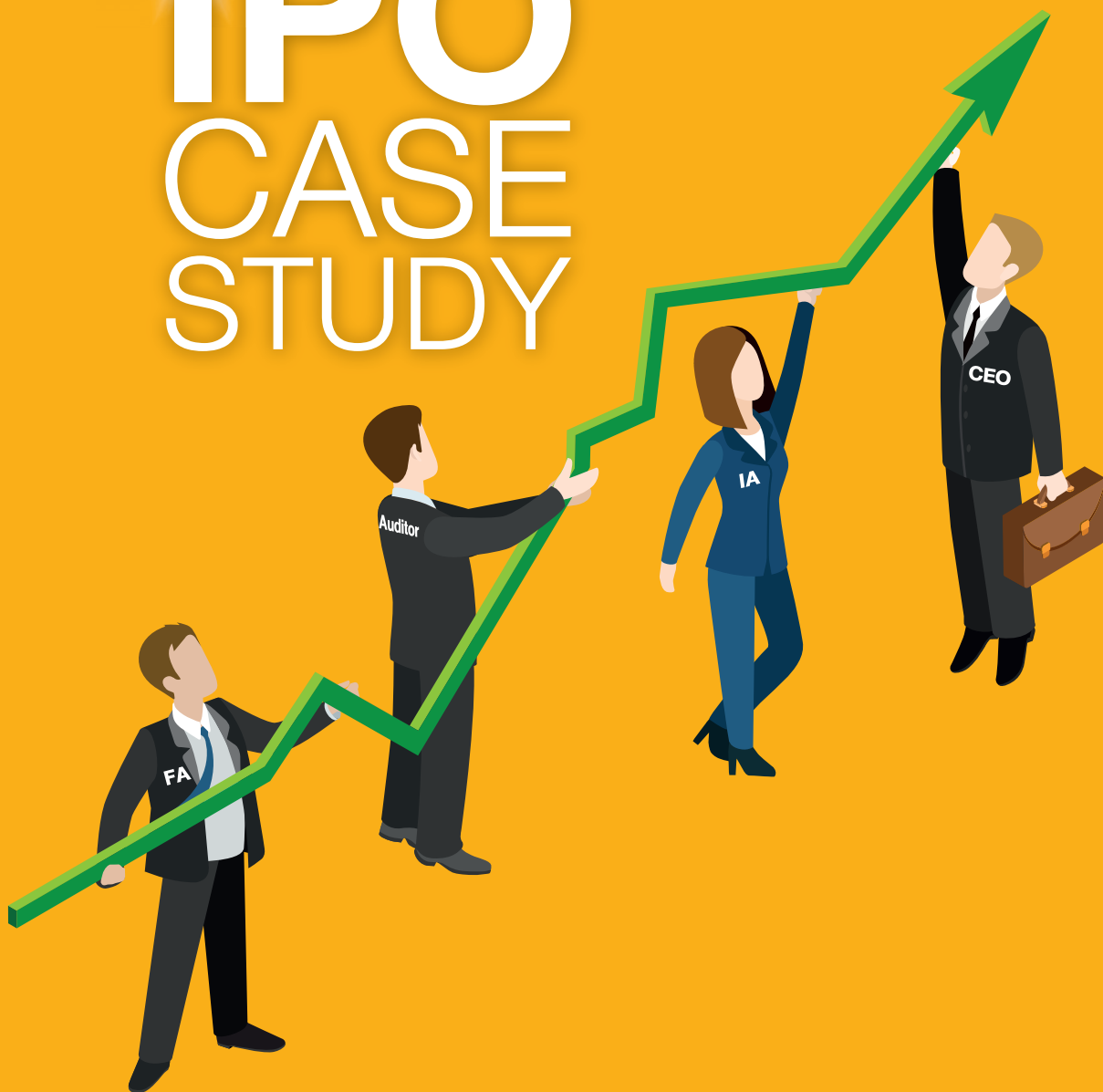


IPO CASE STUDY



IPO CASE STUDY

ลิขสิทธิ์ของ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
สงวนสิทธิ์ ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือนอกจากได้รับอนุญาต

ผู้เขียน	ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ สายงานผู้ออกหลักทรัพย์	
พิมพ์ครั้งที่	1 (มิถุนายน 2559)	จำนวน 1,000 เล่ม
	2 (สิงหาคม 2559)	จำนวน 1,000 เล่ม
	3 (มิถุนายน 2560)	จำนวน 1,000 เล่ม
	4 (พฤศจิกายน 2560)	จำนวน 2,000 เล่ม
	5 (พฤศจิกายน 2563)	จำนวน 1,000 เล่ม
ราคา	799 บาท	

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ
National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ สายงานผู้ออกหลักทรัพย์.

IPO Case Study.-- กรุงเทพฯ : ฝ่ายสหราชอาณาจักรทะเบียน เอ็ม เอ ไอ
สายงานผู้ออกหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2559.
204 หน้า.

1.ตลาดหลักทรัพย์--การจดทะเบียนและการโอน. I. ชื่อเรื่อง.

346.066

ISBN 978-616-415-001-0

จัดทำโดย	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 SET Contact Center โทรศัพท์ 0 2009 9999 โทรสาร 0 2009 9991 E-mail: SETContactCenter@set.or.th
ออกแบบปกและรูปเล่ม	บริษัท แฟมมีลี โนฮาว จำกัด
พิสูจน์อักษร	กนกแข เนตรเจริญ
พิมพ์ที่	หจก.วนิดาการพิมพ์ เลขที่ 14/2 หมู่ 5 ตำบลสันผีเสื้อ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 50300 โทรศัพท์ / โทรสาร : 0 5311 0503 - 4 E-mail : wanida@wanidapress.com

ดร.ภากร ปิโตรวัชชัย

กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาระบบเศรษฐกิจไทย เป็นกลไกและช่องทางการระดมทุนของผู้ประกอบการธุรกิจให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากประชาชนเพื่อนำไปใช้ในการเติบโต และสามารถสืบทอดดำรงอยู่ของกิจการได้อย่างยั่งยืน โดยการเตรียมความพร้อมเข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ฯ สำหรับธุรกิจบางแห่งอาจจะใช้เวลาสั้นหรือยาวนานนั้น ก็ขึ้นอยู่กับความพร้อมในด้านโครงสร้างของธุรกิจ โครงสร้างผู้ถือหุ้น ระบบและการรายงานข้อมูลทางการเงิน ตลอดจนการกำกับดูแลกิจการและการควบคุมภายในที่ดี

หนังสือ IPO Case Study จะเป็นประโยชน์ต่อเจ้าของกิจการและผู้ที่เกี่ยวข้องในทุกยุคทุกสมัยให้มีความเข้าใจถึงแนวคิดในการเตรียมความพร้อมของกิจการที่จะก้าวเข้าสู่การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงได้จัดพิมพ์หนังสือ IPO Case Study ต่อเนื่องกันมาแล้วเป็นครั้งที่ 5 เพื่อใช้เป็นคู่มือแนะนำขั้นตอนการเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยการเตรียมความพร้อมเข้าจดทะเบียน กิจการจะมีการทำงานร่วมกับทีมที่ปรึกษา ซึ่งได้แก่ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้น ดังนั้นหากท่านเจ้าของกิจการที่มีความสนใจนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ทำความเข้าใจกับเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ จะช่วยให้กิจการของท่านสามารถบรรลุเป้าหมายในการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ยิ่งไปกว่านั้น ตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดโครงการ One-Stop Service เพื่อให้บริการแก่บริษัทจดทะเบียน บริษัทที่สนใจเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และที่ปรึกษาทางการเงิน แบบครบวงจร เพื่อลดขั้นตอนและกระบวนการที่ซ้ำซ้อนเพื่อให้เกิดความคล่องตัวมากขึ้น ซึ่งการให้บริการครอบคลุมการให้คำปรึกษา คำแนะนำเกี่ยวกับการระดมทุน การปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งที่เป็นกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และกฎเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. ตลอดจนกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

สุดท้ายนี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ขอขอบคุณ ผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนตัวอย่างทั้ง 10 บริษัท ที่ปรึกษาทางการเงิน รวมทั้งผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายทุกท่านในหนังสือเล่มนี้ ที่เสียสละเวลามาให้สัมภาษณ์ แบ่งปันประสบการณ์ในช่วงการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียน อธิบายแนวคิดและกระบวนการดำเนินงาน เหตุผลในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียน และประโยชน์จากการใช้ตลาดทุนภายหลังการเข้าจดทะเบียน และขอขอบคุณคุณประเสริฐ ภัทรดิลก กรรมการ บริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด ผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในวิชาชีพที่ปรึกษาทางการเงินมากกว่า 30 ปี ที่ได้ให้คำแนะนำในการจัดทำหนังสือ และเป็นผู้นำสัมภาษณ์เพื่อให้ได้เนื้อหาที่เจาะลึก ครบถ้วนและสมบูรณ์ในการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หากท่านเจ้าของกิจการที่กำลังอ่านหนังสือเล่มนี้มีข้อสงสัย ข้อเสนอแนะใดๆ ท่านสามารถติดต่อ SET Call Center 0-2009-9999

9 พฤศจิกายน 2563

ประเสริฐ ภัทรดิลก

กรรมการ

บริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด

หลังจากที่ผมได้ขอเกี่ยยนตัวเองเมื่อพฤษภาคม 2558 ก็มีเวลาของตัวเองมากขึ้น แต่ก็ยังไม่ถึงขั้นตัดขาดจากชีวิตวาทะสนทนาทั้งหมด ยังได้เป็นกรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบของบริษัทจดทะเบียนหลายบริษัท และยังเป็นกรรมการบริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด ที่เป็นบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินอยู่ด้วย

อยู่มาวันหนึ่ง ก็มีเสียงโทรศัพท์จากคุณ ภัทรมน พิรุพันธ์ ผู้อำนวยการฝ่ายสรรหาและพัฒนาบริษัทจดทะเบียน mai มาชักชวนให้ผมไปช่วยงานตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบอกว่าอยากทำหนังสือคู่มือการเข้าจดทะเบียน และการประชุมหารือร่วมกันระหว่างผมกับคุณประพันธ์ เจริญประวัติ ผู้จัดการ mai และทีมงานก็เริ่มต้นขึ้นในเดือนตุลาคม 2558 ซึ่งทีมงานก็มีคุณภัทรมน พิรุพันธ์ คุณดาร์ตน วังษ์ประภารัตน์ รองผู้อำนวยการฝ่ายสรรหาบริษัทจดทะเบียน mai และคุณกานต์ณัฐชา คณีกุล ผู้ช่วยผู้บริหารงานฝ่ายสรรหาบริษัทจดทะเบียน mai ที่ร่วมทำโครงการนี้

หลังจากได้พูดคุยหารือกัน ผมก็ได้ทราบว่าตลาดหลักทรัพย์ฯ มีแผนจัดทำหนังสือ IPO Case Study โดยเนื้อหาจะเป็นการถ่ายทอดประสบการณ์จากบริษัทจดทะเบียนและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเข้าจดทะเบียน ซึ่งตลาดหลักทรัพย์ฯ จะคัดเลือกมาเป็นตัวอย่างโดยจะขอให้ผมรับหน้าที่เป็นผู้สัมภาษณ์ โดยใช้ประสบการณ์ในการทำ case

ที่ผ่านมาของผมเป็นแนวทาง ซึ่งผมเห็นว่าหนังสือลักษณะเช่นนี้จะประโยชน์ต่อกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และบริษัทที่สนใจและเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนเป็นอย่างมาก จึงตอบรับงานในการเป็นผู้สัมภาษณ์ทุกคน ทุกฝ่ายที่ปรากฏในหนังสือเล่มนี้ โดยมีการตั้งเป้าหมายร่วมกันว่าจะดำเนินการสัมภาษณ์ทั้ง 10 เคส ซึ่งหมายถึงผู้บริหารบริษัทจดทะเบียน ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้จัดการการจัดจำหน่าย และรับประกันการจำหน่ายหุ้น ให้แล้วเสร็จภายใน 2 เดือน

10 เคส ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ คัดเลือกเป็นกรณีศึกษาในหนังสือเล่มนี้ ผมเห็นว่ามีหลากหลาย และมีจุดเด่นที่น่าสนใจที่แตกต่างกัน ทำให้ IPO Industry สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่จากหนังสือหรือคู่มือเล่มนี้ได้ โดย 10 เคสที่กล่าว เป็นกรณีศึกษาจากตลาดหลักทรัพย์ SET 5 เคส และจากตลาดหลักทรัพย์ mai 5 เคส ซึ่งท่านก็จะติดตามในรายละเอียดของแต่ละบริษัท จากการได้อ่าน case ต่างๆ

ในระหว่างการสัมภาษณ์ก็มีผู้บริหารหลายท่านจากหลายกลุ่มธุรกิจได้ให้ข้อเสนอแนะต่างๆ กันไป ทั้งคิดว่าน่าจะต่อยอดไปเป็น case สอนในสถาบันการศึกษา บ้างก็ขอหนังสือที่จะจัดทำนี้ไปให้พนักงานในบริษัทของตนเองทั้ง FA และนักกฎหมาย จิปาถะไปหมด แต่ก็สนุกดี ได้รับความร่วมมืออย่างดีมาก

จากทุกเคส และได้รับการต้อนรับที่อบอุ่น

ยิ่งเวลาที่สัมภาษณ์แต่ละบริษัท ยิ่งได้รับทราบข้อมูลที่น่าสนใจมากมาย ได้ทราบถึงความโดดเด่นของแต่ละท่าน กลยุทธ์ แนวคิดในการทำธุรกิจ ความยากในการเตรียมตัวที่ทำเอาหลายบริษัทมีท้อแท้ไปบ้าง ทั้งระยะเวลาที่เนิ่นนาน ทั้งความเหนื่อยยากของทีมงานของบริษัท และอื่นๆ อีกมากมายที่ท่านจะได้รับทราบจากหนังสือเล่มนี้ แต่สิ่งสำคัญยิ่งกว่าอื่นใด ผมคิดว่าท่านที่กำลังอ่านหนังสือเล่มนี้อยู่ คงมีความคิดเดียวกับผมว่า ทั้ง 10 เคส ที่กรุณาถ่ายทอดประสบการณ์ เล่าเรื่องราวใน Stage ของขั้นตอนเตรียมความพร้อมเข้าจดทะเบียนนั้น เปรียบเสมือนตำราที่มีคุณค่าต่อกลุ่มที่กำลังคิด หรือกำลังเตรียมเรื่องการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งแน่นอนว่ากลุ่มเหล่านี้ไม่เคยมีใครทำมาก่อน จึงไม่ยากที่จะไปลองผิดลองถูก เสียเวลา เสียค่าใช้จ่ายและเสียโอกาส และนอกจากนี้ ยังส่งคุณค่าไปยังผู้ประกอบการวิชาชีพหรือผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายไม่น้อย อีกด้วย

หากมีความดีอะไรในหนังสือ IPO Case Study เล่มนี้ ผมขอยกให้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่มีความตั้งใจที่ดีมากที่จะนำเสนอประสบการณ์ของบริษัทต่างๆ มาแชร์ให้กับผู้สนใจคนอื่นๆ ที่มีความคิดที่จะใช้ตลาดทุนในการขยายธุรกิจและสร้างความยั่งยืนให้กับกิจการ และสร้างผลตอบแทนที่ดี

ให้กับผู้ถือหุ้นตลอดไป หากมีข้อบกพร่องในสิ่งใดผมขออน้อมรับไว้เพื่อการปรับปรุงต่อไป และหวังว่า จะมีผู้คนนำสิ่งดีๆ ที่มีในหนังสือเล่มนี้ไปต่อยอดต่อไปด้วยครับ

สุดท้ายนี้ ผมต้องขอขอบคุณผู้บริหารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คุณเกศรา มัญชุศรี กรรมการและผู้จัดการ ดร.สันติ กีระนันท์ รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานผู้ออกหลักทรัพย์ และคุณประพันธ์ เจริญประวัติ ผู้ช่วยผู้จัดการ ผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์ mai ที่ได้ให้โอกาสผมมาร่วมในงานนี้ พร้อมคำแนะนำให้หนังสือมีความครบถ้วนสมบูรณ์ ผมขอขอบคุณบริษัทจดทะเบียนทั้ง 10 แห่งที่ได้มาเล่าแชร์ประสบการณ์ในขั้นตอน ความรู้สึกของทีมงานในช่วงเตรียมการเข้าจดทะเบียนฯ ขอขอบคุณ ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหุ้น ที่ได้มาให้ข้อมูลในทุกๆ แง่มุมที่เราอยากรู้ขอขอบคุณทีมงานตลาดหลักทรัพย์ mai ที่กล่าวมาข้างต้น ที่ร่วมทำโปรเจกต์หนังสือเล่มนี้ โดยมีทีมงาน Money & Wealth ที่ดำเนินการเรียบเรียงบทสัมภาษณ์ทั้งหมดจนมาเป็นรูปเล่มที่สมบูรณ์ ที่ท่านกำลังอ่านอยู่นี้

ขอบคุณมากครับ

mai

- 007** บริษัท ไฟร์วิกเตอร์ จำกัด (มหาชน) “FIRE”
(ควมรวมกิจการแล้วเปลี่ยนชื่อเป็น
บริษัท หาญ เอ็นจิเนียริง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) “HARN”)
- 025** บริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) “KOOL”
- 043** บริษัท สยามเวลเนสกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) “SPA”
- 061** บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) “TPCH”
- 079** บริษัท เอ็กซ์ติค ฟู้ด จำกัด (มหาชน) “XO”

SET

- 097** บริษัท คาราบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) “CBG”
- 115** บริษัท ซีเคพาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) “CKP”
- 133** บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) “COM7”
- 151** บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) “SAWAD”
(ปรับโครงสร้างแล้วเปลี่ยนชื่อเป็น
บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “SAWAD”)
- 169** บริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) “SCN”
- 187** ภาคผนวก

Glossary

- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย..... ตลาดหลักทรัพย์ฯ, SET
- ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ..... mai
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์..... สำนักงาน ก.ล.ต.
- ที่ปรึกษาทางการเงิน..... FA
- แบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์..... แบบคำขอฯ
- แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน..... แบบ Filing



FIRE “มืออาชีพ ร่วมสร้างธุรกิจ”

บริษัท ไฟร์วิคเตอร์ จำกัด (มหาชน) “FIRE”
(ปี 2559 ควบรวมกิจการแล้วเปลี่ยนชื่อเป็น
บริษัท หาญ เอ็นจิเนียริง โซลูชั่นส์ จำกัด (มหาชน) “HARN”)



FIRE

เปลี่ยนจากธุรกิจครอบครัว มาเป็นมืออาชีพ

ด้วยประสบการณ์กว่า 20 ปี บมจ. ไฟร์วิคเตอร์ (FIRE) ในฐานะผู้นำผลิตภัณฑ์วาล์วและอุปกรณ์ดับเพลิงในประเทศไทย และด้วยวิสัยทัศน์ของผู้ถือหุ้นที่ต้องการให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืน จึงตัดสินใจนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพื่อประโยชน์ในการระดมทุน และสร้างภาพลักษณ์ในฐานะบริษัทมหาชน โดยใช้เวลาการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนประมาณ 2 ปีครึ่ง

“ความตั้งใจในการนำ บมจ.ไฟร์วิคเตอร์ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพื่อที่จะขยายธุรกิจโดยใช้เครื่องมือการเงินที่หลากหลาย และยังช่วยทำให้บริษัทมีภาพลักษณ์เป็นบริษัทมหาชน ได้รับการยอมรับจากพันธมิตร สิ่งสำคัญเหนืออื่นใด คือ การมีโอกาสดำเนินธุรกิจไปต่างประเทศ ซึ่งไม่ได้ระบุไว้ในแผนธุรกิจ และเป็นเรื่องที่ไม่เคยคิดมาก่อน” คุณวิรัฐ สุขชัย กรรมการผู้จัดการ บมจ.ไฟร์วิคเตอร์กล่าว

บมจ. ไฟร์วิคเตอร์ เริ่มต้นธุรกิจจากการเป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มบริษัทหาญเอ็นเอเนียร์ จำกัด ซึ่งได้เริ่มทำธุรกิจเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์ระบบทำความเย็นเมื่อปี 2508 และในเวลาต่อมาได้ขยายไปในธุรกิจวาล์วและอุปกรณ์ดับเพลิง ธุรกิจมีการเติบโตไปได้อย่างดี

กลุ่มหาญฯ ทำธุรกิจมานานกว่า 30 ปี โดยมีครอบครัวชาวนรงค์เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ภายหลังมีแนวคิดเปลี่ยนจากธุรกิจครอบครัวมาเป็นมืออาชีพแทน เพราะต้องการสร้างธุรกิจให้แข็งแกร่ง และการดึงมืออาชีพที่มีความรับผิดชอบสูงเข้ามาร่วมงานจะทำให้ธุรกิจเติบโต

แนวคิดดังกล่าวเกิดขึ้นเพราะกลุ่มหาญฯ มองว่าในการบริหารงาน ไม่สำคัญว่าผู้บริหารนั้นจะเป็นสมาชิกของครอบครัวหรือไม่ ซึ่งในทางกลับกันถึงแม้จะเป็นสมาชิกครอบครัว แต่หากไม่มีความสามารถและความรับผิดชอบเพียงพอ ก็ไม่อาจรักษาธุรกิจและสร้างให้เกิดการเติบโตอย่างยั่งยืนได้

ครอบครัวชาวนรงค์เข้าใจถึงความจริงในข้อนี้ และได้สร้างบุคลากรและวัฒนธรรมองค์กรในการทำงานอย่างมืออาชีพมาตั้งแต่ทายาทรุ่นที่สองเข้ามาสืบทอดกิจการ เพราะเห็นว่าคนคือทรัพยากรที่สำคัญที่สุดขององค์กร

ช่วงการเปลี่ยนโดยดึงมืออาชีพเข้ามาร่วมเป็นผู้บริหาร จะเป็นในรูปแบบค่อยเป็นค่อยไป เริ่มตั้งแต่ปี 2535 ได้สร้างและพัฒนาบุคลากรจากระดับเริ่มต้นจนกระทั่งขึ้นมาเป็นระดับจัดการและผู้บริหารระดับสูง ให้โอกาสในการเรียนรู้ การมีส่วนร่วมสร้างอนาคต และแบ่งปันความสำเร็จร่วมกัน ทั้งองค์กรในทุกระดับ จนถึงปัจจุบันนี้เป็นเวลากว่า 20 ปี โดยแนวทางการบริหารจะให้ความสำคัญกับ ความรู้ ความสามารถ ความสุจริตและคุณธรรม อย่างเท่าเทียมกัน

ในขณะนั้นธุรกิจที่โดดเด่นและสามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มหาญฯ อย่างต่อเนื่อง คือธุรกิจวาล์วและอุปกรณ์ดับเพลิง จึงได้จัดตั้งเป็นบริษัทไฟริคเตอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2544 มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท และมอบหมายให้วิรัช สุขชัย ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และร่วมถือหุ้นด้วย ซึ่งถือว่า FIRE ได้ดำเนินธุรกิจมาเองเป็นเวลา 15 ปี นับจากปีที่แยกธุรกิจออกมาจากกลุ่มหาญฯ

ในส่วนของกลุ่มชาวนรงค์ แม้จะเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่แต่ก็ไม่ได้บริหารงานใน บมจ.ไฟริคเตอร์โดยตรง ซึ่งมีข้อดีคือเป็นการแบ่งแยกบทบาทและหน้าที่ของผู้ถือหุ้น และผู้บริหารออกจากกันอย่างชัดเจน เพื่อสร้างความโปร่งใส เป็นธรรมและเกิดประสิทธิภาพขององค์กร และเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีความสามารถได้แสดงศักยภาพและความรับผิดชอบของตนเองอย่างเต็มที่ โดยไม่ขึ้นกับความเป็นเจ้าของหรือกลุ่มครอบครัวอย่างเดียว

เตรียมการเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ผู้ถือหุ้นในกลุ่มชาวนรงค์โดยคุณสิริมา เอี่ยมสกุลรัตน์และคุณเจน ชาวนรงค์ให้ความสนใจเรื่องการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ศึกษาข้อมูล และเชิญทีมงานของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ไปให้คำปรึกษา แนะนำขั้นตอนในที่สุดกลุ่มผู้ถือหุ้นมีความเห็นร่วมกันว่าการเข้าจดทะเบียนจะช่วยตอบโจทย์เรื่องการเติบโตอย่างยั่งยืน จึงต้องการให้บริษัทในกลุ่มเข้าจดทะเบียน ซึ่งขณะนั้นบริษัทไฟริคเตอร์เป็นบริษัทในกลุ่มที่มีความพร้อมเรื่องผลประโยชน์การมากที่สุดในที่สุด จึงเลือกที่จะนำบริษัท ไฟริคเตอร์ จำกัด เข้าจดทะเบียน

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
พฤษภาคม 2555



แต่งตั้ง FA
กรกฎาคม 2555



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
กรกฎาคม 2555



แต่งตั้ง IA
กรกฎาคม 2555



ยื่น Filing
24 มิถุนายน 2557



เข้าเทรด
13 พฤศจิกายน 2557

ขั้นตอนเลือกที่ปรึกษา

บริษัทฯ เริ่มขอคำแนะนำจาก mai เมื่อปี 2554 โดยบริษัทฯ ได้ขอรายชื่อที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) จาก mai ทั้งนี้บริษัทพิจารณาเลือก FA โดยพิจารณาจากแนวคิดและประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาของ FA รวมทั้งชื่อเสียงในแวดวงตลาดทุนมุมมองของ FA ที่มีต่อบริษัท หลังจากนั้นได้นำข้อมูลทั้งหมดมาประมวลทำรายงานเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ที่มีทั้งผู้บริหารและตัวแทนผู้ถือหุ้นเป็นผู้พิจารณาคัดเลือก

คุณวิรัฐ กล่าวว่ที่ประชุมเลือกบริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงินเนื่องจาก แอดไวเซอร์ พลัส มีประสบการณ์ในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียน ขณะเดียวกันคุณสิริมา ก็มีความคุ้นเคยกับทีมแอดไวเซอร์ พลัส เป็นทุนเดิมอยู่ด้วยความรู้จักมักคุ้นบวกกับความชำนาญเชี่ยวชาญตลาดทุนของแอดไวเซอร์ พลัส นับเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ FIRE เลือกบริษัทนี้เป็น FA ส่วนเรื่องค่าใช้จ่าย พวกเขามองว่าเป็นประเด็นรองในการพิจารณา

ส่วนผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายหุ้น (Underwriter) ทาง FIRE ได้เลือกบริษัทหลักทรัพย์ธนชาติ จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์เคที ซีมิโก้ จำกัด โดยเหตุผลที่เลือกแยกกันระหว่าง FA และ Underwriter เพราะต้องการมุมมองที่หลากหลาย

โดยเฉพาะในส่วนของ Underwriter นอกจากประสบการณ์แล้ว สิ่งที่ต้องการเห็นก็คือ การมองทิศทางในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ วิธีการสื่อสารกับนักลงทุนรายย่อย มีกระบวนการนำเสนอในรูปแบบใด และที่สำคัญที่สุดคือการประเมินมูลค่า (Valuation) ของบริษัทเป็นอย่างไร

FIRE เริ่มทำงานกับที่ปรึกษาทางการเงินในรายละเอียดต่างๆ อย่างลึกซึ้ง โดยเฉพาะการว่าจ้างผู้สอบบัญชี (Auditor) ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. มาตรวจสอบงบการเงินประจำปี ซึ่งก็ได้เลือก บริษัท พีวี ออดิท จำกัด เป็นผู้สอบบัญชี และในส่วนของผู้ตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ได้เลือก บริษัท เอสพี ออดิท จำกัด เพราะมีความเป็นอิสระและเป็นบริษัทที่มีประสบการณ์ด้านการตรวจสอบภายในให้กับหลายบริษัทมาแล้ว รวมทั้งบริษัทที่เตรียมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนี้ยังมีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษากฎหมาย คือ บริษัท วายุ แอนด์ พาร์ทเนอร์ จำกัด ให้เข้ามาช่วยดูแลมุมมองทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องด้วย

ปรับปรุงระบบบัญชี

หลังจากได้พันธมิตรที่ปรึกษาต่างๆ แล้ว FIRE เริ่มวาง Road Map โดยตั้งเป้าหมายการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ในปี 2556 และเริ่มต้นปรับระบบต่างๆ ภายในองค์กรประมาณไตรมาส 2 ของปี 2555

หัวใจสำคัญที่สุดในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนได้เร็วหรือช้า คือ ระบบบัญชี ซึ่งเบื้องต้น FIRE ประเมินตัวเองว่ามีความพร้อมมาก แต่หลังจากที่บริษัท พีวี ออดิท จำกัด เข้าตรวจสอบบัญชีและบริษัท เอสพี ออดิท จำกัด ตรวจสอบระบบควบคุมภายใน ก็ได้พบว่าระบบบัญชีของบริษัทต้องปรับปรุงหลายจุดทำให้ต้องใช้เวลาเตรียมความพร้อมนานเกือบ 2 ปี

คุณประวิทย์ วิจารณ์ธนาบุตร กรรมการผู้จัดการบริษัท พีวี ออดิท จำกัด กล่าวว่าได้เริ่มเข้ามาพูดคุยกับผู้บริหาร FIRE ในต้นปี 2555 ซึ่งในตอนแรกมองว่าระบบบัญชีไม่น่าจะมีความยุ่งยากมากนัก เพราะ FIRE เป็นบริษัทเทรดดิ้ง ทำธุรกิจซื้อมา-ขายไป แต่เมื่อเข้าไปศึกษาข้อมูลพบว่าระบบการทำงานของ FIRE ยังพึ่งบุคลากรในการเก็บข้อมูลทำแฟ้มรายงาน และมีการใช้ระบบบัญชีและบุคลากรฝ่ายบัญชีร่วมกันระหว่างกลุ่มหาญฯ กับบริษัทในเครือ ซึ่งจะทำให้ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนไม่เป็นความลับ

พีวี ออดิท ได้เข้าทำการตรวจสอบระหว่างปี (Interim Audit) ประมาณเดือนตุลาคม ปี 2555 และพบว่ายังมีอีกหลายเรื่องที่ FIRE ต้องปรับปรุงแก้ไข เนื่องจากขาดแคลนบุคลากรด้านบัญชี ขณะเดียวกัน FIRE ได้เร่งทำการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย ส่งผลกระทบต่อระบบการทำงานของบัญชี ที่มีพนักงานน้อย ทำงานไม่ทันฝ่ายขาย จึงเกิดความล่าช้า และเหตุผลสำคัญอีกข้อหนึ่งคือพนักงานไม่คุ้นเคยกับระบบบัญชีใหม่ ขณะที่ปริมาณงานเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ประเด็นหลักทางด้านบัญชีที่บริษัทต้องปรับตัว คือเรื่องการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน (Related Party Transaction) กับบริษัทในกลุ่มหาญฯ เนื่องจากก่อนเข้าจดทะเบียน FIRE และบริษัทอื่นในกลุ่มหาญฯ ใช้ Back Office ร่วมกัน โดยมีกลุ่มหาญฯ ทำหน้าที่เป็น Back Office ดูแลบริหารงานส่วนกลางทั้งหมด ถึงแม้จะมีการกำหนดค่าตอบแทนให้กับกลุ่มหาญฯ แต่ประเด็นนี้ทางผู้ตรวจสอบบัญชีและผู้ตรวจสอบภายในไม่สบายใจ เพราะไม่มีตัววัดว่าค่าตอบแทนที่กำหนดกันเป็นราคายุติธรรมได้อย่างไรชัดเจน ดังนั้น พอเริ่มเตรียมบริษัทเข้าจดทะเบียนเพื่อลดการพึ่งพิง FIRE จึงแยก Back Office เป็นของตัวเอง โดยกลุ่มหาญฯ ย้ายพนักงานและงานเหล่านี้มาไว้ที่ FIRE ซึ่งประกอบด้วย ส่วนบัญชี แผนกจัดซื้อ แผนกเอคส์พอร์ต แผนกคลังสินค้า และแผนก Management Information System (MIS) ดังนั้นกลุ่มหาญฯ จึงเป็นเพียง Holding Company และถือครองอาคารสำนักงานและคลังสินค้าเป็นหลัก โดยมี FIRE เป็นผู้เช่าอาคารดังกล่าว

