

ตัวอย่าง MD&A

ข้อแนะนำ : แนวทางการเปิดเผย MD&A ที่ดี



รายได้จากการขายสินค้า

ในช่วงปี 2555-2557 รายได้จากการขายแบ่งตามภูมิศาสตร์สามารถแบ่งวิเคราะห์ได้ตามตารางนี้

รายได้จากการขาย	2557		2556		2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รวม	2,816.8	100.0	2,381.7	100.0	1,802.3	100.0
ในประเทศ	1,109.1	39.4	1,197.1	50.3	1,220.5	67.7
ต่างประเทศ	1,707.7	60.6	1,184.6	49.7	581.8	32.3

ตัวอย่าง

แสดงมูลค่าและ
สัดส่วนรายได้แยก
ในประเทศ-
ต่างประเทศ
-common size

โดยในปี 2555 - 2557 รายได้จากการขายมีจำนวน 1,802.3 ล้านบาท 2,381.8 ล้านบาท และ 2,816.8 ล้านบาท ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจำนวน 579.5 ล้านบาท และ 435.0 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.2 และ ร้อยละ 18.3 ในปี 2555 - 2557 ตามลำดับ รายได้จากการขายของบริษัทมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (Compound Annual Growth Rate : CAGR) ประมาณร้อยละ 25 รายได้จากการขายที่เติบโตอย่างมากในปี 2555 - 2557 มีสาเหตุหลักมาจากมาจากการเติบโตของรายได้จากการส่งออกสินค้าไปขายในต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งรายได้จากการเติบโตของบริษัทย่อย Sappe Indo และ Sappe Europe ซึ่งรวมเข้ามาตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 3 ปี 2556 ตามลำดับ อันเป็นผลมาจากนโยบายของบริษัทที่มุ่งเน้นการสร้างแบรนด์เซ็ปเป้ให้เป็นที่รู้จักโดยเฉพาะในต่างประเทศ เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความหลากหลาย โดยการกำหนดกลยุทธ์ในการขายร่วมกับนักลงทุนท้องถิ่นเพื่อโอกาสการเติบโตระยะยาวที่ยั่งยืน

ผลิตภัณฑ์ที่ทำยอดขายได้ดีในต่างประเทศปี 2557 ได้แก่ โม่กู โม่กู และ เซ็ปเป้ อโลเวร่า ดริงค์ ซึ่งเป็นเครื่องดื่ม น้ำผลไม้/เครื่องดื่มแต่งกลิ่นผลไม้ ผสมวุ้นมะพร้าว/ซันอโลเวร่า ด้วยจุดเด่นของวัตถุดิบที่คัดสรรมาอย่างพิถีพิถัน ประกอบกับความลงตัวของน้ำผลไม้ที่ช่วยเพิ่มความสดชื่นจึงทำให้ โม่กู โม่กู มียอดขายสูงสุดและช่วยเพิ่มรายได้ในต่างประเทศให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่วนการขายในประเทศจะเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและความงาม ได้แก่ เซ็ปเป้ บิวตี ดริงค์ และ กาแฟของพร้อมซง เพรียว ซึ่งสามารถแบ่งยอดขายสินค้ารวมตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

อธิบายมูลค่า /
เปลี่ยนแปลง /
growth / สาเหตุ /
เชื่อมโยงกับ
นโยบายของบริษัท

อธิบาย Product
สำคัญที่กระทบ
รายได้ในประเทศ
และต่างประเทศ

ข้อแนะนำ : แนวทางการเปิดเผย MD&A ที่ดี

ตัวอย่าง

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและความงาม (Functional Beverage Category)	485.9	17.3	622.0	26.1
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทน้ำผลไม้ เครื่องดื่มแต่งกลิ่นผลไม้ (Fruit Juice / Juice Drink Category)	1,847.7	65.6	1,283.4	53.9
3. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทผงพร้อมชง เพื่อสุขภาพ และ ความงาม (Functional Powder Category)	446.3	15.8	397.2	16.7
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มปรุงสำเร็จพร้อมดื่ม เพื่อสุขภาพ และ ความงาม (RTD Category)	36.9	1.3	79.2	3.3
รวม	2,816.8	100.0	2,381.8	100.0

