ซึ่งประกอบด้วย ศาสตราจารย์ ดร .พิเชษฐ วิริยะจิตรา กรรมการผู้จัดการบริษัท ร่วมกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญจากสาขาวิชาต่างๆ ทำหน้าที่ค้นคว้าเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องรวมทั้งดำเนินงานวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ป้อนสู่ตลาด

- จุดเด่นด้านการตลาด

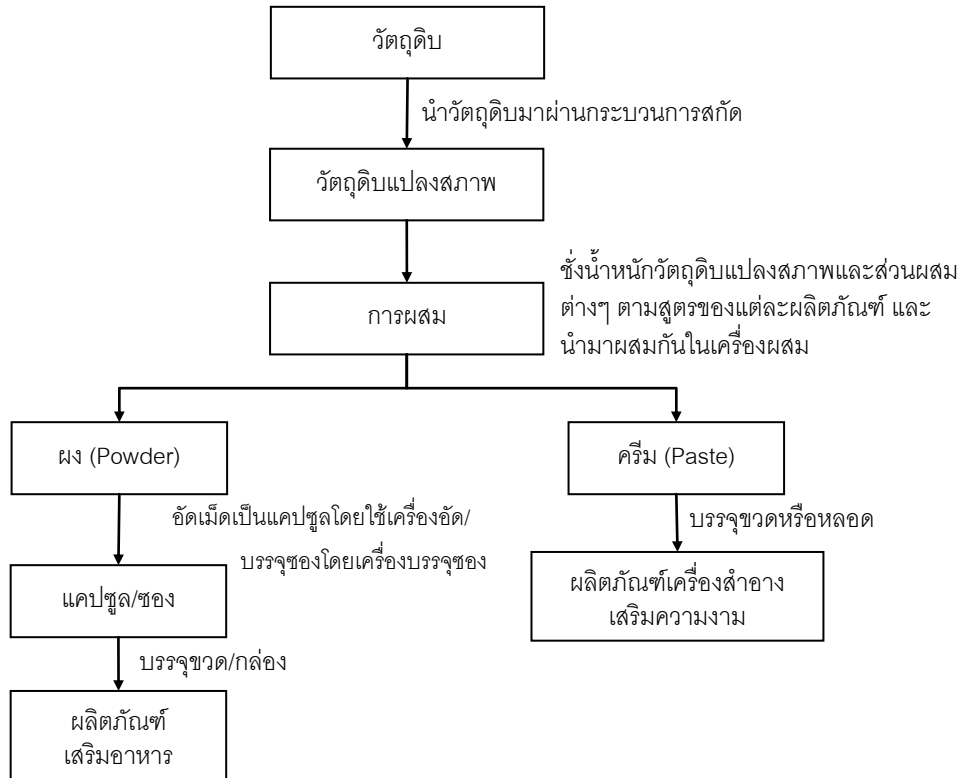
- บริษัทมีการสนับสนุนให้สมาชิกตัวแทนขายเปิดศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นศูนย์กลางในกระจายสินค้าจากส่วนกลางออกสู่ส่วนภูมิภาค ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น โดยปัจจุบันมีศูนย์จำหน่ายสินค้าที่มีการขายสินค้าอย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนรวม 237 แห่งทั่วประเทศ
- บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจที่เชี่ยวชาญในการจัดจำหน่ายในช่องทางค้าปลีก ซึ่งจะมีส่วนเสริมให้กับธุรกิจของบริษัทและลดการพึ่งพิงรายได้จากธุรกิจขายตรง
- มีการประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง ทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การเผยแพร่ทางเว็บไซต์ สื่อนิยายสาร รวมไปถึงสื่อเคเบิลทีวี เพื่อให้เกิดการสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้หลายช่องทาง

จากแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมและธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ และแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายหลักส่วนหนึ่งของบริษัท ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทในปัจจุบัน ทำให้ผู้บริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันและการเติบโตในธุรกิจ ที่มีการแข่งขันสูง โดยจะมีนโยบายการเพิ่มยอดขายด้วย การจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ เช่น การกระจายสินค้าผ่านช่องทางร้านค้าปลีกแบบ Modern trade หรือร้านขายยา เป็นต้น รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีนโยบายการลงทุนเพื่อการขยายฐานการกระจายสินค้า โดยวางแผนการสร้างศูนย์กระจายสินค้าใน 4 มุมเมืองของกรุงเทพมหานคร หัวเมืองใหญ่ ในต่างจังหวัด รวมทั้งสำนักงานขายในต่างประเทศ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้างมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้บริหารมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรมในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีศักยภาพทางการตลาดที่ดี และเชื่อว่ากลุ่มผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่องมากกว่ากลุ่มเครื่องสำอางเสริมความงาม ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ฐานรายได้ของบริษัทมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น

#### 4. การจัดหาผลิตภัณฑ์

##### 4.1 การผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามจะทำภายใต้ APCO ในขณะที่การผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจะทำภายใต้ GG ซึ่งองค์ประกอบหลักจะเป็นวัตถุดิบตัวเดียวกัน คือ สารสกัดจากส้มแขกและมังคุด โดยมีการผสม พืชสมุนไพร ธัญพืช หรือสารสกัดอื่นๆ ตามสูตรของผลิตภัณฑ์แต่ละผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการผลิตพอสรุปได้ดังนี้



วัตถุดิบทางการเกษตร เช่น ส้มแขก มังคุด จะรับเข้ามาที่โรงงานในสภาพอบแห้งมาก่อน ส่วนพืช ชสนุนไพรอื่นๆ เช่น ใบบัวบก จะรับเข้ามาเป็นวัตถุดิบสด และนำมา อบแห้งที่โรงงาน ซึ่ง วัตถุดิบ ในสภาพอบแห้ง ประกอบกับการจัดเก็บอย่างเหมาะสม ทำให้ องค์ประกอบที่เป็นสารเคมีสำคัญ (Active ingredients) ในตัววัตถุดิบจะไม่เกิด การเสื่อมสลาย และสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี หลังจากนั้นวัตถุดิบอบแห้งจะถูกนำมาสกัดสารเคมีสำคัญให้อยู่ในสภาพบริสุทธิ์ ซึ่งจะเรียกว่ากระบวนการ สกัดให้เป็นวัตถุดิบแปลงสภาพ และสามารถจัด เก็บไว้ได้เป็นเวลานานเช่นกัน ต่อจากนั้น วัตถุดิบแปลงสภาพดังกล่าวจะถูกนำไปใช้เป็นส่วนผสมหลักใน ผลิตภัณฑ์ต่างๆของกลุ่มบริษัทต่อไป ตามปกติแล้วกลุ่มบริษัทจะมีการประมาณการยอดขายและจัดส่งให้กับฝ่ายผลิตทุกไตรมาส เมื่อทำการผลิตแล้วจะทำการจัดส่งเพื่อการขายภายในเวลาประมาณไม่เกิน 2 สัปดาห์ โดยที่ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทมีอายุประมาณ 3 ปี

ทั้งนี้ สำหรับผลิตภัณฑ์น้ำมังคุดเข้มข้น บริษัทใช้วิธีว่าจ้างบริษัทเอกชน 2 ราย ในจังหวัดนครปฐม และจังหวัดสมุทรปราการ ให้เป็นผู้ผลิต เนื่องจากต้องการลดต้นทุนค่าขนส่งเนื้อมังคุดสดซึ่งเป็นวัตถุดิบ รวมทั้งน้ำมังคุดซึ่งมีน้ำหนักมาก โดยเนื้อมังคุดสดจะทำการแช่แข็งไว้ที่จังหวัดตราดซึ่งใกล้กับแหล่งเพาะปลูกมังคุดเพื่อรอการผลิต บริษัทควบคุมคุณภาพการผลิตน้ำมังคุดโดยการตรวจสอบใบควบคุมคุณภาพ (Certification of Analysis) ที่ได้รับจากผู้ผลิต รวมทั้งทำการสุ่มตรวจคุณภาพด้วยตนเองเป็นครั้งคราว

#### - ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพของพนักงาน รวมทั้งบุคคลอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต และที่พกอาศัยในบริเวณใกล้เคียง ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงมีนโยบายชัดเจนและเป็นรูปธรรม ให้มีการฝึกอบรม เพื่อให้ ความรู้แก่พนักงานในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม ประกอบกับมีนโยบายให้ พนักงานได้รับการป้องกันที่เหมาะสมเมื่อต้องเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตที่อาจมีการสัมผัสกับสารเคมีหรือฝุ่นละออง เช่น การสวมถุงมือยาง เสื้อคลุม ผ้าปิดปาก รองเท้าบูต เป็นต้น นอกจากนี้ภายในโรงงานยังจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตทั้งหมด ซึ่งระบบดังกล่าวได้รับการตรวจสอบและ ผ่านมาตรฐานของกรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม นอกจากนี้ โรงงานของบริษัทตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือที่ ได้รับมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ISO 14001:1996 ด้วย ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

#### 4.2 กำล้งการผลิตและอัตราการใช้กำล้งการผลิต

APCO และ GG ทำการผลิต 1 กะต่อวัน และ 300 วันต่อปี โดยเครื่องจักรที่เป็นคอขวด (Bottle neck) ซึ่งเป็นตัวกำหนดกำล้งการผลิตสูงสุดของโรงงานสำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามได้แก่เครื่องบรรจุ ส่วนผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้แก่เครื่องอัดแคปซูล ดังนั้นการวัดกำล้งการผลิตจะพิจารณาจากประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรทั้ง 2 ชนิดนี้ โดยกลุ่มบริษัทมีกำล้งการผลิตสูงสุด และอัตราการใช้กำล้งการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ดังนี้

หน่วย: ล้านขวด / ล้านเม็ด / ล้านซอง

ผลิตภัณฑ์ประเภท	ขนาด	กำล้งผลิตสูงสุด	อัตราการผลิตจริง					
			ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ครีม/โลชั่น (ขวด)	150 - 200 ml	1.58	0.16	10.12	0.14	9.19	0.10	6.46
	6 - 70 ml	1.23	0.17	13.52	0.14	11.38	0.13	10.42
แคปซูล (เม็ด)	500 mg	20.44	8.20	40.09	6.41	31.37	8.11	39.67
	100 mg	7.01	0.59	8.38	0.29	4.21	0.39	5.59
ซอง	ทุกขนาด	10.51	0.36	3.41	0.26	2.49	0.22	2.11

หมายเหตุ: ผลิตภัณฑ์ประเภทครีม/โลชั่น ได้แก่ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ประเภทแคปซูลและซอง เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

อัตราการใช้กำล้งการผลิตดังกล่าวเป็นอัตราการผลิตตามปกติของบริษัท โดยจะเห็นได้ว่าบริษัทมีแนวโน้มการใช้กำล้งการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากในอดีต และยังไม่มียอดข้อมูบซึ่งทั้งภายในและภายนอกที่แสดงถึงการด้อยค่าของเครื่องจักร หรือความไม่คุ้มทุนของเครื่องจักร

ทั้งนี้ บริษัทสามารถจะเพิ่มกำล้งการผลิตได้ 2-3 เท่าภายในระยะเวลา 3 เดือน ด้วยการเพิ่มเครื่องจักรในการผลิตและติดตั้งในบริเวณที่ว่างในโรงงาน

#### 4.3 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของกลุ่มบริษัทคือวัตถุดิบทางการเกษตร ส่วนใหญ่สั่งซื้อจากเกษตรกรในพื้นที่ที่มีการเพาะปลูกพืชผลนั้นๆ โดยมีตัวกลางในท้องถิ่นทำการรวบรวมให้จากเกษตรกรรายย่อย เช่น ส้มแขก สั่งซื้อจากพื้นที่ภาคใต้ มังคุด สั่งซื้อจากพื้นที่ในแถบจังหวัดระยองและจันทบุรี ใบบัวบก สั่งซื้อจากพื้นที่ในภาคเหนือ เป็นต้น วัตถุดิบทางการเกษตรบางชนิด ออกผลได้เพียงปีละ 1 ครั้ง ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่มากเพียงพอที่จะสามารถใช้ในการผลิตได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี เพื่อป้องกันการขาดแคลนของวัตถุดิบและลดต้นทุนค่าขนส่ง ประกอบกับวัตถุดิบที่ผ่านการอบแห้งแล้วสามารถเก็บไว้ได้นานมากโดยที่ส่วนประกอบสำคัญไม่มีการเสื่อมสภาพ

ส้มแขกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญตัวหนึ่งได้ถูกสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัท จึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว ทั้งนี้ ปริมาณวัตถุดิบส้มแขกที่บริษัทจัดเก็บไว้ในปัจจุบันเมื่อเทียบกับปริมาณการผลิตในแต่ละปี ยังคงสามารถใช้ในการผลิตต่อเนื่องได้อีกไม่ต่ำกว่า 5 ปี

สำหรับมังคุดซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญอีกตัวหนึ่ง ราคาขายมีความผันผวนในแต่ละปี ขึ้นอยู่กับปริมาณการเพาะปลูกและความต้องการของตลาดในปีนั้นๆ โดยราคาขายมังคุดที่เกษตรกรขายได้ดังแสดงในตาราง

ปี	ราคามังคุดละที่เกษตรกรขายได้ (บาท/กิโลกรัม)	เพิ่มขึ้น/(ลดลง)
2550	9.84	(49.46%)
2551	12.19	23.88%
2552	16.31	33.80%
2553	12.58	(22.87%)
2554	13.00	3.34%

อย่างไรก็ตามบริษัทมีอัตราการใช้มั่งคุดในการผลิตค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม โดยในปี 2553 และปี 2554 ใช้ในการผลิตมูลค่า 4.15 ล้านบาท และ 4.03 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.19 และร้อยละ 11.82 ของมูลค่าวัตถุดิบโดยรวม ตามลำดับ และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.50 และร้อยละ 7.78 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ ดังนั้นหากในอนาคต ราคา มั่งคุดมีความผันผวน จะไม่กระทบต่อต้นทุนรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

วัตถุดิบอื่นๆ เช่น สารเคมีที่ใช้ในการผลิต ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นวัตถุดิบที่มีจำหน่ายทั่วไป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายราย โดยมีได้พึ่งพาผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง ทั้งนี้ วัตถุดิบทั้งหมดของบริษัทสั่งซื้อในประเทศไทย ส่งผลให้ไม่มีความเสี่ยงที่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนในด้านการจัดซื้อ โดยมูลค่าวัตถุดิบหลักที่ใช้ในแต่ละปีดังแสดงในตาราง

วัตถุดิบ	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต (ล้านบาท)					
	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน*	ร้อยละ
วัตถุดิบทางการเกษตร						
- ส้มแขก	0.91	3.27%	1.00	3.67%	0.34	0.98%
- มั่งคุด	6.84	24.65%	4.15	15.19%	4.03	11.82%
- อื่นๆ เช่น บัวบก ชิง งา ถั่วเหลือง	1.61	5.79%	1.51	5.55%	0.60	1.75%
สารเคมีที่ใช้ในการผลิต	12.95	46.65%	15.12	55.42%	23.47	68.83%
ภาชนะบรรจุ	5.45	19.63%	5.50	20.17%	5.66	16.61%
<b>รวม</b>	<b>27.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>27.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>34.10</b>	<b>100.00%</b>

หมายเหตุ: \*ปี 2554 มีการเบิกใช้วัตถุดิบทาง การเกษตรเพื่อทำการสกัดเป็นวัตถุดิบแปลงสภาพเป็นจำนวนน้อย เนื่องจากปี 2553 ได้มีการสกัดเก็บไว้เป็นจำนวนพอสมควรแล้ว ทำให้มีการสกัดเพิ่มเป็นจำนวนน้อยในงวดปี 2554

## 5. สัญญาที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ

### 5.1 สัญญาจ้างวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

สัญญาจัดทำขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2551 ระหว่าง APCO, GG และ ห้างหุ้นส่วนสามัญกรีนส์ทูลด์ ซึ่งมีศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ มีสาระสำคัญคือ APCO และ GG ตกลงว่าจ้าง หสม.กรีนส์ทูลด์ เพื่อทำงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และจ่ายค่าตอบแทนในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายผลิตภัณฑ์อันเป็นผลจากการวิจัยและพัฒนาดังกล่าว เริ่มมีผลบังคับใช้ย้อนหลังตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 โดยสูตรและขั้นตอนการผลิตของผลิตภัณฑ์ ดังกล่าว จะเป็นสิทธิของ APCO และ GG แต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้ หาก APCO และ GG ได้รับความเสียหายอันเกิดจากผู้วิจัยไม่รักษาความลับของงานวิจัย APCO และ GG มีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้วิจัยได้ สัญญาดังกล่าวไม่มีกำหนดเวลาและมีผลบังคับใช้จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2554 มีมติอนุมัติให้มีการจัดทำ สัญญาฉบับใหม่ วัตถุประสงค์เพื่อการปรับปรุงเนื้อความในสัญญาฉบับเดิมให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยระบุว่าผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในขอบข่ายของการจ่ายค่าตอบแทนการวิจัยและพัฒนา ร้อยละ 5 ดังกล่าว จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาในเรื่องที่เกี่ยวกับสารสกัดจากมั่งคุดและผลส้มแขกที่ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ได้วิจัยและพัฒนาในอดีตนจนถึงปัจจุบัน รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลงานที่ต่อยอดมาจากสารสกัดดังกล่าวซึ่งอาจผลิตขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทจะทำการจ่ายค่าตอบแทนปีละครั้งหลังจากการปิดรอบบัญชีประจำปี และการคำนวณจะไม่รวมสินค้าคงเหลือที่ยังจำหน่ายไม่ได้ของ ASL ทั้งนี้ สัญญาฉบับใหม่ให้ผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 เป็นต้นไป และได้เปลี่ยนคู่สัญญาจาก หสม.กรีนส์ทูลด์ เป็นบริษัท อรุณพิทยา จำกัด ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 100 โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยา คือ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีได้ผลมาจากสารสกัดจากส้มแขกและมังคุด ซึ่งจะไม่รวมอยู่ในการคำนวณค่าตอบแทนในอัตราร้อยละ 5 ดังกล่าว ได้แก่ผลิตภัณฑ์ Bryce & Spryte, Ginkgo Biloba และผลิตภัณฑ์บางตัวในกลุ่มของ 7 Miracles และ Jada

ทั้งนี้ สัญญาจ้างวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว มีที่มาจากผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา ผลผลิตจากผลงานวิจัย สารสกัดจากมังคุดและส้มแขก ของศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ที่วิจัยขึ้นร่วมกับทีมนักวิจัย อื่นๆเป็นการส่วนตัว และอนุญาตให้บริษัททำการผลิตโดยไม่คิดค่าลิขสิทธิ์ ใดๆก็ตาม เพื่อป้องกันความเสี่ยงในลิขสิทธิ์ของผลิตภัณฑ์ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงได้ให้ APCO เป็นผู้ยื่นขอสิทธิบัตรในตัวผลิตภัณฑ์และสูตรการผลิตทั้งหมด และชำระค่าวิจัย และพัฒนาในอัตรา ร้อยละ 5 ของยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ตีขึ้นจากผลงานวิจัยส่วนตัวที่ผ่านมา รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดขึ้นในอนาคตจาก งานวิจัยดังกล่าวด้วย ซึ่งหลักการดังกล่าวได้ผ่านการอนุมัติ จากที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท ครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2549 โดยที่ประชุมคณะกรรมการได้มีการพิจารณาว่าอัตราค่าตอบแทนดังกล่าวใกล้เคียงกับค่าลิขสิทธิ์ที่สมาชิกรายหนึ่งให้แก่นักวิจัย ที่สามารถนำผลงานวิจัยไปสู่อุตสาหกรรมได้

สำหรับแนวทางในการทำการวิจัยและพัฒนาในอนาคต ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่มิใช่ วิจัย ปัจจุบันของบริษัทไม่มีความชำนาญ บริษัท มีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทจะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง

## 5.2 สัญญาจ้างที่ปรึกษาด้านวิจัยผลิตภัณฑ์

สัญญาจัดทำขึ้นระหว่าง APCO และ

- |  |                           |
|--|---------------------------|
| (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อัมไพ บันทอง  | ลงวันที่ 1 พฤศจิกายน 2552 |
| (ได้มีการทำสัญญาฉบับใหม่เพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรายละเอียดในสัญญาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2555) |                           |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ อังศรีไชย  | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553    |
| (ได้มีการทำสัญญาฉบับใหม่เพื่อแก้ไขเพิ่มเติมรายละเอียดในสัญญาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2555) |                           |
| (3) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร                                       | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553    |
| (4) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม   | ลงวันที่ 1 มีนาคม 2553    |

โดย APCO ว่าจ้างผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าวเพื่อเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับ การวิจัยผลิตภัณฑ์ ชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ในสัญญาจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา คณะผู้ทรงคุณวุฒิดังกล่าว เป็นคณะวิจัยในโครงการ Operation "BIM" ซึ่งมี ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นหัวหน้าโครงการ และกำลังอยู่ในระหว่างการทำงานวิจัยที่เกี่ยวกับประโยชน์และประสิทธิภาพของสารสกัดจากมังคุด (รายละเอียดในส่วนการวิจัยและพัฒนา) โดยผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลจากงานวิจัยดังกล่าวถือเป็นลิขสิทธิ์ของบริษัท ร่วมกับนักวิจัย

## 5.3 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือในโครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์จาก Operation "BIM" ต่อการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน (Study of Operation "BIM" Products on the Modulation of the Immune System)

บันทึกข้อตกลง จัดทำขึ้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 ระหว่าง APCO และมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อเข้าร่วมการดำเนินงานศึกษาและวิจัยผลของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ ผลิตจากสารสกัดที่ได้จากงานวิจัย Operation "BIM" ต่อความเป็นไปได้ในการปรับระดับภูมิคุ้มกันในสมดุลและการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน โดยบริษัทตกลงให้งบประมาณสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 1.78 ล้านบาท มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ทำบันทึกข้อตกลงจนถึงวันที่ 30 กันยายน 2556 โดยผลประโยชน์และสิทธิในผลงานวิจัยที่เกิดขึ้นตามบันทึกข้อตกลงนี้ ให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันระหว่างคู่สัญญา

ทั้งนี้ งานวิจัยดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษายืนยันประสิทธิภาพของ BIM ต่อการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน เพื่อนำมาอ้างอิงต่อผู้ให้ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งเพื่อเป็นแนวทางต่อยอดในการวิจัยและพัฒนาขั้นต่อไป

## 6. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มบริษัทเป็นการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยมิได้เป็นการผลิตตามคำสั่งจากลูกค้า ดังนั้นจึงไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

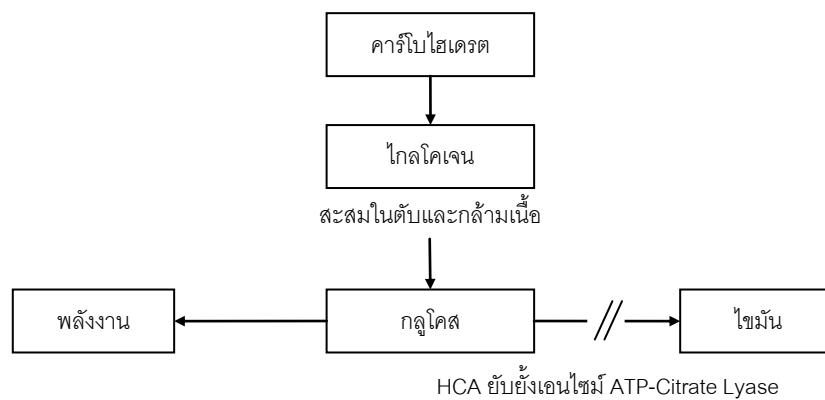


# การวิจัยและพัฒนา

APCO ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการวิจัยและพัฒนาเพื่อค้นคว้าคุณสมบัติใหม่ๆ ของพืชและสมุนไพรที่หาได้ในประเทศไทย เพื่อนำมาต่อยอดให้เกิดผลิตภัณฑ์อันเป็นนวัตกรรมและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค บริษัทมุ่งเน้นการวิจัยโดยอาศัยความร่วมมือจากนักวิจัยในสาขาต่างๆ รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัยและหน่วยวิจัยอื่นๆ อันมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับพืชสมุนไพรที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท

## งานวิจัยสารสกัดจากส้มแขก

สารสกัดจากส้มแขกเป็นส่วนประกอบสำคัญตัวหนึ่งในผลิตภัณฑ์ลดกระชับสัดส่วนของบริษัท ในส้มแขกมีส่วนประกอบของ HCA (Hydroxy-citric acid) ซึ่งมีคุณสมบัติยับยั้งการทำงานของเอนไซม์ที่เกี่ยวข้องกับวงจรการย่อยสลายกลูโคสของเซลล์ในร่างกาย ซึ่งมีผลช่วยยับยั้งไม่ให้น้ำตาล (Glucose) ซึ่งมาจากอาหารประเภทคาร์โบไฮเดรตเปลี่ยนไปเป็นไขมันสะสม



เมื่อคนเราบริโภคข้าว แป้ง น้ำตาล ซึ่งเป็นคาร์โบไฮเดรต ร่างกายจะเปลี่ยนให้เป็นไกลโคเจนที่สะสมอยู่ในตับและกล้ามเนื้อ เพื่อให้พลังงาน เมื่อแหล่ง สะสมเต็มแล้ว จะเกิดความรู้สึกอิ่มโดยอัตโนมัติ ต่อมา ไกลโคเจนจะถูกเปลี่ยนเป็นกลูโคส เพื่อให้พลังงาน โดยส่วนเกินจะถูกเปลี่ยนไปเป็นไขมัน การทำงานของ HCA จะไปช่วยยับยั้งเอนไซม์ ATP-Citrate Lyase ทำให้กลูโคสไม่สามารถเปลี่ยนไปเป็นไขมันได้ จึงถูกเปลี่ยนไปเป็นพลังงานของร่างกายเท่านั้น การใช้กลูโคสจะน้อยลง และ ไกลโคเจนก็เปลี่ยนเป็นกลูโคสช้าลง จึงยังคงอยู่ในตับและกล้ามเนื้อนานขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดความรู้สึกอิ่มนานขึ้น และหิวช้าลง

ในปี 2543 บริษัทร่วมกับนักวิจัยจากแผนกอายุรศาสตร์ โรงพยาบาลรามาริบัติ และศูนย์วิจัยคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ได้ทำการพิสูจน์ประสิทธิภาพของ HCA ความเข้มข้น 70% ในการลดไขมันสะสมของร่างกายในกลุ่มสตรีที่มีน้ำหนักประมาณ 65 – 70 กิโลกรัม ซึ่งพบว่ากลุ่มที่ทำการทดลองมีน้ำหนักตัวที่ลดลงซึ่งเกิดจากการหายไปของไขมันสะสม ได้ผิวหนังบริเวณต้นแขน ได้สะบัก และเหนือเอว และรอบสะโพก โดยไม่มีผลข้างเคียงอื่นใดกับกลุ่มผู้ทดลอง ซึ่งนักวิจัยได้นำเสนอผลงานดังกล่าวในสภานาการคลินิกระดับโลกที่จังหวัดพิษณุโลก ในเดือนธันวาคม 2543 และพิมพ์เผยแพร่ในวารสารนานาชาติอีกด้วย (Asia Pac J.Clin Nutr 2007 ; 16 (1) : 25-29)

