

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

2.1 นโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยง

บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) ตระหนักและให้ความสำคัญในการบริหารจัดการความเสี่ยง จึงจัดให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กรตามแนวทาง COSO Enterprise Risk Management Framework (COSO ERM) แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นบริษัทขนาดเล็กจึงยังมิได้จัดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบริษัทจึงจัดให้มีระบบบริหารจัดการความเสี่ยงที่เพียงพอ โดยจัดตั้งคณะทำงานบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารแต่ละสายงานขึ้น ทำหน้าที่ในการประเมินปัจจัยเสี่ยง การวางแผนและกำหนดมาตรการบริหารความเสี่ยง ประเมินปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ พร้อมทั้งจัดให้มีการติดตามการบริหารความเสี่ยงของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในองค์กรเป็นประจำโดยฝ่ายตรวจสอบภายในเพื่อรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ทั้งนี้มอบหมายให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นความรับผิดชอบของผู้บริหารทุกคน รวมถึงการปลูกฝังให้การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งในการปฏิบัติงานจนกลายเป็นวัฒนธรรมในองค์กร

2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

ในสวนวิชาการ ผลิตรภัณฑ์เกือบทั้งหมดที่บริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายในปัจจุบันเป็นผลิตรภัณฑ์ที่เกิดขึ้นจากผลงานวิจัยและพัฒนาซึ่งนำโดย ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จึงทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการพึ่งพิงความรู้และความเชี่ยวชาญของบุคลากรดังกล่าว นอกจากนี้ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ยังดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทาง และการตลาดของบริษัทฯ ซึ่งในอนาคตหากมีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา เป็นผู้ก่อตั้งและมีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ทำให้คาดว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาบุคลากรดังกล่าวไว้ได้ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานวิจัยและพัฒนา ซึ่งประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตรภัณฑ์ของบริษัทฯ จัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนามังคุดไทย รวมทั้งร่วมมือกับหน่วยงานวิจัยต่างๆ เพื่อร่วมกันทำการวิจัยและต่อยอดผลิตรภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยมีได้เป็นการพึ่งพิงบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หรือหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง อีกทั้งยังได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ทีมงานวิจัยดังกล่าวเพื่อให้มีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของและสร้างแรงจูงใจให้อยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาว

นอกจากนี้ ในกรณีที่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตรภัณฑ์จากวัตถุดิบใหม่ที่ทีมวิจัยปัจจุบันของบริษัทฯ ไม่มีความเชี่ยวชาญ บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัย หรือ หน่วยงานวิจัยอื่นๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ เป็นผู้ทำการวิจัย ซึ่งคาดว่าจะทำให้ใช้เวลาและค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าที่บริษัทฯ จะเป็นผู้ทำการวิจัยและพัฒนาด้วยตนเอง รวมทั้งเป็นการลดการพึ่งพิงบุคลากรด้วยอีกทางหนึ่ง อย่างไรก็ตาม สูตรในการผลิตทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและพัฒนาของ ศาสตราจารย์ ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา จากนักวิจัยและหน่วยงานภายนอกอื่นๆ ที่ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งที่จะผลิตในอนาคตเป็นของบริษัทฯ ทั้งหมด โดยมีการบันทึกสูตรการผลิตทั้งหมดเก็บรวบรวมไว้ในตู้নিরภัยของบริษัทฯ มีผู้บริหารสองท่านถือกุญแจไว้ที่งานละหนึ่งดอก และบริษัทฯ ได้ยื่นขอจดสิทธิบัตรสำหรับสูตรการผลิตผลิตรภัณฑ์ที่สำคัญของบริษัทฯ ไว้แล้ว

ในส่วนของการบริหารจัดการ บริษัทฯ ได้จัดให้มีคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้กำหนดนโยบายและทิศทางในการดำเนินธุรกิจ โดยมีคณะกรรมการบริหารเป็นผู้บริหารงานในภาพรวมตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้น และจัดให้มีคณะ

ที่ปรึกษาในด้านต่างๆ เช่น ที่ปรึกษาการตลาด ที่ปรึกษาการวิจัยและพัฒนา ที่ปรึกษา CSR (Corporate Social Responsibility) เป็นต้น ซึ่งประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิในด้านที่เกี่ยวข้อง และบริษัทฯ จะพิจารณาผู้ที่มีความสามารถเข้าร่วมบริหารกิจการเพิ่มเติมอยู่เสมอ เพื่อให้คำปรึกษาในการบริหารงาน เพื่อให้ธุรกิจเติบโตไปข้างหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ

- ความเสี่ยงของช่องทางธุรกิจ

เดิมรายได้ของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งมาจากการจัดจำหน่ายในช่องทางขายตรง แต่เนื่องจากการจำหน่ายในช่องทางขายตรงมีข้อจำกัดในการโฆษณา บริษัทฯ จึงได้มีการปรับช่องทางจำหน่ายใหม่เป็นช่องทางจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (Sales Agent) ตั้งแต่ปลายปี 2562 เป็นต้นมา