แสดงมูลค่าและสัดส่วนรายได้แยกตามประเภทสินค้า

ซึ่งทางทีมบริหารได้ตั้งเป้าหมายยอดขายในปี 2560 ไว้ที่ 5,000 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี

(Compound Annual Growth Rate : CAGR) ประมาณร้อยละ 21

- ✓ ระบุเป้าหมาย
- ✓ ประมาณการยอดขาย
 - ต้องเปิดเผยสมมติฐานพร้อมคำอธิบายไว้ชัดเจน
 - ต้องเปิดเผยด้วยความระมัดระวัง สมมติฐานต้องสมเหตุสมผล
 - ปีถัดไปต้องอธิบายผลการดำเนินงานและฐานะการเงินที่เกิดขึ้นจริงเหมือนหรือแตกต่างจากประมาณการไว้หรือไม่ อย่างไร

ข้อแนะนำ : แนวทางการเปิดเผย MD&A ที่ดี



- รายได้ของบริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องมาจากการขยายสาขาร้านค้าปลีกของ บิวตี้ บุปเฟ่ต์ และบิวตี้คอตเทจ และการเปิดตัวของ บิวตี้ มาร์เก็ต ในไตรมาส 3 ปี 2556 รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสู่โมเดิร์นเทรดด้วยแนวคิดของแบรนดเมด อิน เนเจอร์ ที่เปิดตัวในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2555 และผลิตภัณฑ์แบรนดเกิร์ลลี่ เกิร์ล (Girly Girl) ซึ่งจำหน่ายผ่านร้านคอนวีเนียน สโตร์, แค็ตตาล็อก และ Traditional trade เปิดตัวในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2556 โดยมีรายละเอียดดังนี้
- **รายได้จากบิวตี้ บุปเฟ่ต์**
- รายได้จากการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แนวคิดร้านบิวตี้ บุปเฟ่ต์ ในปี 2557 และปี 2556 มีจำนวนเท่ากับ 1,080.72 ล้านบาท และ 766.12 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78.01 และร้อยละ 76.83 ของรายได้รวม ตามลำดับ และคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 41.06 ซึ่งเป็นผลจากการขยายสาขาในทั่วทุกภูมิภาคของประเทศเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยสาขา ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนรวมทั้งในประเทศและต่างประเทศ 217 สาขา (ในประเทศ 204 สาขา และต่างประเทศ 13 สาขา) เพิ่มขึ้น 34 สาขาจาก ณ สิ้นปี 2556 ที่มีจำนวน 183 สาขา (ในประเทศ 179 สาขา และต่างประเทศ 4 สาขา) ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว, ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง, ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และอุปกรณ์เสริมความงาม มีสัดส่วนการจำหน่ายโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 61.52 ร้อยละ 33.77 ร้อยละ 0.67 และร้อยละ 4.04 ตามลำดับ
- ผลิตภัณฑ์ของ บิวตี้ บุปเฟ่ต์ นอกเหนือจากการจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกที่ดำเนินการโดยบริษัทแล้ว ยังมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางอื่นๆ ได้แก่ ผ่านแฟรนไชส์ และผ่านผู้ขายส่งทั้งในและต่างประเทศ โดยมียอดขายเฉลี่ยผ่านช่องทางดังกล่าวประมาณร้อยละ 1.62 และร้อยละ 0.95 ของรายได้รวม
- **รายได้จากบิวตี้ คอตเทจ**
- **รายได้จากบิวตี้ มาร์เก็ต.....**

ตัวอย่าง

ภาพรวมของแต่ละสินค้า+ระบุสาเหตุ

อธิบายมูลค่า / เปลี่ยนแปลง / growth / สาเหตุ (มีข้อมูลเชิงปริมาณประกอบ) / สัดส่วนช่องทางจำหน่าย