บริษัทอาศัยคุณสมบัติของ HCA ในการยับยั้งเอนไซม์ดังกล่าวมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เพื่อลดกระชับสัดส่วน และยังได้พัฒนาเป็นครีมหรือโลชั่นที่ใช้ในการนวดเพื่อกระชับสัดส่วน โดย ได้ทดลองผลร่วมกับสถาบันเดิร์มสแกน (Dearmscan) ซึ่งเป็นสถาบันทดสอบประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์จากประเทศฝรั่งเศส ให้อาสาสมัครทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องบริเวณรอบเอวนาน 4 สัปดาห์ พบว่ารอบเอวโดยเฉลี่ยของอาสาสมัครลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และผลการตรวจเลือดก่อนและหลังทดลอง ไม่พบว่ามีผลข้างเคียงกับอาสาสมัคร

## งานวิจัยสารสกัดจากมังคุด

ปัจจุบัน APCO มุ่งเน้นการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับมังคุด ภายใต้ชื่อโครงการ Operation “BIM” หรือ “Balancing Immunity” ซึ่งเป็นโครงการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสารสกัดจากมังคุดต่อผลของภาวะสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย จุดเริ่มต้นของการวิจัยสารสกัดจากมังคุดเริ่มตั้งแต่ปี 2514 โดยศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา ร่วมกับคณะนักวิจัยของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ได้สังเกตว่าเปลือกมังคุดผสมกับน้ำปูนใสเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านซึ่งสามารถใช้รักษาแผลได้ จึง ได้ทำการวิจัยต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน จนสามารถสกัดสาร GM-1 และค้นพบว่าสารดังกล่าวมีประสิทธิภาพในการยับยั้งการเจริญและฆ่าเชื้อแบคทีเรีย ด้านการอักเสบ ระบายปวด ลดอาการแพ้ สมานผิว ลดจุดและรอยต่างดำนบนใบหน้า ต้านอนุมูลอิสระ และฆ่าเซลล์มะเร็งในหลอดทดลองได้ รวมทั้งมีความปลอดภัยต่อการบริโภค อย่างไรก็ตาม การพัฒนาสาร GM-1 ให้เป็นองค์ประกอบของยามีดั้งเดิมที่ต้นทุนที่สูงมากและใช้ระยะเวลาอันไม่ต่ำกว่า 10 ปี ดังนั้นจึงได้พัฒนาสารสกัด GM-1 เสริมกับสารสกัดจากธรรมชาติอื่นๆเป็นส่วนประกอบของเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร



จนกระทั่งในปี 2550 เกิดสถานการณ์ราคามังคุดตกต่ำทั่วประเทศ คณะนักวิจัย จึงได้จัดตั้งทีมวิจัย Operation “BIM” ขึ้น โดยมีความมุ่งหวังว่าจะช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับมังคุดเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกษตรกร รมกรมีรายได้และแก้ไขปัญหามังคุดล้นตลาดในขณะนั้น โดยศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ในฐานะหัวหน้าโครงการวิจัย ได้จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย และร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยอื่น เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ เป็นต้น และนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆที่มีบทบาทสำคัญ ได้แก่

- |  |  |
|--|--|
| (1) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. อัมไพ บัณฑอง          | ภาควิชาเภสัชวิทยา คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่       |
| (2) รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์กรไชย        | ภาควิชาเคมี คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่             |
| (3) รองศาสตราจารย์ ดร. ภญ. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร | ภาควิชาจุลชีววิทยา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ |
| (4) รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม     | ภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์        |

โครงการ Operation “BIM” ประสบความสำเร็จในการพัฒนาสารสกัดจากสมุนไพรธรรมชาติสูตร BIM ซึ่งเป็นส่วนผสมของสาร GM-1 ร่วมกับอัญพืชหลายชนิดที่มีส่วนเสริมฤทธิ์ซึ่งกันและกัน และค้นพบว่าสารสกัด BIM ดังกล่าว มีคุณสมบัติในการสร้างสมดุลของภูมิคุ้มกันในร่างกาย (Immunomodulation) หรืออีกนัยหนึ่งคือเกิดภาวะภูมิคุ้มกันบกพร่อง (Auto-immunotherapy) โดยมีงานวิจัยสำคัญที่รองรับคุณสมบัติดังกล่าว ซึ่ง นักวิจัยของบริษัททำงานร่วมกับ ศาสตราจารย์ ดร. วัชร กษิณฤกษ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านภูมิคุ้มกันวิทยาและนักวิทยาศาสตร์ดีเด่นแห่งชาติ (สาขาวิทยาภูมิคุ้มกัน ปี 2551) ผู้อำนวยการศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ มีสาระสำคัญดังนี้

### ภาวะภูมิคุ้มกันบกพร่องที่เกิดจากความสมดุลของ Th1, Th2 และ Th17

T helper cell (Th cell) เป็นเม็ดเลือดขาว ชนิดหนึ่งที่มีความสำคัญในการสร้างสมดุล ของภูมิคุ้มกันด้วยการส่งสัญญาณกระตุ้นให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่า (Phagocyte, Cytotoxic T cell, NK cell) สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมต่างๆที่เข้าสู่ร่างกายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- Th cell จะกลายเป็น Th1 เมื่อได้รับการกระตุ้นจากเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส รวมทั้งเซลล์มะเร็ง และจะทำการหลั่งสารเคมีที่ทำให้เม็ดเลือดขาวนักฆ่าสามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ได้ดีขึ้น

- Th cell จะกลายเป็น Th2 เมื่อได้รับการกระตุ้นจากสารก่อภูมิแพ้ และจะทำการหลั่งสารเคมีที่กระตุ้นให้ไขกระดูกสร้างเม็ดเลือดขาวบางชนิดซึ่งจะสร้างแอนติบอดีเพื่อจัดการกับสิ่งแปลกปลอมเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม หากมีปริมาณมากเกินไปจะทำให้เกิดภูมิแพ้และโรคแพ้ภูมิตัวเอง
- Th cell สามารถกลายเป็น Th17 และหลั่งสารเคมีที่ กระตุ้นเซลล์เม็ดเลือดขาวบางชนิดให้สามารถกำจัดสิ่งแปลกปลอมที่เหลือจากการจัดการของ Th1 และ Th2

ภาวะภูมิคุ้มกันที่สมดุลในร่างกาย ขึ้นอยู่กับความสมดุลของ Th1 และ Th2 ซึ่งเม็ดเลือดขาวทั้งสองชนิดนี้สามารถยับยั้งการทำหน้าที่ซึ่งกันและกัน อากาศภูมิแพ้และโรคแพ้ภูมิตัวเองที่เกิดจากการที่ร่างกายมี Th2 มากเกินไป สามารถแก้ไขได้โดยการเพิ่ม Th1

ผลจากการวิจัยพบว่า BIM มีผลทำให้ Th1 และ Th17 เพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้ร่างกายสามารถจัดการกับเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส รวมทั้งเซลล์มะเร็ง ได้ดีขึ้น และทำให้ Th2 ลดลงเล็กน้อย ซึ่ง ทำให้ลดภาวะภูมิแพ้และการแพ้ภูมิตัวเองที่เกิดการที่มี Th2 มากเกินไป นอกจากนี้ การที่มี Th17 เพิ่มขึ้นจะทำให้สามารถจัดการกับสิ่งแปลกปลอมที่เหลือจากการจัดการของ Th1 และ Th2 ได้เพิ่มขึ้นด้วย

ในปี 2010 MD Cancer Center, University of Texas พบว่า Th17 นอกจากจะป้องกันและระงับการเกิดมะเร็งปอดในหนูแล้ว ยังสามารถลดมะเร็งปอดในหนูได้อย่างมีประสิทธิภาพ การค้นพบดังกล่าวสามารถใช้อธิบายได้ว่า ผู้ที่มีปัญหา มะเร็งที่บริเวณผลิตภัณฑ์ BIM แล้วอาการดีขึ้น ส่วนใหญ่เกิดจากการที่มี Th17 เพิ่มขึ้นจากการใช้ผลิตภัณฑ์ BIM นั้นเอง

จากผลงานการค้นพบข้างต้น ส่งผลให้เกิดนวัตกรรมอันเกิดจากการนำ BIM มาเป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารหลายชนิด โดยการปรับปรุงสูตรให้เหมาะสมกับผู้มีปัญหาที่เกิดจากการแพ้ภูมิตัวเองประเภทต่างๆ เช่น Diabenox สำหรับผู้ปัญหาเบาหวาน Arthrinox สำหรับผู้ปัญหาข้อเข่า Noriasis สำหรับผู้ปัญหาสะเก็ดเงิน และ Tumorid สำหรับผู้ปัญหา มะเร็ง เป็นต้น โดยบริษัทได้ทำการยื่นขอสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไว้แล้ว

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีโครงการเผยแพร่ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับ Operation “BIM” ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในวงกว้าง จึงได้จัดให้มีโครงการ BIM100 ซึ่งได้เชิญผู้มีปัญหาจากอาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาวะภูมิคุ้มกันไม่สมดุลมาเล่าเรื่องอาการและผลที่ประสบด้วยตนเองภายหลังจากใช้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ซึ่งตัวอย่างผู้ที่เข้าร่วมโครงการ ได้แก่ ผู้มีปัญหา มะเร็งระยะสุดท้าย เอดส์ สิวอักเสบ เบาหวาน พาร์กินสัน ลำไส้ติ่งอักเสบ ตับเสื่อม กระเพาะเรื้อรัง สะเก็ดเงิน เรื้อนทวาร ไขข้ออักเสบรูมาตอยด์ สะบ้าหัวเข่าเสื่อม เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ มีปัญหาดังกล่าว และเผยแพร่ทางเคเบิลทีวี รวมทั้งเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าใจผลิตภัณฑ์ในเชิงประสบการณ์มากขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพื่อสนับสนุนงานวิจัยต่างๆ สำหรับปี 2552 – 2554 ดังต่อไปนี้

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (ล้านบาท)		
	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
<b>โครงการที่ 1</b> โครงการศึกษาผลของผลิตภัณฑ์ Operation “BIM” ต่อการกระตุ้นการทำงานของระบบภูมิคุ้มกัน (Study of Operation “BIM” Products on the Modulation of the Immune System) ร่วมกับ ศูนย์วิจัยเทคโนโลยีชีวการแพทย์ คณะเทคนิคการแพทย์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมี ศาสตราจารย์ ดร. วัชร กสิณฤกษ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านภูมิคุ้มกันวิทยาและนักวิทยาศาสตร์ดีเด่นแห่งชาติ (สาขาวิทยาภูมิคุ้มกัน ปี 2551) เป็นผู้ควบคุมการศึกษาวิจัย (ระยะเวลาโครงการ 3 ปี เริ่ม 15 พ.ย. 2553) เงินสนับสนุนโครงการ 1,782,000 บาท แบ่งจ่าย 3 งวด ตามระยะเวลาโครงการ 3 ปี (ปีละงวด)		574,000	

โครงการวิจัย	มูลค่าการสนับสนุน (ล้านบาท)		
	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
<p><u>โครงการที่ 2</u></p> <p>โครงการวิจัยประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารสูตร BIM ในผู้ป่วยมะเร็งที่ไม่ตอบสนองต่อการรักษาด้วยยาเคมีบำบัดมาตรฐาน (Efficacy of BIM Dietary Supplement in Chemo-Refractory Cancer Patients) โดยทำสัญญาร่วมกับ หน่วยมะเร็งวิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมี ศ.พญ. สุมิตรา ทองประเสริฐ หัวหน้าหน่วยมะเร็งวิทยา เป็นผู้ควบคุมโครงการ (ระยะเวลา ตั้งแต่ 15 พ.ย. 2553 ถึง 14 ก.ค. 2554) เงินสนับสนุนโครงการ 1,725,000 บาท แบ่งจ่าย 2 งวด</p>		862,000	862,000
<p><u>โครงการที่ 3</u></p> <p>เงินสนับสนุนการวิจัยเรื่อง “การพัฒนาเครื่องสกัดไกลโคไซด์จากบัวบกในระดับอุตสาหกรรม ด้วยการจับก้อนด้วยไฟฟ้า” โดยมี รศ.ดร. วีรชัย พุทธวงศ์ สังกัดสาขาเคมี ภาควิชาวิทยาศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์และวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน เป็นหัวหน้าโครงการ เงินงบประมาณ 3,000,000 บาท โดยรับจาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยจำนวน 2,400,000 บาท และรับจาก APCO จำนวน 600,000 บาท</p>	600,000		
<p><u>โครงการที่ 4</u></p> <p>เงินสนับสนุนงานวิจัย โดยจ่ายให้ สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) ซึ่งเป็นทุนให้เปล่าเพื่อการทำวิจัยใดๆที่ผู้วิจัยขอรับทุน</p>	2,000,000		

ทั้งนี้ ผลที่ได้ / คาดว่าจะได้จากโครงการวิจัยดังกล่าว สามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการที่ 1

ผลจากการศึกษายืนยันได้ว่าผลิตภัณฑ์ Garcinia เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้มีอาการติดเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส เป็นมะเร็ง แพ้ อากาศ ภูมิแพ้ และ อาการแพ้ภูมิตัวเองอื่น ๆ เช่น น้ ช้อเข้าอักเสบ กระดูกพรุน โรคช่องปาก ดับแแข็ง ไทรอยด์ มะเร็งเม็ดเลือดขาว สะเก็ดเงิน ไชมันอุดตันเส้นเลือด หอบหืด มดลูกอักเสบ คลอดก่อนกำหนด นอนหลับไม่ปกติ กรดไหลย้อน กระเพาะ / ลำไส้อักเสบเรื้อรัง เวียนหัว เก้าท์ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ arthrinox เป็นประโยชน์สูง สำหรับผู้ที่มีอาการภูมิแพ้ และ แพ้ภูมิตัวเองอย่างรุนแรง (SLE) ช้อเข้าเสื่อม- อักเสบ ไวรัสตับอักเสบบี สันนิบาต

ผลิตภัณฑ์ Diabenox เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้มีอาการเบาหวานทั้งประเภทที่ 1 (ชนิดพึ่งอินซูลิน: Insulin-dependent diabetes mellitus / IDDM) และ ประเภทที่ 2 (ชนิดไม่พึ่งอินซูลิน: Non-insulin-dependent diabetes mellitus / NIDDM)

น้ำมั่งคุด BIM เป็นประโยชน์สูงสำหรับผู้ที่เป็นมะเร็ง ติดเชื้อรา แบคทีเรีย ไวรัส มีอาการภูมิแพ้และแพ้ภูมิตัวเอง เกือบทุกชนิด

ปัจจุบัน บริษัทอยู่ในระหว่างการรวบรวมข้อมูลอย่างเหล่านี้ละเอียด เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ทราบทั่วกัน ทั้งในประเทศไทยและ ต่างประเทศ นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัท จะทำการทดสอบประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ Diabenox ในเชิงคลินิก โดยคาดว่า ผลที่ได้จะเป็นการยืนยันประสิทธิภาพในกา รลดระดับน้ำตาลของผู้ มีปัญหา เบาหวาน ในลักษณะผลิตภัณฑ์ จากธรรมชาติที่ ใช้รักษาได้ผล ปลอดภัย และไร้ผลข้างเคียง

โครงการที่ 2

เริ่มปรากฏผลการทดสอบในผู้ มีปัญหา มะเร็งปอด ระยะสุดท้าย ที่ไม่สามารถรักษาได้ ด้วยวิธีการแพทย์แผนปัจจุบัน และ จะ ดำรงชีวิตอยู่ได้ไม่เกิน 3 เดือน ผู้ มีปัญหาที่ใช้ Garcinia ร่วมกับน้ำมั่งคุด BIM อย่างต่อเนื่อง เริ่มมีสุขภาพที่แข็งแรงขึ้น บางรายมี

อาการดีขึ้นมากและดำรงชีวิตได้อย่างปกติมาเกินกว่า 6 เดือนแล้ว เมื่อผลการทดสอบเสร็จสิ้นสมบูรณ์ บริษัทจะจัดให้มีการแถลงข่าว ผลการทดสอบทั้งในและต่างประเทศ

### โครงการที่ 3

เครื่องสกัดที่พัฒนาขึ้น ใช้เป็นเครื่องมือ อพอกสีจากพืชธรรมชาติที่เป็นองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง และ เสริมอาหารของบริษัท ทำให้มูลค่าของผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่ใช้เป็นองค์ประกอบเหล่านี้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากเดิม 10-20%

สำหรับแผนการวิจัยในอนาคต คณะนักวิจัยเชื่อว่า BIM ยังคงมีคุณสมบัติที่โดดเด่นอีก มาก จึงมุ่งเน้นการดำเนินโครงการวิจัยเพื่อยืนยันประสิทธิภาพด้วยวิทยาศาสตร์ภูมิคุ้มกัน รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้นเพื่อให้สามารถนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร BIM สูตรใหม่ เพื่อให้ตอบสนองของความต้องการของผู้มีปัญหาแพ้อาหารแพ้ภูมิตัวเองได้หลากหลายและเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น

## ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 1. ทรัพย์สินถาวรหลัก

ทรัพย์สินที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ประกอบด้วย

#### 1.1 ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุด

เลขที่โฉนด/ กรรมสิทธิ์ในห้องชุด	ที่ตั้ง	เนื้อที่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (บาท)	วัตถุประสงค์ใน การถือครอง
27416	84/3 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรม ภาคเหนือ (ฝั่งตะวันตก) ต.บ้านกลาง อ. เมือง จ. ลำพูน	5 ไร่ 7 ตารางวา	APCO	2,656,551	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ โรงงานผลิตสินค้า
14124 (ห้องชุดสำนักงาน)	121/33, 121/34 ชั้น 8 อาคาร อารเอสทาวเวอร์ ถ. รัชดาภิเษก ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	824.72 ตารางเมตร	ASL	7,533,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงาน ASL
76768,76769 (ห้องชุดสำนักงาน)	22 อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	135 ตารางเมตร	ASL	5,000,000	เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของ สำนักงาน ASL
449, 450, 4491, 6579.8680	ชั้น 11 อาคารชุด เอส วี ซิตี อาคาร 2 ถนน.พระราม 3 ช่องนนทรี ยานนาวา กรุงเทพฯ	63.19	GG	939,589.23	เพื่อใช้เป็นที่พัก พนักงาน
<b>รวม</b>				<b>16,129,140.23</b>	

ทั้งนี้ ที่ดินและกรรมสิทธิ์ในห้องชุดทั้งหมด เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

#### 1.2 สิทธิการเช่า

พื้นที่เช่า	รายละเอียดของสัญญา
โกดังสินค้าของ APCO ตั้งอยู่ที่ 46/7 ถ.รามคำแหง 60 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	ผู้เช่า : APCO ผู้ให้เช่า : นางพรรณี สุวินัย ระยะเวลา : 7 ตุลาคม 2554 – 7 ตุลาคม 2555 ค่าเช่า : 33,000 บาทต่อเดือน
สาขาของ ASL ตั้งอยู่ที่ 251/6 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี	ผู้เช่า : ASL ผู้ให้เช่า : บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2554 – 30 มิถุนายน 2557 ค่าเช่า : 13,000 บาทต่อเดือน
สาขาของ ASL ตั้งอยู่ที่ 61/5 ถ.อินทวิโรฒ ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	ผู้เช่า : ASL ผู้ให้เช่า : บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ระยะเวลา : 1 กรกฎาคม 2554 – 30 มิถุนายน 2557 ค่าเช่า : 35,000 บาทต่อเดือน

พื้นที่เช่า	รายละเอียดของสัญญา
สาขาและคลังสินค้าของ ASL ตั้งอยู่ที่ 12 ถ.โชติวิทย์กุล 5 อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา	<p>ผู้เช่า : ASL</p> <p>ผู้ให้เช่า : นางธิดา ช่วงเพ็ชจินดา</p> <p>ระยะเวลา : 1 พฤศจิกายน 2552 – 31 ตุลาคม 2555</p> <p>ค่าเช่า : 25,000 บาทต่อเดือน</p> <p>สัญญาเช่าดังกล่าว ได้ถูกยกเลิกในเดือนกันยายน 2554 เนื่องจาก ASL มีการลงทุนในห้องชุดสำนักงานในอำเภอหาดใหญ่เพื่อใช้เป็นสาขาของบริษัทแทนการเช่าอาคารเดิม</p>

### 1.3 สินทรัพย์ถาวรอื่น

ประเภทของสินทรัพย์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าคงเหลือสุทธิ (บาท) หลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	36,156,866.01
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	7,475,588.64
เครื่องมือและเครื่องใช้	เป็นเจ้าของ	2,273,424.94
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	1,001,856.87
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	1,956,195.51
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	2,240,967.91
	เป็นผู้เช่า (สัญญาเช่าทางการเงิน) และเป็นเจ้าของ	3,841,281.28
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	-
<b>รวม</b>		<b>54,946,181.16</b>

ทั้งนี้ สินทรัพย์ถาวรอื่นดังกล่าว เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทและไม่มีภาระผูกพันใดๆ

## 2. เครื่องหมายการค้า

บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้ากับสำนักเครื่องหมายการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา สำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อป้องกันการละเมิดสิทธิ โดยเครื่องหมายการค้าจะมีอายุ 10 ปี รายละเอียดดังนี้

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
ครีมบำรุงผิว	GARCÍNINS	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Goldfigor	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Joint&Shoulder	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Joynts&Shoulder	APCO	26 พฤศจิกายน 2550	25 พฤศจิกายน 2560
	De-Arthritis	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrinon	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrinox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560

ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
เครื่องสำอาง ครีมทา หน้า โลชั่นบำรุงผิว ครีมกันแดด		APCO	26 พฤษภาคม 2553	25 พฤษภาคม 2563
		APCO*	23 มีนาคม 2554	22 มีนาคม 2564
		APCO*	27 เมษายน 2554	26 เมษายน 2564
อาหารเสริมจาก ผลไม้สกัดอัดเม็ด	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559
	TRIMONE	GG*	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	FIGOR	GG*	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
อาหารเสริมพืชที่ทำ มาจากพืชสมุนไพร	Diabenox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Arthrinox	APCO*	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	GARCININS	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	UlcinOK	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Ulcinon	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	De-Arthritis	APCO	26 กันยายน 2550	25 กันยายน 2560
	Joynts&Shoulder	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 พฤศจิกายน 2560
	Joynts	APCO	22 พฤศจิกายน 2550	21 พฤศจิกายน 2560
	BIM&TRIM	APCO	17 กันยายน 2552	16 กันยายน 2562
	Noriasis	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	Tumorid	APCO*	4 กันยายน 2552	3 กันยายน 2562
	HoNo	APCO	24 กันยายน 2552	23 กันยายน 2562
	บีม บีส	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	BIM บีส	APCO*	30 เมษายน 2552	29 เมษายน 2562
	Dethritis	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563
Debetes	APCO	20 เมษายน 2553	19 เมษายน 2563	
Imm	APCO	11 พฤษภาคม 2553	10 พฤษภาคม 2563	



ประเภทสินค้า	เครื่องหมายการค้า	เจ้าของ	วันที่จดทะเบียน	วันหมดอายุ
ยาสมุนไพรลดน้ำหนัก		GG*	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
		GG	19 ธันวาคม 2549	18 ธันวาคม 2559
น้ำผลไม้	GARCINIA HICA	GG	23 พฤษภาคม 2550	22 พฤษภาคม 2560
	TRIMONE	GG	11 กุมภาพันธ์ 2550	10 กุมภาพันธ์ 2560
	GREENLINE	APCO	10 ตุลาคม 2549	9 ตุลาคม 2559

หมายเหตุ: \*เป็นเครื่องหมายการค้าที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน

เครื่องหมายการค้า Haregrow, Bryte & Spryte, 7 Wonders และ Ginkgo Biloba กำลังอยู่ระหว่างการขอต่ออายุ

### 3. สิทธิบัตร

บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการยื่นขอจดทะเบียนคำขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์สำหรับการประดิษฐ์ดังต่อไปนี้

- (1) ส่วนประกอบโภชนเภสัชศาสตร์ ซึ่งเป็นสิทธิบัตรที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจาก สารสกัดจากมังคุดและสารสกัดจากส้มแขก
- (2) ส่วนประกอบเพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบภูมิคุ้มกัน ซึ่งเป็นสิทธิบัตรที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสารสกัดจากมังคุดและธัญพืชหลายชนิด หรือผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ Operation "BIM"

รายละเอียดการยื่นคำขอของสิทธิบัตรดังกล่าว สรุปได้ดังต่อไปนี้

สิทธิบัตรการประดิษฐ์	รายละเอียด	
ชื่อสิทธิบัตร	ส่วนประกอบโภชนเภสัชศาสตร์	ส่วนประกอบ เพื่อควบคุมการตอบสนองของระบบภูมิคุ้มกัน
คำขอเลขที่	0901004137	1001001545
วันที่ยื่นคำขอ	14 กันยายน 2552	5 ตุลาคม 2553
ชื่อผู้ขอ	บมจ.เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	บมจ.เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์
ชื่อผู้ประดิษฐ์	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา นางอำไพ บันทอง นางศิริวรรณ องค์กรไชย นางเสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร นางวิลาวัลย์ มหานุชราคม
สถานะ	อยู่ระหว่างการสืบค้นข้อมูล	อยู่ระหว่างการสืบค้นข้อมูล

การยื่นคำขอรับสิทธิบัตรดังกล่าว ยังคงอยู่ในระหว่างการสืบค้นข้อมูลหรือ อการพิจารณา ซึ่งคาดว่าจะต้องใช้เวลาอีกกระยะหนึ่งจึงจะทราบข้อสรุปของผลการอนุมัติคำขอ

#### 4. นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่เป็นส่วนสนับสนุนกิจการของบริษัท อันจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทให้มีความครบวงจรมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันบริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ

- บริษัท กรีนโกลด์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 23 ล้านบาท เป็นการลงทุนในบริษัทผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ทำให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้น
- บริษัท เอเชียน ไฟฟ์ จำกัด ลงทุนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 31 ล้านบาท เป็นการลงทุนในบริษัทที่มีความชำนาญในช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในลักษณะการทำ ารตลาดแบบเครือข่าย ซึ่งเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับการจำหน่ายภายในประเทศ

ทั้งนี้การลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะอยู่ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบของคณะกรรมการตรวจสอบ และในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการของบริษัทหรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัตินั้นและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

## โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมทั้งการขยายธุรกิจและฐานลูกค้า ดังต่อไปนี้

### (1) แผนการออกผลิตภัณฑ์ใหม่

บริษัทคาดว่าจะ ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ นำมังคุดสกัดเข้มข้นบรรจุกระป๋อง สำหรับผู้ที่มีปัญหา ภูมิแพ้ และแพ้ภูมิตนเอง ซึ่งจะจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าใหม่ ปัจจุบันกำลังอยู่ในระหว่างยื่นคำขอกับองค์การอาหารและยาโดยคาดว่าจะ ออกผลิตภัณฑ์ได้ในปี 2555 นอกจากนี้ บริษัทกำลังอยู่ในระหว่างการวางแผนการออกผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” สำหรับผู้มี ปัญหาหิวและติดเชื้อ โดยจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของ Th1 และ Th17 ในร่างกายที่มีผลต่อผู้เป็นมะเร็ง คาดว่าจะ วางจำหน่ายในปี 2555 ผลิตภัณฑ์นี้จะมีประสิทธิภาพสูงกว่าผลิตภัณฑ์เดิม ที่จำหน่ายอยู่แล้วในขณะนี้