เข้าสู่ปีที่ 2 ของการปรับปรุงตามมาตรฐาน บัญชีของการเป็นบริษัทมหาชน ในปี 2556 พีวี ออดิท ได้เริ่มการตรวจสอบบัญชีเป็นรายไตรมาส ซึ่งข้อมูลทางบัญชีของ FIRE เริ่มเข้าสู่ความมี มาตรฐานในไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 โดยมีการ ทำงานการเงินทั้งหมดเป็นสองภาษา ทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ และคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee: AC) เข้ามาร่วมทำงานใกล้ชิด มากขึ้น และพบว่าไม่มีประเด็นให้ต้องเขียนรายงาน ข้อบกพร่องของการควบคุมภายใน (Management Letter: ML) แต่อย่างใด

อย่างไรก็ดี การที่ระบบบัญชีเป็นหัวใจสำคัญ การแก้ไขและปรับปรุงจึงใช้เวลานานถึง 2 ปี ทำให้ แผนที่วางไว้จะนำ FIRE เข้าจดทะเบียนต้องเลื่อน ออกไป 1 ปี จากเดิมที่กำหนดไว้ปี 2556 คุณวิรัฐ กล่าววาประเด็นสำคัญคือผู้ตรวจสอบบัญชียังม ีความไม่สบายใจและเป็นห่วง เนื่องจากการปิด ระบบบัญชียังมีความไม่ครบถ้วนสมบูรณ์



บริษัทฯ ยื่นไฟล์ส่งต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ในปี 2557 คุณประวิทย์กล่าวว่าสิ่งที่สำนักงาน ก.ล.ต. เป็นห่วงคือการพึ่งพิงกันของบริษัทในเครือ หลังจากการปรับโครงสร้างโดยการแยกบริษัทในเครือ ออกจากกัน ต้องทำให้ระบบการพึ่งพิงหรือพึ่งพากัน ของบริษัทต่างๆ ที่อยู่ในเครือมีความชัดเจน ซึ่งหลัง จาก FIRE ได้แยกบริษัทออกมา ก็สามารถอธิบาย ได้อย่างชัดเจนถึงที่มาการปรับเปลี่ยน รวมถึง ความโปร่งใสของข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้าง และระบบ บัญชีต่างๆ เช่น การขายสินค้า หรือการให้บริการให้ กับบริษัทในเครือด้วยตนเอง รวมถึงบทบาทหน้าที่ ของผู้บริหารที่แยกออกจากกันอย่างชัดเจน จาก ธุรกิจเจ้าของ แยกออกมาเป็นผู้บริหารมืออาชีพ

คำแนะนำเรื่อง การตรวจสอบบัญชี

ผู้บริหารฝ่ายการเงิน (CFO) ของ บริษัทเปรียบเสมือนแม่บ้าน ที่ต้อง ทำงานติดต่อกับทุกฝ่าย ตั้งแต่ระดับ บริหารจนถึงพนักงานระดับล่าง ดังนั้น CFO ต้องกล้าพูดและแนะนำผู้บริหาร ได้ว่าสิ่งไหนควรทำ หรือไม่ควรทำ โดย ก้าวไปผู้บริหารมักจะเกรงใจฝ่ายขาย ซึ่งเป็นฝ่ายที่หารายได้เข้าบริษัท และ ละเลยฝ่ายบัญชีที่อยู่หลังบ้าน จึงควร ดูแลให้เท่าเทียมกัน เพราะหลังบ้านก็ ทำงานหนักเช่นเดียวกัน

ปรับปรุงการตรวจสอบภายใน

ที่ปรึกษาทางการเงินได้แนะนำบริษัทตรวจสอบภายในชื่อบริษัท เอสพี ออดิท จำกัด ให้ผู้บริหาร FIRE โดยมีคุณสุวิมล เทียงแท้ และคุณชลฎา ธีระพัฒนานันท์ เป็นหัวหน้าทีมตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ เข้าร่วมประชุมกับทุกฝ่าย ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้ตรวจสอบบัญชี และเริ่มต้นด้วยการวางกรอบเวลาการทำงาน (Time line) หลังจากนั้นเริ่มคุยเรื่องระบบโครงสร้างการบริหาร สภาพแวดล้อม การควบคุมภายใน การบริหารจัดการความเสี่ยง โดยเข้าสำรวจระบบการควบคุมภายในที่บริษัท มีอยู่ในระบบงานต่างๆ ที่สำคัญ และสอบทานเอกสารต่างๆ ในแต่ละระบบ รวมทั้งการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการบันทึกรายการ จัดทำรายงานการปฏิบัติงาน การช่วยตรวจสอบความถูกต้องโดยโปรแกรม การเชื่อมโยงข้อมูล และการบันทึกบัญชี

ทีมตรวจสอบฯ พบว่าระบบการปฏิบัติงานของบริษัทมีทั้ง ที่จัดทำขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษร และไม่เป็นลายลักษณ์อักษร แต่จากการประเมินจะมีระบบที่เป็นลายลักษณ์อักษรประมาณ 70-80% ทั้งนี้เป็นเพราะ FIRE ทำตามมาตรฐานของ ISO ซึ่งเป็นระบบควบคุมคุณภาพการขายสินค้า โดยจะต้องจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขายและบริการ อาทิ ฝ่ายจัดซื้อ คลังสินค้า ฝ่ายขาย และฝ่ายจัดส่ง เพียงแต่ระเบียบของ ISO ไม่ได้ใช้กับระบบบัญชีและการเงิน ซึ่งไม่เกี่ยวกับการขายสินค้าและบริการ

“งานตรวจสอบภายในมี 2 ส่วน คือ ประเมินระบบการควบคุมภายในเชิงนโยบายว่าบริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอหรือไม่ เช่น มีการแบ่งแยกหน้าที่อย่างเหมาะสมอันจะช่วยให้เกิดการสอบยันกัน และป้องกันข้อผิดพลาดและการทุจริต มีขั้นตอนที่เป็นการควบคุม มีการสอบทานงาน และติดตามผล หรือไม่ มีนโยบาย คู่มือปฏิบัติงานพร้อมหรือไม่ บริษัทต้องใช้เวลาในการปรับปรุงนโยบายด้านการควบคุมภายในให้เป็นไปตามที่ทีมงานผู้ตรวจสอบภายในให้คำแนะนำ เมื่อทำเสร็จ ก็ต้องประเมินอีกรอบหนึ่ง ว่ามีการแก้ไขและปรับปรุงตามข้อเสนอแนะหรือไม่เพียงใด ซึ่งบริษัทต้องเตรียมความพร้อมให้ทีมงานเข้าไปตรวจสอบ”

ตัวอย่างการตรวจสอบภายในของ FIRE ที่ทีมงานผู้ตรวจสอบภายในได้พิจารณาในลักษณะวัฏจักรธุรกิจ เช่น ในวงจรการจ่ายเงินจะเริ่มดูตั้งแต่การจัดซื้อจัดจ้าง ไปจนถึงการจ่ายเงิน วงจรรายได้ต้องตรวจสอบตั้งแต่เริ่มไปเสนอขายสินค้าจนถึงได้รับชำระเงิน ซึ่งบริษัทจะต้องใช้เวลาให้รายการค้าต่างๆ เป็นไปตามระบบการควบคุมภายในที่วางขึ้นใหม่จนครบวงจรทางธุรกิจ ซึ่งใช้เวลาดำเนินการประมาณ 2-3 เดือน

การจัดทำรายงานผู้ตรวจสอบฉบับแรกใช้เวลาค่อนข้างนาน เพราะมีการปรับโครงสร้างองค์กรและการทำงาน เนื่องจากบริษัทมี Holding คือหลายฯ เป็นบริษัทแม่ที่ถือหุ้นอยู่ด้วย แม้บริษัทในเครือไม่ได้ถือหุ้นกันเอง แต่มีกรรมกรเป็นกลุ่มเดียวกัน และระบบการทำงานต่างๆ ก็ยังมีการใช้ทรัพยากรร่วมกันอีก เช่น บัญชี คลังสินค้า ระบบไอที และฐานลูกค้า ดังนั้นจึงต้องมีการแยกออกจากกันให้ชัดเจน

ซึ่งในเรื่องดังกล่าว เอสพี ออดิท ได้เสนอแนะวิธีแก้ปัญหาเกี่ยวกับระบบในหลายส่วนให้กับ FIRE เช่น ให้จัดตั้งแผนกบัญชีและการเงิน และแผนกจัดซื้อของบริษัทแยกออกจากบริษัทในเครือ ทั้งนี้เพื่อให้มีระบบการทำงานเป็นความลับและให้แยกระบบสารสนเทศโดยเฉพาะในส่วนของบริษัทเวอร์ที่ทำหน้าที่จัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าและข้อมูลทางการเงินต่างๆ ของ FIRE ออกมา เป็นอิสระจากบริษัทในเครือ เพราะในอดีตบริษัทในเครือสามารถเข้าถึงฐานข้อมูลของ FIRE ได้ นอกจากนี้ ยังได้แนะนำให้แยกพื้นที่คลังสินค้า และทรัพย์สินถาวร ออกมา ให้ชัดเจน ซึ่งกระบวนการดังกล่าวได้มีการปรับเปลี่ยนอยู่หลายรอบ

อย่างไรก็ตามมีข้อสังเกตว่า ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนนโยบายต่างๆ เพื่อการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งการพัฒนากระบวนการจัดการความเสี่ยง (Enterprise Risk Management) ซึ่งปกติจะต้องใช้เวลานานเนื่องจากผู้บริหารทุกหน่วยงานต่างมีภาระงานประจำที่ต้องทำอยู่แล้วนั้น กรณีของ FIRE สามารถสร้างระบบและนโยบายดังกล่าวได้ในเวลาที่เร็วกว่าหลายๆ บริษัท เนื่องจากมีฝ่ายนโยบายและแผน แยกออกมาเป็นหน่วยงานเฉพาะ งานการปรับปรุงระบบงานและแผนงานใหม่ๆ จึงสามารถดำเนินการไปได้รวดเร็วและมีเม็ดเงินในการติดตาม

คำแนะนำเรื่อง การตรวจสอบภายใน

สำหรับข้อแนะนำบริษัทฯ ที่สนใจ
เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
ที่มีโครงสร้างบริษัท และรูปแบบการทำ
ธุรกิจคล้ายคลึง FIRE คือ

1. โครงสร้างการบริหารงานและระบบการทำงานภายในที่เกี่ยวข้องกัน ต้องมีความชัดเจนระหว่างบริษัทแม่ และบริษัทลูก
2. ธุรกิจซื้อมา-ขายไป ต้องมีความพร้อมเรื่องระบบบริหารคลังสินค้า และระบบการคำนวณต้นทุน
3. ควรสรรหาที่ปรึกษา และบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ในเรื่องระบบบัญชีและการเงิน
4. มีระบบซอฟต์แวร์ที่เป็นมาตรฐาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ
5. จัดตั้งฝ่ายนโยบายและแผน เพื่อกำหนดที่ปรับนโยบายและบริหารจัดการความเสี่ยง หรือ (Enterprise Risk Management: ERM) ซึ่งข้อดีของการมีฝ่ายงานดังกล่าวคือสามารถประสานงานกับทีมงานตรวจสอบภายใน และนำคำแนะนำมาสู่การปฏิบัติได้เป็นอย่างดี

ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น

การนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ต้องมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยเพิ่มเข้ามาเพื่อให้เป็นบริษัทมหาชน ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้บริหารลดลง

คุณวิรัชกล่าวว่าประเด็นเรื่องการลดสัดส่วนการถือหุ้นเป็นเรื่องที่กลุ่มผู้บริหารยอมรับได้ เพราะต้องนำหุ้นจำนวนหนึ่งกระจายออกสู่มหาชน อย่างไรก็ดี ในระยะยาวนั้นธุรกิจย่อมมีการขยายตัวและเติบโตขึ้นตามลำดับ เขาเชื่อมั่นว่าทีมผู้บริหารมีความสามารถที่จะสร้างความมั่งคั่งให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทได้ในอนาคต ทั้งในส่วนของรายได้ กำไร

และเงินปันผล เพราะผู้บริหารต่างมีเป้าหมายที่จะบริหารงานและถ่ายทอดธุรกิจไปยังกลุ่มผู้บริหารรุ่นใหม่เข้ามาสืบทอดกิจการต่อไป

นอกจากนี้การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังได้สร้างโอกาสให้พนักงานมีส่วนเป็นเจ้าของธุรกิจ ผ่านการเข้ามาถือหุ้นของ FIRE อีกด้วย ซึ่งเจตนาภรณ์ให้พนักงานเข้ามาถือหุ้นด้วยนี้ ไม่ได้เพิ่งเกิดขึ้นตอนเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แต่การแบ่งปันหุ้นให้พนักงาน เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทและขายหุ้นในมูลค่าตามราคาบัญชี (Book Value) ให้กับพนักงานที่สร้างผลงานดี

โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท

รายชื่อ	ก่อนการเสนอขายหุ้น		หลังการเสนอขายหุ้น	
	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. กลุ่มชาญณรงค์	102,992,520	39.61	102,992,520	29.43
1.1 นางสาว เอียมสกุลรัตน์	35,067,520	13.49	35,067,520	10.02
1.2 นายเจน ชาญณรงค์	33,995,000	13.07	33,995,000	9.72
1.3 นางประยูรศรี ชาญณรงค์	910,000	0.35	910,000	0.26
1.4 Nice Noble Limited	33,020,000	12.70	33,020,000	9.43
2. กลุ่มสุขชัย	101,920,000	39.20	99,190,000	29.12
2.1 นายวิรัช สุขชัย	86,190,000	33.15	86,190,000	24.63
2.2 นางนพรัตน์ สุขชัย	13,000,000	5.00	13,000,000	3.71
2.3 นายวิโรจน์ สุขชัย	2,730,000	1.05	2,730,000	0.78
3. นายประชา พร้อมพรชัย	13,000,000	5.00	13,000,000	3.71
4. นางสาวอุไรรัตน์ หาญทวีภัทร	6,662,480	2.56	6,662,480	1.90
5. นายภาคภูมิ ว่องไพฑูรย์	6,110,000	2.35	6,110,000	1.75
6. นางวลีรัตน์ เชื้อบุญชัย	5,947,520	2.29	5,947,520	1.70
7. นายธรรมบุญ ศรีเพชร	4,062,480	1.56	4,062,480	1.16
8. นางสาวชลธิ แผลกประจิตต	3,380,000	1.30	3,380,000	0.97
9. นายรัตนพันธ์ มุขหริพัฒนานนท์	3,250,000	1.25	3,250,000	0.93
10. นางสาวไพลิน ว่องประชาบุญกุล	1,462,520	0.56	1,462,520	0.42
ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ จำนวน 25 ราย	11,212,480	4.31	11,212,480	3.21
ประชาชน	-	-	90,000,000	25.71
รวม	260,000,000	100.0	350,000,000	100.0

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

หลังจากเตรียมบริษัทมากกว่า 2 ปี โดยเฉพาะการปรับปรุงระบบบัญชีที่ผู้สอบบัญชี (Auditor) เห็นว่าได้ทำตามมาตรฐานบัญชีครบถ้วนแล้ว แผนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ที่เลื่อนมาเป็นปี 2557 เริ่มเข้าใกล้มาทุกที แต่ก่อนจะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ และที่ปรึกษาทางการเงินต้องยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบคำขอฯ) แบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบ Filing) และร่างหนังสือชี้ชวน ต่อสำนักงาน ก.ล.ต.

บริษัทฯ ต้องจัดเตรียมเอกสารข้อมูลให้พร้อมก่อนยื่นแบบคำขอฯ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ท้าทายพอสมควร เพราะต้องใช้เวลาเตรียมถึง 5-6 เดือน โดยเฉพาะผู้บริหารต้องสามารถตอบคำถามของสำนักงาน ก.ล.ต. และ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้อย่างครบถ้วน

“เราต้องมีความโปร่งใส ครบถ้วนและถูกต้องในข้อมูล แต่ทุกอย่างก็ผ่านไปด้วยดี ประเด็นคำถามมีทั้งเรื่องการดำเนินธุรกิจทั่วไป และประเด็นเฉพาะของแต่ละธุรกิจ โดยสิ่งที่ สำนักงาน ก.ล.ต. ให้ความสนใจก็คือเรื่อง Corporate Governance: CG ซึ่งในธุรกิจที่มีลักษณะการขายของครั้งละมากๆ ก็กังวลเรื่องที่มาของการได้งาน ซึ่งบริษัทกำหนดเป็นนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชันชัดเจน”

เลือกผู้จัดจำหน่ายฯ

ในช่วงที่ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ให้กับสำนักงาน ก.ล.ต. บริษัทฯ ได้เลือกบริษัทอีกรายทำหน้าที่ผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriter) ซึ่งในตอนนั้นที่ปรึกษาทางการเงินแนะนำมา 4-5 ราย แต่ท้ายที่สุดบริษัทเลือก 2 ราย คือ บริษัทหลักทรัพย์ธนชาต จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์เคที ซีมิโก้ จำกัด ให้ทำงานร่วมกัน เป็นการทำงานที่ค่อนข้างนานกันไป “ต้องยอมรับว่าเราเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจवालล์และอุปกรณ์ดับเพลิง เป็นธุรกิจที่ยังไม่มีใน SET หรือ mai มาก่อน สิ่งที่เรากังวลคือ จะทำอย่างไรให้นักลงทุนเข้าใจในธุรกิจของ FIRE ได้อย่างชัดเจน”

หลังจากที่ได้ร่วมงานกันระยะหนึ่ง Underwriter พบว่าธุรกิจของ FIRE มีจุดเด่นที่ความหลากหลายของสินค้าที่มีมากกว่า 3,000 รายการ จากตราสินค้าที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศกว่า 25 ตราสินค้า โดยเฉพาะการเป็นตัวแทนนำเข้าสินค้าเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Sole Distributor) และอีกจุดแข็งหนึ่งก็คือ พนักงานขายที่แข็งแกร่งสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งเป็นลูกค้าในกลุ่มที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทาง Underwriter จึงได้ประเมินราคาของบริษัทฯ เป็นระดับพรีเมียม



ที่มาของการกำหนดราคาหุ้น

การกำหนดราคาหุ้น FIRE ใช้วิธี Discount Cash Flow (DCF) ในการพิจารณา ซึ่งเป็นวิธีที่พิจารณาพื้นฐานของบริษัท วิธีเปรียบเทียบธุรกิจกับอุตสาหกรรม (Market Comparable) และเมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (P/E Ratio) ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายเท่ากับ 3.00 บาทต่อหุ้น จากมูลค่าที่ตราไว้ (Par) 0.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็น P/E Ratio เท่ากับ 16.67 เท่า คำนวณจากกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัทในช่วง 4 ไตรมาสล่าสุด (ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2556 ถึงไตรมาสที่ 2 ปี 2557)หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญหลังเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 350 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นเท่ากับ 0.18 บาท โดย P/E Ratio ที่เสนอขายดังกล่าวคิดเป็นส่วนลดประมาณร้อยละ 65.47 ของ P/E ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ที่เท่ากับ 48.28 เท่า

นอกจากนี้ P/E ที่เสนอขายดังกล่าว คิดเป็นส่วนลดประมาณร้อยละ 20.69 ของ P/E Ratio เฉลี่ยของบริษัทจดทะเบียนที่ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับการประกอบธุรกิจของบริษัท (ธุรกิจเทรดดิ้ง) ตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2556 จนถึงวันที่ 30 ตุลาคม 2557 ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 21.02 เท่า

ราคาหุ้นสามัญที่ได้ถือเป็นราคาระดับพรีเมียม ซึ่งมาจากการประเมินด้วยวิธี DCF และการเปรียบเทียบธุรกิจกับอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอัตรากำไรต่อหุ้น (Earning per Share) แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งของบริษัท ความสามารถในการทำกำไรสูงกว่าอุตสาหกรรม โดยมีจุดแข็งเรื่องสินค้าและการจัดจำหน่าย

“โชคดี ที่เราเลื่อนแผนเข้าจดทะเบียนมาเป็นปี 2557 เพราะเป็นปีทองของบริษัทจดทะเบียน แม้ว่า FIRE จะตั้งราคาได้ในระดับพรีเมียม แต่เราต้องการราคาที่เหมาะสม ไม่ใช่ตั้งราคาที่สูงเกินไปเพราะไม่ได้ต้องการเงินมากๆ เข้าบริษัท”

ทั้งนี้วัตถุประสงค์ของการใช้เงินจากการเข้าจดทะเบียนมี 4 ประการหลัก คือ 1. ลงทุนเปิดสำนักงานสาขาต่างจังหวัด 10 ล้านบาท 2. ลงทุนในอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และโปรแกรมซอฟต์แวร์ SAP จำนวน 20 ล้านบาท 3. ชำระหนี้คืน 10 ล้านบาท และ 4. เป็นเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2557 ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ จำนวนหุ้นที่เสนอขาย 90 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 25.71 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

โดยจำหน่ายให้นักลงทุน 2 กลุ่มหลัก คือ ผู้มีอุปการคุณของผู้จัดการการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ จำนวน 54 ล้านหุ้น หรือร้อยละ 60 และกลุ่มผู้มีอุปการคุณของบริษัท 36 ล้านหุ้น หรือร้อยละ 40 ในราคาเท่ากันหุ้นละ 3 บาท

วางกลยุทธ์โรดโชว์

ผู้จัดการการจัดจำหน่ายฯ ได้เชิญนักวิเคราะห์เข้ามารับฟังรายละเอียดเกี่ยวกับ FIRE เพื่อนำไปจัดทำบทวิเคราะห์ ซึ่งจากภาพรวมของบริษัทและจุดเด่นที่มี ทำให้พวกเขามีความเห็นตรงกันว่า FIRE เป็นหุ้นที่แนะนำให้ลงทุนได้ เพราะเป็นบริษัทที่มีเรื่องราวทางธุรกิจที่น่าสนใจ มีจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ และผู้บริหารมีนโยบายชัดเจนที่จะผลักดันให้บริษัทเติบโตอย่างมั่นคง

ส่วนแผนการโรดโชว์ แม้บริษัท จะมีเป้าหมายจำกัดในพื้นที่กรุงเทพฯ เท่านั้น เนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายมีเพียง 90 ล้านหุ้น ซึ่งถือว่าไม่มากนัก และถ้าหากออกไปโรดโชว์ในต่างจังหวัด

อาจทำให้หุ้นมีจำหน่ายไม่เพียงพอ แต่ บล.ธนชาตมีกลยุทธ์ที่สามารถให้เข้าถึงนักลงทุนได้ทั่วประเทศ ด้วยการเชิญผู้บริหาร FIRE ไปที่สำนักงานใหญ่เพื่อจัดทำรายการโทรทัศน์ถ่ายทอดสด เผยแพร่ไปยัง 600 สาขาทั่วประเทศ และพบนักลงทุนรายใหญ่ ซึ่งนอกจากเดินสายกับ บล.ธนชาตแล้ว บริษัทฯ ยังร่วมโรดโชว์กับ บล.เคที ซีมิโก้ ผู้จัดการจำหน่ายหลักทรัพย์อีกรายหนึ่งด้วย

กลยุทธ์ต่อเนื่องหลังจากโรดโชว์แล้ว บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทประชาสัมพันธ์ เพื่อเผยแพร่ข้อมูลให้สื่อมวลชนได้รู้จัก ตั้งแต่หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์และข่าวผ่านออนไลน์ เป็นต้น

พบนักลงทุน หลังเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

1 ปีผ่านไปหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ การประชุมผู้ถือหุ้นเป็นอีกภารกิจหนึ่งที่ต้องทำ การเตรียมเอกสารจัดทำรายงานประจำปี ต้องเตรียมความพร้อม ซึ่งยอมรับว่าการพบผู้ถือหุ้นครั้งแรกค่อนข้างเครียด เพราะต้องตอบคำถามทุกอย่าง และให้ความสำคัญกับผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน แม้ว่าผู้ถือหุ้นบางรายจะถือเพียง 1 หุ้นก็ตาม

“บางคนอาจจะบอกว่าเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วสบาย แต่ผมว่ามันไม่่ายขนาดนั้น เพราะการทำงานของเราอยู่บนความคาดหวังของผู้ถือหุ้นผู้บริหาร ที่ต้องการรายได้และกำไรเติบโตขึ้นทุกปี

ก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ผลประกอบการจะเพิ่มขึ้น 5-10% ก็ไม่รู้สิว่ามีผลอะไรมากนัก ไม่มีแรงกดดัน ในทางตรงกันข้ามเมื่ออยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เราต้องเติบโต เร่งสปีดไปข้างหน้า เราต้องคิดตลอดเวลา”

และเพื่อให้สามารถติดต่อสื่อสารกับนักลงทุนหรือนักวิเคราะห์ คุณวิรัฐ ยังทำหน้าที่เป็นนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations: IR) ให้ข้อมูล และตอบข้อซักถามอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง และเห็นระบบการบริหารจัดการอย่างชัดเจน









ไป ตปท. เหนือความคาดหมาย

หลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ไปแล้ว 1 ปี FIRE ได้ใช้เงินลงทุนตามแผน คือ ลงทุนด้านซอฟต์แวร์ ค้าเงินกู้ สิ่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น และรับพนักงานใหม่เพิ่มขึ้นอีก 20% ซึ่งพนักงานมีทั้งทั่วไป ด้านการตลาด รวมไปถึงผู้บริหารระดับสูง ซึ่งการรับพนักงานง่ายมากขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มเป็นที่รู้จัก และในปี 2558 เป็นปีแห่งการเตรียมตัวออกไปขยายธุรกิจในประเทศ

“บริษัทฯ ไม่เคยมีแผนออกไปขยายธุรกิจต่างประเทศมาก่อน แต่หลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทำให้เราเชื่อว่า สามารถออกไปเติบโตในต่างประเทศได้ เพราะการเป็นมหาชนทำให้เราได้รับการยอมรับ และมีภาพลักษณ์ที่ดี แผนไปต่างประเทศจะเห็นชัดในปี 2559”



ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สินทรัพย์	281	572	569
 หนี้สิน	106	112	117
 ทุนชำระแล้ว	65	175	175
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	176	461	452
 รายได้รวม	521	583	583
 กำไรสุทธิ	61	60	46
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	9.41	0.25	0.13
 Market Cap		1,050	875
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

คำแนะนำจาก FIRE

คุณวิรัฐ กล่าวถึงข้อดีในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ว่ามีสภาพคล่องทางการเงิน มีเงินทุนหมุนเวียน ทำให้บริษัทกลายเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากสถาบันการเงิน เข้าถึงเครื่องมือการเงินได้หลากหลาย และมีระบบการตรวจสอบมีการวิเคราะห์ความเสี่ยง เพราะที่ผ่านมาการลงทุนอาจไม่ได้วางแผนรัดกุมมากนัก ซึ่งระบบนี้จะช่วยลดความเสี่ยงได้ค่อนข้างมาก

นอกจากนี้ได้มีโอกาสจัดสรรหุ้นให้กับพนักงาน ได้เข้ามามีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ และเกิดความรักภักดี บริษัทฯ ยังได้เลือกใช้เครื่องมือการเงินที่เรียกว่า โครงการสะสมหุ้นสำหรับพนักงานบริษัทจดทะเบียน (Employee Joint Investment Program: EJIP) ซึ่งเป็นโครงการสำหรับพนักงาน ผู้บริหาร กรรมการ ที่มีอายุการทำงานอย่างน้อย 1 ปี สามารถทยอยซื้อหุ้นบริษัทเป็นระยะเวลา 5 ปี

ประโยชน์ที่พนักงานจะได้รับนับเป็นทางเลือกใหม่ของการจ่ายผลตอบแทนนอกเหนือจากเงินเดือน โบนัส และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ในขณะที่บริษัทฯ ก็สามารถรักษากฎหมายให้อยู่กับบริษัทมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของกิจการ

ส่วนภาระที่ตามมาที่ต้องนึกถึงด้วย คือ เรื่องค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงสำหรับการจ้างผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน เนื่องจากมีการปิดงบการเงินทุกไตรมาส และต้องจ้างต่อเนื่อง นอกจากนี้มีเอกสารรายงานที่เพิ่มมากขึ้น มีต้นทุนค่าใช้จ่าย อย่างเช่น รายงานประจำปีต้องจ่ายหลักแสน ในอดีตจะออกค่าใช้จ่ายร่วมกันกับบริษัทในเครือ แต่ทั้งหมดที่แยกตัวอย่าง ถ้าบริษัทปฏิบัติได้ตามกฎกติกาจะไม่เกิดปัญหาแต่อย่างใด

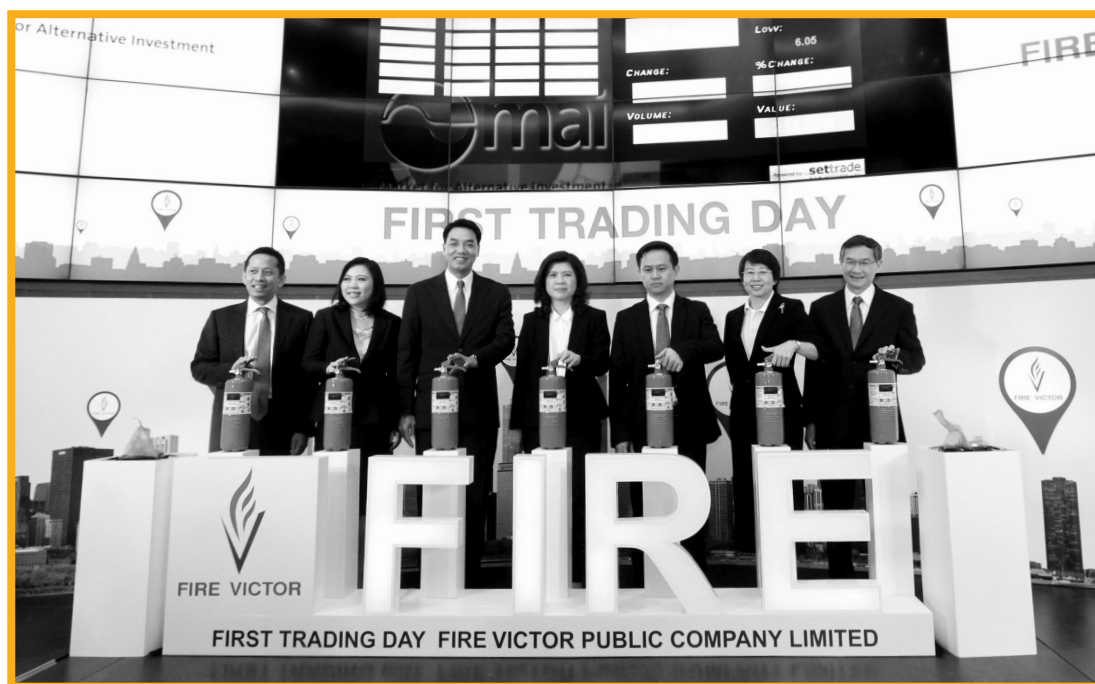
สำหรับผู้บริหารที่ต้องการนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องคิดก่อนว่ามีเป้าหมายเพื่อสิ่งใด เพราะกระบวนการเตรียมตัวมีค่าใช้จ่ายตลอดเส้นทางและค่อนข้างสูง ฉะนั้นบริษัทต้องมีเงินทุน และกำไรเพียงพอรองรับค่าใช้จ่าย

