



ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
The Stock Exchange of Thailand

วารสาร ตลาดหลักทรัพย์

ปีที่ 9 ฉบับที่ 8

มกราคม 2549

วารสารเพื่อความรู้เรื่องการลงทุนและความเคลื่อนไหวในตลาดทุนไทย

ธุรกิจ

พร้อมใจเข้าจดทะเบียนซื้อขายปี

ตลาดหลักทรัพย์ฯ มุ่งส่งเสริมความรู้

เตรียมพร้อมรับนวัตกรรมและความเปลี่ยนแปลง

TSD

ศูนย์บริการหลังการซื้อขายหลักทรัพย์ครบวงจร

ISSN 0859-7871
9 770859 787001

สารบัญ

บทบรรณาธิการ

สวัสดีปีใหม่:

สถานการณ์การลงทุนในตลาดหุ้นที่เริ่มต้นเดือนแรกของปีจกกัน
อย่างคึกคัก ถือเป็นข่าวดีสำหรับผู้ลงทุนทุกท่าน หลังจากที่ตลอดเดือน
ธันวาคม 2548 ที่ผ่านมา มีธุรกิจต่างๆ พร้อมใจกันนำหุ้นเข้าจดทะเบียน
ทั้งในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม
เอ ไอ (mai) จำนวนมากที่สุดของปีถึง 18 บริษัท เนื่องจากเป็นเดือน
สุดท้ายที่บริษัทที่ต้องการเข้าจดทะเบียนเพื่อรับสิทธิประโยชน์ส่วนลดภาษี
เงินได้นิติบุคคล ต้องยื่นคำขอรับหลักทรัพย์ (ภายในปี 2548) โดยบริษัท
และหลักทรัพย์ที่ยื่นคำขอต้องมีคุณสมบัติครบถ้วน และสามารถเข้าซื้อขาย
ได้ภายในปี 2549

วารสารตลาดหลักทรัพย์ฉบับแรกปี 2549 นี้ ขอแนะนำข้อมูลพื้นฐาน
ที่น่าสนใจและศักยภาพทางธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนใหม่เหล่านี้ เพื่อให้
ผู้ลงทุนได้ศึกษาวิเคราะห์ประกอบการตัดสินใจลงทุนตามความสนใจ เพราะ
หุ้นใหม่เหล่านี้ต่างกระจายตัวกันอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพหลายกลุ่ม

เริ่มกันที่บริษัทจดทะเบียนใหม่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
(SET) จำนวน 10 บริษัท ได้แก่ KCAR PREB GC PS MME TUCC PTCH
ASCON CSP และ IHL ต่อกันด้วยบริษัทจดทะเบียนใหม่ในตลาดหลักทรัพย์
mai จำนวน 8 บริษัท ได้แก่ TPAC PR124 KASET ACAP TNH STEEL TRC
และ PYLON ติดตามรายละเอียดของแต่ละธุรกิจได้ในเรื่องจากปก

ปัจจุบัน การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมมุ่งสู่การใช้ฐานความรู้เป็น
อาวุธ การพัฒนาตลาดทุนไทยก็เช่นกัน ตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยสถาบัน
พัฒนาความรู้ตลาดทุน (Thailand Securities Institute: TSI) มุ่งมั่นที่จะ
ส่งเสริมความรู้ด้านการเงินและการลงทุนให้แก่ทุกกลุ่มในสังคมไทยอย่าง
ทั่วถึง เพื่อที่จะพัฒนาและสร้างฐานผู้ลงทุนคุณภาพในระยะยาว ติดตามได้
ใน “ตลาดหลักทรัพย์ฯ มุ่งส่งเสริมความรู้ เตรียมพร้อมรับนวัตกรรมและ
ความเปลี่ยนแปลง”

หากต้องการทราบว่า บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย)
จำกัด หรือ TSD มีเป้าหมายการดำเนินงานอย่างไรบ้างในปี 2549 ที่จะ
ก้าวสู่การเป็นศูนย์กลางการให้บริการหลังการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ครบวงจร
ต้องไม่พลาดบทความนี้ในเล่ม

สำหรับ TFEX Newsletter ฉบับนี้ พบกับสาระน่าสนใจในบทความ
“อนุพันธ์ - การบริหารความเสี่ยงทางการเงินยุคใหม่” ต่อเนื่องจากฉบับที่แล้ว
เพื่อเตรียมพร้อมก่อนเปิดซื้อขายในเดือนเมษายน

ผ่านพ้นวันปีใหม่อากาศสบายไม่ทันครบเดือน ก็ถึงวันตรุษจีนแล้ว
จึงขออวยพรให้ผู้อ่านทุกท่านประสบแต่สิ่งดีๆ ตลอดปี 2549 นี้ค่ะ



เรื่องจากปก : 18 ธุรกิจ พร้อมใจเข้าจดทะเบียนส่งท้ายปี	3
สถิติสำคัญ	30
ข่าวการเงินและธุรกิจหลักทรัพย์	32
TSD...ศูนย์บริการหลังการขายหลักทรัพย์ ครบวงจร	35
ตลาดหลักทรัพย์ฯ มุ่งส่งเสริมความรู้ เตรียมพร้อมรับนวัตกรรมและความเปลี่ยนแปลง	36
TFEX Newsletter No.9	38
กิจกรรมตลาดหลักทรัพย์	43

ที่ปรึกษาบรรณาธิการ ภาณุวัฒน์ เกิดโชคชัย
บรรณาธิการ รัตนา ขวอนสินทิ
กองบรรณาธิการ อัญชิรา สารเกตุ, ปณิธิ ฉัตรพลรักษ์
ออกแบบปก วรวิทย์ ชื่นเจริญกิจ
อำนวยการผลิต ฝ่ายสื่อสารสัมพันธ์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

“วารสารตลาดหลักทรัพย์” จัดทำขึ้นเพื่อนำเสนอข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้อง และเพื่อเผยแพร่พัฒนาการใหม่ๆ ซึ่งจะ
เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์และการพัฒนาตลาดทุน ข้อความหรือความเห็นใดๆ ที่ปรากฏในวารสารฉบับนี้ ไม่จำเป็นที่ตลาดหลักทรัพย์จะต้องเห็นด้วยเสมอไป ผู้สนใจสมัคร
สมาชิก โปรดชำระเป็นเช็คธนาคาร/อณานิติ/ตัวแลกเงิน สั่งจ่าย “ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย” ปณ.ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์หรือโอนเงินผ่าน ธนาคารกรุงไทย สาขาคลองเตย
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 009-1-76299-5 ชื่อบัญชี “ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย” พร้อมแนบหลักฐานสำเนาการโอนเงินพร้อมใบสมัคร ส่งมาที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 อาคาร
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 หรือส่งสำเนาการโอนเงิน พร้อมใบสมัครมาที่ โทรสาร : 0-2654-5399 หรือสมัครผ่านเว็บไซต์ www.setfinmart.com
สอบถามเพิ่มเติมติดต่อฝ่ายสื่อสารสัมพันธ์ โทร. 0-2229-2000 ต่อ 2032 E-mail : publication&mediadept@set.or.th

พร้อมใจเข้าจดทะเบียนส่งท้ายปี



KRUNGTHAI

บริษัท กรุงไทยคาร์เร็นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)

www.krungthai.co.th

ลดภาระการดูแลรักษารถยนต์ด้วยบริการรถยนต์ให้เช่าของ “KCAR”

ปัจจุบัน องค์กรต่างๆ มีแนวโน้มที่จะหันมาใช้บริการเช่ารถยนต์เพื่อใช้งานเพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับ เนื่องจากต้องการที่จะใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินเป็นหลัก แต่ไม่ต้องการมีภาระต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นการบำรุงดูแลรักษารถยนต์ การประกันภัย การต่อทะเบียนรถยนต์ เป็นต้น จึงถือเป็นโอกาสที่ดีทางธุรกิจของบริษัท กรุงไทยคาร์เร็นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ ทั้งแบบสัญญาเช่าเพื่อดำเนินงาน (Operating Leasing) ที่มีระยะเวลาสัญญาเช่าไม่เกิน 3 ปี และแบบให้บริการเช่ารถยนต์ระยะสั้น (Short Term Rental) ที่มีระยะเวลาสัญญาเช่าตั้งแต่รายวันจนถึงรายเดือน โดยที่ปัจจุบันมีรถยนต์ให้ลูกค้าเลือกใช้บริการกว่า 2,900 คัน

บริษัทให้บริการกับลูกค้าทุกประเภท ทั้งหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ บริษัทเอกชน รวมถึงลูกค้าบุคคลทั่วไป แต่จะเน้นลูกค้าประเภทนิติบุคคลเป็นหลัก เห็นได้จากสัดส่วนการให้บริการลูกค้านิติบุคคลที่มีมากถึงร้อยละ 95 ของรายได้จากค่าเช่ารถยนต์ ส่วนลูกค้าบุคคลประมาณมีร้อยละ 5 ทั้งนี้ รายได้หลักของบริษัทมาจาก 2 ส่วน คือ รายได้จากค่าเช่ารถยนต์ และกำไรจากการขายรถยนต์ที่มีไว้เพื่อให้เช่า

ปัจจุบัน บริษัทมีสำนักงานให้บริการอยู่ 2 แห่ง คือ สำนักงานใหญ่ที่ตั้งอยู่บนถนนพระราม 3 และสำนักงานสาขาอีกแห่งหนึ่งตั้งอยู่บนถนนนอโศก - ดินแดง ซึ่ง คุณพิเทพ จันทรเสรีกุล กรรมการผู้จัดการ ได้ให้เหตุผลที่ยังไม่เร่งเพิ่มสำนักงานสาขาในขณะนี้ว่า

“ในส่วนของผู้จำหน่ายนั้น คงยังไม่จำเป็นที่จะต้องขยายในตอนี้ แต่หากในอนาคตที่เราจะมีแผนรุกไปทางด้านการให้เช่าแบบระยะสั้น ก็มีความจำเป็นในการขยายจุดจำหน่าย แต่สิ่งที่เราให้ความสำคัญมากที่สุดในตอนนี้เป็นการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก เพราะถ้าเป็นการให้เช่าที่มีสัญญาระยะยาวแล้วแบรนด์ถือเป็นเรื่องสำคัญ กล่าวได้ว่าแบรนด์ของเราในตอนี้

ค่อนข้างที่จะเข้มแข็ง เป็นที่รู้จักและได้รับความเชื่อถือไว้วางใจจากองค์กรต่างๆ”

เสริมความแข็งแกร่งด้วยการบริหารจัดการ

นอกจากธุรกิจหลักด้านการให้บริการเช่ารถยนต์แล้ว บริษัทยังมีธุรกิจสนับสนุนที่จะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจยิ่งขึ้น นั่นคือ ธุรกิจรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว ที่ดำเนินการโดยบริษัทย่อย คือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งจะรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วทั้งจากบริษัทเองและจากลูกค้าทั่วไป โดยจำหน่ายภายใต้ชื่อศูนย์ “โตโยต้า กรุงไทย ยูสคาร์”

คุณพิเทพ เปิดเผยถึงจุดเด่นในการบริหารจัดการที่ช่วยเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจให้แก่บริษัทว่า

“จุดเด่นที่น่าสนใจของเรา คือ อัตรากำไรที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอยู่ถึงเท่าตัว โดยปัจจุบันเรามีอัตรากำไรมากกว่า 20% ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมจะอยู่ที่ประมาณ 10% ซึ่งเป็นเพราะเรามีธุรกิจเสริมตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ตั้งแต่การซ่อมบำรุงซึ่งเรามีศูนย์บริการเป็นของตัวเอง ทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายด้านค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาได้ดี จนถึงการจัดจำหน่ายรถยนต์มือสองผ่านบริษัทย่อย ทำให้สามารถขายได้ในราคาที่ดีกว่าโดยเฉลี่ยทั่วไป นอกจากนั้น เรายังมีจำนวนรถยนต์ไว้ให้บริการที่มากพอ ทำให้เกิดการประหยัดจากขนาด ต้นทุนในการบริหารจัดการต่อหน่วยจึงต่ำ”

เพิ่มจำนวนรถยนต์ให้บริการ ตอบรับความต้องการของตลาด

บริษัท กรุงไทยคาร์เร็นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 250 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 200 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 4.40 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัทได้เข้า

อ่านต่อหน้า 13



บริษัท พรีเมิร์ก จำกัด (มหาชน)
www.prebuilt.co.th



PREB...หนึ่งในผู้นำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุ

บริษัท พรีเมิร์ก จำกัด (มหาชน) หนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยทุกประเภท ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 10 ปี โดยบริษัทรับงานก่อสร้างจากเจ้าของโครงการโดยตรง (Main Contractor) ทั้งโครงการของภาครัฐและเอกชน ที่มีขนาดตั้งแต่โครงการขนาดใหญ่ที่ต้องอาศัยความชำนาญและเทคโนโลยีระดับสูง จนถึงโครงการขนาดกลางและขนาดเล็กที่ต้องการความดูแลในรายละเอียดอย่างใกล้ชิด รวมทั้งให้บริการรับเหมาก่อสร้างแบบครบวงจร (Turnkey Project) เทคโนโลยีที่ใช้ในการก่อสร้าง คือ Pre-Cast Concrete System ซึ่งจะมีการทำการหล่องานบางอย่างเกี่ยวกับโครงสร้าง ซึ่งได้แก่ การหล่อเสา และคานสำเร็จรูป โดยการ จัดหางานของบริษัทมีทั้งการเข้าไปประมูลงาน และการที่ลูกค้ามาติดต่อเอง มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นเจ้าของโครงการต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีธุรกิจหลักอีกประเภท คือ ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ดำเนินการโดย บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง ภายใต้ชื่อ PCM ซึ่งปัจจุบันมีกำลังการผลิตอยู่อันดับ 1-2 ของประเทศ และมีโรงงานอยู่ 3 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้รับเหมา เจ้าของโครงการ และผู้แทนจำหน่ายที่ขายให้กับงานราชการ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 18, 76 และ 6 ตามลำดับ

คุณวิโรจน์ เจริญตรา กรรมการผู้จัดการ เปิดเผยถึงจุดเด่นและศักยภาพทางธุรกิจของบริษัทว่า

“จุดเด่นของบริษัท คือ เรามีศักยภาพในการเติบโตค่อนข้างสูง ใน 2 -3 ปีที่ผ่านมา เราเติบโตมากกว่า 50% และมีฐานลูกค้าประจำค่อนข้างมาก เช่น เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ แลนด์ แอนด์เฮาส์ เมเจอร์ เซ็นทรัล SF BigC เรามีฐานลูกค้าประจำที่เสนองานให้เราอยู่ตลอดเวลา โอกาสที่เราจะเติบโตก็คือ หนึ่งเราอาจมีลูกค้ารายใหม่เพิ่มเข้ามา และมีงานภาครัฐที่จะเข้ามาค่อนข้างมากในปีหน้า สอง เรามีเทคโนโลยีด้านการก่อสร้างค่อนข้างมาก โดยเฉพาะระบบ Pre-cast Concrete System ที่เรานำมาจากประเทศออสเตรเลียเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ทำให้เราผลิตงานได้เร็วขึ้น ในเวลาค่อนข้างสม่ำเสมอ”

อสังหาริมทรัพย์ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

แม้ว่าปี 2548 ที่ผ่านมา ภาวะอสังหาริมทรัพย์จะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ราคาน้ำมันที่ปรับสูงขึ้น ภาวะเงินเฟ้อและแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ซึ่งกระทบต่อกำลังการซื้อที่อยู่อาศัย และความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจโดยรวมยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีปัจจัยสนับสนุนหลายประการที่แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต โดยเฉพาะการลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ และการพัฒนาระบบขนส่งมวลชนของภาครัฐ ที่ส่งผลให้เมืองมีการขยายตัวไปสู่รอบนอกมากขึ้น และทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการในระยะยาว

คุณวิโรจน์ เปิดเผยเพิ่มเติมถึงงานรับเหมาก่อสร้างว่า บริษัทมีนโยบายรับงานก่อสร้างประเภทอาคารแนวราบ และอาคารขนาดกลาง รวมถึงแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นในด้านราคาและเทคนิคการส่งมอบงานให้รวดเร็วเป็นส่วนใหญ่ บริษัทเป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์และคุณภาพงานเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ เพราะสามารถทำงานได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการและภายในระยะเวลาที่กำหนด จึงทำให้ได้รับงานก่อสร้างจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีผลประกอบการที่ผ่านมา และงวดล่าสุด ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

	งวด 9 เดือน/2548	2547	2546
รายได้รวม	1,565	1,446	635
กำไรสุทธิรวม	60	76	41

หมายเหตุ : เนื่องจากการรวมธุรกิจกับบริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด ตั้งแต่เดือน กุมภาพันธ์ 2547 รายได้ตั้งแต่ปี 2547 จึงเป็นรายได้รวมของสองบริษัท

คุณวิโรจน์ กล่าวถึงแนวโน้มของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยว่า “ขณะนี้ผู้ประกอบการกำลังปรับตัวอยู่ ทุกคนหันมามองบ้านที่ราคาถูกลง ถ้าทำบ้านแพงจะขายไม่ค่อยได้ เช่น ในเมืองจะหันมาทำทาวน์เฮาส์กันมากขึ้น นอกเมืองก็จะเป็นบ้านที่มีขนาดเล็กลง ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2- 5 ล้านบาท โอกาสดีของเราคือเมื่อทำบ้านขนาดเล็กลง จำนวนก็ต้องมากขึ้น เพื่อรักษาอัตรา

อ่านต่อหน้า 13



บริษัท โกลบอล ดอนเนชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

www.gc.co.th

โกลบอลฯ ... ตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบเกี่ยวเนื่องพลาสติกและปิโตรเคมี

บริษัท โกลบอล ดอนเนชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลาสติกและปิโตรเคมี รวมถึงสารเติมแต่งที่ใช้ในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกและปิโตรเคมีอื่นๆ โดยแบ่งการบริหารงานภายในบริษัทออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจหลัก ได้แก่

- 1.) หน่วยธุรกิจ Commodity Polymer เป็นหน่วยที่ดูแลสินค้าวัตถุดิบพื้นฐานที่มีความผันผวนราคาค่อนข้างสูง แต่เป็นสินค้าที่มีการซื้อขายคล่องตัวมีปริมาณและมูลค่าการซื้อขายสูง ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงพลาสติก ขวดบรรจุภัณฑ์ สินค้าประเภทรองเท้า ฟิล์ม ภาชนะบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- 2.) หน่วยธุรกิจ Specialty and Engineering Polymer เป็นหน่วยที่สินค้ามีลักษณะเฉพาะ คือ มีคุณสมบัติแข็งแรง ทนทาน ทนความร้อนและสารเคมี เหมาะสำหรับการใช้งานในอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า
- 3.) หน่วยธุรกิจ Specialty Chemical เป็นหน่วยที่ดูแลสินค้าประเภทสารเติมแต่ง กาว และสินค้าอื่นๆ ในตลาดอุตสาหกรรมปิโตรเคมี

บริษัทจำหน่ายวัตถุดิบครอบคลุมทั้งในกลุ่ม Commodity และ Specialty ขณะที่บริษัทไทยที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในอุตสาหกรรมนี้ส่วนใหญ่ที่มีขนาดกิจการเทียบเคียงกับบริษัท จะจัดจำหน่ายวัตถุดิบในกลุ่ม Commodity เป็นหลัก โดยมีคู่แข่งในขนาดเดียวกันเพียงบริษัทเดียวในอุตสาหกรรมที่มีการจัดจำหน่ายครบวงจรในด้านความครอบคลุมของผลิตภัณฑ์

คุณสมชาย คูลิเมชิน กรรมการผู้จัดการ เปิดเผยถึงจุดแข็งของบริษัทว่า

"จากจำนวนผู้ประกอบการที่มีธุรกิจลักษณะเดียวกัน ซึ่งมีประมาณ 40-50 บริษัท โกลบอลฯ เป็นบริษัทที่มีความหลากหลายที่สุดในแง่ของความครอบคลุมของผลิตภัณฑ์ เราจำหน่ายวัตถุดิบตั้งแต่ในกลุ่ม Commodity ซึ่งเป็นเกรดที่ใช้โดยรวมสำหรับสินค้าทั่วไป ก็จะขายได้ในปริมาณมาก ไปจนถึงกลุ่ม Specialty ที่มีคุณสมบัติพิเศษ สำหรับสินค้านี้ระดับ high-end ไม่ว่าจะเป็นในอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ ในขณะที่

บริษัทส่วนใหญ่จะเน้นที่วัตถุดิบกลุ่ม Commodity เป็นหลัก มีเพียงเรากับอีก 1-2 บริษัทเท่านั้นเองที่มีกลุ่ม Specialty ด้วย และนี่ก็คือจุดเด่นของเราที่เป็นบริษัทที่มีสินค้าหลากหลายครบวงจร"

สำหรับบริษัทที่โกลบอลฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้ นั้นล้วนแต่เป็นบริษัทชั้นนำ ทั้งในด้านกำลังการผลิตและเทคโนโลยีจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมกันถึง 24 บริษัท โดยชีพพลายเออร์ที่เป็นบริษัทในประเทศ ส่วนใหญ่จะเป็นชีพพลายเออร์อันดับหนึ่งของประเทศไทยในสินค้านั้นๆ ส่วนชีพพลายเออร์จากต่างประเทศก็เช่นกัน ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตที่มีขนาดกำลังการผลิตติดอยู่ใน 3 อันดับแรกของโลก

ยอดขายอันดับหนึ่งในอุตสาหกรรม

ด้วยสินค้าที่หลากหลาย และฐานลูกค้าที่กระจายตัวอยู่ในเกือบทุกอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทมีรายได้ที่ค่อนข้างสม่ำเสมอ ไม่แปรผันตามฤดูกาล เนื่องจากไม่ได้พึ่งพิงสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งหรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ โดยในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2548 พบว่าบริษัทมีรายได้จากการขาย 2,532 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 24 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้จากการขาย 2,038 ล้านบาท โดยที่กำไรสุทธิในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 และปี 2547 เท่ากับ 210 ล้านบาท และ 330 ล้านบาท ตามลำดับ

"เราเป็นตัวแทนจำหน่ายที่มียอดขายสูงสุด จากผู้ประกอบการทั้งหมดประมาณ 50 ราย สินค้าในกลุ่มวัตถุดิบปิโตรเคมีในประเทศไทยมีการผลิตประมาณ 3.2 ล้านตันต่อปี เป็นการใช้ภายในประเทศ 2 ล้านตัน ที่เหลือส่งออก โดยในปีที่แล้วเราขายไปประมาณ 60,000 ตัน จากยอดขายในประเทศทั้งหมด 2 ล้านตัน ซึ่งคิดเป็นเพียง 3% เท่านั้นเอง จึงยังมีโอกาสให้เติบโตได้อีกมาก ในขณะที่ตลาดปิโตรเคมีเองก็ยังคงอยู่ในช่วงขาขึ้นมาตั้งแต่ช่วงปี 2547"

รายได้ของบริษัทประมาณร้อยละ 75 มาจากสินค้าในกลุ่ม Commodity ร้อยละ 20 มาจากสินค้าในกลุ่ม Specialty and Engineering Polymer ส่วนอีกร้อยละ 5 มาจากสินค้าในกลุ่ม Specialty Chemical

"ในอนาคต เราวางแผนไว้ว่าภายใน 5 ปีข้างหน้า เราจะเพิ่มยอดขายของกลุ่ม Specialty ให้มากขึ้นเป็น 40-50% เพราะว่า

อ่านต่อหน้า 14



บริษัท พกฯ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

www.ps.co.th



พกฯ... บ้านในทำเลที่มีศักยภาพ

บริษัท พกฯ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ทั้งบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด โดยเน้นพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง เช่น บริเวณรังสิตคลอง 3 และคลอง 8 บริเวณบางบัวทอง เป็นต้น โดยมีโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง ภายใต้ชื่อ “บ้านพกฯ” และ “พกฯวิลล” และโครงการบ้านเดี่ยวที่เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง ภายใต้ชื่อ “พกฯวิลเลจ” และ “ภัสธร”

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่ราย ที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง และนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นที่ต้องจ้างผู้รับเหมาให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเองทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทจะเน้นดำเนินการพัฒนาที่ดิน และเริ่มก่อสร้างบ้านบางส่วนก่อนเปิดให้ลูกค้าจองซื้อ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ ในช่วงต้นปี 2548 บริษัทยังได้จัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นมาหนึ่งแห่ง คือ บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการรับเหมางานตกแต่งโดยเฉพาะ

คุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ กรรมการผู้จัดการ ได้เปิดเผยว่าการที่บริษัทมีการบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเองอย่างครบวงจร และได้นำเอาเทคโนโลยีในการก่อสร้างที่ทันสมัยและเหมาะสมมาใช้ในการพัฒนาที่อยู่อาศัยของโครงการ ทำให้สามารถรองรับการสร้างบ้านที่มีแบบลักษณะเดียวกันจำนวนมากได้ โดยใช้ระยะเวลาที่สั้น ทั้งยังเป็นการประหยัดต้นทุนอีกด้วย

“การที่เราบริหารงานก่อสร้างด้วยตนเองได้อย่างครบวงจร ทำให้สามารถแข่งขันในด้านราคาได้ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว เราสามารถตั้งราคาขายได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นประมาณ 15 - 20% สำหรับทาวน์เฮ้าส์ และ 10 - 15% สำหรับบ้านเดี่ยว เมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยในรูปแบบ ขนาด และทำเลที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งทำให้เราเป็นเบอร์หนึ่งของตลาดระดับกลางถึงระดับล่างของอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยในครึ่งแรกของปี 2548 เราสามารถส่งมอบทาวน์เฮ้าส์ให้กับลูกค้าได้สูงสุด

คิดเป็น 43% ของการส่งมอบทาวน์เฮ้าส์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลเลยทีเดียว”

เมื่อพิจารณาจากยอดขายหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวม ซึ่งรวมถึงที่อยู่อาศัยทั้งที่สร้างโดยผู้ประกอบการและที่อยู่อาศัยสร้างเอง เฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่า บริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 9 แต่หากพิจารณาเฉพาะที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ บริษัทจะมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 14

เจาะตลาดระดับกลางถึงล่างด้วยทาวน์เฮ้าส์

สำหรับผลประกอบการในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้จากการขายทั้งสิ้น 5,355 ล้านบาท แบ่งเป็นรายได้จากการขายบ้านที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ร้อยละ 38.5 บ้านที่มีราคาขายระหว่าง 1 - 3 ล้านบาท ร้อยละ 37.5 บ้านที่มีราคาระหว่าง 3 - 5 ล้านบาท ร้อยละ 10.2 และบ้านที่มีราคาสูงกว่า 5 ล้านบาท ร้อยละ 13.8 ซึ่งแสดงให้เห็นว่ารายได้หลักของบริษัทมาจากการขายบ้านที่มีราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท จนถึงไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยรายได้ในปัจจุบันของบริษัทร้อยละ 55 มาจากทาวน์เฮ้าส์ และร้อยละ 45 มาจากบ้านเดี่ยว ซึ่งคุณทองมาเปิดเผยว่า ในปีหน้าก็จะยังคงสัดส่วนนี้ต่อไป

“จากการที่ลูกค้ากลุ่มใหญ่ของเราเป็นลูกค้าระดับกลางถึงล่าง ซึ่งนิยมซื้อทาวน์เฮ้าส์เป็นหลัก รวมทั้งบ้านเดี่ยวในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ทำให้โครงสร้างรายได้ของเราค่อนข้างแข็งแกร่ง เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้ถือได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีความต้องการซื้ออย่างแท้จริง การตัดสินใจซื้อบ้านของเขาจะไม่ผันผวนไปตามภาวะเศรษฐกิจ กลุ่มนี้มักจะไม่ใช่การตัดสินใจแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น หรือค่าวัสดุก่อสร้างจะแพงขึ้นก็ตาม คู่แข่งของเราในตลาดนี้จะเป็นผู้ประกอบการรายย่อยเสียส่วนใหญ่ ทำให้เรามีความได้เปรียบเนื่องจากมีการก่อสร้างจำนวนมาก ทำให้มีการประหยัดจากขนาด”

เมื่อพิจารณาแนวโน้มรายได้ของบริษัทจะพบว่า ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา รายได้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยรายได้จากการขายระหว่างปี 2545 - 2547 เท่ากับ 2,604 ล้านบาท 3,724 ล้านบาท และ 4,868 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีการเติบโตใน

อ่านต่อหน้า 14



บริษัท ไม้ดำ - เมดลิสต์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

www.mmeple.co.th

ปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์... เครื่องเล่นยอดนิยมในอเมริกา

กระแสความนิยมการเล่นเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์เริ่มขึ้นในสหรัฐอเมริกา เมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว ต่อมาได้แผ่ขยายไปยังกลุ่มประเทศในทวีปยุโรปและญี่ปุ่น ซึ่งกระแสความนิยมในญี่ปุ่นได้เริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา และมีแนวโน้มเติบโตขึ้นทุกปี จากข้อมูลของ Yano Research Institute Ltd. ระบุว่า ยอดรวมการจำหน่ายเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์มีอัตราการเติบโตเฉลี่ย (ปี 2545 - 2547) ประมาณร้อยละ 70 ต่อปี

บริษัท ไม้ดำ - เมดลิสต์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์โปรแกรมต่างๆ ของเครื่องเล่นปาเป้า และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องภายใต้ ตราสินค้า "Medalist" ให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตเครื่องเล่นอิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ ได้แก่ โต๊ะพูล และโต๊ะฟุตบอลตามคำสั่งซื้อของลูกค้าในต่างประเทศซึ่งมีตราสินค้าเป็นของตนเอง โดยมีสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักรเป็นตลาดหลัก ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ ดอกลาโฟง ตู้ลาโฟงสำหรับเครื่องเสียงเพื่อใช้ในบ้าน และชิ้นส่วนเครื่องใช้ที่ทำจากไม้ บริษัทจะผลิตตามคำสั่งซื้อให้แก่ผู้ประกอบการในประเทศโดยตรง

"จุดกำเนิดของเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์มีมานานกว่า 25 ปีแล้ว และขณะนี้ก็เป็นเครื่องเล่นที่กำลังได้รับความนิยมตามสถานบันเทิงต่างๆ ทั้งในประเทศสหรัฐฯ ญี่ปุ่น และประเทศอื่นๆ ซึ่งในต่างประเทศนั้น การปาเป้าถือเป็นกีฬาประเภทหนึ่ง อย่างในสหรัฐฯ ซึ่งมีเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์จำนวนกว่า 200,000 เครื่อง ก็มีการจัดแข่งขันชิงแชมป์โลกกันทุกๆ ปี และเราก็จะไปร่วมงานออกร้านด้วย โดยงานครั้งล่าสุดที่ผ่านมาซึ่งจัดขึ้นที่ Las Vegas เราก็ได้รับออเดอร์ให้นำเครื่องเล่นไปโชว์จำนวน 500 ตู้ โดยทำสัญญาขายต่อทันทีหลังเสร็จงาน เพื่อให้ไม่ต้องเป็นภาระในขนส่งสินค้ากลับมา ทั้งนี้ รายได้ในปัจจุบันของบริษัทจึงมาจากการส่งออกเป็นหลัก" คุณกมล เลี้ยวศิริกุล ประธานกรรมการบริหารเล่าถึงจุดกำเนิดและความนิยมของเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์ในต่างประเทศ

เริ่มทำตลาดที่ญี่ปุ่น...ตลาดที่มีศักยภาพเติบโตสูง

เดิมบริษัทประกอบธุรกิจเป็น OEM ที่ผลิตเครื่องเล่นอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของตราสินค้าในต่างประเทศ

แต่ระยะต่อมา บริษัทได้ทำสัญญาเพื่อซื้อตราสินค้า "Medalist" จาก Medalist Marketing Corporation (MMC) ผู้จำหน่ายเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ของโลก และเป็นลูกค้ารายหนึ่งของบริษัท ซึ่งปัจจุบันได้กลายมาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เพื่อรับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้าดังกล่าวให้แก่ลูกค้าโดยตรงทั่วโลก ยกเว้นรัสเซีย จีน อินเดีย และประเทศในทวีปอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดของ MMC เนื่องจากมีข้อตกลงระหว่างบริษัทกับ MMC ที่จะไม่แข่งขันในตลาดเดียวกัน ทำให้ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ประกอบการด้านเครื่องเล่นอิเล็กทรอนิกส์ที่ครบวงจร กล่าวคือ เป็นทั้งผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทโดยตรง รวมทั้งเป็นฐานการผลิตภายใต้ตราสินค้าอื่นๆ ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

ในระยะแรก บริษัทเน้นการผลิตและจำหน่ายสินค้าในประเทศญี่ปุ่น และจะขยายตลาดไปยังประเทศอื่นที่มีศักยภาพต่อไปในอนาคต เช่น ไต้หวัน ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เกาหลี เป็นต้น ซึ่งเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว และมีรายได้ต่อหัวของประชากรค่อนข้างสูงโดยประชาชนส่วนใหญ่จะมีวิถีชีวิตที่มุ่งมั่นในการประกอบอาชีพหลัก และต้องการการพักผ่อนและความบันเทิงหลังการใช้เวลากับการประกอบอาชีพหลัก หรือหลังการเกษียณอายุ ดังนั้นสินค้าในกลุ่มบันเทิงในประเทศเหล่านี้จึงมีแนวโน้มการเติบโตสูงและต่อเนื่อง

"จากผลการสำรวจในประเทศญี่ปุ่น พบว่าเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้แบรนด์ Medalist ได้รับความนิยมเป็นอย่างสูง มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงถึง 95% ของจำนวนเครื่องทั้งหมด เนื่องจากเป็นผู้บุกเบิกตลาดในญี่ปุ่นเป็นรายแรก ทำให้สามารถสร้างความคุ้นเคยและความนิยมให้เกิดขึ้นกับลูกค้าผู้เล่นได้สำเร็จ" คุณกมล ให้ข้อมูลด้านการตลาด

ปัจจุบัน คาดว่ามีผู้เล่นเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์ในญี่ปุ่นราว 3 ล้านคน ซึ่งส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ที่มียุคน้อยกว่า 40 ปี คือ ระหว่าง 20 - 35 ปี

เตรียมผลิตสินค้าอื่นภายใต้แบรนด์ "Medalist" เพิ่มเติม

บริษัท ไม้ดำ-เมดลิสต์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดบันเทิง

อ่านต่อหน้า 15



บริษัท ไทยยูนิคคอยล์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

www.tuccplc.com



TUCC...ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์สแตนเลสครบวงจร

บริษัท ไทยยูนิคคอยล์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สแตนเลส ทั้งในรูปแบบของวัตถุดิบที่ยังมิได้แปรรูป ได้แก่ ม้วนสแตนเลส และส่วนที่แปรรูปแล้ว ได้แก่ ท่อสแตนเลส และแผ่นสแตนเลส ภายใต้เครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียนในนามของบริษัท เพื่อจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งเพลสแตนเลส แผ่นสแตนเลสเจาะรู และแผ่นสแตนเลสปั๊มลายนูน ที่ผลิตโดยบริษัท ไทยนิซเซ่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ภายใต้เครื่องหมายการค้าเดียวกัน

นอกจากนี้ บริษัทยังมีศูนย์บริการแปรรูปโลหะ (Coil Center) ที่ให้บริการตัด เจาะ ซอยหน้าแถบสแตนเลส สังกะสี เหล็กชุบซิงค์ ม้วนโลหะ และให้บริการแปรรูปโลหะชนิดอื่นๆ ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งส่งผลให้บริษัทก้าวขึ้นมาสู่การเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สแตนเลสครบวงจรรายเดียวในประเทศไทยในปัจจุบัน

คุณยงยุทธ งามไกรวัล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เปิดเผยว่า บริษัทได้นำเทคโนโลยี เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัยและได้มาตรฐานจากยุโรป รวมทั้งระบบควบคุมคุณภาพที่เข้มงวด มาใช้ในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จากสำนักมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม (มอก.1006-2535) และเป็นผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐาน ASTM (American Society for Testing and Materials) ของประเทศสหรัฐอเมริกา และมาตรฐาน JIS (Japanese Industrial Standard) ของประเทศญี่ปุ่น รวมทั้งได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2000 ด้านการจัดการและการผลิต จาก BVQI (Bureau Veritas Quality International Thailand)

"จุดแข็งของเราคือ เรามีโรงงานที่มีโครงสร้างและคุณภาพดี ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมบางปู และมีเครื่องจักรที่ทันสมัย แม้อีก 30 ปี ก็ยังเป็นเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดในเอเชีย เพราะเทคโนโลยีขั้นสูงจากอิตาลี เรามีฝ่ายผลิตที่ดี พนักงานเราได้รับการอบรมจากอิตาลี ทำให้มีความเชี่ยวชาญ มีจุดสูญเสียน้อยมากในสายการผลิต อีกทั้ง เรายังมีการใช้วัตถุดิบคุณภาพ

เรารู้ว่าที่ไหนดี ราคาถูก เราเลือกซื้อสินค้ามาจากทั่วโลก ประการสุดท้ายคือ เรามีลูกค้าอยู่ในมือค่อนข้างมากในหลากหลายอุตสาหกรรม"

ปัจจุบัน บริษัทและบริษัทย่อยมีกำลังการผลิตโดยรวมกันประมาณ 55,750 ตันต่อปี เป็นการผลิตท่อสแตนเลส 18,150 ตันต่อปี ผลิตแผ่นสแตนเลส 9,900 ตันต่อปี ผลิตเพลสแตนเลส 3,000 ตันต่อปี ผลิตสแตนเลสเจาะรูและปั๊มลายนูน 1,000 ตันต่อปี และมีกำลังการผลิตจากการให้บริการแปรรูปโลหะอื่นๆ (Coil Center) อีก 23,700 ตันต่อปี

มั่นใจเติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต

จากการที่เศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวมาโดยตลอดตั้งแต่ปี 2545 โดยมีโครงการลงทุนขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชนที่มีการนำเข้าผลิตภัณฑ์สแตนเลสเพื่อใช้ในโครงการเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับสแตนเลสเป็นโลหะที่สามารถเข้ามาทดแทนโลหะประเภทเหล็ก อลูมิเนียม และโลหะชนิดอื่นๆได้ดี เนื่องจากมีคุณสมบัติด้านความทนทาน มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน และมีต้นทุนการดูแลรักษาที่ต่ำกว่าโลหะอื่น ทำให้ความต้องการผลิตภัณฑ์สแตนเลสของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นที่ต้องการอย่างมาก

การจัดจำหน่ายและการให้บริการผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมาส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายภายในประเทศ (ประมาณร้อยละ 99) เพราะตลาดในประเทศยังมีความต้องการผลิตภัณฑ์สแตนเลสอยู่อีกมาก สำหรับตลาดในต่างประเทศนั้น ได้มีแผนขยายช่องทางการจำหน่ายไว้แล้ว ประกอบกับบริษัทมีฐานลูกค้าเดิมในกลุ่มประเทศอาเซียน กลุ่มตะวันออกกลาง และสหรัฐอเมริกาอยู่ก่อน ซึ่งรายได้จากการขายต่างประเทศจะเข้ามาในไตรมาสสุดท้ายของปี 2548

คุณยงยุทธ กล่าวถึงธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สแตนเลสที่ดำเนินอยู่ว่า มีอัตราการขยายตัวค่อนข้างดี เนื่องจากความต้องการสแตนเลสในประเทศยังมีช่องว่างอีกมาก

"ปัจจุบันประเทศไทยมีปริมาณในการอุปโภคสแตนเลสเพียง 180,000 ตันต่อปี หรือเฉลี่ยคนละ 2.1 กิโลกรัมต่อปีเท่านั้น ขณะที่ประเทศในแถบเอเชียที่พัฒนาแล้ว เช่น ประเทศเกาหลีใต้

อ่านต่อหน้า 15



บริษัท ปตท. เคมีคอล จำกัด (มหาชน)
www.pttchem.com

ปตท. เคมีคอล ... ธุรกิจปิโตรเคมีครบวงจร

บริษัท ปตท. เคมีคอล จำกัด (มหาชน) บริษัทใหม่ที่เกิดขึ้นจากการควบรวมกิจการระหว่าง 2 บริษัทจดทะเบียนในธุรกิจปิโตรเคมี คือ บริษัท ปิโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) (NPC) และบริษัท ไทยโอเลฟินส์ จำกัด (มหาชน) (TOC) ซึ่งต่างก็เป็นบริษัทในเครือของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (PTT) ได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ กลุ่มวัตถุดิบและสินค้าอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า "PTTCH"

คุณอดิเทพ พิศาลบุตร กรรมการผู้จัดการใหญ่ เปิดเผยถึงวิสัยทัศน์ของบริษัทว่า ปตท. เคมีคอล มีเป้าหมายที่จะก้าวสู่การเป็น ผู้นำธุรกิจโอเลฟินส์อย่างครบวงจรอันดับหนึ่งของไทย โดยธุรกิจของบริษัทแบ่งได้เป็น 5 กลุ่มใหญ่ คือ 1) ธุรกิจโอเลฟินส์ ซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของเม็ดพลาสติกที่ใช้ในการผลิตสินค้าต่างๆ ตั้งแต่ถุงพลาสติก ท่อน้ำ บรรจุภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เสื้อผ้า ชิ้นส่วนรถยนต์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และเครื่องมือแพทย์ เป็นต้น 2) ธุรกิจผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ได้แก่ เม็ดพลาสติก โพลีเอทิลีนชนิดหนาแน่นสูง และผลิตภัณฑ์ EO/EG ที่เป็นวัตถุดิบผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ และขวดพลาสติกเพ็ท 3) ธุรกิจไฟฟ้าและสาธารณูปโภค 4) ธุรกิจให้บริการท่าเทียบเรือและขนถ่ายเคมีภัณฑ์เหลว ให้แก่กลุ่มโรงงานปิโตรเคมีต่อเนื่อง และ 5) ธุรกิจให้บริการบำรุงรักษาโรงงานและบริการอื่นๆ ทั้งนี้รายได้หลักส่วนใหญ่ของบริษัทมาจากธุรกิจโอเลฟินส์และธุรกิจผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องต่างๆ

การที่บริษัทดำเนินธุรกิจเคมีภัณฑ์ครบวงจร โดยมีผลิตภัณฑ์ โอเลฟินส์ และผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องจากโอเลฟินส์ที่หลากหลาย นอกจากจะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์โอเลฟินส์แล้ว ยังช่วยกระจายความเสี่ยงให้แก่บริษัทอีกด้วย เนื่องจากวงจรราคาและธุรกิจของผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องจะแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ต้นน้ำ

คุณอดิเทพ ได้กล่าวถึงประโยชน์จากการควบรวมกิจการในครั้งนี้ว่า "การควบรวมกิจการของบริษัททั้งสอง จะเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งและศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) รวมทั้งวางรากฐานที่แข็งแกร่งในการขยายธุรกิจและการเติบโตของบริษัทในอนาคต ตลอดจนเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการผลิต เพิ่มอำนาจต่อรองทางการตลาด และลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะยาว"

ก้าวขึ้นเป็นผู้ผลิตโอเลฟินส์ใหญ่อันดับ 3 ของเอเชีย

ปัจจุบัน บริษัทมีกำลังการผลิตโอเลฟินส์สูงที่สุดในประเทศ รวมถึง 1,523,000 ตันต่อปี โดยมีกำลังการผลิตเอทิลีน 1,146,000 ตันต่อปี และโพรพิลีน 377,000 ตันต่อปี นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้อื่นๆ ได้แก่ มิกซ์ซีโพร ไพโรไลซิส ก๊าซฮีลีน แครกเกอร์ บอททอม เทลก๊าซ และไฮโดรเจน ทั้งนี้บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มกำลังการผลิตเป็น 1,276,000 ตันต่อปีในปี 2550

"การรวมกิจการของทั้งสองบริษัทในครั้งนี้ นอกจากทำให้เกิดธุรกิจที่มีขนาดใหญ่พอที่จะมีศักยภาพในการแข่งขันในระดับโลกได้แล้ว ยังส่งผลให้ ปตท. เคมีคอล กลายเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านโอเลฟินส์และผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องที่ครบวงจรขนาดใหญ่เป็นอันดับหนึ่งของไทย และติดอันดับ 3 ของภูมิภาคเอเชียด้วย"

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจเสริมที่สนับสนุนอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ คลังเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์หน่วยผลิตไฟฟ้า ไอน้ำ และท่าเทียบเรือ ซึ่งส่งผลให้สามารถบริหารจัดการกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถนำผลิตภัณฑ์พลอยได้ มาปรับใช้ให้เกิดมูลค่ามากขึ้นด้วย

อ่านต่อหน้า 16



บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

www.asconthai.com



ASCON...บริษัทชั้นนำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจด้านรับเหมาก่อสร้างโครงการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ทั้งประเภทบ้านและอาคารที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน และโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงงานสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาทิ งานวิศวกรรมระบบไฟฟ้า ประปา สุขาภิบาล ดับเพลิง และปรับอากาศ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังดำเนินธุรกิจด้านจำหน่ายและให้บริการเกี่ยวกับเครื่องจักร อุปกรณ์และอะไหล่ ในโรงงานอุตสาหกรรมผ่านบริษัทย่อย 3 แห่ง ที่แอสคอนถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99 ได้แก่

- 1) บริษัท แอสคอน คอมเพรสเซอร์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องอัดอากาศ เครื่องดูดสูญญากาศ เครื่องทำลมแห้ง และตัวกรองลม ยี่ห้อ Quincy ซึ่งเป็นผู้ผลิตหนึ่งในสองรายใหญ่จากสหรัฐอเมริกา โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นโรงงานอุตสาหกรรมทุกประเภท เช่น โรงงานเหล็ก ปิโตรเคมี ปูนซีเมนต์ ประกอบรถยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ เป็นต้น
- 2) บริษัท แอสคอน โปรซีล จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายและให้บริการผลิตภัณฑ์ประเภทซิลกันร่ว ปะเก็นแผ่น ปะเก็นเส้น ปะเก็นโลหะ oil seal และโอริง ยี่ห้อ Garlock ซึ่งเป็นผู้ผลิตอันดับหนึ่งในสหรัฐอเมริกา โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เช่น โรงงานปิโตรเคมี โรงไฟฟ้า โรงกลั่นน้ำมัน โรงเหล็ก โรงกระดาษ เป็นต้น
- 3) บริษัท แอสคอน แมนูแฟคเจอร์ จำกัด เป็นผู้ให้บริการตรวจสอบสภาพการทำงานของเครื่องจักร รวมถึงการซ่อมและเปลี่ยนอะไหล่ สำหรับเครื่องอัดลมในโรงงานอุตสาหกรรม ในอนาคตมีโครงการที่จะประกอบเครื่องอัดลม เครื่องทำลมแห้ง ตัวกรองลม และให้บริการตัดปะเก็น รวมถึงผลิตปะเก็นโลหะ เพื่อป้อนให้แก่อุตสาหกรรมต่างๆ

คุณพัฒนพงษ์ ตุนมัยยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เปิดเผยถึงจุดเด่นของบริษัทว่า

"เรามีทีมงานที่มีประสบการณ์และมีงานในมือค่อนข้างมาก รวมทั้งมีความพร้อมด้านเงินทุน เพราะบริษัทเราไม่มีหนี้สินระยะยาว เป็น net cash company แล้วยังได้เงินทุนจาก IPO มาอีก ทำให้เรามีความพร้อมที่จะบริหารต้นทุนได้เป็นอย่างดี ที่

สำคัญเรามีการบริหารจัดการเรื่องความเสี่ยง เห็นได้ว่าเราต้องมีการทำสัญญาซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า เพื่อกำหนดราคาที่แน่นอน เช่น เหล็ก เพื่อลดความผันผวนของต้นทุน

ส่วนโครงการที่ผ่านมา เรารับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยหลายโครงการ เช่น คอนโดนาคราธิเบศร์ เอกมัย หมู่บ้านไฮพาร์ค มูลค่าพันกว่าล้านบาททั้งสองโครงการ เป็นต้น นอกจากนี้ เรา กำลังมุ่งเน้นการเข้าเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ รวมทั้งงานด้านโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งบริษัทย่อยของเรามีฐานลูกค้าที่เป็นลูกค้าอุตสาหกรรมค่อนข้างเยอะ"

รายได้รวมเติบโตต่อเนื่อง

คุณพัฒนพงษ์ เปิดเผยถึงผลประกอบการในไตรมาส 3 ปี 2548 ว่า บริษัทมีรายได้รวม 568 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 53 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 121 เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีที่ผ่านมา

"การเติบโตของผลประกอบการในงวด 9 เดือน ถือเป็นการแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่ปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น สอดคล้องกับรายได้รวมของบริษัทที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 214 ล้านบาท ในปี 2546 เป็น 294 ล้านบาท ในปี 2547 อีกทั้งเรายังมีงานที่อยู่ในมือจำนวน 2,700 ล้านบาท ที่รับรู้รายได้ไปแล้วประมาณ 500 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะรับรู้รายได้ทั้งหมดประมาณกลางปี 2550 ส่วนในกลุ่มเทรดดิ้ง เราก็มุ่งเน้นการเติบโตอย่างสม่ำเสมอทุกปี ประมาณไม่น้อยกว่า 15 - 20%"

ผลการดำเนินงานของ ASCON

(หน่วย: ล้านบาท)

	งวด 9 เดือน/2548	2547	2546
รายได้รวม	568	294	214
กำไรสุทธิ	53	26	14

สำหรับแนวโน้มการดำเนินธุรกิจของกลุ่มแอสคอน คุณพัฒนพงษ์ เชื่อว่าจะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจเทรดดิ้ง เนื่องจาก

อ่านต่อหน้า 16



บริษัท ซีเอสพี สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

www.cspsteel.com

CSP...ศูนย์บริการเหล็กฟิโนคอบไทย

บริษัท ซีเอสพี สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2535 เพื่อประกอบธุรกิจซื้อขายไปผลิตภัณฑ์เหล็กแผ่นชนิดม้วน ปัจจุบัน บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการจัดหาเหล็กแผ่นชนิดม้วน แปรรูปเหล็กแผ่นชนิดม้วน และให้บริการแปรรูปเหล็กแผ่นชนิดม้วน โดยการนำเหล็กแผ่นชนิดม้วนขนาดใหญ่มาตัดเป็นเหล็กแผ่นหรือเหล็กแถบตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ กล่าวได้ว่า บริษัทได้พัฒนาธุรกิจก้าวไปสู่การเป็น ศูนย์บริการเหล็กและผู้ผลิตท่อเหล็กรีดเย็น ให้บริการแก่ผู้ค้าส่งและกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ใช้เหล็กแผ่นชนิดต่างๆ เป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งแบ่งการให้บริการเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 1) การแปรรูปเหล็กแผ่นชนิดม้วนเพื่อจำหน่าย ถือเป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบและใช้เครื่องจักร ในการแปรรูปที่ควบคุมด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่มีความแม่นยำและมีประสิทธิภาพสูง ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี ทั้งการผลิตเหล็กแผ่นขนาดมาตรฐานสำหรับจำหน่ายให้แก่โรงงานที่มีเครื่องตัดย่อยเองเพื่อเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง (made to stock) และการผลิตตามคำสั่งของลูกค้า (made to order) ปัจจุบันมีกำลังการแปรรูป 163,800 ตันต่อปี และมีการใช้กำลังการแปรรูปประมาณร้อยละ 80
- 2) การให้บริการแปรรูปเหล็ก เป็นการรับจ้างแปรรูป โดยลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้แก่บริษัท เพื่อทำการแปรรูปตามลักษณะชิ้นงานและความต้องการของลูกค้า
- 3) การให้บริการจัดหา ในลักษณะของการซื้อขายไป จัดเป็นธุรกิจรองของบริษัท โดยบริษัทจะจัดหาเหล็กแผ่นชนิดม้วนทุกประเภทจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มผลิตท่อเหล็กรีดเย็นในเดือนกันยายน 2548 ด้วยกำลังการผลิตเริ่มต้น 10,000 ตันต่อปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 30 ของกำลังการผลิตจริง และจะขยายกำลังการผลิตเป็น 30,000 ตันต่อปี ในไตรมาสแรกของปี 2549 โดยมีกลุ่มลูกค้าอยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เฟอร์นิเจอร์ และอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ

คุณวิรัชศักดิ์ ชัยสุพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีเอสพี สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) กล่าวถึงธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของบริษัทว่า

"สินค้าของบริษัททั้งหมดกว่า 60% เป็นเหล็กแผ่นรีดเย็น ซึ่งมีจุดเด่นคือ เป็นเหล็กแผ่นรีดเย็นที่เป็นวัตถุดิบของอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นอีกหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีอนาคตสดใส โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การที่ภาครัฐส่งเสริมให้ไทยเป็น Detroit of Asia จะทำให้อุตสาหกรรมยานยนต์มีการขยายตัวอย่างมาก ถือได้ว่าเรามาถูกทาง เพราะ 30% ของเราอยู่ในกลุ่มยานยนต์ ซึ่งในอนาคต 5 ปีข้างหน้าจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่า กลุ่มลูกค้าก็ต้องใช้สินค้าของเรามากขึ้น บริษัทก็จะขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มยานยนต์มากขึ้นด้วย ส่วนอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์นั้น เรามีลูกค้าอยู่ในกลุ่มสยามสตีล อินเตอร์เนชันแนล เฟอร์นิเจอร์ index เป็นต้น และเรายังมีลูกค้าในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าอีกด้วย เห็นได้ว่าเรามีฐานลูกค้าหลากหลาย ปัจจุบัน เรามีกำลังการผลิตเหล็กรีดเย็นประมาณ 163,800 ตันต่อปี ปีนี้เราจะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 30,000 ตันต่อปี"

ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการจำหน่ายเหล็กแผ่นชนิดม้วนและเหล็กแผ่นแปรรูปให้แก่ผู้ค้าส่ง ร้อยละ 25.78 ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมยานยนต์ ร้อยละ 30.26 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ร้อยละ 14.73 อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้อยละ 12.39 อุตสาหกรรมท่อเหล็กและถังเหล็ก ร้อยละ 9.46 และอุตสาหกรรมอื่นๆ ร้อยละ 7.38

เติบโตอย่างมั่นคง

สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ปรากฏว่ามีรายได้รวม 2,142.57 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 67.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.65 และร้อยละ 95.18 ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้รวม 1,403.61 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 34.64 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปี 2547

"ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2548 จะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา และคาดว่าจะกำไรในปีต่อไปน่าจะดีขึ้น และยอดขายน่าจะเติบโตขึ้นประมาณ 15 - 20%"

อ่านต่อหน้า 17



บริษัท อินเตอร์ไฮด์ จำกัด (มหาชน)
www.interhides.com



อินเตอร์ไฮด์กับธุรกิจหนังเบาะรถยนต์

"ก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจหนังเบาะรถยนต์ และอุปกรณ์ตกแต่งภายในรถยนต์ของเอเชีย" นี่คือนิยามทัศน์ของ บริษัท อินเตอร์ไฮด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมพอกหนังสำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์แบบครบวงจร ดำเนินการผลิตตั้งแต่พอกหนังดิบจนกระทั่งเป็นหนังพอกสำเร็จรูป และจำหน่ายหนังผืนสำเร็จรูปสำหรับนำมาตัดและเย็บเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ

บริษัทมีสถานะเป็นผู้ผลิตเบาะหนังและชิ้นส่วนหนังสำหรับรถยนต์โดยอ้อม (Second Tier Original Equipment Manufacture: 2nd Tier OEM) ของผู้ผลิตรถยนต์ชั้นนำ โดยเป็นผู้ผลิตหนังเพื่อส่งมอบให้แก่ผู้ผลิตเบาะหนังและชิ้นส่วนรถยนต์โดยตรง (First Tier Original Equipment Manufacture: 1st Tier OEM) เพื่อนำไปผลิตเบาะหนังรถยนต์ และชิ้นส่วนรถยนต์ที่ใช้หนังเป็นส่วนประกอบในการตกแต่ง เช่น พวงมาลัย กระจุกเกียร์ ให้แก่บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ต่อไป

ผลิตภัณฑ์ระดับมาตรฐานสากล

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ หนังผืนสำเร็จรูป ชิ้นส่วนหนังที่ตัดแล้ว (Cut Part) บริการเย็บและร้อยหนัง (Sewing) และ บริการหุ้มเบาะรถยนต์ โดยอินเตอร์ไฮด์เป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO/TS 16949:2002 สำหรับผลิตภัณฑ์และระบบงานทั้งหมด จากสถาบัน TUV Rheinland Group ประเทศเยอรมนี ซึ่งเป็นมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยเป็นการรับจ้างผลิตตามคำสั่งจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบัน บริษัทสามารถรับงานผลิตสินค้าที่มีรูปแบบและคุณสมบัติเฉพาะตามความต้องการของลูกค้า เช่น หนังสัตว์พอกที่สามารถทำความสะอาดได้ง่าย หนังสัตว์พอกไร้สารโครเมียม เป็นต้น

การที่จะสามารถรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่เป็น 1st Tier OEM ได้นั้น บริษัทจะต้องได้รับการคัดเลือกจากบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ ซึ่งจะต้องผ่านขั้นตอนการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับผู้ผลิตรถยนต์ ก่อนที่จะผลิตรถยนต์รุ่นนั้นๆ ออกจำหน่ายในแต่ละ

ประเทศ บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ที่เป็นลูกค้าโดยอ้อมของบริษัท ได้แก่ โตโยต้า ฮอนด้า นิสสัน ฟอर्ड มิตซูบิชิ มาสด้า ซูบารุ เป็นต้น

ทั้งนี้ คุณองอาจ ดำรงสกุลวงศ์ กรรมการผู้จัดการเปิดเผยเกี่ยวกับกลุ่มพันธมิตรสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท นั่นคือ กลุ่มซุมิโตโม ซึ่งถือหุ้นอยู่ในบริษัทร้อยละ 20 *"เรามีพันธมิตรคือกลุ่มซุมิโตโม ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่ค่อนข้างใหญ่เป็นส่วนช่วยเข้ามาเสริมในเรื่องการตลาดได้ดีมาก"*

รักษาระดับคุณภาพ... หัวใจของการแข่งขัน

"ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตเบาะหนังและชิ้นส่วนรถยนต์โดยอ้อมของประเทศไทย ในขณะนี้มียู่ประมาณ 2-3 ราย ซึ่งเรามีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ประมาณ 65 - 68% สำหรับรถยนต์ของทุกค่าย และ 85% สำหรับเฉพาะค่ายรถญี่ปุ่น"

ส่วนในเรื่องการแข่งขันนั้น มองว่าถ้าหากเราสามารถรักษาระดับคุณภาพของสินค้าและบริการให้ดีไว้ได้ตลอด ก็คิดว่าคงไม่จำเป็นต้องมองว่าใครเป็นคู่แข่ง แต่มองว่าเป็นเพื่อนร่วมวงการที่จะช่วยกันผลิตสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของตลาดมากกว่า"

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทกว่าร้อยละ 83 มาจากผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนหนังที่ตัดแล้ว ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้รวม 693 ล้านบาท ซึ่งนับได้ว่าเป็นผลประกอบการที่มีการเติบโตที่ค่อนข้างน่าพอใจ เนื่องจากรายได้รวมจากทั้ง 3 ไตรมาสแรกของปี 2548 นั้น สูงกว่ารายได้รวมตลอดทั้งปี 2547 ที่เท่ากับ 654 ล้านบาท โดยที่มีกำไรจากการดำเนินงานในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2548 จำนวน 139 ล้านบาท เทียบกับกำไร 76 ล้านบาท ในปี 2547 ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี

เติบโตตามอุตสาหกรรมยานยนต์

เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2548 ที่ผ่านมา บริษัท อินเตอร์ไฮด์ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดยานยนต์ กลุ่มวัสดุดิบและสินค้าอุตสาหกรรม โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า "IHL" บริษัทมีทุนจดทะเบียน

อ่านต่อหน้า 17

จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดเงินทุน และหลักทรัพย์ กลุ่มธุรกิจการเงิน เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “KCAR”

เงินทุนที่ระดมได้ในครั้งนี้ บริษัทจะนำไปซื้อรถยนต์ให้เช่าเพิ่มเติม เพื่อเป็นการขยายธุรกิจของบริษัทให้กว้างขวางขึ้น ทั้งการขยายตลาดรถยนต์ให้เช่าระยะสั้นสำหรับนักท่องเที่ยว และองค์กร รวมถึงการขยายบริการรถเช่าระยะยาวสำหรับลูกค้าองค์กรที่ต้องการมาตรฐานการให้บริการระดับสูง และต้องการลดต้นทุนทางการบริหาร ที่มีแนวโน้มเปลี่ยนจากการซื้อเป็นการเช่ารถยนต์มากขึ้น

เน้นสร้างแบรนด์มากกว่าแข่งขันด้านราคา

จากข้อมูลของสมาคมรถเช่าไทยพบว่า ณ เดือนตุลาคม 2546 มีผู้ประกอบการด้านให้เช่ารถยนต์ประมาณ 143 ราย ซึ่งมีตั้งแต่ผู้ประกอบการขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ แต่โดยส่วนมากจะเป็นการให้เช่าแบบรายวันหรือรายสัปดาห์ ซึ่งอาจถือได้ว่าไม่ใช่คู่แข่งหลักของบริษัท

“ตัวเลขอย่างไม่เป็นทางการจากสมาคมรถเช่าไทยระบุว่า จำนวนรถยนต์ที่ผู้ประกอบการมีให้เช่าอยู่ในปัจจุบันอยู่ที่ประมาณ 14,000 ถึง 15,000 คัน ซึ่งเมื่อคำนวณจากจำนวนรถยนต์ที่เรามีอยู่ตอนนี้ ก็คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 20%”

การเจริญเติบโต ผู้รับเหมาก็จะมามากขึ้น ปัจจุบันเรามี 20 กว่าโครงการต่อปี ในอนาคตก็คงจะประมาณนี้ แต่ขนาดโครงการอาจจะใหญ่ขึ้น”

สำหรับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน และการจัดการความเสี่ยงนั้น คุณวิโรจน์มีความเห็นว่า

“ผมเชื่อว่าบริษัทยังจะเติบโตได้อีก แต่อย่างระมัดระวัง เพราะตลาดโดยรวมอาจยังไม่ดีนัก แต่เรามีฐานลูกค้าที่ค่อนข้างแข็งแกร่ง เราจะรักษาคุณภาพ และ maintain margin ให้ได้ ส่วนความเสี่ยงอื่นๆ เช่น ความผันผวนของราคาเหล็ก บริษัทมีนโยบายรับงานไม่เกิน 1 ปี วัสดุที่มีความผันผวนอย่างเหล็กนั้น จะมีการใช้ในช่วง 4 เดือนแรก ซึ่ง 4 เดือนแรก เราสามารถล็อกราคากับซัพพลายเออร์ได้ ส่วนประเภทตึกสูงอาจจะล็อกราคาได้ในบางส่วน ก็จะช่วยลดความเสี่ยงลงได้”

ก้าวสู่ตลาดทุน...เพื่อบริษัทมีความสามารถในการแข่งขัน

บริษัท พรีเมียม จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “PREB” บริษัทมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้น

โดยคุณพิเทพ เปิดเผยกลยุทธ์การแข่งขันว่า บริษัทไม่เน้นการแข่งขันด้วยกลยุทธ์ด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์หรือชื่อเสียงให้ลูกค้ามีความเชื่อถือ เนื่องจากลักษณะธุรกิจที่เป็นสัญญาเช่าระยะยาว ทำให้การตัดสินใจของลูกค้าไม่ได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านราคาเพียงประการเดียว แต่ต้องเกิดจากความมั่นใจและไว้วางใจของลูกค้าด้วย และการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ของ KCAR ก็เป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการสร้างความแข็งแกร่งให้แก่แบรนด์ของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายปันผลในอัตราไม่เกินกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิ สำหรับผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้รวม 528 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 390 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปี 2547 หรือร้อยละ 35 และมีกำไรสุทธิ 130 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปี 2547 ที่มีกำไรสุทธิ 107 ล้านบาท หรือร้อยละ 21 จะเห็นได้ว่าผลประกอบการของบริษัทมีแนวโน้มการเติบโตในอัตราที่ดี ซึ่งเป็นผลจากการขยายพอร์ตรถยนต์ให้เช่าเพื่อรองรับกับลูกค้าที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ถือได้ว่าเป็นผลสำเร็จของแผนการตลาดและการประชาสัมพันธ์ของบริษัท ที่ช่วยสร้างแบรนด์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า รวมทั้งช่วยให้ลูกค้าเห็นถึงข้อดีของการใช้บริการรถยนต์เช่าของบริษัทแทนการซื้อ ทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าและธุรกิจเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

สามัญเดิม 153 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 47 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท PREB ได้มีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 3.25 อีกทั้งบริษัท เอเซียเนฟร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (AP) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ก็ได้จำหน่ายหุ้นที่ถืออยู่จำนวน 19 ล้านหุ้น ในการเสนอขายครั้งนี้ด้วย โดยมีบริษัท แอ็ดไวเซอร์ เซอร์วิส จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

PREB มีแผนที่จะใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนครั้งนี้ เพื่อจัดซื้อเครื่องมือและเครื่องจักรสำหรับธุรกิจก่อสร้าง การวิจัยและพัฒนาด้านเทคโนโลยีการก่อสร้าง และให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทย่อย ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายงานต่อไป ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่เกินกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ

ในอนาคต บริษัทมีแผนจะขยายฐานการรับเหมาก่อสร้างไปสู่งานของภาครัฐและธุรกิจอื่นๆ มากขึ้น จากปัจจุบันที่บริษัทเป็นผู้รับเหมาหลักประมาณร้อยละ 30 ของงานก่อสร้างของ AP ซึ่งการกระจายงานรับเหมานี้ นอกจากจะช่วยขยายธุรกิจและเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทแล้ว ยังช่วยลดความเสี่ยงด้านรายได้ที่กระจุกตัวด้วย

สินค้าในกลุ่มนี้เป็นสินค้าที่มีการแข่งขันกันต่ำ ในขณะที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง และตลาดยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก และในตอนนี้เราก็เป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตที่เป็นผู้นำอยู่ในตลาดด้วย”

พร้อมโตด้วยเงินทุนจากมหาชน

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้รับหุ้นสามัญของบริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในหมวดปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ กลุ่มวัตถุดิบและสินค้าอุตสาหกรรม โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “GC”

บริษัทมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 155 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 45 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 43.9 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 2.34 บาท และเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท จำนวน 1.1 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 1.03 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ส่วนนโยบายการจ่ายเงินปันผล บริษัทมีนโยบายจ่ายปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ

“หลังจากการเข้าจดทะเบียนในครั้งนี้ ทำให้ตอนนี้เราเป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบทางด้านพลาสติกและปิโตร

เคมีที่มีความหลากหลายครอบคลุมของตัวสินค้าเพียงบริษัทเดียวที่เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งทำให้เรามีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น เพราะการระดมทุนจากตลาดทุนเป็นการจัดหาเงินทุนที่ไม่มีต้นทุนทางด้านดอกเบี้ย ขณะเดียวกัน ต้นทุนของการกู้ยืมเงินจากธนาคารก็มีโอกาสที่จะต่ำลง เพราะว่าเรามีความโปร่งใสทั้งในเรื่องระบบบัญชีและระบบการบริหารจัดการ”

สำหรับเงินทุนที่ระดมได้ในครั้งนี้ คุณสมชายเปิดเผยว่าจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการดำเนินงานของบริษัท

“หากมองดูให้ดีแล้ว เราก็เปรียบเหมือนกับ Discount Store ตรงที่ผู้ผลิตก็ต้องการที่จะขายผ่านเรา ในขณะเดียวกันผู้บริโภคก็ยินดีที่จะซื้อกับเรา แต่ต่างกันตรงที่เมื่อเราจะเพิ่มยอดขาย เราไม่ต้องสร้างสาขา เราสามารถนำเงินทุนหมุนเวียนมาสร้างรายได้ได้ทันที ดังนั้น เงินทุนที่ระดมได้จึงเป็นกระแสเงินสดที่สามารถนำไปสร้างรายได้ได้ทันที”

โดยคุณสมชายได้กล่าวทิ้งท้ายไว้ว่า ธุรกิจของโกลบอลฯ นั้น ถือได้ว่าแทรกซึมอยู่ในเกือบทุกกลุ่มอุตสาหกรรม ทั้งยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ บรรจุก๊าซ เป็นต้น ซึ่งล้วนเป็นอุตสาหกรรมสำคัญของไทยที่มีทิศทางการเติบโตที่สดใส จึงทำให้เชื่อมั่นในอนาคตการเติบโตของบริษัทด้วยเช่นกัน ✍

อัตราร้อยละ 43 และ 31 ตามลำดับ ส่วนด้านผลกำไรนั้นพบว่าในปี 2546 บริษัทมีกำไร 954 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 25 จากปีก่อนหน้า ขณะที่กำไรสุทธิในปี 2547 เท่ากับ 930 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากปี 2546 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าธรรมเนียมการโอนและค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ

วางแผนรุกคอนกรีต ระดับล่าง

บริษัท พุกงา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “PS” บริษัทมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 2,125 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 1,700 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 425 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

บริษัทได้แบ่งการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 112.5 ล้านหุ้น ผู้ลงทุนสถาบัน 181.5 ล้านหุ้น ผู้มีอุปการคุณ 25 ล้านหุ้น และกองทุนเพื่อการร่วมลงทุน 106 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 4.10 บาท นอกจากนี้ ยังได้มีการจัดสรรหุ้นส่วนเกินจำนวน 42.5 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายในครั้งนี้ โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ทั้งนี้ บริษัทมี

นโยบายจ่ายปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ หลังหักทุนสำรองต่างๆ หมดแล้ว

สำหรับเงินทุนที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ บริษัทจะนำไปพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวที่อยู่ระหว่างดำเนินการต่อ หลังจากที่ได้ดำเนินการจัดซื้อที่ดินสำหรับโครงการเรียบร้อยแล้ว โครงการที่จะพัฒนาต่อไปประกอบด้วยโครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 โครงการ และโครงการบ้านเดี่ยว 4 โครงการ รวมมูลค่าโครงการ 3,190 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทยังวางแผนที่จะพัฒนาโครงการอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมระดับล่างที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยจะเริ่มด้วยโครงการทดลองขนาดเล็กก่อน มูลค่าโครงการประมาณ 250 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะเพิ่มหน่วยการผลิตสำหรับส่วนประกอบที่ใช้ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยการก่อสร้างโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป ปูกระเบื้องพร้อมติดตั้งสุขภัณฑ์ ในบริเวณเดียวกับที่ตั้งโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ซึ่งจะใช้เงินลงทุนในการก่อสร้างโรงงานและซื้อเครื่องจักรในการผลิตประมาณ 120 ล้านบาท โดยคาดว่าจะการก่อสร้างโรงงานจะแล้วเสร็จประมาณสิ้นปี 2549 ✍

และสนับสนุนการ กลุ่มบริการ โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “MME” บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม 240 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 200 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 40 ล้านหุ้น ราคาที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยได้มีการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวน 20 ล้านหุ้น ผู้ลงทุนสถาบันและผู้มีอุปการคุณ 40 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 8 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

ขณะนี้บริษัทกำลังดำเนินโครงการขยายโรงงานเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับรองรับความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้น โดยได้เตรียมสร้างโรงงานแห่งใหม่ และขยายพื้นที่สำหรับเก็บสินค้าคงคลัง ซึ่งจะใช้เงินลงทุนประมาณ 160 ล้านบาท และคาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จประมาณไตรมาส 4 ปี 2549

“ปัจจุบันเราผลิตโต๊ะพูลและโต๊ะฟุตบอลภายใต้แบรนด์ของคนอื่น แต่ตอนนี้เรามีนโยบายที่จะเริ่มผลิตในแบรนด์ ‘Medalist’ ด้วย ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าอยู่แล้ว ทำให้ง่ายต่อการทำกิจกรรมทางการตลาด นอกจากนั้น ในต่างประเทศเราก็มี outlet อยู่แล้ว และก็เป็นสินค้าที่อยู่ในไลน์เดียวกัน

เพราะฉะนั้น จึงไม่จำเป็นต้องไปเพิ่ม outlet เพียงแค่ผลิตเพิ่มและนำสินค้าไปเจาะกลุ่มตลาดเดียวกันเพิ่มเติมเท่านั้น” คุณกมลเปิดเผยถึงแผนการขยายธุรกิจของบริษัท

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมียอดขายรวม 199 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 128 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 55 ขณะเดียวกัน กำไรสุทธิของบริษัทก็มีการขยายตัวอย่างมาก จาก 15 ล้านบาท ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2547 เป็น 60 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปี 2548 หรือเพิ่มขึ้นสูงถึงร้อยละ 300 อันเป็นผลมาจากการเริ่มขายเครื่องเล่นปาเป้าอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ลูกค้าโดยตรง ภายใต้ตราสินค้า Medalist รวมทั้งมีการควบคุมต้นทุนขายและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตได้ดีขึ้น

“ตอนนี้เราเปิดตลาดไปในหลายประเทศแล้ว คำสั่งซื้อก็มีเข้ามาพอสมควร คาดว่าในปี 2549 ยอดสั่งซื้อน่าจะโตได้ 100% แต่อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าคำสั่งซื้อจะมากหรือน้อย กำไรของเราจะยังคงสูงอยู่ เนื่องจากมีอัตรากำไรสุทธิสูงเกือบ 30%”

มีค่าเฉลี่ยในการอุปโภคสแตนเลสต่อคนสูงถึง 12 กิโลกรัมต่อปี ประเทศไต้หวัน 18 กิโลกรัมต่อปี และประเทศญี่ปุ่น 8.5 กิโลกรัมต่อปี ดังนั้น จึงพอสรุปได้ว่าทิศทางอุตสาหกรรมสแตนเลสของไทยยังคงมีแนวโน้มขยายตัวต่อไปอย่างต่อเนื่อง”

ผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

(หน่วย: ล้านบาท)

	งวด 9 เดือน 2548	2547	2546
รายได้รวม	902	804	496
กำไรสุทธิ	105	22	580

“ขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างการติดตั้งเครื่องตัดโลหะจำนวน 4 เครื่อง ซึ่งได้ติดตั้งไปแล้วประมาณ 90% คาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถเดินเครื่องจักรเพื่อผลิตและให้บริการทางด้านโลหะ ซึ่งสามารถจะสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้ประมาณต้นปี 2549 และคาดว่าจะทำให้มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 10,000 ต้นต่อปี โดยบริษัทมีเป้าหมายการผลิตเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของยอดขาย ในสัดส่วนที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2549-2550 ประมาณ 15% ต่อปี” คุณยงยุทธเปิดเผยถึงแผนเพิ่มกำลังการผลิต

มุ่งขยายกิจการ เข้าสู่ธนุในในตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัท ไทยยูนิคคอร์ตเอ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดวัสดุก่อสร้าง กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม

2548 และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “TUCC” โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 253 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 168 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 85 ล้านหุ้น ราคาที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้มีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 2.70 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ อินเทลวิชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

เงินที่ได้รับจากการระดมทุนในครั้งนี้อยู่ประมาณ 230 ล้านบาท บริษัทจะนำไปใช้ในการขยายกิจการ เป็นเงินทุนหมุนเวียน และใช้ชำระคืนหนี้เงินกู้ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ โดยจะจ่ายเงินปันผลได้หลังจากไม่มีผลขาดทุนสะสมแล้ว

คุณยงยุทธ กล่าวอย่างมั่นใจถึงการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่า จะช่วยให้ TUCC เพิ่มศักยภาพในด้านต่างๆ ของการประกอบธุรกิจ ทั้งช่วยเสริมสร้างสภาพคล่องในการดำเนินงาน เพิ่มอำนาจการต่อรองทางธุรกิจ เพิ่มศักยภาพในการผลิต และลดต้นทุนการผลิต ตลอดจนเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กร ซึ่งจะทำให้บริษัทได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า คู่ค้า สถาบันการเงิน รวมถึงผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุน ส่งผลให้บริษัทมีทางเลือกในการระดมทุนเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคตที่มีแนวโน้มเติบโตตามความต้องการอุปโภคสแตนเลสที่เพิ่มขึ้น

ต่อจากหน้า 9 บริษัท ปตท. เต็มคอง จำกัด (มหาชน)

PTTCH...ติด 1 ใน 10 อันดับแรกของบริษัทที่มีมาร์เก็ตแคปสูงสุดในตลาดหลักทรัพย์ฯ

PTTCH มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม 11,311.41 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 1,131.14 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (PTT) และบริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) (SCC) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 และร้อยละ 15 ตามลำดับ หลังการเข้าจดทะเบียน บริษัทได้กลายเป็นบริษัทจดทะเบียนใหม่ที่มีมูลค่าตามราคาตลาดรวมสูงถึงระดับ 90,000 ล้านบาท ก้าวขึ้นสู่ทำเนียบ 1 ใน 10 อันดับแรก ของบริษัทที่มีมูลค่าตามราคาตลาดรวมสูงสุดในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ต่อจากหน้า 10 บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

บริษัทมีฐานะการเงินที่ดี มีความพร้อมในด้านทีมงานและเงินทุน รวมทั้ง มีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกลุ่มวิไลลักษณ์ ที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีเครือข่ายครอบคลุม ลูกค้าหลายกลุ่ม โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐ และลูกค้าในต่างประเทศที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของกลุ่มวิไลลักษณ์ เช่น มาเลเซีย กัมพูชา ลาว เป็นต้น ซึ่งจะช่วยเปิดโอกาสให้แอสคอนเข้าไปรับงานในประเทศเหล่านั้นได้ ทำให้มีช่องทางและศักยภาพในการขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทได้มีนโยบายในการบริหารจัดการต้นทุนด้านวัสดุก่อสร้างและแรงงาน ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างกำไรในระดับที่สูง

“เป้าหมายการดำเนินธุรกิจของเรา คือ เราจะพัฒนาทีมงานเพื่อให้เป็นบริษัทที่มีโนฮาวทางการก่อสร้าง และสร้างความแตกต่างจากผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นๆ เช่น งานโครงสร้าง และงานสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ เช่น สะพานอุโมงค์ รถไฟฟ้า เป็นต้น อีกทั้งงานประเภทอาคารสูง หรืออาจจะสร้างโรงไฟฟ้าขนาดใหญ่ได้ ซึ่งที่ผ่านมาในส่วนของการอาคารสูง เราได้ใช้กลยุทธ์สร้างเร็ว หรือ Double Track สำหรับงานของคอนโดหรูๆ เพื่อให้งานเสร็จเร็วกว่ากำหนด 6 เดือน ทำให้ต้องใช้ทีมงานที่มีความชำนาญด้านการออกแบบ และควบคุมการทำงานรวมถึงคุณภาพ นอกจากนี้ เรายังเน้นหลักการบริหารแบบบรรษัทภิบาล เพื่อเพิ่มความโปร่งใส และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายของบริษัท เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับทุกฝ่าย” คุณพัฒนพงษ์กล่าว

ระดมทุนรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วทั้งสิ้น 200 ล้านบาท ประกอบด้วย

สำหรับผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมเสมือนในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 ปรากฏว่าบริษัทมีรายได้รวม 42,262 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 9,268 ล้านบาท โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 27 อัตรากำไรสุทธิร้อยละ 22 และอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น ประมาณร้อยละ 18 เปรียบเทียบกับรายได้รวม 44,140 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 10,174 ล้านบาท ของทั้งปี 2547 ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและทุนสำรองต่างๆ ซึ่งขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็น และความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคตของบริษัท

หุ้นสามัญเดิม 150 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และได้มีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน 50 ล้านหุ้น ให้แก่ประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 4.20 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ทั้งนี้ บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ และก่อสร้าง เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “ASCON”

สำหรับเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้จำนวน 200 ล้านบาท บริษัทจะนำไปลงทุนเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ทั้งธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจเทรดดิ้ง โดยจะนำไปลงทุนซื้อที่ดิน ก่อสร้างโรงซ่อมบำรุง โกดัง และโรงงานประกอบเครื่องอัดอากาศ จัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง รวมถึงจัดซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์และอะไหล่เพื่อการจำหน่าย ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ ทั้งนี้ ASCON มีนโยบายจ่ายปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้และเงินทุนสำรองตามกฎหมายในแต่ละปี

คุณพัฒนพงษ์ เปิดเผยเพิ่มเติมว่า ASCON ได้เตรียมหาพันธมิตรร่วมทุนต่างๆ ทั้งบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างในต่างประเทศ และบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ในประเทศ เพื่อเสริมศักยภาพและความพร้อมที่จะเข้าทำงานในโครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชนอย่างเต็มที่

“อยากให้ผู้ลงทุนอ่านข้อมูล ดูปัจจัยพื้นฐาน ดูศักยภาพของบริษัทในอนาคต ดูความพร้อมในหลายๆ ด้าน แล้วค่อยตัดสินใจ ส่วนโอกาสในด้านการเติบโตของบริษัท และด้านผลตอบแทนนั้น ผมคิดว่าน่าจะอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีปัจจัยสนับสนุนหลายประการตามที่ได้กล่าวไปแล้ว”

คุณวีรศักดิ์ กล่าวเสริมด้วยความมั่นใจว่า บริษัทมุ่งเน้นสู่การเป็นผู้ให้บริการเหล็กครบวงจร ซึ่งสภาพการแข่งขันในปัจจุบันของธุรกิจศูนย์บริการเหล็กไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากการแข่งขันในด้านคุณภาพและการให้บริการเป็นหลัก บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งในเรื่องของเครื่องจักรและระบบคอมพิวเตอร์ซึ่งได้รับการรับรองคุณภาพจากกระทรวงอุตสาหกรรมและการรับรองระบบการจัดการคุณภาพ ISO 9001 : 2000 ทำให้คุณภาพสินค้าของบริษัทเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย สามารถรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมได้อย่างเพียงพอ

ระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ...อีกก้าวที่มั่นคงของ CSP

บริษัท ซีเอสพี สตีล เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 500 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 400 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งบริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุน 100 ล้านหุ้นให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัท ของผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย รวมถึงผู้ลงทุนสถาบัน ในราคาหุ้นละ 3.00 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดวัสดุก่อสร้าง กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการ

ซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “CSP” ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี

คุณวีรศักดิ์ กล่าวว่า CSP มีนโยบายจ่ายเงินปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี พร้อมทั้งเปิดเผยถึงแผนการใช้เงินทุนที่ระดมได้ในครั้งนี้เพื่อขยายธุรกิจว่า

“บริษัท มีแผนจะนำเงินที่ได้จากการระดมทุนไปขยายกำลังการผลิต เพื่อซื้อเครื่องจักรในการผลิตท่อเหล็กรีดเย็น ขยายพื้นที่และปรับปรุงอาคารโรงงานและที่ดิน รวมถึงเป็นเงินหมุนเวียนภายใน เพื่อผลิตสินค้าต่างๆ ให้ครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยเน้นการผลิตท่อเหล็กรีดเย็นเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ นอกจากนี้ ยังเน้นในเรื่องการบริการตรวจสอบด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าอย่างทั่วถึงและยังมุ่งขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะเป็น “Quality Steel Service Center” คือเป็นศูนย์บริการเหล็กอย่างครบวงจรที่มีคุณภาพในอนาคต”

การที่แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมเหล็กแผ่นรีดร้อน เหล็กแผ่นรีดเย็น และเหล็กแผ่นเคลือบ ยังคงมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามปริมาณความต้องการใช้งานของอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ ที่ใช้เหล็กเป็นวัตถุดิบในการผลิตเพิ่มขึ้น เป็นปัจจัยที่ส่งผลดีและเอื้อประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจของ CSP เป็นอย่างดี ✍

เรียกชำระแล้ว 300 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 45 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 15 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ซึ่งได้มีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่บุคคลทั่วไป 6.5 ล้านหุ้น ผู้ลงทุนสถาบัน 5.5 ล้านหุ้น และผู้มีอุปการคุณ 3 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 18.25 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัทมีแผนที่จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ประมาณ 265.12 ล้านบาท ไปใช้ในการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตรองรับคำสั่งซื้อในอนาคต โดยก่อสร้างโรงงานใหม่และซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติม รวมทั้งใช้ชำระคืนเงินกู้

สำหรับโครงการขยายกำลังการผลิตของสายการผลิตการฟอกหนังและย้อมสี โดยก่อสร้างโรงงานแห่งที่ 6 ที่นิคมอุตสาหกรรมฟอกหนัง สมุทรปราการ จะทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 12 ล้านตารางฟุตต่อปี ซึ่งเพิ่มขึ้นถึงหนึ่งเท่าตัวจากเดิมที่มีกำลังการผลิต 12 ล้านตารางฟุตต่อปี เพื่อที่จะสามารถรองรับความต้องการจากอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีการขยายตัว รวมทั้งรองรับการขยายตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ ทั้งตลาดในต่างประเทศและในประเทศ โดยในด้านการ

ขยายตลาดนั้น นอกจากบริษัทจะทำตลาดเองแล้ว ยังได้รับการสนับสนุนเชิงกลยุทธ์จากกลุ่มซูมิโตโมอีกด้วย ปัจจุบันยอดขายกว่าร้อยละ 90 มาจากการจำหน่ายในประเทศ ส่วนยอดขายจากการจำหน่ายในต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนเพียงประมาณร้อยละ 10 เท่านั้น เนื่องจากบริษัทได้ใช้กำลังการผลิตอย่างเต็มที่สำหรับตอบสนองความต้องการจากลูกค้าในประเทศก่อน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นศักยภาพของตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ซึ่งเครือข่ายทางธุรกิจของซูมิโตโมจะมีส่วนเข้ามาช่วยเสริมในส่วนนี้ได้มาก

“อุตสาหกรรมยานยนต์จัดได้ว่าเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมดาวรุ่งของประเทศในขณะนี้เลยทีเดียว เนื่องจากมีแนวโน้มการขยายตัวที่ดี อีกทั้งรัฐบาลยังสนับสนุนให้เป็นอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์ของประเทศด้วย และเตรียมการรองรับทั้งมาตรการด้านภาษี การขยายท่าเรือ และการพัฒนาบุคลากร ธุรกิจของเราซึ่งขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นหลักจึงน่าจะมีอนาคตที่สดใส และสามารถเติบโตไปพร้อมๆ กับอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งรัฐบาลได้ตั้งเป้าไว้ว่าจะผลิตให้ได้ 2 ล้านคัน ภายในปี 2553” คุณองอาจ กล่าวปิดท้าย ✍

THAI PLASPAC

บริษัท พลาสติค แลหับห้วยไทย จำกัด (มหาชน)

www.thaiplaspac.com



TPAC...ผู้นำธุรกิจพลาสติกเมืองไทย

บริษัท พลาสติค แลหับห้วยไทย จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจรับจ้างผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติก ประเภทขวดและฝา รวมทั้งบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์พลาสติกอื่นๆ โดยใช้กระบวนการผลิตหลัก 2 ประเภท คือ กระบวนการผลิตแบบฉีด และกระบวนการผลิตแบบเป่า ที่ทันสมัยและได้มาตรฐานสากล ในรูปแบบตามความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรม อาทิ บรรจุภัณฑ์อาหาร บรรจุภัณฑ์เครื่องสำอางและเวชภัณฑ์ ชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ และเครื่องมือเครื่องใช้พลาสติก ในด้านการผลิตบรรจุภัณฑ์ทางด้านอาหารนั้น บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) และมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 จาก AJA Registrars Limited

โดยที่บริษัทมุ่งมั่นดำเนินงานเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าและส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามเวลาที่กำหนด จึงทำให้ได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศตลอดมา ดังเห็นได้จากการที่มีลูกค้าเป็นผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคที่ได้มาตรฐาน และซื้อขายผลิตภัณฑ์กับบริษัทเป็นระยะเวลานาน โดยมีลูกค้าหลัก เช่น ดัชมิลล์ โอวัลติน เนสท์เล่ เอสซี จอห์นสัน สแตนเลย์ เวิร์ค เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับรางวัลและประกาศเกียรติคุณต่างๆ เช่น รางวัลคู่ค้าคุณภาพยอดเยี่ยม 3 ปี (ปี 2537, 2539 และ 2545) จากบริษัท ดัชมิลล์ จำกัด ถือเป็นเครื่องยืนยันความสำเร็จและการเป็นที่ยอมรับในมาตรฐานสินค้าของบริษัท

คุณปริษา ศรีอัสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เปิดเผยถึงจุดเด่นทางธุรกิจว่า

"จุดเด่นของบริษัท คือ หนึ่ง เรามีประสบการณ์ที่ยาวนานทั้งในธุรกิจบรรจุภัณฑ์และสินค้าอุปโภคบริโภค สองคือ ลูกค้าที่อยู่กับเรามาอย่างเนสท์เล่อยู่กับเรามาประมาณ 30 ปี SC Johnson ก็ 20 กว่าปี เป็นต้น สามคือ สินค้าของเราเป็นพวกกลุ่มอุปโภคบริโภค สินค้าพวกนี้ต้องใช้และสิ้นเปลือง อีกทั้งในด้านของบริษัทเอง เราก็มีการดูแลพนักงานและผู้บริหารอย่างดี เพราะถือว่าเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท บุคลากรต่างๆ จึงอยู่กับเรานาน

นอกจากนี้ เรายังมีการดำเนินงานตามหลัก 5 M ซึ่งได้แก่ Manpower คือการจัดการอบรมให้ความรู้แก่พนักงานเพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานของสม่ำเสมอ Machinery หรือเครื่องจักร เรามีการจัดซื้อเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีทันสมัยและได้รับการยอมรับในมาตรฐานสากล Mould หรือแม่แบบเรามีการออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญซึ่งทำการทดสอบอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ออกมาดีที่สุด Material หรือวัตถุดิบเรามีการจัดซื้อวัตถุดิบเกรด A เพื่อมาทำผลิตภัณฑ์คุณภาพ เราไม่เคยใช้วัสดุ recycle มาทำผลิตภัณฑ์ และสุดท้ายคือ Management เรามีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนากระบวนการทำงานและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าของเราได้รับสินค้าที่มีคุณภาพดีที่สุด"

เติบโตอย่างต่อเนื่องเคียงคู่คุณภาพที่เป็นเลิศ

ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศที่มุ่งสู่การผลิตและการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหาร ยานยนต์และชิ้นส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์จึงมีการขยายตัวควบคู่ไปกับอุตสาหกรรมดังกล่าวด้วย เนื่องจากรูปแบบและลักษณะบรรจุภัณฑ์พลาสติกถือเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญ นอกเหนือจากกลยุทธ์ด้านราคา บรรจุภัณฑ์พลาสติกได้รับความนิยม เนื่องจากมีน้ำหนักเบาและใช้รัวซิมง่าย ประกอบกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทำให้สามารถผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่มีความหลากหลายได้ ทำให้คาดว่าอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์พลาสติกจะมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ปริมาณการบริโภคเม็ดพลาสติกในประเทศไทยในช่วงปี 2540 - 2547 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5.13

ขณะเดียวกัน ก็เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง ทั้งจากผู้ผลิตภายในประเทศที่มีจำนวนมาก และผู้ผลิตจากต่างประเทศ ในด้านของราคา คุณภาพ และรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม มาตรฐานของสินค้าและความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตถือเป็นปัจจัยสำคัญต่อลูกค้าเช่นกัน ผู้ผลิตสินค้าจึงต้องการ

อ่านต่อหน้า 26



ONE
TWO
FOUR

บริษัท 124 คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

www.124comm.com

124 ... มีโอกาสพยานที่ปรึกษาประชาสัมพันธ์

ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงขององค์กรธุรกิจต่างๆ และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ต้องการข่าวสารข้อมูลที่ถูกต้อง และคำนึงถึงภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์และองค์กรมากขึ้น จึงทำให้ธุรกิจประชาสัมพันธ์ก้าวเข้ามาเป็นบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการประชาสัมพันธ์เป็นเครื่องมือในการสื่อสารข้อมูลไปยังกลุ่มเป้าหมาย ช่วยให้เกิดการรับรู้และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กรและผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีต้นทุนดำเนินงานไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับการโฆษณา ขณะที่ให้ผลตอบแทนสูงในเชิงมูลค่าขององค์กร

บริษัท 124 คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (มหาชน) หนึ่งในธุรกิจประชาสัมพันธ์ ก่อตั้งขึ้นในปี 2532 ดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาด้านการประชาสัมพันธ์และสื่อสารการตลาด และสนับสนุนแผนงานประชาสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ งานที่บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าอยู่ในปัจจุบันแบ่งเป็น 4 ลักษณะ ได้แก่ 1) ที่ปรึกษางานประชาสัมพันธ์องค์กรและสื่อสารการตลาด เพื่อสร้างทัศนคติและภาพลักษณ์ที่ดีแก่องค์กรและผลิตภัณฑ์ 2) ที่ปรึกษางานประชาสัมพันธ์เพื่อการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้รู้จักและเข้าใจธุรกิจของบริษัท ซึ่งจะช่วยสร้างมูลค่าแก่องค์กร 3) ที่ปรึกษางานประชาสัมพันธ์เพื่อนักลงทุน ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุน ได้ทราบผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และ 4) งานสนับสนุนแผนงานประชาสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์ นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการอื่นๆ ครอบคลุมการบริหารประเด็นและการสื่อสารในภาวะวิกฤต การประชาสัมพันธ์เพื่อแปรสภาพองค์กรหรือการควบรวมกิจการ สื่อมวลชนสัมพันธ์ รัฐบาลสัมพันธ์ เป็นต้น

คิดค้น ... ริเริ่ม... ก้าวสู่ผู้นำ

ธุรกิจที่ปรึกษาประชาสัมพันธ์ถือได้ว่าเป็นการแข่งขันค่อนข้างสูง และมีผู้ประกอบการใหม่เข้าสู่อุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกสูงนัก ซึ่งคุณโสภณวดี จันทรรณกร กรรมการผู้จัดการ กล่าวอย่างมั่นใจถึงแนวโน้มธุรกิจด้านนี้ของบริษัทว่า

“เราค่อนข้างมั่นใจว่าตอนนี้ 124 เป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านประชาสัมพันธ์อันดับหนึ่งของประเทศ ทั้งในแง่ของขนาดกิจการ

รายได้ และชื่อเสียง เรามีทีมงานที่มีประสบการณ์ ความสามารถที่ครอบคลุมหลากหลายอุตสาหกรรม เรามีวิสัยทัศน์ของการเป็นที่ปรึกษา เป็นคู่คิด ไม่ใช่ว่าลูกค้าเป็นคนคิดแล้วเราทำตามที่ลูกค้าสั่ง แต่เราจะร่วมวางแผน ร่วมหารือกับลูกค้าตั้งแต่ต้น

เราเป็นที่หนึ่งได้ก็เพราะว่าเราเป็นผู้ริเริ่มอยู่เสมอ ตั้งแต่สมัยก่อนตอนเริ่มต้นที่เรายังมีขนาดเล็ก และค่อยๆ ขยับอันดับขึ้นมาเรื่อยๆ แต่ไม่ว่าจะอยู่ที่อันดับไหน เราก็เป็นผู้นำมาโดยตลอด เพราะว่าเราองขนาดได้ค่อนข้างชัดและไกล เมื่อมองเห็นแล้วว่าข้างหน้าจะเป็นอย่างไร เราก็ทำก่อนคนอื่น เช่น ตอนที่เข้ามาทำงานประชาสัมพันธ์ให้กับบริษัทที่จะขายหุ้นไอพีโอ เราเป็นผู้ขายแรกๆ ที่เข้ามาทำตรงนี้ หลังจากนั้นเราก็ขยับไปทำเรื่อกนักลงทุนสัมพันธ์ และก็จะเริ่มไปทำงานทางภาครัฐมากขึ้น”

เพื่อรักษาความเป็นผู้นำและสร้างโอกาสทางธุรกิจ บริษัทจึงได้คิดค้นบริการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอยู่ตลอดเวลา ด้วยการขยายลักษณะการให้บริการไปในบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งอยู่เสมอ เพื่อเป็นการเปิดตลาดการให้บริการในขณะที่ยังไม่มีผู้ให้บริการรายอื่นเข้ามา ซึ่งเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ให้แก่บริษัท และช่วยให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่กว้างขวางขึ้น ที่ผ่านมามีได้ว่าบริษัทเป็นผู้บุกเบิกอย่างแท้จริงในการให้บริการที่ปรึกษางานประชาสัมพันธ์เพื่อการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และที่ปรึกษางานประชาสัมพันธ์เพื่อนักลงทุน ซึ่งปัจจุบันได้กลายเป็นที่มาของรายได้กว่าร้อยละ 38 ของรายได้รวมของบริษัท รองจากรายได้หลักจากงานที่ปรึกษางานประชาสัมพันธ์องค์กรและสื่อสารการตลาด ที่สร้างรายได้ให้บริษัทกว่าร้อยละ 42

ก้าวสู่มหาชน... ตอกย้ำความเป็นผู้นำ

บริษัท 124 คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “PR 124” เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2548 บริษัทมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 45 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 36 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 9 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ซึ่งได้มีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน 9 ล้านหุ้น แก่ประชาชนทั่วไปและผู้มีอุปการคุณของบริษัท ในราคาหุ้นละ 7.10 บาท โดยมีบริษัท เซจแคปปิตอล จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

อ่านต่อหน้า 26



บริษัท ไทยวา จำกัด (มหาชน)

www.kasetbrand.com



“เกษตร”...พลวัตทางการเกษตรระดับพรีเมียมจาก “ไทยวา”

“ถ้าประเทศไทยยังมีอาชีพที่ส่งแสงอย่างนี้ มีดินที่อุดมสมบูรณ์เช่นนี้ เชื่อว่ายังคงสามารถขายสินค้าทางการเกษตรได้ดี แต่โจทย์สำคัญคือทำอย่างไรจึงจะเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้นั่นที่สุด การแปรรูปให้สินค้ามีลักษณะพิเศษเฉพาะไม่ซ้ำใคร จึงเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องทำให้มากขึ้น” คุณสมฤกษ์ ตั้งพิรุฬห์ธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยวา จำกัด (มหาชน) แสดงความเชื่อมั่นต่อศักยภาพธุรกิจด้านการเกษตรและอาหารของไทย หนึ่งในอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์หลักที่รัฐบาลให้การสนับสนุน

บริษัท ไทยวา จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจด้านพืชผลทางการเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูป ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัท ได้แก่ ข้าวขาวหอมมะลิ ข้าวหอมผสม ข้าวขาว ถั่ว และธัญพืชอื่นๆ ภายใต้ตรา “เกษตร” และ “ฉลาดชิม” รวมถึงน้ำมันพืชตรา “เชียร์” วุ้นเส้น และน้ำส้มสายชู ซึ่งเป็นสินค้าที่เน้นตอบสนองต่อผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าคุณภาพสูง (Premium) ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า โดยมีกลุ่มลูกค้าหลัก 3 กลุ่ม คือ ผู้บริโภคชั้นสุดท้าย ลูกค้าอุตสาหกรรม และผู้บริโภคชาวเอเชียที่อาศัยอยู่ในประเทศต่างๆ ทั่วโลก ซึ่งมีสัดส่วนยอดขายร้อยละ 56, 22 และ 22 ตามลำดับ โดยที่รายได้จากการขายสินค้าภายในประเทศและการส่งออก มีสัดส่วนประมาณ 78 : 22

“สำหรับตลาดต่างประเทศ เราไม่ต้องแข่งกับประเทศอื่น แต่แข่งกันเองระหว่างผู้ส่งออกด้วยกัน และแข่งกับตัวเองเท่านั้น เพราะข้าวหอมมะลิเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะพิเศษไม่มีใครเหมือน และไม่มีประเทศไหนสามารถผลิตข้าวหอมมะลิได้เหมือนกับประเทศไทย เพราะฉะนั้น เราจึงแข่งกันเองระหว่างผู้ส่งออกว่าใครจะผลิตได้คุณภาพที่ดีกว่า และใครจะทำตลาดได้ดีกว่า”

คุณสมฤกษ์ กล่าวเสริมว่า ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 ข้าวเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้หลักให้บริษัทถึงร้อยละ 69 รองลงมาคือวุ้นเส้น

“KASET”... แບรนด์ไทยสุดลาดโลก

อาจกล่าวได้ว่าข้าวหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรเป็นสินค้าที่อยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ การสร้างความแตกต่างหรือโดดเด่นให้กับตัวสินค้าจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง

ไทยวาจึงให้ความสำคัญต่อการสร้างตราสินค้าของบริษัทให้เข้มแข็งเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน โดยในปี 2542 บริษัทได้เริ่มทำการตลาดผู้บริโภคภายในประเทศสำหรับตราสินค้า “เกษตร” ผ่านสื่อโทรทัศน์และวิทยุทั่วประเทศ และต่อมาในปี 2543 ก็ได้เริ่มสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและยอมรับในตลาดต่างประเทศ

“ในการทำตลาดต่างประเทศ เราเน้นกลยุทธ์สร้างตราสินค้าให้แข็งแกร่งเป็นเป้าหมายหลัก เคยมีผู้มาเสนอจ้างให้ทำสินค้าภายใต้แบรนด์ของเขาพร้อมทั้งพื้นที่จัดวางสินค้า แต่เราปฏิเสธ เพราะต้องการสร้างตราสินค้าของเราเอง ซึ่งในระยะแรกอาจไปได้อย่างช้าๆ แต่เราก็มั่นใจ เพราะเรามีกลยุทธ์ที่สำคัญคือคุณภาพของสินค้า ต้องทำคุณภาพให้ดีที่สุดอยู่ตลอดเวลา เพราะถ้าทำไม่ได้ตราสินค้าจะไม่เกิดแน่นอน เราต้องทำให้ตราสินค้าเข้าไปถึงในใจผู้บริโภคให้ได้”

ปัจจุบัน บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอยู่ 3 ช่องทาง ได้แก่ การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย คือ บริษัท เชียร์เทรดดิ้ง จำกัด บริษัทย่อยของไทยวา ซึ่งจะขายสินค้าไปยังตลาดค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ร้านค้าทั่วไป และลูกค้าอุตสาหกรรมที่นำไปผลิตสินค้าต่อเนื่องเพื่อส่งออก หรือเพื่อประกอบอาหารขายในภัตตาคาร โรงแรม และร้านอาหาร การขายโดยฝ่ายขายในประเทศ เพื่อรองรับลูกค้าที่เป็นเอเยนต์และลูกค้ารายใหญ่ รวมถึงลูกค้าอุตสาหกรรมที่นำผลิตภัณฑ์ไปผลิตเป็นสินค้าต่อเนื่อง และการขายโดยฝ่ายขายต่างประเทศ เพื่อรองรับการจำหน่ายสินค้าไปยังส่วนต่างๆ ของโลก

คุณสมฤกษ์ กล่าวอีกว่า “นอกจากเราจะมีการเติบโตที่ดีในตลาดต่างประเทศ ที่ตอนนี้มีการส่งออกกระจายไปยังทุกทวีปถึง 51 ประเทศแล้ว ในส่วนของร้านอาหารก็ถือว่าเราเป็นผู้นำเช่นกัน มีร้านอาหารในกรุงเทพฯ ที่สั่งซื้อสินค้าจากเรากว่า 2,000 ร้าน จากที่มีอยู่ประมาณ 4,000 ร้าน นอกจากนั้น ใน Modern Trade เราก็เป็นเบอร์หนึ่งในด้านข้าวบรรจุถุงติดต่อกัน 2 ปี คือ 2546-2547 โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 10%”

พร้อมก้าวต่อด้วยฐานเงินทุนที่แข็งแกร่ง

บริษัท ไทยวา จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2548 ใช้ชื่อย่อ

อ่านต่อหน้า 27



ACAP
ACAP ADVISORY PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท เอแคป แอดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน)
www.acap.co.th

ACAP.... ผู้เชี่ยวชาญงานที่ปรึกษาทางการเงิน

บริษัท เอแคป แอดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2541 เพื่อดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาทางการเงินและวางแผนการเงิน และธุรกิจให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ปัจจุบัน บริษัทดำเนินธุรกิจหลัก 2 ด้านคือ

- 1) ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินและวางแผนการเงิน อาทิ บริการปรับโครงสร้างหนี้ จัดทำแผนและบริหารแผนฟื้นฟูกิจการ บริการด้านการจัดหาแหล่งเงินทุนทั้งในรูปของเงินลงทุนและเงินให้สินเชื่อ การเป็นที่ปรึกษาในการยื่นขออนุญาตเพื่อเสนอขายหลักทรัพย์ เป็นต้น
- 2) ธุรกิจด้านการให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ โดยให้บริการในการเจรจาจัดเก็บหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของสถาบันการเงินและองค์กรบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพต่างๆ รวมถึงงานด้านการดำเนินคดีฟ้องร้องเพื่อติดตามชำระหนี้ และบริหารจัดการสินทรัพย์หลักประกันที่ได้รับจากการชำระหนี้หรือการยึดทรัพย์

โดยบริษัทได้ลงนามในสัญญาว่าจ้างเป็นผู้บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจาก บริษัท บริหารสินทรัพย์ สุภูมิ จำกัด (SAM) เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2547 และเข้าพื้นที่อาคารสำนักงานเมืองไทย-ภัทร 1 ถนนรัชดาภิเษก เพื่อจัดตั้งเป็นสำนักงานสาขา พร้อมทั้งเพิ่มจำนวนพนักงานสำหรับงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพโดยเฉพาะ

เพื่อให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จึงได้จัดตั้งบริษัทย่อยขึ้น 2 บริษัท (ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ได้แก่

- 1) บริษัท เอเชียน อินเตอร์เนชั่นแนล แพลนเนอรัล จำกัด (AIP) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท เพื่อเป็นผู้จัดทำแผนและผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการภายใต้กระบวนการของกฎหมายล้มละลาย เนื่องจากต้องการให้เกิดความชัดเจนในการแยกความเสี่ยงของธุรกรรมส่วนนี้ออกจากบริษัท โดย AIP ได้รับอนุมัติจากสำนักฟื้นฟูกิจการลูกหนี้ กรมบังคับคดี ให้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้จัดทำแผนฟื้นฟูกิจการและผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ ภายใต้กฎหมายกระบวนยุติธรรม และ 2) บริษัท เอแคป เซอร์วิสเซล จำกัด ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ลงทุนในทรัพย์สินและระบบ เพื่อให้บริษัทเป็นผู้เช่าทรัพย์สิน สำหรับรองรับการบริหารงานสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของบริษัท

ดร. วิวัฒน์ วิฑูรย์เธียร กรรมการผู้จัดการ เปิดเผยถึงจุดเด่นในด้านธุรกิจของบริษัทว่า

“จุดเด่นของเราคือ ณ วันนี้ การบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ เราลงทุนในเรื่องซอฟต์แวร์ ฮาร์ดแวร์ และพัฒนาระบบต่างๆ ไปถึง 50-60 ล้านบาท และยังพัฒนาระบบที่นอกเหนือจากที่ซื้ออีกด้วย ซึ่งจะใช้เวลาประมาณปีครึ่ง โดยระบบที่เราพัฒนาขึ้นมานั้น คนอื่นจะมาทำตามหรือเริ่มทำใหม่ค่อนข้างยาก เพราะเราทุ่มเทกับมันมากพอสมควร ซึ่งเป็นจุดที่เรามีความพร้อมมากที่สุด

ในเรื่องของที่ปรึกษาทางการเงิน เราก็ทำอย่างครบวงจร ลูกค้าของเรานั้นมีกว่า 30-40 ราย โครงการทั้งหมดมีมูลค่ารวมประมาณแสนกว่าล้านบาท ซึ่งมีอยู่ในหลากหลายอุตสาหกรรม ทั้งสิ่งทอ พลังงาน อสังหาริมทรัพย์ อาหารแปรรูป เกษตร เรียกได้ว่าครบเกือบทุกกลุ่มอุตสาหกรรม อีกทั้งเรายังมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินงาน มีความรู้ ความสามารถ”

หลังจากที่ได้ขยายธุรกิจสู่การบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ (NPL) ในปี 2547 ทำให้บริษัทเริ่มมีรายได้จากบริการดังกล่าวเพิ่มเข้ามาในไตรมาสสุดท้ายของปี 2547 ซึ่งเป็นรายได้จำนวนที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากการให้บริการบริหาร NPL มูลค่ารวมกว่า 30,000 ล้านบาท โดยมีผลตอบแทนเป็นสัดส่วนจากจำนวนเงินที่บริษัทได้รับจากลูกหนี้และ/หรือจากการขายหลักประกัน

ดร. วิวัฒน์ กล่าวถึงผลการดำเนินงานที่ผ่านมาว่า ในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้รวม 197 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่ารายได้รวมตลอดปี 2546 และ 2547 ที่เท่ากับ 75 ล้านบาท และ 117 ล้านบาท รวมถึงมีกำไรสุทธิ 32 ล้านบาท เปรียบเทียบกับ 15 ล้านบาท และ 11 ล้านบาท ในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ

“ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีอัตราการเติบโตมาโดยตลอด เฉลี่ยประมาณ 40-50 % ต่อปี โดยส่วนใหญ่รายได้ก่อนปี 2548 เป็นรายได้จากการปรับโครงสร้างหนี้ในสายงานที่ปรึกษาทางการเงิน”

บริษัทได้จัดตั้งศูนย์บริการในต่างจังหวัดเพิ่มอีก 5 แห่ง ได้แก่ เชียงใหม่ นครสวรรค์ ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี และสงขลา (หาดใหญ่) เพื่อให้บริการและอำนวยความสะดวกแก่ลูกหนี้ทั่วประเทศ

อ่านต่อหน้า 27



บริษัท โรงพยาบาลไทยนครินทร์ จำกัด (มหาชน)

www.thainakarin.co.th



“ไทยนครินทร์”... โรงพยาบาลเอกชนชั้นนำโซนบางนา

บริษัท โรงพยาบาลไทยนครินทร์ จำกัด (มหาชน) เป็นโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำ ตั้งอยู่ในแถบกรุงเทพมหานครตะวันออก ซึ่งได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุขให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลลักษณะโรงพยาบาลทั่วไปขนาด 350 เตียง ให้บริการรักษาทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอก โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านทุกสาขา ตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยความพร้อมทั้งด้านห้องพักรักษาตัว ห้อง ICU ห้อง CCU ห้องผ่าตัดใหญ่ ห้องผ่าตัดเล็ก รวมทั้งห้องตรวจโรคทั่วไปจำนวนกว่า 30 ห้อง

“โรงพยาบาลเราตั้งอยู่บริเวณบางนา ซึ่งเป็นทำเลที่มีหมู่บ้านอยู่จำนวนมาก อีกทั้งยังมีสนามบินสุวรรณภูมิที่กำลังจะเปิดให้บริการ ซึ่งจะทำให้มีผู้คนย้ายเข้ามาทำงานและย้ายมาพักอาศัยอยู่ในพื้นที่นี้มากขึ้น และแน่นอนว่าเมื่อชุมชนโตขึ้น โรงพยาบาลก็ต้องมีผู้มาใช้บริการมากขึ้นตามไปด้วย

นอกจากนั้น การที่รัฐบาลได้มีนโยบายสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการให้บริการสุขภาพของภูมิภาคเอเชีย เพื่อส่งเสริมให้ชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการด้านการรักษาพยาบาลในเมืองไทยมากขึ้น เราจึงมีความได้เปรียบในด้านทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้สนามบิน ทำให้เดินทางสะดวก” นายแพทย์เจริญ มินสุข กรรมการผู้อำนวยการแพทย์ กล่าวถึงจุดเด่นของโรงพยาบาลไทยนครินทร์

เติบโตตั้งศูนย์รักษาโรคเฉพาะทางแบบครบวงจร

โรงพยาบาลไทยนครินทร์ตั้งเป้าหมายที่จะพัฒนาสู่การเป็นหนึ่งในโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำ ซึ่งมีศูนย์รักษาพยาบาลเฉพาะทางที่ครบวงจร รวมทั้งพัฒนาสู่การเป็นตติยภูมิทางการแพทย์ (Tertiary Medical Care) ในสาขาที่เหมาะสม ได้แก่ โรคทางด้านหัวใจและหลอดเลือด โรคกระดูกและข้อ ด้านไตเทียมและการผ่าตัดเปลี่ยนไต ซึ่งให้บริการโดยผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์ บุคลากร และอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ทันสมัย เพื่อจะได้ไม่จำเป็นต้องส่งผู้ป่วยไปรับการรักษาเพิ่มเติมยังสถานพยาบาลอื่นๆ

“โรคที่เราพบบ่อยที่สุดในสมัยนี้คือโรคเกี่ยวกับหัวใจ ดังนั้นเราจึงได้สร้างศูนย์โรคหัวใจขึ้นมา ที่จะให้บริการได้ทุกอย่างแบบครบวงจร ส่วนโรคที่พบบ่อยอีกอย่างหนึ่งก็คือ โรคเกี่ยวกับความเสื่อมสภาพของมนุษย์ เพราะคนเราเมื่อมีอายุมากขึ้น ร่างกายก็ต้องเสื่อมไปตามกาลเวลา ทำให้มีคนเป็นโรคไขข้อเสื่อมกันมาก เราจึงได้ลงทุนสร้างศูนย์กระดูกและข้อด้วย”

จากสถิติรายงานการศึกษาประเภผู้ป่วยของโรงพยาบาลพบว่าประชากรกลุ่มเป้าหมายของบริษัทมีความเจ็บป่วยในด้านโรคหัวใจและหลอดเลือดเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ และยังมีโรงพยาบาลใดในรัศมี 10 กิโลเมตร รอบโรงพยาบาลไทยนครินทร์ ที่สามารถให้บริการในระดับสูงสุดนี้ได้ การที่โรงพยาบาลไทยนครินทร์มีศูนย์บริการเฉพาะทางที่มีความพร้อม จึงนับเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีอย่างยิ่ง

ขยายศูนย์เฉพาะโรคต่อเนื่อง... เพื่อการรักษาที่ครบวงจร

บริษัท โรงพยาบาลไทยนครินทร์ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2548 และได้ใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “TNH” โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 180 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 150 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 30 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 1.75 บาท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างรายได้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาของบริษัท พบว่ามาจากค่าตรวจรักษาและผ่าตัดร้อยละ 40 ค่ายาและเวชภัณฑ์ร้อยละ 38 ค่าแล็บและเอกซเรย์ร้อยละ 12 ค่าห้องและอาหารร้อยละ 9 ส่วนที่เหลือมาจากรายได้อื่นๆ จากข้อมูลที่ปรากฏในงบการเงินงวดหนึ่งปี สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2547 และ 2548 โรงพยาบาลมีรายได้รวม 534 ล้านบาท และ 599 ล้านบาท รวมถึงมีกำไรสุทธิ 28 ล้านบาท และ 21 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งกำไรที่ลดลงมีสาเหตุมาจากค่าใช้จ่ายด้านพนักงานและค่าเสื่อมราคาที่เพิ่มขึ้น ซึ่งนายแพทย์เจริญเปิดเผยว่า ปกติแล้วโรงพยาบาลจะมีคนไข้นอกเฉลี่ยประมาณ 800 คนต่อวัน และคนไข้ในประมาณเกือบ 80 คนต่อวัน

ส่วนเงินที่ได้รับจากการระดมทุนนั้น บริษัทจะนำไปใช้ปรับปรุงพื้นที่ให้บริการชั้นที่ G, L และ ชั้น 2 ซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับร้านค้าเช่า เช่น ร้านดอกไม้ ศูนย์อาหาร รวมทั้งจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและจ่ายชำระคืนหนี้ ซึ่งในเบื้องต้น บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่ และขยายศูนย์เฉพาะโรค รวมทั้งทำการก่อสร้างตกแต่งอาคาร และจัดซื้อเครื่องมือแพทย์ ไปแล้วกว่าร้อยละ 70 ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในกลางปี 2549 ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิ



บริษัท สตีล อินเตอร์เทค จำกัด (มหาชน)
www.steelintertech.com

“ROLLFORM” ... แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบสังกะสีผสม อลูมิเนียมขึ้นลอน

บริษัท สตีล อินเตอร์เทค จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิต ผู้จำหน่าย และผู้ให้บริการติดตั้งแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมขึ้นลอน ทั้งชนิดเคลือบสีและไม่เคลือบสี ภายใต้ตราสินค้า “ROLLFORM” ที่เป็นลิขสิทธิ์เฉพาะของบริษัท ซึ่งสามารถใช้มุงหลังคา ประกอบเป็นฝ้าผนัง ใช้เป็นผ้า กันสาด รั้ว และบานเกล็ดระบายอากาศ แผ่นหลังคาของบริษัทเป็นสินค้าคุณภาพสูง มีคุณสมบัติกันน้ำรั่วซึม ทนต่อการกัดกร่อน อายุการใช้งานยาวนาน โดยมีการรับประกันการกัดกร่อนนานสูงสุดถึง 30 ปี

“จุดเด่นของเราคือ มีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจนี้มายาวนานกว่า 10 ปี อีกทั้งยังมีแบรนด์สินค้าเป็นของตัวเอง” คุณประสิทธิ์ อุ๋นวรรณศิริ กรรมการผู้จัดการ กล่าวถึงจุดเด่นของบริษัท

ปี 2548 ที่ผ่านมา บริษัทยังได้รับความไว้วางใจจากพันธมิตร ซึ่งเป็นผู้ผลิตแผ่นเหล็กเคลือบสังกะสีผสมอลูมิเนียมรายใหญ่ของประเทศไทย และเป็นผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้แก่บริษัท คือ บริษัท บลูสโคป สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ให้ใช้ตราสินค้าร่วมกันระหว่างตรา “ROLLFORM” และตรา “Steel Supplied by BlueScope Steel”

เนื่องจากอุตสาหกรรมการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แผ่นหลังคาเหล็กเคลือบขึ้นลอน นับได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีอัตราการแข่งขันที่สูง ดังนั้น การสร้างความแตกต่างและสร้างภาพลักษณ์ให้แก่สินค้าด้วยการสร้างตราผลิตภัณฑ์เป็นของตนเอง ควบคู่ไปกับการใช้ตราสินค้าของบริษัทผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าตระหนักถึงรูปลักษณ์ของสินค้า การให้บริการ และคุณภาพของวัตถุดิบที่เป็นสากล เพื่อให้เกิดการจดจำตราสินค้าที่สร้างขึ้น จึงนับว่าเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้แก่บริษัทได้อย่างดียิ่ง

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมจะมีความรุนแรงและมีคู่แข่งจำนวนมาก แต่เมื่อพิจารณาถึงการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับอนุญาตให้สร้างใหม่ที่มีอัตราเฉลี่ยร้อยละ 32 ต่อปี ประกอบกับการที่โรงงานอุตสาหกรรมเดิมก็มีความต้องการเปลี่ยนหลังคาเพื่อเพิ่มความทนทานมากยิ่งขึ้น จึงทำให้มั่นใจได้ว่าตลาดหลังคาเหล็กเคลือบขึ้นลอนยังสามารถขยายตัวได้อีกมากในอนาคต

มีฐานลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมกว่า 800 ราย

ลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งโรงงานที่สร้างใหม่ และโรงงานที่ต้องการเปลี่ยนวัสดุ มุงหลังคา ให้มีความทนทานมากยิ่งขึ้น โดยบริษัททำการขายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย และขายให้แก่เจ้าของโครงการโดยตรง ทำให้ฐานลูกค้ารายย่อยของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน บริษัทก็มีฐานลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมมากกว่า 800 ราย

“ปัจจุบันบริษัทมีเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายที่ช่วยกระจายสินค้า ซึ่งครอบคลุมเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ภาคตะวันออก เชียงเหนือ และภาคใต้ รวมถึง 19 แห่ง นอกเหนือจากการที่เราจัดจำหน่ายให้แก่ผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการโดยตรงด้วย เจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัทเอง ทั้งนี้ ในปี 2549 เรามีแผนที่จะเพิ่มตัวแทนจำหน่ายให้ครอบคลุมพื้นที่ในภาคเหนือด้วย เพื่อขยายพื้นที่ในการกระจายสินค้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศยิ่งขึ้น”

นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับหลังคาและฝ้าผนัง เช่น โครงหลังคาสำเร็จรูป แปะเหล็กกล้า กำลังสูงซึ่งใช้เป็นโครงสร้างหลังคา และหลังคาโปร่งแสง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตัดสินใจที่จะลงทุนซื้อเครื่องจักร ผลิตแปะเหล็กกล้ากำลังสูง กำลังการผลิตประมาณ 1,000 ตันต่อปี ด้วยเงินลงทุน 6 ล้านบาท เพื่อที่จะก้าวขึ้นมาเป็นผู้ผลิตแปะเหล็กกล้ากำลังสูงเองแทนที่จะเป็นเพียงผู้แทนจำหน่ายดังเช่นที่ผ่านมา ซึ่งจะทำให้บริษัทมีอัตรากำไรที่สูงขึ้น นอกจากนั้น บริษัทยังมีแผนการลงทุนซื้อเครื่องจักรผลิตแผ่นหลังคาเหล็กเคลือบ ขึ้นลอนรูปแบบใหม่ ซึ่งมีราคาต่ำกว่า เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า และจะทำให้กำลังการผลิตรวมเพิ่มขึ้นจาก 10,000 ตันต่อปี เป็น 13,400 ตันต่อปี

เข้าจดทะเบียนใน mai... ก้าวสำคัญสู่ฐานเงินทุนที่มั่นคง

บริษัท สตีล อินเตอร์เทค จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “STEEL” บริษัทมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 35 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 15 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และได้มีการระดมทุนโดยการเสนอขายหุ้น

อ่านต่อหน้า 27

TRC

บริษัท ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

www.trc-con.com



ผู้เชี่ยวชาญงานวางระบบท่อส่งก๊าซธรรมชาติ

บริษัท ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) มีประสบการณ์ด้านธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานวางระบบท่อ ธุรกิจรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมและก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และในปี 2548 ได้ก่อตั้งหน่วยธุรกิจรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมและก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ ในส่วนของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานวางระบบท่อ ขณะนี้บริษัทเน้นรับงานวางท่อส่งก๊าซธรรมชาติให้แก่บริษัทในกลุ่มพลังงานเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ได้เข้าประกวดราคางานวางระบบท่ออื่นๆ ด้วย เช่น ระบบท่อสำหรับขนส่งวัตถุดิบด้านปิโตรเคมี และระบบท่อน้ำ

“การที่เราเน้นรับเหมาก่อสร้างงานวางท่อส่งก๊าซธรรมชาติ นั้น มีข้อดีอย่างหนึ่งคือคู่แข่งน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับงานรับเหมาก่อสร้างประเภทอื่นๆ โดยการประมูลแต่ละครั้งจะมีผู้เข้าร่วมประมูลเพียง 5-6 รายเท่านั้น ทำให้ความน่าจะเป็นที่จะชนะงานค่อนข้างสูง

แต่ที่จริงแล้ว เราไม่ได้ทำได้เฉพาะท่อส่งก๊าซอย่างเดียวเท่านั้น ท่อประเภทอื่นๆ เราก็ทำได้ ไม่ว่าจะเป็นท่อน้ำหรือท่อส่งเคมี เพียงแต่ที่ผ่านมาเราเน้นที่ท่อส่งก๊าซ เพราะเป็นท่อที่มีอัตรากำไรค่อนข้างสูง” คุณไพฑูรย์ โกสียักษ์วงศ์ กรรมการผู้จัดการ กล่าวถึงธุรกิจหลักของบริษัท

เริ่มก้าวสู่งานวางระบบท่อนขนาดใหญ่

งานวางระบบท่อก๊าซธรรมชาติในประเทศไทยสามารถแบ่งเป็น 3 ระดับ คือ 1.) งานวางท่อก๊าซธรรมชาติในทะเล ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีสูง ปัจจุบันผู้ที่ดำเนินการอยู่ทั้งหมดเป็นบริษัทต่างชาติ 2.) งานวางท่อก๊าซธรรมชาติบนบกข้ามประเทศหรือข้ามจังหวัด (Cross-country Pipe) เป็นงานวางท่อนขนาดใหญ่ที่ต้องอาศัยผู้ร่วมทุนรายใหญ่จากต่างประเทศ และ 3.) งานวางท่อก๊าซสายส่งไปยังผู้ใช้ปลายทาง (Distribution Pipe) เป็นงานวางท่อนขนาดเล็กเพื่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ

ตลอดเวลาที่ผ่านมา บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) เป็นลูกค้าหลักของบริษัทในงานวางระบบท่อ ซึ่งเป็นระบบท่อจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติ แต่เมื่อไม่นานนี้ บริษัทได้เริ่มเข้าประกวดราคางานวางระบบท่อก๊าซธรรมชาติบนบกข้ามประเทศหรือข้าม

จังหวัด ผ่านกิจการร่วมค้า CPP-TRC ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างทีอาร์ซี และบริษัท ไซนา ปิโตรเลียม โฟฟไลน์ บูโร ประเทศจีน

“ในตลาดท่อก๊าซจะแบ่งได้เป็น 2 ตลาด คือ ตลาดล่างและตลาดบน ตลาดล่างคือท่อนขนาดเล็ก มูลค่าโครงการส่วนใหญ่จะต่ำกว่าร้อยล้านบาท ส่วนตลาดบนจะเป็นท่อใหญ่ผ่านจากจังหวัดหนึ่งไปยังจังหวัดหนึ่ง มีระยะทางที่ยาว มูลค่าโครงการเป็นหลักพันล้านขึ้นไป ซึ่งตอนนี้เราได้พันธมิตรจากประเทศจีน ทำให้ก้าวกระโดดเข้ามาประมูลงานท่อใหญ่ได้เป็นงานแรก”

รายได้เริ่มโตแบบก้าวกระโดดหลังรุกธุรกิจใหม่

บริษัท ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2548 ใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “TRC” ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 150 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 120 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 30 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 1.70 บาท รวมทั้งจัดสรรหุ้นส่วนเกินจำนวนไม่เกิน 4.5 ล้านหุ้น และมีบริษัทหลักทรัพย์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

ผลการดำเนินงานในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้รวม 346 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 16 ล้านบาท ขณะที่งวดเดียวกันของปี 2547 มีรายได้รวม 106 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 10 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าบริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนมากถึงร้อยละ 226 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทเริ่มเข้าไปรุกในธุรกิจรับเหมาติดตั้งระบบวิศวกรรมและก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทั้งนี้ TRC มีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและสำรองตามกฎหมาย

คุณไพฑูรย์ ยังได้เปิดเผยว่า บริษัทมีงานที่จะไปรับรู้รายได้ในปี 2549 ประมาณ 460 ล้านบาท อีกทั้งมีโครงการที่เข้าร่วมประมูลอยู่ 5 - 6 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 2,000 ล้านบาท

“หากมองภาพรวมของงานรับเหมาก่อสร้าง จะสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ งานรับเหมาก่อสร้างด้านคอนกรีต

อ่านต่อหน้า 28



PYLON

บริษัท ไพลอน จำกัด (มหาชน)
www.pylon.co.th

ไพลอน... ผู้เชี่ยวชาญงานฐานราก

บริษัท ไพลอน จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2545 เนื่องจากเล็งเห็นถึงความต้องการงานวางฐานรากที่มีอยู่มาก หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจผ่านพ้นไป และประเทศไทยกำลังเข้าสู่ช่วงฟื้นตัว บริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างงานฐานราก โดยแบ่งออกเป็น 3 สายงานหลัก คือ 1) งานเสาเข็มเจาะ (Bored Piles) 2) งานปรับปรุงคุณภาพดินโดยวิธีอัดฉีดซีเมนต์ด้วยแรงดันสูง (Ground Improvement) และ 3) งานกำแพงกันดินชนิดไดอะแฟรม (Diaphragm Wall)

คุณชนเศรษฐ์ แสงอารยะกุล กรรมการผู้จัดการ กล่าวอย่างมั่นใจถึงธุรกิจที่บริษัทดำเนินการอยู่ว่า มีจุดแข็งและความน่าสนใจอย่างไร

“งานก่อสร้างทุกประเภทต้องอาศัยงานฐานราก ดังนั้นธุรกิจงานฐานรากก็จะเติบโตไปพร้อมกับการเจริญเติบโตของประเทศไทย นอกจากนี้ อาจกล่าวได้ว่างานฐานรากเป็นงานต้นน้ำ ทำให้มีความเสี่ยงของการไม่ได้รับการชำระเงินจากเจ้าของโครงการต่ำ เนื่องจากเป็นผู้รับเหมารายแรกๆ ที่เข้าไปทำโครงการ เจ้าของโครงการจึงยังมีเงินเต็มกระเป๋ายู่ นี่คือจุดเด่นของธุรกิจเรา เราจึงยังคงนโยบายว่าเราจะเป็นผู้เชี่ยวชาญงานฐานรากต่อไป โดยที่จะเพิ่มกำลังการผลิตงานกำแพงกันดิน และงานปรับปรุงคุณภาพดิน ที่ตอนนี้ยังทำไม่ค่อยเต็มที่นัก”

นโยบายพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ...ปัจจัยเอื้อการเติบโต

ปัจจุบัน บริษัทรับงานจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีลักษณะการรับงานใน 2 รูปแบบ คือ การเป็นผู้รับเหมาช่วง โดยรับงานต่อจากผู้รับเหมาหลัก และการรับเหมาโครงการ โดยรับงานจากเจ้าของโครงการโดยตรง รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการดำเนินการรับเหมาช่วง โดยในปี 2546-2547 มีสัดส่วนระหว่างการรับงานเป็นผู้รับเหมาช่วงและผู้รับเหมาตรง ในอัตรา 83 : 17 และ 87 : 13 ตามลำดับ และใน 9 เดือนแรก ของปี 2548 สัดส่วนดังกล่าวเปลี่ยนเป็น 96 : 4 สัดส่วนรายได้ที่มากจากการเป็นผู้รับเหมาช่วงที่ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่องนั้น สะท้อนถึง ประเภทงานที่ได้รับเป็นโครงการของภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับงานโครงสร้างและสาธารณูปโภคพื้นฐานเป็นหลัก

ลูกค้ารายใหญ่ในปัจจุบันของบริษัท คือ บริษัท ชีโน-ไทย เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) โดยมีรายได้จากการรับเหมาช่วงจากลูกค้ารายนี้เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 86 ตัวอย่างผลงานที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ โครงการแอร์พอร์ต เรลลิง โครงการศาลปกครอง ถนนแจ้งวัฒนะ โครงการอาคารโดยสารสนามบินเชียงใหม่ โครงการรถไฟฟ้า BTS ช่วงภาชีเจริญ เป็นต้น

คุณชนเศรษฐ์ ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “งานส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากโครงการของภาครัฐ ดังนั้น ในอนาคตเราก็มองว่าถ้าทราบได้ที่รัฐยังมีนโยบายที่จะกระจายความเจริญไปสู่ชนบท ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้กับประชาชน ในขณะที่สถานะทางการเงินของประเทศยังคงแข็งแกร่งอยู่ ก็คิดว่าเราคงจะได้รับแรงหนุนจากตรงนี้อีกหลายปี และทำให้สัดส่วนการรับงานของเราจะเป็นงานรับเหมาช่วงมากกว่างานรับเหมาหลัก”

โดยใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อรองรับงานฐานรากที่จะเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะจากงานโครงสร้างและสาธารณูปโภคพื้นฐานขนาดใหญ่ของรัฐบาลและโครงการเอกชนอื่นๆ

ยึดนโยบายเติบโตอย่างปลอดภัย

บริษัท ไพลอน จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “PYLON” บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 150 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 115 ล้านบาท และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 35 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไป 28 ล้านหุ้น ผู้ลงทุนสถาบัน 2 ล้านหุ้น และผู้มีอุปการคุณของบริษัท 5 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 2.86 บาท รวมมูลค่าระดมทุน 100.10 ล้านบาท โดยมีบริษัท ทรีนีตี้ แอ็ดไวซอรี่ 2001 จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหักสำรองตามกฎหมาย

คุณชนเศรษฐ์ เปิดเผยว่า บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการระดมทุนครั้งนี้ไปลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิตเพิ่มอีก

อ่านต่อหน้า 28

ต่อจากหน้า 18 บริษัท พลาสติค และหีบห่อไทย จำกัด (มหาชน)

บรรจภัณฑ์ที่มีมาตรฐานและได้คุณภาพ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ด้านอาหารและเครื่องดื่มที่ถือความสะอาดเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งหากลูกค้าเชื่อมั่นในผู้ผลิตรายใดแล้วมักจะไม่เปลี่ยนผู้ผลิต บริษัทเองก็มีลูกค้าประจำที่เชื่อมั่นในคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่เป็นจำนวนมาก จึงมีศักยภาพในการแข่งขันค่อนข้างสูง

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

(หน่วย: ล้านบาท)

	งวด 9 เดือน		
	2548	2547	2546
รายได้จากการขาย	452	573	453
กำไรสุทธิ	28	21	26

เดินหน้าขยายกิจการเข้าร่วมทุนใน mai

บริษัท พลาสติค และหีบห่อไทย จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 80 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 20 ล้านหุ้น มูลค่าที่

“การเข้าจดทะเบียนในครั้งนี้จะทำให้เราชัดเจนขึ้น ทำให้มีแต้มต่อทางธุรกิจเพิ่มขึ้น จริงอยู่ที่ตอนนี้ผู้ประกอบการด้านการประชาสัมพันธ์อาจมีจำนวนค่อนข้างมาก แต่มองว่าต่อไปผู้ประกอบการขนาดเล็กหรือขนาดกลางจะอยู่ลำบาก เราจึงตัดสินใจเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ซึ่งเงินทุนที่ระดมได้นอกจากจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนแล้ว ยังตั้งใจว่าจะนำไปลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อขยายการให้บริการให้มีความครอบคลุมยิ่งขึ้น”

ในด้านผลประกอบการของบริษัทนั้น มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2549 บริษัทมีรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนถึงร้อยละ 72 คือเพิ่มขึ้นเป็น 129 ล้านบาท จาก 75 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 17 ล้านบาท เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่กำไรสุทธิ 22 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากงานประชาสัมพันธ์ของโครงการที่มีมูลค่าสูงนั้นมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องสูงกว่า จึงทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่างานที่ปรึกษาประชาสัมพันธ์ที่มีการให้บริการรายเดือนเป็นหลัก

ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 2.80 บาท โดยมีบริษัทที่ปรึกษาทางการเงิน คือบริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2548 โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “TPAC”

TPAC จะนำเงินที่ระดมทุนได้ในครั้งนี้ เพื่อใช้ในการปรับปรุงโรงงานสำหรับรองรับการขยายกำลังการผลิต 15 ล้านบาท และจัดซื้อเครื่องจักรและแม่พิมพ์แบบ Hot Runner, Thin Wall และ PET ประมาณ 25 -30 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหักสำรองตามกฎหมาย

นอกจากนี้ คุณโสภณายังเปิดเผยเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันมีสัดส่วนลูกค้าเอกชนและหน่วยงานภาครัฐในอัตรา 70 : 30 ซึ่งในอีก 3 ปีข้างหน้า บริษัทตั้งเป้าจะเพิ่มสัดส่วนลูกค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ รัฐวิสาหกิจ วิสาหกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งบริษัทเอกชนขนาดใหญ่ โดยล่าสุดบริษัทได้ตัดสินใจลงทุนเข้าถือหุ้นร้อยละ 4 ในสถานีวิทยุ G Radio ซึ่งเป็นสถานีวิทยุ 24 ชั่วโมงเพื่อขยายช่องทางการประชาสัมพันธ์ของบริษัทให้กว้างขวางยิ่งขึ้น อีกทั้งยังได้รับความไว้วางใจจากบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) มูลค่าโครงการกว่า 20 ล้านบาท เพื่อประชาสัมพันธ์สนามบินสุวรรณภูมิ

ทั้งนี้ PR 124 มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจประชาสัมพันธ์ในระดับภูมิภาค และจะพยายามรักษาอัตราการเติบโตของบริษัท ผลกำไรและผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นเอาไว้ในระดับที่ดีอย่างต่อเนื่อง

ต่อจากหน้า 19 บริษัท 124 คอมพิวเตอร์เคเบิลเคเบิล จำกัด (มหาชน)

ในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “KASET” โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 198 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 148 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไป 45 ล้านหุ้น และ 5 ล้านหุ้น ให้กรรมการและพนักงาน ในราคาหุ้นละ 1.20 บาท รวมทั้งจัดสรรหุ้นส่วนเกินจำนวน 5 ล้านหุ้น โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

การเข้าจดทะเบียนและระดมทุนครั้งนี้ ถือเป็นก้าวสำคัญของบริษัทที่เตรียมพร้อมสำหรับการเติบโตทางธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล

สำหรับผลการดำเนินงานในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขาย 875 ล้านบาท และ

กำไรสุทธิ 13 ล้านบาท เทียบกับรายได้จากการขาย 842 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 28 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน สาเหตุที่ทำให้กำไรลดลงในช่วงปี 2548 เนื่องจากค่าใช้จ่ายการขายและบริหารที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัวจากผลกระทบของราคาน้ำมัน ทั้งยังเกิดสงครามราคาในตลาดผลิตภัณฑ์ข้าวบรรจุถุงในช่วงต้นปี ทำให้บริษัทต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายด้านส่งเสริมการขายเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด

คุณสมฤกษ์ กล่าวปิดท้ายว่า “สำหรับไทยสาแล้ว ความสำเร็จของเราไม่ได้ขับเคลื่อนจากความมุ่งมั่นที่จะแข่งขันกัน อย่างเอาเป็นเอาตาย แต่เรามีพันธะสัญญาว่าองค์กรเราจะทำงานอย่างมีความสุข สนุก และรักในงานที่ทำ เพื่อขับเคลื่อนความสำเร็จขององค์กร เพราะเชื่อว่าความรู้สึกดีๆ นี้จะสามารถส่งผ่านสินค้าของเราไปยังผู้บริโภคได้”

เพิ่มศักยภาพให้ธุรกิจข้าว-อบนุใน mai

บริษัท เอแคป แอ็ดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2548 และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “ACAP” โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 77 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 23 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 7 บาท โดยมีบริษัท ฟาร์อีสท์ แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และหักสำรองตามกฎหมาย

“เงินที่ได้จากการระดมทุนนี้ เราจะนำไปใช้คืนเงินกู้เป็นเงินทุนในการวางตำแหน่งสินค้า สำหรับธุรกิจให้บริการเป็น

ผู้จัดทำแผนและผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนทั่วไป รวมทั้งเพื่อใช้ในการประมูลงานหาลูกค้า และเป็นเงินลงทุนในสินทรัพย์เพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต”

“อยากให้ผู้ลงทุนที่สนใจใน ACAP ติดตามดูผลประกอบการของเราในช่วงระยะปานกลาง หรือประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปี เพราะลักษณะธุรกิจของเราเป็นการให้บริการระยะยาวกว่าจะรับรู้ รายได้ก็ใช้เวลาประมาณ 3-6 เดือน บริหารสินทรัพย์กว่าจะเสร็จ ก็ใช้เวลาประมาณ 3 ปี ทั้งนี้ เราจะแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของบริษัท และจะพยายามเปิดเผยข้อมูลต่างๆ ให้ผู้ลงทุนรับทราบ เพื่อให้การดำเนินงานมีความโปร่งใสมากที่สุด” ดร. วิวัฒน์ กล่าวทิ้งท้าย

เพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไป ในราคาหุ้นละ 2.90 บาท เพื่อนำไปลงทุนซื้อเครื่องรีดลอนรูปใหม่และเครื่องผลิตแปเหล็กลูกกำลังสูง รวมทั้งขยายและปรับปรุงโรงงาน ชำระคืนเงินกู้ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก แอ็ดไวเซอร์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน

ส่วนผลการดำเนินงานในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 บริษัทมีรายได้รวม 261 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 15 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากรายได้รวม 140 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 13 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปีก่อน แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีแนวโน้มของผลการดำเนินงานที่ดี ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ

คุณประสิทธิ์ กล่าวถึงอนาคตการเติบโตทางธุรกิจของบริษัทอย่างมั่นใจว่า

“ตอนนี้เรามีส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณ 3% แต่ในปี 2549 เราจะมีสินค้าใหม่เพิ่มขึ้นมา จึงคาดว่าเฉลี่ยแล้วส่วนแบ่งทางการตลาดจะเพิ่มขึ้นอยู่ที่ประมาณ 5% โดยที่ยอดขายของสินค้าทั้งเก่าและใหม่น่าจะเติบโตได้ประมาณ 40 - 50% ซึ่งได้คำนวณเผื่อการแข่งขันที่รุนแรงไว้แล้ว แต่หลังจากที่เราเข้าจดทะเบียนใน mai แล้ว ก็จะช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น ด้วยฐานเงินทุนที่มั่นคง ต้นทุนต่ำ มีภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือ จึงเชื่อมั่นว่าจะทำให้ธุรกิจของเราเติบโตยิ่งขึ้น”

และงานรับเหมาก่อสร้างด้านหลัก สำหรับ TRC เรายังต้องการที่จะเป็นผู้เชี่ยวชาญงานรับเหมาก่อสร้างด้านหลักต่อไป แม้ว่าอาจจะมีมูลค่าโครงการต่ำกว่า แต่ขณะเดียวกันก็ให้มาร์จิ้นที่สูงกว่า”

แนวโน้มการใช้ก๊าซธรรมชาติที่เพิ่มขึ้น...หนุนธุรกิจก่อสร้างโตตาม

ปริมาณการใช้ก๊าซธรรมชาติของประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี มีสาเหตุหลักจากความต้องการใช้กระแสไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้น และนโยบายของภาครัฐที่ส่งเสริมให้มีการใช้ก๊าซธรรมชาติทดแทนน้ำมันเตา ที่ทำให้สัดส่วนการใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้าเพิ่มขึ้น โดยในปี 2547 ปริมาณการผลิตไฟฟ้าที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิงคิดเป็นร้อยละ 63.6 ของปริมาณการผลิตไฟฟ้าทั้งหมด นอกจากนี้ ภาครัฐยังจะผลักดันให้มีการใช้ก๊าซธรรมชาติในภาคอุตสาหกรรม และการขนส่งมากขึ้น เพราะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยกว่า และมีราคาถูกกว่าน้ำมันเชื้อเพลิง ประกอบกับความ

ต้องการผลิตภัณฑ์จากโรงแยกก๊าซธรรมชาติที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เพื่อใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ทั้งหมดล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ปริมาณความต้องการใช้ก๊าซธรรมชาติเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต

“เชื่อว่าแนวโน้มธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างท่อส่งก๊าซธรรมชาติจะยังคงสดใสอยู่ เพราะรัฐบาลมีนโยบายชัดเจนที่จะเปลี่ยนการใช้พลังงาน ซึ่งปัจจุบันพึ่งพาน้ำมันเป็นหลัก มาสู่ก๊าซธรรมชาติให้มากขึ้น ซึ่งหมายความว่าการลงทุนใหม่ๆ ของทั้งภาครัฐและของ ปตท. จะเน้นที่ก๊าซธรรมชาติ อย่างก๊าซ NGV ที่รัฐบาลสนับสนุนให้ใช้แทนน้ำมัน ตอนนี้อยู่อาศัยการขนส่งด้วยระบบรถยนต์ ซึ่งต้นทุนสูง ไม่ปลอดภัย และก่อให้เกิดปัญหาจราจร ซึ่งต่อไปคงจะต้องมีการผลักดันเพื่อเปลี่ยนรูปแบบการขนส่งมาเป็นส่งผ่านระบบท่อแทน ซึ่งก็นับว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีของเรา นอกจากนั้น ในช่วง 5 ปีข้างหน้านี้ มูลค่าหลักของเราคือ ปตท. มีนโยบายลงทุนด้านท่อส่งสูงมาก ทำให้เชื่อได้ว่าเราจะสามารถ เติบโตได้ไม่ต่ำกว่า 20%” คุณไพฑูรย์ กล่าวทิ้งท้าย ✍

ต่อจากหน้า 24 บริษัท ทิออร์รี่ คอมสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

3 ชุด เป็น 14 ชุด ซึ่งจะทำให้บริษัทที่ตอนนี้มีกำลังการผลิตเป็นอันดับ 2 ของตลาด มีกำลังการผลิตตามหลังผู้นำตลาดอยู่เพียง 2 - 3 ชุดเท่านั้น จากจำนวนผู้ประกอบการที่มีนัยสำคัญในอุตสาหกรรมที่มีอยู่ประมาณ 3 - 4 รายเท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทจะขยายการให้บริการก่อสร้างโครงสร้างส่วนที่อยู่ใต้ดินประเภทอื่นให้ครบวงจร ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการให้บริการ และเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทในอนาคต

เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมา เห็นได้ว่าบริษัทมีการเติบโตที่น่าประทับใจ โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2548 มีรายได้รวม 192 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 44 จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 133 ล้านบาท ขณะที่มีกำไรสุทธิ 30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 4 ล้านบาท ในงวดเดียวกันของปี 2547 การที่อัตรากำไรขึ้นต้นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทมีงานรับจ้างที่เป็นงานค่าแรงอย่างเดียวเป็นสัดส่วนที่สูงขึ้น เมื่อเทียบกับงาน

รับจ้างที่เป็นค่าแรงรวมวัสดุที่มีอัตรากำไรที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ยังเป็นเพราะบริษัทสามารถใช้เครื่องจักรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ตลอดจนสามารถควบคุมต้นทุนในการทำงานได้ดีขึ้น

“อันที่จริงเราตั้งเป้าอัตรากำไรเติบโตเชิงนโยบายไว้ที่ 30% ต่อปี ซึ่งที่ผ่านมาเราก็ทำได้ดีกว่าอัตราที่ตั้งไว้พอสมควร ความจริงแล้วเราไม่ได้เน้นว่าจะต้องเติบโตแบบก้าวกระโดด แต่ที่ผ่านมาเป็นเพราะโอกาสและปัจจัยต่างๆ เอื้อให้เราเติบโตได้มากมายอย่างนั้นมากกว่า ความตั้งใจของเราจริงๆ คือ ต้องการให้การก้าวของเราแต่ละก้าวต้องเป็นไปอย่างมั่นคงปลอดภัย เนื่องจากธุรกิจก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ในการตัดสินใจทางธุรกิจ เราจึงต้องมีกระบวนการกลั่นกรองที่รอบคอบ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและความพร้อมของบริษัทเป็นหลัก โดยที่บริษัทยังมีสุขภาพแข็งแรงอยู่ ถ้าสุขภาพแข็งแรงแล้ว เราก็สามารถจะโตได้เรื่อยๆ อย่างปลอดภัย” ✍

ต่อจากหน้า 25 บริษัท ไพลอน จำกัด (มหาชน)

ศัพท์น่ารู้

SECURITIZATION การแปลงสินทรัพย์เป็นทุน

เป็นกระบวนการนำสินทรัพย์ของบริษัท หรือสถาบันการเงิน ประเภทลูกหนี้เงินกู้ต่างๆ ที่สร้างรายได้ประจำปีแต่มีสภาพคล่องต่ำ เช่น ลูกหนี้เงินกู้ที่อยู่อาศัย เงินกู้บัตรเครดิต หรือเงินกู้ซื้อรถยนต์ เป็นต้น ชนิดหนึ่งชนิดใดมารวมกันเป็นกองสินทรัพย์ (Pool Assets) สำหรับใช้เป็นหลักประกันในการออกตราสารทางการเงิน เช่น ตั๋วเงินหุ้นกู้ เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป หรือขายแบบเจาะจง (Private Placement) ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันเฉพาะรายหรือเฉพาะกลุ่ม

การเปลี่ยนชื่อและชื่อย่อบริษัทจดทะเบียน

วัน-เดือน-ปี	ชื่อเดิม	ชื่อย่อ	ชื่อใหม่	ชื่อย่อ
1/12/2548	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ บีไอเอ อะพาร์ทเมนต์ หนึ่ง BOA APARTMENT PROPERTY FUND 1	BOAAPF	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ยูโอบี อะพาร์ทเมนต์ หนึ่ง UOB APARTMENT PROPERTY FUND I	UOBAPF
2/12/22548	ธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) THE BANK OF ASIA PUBLIC COMPANY LIMITED	BOA	ธนาคารยูโนเด็ด โอเวอร์ซีส์ (ไทย) จำกัด (มหาชน) UNITED OVERSEAS BANK (THAI) PUBLIC COMPANY LIMITED	UOBT
29/12/2548	บริษัทเงินทุน สินเอเชีย จำกัด (มหาชน) ASIA CREDIT PUBLIC COMPANY LIMITED	ACL	ธนาคารสินเอเชีย จำกัด (มหาชน) ACL BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	ACL

การเปลี่ยนชื่อและชื่อย่อบริษัทสมาชิก

วัน-เดือน-ปี	ชื่อเดิม	ชื่อย่อ	ชื่อใหม่	ชื่อย่อ	หมายเลขสมาชิก
10/1/2549	บริษัทหลักทรัพย์ สินเอเชีย จำกัด Asia Credit Securities Company Limited	ACS	บริษัทหลักทรัพย์ สินเอเชีย จำกัด ACL Securities Company Limited	ACLS	15
16/1/2549	บริษัทหลักทรัพย์เครดิต สวิส เฟิร์สท์ บอสตัน (ประเทศไทย) จำกัด Credit Suisse First Boston Securities (Thailand) Limited	CSFB	บริษัทหลักทรัพย์เครดิต สวิส (ประเทศไทย) จำกัด Credit Suisse Securities (Thailand) Limited	CS	9



วัน-เดือน-ปี	รายละเอียด	เวลา	สถานที่
3 ก.พ. 49	สัมมนาหลักสูตร “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอนุพันธ์”	9.00 - 17.00 น.	ห้องประชุม ศ.สังเวียน ชั้น 3 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
4-5 ก.พ. 49	อบรมหลักสูตร “วิเคราะห์หลักทรัพย์เพื่อการตัดสินใจลงทุน : การวิเคราะห์หลักทรัพย์ด้วยปัจจัยพื้นฐาน (Fundamental Analysis)”	9.00 - 17.00 น.	ห้องประชุม 1101 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
18 ก.พ. 49	สัมมนาหลักสูตร “เงินทองต้องใส่ใจและวางแผนพร้อมสรรพ...เพื่อรับเกษียณ”	9.00 - 16.00 น.	ห้องประชุม ศ.สังเวียน ชั้น 3 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
19 ก.พ. 49	การสัมมนาหลักสูตร “การลงทุนในกองทุนรวม”	9.00 - 12.00 น.	ห้องประชุม ศ.สังเวียน ชั้น 3 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
4-5 ก.พ. 49	วันตลาดนัดผู้ลงทุนไทย	10.00 - 16.30 น.	อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
17-19 ก.พ. 49	“มหกรรมการเงินสัญจรอีสาน” ครั้งที่ 1 หรือ “Money Expo Korat 2006”	8.00 - 17.00 น.	MCC Hall ห้างสรรพสินค้า เดอะมอลล์ โคราท

สถิติสำคัญประจำเดือน

	ปี 2548	ปี 2547	เปลี่ยนแปลง	
			จำนวน	%
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย				
การซื้อขายหลักทรัพย์				
มูลค่าการซื้อขายรวม (ล้านบาท)	4,031,240.02	5,024,399.25	-993,159.23	-19.77
มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน (ล้านบาท)	16,454.04	20,507.75	-4,053.71	-19.77
ดัชนีราคาหุ้นตลาดหลักทรัพย์ (SET Index)				
สูงสุด (วันที่ / เดือน)	741.55 (28/2)	794.01 (12/1)	-52.46	-6.61
ต่ำสุด (วันที่ / เดือน)	638.31 (7/7)	581.61 (17/5)	56.70	9.75
ปิด	713.73	668.10	45.63	6.83
SET50 Index				
สูงสุด (วันที่ / เดือน)	522.64 (28/2)	523.07 (5/1)	-0.43	-0.08
ต่ำสุด (วันที่ / เดือน)	446.03 (7/7)	393.88 (17/5)	52.15	13.24
ปิด	502.85	468.68	34.17	7.29
SET100 Index				
สูงสุด (วันที่ / เดือน)	1,118.55 (22/9)	-	-	-
ต่ำสุด (วันที่ / เดือน)	970.15 (7/7)	-	-	-
ปิด	1,092.64	-	-	-
เงินปันผลตอบแทนเฉลี่ย (ร้อยละ)				
อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเฉลี่ย	3.37	2.75	0.62	22.55
อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเฉลี่ย	9.40	9.40	-	-
มูลค่าตามราคาตลาดรวม^{2/} (ล้านบาท)				
บริษัทจดทะเบียนและหลักทรัพย์จดทะเบียน	5,105,113.48	4,521,894.55	583,218.93	12.90
บริษัทจดทะเบียนและหลักทรัพย์จดทะเบียน				
จำนวนบริษัทจดทะเบียนรวม	468**	440	28	6.36
จำนวนบริษัทจดทะเบียนเข้าใหม่	36	36	-	-
จำนวนบริษัทจดทะเบียนเพิกถอน	9	7	-	-
จำนวนหลักทรัพย์จดทะเบียนรวม	576	541	35	6.49
ตลาดตราสารหนี้^{1/}				
มูลค่าการซื้อขายรวม (ล้านบาท)	335.24	642.82	-307.58	-47.85
มูลค่าคงค้างหุ้นกู้จดทะเบียนรวม (ล้านบาท)	281,686.18	194,854.35	86,831.83	44.56
มูลค่าคงค้างพันธบัตรรัฐบาลรวม (ล้านบาท)	488,777.90	-	-	-
จำนวนหุ้นกู้จดทะเบียน	73	39	34	87.18
จำนวนพันธบัตรรัฐบาล	19	-	-	-
จำนวนหุ้นกู้จดทะเบียนเข้าใหม่	37	21	-	-
จำนวนพันธบัตรรัฐบาลเข้าใหม่	19	-	-	-
จำนวนหุ้นกู้จดทะเบียนหมดอายุ	3	4	-	-
จำนวนพันธบัตรรัฐบาลหมดอายุ	-	-	-	-
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)				
mai Index				
สูงสุด (วันที่ / เดือน)	214.00 (16/2)	371.45 (16/1)	-157.45	-42.39
ต่ำสุด (วันที่ / เดือน)	154.05 (2/12)	178.08 (1/11)	-24.03	-13.49
ปิด	158.23	188.07	-29.84	-15.87
การซื้อขาย				
มูลค่าการซื้อขายรวม (ล้านบาท)	35,940.95	34,220.73	1,720.22	5.03
มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวัน (ล้านบาท)	146.70	139.68	7.02	5.03
มูลค่าตามราคาตลาดรวม^{2/} (ล้านบาท)				
บริษัทจดทะเบียนและหลักทรัพย์จดทะเบียน	14,314.20	11,702.88	2,611.32	22.31
บริษัทจดทะเบียนและหลักทรัพย์จดทะเบียน				
จำนวนบริษัทจดทะเบียนรวม	36	24	12	50
จำนวนบริษัทเข้าใหม่	14	14	-	-
จำนวนบริษัทจดทะเบียนเพิกถอน	1	-	-	-
จำนวนบริษัทที่ย้ายตลาดไปซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ	1	3	-	-
จำนวนหลักทรัพย์รวม	38	27	11	40.74

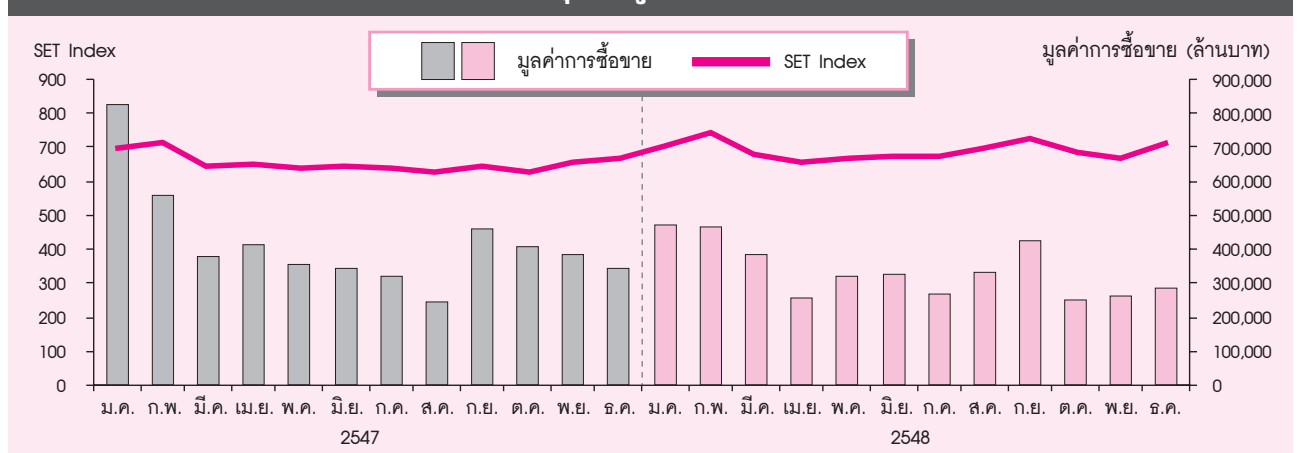
หมายเหตุ

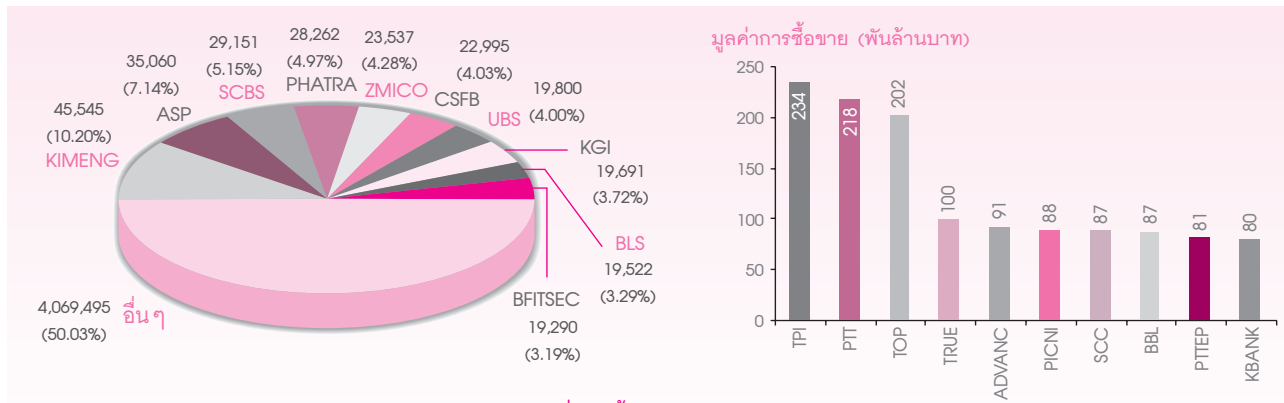
* ไม่รวมหลักทรัพย์ประเภทหุ้นกู้

** คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้พิจารณาพบเหตุการณ์การเพิกถอนหลักทรัพย์ CNTRY ตั้งแต่วันที่ 26 ธ.ค. 2546 และมีความเห็นควรให้หลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในหมวด REHABCO ต่อไป โดยขึ้นเครื่องหมาย SP กำกับ และใช้ชื่อย่อใหม่ว่า EVER

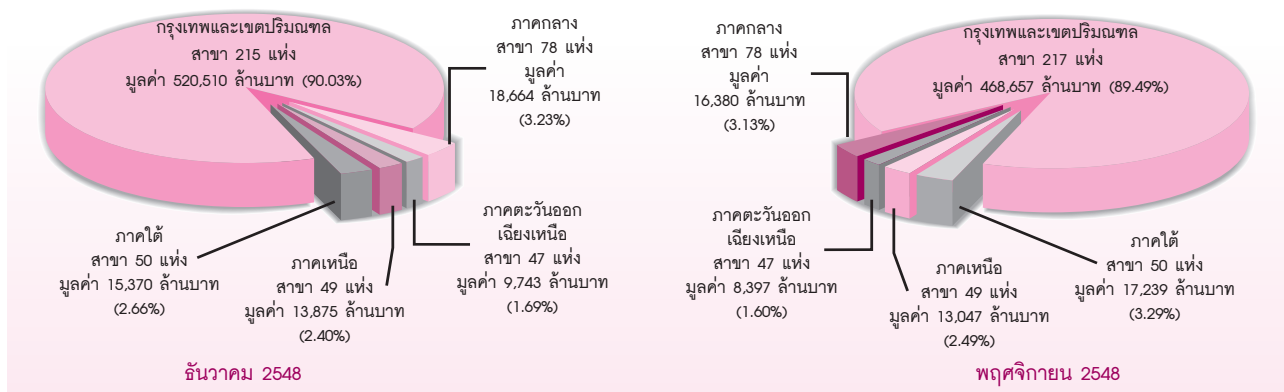
1/ เริ่มซื้อขาย 26 พฤศจิกายน 2546

การเคลื่อนไหวดัชนีราคาหุ้นและมูลค่าการซื้อขาย 2547 – 2548





การซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แยกตามภูมิภาค พฤศจิกายน และ ธันวาคม 2548



ข้อมูลสถิติทางธุรกิจหลักทรัพย์ พฤศจิกายน - ธันวาคม 2548

	ธันวาคม	พฤศจิกายน
มูลค่าการซื้อขายของบัญชี Margin (% ของมูลค่าซื้อขายทั้งหมด)	9.98	9.36
มูลค่าการซื้อขายของบัญชี Cash (% ของมูลค่าซื้อขายทั้งหมด)	90.02	90.64
จำนวนลูกค้าที่เปิดบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ *	446,049	444,352
จำนวนลูกค้าที่มีการซื้อขาย *	113,486	111,550

หมายเหตุ : * ข้อมูลเฉพาะบริษัทสมาชิกที่เปิดดำเนินการกิจการ

การซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามกลุ่มผู้ลงทุน**

หน่วย : ล้านบาท

กลุ่มผู้ลงทุน	ปี 2548				ปี 2547			
	ซื้อ	%	ขาย	%	ซื้อ	%	ขาย	%
ผู้ลงทุนต่างประเทศ (สถาบัน+รายย่อย)	11,842,680.76	29.12	10,656,178.21	26.20	1,064,284.28	21.04	1,058,638.38	20.93
ผู้ลงทุนสถาบันในประเทศ*	3,943,443.05	9.69	4,457,560.79	10.96	424,962.47	8.40	422,172.49	8.34
ผู้ลงทุนทั่วไปในประเทศ	24,885,685.97	61.19	25,558,070.78	62.84	3,569,373.23	70.56	3,577,809.11	70.73
รวม	40,671,809.78	100.00	40,671,809.78	100.00	5,058,619.98	100.00	5,058,619.98	100.00

* ประกอบด้วย บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม ธนาคาร บริษัทเงินทุน บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทประกันชีวิต นิติบุคคลประเภทบริษัท และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

** รวมการซื้อขายหลักทรัพย์ของตลาดหลักทรัพย์ mai (ตลาดหลักทรัพย์ mai เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ 17 กันยายน 2544)



ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
The Stock Exchange of Thailand

ยกเว้นค่าธรรมเนียมด้านระบบการซื้อขายแก่ ตส.

(13/12/48) คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ มีมติอนุมัติให้ยกเว้นการจัดเก็บค่าใช้จ่ายในการให้ความช่วยเหลือด้านบุคลากรเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ ดูแลและสนับสนุน Application Software สำหรับระบบการซื้อขาย จากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย (ตส.) คิดเป็นมูลค่ากว่า 14 ล้านบาท โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ จะพิจารณาให้ความช่วยเหลือเป็นปีต่อไปแก่ ตส. ตามความเหมาะสม จนถึงเดือนพฤษภาคม 2550

แนะผู้ลงทุนติดตามข้อมูลอย่างใกล้ชิด

(20/12/48) นายสุทธิชัย จิตรวาณิช รองผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์ฯ เปิดเผยว่าในปี 2549 ตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเน้นการกำกับบริษัทจดทะเบียนโดยพิจารณาพฤติกรรมและเจตนาของผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนเป็นหลัก ซึ่งแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มที่ปฏิบัติได้ถูกต้องข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว ก็จะกำกับดูแลและให้คำแนะนำตามความเหมาะสม 2) กลุ่มที่ยังปฏิบัติไม่ถูกต้องเนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจ ก็จะทำให้ความรู้ความเข้าใจเพื่อให้สามารถปฏิบัติได้ถูกต้อง และ 3) กลุ่มที่ต้องเฝ้าระวัง เป็นกลุ่มที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ มองว่ามีความตั้งใจที่จะเลี้ยวเกณฑ์อยู่เสมอ และจะติดตามเป็นพิเศษ

ผู้ลงทุนจึงควรศึกษาข้อมูลพื้นฐานของบริษัทจดทะเบียนก่อนตัดสินใจลงทุน โดยติดตามข้อมูลข่าวสารผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง เพียงพอ และทันต่อเหตุการณ์ นอกจากนี้ ยังควรใช้สิทธิในฐานะผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ และเพิ่มความระมัดระวังในการใช้สารสนเทศ ใช้วิจารณญาณวิเคราะห์ อย่าเชื่อข่าวลือ และควรตรวจสอบข้อมูลก่อนตัดสินใจลงทุนทุกครั้ง

เร่งออกหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี พร้อมส่งเสริมธุรกิจให้ร่วมดูแลสังคม

(4/1/49) นางสาวโสภาวดี เลิศมนัสชัย ประธานศูนย์ระดมทุน ตลาดหลักทรัพย์ฯ เปิดเผยว่า ศูนย์พัฒนาการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนจะออกหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีฉบับปี 2549 ที่สอดคล้องกับแนวทางของ OECD เพื่อให้คณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัทจดทะเบียนใช้เป็นแนวปฏิบัติในการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการให้เทียบเคียงกับมาตรฐานสากล รวมทั้งส่งเสริมให้บริษัทจดทะเบียนประกอบธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยกำหนดให้บริษัทจดทะเบียนเปิดเผยข้อมูลการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีฉบับใหม่ ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56 -1) และรายงานประจำปี เริ่มตั้งแต่ข้อมูลประจำปี 2550 เป็นต้นไป

นอกจากนี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ จะร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ สมาคมบริษัทจดทะเบียน สมาคมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ เพื่อเผยแพร่ความเข้าใจและสร้างวัฒนธรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดีในวงกว้าง รวมทั้งจัดทีมงานให้คำแนะนำปรึกษาด้านบรรษัทภิบาลแก่บริษัทจดทะเบียนและหน่วยงานต่างๆ และสนับสนุนการประเมินบรรษัทภิบาลของบริษัทจดทะเบียน โดยมอบรางวัลแก่บริษัทที่ได้รับการประเมินผลในระดับสูงสุด 10 อันดับแรก และปรับเปลี่ยนคะแนนผลประเมินระดับบรรษัทภิบาลให้มีมาตรฐานสูงขึ้น สำหรับบริษัทใน SET50 จาก 76 คะแนน เป็น 80 คะแนน และบริษัทอื่นๆ จาก 69 คะแนน เป็น 75 คะแนน ตลอดจนพัฒนาหลักสูตรการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เพื่อเป็นหลักสูตรนำร่องก่อนจะขยายผลไปยังคณะอื่นๆ ต่อไป



ตลาดตราสารหนี้

ยกเว้นค่าธรรมเนียมจดทะเบียนและซื้อขายตราสารหนี้ถึงสิ้นปี 2549

(6/12/48) เพื่อเป็นการสนับสนุนการพัฒนาตลาดตราสารหนี้ทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงอนุมัติให้ขยายเวลาการเก็บค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนตราสารหนี้ ทั้งค่ายื่นคำขอ ค่าธรรมเนียมแรกเข้า และค่าธรรมเนียมรายปีในปีแรก รวมทั้งยกเว้นค่าบำรุงที่เรียกเก็บจากบริษัทสมาชิกในการซื้อขายตราสารหนี้ ไปจนถึงเดือนธันวาคม 2549 จากเดิมที่จะสิ้นสุดในเดือนธันวาคม 2548 ตลอดจนยกเว้นค่าธรรมเนียมรายปีต่ออีก 1 ปี สำหรับตราสารหนี้ที่จดทะเบียนในปัจจุบัน

เปิดใช้ระบบซื้อขายอิเล็กทรอนิกส์ “เฟิร์สท์ (Firsts)” รองรับการลงทุนผ่านผู้ลงทุนสถาบัน

(16/12/48) ดร. สันติ กิระนันท์ ผู้จัดการตลาดตราสารหนี้ (BEX) เปิดเผยว่าจะเริ่มใช้ระบบเฟิร์สท์ (Fixed Income and Related Securities Trading System: Firsts) ในต้นปี 2549 ซึ่งเป็นระบบซื้อขายตราสารหนี้อิเล็กทรอนิกส์ที่ให้บริการครบวงจร ทั้งการ

ส่งคำสั่งซื้อขาย การเจรจาต่อรอง การเป็นศูนย์กลางข้อมูลราคาซื้อขายแบบเรียลไทม์ และเป็นเครื่องมือวิเคราะห์ ที่เชื่อมโยงกับระบบ การชำระราคาและส่งมอบของบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งจะช่วยให้ผู้ค้าตราสารหนี้และผู้ลงทุนสถาบันทำธุรกรรมได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และมีค่าใช้จ่ายลดลง

เพื่อให้สอดคล้องกับการเป็นศูนย์กลางการซื้อขายตราสารหนี้ของประเทศ ในปี 2549 BEX ตั้งเป้าจะเพิ่มมูลค่าการซื้อขายตราสารหนี้เป็นร้อยละ 30 ของมูลค่าการซื้อขายในตลาด รวมถึงจะผลักดันให้ตราสารหนี้ภาคเอกชนเข้าจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 50 ของหุ้นภาคเอกชนทั้งหมด และนำพันธบัตรรัฐบาลเข้าจดทะเบียนทั้งหมด เพื่อให้สอดคล้องกับการเป็นศูนย์กลางการซื้อขายตราสารหนี้ของประเทศ นอกจากนี้ จะพัฒนาระบบซื้อขายตราสารหนี้ผ่านอินเทอร์เน็ตและระบบสารสนเทศต่างๆ และร่วมกับบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ พัฒนาระบบเพื่อรองรับการชำระราคาและส่งมอบ สำหรับตลาดซื้อคืนตราสารหนี้ภาคเอกชน (Private Repo) ในประเทศไทย ทั้งนี้ BEX จะร่วมมือกับภาครัฐและเอกชน ประชาสัมพันธ์ตลาดตราสารหนี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นการเพิ่มธุรกรรมตราสารหนี้ โดยจัดอบรมสัมมนาให้ความรู้แก่ผู้ออกตราสารหนี้เพื่อสนับสนุนการออกตราสารหนี้เพิ่มขึ้น และจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ให้ความรู้แก่ผู้ลงทุนผ่านสื่อต่างๆ

หุ้นกู้เข้าซื้อขายในเดือนธันวาคม 2548

- **หุ้นกู้บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)** 3 รุ่น มูลค่ารวม 16,000 ล้านบาท เข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2548 เป็นหุ้นกู้ไม่มีประกัน ไม่มีด้อยสิทธิ มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และชำระคืนเงินต้นเมื่อครบกำหนดไถ่ถอน มีธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เป็นนายทะเบียน ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ระดับ AA+ จากบริษัท ฟิทช์ เรตติ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้แก่ PTC15NA, PTC11DA และ PTC11DB
- **หุ้นกู้บริษัท ดีเอที เอสพี จำกัด** 4 รุ่น มูลค่ารวม 10,300 ล้านบาท เข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2548 ออกตามพระราชกำหนดนิติบุคคลเฉพาะกิจเพื่อการแปลงสินทรัพย์เป็นหลักทรัพย์ พ.ศ. 2540 เพื่อดำเนินโครงการก่อสร้างศูนย์ราชการกรุงเทพมหานครแห่งใหม่ เป็นหุ้นกู้ไม่มีด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และชำระคืนเงินต้นเมื่อครบกำหนดไถ่ถอน มีธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) เป็นนายทะเบียน ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ระดับ AAA จากบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด และบริษัท ฟิทช์ เรตติ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้แก่ DAD12NA, DAD15NA, DAD20NA และ DAD25NA
- **หุ้นกู้บริษัท ข.การช่าง จำกัด (มหาชน)** 7 รายการ มูลค่ารวม 6,000 ล้านบาท เข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2548 เป็นหุ้นกู้ไม่มีด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และชำระคืนเงินต้นเมื่อครบกำหนดไถ่ถอน มีธนาคารไทยนคร จำกัด (มหาชน) เป็นนายทะเบียน ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่ระดับ A- จากบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด ได้แก่ CK07OA, CK09OA, CK09OB, CK102A, CK073A, CK08OA และ CK08OB

mai ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
MARKET FOR ALTERNATIVE INVESTMENT

mai ใ้กลยุทธ์ตั้งกองทุนร่วมลงทุนหนุนเพิ่มบริษัทจดทะเบียน

(15/12/48) นายวิเชฐ ตันติวานิช ประธานที่ปรึกษา ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เปิดเผยว่า ในปี 2549 จะจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) โดยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากตลาดหลักทรัพย์ฯ จำนวน 1,000 ล้านบาท สำหรับเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อเตรียมความพร้อมและสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้แก่ธุรกิจ ก่อนที่จะเข้าจดทะเบียนในอนาคต โดยจะเน้นการเข้าร่วมลงทุนกับบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย อาทิ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) เทคโนโลยีด้านวัฒนธรรม (Culture Technology: CT) เช่น อุตสาหกรรมภาพยนตร์ การท่องเที่ยว เป็นต้น เทคโนโลยีสำหรับอนาคต ได้แก่ เทคโนโลยีชีวภาพ และนาโนเทคโนโลยี (Bio/Nano Technology) สื่อ (Media) และบริการเฉพาะกิจ (Professional Services) ทั้งนี้ ได้ตั้งเป้าหมายว่าจะมีบริษัทเข้าจดทะเบียนในปี 2549 จำนวน 40 บริษัท

ตั้งทีมเสริมศักยภาพธุรกิจ สนับสนุนด้านความพร้อมก่อนเข้าจดทะเบียน

(29/12/48) คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ อนุมัติให้ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จัดตั้งทีมงานเพื่อสรรหาผู้ประกอบการธุรกิจที่มีศักยภาพ และจัดหาผู้เชี่ยวชาญเพื่อเข้าไปให้คำปรึกษาในการทำธุรกิจ พร้อมทั้งพิจารณาให้การสนับสนุนด้านการเงินจากกองทุนร่วมลงทุน เพื่อปมเพาะธุรกิจที่มีศักยภาพให้ประสบความสำเร็จและเติบโต พร้อมทั้งจะเข้าจดทะเบียนในอนาคต โดยจะส่งเสริมการจัดทำแผนธุรกิจของนิสิตนักศึกษาให้สำเร็จเป็นรูปธรรม ทั้งการสนับสนุนด้านการเงินจากกองทุน mai Matching Fund และจัดหาผู้เชี่ยวชาญที่เหมาะสมเพื่อให้คำแนะนำแก่โครงการให้ประสบความสำเร็จ เพื่อสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่และขยายธุรกิจให้สามารถเติบโตได้ในอนาคต

settrade
Where investors start

บริษัท เซ็ทเทรด ดอท คอม จำกัด

มุ่งใช้เทคโนโลยีระดับโลกพัฒนาระบบซื้อขายทางอินเทอร์เน็ต พร้อมรับตลาดอนุพันธ์ในปี 2549

(23/12/48) นางชนิสรา ชุตินันท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เซ็ทเทรด ดอท คอม จำกัด กล่าวว่า ในปี 2549 นอกจากการยกระดับบริการระบบซื้อขายหลักทรัพย์ทางอินเทอร์เน็ตทั้งประสิทธิภาพและเสถียรภาพ โดยเปิดใช้ศูนย์สำรองสำหรับการซื้อขายทางอินเทอร์เน็ตซึ่งมีระบบสำรองที่พร้อมทำงานตลอดเวลา (Hot Standby) แล้ว เซ็ทเทรดยังพร้อมจะพัฒนาระบบซื้อขายตราสารหนี้ทางอินเทอร์เน็ตสำหรับผู้ลงทุนสถาบัน เพื่อให้บริการแก่บริษัทหลักทรัพย์ ผู้ลงทุนสถาบัน และผู้ค้าตราสารหนี้ ซึ่งตั้งเป้าหมายจะมีผู้ใช้บริการอย่างน้อย 25 ราย รวมทั้งจะพัฒนาระบบซื้อขายตราสารหนี้ผ่านอินเทอร์เน็ตสำหรับผู้ลงทุนรายย่อยด้วย

นอกจากนี้ จะพัฒนาระบบใหม่สำหรับตลาดอนุพันธ์ เพื่อให้บริการแก่สมาชิกของตลาดอนุพันธ์ โดยร่วมมือกับ Daishin Securities ประเทศเกาหลี ซึ่งจะเป็นระบบที่มีเทคโนโลยีดีที่สุดในการส่งคำสั่งซื้อขายและรับข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ตลอดจนจะเพิ่มข้อมูลตลาดอนุพันธ์ในระบบข้อมูลต่างๆ

ในปี 2548 ที่ผ่านมานี้ เซ็ทเทรดได้ปรับปรุงประสิทธิภาพและเสถียรภาพของระบบซื้อขายหลักทรัพย์ทางอินเทอร์เน็ต พร้อมนวัตกรรมและบริการใหม่ๆ อาทิ โปรแกรม Streaming ที่ช่วยให้ซื้อขายได้รวดเร็ว การดูข้อมูลด้วยระบบ Push และ Pull แบบอัตโนมัติ บริการซื้อขายหลักทรัพย์ทางมือถือ และคอมพิวเตอร์พกพา (PDA) แบบ Streaming ทำให้มีบริษัทสมาชิกที่ใช้ระบบเพิ่มจาก 17 ราย เป็น 25 ราย และมีผู้ลงทุนใช้ระบบเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 32.5



สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

การรับรองความถูกต้องของ NAV ของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

(14/12/48) คณะกรรมการ ก.ล.ต. มีมติเห็นชอบในหลักการให้บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนจะต้องดำเนินการให้ผู้รับฝากทรัพย์สินของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ รับรองความถูกต้องของมูลค่าทรัพย์สิน (NAV) ของกองทุนฯ โดยกองทุนฯ ที่จัดตั้งขึ้นใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2549 ให้ดำเนินการทันที ส่วนกองทุนฯ ที่จัดตั้งขึ้นก่อนวันที่ 1 มกราคม 2549 ให้ดำเนินการเมื่อมีการต่อสัญญาแต่งตั้งผู้รับฝากทรัพย์สิน และหากไม่ได้กำหนดวันสิ้นสุดอายุสัญญา ให้ดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2549 เป็นต้นไป

ปี 2549 มุ่งพัฒนาสินค้าและตลาด พร้อมรับการแข่งขัน

(23/12/48) นายธีระชัย ภูวนาถนรานุบาล เลขาธิการ ก.ล.ต. เปิดเผยถึงแผนกลยุทธ์ในปี 2549 มีเป้าหมายจะพัฒนาตลาดทุนไทยให้พร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลง มีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ มีตลาดรองที่มีประสิทธิภาพ มีเครื่องมือบริหารความเสี่ยง และการกำกับดูแลตามมาตรฐานสากล เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

โดยจะเร่งผลักดันบรรษัทภิบาลที่ดีในตลาดทุน ส่งเสริมและผลักดันให้บริษัทจดทะเบียนและผู้ลงทุนสถาบันให้ความสำคัญกับการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ริเริ่มโครงการประเมินคุณภาพการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน และให้กองทุนรวมเปิดเผยนโยบายการใช้สิทธิออกเสียงในฐานะผู้ถือหุ้นให้บริษัทจดทะเบียนและผู้ลงทุนทราบ

พร้อมทั้งพัฒนาตลาดทุนไทยให้มีโครงสร้างพื้นฐานที่สมบูรณ์และเอื้อต่อการออกสินค้าทางการเงินใหม่ๆ และบริการที่หลากหลาย ส่วนผู้ลงทุนก็ต้องทำความรู้จักกับสินค้าใหม่และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการก็ต้องพัฒนาสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของผู้ลงทุน และให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่ผู้ลงทุนด้วย

การเปิดเสรีการค้าและการแข่งขันด้านเงินทุนในอนาคต จะทำให้แต่ละประเทศต้องพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ก.ล.ต. จึงร่วมกับองค์กร ก.ล.ต. โลก ผลักดันให้มีการนำมาตรฐานการกำกับดูแลตลาดทุนมาใช้ และร่วมมือกับประเทศต่างๆ ผลักดันให้มีการเชื่อมโยงตลาดหลักทรัพย์ในภูมิภาค และเมื่อประเทศไทยมีความพร้อม ก็จะเข้าประเมินในโครงการ Financial Sector Assessment Program ของ IMF ต่อไป

▶▶ TSD...ศูนย์บริการหลังการซื้อขายหลักทรัพย์ครบวงจร

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด กำหนดเป้าหมายการดำเนินงานในปี 2549 มุ่งมั่นสู่การเป็นศูนย์กลางการให้บริการหลังการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ครบวงจร ทั้งตลาดตราสารทุน ตลาดตราสารหนี้ และตลาดตราสารอนุพันธ์ โดยการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพของระบบงานหลังการซื้อขายหลักทรัพย์ต่างๆ เพื่อให้บริการและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายในตลาดทุน ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ควบคู่ไปกับการดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคม

สนับสนุนธุรกรรมการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์

เพื่อสนับสนุนธุรกรรมการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์ บริษัท ศูนย์รับฝากฯ จะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการให้ยืมพันธบัตร (Bond Lending) และบริหารหลักประกัน (Collateral Management) รวมถึงการชำระราคาและส่งมอบ สำหรับตลาดซื้อคืนตราสารหนี้ ภาคเอกชนในประเทศไทย (Private Repo) ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกรรมในตลาดรองตราสารหนี้ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงและการบริหารหลักประกัน

ศูนย์กลางการชำระราคาและส่งมอบ

สำหรับตลาดตราสารอนุพันธ์ที่จะเปิดให้มีการซื้อขายในเดือนเมษายน 2549 นั้น บริษัท สำนักหักบัญชี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทศูนย์รับฝากฯ จะทำหน้าที่เป็นสำนักหักบัญชีให้แก่ธุรกรรมในตลาดตราสารอนุพันธ์ โดยจะมีการจัดระบบบริหารความเสี่ยงและรูปแบบการชำระราคาสำหรับตราสารใหม่ที่เหมาะสม และอำนวยความสะดวกแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งให้บริการแก่บริษัทหลักทรัพย์ที่เป็นสมาชิกของตลาดตราสารอนุพันธ์รวม 12 บริษัท

นอกจากนี้ บริษัทศูนย์รับฝากฯ ยังจะมีบทบาทในการเป็นศูนย์กลางการชำระราคาและส่งมอบ รวมถึงการรับฝากตราสารหนี้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ตามที่ได้รับมอบหมายจากกระทรวงการคลังให้เป็นหน่วยงานกลางในการส่งเสริมและพัฒนาตลาดตราสารหนี้ให้มีสภาพคล่องมากยิ่งขึ้น ตามแผนพัฒนาตลาดตราสารหนี้ไทย ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2548 - 2557)

บริการสำหรับผู้ลงทุน

ด้านการให้บริการแก่ผู้ลงทุน จะมีการรณรงค์โครงการโอนเงินปันผลเข้าบัญชีธนาคาร (e-Dividend) อย่างต่อเนื่อง จากการรณรงค์ให้ผู้ลงทุนใช้บริการดังกล่าวในปีที่ผ่านมา ทำให้ปัจจุบันมีใช้บริการ e-Dividend เพิ่มขึ้นจาก 258,395 ราย (ร้อยละ 17 ของผู้รับเงินปันผลทั้งหมด) เป็นกว่า 766,829 ราย (ร้อยละ 57 ของ

ผู้รับเงินปันผลทั้งหมด) โดยตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการในปี 2549 เป็นร้อยละ 80 ของผู้ลงทุนที่ได้รับดอกเบี้ยและเงินปันผลทั้งหมด

นอกจากนี้ จะพัฒนาบัตรผู้ลงทุน (Investor Card) เพิ่มช่องทางให้ผู้ถือหุ้นสามารถเข้าถึงข้อมูลการลงทุน และสิทธิประโยชน์อื่นๆ ในตลาดทุน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ถือหุ้นที่จะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์และสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย

บริการนายทะเบียนและรับฝากหลักทรัพย์

บริษัทศูนย์รับฝากฯ คาดว่าในปี 2549 จะให้บริการงานนายทะเบียนหลักทรัพย์แก่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์กว่า 800 หลักทรัพย์ และเป็นนายทะเบียนให้แก่บริษัทที่ออกตราสารหนี้ มูลค่ารวมประมาณ 159,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ ในปี 2548 ที่ผ่านมา บริษัทศูนย์รับฝากฯ เป็นนายทะเบียนให้แก่บริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ 550 บริษัท จำนวน 688 หลักทรัพย์ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 31 บริษัท (ร้อยละ 6) และ 29 หลักทรัพย์ (ร้อยละ 4) ตามลำดับ รวมทั้งให้บริการนายทะเบียนกองทุนรวมทุกประเภทและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ให้แก่บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน 10 บริษัท จำนวน 83 กองทุน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 38 ตลอดจนเป็นนายทะเบียนให้แก่พันธบัตรสกุลเงินบาทที่ออกโดยธนาคารพัฒนาเอเชีย (Asian Development Bank: ADB) และธนาคารเพื่อความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (Japan Bank For International Cooperation: JBIC) มูลค่ารวม 7,000 ล้านบาท

ด้านงานรับฝากหลักทรัพย์นั้น ปริมาณหลักทรัพย์ที่ฝากอยู่ในระบบไร้ใบหลักทรัพย์ (Scripless) เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 71 ของปริมาณหลักทรัพย์ทั้งหมด พร้อมทั้งได้ปรับปรุงระบบงานเพื่อรองรับการนำพันธบัตรรัฐบาลเข้ามาฝากในระบบ ซึ่งถือเป็นการรวมศูนย์การรับฝากตราสารทุนและตราสารหนี้เข้าด้วยกัน

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมุ่งมั่นดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจต่างๆ ดังที่กล่าวมาแล้ว แต่บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ก็ได้ให้ความสำคัญกับการกิจเพื่อสังคมส่วนรวม โดยจะดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมต่างๆ หลายโครงการอย่างต่อเนื่อง อาทิ การสนับสนุนกีฬาทางเรือ การจัดคอนเสิร์ตดนตรีคลาสสิก การสนับสนุนมูลนิธิเพื่อสังคม เป็นต้น ตลอดจนกำหนดให้ **"การดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคม"** เป็นภารกิจหลักอีกประการหนึ่งของบริษัทฯ โดยมุ่งมั่นที่จะเป็นแบบอย่างของการดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมส่วนรวมต่อไป

ตลาดหลักทรัพย์ฯ มุ่งส่งเสริมความรู้ เตรียมพร้อมรับนวัตกรรมและความเปลี่ยนแปลง

“ในระยะเวลาที่ผ่านมา ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดย สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน (Thailand Securities Institute : TSI) นับว่าที่มีบทบาทโดดเด่นอย่างยิ่งในการทำหน้าที่ส่งเสริมความรู้ด้านการเงินและการลงทุน ให้แก่กลุ่มเป้าหมายต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการหยั่งรากลึกเพื่อปลูกฝังความรู้ดังกล่าวไปยังเยาวชนของชาติ เพื่อที่จะพัฒนาและสร้างฐาน “ผู้ลงทุนคุณภาพ” ให้แก่ตลาดทุนไทยในระยะยาว

ปี 2549 ตั้งเป้าเสริมความรู้สู่กลุ่มเป้าหมายกว่า 4 ล้านคน

คุณพันธ์ศักดิ์ เวชอนุรักษ์ ประธานระบบการศึกษา ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่าปี 2548 ที่ผ่านมา สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI) ประสบความสำเร็จในการส่งเสริมความรู้ด้านการเงินและการลงทุนแก่ทุกกลุ่มเป้าหมายผ่านเครือข่ายพันธมิตร รวมทั้งได้พัฒนาเนื้อหาความรู้ด้านการเงินและการลงทุนให้ทันสมัย และเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายต่างๆ โดยสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายรวมกว่า 2.5 ล้านคน แบ่งเป็นกลุ่มเยาวชนและนิสิตนักศึกษากว่า 1.6 ล้านคน ประชาชนทั่วไปกว่า 8 แสนคน และผู้ประกอบการวิชาชีพเกือบ 2 หมื่นคน

อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานด้าน

การพัฒนาความรู้ของตลาดหลักทรัพย์ฯ นับวันจะยิ่งทวีความสำคัญและเข้มข้นมากขึ้น โดยเฉพาะในปี 2549 ที่จะมีเครื่องมือทางการเงินใหม่เกิดขึ้น คือ ตราสารอนุพันธ์และการนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ในตลาดทุน รวมทั้งการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area : FTA) ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น ตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงต้องเตรียมความพร้อมและเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น พร้อมกำหนดเป้าหมายที่จะให้ความรู้แก่กลุ่มเป้าหมายต่างๆ ทั้งเยาวชน ประชาชนทั่วไป และผู้ประกอบการวิชาชีพในธุรกิจหลักทรัพย์ จำนวนกว่า 4.2 ล้านคน

กลยุทธ์ที่ TSI ใช้เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม จะเน้นการสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการเงินและการลงทุน (Financial Literacy) ในรูปแบบต่างๆ ผ่านเครือข่ายพันธมิตร

ทั้งหน่วยงานและองค์กรด้านการศึกษา อาทิ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน การศึกษานอกโรงเรียน สำนักงานการศึกษาอาชีวศึกษา กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ มหาวิทยาลัย และธนาคารต่างๆ รวมถึงสถาบันฝึกอบรมชั้นนำในต่างประเทศ

สร้างฐานความรู้ที่แข็งแกร่งให้แก่เยาวชน



>> อบรมความรู้ด้านการเงินและการลงทุนให้แก่เยาวชน

สำหรับการสร้างฐานความรู้ให้แก่กลุ่มเยาวชนนั้น จะร่วมมือกับกระทรวงศึกษาธิการ จัดอบรมหลักสูตร “เงินทองของมีค่า” ให้ความรู้แก่ครูและอาจารย์ผู้สอนของสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ระดับเขต ต่อเนื่องจากปี 2548 ซึ่งคาดว่าจะภายใน 3 ปี จะครอบคลุมผู้สอนทั่วประเทศจำนวนกว่า 100,000 คน จาก 36,000

โรงเรียน ที่จะสามารถนำความรู้ไปสอนนักเรียนได้กว่า 7 ล้านคน อีกทั้งจะมีการอบรมทบทวนความรู้ให้แก่ครูและอาจารย์ที่ผ่านการอบรมในปีก่อนๆ ด้วย

นอกจากนี้ TSI ยังได้เพิ่มช่องทาง การเผยแพร่ความรู้ โดยการพัฒนาเป็นหลักสูตร e-Learning ทั้งในรูปแบบ CD-ROM และเผยแพร่ผ่านเว็บไซต์ต่างๆ ขององค์กรและพันธมิตร อาทิ www.set.or.th, www.tsi-thailand.org, www.moe.go.th, www.tkc.go.th เพื่ออำนวยความสะดวกต่อการเรียนการสอน รวมทั้งจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ อาทิ การจัดประกวดการทำสื่อการสอนของครูทั่วประเทศ การจัดแข่งขันตอบปัญหา “เงินทองของมีค่า แชมป์ชิงแชมป์ 2006” การติดตามผลและให้รางวัล การนิเทศก์และการนำไปสอนนักเรียนดีเด่น รวมถึงการพัฒนาเนื้อหาหลักสูตร “เงินทองของมีค่า” และ “แผนธุรกิจ” เพื่อใช้เป็นหลักสูตรสำหรับนักเรียนอาชีวศึกษา



>> เผยแพร่ความรู้ให้แก่ประชาชนทั่วไปด้วยสื่อสาระความรู้ต่างๆ

ขยายฐานพันธมิตร ร่วมมือสถาบันอุดมศึกษา

ขณะที่ **คุณจิราพร คุณสุวรรณ** ผู้อำนวยการบริหาร สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน เปิดเผยเพิ่มเติมว่า การให้ความรู้แก่นิสิตนักศึกษา จะมีการขยายฐานพันธมิตรอย่างต่อเนื่อง กับมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ โดยการจัดตั้งมุมความรู้ตลาดทุน (SET Corner) การลงนามร่วมมือให้ความสนับสนุนด้านการเรียน การสอน เรื่องการเงินการลงทุน และการจัดสัมมนาให้ความรู้แก่นิสิตนักศึกษาและอาจารย์ในมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ซึ่งคาดว่าจะภายในปี 2551 จะสามารถเข้าถึงนิสิตนักศึกษากว่า 1 ล้านคน

ทั้งนี้ TSI ได้จัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นความสนใจและความเข้าใจด้านการเงินการลงทุนของนิสิตนักศึกษา หลายโครงการ อาทิ “TSI Investment Simulation” และ “Young Researcher Competition” รวมทั้งจัดทำคู่มือแนะแนววิชาชีพทางการเงิน เพื่อเป็นแนวทางให้แก่บัณฑิตที่กำลังจะจบการศึกษาและต้องการเข้าสู่วิชาชีพทางการเงิน ซึ่งจะแล้วเสร็จและเริ่มเผยแพร่ในเดือนพฤษภาคม 2549

เตรียมพร้อมเพื่อรับนวัตกรรมและการเปลี่ยนแปลง

ปี 2549 TSI จะเน้นเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการวิชาชีพในธุรกิจหลักทรัพย์ เพื่อให้พร้อมรับมือกับการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) รวมถึงเครื่องมือและนวัตกรรมทางการเงินในอนาคต โดยจะเพิ่มหลักสูตรต่างๆ สำหรับเจ้าหน้าที่การตลาด นักวิเคราะห์

หลักทรัพย์ รวมถึงบุคลากรกลุ่มอื่นๆ ตลอดจนร่วมมือกับพันธมิตรที่เป็นสถาบันฝึกอบรมชั้นนำในต่างประเทศ พัฒนาและจัดอบรมหลักสูตรขั้นสูงทางการเงิน ได้แก่ หลักสูตรด้านอนุพันธ์และการบริหารความเสี่ยง โดยจะมีการลงนามความร่วมมือกับ Financial Services Institute of Australasia (Finsia) ประเทศออสเตรเลีย เป็นแห่งแรก ทั้งนี้ คาดว่าจะสามารถอบรมให้แก่บุคลากรในธุรกิจหลักทรัพย์ได้กว่า 8,000 คน

สำหรับการให้ความรู้แก่ผู้ลงทุนและประชาชนทั่วไป TSI จะเน้นการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารการเงินส่วนบุคคลในระดับที่ลึกขึ้น โดยการจัดอบรม/สัมมนา และผ่านสื่อการเรียนรู้แบบ e-Learning ซึ่งคาดว่าจะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายถึง 7.5 ล้านคน ภายในปี 2551

เผยแพร่ความรู้ผ่านสื่อต่างๆ

เพื่อให้การส่งเสริมความรู้ต่างๆ สามารถกระจายถึงทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างทั่วถึง TSI จะขยายการให้ความรู้ผ่านสื่อต่างๆ ในวงกว้าง โดยจะเน้นการให้ความรู้ไปพร้อมกับความบันเทิง (Edutainment) อาทิ สถานีโทรทัศน์ Money Channel รายการวิทยุ หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างๆ และร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อสนับสนุนการเรียนรู้ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ให้ความรู้ต่างๆ อาทิ ตำราทางวิชาการ และหนังสือสำหรับเด็กและเยาวชน เพื่อปลูกฝังวัฒนธรรมด้านการออม นอกจากนี้ ยังส่งเสริมการรักการอ่าน



>> มุมความรู้ตลาดทุน...แหล่งความรู้ด้านการออมและการลงทุน

แก่เยาวชนอย่างต่อเนื่องภายใต้โครงการ “รู้เก็บ รู้ใช้” รวมถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมการให้ข้อมูลทางการเงินและการลงทุนต่างๆ ในงานมหกรรมการเงิน (Money Expo) วันตลาดนัดผู้ลงทุนไทย (Thai Investors' Day) และกิจกรรมที่สำคัญอื่นๆ

นับจากนี้ไป ตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเดินหน้าเต็มที่เพื่อพัฒนาความรู้เรื่องการเงินและการลงทุนให้แก่ทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการเสริมสร้างความรู้แก่ประชาชนและยกระดับคุณภาพของบุคลากรในธุรกิจหลักทรัพย์ในตลาดทุนไทยตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

บทความ

อนุพันธ์ - การบริหารความเสี่ยงทางการเงินยุคใหม่ (2)

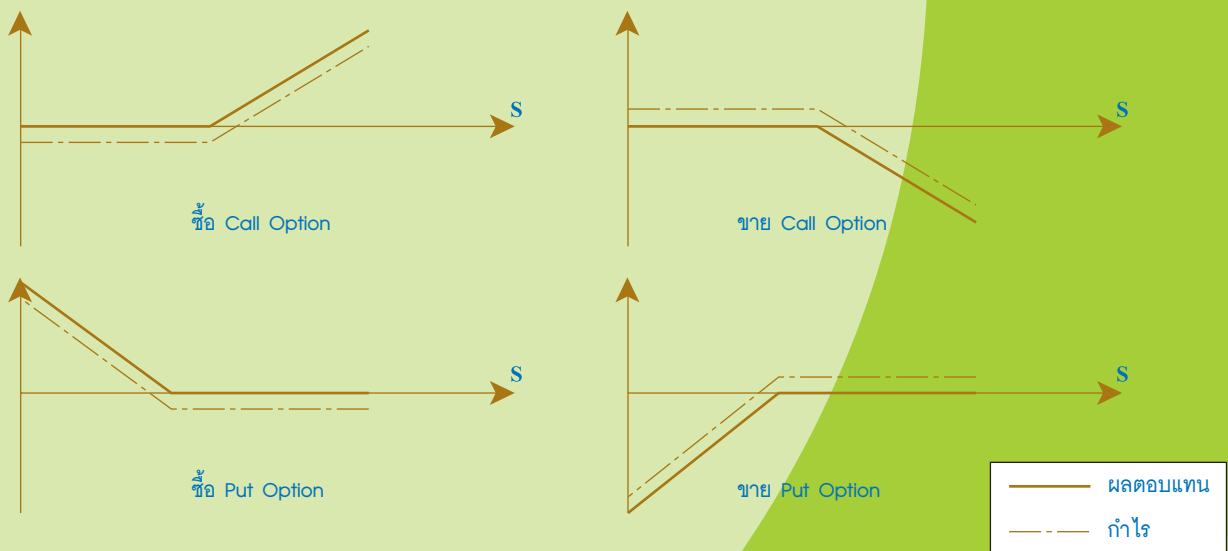
TFEX Newsletter ฉบับที่ผ่านมาได้นำเสนอบทความ “อนุพันธ์ - การบริหารความเสี่ยงทางการเงินยุคใหม่” ตอนที่ 1 ซึ่งได้กล่าวถึงความเสี่ยงในตลาดการเงิน โดยเฉพาะความเสี่ยงด้านราคาที่เกี่ยวข้องในตลาดการเงินต้องเผชิญ ไม่ว่าจะเป็นความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาหลักทรัพย์ อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยน หรือราคาสินค้าต่างๆ การที่ปัจจัยความเสี่ยงเหล่านี้มีระดับเพิ่มขึ้นและมีผลกระทบมากขึ้นต่อระบบเศรษฐกิจการเงิน ทำให้ผู้ที่เผชิญต้องแสวงหาแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

อนุพันธ์เป็นคำตอบหนึ่งของการจัดการกับความเสี่ยง ปัจจุบันมีการใช้อนุพันธ์กันอย่างแพร่หลายทั้งโดยผู้ลงทุนและผู้ประกอบการ โดยเฉพาะสถาบันการเงินต่างๆ ในตอนที่แล้วได้ยกตัวอย่างการใช้ฟอร์เวิร์ดและฟิวเจอร์สเพื่อป้องกันความเสี่ยง สำหรับตอนที่ 2 นี้จะนำเสนอแนวคิดในการบริหารความเสี่ยงด้วยอนุพันธ์อีก 2 ประเภท คือ ออปชันและสวอป และประโยชน์ด้านอื่นๆ ของอนุพันธ์ ตลอดจนวิวัฒนาการทางการเงินที่ใช้อนุพันธ์เข้ามาเกี่ยวข้อง

ออปชัน (Option) เป็นอนุพันธ์อีกประเภทหนึ่ง หมายถึงสัญญาที่ให้สิทธิแก่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งในการซื้อหรือขายสินทรัพย์ในอนาคตตามราคาและจำนวนที่ได้ตกลงกันไว้ตามสัญญา สิทธิในการซื้อ เรียกว่า “Call Option” และสิทธิในการขาย เรียกว่า “Put Option” ผู้ที่ซื้อออปชันมีสิทธิในการตัดสินใจว่าจะใช้สิทธิหรือไม่ก็ได้ ถ้าผู้ซื้อออปชันใช้สิทธิ ผู้ขายจะต้องยินยอมให้ใช้สิทธิตามที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ผู้ซื้อออปชันจะต้องจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้แก่ผู้ขายออปชันเป็นการตอบแทนเพื่อแลกกับการได้สิทธิตามสัญญานั้น

การสร้างสถานะในการซื้อขายออปชันเกิดขึ้นได้ 4 แบบ ได้แก่ 1) การซื้อ Call Option 2) การขาย Call Option 3) การซื้อ Put Option และ 4) การขาย Put Option สถานะแต่ละแบบนี้จะก่อให้เกิดผลตอบแทนที่แตกต่างกัน โดยจะแปรผันตามราคาสินทรัพย์อ้างอิง (S)

ผลตอบแทนของสถานะในออปชัน 4 แบบ



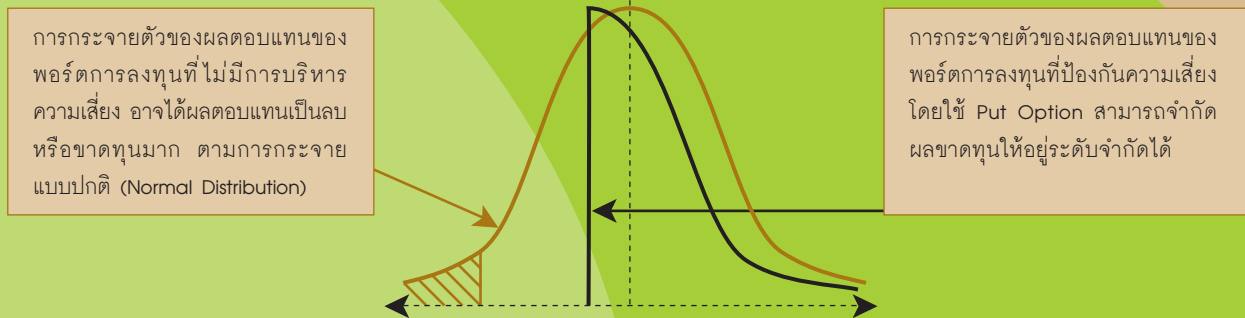
ออปชันเป็นอนุพันธ์ที่มีความยืดหยุ่นสูง สามารถออกแบบและเลือกใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆ ได้ ไม่จำเป็นเป็นการเพิ่มผลตอบแทนหรือการบริหารความเสี่ยงให้กับพอร์ตการลงทุน ตัวอย่างการบริหารความเสี่ยงอย่างง่ายโดยใช้ออปชัน คือ การสร้าง Portfolio Insurance หรือการประกันผลตอบแทน ซึ่งสามารถทำได้โดยการซื้อ Put Option ควบคู่กับการถือครองสินทรัพย์อ้างอิง เช่น ถ้าถือหุ้นอยู่ การซื้อ Put Option ควบคู่กับการถือครองหุ้นนั้น สามารถจะป้องกันความเสี่ยงจากการที่ราคาหุ้นลดลงได้ เนื่องจากการซื้อ Put Option ทำให้มีสิทธิในการขายหุ้นนั้นตามราคาที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้านั่นเอง ไม่ว่าราคาหุ้นจะลดลงไปเท่าใด

ตัวอย่างเช่น ผู้ลงทุนถือหุ้นของบริษัทหนึ่งอยู่จำนวน 100 หุ้น และราคาตลาดขณะนั้นเท่ากับ 102 บาทต่อหุ้น ผู้ลงทุนกังวลว่าในอีก 2 เดือนข้างหน้า ราคาหุ้นอาจจะลดลงอย่างมาก จึงซื้อ Put Option ที่จะครบกำหนดใน 2 เดือนข้างหน้า โดยมีต้นทุนค่า Put

Option เท่ากับ 4 บาทต่อหุ้น สมมติว่าราคาสิทธิที่จะขายหุ้น คือ 100 บาทต่อหุ้น เมื่อครบกำหนด ถ้าราคาตลาดของหุ้นลดต่ำกว่า 100 บาทต่อหุ้น ผู้ลงทุนก็จะตัดสินใจใช้สิทธิ ซึ่งจะขายหุ้นไปตามสิทธิในราคาหุ้นละ 100 บาท แต่ถ้าราคาตลาดของหุ้นขณะนั้นสูงกว่า 100 บาทต่อหุ้น ผู้ลงทุนจะตัดสินใจไม่ใช้สิทธิ แต่อาจนำหุ้นไปขายตามราคาตลาดแทน

เมื่อเปรียบเทียบการบริหารความเสี่ยงในกรณีที่ใช้สัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับกรณีที่ใช้ออปชัน จะเห็นว่ามีความต่างตรงที่สัญญาซื้อขายล่วงหน้าป้องกันความเสี่ยงโดยการกำหนดราคา (Fixing the price) ไว้ล่วงหน้า ทำให้ไม่เกิดความผันผวนของราคา ในขณะที่ออปชันนั้นป้องกันความเสี่ยงในลักษณะการประกันภัย (Insurance) ซึ่งช่วยป้องกันความเสี่ยงกรณีที่ราคาเปลี่ยนไปในทิศทางที่ไม่เป็นประโยชน์ต่อผู้ลงทุน แต่ยังคงทำให้เกิดผลกำไรในกรณีการเปลี่ยนแปลงของราคาเป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม

การกระจายตัวของผลตอบแทน

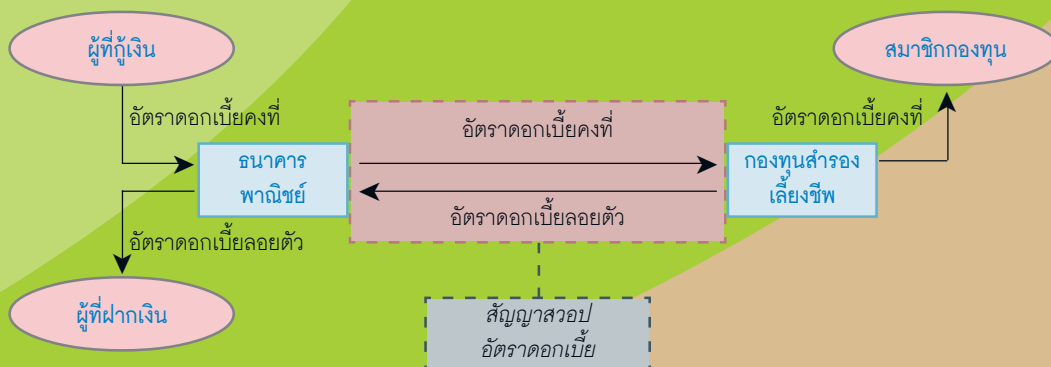


เปรียบเทียบการกระจายตัวของผลตอบแทนระหว่างพอร์ตการลงทุนที่ไม่มีการบริหารความเสี่ยง กับพอร์ตการลงทุนที่มีการบริหารความเสี่ยงโดยใช้ออปชัน

สวอป (Swap) เป็นสัญญาในการแลกเปลี่ยนกระแสเงินสดที่จะเกิดขึ้นในอนาคตระหว่างคู่สัญญา ซึ่งอาจจะแปรผันไปตามราคาสินทรัพย์หรือตัวแปรทางการเงิน เช่น เงินตราต่างประเทศ หรืออัตราดอกเบี้ย สัญญาสวอปที่รู้จักกันทั่วไป ได้แก่ สัญญาสวอปอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Swap) ซึ่งเป็นสัญญาทางการเงินที่คู่สัญญาตกลงจะแลกเปลี่ยนการชำระดอกเบี้ยให้แก่กันและกันภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ หรือสัญญาสวอปเงินตราต่างประเทศ (Currency Swap) ซึ่งเป็นสัญญาในการแลกเปลี่ยนเงินตราสกุลหนึ่งกับอีกสกุลหนึ่งที่อ้างอิงไว้ เป็นต้น

ในอดีต การที่ธนาคารพาณิชย์จะบริหารความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เนื่องจากส่วนใหญ่นักธนาคารพาณิชย์จะปล่อยกู้และรับดอกเบี้ยจากผู้เป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed-rate) ขณะที่ธนาคารพาณิชย์เองก็ต้องจ่ายดอกเบี้ยให้ผู้ฝากเงินตามอัตราดอกเบี้ยระยะสั้นที่เป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Floating rate) ความเหลื่อมล้ำนี้นำมาซึ่งความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย ที่ทำให้นักธนาคารพาณิชย์ต้องกันเงินทุนสำรองไว้เพื่อป้องกันความเสี่ยงจำนวนมาก

สัญญาสวอปอัตราดอกเบี้ยช่วยธนาคารพาณิชย์สามารถจัดการความเสี่ยงดังกล่าวนี้ได้ วิธีการคือ ธนาคารพาณิชย์จะเข้าไปทำสัญญาสวอปอัตราดอกเบี้ยกับคู่สัญญาอีกฝ่าย เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยธนาคารพาณิชย์สัญญาจะจ่ายกระแสเงินสดให้แก่กองทุนสำรองเลี้ยงชีพเท่ากับอัตราดอกเบี้ยคงที่ ในขณะที่กองทุนสำรองเลี้ยงชีพจะจ่ายกระแสเงินสดให้แก่ธนาคารพาณิชย์เท่ากับอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเป็นการแลกเปลี่ยน ผลของการทำสัญญาสวอปอัตราดอกเบี้ยช่วยให้ธนาคารพาณิชย์สามารถจัดการความเสี่ยงจากความเหลื่อมล้ำของการรับและจ่ายอัตราดอกเบี้ยได้ ส่วนกองทุนสำรองเลี้ยงชีพก็สามารถบริหารความเสี่ยงได้เช่นกัน เนื่องจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพจำเป็นต้องจ่ายเงินเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ให้แก่สมาชิก



การบริหารความเสี่ยงอัตราดอกเบี้ยระหว่างธนาคารพาณิชย์และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยการทำสัญญาสวอปอัตราดอกเบี้ย

โดยสรุปแล้ว อนุพันธ์ที่มีสปีรเกท ไม่ว่าจะเป็นฟิวเจอร์ส ฟอรัเวิร์ด ออปชัน หรือสวอปก็ตาม มีประโยชน์สามารถนำมาใช้ในการบริหารความเสี่ยงได้ ตามแต่วัตถุประสงค์หรือประเภทความเสี่ยงและความสะดวกที่แตกต่างกันไป ปัจจุบัน การทำธุรกรรมอนุพันธ์ทั้งสปีรเกทที่มีปริมาณสูงชันอย่างมากเมื่อเทียบกับแต่ก่อน หากจะวิเคราะห์ว่าเหตุใดอนุพันธ์จึงได้รับความนิยมมากนั้น อาจสรุปได้ว่ามาจากเหตุผลสองประการ คือ

1. อนุพันธ์เป็นเครื่องมือที่สามารถจัดการความเสี่ยงทางการเงินออกไปได้เป็นบางส่วนหรือขจัดความเสี่ยงออกไปอย่างสมบูรณ์แบบตามที่ต้องการ อนุพันธ์สามารถออกแบบให้สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ตรงกับความเสี่ยงที่เผชิญอยู่อย่างยืดหยุ่น และคล่องตัว
2. อนุพันธ์เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงที่สามารถประเมินราคาได้อย่างยุติธรรม และสามารถซื้อขายได้ (Tradable instruments) ในตลาดที่มีสภาพคล่อง ตัวอย่างหนึ่งที่เราเห็นได้ชัด คือ ตลาดฟิวเจอร์ส และตลาดออปชัน เป็นตลาดที่มีผู้ซื้อผู้ขายจำนวนมาก จึงสามารถต่อรองราคาได้เสรี ขณะที่ถ้าเทียบกับการบริหารความเสี่ยงด้วยการซื้อประกัน จะเห็นว่าผู้ซื้อหรือผู้ที่ต้องการบริหารความเสี่ยงอาจไม่มีอำนาจต่อรองกับผู้ขายประกันมากนัก ทำให้การซื้อประกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงมีต้นทุนสูง

การสะท้อนข้อมูลข่าวสาร คุณค่าของอนุพันธ์ต่อระบบเศรษฐกิจ

นอกจากประโยชน์ของอนุพันธ์ในการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆ แล้ว ตลาดอนุพันธ์ยังมีคุณค่าทางเศรษฐกิจอีกหลายประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประโยชน์ในการสะท้อนข้อมูลข่าวสาร

คุณสมบัติที่สำคัญของตลาดอนุพันธ์ประการหนึ่ง คือ การทำหน้าที่เป็นแหล่งสะท้อนข้อมูล ดังที่มีกรกล่าวว่ตลาดการเงินที่มีประสิทธิภาพ คือ ตลาดที่ตอบสนองข้อมูลที่มีเข้ามาใหม่ได้อย่างรวดเร็วและไม่บิดเบือน การเปลี่ยนแปลงของข้อมูลต่างๆ เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยน ดัชนีราคาหลักทรัพย์ หรือแม้แต่การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ควรจะสะท้อนไปสู่การซื้อขายหลักทรัพย์หรือสินทรัพย์อย่างรวดเร็ว จากผลการศึกษาและวิจัยในหลายๆ แหล่ง ได้แสดงว่าตลาดอนุพันธ์สามารถตอบสนองต่อข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างที่เราเห็นได้ชัด คือ ในตลาดฟิวเจอร์สที่มีสภาพคล่อง มีผู้ลงทุนจำนวนมาก ราคาฟิวเจอร์สจึงเป็นราคาสะท้อนการคาดการณ์ของผู้ที่ซื้อขายในตลาดโดยรวมต่อราคาของสินทรัพย์อ้างอิงได้ดี และยังสามารถตอบสนองข้อมูลข่าวสารที่มีเข้ามาใหม่ได้อย่างรวดเร็ว และเนื่องจากฟิวเจอร์สเป็นข้อตกลงเพื่อซื้อขายสินทรัพย์ในอนาคต ผู้ลงทุนหรือผู้ประกอบการยังอาจใช้ราคาฟิวเจอร์สเป็นเครื่องมือในการทำนายราคาของสินทรัพย์อ้างอิงในอนาคตได้เช่นกัน

อนุพันธ์กับอนาคตของโลกการเงิน

ในอนาคต โลกการเงินคงไม่หยุดอยู่เพียงสภาพการณ์ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน แต่จะเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง และแน่นอนว่าย่อมมีตราสารทางการเงินหรือแนวคิดทางการเงินเกิดขึ้นใหม่ตลอดเวลา มีนวัตกรรมทางการเงินหลายรูปแบบที่มีการนำอนุพันธ์เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งหรือเข้ามาเกี่ยวข้อง อาทิเช่น หุ้นกู้อนุพันธ์ (Structured Notes) หรืออนุพันธ์ด้านเครดิต (Credit Derivatives) นวัตกรรมทางการเงินที่มีองค์ประกอบเป็นอนุพันธ์เหล่านี้ อาจพลิกโฉมหน้าของโลกการเงินในอนาคตให้แตกต่างไปจากปัจจุบัน

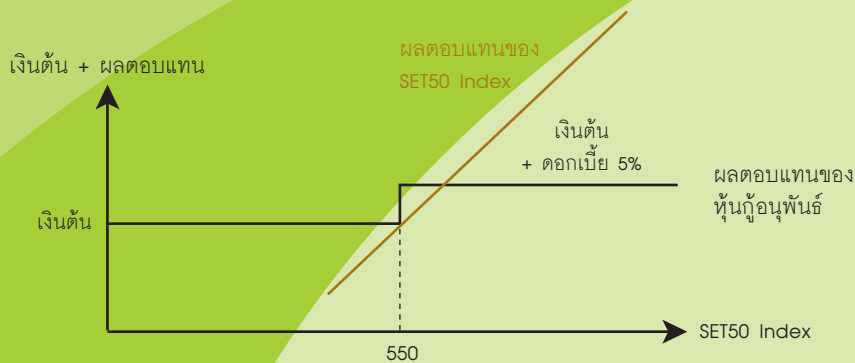
□ หุ้นกู้อนุพันธ์ (Structured Notes)

หุ้นกู้อนุพันธ์เป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ ซึ่งเกิดจากการผสมลักษณะร่วมระหว่างหุ้นกู้และอนุพันธ์ กล่าวคือ หุ้นกู้ อนุพันธ์เป็นตราสารที่มีผู้ออก (Issuer) และผู้ซื้อ (Buyer) เช่นเดียวกับหุ้นกู้ และมีการจ่ายเงินเป็นงวดๆ ที่เรียกว่า คูปอง (Coupon) และเงินต้น (Principle) เช่นเดียวกัน แต่สิ่งที่แตกต่างคือ แทนที่จะกำหนดอัตราคูปองและเงินต้นตายตัวตั้งแต่วันนี้ออกเหมือนหุ้นกู้ หุ้นกู้อนุพันธ์จะมีการจ่ายคูปองหรือเงินต้นที่ผูกติดกับตัวแปรอื่นไว้ ซึ่งหมายความว่าดอกเบี้ยหรือผลตอบแทนของหุ้นกู้อนุพันธ์จะเป็นเท่าไร ก็ขึ้นอยู่กับตัวแปรอ้างอิงว่าในอนาคตเป็นอย่างไร ซึ่งคุณสมบัตินี้เป็นลักษณะของอนุพันธ์นั่นเอง

หุ้นกู้อนุพันธ์เกิดจากความพยายามในการหารูปแบบตราสารทางการเงินที่แตกต่าง ทั้งกับผู้ออกตราสาร (ผู้ระดมทุน) และผู้ลงทุนไปพร้อมๆ กัน โดยในแง่ของผู้ออกตราสาร จะมีทางเลือกในการบริหารความเสี่ยงเพิ่มขึ้น เนื่องจากภาระส่วนหนึ่งในการบริหารเงินลงทุนเพื่อจ่ายผลตอบแทนได้ถูกโอนย้ายถ่ายน้ำหนักไปสู่ผู้ลงทุนมากขึ้น ผู้ออกตราสารสามารถออกแบบผลตอบแทนให้สอดคล้องกับภาวะและสภาพธุรกิจของตนเองได้ ขณะที่ผู้ลงทุนก็มีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้นกว่าการลงทุนในหุ้นกู้แบบปกติ

ตัวอย่างเช่น บริษัท ABC ออกหุ้นกู้อนุพันธ์ที่จ่ายดอกเบี้ยโดยใช้ SET50 Index เป็นตัวแปรอ้างอิง หาก SET50 Index อยู่ที่ระดับ 550 จุด หรือต่ำกว่า บริษัทจะคืนเฉพาะเงินต้น โดยไม่จ่ายดอกเบี้ยแก่ผู้ลงทุน หาก SET50 Index สูงเกินกว่า 550 จุดขึ้นไป บริษัทจะคืนเงินต้นและจะจ่ายดอกเบี้ยเท่ากับ 5% ของเงินต้น

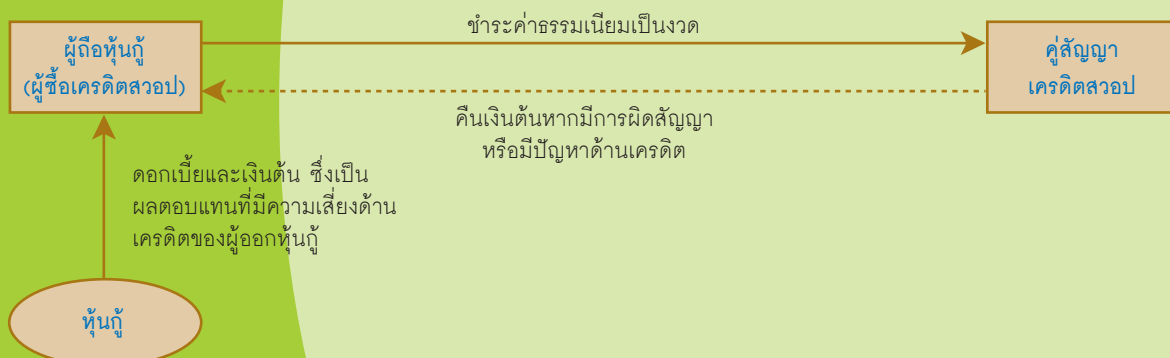
จะเห็นได้ว่าประโยชน์ของหุ้นกู้อนุพันธ์นี้ คือ ผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นกู้อนุพันธ์จะได้รับผลตอบแทนอ้างอิงกับ SET50 Index ขณะเดียวกันก็จะได้รับการคุ้มครองเงินต้นด้วย เปรียบเสมือนเป็นการลงทุนที่มีลักษณะกึ่งกลางระหว่างตราสารทุนกับตราสารหนี้นั่นเอง



❑ อนุพันธ์ด้านเครดิต (Credit Derivatives)

ดังที่ได้กล่าวแล้วว่า ในบรรดาความเสี่ยงด้านการเงินทั้งหมด นอกจากความเสี่ยงด้านราคา (Market risk) แล้ว ยังมีความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit risk) ซึ่งเป็นความเสี่ยงอีกประเภทที่มีความสำคัญ ความเสี่ยงด้านเครดิตมีอยู่ในทุกๆ ที่ ในการทำธุรกรรมสัญญาให้กู้หรือการซื้อหุ้นกู้ ผู้ให้ยืมหรือผู้ซื้อหุ้นกู้ย่อมเผชิญกับความเสี่ยงที่คู่สัญญาอาจไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาในการจ่ายดอกเบี้ยหรือเงินต้นคืนได้

การบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตมีอยู่หลายแนวทาง อนุพันธ์ด้านเครดิตเป็นกลไกรูปแบบหนึ่งที่ใช้บริหารความเสี่ยงนี้ โดยอนุพันธ์ด้านเครดิตจะมีมูลค่าขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงของตราสารหรือหลักทรัพย์อ้างอิง เช่น สัญญาเครดิตสวอป (Credit Swap) ซึ่งเป็นอนุพันธ์ด้านเครดิตรูปแบบหนึ่ง ผู้ซื้อเครดิตสวอปจะเป็นผู้ถือหุ้นกู้ เนื่องจากผู้ถือหุ้นกู้จะได้รับผลตอบแทนรวมจากหุ้นกู้ ซึ่งหุ้นกู้นั้นอาจมีปัญหาด้านเครดิตหรือไม่สามารถชำระเงินได้ตามสัญญา ผู้ถือหุ้นกู้จึงเข้ามาทำสัญญาเครดิตสวอป โดยจะชำระเงินให้กับคู่สัญญาตามเวลาที่กำหนดไว้เป็นช่วงๆ หากหุ้นกู้มีการผิดสัญญาหรือถูกลดอันดับความน่าเชื่อถือ คู่สัญญาเครดิตสวอปจะเป็นผู้จ่ายให้ผู้ซื้อเครดิตสวอปเพื่อชดเชยผลขาดทุนนั้น



อนุพันธ์ด้านเครดิตถือเป็นนวัตกรรมหนึ่งที่น่าสนใจ แม้ว่าขณะนี้การใช้อนุพันธ์ด้านเครดิตอาจยังไม่แพร่หลายนัก โดยจำกัดอยู่เฉพาะสถาบันการเงินขนาดใหญ่ในตลาดการเงินบางประเทศ แต่ในอนาคต การใช้อนุพันธ์ด้านเครดิตจะทวีความสำคัญขึ้นอย่างแน่นอน เนื่องจากความต้องการเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตจะเพิ่มขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจที่มีความผันผวนไม่แน่นอนมากขึ้น

เนื้อหาที่น่าสนใจทั้งหมดนี้ ไม่ว่าจะเป็นประโยชน์ของอนุพันธ์ในการบริหารความเสี่ยง หรือบทบาทของอนุพันธ์ที่สร้างนวัตกรรมทางการเงินใหม่ในหลายรูปแบบ เป็นคำตอบที่ว่าเหตุใด การเติบโตของอนุพันธ์จึงดำเนินไปอย่างต่อเนื่องในทุกภูมิภาคของโลก และคงปฏิเสธไม่ได้ว่าในอนาคตข้างหน้า อนุพันธ์จะมีบทบาทและทวีความสำคัญมากยิ่งขึ้น ทั้งในตลาดเงิน ตลาดทุน และระบบเศรษฐกิจโลก

TFEX Update

งานวันอนุพันธ์ Fun Fair 4 - 5 มีนาคม

ฝึกความพร้อมก่อนซื้อขาย SET50 Index Futures จริง ในงาน อนุพันธ์ Fun Fair มาแน่เพื่อคุณ ... 28 เมษายน เจอกันน ...

วันที่ 4 - 5 มีนาคม นี้ ที่อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พบกับสัมมนาในหัวข้อต่างๆ เกี่ยวกับอนุพันธ์ เทคนิคการลงทุนใน SET50 Index Futures และเปิดบัญชีกับโบรกเกอร์อนุพันธ์

ติดตามข่าวสารความรู้เกี่ยวกับอนุพันธ์ได้ที่

หนังสือพิมพ์โฟกัส ทุกวันอังคาร คอลัมน์ นัดพบอนุพันธ์ วิทยุ FM 101 ทุกวันจันทร์ ถึง ศุกร์ เวลา 13.30 น. และ 16.30 น.

สถานีโทรทัศน์ ช่อง 9 โมเดิร์นไนน์ทีวี รายการก้าวทันตลาดทุน ทุกวันอังคาร, พฤหัสบดี เวลา 10.00 น.

หลักทรัพย์จดทะเบียนเข้าใหม่ในปี 2548*

ชื่อหลักทรัพย์	จดทะเบียน	จำนวนหุ้น	ราคา ตราไว้ (บาท/หุ้น)	ราคาปิด ณ 30/12/05 (บาท)	มูลค่า (ล้านบาท)		
					ตามราคา ตราไว้	ตาม ราคาตลาด	
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย / SET							
1. บริษัท ยานกันท์ จำกัด (มหาชน)	YNP	13/01/2005	252,000,000	5.00	11.70	1,260.00	2,948.40
2. บริษัท เคพีเอ็น ออโตโมทีฟ จำกัด (มหาชน)	KPN	26/01/2005	100,000,000	5.00	13.00	500.00	1,300.00
3. บริษัท สมบูรณ์ แอ็ดวานซ์ เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	SAT	31/01/2005	300,000,000	1.00	13.90	300.00	4,170.00
4. บริษัท บางสะพานบาร์มิล จำกัด (มหาชน)	BSBM	01/02/2005	1,132,500,000	1.00	1.10	1,132.50	1,245.75
5. บริษัท ชิงเกิ้ล พอยท์ พาร์ท (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	SPPT	17/02/2005	250,000,000	1.00	4.36	250.00	1,090.00
6. บริษัท คำเหล็กไทย จำกัด (มหาชน)	TMT	18/02/2005	425,000,000	1.00	3.20	425.00	1,360.00
7. บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)	BLS	28/02/2005	180,000,000	2.00	13.00	360.00	2,340.00
8. บริษัท น้ำตาลขอนแก่น จำกัด (มหาชน)	KSL	07/03/2005	1,550,000,000	1.00	8.00	1,550.00	12,400.00
9. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์มิลเลียนแนร์	MIPF	08/03/2005	190,000,000	10.00	10.30	1,900.00	1,957.00
10. บริษัท สยามอินเตอร์มัลติมีเดีย จำกัด (มหาชน)	SMM	22/03/2005	240,000,000	1.00	1.79	240.00	429.60
11. บริษัท โซลาร์ตรอน จำกัด (มหาชน)	SOLAR	30/03/2005	300,000,000	1.00	8.95	300.00	2,685.00
12. บริษัท ซูเปอร์บล็อก จำกัด (มหาชน)	SUPER	19/04/2005	300,000,000	1.00	1.79	300.00	537.00
13. บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน)	GLOW	21/04/2005	1,462,865,035	10.00	23.30	14,628.65	34,084.76
14. บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน)	PHATRA	31/05/2005	213,500,000	5.00	39.75	1,067.50	8,486.63
15. บริษัท สหมิตรเครื่องกล จำกัด (มหาชน)	SMIT	18/05/2005	530,000,000	1.00	2.12	530.00	1,123.60
16. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ไคคอน	TFUND	12/05/2005	175,000,000	10.00	10.00	1,750.00	1,750.00
17. บมจ. ไทยสตีลเคเบิล	TSC	23/06/2005	259,800,000	1.00	8.50	259.80	2,208.30
18. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ไทยอินดัสเตรียล 1	TIF1	29/06/2005	50,500,000	10.00	9.95	505.00	502.48
19. บริษัท เพิ่มสินสตีลเวิร์ค จำกัด (มหาชน)	PERM	14/07/2005	500,000,000	1.00	4.30	500.00	2,150.00
20. บริษัท เอ็ม.ซี.เอส.สตีล จำกัด (มหาชน)	MCS	15/07/2005	500,000,000	1.00	2.72	500.00	1,360.00
21. บริษัท อินโดรามา โพลีเมอร์ส จำกัด (มหาชน)	IRP	02/08/2005	1,382,197,870	1.00	4.72	1,382.20	6,523.97
22. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เอ็มเอฟซี-นิชดาธานี	MNIT	11/08/2005	71,000,000	10.00	10.10	710.00	717.10
23. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทล โกรท	CPNRF	23/08/2005	1,091,500,000	10.00	10.60	10,915.00	11,569.90
24. บริษัท เอเชียเสริมกิจสิทธิ์ จำกัด (มหาชน)	ASK	25/08/2005	115,000,000	5.00	7.30	575.00	839.50
25. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์บ้านแสนสิริ	SIRIPF	26/09/2005	86,500,000	10.00	9.85	865.00	852.03
26. บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)	METRO	26/10/2005	225,000,000	2.00	11.80	450.00	2,655.00
27. บริษัท อีชีน พันท์ จำกัด (มหาชน)	EASON	27/10/2005	200,000,000	1.00	2.30	200.00	460.00
28. บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)	PRIN	07/11/2005	670,000,000	1.00	2.38	670.00	1,594.60
29. บริษัท แคลฟอเรีย ว้าว เอ็กส์พีเรียนซ์ จำกัด (มหาชน)	CAWOW	08/11/2005	200,000,000	1.00	6.85	200.00	1,370.00
30. บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	TWZ	18/11/2005	240,000,000	1.00	3.86	240.00	926.40
31. บริษัท หลักทรัพย์ ยูโอบี เคียเลียน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	UOBKH	22/11/2005	325,000,000	1.00	6.35	325.00	2,063.75
32. บริษัท กระเบื้องหลังคาตราเพชร จำกัด (มหาชน)	DRT	29/11/2005	200,000,000	5.00	6.00	1,000.00	1,200.00
33. บริษัท กรุงไทยคาร์เร็นท์ แอนด์ ลิส จำกัด (มหาชน)	KCAR	01/12/2005	250,000,000	1.00	4.98	250.00	1,245.00
34. บริษัท พรีเม็กซ์ จำกัด (มหาชน)	PREB	02/12/2005	200,000,000	1.00	2.30	200.00	460.00
35. บริษัท โกลบอล คอนเน็คชั่นส์ จำกัด (มหาชน)	GC	06/12/2005	200,000,000	1.00	2.30	200.00	460.00
36. บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)	PS	06/12/2005	2,125,000,000	1.00	4.86	2,125.00	10,327.50
37. บริษัท ปตท.เคมีคอล จำกัด (มหาชน) **	PTTCH	07/12/2005	1,131,141,000	10.00	81.00	11,311.41	-
38. บริษัท ไทยยูนิคอปย์ลชีนเคเตอร์ จำกัด (มหาชน)	TUCC	08/12/2005	253,000,000	1.00	4.00	253.00	1,012.00
39. บริษัท ไมต้า-เมดคัลลิสท์ เอ็นเธอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)	MME	08/12/2005	240,000,000	1.00	11.00	240.00	2,640.00
40. บริษัท แอสคอน คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)	ASCON	21/12/2005	200,000,000	1.00	4.08	200.00	816.00
41. บริษัท ซีเอสพี สตีลชีนเคเตอร์ จำกัด (มหาชน)	CSP	22/12/2005	500,000,000	1.00	2.26	500.00	1,130.00
42. บริษัท อินเตอร์ไฮด์ จำกัด (มหาชน)	IHL	22/12/2005	60,000,000	5.00	16.90	300.00	1,014.00
รวม			18,876,503,905	-	-	61,370.06	134,005.25
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ / mai							
1. บริษัท ซี.ไอ.กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	CIG	27/01/2005	165,000,000	1.00	3.62	165.00	597.30
2. บริษัท ซีพีอาร์ โกลบอลอินดัสเตรียล จำกัด (มหาชน)	CPR	17/03/2005	199,000,000	1.00	2.30	199.00	457.70
3. บริษัท สาธุอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)	SALEE	28/04/2005	145,000,000	1.00	2.70	145.00	391.50
4. บริษัท สยามทูลู จำกัด (มหาชน)	SZY	04/05/2005	40,931,510	1.00	2.78	40.93	113.79
5. บริษัท สตาร์ ซาโนทรีแวล จำกัด (มหาชน)	STAR	15/09/2005	136,000,000	1.00	1.83	136.00	248.88
6. บริษัท ยูนิมิต เอนจิเนียริง จำกัด (มหาชน)	UEC	25/11/2005	143,000,000	1.00	6.35	143.00	908.05
7. บริษัท พลาสติค และหีบห่อไทย จำกัด (มหาชน)	TPAC	07/12/2005	100,000,000	1.00	2.60	100.00	260.00
8. บริษัท 124 คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (มหาชน)	PR124	08/12/2005	45,000,000	1.00	5.35	45.00	240.75
9. บริษัท ไทยซา จำกัด (มหาชน)	KASET	09/12/2005	198,000,000	1.00	1.20	198.00	237.60
10. บริษัท เอนแคป เอ็ดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน)	ACAP	14/12/2005	100,000,000	1.00	6.85	100.00	685.00
11. บริษัท โรงพยาบาลไทยนครินทร์ จำกัด (มหาชน)	TNH	16/12/2005	180,000,000	1.00	1.86	180.00	334.80
12. บริษัท สตีล อินเตอร์เทค จำกัด (มหาชน)	STEEL	20/12/2005	50,000,000	1.00	2.16	50.00	108.00
13. บริษัท ทีอาร์ซี คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)	TRC	22/12/2005	150,000,000	1.00	1.55	150.00	232.50
14. บริษัท ไพลอน จำกัด (มหาชน)	PYLON	23/12/2005	150,000,000	1.00	2.08	150.00	312.00
รวม			1,801,931,510	-	-	1,801.93	5,127.87

หมายเหตุ : * เฉพาะหุ้นสามัญ
 ** เกิดจากควบรวมของ บริษัท ปีโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไทยโอเลฟินส์ จำกัด (มหาชน)



สภาธุรกิจตลาดทุนไทยช่วยผู้ประสบอุทกภัยภาคใต้

คุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ในฐานะเลขานุการสภาธุรกิจตลาดทุนไทย มอบเงิน 300,000 บาท ให้แก่คุณศิริพล ยอดเมืองเจริญ อธิบดีกรมการค้าภายใน เพื่อนำไปช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัยภาคใต้ โดยมี ดร. สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ให้เกียรติร่วมรับมอบ



ลดภาษีเงินได้สุดท้าย ด้วย RMF & LTF

เมื่อปลายปี 2548 ที่ผ่านมา ตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด และโครงการให้เงินทำงานผ่านกองทุนรวม ร่วมกันจัดงาน “ลดภาษี นานที่สุดท้าย ด้วย RMF & LTF ตอน Tax Free Area” ซึ่งมีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนต่างๆ มาร่วมออกบูธจำหน่ายกองทุน พร้อมให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการลงทุนและแนววิธีการประหยัดภาษีจากการลงทุนในกองทุน LTF-RMF ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ลงทุนอย่างล้นหลาม



อบุ “Good Governance & Competitiveness Program”

เมื่อเร็วๆ นี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ และตลาดหลักทรัพย์ mci ร่วมกับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) จัดอบรม “Good Governance & Competitiveness Program” เพื่อส่งเสริมความรู้แก่ผู้ประกอบการให้พัฒนาศักยภาพพร้อมรับการแข่งขัน และเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยบรรษัทภิบาล โดยมีการบริหารจัดการองค์กรให้เป็นระบบภายใต้หลักกฎหมายธุรกิจ



มอบรางวัลการแข่งขัน Young Researcher Competition

คุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมถ่ายภาพกับเยาวชนคนเก่ง ผู้ชนะเลิศและรองชนะเลิศ จากการแข่งขันในโครงการ Young Researcher Competition ที่ช่วยเพิ่มพูนความรู้และเสริมทักษะการค้นคว้าข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์หลักทรัพย์ รวมทั้งเทคนิคการเขียนบทวิเคราะห์หลักทรัพย์ แก่นิสิตนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา



สานสัมพันธ์วิทยากรสถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน

สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI) ตลาดหลักทรัพย์ฯ จัดงาน **TSI Trainers Day 2005** เพื่อสานสัมพันธ์วิทยากรของสถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน โดยคุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง กรรมการและผู้จัดการ ให้เกียรติกล่าวปาฐกถา เรื่อง “แนวโน้มการพัฒนาตลาดทุนไทยและผลกระทบต่อการเตรียมความพร้อมของบุคลากรในธุรกิจหลักทรัพย์ไทย”



มหกรรมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ 2549

ตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมกับสมาคมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ และสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ จัดงาน “มหกรรมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ครั้งที่ 4 ประจำปี 2549” เพื่อให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์แก่ผู้สนใจลงทุน ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์



ตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่งมอบสนามกีฬาโอบีโม่ให้จุฬาฯ

คุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์ฯ และ ศาสตราจารย์ คุณหญิงสุชาดา กีระนันทน์ อธิการบดี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในพิธีมอบงานปรับปรุงสนามกีฬาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อให้เป็นสนามกีฬาในภาพลักษณ์ใหม่ที่พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร และมีสนามฟุตบอลที่ใช้หญ้าสังเคราะห์มาตรฐาน FIFA แห่งแรกในประเทศไทย การปรับปรุงสนามกีฬาจุฬาฯ ครั้งนี้ ได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณจำนวน 66.5 ล้านบาท จากกองทุนตลาดหลักทรัพย์ฯ 30 ปี เพื่อสังคม



สองเหรียญทอง สองสไตล์การลงทุน

คุณโสภณดี เลิศมนัสชัย ประธานศูนย์ระดมทุน ตลาดหลักทรัพย์ฯ มอบเงินลงทุนผ่านกองทุนรวมให้ 2 นักกีฬาชื่อดัง “โก้” ร้อยตรีปวีณา ทองสุก และ “ลีซอ” จีรเทพ วิโนทัย ในโอกาสมาเป็นแขกรับเชิญร่วมเสวนา “สองเหรียญทอง สองสไตล์การลงทุน” เผยเคล็ดลับการบริหารรายได้ ค่าใช้จ่าย และเงินออม โดยมีคุณวิชัย พูลวรลักษณ์ นายกสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย คุณชัยยันต์ เจริญโชคทวี เลขาธิการสมาคมฯ และ ดร. สุวรรณวลัยเสถียร ประธานชมรมคนออมเงิน ร่วมเป็นสักขีพยาน