### (2) แผนการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

- ขยายสำนักงานสาขาของ ASL

ปัจจุบัน ASL มีสำนักงานเพียง 4 แห่ง คือสำนักงานใหญ่ในย่านรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร และสำนักงานสาขา 3 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ สุราษฎร์ธานี และสงขลา ทำให้การให้บริการแก่ลูกค้าและสมาชิกตัวแทนขายมีข้อจำกัด ไม่สามารถ กระจายสินค้าได้อย่างสะดวกและทั่วถึง ดังนั้นบริษัทจึงพิจารณาแผนการลงทุนเพื่อขยายสาขาจำหน่ายสินค้าของ ASL โดยในเบื้องต้น จะขยายสู่ 4 มุมเมืองของกรุงเทพมหานคร และหัวเมืองใหญ่ต่างๆ โดยในเบื้องต้นคาดว่าจะขยายสู่ ภูเก็ต พิชณุโลก และนครสวรรค์ เป็นต้น ซึ่งจะทำให้สินค้าของบริษัทเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างกว้างขวางมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มศูนย์ฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ สมาชิกและลูกค้า ซึ่งปัจจุบันพื้นที่ในสำนักงานใหญ่ของ ASL เริ่มไม่เพียงพอที่จะรองรับการขยายตัวของธุรกิจบริษัท โดยบริษัท วางแผนจะขยายสาขาเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 10 สาขาภายในปี 2556

- ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทวางแผนการขยายช่องทางการจำหน่ายสู่ Modern Trade โดยคาดว่าจะเริ่มต้นจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ได้แก่ กลุ่ม Operation “BIM” และนำมังคุดสกัดเข้มข้นบรรจุกระป๋องที่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีฐานลูกค้าค่อนข้างกว้าง ในเบื้องต้นจะมุ่งเน้นกลุ่ม Modern Trade ที่มีฐานลูกค้ารายได้ระดับปานกลางขึ้นไป

- ขยายสำนักงานขายในต่างประเทศ

บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการ ผลิตในต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่ม ตะวันออกกลาง และประเทศจีน ซึ่งคาดว่าจะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพ โดยในปี 2555 บริษัทตั้งเป้าจะจัดตั้งสำนักงานขายใน 3 ประเทศได้แก่

- สิงคโปร์ เพื่อเป็นฐานการส่งออกสู่มาเลเซีย บรูไน และอินโดนีเซีย
- คูเบ เพื่อเป็นฐานการส่งออกสู่กลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง
- ฮองกง เพื่อเป็นฐานการกระจายสินค้าเข้าสู่ประเทศจีน

สำนักงานทั้ง 3 แห่งจะทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ตั้งแต่ ผลการวิจัย ซึ่งใช้เป็นพื้นฐานในการพัฒนา และผลิตผลิตภัณฑ์นั้นๆ ตลอดจนผลการทดสอบทางคลินิกของแพทย์แผนปัจจุบัน และ ผลการใช้ของผู้บริโภค ทำการติดต่อและ จัดการการแสดงผลผลิตภัณฑ์ในนิทรรศการในประเทศนั้นๆ และ ประเทศใกล้เคียง ทำความตกลงกับบริษัทที่ต้องการเป็นผู้แทนจำหน่าย ในประเทศเหล่านั้น งบประมาณที่คาดว่าจะใช้ สำนักงานละ 2,000,000 บาท / ปี

## ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

## โครงสร้างเงินทุน

### 1. หลักทรัพย์ของบริษัท

บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 200,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 200,000,000 หุ้น คิดมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

### 2. ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 16 มีนาคม 2555

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ความเกี่ยวข้องกับบริษัท	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
1. ครอบครัววิริยะจิตรา ประกอบด้วย			
นาย พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา	กรรมการผู้จัดการ	97,323,440	48.66
นาง อรุณี วิริยะจิตรา	กรรมการ	14,936,810	7.47
นาง วิลาวัลย์ วิริยะจิตรา	น้องสวณายพิเชษฐ์	402,880	0.20
นาง วิภา วิทยาเวโรจน์	น้องสวณายพิเชษฐ์	402,880	0.20
นาย สีนากู วิริยะจิตรา	หลานนายพิเชษฐ์	202,680	0.10
น.ส. สิริรัตน์ วิริยะจิตรา	หลานนายพิเชษฐ์	202,680	0.10
นาง ศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	หลานนายพิเชษฐ์	340,000	0.17
รวมครอบครัววิริยะจิตรา		113,811,370	56.70
2. นาย ชินการ สมะลาภา	กรรมการ	30,000,000	15.00
3. ครอบครัวหาญเจนลักษณ์ ประกอบด้วย			
คุณหญิง จันทศรี หาญเจนลักษณ์	กรรมการ	4,221,470	2.11
นาย ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	กรรมการ	1,207,160	0.60
รวมครอบครัวหาญเจนลักษณ์		5,428,630	2.71
4. บริษัท ร่วมทุนเค-เอสเอ็มอี จำกัด	-	1,300,000	0.65
5. นายพรหมมาตร์ ชายสิม	-	1,100,000	0.55
6. นางรายपाल นูรี	-	1,100,000	0.55
7. นางสาวพชร เดชาประพันธ์	-	1,080,000	0.54
8. นายเจริญ ศศิลักษณ์านุกุล	-	1,050,000	0.53
9. นายณัฐพัฒน์ รังสรรค์	-	927,500	0.46
10. นายพิชัย ภูริมาภรณ์	-	800,000	0.40

ที่มา : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ณ วันที่ 16 มีนาคม 2555

### 3. นโยบายการจ่ายเงินปันผล

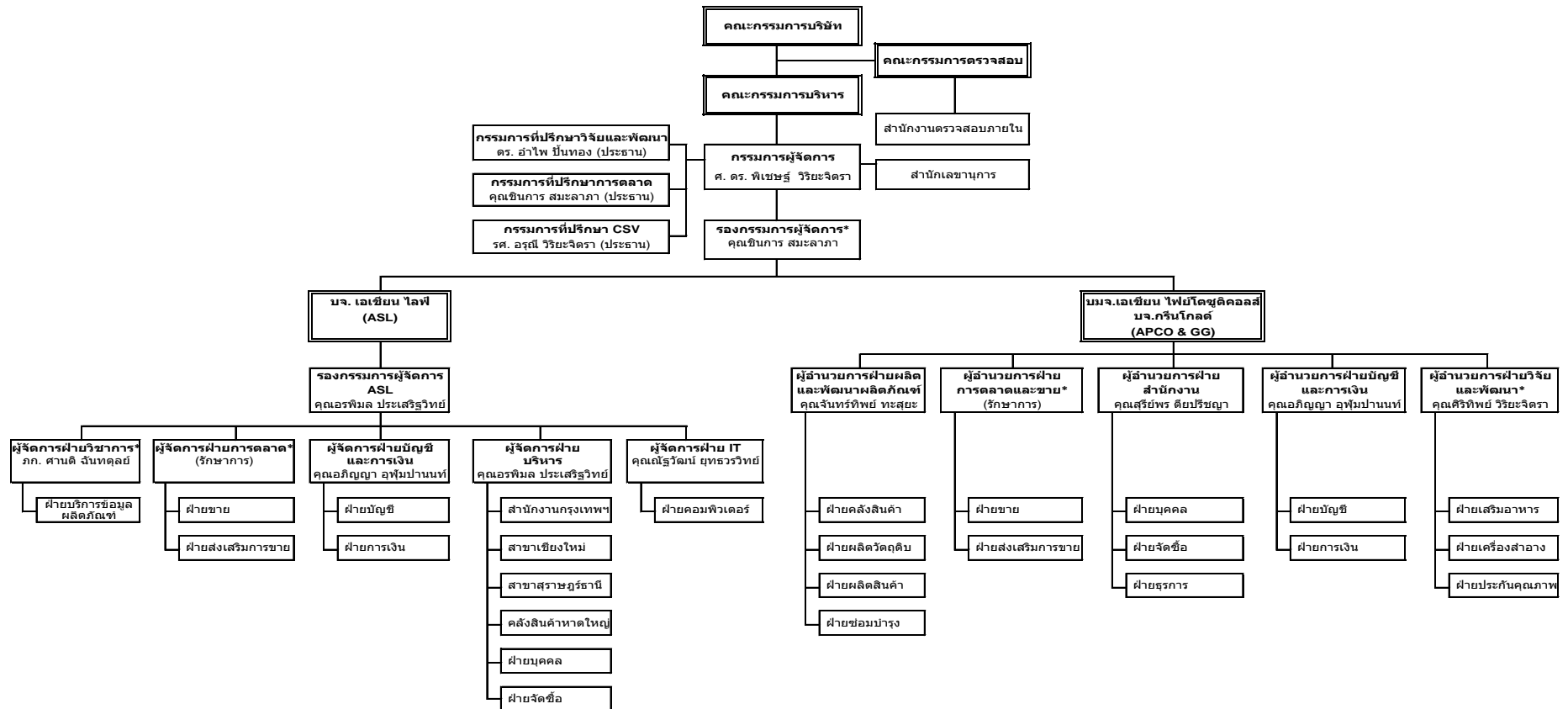
บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลให้นำปัจจัยต่างๆต่อไปนี้เป็นพิจารณาประกอบ อาทิ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทใน ร้อยละ 100 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และสำรองตามกฎหมาย ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลให้นำปัจจัยต่างๆต่อไปนี้เป็นพิจารณาประกอบ อาทิ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัท สภาพคล่องของบริษัท การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้หากบริษัทมีความจำเป็นที่จะต้องนำเงินกำไรสุทธิจำนวนดังกล่าวมาใช้เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท

# การจัดการ

## โครงสร้างองค์กร

บริษัท เอเชียน ไฟเบอร์โฮลดิंगส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554



\* ร่วมบริหารโดยรองกรรมการผู้จัดการ

## 1. โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการบริหารของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 3 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### 1.1 คณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีคณะกรรมการจำนวน 9 ท่าน ประกอบด้วย

1	นางมาลีรัตน์	ปลื้มจิตรชม	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และประธานกรรมการตรวจสอบ
2	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ	วิริยะจิตรา	กรรมการ
3	ดร. ชิงชัย	หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
4	คุณหญิงจางศรี	หาญเจนลักษณ์	กรรมการ
5	นายชินการ	สมะลาภา	กรรมการ
6	รองศาสตราจารย์อรุณี	วิริยะจิตรา	กรรมการ
7	ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ์	บุญเกียรติ	กรรมการอิสระ
8	ดร. วรากรณ์	สามโกเศศ	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
9	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล	คุ้มทรัพย์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

กรรมการผู้มิอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ได้แก่ นาย พิเชษฐ วิริยะจิตรา หรือ นางอรุณี วิริยะจิตรา ลงลายมือชื่อร่วมกับ นายชิงชัย หาญเจนลักษณ์ หรือ นายชินการ สมะลาภา หรือ คุณหญิงจางศรี หาญเจนลักษณ์ คนใดคนหนึ่งรวมเป็นสองคน และประทับตราสำคัญของบริษัท

### ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริษัท

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2554 มีมติให้ คณะกรรมการมีอำนาจและหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัท โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้น เป็นการประชุมสามัญประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท
2. จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง
3. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
4. คณะกรรมการ อาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทน คณะกรรมการได้โดยอยู่ ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่ คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นควร ซึ่งคณะกรรมการ อาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆได้เมื่อเห็นสมควร

นอกจากนี้ คณะกรรมการอาจมอบอำนาจให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ในการปฏิบัติงานต่าง ๆ โดยมีรายละเอียดการมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจ หน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้ คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจ เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการ อนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว ทั้งนี้ให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด



5. กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานและงบประมาณของบริษัท ควบคุม กำกับดูแลการบริหารและการจัดการของคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับมอบหมาย เว้นแต่ในเรื่องดังต่อไปนี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการ อันได้แก่เรื่องที่เกี่ยวข้องที่กำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติ จากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการของบริษัททั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น หรือการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ เป็นต้น นอกจากนี้ คณะกรรมการยังมีขอบเขตหน้าที่ในการกำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่า ด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการซื้อหรือขายหลักทรัพย์ที่สำคัญตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
6. พิจารณาโครงสร้างการบริหารงาน แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะกรรมการอื่นตามความเหมาะสม
7. ติดตามผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณอย่างต่อเนื่อง
8. กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท หรือเข้าเป็นหุ้นส่วนในห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัด ควบคุมรับผิดชอบในห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือเป็นกรรมการของบริษัทเอกชน หรือบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อประโยชน์ผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง
9. กรรมการต้องแจ้งให้บริษัททราบโดยไม่ชักช้า หากมีส่วนได้เสียไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในสัญญาที่บริษัททำขึ้น หรือถือหุ้น หรือหลักทรัพย์อื่นเพิ่มขึ้นหรือลดลงในบริษัท หรือบริษัทในเครือ

#### **เลขานุการบริษัท**

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 คณะกรรมการบริษัทได้ มีมติให้แต่งตั้ง รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา 89/15 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 แก้ไขโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ.2551 โดยหน้าที่และความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท มีดังนี้

1. จัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ
2. การจัดทำและเก็บรักษาหนังสือนัดประชุม (คณะกรรมการ/ผู้ถือหุ้น) รายงานการประชุม (คณะกรรมการ / ผู้ถือหุ้น) และรายงานประจำปี
3. เก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร และจัดส่งสำเนาให้แก่ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบภายใน 7 วันทำการ
4. ดำเนินการอื่นตามที่คณะกรรมการตลาดทุนประกาศกำหนด

#### **1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ**

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2554 มีมติแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม ประธานกรรมการตรวจสอบ ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน
2. รองศาสตราจารย์ ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ กรรมการตรวจสอบ
3. ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์ กรรมการตรวจสอบ

โดยมี นางสาวจุติรัตน์ พรหมโชติชัย ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

## ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2554 มีมติให้ คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจหน้าที่ ดังต่อไปนี้

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้อง และเปิดเผยเพียงพอ โดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชี ภายนอกและผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินรายไตรมาสและประจำปี ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบอาจ เสนอแนะให้ผู้ตรวจสอบบัญชีสอบทาน หรือตรวจสอบรายการใดๆ ที่เห็นว่าจำเป็นและเห็นเป็นเรื่องสำคัญในระหว่างการ ตรวจสอบบัญชีของบริษัทก็ได้
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสม และมีประสิทธิผล
3. สอบทานการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาด หลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณาคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมถึงพิจารณาเสนอค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี โดยคำนึงถึง ความน่าเชื่อถือ ความเพียงพอของทรัพยากร และปริมาณงานตรวจสอบของสำนักงานตรวจสอบบัญชีนั้น รวมถึง ประสิทธิภาพของบุคลากรที่ได้รับมอบหมายให้ทำการตรวจสอบบัญชีของบริษัท เพื่อขอรับการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป
5. พิจารณาการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทาง ผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน รวมทั้งพิจารณาอนุมัติ รายการดังกล่าว เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุม คณะกรรมการ และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทต่อไป
6. พิจารณาทบทวนนโยบายการบริหารทางการเงินและการบริหารความเสี่ยง ตามที่คณะกรรมการมอบหมาย และ คณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบ
7. จัดทำรายงาน การกำกับดูแลกิจการของ คณะกรรมการตรวจสอบโดย เปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท และให้ ประธานคณะกรรมการตรวจสอบลงนามในรายงานดังกล่าว
8. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ
9. รายงานต่อคณะกรรมการของบริษัท เมื่อพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำใดดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบ อย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่ คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
  - (ก) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  - (ข) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
  - (ค) การฝ่าฝืน กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่ เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

### 1.3 คณะกรรมการบริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 มีมติให้แต่งตั้งกรรมการบริหารจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

- |                          |              |   |
|--------------------------|--------------|---|
| 1. ศาสตราจารย์ดร. พิเชษฐ | วิริยะจิตรา  | ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ |
| 2. ดร. ชิงชัย            | หาญเจนลักษณ์ | กรรมการบริหาร                           |
| 3. นายชินการ             | สมะลาภา      | กรรมการบริหาร                           |

## ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของคณะกรรมการบริหาร

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 มีมติให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติธุระและงานบริหารของบริษัท กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารงาน และอำนาจการบริหารต่าง ๆ ของบริษัท หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพ เศรษฐกิจ เพื่อเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทพิจารณาและอนุมัติและ/หรือให้ความเห็นชอบ รวมตลอดถึงการตรวจสอบและ ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทตามนโยบายที่กำหนด โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัททุกประการ
2. พิจารณากำหนดนโยบาย ทิศทาง และกลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจของบริษัท กำหนดแผนการเงินงบประมาณ การบริหาร ทรัพยากรบุคคล การลงทุน การขยายงาน การประชาสัมพันธ์ ให้เป็นไปตามกรอบที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และควบคุมกำกับดูแลให้การดำเนินงานของคณะทำงานที่แต่งตั้งบรรลุตามเป้าหมาย
3. พิจารณาเรื่องการจัดสรรงบประมาณประจำปีตามที่ฝ่ายจัดการเสนอก่อนที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา และอนุมัติ ทั้งนี้ให้รวมถึงการพิจารณาและอนุมัติการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มเติมงบประมาณรายจ่ายประจำปีในระหว่างที่ไม่มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท และให้นำเสนอคณะกรรมการบริษัท เพื่ออนุมัติหรือให้สัตยาบัน ในที่ประชุมคราวต่อไป
4. กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง
5. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆ ได้ ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
6. ให้มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้
  - (ก) อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัทในวงเงินไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง โดยวงเงินอนุมัติต่อไตรมาสไม่เกิน 100 ล้านบาท ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
  - (ข) อนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆของบริษัท รวมถึงการขอให้อาคารออกหนังสือค้ำประกันเพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในเงื่อนไขตามปกติธุรกิจ และการใช้จ่ายเงินเพื่อการลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุนหรือ อสังหาริมทรัพย์ ให้วงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ในวงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
  - (ค) อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญา รับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 400 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
  - (ง) อนุมัติให้นำทรัพย์สินของบริษัท จำนวน จำนวนา เพื่อเป็นประกันหนี้สินของบริษัททุกประเภทที่มีอยู่แล้วหรือจะมีขึ้นในอนาคต ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 20 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 40 ล้านบาทต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

- (จ) อนุมัติการเปิด/ปิดบัญชีเงินฝากทุกประเภทกับธนาคาร หรือสถาบันการเงิน พร้อมกับกำหนดเงื่อนไขในการเบิกถอนเงิน หรือทำนิติกรรมของบัญชีเงินฝากดังกล่าว
- (ข) อนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญ ที่ได้กำหนดไว้ในงบประมาณรายจ่ายประจำปีตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว ดำเนินการอื่นใดที่ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่คณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับ บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอนเปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจคณะกรรมการบริหารได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

### **สำหรับคณะผู้บริหารและคณะที่ปรึกษาของบริษัท ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้**

#### **คณะผู้บริหาร**

ณ วันที่ 2 กรกฎาคม 2554 บริษัทมีผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน ดังต่อไปนี้

- |                          |             |  |
|--------------------------|-------------|--|
| 1. ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ | วิริยะจิตรา | กรรมการผู้จัดการ/รักษาการผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและการขาย |
| 2. นางจันทร์ทิพย์        | ทะสุยะ      | ผู้อำนวยการฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์                     |
| 3. นางสาวสุรีย์พร        | தியปริชญา   | ผู้อำนวยการฝ่ายสำนักงาน                                  |
| 4. นางอภิญญา             | อุพุมปานนท์ | ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน                           |
| 5. นางศิริทิพย์          | วิริยะจิตรา | ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา                             |

#### **ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการ**

- 1. มีอำนาจดำเนินการเป็นผู้บริหารงาน จัดการและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท
- 2. มีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารได้มอบหมาย ตลอดจนให้มีอำนาจในการมอบหมายให้บุคคลอื่นๆ ที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควรทำหน้าที่จัดการและดำเนินการแทน ทั้งนี้ จะไม่มีการมอบอำนาจช่วงให้แก่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการดำเนินการ
- 3. มีอำนาจออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึกลง เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบวินัยการทำงานภายในองค์กร
- 4. มีอำนาจจะทำการแทน และแสดงตนเป็นตัวแทนบริษัทต่อบุคคลภายนอกในกิจการที่เกี่ยวข้องกับบริษัท และเป็นประโยชน์ต่อบริษัท
- 5. พิจารณาลั่นกรองการลงทุนต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหาร
- 6. พิจารณาแต่งตั้งที่ปรึกษาต่างๆที่ จำเป็นต่อการดำเนินกิจการของบริษัท เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ /หรือคณะกรรมการบริหาร
- 7. มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการทางการเงินดังนี้

- (ก) อนุมัติการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปกติ และในการจัดซื้อจัดจ้างในทรัพย์สินและบริการเพื่อประโยชน์ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อไตรมาส แต่ไม่รวมถึงรายการที่เป็น การอนุมัติการกู้ยืมหรือขอสินเชื่อใดๆของบริษัท และพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินเพื่อลงทุน เช่น การซื้อขายเงินลงทุน หรือสินทรัพย์ถาวร ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวจะต้องขออนุมัติจาก คณะกรรมการบริหาร และ /หรือคณะกรรมการบริษัท

- (ข) อนุมัติการขายหรือการให้บริการตามปกติธุรกิจของบริษัท เช่น การอนุมัติขายสินค้า การอนุมัติให้ทำสัญญา รับจ้างทำของตามปกติธุรกิจ เป็นต้น ในวงเงินต่อรายการไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อครั้ง และไม่เกิน 100 ล้านบาท ต่อไตรมาส ซึ่งถ้าหากเกินวงเงินที่กำหนด ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท
8. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือคณะกรรมการบริหารเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ กรรมการผู้จัดการจะพิจารณาและอนุมัติรายการที่กรรมการผู้จัดการมีส่วนได้ เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว และเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจกรรมการผู้จัดการได้โดยมติคณะกรรมการบริษัท

### **คณะที่ปรึกษา**

ณ วันที่ 2 กรกฎาคม 2554 บริษัทมีคณะที่ปรึกษาทั้งสิ้น 3 คณะ ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่ฝ่ายบริษัทสำหรับการดำเนินงานในด้านต่างๆ ดังนี้

#### **คณะที่ปรึกษาวิจัยและพัฒนา ประกอบด้วย**

1. รองศาสตราจารย์ ดร. อำไพ บันทอง
2. รองศาสตราจารย์ ดร. เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร
3. รองศาสตราจารย์ ดร. วิลาวัลย์ มหามุขราชคัม
4. รองศาสตราจารย์ ดร. ศิริวรรณ องค์กรไชย

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาในการวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อต่อยอดให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยแต่ละท่านดำรงตำแหน่งอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญในสายงานวิจัยต่างๆ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

#### **คณะที่ปรึกษาการตลาด ประกอบด้วย**

1. นายชินการ สมะลาภา
2. น.ส. อรพิมล ประเสริฐวิทย์

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทั้งในส่วนของการตลาดแบบเครือข่าย และการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่น โดยน.ส.อรพิมล ประเสริฐวิทย์ เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดแบบเครือข่าย ในขณะที่นายชินการ สมะลาภา ให้คำปรึกษาในด้านการขายการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางอื่นๆ

#### **คณะที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) ประกอบด้วย**

1. รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา
2. คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์
3. ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์
4. นางสุพรรณแข สมะลาภา

ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อาทิ การจัดหาทุนงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาในสถาบันของรัฐ การบริจาค เงินและ สิ่งของเพื่อช่วยเหลือ ผู้ขาดแคลนและ ผู้ประสบภัย เป็นต้น ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายที่บริษัท ดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการตอบแทนแก่สังคมและสิ่งแวดล้อม

## **2. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร**

### **2.1 องค์ประกอบและการแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท**

บริษัทไม่มีคณะกรรมการสรรหากรรมการและผู้บริหารโดยเฉพาะ เนื่องจากเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในปีแรก ทั้งนี้ ในการคัดเลือกบุคคลที่จะได้รับการแต่งตั้งเป็น กรรมการ จะพิจารณาจาก ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ เวลาที่จะเข้าร่วมประชุมกับ

คณะกรรมการบริษัทโดยสม่ำเสมอ และคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด โดยกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด ต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร ทั้งนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการโดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียงตามจำนวนหุ้นที่ตนถือ
2. ในการเลือกตั้งกรรมการบริษัท วิธีการออกเสียงลงคะแนน อาจใช้การลงคะแนนเสียงให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคล หรือหลายคนในคราวเดียวกันแล้วแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร แต่ในการออกเสียงลงคะแนน หรือมีมติใดๆ ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้สิทธิตามคะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตามข้อ 1 แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมา ก็น้อยเพียงใดไม่ได้
3. การออกเสียงลงคะแนนเพื่อการเลือกตั้งกรรมการ จะต้องเป็นไปตามคะแนนเสียงส่วนใหญ่ หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็ประธานที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง ให้กรรมการลาออกจกตำแหน่งเป็นสัดส่วนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการทั้งหมด ถ้าจำนวนกรรมการที่จะออกแบ่งให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงที่สุดกับสัดส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สองภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้จับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลังๆต่อไปให้กรรมการคนนี้อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วอาจได้รับเลือกตั้งใหม่ได้

## 2.2 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาเบื้องต้นถึงคุณสมบัติของบุคคลที่จะเข้ามาดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติตามพระราชบัญญัติมหาชนจำกัด กฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ประกาศคณะกรรมการตลาดทุน รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ /หรือกฎระเบียบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ประกอบกับการพิจารณาถึงคุณสมบัติอื่นๆ เช่น ประสบการณ์ทำงาน ความรู้ความสามารถ และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้งให้บุคคลดังกล่าวเข้าเป็นกรรมการของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายแต่งตั้งกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดและต้องไม่น้อยกว่า 3 ท่าน

### คุณสมบัติของกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกิน 1% ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท โดยนับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของหน่วยราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
3. ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมาย ในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการพิจารณาอย่างอิสระของตน รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง

ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจข้างต้น รวมถึงการทำรายการทางการค้าที่กระทำเป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงินด้วยการรับ

หรือให้ผู้อื่น คำประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นที่ตนเองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้บริษัท หรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่งตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทหรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า โดยการคำนวณหนี้สินดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่างหนึ่งปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

5. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
6. ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพ นั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนเข้ารับตำแหน่ง
7. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เช่น การมีข้อตกลงใน Shareholders agreement เกี่ยวกับการแต่งตั้งกรรมการเพื่อเป็นตัวแทนและดูแลผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง
8. ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัท หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกค้า พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่นซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทหรือบริษัทย่อย
9. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็น อย่างเป็นอิสระ เกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ โดยทั่วไปการแสดงความเห็นอย่างอิสระหมายถึงการแสดงความเห็นหรือรายงานตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายโดยไม่ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ใดๆ ที่เกี่ยวกับทรัพย์สินหรือตำแหน่งหน้าที่ และไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด รวมถึงไม่อยู่ภายใต้สถานการณ์ใดๆ ที่อาจบีบบังคับให้ไม่สามารถแสดงความเห็นได้อย่างตรงไปตรงมา

### 2.3 องค์ประกอบและการแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันพิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 ท่าน โดยแต่งตั้งจากกรรมการอิสระของบริษัท โดยกรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบต้องมีคุณสมบัติเพิ่มเติมดังนี้

1. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
2. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน เฉพาะที่เป็นบริษัทจดทะเบียน
3. มีความรู้และประสบการณ์ที่เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในฐานะกรรมการตรวจสอบตามภารกิจที่ได้รับมอบหมาย โดยกรรมการตรวจสอบต้องสามารถอุทิศเวลาอย่างเพียงพอในการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ
4. กรรมการตรวจสอบไม่ควรเป็นกรรมการในบริษัทจดทะเบียนอื่นเกินกว่า 5 บริษัท เนื่องจากอาจมีผลให้การปฏิบัติหน้าที่ในบริษัทใดบริษัทหนึ่งทำได้ไม่เต็มที่ เว้นแต่กรรมการตรวจสอบดังกล่าวเป็นผู้มีส่วนสำคัญในการให้ คำแนะนำแก่บริษัท และสามารถจัดสรรเวลาให้แก่บริษัทได้อย่างเหมาะสม
5. กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 รายต้องมีความรู้และประสบการณ์ด้านบัญชีหรือการเงินอย่างเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบแต่ละท่านจะมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี

### 3. ค่าตอบแทนผู้บริหาร

#### (1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

##### ค่าตอบแทนรวมของกรรมการ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2554 ซึ่งประชุม เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2554 ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบในรูปแบบของเบี้ยประชุมกรรมการ รายละเอียดดังนี้

ตำแหน่ง	ค่าเบี้ยประชุม
การประชุมคณะกรรมการ	
ประธานกรรมการ	17,000 บาทต่อครั้ง
กรรมการ	12,000 บาทต่อครั้ง
การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ	
ประธานกรรมการตรวจสอบ	17,000 บาทต่อครั้ง
กรรมการตรวจสอบ	12,000 บาทต่อครั้ง

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุมเนื่องจากได้รับค่าตอบแทนในฐานะผู้บริหารอยู่แล้ว โดยปัจจุบันกรรมการที่ไม่ได้รับเบี้ยประชุม คือ ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา

ค่าตอบแทนสำหรับคณะกรรมการบริษัทในปี 2554 สรุปได้ดังตาราง

ชื่อ - สกุล	สถิติการเข้าร่วมประชุม (ครั้ง)	ค่าตอบแทนรวม (บาท)
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตฺตม <sup>1,2</sup>	4/4	63,000
ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วิริยะจิตรา	7/7	-
ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	6/7	68,000 <sup>4</sup>
คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์	7/7	80,000 <sup>4</sup>
นายชินการ สมะลาภา	7/7	80,000 <sup>4</sup>
รองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา	7/7	80,000 <sup>4</sup>
ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ บุญยเกียรติ <sup>3</sup>	3/3	36,000
ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ <sup>1</sup>	3/4	36,000
ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ้มทรัพย์ <sup>1</sup>	4/4	48,000

หมายเหตุ <sup>1</sup> ได้รับการเสนอชื่อเพื่อแต่งตั้งเป็นกรรมการในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2554 (อนุมัติโดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554)

<sup>2</sup> ได้รับการแต่งตั้งเป็นประธานกรรมการในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2554

<sup>3</sup> ได้รับการเสนอชื่อเพื่อแต่งตั้งเป็นกรรมการในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2554 (อนุมัติโดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554)

<sup>4</sup> เบี้ยประชุมกรรมการ สำหรับการประชุมกรรมการครั้งที่ 1/2554 และครั้งที่ 2/2554 เท่ากับครั้งละ 10,000 บาท



คำตอบแทนสำหรับคณะกรรมการตรวจสอบในปี 2554 สรุปได้ดังตาราง

ชื่อ – สกุล	สถิติการเข้าร่วมประชุม* (ครั้ง)	คำตอบแทนรวม (บาท)
นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตตธรรม	4/4	68,000
ดร. วราภรณ์ สามโกเศศ	3/4	36,000
ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ้มทรัพย์	4/4	48,000

หมายเหตุ \* ก่อนหน้าที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบซึ่งแต่ละท่านได้รับการเสนอชื่อแต่งตั้งในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2554 (อนุมัติโดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554) ทุกท่านได้ทำหน้าที่เป็นอนุกรรมการตรวจสอบของบริษัท ซึ่งมีการประชุม 1 ครั้งในปี 2554 โดยมีคำตอบแทนเป็นเบี้ยประชุมเท่ากับคำตอบแทนกรรมการตรวจสอบ ซึ่งตารางข้างต้นได้รวมสถิติการเข้าร่วมประชุมทั้งในฐานะของอนุกรรมการตรวจสอบ และฐานะของกรรมการตรวจสอบ

#### คำตอบแทนผู้บริหาร

	ปี 2553	ปี 2554
จำนวนผู้บริหาร*	4 ท่าน	6 ท่าน*
คำตอบแทนรวมของผู้บริหาร (บาท)	8,010,964	8,802,334
รูปแบบคำตอบแทน	เงินเดือนและโบนัส	

หมายเหตุ \* น.ส.จรีรัตน์ จินตนา เข้าดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ระหว่างเดือนกรกฎาคม – ตุลาคม 2554 และ น.ส.จพร เจนจิระพงษ์เวช เข้าดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและขาย ระหว่างเดือนกรกฎาคม – ตุลาคม 2554

#### (2) คำตอบแทนอื่น

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้กับ ผู้บริหารและพนักงานตั้งแต่ปี 2548 ซึ่งกำหนดให้สมาชิกจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง และนายจ้างจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้าง

#### 4. การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติตามหลักบรรษัทภิบาลในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงได้มีนโยบายปฏิบัติตามหลักการและข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices for Directors of Listed Company) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การกำหนดบทบัญญัติต่างๆ จะยึดให้เป็นแนวทางให้ปฏิบัติได้จริง นอกจากนี้บริษัทได้นำหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนานโยบายที่ครอบคลุมถึงสิทธิและความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบและความ เป็นอิสระของคณะกรรมการ การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส การควบคุมและบริหารความเสี่ยง ตลอดจนจรรยาบรรณทางธุรกิจ เพื่อให้การบริหารงาน และการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และโปร่งใส โดยหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีได้รับการรับรอง ในการประชุมกรรมการ ครั้งที่ 4/2554 ซึ่งประชุม เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 ซึ่งครอบคลุมหลักการ 5 หมวด ดังนี้

##### หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทตระหนักและให้ความสำคัญถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยจะไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการละเมิดหรือ ลิดรอนสิทธิของผู้ถือหุ้น รวมทั้งจะส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นได้ใช้สิทธิของตน โดยสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้ถือหุ้น ได้แก่ การซื้อขายหรือการโอนหุ้น การมีส่วนแบ่งในกำไรของบริษัท การได้รับข่าวสารข้อมูลบริษัทอย่างเพียงพอ การเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อถอดถอนกรรมการ แต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเรื่องที่มีผลกระทบต่อบริษัท เช่น การจัดสรรเงินปันผล การกำหนดหรือแก้ไขข้อบังคับและหนังสือบริคณห์สนธิ การลดทุนหรือเพิ่มทุน และการอนุมัติรายการพิเศษ เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทจะดำเนินการในเรื่องต่างๆที่เป็นการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกในการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้น ดังนี้

- บริษัทกำหนดให้คณะกรรมการจัดทำเป็นหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น โดยให้มีสารสนเทศที่เพียงพอให้ผู้ถือหุ้นรับทราบล่วงหน้าก่อนวันประชุม 7 วัน หรือให้เป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด
- ในการประชุมผู้ถือหุ้นแต่ละครั้ง ประชานที่ประชุมจะชี้แจงเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียงลงมติ และจัดสรรเวลาในการประชุมอย่างเพียงพอ
- เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้น ได้ซักถาม แสดงความคิดเห็น และข้อเสนอนะต่างๆได้อย่างเต็มที่ โดยมีกรรมการและผู้บริหารที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามในที่ประชุม และเมื่อการประชุมแล้วเสร็จ บริษัทจะจัดทำรายงานการประชุมโดยแสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อให้ผู้ถือหุ้นตรวจสอบได้
- ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถมอบอำนาจให้กรรมการอิสระหรือบุคคลใดๆเข้าร่วมประชุมแทนได้

## หมวดที่ 2 การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทจะปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม ทั้งผู้ถือหุ้นที่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นที่ไม่เป็นผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นต่างชาติ และผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยมีหลักการดังนี้

- คณะกรรมการจะไม่เพิ่มวาระการประชุมโดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าโดยไม่จำเป็น โดยเฉพาะวาระสำคัญที่ผู้ถือหุ้นต้องใช้เวลาในการศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจ
- บริษัทกำหนดให้มีการป้องกันการนำข้อมูลของบริษัทไปใช้ โดยห้ามหน่วยงานที่ทราบข้อมูลไปเปิดเผยต่อหน่วยงานหรือบุคคลอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่พนักงานหรือผู้บริหารนำข้อมูลไปเปิดเผยหรือนำไปใช้เพื่อหาประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้เกี่ยวข้อง จะถือเป็นความผิดร้ายแรงและถูกลงโทษทางวินัย
- ในการประชุมผู้ถือหุ้น กรรมการและผู้บริหารบริษัทจะเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับส่วนได้ส่วนเสียของตนในแต่ละวาระ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาธุรกรรมที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสามารถตัดสินใจเพื่อประโยชน์ของบริษัทโดยรวม โดยกรรมการและผู้บริหารที่มีส่วนได้ส่วนเสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในวาระการประชุมนั้นๆ

## หมวดที่ 3 บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม และมีนโยบายในการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่มที่สำคัญ ดังนี้

- ผู้ถือหุ้น : บริษัทมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความรู้และทักษะการบริหารจัดการ อย่างสุดความสามารถในทุกกรณีด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่และรายย่อย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นโดยรวม รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ และครบถ้วนตามความเป็นจริง
- พนักงาน : บริษัทจะให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงาน ดูแลรักษาสุขภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สิน ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างทั่วถึงและสม่ำเสมอ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกัพนักงานอย่างเคร่งครัด รวมทั้งหลีกเลี่ยงการกระทำใดๆที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความมั่นคงในหน้าที่การงานของพนักงาน ตลอดจนปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุภาพและให้ความเคารพต่อศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์
- ลูกค้า : บริษัทมุ่งมั่นที่จะผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพและมาตรฐาน ในราคาที่เหมาะสม รักษาความลับของลูกค้าอย่างจริงจังและสม่ำเสมอ แสวงหาช่องทางอย่างไม่หยุดยั้งที่จะเพิ่มประโยชน์ให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อลูกค้าอย่างเคร่งครัด

ลูกค้าและเจ้าหน้าที่ : บริษัทจะไม่ดำเนินการที่ทุจริตในการค้ากับลูกค้าและเจ้าหน้าที่ และมุ่งมั่นที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อเจ้าหน้าที่อย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน การชำระคืน การดูแลคุณภาพหลักทรัพย์ ค่าประกัน และเรื่องอื่นใดที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับเจ้าหน้าที่ เพื่อบรรลุผลประโยชน์ร่วมกัน

คู่แข่งทางการค้า : บริษัทจะประพฤติปฏิบัติภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี ไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีการที่ไม่สุจริต หรือไม่เหมาะสม และไม่พยายามทำลายชื่อเสียงของคู่แข่งทางการค้าด้วยการกล่าวหาในทางร้ายโดยไร้มูลความจริง

สังคมส่วนรวม : บริษัทจะไม่กระทำการใดๆ ที่จะส่งผลเสียหายต่อสังคม ทรัพยากรธรรมชาติและสภาพแวดล้อม อีกทั้งยังต้องแสวงหาโอกาสสนับสนุนกิจกรรมสร้างสรรค์สังคม ปลูกฝังจิตสำนึกของความรับผิดชอบต่อสังคมให้เกิดขึ้นในหมู่พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องและจริงจัง รวมทั้งปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดตามเจตนารมณ์ของกฎหมายและกฎระเบียบที่ออกโดยหน่วยงานที่กำกับดูแล

#### หมวดที่ 4 การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส ตรงเวลา และได้มาตรฐานตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดทั้งรายงานทางการเงินและข้อมูลทั่วไป ตลอดจนข้อมูลอื่นๆ ที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ และมีผลกระทบต่อความตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัททั้งหมดได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน โดยบริษัทได้เผยแพร่ข้อมูลผ่านทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและผ่านทางเว็บไซต์ [www.apco.co.th](http://www.apco.co.th)

คณะกรรมการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อรายงานทางการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริงและสมเหตุสมผล งบการรวมของบริษัทจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสม การบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้องครบถ้วน เพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อนเพื่อป้องกันการทุจริตหรือการดำเนินการที่ผิดปกติอย่างมีสาระสำคัญ โดยถือปฏิบัติตามอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน นอกจากนี้ คณะกรรมการได้แต่งตั้งกรรมการตรวจสอบ เพื่อ ตรวจสอบรายงานทางการเงิน รายงานระหว่างกัน และระบบควบคุมภายใน โดย คณะกรรมการตรวจสอบจะรายงานผลต่อคณะกรรมการในการประชุมคณะกรรมการทุกครั้ง ทั้งนี้รายงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และรายงานของผู้สอบบัญชี มีรายละเอียดปรากฏในรายงานประจำปี ในส่วนของงานด้านนักลงทุนสัมพันธ์นั้น มอบหมายให้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา กรรมการผู้จัดการ และ นางอภิญา อู่มุขานนท์ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ในการติดต่อกับผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง

#### หมวดที่ 5 ความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ

##### (1) โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ที่เป็นประโยชน์กับบริษัท โดย คณะกรรมการของบริษัทมาจากการแต่งตั้งจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ประกอบด้วยคณะกรรมการจำนวน 9 ท่าน โดยเป็นกรรมการอิสระ 4 ท่าน ทำหน้าที่ประธานกรรมการ ตรวจสอบ 1 ท่าน และกรรมการตรวจสอบ 2 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน เป็นผู้มีความรู้ทางด้านบัญชีเพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้ ทั้งนี้ บริษัทกำหนดให้อย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน เป็นกรรมการอิสระ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย โดยปฏิบัติหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารกิจการต่างๆ ของบริษัท เพื่อให้ดำเนินไปอย่างถูกต้อง เป็นธรรม และเพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น

ประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลเดียวกันประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและการสอบทานการบริหารงาน ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบต่อกรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการอย่างชัดเจน เพื่อมิให้กรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการมีอำนาจบริหารและอนุมัติวงเงินไม่จำกัด

## (2) คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการคือ

- คณะกรรมการบริหาร มีทั้งหมด 3 ท่าน ซึ่งช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปโดยคล่องตัวโดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
- คณะกรรมการตรวจสอบมีอย่างน้อย 3 ท่าน ทำหน้าที่ตรวจสอบและช่วยในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัท มีขอบเขตอำนาจหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท โดยสมาชิกทุกคนมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือโดยกฎเกณฑ์ ประกาศ ข้อบังคับ หรือระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตามในอนาคตบริษัทอาจสรรหาคณะอนุกรรมการอื่น ๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายเพื่อแบ่งเบาภาระการบริหารงานของคณะกรรมการบริษัท

## (3) บทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ทำหน้าที่กำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ กลยุทธ์ เป้าหมาย ภารกิจ แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการบริหารงานให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้ อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลภายใต้กรอบของกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับของบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มี

### จรรยาบรรณธุรกิจ

บริษัทจัดทำข้อพึงปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณ ธุรกิจเพื่อให้ คณะกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ และผู้ปฏิบัติงาน ในฝ่ายต่างๆยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติ โดยมีประเด็นหลักในการรักษาความลับของบริษัท การปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ถูกต้องตามกฎหมาย การเคารพสิทธิซึ่งกันและกัน และการดูแลรักษาทรัพยากรทั้งภายในบริษัทและสิ่งแวดล้อมภายนอก ซึ่งการให้ความสำคัญกับจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจจะทำให้มีการปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต การควบคุมภายในทำได้อย่างมีประสิทธิภาพขึ้นส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นกับตลาดทุนและสร้างความน่าเชื่อถือให้กับนักลงทุน

### นโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า พนักงานทุกคนจะต้องปฏิบัติหน้าที่เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเท่านั้น การกระทำและการตัดสินใจใดๆ จะต้องปราศจากอิทธิพลของความต้องการของส่วนตัว ของครอบครัว ของญาติพี่น้อง หรือของบุคคลอื่นที่รู้จักส่วนตัวเป็นการเฉพาะ โดยกำหนดนโยบายที่ครอบคลุม 2 เรื่อง คือ

- รายการที่เกี่ยวข้องกัน : บริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมก่อนที่จะทำรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างรอบคอบทุกรายการ รวมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขของรายการเกี่ยวข้องกัน เสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length Basis) และมีคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของรายการ และเมื่อบริษัทหรือบริษัทย่อยได้ทำรายการที่เกี่ยวข้องกันแล้ว หากเป็นรายการตามที่กำหนดใน “ประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูล และการปฏิบัติกรของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546” บริษัทจะดำเนินการตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการ ของประกาศดังกล่าว รวมทั้งเปิดเผยรายการดังกล่าวไว้ในรายงานประจำปี และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) เพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และสถานการณ์อื่นๆที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- สถานการณ์อื่น ๆ ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : แบ่งออกเป็น
  1. การลงทุนทั่วไป บริษัทจะไม่ให้บุคลากรของบริษัทเป็นผู้ถือหุ้น หรือได้รับผลประโยชน์จากบริษัทคู่แข่ง หรือผู้ค้า/ผู้ขายที่บริษัทติดต่อธุรกิจด้วย เข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกิจการดังกล่าว เว้นแต่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

2. การรับของขวัญ บุคลากรทุกระดับไม่ควรรับของขวัญ ตั๋วโดยสาร บัตรชมกีฬา ข้อเสนอเพื่อการพักผ่อน ที่พักรับรอง หรือข้อเสนอที่ทำให้เป็นการส่วนตัวต่าง ฯลฯ หากการกระทำดังกล่าวจะนำไปสู่การสร้างข้อผูกมัดให้กับบริษัท หรือทำให้บริษัทสูญเสียผลประโยชน์
3. การรับงานทางวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ บุคลากรทุกระดับของบริษัทสามารถขออนุมัติจาก ผู้อำนวยการฝ่าย ตามสายงาน เพื่อรับงานในสถาบันวิชาการ งานบริการสาธารณะ เป็นวิทยากร หรือการรับตำแหน่งใด ๆ เช่น กรรมการบริษัท ที่ปรึกษา ซึ่งจะช่วยเหลือวิทยุทัศน์ และประสบการณ์ให้แก่บุคลากรผู้นั้น แต่จะต้องไม่นำเอาบริษัท หรือตำแหน่งของตนใน บริษัท ไปพัวพันกับกิจกรรมที่ทำภายนอก เว้นแต่ได้รับอนุมัติให้ทำเช่นนั้นได้ด้วย

#### การควบคุมภายใน

บริษัทจัดให้มีระบบควบคุมภายในเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนว่าบริษัทจะมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพและเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับงบการเงิน ในปี 2553 - 2554 บริษัทได้ว่าจ้าง รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร หัวหน้าภาควิชาบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งมีความรู้ความสามารถในด้านระบบบัญชีและการควบคุมภายใน ให้เป็นที่ปรึกษาในการวางระบบการควบคุมภายในให้รัดกุม พร้อมทั้งดำเนินการขจัดความเสี่ยงและรายการที่ผิดปกติ รวมทั้งจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำหน้าที่ตรวจสอบติดตามระบบการควบคุมต่างๆ

นอกจากนี้ บริษัทได้แต่งตั้งให้ นางสาวจตุรรัตน์ พรหมโชติชัย ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท ดำรงตำแหน่งเป็นเลขานุการกรรมการตรวจสอบ ทำหน้าที่ประสานงานกับ รศ.ชูศรี เที้ยศิริเพชร และนำเสนอผลการตรวจสอบภายในต่อคณะกรรมการตรวจสอบ อย่างน้อยทุกๆ 3 เดือน

#### **(4) การประชุมคณะกรรมการ**

คณะกรรมการบริษัทที่กำหนดประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และอาจมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยมีการจัดทำรายงานผลงานเสนอให้คณะกรรมการทราบทุกเดือน เพื่อให้คณะกรรมการสามารถกำกับ ควบคุมและดูแลการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดการได้อย่างต่อเนื่องและทันการ โดยจะส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่กรรมการเพื่อพิจารณาก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท โดยกรรมการสามารถร้องขอสารสนเทศที่จำเป็นเพิ่มเติมได้จากเลขานุการบริษัท

ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการจะร่วมกับพิจารณากำหนดวาระการประชุม โดยเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมได้ โดยในบางวาระอาจมีผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมประชุมด้วยเพื่อให้สภา รสนเทศในรายละเอียดเพิ่มเติม

#### **(5) ค่าตอบแทน**

บริษัทมีนโยบายกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการและกรรมการ ตรวจสอบ ให้อยู่ในระดับที่สามารถจูงใจให้สามารถรักษา กรรมการที่มีคุณภาพตามที่ต้องการได้ ค่าตอบแทนจะอยู่ในระดับที่เทียบเคียงได้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน และเชื่อมโยงกับ ผลการดำเนินงานของบริษัท โดยขออนุมัติค่าตอบแทนของกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ค่าตอบแทนของกรรมการผู้จัดการและผู้บริหารระดับสูง กำหนดให้มีความเหมาะสมกับอำนาจหน้าที่ตามหลักเกณฑ์และนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดและเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท ระดับค่าตอบแทนเป็น เงินเดือน โบนัส และผลตอบแทนจูงใจในระยะยาวสอดคล้องกับผลงานของบริษัทและการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละราย

#### **(6) การพัฒนากรรมการและผู้บริหารของบริษัท**

คณะกรรมการบริษัทส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องในระบบการกำกับดูแลกิจการของบริษัท เช่น กรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เป็นต้น เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการฝึกอบรมและให้ความรู้จากกระทำเป็นการภายในบริษัทหรือใช้บริการของสถาบันภายนอก

ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการใหม่ เลขานุการบริษัทจะจัดให้มี เอกสารข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของ กรรมการใหม่ รวมถึงจัดให้มีการแนะนำลักษณะธุรกิจและแนวทางการดำเนินธุรกิจให้แก่กรรมการใหม่

## 5. การกำกับดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการตรวจสอบกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทที่ ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชน ไปใช้แสวงหาประโยชน์ส่วนตนในการซื้อขายหลักทรัพย์ดังนี้

1. ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และ บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามมาตรา 59 และตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการ ก .ล.ต. ที่สจ. 12/2552 เรื่องการจัดทำและ เปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี และบทกำหนดลงโทษ ตามมาตรา 275 แห่ง พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535
2. บริษัทกำหนดให้ผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ .ศ.2535 และตามประกาศ สำนักงานคณะกรรมการ ก .ล.ต. ที่สจ. 12/2552 เรื่องการจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี เพื่อให้บริษัทสามารถตรวจสอบการซื้อขายหุ้นของผู้บริหารทุกราย
3. ผู้บริหารที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องระงับการซื้อ ขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และห้ามไม่ให้ เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น ทั้งนี้หากพบว่ามีกรการใช้ข้อมูลภายในมีความประพฤติที่ออกไปในทางที่จะ ทำให้บริษัทหรือผู้ถือหุ้นได้รับความเสียหาย และเสียหาย โดยผู้กระทำการเป็นบุคลากรระดับคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษตามความเหมาะสม และหากผู้กระทำผิดเป็นผู้บริหารระดับรองลงไป คณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณาบทลงโทษสำหรับผู้กระทำผิดนั้นๆ

## 6. บุคลากร

### 6.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

บริษัทมีจำนวนพนักงานของบริษัทแบ่งตามสายงานหลักดังนี้

ลำดับ	สายงานหลัก	จำนวนพนักงาน (คน) ณ 31 ธันวาคม 2554
1.	ฝ่ายผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์	29
2.	ฝ่ายการตลาด*	-
3.	ฝ่ายสำนักงาน	7
4.	ฝ่ายบัญชีและการเงิน	7
5.	ฝ่ายวิจัยและพัฒนา	3
รวม		47

หมายเหตุ \* ฝ่ายการตลาดของบริษัท ปัจจุบันจะมีเฉพาะผู้อำนวยการฝ่ายซึ่งทำหน้าที่วางนโยบายด้านการตลาด

ที่ผ่านมา บริษัทได้ให้ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินแก่พนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) ในรูปแบบของเงินเดือน โบนัส และอื่นๆ เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ค่าล่วงเวลา เบี้ยเลี้ยง เงินสหทบกองทุน เป็นต้น ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมดดังนี้

	ปี 2553	ปี 2554
จำนวนพนักงานประจำ (คน)	42	41
ค่าตอบแทนรวม (บาท)	7,437,164	10,732,726

## 6.2 นโยบายในการอบรมและพัฒนาพนักงาน

บริษัทมีนโยบายพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ พัฒนาและเสริมสร้างทรัพยากรบุคคลให้มีความรู้ ความเข้าใจในการปฏิบัติหน้าที่ของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการพัฒนาให้บุคลากรมีความก้าวหน้าในสายงานขึ้นไปเรื่อยๆ (Career Path) และมุ่งเน้นการส่งเสริมให้องค์กรสามารถแข่งขันอย่างมีความได้เปรียบในธุรกิจได้

ทั้งนี้ แผนการอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่

- (1) การพัฒนาศักยภาพหลักขององค์กร ซึ่งพนักงานทุกคนในองค์กรจะได้รับการเสริมสร้างความรู้หลักในธุรกิจ วัตถุประสงค์และเข้าใจเป้าหมายและทิศทางขององค์กร ตระหนักถึงการเปลี่ยนแปลงขององค์กรในด้านต่างๆ ตลอดจนการปรับตัวเพื่อรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- (2) การพัฒนาศักยภาพของพนักงานในแต่ละแผนก ซึ่งเป็นการเสริมสร้างความรู้ความชำนาญให้แก่พนักงานในแต่ละแผนก โดยส่งเข้าอบรมหลักสูตรเพื่อเพิ่มพูนทักษะที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานนั้นๆ และจัดหาเอกสารและหนังสือที่มีประโยชน์ต่อทักษะความรู้และความชำนาญของพนักงานในแผนกต่างๆ เป็นต้น
- (3) พัฒนาศักยภาพภาวะผู้นำ ซึ่งเป็นการมุ่งพัฒนาพนักงานระดับหัวหน้าแผนกขึ้นไปให้มีภาวะผู้นำและมีการทำงานเป็นทีม เพื่อรองรับเป้าหมายของธุรกิจและการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ

## การควบคุมภายใน

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีและมีประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานบรรลุเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นให้มีระบบการควบคุมภายในที่ครอบคลุมในทุกกิจกรรมเพื่อให้มีความเพียงพอและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรและการดูแลรักษาทรัพย์สิน รวมทั้งมีระบบบัญชีและการรายงานทางการเงินที่มีความถูกต้องเชื่อถือได้ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายในซึ่งมีที่ปรึกษาด้านการตรวจสอบภายในให้คำแนะนำอย่างเป็นอิสระ ะในการประเมินประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานผลการประเมินการควบคุมภายในของบริษัทและพิจารณาให้คำปรึกษาเสนอแนะพัฒนาระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการบริษัทได้จัดประชุมในวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมประชุม และได้แสดงความต่อความเพียงพอและความเหมาะสมของการควบคุมภายในตามแบบประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ในระหว่างปี 2554 หน่วยตรวจสอบภายในมีการปฏิบัติงาน และสรุปผลการตรวจสอบนำเสนอคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งมีสาระสำคัญดังนี้