ระบบบัญชีเป็นเรื่องที่สำคัญ ควรตรวจสอบความพร้อมของตัวว่ามีมากน้อยเพียงใด ในส่วนของผู้ถือหุ้นหลักต้องคำนึงถึงสัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงและอีกประการหนึ่งที่สำคัญคือต้องเสียภาษีให้ถูกต้อง หากตัดสินใจที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จะต้องใช้เวลาเตรียมตัวอย่างน้อย 2 ปี

พวองค์กรไปสู่ความยั่งยืน

สำหรับชีวิตการทำงานของคุณวิรัฐ จากจุดเริ่มต้นในฐานะผู้บริหารมืออาชีพ ก้าวสู่เป็นผู้ถือหุ้นและผู้บริหารระดับสูง ยอมรับว่าเป็นจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญของชีวิตอีกครั้งหนึ่ง เพราะได้กลายเป็นบุคคลสาธารณะที่อยู่ในสายตาของนักลงทุน สามารถตรวจสอบได้ โดยเฉพาะทรัพย์สินทั้งหมด ในส่วนของพนักงานก็มีความสุขและภูมิใจในความเป็นเจ้าของบริษัทฯ มหาชน แต่เดิมเจ้าของคือผู้ถือหุ้น แต่ถ้าพนักงานอยากมีส่วนร่วม

ก็สามารถเข้าไปซื้อหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ได้ตลอดเวลา และในมุมของการเป็นพนักงานก็มีโอกาสเติบโตก้าวหน้าในสายอาชีพที่เป็นไปตามการขยายธุรกิจของบริษัทฯ สุดท้ายการทำงานอย่างทุ่มเททั้งฝ่ายบริหาร พนักงาน จะแสดงผลออกมาเป็นรายได้ กำไร และเงินปันผล ดังนั้นทุกฝ่ายต้องทำให้ดีที่สุด เพื่อนำพวองค์กรไปสู่ตลาดสากลด้วยความยั่งยืนต่อไป



KOOL ขยายธุรกิจ ด้วย Venture Capital





บริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ KOOL เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2558 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด 864 ล้านบาท โดยมีมูลค่าระดมทุน 216 ล้านบาท KOOL ดำเนินธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์พัดลมไอเย็น พัดลมไอน้ำ และพัดลมอุตสาหกรรม ภายใต้ตราสินค้า “MASTERKOOOL” และ “Cooltop” รวมถึงการให้บริการเช่าใช้ผลิตภัณฑ์ พร้อมออกแบบและติดตั้งระบบระบายความร้อนและระบบไอโซนภายในโรงงานและคลังสินค้า จัดจำหน่ายผ่านช่องทางห้างค้าปลีกมากกว่า 200 แห่ง มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศ 225 แห่ง ต่างประเทศ 22 แห่ง และผ่านบริษัทโดยตรง



สู่ความยั่งยืน แบบมืออาชีพ

คุณนพชัย วีระมานและกลุ่มเพื่อนมีแนวคิดแก้ปัญหาอากาศร้อนโดยไม่ใช้เครื่องปรับอากาศหรือพัดลม โดยได้พยายามเสนอทางเลือกใหม่ด้วยการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมการใช้น้ำเข้ามาแก้ปัญหา เพราะเมื่อน้ำมีการระเหยจะดูดความร้อนออกไป ช่วยทำให้อากาศเย็นลงได้

พวกเขาเริ่มพัฒนาพัดลมไอน้ำที่มีการพ่นละอองหมอกออกมา ซึ่งแก้ปัญหาอากาศร้อนในพื้นที่เปิดได้ดี แต่มีข้อจำกัด เพราะผู้ใช้กังวลว่าจะเปียกและป่วยได้ ต่อมาจึงได้พัฒนามาเป็นพัดลมไอน้ำแทน ซึ่งยังคงแนวคิดเรื่องน้ำช่วยลดอุณหภูมิ โดยให้น้ำไหลผ่านแผ่นแลกเปลี่ยนความร้อน และระเหยตัวภายในเครื่อง ทำให้ได้ลมเย็นที่ไม่มีละอองน้ำออกมา

ตลาดของพัดลมไอน้ำกระจายอยู่ในกลุ่มลูกค้าองค์กร โรงงานอุตสาหกรรมและร้านอาหาร พัดลมไอน้ำตัวแรกมีราคาประมาณ 80,000 บาท/เครื่อง บริษัทมีการทำวิจัยและพัฒนา (R&D) มาโดยตลอด ปัจจุบันทำเป็นพัดลมไอน้ำเฉลี่ยตัวละ 2,000 กว่าบาทเท่านั้น

คุณนพชัยและกลุ่มเพื่อนได้จัดตั้งบริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 2 ล้านบาท โดยเป็นบริษัทแรกที่มีการวิจัยและพัฒนาพัดลมไอน้ำเพื่อใช้ในการแก้ปัญหาอากาศร้อน ในสถานที่ที่มีข้อจำกัด ไม่อาจติดตั้งเครื่องปรับอากาศได้

หลังจากที่ได้คุยกับหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ช่วยกันสร้างบริษัทขึ้นมา นพชัยมีแนวคิดว่าควรนำบริษัทเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพราะเห็นว่าธุรกิจมีการขยายตัวเติบโตอย่างมาก จากยอดขายเริ่มต้น 6-7 ล้านบาทในปีแรก เป็น 38 ล้านบาท และเป็น 69 ล้านบาทในสองปีต่อมา

“มูลค่าตลาดเครื่องปรับอากาศกับพัดลมปีละมากกว่าสองหมื่นล้านบาท ธุรกิจ KOOL เริ่มต้นขยายสายไม่ก็สิบล้านบาท ก็น่าจะทำให้เติบโตขยายสู่ระดับร้อยล้านถึงพันล้านบาทได้ไม่ยาก หากสามารถทำให้คนรู้จักและเห็นว่ามีมาตรฐานสูงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการแก้ปัญหาอากาศร้อน นอกเหนือจากพัดลมและแอร์”

“ที่ผ่านมาการขยายกิจการทำโดยเอาเงินกำไรไปขยายธุรกิจเรื่อยๆ ทรัพย์สินส่วนตัวที่ใช้ไปค่าประกันวงเงินกู้ธนาคารก็หมดแล้ว ถ้าจะให้บริษัทเติบโตมากกว่านี้ทำไม่ได้แน่เพราะต้องลงทุนสูง จินตนาการที่จะเข้าไประดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งตอนแรกวางแผนว่าจะใช้เวลาเตรียมตัวหรือดำเนินการประมาณ 5-6 ปี แต่เอาเข้าจริงใช้เวลา 13 ปี” นพชัยกล่าว

ทั้งนี้การขยายธุรกิจไม่ได้ทำได้ง่าย ๆ อย่างที่คิด มีอุปสรรคและปัจจัยหลายอย่างที่บริษัทต้องมีการปรับตัว ตั้งแต่ความกังวลของลูกค้าที่มีต่อสินค้าใหม่ที่เป็นนวัตกรรม อีกทั้งธุรกิจมีการเติบโตสูง ทำให้บริษัทปรับตัว ขยายงานรองรับไม่ทัน ทำให้ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนเพิ่มขึ้น ผลกำไรลดลง รวมถึงเริ่มมีการแข่งขันเข้ามา ส่งผลให้ในช่วง 5-6 ปีหลังจากเริ่มก่อตั้ง บริษัทมีปัญหาเรื่องกระแสเงินสดหรือขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ

ทีมบริหารวางแผนทางแก้ไขปัญหาโดยลดขนาดของธุรกิจให้เล็กลง และพยายามเพิ่มยอดขายให้อยู่ในระดับมากกว่า 200 ล้านบาทเพื่อให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในการบริหารองค์กร มีการปรับการดำเนินงาน และกลยุทธ์หลายเรื่องพร้อมกัน ตั้งแต่เพิ่มผลิตภัณฑ์กลุ่มใหม่ คือพัดลมไอเย็น การปรับปรุงกระบวนการภายในให้มีประสิทธิภาพ รวมถึงเริ่มขยายตลาดไปต่างประเทศ ซึ่งใช้เวลาปรับปรุงองค์กรประมาณ 3 ปี

“ความตั้งใจในการนำ บมจ. มาสเตอร์คูลฯ เข้าจดทะเบียนใน mai มีเป้าหมายนำเงินที่ได้จากการระดมทุนไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ 30 ล้านบาท สร้างคลังสินค้า เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต 30 ล้านบาท และที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ โดยตั้งเป้าครองส่วนแบ่งการตลาด (มาร์เก็ตแชร์) พัดลมไอเย็น และพัดลมไอเย็นสูงที่สุดในประเทศไทย” นพชัยกล่าว

ลักษณะธุรกิจ

KOOL เป็นผู้จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2 ประเภทคือ ผลิตภัณฑ์ลดความร้อนและระบายอากาศ เช่น พัดลมไอเย็น พัดลมไอเย็น และพัดลมอุตสาหกรรม ภายใต้ตราสินค้า “MASTERKOOL” และ “Cooltop” รวมถึงยังให้บริการเช่าใช้ผลิตภัณฑ์ในกิจกรรมกลางแจ้ง และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับไอโซนที่ติดตั้งระบบระบายความร้อนและระบบไอโซนในโรงงานและคลังสินค้า เพื่อประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม ผ่านบริษัท อินโนว์กรีน โซลูชั่น ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ถือหุ้นร้อยละ 99.98

เตรียมการเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

เมื่อผู้ถือหุ้นทุกคนเห็นตรงกันว่าบริษัทมีโอกาสและช่องว่างการเติบโตได้อีกมาก เห็นได้จากมูลค่าการตลาดและเป็นช่องว่างตรงกลางระหว่างผู้ที่ต้องการซื้อเครื่องปรับอากาศกับพัดลม โดยมองว่าการเข้ามาระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) จะเป็นหนทางหนึ่งที่ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องและมีเงินไปขยายธุรกิจได้อีกมาก

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2552



แต่งตั้ง FA
2552 (FA รายที่ 1)
2555 (FA รายที่ 2)
2556 (FA รายที่ 3)



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2556



แต่งตั้ง IA
2556



ยื่น Filing
19 มีนาคม 2558



เข้าเทรด
23 กันยายน 2558

ขั้นตอนเลือก ที่ปรึกษาทางการเงิน

คุณนพชัย กล่าวว่า บริษัทฯ เริ่มมีการเตรียมตัวและหาบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินครั้งแรกประมาณปี 2551-2552 แต่ใช้เวลาในการดำเนินงานอยู่หลายปี ซึ่งนับถึงวันที่เข้าจดทะเบียน ในปี 2558 เขาต้องใช้บริการบริษัทที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) ทั้งหมด 3 แห่ง กล่าวคือ ในปี 2552 ที่ปรึกษารายแรกได้แนะนำให้หาผู้ร่วมลงทุน โดยบริษัทได้บริษัทหลักทรัพย์จัดการเงินร่วมลงทุน ข้าวกล้า จำกัด (บลท. ข้าวกล้า) ซึ่งธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 100% เข้ามาร่วมลงทุนด้วย โดยเป็นการลงทุนในลักษณะ Venture Capital

“ตอนนั้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) อยู่ที่ 10 บาท ต่อหุ้น บลท.ข้าวกล้ายร่วมลงทุนในราคา Premium ที่สูงกว่าราคาพาร์ และถือหุ้นบริษัทในสัดส่วน 10% ความจริงข้าวกล้ายอยากลงทุนมากกว่านั้น แต่ติดที่นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยในเรื่องหลักเกณฑ์การกำกับการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกิจการที่มีผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง (Related Lending)” คุณนพชัยกล่าว

คุณนพชัยกล่าวเสริมว่า บลท. ข้าวกล้าเข้ามาลงทุนโดยมีเงื่อนไขในการถอนการลงทุน 2 ข้อ คือ ผู้ถือหุ้นหลักซื้อคืนในราคาต้นทุนบวกผลตอบแทนการลงทุน (Buy Back) หรือนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai โดย บลท. ข้าวกล้ามีข้อกำหนดผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ระบุไว้ชัดเจนไว้ในสัญญาการร่วมลงทุน และ บลท.ข้าวกล้าไม่ได้ส่งคนเข้ามานั่งเป็นกรรมการ (Board Seat) แต่ช่วยด้านการเงินจากการร่วมลงทุน และช่วยเหลือในเรื่องโอกาสทางธุรกิจจากเครือข่ายธุรกิจ

ที่ข้าวกล้ามีอยู่ (Business Networking) เดิมที่คุณนพชัยมองว่าการที่ บลท. ข้าวกล้าให้อิสระกับบริษัทในการบริหารจัดการ ไม่เข้าร่วมเป็นกรรมการบริษัทเป็นเรื่องที่ดี แต่ประสบการณ์เมื่อมาถึงวันนี้ เขาคิดว่าผู้ประกอบการควรเปลี่ยนวิธีคิด คือให้บริษัทร่วมลงทุนได้เข้ามามีบทบาทหน้าที่หรือเข้ามาเป็นคณะกรรมการด้วย จะเป็นเรื่องที่ดีกว่า

“บริษัทร่วมลงทุนมีความตั้งใจที่จะช่วยเหลือธุรกิจให้แข็งแกร่งอยู่แล้ว ถ้าบริษัทร่วมลงทุนเข้าร่วมเป็นกรรมการจะช่วยให้มุมมองในการทำธุรกิจกว้างขึ้น เนื่องจากเขามีความเป็นมืออาชีพ มีประสบการณ์ที่แตกต่างจากผู้ประกอบการ เพียงแต่ผู้ประกอบการจะต้องเปิดใจ ยอมรับฟังความคิดเห็นที่แตกต่าง และต้องตอบคำถามจากคนภายนอก ซึ่งอาจไม่คุ้นเคย แต่ถือเป็นการเตรียมตัวที่ดีก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ด้วย” คุณนพชัยให้แง่คิด

คุณนพชัยเล่าต่อไปว่าเนื่องจากบริษัทยังไม่พร้อมในหลายๆ เรื่อง แผนการเข้าจดทะเบียนจึงถูกชะลอไป และในปี 2555 เมื่อเห็นว่าบริษัทพร้อมแล้ว จึงได้มีการแต่งตั้ง FA แห่งที่ 2 เข้ามา แต่ยังคงติดปัญหาประเด็นทางบัญชี ส่งผลทำให้บริษัทต้องชะลอเรื่องการเข้าจดทะเบียนใน mai ไปอีก 1 ปี เพื่อแก้ไขประเด็นบัญชีให้เรียบร้อย และในปี 2556 ได้แต่งตั้ง บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เป็น FA แห่งที่ 3 โดยได้รับคำแนะนำจาก บลท. ข้าวกล้า และมีบริษัท บีพีอาร์ ออดิท แอนด์ แอดไวเซอร์ เป็นผู้สอบบัญชี

เนื่องจาก KOOL เป็นธุรกิจที่มีความหลากหลาย คือมีโรงงานทำการผลิตสินค้า มีการซื้อวัตถุดิบเข้ามาผลิตและขายสินค้าออกไป มีช่องทางการจำหน่ายหลายทาง ทั้งขายในโมเดิร์นเทรด ฝากขาย ขายขาด ขายให้รายย่อย หรือการขายตรงให้กับลูกค้าองค์กร รวมถึงยังให้บริการเช่า โดยให้ลูกค้าชำระเงินสดหรือผ่อนชำระระยะยาวก็ได้ ลักษณะการประกอบธุรกิจต่างๆ เหล่านี้ล้วนมีเรื่องมาตรฐานบัญชีเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยทั้งสิ้น

การปรับปรุงงบการเงินให้ได้ตามมาตรฐานบัญชี เป็นเรื่องที่ต้องแก้ไขอย่างมาก ทีมงานฝ่ายบัญชีต้องรับภาระหนักในการจัดการกระบวนการให้เป็นไปตามมาตรฐาน เพราะบริษัทไม่มีองค์ความรู้ในเรื่องนี้ บริษัทมีบุคลากรทางด้านบัญชีไม่เพียงพอในการรองรับการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง และมีการเปลี่ยนตัวผู้จัดการบัญชีบ่อยมาก ขณะที่ระบบของบริษัทก็ไม่พร้อม

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ใช้ซอฟต์แวร์โปรแกรมต่างๆ เข้ามาช่วยงานหลายอย่าง ทั้งด้านการผลิตและระบบบัญชี โดยมีหน่วยงานในสังกัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีซึ่งเป็นที่ปรึกษาของบริษัทเป็นผู้แนะนำโปรแกรมมาใช้



ปรับปรุงระบบบัญชี

ก่อนที่คุณบุญเลิศ แก้วพันธุ์ฤทธิ์ แห่งบริษัท บีฟาร์ ออดิท แอนด์ แอดไวเซอร์ ผู้สอบบัญชี จะเข้ามาทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีให้ KOOL ได้มีการแก้ไขระบบบัญชีให้เรียบร้อยยี่สิบระดับหนึ่งแล้ว คุณบุญเลิศบอกว่าเขาเข้ามาทำงานนี้เพราะได้รับคำแนะนำโดยรุ่นน้อง ซึ่งตอนแรกมองว่าเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและขายสินค้า จึงไม่น่าจะตรวจบัญชียากนัก

ทั้งนี้ก่อนที่จะเข้ามาตรวจสอบบัญชีให้ KOOL คุณบุญเลิศได้ศึกษาดูว่าทีมบริหารของบริษัทฯ มีวิธีการบริหารงานอย่างไร และเขาพบว่าทีมงานบริษัทเป็นวิศวกรที่มีความตั้งใจผลิตสินค้าให้เป็นผลิตภัณฑ์ของคนไทย โดยมีการใช้นวัตกรรมในการผลิตด้วย อย่างไรก็ตามก็ยังมีสินค้าเลียนแบบสินค้าของ KOOL ตามออกมา แต่ KOOL ก็สามารถรักษาส่วนแบ่งการตลาดไว้ได้มากที่สุด

คุณบุญเลิศบอกว่า “ความยากของสินค้านี้คือช่องทางการขายของ KOOL ที่เสนอขายผ่านโมเดิร์นเทรดขนาดใหญ่แทบจะทุกแห่ง คือ โฮมโปร บิ๊กซี ไรต์สคว และรวมถึงตัวแทนจำหน่ายอีกหลายแห่งซึ่งโมเดิร์นเทรดส่วนใหญ่จะให้เงื่อนไขแบบฝากขาย ประเด็นทางบัญชีคือมีการควบคุมช่องทางการขายเหล่านั้นอย่างไร การติดงานกับโมเดิร์นเทรดจะมีความยุ่งยากมาก และเป็นประเด็นที่พบข้อผิดพลาดทางบัญชีได้ง่าย ซึ่งเป็นเรื่องที่ผู้สอบบัญชีต้องลงรายละเอียดในเรื่องเหล่านี้”

สิ่งที่ต้องตอบกับ สำนักงาน ก.ล.ต. ให้ได้คือประเด็นเรื่องการรับรู้รายได้จากช่องทางจำหน่ายผ่านโมเดิร์นเทรดกับการจำหน่ายผ่านบริษัทมีความแตกต่างกันอย่างไร เนื่องจากลักษณะการขายฝาก บริษัทจะสามารถรับรู้รายได้ก็ต่อเมื่อมีการขายสินค้านั้นๆ ออกไปแล้วจริง กล่าวคือกรณีที่บริษัทส่งสินค้าไปขายที่โมเดิร์นเทรด จะมีการบันทึกตัดยอดสินค้าคงเหลือของบริษัทออกไป จะยังไม่มีกรรับรู้รายได้จริงจนกว่าจะมีการขายสินค้าให้ End User ซึ่งการขายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรดเป็นหัวใจของบริษัท เพราะสร้างสัดส่วนรายได้ให้บริษัทถึง 50%

นอกจากนี้ KOOL ยังมีประเด็นเรื่องสินทรัพย์ที่อยู่ต่างประเทศ กล่าวคือบริษัทมีการลงทุนทำแม่พิมพ์สำหรับฉีดพลาสติกที่ประเทศจีน ซึ่งผู้สอบบัญชีต้องเป็นผู้รับรองว่าเครื่องจักรหรือแม่พิมพ์ของบริษัทมีตัวตนอยู่จริง ดังนั้นผู้สอบบัญชีต้องบินไปประเทศจีน เพื่อไปดูให้มั่นใจว่าเครื่องจักรหรือแม่พิมพ์ของบริษัทได้มีการแยกกันอย่างชัดเจนกับของคู่ค้า

“เป็นเรื่องปกติของบริษัททั่วๆ ไปที่มีการลงทุนหรือมีสินทรัพย์อยู่ในต่างประเทศ แต่ที่มีข้อควรกังวลคือจะรู้ได้อย่างไรว่าสินทรัพย์ของบริษัทได้รับการดูแลอย่างดี ไม่มีการลักลอบเปลี่ยนแปลง ซึ่งโชคดีที่บริษัทเป็นเจ้าของและผู้ออกแบบแม่พิมพ์ต่างๆ ขึ้นมาเอง จึงสามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา” คุณบุญเลิศกล่าว

แม้ผู้บริหาร KOOL ต้องการนำกิจการเข้าจดทะเบียนใน mai มาตั้งนานแล้ว แต่เพิ่งจะยื่นแบบ Filing กับสำนักงาน ก.ล.ต.ได้ในปี 2557 เพราะมีปัญหาเรื่องความพร้อมของบุคลากร ซึ่งในตอนแรกนั้นบริษัทไม่มีหัวหน้าเจ้าหน้าที่การเงิน หรือ CFO

“CFO คนแรกมาในลักษณะเป็นฟรีแลนซ์ คือเข้ามาที่บริษัทสัปดาห์ละ 3 วัน คุณบุญเลิศในฐานะผู้สอบบัญชี จึงได้แนะนำให้หา CFO ประจำของบริษัทให้ได้ ซึ่งก็เปลี่ยนอยู่หลายคน แต่ในส่วนของเจ้าหน้าที่บัญชีที่ KOOL ค่อนข้างเป็นคนที่รู้และมีความอดทนสูงมาก” คุณบุญเลิศกล่าว



คำแนะนำเรื่อง การตรวจสอบบัญชี

บทบาทของผู้บริหารฝ่ายการเงิน หรือ CFO ของบริษัท เป็นหน้าที่ที่มีความสำคัญ ควรต้องมีคนทำหน้าที่ประจำในตำแหน่งนี้ ปัญหาส่วนใหญ่ของบริษัทที่ต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ คือ กระบวนการทำงานที่ขาดบุคลากรทางด้านการเงิน ซึ่งก็เป็นปัญหาร่วมในอุตสาหกรรมด้วย ปัจจุบันบุคลากรด้านบัญชี ทั้ง CFO และผู้สอบบัญชีมีจำนวนไม่เพียงพอ เต็มโตไม่ทันกับความต้องการของอุตสาหกรรม ขณะที่การทำงานของ 2 หน้าที่นี้มีความสัมพันธ์กันมาก หากทำงานประสานกันได้ดี ผู้สอบบัญชีจะลดความยุ่งยากในการทำงานลงได้มาก ช่วยให้การประสานงานมีความราบรื่นและเอื้อให้บริษัทสามารถเข้าระดมทุนได้เร็วขึ้นด้วย



ปรับปรุงการตรวจสอบภายใน

คุณวรรณ เมื่อนันท หัวหน้าตรวจสอบภายใน (Internal Audit – IA) บริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด ได้เข้ามารับงานตรวจสอบภายในให้ KOOL เพราะได้รับการแนะนำจาก บลท. ขาวกล้า ให้เข้ามาเสนองานกับบริษัท ซึ่งในที่สุดได้รับเลือกให้เข้ามาทำงานให้ในช่วง 1 ปีก่อนที่ KOOL จะเข้าตลาดหลักทรัพย์

“การตรวจสอบภายในจะเริ่มจากการประเมินระบบควบคุมภายในก่อน ซึ่งในขณะนั้น บริษัทมีฝ่ายตรวจสอบภายในที่เป็นคนของบริษัทเองทำหน้าที่ในการตรวจสอบภายในโดยเน้นเรื่องระบบงาน การบริหารความเสี่ยง และประสานงานให้กับผู้ตรวจสอบภายในที่เป็น Outsource ซึ่งจากการประเมินระบบควบคุมภายใน พบว่า บริษัทได้มีการจัดทำคู่มือการปฏิบัติงาน แต่วิธีการเขียนยังลงรายละเอียดการปฏิบัติงานไม่ชัดเจน โดยเฉพาะงานของฝ่ายขายและการตลาดซึ่งมีหลากหลายช่องทางการขาย ทำให้มีผลต่อความชัดเจนในการปฏิบัติงาน เช่น เรื่องระยะเวลาในการติดตามเอกสารสำคัญต่างๆ ความเชื่อมโยงในหน้าที่งานของแต่ละระบบที่เกี่ยวข้องกัน จึงได้แนะนำให้ระบุนรายละเอียดการปฏิบัติที่ชัดเจนในคู่มือ และเพิ่มเติมการจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานที่แสดง Flow การทำงานของทุกระบบงานที่เกี่ยวข้องครอบคลุมถึงจุดตรวจสอบและอนุมัติ และจุดของการรายงาน นอกจากการสอบถามความเพียงพอของระบบควบคุมภายในแล้ว ผู้ตรวจสอบภายในควรต้องสอบถามนโยบายบัญชีของบริษัทว่าเหมาะสมและสะท้อนความถูกต้องของบัญชีและรายงานหรือไม่ ซึ่งได้แนะนำให้ทางบริษัทพิจารณาเรื่องวิธีการคิดค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและ

แม่พิมพ์ที่อยู่ประเทศจีน โดยควรใช้วิธีคิดค่าเสื่อมตามอายุการใช้งานซึ่งอิงตามผลผลิตจริงเปรียบเทียบกับความสามารถในการผลิตของเครื่องจักรและแม่พิมพ์นั้นๆ แทนที่วิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งานเป็นปี” คุณวรรณกล่าว

ประเด็นที่ต้องดูแลให้ละเอียด คือ การที่บริษัทมีการขายสินค้าในลักษณะของสินค้าฝากขายสำหรับช่องทางการขายโมเดิร์นเทรด และมีซอฟต์แวร์แยกจากกันทั้งในส่วนของการผลิตและบริหารสินค้า และซอฟต์แวร์บัญชีที่เป็น ERP ทำให้ต้องมีกระบวนการควบคุมและบริหารสินค้าค่อนข้างมากกว่าการขายขาด เช่น การโอนสินค้าระหว่างคลัง การตรวจสอบและรับคืนสินค้าจากการฝากขาย การรายงานและกระทบยอดสินค้าคงเหลือ การวิเคราะห์อายุสินค้าคงเหลือ เป็นต้น แต่ก็ยังมีข้อดีอยู่บ้างตรงที่ประเภทของสินค้าที่ส่งไปฝากขายมีไม่มากรายการนัก การบริหารจัดการสินค้า และการตรวจเช็คจึงไม่ลำบากเท่าไร

“หลักๆ สำหรับการขายในลักษณะของการฝากขาย (Consignment) สำหรับโมเดิร์นเทรด ด้านภาษีอากร เมื่อบริษัทมีการส่งสินค้าให้โมเดิร์นเทรด จะเกิดภาระภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) และมีการออกไปกำกับภาษีทันที แต่ยังไม่สามารถรับรู้เป็นรายได้ กรณีการออกไปลดหนี้ (Credit Note) สำหรับการรับคืนสินค้าฝากขาย ต้องเป็นการรับคืนสินค้าจริงรวมทั้งประเด็นเรื่องการบริหารจัดการด้านอายุของสินค้าที่ฝากขาย เนื่องจากมีผลต่อการพิจารณาการด้อยค่าของสินค้า ซึ่งประเด็นปัญหาในลักษณะนี้ บริษัทก็ได้บริหารจัดการและแก้ไขได้หมด” คุณวรรณอธิบาย

ขณะที่การเขียนคู่มือองค์กรก็เข้าใจยาก คนทำงานอ่านไม่เข้าใจ ไม่รู้เรื่อง สาเหตุอาจมาจากการเป็นธุรกิจที่ได้รับมาตรฐาน ISO จึงพยายามเขียนออกมาให้ครอบคลุมกว้างๆ ไว้ก่อน ขณะที่ในตอนนั้นบริษัทไม่มีฝ่ายตรวจสอบภายในที่เป็นคนของบริษัทเอง มีแค่คนทำงานหน้าที่ประสานงานเท่านั้น

“เมื่อ สำนักงาน ก.ล.ต. เข้ามาเยี่ยมชมกิจการ ได้สอบถามผู้ตรวจสอบภายใน ในเรื่องข้อตรวจพบตามรายงานการตรวจสอบภายในจากการเข้าตรวจสอบในครั้งแรกๆ ประเด็นการบริหารสินค้าคงคลัง ซึ่งในขณะนั้นพื้นที่จัดเก็บสินค้าเป็นข้อจำกัดของบริษัท บริษัทมีสินค้าที่เตรียมรอนำส่งค่อนข้างมาก มีผลต่อพื้นที่ในการจัดวางสินค้าในคลัง และป้ายบ่งชี้ที่ไม่ชัดเจน ซึ่งเป็นเรื่องที่บริษัทได้ให้ความสำคัญและได้ดำเนินการแล้ว” คุณวรรณเล่าสรุปธรรมเมื่อมีการเข้าเยี่ยมชมกิจการของสำนักงาน ก.ล.ต.