ในปี 2562 2563 และปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้จากการจัดจำหน่ายด้วยช่องทางตัวแทนจำหน่าย (Sales Agent) ร้อยละ 24.17 ร้อยละ 32.88 และร้อยละ 30.74 ของรายได้รวม แต่ช่องทางดังกล่าวยังคงเป็นช่องทางที่มีการแข่งขันรุนแรงและมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งตัวแทนจำหน่ายสามารถเปลี่ยนไปเป็นตัวแทนขายของผู้ประกอบการรายใดก็ได้ในกิจการประเภทเดียวกัน ขึ้นอยู่กับโครงสร้างและส่วนแบ่งผลตอบแทนของยอดจำหน่ายเป็นสำคัญ ดังนั้นหากมีผู้ประกอบการรายอื่นให้ข้อเสนอผลตอบแทนที่ดีกว่าสมาชิกตัวแทนขายของบริษัทฯ อาจเปลี่ยนไปให้ความสำคัญกับการจำหน่ายสินค้าอื่นแทนได้

ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญต่อโครงสร้างผลตอบแทนของสมาชิกตัวแทนขาย โดยกำหนดโครงสร้างผลตอบแทนที่สร้างแรงจูงใจในการจำหน่ายสินค้าที่อยู่ในระดับเดียวกันกับกิจการประเภทเดียวกันอื่นๆ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลตอบแทนในรูปแบบอื่น เช่น การให้รางวัลพิเศษแก่ตัวแทนขายที่ทำยอดขายได้ถึงระดับที่กำหนดอีกด้วย ประกอบกับบริษัทฯ เชื่อว่าความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและเกิดความพึงพอใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องในระยะยาว การที่ยอดรายได้จากการจำหน่ายในช่องทางนี้มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเสริมกับความเชื่อมั่นในผลการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นตัวแปรที่ทำให้ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจตัวแทนจำหน่าย (Sales Agent) กลายเป็นความมั่นคงในการสร้างรายได้และจะเป็นส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตของบริษัทฯ อย่างยั่งยืนต่อไป

แต่เพื่อเป็นการเสริมการเจริญเติบโตให้มากยิ่งขึ้น บริษัทฯ มีนโยบายเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายในช่องทางอื่น ๆ ให้มากขึ้น เช่น ช่องทาง Bim Health Center โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการจัดจำหน่ายผ่าน Bim Health Center ร้อยละ 30.58 ของรายได้รวมในปี 2562 ร้อยละ 46.95 และร้อยละ 48.42 ของรายได้รวมในปี 2563 และปี 2564 ตามลำดับ, ช่องทาง Dropship มีสัดส่วนการจัดจำหน่ายร้อยละ 11.25 ร้อยละ 8.62 และร้อยละ 7.78 ของรายได้รวมในปี 2562 ปี 2563 และปี 2564 ตามลำดับ รวมถึงการร่วมทุนจัดตั้งบริษัทร่วม ได้แก่ บริษัท บิม เฮลท์ เซ็นเตอร์ จำกัด เพื่อเปิดศูนย์บริการ โดยมีนักวิทยาศาสตร์การแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สำหรับการดูแลสุขภาพมีคุณภาพให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ในการดูแลสุขภาพอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุดแก่ผู้บริโภค ซึ่งมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายร้อยละ 3.01 ร้อยละ 3.63 และร้อยละ 4.06 ของรายได้รวมในปี 2562 2563 และปี 2564 ตามลำดับ

อีกทั้งยังได้เสริมความเจริญเติบโตด้วยการร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัทร่วม ได้แก่ บริษัท ไฮโซลด์ ดิจิทัล จำกัด เพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสื่อดิจิทัลให้มากขึ้น

- ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสินค้าทดแทนที่มีคุณสมบัติในลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์กระชับสัดส่วนที่มีจำหน่ายในเชิงพาณิชย์จำนวนมากมายหลากหลายตราสินค้าซึ่งมีคุณสมบัติที่โฆษณาไว้ใกล้เคียงกัน จึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงสินค้าที่มีคุณสมบัติในแนวทางเดียวกันในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ตั้งแต่การเผยแพร่ผลงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่เหนือกว่าสินค้าทดแทนอื่นในท้องตลาด รวมไปถึงการรับประกันประสิทธิภาพเพียง

พอใจของผู้ใช้จริง อีกทั้งมุ่งเน้นการอบรมตัวแทนขายให้เข้าใจถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้องเพื่อให้สามารถสื่อสารให้ผู้บริโภค เข้าใจและรับรู้ถึงความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ในท้องตลาด