ตัวอย่างการเปิดเผยตารางงบการเงินและ MD&A ที่ไม่วิเคราะห์ และอธิบายข้อมูล



รายได้ลดลง
4 %

รายได้

รายได้จากการขายและการให้บริการ
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการ
กำไรขั้นต้น

รายได้อื่น
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายในการขาย
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร
รวมค่าใช้จ่าย

กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้
ต้นทุนทางการเงิน
กำไรก่อนภาษีเงินได้
ภาษีเงินได้
กำไรสุทธิ

กำไรลดลง
5 %

	25x1		งบการเงินรวม 25xx	
	พันบาท	%	พันบาท	%
รายได้				
รายได้จากการขายและการให้บริการ	987,135	100.0	949,537	100.0
ต้นทุนขายและต้นทุนการให้บริการ	(747,238)	(75.7)	(692,764)	(73.0)
กำไรขั้นต้น	239,898	24.3	256,773	27.0
รายได้อื่น	19,828	2.0	15,327	1.6
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	259,726	26.3	272,100	28.7
ค่าใช้จ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(27,708)	(2.8)	(26,844)	(2.8)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(114,708)	(11.6)	(104,430)	(11.0)
รวมค่าใช้จ่าย	(142,414)	(14.4)	(131,274)	(13.8)
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	117,312	11.9	140,826	14.8
ต้นทุนทางการเงิน	0	0.0	(2)	(0.0)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	117,312	11.9	140,824	14.8
ภาษีเงินได้	(27,725)	(2.8)	(48,070)	(5.1)
กำไรสุทธิ	89,586	9.1	92,754	9.8

ตัวอย่างการเปิดเผยตารางงบการเงินและ MD&A ที่ไม่วิเคราะห์ และอธิบายข้อมูล



2. ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินที่ผ่านมา

ผลการดำเนินการในปีที่ผ่านมา ยอดขายของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 เป็น 987 ล้านบาท (ยอดขายปีก่อนเท่ากับ 950 ล้านบาท) กำไรสุทธิลดลงร้อยละ 5 เป็น 88 ล้านบาท (กำไรสุทธิปีก่อนเท่ากับ 93 ล้านบาท) ส่งผลให้กำไรสุทธิต่อหุ้นลดลงเป็น 7.99 บาทต่อหุ้น (กำไรสุทธิต่อหุ้นของปีก่อนเท่ากับ 8.43 บาทต่อหุ้น) เนื่องจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะค่าแรง

บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 6.36 เท่า เมื่อเทียบกับปีก่อนซึ่งมีค่าเท่ากับ 5.21 โดยสภาพคล่องอยู่ในระดับสูงขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากเงินฝากกระยะสั้นกับสถาบันการเงินมียอดเพิ่มขึ้น อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ 8.73 ขณะที่ปีก่อนเท่ากับร้อยละ 9.61 ทางด้านอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 12.77 ขณะที่ปีก่อนเท่ากับร้อยละ 13.93 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.19 เท่า ขณะที่ปีก่อนเท่ากับ 0.24 เท่า

ส่วนในภาพรวม บริษัทมีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น ณ สิ้นปี 2555 เท่ากับ 64.04 บาทต่อหุ้น เปรียบเทียบกับสิ้นปีก่อนมีมูลค่าเท่ากับ 61.05 บาทต่อหุ้น

อธิบายต้นทุนเพิ่มขึ้นเนื่องจาก การปรับตัวของค่าแรง (ไม่เปิดเผยตัวเลขการเปลี่ยนแปลงของต้นทุน)