ด้านค่าใช้จ่ายตรวจสอบภายใน คุณวรรณบอกว่ามีการกำหนดการทำงานออกเป็น 3 เฟส เฟสแรก เข้าไปประเมินความเสี่ยงพหุของระบบควบคุมภายใน และประเมินกระบวนการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท ตรงนี้จะใช้เวลาานสุดประมาณ 4-6 เดือน เพราะใช้เวลาในการประเมินที่ระบบงาน ตรวจและแนะนำพร้อมกันไป เพราะลูกค้าจะเหนื่อยกับการค่อยๆ ปรับตัว เฟสแรกเป็นสิ่งที่ IA ต้องลงไปดูรายละเอียดในทุกฝ่ายและทุกระบบงาน

คำแนะนำเรื่อง การตรวจสอบภายใน

ผู้ตรวจสอบภายในเป็นหน่วยงานที่ขึ้นตรงและรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ หากบริษัทจ้างผู้ตรวจสอบภายในที่เป็นคนนอก จะมีความเป็นอิสระ รวมทั้งได้รับการยอมรับและร่วมมือจากพนักงานของบริษัทเต็มที่ การที่บริษัทเมื่อเข้าตลาดหลักทรัพย์แล้วจะมีผู้ตรวจสอบภายในของตัวเอง เป็นเรื่องที่ดี แต่อาจทำให้ขาดความเป็นอิสระไป บริษัทควรจัดให้มีผู้ตรวจสอบภายในที่เป็นคนนอกเข้ามาตรวจสอบเพิ่มเติมเป็นระยะ

ส่วนการเขียนคู่มือการปฏิบัติงาน แม้จะให้ทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการเขียน แต่ก็ต้องพยายามเขียนให้ละเอียดชัดเจน และทำให้เกิดจุดเชื่อมโยงที่จะทำให้ง่ายต่อการประสานงานและสื่อสารภายใน รวมทั้งเอื้อต่อการบริหารจัดการและพาไปสู่เป้าหมายขององค์กร ไม่ควรเขียนให้ผู้ปฏิบัติงานเข้าใจยาก หรือเข้าใจไม่ถึง คือนำไปใช้งานจริงไม่ได้

ส่วนเฟส 2 เป็นการตรวจสอบติดตามการดำเนินการและการแก้ไขของบริษัทต่อข้อตรวจพบในเฟสแรก และตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบในทุกระบบงาน ราคาบริการก็จะน้อยกว่าหรือใกล้เคียงกับเฟสแรก แต่จะไม่เกินกว่าเฟสแรกแน่นอน คือต้องปิดประเด็นของเฟสแรก และมีรายงานเพิ่มเติมเรื่องการตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบ ประเด็นข้อตรวจพบที่ยังแก้ไขไม่หมด หรือตรวจพบเพิ่มเติมจากการตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบ ต้องมาตรวจต่อในเฟสที่ 3

“เมื่อเฟสหนึ่งและสองเสร็จ ผู้ตรวจสอบภายในจะประเมินระดับความเสี่ยงของระบบงาน และจัดทำแผนการตรวจสอบภายใน โดยเรื่องที่มีระดับ

ความเสี่ยงสูงจะถูกตรวจสอบก่อน ในการทำงานช่วงนี้ บริษัทจะเริ่มมีคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งผู้ตรวจสอบภายในจะต้องรายงานโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ การกำหนดค่าบริการตรวจสอบภายใน พิจารณาจากลักษณะการทำงาน ระยะเวลาและจำนวนบุคลากรที่ใช้ ซึ่งโดยรวมทั้ง 3 เฟส จะอยู่ที่ประมาณหลักเกือบล้าน หรือล้านกว่าบาท แต่ถ้าลูกค้าต่อมายะเย่มาบางทีก็เลือกที่จะขอปฏิเสธแทน เนื่องจากงานตรวจสอบภายในเป็นงานวิชาชีพที่ทำให้เกิดประโยชน์ทั้งต่อพนักงาน บริษัท รวมทั้งผู้ถือหุ้น ซึ่งผู้บริหารบริษัทควรให้ความสำคัญกับการตรวจสอบภายใน” คุณวรรณณาเปิดเผย

การเสนอขายหุ้นให้กับประชาชน

การนำบริษัทฯ เข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โครงสร้างผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทจะปรับเปลี่ยนไป มีผู้ถือหุ้นรายย่อยเพิ่มเข้ามาเพื่อให้เป็นบริษัทมหาชน ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นเดิมต้องลดสัดส่วนการถือหุ้นลดลง

รายชื่อ	ก่อนการเสนอขายหุ้น		หลังการเสนอขายหุ้น	
	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. นายณพชัย วีระมาน	126,412,260	35.11	126,412,260	26.34
2. นายพิง เม็ง สอย	81,168,945	22.55	81,168,945	16.91
3. บริษัทร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด	33,178,372	9.22	33,178,372	6.91
4. กลุ่มนายโกมินทร์ กรตมี	28,790,176	8.00	28,790,176	6.00
4.1 นายโกมินทร์ กรตมี	26,196,582	7.28	26,196,582	5.46
4.2 น.ส. นุชรินทร์ ศิวานุเคราะห์	2,593,594	0.72	2,593,594	0.54
5. กลุ่มนายกฤษณ ไทยดำรงค์	26,664,068	7.41	26,664,068	5.56
5.1 นายกฤษณ ไทยดำรงค์	24,104,828	6.70	24,104,828	5.02
5.2 น.ส. นิตยา อนิวรรณกุล	2,559,240	0.71	2,559,240	0.54
6. น.ส. รัชภา จิตตเสถียร	8,626,062	2.40	8,626,062	1.80
7. นายสรวิชัย ศรีวิบูลย์	8,405,714	2.33	8,405,714	1.75
8. นายณรงค์ชัย ยอมเจริญ	5,351,914	1.49	5,351,914	1.11
9. นายโจเซฟ หวาง ซี คอง	5,210,537	1.44	5,201,537	1.08
10. น.ส. สุนันทา ว่านวัฒน์	5,142,857	1.43	5,142,857	1.07
ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ จำนวน 25 ราย	31,058,095	8.62	31,058,095	6.47
ประชาชน	-	-	120,000,000	25.00
รวม	360,000,000	100.00	480,000,000	100.00

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

FA ได้เข้าไปช่วยปรับโครงสร้างบริษัท โดยอย่างแรกต้องดูเรื่องผลประโยชน์และสถานะทางการเงิน ของ KOOL โดย FA และทีมผู้บริหารได้กำหนดเป้าหมายผลประโยชน์ร่วมกันก่อนยื่นแบบ Filing ซึ่งก่อนปรับโครงสร้าง KOOL ได้ถือหุ้น 50% ในบริษัทแห่งหนึ่งทำโปรเจกต์ผลิตและติดตั้งไอโซนกับพาร์ตเนอร์ โดย KOOL และ FA เห็นตรงกันว่าธุรกิจนี้จะสามารถสนับสนุนและเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ที่มีเสถียรภาพให้กับบริษัทมากขึ้นในอนาคตได้ จึงดำเนินการจัดโครงสร้าง โดยให้ KOOL เข้าซื้อหุ้นเพิ่มเพื่อให้ถือได้เต็ม 100 % เพราะพาร์ตเนอร์เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องทางด้านเทคนิคอย่างเดียว ไม่มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาด และเป็นรุ่นน้องในมหาวิทยาลัยเดียวกันมาก่อน มีแนวคิดการทำธุรกิจที่สอดคล้องกัน จึงบรรลุข้อตกลงในการเข้าซื้อกิจการ

“ตอนเข้าไปซื้อกิจการ บริษัทดังกล่าวยังมีผลขาดทุนอยู่ จึงเป็นการซื้อตามราคาดุลค่าบัญชี ซึ่งบริษัทยังมีขนาดเล็กมูลค่ายังไม่มาก อย่างไรก็ตามการเข้าซื้อจะสร้างความชัดเจนว่าบริษัทมีความสนใจและให้ความสำคัญกับธุรกิจไอโซนมากขึ้น”
คุณสุธางค์ ในฐานะ FA กล่าว

บริษัทได้มีการออกหุ้นให้กรรมการและพนักงาน เพื่อเป็นการจูงใจและรักษาพนักงานของบริษัท ซึ่งทำให้อาจต้องเข้าข่ายมาตรฐานการรายงานทางการเงินเรื่อง การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ (Share-based Payment)¹ แม้ว่าจะมีจำนวนไม่มาก แต่ก็ได้ทำการหาราคายุติธรรม โดยการให้บุคคลที่สามเข้ามาประเมินราคา ส่งผลกระทบทำให้ระยะเวลาการยื่น Filing เพิ่มขึ้น

“เมื่อเข้าข่าย Share-based Payment เมื่อต้นปี 2557 บริษัทใช้เวลาประมาณ 2 เดือนในการสรรหา ผู้ประเมินราคาและปรับงบการเงินให้เป็นไปตาม มาตรฐาน จากนั้น 19 มีนาคม 2558 KOOL ยื่นแบบ คำขอฯ และ Filing กับสำนักงาน ก.ล.ต. และยื่นแบบ ขอให้รับหลักทรัพย์ต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งใช้เวลา ในการพิจารณาเอกสารประมาณ 4-5 เดือน จะเข้าสู่ กระบวนการนับหนึ่ง Filing ในเดือนกรกฎาคม 2558 และได้รับการอนุมัติในเดือนสิงหาคม 2558 และ นำหลักทรัพย์เข้าซื้อขายเป็นวันแรกใน mai เมื่อ วันที่ 23 กันยายน 2558



“ประเด็นเรื่องการฝากขายหรือรายการ Consignment เป็นรายการหนึ่งที่ต้องปฏิบัติในเชิง การรับรู้รายได้ให้ถูกต้อง ซึ่งการฝากขายสินค้ากับ โมเดิร์นเทรดจะเป็นลักษณะการค้าขายปกติของ ผู้ขายสินค้าผ่านช่องทางนี้” คุณสุธาศักดิ์กล่าว

อย่างไรก็ดี สำนักงาน ก.ล.ต. และผู้สอบบัญชี ยังมีข้อสังเกตใน 2 ประเด็น คือ วิธีการควบคุม ลิขทรัพย์ในส่วนที่เป็นแม่พิมพ์ที่อยู่เมืองจีน และการตัดค่าเสื่อมของแม่พิมพ์

“ในเรื่องนี้ Auditor ก็ได้เดินทางไปตรวจถึง โรงงานที่ประเทศจีนแล้ว เห็นว่ามีแม่พิมพ์จริง ซึ่ง หากมีกระบวนการผลิตเพิ่มหรือมีผลิตภัณฑ์ใหม่ ก็จะมีคนของ KOOL ไปดูแลการผลิต เวลาตรวจ โรงงานก็ต้องตรวจแม่พิมพ์ด้วยเพราะต้องยืนยันว่า แม่พิมพ์ยังอยู่ จึงลดความกังวลเรื่องแม่พิมพ์หลงได้ ส่วนประเด็นเรื่องค่าเสื่อมราคาของแม่พิมพ์ กำหนด ให้ตัดค่าเสื่อมตามจำนวนชิ้นงาน และต้องมีการ ประมาณจำนวนชิ้นงานที่ขายได้ และปรับปรุง ประมาณการตามความเหมาะสม ซึ่งหากยอดขายจริงแตกต่างจากประมาณการมาก ก็จะต้อง พิจารณาเรื่องการตั้งด้อยค่าของแม่พิมพ์ดังกล่าว ให้เหมาะสมด้วย” คุณสุธาศักดิ์อธิบาย

¹ Share-based Payment เป็นมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นโดยมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ ฉบับที่ 2 (IFRS Share-based Payment) มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2554 โดยมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับนี้ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการรับรู้การจ่าย โดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์กับพนักงาน หรือบุคคลอื่นๆ ไม่ว่าการจ่ายนั้นจะอยู่ในรูปของ เงินสด สิทธิประโยชน์ หรือตราสารทุนของกิจการ

การคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายฯ

สำหรับ Underwriter หรือ ผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ นอกจากจะมีบริษัทหลักทรัพย์ ที่ขึ้นดี จำกัด เป็น FA แล้วก็ยังเป็นแกนนำในการจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายด้วย โดยมีบริษัทหลักทรัพย์อีก 3 แห่งร่วมจำหน่ายคือ บริษัทหลักทรัพย์ เคที ซีมิโก้ จำกัด บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด

ในช่วงที่จะเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีการรอภาวะตลาดหุ้นโดยรวมบ้าง เพราะช่วงเดือนสิงหาคมและกันยายนปี 2558 เศรษฐกิจและตลาดหุ้นจีนเกิดการปรับตัวลงมา ทำให้ทุกคนต่างชะลอดูสถานการณ์กันหมด ซึ่งผู้บริหาร KOOL มีความเข้าใจเรื่องนี้ดี ประกอบกับเป็นช่วงที่จะเตรียมตัวโรดโชว์ผู้ลงทุน จึงใช้โอกาสนี้ทำความเข้าใจกับลูกค้าที่เคยเข้าใจผิดคิดว่า KOOL ผลิตภัณฑ์หรือเครื่องปรับอากาศ

บริษัทมีแผนนำเสนอข้อมูลต่อนักลงทุน (โรดโชว์) จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ เชียงใหม่ หาดใหญ่ ขอนแก่น นครราชสีมา และกรุงเทพมหานคร โดย 2 แห่งหลังเพิ่มขึ้นจากที่มีผู้ให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก

ส่วนที่มาของการกำหนดราคาหุ้น ได้ทำตามมาตรฐานทั่วไปคือเชิญนักวิเคราะห์มาเยี่ยมชมกิจการของบริษัท แล้วขอให้ทำการวิเคราะห์พร้อมเสนอราคาที่เหมาะสม ซึ่งมีบริษัทหลักทรัพย์ 4 แห่งประเมินราคาที่ใกล้เคียงกันที่ราคาเฉลี่ย 2.20 บาท และมาสรุปสุดท้ายที่ราคา 1.80 บาท

คุณสุธาสค์กล่าวว่า “ผู้บริหารคือคุณนพชัยเห็นด้วยกับราคาดังกล่าว และมีความเข้าใจว่าควรมีส่วนลดให้กับผู้ลงทุนบ้าง เพราะก่อนที่จะมีการกำหนดราคา ได้มีการหารือและทำความเข้าใจกับบริษัทก่อนแล้วว่าพื้นฐานของการกำหนดราคา IPO มีปัจจัยอะไรเข้ามาเกี่ยวข้องบ้าง ซึ่งทุกฝ่ายยอมรับได้กับราคาที่ออกมา”

ทั้งนี้ KOOL มีวัตถุประสงค์ของการใช้เงินจากการเข้าตลาดหลักทรัพย์ 3 ประการหลักคือ

1. พัฒนาผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่โดยใช้เงินลงทุนจำนวน 30 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีฝ่ายเพื่อวิจัยและพัฒนาอยู่แล้ว
2. สร้างคลังสินค้า จำนวน 30 ล้านบาท เพราะบริษัทมีแผนที่จะขยายกิจการให้เติบโตต่อเนื่อง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทเช่าคลังสินค้าของผู้อื่น เพื่อให้เพียงพอกับการเก็บสต็อกสินค้าที่มากขึ้นด้วย โดยคลังสินค้าหรือโกดังที่สร้างจะอยู่ในพื้นที่โรงงานเดิมของบริษัทอยู่แล้ว รวมถึงการขยายงานทางระบบโลจิสติกส์
3. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทจำนวน 145.74 ล้านบาท

รวมเงินทั้งหมดประมาณ 205.74 ล้านบาท ซึ่งสามารถใช้ดำเนินงานได้ถึงปี 2560









ชีวิตเปลี่ยน หลังเข้าตลาดหลักทรัพย์

คุณนพชัยเล่าว่าหลังจากเข้าจดทะเบียนใน mai ได้สำเร็จ ชีวิตของพวกเขาเปลี่ยนแปลงไปมาก “กล่าวได้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงชีวิตที่ซับซ้อนมากขึ้น แต่ในแง่ธุรกิจ มีความคล่องตัวและดีขึ้นอย่างมาก เพราะเงินที่ได้จากการระดมทุนนำไปใช้ขยายงานได้มาก ผิดกับช่วงหลายปีก่อนหน้าที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ บริษัทต้องบริหารเงินสดอย่างระมัดระวัง และจะมีการดึงตัวมากในช่วงปลายปีเพราะต้องเตรียมสต็อกสินค้าด้วย ซึ่งปกติจะใช้วิธีเจรจาของเงินจากแบงก์ตลอด”

“ตอนนี้สถาบันการเงินต่างๆ ได้เข้ามาคุยกับบริษัท ซึ่งก็พยายามที่จะปรับเปลี่ยนเงื่อนไขบ้างโดยขอลดและปรับดอกเบี้ยเดิมลง” คุณนพชัยกล่าว

เขายกตัวอย่างว่ามีบุคลากรเพิ่มขึ้นจำนวนมาก เช่น พนักงานบัญชีที่ดูแลเรื่องยอดขายจากเดิมมี 6-7 คน ตอนนี้มีทั้งหมด 20 กว่าคน เพราะงานเอกสารที่เกี่ยวข้องกับโมเดิร์นเทรดเยอะมาก งานฝากขายก็มีพนักงานดูแล 7-8 คน ถึงแม้จะเป็นระบบเครดิต ทางฝ่ายตรวจสอบก็ให้มีการบันทึกบัญชีเป็นการฝากขายด้วย เพราะยอดขายผ่านโมเดิร์นเทรดมีประมาณ 40-50% ของยอดขายโดยรวม นอกจากนี้ก็มีกลุ่มนักลงทุนหุ้นคุณค่าเข้ามาเยี่ยมชมบริษัทอีกด้วย

ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2557	ปี 2558
 สิ้นทรัพย์	320	547
 หนี้สิน	211	221
 ทุนชำระแล้ว	90	120
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	109	326
 รายได้รวม	463	641
 กำไรสุทธิ	31	8
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	0.10	0.02
 Market Cap	864	754
	(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

คำแนะนำ จาก KOOL

คุณนพชัยกล่าวถึงข้อดีในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ว่า สิ่งที่เราเห็นได้อย่างชัดเจนคือเรื่องความมั่นคงในการทำธุรกิจ เพราะบริษัทได้รับเงินจากการขายหุ้นมากกว่า 200 ล้านบาทเพื่อนำไปใช้ในการขยายตลาด เพิ่มยอดขาย และลดต้นทุนทางการเงิน นอกจากนี้ยังได้รับโอกาสทางธุรกิจเพราะสามารถขยายผลิตภัณฑ์และการบริการใหม่ๆ เพิ่มเข้ามาได้มาก

“ถือว่าคุ้มค่ามาก ซึ่งก่อนหน้านี้จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ นั้น ขอบอกว่าเหนื่อยมาก แต่ตอนนี้พอมาถึงเส้นชัยแล้วก็ถือว่าคุ้มค่ามากครับ” คุณนพชัยพูด

เขาให้แง่คิดอีกว่ากิจการที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้นั้น ต้องรู้สึกว่ามีความพร้อมจริงๆ ซึ่งไม่ใช่ว่าธุรกิจใดๆ จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ อย่างไรก็ตามธุรกิจในอุตสาหกรรมที่ไม่เติบโตแล้วหรือเป็นกลุ่ม Sunset ถ้าไม่มีแผนที่ชัดเจนว่าจะ Turn around ก็ควรจะตั้งมีแผนในการสร้างโอกาสใหม่เพื่อการเติบโต ไม่อย่างนั้นคงจะเป็นเรื่องยากในการระดมทุน หรือติดปัญหาเรื่องการขออนุมัติอย่างแน่นอน

“วันนี้อาจมีคนอยากนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มากมาย มีคนถามตลอดว่าต้องทำอะไร จะบอกว่าไม่ใช่เรื่องง่าย บางคนมีผู้สอบบัญชีเข้ามาตรวจได้ครั้งปีก็พอใจแล้ว หรือบางคนมีค่าใช้จ่ายปรับปรุงบริษัทมากมาย ก็พอใจบอกลาไปและกลายเป็นการเสียค่าใช้จ่ายฟรีไป เพราะหลายคนมองภาพไม่ออกว่าเข้ามาแล้วเขาจะต้องเจออะไรบ้าง ซึ่งต้องเจอทั้งเรื่องดี เช่น มีการทำงานที่เป็นมาตรฐาน เพิ่มประสิทธิภาพได้ และที่ท้าทายก็มี เช่น คนในองค์กรปั่นป่วนไปหมด เพราะจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ต้องทำอะไรให้ได้พอประมาณ ต้องควบคุมค่าใช้จ่ายและต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้นกิจการที่คิดจะเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องคิดให้รอบด้าน และศึกษาทำข้อมูลอย่างดีด้วย”

สำหรับข้อเสียของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คนพชัยมองว่าส่วนใหญ่เป็นเรื่องขั้นตอนการปฏิบัติงานที่มีรายละเอียดเพิ่มขึ้นมาก และเรื่องค่าใช้จ่ายที่เพิ่มตามมาด้วย “ถ้าคิดจะเข้าจริงต้องมั่นใจว่าธุรกิจสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม จากการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ และต้องรักษาผลประโยชน์ทุกฝ่ายรวมถึงผู้ลงทุนรายย่อยที่จะมีเพิ่มขึ้นมาอย่างมากด้วย” คุณนพชัยให้ความเห็น

“กระบวนการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ทำให้บริษัทมีการปรับปรุงการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพดีขึ้น มีข้อมูล มีการประเมิน วิเคราะห์ธุรกิจได้เป็นระบบและทันเวลามากขึ้น แต่ทั้งหมดก็ต้องยอมแลกกับค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการพัฒนาระบบงานและอนาคตก็น่าจะสะท้อนต่อผลประโยชน์การที่ดีขึ้นได้ โดย บริษัทตั้งเป้า 5 ปีจะต้องมีรายได้แตะที่ 1,000 ล้านบาท” คุณนพชัยกล่าว



SPA จากธุรกิจที่ชื่นชอบ เติบโตสู่บริษัทมหาชน หลากหลายการเรียนการเข้าตลาด ของกิจการเอสเอ็มอี





บริษัท สยามเวลเนสกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ SPA เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2557 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ ตามราคาตลาด 969 ล้านบาท มีมูลค่าระดมทุน 289 ล้านบาท SPA ดำเนินธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพ ที่มีบริการครบทุกความต้องการของลูกค้ากลุ่ม เป้าหมาย ตั้งแต่กลุ่มที่มีกำลังซื้อมากจนถึงกลุ่มที่มี กำลังซื้อน้อย ภายใต้ 3 แบรนด์ ได้แก่ RarinJinda Wellness Spa, Let's Relax และบ้านสวน มาสสา นอกจากนี้ เพื่อเป็นการดำเนินธุรกิจแบบครบวงจร บริษัทยังมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสปาอันประกอบด้วย ธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร ที่สามารถดึงดูด ลูกค้าให้มาใช้บริการสปาเพิ่มขึ้น รวมถึงธุรกิจ จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับสปา และธุรกิจโรงเรียน สอนนวดแผนไทยและสปา



ด้วยความชอบ ผันสู่หุ้นส่วนธุรกิจ (Partnership)

บริษัท สยามเวลเนสกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ SPA ถือกำเนิดมาจากร้านนวดเล็กๆ ในเชียงใหม่ ซึ่งเกิดจากการร่วมหุ้นของเพื่อนสนิท 2 คน ได้แก่ คุณวิบูลย์ อุตสาหจิต และคุณประเสริฐ จีราวรรณ สติชัย ซึ่งทั้งคู่ต่างก็ชอบการนวด (แผนไทย) โดยเฉพาะคุณวิบูลย์ ที่ชื่นชอบเรื่องการนวดมาตั้งแต่สมัยเรียนด้าน Computer Science ที่อเมริกา เพราะต้องนั่งหน้าคอมพิวเตอร์นานจึงมีอาการปวดเมื่อย ปวดไหล่อยู่บ่อยๆ

แม้ครอบครัวของคุณวิบูลย์จะมีธุรกิจโรงพิมพ์ และสำนักพิมพ์บรรลือสาส์น ซึ่งเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์การตูนดังอย่าง ขายหัวเราะ และมหาสนุก แต่ความที่ไม่ชอบงานสายนี้ เขาจึงเลือกร่วมลงทุนกับคุณประเสริฐ ตั้งธุรกิจขายของพรีเมียมและเปิดร้านกิฟต์ช็อปที่เชียงใหม่ ทำให้เขาเห็นโอกาสว่า เชียงใหม่เป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาก โดยเฉพาะยุโรป ฮองกง และสิงคโปร์ ที่นิยมนวดแผนไทย แต่ย่านนั้นยังไม่มีร้านนวดที่ได้มาตรฐานและราคาไม่แพง

เมื่อความชอบบวกกับโอกาสทางธุรกิจ หลังจากวิกฤติเศรษฐกิจ ค่าเงินบาทลดลงอย่างมาก ทำให้มีนักท่องเที่ยวมาเชียงใหม่มากขึ้น ประกอบกับธุรกิจสินค้าพรีเมียมเริ่มซบเซาจากภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ในปี 2540 ทำให้ในปี 2541 สองเพื่อนสนิทจึงตัดสินใจเปิดร้านนวดชื่อ Let's Relax แถวสี่แยกไนท์บาซาร์ เชียงใหม่ ให้บริการนวดที่มีมาตรฐาน สถานที่บริการสะอาด และราคาไม่แพง จึงมีลูกค้ามาใช้บริการเรื่อยๆ และหลังจากที่ไกด์บุ๊กชื่อดังอย่าง Lonely Planet ได้ตีพิมพ์แนะนำร้านนวดแห่งนี้ในไกด์บุ๊ก Lonely Planet ก็ทำให้ลูกค้าต่างชาติจองเข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างมาก

ปลายปี 2544 หุ่นส่วนเพื่อนสนิทตัดสินใจตั้งบริษัท “บลูมมิ่งสปา” จำกัด (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น “สยามเวลเนสกรุ๊ป”) ขึ้นเพื่อความคล่องตัวในการขยายสาขาไปยังกรุงเทพฯ และหัวเมืองท่องเที่ยว กลางปี 2557 (ก่อนเข้าจดทะเบียนใน mai) SPA มีสาขาทั้งสิ้น 13 สาขา ได้แก่ Let's Relax แบรินด์ สปาระดับ 4 ดาว จำนวน 10 สาขา และ RarinJinda แบรินด์สปากระดับ 5 ดาว อีก 3 สาขา โดยมีลูกค้าเป็นชาวต่างชาติกว่า 80%

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2554



แต่งตั้ง FA
2555



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2552



แต่งตั้ง IA
2556



ยื่น Filing
12 มิถุนายน 2557



เข้าเทรด
31 ตุลาคม 2557

นอกจากนี้ยังมีธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ประกอบด้วย ธุรกิจโรงแรมบูติกและรีสอร์ทในชื่อ “ระรินจินดา เวลเนสสปา รีสอร์ท” และธุรกิจร้านอาหารชื่อ “Deck1” ที่เชียงใหม่ ธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสปาและสุขภาพ และขนมขบเคี้ยว แบรินด์ “Blooming” รวมทั้งธุรกิจโรงเรียนเกี่ยวกับการสอน นวดแผนไทยและสปาที่ชื่อ “โรงเรียนสอนนวดไทย บลูมมิ่ง”

ขณะที่บริษัทที่เข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่วนใหญ่มักต้องการระดมทุนเพื่อนำเงินไปขยายธุรกิจ แต่คุณวิบูลย์บอกว่า SPA ไม่มีปัญหาเรื่องเงินทุนในการขยายกิจการเท่าใดนัก เพราะธุรกิจสปาถือเป็นธุรกิจเงินสด (ไม่มีลูกหนี้หรือมีลูกหนี้น้อยมาก) แต่เหตุผลในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ของ SPA มาจากแรงผลักดันทั้งด้านโอกาสและอุปสรรคจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่จะเกิดขึ้นในเร็ว ๆ นี้

“จากธุรกิจที่ทำเหมือนเป็นงานอดิเรก ใครว่างก็แวะสาขานั่นสาขานี้ แต่พอมีประเด็น AEC เข้ามา ผมกับคุณประเสริฐก็มานั่งคุยกันว่า ถ้าจะทำแบบสนุกๆ ก็ทำเลิกไปเลยไม่ต้องสนใจ AEC แต่จะทำกลางๆ แบบที่เป็นอยู่ไม่ได้ เพราะถ้า AEC เปิด ทุนต่างประเทศก็จะเข้ามาและดึงพนักงานของบริษัทขนาดกลางและเล็กไป เพราะไม่มีหลักประกันให้พวกเขา โอกาสที่เราจะหนีไปทีอื่นก็เยอะ แต่ถ้าจะทำใหญ่ ก็ต้องเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งเราก็มองว่าถ้า AEC เปิด จาก 1 ประเทศ ตลาดจะกลายเป็น 10 ประเทศ โอกาสโตของเราก็มีอีกเยอะเพราะไทยเราได้เปรียบในเรื่องงานบริการและการนวด โดยเฉพาะนวดแผนไทย” คุณวิบูลย์กล่าว

เตรียมความพร้อม สู่การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

เมื่อทั้งคู่เห็นพ้องตรงกันเรื่องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ กระบวนการเตรียมตัวจึงเริ่มต้นขึ้นในปลายปี 2554 แต่ความพยายามเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ครั้งนี้ หาใช่ครั้งแรกของ SPA ไม่

ราวปี 2552-2553 ผู้บริหาร SPA เคยมีความพยายามที่จะนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มาแล้วครั้งหนึ่ง โดยได้ว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) รายหนึ่งเข้ามาและบริษัท บีพีอาร์ ออดิท แอนด์ แอดไวเซอร์ จำกัด หรือ BPR เข้ามาเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต (Auditor) ให้กับบริษัท

กระบวนการเตรียมตัวครั้งนั้นดำเนินมาจนถึงขั้นตอนจัดโครงสร้างบริษัทใหม่ เนื่องจาก SPA เพิ่งเปิดธุรกิจโรงแรมในปี 2548 แต่รายได้ยังไม่ดีนัก เพราะตั้งแต่ปี 2549 เมืองไทยได้เกิดความไม่สงบทางการเมืองมาตลอด ผู้บริหาร SPA จึงมองว่ายังไม่เหมาะที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ในช่วงนั้นบวกกับความยุ่งยากในการจัดโครงสร้างบริษัทจึงตัดสินใจหยุดไปก่อน พร้อมกับเลิกสัญญากับ FA

คุณบุญเลิศ แก้วพັນธุ์ฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของ BPR ซึ่งทำงานให้ SPA มาตั้งแต่การ

เตรียมตัวในครั้งแรกจนถึงบริษัทเข้าตลาด mai ได้สำเร็จในปี 2557 (รวมเวลา 5 ปี) มองว่าอีกเหตุผลหนึ่งของการชะลอแผนเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ครั้งนั้นเป็นเพราะความคิดของคุณพ่อของคุณวินุญต์ที่ไม่ต้องการแบ่งความเป็นเจ้าของธุรกิจให้กับคนอื่น

“ช่วงแรกที่เข้าไปตรวจบริษัท คุณพ่อยังไม่เห็นด้วย สุดท้ายก็เลยได้แค่ปรับระบบให้เข้าที่เข้าทางผ่านไป 2 ปี เหมือนจะล้มโครงการ แต่หลังจากที่คุณวินุญต์และคุณประเสริฐยืนยันกับคุณพ่อว่าต้องการนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ สุดท้ายท่านก็ยอม พอเข้าปีที่ 3 ของการตรวจสอบก็เลยเริ่มตรวจอย่างจริงจัง โดยมีจุดมุ่งหมายชัดเจนว่าต้องการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ” คุณบุญเลิศเล่า

ขณะที่ Auditor ยังเป็นรายเดิมแต่ในการเตรียมตัวเข้าตลาดครั้งที่ 2 บริษัทจำเป็นต้องเลือก FA รายใหม่ โดยคุณวินุญต์ยอมรับว่า สาเหตุที่ไม่ได้จ้าง FA รายเก่า เป็นเพราะค่าธรรมเนียมที่เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวจากที่เคยจ้างในครั้งก่อน เขาจึงตัดสินใจมองหา FA รายใหม่ที่เสนอค่าธรรมเนียมต่ำกว่า

เลือก FA เปรียบเสมือน “เลือกคู่คิด คู่แต่งงาน”

FA รายใหม่ของ SPA คือ บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด (“โกลเบล็ก”) โดยเหตุผลหลักในการเลือกเพราะความเป็นเพื่อนกับหลานชายของคุณวิบูลย์ โดยคุณวิบูลย์ยอมรับว่า เขาไม่ได้พิจารณาปัจจัยอื่นเลย และไม่มีการเรียก FA รายอื่นเข้ามาแลกเปลี่ยนพูดคุยเพื่อเป็นทางเลือก เช่นเดียวกับบริษัทตรวจสอบภายใน (Internal Audit: IA) ซึ่งเลือกเพราะคำแนะนำของคนที่รู้จักโดยไม่ได้พิจารณาปัจจัยและตัวเลือกอื่น

นับจากต้นปี 2555 ที่โกลเบล็กเริ่มทำงานร่วมกับ SPA ผ่านไปกว่าปี การเตรียมความพร้อมคืบหน้าไปมากและการปรับโครงสร้างบริษัทเรียบร้อยแล้ว แต่กระบวนการจะสะดุดเมื่อทีมงาน FA ยกทีมออก ส่งผลให้โกลเบล็กไม่เหลือ FA ที่มีใบอนุญาตเป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงานจากสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งคุณวิบูลย์ยอมรับว่า เพิ่งทราบภายหลังว่า โกลเบล็กมีที่ปรึกษาทางการเงิน รับอนุญาตเพียงคนเดียว อย่างไรก็ตามโกลเบล็กได้แก้ปัญหาด้วยการว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน รับอนุญาตคนเก่าเข้ามาดูแล SPA ต่อไป พร้อมกับ

ว่าจ้างทีมงาน FA ของบริษัท เอแคป คอร์ปอเรท เซอร์วิสেস จำกัด มาช่วยในช่วง 2-3 เดือนก่อนยื่น Filing

