

นโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัท โมชิ โมชิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

นโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัท โมซิ โมซิ รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ให้ความสำคัญกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยยึดหลักการที่ว่าผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียใด ๆ ไม่ว่าจะโดยทางตรงหรือทางอ้อมในธุรกรรมต่าง ๆ ของบริษัท หรือบริษัทย่อย บุคคลดังกล่าวต้องไม่มีส่วนร่วมในการพิจารณาอนุมัติธุรกรรมนั้น ทั้งนี้ เพื่อให้การตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อยเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท บริษัทจึงเห็นควรกำหนดนโยบายนี้ขึ้นเพื่อให้กรรมการ กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานหลีกเลี่ยงการกระทำที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และกำหนดให้บุคคลดังกล่าวแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าว และต้องไม่มีส่วนในการตัดสินใจ รวมถึงไม่มีอำนาจในการอนุมัติธุรกรรมนั้น ๆ โดยมีแนวปฏิบัติดังนี้

(1) กรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหาร พึงละเว้นการประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกัน และเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัท และ/หรือบริษัทย่อย หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจตัดสินใจ หรือดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการชุดย่อย หรือผู้บริหารในกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะทำเพื่อประโยชน์ส่วนตัวหรือผู้อื่น เว้นแต่กรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหาร ได้เข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการชุดย่อย หรือผู้บริหาร หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทนั้นก่อนการเป็นกรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหาร และได้รายงานให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนการแต่งตั้งแล้ว (แล้วแต่กรณี)

(2) กรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหาร ควรเปิดเผยให้บริษัททราบถึงรายการทางธุรกิจหรือการประกอบกิจการที่เป็นของส่วนตัว หรือของครอบครัว หรือของญาติพี่น้อง หรือของผู้ที่อยู่ในอุปการะของตน ซึ่งเป็นธุรกิจหรือกิจการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งผลประโยชน์ทางธุรกิจกับบริษัทและ/หรือบริษัทย่อยได้ เช่น

- การร่วมลงทุนหรือการมีผลประโยชน์ใด ๆ กับคู่ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทหรือบริษัทย่อยหรือลูกค้าของบริษัทหรือบริษัทย่อย
- การดำรงตำแหน่งใด ๆ หรือการเป็นที่ปรึกษาของคู่ค้าที่ประกอบธุรกิจกับบริษัทหรือบริษัทย่อยหรือลูกค้าของบริษัทหรือบริษัทย่อย
- การค้าสินค้าหรือการให้บริการแก่บริษัทหรือบริษัทย่อยโดยตรง หรือการทำการค้าผ่านบุคคลอื่น

(3) กรรมการ กรรมการชุดย่อย และผู้บริหาร มีหน้าที่เปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและผู้ที่เกี่ยวข้องโดยเร็ว หรือเมื่อทราบถึงการมีส่วนได้เสีย โดยรายงานต่อเลขานุการบริษัท และเลขานุการบริษัทจะต้องส่งข้อมูลรายงานการมีส่วนได้เสียนี้ให้ประธานกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท ภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่ได้รับรายงานการมีส่วนได้เสีย หรือทันทีก่อนที่จะมีการทำรายการ เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์และการทำธุรกรรมกับบริษัท และบริษัทย่อย ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

(4) กรรมการ กรรมการชุดย่อย ผู้บริหาร และพนักงานจะไม่แสวงหาผลประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่น และไม่นำทรัพย์สิน หรือข้อมูลอันเป็นความลับ และ/หรือ ข้อมูลที่ยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณะของบริษัทหรือบริษัทย่อย เช่น แผนงานรายได้ มติที่ประชุม การคาดคะเนทางธุรกิจ ผลงานจากการออกแบบสินค้า การประมูลราคาไปใช้ไม่ว่าเพื่อประโยชน์ส่วนตนหรือผู้อื่น และไม่ว่าจะทำให้บริษัทหรือบริษัทย่อยได้รับความเสียหายหรือไม่ก็ตาม รวมถึงจะต้องปฏิบัติตามนโยบายการป้องกันการรั่วไหลข้อมูลภายในของบริษัทโดยเคร่งครัด

(5) กรรมการ กรรมการชด้อย ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท ต้องปฏิบัติตามหลักจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจและต้องไม่ยอมให้ผลประโยชน์ส่วนตน ผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือญาติสนิทของตน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่ทำให้เบี่ยงเบนไปจากหลักการโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของบริษัท และบริษัทย่อยเป็นสำคัญ และต้องไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจหรืออนุมัติการเข้าทำธุรกรรมที่ตน ผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือญาติสนิทของตนมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม

ในกรณีที่เป็นการทำรายการที่พนักงาน ผู้ที่เกี่ยวข้องหรือญาติสนิทของพนักงานมีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ พนักงานดังกล่าวจะต้องรายงานส่วนได้เสียในเรื่องดังกล่าวให้ผู้บังคับบัญชาของตนรับทราบเป็นรายการนี้

(6) กรรมการ กรรมการชด้อย ผู้บริหาร และพนักงานจะต้องไม่เข้าไปมีบทบาทในการตัดสินใจในการรับบุคลากรใหม่ที่มีความเกี่ยวข้องกับตนเองเพื่อให้การพิจารณาเป็นไปอย่างโปร่งใสและเป็นธรรม

ทั้งนี้ บริษัทจะจัดให้บริษัทย่อยดำเนินการตามแนวทางนี้โดยอนุโลม

อนึ่ง ในการพิจารณาการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่เกี่ยวข้องกับการใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือสิทธิในการเข้าซื้อ (Call Option) สำหรับกิจการร้านค้าขายส่งสาขาสำเพ็ง ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท เฮลโลกิฟท์ จำกัด (“HLG”) และ บริษัท ดีโอเค สเตชั่น จำกัด (“OST”) จำนวน 2 สาขา (“โอกาสทางธุรกิจในการกิจการค้าส่ง”) ภายใต้สัญญาไม่แข่งขันทางการค้าระหว่างกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เกี่ยวข้อง ให้คณะกรรมการบริษัทดำเนินการตามวิธีการดังต่อไปนี้

(ก) จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระที่ไม่มีส่วนได้เสียทุกรายต้องเข้าร่วมประชุม เพื่อพิจารณาโอกาสทางธุรกิจในการกิจการค้าส่งดังกล่าว

(ข) การพิจารณาจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เช่น สภาพคล่อง ความสามารถในการทำกำไร แผนการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงความพร้อมของระบบบัญชี ระบบควบคุมภายใน และการบริหารสินค้าคงเหลือมาร่วมพิจารณา

(ค) การพิจารณาใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือ การใช้สิทธิเรียกให้ขายหุ้น (Call Option) ของโอกาสทางธุรกิจในการกิจการค้าส่งจะต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมากของกรรมการบริษัทที่ไม่มีส่วนได้เสียที่เข้าร่วมประชุม ในกรณีที่คะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานที่ประชุมเป็นผู้มีสิทธิออกเสียงชี้ขาด

(ง) บริษัทจะต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการใช้หรือไม่ใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือ การใช้สิทธิหรือไม่ใช้สิทธิเรียกให้ขายหุ้น (Call Option) ของโอกาสทางธุรกิจในการกิจการค้าส่งในแต่ละคราวพร้อมทั้งระบุเหตุผลประกอบการตัดสินใจผ่านระบบ SET Portal และในแบบรายงานประจำปี (One Report) ของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ

ทั้งนี้ ในระหว่างที่บริษัทยังไม่ใช่สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือสิทธิในการเข้าซื้อ (Call Option) บริษัทจะตรวจสอบระบบควบคุมภายใน และการขายสินค้าปลีกของ HLG และ OST เพื่อให้มั่นใจได้ว่าตลอดระยะเวลาที่บริษัทยังไม่ใช่สิทธิดังกล่าวข้างต้น HLG และ OST จะไม่มีสัดส่วนการกำไรรวมในร้านค้าขายส่งสาขาสำเพ็ง ทั้ง 2 สาขาเกินกว่าร้อยละ 15 ของยอดขายรวมทั้งปีของแต่ละบริษัทในแต่ละปี และไม่มีกำไรรวมที่แข่งขันกันในราคาต่ำกว่าร้านค้าบริษัทในสาขาสำเพ็ง และรายงานผลการตรวจสอบต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทราบ ดังนี้

- กำหนดให้ HLG และ OST จะต้องนำส่งรายงานการขายสินค้า (Sales Report) ซึ่งแสดงสัดส่วนมูลค่าการขายสินค้าแยกตามการค้าปลีกและค้าส่ง และราคาสินค้าที่แข่งขันกันแยกตามรายผลิตภัณฑ์ (Price List) ให้แก่บริษัทเป็นรายไตรมาส
- ในกรณีที่ HLG และ/หรือ OST มีสัดส่วนการค้าปลีกในร้านค้าขายส่งสาขาสำเพ็งทั้ง 2 สาขาเกินกว่าร้อยละ 15 และ/หรือ ขายสินค้าที่แข่งขันกันในราคาต่ำกว่าร้านค้าของบริษัทในสาขาสำเพ็ง บริษัทจะนำส่งหนังสือแจ้งเตือนให้แก่ HLG และ/หรือ OST เพื่อให้ดำเนินการแก้ไขสัดส่วนการขายสินค้าแบบปลีกหรือ ปรับปรุงราคาขาย (แล้วแต่กรณี)
- กำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบภายในประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน ระบบบัญชี และการบริหารสินค้าคงเหลือของ HLG และ OST ปีละ 1 ครั้ง ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ บุคคลหรือนิติบุคคลที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เกี่ยวข้องมอบหมาย
- ทั้งนี้ ในการตรวจสอบการขายสินค้าที่แข่งขันกันในราคาต่ำกว่าร้านค้าของบริษัทในสาขาสำเพ็ง คณะกรรมการตรวจสอบ จะเป็นผู้กำหนดแนวทางการตรวจสอบราคาสินค้าที่แข่งขันกันเพิ่มเติม โดยมอบหมายให้ฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นผู้ดำเนินการ

การแก้ไขนโยบายของบริษัทเรื่องการใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือสิทธิในการเข้าซื้อ (Call Option) ไม่สามารถกระทำได้ เว้นแต่จะได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยเสียงไม่น้อยกว่า 3/4 (สามในสี่) ของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่มีเสียงคัดค้านตั้งแต่อ้อยละ 10 (สิบ) ของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

นโยบายการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์นี้ ให้มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 6 กรกฎาคม 2565 เป็นต้นไป เว้นแต่ในส่วนที่เกี่ยวข้องการใช้สิทธิในการปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) และ/หรือสิทธิในการเข้าซื้อ (Call Option) ให้มีผลบังคับเมื่อหุ้นของบริษัท ได้จดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว

(ดร. วรภัทร ไตรณะเกษม)

ประธานกรรมการ

บริษัท โมชิ โมชิ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)