ไม่อธิบาย สาเหตุ/ปัจจัย การลดลง ของรายได้

ไม่อธิบาย สาเหตุ/ปัจจัย การลดลงของ กำไรสุทธิ

ข้อแนะนำ : แนวทางการเปิดเผย MD&A ที่ดี



• สภาพคล่องจากบิวตี้ บัพเฟด

- 1. สภาพคล่องกระแสเงินสด
- กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทในปี 2557 และปี 2556 เท่ากับ 267.57 ล้านบาท และ 192.15 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการที่บริษัทมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของยอดขายที่เพิ่มขึ้น และมีการจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลแก่กรมสรรพากรในปี 2557 และปี 2556 จำนวน 54.84 ล้านบาทและ 40.76 ล้านบาท ตามลำดับ (ซึ่งการจ่ายภาษีบริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายทุกประการ) กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนปี 2557 และปี 2556 มียอดใช้ไป 75.14 ล้านบาท และใช้ไป 96.49 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากการนำเงินไปฝากสถาบันการเงินเป็นเงินลงทุนระยะยาว 100.00 ล้านบาทในปี 2557 และการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอันได้แก่การสร้างอาคาร การซื้ออุปกรณ์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน และการลงทุนซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับใช้ในการบริหารงาน สำหรับกระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดการเงินในปี 2557 และปี 2556 มียอดใช้ไปจำนวน 210.00 ล้านบาท และ 201.80 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2557 บริษัทมีการจ่ายเงินปันผล 210.00 ล้านบาท
- 2. อัตราส่วนสภาพคล่อง
- ในปี 2557 และปี 2556 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 4.60 เท่าและ 6.56 เท่าตามลำดับ ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่ดี เนื่องจากบริษัทมีการดำรงเงินสดจากการทำงานไว้ค่อนข้างมาก แต่เมื่อพิจารณาจากวงจรเงินสด จะเห็นได้ว่าวงจรเงินสดของบริษัทมีระยะเวลาเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยในช่วง ปี 2557 และปี 2556 บริษัทมีวงจรเงินสดเท่ากับ 137 วัน และ 133 วัน ตามลำดับ สาเหตุหลักเนื่องมาจากระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้น และระยะเวลาการชำระหนี้ลดลงเล็กน้อย อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมีสภาพคล่องที่เพียงพอสำหรับการบริหารวงจรเงินสดระยะยาวดังกล่าว จึงทำให้บริษัทไม่มีการพึ่งพาเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน

ตัวอย่าง

วิเคราะห์แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

วิเคราะห์อัตราส่วนสภาพคล่อง และความเพียงพอของสภาพคล่อง

ตัวอย่างการเปิดเผยอัตราส่วนทางการเงิน



ตัวอย่าง บริษัท AAA

เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ของบริษัทได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากเดิม 11,950,000,000 บาท เป็น 20,500,000,000 บาท เพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering) ทั้งจำนวน และในกรณีที่มิถือหุ้นเหลือให้คณะกรรมการบริหารหรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริหารมีอำนาจในการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้สำหรับการจัดซื้อระบบรถไฟไฟฟ้าเพิ่มเติม ยกระดับและปรับปรุงประสิทธิภาพการให้บริการและการดำเนินงานตามสัญญาสัมปทานและใช้สำหรับกิจกรรมทางธุรกิจทั่วไปของบริษัท ชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่ายของหนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น ได้แก่ บริษัท **AAA** จำกัด (มหาชน) และชำระคืนดอกเบี้ยค้างจ่ายและชำระค่าธรรมเนียมการปรับกำหนดเวลาชำระหนี้ของหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทสามารถขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ทั้งจำนวน

ภายหลังจากความสำเร็จของการเพิ่มทุน ทำให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดย ณ วันที่ 13 มกราคม 2557 บริษัท **AAA** จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30.19 (จากเดิมร้อยละ 16.64) **BB** เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 2 ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.57 (จากเดิมร้อยละ 25.00) และบริษัท **CCC** จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 3 ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.00 (ไม่เปลี่ยนแปลงจากเดิม) นอกจากนี้ การเพิ่มทุนดังกล่าวยังส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง เป็น 1.33 เท่า ณ สิ้นปี 2556 จากเดิม 17.87 เท่า ณ สิ้นปี 2555