คุณวิบูลย์กล่าวว่า แม้กระบวนการที่ยืดเยื้อจะไม่ทำให้ SPA มีค่าใช้จ่ายเพิ่ม เนื่องจากโกลเบล็กเป็นผู้รับผิดชอบ และไม่ทำให้การยื่นแบบ Filing ทอดเวลาออกไป แต่ก็ทำให้ทีมงานและผู้บริหารต้องเหนื่อยแรงมากขึ้นในการผลักดันงานที่ยืดเยื้อให้เสร็จทันกำหนด ซึ่งเขาเชื่อว่าวันที่จะยื่นแบบ Filing ทั้ง FA และผู้บริหาร SPA ยังต้องมานั่งเซ็นแบบ Filing กันจนถึงตี 4 ตี 5

สิ่งที่คุณวิบูลย์มองเป็นความผิดพลาดที่สุด คือ ก่อนเริ่มต้นกระบวนการเตรียมตัวและก่อนการตัดสินใจเลือกที่ปรึกษาด้านต่างๆ ในการเตรียมตัวบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เขาไม่เคยเข้าไปขอรับคำแนะนำและคำปรึกษาจากทีมงานของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จึงไม่ทราบหลักเกณฑ์สำคัญในการพิจารณาเลือกที่ปรึกษาทั้งหลายเหล่านั้นเลย

การเลือก FA สำหรับเอสเอ็มอี

บริษัทที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ส่วนใหญ่มักเป็นเอสเอ็มอี ซึ่งธุรกิจมีกำไรไม่มากในการเลือก FA หลายบริษัทจึงมักให้น้ำหนักกับค่าธรรมเนียม แต่จริงๆ แล้ว ตลอดเวลาในการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ FA จะเป็นเสมือนเพื่อนคู่คิดหรือคู่ชีวิตสำหรับบริษัทที่จะทำ IPO ดังนั้น บริษัทจึงควรพิจารณาปัจจัยหลัก เช่น ประสบการณ์การทำ IPO ความพร้อมของทีมงาน และความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท ฯลฯ เป็นประเด็นสำคัญ

กฎแห่งความสำเร็จในการ ปรับปรุงระบบบัญชี อยู่ที่ CFO

นับตั้งแต่ 2 ปีแรกที่ BPR เริ่มทำงานให้กับ SPA ซึ่งเป็นความพยายามเข้าตลาดหลักทรัพย์ ครั้งแรก ปัญหาทางบัญชีประเด็นแรกที่เราเสนอต่อผู้บริหาร SPA คือ บุคลากรในฝ่ายบัญชียังมีความสามารถไม่มากพอส่งผลให้ปิดบัญชีได้ช้า

แต่หลังจาก SPA ในปี 2555 ที่มีการแต่งตั้ง FA เรียบร้อยแล้ว แนวทางการตรวจสอบบัญชีของ BPR เริ่มเข้มข้นและเข้มงวดขึ้น โดยประเด็นแรกที่คุณบุญเลิศให้ความเห็นต่อผู้บริหาร SPA ยังคงเป็นเรื่องความไม่พร้อมของบุคลากรด้านบัญชี ทั้งจำนวนและความเข้าใจในระบบบัญชีของบริษัทจดทะเบียนโดยเฉพาะตัว CFO

คุณบุญเลิศมองว่า ด้วยหลักเกณฑ์ระบบบัญชีที่ต้องทำความเข้าใจมีมากขึ้น บวกกับหลักในการปิดบัญชีให้ทันรายได้ไตรมาสและรายได้เดือนจากเดิมที่เคยปิดบัญชีปีละครั้ง ความเข้าใจและความสามารถของ CFO หรือหัวหน้าฝ่ายบัญชีจึงเป็นกุญแจสำคัญที่จะทำให้บริษัทที่จะทำ IPO เพื่อเข้าตลาดหลักทรัพย์ ได้เร็วหรือช้า

“ถ้า CFO เอาอยู่ปี๊บ ทุกอย่างก็จะเดินได้เอง แต่ถ้า CFO มือไม่ถึง เวลาที่ Auditor หรือ IA แนะนำอะไรไปก็เหนื่อย แล้วยิ่งในอนาคต สำนักงาน ก.ล.ต. อาจมีข้อซักถามโดยตรงกับ CFO ด้วย บริษัทที่ยังจำเป็นต้องลงทุนกับ CFO” คุณบุญเลิศแนะนำ

เข้าสู่ปีที่ 2 ของการปรับปรุงระบบบัญชี SPA จึงตัดสินใจเปลี่ยน CFO คนใหม่ แต่ในช่วงแรกก็ยังไม่สามารถปิดบัญชีรายได้ไตรมาสได้ทันกำหนด กระทั่งหลานสะใภ้ของคุณประเสริฐ ซึ่งมีประสบการณ์ตรวจสอบบัญชีจาก บริษัท ไพร์วฮอเวอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด (“PwC”) เข้ามาเป็นผู้ช่วย CFO

และประสานงานกับ Auditor และ IA บริษัทจึงเริ่มปิดบัญชีได้ทันเวลา ขณะที่จำนวนบุคลากรฝ่ายบัญชีก็เพิ่มขึ้นจากที่มีเพียง 3-5 คนในปีแรก มาเป็น 15-16 คนในปัจจุบัน

ในฐานะเป็นผู้ตรวจสอบบัญชี คุณบุญเลิศให้ข้อคิดสำหรับกิจการที่เตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นแนวทางที่เขาใช้พิจารณาในการรับตรวจสอบบัญชีให้บริษัท นั่นคือ 1. ผู้บริหารบริษัทต้องมีความซื่อตรง (Integrity) รวมถึงระบบการควบคุมภายในของบริษัทด้วย 2. ทักษะคติของผู้บริหาร โดยต้องดูว่ามีความตกผลึกในเรื่องเป้าหมายของการนำกิจการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วหรือยัง และมีความพร้อมที่จะปรับตัวอย่างจริงจังหรือไม่ และ 3. ความพร้อมด้านบุคลากรทั้งจำนวนและความสามารถ

คำแนะนำเรื่อง การปรับปรุงระบบบัญชี

ในกระบวนการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียน การปรับปรุงระบบบัญชีมักเป็นอุปสรรคใหญ่ของบริษัทที่จะทำ IPO ที่เคยเป็นธุรกิจครอบครัวและเอสเอ็มอีมาก่อน เพราะการปรับวิธีการลงบัญชีและการปิดงบรายได้ไตรมาสเป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาและทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ ดังนั้น ถ้าจะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด บริษัทควรเริ่มต้นจากการทำงานร่วมกับ Auditor และ IA ก่อน

ธุรกิจเงินสด-สาขาเยอะ “ระบบ” ต้องรัดกุม

คุณวินุญยกกล่าวถึงข้อเด่นของธุรกิจสปาว่าเป็นธุรกิจเงินสด มีการรับรู้รายได้ในทันที ทำให้มีความเสี่ยงด้านลูกหนี้ต่ำ แต่ขณะเดียวกันก็มีสาขาในต่างจังหวัดหลายแห่ง ทำให้ประเด็นการรับรู้รายได้เป็นเรื่องสำคัญมาก เขาบอกว่า “สิ่งที่จะควบคุมได้ดีที่สุดคือระบบบัญชี เรามีบัญชีเล่มเดียวตั้งแต่แรกก็เลยง่าย เพราะถ้าเรามีเล่มสอง พนักงานก็จะทำเล่มสามให้เรา การควบคุมตรวจสอบก็จะยาก”

คุณวรรณ เมลิ้งนนท์ ผู้ตรวจสอบภายใน (IA) จาก บริษัท แอค-พลัส คอนซัลแตนท์ จำกัด กล่าวว่า ประเด็นหลักสำหรับระบบควบคุมภายในของ SPA เป็นเรื่องซอฟต์แวร์ เนื่องจาก SPA มีสาขาจำนวนมาก และมีธุรกิจหลากหลาย แต่เพราะซอฟต์แวร์เฉพาะเจาะจงที่ตอบโจทย์บริษัทได้ตั้งแต่งานหน้าบ้าน (Operation) ถึงงานหลังบ้าน (Back-Office) ค่อนข้างหายาก การที่บริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นเองจึงน่าจะตอบโจทย์ได้ดีกว่าและคล่องตัวกว่า และหากมีการเชื่อมโยงข้อมูล (Integrate) จะช่วยลดการทำงานของบุคลากรที่ต้องใช้ในการตรวจสอบข้อมูลและกระหายอด

นี่กลายเป็นแรงผลักดันให้คุณวินุญพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์สำหรับปฏิบัติการหน้าร้านแบบรับรู้รายได้เรียลไทม์ ขณะที่หลังบ้านใช้ระบบ Express ซึ่งยังไม่ได้ทำการเชื่อมโยงข้อมูล (Integrate) จากซอฟต์แวร์หน้าร้านมายังซอฟต์แวร์หลังบ้านได้ ทำให้เวลาที่จะดึงข้อมูลทุกอย่างมาที่ฝ่ายบัญชีเพื่อกระหายอด พนักงานอาจเหนื่อยขึ้น

และใช้เวลามากขึ้นในการบันทึกและตรวจสอบข้อมูล ฝ่ายบัญชีได้ร่วมกับฝ่าย IT อยู่ระหว่างการดำเนินการเชื่อมโยงข้อมูล (integrate) ที่ทางโปรแกรมเปิดให้บริษัททำการเชื่อมโยงข้อมูลได้ ซึ่งจะช่วยให้การกระหายอดเร็วขึ้น

“ในธุรกิจเงินสด ระบบควบคุมภายในต้องทำให้มั่นใจได้ว่า รายได้ที่ลงไว้ในระบบกับเงินที่ได้รับจริงไม่มีการรั่วไหล ซึ่งระบบของ SPA มีจุดล่อแหลมทั้งในส่วนด้าน Operation ก็สบายใจได้ เพราะสามารถตรวจสอบออนไลน์ได้ตลอดเวลา” คุณวรรณสรุปพร้อมกับเล่าว่า สิ่ง que IA เข้าไปตรวจสอบให้กับ SPA โดยภาพรวม ได้แก่ การประเมินความเสี่ยงพอของระบบการควบคุมภายในทุกระบบงาน ครอบคลุมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การเชื่อมโยงข้อมูล การประเมินความเสี่ยง การจัดทำคู่มือการปฏิบัติงาน ระเบียบปฏิบัติ ประกาศ และรายงานต่างๆ การสื่อสารภายในองค์กร และให้คำแนะนำในการปรับปรุงระบบให้มีการควบคุมภายในที่เหมาะสมเพียงพอกับประเภทธุรกิจ รวมทั้งตรวจสอบการปฏิบัติตามระบบงานที่กำหนดให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ขณะที่ทีม Auditor ของคุณบุญเลิศเองก็มีการไปสังเกต ตรวจสอบระบบ และตรวจนับสต็อกตามสาขาต่างๆ เพื่อไปทดสอบว่าระบบปฏิบัติการและระบบบัญชีของแต่ละสาขาเชื่อมโยงกับสำนักงานใหญ่จริงและถูกต้อง เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ตลอดจนทดสอบความเสถียรของระบบ

ปรับปรุงระบบควบคุมภายใน ต้องเริ่มที่เจ้าของ

คุณวรรณเล่าว่า จากประสบการณ์ทำงานให้กับเอสเอ็มอีที่เป็นธุรกิจครอบครัวหรือเพื่อนถือหุ้นร่วมกัน ปัญหาแรกที่มักพบคือ ความเข้าใจที่ไม่ชัดเจนของผู้บริหารหรือเจ้าของในงานตรวจสอบภายใน ดังนั้น ก่อนเริ่มงานกับลูกค้า เธอจึงมักพูดคุยทำความเข้าใจกับผู้บริหารหรือเจ้าของในเรื่องเหล่านี้

“ต้องทำให้เจ้าของ และผู้บริหารเข้าใจก่อนว่างานตรวจสอบภายในเป็นอย่างไร ขอบเขตที่ต้องทำอะไร ใครที่เกี่ยวข้อง บริษัทต้องเปลี่ยนแปลงอย่างไร และจะได้รับประโยชน์อย่างไร ฯลฯ เพราะงานเหล่านี้มีผลเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาได้ ถ้าเขาไม่เข้าใจ การทำงานก็ยาก แต่สำหรับ SPA มีข้อดีตรงที่ทีมผู้บริหารเข้าใจ ตั้งใจจริง และให้ความร่วมมือดี เวลาที่มีข้อตรวจพบและข้อเสนอแนะ ก็มีการดำเนินการแก้ไขโดยเร็ว”

อันที่จริง บริษัทหลายแห่งมีการควบคุมภายในในระดับหนึ่งกันอยู่แล้วในการดำเนินธุรกิจปกติ เพียงแต่ไม่ได้ทำเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่มีระเบียบหรือรูปแบบที่ชัดเจน และไม่มีการประกาศหรือสื่อสารให้พนักงานทราบ

ในมุมมองของเจ้าของ คุณวินุญเล่าว่า หลังจาก IA เริ่มเข้ามา การทำงานของเขาเปลี่ยนไปเยอะมาก โดยเฉพาะเรื่องความละเอียดในเรื่องเอกสาร รวมถึงการตรวจสอบและเซ็นกำกับ การลงวันที่ในเอกสารทุกแผ่น ซึ่งต่างจากสมัยที่เป็นธุรกิจของตัวเอง นอกจากนี้ ยังมีเรื่องการซื้อของเข้าบริษัทโดยกรรมการหรือผู้บริหาร จากเดิมที่เห็นหรืออยากซื้อแล้วซื้อเลยด้วยเงินสดหรือบัตรเครดิตของตน ทุกคนต้องปรับวิธีคิดใหม่ โดยทำทุกอย่างเป็นระบบและมีระเบียบในการสั่งซื้อที่เป็นลายลักษณ์อักษร

“ปกติ เจ้าของมักทำได้เบ็ดเสร็จในตัวเอง คือเก็บเงินได้ก็ใส่กระเป๋า พอจะซื้อของก็ควักจ่ายไป ถือว่าเป็นการควบคุมภายในด้วยตัวเอง แต่ตามหลักเกณฑ์ระบบควบคุมภายในของบริษัทมหาชนถือว่าไม่ได้ เพราะต้องมี Check & Balance จะเบ็ดเสร็จเด็ดขาดในตัวเองแบบเดิมๆ ทำไม่ได้อีกแล้ว” คุณวรรณย้ำ

เลือกกรรมการตรวจสอบดี มีประโยชน์อย่างยิ่ง

ประมาณ 2 ปีก่อนยื่น Filing SPA มีการสรรหากรรมการตรวจสอบ (Audit Committee: AC) เข้ามา ซึ่งถือเป็นเรื่องที่ดีอย่างยิ่ง เพราะ AC จะเข้ามาเป็นผู้ช่วยกำกับการตรวจสอบภายในและการดำเนินงานของบริษัทให้มีความรัดกุมยิ่งขึ้น นอกจากนี้ AC ที่ดียังมีส่วนส่งเสริมความโปร่งใสและธรรมาภิบาล รวมถึงภาพลักษณ์ที่ดีให้บริษัท ยิ่งถ้ามีประสบการณ์และความชำนาญที่เชื่อมโยงกับธุรกิจของบริษัทได้ ก็ยิ่งสร้างประโยชน์ให้กับบริษัทได้อย่างมาก

สำหรับ AC ของ SPA ประกอบด้วย 1. คุณพลเชษฐ์ ติชิตธนสมบัติ (ประธาน) ซึ่งเป็น AC ผู้มีความรู้ทางบัญชีเข้ามาช่วยกลั่นกรองเรื่องงบและการขยายธุรกิจ 2. คุณชัยยุทธ เทียนอุทัยชัย อดีตนายกสมาคมสถาปนิกสยาม ซึ่งมักจะเข้ามาช่วยในเรื่องการออกแบบและการตัดสินใจเรื่องทำเล และ 3. ม.ร.ว.เพ็ญศิริ จักรพันธุ์ ซึ่งทำงานในมูลนิธิพัฒนา โดยมีส่วนช่วยอย่างมากในการตรวจสอบประเด็นเรื่องธรรมาภิบาลให้กับบริษัท

“ตอนเลือก AC เรายอมรับว่าควรเลือกคนที่เรารู้จักประวัติและประสบการณ์ของเขา และต้องมีชื่อเสียงหน่อย แต่ขณะเดียวกัน ก็ต้องคิดว่า เขาก็จะเลือกเราด้วยเหมือนกัน ดังนั้นเราต้องเป็นคนดี โปร่งใส และมีธรรมาภิบาล เขาถึงจะกล้าเอาชื่อเสียงมาเสี่ยงกับเรา” คุณวิบูลย์กล่าว



ปรับ “โครงสร้าง” เตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

จากหุ้นส่วนเพื่อนสนิท 2 คน เมื่อธุรกิจเริ่มเติบโตครบครันของคุณวิบูลย์และคุณประเสริฐจึงเข้ามาร่วมถือหุ้น ใน SPA ด้วย โดยถือไขว่กันไปมา FA จึงแนะนำให้จัดโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหม่เพื่อความโปร่งใส โดยหลังปรับโครงสร้าง กลุ่มครอบครัวอุตสาหกรรมจิต 7 คนถือหุ้นรวมกัน 71.34% และกลุ่มครอบครัวจิราวรรณสถิตย์ 3 คนถือหุ้นรวม 28.66%

“เพราะการถือหุ้นในโรงแรมและสปาของ 2 ครอบครัวไม่เท่ากัน ก็ต้องมานั่งเกลี้ยกัน แต่ว่าคุยกันง่ายเพราะเป้าหมายเราชัดเจนคือเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ บวกกับเป็นเพื่อนกันมาตั้งแต่อายุ 16 ปี ดังนั้นจึงไม่ค่อยมีปัญหาในการพูดคุยตกลงกันเลย” คุณวิบูลย์กล่าว

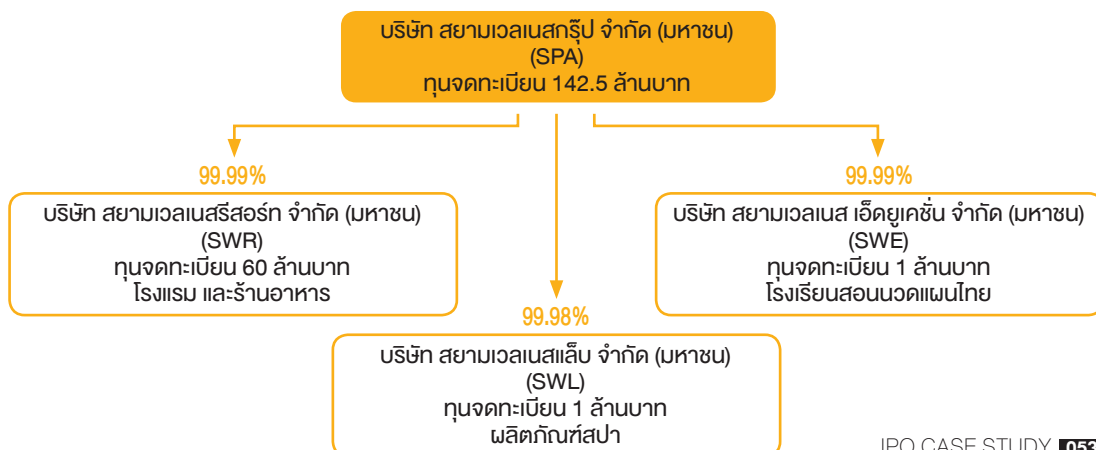
สำหรับการปรับโครงสร้างธุรกิจ ในเดือนมิถุนายน 2554 SPA เข้าซื้อหุ้น บริษัท บลুমมิ่งแอสบี้ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น “สยามเวลเนสแอสบี้”) และเดือนกรกฎาคม 2554 SPA ดำเนินการจัดตั้ง บริษัทบลুমมิ่ง เอ็ดดูเคชั่น

จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น “สยามเวลเนส เอ็ดดูเคชั่น”)

ในปี 2556 SPA เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นเพิ่มทุนเพื่อแลกกับหุ้นของบริษัท ะรินจินดา (ต่อมาเปลี่ยนเป็น “สยามเวลเนสรีสอร์ท”) จากครอบครัวอุตสาหกรรมจิตและครอบครัวจิราวรรณสถิตย์ เพื่อรวมเข้าเป็นบริษัทย่อยของ SPA

ปี 2557 บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 100 บาท เป็น 0.25 บาท/หุ้น และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 142.5 ล้านบาท (570 ล้านหุ้น) เพื่อเตรียมเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน 170 ล้านหุ้น (คิดเป็น 29.82%) แก่ประชาชนทั่วไป ส่งผลให้กลุ่มครอบครัวอุตสาหกรรมจิตถือหุ้นลดลงเหลือ 50.06% และกลุ่มครอบครัวจิราวรรณสถิตย์ถือ 20.11%

ณ วันที่ 8 พฤษภาคม 2557 กลุ่มบริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นดังนี้



ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

เป็นเวลากว่า 2 ปีที่ SPA ทำการเตรียมตัว และปรับปรุงภายในเพื่อเข้าจดทะเบียน ในที่สุด ผู้เกี่ยวข้องหลักทั้ง 3 ฝ่าย ได้แก่ FA, IA และ Auditor ก็เห็นพ้องตรงกันว่า SPA มีความพร้อมที่จะ ยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบ คำขอฯ) และแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขาย หลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน (แบบ Filing) ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

SPA ยื่น Filing เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2557 โดย คุณวิบูลย์เล่าว่า บริษัทเคยเกือบได้ยื่น Filing เร็วกว่านี้ หากราว 1 ปีก่อนหน้านั้น Auditor ไม่ยื่นกรณ ว่า “ถ้าคุณไป (ยื่น Filing) เหมือนคุณฆ่าตัวตาย ผมโดดออกจากเรือแน่นอน ไม่เอาด้วยนะครับ” เพราะมองว่าบริษัทยังไม่พร้อม ในขณะที่ FA และ IA (ในขณะนั้นซึ่งเป็นอีกบริษัทหนึ่ง) บอกว่า SPA พร้อมแล้ว

“ต้องขอบคุณที่วันนั้น คุณบุญเลิศเข้มงวดกับ เรามาก ตอนนั้น เราเบื่อเขามาก แต่พอสุดท้ายมา รู้ว่า ที่เขาทำแบบนั้น เพราะต้องการให้เราผ่านใน ครั้งเดียว เพราะถ้าเกิดไม่ผ่าน ก็ต้องมานั่งแก้ยาว” คุณวิบูลย์เล่า

ด้านคุณบุญเลิศอธิบายว่า ครั้งนั้น เขามองว่า SPA ยังไม่พร้อม โดยเฉพาะในการเคลียร์บัญชี

ตามมาตรฐานใหม่ เช่นภาระผูกพันผลประโยชน์ พนักงาน (Employee Benefit Obligations) การจัด หมวดหมู่สินทรัพย์องค์กร (Asset Classification) และการพิสูจน์ความมีตัวตนของสินทรัพย์ เป็นต้น

“ตอนนั้น ผู้บริหารเรียกไปถามว่าทำไม ผม บอกว่าพวกคุณมองข้ามความปลอดภัยกันหมด แต่ผมต้องเป็นคนไปสอสมภาษณ์กับสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่ง Auditor มักจะถูกถามหนัก ดังนั้นถ้าผม ยังอธิบายไม่ได้ในทุกประเด็นโดยวิชาชีพผม ก็ ถือว่าคุณยังไม่พร้อม ฉะนั้นหัวเด็ดตีนขาดผมไม่ไป สุดท้ายก็โชคดีที่เขาเชื่อผม” คุณบุญเลิศเล่า

จากนั้นไม่นาน ผู้บริหาร SPA ตัดสินใจเปลี่ยน IA ตามคำแนะนำของคุณบุญเลิศ โดยได้คุณวรรณ อก-พลัส เข้ามาช่วยเร่งตรวจสอบระบบควบคุม ภายในอย่างละเอียดว่ามีตรงจุดไหนที่ต้องระวัง และแก้ไข ในที่สุด บริษัทก็ได้ยื่น Filing ตามที่ทุกฝ่าย เห็นว่า SPA พร้อมแล้ว โดยสำนักงาน ก.ล.ต. ตัดใจ ประเด็นควบคุมภายใน 1-2 เรื่องที่คุณบุญเลิศให้ ความเห็นไว้ ซึ่งสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ขอให้เขาเขียน รายงานให้ทันทีหลังประชุมบอร์ดมา 2 ปี 2557 เสร็จเพื่อทดสอบว่า SPA สามารถมีกระบวนการ รายงานได้ตรงตามเวลาตามมาตรฐานของบริษัท จดทะเบียน

คุยกับ Underwriter ช้า ทำให้เสียโอกาสเรื่องราคาหุ้น

ประมาณกลางเดือนกันยายน 2557 สำนักงาน ก.ล.ต. ได้มีหนังสือแจ้งนับหนึ่งคำขออนุญาต และในวันที่ 9 ตุลาคม 2557 SPA ก็ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นแก่ประชาชน รวมระยะเวลาประมาณ 4 เดือนนับจากการยื่นคำขอ และทางผู้บริหาร SPA ได้กำหนดช่วงเวลาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ในวันที่ 20-22 ตุลาคม 2557 โดยให้บริษัท หลักทรัพย์โกลเบล็ก จำกัด เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriter)

ด้วยความไม่รู้เรื่องกระบวนการสรรหา Underwriter ทำให้บริษัทรอจนสำนักงาน ก.ล.ต. อนุญาตให้เสนอขายหุ้นแล้วค่อยติดต่อและสรรหา ส่งผลให้ Underwriter หลายรายปฏิเสธรับงาน เพราะมีเวลาเตรียมข้อมูลน้อยเกินไป จึงเสียโอกาสที่จะมีความเห็นที่สอง (Second Opinion) ในเรื่องการจัดราคา และเสียโอกาสที่จะมีทางเลือกในราคาหุ้นที่ได้จากวิธีประเมินมูลค่าหุ้น (Valuation) ที่แตกต่างกันไปจาก Underwriter ที่หลากหลาย

สำหรับราคาเสนอขายของ SPA อยู่ที่ 1.70 บาท/หุ้น เป็นการพิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E) โดยราคานี้ คิดเป็น P/E 24.29 เท่า

โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลกำไรสุทธิ 4 ไตรมาสที่ผ่านมาตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึง 30 มิถุนายน 2557 โดย P/E ดังกล่าวคิดเป็นอัตราส่วนลด 54.78% จาก P/E ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในช่วง 1 ตุลาคม 2556 ถึง 30 กันยายน 2557 ซึ่งเท่ากับ 44.33 เท่า

“ความที่ไม่มีประสบการณ์และไม่ได้ศึกษามาก่อน พอ Underwriter ให้ราคามาโดยมีรายงานเปรียบเทียบ 2-3 แห่ง เราก็โอเคราคาก็ได้ เพราะมองว่า 2 ไตรมาสแรกของปีนั้น ธุรกิจเรายังไม่ฟื้นจากปัญหาการเมืองที่ทำให้นักท่องเที่ยวลดลง แต่ถ้าย้อนเวลาไปได้ก็คิดว่า ราคาหุ้นน่าจะสูงกว่า 1.70 บาทได้อีกหน่อย เพราะวันแรกวันแรก ราคาขึ้นไปสูงสุด 5.10 บาท สูงถึง 200% บริษัทก็เลยเสียโอกาสที่จะได้เงินเพิ่ม” คุณวิบูลย์กล่าว

คุณวิบูลย์ยอมรับว่า ความผิดพลาดสำคัญคือ เขาไม่เลื่อนเวลาเสนอขายหุ้นออกไป² เพื่อทำกระบวนการสรรหา Underwriter ให้สมบูรณ์ขึ้น อาจช่วยให้ได้ราคาหุ้นดีขึ้นก็ได้ แต่เขามีเหตุผลที่อยากทำการเสนอขายหุ้นโดยเร็ว คือต้องการให้ SPA เป็นหุ้นตัวแรกในกลุ่มธุรกิจสเปกตรัมวงจร เพราะเชื่อว่าการเป็นรายแรกน่าตื่นเต้นและน่าจดจำกว่า

² ผู้ได้รับอนุญาตมีระยะเวลา 6 เดือนนับแต่วันที่ได้รับอนุญาตเพื่อเสนอขายหุ้นให้แล้วเสร็จ ทั้งนี้หากผู้ได้รับอนุญาตไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาดังกล่าวและยังประสงค์จะเสนอขายหุ้นต่อไป ให้ผู้ได้รับอนุญาตมีหนังสือถึงสำนักงาน ก.ล.ต. ก่อนพ้นระยะเวลาดังกล่าวไม่น้อยกว่าสามสิบวันเพื่อขอขยายระยะเวลาเสนอขาย โดยต้องแจ้งเหตุผลของการขยายระยะเวลาและแจ้งข้อมูลในส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญด้วย (ถ้ามี) โดยสำนักงาน ก.ล.ต. สามารถขยายระยะเวลาให้อีกโดยไม่เกินสิบสองเดือนนับแต่วันที่สำนักงาน ก.ล.ต. แจ้งผลการอนุญาตครั้งแรก

ต่อรอง Stock Allocation









ในจำนวนหุ้นที่ SPA เสนอขายทั้งหมด 170 ล้านหุ้น แบ่งเป็นการเสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของบริษัทจำนวน 85 ล้านหุ้น คิดเป็น 50% ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมดส่วนที่เหลืออีก 50% เป็นหุ้นที่เสนอขายต่อผู้มีอุปการคุณของผู้จัดจำหน่าย ซึ่งไม่บ่อยนักที่บริษัท IPO จะได้สัดส่วนเยอะเช่นนี้

“ตอนนั้น เราเข้าไปคุยกับ Underwriter ว่าผู้มีอุปการคุณของเราส่วนใหญ่เป็นรายย่อย มันก็เหมือนได้กระจายไปสู่นักลงทุนรายย่อยอีกทาง โดยกระจายไปในกลุ่มซัพพลายเออร์ ผู้ที่เคยช่วยเหลือบริษัท และลูกค้าดั้งเดิม ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ใช่ นักลงทุนในหุ้นจึงไม่ต้องกลัวว่าหุ้นจะถูกขายทิ้งทำกำไรในวันเทรด แต่ที่น่าเสียดายที่สุดคือ เราอดแบ่งให้พนักงาน เพราะไม่รู้และไม่มีใครแนะนำว่าต้องระบุตั้งแต่แรกก่อนออกหนังสือชี้ชวน” คุณวินุญณ์เล่า

แม้จำนวนหุ้นที่จะเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปเหลือไม่มากนัก แต่ผู้บริหาร SPA ก็ยังเลือกจะไปโรดโชว์ใน 4 เมืองใหญ่ได้แก่ นครราชสีมา หาดใหญ่ ชลบุรี และเชียงใหม่ ตามที่ FA แนะนำ แม้จะเกิดค่าใช้จ่ายจำนวนไม่น้อย เพราะมองว่าบริษัทจะได้ไปประชาสัมพันธ์ตัวเอง เนื่องจากยังไม่เคยมีบริษัทที่ทำธุรกิจสปาครบวงจรเข้าซื้อขายในตลาดหุ้นไทยมาก่อน



ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สิ้นทรัพย์	349	601	655
 หนี้สิน	144	118	100
 กุณชำระแล้ว	100	143	142
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	205	483	555
 รายได้รวม	326	343	544
 กำไรสุทธิ	57	33	106
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	66.89	0.08	0.19
 Market Cap		969	4,817
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

ชีวิตหลังเข้า ตลาดหลักทรัพย์ฯ

หลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน SPA ระดมทุนได้ทั้งสิ้น 289 ล้านบาท รวม 100 ล้านบาทนำไปชำระคืนเงินกู้สถาบันการเงิน ที่กู้มาเพื่อชำระคืนให้กับกรรมการบริษัทในช่วงการปรับโครงสร้างบริษัท เงินระดมทุนส่วนที่เหลือใช้เป็นเงินทุนขยายสาขาและขยายกิจการ โดยล่าสุด กลางปี 2558 ที่ผ่าน มา SPA ได้ไปซื้อทรัพย์สินร้านสปา (ระดับ 3 ดาว) ภายใต้แบรนด์ “บ้านสวน มาสสาจ” เข้ามาเพื่อเติมเต็มทางเลือกในการบริการลูกค้าหลากหลายกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าคนไทย โดยปัจจุบัน SPA มีสัดส่วนลูกค้าคนไทยเพิ่มขึ้นเป็น 25% จากเดิมที่มีไม่ถึง 20%