- ความเสี่ยงจากผลกระทบของผลิตภัณฑ์อื่นในท้องตลาดที่ไม่ได้มาตรฐาน

จากการที่มีผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเสริมความงามและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่มีคุณภาพออกสู่ท้องตลาด ทำให้ผู้บริโภคไม่ได้รับประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ตามที่กล่าวอ้าง หรือแม้กระทั่งการได้รับผลร้ายจากการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่มีคุณภาพดังกล่าว อย่างไรก็ตาม สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาได้มีมาตรการตรวจสอบและตรวจจับอย่างเข้มข้น ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคเกิดความตื่นตระหนก บางส่วนเกิดความเข้าใจผิดต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดในตลาด และในส่วนของบริษัทฯ ยังได้รับผลกระทบจากการเข้มงวดในการโฆษณาประชาสัมพันธ์

ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้บริโภค รับทราบว่าคุณสมบัติของบริษัทฯ มีคุณภาพ ผลิตจากแหล่งผลิตที่น่าเชื่อถือ มีผลงานวิจัยที่แสดงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ที่เหนือกว่าผลิตภัณฑ์อื่นในท้องตลาด รวมถึงมีการแบ่งปันประสบการณ์จากผู้บริโภคเพื่อยืนยันถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ให้เกิดความเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ และกลับมาใช้ผลิตภัณฑ์ซ้ำอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

- ความเสี่ยงต่อการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักของบริษัทฯ ได้แก่ ส้มแขกและมังคุด ซึ่งเป็นวัตถุดิบทางการเกษตรที่ออกผลปีละครั้งและมีปริมาณผลผลิต ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศในแต่ละปี ดังนั้นหากประสบปัญหาสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย เช่น เกิดอุทกภัยหรือภัยแล้ง อาจทำให้บริษัทฯ ประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตได้ นอกจากนี้ส้มแขกยังเป็นพืชที่เพาะปลูกมากเฉพาะในเขต 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งทำให้ประสบความยากลำบากในการขนส่ง

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงสถานะทางธรรมชาติที่ไม่อาจควบคุมได้ รวมถึงความยากลำบากในการขนส่งซึ่งมีผลต่อการจัดหา วัตถุดิบ ดังนั้นจึงมีนโยบายการสั่งซื้อวัตถุดิบทางการเกษตรในปริมาณมาก โดยแต่ละครั้งให้ครอบคลุมการผลิตและจำหน่ายได้ไม่ต่ำกว่า 2 ปี โดยวัตถุดิบดังกล่าวเมื่อนำมาผ่านการอบแห้งและเก็บรักษาไว้ในสภาพที่เหมาะสม จะสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า 10 ปี โดยที่ สารประกอบสำคัญในตัววัตถุดิบไม่มีการเสื่อมสลาย สำหรับการจัดหาวัตถุดิบดังกล่าว บริษัทฯ มีตัวแทนในท้องถิ่นภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นผู้รวบรวมมังคุดและส้มแขกจัดส่งให้แก่บริษัทฯ

ความเสี่ยงจากด้านสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19)

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ที่ระบาดไปทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อทุกภาค ส่วนทั่วโลก ทุกประเทศต่างใช้มาตรการที่เข้มงวดเพื่อควบคุมการระบาด ธุรกิจหลายธุรกิจต้องหยุดการดำเนินการชั่วคราว ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากซัพพลายเออร์ส่งสินค้าล่าช้าบ้างเล็กน้อย

ในด้านความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยของพนักงาน บริษัทฯ ได้จัดให้มีมาตรการและแนวปฏิบัติเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของโควิด-19 เพื่อความปลอดภัยและอาชีวอนามัยของพนักงานและผู้เข้ามาติดต่อ โดยมีการสแกนอุณหภูมิก่อนเข้ามายังพื้นที่บริษัทฯ การแนะนำและให้ความรู้แก่พนักงานในการปฏิบัติตนเพื่อป้องกันการติดเชื้อผ่านทาง การสื่อสารภายใน รวมถึงการเสริมสร้างภูมิคุ้มกันพนักงานด้วยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้บริโภคหันมาดูแลสุขภาพในสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ประกอบกับการดูแลตนเองด้านความงาม เนื่องจากผู้บริโภคมีเวลามากขึ้นจากการทำงาน work from home ทำให้ธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงสุขภาพและความงามยังไม่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวมากนัก

ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ถือหุ้นรวมกันเกินกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 14 มีนาคม 2565 กลุ่มครอบครัววิริยะจิตราถือหุ้นในบริษัทฯ เป็นจำนวน 391,309,778 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.23 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ส่งผลให้ครอบครัววิริยะจิตราเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ซึ่งสามารถควบคุมมติส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ เว้นแต่เรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับมติไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่มทุน การลดทุน การขายหรือโอนกิจการบางส่วนหรือทั้งหมด เป็นต้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่นำเสนอได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดโครงสร้างคณะกรรมการบริษัทตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยจัดให้มีคณะกรรมการบริษัทที่เป็นบุคคลภายนอกเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 6 ท่าน และมีกรรมการอิสระจำนวน 1 ท่านทำหน้าที่ประธานกรรมการบริษัท เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและถ่วงดุลการทำงานของคณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายการดำเนินงานโดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบอย่างชัดเจน และหากบริษัทฯ มีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการพิจารณารายการดังกล่าว