

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

ปกหน้าและสารบัญ		singerta.doc
ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	singertb.doc
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	singertc.doc
2-2	ปัจจัยความเสี่ยง	singertd.doc
2-8	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	singerte.doc
2-12	การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	singertf.doc
2-21	การวิจัยและการพัฒนา	singertg.doc
2-23	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	singertth.doc
2-25	โครงการในอนาคต	singerti.doc
2-26	ข้อพิพาททางกฎหมาย	singertj.doc
2-27	โครงสร้างเงินทุน	singertk.doc
2-30	การจัดการ	singertl.doc
2-46	การควบคุมภายใน	singertm.doc
2-50	รายการระหว่างกัน	singertn.doc
2-52	ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานและค่าสอบบัญชี	singerto.doc
2-60	ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	singertp.doc
ส่วนที่ 3	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	singertq.doc
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท	singetr.doc
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	singerts.doc
เอกสารแนบ 3	อื่นๆ	singertt.doc

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

“ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.11/2552 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการรายงานการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ได้ยกเลิกหัวข้อนี้”

ส่วนที่ 2

แบบรายงานการเปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมของบริษัทที่ออกหุ้น (แบบ 56-1)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายการค้า “ซิงเกอร์” เช่น จักรเย็บผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านต่างๆ นอกจากนี้ยังจำหน่าย ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น จานดาวเทียม เครื่องมือทางการเกษตร และเครื่องเค็มเงินมือถือออนไลน์แบบหยอดเหรียญ เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมและหลากหลาย ภายใต้การขายผ่านชำระ ผ่านร้านค้าปลีกซึ่งเป็นสาขาของบริษัทเอง และผ่านทางตัวแทนจำหน่ายต่างๆ

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

เลขทะเบียนบริษัท : 0107537000050

ทุนจดทะเบียน : 270,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 270,000,000 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

เพื่อเป็นการตระหนักถึงความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดหลักการและแนวทางในการบริหารความเสี่ยง ตลอดจนทบทวนพร้อมปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างมาตรฐานและความพร้อมในการรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ทั้งนี้ หลักการและกระบวนการบริหารความเสี่ยงพร้อมประเภท ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

● หลักการในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ มีการบริหารความเสี่ยงในหลายด้านด้วยกัน ได้แก่ การบริหารความเสี่ยงด้านบัญชีลูกหนี้ เชื้อเชื่อ การบริหารความเสี่ยงด้านตลาด การบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ และการบริหารความเสี่ยงด้านอื่น ๆ เช่น ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ อันได้แก่ น้ำท่วม แผ่นดินไหว สึนามิ เป็นต้น โดยบริษัทฯ ยึดหลักการในการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

- การมีส่วนร่วมรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงของหน่วยธุรกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยหน่วยธุรกิจ ซึ่งดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดความเสี่ยง มีหน้าที่ต้องรับผิดชอบต่อการบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ระดับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นดังกล่าว มีความเหมาะสมกับอัตราผลตอบแทนที่กำหนดภายใต้ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ 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 หรือคาดการณ์ถึงความเสี่ยงที่บริษัทฯ กำลังประสบอยู่ หรือความเสี่ยงใหม่ที่มีโอกาสจะเกิดขึ้นในอนาคต
- **การประเมินความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการนำเครื่องมือ และวิธีการต่าง ๆ ที่เหมาะสม มาใช้ประเมินความเสี่ยง ซึ่งกระบวนการดังกล่าวจะต้องได้รับการตรวจสอบ อนุมัติ และทบทวน ภายใต้อกรอบระยะเวลาที่เหมาะสม
- **การติดตามและควบคุมความเสี่ยง** เป็นขั้นตอนที่จะมีการติดตาม และควบคุมการดำเนินการตามนโยบายความเสี่ยง ระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง และขอบเขตของความเสี่ยง เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายความเสี่ยงและระดับความเสี่ยงที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทฯ โดยมีการติดตามและควบคุมความเสี่ยงดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง
- **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 ตู้แช่ ตู้เติมเงินออนไลน์ และ ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ ซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่มีการแข่งขันกันสูงต้องอาศัยการพัฒนาด้านเทคโนโลยีไปตามวงจรของสินค้าแต่ละชนิดอยู่ตลอดเวลา แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายไม่ได้เป็นผู้ผลิตดังนั้นความเสี่ยงในด้านเทคโนโลยีจึงไม่ได้มีผลกระทบโดยตรงกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ประกอบกับ บริษัทฯ ได้มีการสืบหาผู้ผลิตที่มีความรู้ความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการ แต่ไม่มีช่องทางการจำหน่ายที่ บริษัทฯ สามารถเข้าไปช่วยเหลือพร้อมทั้งเชิญมาเป็นพันธมิตรทางการค้า จึงทำให้สินค้าของบริษัทฯ มีการพัฒนาไปอยู่ตลอดเวลา ยิ่งไปกว่านั้นบริษัทฯ ได้ มีการตั้งสำรองสินค้าล้าสมัยและเสื่อมคุณภาพ เพื่อรองรับความเสี่ยงดังกล่าวบางส่วนที่จะมากระทบกับงบการเงินของบริษัทฯ

2. ดอกเบี้ยรับจากการให้เช่าซื้อ ซึ่งระบุไว้ในอัตราคงที่ในสัญญาเช่าซื้อตามสภาวะการแข่งขัน และอัตราดอกเบี้ยในตลาด ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของบริษัทจะเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว แต่หากมีการขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ บริษัทก็จะให้มีการพิจารณาความเหมาะสมก่อนแล้วให้มีการปรับอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อขึ้นตามเพื่อเป็นการชดเชยผลกระทบของต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงขึ้น

ความเสี่ยงด้านบัญชีลูกหนี้เข้าซื้อ

บัญชีลูกหนี้เข้าซื้อถือเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจ เพราะมากกว่าร้อยละ 90 ของการขายเป็นการขายแบบเชื่อ บริษัทจึงให้ความสำคัญมาก เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากบัญชีลูกหนี้เข้าซื้อ อันได้แก่การเก็บเงินไม่ได้ หนี้สูญ และการทุจริตจากบัญชีลูกหนี้ บริษัทจึงได้กำหนดมาตรการต่างๆ ในการกำกับดูแลบัญชีลูกหนี้ อย่างเข้มงวดตั้งแต่ขั้นตอนของการพิจารณาความน่าเชื่อถือ (Credit Scoring) การติดตาม การประเมินผล ตลอดจนการฟ้องร้อง การดำเนินคดีตามกฎหมายในกรณีผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งถือเป็นขั้นตอนของการปฏิบัติการ (Operation) นอกจากนี้บริษัทได้มีการจัดตั้งฝ่ายสินเชื่อและบริหารความเสี่ยง (Credit & Risk Department) แยกเป็นอิสระจากการขายและการเก็บเงินเพื่อให้การทำงานสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น สินเชื่อเข้าซื้อทั้งหมดจะต้องมีผู้ค้ำประกันหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน หลังจากที่ยกบริษัทได้มีการตรวจสอบเครดิตของลูกค้าก่อนที่จะมีการขายแล้วโดยแผนกอนุมัติเครดิตก่อนขาย (Credit Control Officers) อันเป็นผลทำให้ยอดขายของบริษัทลดลงมาตาม บริษัทก็ยังคงให้มีการตรวจสอบเครดิตของลูกค้าก่อนขายต่อไป พร้อมทั้งยังให้มีการขยายการตรวจสอบเครดิตก่อนขายเพิ่มขึ้นอีกเพื่อให้ได้บัญชีใหม่ที่มีคุณภาพ และยังให้มีการพัฒนาปรับปรุงฐานข้อมูลของลูกค้า และวิธีการปฏิบัติการด้านสินเชื่อให้มีความถูกต้องและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อลดความเสียหายที่อาจจะเกิดจากบัญชีเข้าซื้อ พร้อมทั้งให้มีการตั้งสำรองความสูญเสียที่อาจจะเกิดจากบัญชีลูกหนี้อย่างต่อเนื่องโดยใช้หลักความระมัดระวัง โดยให้มีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญทันทีที่มีการขายเข้าซื้อ เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับงบการเงิน

ในด้านการกำกับดูแล นอกจากบริษัทยังคงเน้นให้มีการปฏิบัติตามนโยบายไม่ยอมให้มีการทุจริต (Zero Tolerance) ที่เรื่อนำมาใช้ตั้งแต่ปี 2553 แล้วบริษัทยังได้จัดให้มีการทำประกันภัยพนักงานทุจริต (Employee Fidelity Insurance) ขึ้นในเดือนตุลาคม 2554 เพื่อลดความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นจากการทุจริตภายในองค์กร อันถือเป็นมาตรการหนึ่งที่ทำให้กำไรของบริษัทเพิ่มขึ้น

ความเสี่ยงในการผลิต

สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทจำหน่ายมาจากการจ้างผลิตแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) ซึ่งต้องอาศัยผู้ผลิตที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการผลิต โดยบริษัทได้ให้มีการติดต่อกับผู้ผลิตหลายรายไม่เจาะจงเฉพาะรายใดรายหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ เพื่อไม่ให้เกิดการผูกขาดโดยผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเท่านั้น อีกทั้งทำให้เกิดอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อให้ได้ต้นทุนที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงทางการเงิน

การดำเนินงานของบริษัทจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมทั้งจากธนาคาร สถาบันการเงิน ตลอดจนนักลงทุนสถาบัน ซึ่งมีความไม่แน่นอนเกิดขึ้นตามสถานะของตลาดเงินและตลาดทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้นบริษัทย่อมได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพคล่องทางการเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่เกิดขึ้น บริษัทมีนโยบายการกู้ยืมจากธนาคาร สถาบันการเงิน และนักลงทุนสถาบัน โดยไม่เจาะจงกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินใดสถาบันหนึ่งเท่านั้น เพื่อกระจายความเสี่ยงของแหล่งเงินทุน

จากสัญญาขายระยะเวลาการชำระหนี้กับเจ้าหนี้สถาบันการเงินที่ทำขึ้นตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2552 เพื่อขายระยะเวลาของเงินกู้และวงเงินเบิกเกินบัญชีทั้งหมดรวม 1,026.2 ล้านบาท ออกไปเป็นระยะเวลา 6 ปีโดยเงินกู้งวดสุดท้ายจะครบกำหนดชำระในวันที่ 30 มีนาคม 2558 ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจโดยสังเกตได้จากอัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio) ของบริษัทฯ เท่ากับ 3.8 เท่า ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2554 อันประกอบด้วยเงินกู้ระยะสั้นเท่ากับ 97.3 ล้านบาท และเงินกู้ระยะยาวเท่ากับ 638.0 ล้านบาท แต่จากสัญญาดังกล่าวอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทจะขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยขั้นต่ำของธนาคาร (MLR) ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวที่ถือว่ายังคงมีความเสี่ยงอยู่จากการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงของตลาดการเงินแต่ก็ยังอยู่ในการควบคุมของธนาคารแห่งประเทศไทย

ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นมีผลกระทบกับการดำเนินงานของบริษัทในด้านการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยเฉลี่ยมีมูลค่าไม่เกินร้อยละ 6 ของยอดขายของบริษัทซึ่งมีผลกระทบเล็กน้อยกับต้นทุนของสินค้าที่นำเข้าอันได้แก่ จักรเย็บผ้า แต่บริษัทก็สามารถลดผลกระทบดังกล่าวได้จากการขึ้นราคาขาย ประกอบกับการลดอัตราภาษีนำเข้าของจักรเย็บผ้าจากประเทศจีนตามนโยบายของรัฐบาลในการเปิดการค้าเสรี (Free Trade Agreement- FTA) กับประเทศจีน

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินการของรัฐบาล

ธุรกิจเช่าซื้อนี้เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมากทำให้รัฐบาลให้ความสำคัญที่จะเข้ามาควบคุม โดยการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ขึ้นมาดูแลมิให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจเช่าซื้อเอาเปรียบผู้บริโภคและในขณะเดียวกันกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้มีประกาศให้ธุรกิจให้เช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พ.ศ. 2544 เพื่อนำมาเป็นหลักปฏิบัติในเรื่องการกำหนดอัตราดอกเบี้ยค่าธรรมเนียมการผิคนัดชำระหนี้ หรือค่าปรับในการชำระหนี้ล่าช้า ซึ่งอาจทำให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบกับผู้บริโภคได้ ตลอดจนการออกกฎหมายให้ผู้ประกอบการค้าต้องมีความรับผิดชอบเกี่ยวกับสินค้า (Product Liabilities) ต่อผู้บริโภค ดังนั้นบริษัทจึงได้กำหนดแนวทางการปฏิบัติเกี่ยวกับธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท ตลอดจนการรับประกันสินค้าที่จำหน่ายให้สอดคล้องกับแนวทางที่ทางราชการกำหนด พร้อมทั้งติดตามข้อมูลข่าวสารดังกล่าวตลอดเวลาเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงให้การดำเนินงานของบริษัทสอดคล้องกับกฎระเบียบของรัฐบาล ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทได้รับประกาศเกียรติคุณจาก สคบ. ในด้านการจัดทำฉลากสินค้า การโฆษณาสินค้า และสัญญาเช่าซื้อที่เป็นธรรมต่อลูกค้า เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2546 และเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2550 ต่อเนื่องถึงปี 2551 ในฐานะผู้ประกอบการที่พิทักษ์สิทธิผู้บริโภค เป็นต้น

ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

จากเหตุการณ์อุทกภัย แผ่นดินไหว และสึนามิ ที่ผ่านมามีพบว่า ภัยธรรมชาติได้เข้ามาเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจอันหนึ่งที่ บริษัทฯ จะต้องให้ความสำคัญ เพราะมันจะส่งผลให้เกิดความเสียหายกับทรัพย์สินและธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ความเสี่ยงนี้เป็นความเสี่ยงที่บริษัทฯ ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ แต่สามารถลดความเสียหายหรือหาทางป้องกันได้ด้วยการเตรียมพร้อม ภายใต้วามร่วมมือระหว่างพนักงานทุกคนที่จะปกป้องทรัพย์สินของ

บริษัทฯ เพราะบริษัทฯ ได้มีการมอบหมายให้ผู้จัดการร้านทำการบริหารร้านเสมือนหนึ่งเป็นเจ้าของหรือผู้ประกอบการ (Entrepreneur) เองที่จะต้องปกป้องและดูแลร้านและทรัพย์สินภายในร้านรวมทั้งธุรกิจของบริษัทฯ เสมือนหนึ่งเป็นของตนเอง อีกทั้งร้านของบริษัทฯ นั้นตั้งกระจายไปตามพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศไทย อันถือเป็นการกระจายความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น กล่าวคือหากมีภัยธรรมชาติเกิดขึ้นที่ท้องที่หนึ่ง ร้านอื่นๆ ที่อยู่ท้องที่อื่นก็ยังคงสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้โดยไม่หยุดชะงัก ยิ่งไปกว่านั้นลักษณะของการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่อาศัยการเดินตลาด (Canvassing) ที่ไม่ได้เป็นการขายที่ร้านเท่านั้น ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นจึงไม่ได้ทำให้การขายของร้านหยุดลงแม้จะเกิดน้ำท่วมที่ร้านก็ตาม ดังได้ปรากฏแล้วกับเหตุการณ์น้ำท่วมที่เกิดขึ้นในหลายจังหวัดในภาคกลางและกรุงเทพฯ ที่ผ่านมา แต่ผลการขายและการเก็บเงินของบริษัทฯ ก็ยังดำเนินต่อไปได้และก็สามารถฟื้นตัวกลับมาอยู่ในภาวะปกติได้ภายในระยะเวลาสั้นๆ และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดกับทรัพย์สิน เมื่อเกิดภัยธรรมชาติ บริษัทฯ ก็ยังได้มีการโอนความเสี่ยงนี้ด้วยการทำประกันภัยที่เรียกว่า All Risk กับบริษัทเมืองไทยประกันภัยด้วย

ความเสี่ยงจากทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของความสำเร็จของบริษัท และเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการดำเนินงานของบริษัทได้ เช่น การเกษียณอายุ การลาออก เป็นต้น ที่อาจจะมีผลที่ทำให้เกิดการหยุดชะงักของธุรกิจได้ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนและดูแลเอาใจใส่ ทุกข์ สุข ของพนักงานทุกคนเสมือนหนึ่งเป็นคนในครอบครัวเดียวกัน พร้อมสนับสนุนให้ทำงานตามตำแหน่งที่เหมาะสมกับหน้าที่ความสามารถและด้วยการฝึกอบรมพนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ บริษัทฯ ได้มีการตั้งสำรองกองทุนพนักงานเกษียณอายุ (Retirement Funds) เพื่อมิให้มีผลกระทบกับงบการเงินเมื่อมีพนักงานเกษียณอายุเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากการยึดสินค้าคืน

ปกติธุรกิจเข้าซื้อมีความเสี่ยงในด้านการยึดสินค้าคืนและถือเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ถึงแม้การยึดสินค้าคืนนั้นเป็นความเสี่ยงต่อการลดลงของยอดขายและมีผลทำให้สินค้าคงเหลือมีจำนวนมากก็ตาม ในอีกด้านหนึ่งก็ถือเป็นการชดเชยต่อความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการหยุดชำระเงินของลูกค้าได้ เพราะบริษัทยังสามารถนำสินค้าเหล่านั้นมาจำหน่ายในตลาดสินค้ามือสองได้อีกด้วย อันถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอีกรูปแบบหนึ่ง

การบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ หมายถึงความเสี่ยงเนื่องจากความผิดพลาด หรือความไม่เพียงพอของกระบวนการทำงาน พนักงาน ระบบงาน หรือระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และเหตุการณ์หรือปัจจัยภายนอก ซึ่งทำให้ได้รับความเสียหายต่อรายได้หรือบัญชีเข้าซื้อของบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม

● แนวทางการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการปรากฏอยู่ในทุก กระบวนการ หน่วยงาน รวมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งอาจทำให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท ลูกค้า รวมทั้งผู้ถือหุ้น บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการเสมอมา และได้มีนโยบายให้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ รวมถึงได้มีการพัฒนากรอบการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้ทุกหน่วยงานมีการบริหารความ

เสี่ยงด้านปฏิบัติการอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงการควบคุมความเสี่ยงและประสิทธิภาพของกระบวนการทำงาน มีการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ มีมาตรฐานเดียวกัน มีการประเมินและป้องกันความเสี่ยงก่อนที่จะเกิดความเสียหาย นอกจากนี้ ผู้บริหารระดับสูงสามารถเห็นภาพรวมของความเสี่ยง เพื่อให้การบริหารความเสี่ยงมีประสิทธิภาพ สามารถใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจสำหรับธุรกิจ รวมทั้งสอดคล้องตามข้อกำหนดของกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงและประสิทธิภาพของการควบคุมความเสี่ยงสำหรับธุรกิจใหม่ๆและระบบงานใหม่ต่าง ๆ ที่นำมาใช้ เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจและระบบงานใหม่ดังกล่าว มีความเสี่ยงอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ 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 โซอิ่ง แมชิน 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 โซอิ่ง แมชิน จำกัด" ซึ่งหยุดดำเนินกิจการในระยะเวลาต่อมา โดยมีทุนจดทะเบียนแรกเริ่ม 60 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 270 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 เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านต่างๆ นอกจากนี้ยังจำหน่าย ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น จานดาวเทียม เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการเกษตร และเครื่องเติมเงินมือถือออนไลน์แบบหยอดเหรียญ เครื่องกรองและจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญเพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมและหลากหลาย

การขายตรงแบบเช่าซื้อโดยผ่านผู้แทนซิงเกอร์ มากกว่า 2,000 คน กระจายตามสาขามากกว่า 180 สาขาทั่วประเทศไทย ซึ่งถือว่า บริษัทฯ มีโครงข่ายการกระจายสินค้า จักรเย็บผ้า และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านที่ใหญ่ที่สุด และกว้างขวางที่สุดในประเทศไทย

สำหรับสินค้าซิงเกอร์สามารถแบ่งแยกได้ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้ :-

ผลิตภัณฑ์ซิงเกอร์ ได้แก่:-

- ผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้า เช่น จักรเย็บผ้า เข็มจักร น้ำมันหล่อลื่นอเนกประสงค์ชนิดหยดและแบบสเปรย์พ่นกรรไกร เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน เช่น ตู้เย็น เครื่องซักผ้า เตาแก๊ส เครื่องปรับอากาศ เตาไมโครเวฟ เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ เช่น ตู้แช่แข็ง ตู้แช่เครื่องดื่ม ตู้แช่ไวน์ เครื่องเติมเงินมือถือออนไลน์แบบหยอดเหรียญ เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ เป็นต้น

- ผลิตภัณฑ์กลุ่มภาพและเสียง เช่น โทรทัศน์จอแบน (CRT TV) โทรทัศน์ดาวเทียม (TV Satellite) แอลซีดีทีวี (LCD TV) และแอลอีดี ทีวี ดาวเทียม (LED TV-SAT) เครื่องเล่นดีวีดี และเครื่องเสียงสเตอริโอ เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่:-
- จานดาวเทียม
- สินค้าเครื่องมือทางการเกษตร เช่น เครื่องสูบน้ำ เครื่องยนต์อเนกประสงค์ เครื่องพ่นยาสะพ่ายหลัง