“เมื่ออยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ การที่จะซื้อกิจการหรือขยายสาขาก็ง่ายขึ้น โดยเฉพาะเรื่องเงิน เพราะเงินจากการระดมทุนยังเหลืออีกเยอะหรือถ้าจะกู้เงินธนาคารก็ง่ายขึ้น ดอกเบี้ยก็ถูกลง ขณะที่โอกาสขยายสาขาก็เยอะขึ้น เพราะมีคนมาบอกว่ามีทำเลดีและมีโครงการรอส่งหา มาติดต่อให้ไปเปิด” คุณวินุญณ์ให้ข้อมูลว่า สิ้นปี 2558 SPA มีทั้งสิ้น 21 สาขาเทียบกับ 13 สาขา ก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ mai

อีกโอกาสสำคัญที่เป็นผลพลอยได้จากการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คือการที่มีนักธุรกิจสปามาจากจีน มาติดต่อขอซื้อแฟรนไชส์ Let's Relax เข้าไปเปิดตลาดในประเทศจีน ทำให้บริษัทมีช่องทางรายได้เพิ่มจาก Franchise fee และ Loyalty fee อีกทั้งยังมีโอกาสได้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์สปา และค่าฝึกอบรมพนักงานสอดคล้องกับแฟรนไชส์ซี (Franchisee) รายนี้

“นักธุรกิจจีนรายนี้เล่าว่า เคยใช้บริการของเราเมื่อเกือบ 10 ปีที่แล้ว และชอบมาก ต่อมาเขาถามเพื่อนที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับโปรดักส์สปาว่ารู้จักแบรนด์ของเราไหม ก็เลยรู้ว่าเราอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เขาก็เลยติดต่อเข้ามา” คุณวินุญณ์เล่า



แผนการเติบโต 5 ปี ของ SPA

การเปิด AEC เป็นแรงผลักดันให้ SPA เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คุณวิบูลย์บอกว่า แผนรุกตลาด AEC น่าจะเริ่มได้ในปี 2559 นี้ ซึ่งจะเริ่มชิมลางในตลาด CLMV ก่อน โดยใช้รูปแบบการลงทุนเองหรือร่วมทุน (joint venture) ขึ้นกับสภาพแวดล้อมในประเทศนั้น ทั้งนี้ เขาให้เหตุผลที่ไม่ใช้วิธีร่วมทุนในประเทศจีน เพราะมองว่าเวลาที่คนจีนลงทุนมักใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งบริษัทอาจไม่มีเงินมาเพิ่มทุนได้ตลอด และไม่ยากเสี่ยงสูงสำหรับการออกสู่ตลาดต่างประเทศครั้งแรก

สำหรับอัตราการเติบโต คุณวิบูลย์ตั้งเป้าแบบระมัดระวัง (conservative) เฉลี่ยที่ 30% ต่อปี ขณะที่การขยายสาขาในปี 2559 เดิมตั้งใจไว้ที่ 10 สาขา ปัจจุบันหาทำเลได้แล้ว 5 สาขา ขณะที่ธุรกิจโรงแรมบริษัทก็กำลังมองหาโอกาสขยายแต่ยังรอทำเลที่ดีหรือมีคนขายโรงแรมเก่าที่สามารถปรับปรุงเป็นโรงแรมระดับระรินจินดาฯ ได้

“ธุรกิจท่องเที่ยวและสปาของไทยยังขยายได้อีกเยอะ ยังมีแหล่งท่องเที่ยวที่เรายังทำธุรกิจครอบคลุมไม่ถึงอีกหลายที่ เช่น ภูเก็ตมีแค่ 2 สาขาซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ตามหัวเมืองท่องเที่ยวอันดับรอง เช่น นครสวรรค์ ขอนแก่น นครราชสีมา บุรีรัมย์ หนองคาย ก็ยังกระจายไปได้ด้วยแบรนด์บ้านสวน มาสสาจ รวมทั้งในประเทศเออีซีก็เหมือนกัน” คุณวิบูลย์ กล่าว

คุณวิบูลย์เล่าว่า เป้าหมายสูงสุดของ SPA ในขณะนี้คือ การขึ้นเป็นอันดับ 1 ในเอเชียในเรื่องธุรกิจสปาครบวงจร โดยกฎเกณฑ์สำคัญที่จะทำให้บริษัทไปถึงจุดนั้น นอกจากเงินทุน บุคลากรถือเป็นเรื่องสำคัญ โดยเฉพาะพนักงานนวด ซึ่งบริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานนวดอยู่ตลอดเวลา ให้สวัสดิการที่ดี และมีแผนจะใช้เครื่องมือทางการเงินที่เรียกว่า EJIP หรือ ESOP มาเพิ่มแรงจูงใจให้กับพนักงาน

ความเห็น และคำแนะนำจาก SPA

ตลอด 2 ปีที่ผ่านมาของการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ จนสำนักงาน ก.ล.ต. อนุญาตให้เสนอขายหุ้นต่อประชาชน คุณวิบูลย์ยอมรับว่า เขามีอาการท้อเป็นจังหวะ โดยอารมณ์ถดถอยมีอยู่ 2 ครั้ง คือตอนที่ทั้ง FA และ IA บอกว่า SPA พร้อมเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ แต่ Auditor ยืนยันว่าไม่พร้อม และตอนที่ทีม FA ยกทีมลาออก

ในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากต้องเตรียมตัวเตรียมใจ บริษัทยังต้องเตรียมเงินสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยค่าใช้จ่ายหลักแบ่งเป็น 1. ค่าใช้จ่ายในการเตรียมตัวยื่น Filing ซึ่งส่วนใหญ่เป็นค่าธรรมเนียม FA, IA และ Auditor สำหรับ SPA ค่าธรรมเนียมรวมทั้งสิ้นประมาณ 8 ล้านบาทสำหรับ 2 ปี (ค่าธรรมเนียม FA เฉลี่ยราว 25% IA กว่า 35% และ Auditor อีกกว่า 35%) และ 2. ค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ 9.51 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น การจัดโรดโชว์, เบี้ยประชุมกรรมการตรวจสอบ ฯลฯ

“ถามว่าคุ้มไหม ผมว่าคุ้ม เพราะมันทำให้บริษัทโตได้เร็วขึ้น ไม่ใช่แค่เรื่องเงินทุน แต่บริษัทยังได้ระบบการทำงานที่ดี จากเดิมที่นั่งไล่โทรตามสาขาว่าวันนี้ลูกค้ากี่คน ยอดขายเป็นยังไง วันนี้แค่คลิกเข้าไปก็ดูได้แล้ว ตอนนี้อลูกค้ากี่คน ยอดขายเท่าไร ทำให้บริหารจัดการได้ง่ายขึ้น ขยายงานได้เร็วขึ้น และที่สำคัญ สรรหาบุคลากรได้ง่ายและดีขึ้น” คุณวิบูลย์กล่าว

สำหรับข้อเสียคุณวิบูลย์มองว่า ความคล่องตัวในการทำงานลดลง และการตัดสินใจบางอย่างช้าลง เพราะต้องรอที่ประชุมบอร์ดอนุมัติ แต่อีกแง่หนึ่งก็ถือเป็นการกลั่นกรองเพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน



คำแนะนำสำหรับบริษัทเข้าใหม่

“ประสบการณ์ในการนำ SPA เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้บทเรียนกับเราว่า บางอย่างถ้าเรารู้ก่อนก็น่าจะดีกว่า ดังนั้น บริษัทที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ควรทำการบ้านให้เยอะ หาข้อมูลให้กว้าง โดยเฉพาะการเลือกที่ปรึกษาด้านต่างๆ ถ้าจะให้ดีอยากแนะนำให้ไปเข้าหลักสูตรอบรม เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนของตลาดหลักทรัพย์ฯ ก่อน และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ เข้าไปปรึกษากับงานตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเป็น Third-party Opinion ในการเลือกที่ปรึกษา โดยควรถือเป็นก้าวแรกก่อนคิดนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ”





ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง
TPC POWER HOLDING

TPCH

“Wealth to Shareholder”

ผู้ถือหุ้นทุกคน
เติบโตไปด้วยกัน



TPCH



บริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ TPCH เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2558 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด 5,100 ล้านบาท โดยมีมูลค่าระดมทุน 1,140 ล้านบาท บริษัทถือเป็น Holding Company ถือหุ้นในบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทต่างๆ และให้บริการสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม โดย TPCH มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการที่ควบคุมร่วมกันในการประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากชีวมวลทั้งหมด 7 แห่ง



สู่ความยั่งยืน แบบมืออาชีพ

TPCH เริ่มวางรากฐานตั้งแต่คุณเจริญ จันทร์พลังศรี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยโพลีคอนส์ จำกัด (มหาชน) (TPOLY) ได้หารือกับน้องชายคือ คุณไชยณรงค์ จันทร์พลังศรี กรรมการผู้จัดการใหญ่ TPOLY ในปัจจุบันว่าสนใจจะทำโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล หลังจาก TPOLY ไปรับเหมาก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้กับลูกค้ารายหนึ่งใน จังหวัดยะลา และเริ่มวางรากฐานให้คุณเชิดศักดิ์ วัฒนวิจิตรกุล ซึ่งสมัยนั้นทำหน้าที่ดูแลฝ่ายกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจของ TPOLY เป็นตัวหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจโรงไฟฟ้าทั้งหมด

คุณไชยณรงค์ กล่าวว่า แม้คุณเจริญเสียชีวิตไปเมื่อปี 2556 แต่แผนงานทุกอย่างก็เดินหน้าตามรูปแบบที่คุณเจริญวางไว้ โดยให้คุณเชิดศักดิ์สานต่องานนี้ให้สำเร็จ เพราะคุณเจริญตั้งความหวังไว้ว่าจะนำบริษัทลูกแห่งนี้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้ได้ เพื่อทำให้งานด้านทุนทางการเงินถูกลงเหมือน TPOLY ที่ได้เข้าจดทะเบียนไปก่อนหน้านี้

โรงไฟฟ้าโครงการแรกที่เริ่มต้นอยู่ที่อำเภอบางสะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยที่ริเริ่มทำโรงไฟฟ้าแห่งนี้ เพราะมีผู้นำใบอนุญาตก่อสร้างโรงไฟฟ้ามาขายให้ TPOLY ซึ่งหากทำได้สำเร็จ ก็จะเป็นบริษัทแรกๆ ที่ทำโรงไฟฟ้าในโซนภาคใต้ เนื่องจากช่วงนั้นการให้ใบอนุญาตโรงไฟฟ้าชีวมวลมีแต่โซนภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นหลัก ซึ่งบริษัทได้ศึกษา ลงพื้นที่หามวลชน นำข้อมูลเกี่ยวกับโครงการไปแจ้งให้ประชาชนในพื้นที่ทราบตั้งแต่ปี 2552 อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานโครงการแรกที่บางสะพานต้องเผชิญกับเหตุการณ์ประท้วงอย่างรุนแรงของคนในพื้นที่ทำให้บริษัทไม่สามารถขึ้นโครงการได้สำเร็จ

ในขณะเดียวกันบริษัทได้ศึกษาเพิ่มเติมปัญหาต่างๆ ของการขึ้นโรงไฟฟ้า การลงพื้นที่หามวลชน และได้จับมือกับพันธมิตร บริษัท ช้างแรก ไบโอเพาเวอร์ จำกัด สร้างโรงไฟฟ้าที่ใช้เชื้อเพลิงชีวมวลเปลี่ยนสถานที่ในการก่อตั้งจากบางสะพานมาที่จังหวัดนครศรีธรรมราช โรงไฟฟ้าช้างแรก กำลังการผลิต 9.2 เมกะวัตต์ และจำหน่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (Commercial Operation Date: COD) ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ตั้งแต่วันที่ 15 มีนาคม 2556 นอกจากนั้นบริษัทฯ ก็มีโครงการที่กำลังพัฒนาที่คาดว่าจะเป็นไปได้อีกประมาณ 30 เมกะวัตต์

คุณเชิดศักดิ์ กล่าวว่า ตอนนั้นต้นทุนการสร้างโรงไฟฟ้า 1 เมกะวัตต์ใช้เงินลงทุน 75 ล้านบาท บริษัทฯ ต้องมีเงินลงทุนเบื้องต้นทั้งหมดประมาณ 3,000 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ สามารถขอกู้จากสถาบันการเงินได้เพียง 70% เท่านั้น ดังนั้น จะต้องระดมทุนจากประชาชนเพื่อขยายโครงการ เพิ่มกำลังการผลิตจาก 10 เมกะวัตต์ เป็น 40 เมกะวัตต์ให้ได้

แต่ปัญหาที่พบคือ บริษัทฯ ได้รับการปฏิเสธจากบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินรวมทั้งหมด 5 แห่ง โดยให้เหตุผลว่ากิจการของบริษัทฯ มีขนาดเล็กเกินไปและไม่แน่ใจในการที่ TPOLY ซึ่งทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะสามารถทำธุรกิจพลังงานได้ อีกทั้งไม่มีใครให้คำแนะนำได้ว่าบริษัทควรจัดโครงสร้างที่เหมาะสมแบบไหนเพื่อการระดมทุน

ในที่สุด คุณเชิดศักดิ์ได้พบกับคุณวิศิษฐ์ องค์พิพัฒนกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์ทรีนิตี้ จำกัด โดยคุณวิศิษฐ์ บอกชัดเจนว่าจะต้องแยกธุรกิจโรงไฟฟ้า (Spin off)³ ออกจาก TPOLY เนื่องจากนักลงทุนโดยทั่วไปมักไม่ค่อยชอบลงทุนในกิจการที่มีความซับซ้อนเกี่ยวข้องกับหลายกลุ่มอุตสาหกรรม TPOLY ควรถือหุ้นในบริษัทเดียวที่เป็น Holding Company ที่ลงทุนในโรงไฟฟ้า และให้ Holding Company นั้นเป็นผู้ถือหุ้นบริษัทย่อยอื่นๆ

ดังนั้น TPCB จึงได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2555 ตามมติของคณะกรรมการ TPOLY ที่ให้มีการจัดตั้งบริษัทแห่งใหม่ที่ทำหน้าที่ Holding Company เพื่อรองรับการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน โดยให้ TPCB รับโอนการถือหุ้นในบริษัทย่อยดังกล่าวทั้งหมดที่ TPOLY ถืออยู่ในขณะนั้น และกำหนดให้ TPCB เป็นแกนนำในการลงทุนธุรกิจโรงไฟฟ้าทั้งหมดในอนาคตแทน TPOLY

TPCB มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระเริ่มต้นจาก TPOLY จำนวน 153 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 15.3 ล้านหุ้น มีราคาพาร์ 10 บาทต่อหุ้น โดยได้รับชำระค่าหุ้นเป็นหุ้นของบริษัทย่อยที่เดิมถือโดย TPOLY ตามมูลค่าที่ตราไว้ของบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมทั้งหมดของ TPOLY ที่ถือหุ้นในขณะนั้นได้แก่

1) บริษัท ช้างแรก ไบโอเพาเวอร์ จำกัด (“CRB”) โดยถือหุ้นร้อยละ 65.00 (ปัจจุบันสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ได้ปรับเพิ่มขึ้นมาเป็นร้อยละ 73.1)

³ Spin off เป็นกระบวนการนำบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมของบริษัทจดทะเบียน (บริษัทแม่) แยกออกมาเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือ mai ซึ่งภายหลังการจัดโครงสร้างบริษัทเพื่อ Spin off แล้ว ต้องไม่ทำให้เกิด Conflict of Interest เช่นกรณีที่บริษัทแม่และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกันอาจกลายเป็นคู่แข่งกัน หรือมีการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างกันที่ไม่สามารถหาราคาตลาดมาอ้างอิงได้

2) บริษัท ฟุ่งสัง กรีน จำกัด (“TSG”) โดยถือหุ้นร้อยละ 65.00

3) บริษัท บางสะพานน้อย ไบโอแมส จำกัด (“BBRP”) โดยถือหุ้นร้อยละ 85.00

ซึ่งขณะนั้นยังไม่มีบริษัทใดในกลุ่มที่เริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ มีเพียง CRB ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ในขณะที่ TSG และ BBRP ยังอยู่ระหว่างการขอใบอนุญาตกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง โดยภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้นดังกล่าว TPOLY มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 100.00

CRB เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 ในขณะที่บริษัทย่อยอีก 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท มหาชัย กรีน เพาเวอร์ จำกัด (“MGP”) TSG และบริษัท แม่วงศ์ เอ็นเนอจี จำกัด (“MWE”) อยู่ระหว่างเตรียมการก่อสร้าง และ/หรือ ดำเนินการก่อสร้าง (โดยขณะนั้น MWE ได้รับสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคแล้ว) นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยอีก 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท พัทลุง กรีน เพาเวอร์ จำกัด (“PGP”) บริษัท สตูล กรีน เพาเวอร์ จำกัด (“SGP”) และ บริษัท ปัตตานี กรีน จำกัด (“PTG”) เพื่อที่จะดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากชีวมวลในภาคใต้

27 พฤษภาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ TPCH มีมติอนุมัติจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10.0 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1.0 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 310.55 ล้านบาท เป็น 401.2 ล้านบาท

จากนั้นอนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 90.65 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท แบ่งเป็น จำนวนหุ้น 50.39 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของ TPOLY ตามสัดส่วน (Preemptive Right) จำนวน 39.06 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และจำนวน 1.20 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นแก่กรรมการและพนักงาน (ESOP)

19 มิถุนายน 2557 บริษัทแปลงสภาพเป็นบริษัท ทีพีซี เพาเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และวันที่ 30 ธันวาคม 2557 เพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 310.55 ล้านบาท เป็น 401.2 ล้านบาท และเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ในวันที่ 8 มกราคม 2558 โดยใช้ชื่อย่อว่า TPCH

วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทที่ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนประเภทชีวมวลทั้งหมด 7 บริษัท (ไม่รวม BBRP เพราะเมื่อ วันที่ 31 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 ของ BBRP ได้มีมติให้ BBRP หยุดดำเนินกิจการ และศึกษาแนวทางขั้นตอน และผลกระทบของการเลิกกิจการเพื่อตัดสินใจในการเลิกกิจการในอนาคต จนกระทั่งมีมติเลิกกิจการไปในที่สุด)



เตรียมการเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

FA ช่วยให้แนวทางที่ชัดเจน

TPCH มีบริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) ในปี 2555 โดยคุณณรงค์ ยุวะหงษ์ รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายวาณิชธนกิจ บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด กล่าวว่า “โรงไฟฟ้าเป็นกิจการที่ใช้เงินลงทุนสูง แต่เมื่อสามารถจ่ายกระแสไฟฟ้าได้ก็นับเป็นกิจการที่มีกระแสเงินสดที่ดีที่มีความแน่นอนระดับหนึ่ง ซึ่งเมื่อถึงเวลานั้นเจ้าของกิจการก็ไม่ต้องมีความจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากอีก กระแสเงินสดจากการจำหน่ายไฟฟ้าจะส่งกลับมายังผู้ถือหุ้น”

FA วางโครงสร้างให้ TPCH ซึ่งจะเป็นบริษัทที่เข้าจดทะเบียนทำหน้าที่เป็น Holding Company คือถือหุ้นในบริษัทอื่น และไม่มีการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญเป็นของตนเอง แต่จะทำหน้าที่เป็นหน่วยสนับสนุนงานบริหารที่เป็นส่วนหลังบ้าน

ให้กับโรงไฟฟ้าทุกแห่งในบริษัทย่อย และทำการหาโครงการใหม่ๆ เพื่อลงทุนหรือเข้าลงทุนต่อไป ทั้งนี้การจัดตั้ง TPCH ขึ้นใหม่ ทำให้ต้องมีการแลกเปลี่ยนหุ้น (Share Swap) กับ TPOLY เพราะการลงทุนทำธุรกิจช่วงแรกเป็นการลงทุนในนามของ TPOLY เมื่อแลกเปลี่ยนหุ้นก็ทำให้ TPOLY มาถือหุ้น TPCH 100% TPCH ได้รวมทุกบริษัทที่เดิมอยู่ใต้ TPOLY และดำเนินธุรกิจด้านพลังงานมาเป็นบริษัทลูกแทนและมีการแยกฝ่ายการทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงไฟฟ้าออกมา ไม่ว่าจะเป็น ทีมบริหาร ฝ่ายปฏิบัติงาน รวมถึงการแยกระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) โดย TPCH เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ด้วยเกณฑ์ธุรกิจที่ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน⁴ (Renewable Energy Business) เป็นรายแรก

⁴ เกณฑ์การรับบริษัทที่ผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน (Renewable Energy) คือการรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจพลังงานหมุนเวียนในที่นี้หมายถึงพลังงานตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน พ.ศ. 2535 ได้แก่ พลังงานที่ได้จากไม้ พืน แกลบ กากอ้อย ชีวมวล น้ำ แสงอาทิตย์ ความร้อนใต้พิภพ ลม และคลื่น และต้องมีศักยภาพในการทำกำไรได้ในระยะยาว โดยมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าให้กับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือเอกชน (PPA) หรือสัญญาอื่นเทียบเท่าที่ก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคง และเริ่มจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบนับจากวันที่ COD (Commercial Operation Date) ตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไป โดยบริษัทที่จะเข้าจดทะเบียนในเกณฑ์นี้ต้องมีขนาดธุรกิจ (Market Capitalization) ไม่ต่ำกว่า 500 ล้านบาท โดยไม่พิจารณาคุณสมบัติเรื่องกำไร

“การมีที่ปรึกษาทางการเงินเหมือนได้พี่เลี้ยง เพราะเข้ามาช่วยดูแลเรื่องงบการเงิน และติดต่อผู้สอบบัญชีและบริษัทตรวจสอบภายใน (Internal Audit: IA) ให้ด้วย” คุณไชยณรงค์กล่าว

นอกจากนี้ FA ยังช่วยให้คำแนะนำในการจัดตั้งกรรมการ ประสานงานกับที่ปรึกษากฎหมายเกี่ยวกับการดำเนินการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และช่วยจัดเตรียมเอกสารตามกระบวนการต่างๆ ให้เป็นไปตามขั้นตอนเพื่อยื่นเสนอขายหุ้น IPO ขณะที่ IA ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้นแล้วเสร็จ ซึ่ง IA ได้เข้ามาตรวจสอบระบบควบคุมภายในของทุกบริษัทภายในกลุ่ม

“ช่วงที่บริษัทอยู่ระหว่างการจัดตั้งและก่อสร้างโรงไฟฟ้านั้น ระบบการควบคุมภายในมีแค่วงจรรายจ่ายและการควบคุมสินทรัพย์เท่านั้น ยังไม่มีเรื่องวงจรรายได้ ดังนั้นจึงเป็นโมเดลที่เล็กๆ อยู่ในขณะที่โครงสร้างธุรกิจ (Business Model) ของโรงไฟฟ้าเกือบจะใกล้เคียงกันหมด ดังนั้นถ้าวางแผนเรื่องระบบควบคุมภายในที่ดีให้กับโรงไฟฟ้าหนึ่งแห่งได้ โรงไฟฟ้าอื่นๆ ก็เหมือนกันหมด” คุณอนงค์กล่าว

“การลงมือปรับโครงสร้าง TPOLY เริ่มขึ้นในเดือนตุลาคม 2555 ซึ่งได้ข้อสรุปแล้วว่าต้อง Spin off แต่ตอนนั้นมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) อยู่ 3 แห่งคือ บางสะพานน้อย ช้างแรกฯ และมหาชัย โดยเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 โรงไฟฟ้าช้างแรกฯ เริ่มจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบแล้ว 9.2 เมกะวัตต์ แต่ยังไม่มีการก่อสร้างโรงไฟฟ้าแห่งอื่นเพิ่ม ซึ่ง FA มองว่าการเข้าจดทะเบียนควรจะมีภาพธุรกิจที่ชัดเจนกว่านี้ ซึ่งอาจใช้เวลาไปบ้าง แต่ภาพการเข้าจดทะเบียนจะสวยงามกว่าจึงตัดสินใจรอเวลาให้โรงไฟฟ้าที่บางสะพานน้อย ช้างแรกฯ และมหาชัย มีการก่อสร้างให้ได้ก่อน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุน เรายังคงกันเป็นเป้าหมายว่า 1 operation 3 constructions บวก ต้องหา PPA เพิ่มอีก” คุณอนงค์เล่าเบื้องหลัง

ในช่วงต้นปี 2556 TPCB ตั้งเป้าที่จะหาเงินทุนเพื่อนำมาก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่บางสะพานน้อย หุ้งสัง และมหาชัย ซึ่ง FA กับ TPCB ได้นำเสนอข้อมูลหรือทำโรดโชว์เสนอกลุ่มนักลงทุนสถาบันจำนวนหนึ่ง แต่นักลงทุนในขณะนั้นยังมีความเข้าใจในธุรกิจไฟฟ้าประเภทชีวมวลค่อนข้างจำกัด โดยมีความกังวลเรื่องแหล่งที่มาของเชื้อเพลิงเนื่องจาก TPCB ไม่ได้เป็นเจ้าของแหล่งเชื้อเพลิงเอง ซึ่งในขณะนั้นเราจะเห็นตัวอย่างความสำเร็จในโรงไฟฟ้าประเภทพลังงานแสงอาทิตย์มากกว่าพลังงานชีวมวล

อย่างไรก็ตาม ภายหลังโรงไฟฟ้าช้างแรcky สามารถขายไฟให้กับ กฟภ. ได้ เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 นักลงทุนรายย่อยกลุ่มหนึ่งเห็นว่า โรงไฟฟ้าช้างแรcky มีโอกาสประสบความสำเร็จ และเข้าใจแนวทางการทำธุรกิจของ TPCB ซึ่งนักลงทุนกลุ่มนี้ได้ศึกษาข้อมูลและเข้ามาดูโรงงาน และการทำงานของโรงไฟฟ้าช้างแรcky ถึงสถานที่จริงและมีความเข้าใจเรื่องความเสี่ยงของแหล่งเชื้อเพลิงในภาคใต้เป็นอย่างดี รวมทั้งได้ทราบด้วยว่าบริษัท มีแผนจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เหตุผลเหล่านี้จึงทำให้นักลงทุนกลุ่มนี้ตัดสินใจเข้าร่วมลงทุนกับบริษัท จึงได้มีการเสนอขายหุ้นให้นักลงทุนกลุ่มนี้ก่อนนำเข้าตลาดหลักทรัพย์ (Pre-IPO) จำนวน 330 ล้านบาท ซึ่งเป็นทุนที่เพียงพอกับความต้องการใช้ก่อสร้างโรงไฟฟ้าทั้ง 3 แห่ง และมี 3 Constructions ตามเป้าหมายที่วางไว้

ในอีกด้านหนึ่งบริษัท ยังได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรที่ทำธุรกิจโรงไฟฟ้ารายใหญ่จากเยอรมนี คือ บริษัท อีเอ็นบีดับเบิลยู แอร์นอยบา เรอะฮุนต์ คอนเวนชันเนลอะ แอร์ชอยกุง อาเก จำกัด (EnBW) ซึ่งเป็นเจ้าของเทคโนโลยีที่ได้มาตรฐานยุโรปและเป็นผู้ผลิตไฟฟ้ารายใหญ่ติดอันดับ 1 ใน 3 ของยุโรป รวมทั้งได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแม่คือ TPOLY ซึ่งเป็นผู้ก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้กับบริษัท



โดยสรุปลำดับพัฒนาการที่สำคัญคือ TPCB แยกบริษัท ออกมาจาก TPOLY ในเดือนธันวาคม 2555 และช่วงกลางปี 2556 TPCB ระดมทุนจากกลุ่มนักลงทุนรายย่อยสำเร็จโดยนำเงินมาใช้ในการก่อสร้างรวมถึงการซื้อกิจการโรงไฟฟ้าเพิ่มเติม ซึ่งก็คือโรงไฟฟ้าแม่วงค์ และหลังจากที่โรงไฟฟ้าช้างแรcky ดำเนินการขายไฟให้ กฟภ. FA ก็เริ่มดำเนินการเตรียมตัวเรื่อง IPO พร้อมกันไปด้วย และได้ยื่น Filing ในวันที่ 15 กรกฎาคม 2557 ซึ่งถือว่าทุกอย่างก็อยู่ในช่วงเวลาที่กำหนด

ทั้งนี้ระหว่างการเตรียมเรื่อง IPO ทาง FA มีโจทย์ที่ท้าทาย 2 เรื่องหลัก คือจะสร้างความน่าสนใจในหุ้น TPCB ซึ่งเป็นโรงไฟฟ้าชีวมวลที่ไม่มีแหล่งเชื้อเพลิงเป็นของตัวเองได้อย่างไร และจะสร้างความเชื่อมั่นว่า TPCB สามารถดำเนินการเรื่องใบอนุญาตรับซื้อไฟฟ้า (PPA) และใบอนุญาตอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องตามแผนการและระยะเวลาที่ตั้งใจไว้สำหรับโรงไฟฟ้าแม่วงค์ พัทลุง สตูล และปัตตานี ได้อย่างไร

“สิ่งที่ทำให้การดำเนินงานทุกอย่างราบรื่นไปได้คือ วิสัยทัศน์ขององค์กรและผู้บริหารที่มีนโยบายชัดเจนเลยว่า บริษัทถูกแบ่งใหม่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตต่อไป นั้น TPCB ไม่จำเป็นต้องเข้าไปถือหุ้น 100% แต่ยอมให้มีพันธมิตรทางธุรกิจอื่นๆ เข้ามาร่วมถือหุ้นได้ด้วยเพื่อเพิ่มโอกาสความสำเร็จอย่างยั่งยืนในแต่ละโครงการ และก็จะทำให้บริษัท มีกำลังเงินที่จะสามารถลงทุนได้หลายๆ โครงการ ซึ่งช่วยสร้างฐานธุรกิจให้กว้างออกไป และยังกระจายความเสี่ยงต่างๆ ได้อีก ซึ่งเรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องที่จะคิดได้ง่าย ส่วนใหญ่ถ้าเป็นธุรกิจที่ดีแม้จะต้องลงทุนสูงก็จะพยายามหาทางเพื่อที่จะถือหุ้นคนเดียว แต่ TPOLY และ TPCB ชัดเจนในเรื่องนี้” คุณอนงค์ให้มุมมองในฐานะ FA

ปรับปรุงการตรวจสอบภายใน

คุณกิตติศักดิ์ ชนกมาตุ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด ในฐานะ IA มองว่า “TPCH ได้เปรียบกว่าบริษัทอื่นๆ ที่เตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพราะมีบริษัทแม่คือ TPOLY จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ มาก่อน จึงไม่น่าเป็นห่วงเลย เพียงแต่สิ่งที่ต้องทำคือ ต้องเน้นความชัดเจนระหว่างบริษัทแม่ที่เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างกับบริษัทลูกที่จะเอาเข้าตลาดหลักทรัพย์ ต้องทำให้มีการแยกกันชัดเจน⁵ แม้จะต้องมีการยุ่งเกี่ยวกันก็ตาม กล่าวคือ บริษัทแม่ได้ส่งคุณกิตติศักดิ์มาเป็นบอร์ดหนึ่งที่ TPCH และในช่วงแรกๆ ยังต้องพึ่งพาผู้บริหารและบุคลากรของบริษัทแม่ ซึ่งหน้าที่ของ IA ก็ต้องแนะนำว่าควรมีการพึ่งพาบริษัทแม่ในระดับใด และช่วยแนะนำวิธีการว่า TPCH จะต้องแยกจาก TPOLY อย่างไร”

