

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2550

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

ปกหน้าและสารบัญ		singerta.doc
ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	singertb.doc
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	singertc.doc
2-2	ปัจจัยความเสี่ยง	singertd.doc
2-7	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	singerte.doc
2-10	การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	singertf.doc
2-19	การวิจัยและการพัฒนา	singertg.doc
2-20	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	singert h.doc
2-22	โครงการในอนาคต	singerti.doc
2-23	ข้อพิพาททางกฎหมาย	singertl.doc
2-24	โครงสร้างเงินทุน	singertk.doc
2-29	การจัดการ	singertl.doc
2-43	การควบคุมภายใน	singertm.doc
2-46	รายการระหว่างกัน	singertn.doc
2-48	ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานและค่าสอบบัญชี	singerto.doc
2-53	ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	singertp.doc
ส่วนที่ 3	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	singertq.doc
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท	singert r.doc
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	singerts.doc
เอกสารแนบ 3	อื่นๆ	singertt.doc

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายจักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านยี่ห้อ “ซิงเกอร์” และยังคงจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่าง ๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น รถจักรยานยนต์ จานดาวเทียม เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Personal Computer) เป็นต้น เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในต่างจังหวัด โดยที่มากกว่าร้อยละ 95 ของยอดขายเป็นการขายตรงทั้งหมด และประมาณร้อยละ 90 ของยอดขายเป็นการขายแบบเช่าซื้อ การขายตรงจะผ่านผู้แทนซิงเกอร์มากกว่า 5,000 คน กระจายตามสาขาต่าง ๆ มากกว่า 200 สาขาทั่วประเทศไทย แม้ว่าบริษัทจะดำเนินธุรกิจนี้มานานกว่า 100 ปี แต่บริษัทก็ยังได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไปดังรายละเอียดที่ปรากฏในหัวข้อ “ปัจจัยความเสี่ยง”

ในปี 2550 บริษัทมีรายได้จากการขายและดอกเบี้ยรับลดลงจาก 3,773.80 ล้านบาทในปี 2549 มาเท่ากับ 2,467.47 ล้านบาทหรือลดลงเท่ากับ 34.6% ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยที่ลดลงอันเป็นผลจากการชะลอตัวของการใช้จ่ายและการลงทุนภาคเอกชน อีกทั้งบริษัทได้มีการหันมาเน้นในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านแทนรถจักรยานยนต์ จึงทำให้ยอดขายของรถจักรยานยนต์ลดลงเท่ากับ 842.87 ล้านบาทหรือลดลงเท่ากับ 57% เมื่อเทียบกับปีก่อน ประกอบกับการพิจารณาอนุมัติเครดิตที่เข้มงวดมากขึ้นด้วยการจัดให้มีการอนุมัติเครดิตก่อนขาย และการไม่อนุญาตให้มีการขายแบบเช่าซื้อในร้านสาขาที่ตั้งอยู่ในเขตสามจังหวัดภาคใต้ แต่เมื่อมาพิจารณาในเรื่องของผลประกอบการของบริษัทแล้วพบว่าบริษัทมีผลประกอบการที่ดีขึ้นโดยมีผลขาดทุนเพียง 500 ล้านบาท ซึ่งเมื่อเทียบกับปี 2549 ที่มีผลขาดทุนถึง 1,233 ล้านบาท ถือว่ามีการปรับปรุงที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ผลประกอบการที่ดีขึ้นนี้ถือเป็นสัญญาณที่แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มที่จะดีขึ้นของบริษัทในอนาคต

สำหรับปี 2551 บริษัทยังคงมุ่งเน้นในการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นตลาดสินค้าแทนที่ (Replacement Market) ที่สามารถนำกลยุทธ์ดีแลก (Trade-in) มาใช้แลกเปลี่ยนสินค้า ทุกชนิด ทุกยี่ห้อ ของลูกค้ากับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าของบริษัท กลยุทธ์ในอนาคตของบริษัทยังคงเน้นในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านกับลูกค้าในประเทศไทยที่อาศัยอยู่ตามชนบท ซึ่งบริษัทได้ดำเนินธุรกิจอยู่ในตลาดนี้มานานกว่า 100 ปีแล้ว กลยุทธ์นี้สามารถสร้างโอกาสทางธุรกิจ ในตลาดสินค้าแทนที่ให้กับบริษัทได้อย่างมหาศาล บริษัทคาดว่าจะจะเป็นบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ประกอบธุรกิจขายตรงแบบเช่าซื้อ จากการพัฒนาและขยายธุรกิจด้วยการเพิ่มจำนวนพนักงานขายที่มีรายได้จากค่านายหน้าและหน่วยขายให้มากขึ้น

ณ สิ้นธันวาคมปี 2550 บริษัทมีทรัพย์สินทั้งหมด 2,492 ล้านบาท โดยประกอบด้วยลูกหนี้เช่าซื้อสุทธิเท่ากับ 1,581 ล้านบาท สินค้าคงเหลือเท่ากับ 230 ล้านบาท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์เท่ากับ 420 ล้านบาท และอื่น ๆ เท่ากับ 261 ล้านบาท ในขณะที่อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 2.99 เท่า

บริษัทย่อย

- บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด ประกอบธุรกิจตัวแทนขายกรรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัดผ่านพนักงานขายตรงของบริษัทฯ เฉพาะที่มีใบอนุญาตตัวแทน ประกันชีวิต
- บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้หยุดดำเนินงานในปี 2545 และทรัพย์สินทั้งหมดได้จำหน่ายไปแล้วตั้งแต่ปี 2547 รายได้หลักของ บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ในปัจจุบันจะเป็นดอกเบี้ยรับอันเนื่องมาจากเงินให้กู้ยืมกับบริษัทฯ

ส่วนที่ 2

แบบรายงานการเปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมของบริษัทที่ออกหุ้น (แบบ 56-1)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายการค้า " ซิงเกอร์ " เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ นอกจากนี้ยังจำหน่าย เครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่างๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น รถจักรยานยนต์ จานดาวเทียม เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Personal Computer) เป็นต้น เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้า ภายใต้การขายผ่านชำระ ผ่านร้านค้าปลีกซึ่งเป็นสาขาของบริษัทเอง และผ่านทางตัวแทนจำหน่ายต่างๆ

สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 17 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก
เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500

เลขทะเบียนบริษัท : 0107537000050

ทุนจดทะเบียน : 283,500,000 บาท (หุ้นสามัญ 283,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)

ทุนชำระแล้ว : 270,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 270,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)

โทรศัพท์ : 0-2352-4777

โทรสาร : 0-2352-4799

Call Center : 0-2234-7171

Home page : [http:// www.singerthai.co.th](http://www.singerthai.co.th)

1. ปัจจัยความเสี่ยง

ภาพรวมการบริหารความเสี่ยงของบริษัท

เพื่อนำเสนอขายสินค้าพร้อมทั้งบริการทางการเงินด้วยการผ่อนชำระและบริการหลังการขายที่ครบวงจร บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) จึงมีการดำเนินธุรกิจโดยยึดมั่นในหลักการ การให้บริการอันเป็นที่น่าเชื่อถือ รวมทั้งการมีความรับผิดชอบต่อผลประโยชน์ของลูกค้า และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่าง ๆ โดยคำนึงถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ นโยบายการบริหารความเสี่ยงโดยรวมของบริษัทฯ มีองค์ประกอบที่สำคัญ ดังนี้

● หลักการในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงในหลายด้านด้วยกัน ได้แก่ การบริหารความเสี่ยงด้านบัญชีลูกหนี้เข้าซื้อ การบริหารความเสี่ยงด้านตลาด การบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ และการบริหารความเสี่ยงด้านอื่น ๆ โดยบริษัทฯ ยึดหลักการในการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

- การมีส่วนร่วมรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยหน่วยธุรกิจ ซึ่งดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง มีหน้าที่ต้องรับผิดชอบต่อการบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ระดับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นดังกล่าว มีความเหมาะสมกับอัตราผลตอบแทนที่กำหนด ตลอดจนระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ขณะที่หน่วยงานสนับสนุน ซึ่งมีหน้าที่สนับสนุนการปฏิบัติงานให้แก่หน่วยธุรกิจ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกันนั้น จะรับผิดชอบการจัดการความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ซึ่งเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ
- การบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงโดยหน่วยงานที่เป็นเอกเทศ โดยกระบวนการควบคุมมีความเป็นอิสระ และมีหน่วยงานควบคุม ทำหน้าที่รับผิดชอบในการให้ความเห็นเกี่ยวกับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นอิสระและเชื่อถือได้ รวมทั้งการควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ภายใต้ระดับที่ยอมรับได้
- การมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงที่ชัดเจน โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงองค์กร จะทำหน้าที่กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง ภายใต้แนวทางที่คณะกรรมการบริษัทฯ กำหนด
- การบริหารความเสี่ยงโดยรวมความเสี่ยงทุกประเภทที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกรรม โดยการบริหารความเสี่ยง ควรคำนึงถึงการบริหารความเสี่ยงทุกประเภท ซึ่งเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกรรม อีกทั้งยังจะต้องครอบคลุมถึงทุกระดับงานภายในองค์กร
- การวัดผลงานโดยปรับความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจ โดยหน่วยงานธุรกิจจะได้รับการประเมินผลงานตามประสิทธิภาพของการทำงานที่ปรับด้วยความเสี่ยงแล้ว

● กระบวนการบริหารความเสี่ยง

เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงมีกระบวนการบริหารความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนหลักต่าง ๆ ดังนี้

- **การระบุความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการบ่งชี้ถึงความเสี่ยง ทั้งในแง่ของประเภทความเสี่ยง สาเหตุ และปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงทั้งที่เป็นปัจจัยภายในและภายนอก ตลอดจนมีการพิจารณา หรือคาดการณ์ถึงความเสี่ยงที่บริษัทกำลังประสบอยู่ หรือความเสี่ยงใหม่ที่มีโอกาสจะเกิดขึ้นในอนาคต
- **การประเมินความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการนำเครื่องมือ และวิธีการต่าง ๆ ที่เหมาะสม มาใช้ประเมินความเสี่ยง ซึ่งกระบวนการดังกล่าวจะต้องได้รับการตรวจสอบ อนุมัติ และทบทวน ภายใต้กรอบระยะเวลาที่เหมาะสม
- **การติดตามและควบคุมความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการติดตาม และควบคุมการดำเนินการตามนโยบายความเสี่ยง ระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง และขอบเขตของความเสี่ยง เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายความเสี่ยงและระดับความเสี่ยงที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทโดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง
- **การรายงานความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนของการรายงานความเสี่ยงประเภทต่าง ๆ อย่างครอบคลุม ซึ่งจะต้องมีความเหมาะสมและเพียงพอ เพื่อให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเกิดประสิทธิผลสูงสุด

ทั้งนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงความสูญเสียทางการเงิน และสนับสนุนให้หน่วยธุรกิจสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง กระบวนการบริหารความเสี่ยงที่ดี ยังได้รับการออกแบบให้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อม ทั้งที่เป็นสภาวะปกติและสภาวะวิกฤติด้วย

ความเสี่ยงที่อาจจะมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในด้านการตลาดและการขาย

ความเสี่ยงในด้านการตลาดและการขาย หมายถึง ความเสี่ยงต่อรายได้ หรือการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งรายได้หลักมาจากองค์ประกอบ 2 ส่วนที่สำคัญได้แก่

1. การจำหน่ายสินค้า ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน จักรเย็บผ้า และ รถจักรยานยนต์ ซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่มีการแข่งขันกันสูงต้องอาศัยการพัฒนาด้านเทคโนโลยีไปตามวงจรของสินค้าแต่ละชนิดอยู่ตลอดเวลา แต่เนื่องจากบริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายไม่ได้เป็นผู้ผลิตดังนั้นความเสี่ยงในด้านเทคโนโลยีจึงไม่ได้มีผลกระทบโดยตรงกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทประกอบกับบริษัทมีการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยและเสื่อมคุณภาพ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว
2. ดอกเบี้ยรับจากการให้สินเชื่อ ซึ่งระบุไว้ในอัตราคงที่ในสัญญาเช่าซื้อตามสภาวะการแข่งขัน และอัตราดอกเบี้ยในตลาด

ความเสี่ยงด้านบัญชีลูกหนี้เช่าซื้อ

บัญชีลูกหนี้เช่าซื้อถือเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ เพราะมากกว่า 90% ของการขายเป็นการขายแบบเช่าซื้อ บริษัทจึงให้ความสำคัญมาก เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากบัญชีลูกหนี้เช่าซื้อ อันได้แก่การเก็บเงินไม่ได้ หนี้สูญ และการทุจริตจากบัญชีลูกหนี้ บริษัทจึงได้กำหนดมาตรการต่างๆ ในการกำกับดูแลบัญชีลูกหนี้อย่างเข้มงวดตั้งแต่ขั้นตอนของการพิจารณาความน่าเชื่อถือ (Credit Scoring) การติดตาม การประเมินผล ตลอดจนการ

ฟ้องร้อง การดำเนินคดีตามกฎหมายในกรณีผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งถือเป็นขั้นตอนของการปฏิบัติการ (Operation) นอกจากนี้บริษัทได้มีการจัดตั้งฝ่ายสินเชื่อและบริหารความเสี่ยง (Credit & Risk Department) แยกเป็นอิสระจากการเก็บเงินเพื่อให้การทำงานสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น สินเชื่อเข้าซื้อทั้งหมดจะต้องมีผู้ค้ำประกันหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการขายรถจักรยานยนต์ระบบเช่าซื้อ บริษัทฯ ได้เป็นสมาชิกและใช้บริการตรวจสอบคุณภาพสินเชื่อ สำหรับรายการขายเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทุกรายการ ตั้งแต่เดือนเมษายน 2549 และขายขายออกไปกับการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีมูลค่าสูงโดยเริ่มในปี 2550

ในระหว่างปี 2550 บริษัทฯ ได้มีการแบ่งกลุ่มร้านสาขาตามข้อมูลของการบริหารการขายและการเก็บเงินออกเป็น 3 กลุ่มอันได้แก่ กลุ่ม A มีผลการขายและเก็บเงินอยู่ในเกณฑ์ดี กลุ่ม B มีผลการขายและการเก็บเงินอยู่ในเกณฑ์พอใช้ และกลุ่ม C มีผลการขายและการเก็บเงินอยู่ในเกณฑ์ที่จะต้องปรับปรุง เพื่อจะได้ให้มีการบริหารอย่างใกล้ชิดสำหรับร้านในกลุ่ม C และ B

ในระหว่างปี 2550 เพื่อให้มีการตรวจสอบเครดิตของลูกค้าก่อนที่จะมีการขาย บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งหน่วยงานใหม่ขึ้นมาแยกอิสระจากฝ่ายขายอยู่ภายใต้การดูแลของฝ่ายสินเชื่อที่เรียกว่าแผนกอนุมัติเครดิตก่อนขาย (Credit Control Officers) เพื่อมาพิจารณาอนุมัติเครดิตลูกค้าก่อนที่จะมีการขายด้วยการทำ Credit Scoring, ตรวจสอบ Black Lists ของบริษัท และตรวจสอบ NCB (National Credit Bureau) สำหรับร้านในกลุ่ม C และกลุ่ม B บางส่วน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองความสูญเสียที่อาจจะเกิดจากบัญชีลูกหนี้ โดยใช้หลักความระมัดระวังเพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์

ความเสี่ยงในการผลิต

สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายมาจากการจ้างผลิตแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) จึงต้องอาศัยผู้ผลิตโดยตรงในการได้มาของสินค้าที่จำหน่าย บริษัทฯ จึงได้มีการติดต่อกับผู้ผลิตหลายรายไม่เจาะจงเฉพาะรายใดรายหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ เพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาดของผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเท่านั้น อีกทั้งทำให้เกิดอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อสินค้า

ความเสี่ยงทางการเงิน

การดำเนินงานของบริษัทฯ ต้องใช้แหล่งเงินทุนบางส่วนจากการกู้ยืมทั้งจากธนาคาร สถาบันการเงิน ตลอดจนนักลงทุนสถาบัน ซึ่งมีความไม่แน่นอนเกิดขึ้นตามสภาวะของตลาดเงินและตลาดทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทฯ ย่อมได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพคล่องทางการเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่เกิดขึ้น บริษัทฯ มีนโยบายการกู้ยืมจากธนาคาร สถาบันการเงิน และนักลงทุนสถาบัน โดยไม่เจาะจงกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินใดสถาบันหนึ่งเท่านั้น เพื่อกระจายความเสี่ยงของแหล่งเงินกู้ อีกทั้งอัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมทั้งอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวด้วยสัดส่วนที่เหมาะสมตามสถานการณ์ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นมีผลกระทบกับการดำเนินงานของบริษัทฯ ในด้านการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉลี่ยมีมูลค่าไม่เกิน 10% ของยอดขายของบริษัทฯ และบริษัทฯ ได้ซื้ออัตราแลกเปลี่ยนเงินล่วงหน้า (Forward

Contract) ไว้เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวตามความจำเป็นอย่างเหมาะสม โดยไม่มีนโยบายในการเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินการของรัฐบาล

ธุรกิจเข้าซื้อนี้เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมากทำให้รัฐบาลให้ความสำคัญที่จะเข้ามาควบคุม โดยการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ขึ้นมาดูแลมิให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจเข้าซื้อเอาเปรียบผู้บริโภคและในขณะเดียวกันกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้มีประกาศให้ธุรกิจให้เข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พ.ศ. 2544 เพื่อนำมาเป็นหลักปฏิบัติในเรื่องการกำหนดอัตราดอกเบี้ยค่าธรรมเนียมการผิคนัดชำระหนี้ หรือค่าปรับในการชำระหนี้ล่าช้า ซึ่งอาจทำให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบกับผู้บริโภคได้ ตลอดจนการออกกฎหมายให้ผู้ประกอบการค้าต้องมีความรับผิดชอบเกี่ยวกับสินค้า (Product Liabilities) ต่อผู้บริโภค ดังนั้นบริษัทจึงได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติเกี่ยวกับธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท ตลอดจนการรับประกันสินค้าที่จำหน่ายให้สอดคล้องกับแนวทางที่ทางราชการกำหนด พร้อมทั้งติดตามข้อมูลข่าวสารดังกล่าวตลอดเวลาเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงให้การดำเนินงานของบริษัทสอดคล้องกับกฎระเบียบของรัฐบาล ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทได้รับประกาศเกียรติคุณจาก สคบ. ในด้านการจัดทำราคาสินค้า การโฆษณาสินค้า และสัญญาเข้าซื้อที่เป็นธรรมต่อลูกค้า เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2546 และเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2550 ต่อเนื่องถึงปี 2551 บริษัทก็ได้รับประกาศเกียรติคุณจาก สคบ. ในฐานะผู้ประกอบการที่พิทักษ์สิทธิผู้บริโภค เป็นต้น

ความเสี่ยงจากทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัท และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การเกษียณอายุ การลาออก เป็นต้น ที่อาจจะมีผลที่ทำให้เกิดการหยุดชะงักของธุรกิจได้ บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนและดูแลเอาใจใส่ ทุกข์ สุข ของพนักงานเสมือนคนในครอบครัวเดียวกัน สนับสนุนบุคคลให้เหมาะสมกับหน้าที่และพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงจากการยืดสินค้าคืน

ปกติธุรกิจเข้าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยืดสินค้าคืนและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยืดสินค้าคืนนั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขายและมีผลทำให้สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากก็ตาม ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็น การชดเชยต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการหยุดชำระเงินของลูกค้าได้ เพราะบริษัทยังสามารถนำสินค้าเหล่านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองได้อีกด้วย อันถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่ง

การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ หมายถึงความเสี่ยงเนื่องจากความผิดพลาด หรือความไม่เพียงพอของกระบวนการทำงาน พนักงาน ระบบงาน หรือระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และเหตุการณ์หรือปัจจัยภายนอก ซึ่งทำให้ได้รับความเสียหายต่อรายได้หรือบัญชีเข้าซื้อของบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม

- **แนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ**

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการปรากฏอยู่ในทุก กระบวนการ หน่วยงาน รวมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท ลูกค้า รวมทั้งผู้ถือหุ้น บริษัทเล็งเห็นถึงความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการเสมอมา และได้มีนโยบายให้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ รวมถึงได้มีการพัฒนากรอบการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้ทุกหน่วยงานมีการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงการควบคุมความเสี่ยงและประสิทธิภาพของกระบวนการทำงาน มีการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ มีมาตรฐานเดียวกัน มีการประเมินและป้องกันความเสี่ยงก่อนที่จะเกิดความเสียหาย นอกจากนี้ ผู้บริหารระดับสูงสามารถเห็นภาพรวมของความเสี่ยง เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพ สามารถใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจสำหรับธุรกิจ รวมทั้งสอดคล้องตามข้อกำหนดของกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงและประสิทธิภาพของการควบคุมความเสี่ยงสำหรับธุรกิจใหม่ๆและระบบงานใหม่ต่าง ๆ ที่นำมาใช้ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจและระบบงานใหม่นี้มีความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และมีกระบวนการควบคุมที่เหมาะสม ก่อนที่จะเริ่มให้บริการแก่ลูกค้า

ทั้งนี้บริษัทยังคงมุ่งที่จะพัฒนาระบบและกระบวนการในการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการตลอดจนเครื่องมือที่ทันสมัยมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมา

ในปี พ.ศ. 2432 บริษัท ซิงเกอร์แห่งสหรัฐอเมริกา ได้แต่งตั้งบริษัท เคียมฮั่วเฮง จำกัด เป็นผู้จัดจำหน่ายจักรเย็บผ้าซิงเกอร์ในประเทศไทย ต่อมาในปี พ.ศ. 2448 บริษัท ซิงเกอร์แห่งสหรัฐอเมริกา จึงได้ตั้งสาขาขึ้นในประเทศไทย ใช้ชื่อว่า บริษัท ซิงเกอร์ โซอิ้ง แมชีน จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายจักรเย็บผ้า และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับจักรเย็บผ้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ บริษัทได้ริเริ่มนำเอาบริการเช่าซื้อ โดยผ่อนชำระเป็นงวดมาใช้ครั้งแรกในปี 2468 และบริการดังกล่าวนี้ ได้กลายเป็นลักษณะประจำของซิงเกอร์ทั้งในประเทศไทย และประเทศต่างๆ ในเอเชีย นับแต่นั้นมาตลอดระยะเวลา 50 ปีเศษ บริษัททงจำหน่ายเฉพาะจักรเย็บผ้า และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับจักรเย็บผ้าเท่านั้น จนกระทั่งปี 2500 บริษัทจึงได้เริ่มจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน โดยเริ่มจากตู้เย็นเป็นอันดับแรก ต่อมาเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2512 จึงได้มีการจดทะเบียนก่อตั้ง "บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด" เป็นบริษัทจำกัดภายใต้กฎหมายไทย เพื่อเข้ารับช่วงธุรกิจของ "บริษัท ซิงเกอร์ โซอิ้ง แมชีน จำกัด" ซึ่งหยุดดำเนินกิจการในระยะเวลาต่อมา โดยมีทุนจดทะเบียนแรกเริ่ม 60 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 283.5 ล้านบาท เป็นทุนที่เรียกชำระเต็มมูลค่าหุ้นแล้ว 270 ล้านบาท และบริษัทได้รับอนุญาตให้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2527 ในวันที่ 4 มกราคม 2537 บริษัทได้ทำการจดทะเบียนแปรสภาพเป็น "บริษัทมหาชนจำกัด" ตั้งแต่แรกตั้งบริษัทจนถึงปัจจุบันบริษัทได้ประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต รับผิดชอบต่อสังคม มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย และเมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ. 2547 ถือเป็นวาระอันเป็นมหามงคลอย่างยิ่ง เมื่อพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ พระราชทานตราตั้ง (พระครุฑพ่าห์) ให้ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) นับเป็นเกียรติประวัติและเป็นสิริมงคลสูงสุดแก่บริษัทฯ และพนักงานทุกท่าน

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายการค้า “ซิงเกอร์” เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ นอกจากนี้ยังจำหน่าย ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น รถจักรยานยนต์ จานดาวเทียม เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (Personal Computer) เป็นต้น เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้า

การขายตรงจะผ่านผู้แทนซิงเกอร์ มากกว่า 5,000 คน กระจายตามสาขามากกว่า 200 สาขา ทั่วประเทศไทย ซึ่งถือว่า บริษัทฯ มีโครงข่ายการกระจายสินค้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านที่ใหญ่ที่สุด และกว้างขวางที่สุดในประเทศไทย

สำหรับสินค้าซิงเกอร์สามารถแบ่งแยกได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้ :-

ผลิตภัณฑ์ซิงเกอร์ ได้แก่:-

- ผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้า เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องรีดผ้า เข็ม น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ กรรไกร เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน เช่น ตู้เย็น ตู้แช่ เครื่องซักผ้า เตาแก๊ส เครื่องปรับอากาศ เตาอบไมโครเวฟ ตู้แช่ไวน์ เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องเสียงและวิดีโอ เช่น โทรทัศน์สี ดีวีดี และเครื่องเสียงสเตอริโอ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่:-

- รถจักรยานยนต์
- จานดาวเทียม
- เครื่องคอมพิวเตอร์ เอสวีโอเอ

ภายใต้เครื่องหมายการค้า "ซิงเกอร์" บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในระบบเงินสด และระบบเงินผ่อนในรูปแบบการขายตรง ผ่านร้านค้าปลีกของบริษัทและผ่านผู้แทนจำหน่าย ซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทซิงเกอร์จำหน่าย บริษัทจะใช้วิธีแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) โดยการสั่งให้ผู้ผลิตภายในประเทศผลิตให้เป็นส่วนใหญ่ ปัจจุบันบริษัทซิงเกอร์ยังคงถือหุ้นกว่าร้อยละ 99 ในสองบริษัทได้แก่ บริษัทอุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด

โครงการผลิตภัณฑ์ใหม่

บริษัทได้แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้หลากหลายมากขึ้น และสามารถส่งเสริมและสนับสนุนการขาย ผลิตภัณฑ์เดิมที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่แล้ว บริษัทยังคงใช้กลยุทธ์การขายตรงเป็นหลัก มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางลงมา อาศัยในเขตชนบทและชนเมือง

“เครื่องคอมพิวเตอร์ เอสวีโอเอ” บริษัทได้เล็งเห็นศักยภาพและช่องว่างในตลาดเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลในประเทศไทยที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมากมีเพียง 18% ของครัวเรือนในประเทศไทยที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ใช้ และช่องทางการจัดจำหน่ายปัจจุบันส่วนใหญ่ยังกระจุกตัวกันอยู่ในตัวเมืองซึ่งมีการแข่งขันกันสูง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับล่าง ซึ่งส่วนใหญ่ยังไม่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ใช้และอยู่นอกตัวเมือง บริษัทจึงได้ตัดสินใจนำเครื่องคอมพิวเตอร์ “เอสวีโอเอ” เข้ามาจำหน่าย โดยร่วมมือเป็นพันธมิตรกับ บริษัท เอสวีโอเอในการคัดเลือกและผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย และได้รับการสนับสนุนด้านการบริการหลังการขายถึงบ้านลูกค้าให้อย่างเต็มที่

ช่องทางการขายแนวใหม่กับสินค้าที่มีการเติบโตเต็มที่แล้วในตลาด

บริษัททราบว่าตลาดหลักของเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น โทรทัศน์ และ ตู้เย็น ได้เติบโตอย่างมาก มีส่วนแบ่งการตลาดที่สูงและมีอัตราส่วนความเป็นเจ้าของที่สูง (90% - 98%) เพื่อตอบสนองทางการตลาดและเพื่อการเติบโตและการพัฒนาของบริษัท ทางบริษัทได้ใช้แผนเชิงรุกทางการตลาดในการขายสินค้าหลากหลายขึ้น และมีการตีแลกเปลี่ยน (Trade In) สินค้าใช้ห่อต่างๆ ด้วยเช่นกัน

แผนโดยรวมของบริษัทคือการใช้ความได้เปรียบในจุดยืนที่โดดเด่นในตลาด ซึ่งก็คือ การเป็นหนึ่งในบริษัทที่มีการดำเนินงานแบบขายตรงทั่วประเทศเพื่อเสนอขายสินค้าในรูปแบบเทรดอิน

บริษัทย่อย

• บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด

บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด ประกอบธุรกิจตัวแทนขายกรมธรรม์ประกันชีวิตให้แก่บริษัทประกันภัย ในปัจจุบัน ได้แก่ บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด โดยให้พนักงานขายของบริษัท ซิงเกอร์ เฉพาะที่มีใบอนุญาตตัวแทนประกันชีวิต เป็นผู้ขายกรมธรรม์ให้แก่ลูกค้า

• บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นโรงงานประกอบ จักรเย็บผ้า เตาแก๊ส มอเตอร์ จักรอุตสาหกรรมเบา และน้ำมันจักร เพื่อให้บริษัทซิงเกอร์นำไปจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศมาโดย

ตลอดจนถึงกลางปี 2545 บริษัทมีนโยบายให้หยุดการผลิตและการประกอบผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น แล้วใช้วิธีนำเข้าผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากต่างประเทศโดยตรงแทน ทั้งนี้เนื่องจากต้นทุนของการนำเข้าผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและประกอบภายในประเทศ ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการพิจารณาว่าควรจะดำเนินธุรกิจใดต่อไป

2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้(รวมดอกเบี้ยรับฯ)ของบริษัท ตามส่วนงานทางภูมิศาสตร์และสายผลิตภัณฑ์ แบ่งได้ดังต่อไปนี้ :-

(หน่วย : พันบาท)

มูลค่าการจำหน่ายในประเทศ แยกตามผลิตภัณฑ์	2550/2007	%	2549/2006	%
รถจักรยานยนต์	625,864	25	1,468,739	39
เครื่องซักผ้า	452,705	19	627,744	17
ตู้เย็น	325,392	13	559,331	15
โทรทัศน์สี	324,080	13	492,514	13
ตู้แช่	244,742	10	217,093	5
จักรเย็บผ้า	139,401	6	122,409	3
รวมมูลค่าการจำหน่ายในประเทศ	2,112,184	86	3,487,830	92
ผลิตภัณฑ์อื่นในประเทศ	355,284	14	285,966	8
มูลค่าการจำหน่ายต่างประเทศ	-		-	
รวมรายได้จากขายและดอกเบี้ยรับฯ	2,467,468	100	3,773,796	100

อัตราการเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย

2550/2008 2549/2006

(34.62%)

(42.55%)

หมายเหตุ บริษัทดำเนินธุรกิจขายสินค้าในส่วนงานทางธุรกิจเดียว และดำเนินธุรกิจในส่วนงานทางภูมิศาสตร์เดียวคือในประเทศไทย ดังนั้นจึงมิได้มีการเสนอข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์	ลักษณะ
❖ ตู้เย็น	ประกอบด้วยตู้เย็นประตูเดียว แบบ “Direct Cool” ตั้งแต่ขนาด 5.8 – 6.3 คิว และตู้เย็นสองประตูแบบ “No Frost” ขนาด ตั้งแต่ 6.4 – 15.2 คิว มีมากมาย หลากสี ให้เลือก ทั้งหมดได้มาตรฐานประหยัดไฟเบอร์ 5
❖ ตู้แช่เครื่องดื่มและตู้แช่แข็ง	มีทั้งแบบตั้ง ขนาด 8.8, 11.6 และ 36 คิว และแบบนอน ขนาด 6.5 และ 9.5 คิว แบบมีล้อเลื่อนและไม่มี
❖ ตู้แช่ไวน์	จุไวน์ได้ 48 ขวด ระบบการควบคุมอุณหภูมิคงที่เพื่อรักษารสชาติของไวน์ คอมเพรสเซอร์รับประกัน 5 ปี
❖ ตู้ทำน้ำร้อน - น้ำเย็น	ตู้ทำน้ำเย็น ขนาดความจุ 4.36 ลิตร รูปทรงสวยงาม เย็นจัด ประหยัดไฟฟ้า ควบคุมความเย็นด้วยเทอร์โมสตรัท
❖ โทรทัศน์	โทรทัศน์สีจอแบนขนาดตั้งแต่ 21-34 นิ้ว ให้ภาพคมชัดและมีระบบป้องกันรังสี X-ray เพื่อถนอมสายตา ระบบเสียงเอวี สเตอริโอ 2 ภาษา พลังเสียงหนักแน่น ด้วยเทคโนโลยี Music Engine มีช่องต่อ AV IN/OUT ตั้งเวลาเปิด/ปิดเครื่อง ล้างหน้าอัตโนมัติ พร้อมรีโมทคอนโทรล
❖ เครื่องซักผ้า ⇒ แบบ 2 ถัง กึ่งอัตโนมัติ ⇒ แบบถังเดียว อัตโนมัติ	ใส่ผ้าด้านบน มีขนาดความจุตั้งแต่ 5.5 – 10 กิโลกรัม มีสีสรรสวยงาม ใส่ผ้าด้านบน มีขนาดความจุตั้งแต่ 7.0 และ 10 กิโลกรัม ระบบควบคุมการทำงานสมองกล แบบ Fuzzy Logic มีโปรแกรมตั้งเวลาซักล้างหน้า
❖ จักรเย็บผ้า ⇒ ฝีเข็มตรงพร้อมโต๊ะ และขา ⇒ ฝีเข็มตรง-ซิกแซ็ก พร้อมโต๊ะ และขา ⇒ ซิกแซ็กริมฝี ⇒ กระเป๋าคาดอก อีเล็กทรอนิกส์ ⇒ คอมพิวเตอร์ ⇒ อุตสาหกรรมฝีเข็มตรง ⇒ กึ่งอุตสาหกรรมซิกแซ็ก ⇒ จักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม	- ล็อคความยาวของฝีเข็มได้ วงล้อจักรขนาดใหญ่ เพิ่มน้ำหนักในการส่งกำลัง เย็บฝีเข็มตรงเพียงอย่างเดียว - เย็บลวดลายซิกแซ็กได้ถึง 30 ลาย หัวจักรทำจากเหล็กหล่อ ทนทานกระสวย แบบบอลโลสุด ดินกดผ้าแบบบังคับ ใส่ไส้กระสวยด้านหน้า - เย็บซิกแซ็กริมฝีผ้าได้ 3 เส้น ความเร็วรอบสูงสุด 3,000 รอบต่อนาที เสาเข็ม เอียงสะดวกต่อการเย็บ ฟันส่ง 2 แถว - จำนวน 6 – 28 ลวดลาย สามารถปรับเป็นฟรีอาร์ม ปรับตำแหน่งเข็มได้ ใส่เข็ม ทางเดียว ดินกดผ้าแบบบังคับ - เย็บฝีเข็มตรง และเย็บลวดลายซิกแซ็กได้ตั้งแต่ 50 ลวดลาย จนถึง 500 กว่า ลวดลาย บางรุ่นสามารถเย็บปักลวดลายอัตโนมัติ เคลื่อนย้ายสะดวก ประหยัดพื้นที่ - ความเร็วรอบสูงสุด 4,500 รอบต่อนาที เหมาะสำหรับเย็บผ้าบางถึงผ้าค่อนข้างหนา ระบบน้ำมันหล่อลื่นอัตโนมัติ - ความเร็วรอบสูงสุด 2,000 รอบต่อนาที เย็บได้ทั้งฝีเข็มตรง ซิกแซ็ก และลายปัก ชุดกรอผ้าประกอบด้วยจักรเหมาะสำหรับเย็บผ้าบางถึงผ้าค่อนข้างหนา ระบบน้ำมันหล่อลื่นอัตโนมัติ - เย็บตะเข็บริมผ้ากันชายลุ่ย เย็บม้วนริมผ้า และเย็บซิกแซ็กริมผ้าชิด มีตั้งแต่ แบบ 3, 4 และ 5 เส้น ความเร็วสูงสุดต่อรอบ 6,500 รอบต่อนาที มี ฟีดเตอร์ทำ

	หน้าที่แยกเศษผง หรือเศษด้ายที่ปะปนออกจากน้ำมัน มีระบบหล่อเย็นพิเศษ บริเวณเข็ม ปุ่มปรับความยาวชนิดพิเศษ ความยาวฝีเข็มสูงสุด 3.6 มม.
❖ เข็มจักร น้ำมัน กรรไกร	-เข็มจักร สำหรับใช้ในบ้านและใช้ในงานอุตสาหกรรมมีหลายประเภทขึ้นอยู่กับการใช้งาน -น้ำมันเป็นน้ำมันเอนกประสงค์สำหรับใช้ในบ้านหล่อลื่นต่างๆจนถึงน้ำมันจักร อุตสาหกรรม -กรรไกร มีหลายขนาดตั้งแต่ 8 นิ้ว, 9 นิ้ว และ 10 นิ้ว เลือกใช้ได้ตามประเภทของงาน
❖ เครื่องเสียงโฮมเธียเตอร์	ให้กำลังเสียงครบถ้วนสมจริงด้วยระบบเสียง Hi-Fi Dolby Digital กำลังขับ 500W RMS สมบูรณ์แบบด้วยชุดลำโพงรอบทิศทาง 5 ตัว ดีไซน์ลายไม้สีบีช สวยงาม
❖ เครื่องเล่นดีวีดี	ตัวเครื่องบางเพียง 40 มม.สามารถเล่นแผ่นได้ทั้ง DVD/ DVD-R/ DVD+R/ DVD-RW/ DVD+RW/ SVCD/ VCD/ DVCD/ CD/ CD-R/ MP3/ KODAK PICTURE CD ระบบคาราโอเกะ ช่องต่อไมโครโฟน 2 ช่อง ช่องสัญญาณเสียง ดิจิตอลแบบ CO-AXIAL
❖ เตาแก๊ส	พร้อมเตาอบเอนกประสงค์ด้านล่าง ที่แขวนผ้าม้วนเป็นด้านหน้าตู้อบ ประตูตู้อบ เป็นกระจกทนความร้อนชนิดใส มีลิ้นชักด้านล่าง สามารถใช้อุ่นอาหารด้วย ภาชนะแก้ว กระจ่าง
❖ เตาอบไมโครเวฟ	ให้ความร้อนด้วยระบบกระจายแบบคลื่น ตั้งความร้อนได้ 9 ระดับ มีระบบ Sterilized ช่วยให้ภายในเครื่องปราศจากแบคทีเรีย
❖ เครื่องปรับอากาศ	แบบติดผนัง ขนาดตั้งแต่ 9000, 12,000 และ 18,000 บีทียู 5 โปริแกรม อัตโนมติ ฟิลเตอร์ทำความสะอาดง่าย Turbo Power เย็นเร็วภายใน 20 นาที ประหยัดไฟ เบอร์ 5 และมีรีโมทคอนโทรลไร้สาย
❖ หม้อหุงข้าวไฟฟ้า	ความจุ 1.8 ลิตร ระบบตัด/อุ่นอัตโนมัติ เก็บความร้อนนาน 6 ชั่วโมง
❖ เครื่องปั่นเอนกประสงค์	มีทั้งโบลด์ โปปั่น ขนาดจุ 1.5 ลิตร ใบมีดสแตนเลส 3 ก้าน ปุ่มปรับความเร็ว ระดับ ที่เก็บสายได้มอเตอร์ปรับความยาวสายได้
❖ เครื่องรีดผ้า	เป็นแผ่นความร้อนขนาดใหญ่ ทำให้เพิ่มพื้นที่ช่วยลดระยะเวลาในการรีด เหมาะ สำหรับใช้ในบ้าน ร้านซักรีด และในงานอุตสาหกรรมต่างๆ มีระบบความปลอดภัยสูง เพราะเมื่ออุณหภูมิร้อนถึงจุดที่ตั้งไว้ เครื่องจะตัดเองโดยอัตโนมัติ
❖ เครื่องทำน้ำอุ่น	เครื่องทำน้ำอุ่นระบบอิเล็กทรอนิกส์ขนาด 4,500 วัตต์ เลือกปรับอุณหภูมิได้ตามที่ต้องการ พร้อมความปลอดภัยสูงสุดด้วยระบบ ELCB ตัดไฟอัตโนมัติเมื่อเกิดกระแสไฟรั่ว
❖ คอมพิวเตอร์ SVOA	คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะของบริษัท SVOA พร้อมบริการหลังการขาย Onsite Service 2 ปี
❖ รถจักรยานยนต์	รถรอบครัว 4 จังหวะ เน้นด้านประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวันรวมถึงรถ สปอร์ตรอบครัว ที่เน้นด้านสมรรถนะ
❖ จานดาวเทียมสามารด DTH	จานดาวเทียม DTH ทางเลือกใหม่ในการรับชมโทรทัศน์ ด้วยสัญญาณรายการ โทรทัศน์โดยตรงจากดาวเทียมสู่ผู้ชมตามบ้านเรือน หรือ Direct To Home :DTH บนคลื่นความถี่แบบ KU-Band จานขนาดเล็กติดตั้งสะดวกง่ายดาย เพื่อการ รับชมรายการโทรทัศน์ได้สูงสุดถึง 37 ช่อง (Free TV 29 ช่อง และ NBT Cable TV 8 ช่อง) คุณภาพของสัญญาณภาพและเสียงคมชัดทุกพื้นที่