ภายใต้เครื่องหมายการค้า "ซิงเกอร์" บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในระบบเงินสด และระบบเงินผ่อนในรูปแบบการขายตรง ผ่านเครือข่ายร้าน พนักงานขายของบริษัทและผ่านผู้แทนจำหน่าย ซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ สินค้าส่วนใหญ่ที่บริษัทซิงเกอร์จำหน่าย บริษัทจะใช้วิธีผลิตแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) โดยการสั่งให้ผู้ผลิตภายในประเทศผลิตให้เกือบทั้งหมด

โครงการผลิตภัณฑ์ใหม่

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนเทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าไปอย่างไม่หยุดยั้ง ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทได้แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาด ได้แก่ เครื่องเติมเงินมือถือออนไลน์แบบรับธนบัตรโดยในปีที่ผ่านมาประสบความสำเร็จเกินความคาดหมายจากตู้เติมเงินมือถือออนไลน์แบบหยอดเหรียญ ต่อมาเราจึงต่อยอดด้วยการเพิ่มการติดตั้งเครื่องรับธนบัตรเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับลูกค้า ซึ่งผลิตจากบริษัทฯ ที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับจากประเทศญี่ปุ่น ที่ได้รับความนิยมไปทั่วโลก โดยรองรับธนบัตรชนิด 20 / 50 และ 100 บาท ทุกรุ่น (รับได้ครั้งละ 1 ฉบับเท่านั้น ในระบบคืนเงิน) ซึ่งได้รับอนุสิทธิบัตรเลขที่ 4816 / 4818 จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ แต่เพียงผู้เดียวรวมถึงยังรับประกันกรณีเครื่องหาย หรือโจรกรรม (ตามเงื่อนไขฯ)

สินค้ากลุ่ม LED TV ซึ่ง "ซิงเกอร์" ได้พัฒนาต่อยอดมาจากโทรทัศน์ LED ทั่วไปคือ โทรทัศน์ LED SAT หรือแอลอีดีดาวเทียม ที่สามารถรับชมภาพจากสัญญาณดาวเทียมได้โดยไม่ต้องซื้อกล่องรับสัญญาณดาวเทียมเพิ่ม เนื่องจากแอลอีดีดาวเทียมรุ่นใหม่ได้ติดตั้งเครื่องรับสัญญาณดาวเทียมไว้ในตัวเครื่องโทรทัศน์แล้ว เพียงแค่เสียบสัญญาณดาวเทียมเสียบเข้าด้านหลังตัวเครื่องก็จะสามารถรับสัญญาณภาพจากดาวเทียมได้ โดยสามารถใช้ได้ทั้งกับจานประเภท C-Band (จานดำ) หรือ KU-Band (จานทึบ) พร้อมความสามารถพิเศษอื่นๆ เช่น ใช้รีโมทอันเดียวสามารถควบคุมได้ทั้งการรับชมช่องทีวีปกติหรือใช้รับชมช่องสัญญาณดาวเทียม หรือจะเป็นการบันทึกภาพที่แสดงอยู่ (โหมด PVR) โดยการกดปุ่มบันทึกภาพที่รีโมทเพียงปุ่มเดียว เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อีกชิ้นจากทางซิงเกอร์

สินค้ากลุ่มตู้แช่มีการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการรวมถึงเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน โดยได้มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่มารองรับ คือ ตู้แช่เบียร์ ซึ่งควบคุมอุณหภูมิด้วยระบบดิจิทัล ควบคุมได้เที่ยงตรงแม่นยำ ทำความเย็นได้ถึง -8 องศาเซลเซียส ซึ่งเย็นจัดจนทำให้เบียร์เป็นวุ้นได้ เป็นนวัตกรรมในการช่วยให้ร้านค้าใช้เป็นเครื่องมือในการเรียกลูกค้า สร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้กับร้านค้า

ในปีถัดไปบริษัทได้วางแผนผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะนำออกสู่ตลาด เพื่อตอบสนองนโยบายและกลยุทธ์ที่จะขยายธุรกิจเข้าสู่กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยให้มากขึ้น โดยเฉพาะร้านค้าปลีก ร้านโชห่วย ที่มีอยู่จำนวนมากทั่วประเทศนับหลายแสนราย บริษัทมีเป้าหมายที่จะยกระดับผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ให้มีผลประกอบการดีขึ้น และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ โดยการสนับสนุนของซิงเกอร์

ช่องทางการขายและกลยุทธ์ในการขยายตลาดสู่ผู้ประกอบการ

บริษัทได้ปรับกลยุทธ์และโมเดลธุรกิจใหม่จากเดิมที่มุ่งเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าครัวเรือนเป็นหลัก มาเป็นกลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ให้มากขึ้น โดยจะเน้นการขายสินค้าให้ลูกค้านำไปสร้างอาชีพ สร้างรายได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้าครัวเรือนเพียงกลุ่มเดียว

บริษัทได้หันมาจับกลุ่มลูกค้าร้านโชห่วยที่อยู่ในหมู่บ้านต่างๆ ทั่วประเทศซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนหลายแสนราย โดยแต่ละหมู่บ้านจะมีร้านค้าโชห่วยเฉลี่ย 10-20 ร้าน ซึ่งกลุ่มนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ และบริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่จะเข้าไปช่วยยกระดับร้านโชห่วยเหล่านี้ให้มีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น

ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทจำหน่ายให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ได้แก่ ตู้แช่แข็ง ตู้แช่เครื่องดื่ม ตู้แช่ไวน์ ตู้แช่เบียร์ เครื่องเดิมเงินมือถือออนไลน์แบบหยอดเหรียญ เครื่องจำหน่ายน้ำดื่มแบบหยอดเหรียญ และบริษัทจะเพิ่มผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ให้มากขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของตลาดกลุ่มนี้ในอนาคต

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 ซึ่งเคยจัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นโรงงานประกอบ จักรเย็บผ้า เตาแก๊ส มอเตอร์จักร อุตสาหกรรมเบา และน้ำมันจักร เพื่อให้บริษัทซิงเกอร์นำไปจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ มาโดยตลอดจนถึงกลางปี 2545 บริษัทจึงมีนโยบายให้หยุดการผลิตและการประกอบผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น แล้วใช้วิธีนำเข้าผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจากต่างประเทศโดยตรงแทน ทั้งนี้เนื่องจากต้นทุนของการนำเข้าผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่ำกว่าต้นทุนการผลิตและประกอบภายในประเทศ หลังจากที่ได้มีการหยุดการดำเนินการข้างต้นมาจนถึงปี 2552 บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัดจึงเริ่มมาผลิตน้ำดื่มเพื่อจำหน่าย โดยมี บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เป็นลูกค้าหลัก แต่เนื่องจากการผลิตน้ำดื่มดังกล่าว นั้น บริษัทต้องประสบกับผลขาดทุนจากปริมาณการผลิตที่ไม่คุ้มทุน พร้อมกับต้องสูญเสียแรงงานไปทำการผลิต บริษัทจึงได้ตัดสินใจหยุดการผลิตน้ำดื่มดังกล่าว ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2554 ที่ผ่านมา

2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้(รวมดอกเบี้ยรับฯ)ของบริษัท ตามส่วนงานทางภูมิศาสตร์และสายผลิตภัณฑ์ แบ่งได้ดังต่อไปนี้ :-

(หน่วย: พันบาท)

มูลค่าการจำหน่ายในประเทศ แยกตามผลิตภัณฑ์	2554/2011	%	2553/2010	%
เครื่องซักผ้า / Washing Machine	466,797	20	441,421	21
ตู้เย็น / Refrigerator	295,730	12	317,070	15
ตู้แช่ / Freezer	406,761	17	333,921	16
โทรทัศน์ / Television	230,783	10	143,748	7
จักรเย็บผ้า / Sewing Machine	82,444	4	82,858	4
เครื่องปรับอากาศ / Air Conditioner	314,926	13	459,795	22
ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือ / ATVM	481,963	20	200,935	10
รถจักรยานยนต์ / Motorcycle	-	-	6,514	0.3
รวมมูลค่าการจำหน่ายในประเทศ	2,279,404	96	1,986,262	95.3
ผลิตภัณฑ์อื่นในประเทศ	103,081	4	91,225	4.7
มูลค่าการจำหน่ายต่างประเทศ	-	-	-	-
รวมรายได้จากขายและดอกเบี้ยรับฯ	2,382,422	100	2,077,487	100

อัตราการเพิ่ม (ลด) ของมูลค่าการจำหน่าย

2554/2011 2553/2010

14.68% 14.23%

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 6.3 – 15.2 คิว ทั้งหมดได้มาตรฐานประหยัดไฟเบอร์ 5
❖ ตู้แช่เครื่องดื่มและตู้แช่แข็ง	มีทั้งแบบตั้ง ขนาด 8.8, 11.6, 26.5, 33 และ 36 คิว และแบบนอน ขนาด 6.5, 9.5 และ 13.5 คิว
❖ ตู้แช่ไวน์	จุไวน์ได้ 48 ขวดสูงสุด 72 ขวด ระบบการควบคุมอุณหภูมิคงที่เพื่อรักษารสชาติของไวน์ คอมเพรสเซอร์รับประกัน 5 ปี
❖ ตู้ทำน้ำร้อน - น้ำเย็น	ตู้ทำน้ำเย็น ขนาดความจุ 4.36 ลิตร รูปทรงสวยงาม เย็นจัด ประหยัดไฟฟ้า ควบคุมความเย็นด้วยเทอร์โมสตรัท
❖ โตรกทัศน์	โตรกทัศน์สี่จอแบนขนาดตั้งแต่ 21 และ 29 นิ้ว แอลซีดี ทีวีขนาด 22, 32 และ 42 นิ้ว ให้ภาพคมชัดและแอลอีดี ทีวี ขนาด 22 และ 32 นิ้ว เพื่อรองรับเทคโนโลยีและการขยายตลาดในอนาคต
❖ เครื่องซักผ้า ⇒ แบบ 2 ถัง กึ่งอัตโนมัติ ⇒ แบบถังเดียว อัตโนมัติ	ใส่ผ้าด้านบน มีขนาดความจุตั้งแต่ 6.5 – 10 กิโลกรัม มีสีสรรสวยงาม ใส่ผ้าด้านบน มีขนาดความจุตั้งแต่ 7.0 กก.ถึง 10 กิโลกรัม โดยมีระบบ Low Water Pressure ซักผ้าได้แม้ น้ำไหลเบา เฉพาะขนาด 9 กก. มีระบบ Twin power
❖ จักรเย็บผ้า ⇒ ฝีเข็มตรงพร้อมโต๊ะ และขา ⇒ ฝีเข็มตรง-ซิกแซก พร้อมโต๊ะ และขา ⇒ ซิกแซกกริมผ้า ⇒ กระเป๋าคาดอเนก อิเล็กทรอนิกส์ ⇒ อุตสาหกรรมฝีเข็มตรง	- ล็อคความยาวของฝีเข็มได้ วงล้อจักรขนาดใหญ่ เพิ่มน้ำหนักในการส่งกำลัง เย็บฝีเข็มตรงเพียงอย่างเดียว - เย็บลวดลายซิกแซกได้ถึง 30 ลาย หัวจักรทำจากเหล็กหล่อ ทนทานกระสวยแบบออฟโลสุด ดินกดผ้าแบบบังคับ ใส่ไส้กระสวยด้านบน - เย็บซิกแซกกริมผ้าด้วย 3 เส้น ความเร็วรอบสูงสุด 3,000 รอบต่อนาที เสริมเสียงสะดวกต่อการเย็บ ฟันส่ง 2 แถว - จำนวน 8 – 23 ลวดลาย สามารถปรับเป็นฟรีอาร์ม ปรับตำแหน่งเข็มได้ ใส่เข็มทางเดียว ดินกดผ้าแบบบังคับ - ความเร็วรอบสูงสุด 4,500 รอบต่อนาที เหมาะสำหรับเย็บผ้าบางถึงผ้าค่อนข้างหนา ระบบน้ำมันหล่อลื่นอัตโนมัติ
❖ เข็มจักร น้ำมัน กรรไกร	- เข็มจักร สำหรับใช้ในบ้านและใช้ในงานอุตสาหกรรมมีหลายประเภทขึ้นอยู่กับการใช้งาน - น้ำมันเป็นน้ำมันเอนกประสงค์สำหรับใช้ในบ้านหล่อลื่นต่างๆจนถึงน้ำมันจักรอุตสาหกรรม - กรรไกร มีหลายขนาดตั้งแต่ 8 นิ้ว, 9 นิ้ว และ 10 นิ้ว เลือกใช้ได้ตามประเภทของงาน

❖ 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 ช่องสัญญาณเสียงดิจิทัลแบบ CO-AXIAL
❖ เตาแก๊ส	พร้อมเตาอบเอนกประสงค์ด้านล่าง ที่แขวนผ้ากันเปื้อนด้านหน้าตู้อบ ประตูตู้อบเป็นกระจกทนความร้อนชนิดใส มีลิ้นชักด้านล่าง สามารถใช้อุ่นอาหารด้วยภาชนะแก้ว กระเบื้อง
❖ เตาอบไมโครเวฟ	ขนาด 22 ลิตร ทำงานด้วยระบบ DIGI-ANA ปุ่มตั้งเวลาแบบเรืองแสง Light-Up Dial ตั้งเวลาได้ตั้งแต่ 15 วินาทีถึง 30 นาที เลือกระดับความร้อนได้ 5 ระดับ
❖ เครื่องปรับอากาศ	แบบติดผนัง ขนาดตั้งแต่ 9000, 12,000 และ 18,000 บีทียู 5 โปแกรม อัตโนมัติ ฟิลเตอร์ทำความสะอาดง่าย ประหยัดไฟเบอร์ 5 และมีรีโมทคอนโทรลไร้สาย
❖ เครื่องปั่นเอนกประสงค์	มีทั้งโบลด์ โปปั่น ขนาดจุ 1.5 ลิตร ใบมีดสแตนเลส 3 ก้าน ปุ่มปรับความเร็ว 5 ระดับ ที่เก็บสายไฟมอเตอร์ปรับความยาวสายได้
❖ เครื่องทำน้ำอุ่น	เครื่องทำน้ำอุ่นระบบอิเล็กทรอนิกส์ขนาด 4,500 วัตต์ เลือกปรับอุณหภูมิได้ตามที่ต้องการ พร้อมความปลอดภัยสูงสุดด้วยระบบ ELCB ตัดไฟอัตโนมัติเมื่อเกิดกระแสไฟรั่ว
❖ จานดาวเทียมซิงเกอร์	จานดาวเทียมชนิด C Band ทางเลือกใหม่ในการรับชมโทรทัศน์ ด้วยสัญญาณรายการโทรทัศน์โดยตรงจากดาวเทียมสู่ผู้ชมตามบ้านเรือน ไม่ต้องเสียค่าสมาชิก (Free to Air) จำหน่ายพร้อมอุปกรณ์ติดตั้งครบชุด สะดวกง่ายดาย คุณภาพของสัญญาณภาพและเสียงคมชัดทุกพื้นที่
❖ ตู้เติมเงินมือถือออนไลน์	เติมเงินมือถือได้ทั้ง 3 ระบบคือ 1-2 Call, Happy และ True move เติมได้ครั้งละ 10 บาท สูงสุด 100 บาทต่อครั้ง พร้อมระบบคืนเหรียญที่ได้รับรองการจดอนุสิทธิบัตรแล้ว
❖ ตู้จำหน่ายน้ำดื่มหยอดเหรียญ	กรองน้ำด้วยระบบ Reverse Osmosis System ใ้กรองคุณภาพมาตรฐาน USA และฆ่าเชื้อด้วยระบบ Ozone ขนาดกำลังการผลิต 600 ลิตร และ 1,200 ลิตร พร้อมระบบล้างช่องรับน้ำ และหัวจ่ายน้ำอัตโนมัติด้วยน้ำ Ozone ทุก 3 ชั่วโมง
❖ เครื่องมือทางการเกษตร	เครื่องพ่นยาสะพายหลัง รุ่น SP-25L น้ำหนักเบาเพียง 10 กิโลกรัม ขนาดความจุ น้ำยา 25 ลิตร * อัตราฉีดพ่น 8 ลิตร / นาที เครื่องยนต์ 2 จังหวะ (เบนซิน 91) เครื่องยนต์เอนกประสงค์ รุ่น E-65F น้ำหนักเพียง 16 กิโลกรัม เครื่องยนต์ เบนซิน 4 จังหวะ (เบนซิน 91) กำลังสูงสุด 6.5 แรงม้า แรงบิดสูงสุด 13.2 นิวตัน เมตรที่ 2,500 รอบ เครื่องสูบน้ำ รุ่น WP-30BX จำหน่ายพร้อมสายสูบ ชนิดแข็ง ยาว 6 เมตร กำลังดูดลึก 8 เมตรและสายส่งชนิดอ่อน ยาว 10 เมตร กำลังส่งน้ำสูง 30 เมตร เครื่องยนต์เบนซิน 4 จังหวะ (เบนซิน 91) กำลังสูงสุด 6.5 แรงม้า เครื่องยนต์เดินเรียบ มีระบบป้องกันเครื่องยนต์เสียหายจากน้ำมันหล่อลื่นขาด

3.2. ตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทใช้กลยุทธ์การขายตรงในระบบเช่าซื้อควบคู่ไปกับการขายเงินสด ทั้งนี้การขายแบบเช่าซื้อดำเนินไปภายใต้การควบคุมที่รัดกุมโดยสม่ำเสมอเพื่อให้มีหนี้เสียที่น้อยที่สุด สินค้าที่บริษัทจำหน่ายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพเท่าเทียมหรือดีกว่าเมื่อเทียบกับสินค้าของผู้ผลิตรายอื่นๆ ราคาจำหน่ายเงินสดของสินค้าใกล้เคียงกับสินค้ายี่ห้ออื่น โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นลูกค้าในกลุ่มประชาชนตามต่างจังหวัด โดยบริษัทฯ ได้แบ่งระบบการขายของบริษัทแบ่งออกเป็น 2 ระบบ ดังนี้

1. ระบบ “Singer Direct” เป็นระบบการขายตรง
2. ระบบขายส่ง เป็นการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ตลอดจนช่องทางการขายต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว กัมพูชา และพม่า ตลอดจนการขายแบบ Group Sales โดยเน้นสินค้าจักรเย็บผ้าและอุปกรณ์ต่อพ่วง, สินค้ากลุ่มตู้แช่และตู้แช่ไวน์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กภายในบ้าน

ทางด้านกลยุทธ์สำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้าหลัก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน โดยเฉพาะเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทตู้เย็น และโทรทัศน์ ซึ่งมีอัตราการครองครองสูง และตลาดมีอัตราการเติบโตน้อย บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ในการเทิร์น เครื่องใช้ไฟฟ้าเก่าทุกประเภท ทุกยี่ห้อ เพื่อขยายตลาดและเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น ซึ่งกลยุทธ์นี้บริษัทยังได้ครอบคลุมไปถึงเครื่องใช้ไฟฟ้าเกือบทุกประเภทอีกด้วย เช่น เครื่องซักผ้า ตู้แช่ ตู้แช่แข็ง ประกอบกับการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้ได้อย่างต่อเนื่อง และนอกจากนี้บริษัทยังได้นำสินค้าใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้นอีกด้วย เช่น ตู้แช่เบียร์ เพื่อให้เป็นไปตามสโลแกนของบริษัทที่ว่า “ความสุขทุกสิ่งเป็นจริงที่ซิงเกอร์”

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ดำเนินการขายตรงเป็นหลัก มากกว่าร้อยละ 95 ของยอดขายเป็นการขายตรงทั้งหมด และมากกว่าร้อยละ 90 ของยอดขายเป็นการขายแบบเช่าซื้อ บริษัทขายสินค้าผ่านร้านสาขาของบริษัท ซึ่งมีจำนวนกว่า 180 สาขาทั่วประเทศ มีพนักงานขายประมาณ 2,000 คน บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี ซึ่งพนักงานขายเหล่านี้เป็นกำลังสำคัญในการขยายตลาดของบริษัท

สำหรับการควบคุมคุณภาพของบัญชีเช่าซื้อ บริษัทฯ มีการตรวจสอบทั้งก่อนและภายหลังการขาย โดยจัดให้มีศูนย์พิจารณาสินเชื่อ (Credit Control Office) เพื่อตรวจสอบและอนุมัติสินเชื่อลูกค้าก่อนการขาย ทั้งนี้การพิจารณาสินเชื่อลูกค้านั้นจะพิจารณาทั้งจากฐานข้อมูลภายในบริษัทฯ และตรวจสอบกับบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau) และการตรวจสอบภายหลังการขายนั้นผู้ตรวจสอบบัญชี (Account Checker) จะทำหน้าที่เป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของการเช่าซื้อว่ามีการขายสินค้าให้แก่ผู้เช่าซื้อในราคาที่แจ้งแก่บริษัทจริง โดยมี

การออกเยี่ยมผู้เช่าซื้อถึงบ้าน ปัจจุบันบริษัทมีผู้ตรวจสอบบัญชีกว่า 100 คน ทำการตรวจสอบบัญชีเช่าซื้อทั่วประเทศ นอกจากนี้ที่สำนักงานใหญ่ยังมีหน่วยงานควบคุมการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบบัญชีและตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาเช่าซื้อ

(ข) แนวโน้มอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

จากการประมาณการของกระทรวงการคลัง เศรษฐกิจไทยในปี 2554 มีการเติบโตเพียงเล็กน้อยโดย GDP เทียบปีต่อไปแล้วมีการขยายตัวอยู่ระหว่างร้อยละ -1 ถึง 0.5 ทั้งนี้เนื่องมาจากผลกระทบของมหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในไตรมาสที่สี่ของปี 2554 ที่ทำให้เศรษฐกิจของประเทศไทยเกิดการหดตัวลงเมื่อเทียบกับปีต่อไปแล้วเท่ากับร้อยละ 9 มูลค่าการส่งออกสินค้าขยายตัวร้อยละ 17.2 การบริโภคของครัวเรือนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.5 และ 4.7 ตามลำดับ ส่วนเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ที่ร้อยละ 3.8 อัตราการว่างงานร้อยละ 0.7 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.2 ของ GDP

การประมาณการแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2555 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ระหว่างร้อยละ 4.5 – 5.5 เมื่อเทียบกับปี 2554 ที่เศรษฐกิจมีอัตราการเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยมีแรงกระตุ้นจากอุปสงค์ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เมื่อเทียบกับปีก่อนแล้วคาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 17.0 – 19.0 การบริโภคของครัวเรือนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.4 และ 10.3 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปอยู่ในช่วงร้อยละ 3.5 – 4.0 อัตราการว่างงานร้อยละ 0.7 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 1.2 ของ GDP อย่างไรก็ตามจากสถานการณ์วิกฤตเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่คลี่คลายประกอบกับค่าเงินบาทที่ยังคงผันผวน ทำให้อุปสงค์จากต่างประเทศต่อสินค้าส่งออกบางอย่างของประเทศไทยลดลงอย่างต่อเนื่องอันได้แก่ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าและเครื่องประดับ ส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องรับวิทยุแลโทรทัศน์ที่หดตัวร้อยละ 26.5, 9.8 และ 39.4 ตามลำดับ

ภัยพิบัติอุทกภัยครั้งใหญ่สุดในรอบหลายสิบปี มีผลกระทบอย่างรุนแรงต่อภาวะเศรษฐกิจ และทำให้เศรษฐกิจไทยปี 2554 มีแนวโน้มขยายตัวได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ แม้ว่าเศรษฐกิจในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปีขยายตัวได้ร้อยละ 3.1 ความเสียหายในวงกว้างและการหยุดชะงักของกิจกรรมทางเศรษฐกิจส่งผลให้ เศรษฐกิจไทยไตรมาสสุดท้ายมีแนวโน้มหดตัว โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการผลิตของ 7 นิคมอุตสาหกรรม จากจำนวน 15 แห่งทั้งประเทศ และส่งผลกระทบต่อเนื่องให้ภาคการส่งออกในไตรมาสสุดท้ายมีแนวโน้มลดลง ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อ GDP ในไตรมาสที่สี่ของปี 2554 เปรียบเทียบกับปีก่อนลดลงร้อยละ 9

ขณะที่ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2555 คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะฟื้นตัวในรูปแบบ V-Shape โดยงวดไตรมาสแรกของปี 2555 จะติดลบต่อเนื่องจากงวดไตรมาสสุดท้ายของปี 2554 เพียงเล็กน้อยราว 0.2% ก่อนจะกลับมาเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงที่เหลือของปี 2555 ซึ่งจะทำให้ GDP Growth ทั้งปีโตราว 4.1% เพิ่มขึ้นจากประมาณการเดิมเล็กน้อยที่ 4% เนื่องจากฐานที่ต่ำลง โดยคาดว่าตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในปี 2555 น่าจะมาจาก การใช้จ่าย และการลงทุนของภาครัฐเป็นหลัก จากเดิมที่เคยคาดว่าภาคเอกชนจะเป็นผู้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจเป็นหลัก ทั้งนี้เป็นผลจากวิกฤติน้ำท่วม กดดันภาคเอกชนโดยตรง การใช้จ่ายภาครัฐจะเติบโตราว 6.9% และการลงทุนภาครัฐเพิ่มขึ้น 4.3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า

ในธุรกิจแบบเช่าซื้อ มีส่วนแบ่งตลาดในประเทศอยู่ 2 กลุ่มหลักๆ ซึ่งทั้งสองกลุ่มมีฐานลูกค้าและลักษณะที่ต่างกัน

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

กลุ่มที่สองซึ่งจะมุ่งเน้นในด้านสินค้าที่มีอายุการใช้งานยาวนานและสินค้าจำพวกเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ปัจจุบันยังมีเพียง บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย เพียงบริษัทเดียวเท่านั้นที่ยังดำเนินธุรกิจการขายตรงแบบเช่าซื้อผ่านทางร้านสาขา และ พนักงานขาย / พนักงานเก็บเงิน

จากการที่เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านอันได้แก่ โทรทัศน์ และ ตู้เย็น ซึ่งถือเป็นสินค้าที่มีสัดส่วนการครอบครองที่สูง จึงทำให้การเพิ่มยอดขายเป็นไปได้ยาก แต่ผู้บริหารของบริษัทซิงเกอร์ประเทศไทยกลับมองว่าสามารถที่จะเพิ่มยอดขายได้ด้วยการนำหลักการตลาดของสินค้าทดแทน (Replacement Market) โดยอาศัยกลยุทธ์ดีแลก (Trade-in) สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านของลูกค้าทุกชนิดทุกยี่ห้อมาแลกกับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ของซิงเกอร์พร้อมกับเงินรับส่วนลดระหว่าง 1,000 – 5,000 บาทพร้อมทั้งการผ่อนสบายๆและการบริการอย่างยอดเยี่ยมกับร้านสาขาซิงเกอร์ที่มีอยู่ทั่วประเทศ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของบริษัทในการขยายตลาดของสินค้าทุกชนิดที่บริษัทจัดจำหน่าย

จักรเย็บผ้า

สินค้าอุปโภคบริโภคหลายประเภทที่ผลิตใช้ในชีวิตประจำวัน อาทิ เสื้อ กางเกง กระโปรง กระเป๋า รองเท้า ผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ฯลฯ แล้วแต่ใช้จักรเย็บผ้าในการผลิตทั้งสิ้น จักรเย็บผ้าจึงเป็นสินค้าที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย ทั้งในรูปของธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดย่อม รวมถึง จักรเย็บผ้าทั่วไปที่สำหรับใช้ภายในบ้าน ตลาดของจักรเย็บผ้าสามารถแบ่งได้เป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 2 ประเภท คือ จักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมที่นำมาใช้ตัดเย็บเครื่องอุปโภคบริโภคในเชิงอุตสาหกรรม และจักรเย็บผ้าธรรมดาที่นำมาใช้ตัดเย็บภายในครัวเรือน สำหรับยี่ห้อที่วางจำหน่ายอย่างแพร่หลายในตลาดจักรเย็บผ้าในประเทศไทย ได้แก่ ซิงเกอร์ จาโนเม่ เอลวีรา บราเดอร์ และจูกิ ทั้งยังมีจักรเย็บผ้าราคาถูกที่นำเข้าจากประเทศจีนอีกหลากหลายยี่ห้อที่เข้ามาแข่งขันกันในตลาดนี้

เนื่องจากจักรเย็บผ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่คงทนและมีอายุการใช้งานยาวนานพอสมควร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการใช้งานที่เหมาะสมกับจักรเย็บผ้าแต่ละประเภทด้วย ปัจจุบันตลาดมีความต้องการซื้อจักรเย็บผ้ามากขึ้นเนื่องด้วยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จนกลายเป็นจักรเย็บผ้าคอมพิวเตอร์ ที่มีรูปลักษณะสวยงาม ทันสมัย กะทัดรัด ใช้งานง่าย สามารถประดิษฐ์งานได้หลากหลายเหมาะกับยุคสมัยที่เปลี่ยนไปที่กำลังนิยมงานประดิษฐ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว DIY (Do It Yourself)

บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)**1.) ข้อมูลที่สำคัญโดยย่อของบริษัท**

- บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านยี่ห้อซิงเกอร์จนเป็นที่รู้จักของประชาชนชาวไทยมานานกว่าหนึ่งร้อยยี่สิบสองปีแล้ว
- ในปี 2539 บริษัทฯ มียอดปริมาณการจำหน่ายตู้เย็นและโทรทัศน์มากเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศ
- ในปี 2544 บริษัทฯ ได้เริ่มมีการนำรถจักรยานยนต์มาจำหน่ายเป็นสินค้าหลักเหมือนเช่นเครื่องใช้ไฟฟ้าหลังจากที่พบว่าอัตราความเป็นเจ้าของเครื่องใช้ไฟฟ้าอันได้แก่ โทรทัศน์และตู้เย็นเพิ่มขึ้นเท่ากับ 98% และ 90% ตามลำดับจึงทำให้บริษัทฯ คิดว่าตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าเกิดการอิ่มตัวแล้ว บริษัทฯ จึงหันมาเน้นการขายรถจักรยานยนต์ด้วยอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 32% ในระหว่างปี 2545 – 2547
- ตั้งแต่ปี 2547 มาจนถึงปี 2548 บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นกลยุทธ์ในการขายรถจักรยานยนต์แบบเช่าซื้อ
- จนมาในปี 2549 บริษัทฯ จึงได้มีการยึดคืนรถจักรยานยนต์จำนวนมากจากบัญชีเช่าซื้อที่ไม่มีคุณภาพดังกล่าวจนเป็นเหตุให้ยอดขายได้ของบริษัทฯ ลดลงอย่างมาก และก็ได้มีการขายรถจักรยานยนต์ดังกล่าวไปต่ำกว่าราคาทุน พร้อมกับได้มีการตั้งสำรองหนี้สูญที่อาจจะเกิดขึ้นจึงทำให้ในปี 2549 บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานขาดทุนและปรับตัวขึ้นตามลำดับในปี 2550
- ในปี 2549 หลังจากที่ได้มีการศึกษาข้อมูลโดยละเอียดแล้ว บริษัทฯ ก็ได้มีการปรับรูปแบบองค์กรเพื่อเพิ่มรายได้และลดรายจ่าย ดังเห็นได้จากผลการดำเนินงานที่ปรับปรุงดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2550 การปรับปรุงเปลี่ยนแปลงดังกล่าวนี้ประกอบด้วย :-
 - การควบรวมสาขาที่ขาดทุน
 - เพิ่ม Productivity ในส่วนของพนักงานขาย
 - ลดขนาดองค์กรโดยลดจำนวนพนักงานประจำ 19%
- ในปี 2551 บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการ “ผ่อนอุ่นใจ ไร้กังวล” มอบความคุ้มครองให้กับลูกค้าซิงเกอร์ที่ซื้อสินค้าเงินผ่อนตลอดอายุการผ่อนชำระ มูลค่าสูงสุดถึง 60,000 บาท โดยในกรณีที่ลูกค้าเสียชีวิต บริษัทฯ จะมอบเงินช่วยเหลือการปิดบัญชีและมอบกรรมสิทธิ์สินค้าชิ้นนั้นให้กับทายาททันที
- ในปี 2552 บริษัทฯ ได้ให้มีการมุ่งเน้นในนำระบบขออนุมัติเครดิตก่อนขาย (Pre-approval Credit) โดยผ่านศูนย์อนุมัติเครดิต (Center Credit Officers) จนทำให้ยอดขายสินค้าของบริษัทฯ ลดลงไปประมาณ 20 กว่าเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับปีก่อน แต่บริษัทฯ ก็ยังคงมุ่งมั่นที่จะทำต่อไปเพื่อให้ได้บัญชีเช่าซื้อที่มีคุณภาพ
- ปี 2554 เป็นปีที่บริษัทฯ ได้ขยายตลาดเข้าสู่กลุ่มผู้ประกอบการโดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็กในต่างจังหวัดอย่างมีนัยสำคัญ สัดส่วนการขายสินค้าเข้าสู่ตลาดนี้เพิ่มสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เช่น กลุ่มตู้แช่ตู้แช่เครื่องดื่ม ตู้แช่แข็ง ตู้เติมเงินมือถือออนไลน์ เป็นต้น และในปีต่อไป บริษัทฯ ก็ยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตลาดนี้ให้เพิ่มมากขึ้น

2.) การเปลี่ยนแปลงของคู่แข่งที่สำคัญ

ในประเทศไทยมีบริษัทใหญ่ๆ ที่ดำเนินธุรกิจทางการเงินให้กับผู้บริโภค (Consumer Finance) ที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-bank) โดยที่มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านบัตรเครดิต (Credit Card) อันได้แก่ American Express (Thai) (AMEX), General Card Services, Krungsriyuthaya Card (KCC), Krungthai Card (KTC), และ Tesco Card Services ส่วนบริษัทดำเนินธุรกิจ Non-bank อันได้แก่ AEON Thana Sinsap (Thailand) (AEONTS), G.E. CAPITAL (Thailand) (GECT), EASY BUY, ซึ่งมุ่งเน้นในการทำธุรกิจเช่าซื้อ และสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) และ Singer Thailand (SINGER) ที่มุ่งเน้นเฉพาะธุรกิจเช่าซื้อที่ได้ดำเนินธุรกิจมาตลอดระยะเวลากว่า 120 ปี

บริษัทที่เป็น Non-bank ดังกล่าวสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม แต่ละกลุ่มก็มีเป้าหมายของตนเอง ดังเช่น AEONTS, GECT และ EASY BUY เป็นบริษัทที่ส่วนใหญ่หรือทั้งหมดถือหุ้นโดยต่างชาติ จะมุ่งเน้นธุรกิจทางขายแบบเช่าซื้อและสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loans) กับลูกค้าที่มีประวัติดีและมีรายได้ประจำไม่น้อยกว่า 4,000 บาท ในขณะที่ SINGER จะมุ่งเน้นไปในกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในต่างจังหวัด ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจการเกษตรอันถือเป็นกลุ่มฐานราก บริษัทเหล่านี้ดำเนินธุรกิจแบบขายตรงซึ่งนำต้นทุนทางการเงินพร้อมค่าใช้จ่ายของการให้บริการก่อนและหลังการขายมารวมอยู่ในอัตราที่คิดกับลูกค้า

การแข่งขันของบริษัทในกลุ่มเหล่านี้จะแตกต่างกันโดยที่บริษัทในกลุ่มแรก (AEONTS, GECT และ EASY BUY) จะแข่งขันกันในเรื่องของความเร็วในการอนุมัติเครดิต และ อัตราดอกเบี้ย บริษัทที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นเกษตรกรในชนบทจะแข่งขันในเรื่องของการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับประชาชนในท้องถิ่น และการเสนอบริการที่ดีทั้งก่อนการขายและหลังการขาย ยิ่งไปกว่านั้นการให้บริการการขายตรงที่ให้กับลูกค้าก็จะต้องคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าโดยการนำเสนอบริการและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

3.) จุดแข็งและโอกาสของบริษัท

- ซิงเกอร์เป็นเครื่องหมายการค้าที่อยู่คู่สังคมมานานกว่า 120 ปี ในประเทศไทย มีความเข้มแข็ง ในเรื่องคุณภาพสินค้า ความแข็งแกร่งทนทาน การบริการถึงบ้าน และการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวด
- ชื่อเสียงที่เป็นที่ยอมรับในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน
- มีร้านสาขารอบคลุมทั่วประเทศ
- พนักงานได้รับการฝึกอบรมเป็นอย่างดีในการติดต่อกับลูกค้า
- ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์
- กลยุทธ์การตลาดของการตีแลก (Trade-in) ที่ถูกนำมาใช้ในตลาดแลกเปลี่ยน (Replacement Market) ของเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน
- ไม่มีคู่แข่งโดยตรง
- กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นประชากรรากหญ้า กว่า 70% ของประชากรประเทศไทยที่มักจะถูกปฏิเสธสินเชื่อจากระบบปกติ เพราะเหตุเพียงไม่มีรายได้ประจำที่แน่นอน
- ในพื้นที่ชนบทมีผู้ประกอบการรายเล็กที่ต้องการสินเชื่อในการซื้อสินค้าไปประกอบอาชีพ ที่ไม่ต้องลงทุนด้วยเงินก้อนใหญ่ในคราวเดียว
- มีเครือข่ายการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุม และสนับสนุนการขายตลาดเข้าสู่กลุ่มผู้ประกอบการเชิงพาณิชย์ เช่น ร้านโชห่วยทั่วประเทศ

- มีพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ที่ผลิตสินค้าคุณภาพแต่ไม่มีเครือข่ายในตลาดชนบท ผลิตสินค้าคุณภาพ OEM ภายใต้อุปกรณ์การค้าซิงเกอร์ให้อย่างต่อเนื่องยาวนาน
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่สูงเอื้อต่อการพัฒนาระบบใหม่ๆ ทั้งโปรแกรมสมองกลและสมองคน
- ทุกครั้งที่เกิดภัยธรรมชาติหรือแม้แต่ภัยสงครามขึ้นกับกลุ่มเป้าหมาย ซิงเกอร์เป็นผู้เดียวที่เข้าถึงผู้ประสบภัยและเยียวยาได้ทันที

4.) **จุดอ่อนและอุปสรรค**

- ความไม่แน่นอนในปัจจัยทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาคการเกษตร
- โครงสร้างราคาสินค้าเช่าซื้อที่เป็นรูปแบบการขายตรงทำให้ราคาสินค้าสูงกว่าท้องตลาด
- วัฒนธรรมองค์กรที่ยังรากลึกลึกยาวนานทำให้การปรับแต่งทางวัฒนธรรมต้องค่อยเป็นค่อยไป
- สภาพบังคับของกฎหมายทำให้การตรวจสอบเครดิตมีอุปสรรค
- สภาพแวดล้อมทำให้เกิดภูมิอากาศและภัยธรรมชาติที่แปรเปลี่ยนอย่างฉับพลัน เป็นอุปสรรคต่อการออกเดินตลาดตามฤดูกาลแบบปกติ

5.) **กลยุทธ์**

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อขยายตลาดเข้าสู่กลุ่มผู้ประกอบการรายขนาดกลางและขนาดเล็กให้มากขึ้น เช่น ร้านโชห่วย มินิมาร์ท โรงแรม รีสอร์ท ร้านอาหารต่างๆ
- ต่อยอดการขายเครื่องปรับอากาศที่มีอัตราการขยายตัวที่สูง ด้วยการพัฒนาการบริการหลังการขาย การติดตั้งแบบมืออาชีพ และควบคุมการอนุมัติสินเชื่ออย่างรัดกุม
- การกำหนดระบบการอนุมัติสินเชื่อให้รัดกุมเพื่อทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทได้บัญชีเช่าซื้อที่มีคุณภาพเพื่อจะเพิ่มประสิทธิภาพในการเก็บเงินให้ดีขึ้น
- ขยายตลาดให้มากที่สุดในช่วงที่ยังไม่มีคู่แข่งในธุรกิจขายตรงแบบเช่าซื้อ
- นำกลยุทธ์ดีแลก (Trade-in) สำหรับสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านทุกชนิดทุกยี่ห้อที่ไม่มีใครทำมาเสนอให้กับลูกค้าทั่วประเทศ
- เป็นบริษัทเดียวในประเทศที่มีเครือข่ายครอบคลุมในการจำหน่ายสินค้ามือสองทั่วประเทศด้วยราคาที่ย่อมเยาว่าบนเงื่อนไขของการขายแบบจ่ายเงินสดและนำสินค้าไปได้เลย (Cash and Carry)
- นำกลยุทธ์การขายแบบ Telemarketing ผ่านช่องทาง Singer Call Center เพื่อรองรับและขยายเข้าสู่ตลาดที่การเดินทางขายตรงเข้าไปได้ไม่ทั่วถึง
- พัฒนาเครื่องเติมเงินมือถือออนไลน์หรือเครื่องจำหน่ายสินค้า อัตโนมัติสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กในชนบท ให้ทำรายได้ได้เพิ่มขึ้น สะดวกสบายขึ้น
- พัฒนาและนำเสนออุปกรณ์ประหยัดพลังงานหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการใช้พลังงานทางเลือกอื่นเพื่อรองรับการขาดแคลนพลังงานที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต
- รักษาสัมพันธภาพที่ดีกับกลุ่มนักลงทุน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ
- ขยายร้านสาขาของบริษัทฯ โดยวางแผนเปิดร้านใหม่อย่างน้อย 10 สาขาต่อปี ให้ครอบคลุมพื้นที่ที่สำคัญ มีศักยภาพ และสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขายได้

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 คอมเมอเชียลโซลูชั่น จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้แช่แข็ง ตู้แช่เครื่องดื่ม และตู้แช่ไวน์
3. บริษัท ไทยซัมซุง อิเล็กทรอนิกส์ จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ และเครื่องซักผ้า
4. บริษัท ชาร์ปไทย จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ โทรทัศน์ และไมโครเวฟ
5. Changhong Electronics Co., Ltd. สินค้าที่ผลิต ได้แก่ แอลซีดีทีวี, ทีวีดาวเทียม
6. บริษัท ลักกี้เฟลม จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ เตารีด
7. บริษัท ฮิตาชิ จำกัด สินค้าที่ผลิต ได้แก่ เครื่องปั้มน้ำ และเครื่องทำน้ำอุ่น
8. บริษัท เอดีที ออนไลน์ จำกัด สินค้าที่ผลิตได้แก่ ตู้เติมเงินมือถือออนไลน์แบบหยอดเหรียญ

นอกจากสินค้าที่ขายภายใต้เครื่องหมายการค้า ซิงเกอร์ แล้วบริษัทยังได้ร่วมมือกับบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด และประกันภัยจาก บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัดเพื่อขยายตลาดประกันชีวิตและประกันภัยเข้าสู่กลุ่มฐานลูกค้าของบริษัทฯให้มากขึ้นด้วย

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการประหยัดพลังงาน การรักษาสิ่งแวดล้อม และได้มีการณรงค์ให้มีการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งถือเป็นความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างหนึ่ง บริษัทฯได้พัฒนาอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นสินค้าที่บริษัทจำหน่ายจึงเป็นสินค้าที่มีฉลากประหยัดไฟเบอร์ 5 ยิ่งไปกว่านั้น ตู้เย็นของซิงเกอร์ได้พัฒนาอีกขั้นโดยใช้น้ำยาทำความเย็นที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และไม่ทำลายชั้นบรรยากาศของโลก “NON CFC” คือสาร “C-Pentane” ซึ่งมีค่าในการทำลายโอโซนเป็นศูนย์

ทางบริษัทมีความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจอย่างมีคุณภาพ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสังคมโดยรวมและผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

4. การวิจัยและการพัฒนา

❖ การวิจัยทางการตลาด

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการวิจัยทางการตลาดโดยเฉพาะสำหรับกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า และผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่บริษัทฯ จำหน่าย ในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้แลกเปลี่ยนข้อมูลทางการตลาดกับสถาบันวิจัยที่มีชื่อเสียง เพื่อติดตามแนวโน้มและสถานะตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าประเภทต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลกับคู่ค้าที่ผลิตสินค้าให้บริษัทฯ โดยเล็งเห็นว่าคู่ค้าเหล่านี้เป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partner) มากกว่าที่จะเป็นเพียงคู่ค้าธรรมดาทั่วไป การแลกเปลี่ยนกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เหล่านี้จะทำให้บริษัทฯ มีข้อมูลในเชิงลึกทั้งในส่วนของสถานะตลาด และเทคโนโลยีต่างๆ ที่พัฒนาเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา ช่วยทำความเข้าใจถึงจุดเด่นและจุดด้อยของสินค้าซึ่งเกอร์ในแต่ละประเภทสินค้า และพัฒนาสินค้าและบริการของซิงเกอร์ให้ดียิ่งขึ้น

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญของการวิจัยตลาดในแขนงย่อยๆ หลายแขนง โดยเฉพาะการวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Research – Attitude & Usage) การวิจัยความคิดสร้างสรรค์ในสื่อโฆษณา (Creative Idea Test) หรือการศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ (Feasibility Study) เพื่อใช้วิทยาศาสตร์เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจงานที่เป็นศิลปศาสตร์ และเปลี่ยนความคิดบนแผ่นกระดาษ เป็นการพัฒนาธุรกิจที่ถูกต้อง แม่นยำ และมีประสิทธิภาพสูง

❖ การพัฒนาสินค้าใหม่

สำหรับการพัฒนาสินค้าใหม่ เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศในลักษณะของ OEM (Original Equipment Manufacturer) กล่าวคือ ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าภายใต้เครื่องหมาย “SINGER” ให้แก่บริษัท ซึ่งผู้ผลิตเหล่านี้จะเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ ซึ่งมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลในเชิงลึกทั้งในส่วนของสถานะตลาด ลูกค้าและเทคโนโลยีที่พัฒนาเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา พันธมิตรเชิงกลยุทธ์เหล่านี้เป็นผู้มีความชำนาญและมีส่วนสำคัญในการร่วมพัฒนาสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพดี เหมาะสมกับสถานะตลาดในปัจจุบัน เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการให้แก่ลูกค้าภายใต้ชื่อ SINGER

❖ การพัฒนาระบบสารสนเทศ

บริษัท ฯ เลือกใช้ IFS Application ซึ่งเป็นระบบ ERP - Enterprise Resource Planning เพื่อช่วยในการจัดการและการบริหารงานของบริษัท ฯ โดยได้นำโซลูชันต่างๆ ของ IFS Application มาใช้ในองค์กร อาทิเช่น ระบบบริหารงานบัญชีและการเงิน ระบบเช่าซื้อ ระบบควบคุมสินค้าคงคลัง ระบบการจัดการการให้บริการและระบบเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจ บริษัท ฯ มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อให้มีระบบข้อมูลซึ่งเชื่อมโยงถึงกันได้อย่างสมบูรณ์แบบ รวมถึงระบบที่ใช้ในการวัดผล ประเมินผลการทำงานต่าง ๆ ซึ่งจะครอบคลุมถึงการดำเนินงานของธุรกิจในทุก ๆ ด้าน เพื่อช่วยให้องค์กรบรรลุถึงเป้าหมายการเติบโตทางธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

สำหรับระบบเช่าซื้อ ซึ่งเป็นระบบการทำงานหลักที่ร้านสาขาซิงเกอร์ทั่วประเทศใช้ในการบริหารงานของร้านสาขานั้น ได้ดำเนินการติดตั้งระบบและใช้งานครบทุกร้านสาขาแล้ว นอกจากนี้ บริษัท ฯ กำลังดำเนินการติดตั้งระบบ Back Office ซึ่งประกอบด้วย ระบบจัดซื้อ ระบบสินค้าคงคลัง ระบบบัญชีและการเงินที่

สำนักงานกลาง เพื่อช่วยในการบริหารงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยการติดตั้งระบบจัดซื้อ ระบบสินค้าคงคลังได้ดำเนินการแล้วเสร็จในปี 2554 สำหรับระบบบัญชีและการเงินนั้น ได้เริ่มดำเนินการในปี 2554 และคาดว่าจะสามารถติดตั้งแล้วเสร็จกลางปี 2555 ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีฐานข้อมูลที่แข็งแกร่ง เพื่อใช้ในการบริหารจัดการได้ทุกสถานการณ์ ทั้งยังสามารถตอบสนองความต้องการใหม่ๆ ทางธุรกิจได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์

5. สินทรัพย์ของบริษัท ซิงเกอร์ฯ และ บริษัทย่อย

5.1 ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร

จำนวนร้านสาขาทั้งหมด 187 สาขา บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และอาคารรวม 51 แห่ง ที่เหลือเป็นร้านสาขาที่บริษัทเช่าซึ่งรวมทั้งอาคารที่ใช้เป็นสำนักงานใหญ่ ปัจจุบันสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 17 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โดยเช่าจาก บมจ.กสท โทรคมนาคม ด้วยสัญญาเช่าที่มีอายุการเช่า 3 ปีสิ้นสุดสัญญาในวันที่ 14 มกราคม 2558 โดยในสัญญาเช่ากำหนดค่าเช่าพื้นที่รวมเป็นเงิน 602,000 บาทต่อเดือน และค่าบริการรวมเป็นเงิน 367,950 บาทต่อเดือน นอกจากนั้นก็จะมีการเช่าอาคารคลังสินค้าที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่บริษัททำสัญญาเช่าเป็นระยะเวลา 3 ปี จากบริษัท พงษ์จิตต์ จำกัด โดยมีราคาค่าเช่าเดือนละ 308,000 บาท ซึ่งสิ้นสุดสัญญาในวันที่ 10 ธันวาคม 2557

มูลค่าตามบัญชีของ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554 ของ บมจ. ซิงเกอร์ ประเทศไทย และบริษัทย่อย มีจำนวนเท่ากับ 308,027,859.- 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. 2554 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยเหล่านี้จะยังคงการถือหุ้นเท่าเดิม ทั้งนี้คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารที่คณะฝ่ายจัดการคัดเลือกจากผู้บริหารภายในบริษัท ให้ทำหน้าที่ควบคุมดูแลในการดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายหลักในการประกอบกิจการของบริษัท บริษัทฯ มีเงินลงทุนรวมในบริษัทย่อยเท่ากับ 5.19 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.23 ของสินทรัพย์รวม

6. โครงการในอนาคต

การดำเนินธุรกิจของซิงเกอร์ที่ผ่านมาเน้นหนักไปที่กลุ่มลูกค้าครัวเรือนที่ต้องการเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านเป็นหลัก แต่บริษัทก็ได้เริ่มต้นจำหน่ายสินค้าเชิงพาณิชย์โดยเริ่มต้นจากตู้แช่แข็งและตู้แช่เครื่องดื่มมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว ซึ่งมีผลการขายและอัตราการเติบโตที่น่าสนใจในแต่ละปี มีความต้องการในตลาดเพิ่มมากขึ้น คู่แข่งขันยังมีน้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเหล่านี้ได้แก่ ร้านค้าปลีกรายย่อย ร้านโชห่วย ร้านมินิมาร์ท ร้านอาหารต่างๆ ที่ซื้อสินค้าเชิงพาณิชย์ไปเพื่อใช้ในกิจการของตน สร้างรายได้ สร้างกำไรจากการขายสินค้า ทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้มีกำลังซื้อ คุณภาพบัญชีเช่าซื้อดีกว่าลูกค้าครัวเรือนจนทำให้บริษัทมีสัดส่วนรายได้ระหว่างลูกค้าครัวเรือนและลูกค้าเชิงพาณิชย์ที่ 60:40

บริษัทจึงได้มีแนวคิดที่จะช่วยยกระดับกลุ่มร้านค้าโชห่วยให้มีศักยภาพในการแข่งขันดีขึ้น มีรูปแบบร้านที่สวยงาม ทันสมัย มีอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าครบชุด เช่น ตู้แช่แข็งขนาดต่างๆ ตู้แช่เครื่องดื่มตั้งแต่แบบ 1 ประตู ไปจนถึงแบบ 2,3 และ 4 ประตู ตู้แช่เบียร์ ตู้เติมเงินมือถือแบบหยอดเหรียญ ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ ฯลฯ บริษัทจึงมีโครงการ “ซิงเกอร์ มินิซ้อป” โดยจะออกแบบตกแต่งร้านโชห่วยให้ใหม่ พร้อมกับขายเครื่องใช้ไฟฟ้าเหล่านี้ไปพร้อมกันเพื่อช่วยยกระดับร้านโชห่วยและมียอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทจะพิจารณาอำนวยสินค้าให้ลูกค้าเหล่านี้ตามเงื่อนไขการพิจารณาสินเชื่อของบริษัท คาดว่าโครงการ “ซิงเกอร์ มินิซ้อป” จะเริ่มต้นในปี 2555

แผนการดำเนินงานในช่วงระยะ 2-3 ปีข้างหน้า เพื่อพัฒนาธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืนประกอบไปด้วย

- พัฒนาปรับปรุงระบบสารสนเทศ (IT) ในการปฏิบัติงานระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขาให้เป็นระบบเชื่อมโยง (Net Work) ที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- พัฒนาและปรับปรุงคุณภาพการบริการหลังการขายแบบมีอาชีพร โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าที่ต้องมีการติดตั้งโดยช่างผู้ชำนาญอย่างต่อเนื่อง
- ขยายเครือข่ายการจัดจำหน่ายโดยเปิดร้านสาขาเพิ่มขึ้นอย่างน้อยปีละ 10 สาขาในทำเลที่ดี มีศักยภาพสูง
- พัฒนาตลาดสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กภายในบ้าน รวมทั้งตลาดอะไหล่จักรเย็บผ้า อะไหล่เครื่องใช้ไฟฟ้า ส่วนประกอบ และสินค้าเพื่อการบริการ เพื่อสร้างโอกาสขายให้เพิ่มขึ้น

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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

8. โครงสร้างเงินทุน

8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

- (1) ทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554

ทุนจดทะเบียน : 270,000,000 บาท (สองร้อยเจ็ดสิบล้านบาท) ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 270,000,000 หุ้น (สองร้อยเจ็ดสิบล้านหุ้น)
มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท

ทุนที่ออกและชำระแล้ว : 270,000,000 บาท (สองร้อยเจ็ดสิบล้านบาท) ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 270,000,000 หุ้น (สองร้อยเจ็ดสิบล้านหุ้น)
มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท

- (2) โครงการออกและเสนอขายหุ้นให้ กองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าว (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.ด. ได้อนุมัติให้กองทุนรวมดังกล่าวเข้าซื้อ-ขายหุ้นของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้

ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2555 กองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนซึ่งเป็นคนต่างด้าวโดยลงทุนในหุ้นของ บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย ไม่มีหุ้นเหลืออยู่ในกองทุนดังกล่าว

- (3) ตราสารแสดงสิทธิในผลตอบแทนที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิง (NVDR)

ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2555 บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด มีหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์อ้างอิง จำนวน 5,462,370 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 2.023 ของทุนที่เรียกชำระแล้ว ซึ่งไม่มีสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้น อันเนื่องมาจาก บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด ไม่ใช้สิทธิในการออกเสียงในการประชุมผู้ถือหุ้น

- ปัจจุบันบริษัทฯ ไม่มีหุ้นบุริมสิทธิ
- พันธะผูกพันของบริษัทฯ เกี่ยวกับการออกหุ้นในอนาคต - ไม่มี
- ตลาดรองของหลักทรัพย์ในปัจจุบัน

หุ้นสามัญของบริษัทฯ ปัจจุบันซื้อขายอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

8.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2555 มีดังนี้:-

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	จำนวนหุ้น	% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
1.	SINGER (THAILAND) B.V.	116,370,000	43.100
2	นายกฤษนันท์ เกวลี	13,500,000	5.000
3	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	13,489,000	4.996
4	นางมยุรี วงแก้วเจริญ	6,850,000	2.537
5	บริษัทไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	5,462,370	2.023
6	บริษัทเมืองไทยประกันชีวิต จำกัด	5,400,000	2.000
7	นางวราณี เสรีวัฒนา	5,000,000	1.852
8	SOMERS (U.K.) LIMITED	4,310,900	1.597
9	นางวัชรีย์ ธรรมากิมณฑ์	4,138,400	1.533
10	นายอนุชา อาวีลาสกุล	4,018,500	1.488
11	นายอมรวัฒน์ ธีรฤตพร	3,000,000	1.111
12	นายศุภฤกษ์ มงคลสมัย	2,825,000	1.046
13	นายทวีมิตร จุฬางกูร	2,500,000	0.926
14	กองทุนเปิดกรุงศรี สเตซิฟิก เฟลิกซ์เบิ้ลฟันด์	2,474,500	0.916
15	นายชวลิต พูนเพิ่มสุวรรณ	2,250,000	0.833
16	นายประยงค์ วณิชสุวรรณ	2,110,000	0.781
17	นางนันทา รุ่งนพคุณศรี	1,943,400	0.720
18	นายชัยยุทธ อนุวัฒน์เมธี	1,777,700	0.658
19	นายพีรวัฒน์ ธรรมากิมณฑ์	1,636,800	0.606
20	นายณรงค์ คำภู	1,550,000	0.574
21	นายชาเลซ พุสวานี	1,539,200	0.570
22	นายสิทธิชัย ไพโรจน์ถาวรวัฒนา	1,500,000	0.556
23	นายสมชาย พิทักษ์กัมพล	1,400,000	0.519
24	นายฉัตร ปัญญคุณาร	1,400,000	0.519
25	พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช	1,383,770	0.513
26	นายมานิต สิทธิพรบุญเลิศ	1,363,300	0.505

หมายเหตุ ผู้ลงทุนสามารถค้นหาข้อมูลผู้ถือหุ้นที่เป็นปัจจุบันได้จาก www.singerthai.co.th ก่อนการประชุม
สามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคล

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

8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลไม่เกินร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้ อัตราการจ่ายเงินปันผลจะคำนึงถึงการดำรงเสถียรภาพทางการเงินให้สอดคล้องกับแผนงานในอนาคต

ตารางการจ่ายเงินผล 3 ปีย้อนหลัง มีดังนี้:-

	พ.ศ. 2554	พ.ศ. 2553	พ.ศ. 2552
เงินปันผลระหว่างกาล	-	-	-
เงินปันผลงวดสุดท้าย *	0.20	0.10	-
รวมเงินปันผลจ่าย	0.20	0.10	-
มูลค่าหุ้นละ	1	1	-

* ตามมติของคณะกรรมการครั้งที่ 189 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2555 เพื่อเสนอให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติ ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 45 ในวันที่ 30 เมษายน 2555

- หมายเหตุ**
- บริษัทฯ จัดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้น จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2547
 - 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 และกรรมการอิสระ
นายบุญยง ตันสกุล	กรรมการผู้จัดการ
นายอุดม ชาดิยานนท์	กรรมการอิสระ
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการอิสระ
นายพิพิธ พิชัยศรัทธ	กรรมการอิสระ
นายโทไบแอส โจเซฟ บราวน์	กรรมการ
นายกาวิณ จอห์น วอล์คเกอร์	กรรมการ
นายไพฑูรย์ สุภรณ์พาณิชย์	กรรมการ

คณะกรรมการตรวจสอบ

นายอุดม ชาดิยานนท์	ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ
นายพิพิธ พิชัยศรัทธ	กรรมการตรวจสอบ
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	ประธานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน
นายอุดม ชาดิยานนท์	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
นายกาวิณ จอห์น วอล์คเกอร์	กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ฝ่ายจัดการ

นายบุญยง ตันสกุล	กรรมการผู้จัดการ
นายไพฑูรย์ สุภรณ์พาณิชย์	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน
นายคณิศร นุชนาฏ	ผู้อำนวยการฝ่ายขาย
นายสยาม อุพารวงค์	ผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่อ
นายสมพร กิจทวีสินพูน	ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

กรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์ สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์บริษัท

กรรมการต้องมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ (Accountability to Shareholders) ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้องครบถ้วน และโปร่งใส

การดำเนินงานกิจการของบริษัทฯ จะได้รับการชี้แนะแนวทางการดำเนินธุรกิจจากบริษัท SINGER (THAILAND) B.V. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ มีการควบคุมดูแลโดยคณะกรรมการบริษัท ให้ฝ่ายจัดการปฏิบัติการให้เป็นไปตามนโยบาย โดยกำหนดให้กรรมการที่ระบุไว้ในหนังสือรับรองของบริษัท เป็นผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทและมีอำนาจกระทำการทั้งหลายทั้งปวงแทนในนามบริษัทรวมทั้งการฟ้องร้องและต่อสู้คดีและการใช้สิทธิทางศาลด้วยประการอื่นใด ตลอดจนกระทำการนิติกรรม ตราสารและเอกสาร คณะกรรมการมีอำนาจพิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารและการจัดการ คณะกรรมการบริษัทฯ จะมอบหมายอำนาจการบริหารและการจัดการลงไปยังฝ่ายจัดการและผู้บริหารลดหลั่นกันลงไป

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 172 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2551 ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Control) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง ประเมินผลการปฏิบัติงานของหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. จัดทำรายการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และประกอบด้วยข้อมูลตามเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด
7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัท มอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน

ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 183 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2553 ซึ่งมีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ดังนี้

1. พิจารณาเสนอแนะต่อคณะกรรมการ ชี้แจงนโยบาย และหลักเกณฑ์ สำหรับโครงสร้าง องค์ประกอบ คุณสมบัติ การเลือกกรรมการ (Board members) คณะกรรมการต่างๆ ในคณะกรรมการ (Board committees) และฝ่ายบริหารอาวุโส ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมทั้งแผนการสืบทอดตำแหน่งที่เหมาะสม
2. ภายใต้งบค่านโยบายต่างๆ ที่ออกโดยคณะกรรมการและการอนุมัติของผู้ถือหุ้นในกรณีที่กำหนด คัดเลือกและเสนอแนะต่อคณะกรรมการซึ่งบุคคลผู้มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเพื่อให้ได้รับการเสนอชื่อ แต่งตั้งเป็น (ก) กรรมการ (ข) กรรมการและประธานคณะกรรมการต่างๆ ของคณะกรรมการ (ค) กรรมการผู้จัดการ และผู้บริหารซึ่งรายงานตรงต่อกรรมการผู้จัดการ ของบริษัทและบริษัทย่อย
3. พิจารณาเสนอแนะต่อคณะกรรมการ ภายใต้งบค่านโยบายและการอนุมัติของผู้ถือหุ้นในกรณีที่กำหนด ซึ่งนโยบาย โครงสร้าง และแผนต่างๆ เกี่ยวกับคำตอบแทน ผลประโยชน์และสิ่งจูงใจ สำหรับกรรมการ กรรมการของคณะกรรมการต่างๆ ในคณะกรรมการ และผู้บริหารอาวุโสของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีจุดประสงค์ให้นโยบายคำตอบแทนโดยรวมของบริษัทสอดคล้องกับวัฒนธรรม วัตถุประสงค์ กลยุทธ์และระบบการควบคุมของบริษัท
4. เสนอแนะต่อคณะกรรมการ ชี้แจงนโยบาย หลักเกณฑ์ และวิธีการการประเมินเป็นระยะๆ ซึ่งการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ คณะกรรมการต่างๆ ในคณะกรรมการ และผู้บริหารอาวุโสของบริษัท และบริษัทย่อย ปฏิบัติตามนโยบาย หลักเกณฑ์ และวิธีการดังกล่าวและรายงานผลต่อคณะกรรมการ
5. ดำเนินการอื่นใดตามที่คณะกรรมการมอบหมายเกี่ยวกับการดังกล่าวข้างต้น

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ

ตามมติคณะกรรมการบริษัท ซึ่งมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ได้กำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ ดังนี้