1. สภาพแวดล้อมการควบคุม บริษัทได้มีการกำหนดเป้าหมายธุรกิจบริษัทโดยนำเสนอแผนธุรกิจต่อที่ประชุมคณะกรรมการ มีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสมขึ้น โดยมีการแบ่งแยกหน้าที่ให้ชัดเจนขึ้นและรับบุคลากรในแต่ละด้านให้ครบถ้วน มีการจัดทำคู่มือปฏิบัติเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและประเมินผล และได้มีการสื่อสารให้บุคลากรในองค์กรได้ทราบทั่วกัน มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทและกรรมการตรวจสอบเพื่อติดตามแผนงานอย่างสม่ำเสมอ
2. การประเมินความเสี่ยง บริษัทได้ตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและมีการจัดอบรมให้ความรู้ด้านการบริหารความเสี่ยงแก่บุคลากรระดับผู้บริหาร เพื่อนำไปเผยแพร่กับบุคลากรทุกระดับ หน่วยตรวจสอบภายในได้ร่วมกับผู้บริหารประเมินความเสี่ยงและจัดทำรายงานเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อสอบทานและเสนอแนะแนวทางในการลดความเสี่ยง
3. การควบคุมกิจกรรมดำเนินงานตามระบบงานต่างๆ หน่วยตรวจสอบภายในได้ตรวจสอบและประเมินระบบการควบคุมภายในแต่ละระบบ พร้อมทั้งให้คำแนะนำปรับปรุงเพื่อการปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพและรายงานทางการเงินมีความถูกต้องและเชื่อถือได้ ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติแผนการตรวจสอบประจำปี และติดตามรายงานการตรวจสอบพร้อมให้คำแนะนำอย่างสม่ำเสมอ
4. สารสนเทศและการสื่อสาร ผู้บริหารได้มีการสื่อสารเป้าหมายและระบบงานแก่บุคลากรทุกระดับโดยการประชุมอย่างสม่ำเสมอ และมีการติดตามรายงานทางการเงินอย่างใกล้ชิดเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจ ในปี 2554 คณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้พัฒนาระบบประมวลผลทางการบัญชีเพื่อให้สามารถจัดทำรายงานที่เหมาะสมและรวดเร็วมากขึ้น
5. การติดตามงาน บริษัทได้มีการติดตามผลการปฏิบัติงานตามแผน โดยมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบทุก 2 เดือน เพื่อติดตามแผนงานซึ่งอาจมีการทบทวนแก้ไข

โดยรวมแล้ว ผลการประเมินของคณะกรรมการตรวจสอบตามรายงานผลการตรวจสอบของหน่วยตรวจสอบภายในและผลการประเมินการควบคุมภายในของผู้สอบบัญชี มีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ



และทุกหน่วย งานมีการปฏิบัติตามขั้นตอนและหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ไม่พบข้อบกพร่องที่เกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ

## รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ประกอบด้วย

1. นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. รศ.ดร.วราภรณ์ สามโกเศศ กรรมการตรวจสอบ
3. ศ.ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์ กรรมการตรวจสอบ

โดยกรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเรื่องคุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2552

ทั้งนี้ ในปี 2554 คณะกรรมการตรวจสอบได้จัดให้มีการประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ และใช้ความรู้ ความสามารถตามขอบเขต หน้าที่ และความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายอย่างเป็นอิสระ ร่วมกับฝ่ายบริหาร ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้สอบบัญชี เพื่อประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานความถูกต้องของงบการเงินรายไตรมาส และประจำปี 2554 ของบริษัทและบริษัทย่อย ความเพียงพอของการเปิดเผยข้อมูล เพื่อให้มั่นใจว่าระบบบัญชีและรายงานทางการเงินจัดทำขึ้นตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ ครบถ้วน และเชื่อถือได้
  2. สอบทานระบบควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในเพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทมีระบบควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ
  3. สอบทานการปฏิบัติของบริษัทให้เป็นไปตามแนวทางที่กำหนดไว้ของกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ , ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทที่ได้กำหนดไว้
  4. สอบทานความเพียงพอและประสิทธิผลของระบบการบริหารความเสี่ยง
  5. กำกับดูแลให้บริษัทดำเนินการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใส รวมถึงการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
  6. พิจารณาเสนอแต่งตั้ง และเสนอคำตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัท เพื่อนำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- จากการตรวจสอบระบบควบคุมภายใน คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในโดยรวมอยู่ในเกณฑ์ที่ดี มีการรายงานข้อมูลทางการเงินเป็นไปตามหลักการบัญชีที่รับรอง ทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอ การบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอเหมาะสม มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี โปร่งใสและเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการปรับปรุงระบบการปฏิบัติงานให้มีคุณภาพที่ดีขึ้น อย่างต่อเนื่อง

( นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม )  
ประธานกรรมการตรวจสอบ

## รายการระหว่างกัน

### 1. รายการระหว่างกันของกลุ่มบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บุคคล/นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
บริษัท สมาพันธ์เทรดดิ้ง จำกัด	ผู้ถือหุ้นและกรรมการร่วมกันคือ นายชินการสมะลาภา (ถือหุ้น 15%)	ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	2,469,608	8,604,600	801,430	6,808,517	บริษัทเป็นผู้: - จำหน่ายสินค้าในตราสินค้าของบริษัทให้แก่ บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง และ บจ. เอสพีไอโอแอกทีฟ - ผลิตและรับบรรจุสินค้าโดยใช้บรรจุภัณฑ์และตราสินค้าของ บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง และ บจ. ไบโอนูทริชั่น รีเสิร์ช ได้แก่ Zepharan และ Jada บริษัทจำหน่ายสินค้าในราคาที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นราคาทุนบวกอัตรากำไรขั้นต้น (Cost Plus) โดยพิจารณาตามความเหมาะสมของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย ราคาขายสินค้าให้บริษัทที่เกี่ยวข้องของนายชินการ สมะลาภา ไม่สามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่บริษัทขายให้ลูกค้ารายอื่นๆ เนื่องจากเป็นราคาขายที่ไม่รวมบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแตกต่างจากการขายสินค้าให้ลูกค้ารายอื่นๆ โดยบริษัทที่เกี่ยวข้องเครือข่ายของนายชินการ สมะลาภา นำสินค้าไปจำหน่ายผ่านทางร้านขายยา รวมทั้งส่งออกไปยังประเทศเวียดนาม โดยบริหารการขนส่งด้วยตนเอง ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยการทำการดังกล่าวดำเนินมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ที่บริษัทยังมิได้จัดตั้ง ASL เพื่อเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทโดยเฉพาะ อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทมีนโยบายการจำหน่าย	การทำรายการดังกล่าว เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับบริษัท โดยการขายสินค้าตามเงื่อนไขทางการค้าปกติในราคาที่แตกต่างกัน มีความสมเหตุสมผลเนื่องจากบริษัทไม่ต้องรับภาระในการจัดส่งสินค้าและบริหารช่องทางการจำหน่ายด้วยตนเอง นอกจากนี้ผู้บริหารมีนโยบายลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตอย่างเหมาะสม
		รายได้อื่น	27,450	-	-	-		
		เจ้าหนี้อื่น (เจ้าหนี้เงินทรองจ่าย)	-	-	-	21,580		
บริษัท เอสพีไอโอแอกทีฟ จำกัด		ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	562,500	-	-	-		
บริษัท ไบโอนูทริชั่น รีเสิร์ช จำกัด		ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	474,000	158,000	169,060	-		

บุคคล/นิติบุคคลที่ อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
							<p>สินค้าด้วยตนเอง (ยกเว้นในส่วนของประเทศเวียดนาม (ผลิตภัณฑ์ Jada) ซึ่งมีข้อตกลงกับบริษัทในเครือนายชินการอยู่ก่อน) โดยให้บริษัทในเครือนายชินการเป็นผู้กระจายสินค้า (Distributor) ตามข้อตกลงความเข้าใจร่วมกันในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554 (รายละเอียดในข้อ 11.4 แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท) โดยค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้าจะเป็นค่าธรรมเนียมที่อยู่ในระดับเดียวกันกับอุตสาหกรรม</p> <p>นโยบายดังกล่าวจะทำให้สัดส่วนการขายผ่านบริษัทที่เกี่ยวข้องในเครือของนายชินการ สมะลาภา ลดลงรวมทั้งขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์จากการแข่งขัน</p> <p>ทั้งนี้ รายได้อื่นที่ได้รับจาก บจ.สมาพันธ์เทรดดิ้ง คือ รายได้จากการขายบรรจุภัณฑ์ที่ยังไม่ได้พิมพ์ฉลาก และการรับจ้างบรรจุหลอดใหม่ (repackaging) สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้จำหน่ายไปแล้ว ซึ่งเป็นรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว</p> <p>สำหรับเจ้านี่อื่น (เจ้านี่เงินทดรองจ่าย) เป็นรายการทดรองจ่ายชื่อ iPad Wi-Fi 32 GB สำหรับการนำเสนอให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เมื่อนำสินค้าไปเสนอขายแก่ร้านยา</p>	

บุคคล/นิติบุคคลที่ อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
ห้างหุ้นส่วนจำกัด เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เฮิร์บส์	ผู้ถือหุ้นร่วมกัน คือ น.ส.ณัฐชภัทร์ ตันติวิวัฒน์ (ถือหุ้น 0.10%)	ซื้อสินค้า / เจ้าหน้าที่ การค้า	6,116,700	5,079,100	97,370	43,870	ASL ซื้อสินค้าจาก หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก และ จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวโดยใช้ช่องทางการจัด จำหน่ายของ ASL ตามปกติ โดยกำไรขั้นต้นในการจัด จำหน่าย ใกล้เคียงกับสินค้าอื่นๆ ที่ ASL จำหน่าย	เป็นรายการค้าปกติ และมีความ สมเหตุสมผล เนื่องจากเป็นการ เพิ่มสินค้าและรายได้ให้กับบริษัท
		รายได้อื่น / ลูกหนี้การค้า	45,450	53,331	15,742	9,838	หจก. เค แอนด์ เอ็น ออร์แกนิก เฮิร์บส์ ซื้อบรรจุภัณฑ์ ของบริษัท เพื่อบรรจุสินค้าที่ขายให้กับ ASL	
บริษัท อรุณพิทยา จำกัด	ผู้ถือหุ้นและ กรรมการร่วมกัน คือ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี วิริยะจิตรา (ถือหุ้นรวมกัน 56.13%)	ค่าเช่า	360,000	390,000	-	-	เป็นค่าเช่าพื้นที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของ ASL ที่จังหวัด เชียงใหม่ จัดทำสัญญาเช่าเป็นระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2551 ถึง 30 มิถุนายน 2554 ค่าเช่า 30,000 บาทต่อเดือน ปัจจุบันต่อสัญญาเช่าอีก 3 ปี สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2557 โดยปรับอัตราค่าเช่าเป็น 35,000 บาท ต่อเดือน ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าที่ปรับใหม่เป็นไปตามราคาตลาด ใกล้เคียงกับราคาเช่าอาคารพาณิชย์อื่นในพื้นที่ใกล้เคียง กัน	การทำรายการมีความ สมเหตุสมผล และราคาเช่า เป็นไปตามเงื่อนไขตลาด
		ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	-	99,060	-	32,999	บจ.อรุณพิทยาซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปให้ผู้มี ปัญหาสุขภาพทดลองใช้ โดยจะมีการรายงานผลการ ทดสอบให้ APCO ทราบ ราคาขายผลิตภัณฑ์เป็นราคาเดียวกันกับที่ APCO จำหน่ายให้แก่บริษัทในเครือเนื่องจากการทดสอบ ดังกล่าวถือเป็นการส่งเสริมการตลาดให้แก่บริษัทอีก ช่องทางหนึ่ง	
คณะบุคคล นางอรุณี วิริยะจิตรา และนางวิภา	กรรมการและผู้ถือ หุ้นของบริษัท (ถือหุ้นรวมกัน)	ค่าเช่า	120,000	138,000	-	-	เป็นค่าเช่าพื้นที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของ ASL ที่จังหวัดสุ ราษฎร์ธานีจัดทำสัญญาเช่าเป็นระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2551 ถึง 30 มิถุนายน 2554 ค่าเช่า 10,000	การทำรายการมีความ สมเหตุสมผล และราคาเช่า เป็นไปตามเงื่อนไขตลาด

บุคคล/นิติบุคคลที่ อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
วิทยาเวโรจน์	7.67%)						บาทต่อเดือน ปัจจุบันต่อสัญญาเช่าอีก 3 ปี สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2557 โดยปรับอัตราค่าเช่าเป็น 13,000 บาท ต่อเดือน ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าที่ปรับใหม่เป็นไปตามราคาตลาดใกล้เคียงกับราคาเช่าอาคารพาณิชย์อื่นในพื้นที่ใกล้เคียงกัน	
ห้างหุ้นส่วนสามัญ กรีนส์ทูโกลด์	ผู้ถือหุ้นและ กรรมการร่วมกัน คือ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา (ถือหุ้น 48.66%)	ค่าลิขสิทธิ์ใน การวิจัยและ พัฒนา ผลิตภัณฑ์	5,664,582	2,795,153	5,664,582	-	บริษัทชำระค่าลิขสิทธิ์ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์จากมังคุดและส้มแขกที่พัฒนาขึ้นโดยนายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายตามอัตราที่ตกลงกัน โดยปกติแล้วจะชำระปีละครั้ง เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2554 ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 6/2554 ได้มติอนุมัติให้ปรับปรุงสัญญาใหม่ โดยการคำนวณค่าลิขสิทธิ์ดังกล่าวจะไม่รวมมูลค่าสินค้าคงเหลือที่ยังจำหน่ายไม่ได้ของ ASL และจะชำระแก่บริษัท อรุณพิทยา จำกัด เนื่องจาก หสม.กรีนส์ทูโกลด์ ได้จดทะเบียนเลิกหสม.แล้ว ให้มีผลบังคับใช้สำหรับค่าลิขสิทธิ์ของปี 2554 เป็นต้นไป โดยเมื่อคำนวณค่าลิขสิทธิ์ดังกล่าวตามเงื่อนไขของสัญญาฉบับใหม่แล้ว จะส่งผลให้ค่าลิขสิทธิ์ที่บริษัทต้องชำระลดลงประมาณ 0.4 ล้านบาท (คำนวณจากมูลค่าลิขสิทธิ์สำหรับของสินค้าคงเหลือปลายงวดโดยเฉลี่ยของ ASL ณ สิ้นปี 2553 และ ณ สิ้นงวด 6 เดือนปี 2554 ซึ่งจะไม่นวมในการคำนวณค่าลิขสิทธิ์ตามสัญญาฉบับใหม่) ซึ่งจะส่งผลให้กำไรสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ไม่รวมอยู่ในการคำนวณค่าลิขสิทธิ์	การทำรายการดังกล่าวมีความสมเหตุสมผล โดยเป็นการชำระค่าตอบแทนแก่นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งเป็นผู้วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตและจำหน่ายในปัจจุบัน
บริษัท อรุณพิทยา จำกัด	ผู้ถือหุ้นและ กรรมการร่วมกัน คือ นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา และ นางอรุณี วิริยะจิตรา (ถือหุ้นรวมกัน 56.13%)	ค่าลิขสิทธิ์ใน การวิจัยและ พัฒนา ผลิตภัณฑ์	-	2,569,850	-	5,365,003		

บุคคล/นิติบุคคลที่ อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
							ได้แก่ Bryte & Spryte, Ginkgo Biloba และผลิตภัณฑ์ บางตัวในกลุ่มของ 7 Miracles และ Jada	
น.ส.วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม น.ส.เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้นรวมกัน 0.15%)	ค่าที่ปรึกษา ด้านวิจัย ผลิตภัณฑ์	200,000	240,000	-	-	บริษัทว่าจ้างบุคคลดังกล่าวเป็นที่ปรึกษาในการทำการ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยชำระค่าที่ปรึกษาเป็น รายเดือน เดือนละ 10,000 บาทต่อคน เริ่มตั้งแต่เดือน มีนาคม 2553 เป็นต้นไปจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา โดย อัตราดังกล่าวเป็นอัตราเดียวกันกับที่บริษัททำสัญญากับ นักวิจัยรายอื่นๆ ทั้งนี้ รศ.ดร. วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม อาจารย์ประจำ ภาควิชาเคมี และ ภญ.รศ.ดร.เสาวลักษณ์ พงษ์ไพจิตร อาจารย์ประจำภาควิชาจุลชีววิทยา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ปัจจุบันกำลังอยู่ใน ระหว่างการวิจัยผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผลมังคุด ซึ่ง เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อ ประโยชน์ของบริษัท โดยบุคคล ดังกล่าวเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญ ในสาขาวิชาที่เป็นประโยชน์ต่อ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท
น.ส.อำไพ บันทอง	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้นรวมกัน 0.05%)	ค่าที่ปรึกษา ด้านวิจัย ผลิตภัณฑ์	-	150,000	-	-	บริษัทว่าจ้างบุคคลดังกล่าวเป็นที่ปรึกษาในการทำการ วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยชำระค่าที่ปรึกษาเป็น รายเดือน เดือนละ 30,000 บาทต่อคน เริ่มตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน 2552 เป็นต้นไปจนกว่าจะบอกเลิกสัญญา โดยอัตราดังกล่าวเป็นอัตราเดียวกันกับที่บริษัททำ สัญญากับนักวิจัยรายอื่นๆ ทั้งนี้ ภญ.รศ.ดร.อำไพ บันทอง อาจารย์ประจำภาควิชา เภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปัจจุบันกำลังอยู่ใน ระหว่างการวิจัยผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผลมังคุด ซึ่ง เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท	การทำรายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อ ประโยชน์ของบริษัท โดยบุคคล ดังกล่าวเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญ ในสาขาวิชาที่เป็นประโยชน์ต่อ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บุคคล/นิติบุคคลที่ อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
น.ส.วิลาวัลย์ มหาบุษราคัม	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้น 0.08%)	ค่าตอบแทน การเป็น วิทยากร	10,000	-	-	-	เป็นค่าตอบแทนการเป็นวิทยากรในงานสัมมนาที่จัดโดย บริษัท โดยเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกันกับที่บริษัทว่าจ้าง วิทยากรท่านอื่นๆ	การทำรายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผลและเป็นไปเพื่อ ประโยชน์ของบริษัท
น.ส.ณัฐชภัทร์ ตันติวิวัฒน์	ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ถือหุ้น 0.10%)	ค่าตอบแทน ประสานงาน	470,000	570,000	-	-	บริษัททำสัญญาว่าจ้าง น.ส.ณัฐชภัทร์ ตันติวิวัฒน์ จำนวน 2 สัญญาคือ 1. ว่าจ้างเพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงาน ราชการ เช่น การขึ้นทำเบียนอ.ย. ฯลฯ ติดต่อ ประสานงานการจัดหาวัตถุดิบมั่งคุดในภูมิภาคต่างๆ และอื่นๆ ตามที่บริษัทต้องการ ชำระค่าตอบแทน เป็นรายเดือน เดือนละ 35,000 บาท จนกว่าจะบอก เลิกสัญญา 2. ว่าจ้างเพื่อการให้คำปรึกษาในการวางแผนการขาย การวิจัยตลาด การส่งเสริมการขายและการเปิดตัว ผลิตภัณฑ์ใหม่รวมทั้งให้คำปรึกษาด้านการจัดการ การเงินและบัญชี โดยมีกำหนดเวลา 12 เดือน ตั้งแต่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2553 อัตราค่าตอบแทน รวม 50,000 บาท (สัญญาทำเพียงปีเดียวและมีได้มี การต่ออายุ) น.ส.ณัฐชภัทร์ ตันติวิวัฒน์ เคยเป็นผู้จัดการสำนักงาน และตัวแทนขายของ ASL ในอดีต ภายหลังจากออกเพื่อ ทำธุรกิจส่วนตัวและผู้บริหารเห็นสมควรว่าจ้างในฐานะ ผู้รับจ้างอิสระ การว่าจ้างดังกล่าวเป็นไปเพื่อประโยชน์ ของบริษัท ค่าตอบแทนกำหนดโดยผู้บริหาร โดยเป็น อัตราที่เหมาะสมกับปริมาณงานและประสบการณ์ของ ผู้รับจ้าง	การทำรายการดังกล่าวมีความ สมเหตุสมผลและลดภาระในการ ดำเนินงานของบริษัท โดยอัตรา ค่าตอบแทนเป็นอัตราที่เหมาะสม กับปริมาณงาน ประสบการณ์ ของผู้รับจ้างและประโยชน์ที่ บริษัทได้รับ



บุคคล/นิติบุคคลที่ อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์	ลักษณะ รายการ	มูลค่ารายการ (บาท)		ยอดคงเหลือ (บาท)		ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็นคณะกรรมการ ตรวจสอบ
			ปี 2553	ปี 2554	สิ้นปี 2553	31 ธ.ค.2554		
กรรมการและผู้ถือหุ้น ของบริษัท	กรรมการและผู้ถือหุ้น ของบริษัท	ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	112,720	68,908	24,171	-	เป็นการซื้อสินค้าที่บริษัทผลิตและจำหน่ายสำหรับการ ใช้ส่วนตัว (กรณีมีลูกหนี้ค้าง บริษัทจะหักจากเงินปัน ผลที่จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นที่เป็นลูกหนี้ของบริษัท)	คณะกรรมการตรวจสอบเสนอให้ การซื้อสินค้าของคณะกรรมการ และผู้ถือหุ้นเพื่อการใช้ส่วนตัว ดังกล่าวควรจ่ายชำระเป็นเงินสด ซึ่งข้อเสนอของกรรมการ ตรวจสอบได้รับความเห็นชอบ จากกรรมการบริษัทในการ ประชุมครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554
นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา	กรรมการและผู้ถือหุ้น ของบริษัท (ถือหุ้น 71.26%)	ค้าประกัน สัญญาเช่า ซื้อ	วงเงินรวม 3,839,844	วงเงินรวม 3,839,844	ยอดคงเหลือ 3,359,863	ยอดคงเหลือ 2,399,902	นายพิเชษฐ วิริยะจิตรา ทำการค้าประกันเช่าซื้อรถยนต์ ในนามส่วนตัวให้กับ ASL โดยมีได้รับค่าตอบแทนแต่ อย่างไร	รายการค้าประกันดังกล่าวมี ความสมเหตุสมผลและทำให้ บริษัทได้ประโยชน์เนื่องจากผู้ค้า ประกันมิได้คิดค่าตอบแทนใน การค้าประกัน
APCO – USA. LLC (เลิกกิจการแล้ว)	บริษัทที่เกี่ยวข้อง กับกรรมการ	ขายสินค้า / ลูกหนี้การค้า	-	-	144,000 (ค้างมาจากปี 2552)	-	APCO – USA. LLC ซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อจำหน่ายใน สหรัฐอเมริกา ปัจจุบันเลิกดำเนินธุรกิจและชำระหนี้คง ค้างเรียบร้อยแล้ว	เป็นรายการค้าปกติที่เกิดขึ้นใน อดีตและจะไม่เกิดขึ้นอีกใน อนาคต

## 2. มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการทำรายการระหว่างกันด้วยความโปร่งใส โดยคำนึงถึงความเป็นธรรมและเป็นผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและบริษัทย่อย ในการเข้าทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จะต้องมีการนำเสนอเรื่องดังกล่าวให้กับคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำการพิจารณาและอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ และเพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ลงทุนรวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท โดยรายการระหว่างกันดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตามระเบียบ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของคณะกรรมการ กลต . ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ที่เกี่ยวข้องซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิ์เข้ามามีส่วนร่วมในการอนุมัติรายการดังกล่าวได้

สำหรับรายการระหว่างกันที่เป็นกรณีการค้าปกติ เช่น การซื้อสินค้า การจำหน่ายสินค้า เป็นต้น บริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าเป็นการค้าปกติและเป็นราคาตลาดซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก โดยให้คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นต่อรายการดังกล่าว และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท ทุกไตรมาส โดยความสมเหตุสมผลของรายการจะพิจารณาจากราคาตลาด รวมถึงเงื่อนไขและความจำเป็นที่กระทบต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ระยะเวลาการจัดส่ง คุณสมบัติเฉพาะของสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ

## 3. แนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

ในการทำรายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไปโดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขตลาดที่เหมาะสม ทั้งนี้บริษัท และ/หรือ กลุ่มบริษัทจะให้คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ กรรมการอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับราคาอัตราค่าตอบแทน รวมทั้งความจำเป็นและความเหมาะสมของรายการนั้นด้วย หากมีรายการใดที่เกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทจะปฏิบัติตาม เป็นไปตามกฎ ประกาศ และ /หรือข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทอาจให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี ทั้งนี้บริษัทจะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ได้รับการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชี รวมทั้งในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีของบริษัท

## 4. แนวทางการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์กรณีผู้ถือหุ้นใหญ่บางรายทำธุรกิจบางส่วนที่มีลักษณะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับบริษัท

นายชินการ สมะลาภา ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทและ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 30 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 15 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัทประกอบธุรกิจที่ อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท (รวมเรียกว่า “บริษัทในเครือนายชินการ”) ดังนี้

บริษัท	ธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	นายชินการ สมะลาภา		
			ถือหุ้น (หุ้น)*	ร้อยละ**	การดำรงตำแหน่ง
บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยา อุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชภัณฑ์	5 ล้านบาท	7,000	14.00	กรรมการ
บจ. ไบโอบิวทริชั่น รีเสิร์ช	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	5 ล้านบาท	7,000	14.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เอสพี ไบโอแอดทีฟ	จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	4 ล้านบาท	5,600	14.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์	นำเข้าและจำหน่ายส่ง-ปลีกยาและอุปกรณ์ทางการแพทย์และผลิตเครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	5,250	10.50	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

บริษัท	ธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	นายชินการ สมะลาภา		
			ถือหุ้น (หุ้น)*	ร้อยละ**	การดำรงตำแหน่ง
บจ. โนวาเมดิค	ผลิตยา ยารักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางและอาหารเสริม	10 ล้านบาท	2,200	11.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. ไปโอพลัส จีเอ็มพี	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	5 ล้านบาท	7,000	14.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. สมาพันธ์ อินเตอร์ เนชั่นแนล	นำเข้า จำหน่ายยาเวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์	5 ล้านบาท	5,000	10.00	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม
บจ. เฮลธ์ ซัพพลายเมนท์	จำหน่ายยาเวชภัณฑ์เครื่องมือแพทย์	1 ล้านบาท	1,250	12.50	กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

หมายเหตุ: \*มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

\*\* ร้อยละของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ที่มา: www.bol.co.th และนายชินการ สมะลาภา

บริษัทในเครือนายชินการ ได้เริ่มทำธุรกิจกับกลุ่มบริษัทมาตั้งแต่ปี 2538 นับแต่ GG ได้มีการก่อตั้งขึ้นเพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยในขณะนั้น บริษัทในเครือนายชินการ ซื้อผลิตภัณฑ์จาก GG เพื่อจำหน่ายในช่องทางร้าน Modern Trade ในขณะที่บริษัทที่ประกอบธุรกิจขายตรงหลายบริษัทรับไปจำหน่ายในช่องทางขายตรง ต่อมาในปี 2542 เมื่อ ASL ได้ถูกก่อตั้งขึ้นเพื่อเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่องทางขายตรง บริษัทได้เชิญ นายชินการ สมะลาภา เข้าร่วมเป็นผู้ถือหุ้นใน ASL พร้อมทั้งดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารเพื่อที่จะช่วยกำหนดแนวทางการจำหน่ายสินค้ามิให้เกิดการทับซ้อนกับสินค้าที่บริษัทในเครือ นายชินการรับจาก GG ไปจำหน่ายอยู่ก่อน ซึ่งต่อมาเมื่อกลุ่มบริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างในปี 2548 นายชินการ จึงเข้าเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นของ APCO โดยอัตโนมัติ เป็นจำนวน 4.59 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 4.93 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 93 ล้านบาท รวมทั้งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทและกรรมการบริหาร

ก่อนที่ APCO จะนำบริษัทเข้าจดทะเบียน บริษัทมีเป้าหมายที่จะนำผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการวิจัยและพัฒนาเข้าไปจำหน่ายในช่องทางอื่นนอกเหนือจากช่องทางขายตรงของ ASL กรรมการบริหารจึงมีความเห็นร่วมกันว่าจะขอให้ นายชินการ ใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เพื่อช่วยบริษัทดำเนินงานในส่วนนี้ โดยที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2554 มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบเฉพาะเจาะจงให้แก่ นายชินการ สมะลาภา เป็นจำนวน 25.41 ล้านหุ้น ซึ่งทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ นายชินการ หลังจากได้รับการจัดสรร เพิ่มขึ้นเป็น 30.00 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชน โดยตกลงความเข้าใจร่วมกันว่า บริษัทในเครือนายชินการ จะยกการจำหน่ายสินค้าที่ซื้อจากกลุ่มบริษัทเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ให้เป็นการจำหน่ายตรงจาก APCO เว้นแต่ในประเทศเวียดนามซึ่งมีข้อตกลงต่อเนื่องกับบริษัทในเครือนายชินการอยู่ก่อน นอกจากนี้ นายชินการ จะไม่ใช้ข้อมูลภายในที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทไปใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันผ่านบริษัทในเครือนายชินการ หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใดๆผ่านบริษัทในเครือนายชินการ อันจะเป็นการแข่งขันกับ APCO

ดังนั้น เพื่อให้เป็นแนวทางยึดถือปฏิบัติ บริษัท และ นายชินการ สมะลาภา จึงลงนามในข้อตกลงความเข้าใจ ร่วมกันในการประกอบการค้า ลงวันที่ 20 กรกฎาคม 2554 โดยมีข้อตกลงร่วมกันดังต่อไปนี้

- (1) ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทในเครือนายชินการซื้อจาก APCO ไปจำหน่ายยังประเทศเวียดนามก่อนการลงนามในข้อตกลงฉบับนี้ ยังคงสิทธิให้แก่ บริษัทในเครือนายชินการ ในการจัดจำหน่ายให้แก่ประเทศเวียดนามต่อไป เนื่องจากยังคงผูกพันตามข้อตกลงต่อเนื่องที่ได้ทำร่วมกันไว้ ทั้งนี้สงวนสิทธิ์ไว้ซึ่งการขายผลิตภัณฑ์ และขยายตลาดไปยังประเทศต่างๆ
- (2) นายชินการ สมะลาภาตกลงให้ความร่วมมือในการช่วยจัดจำหน่ายสินค้าที่ APCO ผลิตขึ้นจากผลการวิจัยและพัฒนา ในช่องทางที่ APCO มอบหมาย ซึ่งเป็นช่องทางที่ นายชินการ มีความเชี่ยวชาญ เช่น ร้านขายยา โรงพยาบาล ร้านค้า Modern trade ฯลฯ โดย APCO จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าโดยตรง

- (3) บริษัทในเครือนายชินการ จะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเดียวกันกับที่ APCO มอบหมายให้จำหน่าย และจะไม่ใช้ข้อมูลภายในของ APCO ไปใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเดียวกัน
- (4) นายชินการ สมะลาภาจะช่วยแสวงหาตลาดสำหรับการจำหน่ายสินค้าที่ APCO ผลิตขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาทั้งในและต่างประเทศ โดยเมื่อมีการซื้อขายเกิดขึ้น การจำหน่ายจะเป็นการจำหน่ายโดยตรงจาก APCO ไปยังผู้บริโภค

อนึ่ง ข้อ ตกลงดังกล่าว ให้มีผลบังคับใช้จนกว่า นายชินการ สมะลาภา พ้นสภาพจากการเป็นกรรมการของบริษัท และมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทน้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและจำหน่ายได้แล้วของบริษัท

ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติแล้ว บริษัทในเครือนายชินการจะทำหน้าที่เป็นผู้กระจาย สินค้า (Distributor) แต่เพียงอย่างเดียวผ่านทางช่องทางที่ นายชินการ มีความเชี่ยวชาญ เช่น ช่องทางร้านค้า Modern Trade ร้านขายยา โรงพยาบาล เป็นต้น และ APCO จะเป็นผู้ทำการตลาดและจำหน่ายสินค้าโดยตรง โดยที่ค่าธรรมเนียมในการกระจายสินค้านี้จะเป็นค่าธรรมเนียม เทียบเคียงกับอุตสาหกรรมที่อยู่ระดับเดียวกัน

## ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

### 1. งบการเงิน

#### 1.1 สรุปรายงานการสอบบัญชี

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552

ตรวจสอบโดยนายศุภโชค ชูติมากุลทวิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 8804 บริษัท สำนักงานสอบบัญชีประวิณ จำกัด ซึ่งได้แสดงความเห็นว่างบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญ ตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

หมายเหตุ: เนื่องจากงบการเงิน ปี 2552 ดังกล่าว ได้รับการตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีที่ไม่อยู่ ในรายชื่อผู้สอบบัญชีที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) ดังนั้น นักลงทุนควรพิจารณาข้อมูล และนำข้อมูลในงบการเงินของปีดังกล่าวไปใช้ด้วยความรอบคอบ และระมัดระวัง

สำหรับงบการเงินงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553

ตรวจสอบโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกซ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้ แสดงความเห็นว่างบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่ รับรองทั่วไป ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2553 ผู้บริหารของบริษัทได้ตรวจพบว่าสินค้าคงเหลือที่แสดงในงบดุลรวม ณ วันที่ 1 มกราคม 2553 และ 2552 แสดงไว้สูงไปเป็นจำนวน 4.3 ล้านบาท และจำนวน 2.5 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากไม่ได้ตัดกำไรในสินค้าคงเหลือระหว่าง บริษัทกับบริษัทย่อยในงบการเงินรวม ทำให้กำไรสุทธิใน งบการเงินรวมปี 2552 แสดงไว้สูงไปจำนวน 1.8 ล้านบาท นอกจากนี้ยังพบว่า ณ วันที่ 1 มกราคม 2553 และ 2552 บริษัทบันทึกมูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์สุทธิซึ่งสูงกว่าราคาทุนที่แลกเปลี่ยนกับบริษัทย่อยภายใต้ การควบคุมเดียวกันไว้ต่ำไปเป็นจำนวน 2.0 ล้านบาท แต่ทางบริษัทได้ ปรับปรุงแก้ไขงบการเงินดังกล่าว ให้เป็นไปตามหลักการบัญชีที่ รับรองทั่วไปแล้ว และทางผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบรายการปรับปรุงดังกล่าวแล้ว มีความเห็นว่ารายการปรับปรุงดังกล่าวเป็นรายการ ปรับปรุงที่เหมาะสมและปรับปรุงโดยถูกต้องแล้ว

สำหรับงบการเงินปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554

สอบทานโดยนายประดิษฐ์ รอดลอยทุกซ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด ซึ่งได้แสดง ความเห็นว่าไม่พบสิ่งที่เป็นเหตุให้เชื่อว่างบการเงินดังกล่าวไม่ถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ทั้งนี้ ทาง ผู้สอบบัญชีได้ใช้มาตรฐานการรายงานที่ออกและปรับปรุงใหม่โดยสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทและมี ผลบังคับใช้ตั้งแต่รอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2554 เพื่อจัดทำและนำเสนองบการเงินระหว่างกาลนี้ โดยมีการ เปลี่ยนแปลงนโยบายการ บัญชีเรื่องการนำเสนองบการเงิน เรื่องการบัญชีเกี่ยวกับที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และเรื่องการบัญชีเกี่ยวกับ ผลประโยชน์พนักงาน ซึ่งมีผลทำให้กำไรสะสมที่ยังไม่จัดสรร ณ วันที่ 1 มกราคม 2554 ลดลงเหลือ 60.46 ล้านบาท และกำไรสำหรับงวด ปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 ลดลง 0.52 ล้านบาท

1.2 ตารางสรุปงบการเงินรวม บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน)

งบดุล

สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2554

หน่วย: บาท

	ณ 31 ธ.ค. 2552		ณ 31 ธ.ค. 2553		ณ 31 ธ.ค. 2554	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	85,952,185	38.02	83,929,602	38.58	53,583,879	13.06
เงินลงทุนชั่วคราว					225,000,000	54.85
ลูกหนี้การค้า - บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,515,584	0.67	1,154,403	0.53	6,851,354	1.67
ลูกหนี้การค้า - บริษัทอื่น - สุทธิ	17,118,686	7.57	8,140,501	3.74	4,841,609	1.18
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	48,757,150	21.57	48,688,756	22.38	42,295,615	10.31
ลูกหนี้อื่น - บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	317,484	0.14	-	-	-	-
ลูกหนี้จากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	-	10,047,181	4.62	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2,139,369	0.95	1,859,994	0.86	2,366,239	0.58
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>155,800,458</b>	<b>68.93</b>	<b>153,820,437</b>	<b>70.71</b>	<b>334,938,696</b>	<b>81.65</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
เงินฝากประจำที่ติดภาระค้ำประกัน	2,689,435	1.19	2,890,382	1.33	2,894,024	0.71
เงินลงทุนในบริษัทย่อย - อยู่ระหว่างการชำระบัญชี	6,706,700	2.97	-	-	-	-
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	60,195,538	26.63	60,129,378	27.64	71,075,321	17.33
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	469,180	0.21	408,506	0.19	522,721	0.13
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	180,830	0.08	280,130	0.13	786,300	0.19
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>70,241,683</b>	<b>31.07</b>	<b>63,708,396</b>	<b>29.29</b>	<b>75,278,366</b>	<b>18.35</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>226,042,141</b>	<b>100.00</b>	<b>217,528,833</b>	<b>100.00</b>	<b>410,217,062</b>	<b>100</b>
<b>หนี้สิน</b>						
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>						
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	97,370	0.04	43,870	0.01
เจ้าหนี้การค้า - บริษัทอื่น	2,468,506	1.09	2,019,620	0.93	1,593,587	0.39
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	150,057	0.07	889,943	0.41	857,808	0.21
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	8,000,000	3.54	-	-	-	-
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	7,396,075	3.27	5,664,582	2.60	5,386,583	1.31
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	18,661,535	8.26	7,653,187	3.52	9,632,875	2.35
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	10,034,638	4.44	7,305,643	3.36	11,159,881	2.72
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	5,891,917	2.61	5,772,268	2.65	3,939,075	0.96
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>52,602,728</b>	<b>23.27</b>	<b>29,402,613</b>	<b>13.52</b>	<b>32,613,679</b>	<b>7.95</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>						
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน - สุทธิ	153,211	0.07	2,198,930	1.01	1,353,022	0.33
ภาระผูกพันของผลประโยชน์พนักงาน	-	-	-	-	4,636,802	1.13
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>153,211</b>	<b>0.07</b>	<b>2,198,930</b>	<b>1.01</b>	<b>5,989,824</b>	<b>1.46</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>52,755,939</b>	<b>23.34</b>	<b>31,601,543</b>	<b>14.53</b>	<b>38,603,503</b>	<b>9.41</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
ทุนจดทะเบียน	116,250,000	51.43	116,250,000	53.44	200,000,000	48.75
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	93,000,000	41.14	93,000,000	42.75	200,000,000	48.75
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น					82,862,640	20.20
กำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทย่อย ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทแลกหุ้นของบริษัทย่อยในราคาที่สูงกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย ณ วันแลกหุ้น	22,666,575	10.03	22,666,575	10.42	22,666,575	5.53
กำไรสะสม - จัดสรร	2,425,500	1.07	5,678,000	2.61	8,600,000	1.73
กำไรสะสม - ยังไม่ได้จัดสรร	55,193,908	24.42	64,582,511	29.69	57,484,154	14.38
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	219	0.00	204	0.00	258	0.00
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>173,286,202</b>	<b>76.66</b>	<b>185,927,290</b>	<b>85.47</b>	<b>371,613,369</b>	<b>90.59</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>226,042,141</b>	<b>100.00</b>	<b>217,528,833</b>	<b>100.00</b>	<b>410,217,062</b>	<b>100</b>

**งบกำไรขาดทุน**  
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2554

หน่วย: บาท

งบกำไรขาดทุน	2552		2553		2554	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>รายได้รวม</b>	292,548,653	100.00	257,964,388	100.00	295,094,795	100.00
<b>รายได้หลัก</b>	290,659,166	99.35	255,693,422	99.12	290,747,029	98.53
<b>ต้นทุนขาย</b>	58,768,899	20.09	48,826,136	18.93	53,256,024	18.32
<b>กำไรขั้นต้น*</b>	231,890,267	79.78	206,867,286	80.90	237,491,005	81.68
กำไรจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	-	3,340,481	1.29	-	-
รายได้อื่น	1,889,487	0.65	2,270,966	0.88	4,347,766	1.47
ค่าใช้จ่ายในการขาย	115,688,690	39.55	111,707,416	43.30	130,564,192	44.24
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	28,827,241	9.85	28,199,669	10.93	31,134,799	10.55
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	9,973,610	3.41	7,874,800	3.05	8,802,334	2.98
ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วม	-	-	-	-	-	-
<b>กำไรจากการดำเนินงาน</b>	79,290,213	27.10	64,696,848	25.08	71,337,446	24.17
ต้นทุนทางการเงิน	24,592	0.01	139,228	0.05	221,774	0.08
<b>กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล</b>	79,265,621	27.09	64,557,620	25.03	71,115,672	24.10
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	24,854,349	8.50	20,296,457	7.87	20,955,809	7.10
<b>กำไรสุทธิ</b>	54,411,272	18.60	44,261,163	17.16	50,159,863	17.00
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.59		0.48		0.40	

หมายเหตุ: \* อัตราร้อยละของกำไรขั้นต้น คำนวณจากมูลค่ากำไรขั้นต้น หาดด้วยรายได้หลักจากการขายผลิตภัณฑ์ (ไม่รวมรายได้อื่นๆ) ซึ่งสอดคล้องกับอัตรากำไรขั้นต้นที่เปิดเผยในอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

**งบกระแสเงินสด**  
**สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2554**

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม		
	2552	2553	2554
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>			
กำไร(ขาดทุน)สุทธิก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล	79,265,621	64,557,620	71,115,672
รายการปรับกระทบยอดกำไรสุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน:			
หนี้สงสัยจะสูญ	175,430	75,184	-
ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ(กลับรายการ)	217,638	1,487,683	1,361,751
กำไรจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อย	-	(3,340,481)	-
ขาดทุน(กำไร)จากการขายอุปกรณ์	(37,871)	(744,176)	(383,242)
ค่าเสื่อมราคา	7,009,149	6,899,807	6,339,455
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	164,149	86,674	95,658
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	24,592	139,228	221,774
ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วม	-	-	-
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	-	-	520,670
กำไร(ขาดทุน)จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	86,818,708	69,161,539	79,271,738
<b>สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง</b>			
ลูกหนี้การค้า - บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	939,818	361,181	(5,696,951)
ลูกหนี้การค้า - บริษัทอื่น	(6,542,665)	8,903,001	3,298,892
สินค้าคงเหลือ	(9,970,037)	(1,419,289)	5,031,390
ลูกหนี้อื่น - บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	521,608	317,484	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(400,823)	279,375	(318,204)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(7,810)	(99,300)	-
<b>สินทรัพย์จากการดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง</b>	(15,459,909)	8,342,452	(506,170)
<b>หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)</b>			
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	97,370	(53,500)
เจ้าหนี้การค้า - บริษัทอื่น	1,599,337	(448,886)	(426,033)
เจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	3,939,348	(1,731,493)	(277,999)
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	6,653,333	(2,728,995)	3,854,170
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(1,585,283)	(119,649)	(1,833,193)
<b>หนี้สินจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)</b>	10,606,735	(4,931,653)	0
<b>เงินสดรับ(จ่าย)จากการดำเนินงาน</b>	81,965,534	72,572,338	82,344,140
จ่ายดอกเบี้ย	(24,592)	(139,228)	(221,774)
จ่ายภาษีเงินได้	(12,776,349)	(31,304,805)	(19,164,162)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมดำเนินงาน</b>	69,164,593	41,128,305	62,958,204
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน</b>			
เงินลงทุนชั่วคราวเพิ่มขึ้น			(225,000,000)
เงินฝากประจำที่ติดภาระค่าประกันเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(59,354)	(200,947)	(3,642)
เงินสดรับจากการเลิกกิจการบริษัทย่อย			10,047,181
เงินสดจ่ายจากการลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-
เงินสดรับจากการขายอุปกรณ์	240,677	751,729	847,622
เงินสดจ่ายในการซื้ออาคารและอุปกรณ์	(7,374,396)	(3,917,437)	(17,749,778)
เงินสดจ่ายในการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	(26,000)	(209,873)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมการลงทุน</b>	(7,193,073)	(3,392,655)	(232,068,490)
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>			
เพิ่มขึ้น(ลดลง)ของหนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	(164,915)	(138,158)	(878,043)
เพิ่มขึ้น(ลดลง)ในส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ			197,000,000
เงินสดจ่ายสำหรับต้นทุนการจัดจำหน่ายหุ้น			(7,137,360)
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	-	(8,000,000)	-
เงินปันผลจ่ายแก่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	(28)	(75)	-
จ่ายเงินปันผล	(20,460,000)	(31,620,000)	(50,220,000)
เงินปันผลจ่ายแก่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย			(34)
<b>เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน</b>	(20,624,943)	(39,758,233)	138,764,563
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ</b>	41,346,577	(2,022,583)	(30,345,723)
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด</b>	44,605,608	85,952,185	83,929,602
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด</b>	85,952,185	83,929,602	53,583,879



**อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**  
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2554

อัตราส่วนทางการเงิน		2552	2553	2554
<b>อัตราส่วนสภาพคล่อง</b>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	(เท่า)	2.96	5.23	10.27
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	(เท่า)	1.99	3.17	8.97
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	(เท่า)	1.68	1.00	1.64
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	(เท่า)	18.36	18.59	27.71
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	(วัน)	20	20	13
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	(เท่า)	1.30		1.17
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	(วัน)	277	360	312*
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	(เท่า)	35.22	21.30	28.30
ระยะเวลาชำระหนี้	(วัน)	11	17	13
วงจรเงินสด	(วัน)	286	363	290
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</b>				
อัตรากำไรขั้นต้น	(%)	79.78	78.69	81.68
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	(%)	27.28	25.30	24.46
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	(%)	87.23	63.57	75.35
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	(%)	18.60	17.16	17.25
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	(%)	58.51	47.59	25.08 *
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</b>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	(%)	27.36	19.96	12.23
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	(%)	87.44	76.39	66.63
อัตรากรรมของสินทรัพย์	(เท่า)	1.47	1.16	0.93
<b>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน</b>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	(เท่า)	0.30	0.17	0.10
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน	(เท่า)	2.50	1.16	1.85
อัตราการจ่ายเงินปันผล	(%)	37.60	71.44	100
อัตรากำไรสุทธิต่อหุ้นปรับลดเต็มที่ **	(บาท)	0.27	0.22	0.25

หมายเหตุ: \* คำนวณเป็นปี

\*\* คำนวณที่ฐานทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

## 2. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

### 2.1 ภาพรวมการดำเนินงานที่ผ่านมา

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริม ความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เกิดจาก ผลงานวิจัยและพัฒนาของตนเอง จัดจำหน่ายในประเทศผ่านช่องทางทางการขายตรงเป็นช่องทางหลัก รวมทั้งจัดจำหน่ายไปยังประเทศ ต่างๆ เช่น ประเทศในกลุ่มตะวันออกกลาง และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นต้น ปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้เกิดการเติบโตของ รายได้ของ บริษัทได้แก่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของตลาด โดยบริษัทมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมจากผลงานวิจัย อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ในปี 2531 ทั้งนี้ ในปี 2551 ต่อเนื่องถึงปี 2552 บริษัทมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการยอมรับ เช่น ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเครื่องสำอางกระชับสัดส่วน TrimOne และเปิดตัวผลิตภัณฑ์ในกลุ่มเสริมอาหารเพื่อสุขภาพได่แก่น้ำมั่งคุดสกัดเข้มข้นและ ผลิตภัณฑ์จาก Operation “BIM” ที่มีคุณสมบัติสร้างสมดุลต่อภูมิคุ้มกัน ทำให้รายได้ของบริษัทเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ จาก 143.72 ล้านบาทในปี 2551 เป็น 292.55 ล้านบาทในปี 2552 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 105.33 โดยเฉพาะยอดขายในต่างประเทศซึ่ง เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 11.20 ของรายได้รวมในปี 2551 เป็นร้อยละ 14.08 ในปี 2552 อย่างไรก็ตามในปี 2553 รายได้ของบริษัทมีจำนวน 257.96 ล้านบาท ลดลงจากปี 2552 ร้อยละ 11.82 โดยมีสาเหตุหลักจากยอดขายน้ำมั่งคุดในต่างประเทศลดลงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น สำหรับในปี 2554 กลุ่มบริษัทมียอดขายรวม 295.09 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 14.72 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากการเติบโตของยอดขายกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2552 – 2554 เป็นจำนวน 54.41 ล้านบาท 44.26 ล้านบาท และ 50.16 ล้านบาท ตามลำดับ คิด เป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 18.60 ร้อยละ 17.16 และร้อยละ 17.00 ตามลำดับ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออัตรากำไรสุทธิของบริษัท คือช่องทางทางการจัดจำหน่าย การจัด จำหน่ายผ่านช่องทางทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย ค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่น โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางทางการขาย ตรงเพิ่มขึ้น ทำให้แนวโน้มอัตรากำไรสุทธิลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการขายช่องทางจำหน่ายผ่าน Modern Trade รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะทำให้อัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้นในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนื่องจากแนวโน้มอุตสาหกรรมที่ ดี และผู้บริหารคาดว่ากลุ่มลูกค้าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนั้นเมื่อเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์แล้วจะมีแนวโน้มในการซื้อต่อเนื่อง ซึ่ง คาดว่าจะช่วยเสริมให้ฐานรายได้มีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น ประกอบกับผลิตภัณฑ์จากงานวิจัย Operation “BIM” ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เปิดตัวในปี 2551 และยังคงมีศักยภาพในการต่อยอดพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้อีกมาก

### 2.2 วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

#### รายได้

รายได้รวมของ กลุ่มบริษัทในปี 2552 – 2554 มีจำนวนเท่ากับ 292.55 ล้านบาท 257.96 ล้านบาท และ 295.09 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้จากการขายของกลุ่มบริษัทมาจากการจำหน่ายหลักคือการขายตรง ซึ่งเพิ่มขึ้นตามลำดับเนื่องจากบริษัทมีการ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยมีสัดส่วนร้อยละ 66.99 ร้อยละ 75.27 และร้อยละ 82.90 ของรายได้จากการขายในปี 2552 – 2554 ตามลำดับ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการจำหน่ายในต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางกระชับสัดส่วนและน้ำมั่งคุด โดยในปี 2552 – 2554 กลุ่มบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใน ต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 14.08 ร้อยละ 8.17 และร้อยละ 3.15 ของรายได้จากการขาย ตามลำดับ

รายได้จากการขายของกลุ่มบริษัทมาจากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ส่วนหลัก คือ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความ งามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โครงสร้างรายได้จากการขายสำหรับปี 2552 – 2554 แยกตามผลิตภัณฑ์ สรุปได้ดังตาราง

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้จากการขาย	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม	122.88	42.28	100.29	39.22	95.74	33.00
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	167.78	57.72	155.40	60.78	195.00	67.07
<b>รวมรายได้จากการขาย</b>	<b>290.66</b>	<b>100.00</b>	<b>255.69</b>	<b>100.00</b>	<b>290.75</b>	<b>100.00</b>

รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทในปี 2552 – 2554 มีมูลค่าเท่ากับ 290.66 ล้านบาท 255.69 ล้านบาท และ 290.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 107.03 และร้อยละ (12.03) สำหรับปี 2552 และ 2553 ตามลำดับ โดยในปี 2551 ต่อเนื่องถึงปี 2552 บริษัทได้มีการออกผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมหลายตัว เช่น เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารกระชับสัดส่วน TrimOne รวมทั้งน้ำมั่งคุดสกัดเข้มข้นและผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” รวมทั้งเริ่มเน้นกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2552 ทำให้ยอดขายมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในปี 2552 ทั้งยอดขายในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในส่วนของผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร อย่างไรก็ตามในปี 2553 ยอดจำหน่ายน้ำมั่งคุดสกัดเข้มข้นในต่างประเทศลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากมีคู่แข่งชั้นส่งผลิตภัณฑ์ที่มีความคล้ายคลึงกันออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ประกอบกับการลดลงของยอดขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามโดยรวม จึงส่งผลให้ยอดขายรวมลดลง ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าสัดส่วนรายได้ที่มาจากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามลำดับ จากร้อยละ 57.72 ของรายได้จากการขายในปี 2552 เป็นร้อยละ 60.78 ในปี 2553 และร้อยละ 67.07 ในปี 2554 เนื่องจากในช่วงปี 2552 - 2553 บริษัทมุ่งเน้นการออกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่เป็นนวัตกรรม โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” ส่งผลให้สัดส่วนของยอดขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อรายได้รวมปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับปี 2554 รายได้จากการขายของบริษัทมีมูลค่าเท่ากับ 290.75 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต ร้อยละ 13.71 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลจากการเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นสำคัญ โดยบริษัทยังคงมีนโยบายมุ่งเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อไปซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มสภาวะอุตสาหกรรมและการเพิ่มขึ้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัยกลางคนถึงผู้สูงอายุ

รายได้จากการจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงาม ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และรายได้อื่นๆ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) รายได้จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงาม

รายได้จากการจำหน่าย เครื่องสำอางเสริมความงามในปี 2552 – 2554 มีจำนวนเท่ากับ 122.88 ล้านบาท 100.29 ล้านบาท และ 95.74 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 35.83 และร้อยละ (18.38) ในปี 2552 และ 2553 ตามลำดับ และปี 2554 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ (5.70) เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้ เครื่องสำอางเสริมความงาม	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วน	87.86	71.50	72.79	72.58	67.19	70.17
ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ	22.96	18.69	16.80	16.75	18.94	19.78
ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว	9.66	7.86	8.79	8.77	7.95	8.31
ผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม	2.39	1.95	1.91	1.91	1.66	1.73
<b>รวมรายได้จากการขาย เครื่องสำอางเสริมความงาม</b>	<b>122.88</b>	<b>100.00</b>	<b>100.29</b>	<b>100.00</b>	<b>95.74</b>	<b>100.00</b>

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วนมียอดขายสูงสุด คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย ประมาณร้อยละ 72 ของยอดขายเครื่องสำอางเสริมความงามโดยรวม รองลงมาได้แก่ผลิตภัณฑ์ต่อต้านริ้วรอยและจุดด่างดำ ผลิตภัณฑ์ถนอมและบำรุงผิว และผลิตภัณฑ์เสริมสร้างและบำรุงเส้นผม มีสัดส่วนการขายโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 18 ร้อยละ 8 และร้อยละ 2 ของยอดขายเครื่องสำอางเสริมความงามโดยรวมตามลำดับ ในช่วงปี 2552 ยอดขายผลิตภัณฑ์ในส่วนนี้เพิ่มขึ้นจากการกระตุ้นโดยจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงครึ่งปีหลัง ซึ่งยังคงมี