ข้อที่กังวลคือ บริษัทลูกที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ เคยพึ่งพาแม่ทุกอย่าง จึงต้องเริ่มด้วยการแยกสินทรัพย์ แยกเซิร์ฟเวอร์ไอที มีสัญญาแบ่งพื้นที่ภาระหนี้สินทรัพย์ อื่นๆ ให้ชัดเจน

“ปัญหาที่พบคือฝ่ายปฏิบัติการมักไม่เข้าใจว่าทำไมต้องแยกออกจากกันและแยกอย่างไร หน้าที่ของผู้ตรวจสอบภายใน (IA) คือ ต้องสามารถแนะนำลูกค้าได้ว่าจะต้องปฏิบัติตัวอย่างไร มีทิศทางให้พวกเขาปฏิบัติอย่างชัดเจนในทุกเรื่อง ซึ่ง IA ต้องร่วมมือทำงานกับ FA ให้ดี เพื่อให้ลูกค้าเห็นเป้าหมายการปฏิบัติที่ชัดเจน เพราะถ้าให้บริษัททำเองเขาจะคิดไม่ออก” คุณกิตติศักดิ์กล่าว

คำแนะนำเรื่อง การตรวจสอบภายใน

การทำงานร่วมกันระหว่าง IA กับ FA เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องมีการประสานงานกันมาก โดยเฉพาะประเด็นการแยกทรัพย์สินที่ต้องทำให้เกิดความชัดเจนระหว่างกันของบริษัทแม่และบริษัทลูก โดยคนทำงานหลายครั้งมักจะสับสนว่าบริษัทตัวเองได้แยกออกมาจากบริษัทแม่แล้ว จะต้องปรับจนตรงนี้ได้ สิ่งที่ IA อยากรู้เห็นคือโครงสร้างการควบคุม การแบ่งอำนาจที่ชัดเจน เพราะช่วงแรกยังมีการผสมๆ กันอยู่

แนะนำว่าการเลือก FA กับ IA ควรเลือกผู้ที่ประสานงานสอดคล้องกันได้ดี เพราะจะได้รู้จักกันทำงานประสานกันง่าย ซึ่งปกติ FA จะเป็นคนชวน IA ให้ไปทำโปรเจกต์

⁵ บริษัทที่ Spin off ต้องมีความเป็นอิสระจากบริษัทแม่ทั้งในด้านนโยบายการบริหาร ผู้บริหาร/บุคลากร และนโยบายการจัดการบัญชีและการเงิน

ปรับปรุงระบบบัญชี

บริษัทที่ทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีให้ TPCB คือ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (DIA) โดยมีคุณสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชี ทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชี ได้กล่าวว่า “เดิม TPOLY เป็นลูกค้าของ DIA อยู่แล้ว และมีบริษัทย่อยเป็น โรงไฟฟ้าแล้ว 1 แห่ง สำหรับบริษัทลูกคือ TPCB นี้ ผู้บริหารให้ความสำคัญเรื่องการปรับปรุงการควบคุมภายในในการทำบัญชีให้ถูกต้อง โดยคุณเชิดศักดิ์ซึ่งเป็นกรรมการผู้จัดการได้ให้ความสำคัญในเรื่องการทำบัญชีอย่างมาก กรณีที่ผู้สอบพบประเด็นปัญหาจะแจ้งให้บริษัททราบทันที ซึ่งทางบริษัทจะนำปัญหาไปประชุมในแต่ละฝ่าย เพื่อปรับปรุงการจัดทำสารสนเทศของแต่ละฝ่าย เพื่อสื่อสารมายังฝ่ายบัญชีว่ามีอะไรบ้างและต้องส่งภายในเมื่อใด มาจัดทำและปรับปรุงคู่มือในการปฏิบัติงานออกมาเพื่อให้ทุกคนยึดเป็นแนวทางปฏิบัติในทางเดียวกัน ซึ่งถ้าไม่ได้ความร่วมมือจากทุกฝ่ายตั้งแต่ต้นทางเช่นนี้ก็จะทำให้ข้อมูลที่มาจัดทำงบการเงินไม่ถูกต้องได้”

สิ่งที่ TPCB ต้องทำคือสร้างความชัดเจนในการทำงานทุกอย่างระหว่าง TPOLY และ TPCB เช่น สำนักงาน ฝ่ายบัญชี งานไอที การกำหนดอำนาจอนุมัติเป็นต้น TPCB จึงได้แต่งตั้งให้ผู้ที่ มีประสบการณ์มาเป็นผู้จัดการฝ่ายบัญชีของ TPCB แยกจาก TPOLY ให้ชัดเจน ส่งผลให้ทำงานร่วมกัน ได้ง่ายขึ้น มีระบบการทำงานชัดเจนมากขึ้น เช่น การก่อสร้างโครงการ หรือการทำโครงการประชาสัมพันธ์ ต้องมีการอนุมัติโครงการและงบประมาณ

ตั้งแต่ต้นการจัดซื้อทุกครั้งต้องตรงตามงบประมาณ และมีการระบุโครงการทุกครั้งต้องชี้ให้เห็นว่ามีกิจกรรมเกิดขึ้นจริง ผู้สอบบัญชีจึงจะมองว่ามีค่าใช้จ่าย หรือมีสินทรัพย์เกิดขึ้นจริง

บริษัทจัดโครงสร้างของธุรกิจไฟฟ้าแยกออกมาจาก TPOLY โดยได้ก่อตั้งบริษัท TPCB ขึ้นใหม่เป็นบริษัทย่อยของ TPOLY และได้แยกธุรกิจโรงไฟฟ้าที่เป็นบริษัทย่อยเดิมของ TPOLY มาเป็นบริษัทย่อยของ TPCB แทน และทยอยตั้งโรงไฟฟ้าอีกหลายแห่งเป็นบริษัทย่อยหรือร่วมของ TPCB ซึ่งมีการร่วมลงทุนกับพันธมิตรหลายกลุ่ม

สัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัทมีไม่เท่ากัน การจัดซื้อ จัดจ้างและค่าใช้จ่ายในรายการที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหม่ของบริษัทย่อยหรือร่วมจึงต้องมีการเปิดเผยและมีการแจ้งไปยังแผนกที่เกี่ยวข้องแต่แรก การที่จะไปร่วมทุนเรื่องโรงไฟฟ้ากับพาร์ตเนอร์รายใด ก็ต้องมาแจ้งเรื่องโครงสร้างการร่วมทุนรวมทั้งสัญญาการร่วมทุนให้ฝ่ายบัญชีทราบเพื่อจะได้นำมาพิจารณาในการรับรู้รายการเงินลงทุนดังกล่าวและการเปิดเผยในงบการเงิน

ภายหลังเมื่อมีการลงทุนธุรกิจโรงไฟฟ้าจำนวนมากขึ้น ประเด็นที่ต้องพิจารณาก็มีเพิ่มมากขึ้น เช่น ความเสี่ยงเรื่องวัตถุดิบว่าจะมีเพียงพอหรือไม่ ซึ่งในที่สุดผู้บริหารได้ทำการปิดความเสี่ยงโดยการหาพันธมิตรท้องถิ่นเข้ามาร่วมธุรกิจด้วย เพื่อช่วยกันในการจัดหาเชื้อเพลิงมาใช้ และต้องพยายามดูกำไรระหว่างกันด้วยว่ามีมาร์จิ้นที่เปอร์เซ็นต์เพื่อกำหนดต้นทุนได้ถูก

แก้ปัญหาอุปสรรค

อุปสรรคของผู้ตรวจสอบบัญชีข้อแรกคือ เรื่องคน โดยเฉพาะขั้นตอนการขอเอกสาร ในช่วงแรกไม่ได้ได้รับความร่วมมือเพราะฝ่ายปฏิบัติงานที่ไม่ใช่บัญชี เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายวิศวกรโครงการ ฝ่ายกฎหมาย เป็นต้น เห็นความสำคัญของการทำโครงการให้เสร็จโดยไม่สนใจสารสนเทศต่างๆ ที่ต้องรายงานมายังฝ่ายบัญชีจึงทำให้ข้อมูลที่ฝ่ายบัญชีบันทึกไม่ถูกต้องและไม่ครบถ้วน ทางผู้สอบบัญชีจึงแจ้งปัญหาดังกล่าวให้ผู้บริหารทราบว่า ทุกอย่างต้องทำให้ถูกต้องก่อนยื่น Filing เพื่อป้องกันปัญหาที่จะเกิดในช่วงยื่นเรื่อง สำนักงาน ก.ล.ต.อาจมีข้อซักถามซึ่งจะเป็นการสะท้อนว่าบริษัทฯ ไม่มีความพร้อมในการขอเข้าจดทะเบียนได้

“พนักงานสอบบัญชีของบริษัทได้มีการแบ่งงานออกเป็น 2 ส่วน โดยตรวจสอบบัญชี ทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียน (TPOLY) และไม่ได้จดทะเบียน (TPCH) ซึ่งจะเตรียมยื่น Filing สิ่งที่ต้องทำคือสื่อสารกับลูกค้าให้ชัดเจนให้ปฏิบัติตามขั้นตอนที่ต้องปิดงบการเงินของบริษัทย่อยของ TPCH ก่อนและปิดงบการเงินเฉพาะและงบการเงินรวมของ TPCH ให้ผู้สอบตรวจสอบส่วนหนึ่งแยกต่างหากจาก TPOLY เพื่อให้ทันเวลาที่กำหนดไว้” คุณสุวิมลเล่า

อุปสรรคต่อมาคือ หลังเข้าพบเพื่อหารือกับสำนักงาน ก.ล.ต.แล้ว พบว่า สำนักงาน ก.ล.ต. มีมุมมองในเรื่องพันธมิตรที่เป็นบริษัทเยอรมนีซึ่งได้เข้ามาถือหุ้นด้วยในมุมที่ต่างกับผู้สอบบัญชี กล่าวคือผู้สอบฯ มองว่าคนไทยเป็นผู้บริหารหลัก พันธมิตรไม่ได้มายุ่งเกี่ยวในการบริหารด้วย แต่สำนักงาน ก.ล.ต. มองว่าเป็นการร่วมลงทุนตามเงื่อนไขในสัญญา จึงต้องมีการแก้ไขงบการเงินใหม่จากการรับรู้รายการเป็นเงินลงทุนในบริษัทย่อยมาเป็นการร่วมลงทุนแทน แต่ก็ไม่ได้ใช้ระยะเวลาการแก้ไขมากมายแต่อย่างใด และไม่กระทบกับผลการดำเนินงาน

“ปัญหาของ TPCH คือบริษัทแม่กับบริษัทลูกต้องมีการเตรียมการให้พร้อม อะไรที่เป็นแชร์เซอร์วิสให้ใช้บริษัทใดบริษัทหนึ่ง แล้วเปิดเผยข้อมูลระหว่างกันให้ถูกต้อง งานทุกอย่างจะเข้ากันไม่ได้ สิ่งที่ยากแนะนำ TPCH คือเรื่องแชร์เซอร์วิส เพราะการถือหุ้นของบริษัทย่อยแต่ละแห่งก็ไม่เท่ากัน ดังนั้นแต่ละแห่งก็ควรมีการแบ่งให้ชัดเจน” คุณสุวิมลให้ข้อคิด



คำแนะนำเรื่องการตรวจสอบบัญชี

บริษัทต้องว่าจ้างนักบัญชีที่มีความรู้ มีคุณภาพ ให้ความสนใจเรื่องมาตรฐานบัญชี ไม่ควรให้ผู้สอบบัญชีมาช่วยเหลือทุกขั้นตอน และต้องติดตามมาตรฐานบัญชีที่เปลี่ยนแปลงไป ถ้าเป็นนักบัญชีที่มีคุณภาพ วันหนึ่งก็สามารถเติบโตในบทบาทของ CFO ได้ ที่สำคัญที่สุด ผู้บริหารต้องให้ความสำคัญกับระบบควบคุมภายใน ต้องไม่มีความลับและต้องมีการสื่อสาร ต่อแผนกบัญชีเสมอ และการสื่อสารก็ต้องมีสารสนเทศที่เป็นหลักฐาน ไม่กระทำด้วยวาจา เพียงอย่างเดียว ผู้สอบบัญชีต้องมีหน้าที่ทำงานยิ่งกว่านักสืบที่ต้องมีการตั้งข้อสงสัย สังเกต ว่าการรับรู้รายการอันไหนเป็นค่าใช้จ่ายอะไรเป็นทรัพย์สินหรือหนี้สิน ต้องดูว่าผู้บริหารมี จรรยาบรรณหรือให้ความร่วมมือมากนักน้อยแค่ไหนด้วย เพราะผู้สอบบัญชีส่วนใหญ่ก็ต้องการ รับงานที่มีความปลอดภัยสำหรับตัวเขาด้วยเช่นกัน

ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น

การนำบริษัท เข้าไปจดทะเบียนในตลาด หลักทรัพย์ฯ ต้องมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยเพิ่มเข้ามาเพื่อให้เป็น บริษัทมหาชน ส่งผลให้ผู้บริหารต้องลดสัดส่วนการ ถือหุ้นลดลง

ตัวอย่างเช่น ก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ครั้งแรก (IPO) TPOLY ถือหุ้น TPCB ร้อยละ 66.2 และ หลังเสนอขาย IPO สัดส่วนจะลดลงเหลือร้อยละ 51.39 ส่วนผู้ถือหุ้นรายย่อยจากร้อยละ 32.2 เหลือ สัดส่วนร้อยละ 25 คุณไชยณรงค์ จันทร์พลศรี เดิม ถือร้อยละ 1.6 เหลือสัดส่วนร้อยละ 1.25 และที่เหลือ อีกร้อยละ 22.36 จะเป็นการขาย IPO ให้กับประชาชน ทั่วไปและกรรมการ พนักงาน ผู้บริหารบริษัทและ บริษัทย่อย

คุณเชิดศักดิ์ บอกว่า ประเด็นเรื่องการปรับสัดส่วน การถือครองหุ้นเป็นสิ่งที่มีการคุยและหารือกับทาง FA มาโดยตลอดและยึดนโยบายที่คุณเจริญมอง ภาพของธุรกิจนี้ไว้แล้วว่า การทำธุรกิจสัมปทาน ในระยะยาวไม่มีทางที่บริษัทจะได้ได้เพียงคนเดียว จำเป็นต้องหาพันธมิตรมาช่วยกันทำให้มีการเติบโต ซึ่ง TPCB มีพันธมิตรทั้งหมด 3 กลุ่ม คือ

- กลุ่มวิศวกรรม บริษัท EnBW ของเยอรมนี ที่เข้ามาลงทุนในโรงไฟฟ้าช่วงแรก และต่อยอด โรงไฟฟ้าที่ทุ่งสงฯ และโรงไฟฟ้ามหาชัยฯ
- กลุ่ม โอปอเรเตอร์ เพราะตอนที่บริษัทฯ เริ่ม ทำโรงไฟฟ้าช่วงแรกในช่วงแรก มีความเสี่ยง เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีประสบการณ์ในการ จ่ายไฟ แต่บริษัทฯ มีพาร์ตเนอร์เป็นบริษัท ที่ถือหุ้นในโรงไฟฟ้าอื่นๆ ในประเทศ และทำ หน้าที่จัดหาเชื้อเพลิงและบริหารจัดการ โรงไฟฟ้า จึงถือว่าเป็นการปิดความเสี่ยงของ การดำเนินธุรกิจ
- กลุ่มที่เป็นซัพพลายเออร์เชื้อเพลิงรายใหญ่ ของภาคใต้ ได้เข้ามาถือหุ้นใน TPCB ถึง 2 บริษัท

“ทุกวันนี้ถือว่า TPCB ได้พาร์ตเนอร์ที่ค่อนข้างดี เป็นการผสมระหว่าง 3 ส่วน วิศวกรรม โอปอเรเตอร์ และซัพพลายเออร์ ซึ่งพาร์ตเนอร์ทั้งสามได้ทำให้ โมเดลธุรกิจแข็งแกร่งและจะต้องเติบโตไปด้วยกัน แนวคิดและปรัชญาของพาร์ตเนอร์จะต้องเหมือนกัน มีความโปร่งใส ไม่ใช่เลือกเพราะเขาเป็นโรงไม้ ที่ใหญ่ แต่เลือกเขาเพราะเขามีแนวคิดที่เหมือนกัน กับเราได้” คุณเชิดศักดิ์กล่าว

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

เมื่อมีการกำหนดชัดเจนแล้วว่าการปรับโครงสร้างธุรกิจก็เพื่อต้องการ Spin off ออกจากบริษัทแม่คือ TPOLY ให้ชัดเจน ดังนั้นในช่วงก่อนที่จะทำการยื่น Filing ประมาณ 7-8 เดือนนั้น ผู้สอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายในและ FA จึงทำงานในลักษณะประสานงานร่วมกันมาโดยตลอด มีการหารือเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการก่อสร้างโรงไฟฟ้า การบันทึกต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี

“งานทุกอย่างดำเนินการควบคู่กันไปหมด เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย สามารถเข้าตลาดหลักทรัพย์ได้ทันในปลายปี 2557” คุณอนงค์ซึ่งเป็น FA กล่าว TPCH เลือกลง บล.ทรินิตี้ ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriter) โดยมีผู้ร่วมจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายอีก 3 รายคือบริษัทหลักทรัพย์ เคที ซีมิโก้ จำกัด บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2555



แต่งตั้ง FA
2555



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2556



แต่งตั้ง IA
2556-2557



ยื่น Filing
15 กรกฎาคม 2557



เข้าเทรด
8 มกราคม 2558

ที่มาของการกำหนดราคาหุ้น

TPCH ต้องการสานต่อสิ่งที่คุณเจริญทำให้ คือ ต้องให้ผู้ถือหุ้นรู้สึกยินดีและพอใจที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ขณะที่ในตอนนั้น TPOLY กลับมีผลดำเนินงานอยู่ในช่วงวิกฤต เพราะผลประกอบการและการเงินออกมาไม่ดี ผู้บริหาร TPCH จึงต้องการให้สิทธิ์การซื้อหุ้น TPCH กับผู้ถือหุ้นของ TPOLY ด้วย หรือที่เรียกว่า Pre-emptive Right รวมทั้งจัดสรรหุ้นจำนวนหนึ่งขายให้นักลงทุนสถาบันด้วย เพื่อช่วยให้ราคาหุ้นมีเสถียรภาพ

FA ให้คำแนะนำในตอนนั้นว่า ผู้บริหารต้องกำหนดให้ชัดเจนว่าต้องการเสนอขายหุ้นให้นักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อยในสัดส่วนเท่าไร ถ้าต้องการให้ผู้ถือหุ้นสถาบัน การจะทำ Pre-emptive Right ไปให้ผู้ถือหุ้นเดิมก็ต้องมีจำนวนที่น้อยลงกว่านี้

ในตอนแรกคณะกรรมการบริษัท TPCH อนุมัติให้ทำ Pre-emptive Right ให้ผู้ถือหุ้น ของ TPOLY ในอัตรา 20 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ในราคาจองซื้อ แต่เมื่อมีการประชุมผู้ถือหุ้นของ TPOLY ได้มีมติเปลี่ยนแปลงการจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น โดยเปลี่ยนอัตราส่วนเป็น 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่

“ผู้ถือหุ้นให้เหตุผลว่าได้ถือหุ้น TPOLY มาหลายปีแล้ว ทำให้ไม่มีหุ้นเหลือที่จะเสนอให้นักลงทุนสถาบัน ซึ่งทำให้ผู้ถือหุ้นทุกฝ่ายแอบปี้ อีกทั้งในจำนวนหุ้นที่เสนอขาย IPO ให้ประชาชนและผู้ถือหุ้น TPOLY ทั้งหมด 89 ล้านหุ้น หากแบ่งขายให้นักลงทุนสถาบัน 50 ล้านหุ้น ก็ถือว่ามีส่วนน้อยเกินไป” คุณอนงค์กล่าว

สำหรับการกำหนดราคาขาย IPO ในตอนนั้นเป็นกรณีที่ฮือฮามาก เพราะมีอัตราส่วนราคาต่อกำไร (P/E Ratio) สูงถึง 159.40 เท่า แต่ทั้งหมดก็ต้องอยู่บนพื้นฐานการประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow Approach: DCF)

โดยได้กำหนดราคาหุ้น ที่มาจากการคำนวณราคาในช่วงปลายๆ ของช่วงราคาที่คำนวณได้ และค่า P/E ระดับดังกล่าวได้คำนวณจากกำไร 12 เดือนย้อนหลัง ซึ่งรับรู้รายได้จากการขายไฟฟ้าเพียง 1 โครงการที่มีกำลังการผลิตไฟฟ้า 10 เมกะวัตต์เท่านั้น

แต่บริษัทยังทำธุรกิจในระยะยาว วันหนึ่งมูลค่าของบริษัทก็ต้องสะท้อนออกมาในสิ่งที่บริษัทได้ดำเนินการไป กล่าวคือมีสัญญาซื้อขายไฟ (PPA) เท่ากับกำลังการผลิตของโครงการในอนาคตตามที่ได้ประเมินมูลค่าหุ้นไว้ ซึ่งก็ต้องทำการเทียบเคียงให้ฝ่ายจัดการได้พิจารณาด้วย

อย่างไรก็ตาม การกำหนดราคาหุ้นก็ต้องรักษาสสมดุลระหว่าง 2 ส่วน คือ TPCH ต้องได้เงินระดมทุนที่เพียงพอกับโครงการที่จะได้ลงทุนในอนาคต ในขณะที่เดียวกันผู้ถือหุ้น TPOLY และผู้ถือหุ้นรายใหม่ควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสมด้วยเช่นกัน

ราคาที่กำหนดต้นค่านั้นจะทำให้บริษัทฯ ได้เงินจากการระดมทุนตามเป้าและเป็นราคาที่น่าจะสามารถให้ผลตอบแทนกับผู้ถือหุ้น และสร้างมูลค่าเพิ่มที่ผู้ถือหุ้นจะได้เพิ่มในอนาคตอีก การกำหนดราคา IPO 12.75 บาท ถือเป็นราคาที่ให้ส่วนลดประมาณ 12-15% เพราะเป็นธุรกิจโรงไฟฟ้าที่มีความเสี่ยงน้อยมาก ราคาหุ้นที่ถือต่อไปจะสะท้อนหรือล้าไปกับผลประโยชน์ประกอบที่เติบโตของบริษัทฯ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต” คุณอนงค์กล่าว

ด้านวัตถุประสงค์ของการใช้เงินจากการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อนำไปลงทุนขยายธุรกิจ รวมถึงก่อสร้างโรงไฟฟ้า ส่วนที่เหลือจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการโครงการโรงไฟฟ้า บริษัทได้ให้ความสำคัญกับชุมชนโดยรอบโรงไฟฟ้า โดยการรับฟังความคิดเห็นของคนในชุมชนและส่งเสริมให้พวกเขามีอาชีพและรายได้ที่ยั่งยืน

บริษัทฯ ได้จัดตั้งโครงการกองทุนชุมชนรอบโรงไฟฟ้าขึ้น ซึ่งทุกหน่วยการผลิตกระแสไฟฟ้าที่โรงงานผลิตได้ จะสมทบเงิน 1 สตางค์ต่อหน่วยผลิตไฟฟ้าให้แก่กองทุนของคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน เพื่อให้สามารถนำไปพัฒนาชุมชนในส่วนต่างๆ ได้ รวมถึงในปี 2556 ได้มีการสมทบเงินทุนเพิ่มเติมให้แก่หมู่บ้านรอบโรงไฟฟ้า 5 หมู่บ้าน หมู่บ้านละ 100,000 บาทเพื่อสนับสนุนโครงการต่างๆ ของชุมชนอีกด้วย

TPCH มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน โดยเป้าหมายระยะสั้น ภายในปี 2560 บริษัทฯ จะมีโรงไฟฟ้าชีวมวลที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ มีกำลังการผลิตติดตั้งรวมไม่ต่ำกว่า 100 เมกะวัตต์ ที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์และมีกำลังการผลิตติดตั้งรวมไม่ต่ำกว่า 80 เมกะวัตต์

ส่วนเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในระยะยาว 5 ปี หรือภายในปี 2562 บริษัทฯ จะมี 1) โรงไฟฟ้าชีวมวลที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ มีกำลังการผลิตติดตั้งรวมไม่ต่ำกว่า 150 เมกะวัตต์ และ 2) บริษัทฯ จะเข้าซื้อกิจการที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับพลังงาน

วางกลยุทธ์โรดโชว์

TPCH ทำโรดโชว์ 4 จังหวัดได้แก่ เชียงใหม่ ขอนแก่น หาดใหญ่ กรุงเทพฯ ประเด็นสำคัญคือ การให้ความรู้ความเข้าใจในธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวล (ไบโอแมส) ว่ามีขั้นตอนการดำเนินการอย่างไร เนื่องจากในช่วงนั้นมีธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ที่ได้รับความนิยมจากนักลงทุน โดยเฉพาะการที่โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ได้แอตเตอร์ 8 บาท แต่ไบโอแมสได้เพียง 0.30 บาท

แต่สิ่งที่บริษัทต้องสื่อสารให้นักลงทุนทราบคือเรื่องจุดแข็งของไบโอแมสนั่นคือ ถ้ามีเชื้อเพลิงเพียงพอ โรงไฟฟ้าไบโอแมสจะสามารถผลิตไฟฟ้าได้

ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้เกือบทั้งหมด เพราะฉะนั้นนักลงทุนจึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริษัทจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

TPCH เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2558 ในกลุ่มอุตสาหกรรมทรัพยากร มีทุนชำระแล้ว 400 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญเดิม 310.55 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุน 89.45 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.36 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

โดยจำหน่ายให้นักลงทุน 2 กลุ่มหลัก แบ่งเป็นหุ้นจำนวน 50.39 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นของ TPOLY ตามสัดส่วน (Pre-emptive Right) หุ้นจำนวน 39.06 ล้านหุ้นเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)

โดยการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering: IPO) มีราคาหุ้นละ 12.75 บาท

24 ชั่วโมง เทียบกับโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์หรือโซลาร์เซลล์ทำได้เพียง 4-5 ชั่วโมงสูงสุด และการที่บริษัทไม่เข้าไปอยู่ตรงไหนเราสามารถสร้างงานให้กับชุมชน สร้างเศรษฐกิจ เพราะบริษัทจะรับซื้อเศษและซากไม้ทุกอย่าง ขณะที่โซลาร์จะทำให้เกิดเศรษฐกิจชุมชนและการจ้างงานที่น้อยกว่า

สำหรับกลยุทธ์ต่อเนื่องหลังจากโรดโชว์แล้ว บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทประชาสัมพันธ์ชื่อบริษัท ไออาร์ เนทเวิร์ก จำกัด ทำหน้าที่เผยแพร่ข้อมูลให้สื่อมวลชนได้รู้จัก ตั้งแต่ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์ และข่าวผ่านออนไลน์









พบนักลงทุนอีกครั้ง หลังเข้าตลาดหลักทรัพย์

1 ปีผ่านไปหลังจากเข้าไปอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ mai ต้องเข้าร่วมงานบริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน (Opportunity Day) ซึ่งตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้จัดงานนี้ให้กับนักลงทุนเป็นประจำทุกไตรมาส รวมทั้งดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นภารกิจสำคัญที่ต้องดำเนินการเป็นประจำทุกปี การจัดเตรียมเอกสาร จัดทำรายงานประจำปี

ภารกิจดังกล่าวเป็นสิ่งที่คุณเชิดศักดิ์ได้ผ่านมาหลายครั้งแล้ว ตั้งแต่สมัยทำงานใน TPOLY เพราะนอกจากจะทำงานในฝ่ายพัฒนาธุรกิจแล้ว เขายังรับผิดชอบหน้านักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relation: IR) ของบริษัทด้วย จึงทำให้มีประสบการณ์พบเจอทั้งนักลงทุนและนักวิเคราะห์มาระดับหนึ่งแล้ว



ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สินทรัพย์	1,183	3,082	3,294
 หนี้สิน	525	1,134	1,157
 ทุนชำระแล้ว	311	401	401
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	658	1,948	1,772
 รายได้รวม	194	262	323
 กำไรสุทธิ	12	29	47
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	0.53	0.09	0.12
 Market Cap		5,100	6,780
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

คำแนะนำ จาก TPCB

หลังจาก TPCB เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai บริษัทฯ ได้รับประโยชน์หลายอย่าง ที่เห็นได้อย่างชัดเจนคือ ต้นทุนทางการเงินลดลง เม็ดเงินที่ระดมทุนก็ไม่ต้องมีหลักประกันใดๆ อีกทั้งยังได้เข้ามาจดทะเบียนในช่วงที่ธุรกิจพลังงานทางเลือกเริ่มเป็นที่สนใจและรู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น ที่สำคัญทำให้มีโอกาสที่จะใช้เครื่องมือการเงินอื่นๆ อีกมาก ไม่ว่าจะเป็น การออกหุ้นกู้ กองทุนโครงสร้างพื้นฐาน

คุณไชยณรงค์บอกด้วยว่า การได้มีโอกาสได้ไปโรดโชว์ที่ต่างประเทศอย่าง สิงคโปร์ ฮองกง ทำให้ได้เห็นว่าเครื่องมือทางการเงินต่างๆ ในต่างประเทศที่ให้เลือกใช้ได้มาก และยังมีกองทุนส่วนบุคคลเข้ามาติดต่อบริษัทเรื่อยๆ จึงเห็นได้ว่าบริษัทจะได้รับเงื่อนไขดอกเบี้ยที่ดีมาก

“ตอนนี้ก็กำลังคุยกับ CFO ว่าอาจจะเริ่มทำเรตติ้งบริษัท เพื่อขยายการลงทุนหรือการรีไฟแนนซ์หนี้”

ส่วนเรื่องที่คุณเชิดศักดิ์ชื่นชมอย่างมากคือการที่ได้เห็นชัดเจนว่าทีมงาน mai มีบริการดีและมีเครือข่ายเน็ตเวิร์กที่ดีมาก

สำหรับอุปสรรคคือ บริษัทต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ mai โดยเร็ว แต่สิ่งสำคัญที่สุดคือผู้บริหารจะต้องมีความรู้ชัดเจน และมีพี่เลี้ยงเก่งและดีมาก มีการแยกสินทรัพย์ หนี้ บุคลากร และทุกๆ อย่างออกจากกันอย่างชัดเจน

“สิ่งสำคัญที่สุดคือการปรับเปลี่ยน Mind Set ของพนักงานและคนในองค์กร” คุณเชิดศักดิ์กล่าว



พวงค์กรไปสู่ความยั่งยืน

แม้ TPOLY และ TPCH มีการแยกธุรกิจและโครงสร้างผู้ถือหุ้นออกจากกันอย่างชัดเจน แต่ยังมีความสัมพันธ์เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่เหนียวแน่น และให้การสนับสนุนซึ่งกันและกัน โดย TPOLY จะเป็นผู้รับเหมาหลักในการก่อสร้างโรงไฟฟ้าให้ TPCH “แต่ไม่จำเป็นต้องผูกมัด ขึ้นอยู่กับการหารือร่วมกับผู้ถือหุ้นและผ่านมติคณะกรรมการก่อน โดยขั้นตอนทุกอย่างก็ต้องมีการจ้างประเมินสภาพแวดล้อม ทำทุกอย่างการดำเนินงานที่ต้องมีความโปร่งใส และมีหลักบรรษัทภิบาลที่ดี” คุณเชิดศักดิ์กล่าว

อย่างไรก็ดี TPCH สามารถตอบโจทย์ลดความผันผวนและความเสี่ยงของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ TPOLY ดำเนินการอยู่ เพราะธรรมชาติของธุรกิจ