ให้กรรมการผู้จัดการ มีอำนาจดำเนินการตามที่คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมาย ซึ่งอยู่ภายใต้กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าวต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้สามารถอนุมัติรายการที่ตน หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใด กับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย

กรรมการผู้จัดการมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ ดังนี้

- 1) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมหรือการขอสินเชื่อใดๆ 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 โดยให้ครอบคลุมทุกรายละเอียดของการคัดเลือก 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

การสรรหากรรมการและผู้บริหาร บริษัทมีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน ทำหน้าที่พิจารณาสรรหาผู้ที่มีความรู้ ความสามารถเหมาะสมที่จะได้รับการคัดเลือกเพื่อมาดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ กรรมการ และผู้บริหารของบริษัท ตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน คณะกรรมการบริษัทฯ และ SINGER (THAILAND) B.V. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งผู้ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 43.10 จะเสนอบุคคลที่เหมาะสมต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีเพื่อลงมติพิจารณา

การดำรงตำแหน่งของกรรมการนั้น ประธานกรรมการนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น โดยในการประชุมสามัญประจำปี ทุกครั้ง ให้กรรมการออกจากตำแหน่งหนึ่งในสามเป็นอัตรา ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์ และวิธีการดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง

2. ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะต้องใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) เลือกตั้งบุคคลคนเดียว หรือ หลายคนเป็นกรรมการก็ได้ แต่จะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดไม่ได้
3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

9.3 ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัท สำหรับปี 2554

ค่าตอบแทนกรรมการ : คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท ได้กำหนดค่าตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส ค่าตอบแทนอยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมเดียวกัน การพิจารณาได้เปรียบเทียบกับค่าตอบแทนกรรมการของบริษัทต่างๆ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยใช้ข้อมูลประกอบจาก “ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารของบริษัทจดทะเบียน” ซึ่งจัดทำโดย “ศูนย์พัฒนาการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย” ได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว กรรมการที่ได้รับมอบหมายให้เป็นกรรมการตรวจสอบได้รับค่าตอบแทนเพิ่มตามปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น

ค่าตอบแทนผู้บริหาร: ค่าตอบแทนผู้บริหารเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่กำหนดโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ค่าตอบแทนดังกล่าวเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัท และผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละท่าน

จำนวนค่าตอบแทนในปี 2554: บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนต่างๆ ให้แก่กรรมการและผู้บริหาร มีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	พ.ศ. 2554 บาท	พ.ศ. 2553 บาท
พลเรือเอกหม่อมหลวง อัสนี ปราโมช	ประธานกรรมการ	400,000	400,000
นายอุดม ชาติยานนท์	กรรมการ	400,000	400,000
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	กรรมการ	370,000	370,000
นายพิพิธ พิชัยศรัทธ	กรรมการ	370,000	370,000
	รวมทั้งหมด	1,540,000	1,540,000

หมายเหตุ ฝ่ายจัดการที่เป็นกรรมการบริษัทไม่ได้รับค่าตอบแทน

ค่าตอบแทนของฝ่ายจัดการ

รายการ	พ.ศ. 2554		พ.ศ. 2553	
	จำนวนราย	บาท	จำนวนราย	บาท
• ค่าตอบแทนของฝ่ายจัดการ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน โบนัส และเงินรางวัล	5	23,469,000.-	7	24,971,000.-

2. ค่าตอบแทนอื่น ๆ

รายการ	พ.ศ. 2554		พ.ศ. 2553	
	จำนวนราย	บาท	จำนวนราย	บาท
• ค่าตอบแทนของฝ่ายจัดการ โดยเป็นค่าตอบแทนในรูปเงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	5	824,760.-	7	888,000.-

9.4 รายงานการปฏิบัติตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี

1. สิทธิของผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ เพื่อเพิ่มความโปร่งใส และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยได้กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท พร้อมทั้งให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมและตรวจสอบภายใน กำกับดูแลฝ่ายบริหารให้ดำเนินการตามนโยบายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ภายใต้กรอบข้อกำหนดของกฎหมายและจริยธรรมทางธุรกิจ

คณะกรรมการบริษัท จัดให้มีระบบซึ่งให้ความมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทั้งหลาย จะได้รับการปฏิบัติโดยเท่าเทียมกัน คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงสิทธิของผู้ถือหุ้นในการได้รับข้อมูลของบริษัทที่ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกัน เพื่อประกอบการตัดสินใจในการประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง บริษัทได้จัดส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมเอกสารข้อมูลประกอบการประชุมที่มีรายละเอียดครบถ้วน เพียงพอ รวมทั้งมีความเห็นของคณะกรรมการบริษัทในทุกวาระ โดยนำส่งต่อนายทะเบียนหลักทรัพย์ของบริษัท เพื่อจัดส่งให้ถึงมือผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 14 วัน เกินกว่าระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามกฎหมาย ทั้งนี้บริษัทได้มีการเผยแพร่ข้อมูลบนเว็บไซต์ของบริษัท ในเรื่องขอเชิญให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นล่วงหน้า โดยมีหลักเกณฑ์ตามที่บริษัทกำหนด และเผยแพร่ข้อมูลประกอบวาระการประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการจัดส่งเอกสาร เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาศึกษาข้อมูลดังกล่าวได้อย่างละเอียด บริษัทกำหนดสถานที่ประชุมที่อำนวยความสะดวกในการเข้าร่วมประชุมโดยคำนึงถึงผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าร่วมประชุมและใช้สิทธิได้โดยเท่าเทียมกัน และในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถมาร่วมประชุมด้วยตนเองก็สามารถมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าร่วมประชุมและลงมติแทนได้

บริษัทได้มีการจัดการประชุมผู้ถือหุ้น โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการประชุมเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ในปี 2553 มีกรรมการเข้าร่วมประชุมทั้งสิ้น 5 ท่าน เหตุที่ไม่สามารถกำหนดให้กรรมการเข้าร่วมประชุมครบทุกท่าน เนื่องจากกรรมการบางท่านมีภารกิจอยู่ในต่างประเทศ เป็นกรรมการที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีถิ่นพำนักอยู่ต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามแม้จะไม่ได้มาร่วมประชุม ท่านเหล่านั้นก็ได้พิจารณาข้อมูลต่างๆ พร้อมทั้งได้แสดงความคิดเห็นจากวาระการประชุมของคณะกรรมการที่ได้จัดส่งให้ไปก่อนหน้านี้แล้ว นอกจากนี้ในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้งประธานคณะกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน คณะผู้บริหาร รวมถึงผู้สอบบัญชีของบริษัทเข้าร่วมชี้แจงตอบข้อซักถามของผู้ถือหุ้นด้วยทุกครั้ง ในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง ประธานที่ประชุมจะจัดสรรเวลาให้เหมาะสมและส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นมีโอกาสดูแลโดยเท่าเทียมกัน ในการแสดงความเห็น ข้อเสนอแนะต่างๆ และตั้งคำถามใดๆ ต่อที่ประชุมตามระเบียบวาระการประชุมและเรื่องที่เสนอ รวมทั้งได้บันทึกประเด็นซักถามและข้อคิดเห็น

ที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุมแล้ว บริษัทมีการจัดทำรายงานการประชุมถูกต้อง ครบถ้วน เสร็จสมบูรณ์ในเวลาที่เหมาะสมและมีระบบการจัดเก็บรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นที่ดี สามารถตรวจสอบและอ้างอิงได้

2. ความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น

บริษัทได้มีการดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นทุกรายได้รับข้อมูลของบริษัทที่ถูกต้อง เพียงพอ ทันเวลา และเท่าเทียมกันเกี่ยวกับวันประชุม วาระการประชุม และรายละเอียดในแต่ละวาระ เพื่อประกอบการตัดสินใจในการประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นในการประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง บริษัทได้จัดส่งหนังสือนัดประชุมพร้อมเอกสารข้อมูลประกอบการประชุมที่มีรายละเอียดครบถ้วน 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 ก่อนถึงงบการเงิน เผยแพร่ต่อสาธารณชน ในระหว่างปีที่ผ่านมา กรรมการและผู้บริหารได้ปฏิบัติตามนโยบายอย่างเคร่งครัด ไม่ปรากฏว่ามีการซื้อขายหุ้นในช่วงที่ห้ามเลย

3. บทบาทผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทมีการกำหนดเป็นนโยบายของบริษัท โดยให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ พนักงานและผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อย หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ได้แก่ ลูกค้า เจ้าหนี้ ภาครัฐและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากบริษัทตระหนักถึงแรงสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ ซึ่งจะสร้างความสามารถในการแข่งขันและสร้างกำไรให้กับบริษัท ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างความสำเร็จ

ในระยะยาวของบริษัท ทั้งนี้บริษัทจะปฏิบัติตามข้อกำหนดของกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สิทธิของผู้มีส่วนได้เสียเหล่านี้ได้รับการดูแลอย่างดี เช่น การที่บริษัทได้รับประกาศเกียรติคุณและตราสัญลักษณ์จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) 3 รางวัลพร้อมกันในปี 2546 และปี 2550 ประกอบด้วย การจัดทำลากก้ากับสินค้าได้ถูกต้องตามกฎหมาย การโฆษณาสินค้าและบริการที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค และการใช้สัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและผู้บริโภค โดยเลือกจำหน่ายสินค้าที่ได้รับใบอนุญาตที่ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม หรือ มอก. บริษัทจัดให้มีศูนย์ให้บริการข้อมูลกลางทางโทรศัพท์ ซึ่งรับซื้อร้องเรียนตลอดจนข้อเสนอแนะต่างๆ โดยเรียกว่า **Call Center** หมายเลขติดต่อ **0-2234-7171**

บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานซิงเกอร์ซึ่งจดทะเบียนแล้ว โดยจดทะเบียนในปี 2533 รวมอายุกองทุนประมาณ 20 ปี มีพนักงานที่มีเงินเดือนประจำของบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มีสิทธิ์เป็นสมาชิก ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งสิ้น 483 ท่าน และมีมูลค่ากองทุนคิดเป็นเงินประมาณ 168 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ว่าจ้าง บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนกสิกรไทย เป็นผู้จัดการกองทุนฯ และบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ดูแลและรับฝากหลักทรัพย์ของกองทุนฯ

สำหรับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทั้งลูกค้า บริษัทคู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่ง ผู้ถือหุ้น ตลอดจนพนักงาน (สำหรับนโยบายและแนวปฏิบัติเกี่ยวกับพนักงาน ได้นำเสนออยู่ในหัวข้อ 9.6 บุคลากร) บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม โดยได้กำหนดเป็นนโยบายไว้ในคู่มือผู้บริหารบริษัท ประมวลจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ หนังสือนโยบายไม่ยอมให้มีการทุจริต (Zero Tolerance Policies) บริษัทได้เข้าร่วมเป็นบริษัทที่ประกาศเจตนารมณ์เป็นแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต โดยบริษัทมีการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการทุจริต การกำหนดนโยบาย จรรยาบรรณ เกี่ยวกับการต่อต้านการทุจริต จัดให้มีการสื่อสารนโยบายแนวทางและการแจ้งเบาะแสกรณีเกี่ยวข้องหรือเห็นการทุจริต โดยจัดตั้งคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตและประพฤติมิชอบภายในบริษัทขึ้นมา ผู้บริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับเรื่องร้องเรียนโดยตรง และมีคณะกรรมการร่วมในการตรวจสอบความถูกต้องอย่างเป็นธรรม กำหนดนโยบายการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ มีการรายงานที่โปร่งใส รวมถึงการกำหนดนโยบายการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต

นโยบายอันเกี่ยวกับ พรบ.ว่าด้วยการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550 ได้มีการประกาศเป็นคำเตือนและข้อห้ามไว้บนหน้า Desktop คอมพิวเตอร์ของพนักงานบริษัททุกคน นโยบายเกี่ยวกับการไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์ และระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานของบริษัทฯ โดยได้แจ้งให้แก่ผู้บริหารทุกท่านและถ่ายทอดสู่พนักงานของบริษัททุกท่าน เพื่อทราบและลงนามรับรองเพื่อถือเป็นระเบียบปฏิบัติอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะพนักงานฝ่ายขายและภาคสนาม เพื่อให้พนักงานบริษัททุกคนเข้าใจและปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง

ด้านสังคมบริษัทมีนโยบายในการเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการสร้างงานสร้างอาชีพ การฟื้นฟู และพัฒนาชุมชนเป็นสำคัญผ่านกิจกรรมต่างๆ ซึ่งได้นำเสนออยู่ในส่วนของกิจกรรมองค์กร และสำหรับในปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับคู่แข่งทางการค้า

4. การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทฯ กำหนดให้การเผยแพร่ข้อมูลและการสื่อสารขององค์กรเป็นหนึ่งในนโยบายหลักของบริษัท โดยได้จัดให้มีฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ซึ่งเป็นหน่วยงานที่จะเป็นตัวแทนบริษัทฯ และเป็นสื่อกลางระหว่างฝ่ายจัดการ ในการสื่อสารและเปิดเผยข้อมูลแก่ ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ตลอดจนนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ทั่วไป ให้มีความชัดเจน และโปร่งใส ตลอดจนช่วยกำกับดูแลเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ มีการดำเนินการที่ไม่ขัดต่อข้อกำหนดใดๆ ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมกิจกรรม บริษัทจดทะเบียนพบนักลงทุน (Opportunity Day) เพื่อนำเสนอข้อมูล ผลประกอบการของบริษัทประจำปี 2553 ผลประกอบการไตรมาส 2/2554 และผลประกอบการไตรมาส 3/2554 รวมทั้งสิ้น 3 ครั้ง ให้แก่นักวิเคราะห์ นักลงทุน และสื่อมวลชน ได้รับทราบบริษัทฯ ได้มีการเปิดเผยสารสนเทศและรายงานข้อมูลทางการเงินอย่างครบถ้วน ถูกต้อง และภายในกำหนดเวลาที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้บริการข้อมูลและข่าวสารกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทกับนักลงทุน ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ และประชาชนทั่วไป บริษัทมีการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับทางด้านนักลงทุนสัมพันธ์ผ่านช่องทางด้านเว็บไซต์ของบริษัทที่ <http://www.singerthai.co.th/th/investor/> ทั้งนี้ผู้ลงทุนสามารถติดต่อหน่วยงานดังกล่าวได้ที่ หมายเลขโทรศัพท์ 0 2352 4777 ต่อ 4727 หรือ e-mail address: chank@singerthai.co.th

และสืบเนื่องจากการที่บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในเรื่องการเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใสเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญของการดำเนินธุรกิจ จึงเป็นผลให้ในปี 2554 บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Set Awards 2011 “บริษัทจดทะเบียนด้านนักลงทุนสัมพันธ์ยอดเยี่ยม” (Best Investor Relations Awards) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คณะกรรมการบริษัท ตระหนักถึงภาระหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลให้รายงานทางการเงินของบริษัทฯ ที่จัดทำขึ้น มีข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้องครบถ้วน โปร่งใส งบการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงินเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไป ที่จะได้รับทราบข้อมูลที่แสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานที่ครบถ้วนเป็นจริงและสมเหตุสมผล สำหรับคุณภาพของรายงานทางการเงิน ปรากฏอยู่ในรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงินในรายงานประจำปี และในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส ได้กำหนดให้วาระ เกี่ยวกับการรายงานการมีส่วนได้เสียของคณะกรรมการและผู้บริหาร เป็นวาระที่จะต้องมีการรายงานในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง

ในการนี้ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่มีความเป็นอิสระ และไม่เป็นผู้บริหารเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพของรายงานทางการเงินและระบบควบคุมภายใน ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบ เกี่ยวกับเรื่องนี้ปรากฏในรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งแสดงไว้ในรายงานประจำปีแล้ว คณะกรรมการบริษัท มีความเห็นว่าระบบควบคุมภายในของบริษัท โดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลต่อความเชื่อถือได้ของงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554

5. ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

กรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยความซื่อสัตย์ สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์บริษัท กรรมการต้องมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้องครบถ้วนและโปร่งใส คณะกรรมการบริษัทได้ปฏิบัติตามแนวทางของข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

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

คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการที่มีประสบการณ์ในหลากหลายสาขาต่างๆ ของธุรกิจจำนวน 8 ท่าน โดยเป็นกรรมการตัวแทนที่มาจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ จำนวน 2 ท่าน กรรมการที่เป็นผู้บริหาร จำนวน 2 ท่าน และกรรมการที่เป็นอิสระ จำนวน 4 ท่าน ซึ่งคิดเป็นจำนวนกรรมการอิสระเท่ากับร้อยละ 50 ของกรรมการทั้งคณะ ซึ่งมีจำนวนมากกว่าข้อกำหนดของ ก.ล.ต. บริษัทมีการถ่วงดุลของคณะกรรมการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพัน ดังนี้ นายกวิน จอห์น วอร์คเกอร์ นายบุญยง ต้นสกุล และนายไพฑูรย์ สุภรณ์พาณิชย์ สองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

สำหรับความเป็นอิสระในการบริหาร ประธานกรรมการบริษัทไม่เป็นบุคคลเดียวกันกับกรรมการผู้จัดการ เพื่อเป็นการแบ่งแยกหน้าที่ในการกำหนดนโยบายการกำกับดูแลและการบริหารงานประจำ ประธานกรรมการบริษัทเป็นกรรมการที่มีความเป็นอิสระตามความหมายของตลาดหลักทรัพย์ และไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับฝ่ายบริหาร

คณะกรรมการบริษัทมีกำหนดการประชุมโดยปกติเป็นประจำทุกไตรมาส และมีการประชุมพิเศษเพิ่มความจำเป็น บริษัทมีการกำหนดวาระการประชุมที่ชัดเจน โดยเลขานุการบริษัทที่ดูแลรับผิดชอบจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมทั้งเอกสารประกอบการประชุมให้คณะกรรมการล่วงหน้า กรรมการทุกท่านสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างเป็นอิสระและไม่ขึ้นกับบุคคลหรือกลุ่มบุคคลใด ในปี 2554 ที่ผ่านมากomitee กรรมการบริษัทมีการประชุมทั้งสิ้นจำนวน 5 ครั้ง และบริษัทมีการประชุมผู้ถือหุ้น จำนวน 1 ครั้ง โดยการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัทในปี 2554 ของกรรมการแต่ละท่านสรุปได้ ดังนี้

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัทในปี 2554

รายชื่อกรรมการ	วาระการดำรงตำแหน่ง	การประชุม (ครั้ง) / ปี			
		สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี	คณะกรรมการบริษัท	คณะกรรมการตรวจสอบ	คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
1. พลเรือเอก ม.ล. อัครนิ ปราโมช ***	เม.ย. 55 – เม.ย. 58(ก)	1	4/5	-	-
2. นายอุดม ชาคิยานนท์ ** **	เม.ย. 53 – เม.ย. 56	1	4/5	4/4	4/4
3. นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง	เม.ย. 53 – เม.ย. 56	1	5/5	4/4	4/4
4. นายโทไบอัส โจเซฟ บราวน์ *	เม.ย. 54 – เม.ย. 57	-	-/5	-	-
5. นายพิพิธ พิชัยสรทัต	เม.ย. 54 – เม.ย. 57	1	4/5	4/4	-
6. นายกวิน จอห์น จอร์จเกอร์	เม.ย. 54 – เม.ย. 57	-	3/5	-	2/4
7. นายบุญยง ต้นสกุล	เม.ย. 55 – เม.ย. 58(ก)	1	5/5	-	-
8. นายไพฑูรย์ สุจริตถาวรณ	เม.ย. 55 – เม.ย. 58(ก)	1	5/5	-	-

หมายเหตุ * กรรมการที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และมีถิ่นพำนักอยู่ต่างประเทศ

** กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

*** กรรมการที่ขาดการประชุมเนื่องจากป่วยและพักรักษาตัวที่โรงพยาบาล

(ก) กรรมการผู้ที่จะพ้นจากตำแหน่งตามวาระในเดือน เม.ย 55 โดยจะมีการเสนอถูกเลือกให้เข้ามา

ดำรงตำแหน่งกรรมการตามวาระใหม่อีกครั้งหนึ่ง ในการประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ณ วันที่ 30 เม.ย 2555 นี้

ทั้งนี้ บริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย แชนด์เลอร์ และทองเอก ซึ่งเป็นที่ปรึกษากฎหมายอิสระของบริษัทเป็นผู้จัดบันทึก
รายงานการประชุมและความคิดเห็นของกรรมการอย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร โดยจัดเก็บไว้ที่สำนักงาน
ใหญ่ของบริษัทสำหรับให้กรรมการและผู้เกี่ยวข้องตรวจสอบได้ตลอดเวลา

คณะกรรมการบริษัทได้มีการแต่งตั้ง นางสาวจันทร์จิรา ก้องทองสมุทร เป็นเลขานุการบริษัท ซึ่งเป็นผู้ที่มี
คุณวุฒิ และประสบการณ์ที่เหมาะสม เป็นผู้รับผิดชอบ และทำหน้าที่เลขานุการบริษัทฯ โดยมีหน้าที่ในการดูแลให้
บริษัทฯ มีการปฏิบัติตามกฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแล
กิจการที่ดีของบริษัท เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของ
การกำกับดูแลกิจการที่ดี เลขานุการบริษัทฯ ได้ผ่านการอบรมหลักสูตร Corporate Secretary Development
Program รุ่นที่ 2 จัดโดยสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย (Thai Listed Companies Association) โดยการสนับสนุนของ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และชมรมเลขานุการบริษัทไทย

• คณะอนุกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัท ดังนี้

• คณะกรรมการตรวจสอบ : คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งประกอบด้วย
กรรมการอิสระ 3 ท่าน ประธานกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านบัญชีและการเงินตามคุณสมบัติของตลาด

หลักทรัพย์ เป็นกรรมการที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน กรรมการตรวจสอบมีการประชุมสม่ำเสมอ ในปี 2554 มีการประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท โดยมีขอบเขตและอำนาจหน้าที่ตามที่ระบุไว้ในรายละเอียดขอบเขต และอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

• **คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน:** ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 182 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2553 อนุมัติให้รวมคณะกรรมการสรรหาและคณะกรรมการพิจารณาค่าตอบแทน เป็นคณะกรรมการชุดเดียวกัน โดยใช้ชื่อว่า คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ทั้งนี้เพราะคณะกรรมการทั้ง 2 ชุด มีหน้าที่ความรับผิดชอบที่สัมพันธ์กัน พร้อมกันลดความซ้ำซ้อนในการปฏิบัติหน้าที่ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เป็นไปตามแนวปฏิบัติของการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนที่ดี โดยมีประธานคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนที่มีความเป็นอิสระ ซึ่งคิดเป็นกรรมการที่เป็นอิสระ 2 ท่าน และเป็นกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 1 ท่าน ในปี 2554 มีการประชุมทั้งสิ้น 4 ครั้ง และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท โดยมีขอบเขตและอำนาจหน้าที่ตามที่ระบุไว้ในรายละเอียดขอบเขตและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

คุณสมบัติของกรรมการอิสระ: บริษัทฯ ได้กำหนดคณิษกรรมการอิสระของบริษัท เท่ากับข้อกำหนดขั้นต่ำของ ก.ล.ต. หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องการถือหุ้นในบริษัท คือ ต้องถือหุ้นในบริษัทไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด และไม่ได้บริหารจัดการบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยของบริษัทฯ เป็นอิสระต่อการบริหารจัดการจากผู้ถือหุ้นใหญ่ และไม่มีธุรกิจกับบริษัทฯ ซึ่งอาจทำให้ผลประโยชน์ของบริษัทฯ และ/หรือ ผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นต้องลดลง โดยบริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติไว้ดังนี้

1. ถือหุ้น ไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในบริษัท ซึ่งรวมถึงหุ้นที่ถือโดยบุคคลที่เกี่ยวข้อง ของหุ้นที่ออกโดยบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในกรณีที่เป็นกรรมการในคณะกรรมการตรวจสอบการถือหุ้นดังกล่าวจะจำกัดไม่ให้เกินร้อยละ 0.5
2. ต้องไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการวันต่อวัน หรือเป็นพนักงาน/ลูกจ้าง/ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ/ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในเวลา 2 ปี ก่อนได้รับการแต่งตั้ง
3. ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนในลักษณะที่เป็นบิดามารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร กับผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท นิติบุคคล หรือบุคคลที่ถือว่าเข้าข่ายไม่อิสระตามข้อกำหนดกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งความสัมพันธ์ในลักษณะของการให้บริการวิชาชีพ และความสัมพันธ์ทางการค้า/ทางธุรกิจทุกประเภท ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ เรื่องการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกัน ยกเว้นมีเหตุจำเป็นและสมควรซึ่งมิได้เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อนและมติที่ได้ต้องเป็นมติเป็นเอกฉันท์
5. ไม่เป็นกรรมการที่รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ยกเว้นได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจ

การดำเนินงานกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบของคณะ

6. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินงานของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

7. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน

8. สามารถปฏิบัติหน้าที่และแสดงความเห็นหรือรายงานผลการปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ได้รับ มอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทได้โดยอิสระ ไม่อยู่ภายใต้การควบคุมของผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท รวมทั้งผู้เกี่ยวข้องหรือญาติสนิทของบุคคลดังกล่าว

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 2554

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

(รายละเอียด ปรากฏตามรายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ข้อ 2 ความเท่าเทียมกันของผู้ถือหุ้น)

การควบคุมภายใน

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 189 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วยได้พิจารณารายงานคณะกรรมการตรวจสอบ และซักถามข้อมูลจากคณะฝ่ายจัดการ แล้วสรุปได้ว่าคณะกรรมการบริษัทไม่มีความเห็นที่ต่างไปจากรายงานคณะกรรมการตรวจสอบที่เสนอมา

9.6 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 บริษัทฯ มีพนักงานทั้งหมด 3,693 คน เป็นพนักงานที่ได้รับเงินเดือน 341 คน พนักงานสนับสนุน 189 คน พนักงานขาย 2,333 คน พนักงานเก็บเงิน 99 คน ผู้จัดการหน่วย 337 คน และผู้จัดการสาขา 181 คน ช่างบริการ 172 คน แคชเชียร์และสโตร์ 41 คน ผลตอบแทนรวมสำหรับปี 2554 เท่ากับ 201.4 ล้านบาท (รวมเงินเดือน โบนัส และสวัสดิการ) สำหรับพนักงานขาย จะไม่มีเงินเดือนประจำ แต่จะได้รับผลตอบแทนเป็นค่านายหน้าการขาย ค่าการเก็บเงิน เงินส่งเสริมการขาย รวมเป็นเงินประมาณ 462.5 ล้านบาท

การบริหารจัดการด้านบุคลากรแบ่งได้เป็น 2 ด้าน หลัก ๆ ดังต่อไปนี้

1. การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management: HRM)

1. การออกแบบและกำหนดหน้าที่การทำงาน (Job Designing & Job Description) จัดทำโครงการทบทวนและออกแบบใบกำหนดหน้าที่การทำงานทุกฝ่ายงาน
2. การวางแผนอัตรากำลังพนักงาน (Personnel Planning) จัดให้มีการทบทวนและสำรวจจำนวนพนักงานเพื่อให้ถูกต้องกับระบบข้อมูลพนักงานในฐานะเขียนประวัติ ระบบ HRMS เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการบริหารจัดการในการวางแผนจัดทำอัตรากำลังพนักงาน
3. การสรรหาและคัดเลือกพนักงาน (Recruiting & Selecting) ใช้ช่องทางผ่านการหาพนักงานขายโดยตัวแทนขาย ผู้จัดการหน่วย หรือผู้จัดการสาขา โดยบริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางในการสรรหาโดยสื่อประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต หนังสือสมัครงานส่วนกลางและท้องถิ่น เข้าร่วมกับกรมจัดหางานเพื่อคัดรายชื่อกลุ่มเป้าหมาย ออกบูธงานตลาดนัดแรงงาน อีกทั้งยังจัดเงินส่งเสริมให้กับพนักงานในโครงการเพื่อนแนะนำเพื่อนอีกด้วย
4. การจ้างงาน การบรรจุพนักงาน และระบบข้อมูลทะเบียนประวัติพนักงาน (Hiring & Employee History) บริษัทฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาบุคคลที่เข้ามาสมัครงานในตำแหน่งต่างๆ ให้เป็นไปตามระเบียบที่กำหนดแต่ละตำแหน่งงาน รวมถึงการตรวจสอบประวัติทางการเงินก่อนเข้างาน และดำเนินการจ้างงานให้เป็นไปตามระเบียบบริษัทฯ โดยให้สอดคล้องกับข้อบังคับการทำงานและพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงานไทย
5. การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Appraisal) บริษัทฯ ได้จัดทำแบบประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานทุกฝ่ายงาน โดยยึดหลักการประเมินแบบ Performance Management : PM เพื่อให้พนักงาน

และหัวหน้างานมีส่วนร่วมในการประเมิน มีการติดตามให้คำแนะนำระหว่างการทำงาน เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายของแต่ละคนที่ตั้งไว้

6. ระบบบริหารค่าตอบแทน (Compensation Management) บริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนหลายรูปแบบเช่น เงินเดือน โบนัส ค่าล่วงเวลา เงินประจำตำแหน่ง ค่าคอมมิชชั่น เงินส่งเสริมการขาย ตลอดจนสวัสดิการและเงินช่วยเหลือต่าง ๆ ซึ่งพนักงานแต่ละตำแหน่งจะได้รับแตกต่างกันขึ้นอยู่กับบทบาทภาระหน้าที่ที่รับผิดชอบในแต่ละฝ่ายงาน มีการทบทวนเรื่องการจ่ายสวัสดิการกลุ่มพนักงานขาย โดยนำผลงานการขาย การเก็บเงิน เข้ามาเป็นข้อมูลในการจัดกลุ่มพนักงาน เพื่อจัดสวัสดิการให้เหมาะสมแต่ละกลุ่ม
7. การลาออก และการเลิกจ้าง บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามข้อบังคับการทำงานซึ่งสอดคล้องตามที่กฎหมายแรงงาน กำหนดไว้ และมีแนวทางในการบริหารจัดการโดยยึดหลักคุณธรรม คุณธรรม และจริยธรรม
8. สวัสดิการและผลตอบแทนอื่น ๆ (Welfare & Other Benefits) บริษัทฯ มีโครงการยกย่องเชิดชูเกียรติพนักงานโดยจัดทำและมอบของที่ระลึกกรณีทำงานกับบริษัทมาเป็นเวลานาน ช่วง 10, 15, 20, 25, 30, 35 และ 40 ปี เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงานและแสดงการขอบคุณจากบริษัทฯ ที่ได้อุทิศแรงกายแรงใจ ทูมทศความรู้ความสามารถ ในการปฏิบัติงานกับบริษัทด้วยดีตลอดมา บริษัทฯ ได้จัดเงินช่วยเหลือด้านค่ารักษาพยาบาลครอบครัวให้กับพนักงาน เงินช่วยเหลือกุศลสงเคราะห์กรณีบิดาหรือมารดาเสียชีวิต อีกทั้ง ยังคงจัดสวัสดิการพื้นฐานต่างๆ เช่น ประกันสังคม กองทุนเงินทดแทน ประกันอุบัติเหตุ เครื่องแบบพนักงาน จัดรถรับส่งกรณีทำงานอยู่ไกลจากถิ่นที่พักอาศัย (คลังสินค้า) จัดให้มีสินค้าราคาพิเศษสำหรับพนักงาน โครงการผ่อนชำระสินค้าราคาพิเศษสำหรับพนักงาน มีการจัดตั้งสหกรณ์ออมทรัพย์พนักงานเพื่อเป็นช่องทางในการออมเงิน และเป็นแหล่งกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับสมาชิก เพื่อบรรเทาเดือดร้อนและความจำเป็นเร่งด่วนแก่พนักงาน
9. จัดทำโครงการสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงานให้พนักงาน โดยให้มีการคัดเลือกพนักงานดีเด่นประจำปี (Singer Perfectionist Award) และมอบรางวัลให้แก่ผู้ได้รับการคัดเลือก ซึ่งเป็นตัวแทนจากทุกฝ่ายงาน

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 ได้มุ่งเน้นไปที่การฝึกอบรมพนักงานในส่วนของการภาคสนามเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากพนักงานภาคสนามทุกระดับ โดยเฉพาะพนักงานขาย ซึ่งมีส่วนสำคัญมากในการสร้างยอดขาย สร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ จึงมีการจัดอบรมภายในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง มีการจัดทำโครงการมุ่งเน้นการต่อต้านการทุจริต โดยชี้แจงให้พนักงานทราบอย่างทั่วถึงและให้ตระหนักถึงโทษของการทุจริตในหน้าที่ด้วย อีกทั้งยังเพิ่มเติมหลักสูตรที่เสริมสร้างคุณธรรม จริยธรรม

ให้กับพนักงานทุกระดับ ส่วนพนักงานในฝ่ายงานสนับสนุนต่าง ๆ ก็จัดให้มีการอบรมกับสถาบันภายนอก โดยมุ่งเน้นการสร้างทักษะ ความรู้ ความสามารถให้กับพนักงานเพื่อนำความรู้มาปรับใช้ในการทำงาน เพื่อสร้างประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการทำงานให้เพิ่มขึ้น

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

- **การพัฒนา (Development)** จัดทำ Mini Training Center เพื่อใช้สอนหลักสูตรการบริหารงานร้านสาขา และ โครงการปรับปรุงกระบวนการทำงานทางด้าน IT ในการบริหารจัดการของกลุ่มผู้จัดการสาขา เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษางานให้ครอบคลุมทุกด้าน มีโครงการเตรียมความพร้อมก่อนเป็นผู้จัดการสาขา โดยการคัดเลือกพนักงานที่ผลงานดี ประพฤติดี คุณวุฒิเหมาะสม เพื่อเตรียมตัวเข้ารับการเรียนรู้เพื่อเป็นผู้จัดการสาขาที่ดีในอนาคต มีการจัดเตรียมบุคลากรทางด้านงานฝึกอบรมให้เพียงพอ จัดเครื่องมือเครื่องใช้ให้สะดวกและทันสมัย มีโครงการ Train the trainer เพื่อสร้างวิทยากรภายในไว้รองรับกับการขยายตัวและการเพิ่มขึ้นของจำนวนพนักงานขายตามเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ มีการปรับโครงสร้างการทำงานภายในฝ่ายงานฝึกอบรมใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับงานที่ปฏิบัติจริง รวมถึงการปฏิบัติงานให้เป็นไปตาม พระราชบัญญัติพัฒนาฝีมือแรงงานของ กรมแรงงานด้วย อีกทั้งได้ติดต่อกับสถาบันหรือที่ปรึกษาจากภายนอกองค์กร เพื่อช่วยพัฒนาระบบการฝึกอบรมและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

10. การควบคุมภายใน

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 189 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2555 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วยได้พิจารณารายงานคณะกรรมการตรวจสอบ และซักถามข้อมูลจากคณะฝ่ายจัดการ แล้วสรุปได้ว่าคณะกรรมการบริษัทไม่มีความเห็นที่ต่างไปจากรายงานคณะกรรมการตรวจสอบที่เสนอมา

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบปี 2554

คณะกรรมการตรวจสอบ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระที่มีคุณสมบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนดจำนวน 3 ท่าน และเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ 1 ท่าน ดังนี้

- | | |
|-------------------------------|---|
| 1. นายอุดม ชาติยานนท์ | ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ |
| 2. นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง | กรรมการตรวจสอบ |
| 3. นายพิพิธ พิชัยสรทัต | กรรมการตรวจสอบ |
| 4. นายวรวิทย์ อนันต์กิตติพงษ์ | เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ (มกราคม - ตุลาคม 2554) |

คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติงานตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ได้กำหนดไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบและตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท สำหรับการกำกับดูแลงบการเงินรวมของบริษัทให้มีการปฏิบัติตามมาตรฐานบัญชีที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ สอบทานให้บริษัทมีรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ และได้จัดให้มีระบบการควบคุมและตรวจสอบภายในที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ มีการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอให้ความเห็นในการคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท ให้บริษัทจัดทำรายงานรายการที่เกี่ยวข้องกันเพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส รวมทั้งหน้าที่อื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติงานอย่างมีอิสระและไม่มีข้อจำกัดในการได้รับข้อมูล พร้อมมุ่งเน้นให้บริษัทมีการดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี อันได้แก่การปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย มีความโปร่งใสยุติธรรม เชื่อถือได้ สามารถตรวจสอบได้ ตลอดจนมีระบบการถ่วงดุลอำนาจ อันนำไปสู่ประโยชน์สูงสุด ไม่เพียงแต่สำหรับผู้ถือหุ้น แต่ยังรวมถึงพนักงานและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ

ในปี 2554 คณะกรรมการตรวจสอบได้เข้าร่วมประชุมกับผู้ตรวจสอบภายใน ผู้ตรวจสอบบัญชีภายนอก บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด พร้อมทั้งเชิญฝ่ายบริหารเข้าร่วมประชุมตามวาระอันควร รวม ทั้งหมด 4 ครั้ง อีกทั้งยังให้มีการประชุมร่วมกับผู้ตรวจสอบบัญชีภายนอกโดยไม่มีฝ่ายบริหารเข้าร่วมประชุมด้วย เพื่อสอบทานรายงานทางการเงิน แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นและให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ทั้งในด้านการวิเคราะห์ถึงที่มาของข้อมูลในงบการเงินรายไตรมาสและงบการเงินประจำปี 2554 อย่างเป็นอิสระเพื่อให้รายงานทางการเงินได้จัดทำอย่างถูกต้องตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ และได้มีการปฏิบัติใดๆ อันเป็นการขัดแย้งกับข้อบัญญัติของกฎหมายพร้อมทั้งได้มีการรายงานผลการประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบต่อคณะกรรมการบริษัททราบทุกครั้งที่มีการประชุม ซึ่งสามารถสรุปเป็นประเด็นสำคัญๆ ได้ดังต่อไปนี้

- สอบทานงบการเงินรายไตรมาส และงบการเงินประจำปีก่อนที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณา
- สอบทานรายงานผลการตรวจสอบของฝ่ายตรวจสอบภายใน และประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในกับสภาพธุรกิจ
- ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อเปรียบเทียบกับงบประมาณที่ส่งให้กับเจ้าหนี้ตามสัญญาปรับปรุงการชำระหนี้
- ติดตามมาตรฐานการบัญชี และมาตรฐานการรายงานทางการเงินสากลที่จะนำมาใช้กับบริษัท พร้อมผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับงบการเงินของบริษัท อันได้แก่ มาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวกับเรื่องที่ดิน อาคาร และเรื่องภาษีเงินได้รอตัดบัญชี
- ติดตามผลความคืบหน้า และให้คำแนะนำเกี่ยวกับโครงการปรับปรุงระบบสารสนเทศของบริษัท (IFS PROJECT)
- ติดตามผลการปฏิบัติงานของฝ่ายตรวจสอบภายใน พร้อมทั้งให้คำแนะนำเพื่อนำไปพัฒนา
- ให้คำแนะนำเกี่ยวกับระบบควบคุมสินเชื่อ ศูนย์อนุมัติสินเชื่อ ระบบการตรวจสอบบัญชีลูกค้าและโปรแกรมติดตามลูกค้า
- ติดตามตัวชี้วัดจากผลของการบริหารสินเชื่อจากผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่อพร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะ
- พิจารณาแผนการตรวจสอบของฝ่ายตรวจสอบภายในประจำปี 2554 พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะ
- พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวเหมาะสมผลและเป็นประโยชน์ต่อบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นสอดคล้องกับผู้สอบบัญชีว่างบการเงินและการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินของบริษัทเพียงพอและถูกต้องตามที่ควร รวมทั้งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป และมีความเห็นว่าบริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสม ไม่พบข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญพร้อมได้มีการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อกำหนดของหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม

สำหรับรอบปีบัญชี 2555 คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้แต่งตั้งนางวิไล บุรณกิตติโสภณ และ/หรือผู้สอบบัญชีท่านอื่น แห่ง บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังได้มีการเน้นการกำกับดูแลกิจการ 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 ทั้งนี้บริษัทยังได้มีมาตรการควบคุมความเสี่ยงด้านสินเชื่อบริษัทโดยมีศูนย์อนุมัติเครดิตก่อนขายสินค้า เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดจากลูกค้าที่มีคุณภาพไม่ดี และมีการตรวจสอบบัญชีลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้บัญชีลูกหนี้ของบริษัทมีคุณภาพดี

3. การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร

บริษัทมีการกำหนดอำนาจหน้าที่และวงเงินอนุมัติของฝ่ายบริหารแต่ละระดับไว้อย่างชัดเจนและเหมาะสม มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในเรื่องการอนุมัติ การบันทึกรายการบัญชีและข้อมูลสารสนเทศ การดูแลจัดเก็บทรัพย์สิน รวมทั้งมีมาตรการที่รัดกุมในการทำธุรกรรมต่าง ๆ กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว เพื่อป้องกันการเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และทำให้เกิดความโปร่งใสในการทำงาน โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัทเป็นสำคัญ

4. ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล

บริษัทให้ความสำคัญต่อระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล เพื่อให้ข้อมูลที่สื่อสารออกไปเป็นข้อมูลที่มีคุณภาพ และเพียงพอต่อการตัดสินใจของคณะกรรมการ คณะผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาเรื่องต่างๆ นอกจากนี้บริษัทยังได้ใช้นโยบายการบัญชีตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และเหมาะสมกับธุรกิจ มีการจัดเก็บเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีและบัญชีต่างๆอย่างเหมาะสมและสามารถตรวจสอบได้ มีการจัดทำหนังสือเชิญประชุมพร้อมเอกสารประกอบการประชุม รวมทั้งรายงานการประชุม คณะกรรมการ รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น เสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณีให้พิจารณาก่อนการประชุมภายในระยะเวลาที่เหมาะสมและตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังได้ประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทให้กับบุคคลภายนอก และพนักงานภายในบริษัทผ่านทางช่องทางต่างๆ เช่น ทางสื่อสิ่งพิมพ์ เป็นต้น เพื่อให้ทราบถึงการทำงานของบริษั้อย่างชัดเจนด้วย