การจัดอย่างต่อเนื่องมาในปี 2553 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการนำเสนอสินค้าใหม่ในกลุ่มนี้ ส่งผลให้ยอดขายหน่วยลดลงในปี 2553 และ 2554

(2) รายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในปี 2552 – 2554 มีจำนวนเท่ากับ 167.78 ล้านบาท 155.40 ล้านบาท และ 195.00 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 236.02 และร้อยละ (7.38) ในปี 2552 และ 2553 ตามลำดับ และปี 2554 มีมูลค่าเท่ากับ 195.00 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 26.49 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ	65.61	39.10	72.49	46.65	120.96	62.03
ผลิตภัณฑ์ลดไขมันส่วนเกิน	37.41	22.30	34.13	21.96	37.39	19.18
เครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ	47.15	28.10	32.47	20.90	23.68	12.15
ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณ	17.61	10.50	16.31	10.50	12.97	6.65
<b>รวมรายได้จากการขาย ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร</b>	<b>167.78</b>	<b>100.00</b>	<b>155.40</b>	<b>100.00</b>	<b>195.00</b>	<b>100.00</b>

แนวโน้มที่เด่นชัดของรายได้จากผลิตภัณฑ์เสริมอาหารได้แก่การเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของสัดส่วนรายได้จากผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพ โดยในปี 2553 สัดส่วนรายได้ดังกล่าวอยู่ที่ร้อยละ 46.65 ของรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยรวม และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 62.03 ในปี 2554 ซึ่งเกิดขึ้นเนื่องจากการออกผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Operation “BIM” และได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นตามลำดับ สำหรับเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพหรือน้ำมั่งคุดสกัดเข้มข้น มีแนวโน้มที่ค่อนข้างกว้างตัว โดยบริษัทได้เปิดตัวน้ำมั่งคุดในช่วงปลายปี 2551 ต่อเนื่องถึงปี 2552 และได้รับความนิยมเป็นอย่างมากโดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศ โดยยอดขายหน่วยในต่างประเทศของน้ำมั่งคุด ในปี 2552 เป็น 32.42 ล้านบาท ส่วนในปี 2553 ยอดจำหน่ายน้ำมั่งคุดในต่างประเทศลดลงเหลือ 12.17 ล้านบาทเนื่องจากมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น ในขณะที่ยอดขายหน่วยในประเทศยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 14.73 ล้านบาทในปี 2552 เป็น 20.30 ล้านบาทในปี 2553 และ 23.68 ล้านบาทในปี 2554 ซึ่งจากโอกาสทางการตลาดในส่วนนี้ จึงทำให้บริษัทวางแผนการออกผลิตภัณฑ์น้ำมั่งคุดสกัดเข้มข้นบรรจุกระป๋อง เพื่อจำหน่ายผ่านช่องทางเครือข่ายร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ หรือ Modern Trade

สำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มลดไขมันส่วนเกินและกลุ่มบำรุงผิวพรรณ ตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมายอดขายหน่วยค่อนข้างอยู่ตัวโดยลดลงเพียงเล็กน้อย เนื่องจากไม่มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มนี้

(3) รายได้อื่นๆ

รายได้อื่นๆ ได้แก่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้จากดอกเบี้ย ยรับ รายได้จากการจำหน่ายวัสดุบรรจุ กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 1.89 ล้านบาท 2.27 ล้านบาท และ 4.35 ล้านบาท ในปี 2552 ปี 2553 และปี 2554 ตามลำดับ นอกจากนี้ในปี 2553 บริษัทรับรู้รายได้จากกำไรจากการเลิกกิจการของบริษัทย่อยเป็นจำนวน 3.34 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการเลิกกิจการของบริษัท เอเชีย นูทราซูติคอล เซ็นเตอร์ จำกัด (ANC) ที่แต่เดิมดำเนินธุรกิจวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท โดย ANC เลิกกิจการในปี 2549 และโอนธุรกิจทั้งหมดมาดำเนินการภายใต้ APCO ทั้งนี้ เดิม APCO ลงทุนใน ANC ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 10 ล้านบาท และบันทึกเงินลงทุนด้วยวิธีราคาทุนเป็นจำนวน 6.71 ล้านบาท ภายหลังจากเสร็จสิ้นการชำระบัญชีในปี 2553 แล้ว ANC คืนเงินให้แก่บริษัทเป็นจำนวน 10.05 ล้านบาท ทำให้บริษัทรับรู้ผลกำไรจากการเลิกกิจการดังกล่าว

## ต้นทุนขายและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายของบริษัทในปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 8.77 ล้านบาท 48.83 ล้านบาท และ 53.26 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 79.78 ร้อยละ 80.90 และร้อยละ 81.68 ตามลำดับ อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับปี 2554 ค่อนข้างสูงกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากการขายผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีอัตรากำไรที่ไม่เท่ากัน และในปี 2554 มีการขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงค่อนข้างมาก

ทั้งนี้กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโดยเฉลี่ยแล้วอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน องค์ประกอบหลักของต้นทุนขายมาจาก ต้นทุนวัตถุดิบใช้ไปซึ่งได้แก่วัตถุดิบทางการเกษตร สารเคมี และภาชนะบรรจุ คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 61 ของต้นทุนรวม หรือประมาณร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับรายได้จากการขาย สัดส่วนดังกล่าวค่อนข้างคงที่ในแต่ละปี เนื่องจากส้มแขกซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญตัวหนึ่งได้ถูกสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าในปริมาณมาก บริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบดังกล่าว สำหรับมังคุดซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญอีกตัวหนึ่ง บริษัทสั่งซื้อเป็นรายปีโดยราคามีความผันผวนไม่มากนัก ต้นทุนขายอื่นที่สำคัญ ได้แก่ ค่าแรง (ทางตรงและทางอ้อม) ค่าวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน และค่าเสื่อมราคา คิดเป็นสัดส่วนโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 15 ร้อยละ 9 และร้อยละ 7 ของต้นทุนรวม ตามลำดับ นอกจากนี้ในปี 2552 – 2554 บริษัทมีต้นทุนการจ้างผลิตน้ำมันงาคุดคิดเป็นจำนวน 6.31 ล้านบาท 4.02 ล้านบาท 2.15 ล้านบาท ตามลำดับ

## ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขาย ในปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 115.69 ล้านบาท 111.71 ล้านบาท และ 130.56 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.55 ร้อยละ 43.30 และร้อยละ 44.24 ของรายได้รวม ตามลำดับ ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายของกลุ่มบริษัทคือช่องทางจำหน่าย การจัดจำหน่ายด้วยวิธีขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายคอมมิชชั่นและค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับการจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ โดยจะเห็นได้ว่าสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้รวม เพิ่มขึ้นตามลำดับในแต่ละปีเนื่องจากกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนการขายผ่านช่องทางขายตรงเพิ่มมากขึ้น โดยค่าคอมมิชชั่นในปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวน 83.80 ล้านบาท 79.71 ล้านบาท และ 101.21 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.64 ร้อยละ 30.90 และร้อยละ 34.29 เมื่อเทียบกับรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ที่สำคัญได้แก่ ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย มีสัดส่วนโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ของรายได้รวม นอกจากนี้ บริษัทมีการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ต่อ ห้างหุ้นส่วนสามัญ กรีนสฟุโกลด์ ซึ่งศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ดำรงตำแหน่งหุ้น ส่วนผู้จัดการ (ในปี 2554 เปลี่ยนเป็นชำระต่อ บริษัท อรุณพิทยา จำกัด ซึ่งศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา และภรรยา คือรองศาสตราจารย์อรุณี วิริยะจิตรา ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 100) ในอัตราร้อยละ 5 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากผลงานวิจัยของศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ซึ่งค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มีจำนวนเท่ากับ 7.40 ล้านบาท 5.66 ล้านบาท และ 5.37 ล้านบาท สำหรับปี 2552 – ปี 2554 ตามลำดับ และมีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างนักวิจัย เป็นจำนวน 1.16 ล้านบาท 1.75 ล้านบาท และ 1.15 ล้านบาท ในปี 2552 ปี 2553 และปี 2554 ตามลำดับ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (รวมค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร) สำหรับปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 38.80 ล้านบาท 36.07 ล้านบาท และ 39.93 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.26 ร้อยละ 13.98 และร้อยละ 13.53 ของรายได้รวม ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่สำคัญประกอบด้วยค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผู้บริหารและพนักงาน เช่น เงินเดือน โบนัส เงินสมทบกองทุนต่างๆ ในปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 25.41 ล้านบาท 23.51 ล้านบาท และ 22.95 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.69 ร้อยละ 9.11 และร้อยละ 7.78 ของรายได้รวม ตามลำดับ ในปี 2553 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานและผู้บริหารลดลงจากปี 2552 ร้อยละ 7.46 จากการลดลงของค่าตอบแทนผู้บริหารจำนวน 2.10 ล้านบาท เนื่องจาก โบนัสผู้บริหารลดลง สำหรับปี 2554 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานและผู้บริหารมีจำนวน 17.39 ล้านบาท ซึ่งอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับปี 2553 ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา ค่าสาธารณูปโภค ค่าธรรมเนียม ค่าบริการต่างๆ เป็นต้น ซึ่งมีจำนวนค่อนข้างคงที่ในแต่ละปี

## กำไรสุทธิ

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิ ในปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 54.41 ล้านบาท 44.26 ล้านบาท และ 50.16 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 18.60 ร้อยละ 17.16 และร้อยละ 17.00 ตามลำดับ ในปี 2552 กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทเติบโต ร้อยละ 171.03 เนื่องจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด สำหรับปี 2553 และปี 2554 กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทลดลงร้อยละ 18.65 และเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.32 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า รวมทั้งมีอัตรากำไรสุทธิที่ลดลง สาเหตุหลักจากการที่มีสัดส่วนการ ขายผ่านช่องทางขายตรงมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้มีค่าใช้จ่ายในการขายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทมีแผนการลดสัดส่วนการ จัดจำหน่ายผ่านช่องทางขายตรง โดยจะทำการตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะทำให้อัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้น

## 2.3 วิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

### สินทรัพย์

สินทรัพย์รวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 226.04 ล้านบาท 217.53 ล้านบาท และ 410.22 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 31.61 ร้อยละ (3.77) และร้อยละ 88.58 ตามลำดับ สาเหตุหลักจากการขยายตัวของ สินทรัพย์รวมอย่างมีนัยสำคัญในปี 2552 เนื่องมาจากยอดขายเติบโตอย่างก้าวกระโดด ทำให้บริษัทมีเงินสดเพิ่มขึ้นจากการดำเนินงาน รวมทั้งมีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น และกิจการมีการเพิ่มทุนในปี 2554

สินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 155.80 ล้านบาท 153.82 ล้านบาท และ 334.95 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 68.93 ร้อยละ 70.71 และร้อยละ 81.65 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัท ประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

(1) เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 85.95 ล้านบาท 83.93 ล้านบาท และ 53.58 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 38.02 ร้อยละ 38.58 และร้อยละ 13.06 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและ รายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลกำไรของการดำเนินงาน สำหรับในปี 2554 มียอดลดลงเนื่องจากนำไปลงทุน ในเงินลงทุนระยะสั้นจำนวน 225 บาทคิดเป็นร้อยละ 54.85

(2) ลูกหนี้การค้าสุทธิ ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 18.63 ล้านบาท 9.29 ล้านบาท และ 11.69 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 8.24 ร้อยละ 4.27 และร้อยละ 2.85 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเป็นลูกหนี้จากกิจการที่เกี่ยวข้องกันโดย เฉลี่ยร้อยละ 0.70 ของมูลค่าลูกหนี้การค้ารวม ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากการขายสินค้าผ่านบริษัทในเครือนายชินการ สมะลาภา และจากการ ซื้อสินค้าของบริษัทเพื่อใช้ส่วนตัวของกรรมการและผู้ถือหุ้น (รายละเอียดในหัวข้อรายการระหว่างกัน) ทั้งนี้ รายละเอียดการชำระหนี้ของ ลูกหนี้การค้าจากการค้าปกติที่ไม่รวมกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ดังสรุปในตาราง

รายละเอียดลูกหนี้การค้า (ไม่รวมกิจการที่เกี่ยวข้องกัน)	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2552	ณ 31 ธ.ค. 2553	ณ 31 ธ.ค. 2554
- ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	2,447,500	2,033,130	4,065,430
- ค้างชำระ 1 เดือน ถึง 3 เดือน	12,921,000	6,071,520	644,179
- ค้างชำระ 4 เดือน ถึง 6 เดือน	1,675,000	6,903	-
- ค้างชำระ 7 เดือน ถึง 9 เดือน	-	-	132,000
- ค้างชำระ 10 เดือน ถึง 12 เดือน	-	28,948	-
- ค้างชำระเกิน 12 เดือน	250,614	250,614	250,614
<b>รวม</b>	<b>17,294,116</b>	<b>8,391,115</b>	<b>5,092,223</b>
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(175,430)	(250,614)	(250,614)
<b>สุทธิ</b>	<b>17,118,686</b>	<b>8,140,501</b>	<b>4,841,609</b>

บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางขายตรงซึ่งเป็นการขายด้วยเงินสดเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้มีลูกหนี้การค้าจำนวน ค่อนข้างมาก ณ สิ้นปี 2552 จากการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ส่วน ณ สิ้นปี 2553 ยอดลูกหนี้การค้าลดลง เนื่องจากการรับชำระหนี้ค้างจ่าย

จำนวนหนึ่งจาก บริษัท พีแคร มีเดีย จำกัด (PCM) ซึ่งเป็นบริษัทที่รับสินค้าของ APCO ไปจำหน่ายผ่านช่องทางเคเบิลทีวี รวมทั้งจากการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนยอดขายผ่านการขายตรงซึ่งรับเป็นเงินสด ซึ่งการลดลงของลูกหนี้การค้าดังกล่าว ส่งผลให้ อัตราส่วนหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจาก 18.36 เท่า และ 18.59 เท่าในปี 2552 ปี 2553 เป็น 27.71 เท่าในปี 2554 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีสภาพคล่องในการเก็บหนี้เพิ่มขึ้น

ลูกหนี้ค้างชำระส่วนใหญ่หรือประมาณร้อยละ 80 คือลูกหนี้บริษัท พีแคร มีเดีย จำกัด เนื่องจากบริษัทมีการให้เครดิตทางการค้ากับ PCM เป็นระยะเวลา 30 วัน แต่ PCM มีนโยบายให้วางบิลทุกวันทั้ง 20 ของเดือน และรับชำระในวันที่ 20 ของเดือนถัดไป ทำให้เกิดความล่าช้าในการชำระเงินจนเกินกำหนดชำระ นอกจากนี้ PCM ยังมีนโยบายแบ่งจ่ายเป็นงวดโดยการออกเช็คลงวันที่ล่วงหน้าซึ่งทำให้ระยะเวลาการชำระเงินยาวออกไป อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีลูกหนี้การค้ารายดังกล่าวยังไม่เคยมีปัญหาในเรื่องการไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ในปัจจุบัน บริษัทได้ทำการปรับนโยบายการให้เครดิตทางการค้าแก่ PCM เป็น 50 วัน ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายการวางบิลและชำระเงินของลูกค้า ทำให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกันและลดปัญหาลูกหนี้ค้างชำระ ทั้งนี้ ลูกหนี้ค้างชำระอื่นๆ ได้แก่ลูกหนี้จากการขายสินค้าต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เกินกำหนดไม่เกิน 3 เดือน และยังไม่เคยมีกรณีไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้เช่นกัน

บริษัทมีระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 20 วัน 20 วัน และ 13 วันสำหรับปี 2552 ปี 2553 และปี 2554 ตามลำดับ ซึ่งค่อนข้างเร็วเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการขายเงินสดผ่านช่องทางการขายตรง ทั้งนี้ ระยะเวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ยลดลงตามลำดับในแต่ละปีเนื่องจากบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการขายตรงเพิ่มมากขึ้น

ณ สิ้นปี 2552 บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวน 0.18 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 0.25 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2553 เนื่องมาจากในขณะนั้นมีการผลิตรถมอเตอร์ไซด์ส่วนบุคคลขนาดใหญ่ เพื่อจำหน่ายให้แก่ร้านสปาต่างๆ และบางส่วนยังคงมีการค้างชำระ ซึ่งบริษัทได้ทำการ ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับรายที่คาดว่าจะไม่ได้รับชำระเงิน อย่างไรก็ตามในปัจจุบันบริษัทได้มีการจำหน่ายสินค้าในลักษณะบรรจุขวดขนาดใหญ่อีก ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยการพิจารณาเป็นรายกรณี เนื่องจากมีลูกค้านำเงินเชื่อเป็นจำนวนน้อยรายและลูกค้านำปัจจุบันแต่ละรายยังคงมีการชำระหนี้อย่างต่อเนื่อง

(3) สินค้าคงเหลือ ณ สิ้นปี 2552 - สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 48.76 ล้านบาท 48.69 ล้านบาท และ 42.29 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 21.57 ร้อยละ 22.38 และร้อยละ 10.31 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินค้าคงเหลือของบริษัทจะแบ่งออกได้เป็นสินค้าสำเร็จรูป งานระหว่างทำ วัตถุดิบและวัตถุดิบแปลงสภาพ และวัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน ดังตาราง

รายละเอียดสินค้าคงเหลือ	มูลค่า (บาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 2552	ณ 31 ธ.ค. 2553	ณ 31 ธ.ค. 2554
สินค้าคงเหลือ			
- สินค้าสำเร็จรูป	5,663,713	8,942,943	7,319,015
- งานระหว่างทำ	297,578	228,390	1,124,163
- วัตถุดิบแปลงสภาพ	12,459,799	13,952,841	12,943,780
- วัตถุดิบ	26,100,498	20,838,861	17,838,326
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	4,652,013	6,629,855	6,336,216
<b>สินค้าคงเหลือรวม</b>	<b>49,173,601</b>	<b>50,592,890</b>	<b>45,561,500</b>
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าสินค้าและสินค้าเสื่อมคุณภาพ			
- สินค้าสำเร็จรูป	(416,451)	(410,986)	(408,753)
- งานระหว่างทำ	-	-	-
- วัตถุดิบแปลงสภาพ	-	(468,805)	(956,721)
- วัตถุดิบทางการเกษตร	-	(787,072)	(1,660,699)
- วัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน	-	(237,271)	(239,712)
<b>รวม</b>	<b>(416,451)</b>	<b>(1,904,134)</b>	<b>(1,904,134)</b>
<b>สินค้าคงเหลือ - สุทธิ</b>	<b>48,757,150</b>	<b>48,688,756</b>	<b>42,295,615</b>

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่จะเก็บอยู่ในรูปของวัตถุดิบ ทางการเกษตร มีมูลค่าประมาณเฉลี่ยร้อยละ 38 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือโดยรวมในปี 2552 - 2554 โดยบริษัทมีนโยบายการจัดซื้อวัตถุดิบทางการเกษตรแต่ละครั้งในปริมาณมากเพื่อป้องกันการ

ขาดแคลนของวัตถุดิบจากความไม่แน่นอนของปริมาณที่เพาะปลูกได้ในแต่ละปี ประกอบกับวัตถุดิบสำคัญ เช่น ส้มแขก สามารถจัดเก็บไว้ได้เป็นเวลานาน นอกจากนี้ วัตถุดิบทางการเกษตรที่ถูกนำมาสกัดเป็นวัตถุดิบแปลงสภาพแล้วก็สามารถเก็บไว้ได้เป็นเวลานาน เช่นเดียวกัน ทั้งนี้ ในปี 2553 บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายในการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพของวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพ โดยให้มีการเริ่มตั้งค่าเผื่อร้อยละ 20 เมื่อวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพมีอายุเกิน 5 ปีและตั้งค่าเผื่อเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ทุกปีจนกระทั่งครบเต็มมูลค่าในปีที่ 10 ซึ่งทำให้เกิดการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพเป็นจำนวนรวม 1.26 ล้านบาท และ 2.62 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2553 และปี 2554 ตามลำดับ สำหรับวัตถุดิบที่เก็บไว้นานเกินกว่า 5 ปี ทั้งนี้ สำหรับวัสดุหีบห่อและวัสดุสิ้นเปลืองโรงงาน มีการสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าเช่นเดียวกับวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพ โดยมีการตั้งสำรองเป็นจำนวน 0.24 ล้านบาท และ 0.24 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2553 และสิ้นปี 2554 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2554 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2554 ได้ลงความเห็นว่ายโยบายการตั้งสำรองสินค้าเสื่อมคุณภาพดังกล่าวไม่เหมาะสม เนื่องจากส่วนประกอบสำคัญในวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพที่นำมาเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ของบริษัทสามารถเก็บไว้ได้เป็นเวลานานโดยยังคงมีคุณภาพและปริมาณดั้งเดิม ดังนั้นจึงมีมติให้เปลี่ยนวิธีการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพสำหรับวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพ โดยวัตถุดิบที่มีอายุระหว่าง 1 – 5 ปีแรกยังคงไม่มีการตั้งสำรอง สำหรับวัตถุดิบที่มีอายุ 6 – 10 ปี ให้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อสินค้าเสื่อมคุณภาพร้อยละ 20 และหลังจากนั้นให้มีการตั้งสำรองเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ต่อปี จนกระทั่งครบเต็มมูลค่าในปีที่ 14 โดยให้เริ่มปรับใช้นโยบายดังกล่าวสำหรับ บการจัดทางการเงินตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2554 เป็นต้นไป ทั้งนี้ นโยบายการตั้งสำรองสินค้าเสื่อมคุณภาพดังกล่าวได้ผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2554 เรียบร้อยแล้ว

สำหรับสินค้าสำเร็จรูป มีมูลค่าโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 15 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือโดยรวม บริษัทมีนโยบายการผลิตตามประมาณการยอดขายจากฝ่ายขายที่จัดทำขึ้นทุกๆไตรมาส ทำให้มีการสำรองสินค้าสำเร็จรูปในจำนวนไม่มากนัก โดยมีการตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าประมาณ 0.40 ล้านบาทสำหรับสินค้าที่ชำรุดหรือหมดอายุ

(4) สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 โดยเฉลี่ยมีจำนวนประมาณ 2 ล้านบาท ประกอบไปด้วย เงินประกันหรือมัดจำค่าสินค้าและบริการ ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าต่างๆ เช่น ค่าประกันภัย และภาษีซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ เป็นต้น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 70.24 ล้านบาท 63.71 ล้านบาท และ 75.28 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.07 ร้อยละ 29.29 และร้อยละ 18.35 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ณ สิ้นปี 2553 ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2552 เนื่องมาจากการตัดบัญชีเงินลงทุนในบริษัทย่อยจากการเลิกกิจการของ ANC จำนวน 6.71 ล้านบาท โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในส่วนอื่นๆอยู่ในระดับที่ค่อนข้างคงที่ในแต่ละปี

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของบริษัทประกอบด้วยสินทรัพย์ที่สำคัญ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งมีสัดส่วนค่อนข้างคงที่ประมาณ 59 – 60 ล้านบาทในแต่ละปี เนื่องจากบริษัทมิได้ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญ ส่วนใหญ่เป็นการซ่อมบำรุงและการปรับปรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีอยู่เดิม และการซื้อยานพาหนะเพิ่มสำหรับการใช้งานในบริษัทและสำหรับผู้บริหาร เครื่องจักรในการผลิตที่มีอยู่เดิมยังคงมีกำลังการผลิตที่เพียงพอสำหรับรองรับการขยายตัวของยอดขายในแต่ละปี รวมทั้งมิได้มีการขยายสำนักงานขายเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม ในการระดมทุนจากประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ บริษัทคาดว่าจะนำเงินส่วนหนึ่งมาทำการขยายสาขาเพิ่มทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะทำให้มีสินทรัพย์รวมที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ทางบัญชี และโปรแกรมสำหรับการคำนวณผลตอบแทนจากการขายตรง ซึ่ง ณ 31 มีนาคม 2554 มีจำนวนรวม 0.44 ล้านบาท

## **สภาพคล่อง**

### **(1) สภาพคล่องกระแสเงินสด**

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2552 – ปี 2554 เป็นบวกอย่างต่อเนื่องเท่ากับ 69.16 ล้านบาท 41.13 ล้านบาท และ 62.96 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นผลมาจากที่บริษัทมีกำไรสุทธิต่อเนื่อง กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวน (7.19) ล้านบาท (3.39) ล้านบาท และ (232.07) ล้านบาท ตามลำดับ เกือบทั้งหมดเป็นการ ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอัน



ได้แก่การซ่อมแซมปรับปรุงเครื่องจักรและอุปกรณ์ และการลงทุนในยานพาหนะ ยกเว้นในปี 2554 ที่เป็นการลงทุนในเงินลงทุนระยะสั้น สำหรับกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงิน ในปี 2552 – ปี 2554 มีจำนวน (20.62) ล้านบาท (39.76) ล้านบาท และ 138.77 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2552 และ ปี 2553 บริษัทมีการจ่ายปันผลเป็นจำนวน 20.46 ล้านบาท และ 31.62 ล้านบาทตามลำดับ ทำให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินติดลบ และนอกจากนี้ในปี 2553 บริษัทได้มีการชำระคืนเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็นจำนวน 8.00 ล้านบาท ส่วนในปี 2554 มีการเพิ่มทุนและเข้าจำหน่ายในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอรับเงินเพิ่มทุนสุทธิจำนวน 189.86 ล้านบาท จึงส่งผลให้มีเงินสดจากการจัดหาทุนเป็นบวก

## (2) อัตราส่วนสภาพคล่อง

ในปี 2552 – ปี 2554 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 2.96 เท่า 5.23 เท่า และ 10.27 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการดำเนินงานไว้ค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาจากวงจรกิจกรรมเงินสดจะเห็นได้ว่าวงจรกิจกรรมของบริษัทมีระยะเวลายาวมาก สำหรับปี 2552 – ปี 2554 บริษัทมีวงจรกิจกรรมเงินสดเท่ากับ 277 วัน 360 วัน และ 290 ตามลำดับ สาเหตุหลักเนื่องมาจากการจัดเก็บวัตถุดิบทางการเกษตรและวัตถุดิบแปลงสภาพในปริมาณมากเพื่อไว้สำหรับผลิตสินค้าได้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรกิจกรรมระยะยาวดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

## แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สินรวมของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวน 52.76 ล้านบาท 31.60 ล้านบาท และ 38.60 ล้านบาท ตามลำดับ บริษัทไม่มีการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน เนื่องจากมีสภาพคล่องที่เพียงพอต่อการหมุนเวียนภายในกิจการ ดังนั้นหนี้สินเกือบทั้งหมดของบริษัทจึงอยู่ในรูปของหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งมีจำนวนเท่ากับ 52.60 ล้านบาท 29.40 ล้านบาท และ 32.61 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินหมุนเวียนที่สำคัญของบริษัทประกอบด้วย

(1) เจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 2.47 ล้านบาท 2.12 ล้านบาท และ 1.59 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 11 วัน 17 วัน และ 13 วัน ตามลำดับ

(2) เจ้าหนี้อื่น หมายถึงเจ้าหนี้ค่าลิขสิทธิ์สินค้าที่บริษัทต้องชำระต่อห้างหุ้นส่วนสามัญ กรีนส์ทูโกลด์ ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนเท่ากับ 7.40 ล้านบาท 5.66 ล้านบาท และ 5.39 ล้านบาท ตามลำดับ