- D/E ลดลงจาก 17.87 เป็น 1.33 + สาเหตุจากการเพิ่มทุน

14.3.2 โครงสร้างเงินทุน

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีหนี้สินรวม จำนวน 3,532.81 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 595.41 ล้านบาท จากปี 2555 ซึ่งมีจำนวน 2,937.40 ล้านบาท เนื่องจากรวมหนี้สินของบริษัท เชียงใหม่รามธุรกิจการแพทย์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 2,183.99 ล้านบาทของบริษัท ปรีณส์ตัน พาร์ค สวีท จำกัดจำนวน 62.16 ล้านบาทและเป็นของบริษัทอีกจำนวน 1,286.66 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเนื่องจากมีเงินกู้ระยะสั้นและยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 586.47 ล้านบาทเพื่อใช้ในการซื้อกิจการลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนและ เจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น 19.96 ล้านบาท

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2556 เท่ากับ 0.62 เท่า เท่ากับปีก่อนซึ่งเป็นงบการเงินที่ปรับปรุงใหม่ ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของโรงพยาบาลเอกชนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีอัตราประมาณ 0.52 เท่า แต่ก็ถือว่าไม่มากนักเนื่องจากปีนี้มีการลงทุนเพิ่มและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ไม่สูงนัก สำหรับอัตราของระยะเวลาชำระหนี้จากลูกหนี้เท่ากับ 27 วัน ต่ำกว่าปีก่อนซึ่งเท่ากับ 33 วัน และต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของโรงพยาบาลเอกชนในตลาดหลักทรัพย์ที่มีระยะเวลา 31 วัน ถือว่าคุณภาพลูกหนี้ดีขึ้น

ในส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 5,645.63 ล้านบาท เท่ากับร้อยละ 61.86 ของยอดรวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.99 เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 4,745.09 ล้านบาท จากการขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 209 ล้านบาท กำไรสะสมจำนวน 288.56 ล้านบาทและจากกำไรที่ยังไม่เกิดจากการวัดค่าเงินลงทุนอีกจำนวน 271.86 ล้านบาท

วิเคราะห์
แหล่งที่มาและใช้
ไปของเงินทุน

วิเคราะห์
benchmark
เทียบกับอดีต
และอุตสาหกรรม

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2556 ที่ผ่านมา ถือได้ว่าเป็นปีที่บริษัทประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งทั้งในด้านการเติบโตของยอดขายและกำไรสุทธิ ถึงแม้ภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศจะชะลอตัวลง และมีความผันผวนทั้งในด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและในด้านวัตถุดิบที่มีการปรับเพิ่มราคาสูงขึ้นโดยตลอด ตามแผนภูมิที่แสดงข้างล่างนี้



ใช้ visual aids

ผลผลิตมวลรวมภายในประเทศของไทย (GDP) ในปี 2556 ขยายตัวเพียง 2.9% ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2555 ซึ่งมีการขยายตัวถึง 6.50% มูลค่าการส่งออกลดลง 2.43% จาก 7.08 ล้านล้านบาทในปี 2555 เหลือเพียง 6.91 ล้านล้านบาทในปีที่ผ่านมา

เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 คณะกรรมการบริษัทมีมติเอกฉันท์อนุมัติให้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่กำหนดนโยบายและกรอบการบริหารความเสี่ยง เพื่อลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากเหตุการณ์ต่างๆ และเพื่อให้ผลการดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งประกอบด้วยกรรมการรวม 3 ท่าน ได้แต่งตั้งคณะทำงานบริหารความเสี่ยงซึ่งประกอบด้วยผู้อำนวยการในแต่ละส่วนงานทำหน้าที่ติดตาม ดูแล วิเคราะห์และบริหารความเสี่ยงลงไปในระดับปฏิบัติงานผ่านเจ้าของความเสี่ยง และรายงานผลต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทุกไตรมาส เพื่อพิจารณาแนวทางป้องกัน และมาตรการควบคุมเพิ่มเติมให้มีความเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด

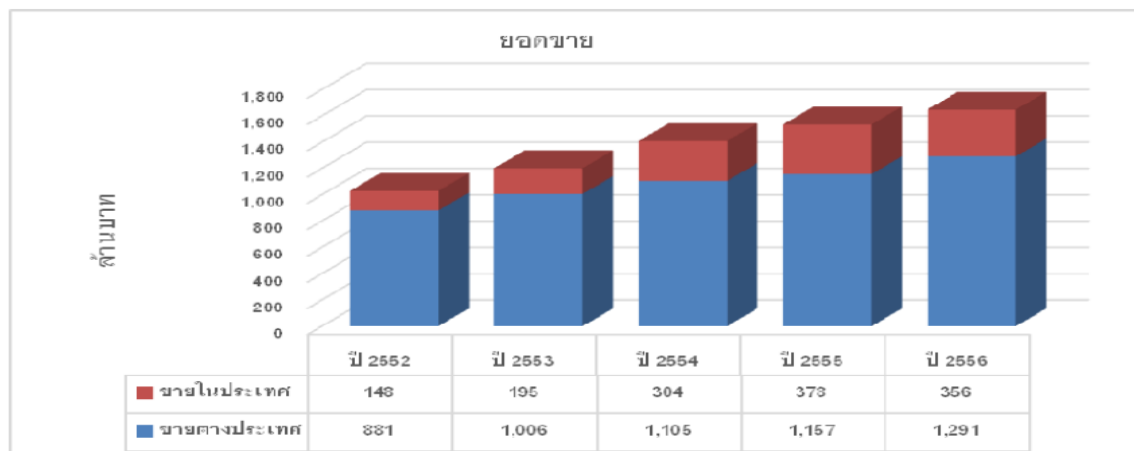
ผลการบริหารความเสี่ยงในรอบปีที่ผ่านมาประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง แนวทางปฏิบัติและมาตรการควบคุมมีการดำเนินการอย่างเหมาะสม สามารถลดผลกระทบจากปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่กำหนดให้อยู่ในระดับที่สามารถยอมรับได้ และส่งผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นกว่าปีก่อน

-อธิบายปัจจัยภายในและภายนอก
-แนวทางการบริหารผลกระทบต่อบริษัท
-เชื่อมโยงงบการเงิน

รายได้จากการขาย

รายได้จากการขายในปี 2556 จำนวน 1,647.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 112.46 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.33 โดยยอดขายต่างประเทศเพิ่มขึ้น 134.67 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.64 จากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นของลูกค้ารายหลักรายหนึ่งในต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มลูกค้าใหม่ที่มีศักยภาพในขณะที่ยอดขายในประเทศปี 2556 ลดลงจากปีก่อน 22.22 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.88 เนื่องจากบริษัทลดยอดขายจากงานประมูลที่มีการแข่งขันทางด้านราคาค่อนข้างสูง

รายได้จากการขายของบริษัทฯ มีการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ยปีละ 10-12% โดยเป็นการขยายตัวเพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศบริษัทจะมุ่งเน้นให้ความสำคัญในด้านคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า พัฒนารูปแบบและคุณสมบัติให้เหมาะสมกับการใช้งานในแต่ละประเภท การรับประกันคุณภาพ รวมถึงการบริการหลังการขาย



ลูกค้าของบริษัทแบ่งเป็น 4 กลุ่มหลักคือ

1. กลุ่มผู้ประกอบการและโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งสั่งซื้อสินค้าของบริษัทเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบหรือเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต
2. กลุ่มผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกซึ่งรวมถึงธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ Modern Trade และ Department store
3. กลุ่มผู้ประกอบการทั่วไปและผู้ใช้โดยตรง อาทิเช่น บริษัท ห้างร้านต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการ ร้านอาหาร ภัตตาคาร และโรงแรม
4. ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายในต่างประเทศ (Importer and Distributer) ซึ่งซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาสถานลูกค้าเก่า พัฒนามลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองและตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น นำเสนอและเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้ารวมทั้งมีการเข้าร่วมออกงานแสดงสินค้าและเยี่ยมชมลูกค้าในต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ การหาลูกค้ารายใหม่ที่มีศักยภาพ(key account)ก็เป็นแผนงานที่บริษัทดำเนินการอย่างต่อเนื่อง การนำเสนอจะมุ่งเน้นด้านกระบวนการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า รวมถึงการร่วมพัฒนาสินค้ากับลูกค้าเป้าหมายทั้งในด้านรูปแบบและคุณสมบัติของสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าโดยตรงในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทมีลูกค้ารายใหม่ที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้นหลายรายและมียอดขายจากลูกค้าใหม่กลุ่มนี้กว่า 85 ล้านบาท