5. ระบบการติดตาม

คณะกรรมการมีการติดตามผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารว่าเป็นไปตามเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้หรือไม่ และจัดให้มีการตรวจสอบระบบการปฏิบัติงาน ระบบการควบคุมภายในว่ามีความเหมาะสมและปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ โดยผ่านหน่วยงานตรวจสอบภายใน ซึ่งจะรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้น และรายงานผลการแก้ไขภายในระยะเวลาอันควร และฝ่ายบริหารจะต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัททันทีในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ทุจริตขึ้น การปฏิบัติที่ฝ่าฝืนกฎหมาย และการกระทำผิดที่อาจมีผลกระทบต่อชื่อเสียงและฐานะการเงินของบริษัท

11. รายการระหว่างกัน

รายการที่สำคัญกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ดังที่แสดงในงบการเงินของบริษัท ตามหมายเหตุประกอบงบการเงินหัวข้อที่ 6 นั้น เกิดขึ้นเพื่อให้บริษัทสามารถวัดผลการดำเนินงานธุรกิจของแต่ละกิจกรรมได้อย่างเด่นชัด โดยสรุปผลการดำเนินงานของบริษัทที่เกี่ยวข้องสำหรับปี 2554 เทียบกับปี 2553 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 ซึ่งในสัญญาจะระบุขอบเขตของการให้บริการที่บริษัทจะได้รับ เช่น การให้ข้อมูลทางการตลาด การวางแผนในการทำธุรกิจ การวางแผนผลิตภัณฑ์ การให้การสนับสนุนทางด้านระบบต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพทางการขายและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2546 THE SINGER COMPANY B.V. ได้แจ้งให้บริษัท ทราบว่า นับตั้งแต่วันที่ 29 กรกฎาคม 2546 เป็นต้นไป ให้บริษัทโอนค่าธรรมเนียมการใช้เครื่องหมายการค้าและบริการให้กับ SINGER ASIA LIMITED ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของผู้ถือหุ้นเดิมในต่างประเทศ แต่ภาระผูกพันต่างๆ ยังคงยึดตามสัญญาเดิมทุกประการ อัตราค่าบริการดังกล่าวข้างต้น SINGER ASIA LIMITED จะคิดกับบริษัทในเครือ SINGER ด้วยกันในระดับอัตราที่ใกล้เคียงกัน และเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2549 บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากผู้บริหารระดับสูงของ SINGER ASIA LIMITED ว่าอัตราดังกล่าวจะคิดที่ร้อยละ 1.75 ถึงร้อยละ 3.0 กรณีเป็นบุคคลภายนอก แต่ถ้าเป็นบริษัทในเครือจะคิดที่ร้อยละ 1 หรืออาจจะสูงกว่าเล็กน้อย รวมกับค่าใช้จ่ายในการเดินทางและที่พักสำหรับเจ้าหน้าที่ผู้บริหารของ SINGER ASIA LIMITED ที่จะเข้ามาช่วยเหลือแนะนำบริษัทในการปรับปรุงวิธีการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. บริษัทได้มีการคิดค่าใช้จ่ายที่จ่ายแทนให้กับ SINGER ASIA LIMITED สำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับ SINGER ASIA LIMITED โดยตรง เช่น ค่าขนส่งเอกสาร ค่าธรรมเนียมการปรึกษาธุรกิจ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางของผู้บริหารระดับสูงของ SINGER ASIA LIMITED ในกรณีเดินทางเข้ามาประชุมในประเทศไทย เป็นต้น อนึ่งบริษัทจะให้มีการคิดดอกเบี้ยจากยอดคงค้างลูกหนี้ SINGER ASIA ณ สิ้นเดือนในแต่ละเดือน โดยใช้อัตราดอกเบี้ยตามตลาดทั่วไป ณ วันที่ เกิดรายการ และจะให้มีการชำระยอดเงินค้างชำระประมาณไตรมาสละครั้ง
3. บริษัท ซิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด ดำเนินธุรกิจโดยเป็นนายหน้าขายประกันชีวิตโดยตรง ซึ่งมียอดขายได้และกำไรสุทธิในปี 2554 ลดลงกว่าปี 2553 เท่ากับร้อยละ 46.2 และร้อยละ 60.0 ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องมาจากการแข่งขันในตลาดธุรกิจประกันชีวิตที่รุนแรง ประกอบกับผลของการกำหนดค่านายหน้าที่ถูกจำกัดโดยกรมการประกันภัย ทำให้พนักงานขายไม่ได้รับแรงจูงใจที่จะขายหรือให้บริการทางด้านนี้

เป็นเหตุให้บริษัทต้องขาดบุคคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านประกันภัยที่จะดำเนินธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทก็ยังเล็งเห็นว่า การทำธุรกิจทางด้านนี้ยังเป็นสิ่งที่สามารถให้ความคุ้มครองกับชีวิตและครอบครัวของลูกค้าของบริษัทอีกทางหนึ่ง จึงได้มีการร่วมวางแผนกับบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตในการฝึกอบรมพนักงานขายให้สามารถที่จะให้ข้อมูลกับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง พร้อมกับได้มีการพัฒนารูปแบบของการประกันให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า และยังได้มีการโอนย้ายพนักงานขายที่มีความต้องการที่จะขายประกันให้ไปรายงานการขายประกันในฐานะตัวแทนการขายประกันกับบริษัทเมืองไทยประกันชีวิตโดยตรง เพื่อจะได้ทำให้การทำงานคล่องตัวมากยิ่งขึ้น

4. บริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัดได้หยุดดำเนินการผลิตตั้งแต่กลางปี 2545 และทรัพย์สินทั้งหมดได้จำหน่ายให้กับบริษัทฯ และบุคคลภายนอกในปี 2547 ปัจจุบันบริษัทได้เริ่มให้มีการผลิตน้ำดื่มยี่ห้อซิงเกอร์เพื่อนำมาจำหน่าย ซึ่งมีลูกค้าหลักได้แก่บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทยจำกัด (มหาชน) จึงทำให้มีรายได้มาจากการจำหน่ายน้ำดื่ม แต่เนื่องจากปริมาณการผลิตยังไม่มากพอที่จะคุ้มกับต้นทุนการผลิตในระยะแรกจึงยังไม่สามารถทำกำไรจากการจำหน่ายน้ำดื่มนี้ได้ นอกจากนั้นก็จะมีรายได้มาจากดอกเบี้ยรับบนเงินกู้ที่ให้ บริษัทซิงเกอร์ประเทศไทยจำกัด (มหาชน) กู้ยืมเงิน โดยคิดดอกเบี้ยตามอัตราตลาดทั่วไป ซึ่งในเดือนมีนาคม 2554 บริษัทซิงเกอร์ประเทศไทยจำกัด(มหาชน) ได้มีการคืนเงินดังกล่าวให้กับบริษัท อุตสาหกรรมซิงเกอร์(ประเทศไทย) จำกัดแล้ว สำหรับงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ปรากฏว่าบริษัทมีผลขาดทุนสุทธิเท่ากับ 0.5 ล้านบาทโดยมีสินทรัพย์ทั้งหมดเท่ากับ 5.2 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินสดเท่ากับ 3.8 ล้านบาท ลูกหนี้การค้า และลูกหนี้เงินกู้บริษัทซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 1.3 ล้านบาท จากผลขาดทุนที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องนี้รวมกับนโยบายในการปรับปรุงการดำเนินงาน ฝ่ายบริหารจึงได้มีการตัดสินใจที่จะหยุดการผลิตน้ำดื่มแล้วไปใช้วิธีการตั้งผลิตแทนตั้งแต่มกราคม 2554 เป็นต้นไป

จากความเห็นของคณะฝ่ายจัดการต่อรายการระหว่างกันของบริษัท สรุปได้ว่ารายการระหว่างกันที่ทำกันระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทย่อย และบริษัทที่เกี่ยวข้องทุกรายการที่แสดงในงบการเงิน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 พร้อมหมายเหตุประกอบงบการเงิน มีความยุติธรรมและสมเหตุสมผลตลอดจนทำให้บริษัท ได้รับผลประโยชน์จากการทำรายการดังกล่าว

เพื่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ ไม่มีนโยบายให้เกิดรายการลักษณะขัดกันทางธุรกิจ ยกเว้นกรณีพิเศษหรือกรณีที่บริษัทฯ จะได้ผลประโยชน์สูงสุดหรือยุติธรรมที่สุด ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบจะร่วมพิจารณาและให้คำแนะนำก่อนที่จะนำเสนอให้คณะกรรมการ และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทอนุมัติต่อไป ตามระเบียบข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รายการระหว่างกันในอนาคต บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายการให้กู้ยืมระหว่างกันสำหรับบริษัทในเครือ ในกรณีที่จำเป็นสำหรับการปฏิบัติงาน โดยจะคิดดอกเบี้ยกู้ยืมดังกล่าว ตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด

12. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

นางวิไล บุรณกิตติโสภณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3920 จากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด ได้ให้ความเห็น

- สำหรับรายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินเปรียบเทียบปี 2553 ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข ว่างบการเงินได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควร ในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป และมีข้อสังเกต ตามที่กล่าวไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 28 ในปี 2553 บริษัทได้ใช้นโยบายการบัญชีเรื่องภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี โดยถือปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 12 “ภาษีเงินได้” ก่อนวันที่มาตรฐานการบัญชีมีผลบังคับใช้ การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีนี้ทำให้ต้องมีการปรับปรุงงบการเงินย้อนหลัง งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 ที่นำมาแสดงในงบการเงินสำหรับปี 2553 เพื่อเป็นการเปรียบเทียบจึงได้รับการปรับปรุงใหม่

- สำหรับรายงานของผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินเปรียบเทียบปี 2554 ได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข ว่างบการเงินได้จัดทำขึ้นโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ตามที่อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 2 และ 3 กิจการได้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ได้ปรับปรุงใหม่แล้ว

ตารางสรุปงบการเงินรวม บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย

	พ.ศ. 2552 (ล้านบาท)	%	พ.ศ. 2553 (ล้านบาท)	%	พ.ศ. 2554 (ล้านบาท)	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,427.69	66.55	1,318.21	63.31	1,399.53	62.77
สินทรัพย์รวม	2,145.34	100.00	2,082.08	100.00	2,229.48	100.00
หนี้สินหมุนเวียน	290.36	13.53	276.96	13.30	372.72	16.72
หนี้สินรวม	1,438.87	67.07	1,234.39	59.29	1,248.54	56.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	706.48	32.93	847.69	40.71	980.94	44.00
งบกำไรขาดทุน						
รายได้จากการขายและดอกเบี้ยรับฯ	1,818.59	96.99	2,079.05	95.62	2,383.35	99.40
รายได้รวม	1,874.94	100.00	2,174.32	100.00	2,397.85	100.00
ต้นทุนขาย	741.49	39.55	935.47	43.02	1,086.02	45.29
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	1,027.36	54.80	1,048.78	48.23	1,110.12	46.30

ภาษีเงินได้	-0.09	-	-45.14	2.08	-1.49	0.06
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	-9.94	0.53	89.37	4.11	142.46	5.94
กำไรต่อหุ้น * (บาท)	-0.04	-	0.33	-	0.53	-
ทุนจดทะเบียน (บาท)	283,500,000	-	270,000,000	-	270,000,000	-
ทุนชำระแล้ว (บาท)	270,000,000	-	270,000,000	-	270,000,000	-
จำนวนหุ้น *(หุ้น)	283,500,000	-	270,000,000	-	270,000,000	-

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

	พ.ศ. 2552	พ.ศ. 2553	พ.ศ. 2554
อัตราส่วนสภาพคล่อง (LIQUIDITY RATIO)			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	4.92	4.76	3.75
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	4.63	4.68	3.77
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.39	0.10	0.41
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	1.33	1.77	1.93
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	270.68	203.39	186.53
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	3.51	4.29	4.37
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	102.56	83.92	82.38
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	4.46	8.14	10.00
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	80.72	44.23	36.00
ระยะเวลาการหมุนเวียนของเงินสด (Cash Cycle) วัน	292.52	243.08	232.91
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (PROFITABILITY RATIO)			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	59.23%	55.00%	54.43%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	(0.53%)	4.11%	5.94%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	(1.64%)	11.50%	15.58%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	2.01%	6.47%	6.04%
อัตรากำไรอื่น %	3.01%	0.84%	0.60%
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร %	944.28%	21.68%	93.29%
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (EFFICIENCY RATIO)			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	(0.45%)	4.23%	6.61%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	3.66%	37.68%	49.62%

อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.85	1.03	1.11
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (FINANCIAL POLICY RATIO)			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	2.04	1.46	1.27
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	5.98	1.53	3.34
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (Cash basis) เท่า	(1.36)	(0.47)	(1.02)
อัตราส่วนการจ่ายเงินปันผล (%)	0.00%	30.21%	37.91%

12.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงาน

ปีการเงิน 2554 (1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2554)

งบกำไรขาดทุน

รายได้จากการขาย

ในปี 2554 รายได้จากการขายสินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 1,630 ล้านบาทในปี 2553 ขึ้นเป็น 1,867 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นเท่ากับร้อยละ 14.6 ทั้งนี้เนื่องมาจากยอดขายของผู้เดิมเงินโทรศัพท์มือถือ โทรศัพท์ ตู้แช่ เครื่องซักผ้า และอื่นๆที่รวมกันเพิ่มขึ้นถึง 415 ล้านบาทในขณะที่ยอดขายของเครื่องปรับอากาศและผู้เย็นรวมกันลดลงเท่ากับ 177 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องมาจากการหันมามุ่งเน้นสินค้าที่ทำรายได้ให้กับลูกค้า และร้านค้าโซฮ่วยที่ตั้งอยู่ในต่างจังหวัดที่เรียกว่า “กลยุทธ์ 3M (Money Making Machines)” แทนหลังจากที่สภาพอากาศในประเทศไทยไม่ได้ร้อนเหมือนปี 2553 อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของมวลอากาศที่เกิดขึ้น(Climate Change) จนทำให้การขายเครื่องปรับอากาศทั้งตลาดลดลงอย่างมาก นอกจากสภาพอากาศที่ไม่ร้อนแล้วในไตรมาสสุดท้ายของปี 2554 ยังได้เกิดอุทกภัยอย่างหนักขึ้นในภาคเหนือ ภาคกลาง และกรุงเทพมหานคร จนทำให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินอย่างมหาศาล แต่เนื่องจากลักษณะของการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นแบบการเดินตลาด (Canvassing) และร้านของบริษัทก็กระจายอยู่ไปทั่วประเทศไทย อุทกภัยดังกล่าวจึงไม่ได้ส่งผลกระทบต่อทุนแรงกับทรัพย์สินและผลการดำเนินงานของบริษัทแต่อย่างใด ดังที่ได้ปรากฏในผลการดำเนินงานตามรายงานทางการเงินของปี 2554

ดอกเบี้ยรับจากการขายผ่อนชำระ

ดอกเบี้ยรับจากการขายผ่อนชำระเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วเท่ากับ 67 ล้านบาท สาเหตุมาจากจำนวนและมูลค่าของบัญชีเช่าซื้อใหม่ที่มีจำนวนและมูลค่าเพิ่มขึ้นจากจำนวนและมูลค่าของบัญชีเช่าซื้อปีที่แล้วจากการขายเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นถึงแม้จะมีการครบกำหนดการชำระของบัญชีเช่าซื้อเดิมบางส่วนก็ตาม จำนวนบัญชีเช่าซื้อเพิ่มขึ้นจาก 140,730บัญชี ณสิ้นเดือนธันวาคม 2553 เพิ่มขึ้นเป็น 143,099 บัญชี ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2554

กำไรจากการประมาณตามหลักการคณิตศาสตร์ประกันภัยจากโครงการผลประโยชน์พนักงาน

หลังจากที่ได้มีการทบทวนการคำนวณการตั้งสำรองหนี้สินผลประโยชน์พนักงานใหม่โดยบริษัท Towers Watson (Thailand) จากข้อเท็จจริงและข้อสมมุติตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัยเพื่อให้ได้ข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการตั้งสำรองหนี้สินผลประโยชน์พนักงานในงบการเงินในปี 2553 ที่ถูกต้องตามความเป็นจริงแล้ว บริษัทก็ได้มีการบริหาร และอบรมพนักงานขายให้มีผลการขายเพิ่มขึ้นจากจำนวนพนักงานขายที่มีอยู่ กล่าวคือหากพบว่าพนักงานขายท่านใดที่ไม่มีผลการขายติดต่อกันสามเดือน ก็จะทำให้มีการติดตามไปยังพนักงานเหล่านั้น เพื่อตรวจสอบว่าเกิดจากสาเหตุใดเพื่อหาทางแก้ไข หากพบว่าพนักงานขายนั้นไม่เหมาะสมที่จะเป็นพนักงานขายก็จะให้ลดตำแหน่งไปเป็นพนักงานขายชั่วคราว (Sale-Part-time) อันจะเป็นการควบคุมดูแลจำนวนพนักงานขายไม่ให้เพิ่มขึ้นจนเป็นเหตุให้ต้องมีการตั้งสำรองหนี้สินผลประโยชน์พนักงานเหมือนในอดีตเพราะพนักงานขายชั่วคราวนี้จะไม่ถือเป็นพนักงานขายปกติที่มีสิทธิได้รับผลประโยชน์สวัสดิการเทียบเท่ากับพนักงานทั่วไปของบริษัท ดังนั้น ในปี 2554 จำนวนของพนักงานจึงไม่ได้มีการเพิ่มขึ้นหรือลดลงอันเป็นสาระสำคัญให้มีการปรับปรุงการตั้งสำรองหนี้สินผลประโยชน์เช่นเดียวกับปีก่อน

รายได้อื่น

รายได้อื่นฯ ลดลง 3.8 ล้านบาทอันมีผลสืบเนื่องมาจากการหยุดที่จะขายร้านสาขาหลังจากที่ได้มีการปรับจำนวนร้านสาขาที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ลงให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทแล้ว

ต้นทุนขาย

ต้นทุนขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 16.1 ในขณะที่รายได้จากการขายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 14.6 อันเป็นผลมาจากอัตรากำไรขั้นต้น (Product Margin) ที่ต่ำลงจากการเปลี่ยนสัดส่วนการขายสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงอัน ได้แก่ จักรเย็บผ้า เครื่องซักผ้า ตู้เย็น มาเป็นสินค้าเชิงพาณิชย์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าอัน ได้แก่ ตู้เติมเงิน โทรศัพท์มือถือ ซึ่งถึงแม้ว่าอัตรากำไรขั้นต้นสินค้าเหล่านี้จะต่ำกว่าแต่สินค้าเหล่านี้กลับมีมูลค่าที่สูงกว่าจึงทำให้บริษัทได้มูลค่าของกำไรขั้นต้นที่มากกว่า อีกทั้งสินค้าเหล่านี้มีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้ที่ต่ำกว่า เพราะเป็นสินค้าที่ถูกค้าซื้อไปเพื่อหารายได้ และยังเป็นสินค้าที่สามารถควบคุมการชำระหนี้ได้จากการตัดสัญญาหากลูกค้าไม่มาชำระเงินตามกำหนด

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

เปอร์เซ็นต์ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายโดยรวมที่ไม่ได้รวมกำไรจากการประมาณตามหลักการคณิตศาสตร์ประกันภัยจากโครงการผลประโยชน์พนักงานเมื่อเทียบกับปีก่อนลดลงเท่ากับ 3.7% อันมีสาเหตุหลักมาจากการขายที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารโดยส่วนใหญ่ไม่ได้เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการบริหารค่าใช้จ่าย ถึงแม้ว่าหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญในปี 2554 จะสูงกว่าปี 2553 เพราะหลังจากที่ได้ปรับปรุงการบริหารบัญชีเช่าซื้อด้วยการพัฒนาและติดตามระบบการอนุมัติเครดิตก่อนขายและบัญชีค้างชำระอย่างเข้มงวดจนทำให้บัญชีลูกหนี้เช่าซื้อที่มีคุณภาพแล้ว หนี้สงสัยจะสูญในปี 2554 นั้นก็จะเข้าสู่ระดับปกติ

ไม่ได้มีการลดลงเหมือนในปีก่อนๆ รวมกับการดำเนินตามนโยบายไม่ยอมให้มีการทุจริต (Zero Tolerance Policies) เพื่อกำกับดูแลให้มูลค่าทุจริตลดลง ยิ่งไปกว่านั้นเปอร์เซ็นต์ของต้นทุนคงที่ต่อยอดรายได้รวมที่กล่าวก็ลดลงตามแผนการลดค่าใช้จ่ายของบริษัทที่ได้กระทำอย่างต่อเนื่อง

ดอกเบี๋ยจ่าย

เพิ่มขึ้น 2.2 ล้านบาท ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

กำไร(ขาดทุน)สุทธิ

ในปี 2554 บริษัทฯมีผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติเท่ากับ 142.5 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2553 ที่มีผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติเท่ากับ 89.4 ล้านบาท ส่วนต่างของผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานปกติที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 53.1 ล้านบาท สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

	ล้านบาท
1.) ยอดขายของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น	237.6
2.) รายได้ดอกเบี้ยรับจากการผ่อนชำระเพิ่มขึ้น	66.7
3.) รายได้อื่นๆลดลง	- 3.8
4.) ต้นทุนขายเพิ่มขึ้น	- 150.6
5.) ค่าใช้จ่ายผันแปรเพิ่มขึ้น	- 15.9
6.) ค่าใช้จ่ายกึ่งผันแปรเพิ่มขึ้น	- 56.7
7.) ค่าใช้จ่ายประจำลดลง	11.3
8.) ดอกเบี๋ยจ่ายเพิ่มขึ้น	- 2.2
9.) ไม่มีกำไรจากการประมาณการตามหลักการคณิตศาสตร์	
ประกันภัยจากโครงการผลประโยชน์พนักงาน	- 77.0
10.) ภาษีเงินได้ลดลง	43.7
รวมผลต่าง	53.1

ฐานะการเงิน

สินทรัพย์รวมของบริษัทฯเพิ่มขึ้น 147 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจาก

- บัญชีลูกหนี้ผ่อนชำระและลูกหนี้อื่นสุทธิเพิ่มขึ้น	150	ล้านบาท
- บัญชีสินค้าคงเหลือสุทธิเพิ่มขึ้น	27	ล้านบาท
- เงินสดลดลง	-48	ล้านบาท
- ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ลดลง	-2	ล้านบาท
- สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีเพิ่มขึ้น	16	ล้านบาท
- สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น	12	ล้านบาท
- ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าลดลง	-2	ล้านบาท
- สินทรัพย์ไม่มีตัวตนลดลง	-6	ล้านบาท

ลูกหนี้ผ่อนชำระและลูกหนี้อื่น สุทธิ

เพิ่มขึ้น 150 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากยอดขายเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นจากบัญชีเช่าซื้อของสินค้าหลักที่มีมูลค่าสูง อันได้แก่ ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือ ตู้แช่ โทรทัศน์ เครื่องซักผ้า เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น และจักรเย็บผ้า โดยจำนวนบัญชีของบัญชีลูกหนี้ผ่อนชำระ ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 143,099 บัญชี เทียบกับสิ้นปี 2553 ซึ่งเท่ากับ 140,730 บัญชี หรือเพิ่มขึ้น 2,369 บัญชี ถึงแม้จะมีจำนวนบัญชีเช่าซื้อที่ปิดจากการชำระเงินตามสัญญาเช่าซื้อที่ครบกำหนด การให้ส่วนลด และการยึดคืนก็ตาม

สินค้าคงเหลือสุทธิ

เพิ่มขึ้น 27 ล้านบาท โดย ณ สิ้นเดือนธันวาคมปี 2554 การตั้งสำรองสินค้าคงเหลือของบริษัทได้ลดลงเหลือเท่ากับ 13 ล้านบาท เมื่อเทียบกับสิ้นเดือนธันวาคม ปี 2553 ซึ่งเท่ากับ 20 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องมาจากการเตรียมสินค้าใหม่อันได้แก่ ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือ ไว้เพื่อให้เกิดสภาพคล่องสำหรับการขายในเขตต่างๆ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ

ลดลง 2 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการตัดค่าเสื่อมราคาอาคาร

สินทรัพย์ภายใต้การกำกับบัญชี

เพิ่มขึ้น 16 ล้านบาท จากการรับรู้ผลขาดทุนสะสมที่เกิดขึ้นในอดีตบางส่วนจำนวน 263 ล้านบาทซึ่งบริษัท คาดว่าสามารถนำมาเป็นประโยชน์ทางภาษีได้เข้ามามีบทกในงบการเงิน จึงทำให้สินทรัพย์ภายใต้การกำกับบัญชีเพิ่มขึ้น 55 ล้านบาทดังรายละเอียดข้างล่าง

ปีที่ขาดทุน	ปีที่หมดสิทธิการใช้ ผลประโยชน์ทาง ภาษี	ขาดทุนสุทธิทางภาษี (ล้านบาท)	ประมาณกำไร สุทธิทางภาษี (ล้าน บาท)	อัตราภาษีเงิน ได้นิติบุคคล (%)	สินทรัพย์ภายใต้การ กำกับบัญชี (ล้านบาท)
2549	2554				
2550	2555	804	81	23%	19
2551	2556	337	86	20%	17
2552	2557	124	87	20%	17
2553	2558	10	10	20%	2
ยอดรวม		1,275	264		55

ในขณะเดียวกันก็ให้มีการปรับปรุงสินทรัพย์ภายใต้การกำกับบัญชี และหนี้สินภายใต้การกำกับบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ในไตรมาสสุดท้าย หลังจากที่รัฐบาลได้ตราพระราชกฤษฎีกาตามความในประมวล รัชฎาว่าด้วยการลดอัตราและยกเว้นรัชฎาการ (ฉบับที่ 530) พ.ศ.2554 ตามมติคณะรัฐมนตรีณวันที่ 11 ตุลาคม 2554 ซึ่งพระราชกฤษฎีกาดังกล่าวกำหนดให้ลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิเป็นระยะเวลาสามรอบ ระยะเวลาบัญชีได้แก่ปี 2555 2556 และ 2557 จากอัตราร้อยละ 30 เหลืออัตราร้อยละ 23 สำหรับรอบระยะเวลาบัญชี

2555 ที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2555 และร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิสำหรับสองรอบระยะเวลาบัญชีถัดมา (2556 และ 2557) ที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2556 และ 2557 ตามลำดับ อันส่งผลให้เกิดการปรับปรุงรายการตามรายการที่ปรากฏดังนี้

รายการที่ปรับปรุง	ล้านบาท
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีลดลง	-44
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีลดลง	-18
ส่วนเกินทุนจากการตีราคาเพิ่มขึ้น	18
ภาษีเงินได้เพิ่มขึ้น	44

นอกจากนี้ก็เป็นรายการที่เกิดจากการเพิ่มขึ้นของผลต่างชั่วคราวของการตั้งสำรองค่าใช้จ่ายที่มีผลต่อการลดลงของสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีที่เกิดขึ้นในปี 2554 อีก 5 ล้านบาท

หนี้สิน

หนี้สินทั้งหมดของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น 14 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้า หนี้สินหมุนเวียนอื่นอันได้แก่ ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น ภาระผูกพันผลประโยชน์พนักงานที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินลดลง 87 ล้านบาทจากการชำระคืนเงินกู้ตามแผนปรับโครงสร้างหนี้ที่ได้ตกลงกับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน

ส่วนของผู้ถือหุ้น

เพิ่มขึ้น 133 ล้านบาท อันเนื่องมาจากกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในปี 2554 ที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 142 ล้านบาทและกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 18 ล้านบาทจากผลของกระทบของการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ไปกระทบกับส่วนเกินทุนจากการตีราคาสินทรัพย์ที่ได้บันทึกไว้ในองค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น ในขณะเดียวกันในปี 2554 ก็ได้มีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นสำหรับผลการดำเนินงานในปี 2553 ไปเท่ากับ 27 ล้านบาท

12.3 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนการสอบบัญชี ให้แก่

- ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ---- บาท
- สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม 1,970,000 บาท

2. ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนของงานบริการอื่น ซึ่งได้แก่ ค่าสอบบัญชีงบการเงินประจำปีของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานซิงเกอร์ที่จดทะเบียน 55,000 บาท ค่าสอบบัญชีงบการเงินประจำปีของ บมจ.ซิงเกอร์ประเทศไทย ตามมาตรฐานบัญชี IFRS ให้แก่

- ผู้สอบบัญชีของบริษัท ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ---- บาท และจะต้องจ่ายในอนาคตอันเกิดจากการตกลงที่ยังให้บริการไม่แล้วเสร็จในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ---- บาท
- สำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัด บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีดังกล่าว ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ---- บาท และจะต้องจ่ายในอนาคตอันเกิดจากการตกลงที่ยังให้บริการไม่แล้วเสร็จในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ---- บาท
- บริษัทอื่นใดที่มีความเกี่ยวข้องกับสำนักงานสอบบัญชี เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย ดังกล่าวในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม - บาท และจะต้องจ่ายในอนาคตอันเกิดจากการตกลงที่ยังให้บริการไม่แล้วเสร็จใน
- รอบบัญชีที่ผ่านมา มีจำนวนเงินรวม ---- บาท

ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

ไม่มี

ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

การรับรองความถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนั้น ให้ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท* ลงลายมือชื่อพร้อมทั้งประทับตราบริษัท (ถ้ามี) ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี พร้อมทั้งมอบอำนาจให้บุคคลใดลงนามกำกับเอกสารในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีแทนด้วย โดยให้ใช้ข้อความและรูปแบบ ดังนี้

“บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และ กระแสเงินสดของบริษัท และบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2555 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นายไพฑูรย์ สุวรรณาภรณ์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายไพฑูรย์ สุวรรณาภรณ์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น”

ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายบุญยง ดันสกุล	กรรมการ และกรรมการผู้จัดการ	
2. นายไพฑูรย์ สุวรรณาภรณ์	กรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	
ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นายไพฑูรย์ สุวรรณาภรณ์	กรรมการและผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

1. แสดงรายละเอียดของผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ/สกุล	อายุ	ตำแหน่ง	สัดส่วน การถือหุ้น (%) ณ - 31/12/53	คุณวุฒิทางการศึกษา	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง		
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท / ประเภทธุรกิจ
พลเรือเอก ม.ล.อัสนี ปราโมช * ****	77	-ประธาน กรรมการ -กรรมการอิสระ	76,500 หุ้น/ 0.03%	- B.A. (Jurisprudence), Oxford University - Barrister-at-law, Gray's Inn, London, England	2527 – ปัจจุบัน 2512 - ปัจจุบัน	- ประธานกรรมการและ กรรมการอิสระ - ผู้จัดการทรัพย์สินส่วน พระองค์	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - สำนักงานจัดการทรัพย์สิน ส่วนพระองค์
นายอุดม ขาดิยานนท์ ★ * ** *** ****	76	-กรรมการอิสระ -ประธาน คณะกรรมการ ตรวจสอบ -กรรมการสรรหา และพิจารณา ค่าตอบแทน	ไม่มี	- ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต - ปริญญาตรี พาณิชยศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2542 – ปัจจุบัน ปัจจุบัน 2532 – 15 ม.ค. 2542	- กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการ ตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและ พิจารณาค่าตอบแทน - ประธานกรรมการ ตรวจสอบ - กรรมการ - กรรมการ - กรรมการผู้จัดการใหญ่	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. พรีเมียร์ เทคโนโลยี - บมจ. พรีเมียร์ มาร์เก็ตติ้ง - บจ. นครพิงค์ไนท์บราซ้า - บมจ. ชันโยนิเวอร์แซลอิเล็กทรอนิกส์
นายบุญยง ตันสกุล * ****	47	-กรรมการ ผู้จัดการ	ไม่มี	- ปริญญาตรี วิศวกรรมไฟฟ้ากำลัง สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า ธนบุรี - Northwestern University Kellogg Graduate School of Management, Certificate in Executive Development Program	ธ.ค.2552 – ปัจจุบัน 2551 – 2552 2550 – 2551 2547 – 2549 2546 – 2547 2535 - 2546	- กรรมการผู้จัดการ - รองกรรมการผู้จัดการ - กรรมการ, ผู้อำนวยการฝ่าย ขายและการตลาด - ผู้จัดการประจำประเทศไทย - ผู้จัดการทั่วไป - ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บจ. อิมเมชั่น (ประเทศไทย) - บจ. ไชเบอร์ดิคส์เทคโนโลยี - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย

				- Sanno Institute of Management Thai-Japanese Technological Promotion Association, Certificate of Introductory Manufacturing Management			
นายคริสโตเฟอร์ จอห์น คิง * * * * *	67	-กรรมการอิสระ -ประธาน คณะกรรมการ สรรหาและ พิจารณา คำตอบแทน -กรรมการ ตรวจสอบ	ไม่มี	- Bachelor of Laws (LL.B) (Honors), University of Bristol, UK. - Postgraduate Practical Certificate in Law University of Singapore	2548 – ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน 2540 – 2547 2540 – 2546	- กรรมการอิสระ - ประธานคณะกรรมการสรรหา และพิจารณาคำตอบแทน - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการธนาคาร/กรรมการ อิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหา, กำหนด คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล - Partners - Managing Partners	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) - Linklaters (Thailand) Ltd. - Linklaters (Thailand) Ltd.
นายพิพิธ พิชัยศรทัต * * * * *	50	-กรรมการอิสระ -กรรมการ ตรวจสอบ	ไม่มี	- รัฐศาสตร์บัณฑิต สาขา ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท พัฒนศาสตร์ มหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์	2552 – ปัจจุบัน 2546 – ปัจจุบัน 2545 – ปัจจุบัน 2549 – ปัจจุบัน 2545 – ปัจจุบัน 2544 – ปัจจุบัน 2543 – ปัจจุบัน 2543 – ปัจจุบัน 2543 – ปัจจุบัน	- กรรมการอิสระ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการ - กรรมการ - กรรมการตรวจสอบ - กรรมการ - กรรมการผู้จัดการ - ผู้ช่วยผู้จัดการ - รองผู้อำนวยการ	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ระยองเพียวรีไฟเบอร์ - บมจ. สัมมากร - บจ. เพียวรีไฟเบอร์เวลลอปเมนต์ - บมจ. ไทยประกันภัย - บมจ. สุวรรณชาติ ในพระบรม ราชูปถัมภ์ - บจ. มงคลชัยพัฒนา - สำนักงานจัดการทรัพย์สินส่วนพระองค์ - โครงการพัฒนาส่วนพระองค์
นายโทไบอัส โจเซฟ บราวน์	49	-กรรมการ	ไม่มี	- 1977 -1981 South Eugene High School - 1982 - 1986	2546 –ปัจจุบัน ปัจจุบัน	- กรรมการ - กรรมการผู้จัดการ - A Member of the Council	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - UCL Asia Limited

				Brandeis University, Waltham, Massachusetts, USA.	2534 2529 -2533	of Foreign Relations - Board of Directors - Senior Vice President	- General Oriental Investments - Asia Securities
นายกาวิน จอห์น วอร์คเกอร์ * ***	42	-กรรมการ -กรรมการสรรหา และพิจารณา ค่าตอบแทน	1% of Singer Asia Limited	- Wits University, South Africa, Bachelor of Commerce Degree - Wits University, South Africa, Bachelor of Accounting Degree - Chartered Accountant (South Africa) - Harvard University Graduate School of Business Strategic Retail Management - RAU University, South Africa – Diploma ‘Financial Markets & Instruments’	2549 – Present 2548 – Present 2547 – 2548 2545 – 2546 2538 – 2545 2538-2538 2534-2538	- Director - Member of Nomination and Remuneration Committee - President & CEO - Managing Director - Managing Director - Chief executive (Previously Financial Director) - Marketing Manager - Audit and Corporate Finance	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - Singer Asia Limited - Ashton Chase Group Limited - First Prize Solutions (PTY) Limited - Profurn Limited - First National Bank Limited - KPMG
นายไพฑูรย์ ศุภร์คณาภรณ์ * ****	54	กรรมการ ผู้อำนวยการฝ่าย บัญชีและการเงิน	4,000 หุ้น/ 0.001%	- ปริญญาโท บริหารการเงิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี นิติศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราช	2551 –ปัจจุบัน พ.ศ. 2552 – พ.ศ. 2551 ค.ศ. 2548 – เม.ย. 2550 เม.ย. 2538 – ก.ย. 2548 พ.ศ. 2532 – มี.ค. 2538	- กรรมการ ผู้อำนวยการฝ่าย บัญชีและการเงิน - รองผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี และการเงิน - ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายบัญชี และการเงิน - ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายการเงิน - ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายบัญชี	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บจ. ยูนิไทยชิปยาร์ดและเอ็นจิเนียริงส์ - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ยูนิไทยไลน์
นายคณิศร นุชนาฏ	56	ผู้อำนวยการฝ่าย ขาย	5,000 หุ้น/ 0.002%	- ปริญญาโท ศิลปศาสตร์ สาขากฎหมายธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี นิติศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ก.ค. 54 – ปัจจุบัน 2552 – ก.ค. 54 2551 – 2551 2545 – 2551	- ผู้อำนวยการฝ่ายขาย - ผู้อำนวยการฝ่ายขายและ การตลาด - ผู้อำนวยการปฏิบัติการ - ที่ปรึกษาโครงการ	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บจ. เจอาร์ ชินเนอร์จี

				- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ (เกียรตินิยม) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	2544 – 2545 2541 - 2544	- ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ - ผู้จัดการฝ่ายการตลาดสินค้าพิเศษ	- บจ. เพม โกล์ อินเทอร์เน็ต - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย
นายสยาม อุพารวงศ์	43	ผู้อำนวยการ ฝ่ายสินเชื่อ	ไม่มี	- บริหารธุรกิจ สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ - ปริญญาโท บริหารธุรกิจระหว่าง ประเทศ สาขาธุรกิจระหว่าง ประเทศ มหาวิทยาลัยโนวา เซาท์ อีสเทิร์น มลรัฐ ฟลอริดา สหรัฐฯ	ด.ค. 2551 - ปัจจุบัน ก.ย. 2549 – ก.ย.2551 เม.ย.2546 – ส.ค.2549 ธ.ค. 2542 – มี.ค.2546	- ผู้อำนวยการฝ่ายสินเชื่อ - ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ - ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด - ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย
นายสมพร กิจทวีสินพูน	42	ผู้อำนวยการฝ่าย การตลาด	1,000 หุ้น/ 0.0004%	- บริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ ทั่วไปมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ - ปริญญาโท บริหารธุรกิจระหว่าง ประเทศ สาขาบริหารธุรกิจ ระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยเซาท์ แบงค์ (โดยความร่วมมือกับ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ), ลอนดอน, ประเทศอังกฤษ	ก.ค. 54 –ปัจจุบัน 2552 – 2554 2548 – 2552 2545 – 2548	- ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด - ผู้จัดการฝ่ายการตลาด - ผู้จัดการผลิตภัณฑ์อาวุโส - ผู้จัดการผลิตภัณฑ์	- บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย - บมจ. ซิงเกอร์ประเทศไทย

หมายเหตุ

1. * กรรมการอิสระ (Independent Director)
2. ** คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)
3. *** คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน (Nominating & Remuneration Committee)
4. **** ผ่านการอบรมจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
5. ★ กรรมการที่มีอำนาจลงนามผูกพันกับบริษัทตามที่กำหนดในหนังสือรับรอง
6. ผู้บริหารทุกคนไม่มีความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกัน
7. ★ กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

2. ข้อมูลการดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและกรรมการมีอำนาจควบคุมในบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง

รายชื่อ	บมจ. ชิงเกอร์ประเทศไทย	บริษัทย่อย	
		บ. อุตสาหกรรม ชิงเกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	บ. ชิงเกอร์ (โบรคเกอร์) จำกัด
นายบุญยง ตันสกุล	/, //	/, //	/, //
นายไพฑูรย์ สุกรณ์การณ	/, //	/, //	/, //
นายสยาม อุพารวงศ์	//	/, //	/, //

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

- ไม่มีบริษัทย่อยบริษัทใดที่มีรายได้เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบกำไรขาดทุนรวมของปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554

เอกสารแนบ 3 อื่น ๆ

- รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
- หนังสือรับรอง บริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) - ฉบับปัจจุบัน

รายงานของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เสนอ ผู้ถือหุ้นบริษัท ชิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน)

ข้าพเจ้าได้ตรวจสอบงบแสดงฐานะการเงินรวมและงบแสดงฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2553 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นรวมและงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นเฉพาะกิจการ และงบกระแสเงินสดรวมและงบกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของแต่ละปี ของบริษัท ชิงเกอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และของเฉพาะบริษัทชิงเกอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) ตามลำดับ ซึ่งผู้บริหารของกิจการเป็นผู้รับผิดชอบต่อความถูกต้องและครบถ้วนของข้อมูลในงบการเงินเหล่านี้ ส่วนข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบในการแสดงความเห็นต่องบการเงินดังกล่าวจากผลการตรวจสอบของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามมาตรฐานการสอบบัญชีที่รับรองทั่วไปซึ่งกำหนดให้ข้าพเจ้าต้องวางแผนและปฏิบัติงานเพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลว่างบการเงินแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ การตรวจสอบรวมถึงการใช้วิธีการทดสอบหลักฐานประกอบรายการทั้งที่เป็นจำนวนเงินและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน การประเมินความเหมาะสมของหลักการบัญชีที่กิจการใช้และประมาณการเกี่ยวกับรายการทางการเงินที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งผู้บริหารเป็นผู้จัดทำขึ้นตลอดจนการประเมินถึงความเหมาะสมของการแสดงรายการที่นำเสนอในงบการเงินโดยรวม ข้าพเจ้าเชื่อว่าการตรวจสอบดังกล่าวให้ข้อสรุปที่เป็นเกณฑ์อย่างเหมาะสมในการแสดงความเห็นของข้าพเจ้า

ข้าพเจ้าเห็นว่า งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการข้างต้นนี้ แสดงฐานะการเงินรวมและฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2553 ผลการดำเนินงานรวมและผลการดำเนินงานเฉพาะกิจการ และกระแสเงินสดรวมและกระแสเงินสดเฉพาะกิจการ สำหรับแต่ละปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทชิงเกอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยและของเฉพาะบริษัท ชิงเกอร์ ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

ตามที่อธิบายไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 2 และ 4 กิจการได้ใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินที่ออกและปรับปรุงใหม่ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ได้ปรับปรุงใหม่แล้ว

(นางวิไล นูรณกิตติโสภณ)

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

เลขทะเบียน 3920

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค สอนบัญชี จำกัด

กรุงเทพมหานคร

24 กุมภาพันธ์ 2555