(3) เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน จำนวน 8 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เกิดขึ้นจากผลสืบเนื่องจากการเลิกกิจการของ ANC โดยแต่เดิม APCO กู้ยืมเงินจาก ANC เป็นจำนวน 8 ล้านบาท และจะต้องชำระคืนในปี 2549 เพื่อทำการชำระบัญชีของ ANC เมื่อเลิกกิจการ อย่างไรก็ตาม APCO มีสภาพคล่องไม่เพียงพอในขณะนั้น จึงได้ทำการกู้ยืมเงินจาก ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ในจำนวนเท่ากันโดยมิได้คิดดอกเบี้ยเพื่อชำระคืนให้แก่ ANC ซึ่งบริษัททำการชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวทั้งจำนวนเมื่อได้รับเงินคืนจากการชำระบัญชีของ ANC

(4) ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย และหนี้สินหมุนเวียนอื่น ๆ ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวนรวม 34.59 ล้านบาท 20.73 ล้านบาท และ 24.73 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนใหญ่ประกอบด้วยภาษีค้างจ่าย และคอมมิชชั่นค้างจ่าย

หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัท ส่วนใหญ่ได้แก่หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งเป็นการเช่าซื้อรถยนต์เพื่อใช้ในการดำเนินงานและรถยนต์ของผู้บริหาร ทั้งนี้ ณ 31 มีนาคม 2554 บริษัทมีหนี้สินไม่หมุนเวียนที่เกิดจากภาระผูกพันผลประโยชน์ของพนักงานเป็นจำนวน 4.25 ล้านบาท ซึ่งเป็นการประมาณการค่าชดเชย ผลประโยชน์ของพนักงานหลังออกจากงานและบำเหน็จตามข้อกำหนดของพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ.2541 ในการให้ผลประโยชน์เมื่อเกษียณและผลประโยชน์ระยะยาวอื่นแก่พนักงานตามสิทธิและอายุงาน ตามมาตรฐานบัญชีฉบับที่ 19 ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ในปี 2554

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวน 173.29 ล้านบาท 185.93 ล้านบาท และ 371.61 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 93 ล้านบาท และมีกำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทย่อย ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับโครงสร้าง

การถือหุ้นในปี 2548 ที่มีการรวมบริษัทย่อยทั้งหมด เข้ามาอยู่ภายใต้ APCO โดยวิธีการแลกหุ้นในราคาต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย ณ วันแลกหุ้น ทำให้ APCO รับรู้กำไรสะสมของบริษัทย่อยเป็นจำนวน 22.67 ล้านบาท กำไรสะสมของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 มีจำนวน 57.62 ล้านบาท 70.26 ล้านบาท และ 66.08 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลในปี 2552 และ ปี 2553 เป็นจำนวน 20.46 ล้านบาท และ 31.62 ล้านบาท ตามลำดับ

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นปี 2554 เท่ากับ 0.30 เท่า 0.17 เท่า และ 0.10 เท่า ตามลำดับ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่บริษัทใช้แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ จากส่วนของผู้ถือหุ้น ทำให้มีความเสี่ยงด้านการเงินต่ำและมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

### **คำตอบแทนของผู้สอบบัญชี**

งบการเงินของบริษัทได้รับการตรวจสอบและสอบทาน โดย นายประดิษฐ์ รอดลอยทุกข์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 218 บริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด มีค่าใช้จ่ายสำหรับปี 2554 เป็นจำนวนรวมประมาณ 1.15 ล้านบาท โดยบริษัทมิได้มีการจ่าย ค่าตอบแทนอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการสอบบัญชี (Non-audit fee) ให้กับบริษัท เอเอสที มาสเตอร์ จำกัด

### **การเปลี่ยนแปลงทางการเงินที่สำคัญภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม 2554**

หลังจากวันที่ 31 ธันวาคม 2554 มีการเปลี่ยนแปลงทางการเงินที่สำคัญของบริษัท 2 รายการ ได้แก่

#### **(1) การประกาศจ่ายปันผล**

บริษัทจะกำหนดรายชื่อบริษัทผู้ถือหุ้นผู้มีสิทธิรับเงินปันผล (Record Date) ในวันที่ 8 พฤษภาคม 2555 และจะปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นในวันที่ 9 พฤษภาคม 2555 เพื่อกำหนดสิทธิในการได้รับเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2555 เป็นจำนวนเงินรวม 50 ล้านบาท ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อกำไรสะสม ส่วนของผู้ถือหุ้น และมูลค่าตามบัญชีของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ดังนี้

	31 ธันวาคม 2554	ภายหลังการจ่ายเงินปันผลในเดือนพฤษภาคม 2555
กำไรสะสม (ล้านบาท)	88.75	38.75
ส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ (ล้านบาท)	371.61	ประมาณ 321.61
มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น (บาท)	1.85	ประมาณ 1.61

## **2.4 ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินของบริษัทในอนาคต**

### **ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานการบัญชี**

จากการที่สภาวิชาชีพบัญชีได้ออกมาตรฐานบัญชีฉบับปรับปรุงและมาตรฐานบัญชีใหม่ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2554 โดยมาตรฐานบัญชีที่มีผลกระทบต่องบการเงินของบริษัทมี 3 ฉบับ ดังนี้

**ฉบับที่ 1 เรื่องการนำเสนองบการเงิน (ปรับปรุง 2552)** กำหนดให้บริษัทแสดงการเปลี่ยนแปลงของส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมดในงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และแสดงการเปลี่ยนแปลงทั้งหมดที่ไม่ใช่ส่วนของผู้ถือหุ้นในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ซึ่งก่อนหน้านั้น การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดดังกล่าวถูกแสดงในงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีดังกล่าวมีผลกระทบต่อการนำเสนองบการเงินเท่านั้น โดยไม่มีผลกระทบต่อกำไรหรือกำไรต่อหุ้น

**ฉบับที่ 16 เรื่องที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ปรับปรุง 2552)** กำหนดให้มีการเปลี่ยนแปลง ทันทีในวิธีการกำหนดค่าเสื่อมราคา โดยจะต้องพิจารณาแต่ละส่วนแยกต่างหากจากกันเมื่อแต่ละส่วนประกอบนั้นมีสาระสำคัญ และจะต้องทำการประมาณการมูลค่า

คงเหลือของสินทรัพย์ที่กิจการคาดว่าจะได้รับในปัจจุบันจากสินทรัพย์นั้น หากว่าสินทรัพย์นั้นมีอายุและสภาพที่คาดว่าจะได้รับในปัจจุบันเมื่อสิ้นสุดอายุการใช้ประโยชน์ และจะต้องมีการสอบทานมูลค่าคงเหลือและอายุการให้ประโยชน์อย่างน้อยทุกสิ้นปี นอกจากนี้ให้ถือว่าต้นทุนการรื้อถอน การขนย้ายและการบูรณะสภาพของสินทรัพย์เป็นต้นทุนของสินทรัพย์และมีกา รัคคิดค่าเสื่อมราคาประจำปี ซึ่งให้ถือปฏิบัติโดยวิธีปรับย้อนหลัง

**ฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์ของพนักงาน** กำหนดให้บริษัทต้องมีการตั้งประมาณหนี้สินสำหรับเงินชดเชยเกษียณอายุหรือออกจากงานสำหรับต้นทุนในอดีต ซึ่งบริษัทได้บันทึกรับรู้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวโดยปรับลด กำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 จำนวน 4.12 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทจะต้องพิจารณาตั้งประมาณการค่าใช้จ่ายดังกล่าวและบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในแต่ละงวด ซึ่งคำนวณโดยผู้เชี่ยวชาญทางคณิตศาสตร์ประกันภัยด้วยเทคนิคประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย (Actuarial Technique) จากเดิมที่บริษัทจะบันทึกรายการเงินชดเชยเป็นค่าใช้จ่ายเมื่อมีการจ่ายเงินชดเชยให้แก่พนักงานเท่านั้น ดังนั้น การที่บริษัทจะต้องปฏิบัติ ตามมาตรฐานบัญชีฉบับนี้ อาจส่งผลกระทบต่อทำให้บริษัทต้องบันทึกค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลทำให้กำไรสุทธิของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม เชื่อว่าค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะมีจำนวนไม่สูงมาก โดยจะเห็นได้จากการที่บริษัทบันทึกค่าใช้จ่ายในส่วนนี้จำนวน 0.13 ล้านบาท ในงวด 3 เดือนแรกของปี 2554

นอกจากมาตรฐานบัญชีที่เริ่มมีผลบังคับใช้ในปี 2554 ข้างต้น สภาวิชาชีพบัญชีได้ออกและปรับปรุงมาตรฐานบัญชีฉบับ อื่น ๆ ที่จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 โดยมาตรฐานบัญชีที่มีผลกระทบต่อการเงินของบริษัทมี 3 ฉบับ คือ ฉบับที่ 12 เรื่อง ภาษีเงินได้ ฉบับที่ 20 เรื่องการบัญชีสำหรับเงินอุดหนุนจากรัฐบาล และการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับความช่วยเหลือจากรัฐบาล (ปรับปรุง 2552) และฉบับที่ 21 เรื่องผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (ปรับปรุง 2552) ซึ่งขณะนี้ผู้บริหาร ของบริษัทกำลังพิจารณาถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้มาตรฐานการบัญชีและมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและ ปรับปรุงใหม่ดังกล่าวต่อการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท

#### **ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงช่องทางการจัดจำหน่าย**

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท การจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงจะมีค่าใช้จ่ายในการขายที่มากกว่าการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ เนื่องจากจะต้องมีการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนขาย รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายค่อนข้างมาก ในปี 2552 ต่อเนื่องถึงปี 2554 กลุ่มบริษัทมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงเพิ่มขึ้นตามลำดับ ส่งผลให้แนวโน้มอัตรากำไรสุทธิของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการระดมทุนในครั้ง นี้ไปใช้ในการขยายช่องทางการจำหน่ายผ่าน Modern Trade รวมทั้งขยายสำนักงานสาขาในต่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้สัดส่วน รายได้จากช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการขายตรงมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น และทำให้อัตรากำไรสุทธิมีการปรับตัวดีขึ้นในอนาคต

ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ไม่มี -

## ส่วนที่ 2

### การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือ ไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

- (1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว
- (2) บริษัทได้จัดทำให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ ทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว
- (3) บริษัทได้จัดทำให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และ บริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึง ข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสาร ชุดเดียวกันกับที่ ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้อง แล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางอภิญา อุทุมปานนท์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางอภิญา อุทุมปานนท์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	กรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร/ กรรมการผู้จัดการ	.....
2. นายชินการ สมะลาภา	กรรมการ/กรรมการบริหาร/ รองกรรมการผู้จัดการ	.....

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นางอภิญา อุทุมปานนท์	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	.....

## เอกสารแนบ 1

-----

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางมาลีรัตน์ ปลั่งจิตธรรม	66	- ปริญญาตรี บัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมิชิแกนสเตท  ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักรภาคีรัฐร่วมเอกชน รุ่นที่ 1 สถาบันวิทยาการตลาดทุน รุ่นที่	-	-	2554 – ปัจจุบัน  2550 – ปัจจุบัน 2548 – 2554 2539 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ และ ประธานกรรมการ ตรวจสอบ กรรมการ ที่ปรึกษากลุ่มธนาคาร ประธานกรรมการ	บมจ. เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์  บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย) ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) สถาบัน Knowledge Plus	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ  จำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ สถาบันการเงิน บริการแนะแนวการศึกษาและฝึกอบรม
ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ์ วิริยะจิตรา	67	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ University of Western Australia - ปริญญาเอก เคมีอินทรีย์ University of Tasmania Australia - Post-Doctoral Fellow เคมี/ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ, University of Connecticut, ประเทศสหรัฐอเมริกา - Post-Doctoral Fellow เคมี/ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ, University of Pennsylvania, ประเทศสหรัฐอเมริกา  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สามีของรองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะจิตรา	48.66%	2531 – ปัจจุบัน 2542 – ปัจจุบัน 2538 – ปัจจุบัน 2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ กรรมการ	บมจ. เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติคอลส์  บจ. เอเชียัน ไลฟ์  บจ. กรีนโกลด์ บจ. อรุณพิทยา	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพและความงาม

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ดร. ชิงชัย หาญเงิน ลักษณ์	69	- วุฒิปริญญาตรี Project Analysis มหาวิทยาลัย Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา - วุฒิปริญญาตรี Management มหาวิทยาลัย Western Ontario ประเทศแคนาดา - ปริญญาเอก กฎหมายมหาชน มหาวิทยาลัย CEAN ประเทศฝรั่งเศส  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สามีของคุณหญิง จำนงศรี หาญเงินลักษณ์	0.60%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการและกรรมการบริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลยี	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2552 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริหาร	สนง.รับรองมาตรฐานและประเมินคุณภาพการศึกษา (องค์การมหาชน)	หน่วยงานรับรองและประเมินผลทางด้านการศึกษา
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่	บมจ. ลีอกซ์เลย์	นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการสภา	สถาบันพระปกเกล้า	สถาบันทางวิชาการ
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสราญรมย์	หน่วยงานเพื่อสนับสนุนกิจกรรมทางวิชาการและการวิเคราะห์นโยบายและประเด็นระหว่างประเทศ
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ	สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ
					2547 – ปัจจุบัน	นายก	สมาคมฝรั่งเศส	สถาบันสอนภาษาและเผยแพร่วัฒนธรรมฝรั่งเศส
					2547 – ปัจจุบัน	กงสุลกิตติมศักดิ์	สถานกงสุลกิตติมศักดิ์ประเทศจาเมกาประจำประเทศไทย	หน่วยงานด้านการทูต
					2546 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย)	องค์กรสำรวจผลิตและสกัดน้ำมัน และที่ปรึกษาด้านวิศวกรรม
					2546 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	สถาบันสันติศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น	สถาบันวิชาการ
					2546 – 2551	กรรมการบริหาร	บมจ. ลีอกซ์เลย์	นำเข้าและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการ	สภาการศึกษาแห่งชาติ	หน่วยงานราชการ
					2544 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ลา구나 โฮเต็ลแอนด์รีสอร์ท	ให้บริการโรงแรมและภัตตาคาร พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2543 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. ลีอกซ์เลย์ แปซิฟิค	ส่งออก นำเข้า ขายและติดตั้งระบบโทรคมนาคม ให้บริการให้คำปรึกษาในธุรกิจประเภทอุปโภคบริโภค					



ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ	บมจ. ไทยวาฟูด	โทรคมนาคม ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์วุ้นเส้นและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ รวมถึงผลพลอยได้ของผลิตภัณฑ์วุ้นเส้น
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	ศูนย์เลดิกและรักษาสายตารัตนิน-กิมเบล	ศูนย์รักษาพยาบาลทางด้านสายตา
					2542 – ปัจจุบัน	อุปนายก	สมาคมวิทยาลัยหอการค้าไทย	สถาบันการศึกษา
					2542 – ปัจจุบัน	ประธานคณะกรรมการ	สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส	หน่วยงานสนับสนุนการค้าระหว่างไทยกับฝรั่งเศส
					2542 – ปัจจุบัน	เลขาธิการ	มูลนิธิวิเทศพัฒนา	มูลนิธิการกุศล
					2540 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	หอการค้าไทย	องค์กรที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนผู้ประกอบการค้าภาคเอกชน ในการประสานนโยบายและดำเนินงานระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐบาล
					2539 – ปัจจุบัน	กรรมการ	ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง	องค์กรที่ไม่แสวงหาผลประโยชน์ ซึ่งดำเนินงานด้านกฎหมายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างกัมพูชา ลาว ไทย และเวียดนาม
คุณหญิงจางงศรี หาญเจน ลักษณ์	71	- ปริญญาตรี มนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาตรีบัณฑิตศึกษาศึกษา สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยรามคำแหง  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	ภรรยาของ ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	2.11%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลพี	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2549 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. เนาร์ซูช	ธุรกิจสังหาริมทรัพย์
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โอเรียนทัล โฟสต์	รับจ้างทำเทคนิคพิเศษให้ภาพยนตร์
					2540 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. รัตนิน กิมเบล	บริการตรวจรักษาสายตา
					2538 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. เจนลักษณะวิทย์ คอนซัลตติ้ง	รับปรึกษาทางด้านธุรกิจ จำหน่ายหนังสือ
2538 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บจ. แพทย์รัตนิน	กิจการโรงพยาบาล					

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายชินการ สมะลาภา	46	- ปริญญาตรี เกษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ Strathclyde University ประเทศอังกฤษ  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	-	15.00%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการและ กรรมการบริหาร	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลลิสต์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2542 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเชียน โลฟ	จำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. เอเอชซีซี (ประเทศไทย)	กิจการค้า ยา รักษาโรค เกษภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ และเครื่องมือแพทย์
					2553 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ฟร็อพเพอร์ตี้	กิจการซื้อขายที่ดิน จำหน่ายอาคารที่อยู่อาศัยและ กิจการให้เช่า เช่าซื้อ ทรัพย์สิน
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์พัฒนา	ผลิตยา ยา รักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง และอาหารเสริม
					2550 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โนวาเมดิค	ผลิตยา ยา รักษาโรค เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง และอาหารเสริม
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. ไบโอนุทรีชั่น รีเสิร์ช	ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ
					2544 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์	กิจการนำเข้าและจำหน่าย ยา อุปกรณ์ทางการแพทย์ และผลิตเครื่องมือแพทย์
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์
					2536 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์ ดีเวลล็อปเม้นท์	ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์
					2536 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. เฮลท์ ซัพพลายเม้นท์	นำเข้าและจำหน่าย ยา เวชภัณฑ์ และเครื่องมือ แพทย์
2534 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง	จำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ยา อุปกรณ์ การแพทย์และเวชภัณฑ์					
รองศาสตราจารย์ อรุณี วิริยะ จิตรา	64	- ปริญญาตรี ภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาโท Bilingual Education University of Connecticut ประเทศสหรัฐอเมริกา	ภรรยาของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	7.47%	2548 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บมจ. เอเชียนไฟย์โตซูติคอลลิสต์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
					2543 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บจ. อรุณพิทยา	วิจัยผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและความงาม

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		- ประกาศนียบัตร การเรียนการสอน ภาษาอังกฤษ, Perth Technical College ประเทศออสเตรเลีย  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย						
ศาสตราจารย์ ไพรัช บุญเกียรติ	65	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ สาขา พฤกษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท บริหารธุรกิจ Massachusetts Institute of Technology ประเทศสหรัฐอเมริกา - ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ด้าน การค้าระหว่างประเทศ โรงเรียนผู้จัดการ แห่งสหประชาชาติ สาธารณรัฐอิตาลี  ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริม สถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2554 – ปัจจุบัน  2550 – ปัจจุบัน  2545 – ปัจจุบัน 2542 – ปัจจุบัน 2537 – ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ  กรรมการอิสระและ กรรมการตรวจสอบ  กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ  กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บมจ. ไดมอนด์ (สยาม)  บมจ. แพ็คฟู้ด บมจ. ประกันคุ้มภัย บมจ. ประกันคุ้มภัย บมจ. แพน ราชเทวี กรุ๊ป บมจ. แอ็ดด้า (ไทยแลนด์)	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ ผลิตและจำหน่ายสี  ผลิต-จำหน่ายสัตว์แช่แข็ง, อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง ธุรกิจประกันภัย ธุรกิจประกันภัย ผลิตและจำหน่ายเวชสำอางและเครื่องสำอาง ผลิต,นำเข้า,ส่งออก รองเท้า
รอง ศาสตราจารย์ ดร.วารกรณ์ สามโกเศศ	64	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ The University of Western, Australia - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ The University of Kansas, U.S.A - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ The University of Kansas, U.S.A  ผ่านการอบรม Director Certification Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริม สถาบันกรรมการบริษัทไทย	-	-	2554 – ปัจจุบัน  2553 - ปัจจุบัน  2551 - ปัจจุบัน 2548 – ม.ค. 2550 2553 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ  กรรมการ  กรรมการ กรรมการ อธิการบดี	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บมจ. ทูน่าทอร์  บมจ. หลักทรัพย์ภัทร บมจ. หลักทรัพย์ภัทร มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ เป็นบริษัท Holding Company ที่ดำเนินธุรกิจด้าน การลงทุนโดยตรง และถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ ดำเนินธุรกิจด้านหลักทรัพย์ ธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจหลักทรัพย์ สถาบันการศึกษา

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
ศาสตราจารย์ ดร.พรายพล คุ้มทรัพย์	63	- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยออสเตรเลียนตะวันตก - ปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาเอก เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเยล ประเทศสหรัฐอเมริกา  ผ่านการอบรม Director Accreditation Program (DAP) และ Director Certificate Program (DCP) จากสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย	-	-	2554 – ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ หน่วยงานราชการ  สถาบันการเงิน  ธุรกิจก๊าซธรรมชาติ น้ำมันปิโตรเลียมครบวงจร และธุรกิจปิโตรเคมี รวมทั้งธุรกิจต่อเนื่อง สถาบันการเงิน หน่วยงานราชการ วิจัยทางด้านธุรกิจและเศรษฐศาสตร์  สถาบันการศึกษา
					2552 – ปัจจุบัน	คณะกรรมการที่ปรึกษา	คณะกรรมการที่ปรึกษาด้านเศรษฐกิจ ของนายกรัฐมนตรี (นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ)	
					2551 – ปัจจุบัน	คณะกรรมการนโยบาย การเงิน	ธนาคารแห่งประเทศไทย	
					2550 – 2551	กรรมการอิสระ	บมจ. ปตท	
					2548 – 2551	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ธนาคารทีลโก้	
					2536 – ปัจจุบัน	คณะกรรมการ ที่ปรึกษาด้าน เศรษฐศาสตร์	กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน Business & Economic Research Associates Co., Ltd.	
					2515 – ปัจจุบัน	อาจารย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	
นางจันทร์ ทิพย์ ทะสุยะ	45	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์สาขาเคมี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	-	0.05%	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต และพัฒนาผลิตภัณฑ์	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
นางสาวสุรีย์ พร ดิยปรัชญา	50	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช	-	0.05%	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่าย สำนักงาน	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ

ชื่อ-นามสกุล	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางอภิญญา อุ่มปานนท์	43	- ปริญญาตรี บัญชี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์  ผู้ทำบัญชีรับอนุญาตจากสภาวิชาชีพบัญชี (CPD) เลขทะเบียนที่ 90105464	-	0.05%	2554 – ปัจจุบัน  2542 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน  ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บจ. เอเชียน โลฟ	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ  ขายตรงและขายปลีกเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ
นางศิริทิพย์ วิริยะจิตรา	45	- ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์ (เทคนิคการแพทย์) มหาวิทยาลัยมหิดล - ปริญญาโท วิทยาศาสตร์ (จุลชีววิทยา) มหาวิทยาลัยมหิดล	หลานของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา	0.05%	2552 – ปัจจุบัน  2544 – 2552	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา  ผู้อำนวยการฝ่ายวิทยาศาสตร์	บมจ. เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์  บจ. อินโนวา ไบโอเทคโนโลยี	ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสมุนไพรธรรมชาติ  บริษัทวิจัย พัฒนา และผลิต ที่เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีชีวภาพ

## เอกสารแนบ 2

---

รายละเอียดการดำรงตำแหน่งของกรรมการ ผู้บริหาร  
และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554

ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทในบริษัทที่เกี่ยวข้อง

A = ประธานกรรมการบริษัท, B = กรรมการบริษัท, C = กรรมการบริหาร, D = ผู้บริหาร,  
E = ที่ปรึกษา / คณะกรรมการที่ปรึกษา  
X = ประธานกรรมการตรวจสอบ, Y = กรรมการตรวจสอบ, Z = กรรมการอิสระ

บริษัทที่เกี่ยวข้อง	ชื่อ-สกุล	นางมาลีรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัชรวิจิตร	ดร. จิงชัย หาญเจนลักษณ์	คุณหญิงจางงศรี หาญเจนลักษณ์	นายสินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วัชรวิจิตร	ศาสตราจารย์ชานไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ่มทรัพย์	นางจันทร์ทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ดิยปรัชญา	นางอภิญา อุฬุพานนท์	นางศิริทิพย์ วัชรวิจิตร
บมจ. เอเชียัน ไฟฟ์โตซูติกคอลล์		A,X,Z	B,C,D	B,C	B	B,C	B	B,Z	B,Y,Z	B,Y,Z	D	D	D	D
บจ. เอเชียัน โลพี			B,D	B	B	B								
บจ. กรีนโกลด์			B,D											
บจ. อรุณพิทยา			B				B,D							
บมจ. ซินเน็ค (ประเทศไทย)		B												
บมจ. ธนาคารธนชาติ		E												
สถาบัน Knowledge Plus		A												
บมจ. ลีอกซ์เลย์				B,D										
สถาบันพระปกเกล้า				B										
มูลนิธิสถาบันการต่างประเทศสวญรมย์				B										
สถาบันพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ				B										
บจ. สปี ออยล์ แอนด์ แก๊ส เซอร์วิสเซส (ประเทศไทย)				B										
สถาบันสันติศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น				A										
สภาการศึกษาแห่งชาติ				B										
บมจ. ลา구나 ไฮเทคแอนดริสเซอร์ส				Z										
บจ. ลีอกซ์เลย์ แปซิฟิค				A										
บมจ. ไทยวาฟูด				Z										
ศูนย์เลิศและรักษาสายตารัตนิน-กิมเบล				A										
สภาธุรกิจไทย-ฝรั่งเศส				A										
ศูนย์กฎหมายภูมิภาคแม่น้ำโขง				B										
บจ. เนวาร์สุข					A									
บจ. โอเรียนทัล โพลส์					B									
บจ. รัตนิน กิมเบล					B									

ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นางมาลลรัตน์ ปลื้มจิตร	ศาสตราจารย์ ดร. พิเชษฐ วัชรยะจิตรา	ดร. ชิงชัย หาญเจนลักษณ์	คุณหญิงจันทรี หาญเจนลักษณ์	นายชินการ สมะลาภา	รองศาสตราจารย์อรุณี วัชรยะจิตรา	ศาสตราจารย์ ดร. บุญเกียรติ	ดร. วรากรณ์ สามโกเศศ	ศาสตราจารย์ ดร. พรายพล คุ้มทรัพย์	นางจันทรีทิพย์ ทะสุยะ	นางสาวสุรีย์พร ตยปรัชญา	นางอภิญญา อุฬุมปานนท์	นางศิริทิพย์ วัชรยะจิตรา
บจ. เจนลักษณวิทย์ คอนซัลติ้ง				A									
บจ. แพทย์รัตน์				A									
บจ. เอเอสซีซี (ประเทศไทย)					B								
บจ. สมาพันธ์พร็อพเพอร์ตี้					B								
บจ. สมาพันธ์พัฒนา					B								
บจ. โนวาเมดิค					B								
บจ. ไบโอนุทรีชั่น รีเสิร์ช					B,D								
บจ. โนวาเทค เฮลท์แคร์					B								
บจ. สมาพันธ์อินเตอร์เนชั่นแนล					B,D								
บจ. สมาพันธ์ ดีเวลล็อปเม้นท์					B								
บจ. เฮลธ์ ซัพพลีเม้นท์					B,D								
บจ. สมาพันธ์เทรดดิ้ง					B								
บมจ. ไดมัท (สยาม)							Y,Z						
บมจ. แพ็คฟู้ด							Z						
บมจ. ประกันคุ้มภัย							Y,Z						
บมจ. แพน ราชเทวี กรุ๊ป							Y,Z						
บมจ. แอ็ดด้า (ไทยแลนด์)							B						
บมจ. ทูน่าทอร์								B					
บมจ. หลักทรัพย์ภัทร								B					
ธนาคารแห่งประเทศไทย									E				
กองทุนเพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน									B				
Business & Economic Research Associates Co., Ltd.									E				