3.2. ตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทใช้กลยุทธ์การขายตรงในระบบเช่าซื้อควบคู่ไปกับการขายเงินสด ทั้งนี้การขายแบบเช่าซื้อดำเนินไปภายใต้การควบคุมที่รัดกุมโดยสม่ำเสมอเพื่อให้มีหนี้เสียที่น้อยที่สุด สินค้าที่บริษัทจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพเท่าเทียมกับสินค้าของผู้ผลิตรายอื่นๆ ราคาจำหน่ายเงินสดของสินค้าใกล้เคียงกับสินค้ายี่ห้ออื่น โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นลูกค้าในกลุ่มประชาชนตามชนบท โดยบริษัทฯ ได้แบ่งระบบการขายของบริษัท แบ่งออกเป็น 5 ระบบ ดังนี้

1. ระบบ “Singer Direct” เป็นระบบการขาย ที่ผู้ขาย และผู้เก็บเงินเป็นบุคคล คนเดียวกัน
2. ระบบ “Singer Direct Plus” เป็นระบบการขาย ที่ผู้ขาย และผู้เก็บเงินเป็นคนละบุคคลกัน
3. ระบบ “Singer New Model” เป็นระบบการขายแบบใหม่ที่พัฒนามาจากระบบ Singer Direct กับ Singer Direct Plus ที่ผู้ขายและผู้เก็บเงินเป็นคนละบุคคลกัน แต่เพิ่มเติมให้มีการควบคุมดูแลและรับผิดชอบร่วมกันมากขึ้น
4. ระบบขายส่ง เป็นการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ตลอดจนช่องทางการขายใหม่ใน Modern Trade โดยเน้นสินค้าจักรเย็บผ้าและเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กภายในบ้าน
5. ระบบ “Smart Select” เป็นระบบการขายสินค้ามือสองด้วยแนวความคิดแบบ “Cash and Carry” ซึ่งได้เริ่มเปิดสาขาแรกแล้วในไตรมาสที่ 4 ของปี 2550

ทางด้านกลยุทธ์สำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าหลัก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทตู้เย็น และโทรทัศน์ ซึ่งมีอัตราการครองครองสูง และตลาดมีอัตราการเติบโตน้อย บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ในการเทิร์นเครื่องใช้ไฟฟ้าเก่าทุกประเภท ทุกยี่ห้อ เพื่อขยายตลาดและเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น ซึ่งกลยุทธ์นี้บริษัทยังได้ครอบคลุมไปถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าเกือบทุกประเภทอีกด้วย เช่น เครื่องซักผ้า ตู้แช่ ตู้แช่แข็ง หรือเตาแก๊ส ประกอบกับการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ดีขึ้น และนอกจากนี้บริษัทยังได้นำสินค้าใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้นอีกด้วย เช่น จานดาวเทียม หรือเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า “ซิงเกอร์ นำความสุขสู่ทุกครัวเรือน ด้วยสินค้าที่คัดสรร เรามุ่งมั่นเป็นผู้ชั้นนำในธุรกิจเงินผ่อน”

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินการขายตรงเป็นหลัก มากกว่าร้อยละ 95 ของยอดขายเป็นการขายตรงทั้งหมด และมากกว่าร้อยละ 90 ของยอดขายเป็นการขายแบบเช่าซื้อ บริษัทขายสินค้าผ่านร้านสาขาของบริษัท ซึ่งปัจจุบันมีจำนวนทั้งหมด 211 สาขาทั่วประเทศ มีพนักงานขายจำนวน 6,406 คน บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานขายเหล่านี้เป็นกำลังสำคัญในการขยายการตลาดของบริษัท

สำหรับการควบคุมคุณภาพของบัญชีเช่าซื้อ บริษัทมีการตรวจสอบภายหลังการขาย โดยจัดให้มีผู้ตรวจสอบบัญชี (Account Checker) ทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของการเช่าซื้อว่ามีการขายสินค้าให้แก่ผู้เช่าซื้อในราคาที่แท้จริงกับบริษัทจริง โดยมีการออกเยี่ยมผู้เช่าซื้อถึงบ้าน ปัจจุบันบริษัทมีผู้ตรวจสอบบัญชี 135 คน ทำการตรวจสอบบัญชีเช่าซื้อทั่วประเทศ นอกจากนี้ที่สำนักงานใหญ่ยังมีหน่วยงานควบคุมการปฏิบัติงานของ ผู้ตรวจสอบบัญชีและตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาเช่าซื้อ

(ข) แนวโน้มอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2551 โดยภาพรวม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินการแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2551 โดยประเมินว่า ปัญหาการค่าน้ำมันจะทำให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2551 แรงตัวสูงขึ้นมาอยู่ระหว่างร้อยละ 2.7-4.0 โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 3.3 จากระดับร้อยละ 2.3 ในปี 2550 ภายใต้สมมติฐานดังกล่าว ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2551 อาจขยายตัวในระดับใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า โดยมีค่า กลางอยู่ที่ประมาณร้อยละ 4.6 และมีช่วงกรอบประมาณการระหว่างร้อยละ 4.0 – 5.2

ทั้งนี้ ตามนโยบายของรัฐบาลมีโครงการ ลงทุนขนาดใหญ่จำนวนมาก จึงต้องมีแผนบริหาร การจัดหาเงินลงทุนอย่างเหมาะสม ซึ่งรัฐบาล มีแนวโน้มจำเป็นที่จะต้องจัดทำงบประมาณขาดดุลต่อไปอีกในปีข้างหน้า โดยข้อมูลของกระทรวง การคลังในเบื้องต้นระบุถึงการเตรียมการจัดทำงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2552 ว่าอาจ จะดึงวงเงินขาดดุลงบประมาณสูงขึ้นกว่าในปี 2551 อย่างไรก็ตาม ทางการควรพิจารณาขอบ เขตการใช้จ่ายของภาครัฐอย่างเหมาะสม โดยดูแลสถานะการคลังไม่ให้ขาดดุลต่อเนื่องนานเกินไป เนื่องจากจะมีผลกระทบต่อระดับหนี้สาธารณะในอนาคต อีกทั้งการขาดดุลงบประมาณควรมุ่งเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการพัฒนา ความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว มากกว่าการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า หรือกระตุ้นเศรษฐกิจในระยะสั้นเท่านั้น

ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

ในธุรกิจแบบเช่าซื้อ มีส่วนแบ่งตลาดในประเทศอยู่ 2 กลุ่มหลักๆ ซึ่งทั้งสองกลุ่มมีฐานลูกค้าและลักษณะที่ต่างกัน

กลุ่มแรกมีผู้ประกอบการรายใหญ่ในประเทศ ได้แก่ บจ. จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย) บจ. เซทเทเลม (ประเทศไทย) และ บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายนั้น นอกเหนือจากการให้บริการธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าแล้วยังมีบริการสินเชื่อเช่าซื้อสินค้าอีกหลายประเภท เช่น อุปกรณ์สื่อสาร เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ รถจักรยานยนต์ และเครื่องดนตรี เป็นต้น

กลุ่มที่สองซึ่งจะมุ่งเน้นในด้านสินค้าที่มีอายุการใช้งานยาวนานและสินค้าจำพวกเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน มีอยู่ 3 บริษัทหลักคือ บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย บมจ. ไมค้า แอสเซท และ บมจ. ดี อี แคปปิตอล บริษัทเหล่านี้ดำเนินการขายตรงแบบเช่าซื้อผ่านทางร้านสาขา และ พนักงานขาย / พนักงานเก็บเงิน ซึ่งในช่วงปีที่ผ่านมา บมจ. ดี อี แคปปิตอล ได้หยุดการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อ และ บมจ. ไมค้า แอสเซท ก็ลดขนาดธุรกิจด้านให้เช่าซื้อ

เครื่องใช้ไฟฟ้า และทั้ง 2 บริษัท ได้เปลี่ยนไปดำเนินธุรกิจด้านอื่นแทน จึงส่งผลให้ปัจจุบัน บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เป็นเพียงรายเดียวที่ยังดำเนินธุรกิจในตลาดเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งถือว่าเป็นบริษัทผู้ขายตรงแบบเช่าซื้อที่มุ่งเน้นในด้านสินค้าที่มีอายุการใช้งานยาวนานและสินค้าจำพวกเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน รายใหญ่ที่สุดในประเทศ

ลักษณะของตลาดที่เน้นสินค้าที่มีอายุการใช้งานยาวนานคือมีอายุอยู่ในตลาดยาวนานและในปัจจุบันก็มีสัดส่วนการครอบครองสูง ซึ่งได้แก่ โทรทัศน์, ตู้เย็น และยังพบว่าเครื่องซักผ้าก็มีสัดส่วนการครอบครองในระดับสูงต่อจากสินค้าทั้งสองชนิดแรก ในส่วนของตลาดนั้นมีข้อจำกัดของศักยภาพในการเติบโต สำหรับตู้เย็นมีการคาดการณ์ว่าจะโตลดลงถึง -3% ในปี 2551 และ สำหรับ โทรทัศน์คาดว่าจะโตประมาณ 3% การเติบโตจะมาจากทีวีพลาสมา และ จอแอลซีดี ซึ่งคาดว่าจะโต 18% และ 35% เนื่องจากการปรับลดราคาขายลงอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ส่งผลให้ราคาจำหน่ายลดลงอยู่ในระดับราคาที่สามารเป็นเจ้าของได้ง่ายขึ้น ทำให้มีความต้องการสูงเพิ่มขึ้นมาก

จากการที่เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านอันได้แก่ โทรทัศน์ และ ตู้เย็น ซึ่งถือเป็นสินค้าที่มีสัดส่วนการครอบครองที่สูง จึงทำให้การเพิ่มยอดขายเป็นไปได้ยาก แต่ผู้บริหารของบริษัทซิงเกอร์ประเทศไทยกลับมองว่าสามารถที่จะเพิ่มยอดขายได้ด้วยการนำหลักการตลาดของสินค้าทดแทน (Replacement Market) โดยอาศัยกลยุทธ์ดีแลก (Trade-in) สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านของลูกค้าทุกชนิดทุกยี่ห้อมาแลกกับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ของบริษัทในราคาตั้งแต่ 1,000 – 4,000 บาทพร้อมกับเงื่อนไขการผ่อนสบายๆกับร้านสาขาซิงเกอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทในการเพิ่มสัดส่วนทางการตลาดของสินค้าทุกชนิดที่บริษัทจัดจำหน่าย

รถจักรยานยนต์

ในปี 2550 ยอดขายรถจักรยานยนต์สูงเกิน 1.59 ล้านคัน โดยมีอัตราการเติบโตลดลงจากปี 2549 ถึง 17% จากปัจจัยลบสำคัญคือ สภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจและการหดตัวในการบริโภค บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดทิศทางจำหน่ายรถจักรยานยนต์ของบริษัทฯ ในปี 2551 ซึ่งเน้นการขายรถจักรยานยนต์มือสองเป็นหลัก พร้อมกับการขายรถจักรยานยนต์ใหม่ควบคู่กันไปแต่จะจำกัดจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่ โดยบริษัทฯ ได้มีการควบคุมการปล่อยสินเชื่อจากส่วนกลางอย่างรอบคอบมากขึ้น ซึ่งรวมไปถึงการใช้ข้อมูลจากบัญชีแบบคลิสต์ของบริษัทฯ และมีการตรวจสอบข้อมูลกับบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติอีกด้วย

จักรเย็บผ้า

สินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทที่ผลิตใช้ในชีวิตประจำวัน อาทิ เสื้อ กางเกง กระโปรง กระเป๋า รองเท้า ผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ฯลฯ ล้วนแล้วแต่ใช้จักรเย็บผ้าในการผลิตทั้งสิ้น จักรเย็บผ้าจึงเป็นสินค้าที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย ทั้งในรูปของธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดย่อม รวมถึง จักรเย็บผ้าทั่วไปที่ใช้ภายในบ้าน ตลาดของจักรเย็บผ้าสามารถแบ่งได้เป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 2 ประเภท คือ จักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมที่นำมาใช้ตัดเย็บเครื่องอุปโภคบริโภคในเชิงอุตสาหกรรม และจักรเย็บผ้าธรรมดาที่นำมาใช้ตัดเย็บภายในครัวเรือน สำหรับยี่ห้อที่วางจำหน่ายอย่างแพร่หลายในตลาดจักรเย็บผ้าในประเทศไทย ได้แก่ ซิงเกอร์ จาโนเม่ เอลน่า เบอร์ลินา บราเดอร์ และจูกิ ทั้งยังมีจักรเย็บผ้าราคาถูกที่นำเข้าจากประเทศจีนอีกหลากหลายยี่ห้อที่เข้ามาแข่งขันกันในธุรกิจนี้

เนื่องจากจักรเย็บผ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่คงทนและมีอายุการใช้งานยาวนานพอสมควร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการใช้งานที่เหมาะสมกับจักรเย็บผ้าแต่ละประเภทด้วย อัตราของการแทนที่จึงมีน้อยมาก ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทยที่มักจะซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปมาสวมใส่แทนการตัดเย็บด้วยตนเอง เพราะมีรูปแบบทันสมัย ราคาถูก สะดวกสบายกว่าที่จะมาออกแบบและตัดเย็บด้วยตนเอง จึงทำให้อัตราการเจริญเติบโตของยอดขาย จักรเย็บผ้าธรรมดาที่ใช้ในครัวเรือนเป็นไปได้อย่างช้าๆ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการทั้งหลายก็พยายามที่จะกระตุ้นความต้องการซื้อจักรเย็บผ้าให้เกิดขึ้นด้วยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จนกลายเป็นจักรเย็บผ้าคอมพิวเตอร์ ที่มีรูปลักษณ์สวยงาม ทันสมัย กะทัดรัด ใช้งานง่าย สามารถประดิษฐ์งานได้หลากหลาย

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

1.) ข้อมูลที่สำคัญโดยย่อของบริษัท

- บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านยี่ห้อซิงเกอร์จนเป็นที่รู้จักของประชาชนชาวไทยมานานกว่าหนึ่งร้อยปีแล้ว
- ในปี 2539 บริษัทฯ มียอดขายปริมาณการจำหน่ายตู้เย็นและโทรทัศน์มากเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศ
- ในปี 2544 บริษัทฯ ได้เริ่มมีการนำรถจักรยานยนต์มาจำหน่ายเป็นสินค้าหลักเหมือนเช่นเครื่องใช้ไฟฟ้าหลังจากที่พบว่าอัตราความเป็นเจ้าของเครื่องใช้ไฟฟ้าอันได้แก่ โทรทัศน์และตู้เย็นเพิ่มขึ้นเท่ากับ 98% และ 90% ตามลำดับจึงทำให้บริษัทฯ คิดว่าตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าเกิดการอิ่มตัวแล้ว บริษัทฯ จึงหันมาเน้นการขายรถจักรยานยนต์ด้วยอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 32% ในระหว่างปี 2545 – 2547
- ตั้งแต่ปี 2547 มาจนถึงปี 2548 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นกลยุทธ์ในการขายรถจักรยานยนต์แบบเช่าซื้อด้วยระบบการควบคุมสินเชื่อที่ไม่รัดกุมจนเป็นสาเหตุให้เกิดปัญหาในการเก็บเงินขึ้น
- จนมาในปี 2549 บริษัทฯ จึงได้มีการยึดคืนรถจักรยานยนต์จำนวนมากจากบัญชีเช่าซื้อที่ไม่มีคุณภาพดังกล่าวจนเป็นเหตุให้ยอดขายได้ของบริษัทฯ ลดลงอย่างมากจากการยึดคืน และเมื่อมีการยึดคืนบริษัทฯ ก็ได้มีการขายรถจักรยานยนต์ดังกล่าวไปต่ำกว่าราคาทุน พร้อมกับได้มีการตั้งสำรองหนี้สูญที่อาจจะเกิดขึ้นจึงทำให้ในปี 2549 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างมากและค่อยๆ ลดลงอย่างเป็นลำดับในปี 2550
- ในปี 2549 หลังจากที่ได้มีการศึกษาข้อมูลโดยละเอียดแล้ว บริษัทฯ ก็ได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ พร้อมทั้งให้มีการปรับโครงสร้างจนทำให้ค่าใช้จ่ายต่างๆ ลดลงอย่างมาก ดังเห็นได้จากผลการขาดทุนที่ลดลงอย่างต่อเนื่องในปี 2550 การปรับปรุงเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ประกอบด้วย :-
 - การปิดสาขาที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้
 - การลดจำนวนของพนักงานขายที่ไม่มีการขายลงถึง 2,400 คน
 - การลดจำนวนพนักงานประจำมีเงินเดือนถึง 19% ของจำนวนพนักงานประจำ

- แม้ว่าบริษัทจะขาดทุน แต่บริษัทก็สามารถมีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานถึง 1,100 ล้านบาท ในปี 2549 และ 960 ล้านบาทในปี 2550 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2548 ที่มีกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานติดลบเท่ากับ 864 ล้านบาท

2.) การเปลี่ยนแปลงของคู่แข่งที่สำคัญ

ในประเทศไทยมี 13 บริษัทใหญ่ๆ ที่ดำเนินธุรกิจทางการเงินให้กับผู้บริโภค (Consumer Finance) ที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-bank) โดยที่มี 6 บริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านบัตรเครดิต (Credit Card) อันได้แก่ American Express (Thai) (AMEX), DINERS Club Thailand, General Card Services, Krungsriyuthaya Card (KCC), Krungthai Card (KTC), และ Tesco Card Services ที่เหลืออีก 7 บริษัทดำเนินธุรกิจ Non-bank อันได้แก่ AEON Thana Sinsap (Thailand) (AEONTS), Cetelem, G.E. CAPITAL (Thailand) (GECT), EASY BUY, MIDA Assets (MIDA), D.E. Capital (D.E.) and Singer Thailand (SINGER) ซึ่งมุ่งเน้นในการทำธุรกิจเช่าซื้อ และสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) นอกจากนั้นก็ยังมียักษ์ใหญ่ที่เพิ่งเข้ามาร่วมทำธุรกิจนี้ด้วยอันได้แก่ Capital OK (a Thai Company) และ PROMISE (Thailand) (a Japanese Subsidiary)

สำหรับ 7 บริษัทที่เป็น Non-bank ดังกล่าวสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม แต่ละกลุ่มก็มีเป้าหมายของตนเอง ดังเช่น AEONTS, GECT, EASY BUY และ Cetelem เป็นบริษัทที่ส่วนใหญ่หรือทั้งหมดถือหุ้นโดยต่างชาติ จะมุ่งเน้นธุรกิจทางขายแบบเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loans) กับลูกค้าที่มีประวัติดีและมีรายได้ประจำไม่น้อยกว่า 4,000 บาท ในขณะที่ SINGER, MIDA และ DE จะมุ่งเน้นไปในกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในชนบท ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจการเกษตรอันถือเป็นกลุ่มรากหญ้า บริษัทเหล่านี้ดำเนินธุรกิจแบบขายตรงซึ่งนำต้นทุนทางการเงินพร้อมค่าใช้จ่ายของการให้บริการก่อนและหลังการขายมารวมอยู่ในอัตราที่คิดกับลูกค้า

การแข่งขันของบริษัทในกลุ่มเหล่านี้จะแตกต่างกันโดยที่บริษัทในกลุ่มแรก (AEONTS, GECT, EASY BUY และ Cetelem) จะแข่งขันกันในเรื่องของความเร็วในการอนุมัติเครดิต และ อัตราดอกเบี้ย บริษัทที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นเกษตรกรในชนบทจะแข่งขันในเรื่องของการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับประชาชนในท้องถิ่น และการเสนอบริการที่ดีทั้งก่อนการขายและหลังการขาย ยิ่งไปกว่านั้นการให้บริการการขายตรงที่ให้กับลูกค้าโดย SINGER, MIDA และ DE ต่างก็ต้องคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าโดยการนำเสนอบริการและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

ในปี 2549 คู่แข่งโดยตรงทั้งสองบริษัทของซิงเกอร์อันได้แก่ MIDA และ DE ได้ตัดสินใจออกจากธุรกิจนี้เพื่อไปทำธุรกิจอื่น คงให้เหลือแค่ ซิงเกอร์บริษัทเดียวในประเทศไทยที่มีการดำเนินธุรกิจขายตรงแบบเช่าซื้อ สิ่งนี้ถือเป็นโอกาสอันยิ่งใหญ่ของซิงเกอร์ที่จะเติบโตในธุรกิจนี้ด้วยชื่อเสียงที่เป็นที่รู้จัก

3.) จุดแข็งและโอกาสของบริษัท

- ยี่ห้อที่เป็นที่รู้จักกันมานาน
- ชื่อเสียงที่เป็นที่ยอมรับในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน
- มีร้านสาขารอบคลุมทั่วประเทศ
- พนักงานได้รับการฝึกอบรมเป็นอย่างดีในการติดต่อกับลูกค้า
- ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์
- กลยุทธ์การตลาดของการดีแลก (Trade-in) ที่ถูกนำมาใช้ในตลาดแลกเปลี่ยน (Replacement Market) ของ

เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน

- ไม่มีคู่แข่ง

4.) จุดอ่อนและอุปสรรค

- ความไม่แน่นอนในปัจจัยทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาคการเกษตร

5.) กลยุทธ์

- การกลับมามุ่งเน้นในตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านด้วยการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด
- การกำหนดระบบการอนุมัติเครดิตให้รัดกุมเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทได้บัญชีเข้าซื้อที่มีคุณภาพเพื่อจะเพิ่มประสิทธิภาพในการเก็บเงินให้ดีขึ้น
- เก็บเกี่ยวผลประโยชน์ให้มากที่สุดในช่วงที่ยังไม่มีคู่แข่งในธุรกิจขายตรงแบบเช่าซื้อ
- นำกลยุทธ์ดีแลก (Trade-in) สำหรับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านทุกชนิดทุกยี่ห้อที่ไม่มีใครทำมาเสนอให้กับลูกค้าทั่วประเทศ
- เป็นบริษัทเดียวในประเทศไทยที่มีเครือข่ายในการจำหน่ายสินค้ามือสองทั่วประเทศด้วยราคาที่ย่อมเยาบนเงื่อนไขของการขายแบบจ่ายเงินสดและนำสินค้าไปได้เลย (Cash and Carry)

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้า หลังจากกลางปี 2545 บริษัทได้เปลี่ยนวิธีการสั่งซื้อ ซึ่งเดิมบริษัทใช้วิธีการสั่งซื้อจักรเย็บผ้าจากบริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด มาเป็นการสั่งซื้อจักรเย็บผ้าสำเร็จรูปโดยตรงจากต่างประเทศแทน เนื่องจากต้นทุนของการนำเข้าผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าสำเร็จรูปต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและประกอบภายในประเทศ สินค้าที่บริษัทฯ ซื้อจากผู้ผลิตจากต่างประเทศมีมูลค่าประมาณร้อยละ 5 ของสินค้าที่ซื้อทั้งหมด

ในส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศในลักษณะของ OEM (Original Equipment Manufacturer) กล่าวคือ ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมาย “ซิงเกอร์” ให้แก่บริษัท โดยผู้ผลิตหลักซึ่งผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านให้แก่บริษัทได้แก่:-

1. บริษัท ไฮเออร์ อิเล็กทริก จำกัด (มหาชน) สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า
2. บริษัท ชันโย คอมเมอเชียล โซลูชั่น จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้แช่แข็ง ตู้แช่เครื่องดื่ม และตู้แช่ไวน์
3. บริษัท ไทยซัมซุง อิเล็กทรอนิกส์ จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ และเครื่องซักผ้า
4. บริษัท ชาร์ปเพนอร์ จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ โทรทัศน์ และสเตอริโอ
5. บริษัท ที ซี แอล อิเล็กทรอนิกส์ (ไทยแลนด์) จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ โทรทัศน์
6. บริษัท พรีเมียร์ แมนูแฟกเจอริง จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ เตาแก๊ส และตู้น้ำร้อน-น้ำเย็น
7. บริษัท บลูสกาย อิเล็กทริก จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ เครื่องทำน้ำอุ่น และหม้อหุงข้าว
8. บริษัท ฮิตาชิ จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ เครื่องปั้มน้ำ

นอกจากสินค้าที่ขายภายใต้เครื่องหมายการค้า ซิงเกอร์ บริษัทยังได้มีการจัดหาสินค้ายี่ห้ออื่นๆ เข้ามาจำหน่ายในร้าน ซิงเกอร์ เพื่อขยายธุรกิจและเป็นทางเลือกเพิ่มให้แก่ลูกค้า สินค้าที่นำเข้ามาจำหน่าย อาทิเช่น

รถจักรยานยนต์ โดยสั่งซื้อจาก บริษัท ไทก้า มอเตอร์เซลส์ จำกัด และ บริษัท กวาซากิ มอเตอร์เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด จานดาวเทียมสามารด DTH จากบริษัทสามารดวิศวกรรม จำกัด และเครื่องคอมพิวเตอร์ SVOA จากบริษัท เอสวีไอเอ จำกัด (มหาชน)

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการประหยัดพลังงาน การรักษาสิ่งแวดล้อม และได้มีการณรงค์ให้มีการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งถือเป็นความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างหนึ่ง บริษัทฯ ได้พัฒนาอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายจึงเป็นสินค้าที่มีฉลากประหยัดไฟเบอร์ 5 ยิ่งไปกว่านั้น ผู้เขียนของซิงเกอร์ได้พัฒนาอีกขั้นโดยใช้น้ำยาทำความเย็นที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และไม่ทำลายชั้นบรรยากาศของโลก “NON CFC” คือสาร “C-Pentane” ซึ่งมีค่าในการทำลายโอโซนเป็นศูนย์

ทางบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจอย่างมีคุณภาพ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสังคมโดยรวมและผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

4. การวิจัยและการพัฒนา

❖ การวิจัยทางการตลาด

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการวิจัยทางการตลาดสำหรับกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า และผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่บริษัทฯ จำหน่าย ในรูปแบบของการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการตลาดกับสถาบันวิจัยที่มีชื่อเสียง นอกจากนี้บริษัทมีการว่าจ้างบริษัทวิจัยการตลาดเพื่อทำการวิจัยโดยตรงกับผู้บริโภค เพื่อที่จะศึกษาและทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้าหลักในสินค้าแต่ละประเภท หาข้อมูลว่าตราสินค้าใดคือคู่แข่งของซิงเกอร์ในแต่ละประเภทสินค้า ทำความเข้าใจถึงจุดเด่นและจุดด้อยของสินค้า ซิงเกอร์ในแต่ละประเภทสินค้า และเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการของซิงเกอร์ให้ดียิ่งขึ้น

❖ การพัฒนาสินค้าใหม่

สำหรับการพัฒนาสินค้าใหม่ เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศในลักษณะของ OEM (Original Equipment Manufacturer) กล่าวคือ ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมาย “SINGER” ให้แก่บริษัท ซึ่งสินค้านี้ได้มีพัฒนาทางด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ อยู่ตลอดเวลาจากบริษัทฯ ผลิตซึ่งเป็นผู้มีความชำนาญทางด้านนี้ โดยบริษัทฯ เพียงแต่พิจารณาเลือกสรรสินค้าที่มีคุณภาพและการใช้งานที่มีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับสถานะตลาดในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดีและเหมาะสมกับความต้องการให้แก่ลูกค้าภายใต้ชื่อ SINGER

นอกจากนี้การพัฒนาสินค้าใหม่ภายใต้เครื่องหมาย “SINGER” แล้ว บริษัทยังได้คัดเลือกสินค้าที่มีศักยภาพและมีเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ที่ไม่ได้ใช้เครื่องหมายการค้า “SINGER” เช่น จานดาวเทียม สามารถ หรือเครื่องคอมพิวเตอร์เอสบีไอเอ ซึ่งสินค้านั้นนอกจากจะสามารถลดต้นทุนและระยะเวลาในการพัฒนาสินค้าใหม่ได้แล้ว ยังสามารถช่วยขยายตลาดให้กว้างขวางและครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

❖ การพัฒนาระบบสารสนเทศ

บริษัท ฯ ได้มีการคัดเลือก IFS Application ซึ่งเป็นระบบ Enterprise Resource Planning มาใช้ในการจัดการและการบริหาร บริษัท ฯ จะนำโซลูชันต่างๆ ของ IFS Application มาใช้ในองค์กร อาทิเช่น แอปพลิเคชันทางด้านระบบบริหารงานบัญชี ระบบเช่าซื้อ ระบบการเคลื่อนย้ายสินค้า (Logistic) ระบบควบคุมสินค้าคงคลัง, ระบบบริหารงานทรัพยากรบุคคล ระบบการจัดการการให้บริการและระบบเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจ บริษัท ฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาให้มีระบบข้อมูลมีการเชื่อมโยงถึงกันได้อย่างสมบูรณ์แบบ รวมถึงระบบที่ใช้ในการวัดผล ประเมินผลการดำเนินงานต่าง ๆ ซึ่งจะครอบคลุมถึงการดำเนินงานของธุรกิจในทุก ๆ ด้าน เพื่อช่วยให้องค์กรบรรลุถึงเป้าหมายการเติบโตทางธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนของการลงระบบเช่าซื้อให้กับสาขาต่าง ๆ กว่า สองร้อยสาขา อันเป็นระยะที่ 1 กำหนดแล้วเสร็จประมาณ ไตรมาสแรกของปี 2552 ระบบดังกล่าวจะช่วยให้การกำกับดูแลสาขาต่าง ๆ ทั่วประเทศมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ตลอดจนการลดขั้นตอน และการใช้เอกสารต่าง ๆ ซึ่งจะส่งผลให้มีการประมวลผลที่รวดเร็ว

5. สินทรัพย์ของบริษัท ซิงเกอร์ฯ และ บริษัทย่อย

5.1 ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

สินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ที่ดินที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีเนื้อที่ 22 ไร่ ตั้งอยู่ ณ ถนนสามโคก-เสนา หลักกิโลเมตรที่ 34 ตำบลบางนมโค อำเภอสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา บนที่ดินแปลงนี้มีการปลูกสร้างอาคารสำนักงาน คลังสินค้า และโรงอาหาร นอกจากนั้นก็ยังมียังมีที่ดิน อาคาร และร้านสาขาของบริษัทซึ่งตั้งกระจายตามจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศ

จากจำนวนร้านสาขาทั้งหมด 211 ร้าน บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และอาคารรวม 80 แห่ง ที่เหลือเป็นร้านสาขาที่บริษัทเช่า ส่วนอาคารสำนักงานใหญ่ ประจำอยู่เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 17 ถนนเจริญกรุง แขวง บางรัก เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โดยเช่าจาก บมจ.กสท โทรคมนาคม สัญญาเช่ามีอายุการเช่า 3 ปี จะสิ้นสุดสัญญาในวันที่ 14 มกราคม 2551 โดยในสัญญาเช่ากำหนดค่าเช่าพื้นที่รวมเป็นเงิน 602,000 บาทต่อเดือน และค่าบริการรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 367,950 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นอัตราเดียวตลอดอายุสัญญาเช่า 3 ปี

มูลค่าตามบัญชีของ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2550 ของบมจ. ซิงเกอร์ ประเทศไทย และบริษัทย่อย มีจำนวนเท่ากับ 420,175,731.- บาท

5.2 บริษัทหรือบริษัทย่อยไม่ได้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

5.3 สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

สิทธิบัตร ไม่มี

เครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้า “SINGER” และ “SINGER AT HOME WORLDWIDE” และ ชื่อในทางการค้า “ซิงเกอร์” ที่บริษัทใช้อยู่ นั้น เป็นไปตามสัญญาอนุญาตการใช้เครื่องหมายการค้า (Trade Mark License Agreement) โดยบริษัทต้องจ่ายค่าเครื่องหมายการค้าดังกล่าวให้กับ The Singer Company B.V. ในต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของยอดขายสุทธิเฉพาะสินค้าที่ใช้เครื่องหมาย SINGER เท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามที่ระบุไว้ในสัญญาที่ทำร่วมกัน

ค่าธรรมเนียมการบริการ (Offshore Service Agreement) เป็นค่าใช้จ่ายที่ The Singer Company BV. ได้ให้ความช่วยเหลือในด้านการบริหารจัดการ และการตลาดแก่บริษัท โดยคำนวณจากร้อยละ 1.0 ของยอดขายสุทธิ ซึ่งเป็นไปตามที่ระบุไว้ในสัญญาที่ทำร่วมกัน

บัตรส่งเสริมการลงทุน ไม่มี

5.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

รายละเอียดเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทในเครือ บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง มีดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการและลักษณะธุรกิจ	ทุนที่เรียก ชำระแล้ว (บาท)	% การถือหุ้น	มูลค่าเงินลงทุน (ตามราคาทุน) (บาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด	ประกอบธุรกิจนายหน้าค้า กรรมธรรม์ประกันชีวิต	200,000	99.70	199,400
บริษัท อุตสาหกรรม ซิงเกอร์ (ประเทศ ไทย) จำกัด	ผลิตสินค้า	5,000,000	99.88	4,994,000

บริษัทร่วม ไม่มี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2550 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยเหล่านี้จะยังคงการถือหุ้นเท่าเดิม ทั้งนี้คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารที่คณะฝ่ายจัดการคัดเลือกจากผู้บริหารภายในบริษัท ให้ทำหน้าที่ควบคุมดูแลในการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายหลักในการประกอบกิจการของบริษัท บริษัทฯ มีเงินลงทุนรวมในบริษัทย่อยเท่ากับ 5.19 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.21 ของสินทรัพย์รวม

6. โครงการในอนาคต

ในปัจจุบันบริษัทที่ดำเนินธุรกิจขายตรงเข้าซื้อสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านมีอยู่เพียง 3 บริษัทใหญ่ๆ ซึ่งได้แก่ บริษัทไมด้าลิสซิ่ง บริษัท คีอี่แคปปิตอล และบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย แต่เนื่องจากบริษัทไมด้าลิสซิ่ง และบริษัทคีอี่แคปปิตอลได้หันไปเน้นลงทุนในธุรกิจด้านอื่นคงเหลือแต่เพียงบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย ที่ยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจนี้ให้มีการเติบโตเพิ่มขึ้น ด้วยเล็งเห็นว่าอัตราการเติบโตของธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าเริ่มอิ่มตัวแล้วจากอัตราการเป็นเจ้าของเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านอันได้แก่ โทรทัศน์ และตู้เย็นที่มีถึง 98 และ 90 เปอร์เซ็นต์ตามลำดับ อีกทั้งการดำเนินธุรกิจเข้าซื้อที่มีความเสี่ยงมากที่จะไม่ได้รับการชำระเงิน แต่ผู้บริหารของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทยกลับมองว่าการเติบโตของเครื่องใช้ไฟฟ้าอันได้แก่ โทรทัศน์และตู้เย็นนั้นไม่ได้มีแค่เพียง 2 และ 10 เปอร์เซ็นต์ดังกล่าว กลับมองว่าอัตราการเติบโตของเครื่องใช้ไฟฟ้าดังกล่าวมีถึง 98 และ 90 เปอร์เซ็นต์ภายใต้การมองตลาดแบบสินค้าแทนที่ (Replacement Market) ประกอบกับศักยภาพของบริษัทซิงเกอร์ประเทศไทยที่ได้ดำเนินธุรกิจขายตรงเข้าซื้อสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้านี้มามากกว่า 100 ปี ดังนั้นบริษัทจึงได้วางแผนการตลาดในช่วงระยะ 2-5 ปีข้างหน้าให้หันมาพัฒนาธุรกิจด้านนี้ให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยการ

- ปรับปรุงคุณภาพเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านภายใต้ยี่ห้อ ซิงเกอร์ (SINGER) ให้มีคุณภาพดีขึ้นจากข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นในอดีต
- พัฒนาการให้บริการหลังการขาย ด้วยการให้บริการซ่อมถึงบ้านลูกค้า (Service at home) สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านทุกชนิดทุกยี่ห้อ
- ให้บริการสินค้าดีแลก (Trade-in) สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านทุกชนิดทุกยี่ห้อของลูกค้าในราคาตั้งแต่ 1,000 – 4,000 บาท
- พัฒนาศูนย์พิจารณาเครดิตก่อนขาย (Credit Center Offices) ที่ได้จัดตั้งขึ้นในแต่ละเขตให้สามารถทำการพิจารณาเครดิตลูกค้าก่อนที่จะมีการขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- จัดให้มีการรับสมัครพนักงานขายที่ได้อำนาจจากค่านายหน้าจากการขายเพิ่มขึ้น พร้อมกับจัดตั้งหน่วยขายเพิ่มขึ้น (Sale Units)
- ฝึกอบรมให้พนักงานขายมีความรู้เรื่องเกี่ยวกับสินค้าและบริการ เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการ
- พัฒนาปรับปรุงระบบสารสนเทศ (IT) ในการปฏิบัติงานระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขาให้เป็นระบบเชื่อมโยง (Net Work) ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- จัดตั้งหน่วยงานอิสระในการติดตามหนี้สูญที่เกิดขึ้น

ด้วยการจัดการดังกล่าว พร้อมกับโอกาสทางการตลาดที่คู่แข่งหันไปทำธุรกิจด้านอื่น บริษัทคาดว่าจะยอดขายจากเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านจะกลับคืนมา จนทำให้บริษัทสามารถพลิกฟื้นกลับมามีกำไรได้ภายในปี 2551 และหลังจากนั้น บริษัทก็จะทำการปรับปรุงและเพิ่มร้านสาขาเพื่อรองรับยอดขายและบริการที่เพิ่มขึ้น

เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับเศรษฐกิจ และปัจจัยอื่นที่นอกเหนือจากการควบคุมของบริษัทจนทำให้แผนการตลาดไม่เป็นไปตามที่คาดคะเน ในปี 2551 บริษัทจะไม่ลงทุนในการปรับปรุงและเพิ่มร้านสาขา คงแต่เพิ่มพนักงานขายที่ได้อำนาจจากค่านายหน้าจากการขายเท่านั้น

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบัน บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดๆ ที่มีนัยสำคัญ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 40/2540 (ฉบับประมวล)

8. โครงสร้างเงินทุน

8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

- (1) ทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

ทุนจดทะเบียน : 283,500,000 บาท (สองร้อยแปดสิบสามล้านห้าแสนบาท)

ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 283,500,000 หุ้น (สองร้อยแปด
สิบสามล้านห้าแสนหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ทุนที่ออกและชำระแล้ว : 270,000,000 บาท (สองร้อยเจ็ดสิบล้านบาท) ประกอบด้วยหุ้น
สามัญจำนวน 270,000,000 หุ้น (สองร้อยเจ็ดสิบล้านบาท)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

- (2) โครงการออกและเสนอขายหุ้นให้กองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าว (Thai Trust Fund) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทครั้งที่ 36 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2546 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าร่วมโครงการจัดการกองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าว (Thai Trust Fund – TTF) และยินยอมให้กองทุนรวมดังกล่าวลงทุนในหุ้นหรือมีไว้ซึ่งหุ้นของบริษัท ในอัตราส่วนไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งคิดเป็นจำนวนหุ้น 27 ล้านหุ้นของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว 270 ล้านหุ้น

ทั้งนี้ผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าวที่ซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวมนี้จะได้รับเฉพาะผลประโยชน์ในรูปตัวเงินเท่านั้น โดยที่อำนาจการบริหารงานยังคงอยู่กับผู้บริหารชาวไทยเช่นเดิม โดยในเดือนตุลาคม 2546 สำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ได้อนุมัติให้กองทุนรวมดังกล่าวเข้าซื้อ-ขายหุ้นของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้

ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2550 กองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าวโดยลงทุนในหุ้นของ บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย จำนวน 14,565,300 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 5.39 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

- (3) ตราสารแสดงสิทธิในผลตอบแทนที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิง (NVDR)

ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2550 บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด มีหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์อ้างอิง จำนวน 40,983,370 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15.18 ของทุนที่เรียกชำระแล้ว ซึ่งไม่มีสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้น อันเนื่องมาจาก บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด ไม่ใช้สิทธิในการออกเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น

- ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีหุ้นบุริมสิทธิ
- พันธะผูกพันของบริษัทฯ เกี่ยวกับการออกหุ้นในอนาคต

ในระหว่างปี 2550 บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมสองร้อยเจ็ดสิบล้านบาท (270,000,000 บาท) เป็นสองร้อยแปดสิบสามล้านห้าแสนบาท (283,500,000 บาท) ประกอบด้วยหุ้นสามัญสองร้อยแปดสิบสามล้านห้าแสนหุ้น (283,500,000 หุ้น) มูลค่าหุ้นละหนึ่งบาท (1 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนสิบสามล้านห้าแสนหุ้น (13,500,000 หุ้น) มูลค่าตราไว้หุ้นละหนึ่งบาท (1 บาท) เพื่รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อ

หุ้นสามัญที่จะออกให้แก่กรรมการ ซึ่งได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้นตามรายงานการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทครั้งที่ 1/2550 แต่เนื่องจากการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่จะออกให้แก่กรรมการนั้น นอกจากจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นรายบุคคลตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แล้ว จะต้องได้รับการอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ด้วย ซึ่งในขณะที่ออกรายงานนี้ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญดังกล่าวกำลังอยู่ระหว่างการพิจารณาอนุมัติของเจ้าหน้าที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวประกอบด้วย

ชนิดของใบสำคัญแสดงสิทธิ :	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ซึ่งอยู่ภายใต้เงื่อนไขของข้อจำกัดการโอน
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ :	13,500,000 หน่วย
ราคาเสนอขายต่อหน่วย :	หน่วยละ 0 บาท (ศูนย์บาท)
อายุใบสำคัญแสดงสิทธิ :	5 ปี นับจากวันที่ได้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งแรก
อัตราการใช้สิทธิ :	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น (โดยอัตราการใช้สิทธิอาจเปลี่ยนแปลงในภายหลังตามเงื่อนไขการปรับสิทธิตามที่ระบุในข้อ 6)
ราคาใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ :	หุ้นละ 1.78 บาท ซึ่งเป็นราคาปิดของหุ้นสามัญของบริษัทที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2550
จำนวนหุ้นที่ออกเพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิ :	13,500,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) คิดเป็นจำนวนร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมดของบริษัท ซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 283,500,000 หุ้น
ระยะเวลาเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ:	เสนอขายให้แล้วเสร็จภายใน 1 ปี นับจากวันที่ได้รับอนุญาตจาก สำนักงาน ก.ล.ต.
วันออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ :	คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้กำหนดวันออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิเมื่อบริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
วิธีการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ :	จัดสรรและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งเดียวจำนวน 13,500,000 หน่วยให้แก่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ณ วันจองซื้อใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ภายใต้กฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ตามประกาศของสำนักงาน ก.ล.ต. ที่เกี่ยวข้อง โดยไม่ผ่านผู้รับช่วงซื้อหลักทรัพย์

ระยะเวลาการใช้สิทธิ :	ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้ 1. ในเวลาใดๆ ภายหลังจากวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2551 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิได้ไม่เกินร้อยละ 25 ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ตนได้รับการจัดสรรให้ 2. ในเวลาใดๆ ภายหลังจากวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2552 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิได้ไม่เกินร้อยละ 50 ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ตนได้รับการจัดสรรให้ 3. ในเวลาใดๆ ภายหลังจากวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2553 ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ตนได้รับการจัดสรรให้
วันและเวลาในการใช้สิทธิ :	ระหว่างเวลา 9.00 น. ถึง 16.00 น. ของวันทำการ ของแต่ละเดือน
ระยะเวลาแสดงความจำนงในการใช้สิทธิครั้งสุดท้าย :	วันทำการสุดท้ายก่อนวันครบอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ
ข้อจำกัดการโอน :	ใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นชนิดระบุชื่อผู้ถือ และสามารถโอนเปลี่ยนมือได้เมื่อได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัท
ตลาดรองของใบสำคัญแสดงสิทธิ :	บริษัทไม่มีความประสงค์จะนำใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกในครั้งนี้นำเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแต่จะนำหุ้นสามัญตามการใช้สิทธิของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
สถานะของหุ้นสามัญที่เกิดจากการใช้สิทธิ :	หุ้นสามัญใหม่ที่เกิดจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ จะมีสิทธิและได้รับผลประโยชน์อันพึงได้เหมือนหุ้นสามัญเดิมที่ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าของบริษัททุกประการ
นายทะเบียน :	บริษัทจะทำหน้าที่เป็นนายทะเบียนใบสำคัญแสดงสิทธิ
สิทธิและประโยชน์อื่นนอกเหนือจากสิทธิและผลประโยชน์ที่พึงมีและพึงได้จากหุ้นสามัญตามปกติ :	ไม่มี

• **ตลาดรองของหลักทรัพย์ในปัจจุบัน**

หุ้นสามัญของบริษัทฯ ปัจจุบันซื้อขายอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

8.2 ผู้ถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นสูงสุด 11 รายแรก ณ วันที่ 30 สิงหาคม พ.ศ. 2550 มีดังนี้ :-

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	จำนวนหุ้น	% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
1.	SINGER (THAILAND) B.V.	129,600,000	48.00
2.	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	40,983,370	15.18
3.	กองทุนรวม เพื่อผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าวโดยลงทุนในหุ้นของบมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย	14,565,300	5.39
4.	ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	13,489,000	5.00
5.	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	5,400,000	2.00
6.	กองทุนเปิด พรีเมเวสต์ สเตซิฟิเคฟลีกซ์เบิ้ลฟันด์	4,448,000	1.65
7.	ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)	3,000,000	1.11
8.	บริษัท ออยุธยา อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	2,997,000	1.11
9.	นางนันทา รุ่งนพคุณศรี	2,334,000	0.86
10.	นายประเสริฐ อัครประดมพงศ์	1,965,700	0.73
11.	พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช	1,383,770	0.51

หมายเหตุ ผู้ลงทุนสามารถดูข้อมูลผู้ถือหุ้นที่เป็นปัจจุบันได้จาก www.singerthai.co.th ก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคล

SINGER (THAILAND) B.V. เป็น HOLDING COMPANY จัดทะเบียนนิติบุคคลที่ประเทศเนเธอร์แลนด์

8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลไม่เกินร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้ อัตราการจ่ายเงินปันผลจะคำนึงถึงการดำรงเสถียรภาพทางการเงินให้สอดคล้องกับแผนงานในอนาคต

ตารางการจ่ายเงินผล 3 ปีย้อนหลัง มีดังนี้:-

	พ.ศ. 2550	พ.ศ. 2549	พ.ศ. 2548
เงินปันผลระหว่างกาล	-	-	0.10
เงินปันผลงวดสุดท้าย *	-	-	-
รวมเงินปันผลจ่าย	-	-	0.10
มูลค่าหุ้นละ	1	1	1

* ตามมติของคณะกรรมการครั้งที่ 169 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2551 เพื่อเสนอให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 41 ในวันที่ 23 เมษายน 2551

- หมายเหตุ**
1. บริษัทฯ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้น จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2547
 2. บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) จ่ายเงินปันผลตั้งแต่ปี 2527 เป็นต้นมา

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

เนื่องจากบริษัทซิงเกอร์ประเทศไทยถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 99 ในบริษัทย่อยดังนั้นการจ่ายเงินปันผลจึงขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ถือหุ้นใหญ่ตามความเหมาะสมภายใต้กฎหมายที่กำหนด

9. การจัดการ

9.1 โครงสร้างการถือหุ้นและการจัดการ

การจัดการ : โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหา คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน และคณะฝ่ายจัดการ

คณะกรรมการ

พลเรือเอก หม่อมหลวงอัศนี ปราโมช	ประธานกรรมการ
นายดาเนียล ไมเคิล ฟิลิปโปเน	รองประธานกรรมการ และ กรรมการผู้จัดการ
นายอุดม ชาดิยานนท์	กรรมการ
นายสาระ ลำชา	กรรมการ
นายสตีเฟน เอช กู๊ดแมน	กรรมการ
นายโสภณ ผลวิไล ¹	กรรมการ
นายโทไบอัส โจเซฟ บราวน์	กรรมการ
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการ
นายกาวิณ จอห์น วอล์คเกอร์	กรรมการ
นายบุญยง ตันสกุล ²	กรรมการ

ฝ่ายจัดการ

นายดาเนียล ไมเคิล ฟิลิปโปเน	กรรมการผู้จัดการ
นายโสภณ ผลวิไล	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
นายบุญยง ตันสกุล	ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด
นายวิพจน์ เชื้อชาญ	ผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่
นายสยาม อุฬารวงศ์	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
นายไพฑูรย์ ศุภกรณกรณ	รองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

คณะกรรมการตรวจสอบ

นายอุดม ชาดิยานนท์	ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
นายสาระ ลำชา	กรรมการตรวจสอบ
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน

นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	ประธานคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน
นายอุดม ชาดิยานนท์	กรรมการกำหนดค่าตอบแทน
นายกาวิณ จอห์น วอล์คเกอร์	กรรมการกำหนดค่าตอบแทน

คณะกรรมการสรรหา

พลเรือเอก หม่อมหลวงอัศนี ปราโมช	ประธานคณะกรรมการสรรหา
นายอุดม ชาดิยานนท์	กรรมการสรรหา
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการสรรหา

หมายเหตุ

¹ แต่งตั้งเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2550

² แต่งตั้งเป็นกรรมการ เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2550

(รายละเอียดของกรรมการ และผู้บริหารทุกท่าน ปรากฏตามเอกสารแนบ 1)

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

กรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์ สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์บริษัท

กรรมการต้องมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ (Accountability to Shareholders) ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้องครบถ้วน และโปร่งใส

การดำเนินกิจการของบริษัทฯ จะได้รับการชี้แนะแนวทางการดำเนินธุรกิจจากบริษัท SINGER (THAILAND) B.V. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ มีการควบคุมดูแลโดยคณะกรรมการบริษัท ให้ฝ่ายจัดการปฏิบัติการให้เป็นไปตามนโยบาย โดยกำหนดให้กรรมการที่ระบุไว้ตามหนังสือรับรองของบริษัท เป็นผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทและมีอำนาจกระทำการทั้งหลายทั้งปวงแทนในนามบริษัทรวมทั้งการฟ้องร้องและต่อสู้คดีและการใช้สิทธิทางศาลด้วยประการอื่นใด ตลอดจนกระทำนิติกรรม ตราสารและเอกสาร คณะกรรมการมีอำนาจพิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารและการจัดการ คณะกรรมการบริษัทฯ จะมอบหมายอำนาจการบริหารและการจัดการไปยังฝ่ายจัดการและผู้บริหารดลั่นกันลงไป

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 162 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2549 ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

- 1) ดูแลรายงานทางการเงินและให้ความเห็นเกี่ยวกับกระบวนการจัดทำและเปิดเผยข้อมูลในรายงานทางการเงินของบริษัท ถึงความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้
- 2) ดูแลให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal control) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และแสดงความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัท ในรายงานประจำปีของบริษัท
- 3) ให้ความเห็นในการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท
- 4) ให้ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องตลอดจนข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- 5) พิจารณารายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน
- 6) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทฯ มอบหมาย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ

ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 169 ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ ดังนี้

ให้กรรมการผู้จัดการ มีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมาย ซึ่งอยู่ภายใต้กฎระเบียบและข้อบังคับของบริษัทฯ ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าวต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้สามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

กรรมการผู้จัดการมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ ดังนี้

- 1) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการขอยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัทฯ ภายในวงเงินสำหรับแต่ละรายการไม่เกิน 300 ล้านบาท หรือจำนวนเทียบเท่า
- 2) ดำเนินการ และบริหารจัดการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัท และสามารถอนุมัติรายการที่เป็นธุรกรรมตามปกติของบริษัทฯ เช่น การจัดซื้อสินค้า ยานพาหนะ วัสดุ เครื่องมืออุปกรณ์ เครื่องใช้ การอนุมัติค่าใช้จ่าย การอนุมัติการขาย เช่าซื้อ การอนุมัติการตัดหนี้สูญ (โดยให้เป็นไปตามนโยบาย และขั้นตอนของบริษัทฯ) และการว่าจ้างที่ปรึกษาด้านต่างๆ เป็นต้น ที่มีมูลค่าสำหรับแต่ละรายการที่ไม่เกิน 30 ล้านบาทได้
- 3) ดำเนินการ และบริหารจัดการ การดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายธุรกิจ แผนธุรกิจ และกลยุทธ์ ทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแล้ว
- 4) มอบอำนาจ หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นใดที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควรทำหน้าที่แทนกรรมการผู้จัดการในเรื่องที่จำเป็น และสมควร โดยให้อยู่ในดุลพินิจของกรรมการผู้จัดการ ซึ่งอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ และกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัท
- 5) สรุปผลการดำเนินงานเพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัท
- 6) กำหนดโครงสร้างองค์กร การบริหาร โดยให้ครอบคลุมทุกระยะเยี่ยขของการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง และการเลิกจ้างของพนักงานของบริษัทฯ
- 7) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายในแต่ละช่วงเวลาจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้การมอบอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการดังกล่าวข้างต้น จะไม่รวมถึงอำนาจ และ/หรือ การมอบอำนาจช่วงในการอนุมัติรายการใดที่ตน หรือผู้รับมอบอำนาจช่วง หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามข้อบังคับของบริษัทฯ และตามที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กำหนด) มีส่วนได้เสีย หรือ ผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัท หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติรายการดังกล่าว ตามที่ข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

9.2 การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

การสรรหากรรมการ บริษัทมีคณะกรรมการสรรหาเพื่อที่จะรับผิดชอบในการคัดเลือกบุคคลที่จะมาเป็นกรรมการ และประธานกรรมการของบริษัท คณะกรรมการบริษัทฯ และ SINGER (THAILAND) B.V. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 48 จะเสนอบุคคลที่เหมาะสมต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีเพื่อลงมติพิจารณา

การสรรหาผู้บริหาร บริษัทมีนโยบายที่จะแต่งตั้งเป็นคณะอนุกรรมการเฉพาะกิจเพื่อพิจารณาเป็นครั้งๆ ไป เนื่องจากบริษัทมีโครงสร้างขององค์กรที่ไม่ซับซ้อน ดังนั้น บริษัทฯ เห็นว่าในปัจจุบันการพิจารณาและตัดสินใจในเรื่องต่างๆ สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยคณะกรรมการบริษัทและคณะฝ่ายจัดการ จะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์ ประสิทธิภาพ ปริทธิรณ์ ความสามารถ

การดำรงตำแหน่งของกรรมการนั้น ประธานกรรมการนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น โดยในการประชุมสามัญประจำปี ทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งหนึ่งในสามเป็นอัตรา ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์ และวิธีการดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งจะมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
2. ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) เลือกตั้งบุคคลคนเดียว หรือ หลายคน เป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวน กรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธาน เป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

9.3 ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัท สำหรับปี 2550

ค่าตอบแทนกรรมการ : คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยค่าตอบแทนอยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมเดียวกัน ได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว กรรมการที่ได้รับมอบหมายให้เป็นกรรมการตรวจสอบได้รับค่าตอบแทน เพิ่มขึ้นปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น

ค่าตอบแทนผู้บริหาร: ค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่กำหนดโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของบริษัท ค่าตอบแทนดังกล่าวเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัท และผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละท่าน

จำนวนค่าตอบแทนในปี 2550: บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนต่างๆ ให้แก่กรรมการและผู้บริหาร มีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	พ.ศ. 2550 บาท	พ.ศ. 2549 บาท
พลเรือเอกหม่อมหลวง อิศนิ ปราโมช	ประธานกรรมการ	350,000	350,000
นายอุดม ชาดิยานนท์	กรรมการ	350,000	350,000
นายสาระ ลำชา	กรรมการ	325,000	325,000
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการ	325,000	325,000
	รวมทั้งหมด	1,350,000	1,350,000

หมายเหตุ ฝ่ายจัดการที่เป็นกรรมการบริษัท ไม่ได้รับค่าตอบแทน

ค่าตอบแทนของฝ่ายจัดการ

รายการ	พ.ศ. 2550		พ.ศ. 2549	
	จำนวนราย	บาท	จำนวนราย	บาท
• ค่าตอบแทนของฝ่ายจัดการ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน โบนัส และเงินรางวัล	7	21,852,435.-	9	26,902,770.-

2. ค่าตอบแทนอื่น ๆ

รายการ	พ.ศ. 2550		พ.ศ. 2549	
	จำนวนราย	บาท	จำนวนราย	บาท
• ค่าตอบแทนของฝ่ายจัดการ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปเงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	5	281,505.-	5	614,902.-

9.4 รายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

1. สิทธิของผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ เพื่อเพิ่มความโปร่งใส และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยได้กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท พร้อมทั้งให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมและตรวจสอบภายใน กำกับดูแลฝ่ายบริหารให้ดำเนินการตามนโยบายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ภายใต้กรอบข้อกำหนดของกฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจ

คณะกรรมการบริษัท จัดให้มีระบบซึ่งให้ความมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทั้งหลาย จะได้รับการปฏิบัติโดยเท่าเทียมกัน ปี 2550 บริษัทมีการประชุมผู้ถือหุ้นทั้งหมด 2 ครั้ง ครั้งที่ 1 ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 40 เพื่อพิจารณาและออกเสียงในกิจการและกิจการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ตามที่กฎหมายกำหนด ครั้งที่ 2 ประชุมวิสามัญ เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2550 เพื่อพิจารณาการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่กรรมการผู้จัดการของบริษัท เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แก่กรรมการผู้จัดการของบริษัทในการใช้ความรู้ความสามารถ และวิสัยทัศน์ในการบริหารจัดการบริษัท สำหรับการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงสิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้รับข้อมูลของบริษัทที่ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกัน เพื่อประกอบการตัดสินใจในการประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง บริษัทได้จัดส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมเอกสารข้อมูลประกอบการประชุมที่มีรายละเอียดครบถ้วน เพียงพอ รวมทั้งมีความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในทุกวาระ โดยนำส่งต่อนายทะเบียนหลักทรัพ์ของบริษัท เพื่อจัดส่งให้ถึงมือผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมเกินกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามกฎหมาย และบริษัทได้มีการเผยแพร่ข้อมูลประกอบการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าไว้ใน Website ของบริษัทก่อนจัดส่งเอกสาร เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาศึกษาข้อมูลดังกล่าวได้อย่างละเอียด และบริษัทกำหนดสถานที่ประชุมที่อำนวยความสะดวกในการเข้าร่วมประชุม โดยคำนึงถึงผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมประชุมและใช้สิทธิได้โดยเท่าเทียมกัน และในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถมาร่วมประชุมด้วยตนเองก็สามารถมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมและลงมติแทนได้

บริษัทได้มีการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการประชุมเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพ์ฯ ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ในปี 2550 มีกรรมการเข้าร่วมประชุมทั้งสิ้น 5 ท่าน เหตุที่ไม่สามารถกำหนดให้กรรมการเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน เนื่องจากกรรมการบางท่านมีภารกิจอยู่ในต่างประเทศ เป็นกรรมการที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีถิ่นพำนักอยู่ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา แต่อย่างไรก็ตามแม้จะไม่ได้มาร่วมประชุม ท่านเหล่านั้นก็ได้พิจารณาข้อมูลต่างๆ พร้อมทั้งได้แสดงความคิดเห็นจากวาระการประชุมของคณะกรรมการที่ได้จัดส่งให้ไปก่อนหน้าแล้ว นอกจากนี้ในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้งประธานคณะกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน รวมถึงผู้สอบบัญชีของบริษัทเข้าร่วมชี้แจง

ตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้นด้วยทุกครั้ง ในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง ประธานที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสโดยเท่าเทียมกัน ในการแสดงความเห็น ข้อเสนอแนะต่างๆ และตั้งคำถามใดๆ ต่อที่ประชุมตามระเบียบวาระการประชุมและเรื่องที่เสนอ รวมทั้งได้บันทึกประเด็นซักถามและข้อคิดเห็นที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุมแล้ว บริษัทมีการจัดทำรายงานการประชุมถูกต้อง ครบถ้วน เสร็จสมบูรณ์ในเวลาที่เหมาะสมและมีระบบการจัดเก็บรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นที่ดี สามารถตรวจสอบและอ้างอิงได้

2. ความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น

บริษัทได้มีการดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นทุกรายได้รับข้อมูลของบริษัทที่ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกันเกี่ยวกับวันประชุม วาระการประชุม และรายละเอียดในแต่ละวาระ เพื่อประกอบการตัดสินใจในการประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง บริษัทได้จัดส่งหนังสือแนบพร้อมเอกสารข้อมูลประกอบการประชุมที่มีรายละเอียดครบถ้วน เพียงพอ เพื่อจัดส่งให้ถึงมือผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมเกินกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามกฎหมาย และบริษัทได้มีการเผยแพร่ข้อมูลประกอบวาระการประชุมผู้ถือหุ้นล่วงหน้าไว้ใน Website ของบริษัทก่อนจัดส่งเอกสาร เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาศึกษาข้อมูลดังกล่าวได้อย่างละเอียด ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถมาร่วมประชุมด้วยตนเองก็สามารถมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมและลงมติแทนได้ พร้อมทั้งบริษัทได้มีการเสนอชื่อกรรมการอิสระเป็นผู้รับมอบฉันทะ และบริษัทได้ใช้หนังสือมอบฉันทะรูปแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถกำหนดทิศทางการลงคะแนนได้ ในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้งคณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น โดยไม่เคยเสนอเพิ่มวาระการประชุมโดยไม่แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า ในวาระที่เลือกตั้งกรรมการบริษัทได้มีการลงมติเลือกกรรมการเป็นรายบุคคล

เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทได้กำหนดนโยบายและวิธีดูแลไม่ให้ผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้องนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตนดังนี้

- รายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ : คณะกรรมการได้พิจารณาความเหมาะสมอย่างรอบคอบทุกครั้ง รวมทั้งมีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และได้เปิดเผยรายละเอียดไว้ในรายงานประจำปี และแบบ 56-1 แล้ว
- การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน
 - กำหนดให้ผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตาม มาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535
 - ห้ามไม่ให้ผู้บริหารหรือหน่วยงานที่ได้รับทราบข้อมูลภายในเปิดเผยข้อมูลภายในแก่บุคคลภายนอกหรือบุคคลที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง และไม่ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือน ก่อนที่งบการเงินเผยแพร่ต่อสาธารณชน ในระหว่างปีที่ผ่านมา กรรมการและผู้บริหารได้ปฏิบัติตามนโยบายอย่างเคร่งครัด ไม่ปรากฏว่ามีการซื้อขายหุ้นในช่วงที่ห้ามเลย

3. บทบาทผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทมีการกำหนดเป็นนโยบายของบริษัท โดยให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ พนักงานและผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ได้แก่

ลูกค้าเจ้าหนี้ ภาครัฐและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากบริษัทตระหนักถึงแรงสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ ซึ่งจะช่วยสร้างความสามารถในการแข่งขันและสร้างกำไรให้กับบริษัท ซึ่งถือว่าการสร้างความสำเร็จในระยะยาวของบริษัท ทั้งนี้บริษัทจะปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้ได้รับการดูแลอย่างดี เช่น การที่บริษัทได้รับประกาศเกียรติคุณและตราสัญลักษณ์ จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) 3 รางวัลพร้อมกันในปี 2546 และปี 2550 ประกอบด้วย การจัดทำหลักกำกับสินค้าได้ถูกต้องตามกฎหมาย การโฆษณาสินค้าและบริการที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค และการใช้สัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค โดยตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้บริโภค บริษัทมีศูนย์ให้บริการข้อมูลกลางทางโทรศัพท์ ซึ่งรับข้อร้องเรียนตลอดจนข้อเสนอแนะต่างๆ โดยเรียกว่า **Call Center** หมายเลขติดต่อ **0-2234-7171**

สำหรับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทั้งลูกค้า บริษัทคู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง ผู้ถือหุ้น ตลอดจนพนักงาน บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยได้กำหนดเป็นนโยบายไว้ในคู่มือผู้บริหารบริษัท และได้แจ้งให้แก่ผู้บริหารทุกท่านเพื่อทราบและถ่ายทอดสู่พนักงาน โดยเฉพาะพนักงานฝ่ายขายและภาคสนาม เพื่อให้พนักงานบริษัททุกคนเข้าใจและปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง ในปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคู่แข่งทางการค้า

4. การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทฯ กำหนดให้การเผยแพร่ข้อมูลและการสื่อสารขององค์กรเป็นหนึ่งในนโยบายหลักของบริษัท โดยได้จัดให้มีฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ซึ่งเป็นหน่วยงานที่จะเป็นตัวแทนบริษัทฯ และเป็นสื่อกลางระหว่างฝ่ายจัดการ ในการสื่อสารและเปิดเผยข้อมูลแก่ ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ตลอดจนนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ทั่วไป ให้มีความชัดเจน และโปร่งใส ตลอดจนช่วยกำกับดูแลเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ มีการดำเนินการที่ไม่ขัดต่อข้อกำหนดใดๆ ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ในปี 2550 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุม นักวิเคราะห์ ณ ที่ทำการบริษัท ได้มีการเปิดเผยสาระสนเทศและรายงานข้อมูลทางการเงินอย่างครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้บริการข้อมูลและข่าวสารกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทกับผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และประชาชนทั่วไป ทั้งนี้ผู้ลงทุนสามารถติดต่อหน่วยงานดังกล่าวได้ที่ หมายเลขโทรศัพท์ 0 2352 4777 ต่อ 4201 หรือ e-mail address: chank@singerthai.co.th

คณะกรรมการบริษัท ตระหนักถึงภาระหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลให้รายงานทางการเงินของบริษัทฯ ที่จัดทำขึ้น มีข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้องครบถ้วน โปร่งใส งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไป ที่จะได้รับทราบข้อมูลที่แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานที่ครบถ้วนเป็นจริงและสมเหตุสมผล สำหรับคุณภาพของรายงานทางการเงิน ปรากฏอยู่ในรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงินในรายงานประจำปี

ในการนี้ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่มีความเป็นอิสระ และไม่เป็นผู้บริหารเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบควบคุมภายใน ความเห็น

ของคณะกรรมการตรวจสอบ เกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัท โดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลต่อความเชื่อถือได้ของงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

สำหรับคำตอบแทนกรรมการบริษัทและคำตอบแทนผู้บริหารเป็นดังนี้ :-

คณะกรรมการบริษัท : คณะกรรมการกำหนดคำตอบแทนเป็นผู้พิจารณาคำตอบแทนของกรรมการบริษัท ได้กำหนดคำตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยคำตอบแทนอยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมเดียวกัน ได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว กรรมการที่ได้รับมอบหมายให้เป็นกรรมการตรวจสอบได้รับคำตอบแทนเพิ่มเติมตามปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น โดยฝ่ายจัดการที่เป็นกรรมการบริษัท ไม่ได้รับคำตอบแทน

คำตอบแทนผู้บริหาร : คำตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่กำหนดโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 48 ของบริษัท คำตอบแทนดังกล่าวเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัท และผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละท่าน

หมายเหตุ : รายละเอียดคำตอบแทนกรรมการและคำตอบแทนผู้บริหารปรากฏอยู่ในหัวข้อ คำตอบแทนกรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัท สำหรับปี 2550

5. ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

กรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์ สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์บริษัท กรรมการต้องมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้องครบถ้วนและโปร่งใส คณะกรรมการบริษัทได้ปฏิบัติตามแนวทางของข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ปัจจุบันแม้ว่าการดำเนินกิจการของบริษัทฯ จะได้รับการชี้แนะแนวทางการดำเนินธุรกิจจากบริษัท SINGER (THAILAND) B.V. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แต่ก็จะมีการควบคุมดูแลโดยคณะกรรมการบริษัท ให้ฝ่ายจัดการปฏิบัติตามนโยบาย และกลยุทธ์ของบริษัท พร้อมทั้งคอยให้คำปรึกษา และเฝ้าสังเกตการทำงานของฝ่ายจัดการ ซึ่งในการจัดการงานปกติของบริษัทเป็นหน้าที่ในความรับผิดชอบโดยตรงของฝ่ายจัดการ คณะกรรมการได้จัดให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายใน รวมทั้งมีการติดตามการดำเนินการในเรื่องดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอในการประชุมคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการที่มีประสบการณ์ในหลากหลายสาขาต่างๆ ของธุรกิจจำนวน 10 ท่าน โดยเป็นกรรมการตัวแทนที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ จำนวน 3 ท่าน กรรมการที่เป็นผู้บริหาร จำนวน 3 ท่าน และกรรมการที่เป็นอิสระ จำนวน 4 ท่าน (คิดเป็นร้อยละ 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ) ซึ่งบริษัทมีการถ่วงดุลของคณะกรรมการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพัน ดังนี้ นายกวิน จอห์น วอร์เกอร์ นายดาเนียล ไมเคิล ฟิลิปโปเน่ นายโสภณ ผลวิไล และนายบุญยง ดันสกุล สองในสี่คนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

สำหรับความเป็นอิสระในการบริหาร ประชานกรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลเดียวกันกับกรรมการผู้จัดการ เพื่อเป็นการแบ่งแยกหน้าที่ในการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ ประชานกรรมการบริษัทเป็นกรรมการที่มีความเป็นอิสระตามความหมายของตลาดหลักทรัพย์ และไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับฝ่ายบริหาร

คณะกรรมการบริษัทมีกำหนดประชุมโดยปกติเป็นประจำทุกไตรมาส และมีการประชุมพิเศษเพิ่มตามความจำเป็น บริษัทมีการกำหนดวาระการประชุมที่ชัดเจน โดยเจ้าหน้าที่ที่ดูแลรับผิดชอบจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมทั้งเอกสารประกอบการประชุมให้คณะกรรมการล่วงหน้า กรรมการทุกท่านสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างเป็นอิสระและไม่ขึ้นกับบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด ในปี 2550 ที่ผ่านมากomiteeกรรมการบริษัทมีการประชุมทั้งสิ้น จำนวน 4 ครั้ง และบริษัทมีการประชุมผู้ถือหุ้น จำนวน 2 ครั้ง โดยการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัทและการเข้าร่วมการประชุมผู้ถือหุ้นของกรรมการแต่ละท่านสรุปได้ ดังนี้

รายชื่อ	วาระการดำรงตำแหน่ง	การเข้าร่วมประชุมกรรมการ / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)
1. พลเรือเอก ม.ล. อิศนี ปราโมช	เม.ย. 50 – เม.ย. 53	4/4	1/2
2. นายอุดม ชาดิยานนท์	เม.ย. 48 – เม.ย. 51	4/4	2/2
3. นายสาระ ลำช้า	เม.ย. 48 – เม.ย. 51	3/4	0/2
4. นายสติเฟ้น เอช กู้ดแมน *	เม.ย. 48 – เม.ย. 51	0/4	0/2
5. นายโทไบอัส โจเซฟ บราวน์ *	เม.ย. 49 – เม.ย. 52	2/4	2/2
6. นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	เม.ย. 50 – เม.ย. 53	4/4	1/2
7. นายกาวิณ จอห์น จอร์จเคอร์ *	เม.ย. 49 – เม.ย. 52	4/4	2/2
8. นายดาเนียล ไมเคิล ฟิลิปโปเนท์	เม.ย. 50 – เม.ย. 53	4/4	2/2
9. นายโสภณ ผลวิไล **	พ.ค. 50 – เม.ย. 52	2/2	1/1
10. นายบุญยง ตันสกุล ***	ส.ค. 50 – เม.ย. 53	1/1	1/1

หมายเหตุ * กรรมการที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และมีถิ่นพำนักอยู่ที่ประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศฮ่องกง

** แต่งตั้งเป็นกรรมการเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2550

***แต่งตั้งเป็นกรรมการเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2550

ทั้งนี้ บริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย แชนด์เลอร์ และทองเอก ซึ่งเป็นที่ปรึกษากฎหมายอิสระของบริษัทเป็นผู้จัดบันทึกรายงานการประชุมและความคิดเห็นของกรรมการอย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจัดเก็บไว้ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทสำหรับให้กรรมการและผู้เกี่ยวข้องตรวจสอบได้ตลอดเวลา

• คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัท ดังนี้

• **คณะกรรมการตรวจสอบ :** คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ประชานกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านบัญชีและการเงินตามคุณสมบัติของตลาดหลักทรัพย์ฯ กรรมการตรวจสอบมีการประชุมสม่ำเสมอ ในปี 2550 มีการประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และรายงานต่อ

คณะกรรมการบริษัท โดยมีขอบเขตและอำนาจหน้าที่ตามที่ระบุไว้ในรายละเอียดขอบเขต และอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

- **คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน :** คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติจัดตั้งคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2546 ประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน โดยมีประธานคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนที่มีความเป็นอิสระ ซึ่งคิดเป็นกรรมการที่เป็นอิสระ 2 ท่าน และเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหาร 1 ท่าน ทั้งนี้เพื่อความคล่องตัวและสะดวกในการบริหาร โดยมีหน้าที่ศึกษา พิจารณา และติดตามแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงในเรื่องผลตอบแทนของคณะกรรมการ เพื่อเสนอเป็นนโยบายค่าตอบแทนของกรรมการ ให้มีความเหมาะสมและเป็นธรรม
- **คณะกรรมการสรรหา :** จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2548 ปัจจุบันประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน ทุกท่านเป็นกรรมการที่เป็นอิสระ โดยมีหน้าที่พิจารณา สรรหา และคัดเลือกผู้ที่มีความรู้ความสามารถมาดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท เพื่อร่วมมือกันบริหารงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพื่อเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาต่อไป

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ : ที่ใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการพิจารณาแต่งตั้งกรรมการอิสระของบริษัท เพื่อการพิจารณาและหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 156 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2548 โดยกำหนดค่านิยามกรรมการอิสระเท่ากับข้อกำหนดขั้นต่ำของ ก.ล.ต. หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- ถือหุ้นไม่เกิน ร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด ในบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน (นับรวมบุคคลที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ตามกฎหมายหลักทรัพย์)
- ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน รวมทั้งไม่เป็นลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือเป็นผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจขัดแย้งกัน โดยต้องไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสียในลักษณะดังกล่าวมาแล้วเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี
- ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ เช่น เป็นลูกค้าหรือเจ้าหนี้ กับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสีย ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งด้านการเงินและการบริหารงานของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทในเครือ บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจขัดแย้งในลักษณะที่จะทำให้ขาดความเป็นอิสระในการใช้วิจารณญาณ เว้นแต่คณะกรรมการของบริษัทได้พิจารณาอย่างรอบคอบ แล้วเห็นว่าความสัมพันธ์นั้นจะไม่มีผลกระทบต่อการปฏิบัติหน้าที่ และการให้ความเห็นที่เป็นอิสระของกรรมการอิสระ
- ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นผู้บริหาร หรือผู้ที่มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือบริษัทย่อย

6. ระบบการควบคุมและการตรวจสอบภายใน

บริษัทได้กำหนดให้มีการตรวจสอบและควบคุมการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง โดยมีการจัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายใน และฝ่ายกฎหมาย เพื่อรับผิดชอบในการตรวจสอบการปฏิบัติงานของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัท และข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

บริษัทได้จัดตั้งฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อเพื่อประเมินความเสี่ยงในด้านการอนุมัติสินเชื่อ ตลอดจนการบริหารควบคุมลูกหนี้สินเชื่อให้มีคุณภาพ

ฝ่ายตรวจสอบภายในเองก็ได้มีการใช้การประเมินความเสี่ยงเพื่อลำดับความสำคัญในจุดที่ควรเข้าตรวจสอบให้ครอบคลุมทุกหน่วยงาน รวมทั้งมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่อง

7. รายงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

ในการนี้ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบควบคุมภายใน และความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ เกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งได้แสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว

คณะกรรมการมีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัทโดยรวม อยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อถืออย่างมีเหตุผลต่อความน่าเชื่อถือได้ของงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

(รายละเอียด ปรากฏตามรายงานการปฏิบัติตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี ข้อ 2)

การควบคุมภายใน

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 169 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วยได้พิจารณารายงานคณะกรรมการตรวจสอบ และซักถามข้อมูลจากคณะฝ่ายจัดการ แล้วสรุปได้ว่าคณะกรรมการบริษัทไม่มีความเห็นที่ต่างไปจากรายงานคณะกรรมการตรวจสอบที่เสนอมา

9.6 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทฯ มีพนักงานทั้งหมด 6,406 คน เป็นพนักงานที่ได้รับเงินเดือน 348 คน พนักงานขาย 6,058 คน (ผู้จัดการหน่วย 200 คน และผู้จัดการสาขา 397 คน) ผลตอบแทนรวมสำหรับปี 2550 เท่ากับ

183.41 ล้านบาท (รวมเงินเดือน โบนัสและสวัสดิการ) สำหรับพนักงานขาย จะไม่มีเงินเดือนประจำ แต่จะได้รับผลตอบแทนเป็นค่านายหน้าการขาย ค่าการเก็บเงิน เงินส่งเสริมการขายและสวัสดิการต่างๆ รวมเป็นเงินประมาณ 347.68 ล้านบาท

การบริหารจัดการด้านบุคลากรแบ่งได้เป็น 2 ด้าน หลักๆ ดังต่อไปนี้

1. การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management: HRM)

1. การปรับโครงสร้างการทำงาน (Organizational Restructuring) เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกที่มีเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในขณะนั้น บริษัทจึงจัดให้มีโครงการสมัครใจลาออก เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพขององค์กรและเหมาะสมกับงาน
2. การออกแบบและกำหนดหน้าที่การทำงาน (Job Designing & Job Description) จัดทำโครงการทบทวนและออกแบบใบกำหนดหน้าที่การทำงานทุกฝ่ายงาน
3. การวางแผนอัตรากำลังพนักงาน (Personnel Planning) จัดให้มีการทบทวนและสำรวจจำนวนพนักงานเพื่อให้ถูกต้องกับระบบข้อมูลพนักงานในฐานะทะเบียนประวัติ ระบบ HRMS เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการบริหารจัดการในการวางแผนจัดทำอัตรากำลังพนักงาน
4. การสรรหาและคัดเลือกพนักงาน (Recruiting & Selecting) ใช้ช่องทางผ่านการหาพนักงานขายโดยตัวแทนขาย ผู้จัดการหน่วย หรือผู้จัดการสาขา โดยบริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางในการสรรหาโดยสื่อประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต หนังสือสมัครงานส่วนกลางและท้องถิ่น เข้าร่วมกับกรมจัดหางานเพื่อคัดรายชื่อกลุ่มเป้าหมาย ออกบูธงานตลาดนัดแรงงาน อีกทั้งยังจัดเงินส่งเสริมให้กับพนักงานในโครงการเพื่อนแนะนำเพื่อนอีกด้วย
5. การจ้างงาน การบรรจุพนักงาน และระบบข้อมูลทะเบียนประวัติพนักงาน (Hiring & Employee History) บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาบุคคลที่เข้ามาสมัครงานในตำแหน่งต่างๆ ให้เป็นไปตามระเบียบที่กำหนดแต่ละตำแหน่งงาน และ ดำเนินการจ้างงานให้เป็นไปตามระเบียบบริษัทฯ โดยให้สอดคล้องกับข้อบังคับการทำงานและพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงานไทย
6. การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Appraisal) บริษัทฯ ได้จัดทำแบบประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานทุกฝ่ายงาน โดยยึดหลักการประเมินแบบ Performance Management : PM เพื่อให้พนักงานและหัวหน้างานมีส่วนร่วมในการประเมิน มีการติดตามให้คำแนะนำระหว่างการทำงาน เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของแต่ละคนที่ตั้งไว้
7. ระบบบริหารค่าตอบแทน (Compensation Management) บริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนหลายรูปแบบ เช่น เงินเดือน โบนัส ค่าล่วงเวลา เงินประจำตำแหน่ง ค่าคอมมิสชั่น เงินส่งเสริมการขาย ตลอดจนสวัสดิการและเงินช่วยเหลือต่าง ๆ ซึ่งพนักงานแต่ละตำแหน่งจะได้รับแตกต่างกันขึ้นอยู่กับบทบาทภาระหน้าที่ที่รับผิดชอบในแต่ละฝ่ายงาน
8. การลาออก และการเลิกจ้าง บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามข้อบังคับการทำงานซึ่งสอดคล้องตามที่กฎหมายแรงงานกำหนดไว้ และมีแนวทางในการบริหารจัดการโดยยึดหลักคุณธรรม คุณธรรม และจริยธรรม

9. สวัสดิการและผลตอบแทนอื่น ๆ (Welfare & Other Benefits) บริษัทฯ มีโครงการยกย่องเชิดชูเกียรติพนักงานโดยจัดทำและมอบของที่ระลึกกรณีทำงานกับบริษัทฯ เป็นเวลานาน ช่วง 10, 15, 20, 25, 30, 35 และ 40 ปี เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงานและแสดงการขอบคุณจากบริษัทฯ ที่ได้อุทิศแรงกายแรงใจทุ่มเทความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานกับบริษัทฯ ด้วยดีตลอดมา บริษัทฯ ได้จัดเงินช่วยเหลือด้านค่ารักษาพยาบาลครอบครัวให้กับพนักงาน เงินช่วยเหลือกุศลสงเคราะห์กรณีบิดาหรือมารดาเสียชีวิต อีกทั้งยังจัดสวัสดิการพื้นฐานต่างๆ เช่น ประกันสังคม กองทุนเงินทดแทน ประกันอุบัติเหตุ เครื่องแบบพนักงาน จัดรถรับส่งกรณีทำงานอยู่ไกลจากถิ่นที่พักอาศัย (คลังสินค้า) จัดให้มีสินค้าราคาพิเศษสำหรับพนักงาน โครงการผ่อนชำระสินค้าราคาพิเศษสำหรับพนักงาน มีการจัดตั้งสหกรณ์ออมทรัพย์พนักงานเพื่อเป็นช่องทางในการออมเงิน และเป็นแหล่งกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับสมาชิก เพื่อบรรเทาเดือดร้อนและความจำเป็นเร่งด่วนแก่พนักงาน

2. การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Development: HRD)

สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน คือ

1. ด้านการฝึกอบรม (Training)
2. ด้านการส่งเสริมการศึกษา (Education)
3. ด้านการพัฒนา (Development)

- **การฝึกอบรม (Training)** มีการกำหนดไว้เป็น 2 แนวทาง คือ การฝึกอบรมภายในองค์กร (Internal Training) และ การฝึกอบรมภายนอกองค์กร (Public Training) โดยบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นไปที่การฝึกอบรมพนักงานในส่วนกลางภาคสนามเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากพนักงานภาคสนามทุกระดับ โดยเฉพาะพนักงานขาย ซึ่งมีส่วนสำคัญมากในการสร้างยอดขาย สร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ จึงมีการจัดอบรมภายในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง ส่วนพนักงานในฝ่ายงานสนับสนุนต่าง ๆ ก็จัดให้มีการอบรมกับสถาบันภายนอก โดยมุ่งเน้นการสร้างทักษะ ความรู้ ความสามารถให้กับพนักงานเพื่อนำความรู้มาปรับใช้ในการทำงาน เพื่อสร้างประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงานให้เพิ่มขึ้น

- **การส่งเสริมการศึกษา (Education)** บริษัทฯ ได้ส่งเสริมการเรียนรู้ด้วยตนเองด้วยการจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานในตำแหน่งงานต่าง ๆ เช่น ผู้จัดการภาค ผู้จัดการสาขา ผู้จัดการหน่วย พนักงานตรวจสอบบัญชี เป็นต้น อีกทั้งยังสร้างเครื่องมือในการศึกษาเพิ่มเติม เช่น VCD ความรู้เกี่ยวกับทักษะการขาย VCD แนวทางในการบริหารจัดการและดูแลร้านสาขาให้เป็นมาตรฐาน สื่อการเรียนรู้อื่น ๆ เช่น คู่มือประกอบการบรรยาย ความรู้เรื่องตัวสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่บริษัทจำหน่าย VCD โครงการสร้างจริยธรรมให้หมู่พนักงานในระดับต่าง ๆ เป็นต้น

- **การพัฒนา (Development)** มีการจัดตั้งสาขาจำลอง เพื่อเป็นสาขาตัวอย่างและต้นแบบในการบริหารจัดการของกลุ่มผู้จัดการสาขา เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษางานให้ครอบคลุมทุกด้าน มีโครงการเตรียมความพร้อมก่อนเป็นผู้จัดการสาขา โดยการคัดเลือกพนักงานที่ผลงานดี ประพฤติดี คุณวุฒิเหมาะสม เพื่อเตรียมตัวเข้ารับการเรียนรู้เพื่อเป็นผู้จัดการสาขาที่ดีในอนาคต มีการจัดเตรียมบุคลากรทางด้านงาน

ฝึกอบรมให้เพียงพอ จัดเครื่องมือเครื่องใช้ให้สะดวกและทันสมัย มีโครงการ Train the trainer เพื่อสร้างวิทยากรภายในไว้รองรับกับการขยายตัวและการเพิ่มขึ้นของจำนวนพนักงานขายตามเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ มีการปรับโครงสร้างการทำงานภายในฝ่ายงานฝึกอบรมใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับงานที่ปฏิบัติจริง รวมถึงการปฏิบัติงานให้เป็นไปตาม พระราชบัญญัติพัฒนาฝีมือแรงงานของ กรมแรงงานด้วย อีกทั้งได้ติดต่อกับสถาบันหรือที่ปรึกษาจากภายนอกองค์กร เพื่อช่วยพัฒนาระบบการฝึกอบรมและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

10. การควบคุมภายใน

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 169 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วยได้พิจารณารายงานคณะกรรมการตรวจสอบ และซักถามข้อมูลจากคณะฝ่ายจัดการ แล้วสรุปได้ว่าคณะกรรมการบริษัทไม่มีความเห็นที่ต่างไปจากรายงานคณะกรรมการตรวจสอบที่เสนอมา

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบปี 2551

คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยคณะกรรมการที่เป็นอิสระจากการบริหารงานของบริษัทจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

นายอุดม ชาติยานนท์	ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
นายสาระ ลำซำ	กรรมการตรวจสอบ
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการตรวจสอบ

โดยมีนายวรวิทย์ อนันต์กิตติพงษ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ และกรรมการทุกท่านในคณะกรรมการตรวจสอบมีคุณสมบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด

คณะกรรมการตรวจสอบได้รับมอบหมายตามคณะกรรมการของบริษัท ให้กำกับดูแลการเงินและงบการเงินรวมของบริษัทให้มีการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ และได้จัดให้มีระบบการควบคุมและตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ มีการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอให้ความเห็นในการคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท รวมทั้งหน้าที่อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายพร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามจริยธรรม ความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้

ในปี 2550 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมรวม 4 ครั้ง โดยร่วมกับผู้ตรวจสอบภายใน ผู้สอบบัญชีจาก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด พร้อมทั้งเชิญฝ่ายบริหารเข้าร่วมประชุมตามวาระอันควร เพื่อสอบทานรายงานทางการเงิน แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นและให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ทั้งในด้านการวิเคราะห์ถึงที่มาของข้อมูลในงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2550 อย่างเป็นอิสระ เพื่อให้รายงานทางการเงินได้จัดทำอย่างถูกต้องตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ และมีได้มีการปฏิบัติใดๆ อันเป็นการขัดแย้งกับข้อบัญญัติของกฎหมายพร้อมทั้งได้มีการรายงานผลการประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบต่อคณะกรรมการบริษัททราบทุกครั้งที่มีการประชุม ซึ่งสามารถสรุปเป็นประเด็นสำคัญๆ ได้ดังต่อไปนี้:-

- สอบทานงบการเงินรายไตรมาส และประจำปีก่อนที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา
- สอบทานรายงานผลการตรวจสอบของฝ่ายตรวจสอบภายใน และประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในแล้ว มีความเห็นว่า บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจ และไม่พบข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ
- ติดตามผลความคืบหน้าและให้คำแนะนำเกี่ยวกับโครงการปรับปรุงระบบสารสนเทศของบริษัท
- ติดตามผลการปฏิบัติงานพร้อมทั้งให้คำแนะนำเพื่อพัฒนางานของฝ่ายตรวจสอบภายใน
- ให้คำแนะนำเกี่ยวกับระบบการควบคุมสินเชื่อ การเก็บเงิน เพื่อให้ได้บัญชีลูกหนี้ที่มีคุณภาพ

- ให้คำแนะนำเกี่ยวกับโครงสร้างองค์กรบริษัทฯ ในเรื่องสายการบังคับบัญชาของฝ่ายตรวจสอบภายใน เพื่อให้การทำงานของฝ่ายตรวจสอบภายในมีประสิทธิภาพสูงสุด
- พิจารณาและให้คำแนะนำในการตั้งสำรองสินทรัพย์ถาวรของสินทรัพย์ไทยเกอร์ เพื่อให้เหมาะสมกับความเป็นจริง และเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี
- พิจารณาแผนการตรวจสอบของฝ่ายตรวจสอบภายในประจำปี 2550 พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะและข้อสังเกต

สำหรับรอบปีบัญชี 2551 คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้แต่งตั้ง นายสันติ พงศ์เจริญพิทย์ และ / หรือผู้สอบบัญชีท่านอื่น แห่ง บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทอีวาระหนึ่ง

อนึ่ง คณะกรรมการตรวจสอบขอเรียนให้ทราบว่า การปฏิบัติงานที่ผ่านมา คณะกรรมการตรวจสอบยึดถือความเป็นอิสระในการแสดงความคิดเห็นอันจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้คณะกรรมการบริหารยังได้มีการเน้นการกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้ระบบการควบคุมภายในมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง และมีการประเมินการควบคุมภายใน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. องค์กรและสภาพแวดล้อม

บริษัทมีการจัดโครงสร้างองค์กรที่เอื้อต่อการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพของฝ่ายบริหารและการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยมีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานอย่างชัดเจน และสามารถวัดผลได้ มีการตั้งเป้าหมายงานที่เหมาะสม และคำนึงถึงความเป็นไปได้ของเป้าหมายที่วางไว้ ข้อกำหนดเกี่ยวกับจริยธรรมธุรกิจ และระเบียบปฏิบัติสำหรับฝ่ายบริหารและพนักงานในเรื่องความขัดแย้งของผลประโยชน์กับกิจการ นโยบายและระเบียบวิธีการปฏิบัติงานในธุรกรรมด้านการเงิน การจัดซื้อและการบริหารทั่วไปที่รัดกุมและเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีการกำหนดนโยบาย และแผนการปฏิบัติงานที่คำนึงถึงความเป็นธรรมต่อลูกค้าเพื่อประโยชน์ของบริษัทในระยะยาวอีกด้วย

2. การบริหารความเสี่ยง

บริษัทได้มีการประเมินปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายนอกและภายในที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยมีการวิเคราะห์โอกาสและผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น มีการติดตามสถานการณ์ต่างๆอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เพื่อที่จะกำหนดมาตรการและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานทุกท่านรับทราบและปฏิบัติตาม เพื่อลดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้บริษัทยังได้มีมาตรการควบคุมความเสี่ยงด้านสินเชื่อโดยมีศูนย์อนุมัติเครดิตก่อนขายสินค้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดจากลูกค้าที่มีคุณภาพไม่ดี ส่งผลให้บัญชีลูกหนี้ของบริษัทมีคุณภาพดี

3. การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร

บริษัทมีการกำหนดอำนาจหน้าที่และวงเงินอนุมัติของฝ่ายบริหารแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเหมาะสม มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในเรื่องการอนุมัติ การบันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ การดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน รวมทั้งมีมาตรการที่รัดกุมในการทำธุรกรรมต่าง ๆ กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ

ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว เพื่อป้องกันการเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และทำให้เกิดความโปร่งใสในการทำงาน โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ

4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล

บริษัทให้ความสำคัญต่อระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล เพื่อให้ข้อมูลที่สื่อสารออกไปเป็นข้อมูลที่มีคุณภาพ และเพียงพอต่อการตัดสินใจของคณะกรรมการ คณะผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาเรื่องต่างๆ นอกจากนี้บริษัทยังได้ใช้นโยบายการบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และเหมาะสมกับธุรกิจ มีการจัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีและบัญชีต่างๆอย่างเหมาะสมและสามารถตรวจสอบได้ มีการจัดทำหนังสือเชิญประชุมพร้อมเอกสารประกอบการประชุม รวมทั้งรายงานการประชุม คณะกรรมการ รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น เสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณีให้พิจารณา ก่อนการประชุมภายในระยะเวลาที่เหมาะสมและตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทให้กับบุคคลภายนอก และพนักงานภายในบริษัททราบผ่านทางช่องทางต่างๆ เช่น ทางสื่อสิ่งพิมพ์ เป็นต้น เพื่อให้ทราบถึงการทำงานของบริษัทอย่างชัดเจนด้วย

5. ระบบการติดตาม

คณะกรรมการมีการติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารว่าเป็นไปตามเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้หรือไม่ และจัดให้มีการตรวจสอบระบบการปฏิบัติงาน ระบบการควบคุมภายในว่ามีความเหมาะสมและปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ โดยผ่านหน่วยงานตรวจสอบภายใน ซึ่งจะรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการ ตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้น และรายงานผลการแก้ไขภายในระยะเวลาอันควร และฝ่ายบริหารจะต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททันทีในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริตขึ้น การปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย และการกระทำผิดที่อาจมีผลกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัท

11. รายการระหว่างกัน

รายการที่สำคัญกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ดังที่แสดงในงบการเงินของบริษัท ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินหัวข้อที่ 4 นั้น เกิดขึ้นเพื่อให้บริษัทสามารถวัดผลการดำเนินงานธุรกิจของแต่ละกิจกรรมได้อย่างเด่นชัด โดยสรุปผลการดำเนินงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องสำหรับปี 2550 เทียบกับปี 2549 พบว่า

1. บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ได้มีภาระผูกพันตามสัญญาการใช้เครื่องหมายการค้าและสัญญาการบริการกับ THE SINGER COMPANY B.V. โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้า (Trade Mark License Agreement) ร้อยละ 0.1 ของยอดขายสุทธิ เฉพาะสินค้าที่ใช้เครื่องหมาย “SINGER” เท่านั้น และต้องจ่ายค่าธรรมเนียมการบริการ (Offshore Service Agreement) โดยคำนวณร้อยละ 1 ของยอดขายสุทธิ ซึ่งในสัญญาจะระบุขอบเขตของการให้บริการที่บริษัทฯ จะได้รับ เช่น การให้ข้อมูลทางการตลาด การวางแผนในการทำธุรกิจ การวางแผนผลิตภัณฑ์ การให้การสนับสนุนทางด้านระบบต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพทางการขายและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2546 THE SINGER COMPANY B.V. ได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบว่า นับตั้งแต่วันที่ 29 กรกฎาคม 2546 เป็นต้นไป ให้บริษัทโอนค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้าและการบริการให้กับ SINGER ASIA LIMITED ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของผู้ถือหุ้นเดิมในต่างประเทศ แต่ภาระผูกพันต่างๆ ยังคงยึดตามสัญญาเดิมทุกประการ อัตราค่าบริการดังกล่าวข้างต้น SINGER ASIA LIMITED จะคิดกับบริษัทในเครือ SINGER ด้วยกันในระดับอัตราที่ใกล้เคียงกัน และเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2549 บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากผู้บริหารระดับสูงของ SINGER ASIA LIMITED ว่าอัตราดังกล่าวจะคิดที่ 1.75% ถึง 3.0% กรณีเป็นบุคคลภายนอก แต่ถ้าเป็นบริษัทในเครือจะคิดที่ 1% หรืออาจจะสูงกว่าเล็กน้อย
2. บริษัทได้มีค่าใช้จ่ายจ่ายแทนให้กับ SINGER ASIA LIMITED สำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับ SINGER ASIA LIMITED โดยตรง เช่น ค่าขนส่งเอกสาร ค่าธรรมเนียมการปรึกษาธุรกิจ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางของผู้บริหารระดับสูงของ SINGER ASIA LIMITED ในกรณีเดินทางเข้ามาประชุมในประเทศไทย เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้คัดลอกใบแจ้งยอดคงค้างลูกหนี้ SINGER ASIA ณ สิ้นเดือนในแต่ละเดือน โดยใช้อัตราดอกเบี้ยตามตลาดทั่วไป
ณ ปัจจุบัน ส่วนการรับชำระคืนจะกระทำประมาณไตรมาสละครั้ง
3. บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด ดำเนินธุรกิจโดยเป็นนายหน้าขายประกันชีวิตโดยตรง ซึ่งมียอดขายได้และกำไรสุทธิในปี 2550 ลดลงกว่าปี 2549 เท่ากับ 23.7% และ 32.9% ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องมาจากการแข่งขันในตลาดธุรกิจประกันชีวิตที่รุนแรง ประกอบกับผลของการกำหนดค่านายหน้าที่ถูกจำกัดโดยกรมการประกันภัย ทำให้พนักงานขายไม่ได้รับแรงจูงใจที่จะขายหรือให้บริการทางด้านการนี้ เป็นเหตุให้บริษัทต้องขาดบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านประกันภัยที่จะดำเนินธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตาม

บริษัทก็ยังเล็งเห็นว่า การทำธุรกิจทางด้านนี้ยังเป็นสิ่งที่สามารถให้ความคุ้มครองกับชีวิตและครอบครัวของลูกค้าของบริษัทอีกทางหนึ่ง

4. บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด หยุดดำเนินการผลิตตั้งแต่กลางปี 2545 และทรัพย์สินทั้งหมดได้จำหน่ายให้กับบริษัทฯ และบุคคลภายนอกในปี 2547 ปัจจุบันบริษัทจึงมีรายได้หลัก รายการเดียวซึ่งเป็นรายได้เกิดจากดอกเบี้ยรับจากการให้บริษัทแม่กู้ยืมเงิน โดยคิดดอกเบี้ยตามอัตราตลาดทั่วไป สำหรับงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 ซึ่งปรากฏสินทรัพย์เหลืออยู่เท่ากับ 6.2 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินสดเท่ากับ 0.8 ล้านบาท ลูกหนี้เงินกู้บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 5.4 ล้านบาท

จากความเห็นของคณะฝ่ายจัดการต่อรายการระหว่างกันของบริษัท สรุปได้ว่ารายการระหว่างกันที่ทำกันระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทย่อย และบริษัทที่เกี่ยวข้องทุกรายการที่แสดงในงบการเงิน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 พร้อมหมายเหตุประกอบงบการเงิน มีความยุติธรรมและสมเหตุสมผลตลอดจนทำให้บริษัท ได้รับผลประโยชน์จากการทำรายการดังกล่าว

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายให้เกิดรายการลักษณะขัดกันทางธุรกิจ ยกเว้นกรณีพิเศษหรือกรณีที่บริษัทฯ จะได้ผลประโยชน์สูงสุดหรือยุติธรรมที่สุด ซึ่งจะต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามระเบียบข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายการให้กู้ยืมระหว่างกันสำหรับบริษัทในเครือ ในกรณีที่จำเป็นสำหรับการปฏิบัติงาน โดยจะคิดดอกเบี้ยกู้ยืมดังกล่าวตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด

12. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

สำหรับงบการเงินปี 2548 - 2550 นายสันติ พงศ์เจริญพิทย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4623 จากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ได้ให้ความเห็นสำหรับงบการเงินเปรียบเทียบปี 2548 – 2550 ซึ่งเป็นงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะของบริษัท ดังนี้:-

- รายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินเปรียบเทียบปี 2548 – 2550 ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข ว่างบการเงินได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควร ในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

ตารางสรุปงบการเงินรวม บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย

	พ.ศ. 2548 (ล้านบาท)	%	พ.ศ. 2549 (ล้านบาท)	%	พ.ศ. 2550 (ล้านบาท)	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	5,743.03	92.03	2,793.29	68.84	1,411.54	56.64
สินทรัพย์รวม	6,240.10	100.00	4,057.52	100.00	2,492.18	100.00
หนี้สินหมุนเวียน	2,637.78	42.27	1,830.06	45.10	1,144.19	45.91
หนี้สินรวม	3,941.57	63.17	2,992.03	73.74	1,867.73	74.94
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,298.53	36.83	1,065.50	26.26	624.45	25.06
งบกำไรขาดทุน						
รายได้จากการขายและดอกเบี้ยรับฯ	6,569.19	99.70	3,773.80	98.97	2,467.47	98.14
รายได้รวม	6,588.86	100.00	3,813.12	100.00	2,514.14	100.00
ต้นทุนขาย	3,991.72	60.58	1,936.00	50.77	1,385.60	55.11
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	1,837.61	27.89	1,736.45	45.54	1,292.89	51.42
ภาษีเงินได้	54.50	0.83	0.31	0.01	0.16	0.01
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	87.97	1.34	(1,233.04)	(32.34)	(500.22)	(19.90)
กำไรต่อหุ้น * (บาท)	0.32		-4.57		-1.85	
ทุนจดทะเบียน	270.00		270		283.50	
ทุนชำระแล้ว	270.00		270		270	
จำนวนหุ้น *(หุ้น)	270,000,000		270,000,000		270,000,000	

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

	พ.ศ. 2548	พ.ศ. 2549	พ.ศ. 2550
อัตราส่วนสภาพคล่อง (LIQUIDITY RATIO)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	2.18	1.53	1.23
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	1.86	1.62	1.55
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	(0.39)	0.49	0.65
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	1.40	0.93	0.96
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	257.14	387.10	375.00
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	5.47	2.97	3.56
ระยะเวลายาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	65.81	121.21	101.12
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	16.65	12.82	12.24
ระยะเวลารับหนี้ (วัน)	21.62	28.08	29.41
ระยะเวลาการหมุนเวียนของเงินสด (Cash Cycle) วัน	301.33	480.23	446.71
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (PROFITABILITY RATIO)			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	39.24%	48.70%	43.85%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	1.34%	(32.34%)	(19.90%)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	3.83%	(73.31%)	(59.20%)
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	2.17%	(32.67%)	(20.27%)
อัตรากำไรอื่น %	0.30%	1.03%	1.86%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร %	(607.01%)	(89.27%)	(191.89%)
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (EFFICIENCY RATIO)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	1.53%	(23.95%)	(15.27%)
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	29.75%	(272.70%)	(109.99%)
อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	1.14	0.74	0.77
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (FINANCIAL POLICY RATIO)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.71	2.81	2.99
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	(6.32)	8.02	9.97
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (Cash basis) เท่า	0.86	(1.07)	(1.05)
อัตราส่วนการจ่ายเงินปันผล (%)	30.69%	0.00%	0.00%

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน

ปีการเงิน 2550 (1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2550)

งบกำไรขาดทุน

รายได้จากการขาย

ในปี 2550 รายได้จากการขายสินค้าของบริษัทลดลงจาก 2,707 ล้านบาท เหลือ 1,875 ล้านบาท หรือลดลงเท่ากับ 30.7% ทั้งนี้เนื่องจากยอดขายรถจักรยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านลดลง 56.1% และ 16.5% ตามลำดับ การที่ยอดขายของรถจักรยานยนต์ลดลงนั้นเป็นผลสืบเนื่องมาจากแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่หันมามุ่งเน้นการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านแทน แต่เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยในปัจจุบัน จึงทำให้บริษัทต้องมีการเพิ่มเงินดาวน์ และนำระบบการพิจารณาเครดิตก่อนขายมาใช้ อีกทั้งบริษัทยังมิโนบายไม่ขายแบบเช่าซื้อในร้านสาขาที่อยู่ในเขตสามจังหวัดภาคใต้ จึงทำให้ยอดขายของเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านในปีไม่ได้เพิ่มขึ้น

ดอกเบี้ยรับจากการขายผ่อนชำระ

ดอกเบี้ยรับจากการขายผ่อนชำระลดลง 44.4% หรือเท่ากับ 474 ล้านบาทเนื่องจากจำนวนบัญชีเช่าซื้อที่ลดลงจาก 296,063 บัญชี เหลือเท่ากับ 230,957 บัญชี อันมีผลมาจากจำนวนบัญชีที่ปิดและยึดคืนมีมากกว่าจำนวนบัญชีที่เปิดใหม่ในระหว่างปี 2550

รายได้อื่น

รายได้อื่นลดลงเท่ากับ 18.7% หรือเท่ากับ 7.4 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากรายได้จากการขายประกันสำหรับบัญชีรถจักรยานยนต์ลดลงตามยอดขายของรถจักรยานยนต์ แต่อย่างไรก็ตามในปีนี้นับว่าบริษัทก็ได้มีกำไรจากการขายร้าน/สาขาที่เลิกดำเนินงานมาทดแทน

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายลดลงเพียง 28.4% ในขณะที่รายได้จากการขายลดลงจากปีก่อน 30.7% สาเหตุหลักมาจากการยึดคืนรถจักรยานยนต์ที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นบัญชีที่เก็บเงินไม่ได้ โดยที่บริษัทฯ คิดต้นทุนของรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนในราคาดลาดที่มีมูลค่าต่ำ จึงทำให้ต้นทุนขายของรถจักรยานยนต์สูงขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ลดลง 443 ล้านบาท หรือ 25.5% สาเหตุหลักมาจากการลดลงของยอดขายและค่าใช้จ่ายประจำอันได้แก่เงินเดือนและผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับพนักงานเป็นต้น อันเป็นผลมาจากโครงการร่วมใจจากที่บริษัทฯ จัดให้มีขึ้นเพื่อลดค่าใช้จ่ายประจำให้เหมาะสมกับยอดขายที่ลดลง แต่ค่าใช้จ่ายประจำที่ลดลงนี้ก็ยังไม่สอดคล้องกับยอดขายที่ลดลงเพราะบริษัทฯ วางแผนที่จะเตรียมกำลังคนให้พร้อมเพื่อจะได้เปรียบในการครองส่วนแบ่งตลาดที่คู่แข่งอันได้แก่ บมจ. ไมค้า แอสเซท และ บมจ. ดี อี แคปิตอล ลดขนาดธุรกิจและหยุดการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อ

ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

ลดลงจากปี 2549 คิดเป็นเงิน 987 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการขาดทุนจากการยึดสินค้าคืนที่ลดลง 475 ล้านบาท, การตั้งสำรองสินค้าเสื่อมคุณภาพรถจักรยานยนต์ลดลง 409 ล้านบาท และสำรองสำหรับหนี้สงสัยจะสูญ

ของบัญชีเช่าซื้อลดลงจากปีก่อน 103 ล้านบาท ทั้งนี้เพราะปัญหาที่เกิดขึ้นกับรถจักรยานยนต์ได้มีการคลี่คลายจนเข้าสู่ภาวะปกติแล้ว

ดอกเบี้ยจ่าย

ลดลง 50 ล้านบาท ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากเงินกู้ที่ลดลงจากสิ้นปี 2549 ซึ่งเท่ากับ 2,335 ล้านบาท มาเหลืออยู่เท่ากับ 1,336 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2550

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

ในปี 2550 บริษัทฯมีผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 500 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2549 ที่มีผลขาดทุนสุทธิ 1,233 ล้านบาท ส่วนต่างของผลขาดทุนที่ลดลงเท่ากับ 733 ล้านบาท สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

1. ยอดขายของสินค้าลดลง	(832)	ล้านบาท
2. ดอกเบี้ยรับจากการขายผ่อนชำระลดลง	(474)	ล้านบาท
3. ต้นทุนขายลดลง	550	ล้านบาท
4. สำรองจากการตีราคารถจักรยานยนต์ยัดสินค้าลดลง	420	ล้านบาท
5. ขาดทุนจากการยัดสินค้าสินค้าลดลง	475	ล้านบาท
6. ค่าใช้จ่ายผันแปรและค่าใช้จ่ายกึ่งผันแปรลดลง	424	ล้านบาท
7. ค่าใช้จ่ายประจำลดลง	120	ล้านบาท
8. ดอกเบี้ยจ่ายลดลง	<u>50</u>	ล้านบาท
รวมผลต่าง	<u>733</u>	ล้านบาท

ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวมของบริษัทฯลดลง 1,565 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจาก

- บัญชีลูกหนี้ผ่อนชำระและลูกหนี้อื่นสุทธิลดลง	1,095	ล้านบาท
- บัญชีสินค้าคงเหลือสุทธิลดลง	317	ล้านบาท
- สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นลดลง	144	ล้านบาท
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นลดลง	9	ล้านบาท

ลูกหนี้ผ่อนชำระและลูกหนี้อื่น สุทธิ

ลดลง 1,095 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากจำนวนบัญชีเช่าซื้อที่ลดลงอันเนื่องมาจากการยัดสินค้า สินค้าจากบัญชีเช่าซื้อที่มีปัญหา ตลอดจนการขายใหม่ที่ลดลง ทำให้บัญชีลูกหนี้ผ่อนชำระเมื่อสิ้นปี 2550 อยู่ที่ 230,957 บัญชี เทียบกับสิ้นปี 2549 อยู่ที่ 296,063 บัญชี หรือลดลง 65,106 บัญชี

สินค้าคงเหลือสุทธิ

ลดลง 317 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากจำนวนรถจักรยานยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้ามือสองลดลง ด้วยการจำหน่ายสินค้าดังกล่าวออกไป โดยการประมูล (Bidding), การขายแบบเหมา, และการขายผ่านร้านสาขาและร้านสมาร์ทซีเล็ค (Smart Select) หรือร้านสินค้ามือสอง

หนี้สิน

หนี้สินทั้งหมดของบริษัทฯ ลดลงจำนวน 1,124 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการลดลงของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เนื่องจากบริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นบวก จึงนำมาชำระหนี้เงินกู้ยืม ทำให้เงินกู้ยืมของบริษัทฯ ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2549 จำนวนเงิน 2,335 ล้านบาท มาอยู่ที่ 1,336 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2550 หรือลดลงเท่ากับ 999 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ลดลง 441 ล้านบาท อันเนื่องมาจากผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิของปี 2550 เท่ากับ 500 ล้านบาท ในขณะที่มีส่วนเพิ่มจากการตีราคาทรัพย์สินเท่ากับ 59 ล้านบาท

12.3 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี**1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)**

บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนการสอบบัญชี ให้แก่

- ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ----- บาท
- สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม 1,305,000 บาท

2. ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนของงานบริการอื่น ซึ่งได้แก่ ค่าสอบบัญชีงบการเงินประจำปีของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานซิงเกอร์ที่จดทะเบียน ค่าสอบบัญชีงบการเงินประจำปีของ บมจ.ซิงเกอร์ประเทศไทย ตามมาตรฐานบัญชี US GAAP ให้แก่

- ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ----- บาท และจะต้องจ่ายในอนาคตอันเกิดจากการตกลงที่ยังให้บริการไม่แล้วเสร็จในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ----- บาท
- สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีดังกล่าว ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ----- บาท และจะต้องจ่ายในอนาคตอันเกิดจากการตกลงที่ยังให้บริการไม่แล้วเสร็จในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ----- บาท
- บริษัทอื่นใดที่มีความเกี่ยวข้องกับสำนักงานสอบบัญชี เคพีเอ็มจี ภูมิภาค เอเชีย ดังกล่าวในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม 800,000 บาท และจะต้องจ่ายในอนาคตอันเกิดจากการตกลงที่ยังให้บริการไม่แล้วเสร็จในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ----- บาท

ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

ไม่มี

ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริหารของบริษัท หรือผู้ดำรงตำแหน่งบริหารสูงสุดในสายงานบัญชี ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และ กระแสเงินสดของบริษัท และบริษัทย่อยแล้ว

(2) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดีเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการจัดให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และข้าพเจ้าได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการ ควบคุมภายใน ณ วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2550 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องแล้ว ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นายโสภณ ผลวิไล เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายโสภณ ผลวิไล กำกับไว้ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูล ที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น ”

ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. Mr. Daniel Michel Philiponet	กรรมการผู้จัดการ	
2. Mr. Gavin John Walker	กรรมการ	
3. นายโสภณ ผลวิไล	กรรมการ	
4. นายบุญยง ตันสกุล	กรรมการ	
5. นายวิพจน์ เชื้อวชาญ	ผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่อ	
6. นายสยาม อุฬารวงศ์	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	
7. นายไพฑูรย์ สุรค์กณารณ์	รองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	
ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นายโสภณ ผลวิไล กรรมการ กรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน		

“ ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวัง ในฐานะกรรมการบริษัท ข้าพเจ้าไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่าข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่ข้าพเจ้าได้สอบทานแล้ว และไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่า ข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นายโสภณ ผลวิไล เป็นผู้ลงลายมือชื่อ กำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายโสภณ ผลวิไล กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้สอบทานแล้วดังกล่าวข้างต้น ”

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. พลเรือเอก ม.ล. อภัย ปราโมช ประธานกรรมการ		_____
2. นายอุดม ชาติยานนท์	กรรมการ	_____
3. นายสาระ ลำซำ	กรรมการ	_____
4. Mr. Stephen H. Goodman	กรรมการ	_____
5. Mr. Tobias Josef Brown	กรรมการ	_____
6. Mr. Christopher John King	กรรมการ	_____

ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
-------------	---------	------------

ผู้รับมอบอำนาจ นายโสภณ ผลวิไล กรรมการ กรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

1. แสดงรายละเอียดของผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ/สกุล	อายุ	ตำแหน่ง	สัดส่วนการถือหุ้น (%) ณ 30/8/50	คุณวุฒิทางการศึกษา	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท / ประเภทธุรกิจ
พลเรือเอก ม.ล.อัศนี ปราโมช * ****	74	ประธานกรรมการ	0.03	- วิทยาลัย Worcester - มหาวิทยาลัย อ็อกซฟอร์ด เกรย์ส อินน์ กรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ	2512 -ปัจจุบัน	- ผู้จัดการทรัพย์สินส่วนพระองค์	- สำนักงานจัดการทรัพย์สินส่วนพระองค์
นายกาวิิน จอห์น วอร์คเกอร์ * Mr.Gavin John Walker *** *****	38	กรรมการ	ไม่มี	- Harvard University Graduate School of Business – Strategic Retail Management - RAU University, South Africa – Diploma ‘Financial Markets & Instruments’	พ.ช. 50 – ปัจจุบัน 2549 – ต.ค. 50 2547 – 2548 2545 – 2546 2538 2545 2538	- President & CEO - Chief Executive - Managing Director - Managing Director - Chief executive -Marketing Manager	- Singer Asia Limited - Singer Asia Limited - Ashton Chase Group Limited - First Prize Solutions (PTY) Limited -(Previously Financial Director)- Profurn Limited - First National Bank Limited
นายสตีเฟน เอช กูดแมน Mr. Stephen H. Goodman	64	กรรมการ	ไม่มี	- BS degree in Economics Cornell University, USA - MA and MPH degrees in Economics, Yale University, USA	2545 – ปัจจุบัน 2541–2544	- Chairman, President & CEO - President & Chief Executive Officer	- Retail Holdings N.V. (formerly Singer N.V.) - The Singer Company N.V.
นายโทไบอัส โจเซฟ บราวน์ Mr. Tobias Josef Brown	45	กรรมการ	ไม่มี	- 1977-1981 South Eugene High School - 1982-1986 Brandeis University, Waltham, Massachusetts, USA	ปัจจุบัน 1991 1986 -1990	- Managing Director - The Chairman -A Member of the Council of Foreign Relations - Board of Directors - Senior Vice President	- UCL Asia Limited - The Nobel Group - General Oriental Investments - Asia Securities

นายอุดม ชาดิยานนท์ * * * * *	72	กรรมการ	ไม่มี	ปริญญาตรี-บัญชีบัณฑิต ปริญญาตรี-พาณิชยศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ปัจจุบัน -2532-15 ม.ค.2542	-ประธานกรรมการตรวจสอบ -ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการ - กรรมการผู้จัดการใหญ่	- บมจ.ฟรีเมียร์ เทคโนโลยี - บมจ.ฟรีเมียร์ มาร์เก็ตติ้ง - บจ.นครพิงค์ไนท์บราซ่า - บมจ. ชันโยนิเวอร์แซลอิเล็กทรอนิกส์
นายดาเนียล ไมเคิล ฟิลิปโปเนต * Mr. Daniel Michel Piliponet *****	68	รองประธาน กรรมการและ กรรมการ ผู้จัดการ	ไม่มี	- Level French Baccalaureate - Pilot Trainee (French Air Force)	มี.ค.2550 – ปัจจุบัน ต.ค. 2549 – 2550 2547 2542 2538 - 2540	-กรรมการผู้จัดการ - ผู้จัดการทั่วไป - กรรมการผู้จัดการ - กรรมการผู้จัดการ - Regional Vice President	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - Singer France The Singer Company - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - The Singer Company
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง * * * * *	64	กรรมการ	ไม่มี	- University of Bristol, Faculty of Law LL.B (Hons) - University of Singapore, Postgraduate Practical Certificate in Law	2547 – ปัจจุบัน 2540 – 2546	- กรรมการอิสระ - Managing Partners	- ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) - Linklaters (Thailand) Ltd.
นายสาระ ลำซำ * * * * *	38	กรรมการ	ไม่มี	- Master of Science in Administration, Boston University, U.S.A. - Bachelor of Science in Business Administration, Northeastern University, U.S.A.	2547 - ปัจจุบัน 2544 – 2546	- กรรมการผู้จัดการ - รองกรรมการ- ผู้จัดการ	- บจ. เมืองไทยประกันชีวิต - บจ. เมืองไทยประกันชีวิต
นายโสภณ ผลวิไล *	69	กรรมการและ ผู้อำนวยการ ฝ่ายบัญชี และ การเงิน	ไม่มี	ปริญญาตรี-บัญชีบัณฑิต ปริญญาตรี-พาณิชยศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	เม.ย.2550 -ปัจจุบัน เม.ย.2545-ธ.ค.2545 ก.ค. 2544-มี.ค. 2545 2533 – มี.ย. 2544	- ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและ การเงิน - ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและ การเงิน - ที่ปรึกษา - ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและ การเงิน	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย

นายวิพนธ์ เชื้อชาญ	58	ผู้อำนวยการ ฝ่ายสินเชื่อ	ไม่มี	- บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	ต.ค.2549 - ปัจจุบัน มิ. ย. 2548 – 2549 เม.ย 2547–พ.ค. 2548 2546-2547 2545 2535 - 2544	- ผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่อ - ผู้อำนวยการฝ่าย ตรวจสอบภายใน - ผู้อำนวยการฝ่ายขายตรง - ผู้จัดการฝ่ายขายตรงชิงเกอร์ - ผู้จัดการฝ่าย โครงการพิเศษ - ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและ ทรัพย์สิน	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย
นายสยาม อุฟารวงศ์	40	ผู้อำนวยการ ฝ่ายพัฒนา ธุรกิจ	ไม่มี	- บริหารธุรกิจ สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ - ปริญญาโท บริหารธุรกิจระหว่าง ประเทศ สาขาธุรกิจระหว่าง ประเทศ มหาวิทยาลัยโนวา เซาท์ อีสเทิร์น มลรัฐ ฟลอริดา สหรัฐฯ	ต.ค. 2549 - ปัจจุบัน เม.ย.2547 – 2549 ธ.ค. 2544 – 2547	- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนา ธุรกิจ - ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด - ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย
นายบุญยง ดันสกุล * *****	43	ผู้อำนวยการ ฝ่ายขายและ การตลาด	ไม่มี	- ปริญญาตรี วิศวกรรมไฟฟ้ากำลัง	ม.ค.2550 – ปัจจุบัน 2547 – 2549 2546 – 2547 2535 – 2546	- ผู้อำนวยการฝ่ายขายและ การตลาด - ผู้จัดการประจำประเทศไทย - ผู้จัดการทั่วไป - ผู้จัดการฝ่ายขายและ การตลาด	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บริษัท อิมเมชั่น (ประเทศไทย) จำกัด - บริษัท ไชเบอร์ดีคส์เทคโนโลยี จำกัด - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย
นายไพฑูรย์ สุกรณ์ภรณ์	50	รอง ผู้อำนวยการ ฝ่ายบัญชีและ การเงิน	0.001	- ปริญญาโท- บริหารการเงิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี- บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี- นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราช	พ.ค. 2550 - ปัจจุบัน ต.ค.2548–เม.ย. 2550 เม.ย.2538–ก.ย. 2548 พ.ค.2532– มี.ค. 2538	- รองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี และการเงิน - ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบัญชี และการเงิน - ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายการเงิน - ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี	- บมจ.ซิงเกอร์ประเทศไทย - บริษัท ยูนิไทยชิปยาร์ดและเอ็นจิเนีย ริงส์ จำกัด - บมจ.ซิงเกอร์ประเทศไทย - บริษัท ยูนิไทยไลน์จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ

1. * กรรมการอิสระ (Independent Director)
2. ** คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)
3. *** คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน (Remuneration Committee)
4. **** คณะกรรมการสรรหา (Nominating Committee)
5. ***** ผ่านการอบรมจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
6. * กรรมการที่มีอำนาจลงนามผูกพันกับบริษัทตามที่กำหนดในหนังสือรับรอง
7. ผู้บริหารทุกคนไม่มีความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกัน

2. ข้อมูลการดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและกรรมการมีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง

รายชื่อ	บมจ. ชิงเกอร์ประเทศไทย	บริษัทย่อย	
		บ. อุตสาหกรรม ชิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	บ. ชิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด
นายวิพนธ์ เชื้อวชาญ	//	/, //	/, //
นายบุญยง ดันสกุล	/, //	/, //	/, //
นายไพฑูรย์ ศุภรัตนารณ์	//	/, //	/, //

หมายเหตุ:-
 / = กรรมการ
 x = ประธานกรรมการ
 // = คณะฝ่ายจัดการ

- ไม่มีบริษัทย่อยบริษัทใดที่มีรายได้เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบกำไรขาดทุนรวมของปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550

เอกสารแนบ 3 อื่น ๆ

- รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ชิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบดุลรวมและงบดุลเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 และ 2549 งบกำไรขาดทุนรวมและงบกำไรขาดทุนเฉพาะกิจการ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปีของบริษัท ชิงเกอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และของเฉพาะบริษัท ชิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ตามลำดับ ซึ่งผู้บริหารของกิจการเป็นผู้รับผิดชอบต่อความถูกต้องและครบถ้วนของข้อมูลในงบการเงินเหล่านี้ ส่วนข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบในการแสดงความเห็นต่องบการเงินดังกล่าวจากผลการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปซึ่งกำหนดให้ข้าพเจ้าต้องวางแผนและปฏิบัติงานเพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลว่างบการเงินแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ การตรวจสอบรวมถึงการใช้วิธีการทดสอบหลักฐานประกอบรายการทั้งที่เป็นจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน การประเมินความเหมาะสมของหลักการบัญชีที่กิจการใช้และประมาณการเกี่ยวกับรายการทางการเงินที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งผู้บริหารเป็นผู้จัดทำขึ้นตลอดจนการประเมินถึงความเหมาะสมของการแสดงรายการที่นำเสนอในงบการเงินโดยรวม ข้าพเจ้าเชื่อว่าการตรวจสอบดังกล่าวให้ข้อสรุปที่เป็นเกณฑ์อย่างเหมาะสมในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้ แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 และ 2549 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปีของบริษัท ชิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยและเฉพาะบริษัท ชิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

ตามที่อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 25 งบการเงินของบริษัทสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 ได้รับการปรับปรุงใหม่ อันเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยจากวิธีส่วนได้เสียเป็นวิธีราคาทุนและเรียกชื่อใหม่ว่า “งบการเงินเฉพาะกิจการ”

(นายสันติ พงศ์เจริญพิทย์)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เลขทะเบียน 4623

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

กรุงเทพมหานคร

27 กุมภาพันธ์ 2551