1.3 ความเพียงพอของสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลักจาก 2 แหล่ง คือ 1. เงินรับจากกิจกรรมดำเนินงาน 2. เงินรับกิจกรรมลงทุนในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ และเงินลงทุนในหุ้นทุน โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการให้เช่าและขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และเงินปันผลรับจากหุ้นทุน บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการสภาพคล่องของกิจการได้ดี ทำให้ในปี 2556 อัตราส่วนสภาพคล่องของกิจการ สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน และสามารถนำเงินในธุรกิจมาใช้จ่ายในกิจการโดยไม่ต้องใช้เงินจากแหล่งเงินทุนภายนอก รวมทั้งยังมีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ

รายจ่ายลงทุนของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ เพื่อใช้ในการประกอบกิจการ และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนไว้ใช้ในการขายหากมีผู้สนใจที่ให้ราคาที่ดี อีกทั้งบริษัทยังมีการลงทุนในบริษัทต่าง ๆ เพื่อรับเงินปันผล

ปี	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย และงบการเงินเฉพาะกิจการ		
	อัตราส่วนสภาพคล่อง	อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เงินสดเพิ่มจากการดำเนินงานจากงบกระแสเงินสด
2556	3.42	0.37	880.86
2555	2.69	(0.16)	(398.55)
2554	2.84	(0.03)	(68.97)

1.6 วงจรหมุนของเงินสด

ปี	งบการเงินที่แสดงเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย และงบการเงินเฉพาะกิจการ			
	ระยะเวลา การดำรง สินค้า	ระยะเวลา รับชำระหนี้ จากลูกหนี้	ระยะเวลา ชำระหนี้ แก่เจ้าหนี้	วงจร การหมุน ของเงินสด
2556	189.13	53.47	59.02	183.58
2555	176.30	52.20	63.42	165.08
2554	152.56	51.14	63.23	140.47

ใช้ ratio
analysis

ในปี 2556 บริษัทฯ มีวงจรการหมุนของเงินสด (Operating cycle days) ยาวกว่าปี 2555 จาก 165.08 วัน เป็น 183.58 วัน เพิ่มขึ้น 18.50 วัน เกิดจาก

1. ระยะเวลาการดำรงสินค้าคงคลัง (ระยะเวลาขายสินค้า) เพิ่มขึ้นจาก 176.30 วัน ในปี 2555 เป็น 189.13 วัน ในปี 2556 ยาวขึ้น 12.83 วัน เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลให้ยอดขายลดลงและการระบายสินค้าช้าลงไม่เป็นไปตามแผนงาน
2. ระยะเวลาการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ในปี 2556 53.47 วัน ในปี 2555 52.20 วัน ยาวขึ้น 1.27 วัน
3. ระยะเวลาการชำระหนี้แก่เจ้าหนี้ในปี 2556 59.02 วัน ปี 2555 63.42 วัน ลดลง 4.40 วัน เกิดจากฐานตัวเลขในการคำนวณการจ่ายชำระหนี้ของบริษัท จ่ายตามข้อตกลงที่มีกับเจ้าหนี้ตลอดมาไม่ว่าสถานะเศรษฐกิจจะเป็นอย่างไร ทำให้ระยะเวลาการชำระหนี้ค่อนข้างคงที่ เป็นส่วนหนึ่งของการดูแล STAKEHOLDER ตามนโยบายของบริษัท