รับเหมายิ่งโตจะยิ่งมีความผันผวนของธุรกิจ การมี TPCH จะช่วยให้ TPOLY สามารถสร้างกระแสเงินสดด้วยการที่ TPCH จ่ายปันผลกลับไปบริษัทแม่ และแม็กก็จะมีเงินใช้ในการขยายธุรกิจอีกด้วย

แนวทางการทำธุรกิจของ TPCH เป็นไปตามที่คุณเจริญ จันททรัพย์ศรี ผู้ก่อตั้งที่ได้วางรากฐานนโยบายและให้แนวทางไว้คือไม่ได้โตคนเดียว แต่ต้องให้พันธมิตรเติบโตไปด้วย หรือการวางโครงสร้างธุรกิจที่ให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายมีความมั่งคั่งและเติบโตอย่างยั่งยืนไปด้วยกัน (Wealth to Shareholder) เป็นจุดที่ทำให้บริษัทมีการเติบโตได้อย่างชัดเจน





XO นำรสชาติไทย สู่ซูเปอร์มาร์เก็ตโลก





บริษัท เอ็กโซติก ฟู้ด จำกัด (มหาชน) หรือ XO
 เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)
 เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2557 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์
 ตามราคาตลาด 770 ล้านบาท มีมูลค่าระดมทุน
 154 ล้านบาท บริษัทดำเนินธุรกิจผลิตและส่งออก
 ผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงรสอาหาร เครื่องประกอบ
 อาหาร ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจากผักและผลไม้
 และผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูป
 ปัจจุบันมีสินค้ากว่า 300 รายการ ส่งขายไปยัง
 ประเทศต่างๆ กว่า 50 ประเทศทั่วโลก ภายใต้แบรนด์
 EXOTIC FOOD, THAI PRIDE, FLYING GOOSE,
 COCO LOTO และอื่นๆ โดยปี 2557 มีรายได้รวม
 738.81 ล้านบาท



ความมุ่งมั่นบวกโอกาส จึงเกิด XO

หลังเรียนจบมัธยมจาก International School Bangkok (ISB) ในปี 2535 คุณจิตติพร จันทรัช ได้ไปเรียนต่อที่ประเทศอเมริกา และส่วนใหญ่จะทำอาหารทานเอง จึงเห็นโอกาสการเติบโตของธุรกิจซอส เครื่องแกง และเครื่องประกอบอาหารไทยในต่างประเทศ นับเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างธุรกิจส่งออกซอสไทยไปสู่ครัวโลกของ “เอ็กซ์ติค ฟู้ด”

คุณจิตติพรเล่าว่า บ่อยครั้งที่เขาและเพื่อนนึกอยากทานอาหารไทย จึงไปซื้อเครื่องปรุงรสและเครื่องประกอบอาหารในห้างและซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ ซึ่งมีซอสและเครื่องปรุงจากญี่ปุ่น จีน อินโดนีเซีย เม็กซิโก ฯลฯ แต่ไม่มีที่มาจากเมืองไทย หรือหากมีก็พบว่าเครื่องปรุงอาหารไทยไม่หลากหลาย หายาก ไม่มีคำอธิบายในการปรุงอาหารเป็นภาษาอังกฤษ หลายรายการก็ใกล้หมดอายุ และการออกแบบก็ไม่ดึงดูดให้ลูกค้ารู้สึกอยากซื้อสินค้า ทำให้มีแนวคิดที่ว่า ถ้าเราทำซอสและเครื่องปรุงของไทยให้มีแพ็คเกจสวยงาม มีหลายรสชาติ และมีฉลากสอนวิธีทำเป็นภาษาอังกฤษ ก็น่าจะมีโอกาสขายได้

ปลายปี 2541 คุณจิตติพรจึงตัดสินใจกลับมาเมืองไทย แม้จะยังเรียนไม่จบปริญญาตรีแต่ก็ไม่ใช่อุปสรรค เพราะมั่นใจว่า จะเอาจุดอ่อนที่พบและช่องว่างที่เห็น มาสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของตนเอง ด้วยแนวคิดที่สำคัญคือ หากคิดอะไรแล้วต้องรีบลงมือทำ เพราะบางทีโอกาสจะมาก็มาเลยอย่าปล่อยให้ผ่านไป และต้องการเห็นสินค้าและเครื่องปรุงต่างๆ ของประเทศไทยเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยเริ่มต้นจากการออกไปสำรวจอาหารไทยยอดนิยมที่ขายกันอยู่ในท้องตลาด จนได้รสชาติของซอสและเครื่องปรุงอาหารไทยหลักๆ ประมาณ 20-30 รายการ จึงนำไอเดียธุรกิจเรื่องการทำซอสปรุงรสส่งไปขายตามซูเปอร์มาร์เก็ตในเมืองนอกไปคุยกับน้องสาว (คุณวราสนา จันทรัช)

“จริงๆ ที่บ้าน คุณพ่อคุณแม่ก็ทำธุรกิจส่งออกอาหารสำเร็จรูปและอาหารแช่แข็งอยู่แล้ว แต่ส่งไปขายในร้านเอเชียในลักษณะซื้อมาขายไป แต่ผมไม่อยากจะขายในร้านเอเชียอย่างเดียว เพราะมองว่าโอกาสธุรกิจซอสปรุงรสในตลาดโลกใหญ่มาก”

ด้วยความมุ่งมั่นของสองพี่น้อง ซึ่งขณะนั้นพี่ชายอายุราว 26 ปี ส่วนน้องสาวอายุเพียง 21 ปี ได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัท เอ็กโซติก ฟู้ด จำกัด หรือ XO ขึ้นเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2542 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท โดยช่วงแรกเป็นการว่าจ้างผลิต (OEM) แล้วส่งออกไปขายภายใต้แบรนด์ Exotic Food เริ่มทำตลาดจากการออกงานแสดงสินค้าปีละ 10-15 งาน

“หลังจากออกงานแสดงสินค้าก็มีลูกค้าจากยุโรปให้ความสนใจเข้ามาถามค่อนข้างมาก “ยี่ห้อคุณดูดีนะขายที่ไหนบ้าง” ผมบอกว่า “กลุ่มเป้าหมายของสินค้าผมคือ Mainstream ดังนั้น ผมต้องการเข้าไปใน Retailer ของประเทศคุณ” เพราะสมัยนั้นผู้ผลิตของไทยยังไม่มีใครจับตลาดกลุ่มนี้ ทุกคนพยายามจับตลาดเอเชีย เพราะเขาไม่รู้ว่าตลาดตรงนี้ขายได้ ซึ่งจริงๆ วันนั้นเราก็กังไม่รู้ว่าหรือว่าจะเป็นยังไง แต่ก็พูดจากความตั้งใจของเรา ฉะนั้น ลูกค้ากลุ่มยุโรปซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มแรกๆ ที่เราได้มา ก็เพราะเขาคิดแบบเดียวกับเรา คือเขาอยากเปิดตลาดใหม่”

กิจการของ XO เติบโตขึ้นเรื่อยๆ ตามความนิยมอาหารไทยในตลาดโลก บวกกับฉลากสินค้าที่มีความโดดเด่น และรสชาติสินค้าก็ถูกใจลูกค้าต่างชาติ ในปี 2543 บริษัทจึงตัดสินใจสร้างโรงงานเพื่อผลิตสินค้าเอง ในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี จากวันนั้นสู่วันนี้ผ่านไป 16 ปี บริษัทได้รับการตอบรับจากลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงตัดสินใจสร้างโรงงานแห่งที่ 2 ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง เพื่อขยายตลาดของของบริษัทให้มีความแข็งแกร่ง และปัจจุบันบริษัทผลิตสินค้าเอง 75% อีก 25% เป็นการซื้อมาขายไป เพื่อให้มีสินค้าครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภค โดยความหลากหลายของสินค้าภายใต้ยี่ห้อของ XO ในขณะนี้มากถึงกว่า 700 รายการซึ่งถือเป็นจุดแข็งข้อหนึ่งของบริษัทฯ

ปัจจุบัน สินค้าของบริษัทแบ่งเป็น 5 กลุ่มหลักๆ ได้แก่ 1. กลุ่มซอสปรุงรสและน้ำจิ้มต่างๆ 2. กลุ่มเครื่องแกงและเครื่องประกอบอาหาร 3. กลุ่มเครื่องดื่ม 4. กลุ่มอาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน และ 5. กลุ่มอาหารกึ่งสำเร็จรูปและสำเร็จรูปอื่นๆ โดยรายได้จากกลุ่มซอสปรุงรสและน้ำจิ้ม คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 60% ของยอดขายทั้งหมด

XO มีการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อการส่งออกคิดเป็นสัดส่วนกว่า 99% ของรายได้จากการขายสินค้าทั้งหมด อีกไม่ถึง 1% เป็นการขายภายในประเทศ ลูกค้าเป้าหมายคือ บริษัทผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายสินค้า ทั้งรายใหญ่และรายกลางในแต่ละประเทศ โดยส่งออกไปประเทศต่างๆ กว่า 60 ประเทศทั่วโลก โดยลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในทวีปยุโรป

จะเห็นว่า นอกจากการเป็นผู้บริหารที่กล้าคิดกล้าทำ เพื่อให้มีความแตกต่างในการสร้างอะไรใหม่ๆ แล้ว ก้าวต่อไปคือการทำให้บริษัทที่สร้างขึ้นมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ประกอบกับความชื่นชอบของคุณจิตติพรในการลงทุนตั้งแต่เด็ก เริ่มตั้งแต่สมัยที่เรียนอยู่โรงเรียนนานาชาติ ISB ในวิชาที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ตอนนั้นเริ่มต้นจากการเรียนรู้เรื่องหุ้นกระดาด และพอได้ทดลองเล่นก็ได้กำไร จึงทำให้มีความสนใจในเรื่องนี้เป็นพิเศษ การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงเป็นอีกความฝันหนึ่ง ซึ่งไม่เพียงแต่ความชื่นชอบในเรื่องการลงทุนอย่างเดียวเท่านั้น แต่เพราะต้องการสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนอีกด้วย

คุณจิตติพรและคุณวาสนาจึงเห็นตรงกันว่า ควรจะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจผลิตและส่งออกซอสปรุงรสและเครื่องประกอบอาหาร ภายใต้แบรนด์ของตัวเอง ที่มีความหลากหลายของประเภทสินค้ามากที่สุด และเพื่อยืนหยัดในเป้าหมายของการเป็นแบรนด์ไทยระดับโลกที่เผยแพร่รสชาติไทยไปทั่วทุกมุมโลก

เตรียมความพร้อม สู่การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

ความตั้งใจที่จะนำ XO เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ของคุณจิตติพร เริ่มต้นครั้งแรกในปี 2552 และได้เข้าไปปรึกษากับที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) คือคุณวรชาติ ทวยเจริญ (ขณะนั้นยังไม่ได้ทำงานที่ บริษัท ฟินเน็กซ์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด หรือ FINNEX) ซึ่งครั้งนั้นคุณวรชาติบอกว่า บริษัทยังไม่พร้อม โดยเฉพาะเรื่องระบบบัญชี

แม้จะถูกปฏิเสธ แต่คุณจิตติพรก็ไม่ยอมแพ้ เขากลับมาศึกษาและปรับปรุงระบบภายในบริษัทด้วยตัวเอง กระทั่งต้นปี 2555 ก็ได้ว่าจ้าง อติต สมุห์บัญชีในบริษัทคุณพ่อของภรรยาคุณจิตติพร ซึ่งเคยทำงานกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ มาก่อนมาเป็นที่ปรึกษา เพื่อให้มาแนะนำเรื่องการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเบื้องต้น กลางปี 2555 ทางที่ปรึกษามองว่า XO มีความพร้อมที่จะเริ่มต้นกระบวนการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างจริงจังได้แล้ว จึงแนะนำให้จัดหาผู้ตรวจสอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้เข้ามาตรวจสอบงบการเงินของบริษัท

XO ได้ติดต่อกับบริษัทตรวจสอบบัญชีที่อยู่ในกลุ่ม Big 4 จำนวน 2 บริษัท ให้เข้ามาตรวจสอบบัญชี (Audit) ตามคำแนะนำของที่ปรึกษา เนื่องจากเห็นว่า หากได้ผู้สอบบัญชีที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล จะช่วยให้บริษัทได้รับการยอมรับในตลาดสากลมากขึ้น โดย XO ได้แต่งตั้ง KPMG เป็น Auditor ในเดือนพฤษภาคม 2555

คุณปิยะ เสรีนิราช ในฐานะ Auditor เล่าว่า ก่อนจะตกลงเริ่มงานกับ XO เขาเริ่มต้นจากการพูดคุยอย่างตรงไปตรงมากับคุณจิตติพรและ CFO ของ XO ถึงความพร้อมของระบบบัญชีและระบบควบคุมภายในของบริษัท ณ วันนั้น รวมถึงสอบถามถึงประเด็นทางบัญชีจากผู้สอบบัญชีคนเก่าอีกด้วย

“ผมเจอลูกค้า IPO เยอะ ทุกคนจะบอกว่าพร้อม แต่ว่ามาตรฐานความพร้อมของแต่ละคนไม่เหมือนกัน คุณคิด (คุณจิตติพร) เป็นหนุ่มไฟแรง อยากเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้เร็วที่สุด ผมในแง่ผู้สอบบัญชีก็ต้องรับข้อมูลมาก่อน แล้วมาดูว่าการทำงานจะมีความเป็นอิสระไหม ทรัพยากรของเราเองพร้อมไหม สอดคล้องกับแผนของลูกค้าหรือไม่ หลังจากพิจารณาแล้วจึงแจ้งไปยัง XO ว่าจะเป็นผู้สอบบัญชีให้” คุณปิยะเล่า

ทั้งนี้ เพื่อย่นระยะเวลาและลดค่าใช้จ่ายในกระบวนการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คุณปิยะให้มุมมองว่า ทีมงานกลุ่มแรกที่บริษัทควรสรรหาก่อน คือผู้ตรวจสอบภายใน (Internal Auditor: IA) เพราะการปรับปรุงระบบงานค่อนข้างใช้เวลานาน และในการทำงานของ IA สิ่งที่บริษัทจะได้รับคือ รายงานผลประเมินการควบคุมภายใน ทำให้มีบัญชีรายการหรือเช็กलिस्ट เพื่อนำไปปรับปรุงกระบวนการและระบบการทำงานส่วนต่างๆ ได้ดีขึ้น

“บริษัทแห่งหนึ่งมีระบบควบคุมภายในดีหรือไม่ ต้องการให้มีคนมาบอก การจ้าง External Auditor ไม่ตอบโจทย์ เพราะในแง่การทำงาน ผมจะดูเฉพาะงานที่ผมทำ ด้วยวิธีการของผม แต่คนป่วยที่ไม่รู้ว่

ตัวเองป่วยตรงไหน ต้องไปพบอายุรแพทย์เพื่อเช็คความผิดปกติของส่วนต่างๆ ก่อน แล้วอายุรแพทย์จะแนะนำว่าต้องทำอะไรเพื่อให้พร้อมสำหรับการผ่าตัด หมอผ่าตัดมีหน้าที่ผ่าตัดอย่างเดียว ซึ่ง Auditor ทำหน้าที่เสมือนหมอผ่าตัด” คุณปิยะกล่าว

หลังจากนั้น XO ได้เชิญ FA มาคุย 3 ราย คุณจิตติพรตัดสินใจเลือก FINNEX โดยผู้ทำหน้าที่ดูแล XO คือคุณวรชาติ ซึ่งหลังจากแต่งตั้ง FA เมื่อช่วงปลายปี 2555 บทบาทของที่ปรึกษาท่านดังกล่าวก็ได้ลดลง

เหตุผลหลักในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ของ XO มี 2 ประการ ประการแรก คือ เป็นความปรารถนาอันแรงกล้า (Passion) ของคุณจิตติพร ซึ่งมีความคุ้นเคยกับตลาดทุนในฐานะผู้ลงทุนมาก่อน จึงต้องการที่จะนำ XO ของตนเองเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ประการที่สอง คือ ความปรารถนาที่อยากเห็นซอสปรุงรสและเครื่องปรุงภายใต้แบรนด์ไทยเป็นที่ยอมรับในคุณภาพและมาตรฐานในตลาดสากล จึงต้องการเงินทุนเพื่อก่อสร้างโรงงานแห่งที่ 2 ซึ่งจะทำให้บริษัทมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น

ปรับปรุงระบบบัญชี เริ่มที่การหา CFO ที่มีฝีมือ

“สำหรับ XO เรื่องการตลาด การผลิตค่อนข้างแข็งแกร่ง เพราะได้มาตรฐานการผลิตเยอะ เราก็เลยไปดูระบบบัญชี ซึ่งข้อแรกต้องดูเรื่องบุคลากรก่อน ต้องยอมรับว่าที่นี่ยังมีปัญหาเรื่องการหาบุคลากรที่มีความรู้ด้านบัญชีไม่เพียงพอ ตอนนั้นเขาก็เลยรับผู้ดูแลด้านบัญชี (CFO) คนใหม่เข้ามาก่อนจะปรับระบบบัญชี จึงได้คนปัจจุบัน ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA) และเคยทำงานในบริษัทตรวจสอบ

บัญชีระดับ Big 4 มาก่อน” คุณวรชาติกล่าว

ด้านคุณจิตติพรเล่าว่า นอกจากเรื่องความรู้ความสามารถของ CFO ที่จะช่วยให้ฝ่ายบัญชีสามารถปรับปรุงระบบและสามารถปิดงบได้ทันรายไตรมาสในตอนนั้นแล้ว เขามองว่าจำนวนบุคลากรด้านบัญชีก็มีส่วนสำคัญ เพราะจะมีปริมาณงานที่ต้องทำเยอะมาก จึงตัดสินใจรับคนเข้ามาเพิ่ม ทั้งฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน

ขั้นตอนต่อไปของงานตรวจสอบระบบบัญชี เริ่มด้วยการประชุมกันทุกฝ่ายเพื่อกำหนดระยะเวลาการทำงานหรือ Timeline ของส่วนงานอื่นๆ ทั้งในส่วนของ FA IA ผู้บริหารและ CFO ของ XO พร้อมกับแจ้งกำหนดเวลาของทีม Auditor จากนั้นจึงเข้าประเมินนโยบายทางบัญชีของบริษัท ผลการตรวจสอบบัญชีภายในของทีม IA ตรวจสอบบัญชีดูความเสี่ยงของงานระบบบัญชีและปิดความเสี่ยงนั้น รวมถึงดูว่าสิ่งที่ต้องปรับปรุงมีอะไรอีกบ้าง

ประเด็นหลักของระบบบัญชีของ XO

ในการตรวจสอบระบบบัญชีของ XO คุณวรชาติเล่าว่า มีประเด็นหลักอยู่ด้วยกัน 3 ประเด็น ได้แก่ การแยกสินทรัพย์ระหว่างฝั่งของกิจการและฝั่งของครอบครัว แม้ว่าผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่จะเป็นคนในครอบครัวก็ตาม เนื่องจากจะกระทบกับประเด็นภาษี โดยในการแบ่งแยกทรัพย์สิน FA ได้เข้ามามีส่วนช่วยพิจารณาเพื่อให้เป็นประโยชน์สูงสุด โดยมีการเสียภาษีอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งใช้เวลาราว 3 เดือน เนื่องจากผู้บริหารต้องไปปรึกษากับครอบครัว

ประเด็นหลักเรื่องที่ 2 คือ ตามแนวทางปฏิบัติในการตรวจสอบสินค้าคงคลัง Auditor จะไม่สามารถรับรองสินค้าคงคลังต้นงวดได้ และเนื่องจาก KPMG ได้รับแต่งตั้งเป็น Auditor ในช่วงกลางปี จึงไม่สามารถรับรองความถูกต้องของยอดสินค้าคงคลังที่มีการยกยอดมาจากปีก่อนหน้า และหลังจากได้มีการหารือร่วมกันกับทุกฝ่าย มองว่าต้องมีการแก้ไขเพิ่มเติม เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการจัดวาง เพราะพื้นที่ค่อนข้างจำกัด จึงได้มีการนับสต็อกย้อนหลัง ซึ่ง

เนื่องจากธุรกิจของ XO เป็นธุรกิจที่มีการผลิตด้วย ดังนั้นในระบบบัญชีจึงต้องมีการคำนวณต้นทุน (Costing) ซึ่งถือเป็นเรื่องที่ FA และ Auditor ให้ความสำคัญ เพราะการลงบัญชีต้นทุนของบริษัทยังไม่ถูกต้องและมีปัญหาค่อนข้างมาก ด้วยเหตุนี้ XO จึงเลือกบริษัท แอ็คเคานต์ติ้ง สเปเชียลลิสต์ จำกัด เข้ามารับงานระบบควบคุมภายในและเป็นผู้ตรวจสอบภายใน

หลังจากพยายามแก้ไขแล้ว บริษัทได้มีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือจนเป็นที่น่าพอใจ และมีพัฒนาการที่ดีขึ้นเรื่อยๆ พอสิ้นงวดปี 2555 การนับสินค้าก็เข้าสู่ระบบปกติทั้งปี และนับแต่ปี 2556 เรื่อยมา ก็ไม่มีปัญหาในเรื่องนี้อีกเลย

ประเด็นหลักเรื่องที่ 3 คือ การคิดต้นทุน ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจการผลิต ที่ผ่านมามีบริษัทมีการปันต้นทุนค่าเสียหาย (Overhead Cost) ที่ยังไม่เหมาะสม ต่อมาประเด็นนี้ถูกแก้ไขจบอย่างรวดเร็วโดยฝีมือของ CFO ที่มีความเข้าใจด้านการบัญชีเป็นอย่างดี

“CFO เป็นกุญแจสำคัญในการขับเคลื่อนเคส IPO ถ้าได้คนที่เคยมีประสบการณ์ก็จะสามารถตอบสนองกับ Auditor IA และ FA ได้ทัน แล้วก็ยังไปปรับปรุงภายในบริษัทเองได้ด้วย ก็จะช่วยให้เคสคืบหน้าเร็วขึ้น ซึ่งพัฒนาการของทีมบัญชีที่นี้ก็ดีขึ้นมาก เพราะมีการจ้างผู้ช่วย CFO เพิ่มมาอีกคนเพื่อดูเรื่องต้นทุนโดยเฉพาะ” คุณจิตติพรชื่นชม

ความยากของการปรับปรุงระบบควบคุมภายในคือ ความเคยชิน

แม้ XO จะเป็นบริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการส่งออกและมีมาตรฐานรับรองการผลิตหลายอย่าง เช่น HACCP ISO แต่การปรับปรุงระบบควบคุมภายในเพื่อเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องดูทุกกระบวนการและระบบงาน โดยเฉพาะระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน ซึ่งเป็นหัวใจของระบบ Check & Balance เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ สิ่งที่คุณจิตติพรเคยคิดว่าบริษัทไม่น่าจะมีประเด็นใหญ่ให้ปรับปรุงเยอะจึงกลายเป็นความเข้าใจผิด

“เราต้องมาปรับระบบบัญชี วิธีการควบคุมภายใน การจัดเก็บสินค้า วิธีคิดต้นทุน ฯลฯ ซึ่งก็ค่อนข้างยากเพราะกว่า 10 ปีที่ผ่านมา พนักงานก็ทำงานแบบที่เคยทำมาตลอด บริษัทยังไม่มีระบบที่ชัดเจนในการตรวจสอบการปฏิบัติงานของพนักงาน ทั้งในเรื่องของการเบิกของหรือการนับสต็อก แล้วอยู่มาวันหนึ่งก็ไปบอกพนักงานทุกคนว่าเราจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ทุกคนจะทำงานอย่างนี้ไม่ได้อีกแล้ว ซึ่งต้องใช้เวลาในการทำความเข้าใจมันก็เลยยาก” คุณจิตติพรเล่า

วิธีการที่ผู้บริหาร XO ใช้แก้ปัญหาความคุ้นเคยของพนักงาน คือ การพูดคุยและขอให้ช่วยกันปรับตัว ใช้เวลาอยู่หลายเดือนในการขอร้องซ้ำๆ จนบางครั้งก็ใช้วิธีขื่นเด็ดขาด คือ ปลดคนที่ไม่ยอมเปลี่ยนแปลงออกบ้าง แล้วรับคนใหม่เข้ามาแทน

คุณวรชาติเล่าว่า จริงๆ บางสิ่งที่ IA ตรวจพบคือ สิ่งที่มีอยู่แล้วในกระบวนการและคู่มือ แต่พอไม่มีระบบตรวจสอบ พนักงานหลายคนจึงไม่ปฏิบัติตามคู่มือ ซึ่ง IA มองว่าต้องปรับปรุงทั้งกระบวนการ

เพื่อให้ระบบสามารถควบคุมและตรวจสอบได้ ไม่ว่าจะเป็นการเบิกจ่าย การซื้อวัตถุดิบ การตรวจเช็คสินค้า การจัดสต็อกวัตถุดิบและสินค้า ฯลฯ

“เนื่องจากวัตถุดิบของ XO เป็นอาหารสด ในการผลิตก็จะมีสิ่งสูญเสีย ซึ่งภายหลังจากที่มีการปรับปรุงระบบเพื่อลดข้อบกพร่องในกระบวนการต่างๆ เหล่านี้ เราพบว่า ตั้งแต่ก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ 7 ไตรมาส ต้นทุนของเราลดลง ส่งผลให้กำไร (margin) ที่ขึ้นอย่างเห็นได้ชัด จากการที่เราสามารถลดการสูญเสียด้วยการบริหารวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ หรือการนำของที่เดิมต้องกลายเป็นสิ่งสูญเสียกลับมาใช้” คุณจิตติพรเล่าอย่างภูมิใจ

ประโยชน์ของระบบควบคุมภายใน

ไม่เฉพาะบริษัทที่ต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ควรทำการปรับปรุงระบบควบคุมภายในให้มีประสิทธิภาพทุกบริษัทที่สามารถลดข้อบกพร่องในระบบการควบคุมภายในของบริษัทได้มากเท่าไร ก็จะสามารถลดต้นทุน เพิ่มผลผลิตและอัตราผลตอบแทน (yield) และเพิ่มกำไรให้กับบริษัทได้มากเท่านั้น และถ้าบริษัทมีระบบควบคุมภายในที่ดีแล้ว หากคิดจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เหนทางก็น่าจะง่ายขึ้น

ปรับโครงสร้าง ผู้ถือหุ้นและบริษัท

จากจุดเริ่มต้นที่เป็นการร่วมทุนระหว่างพี่ชายและน้องสาว ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกเพียง 1 ล้านบาท XO เติบโตและขยายธุรกิจเรื่อยมา สองพี่น้องจึงมีการเพิ่มทุนมาเรื่อย จนปี 2554 บริษัทมีทุนจดทะเบียนถึง 100 ล้านบาท









ราวเดือนเมษายน 2556 ก่อนยื่นแบบคำขอและแบบ Filing ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. สองพี่น้องได้เพิ่มทุนอีก 40 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนและแบ่งหุ้นให้กับคุณพ่อคุณแม่เข้ามาร่วมเป็นผู้ถือหุ้นและกรรมการบริษัท

เดือนธันวาคม 2556 XO แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ พร้อมกับเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 140 ล้านบาท เป็น 175 ล้านบาท และแปลง

มูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ทำให้จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มขึ้นจาก 17.5 ล้านหุ้นเป็น 350 ล้านหุ้น

นอกจากนี้ ยังมีการปรับโครงสร้างบริษัทอันเนื่องมาจากรายการระหว่างกันของบริษัทที่ภรรยาของคุณจิตติพรถือหุ้นอยู่ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าบางรายการของ XO ภายในประเทศ โดยภายหลังจากที่คุณจิตติพรรับทราบว่ามีประเด็นในเรื่องผลประโยชน์ทับซ้อน (Conflict of interest) เขาจึงตัดสินใจยกเลิกบริษัทดังกล่าว แล้วปรับมาเป็นแผนกหนึ่งใน XO เพราะมองว่ารายได้และกำไรจากการขายสินค้าในประเทศไม่มากนัก (ไม่ถึง 1% ของยอดขายรวม)

ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สินทรัพย์	239	479	616
 หนี้สิน	78	82	131
 ทุนชำระแล้ว	140	175	175
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	161	396	485
 รายได้รวม	616	739	748
 กำไรสุทธิ	9	86	86
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	0.04	0.28	0.25
 Market Cap		770	2,118
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

คุณวรชาติเล่าว่า หลังจากทุกฝ่ายแสดงความมั่นใจกับกระบวนการปรับปรุงแก้ไขระบบบัญชีและระบบควบคุมภายใน โดยเฉพาะในประเด็นหลัก 3 ประเด็น คือ การแยกสินทรัพย์ การบริหารสินค้าคงคลัง และการคิดต้นทุนแล้ว จึงได้ยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบคำขอฯ) และยื่นแบบ Filing ให้สำนักงาน ก.ล.ต. ในเดือนธันวาคม ปี 2556 โดยใช้งบการเงินเต็มปี 2555 ร่วมกับงบรายไตรมาสของปี 2556

ระหว่างช่วงที่เจ้าหน้าที่สำนักงาน ก.ล.ต.ได้เข้าเยี่ยมชมกิจการของบริษัท (Company Visit) เรียกได้ว่า แทบไม่มีประเด็นหลักอะไรที่สำนักงาน ก.ล.ต. เป็นกังวล นอกจากเรื่องความมีตัวตนของคู่ค้า ซึ่งก็ผ่านไปได้ดีด้วยดี เนื่องจาก KPMG ในต่างประเทศได้ตรวจสอบและเขียนรายงานให้ครบ จึงดูเหมือนว่ากรณีของ XO น่าจะได้รับการอนุมัติในเวลาไม่นาน

แต่เหตุการณ์กลับไม่เป็นเช่นนั้น เมื่อหลายบริษัทที่ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ในช่วงนั้นต้องติดประเด็นทางบัญชีเรื่อง Share-based Payment รวมถึง XO ด้วย



Share – based Payment ประเด็นใหม่ทางบัญชี

การจ่ายโดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์ หรือ Share-based Payment⁶ เป็นมาตรฐานบัญชีที่บริษัทที่เตรียมตัวเข้าจดทะเบียนต้องถือปฏิบัติ โดยบริษัทที่จะเสนอขาย IPO ที่มีการให้หุ้นกับกรรมการบริษัท พนักงาน และคู่ค้า ตลอดจนผู้มีอุปการคุณอื่นๆ ของบริษัท ควรต้องแสดงต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเงินเพื่อสะท้อนการเสียประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเดิม

บริษัทที่ติดประเด็น Share-based Payment จะมีกระบวนการที่เพิ่มขึ้น คือ การว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (IFA) มาประเมินมูลค่าหุ้นทั้งหมดที่ให้ตามราคายุติธรรม (fair value) เพื่อหาค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการให้หุ้นในครั้งนั้น แล้วจึงนำไปแก้ไขในงบการเงินย้อนหลัง

สำหรับประเด็น Share-based Payment ของ XO มีด้วยกัน 2 กรณี กรณีแรก คือ การให้หุ้นกับกรรมการที่แต่งตั้งใหม่ ที่ปรึกษาและคู่ค้า ซึ่งถูกประเมินเป็นค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น ประมาณ 7-8 ล้านบาท ส่วนอีกกรณี คือ หลังการปรับโครงสร้าง

ช่วงต้นปี 2556 คุณจิตติพรมีการโอนหุ้นให้คุณ

พ่อคุณแม่ซึ่งมีตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทอยู่ด้วย ทำให้ต้องมาตรวจสอบอีกครั้งว่าต้องถือเป็นค่าใช้จ่ายด้วยหรือไม่ ในที่สุดก็ได้ข้อสรุปว่าเป็นการให้โดยเสนหาจึงไม่ถือเป็นค่าใช้จ่าย

“เนื่องจากเราไม่ได้มีการเตรียมตัวในประเด็นนี้ ซึ่งตอนนั้นถือว่าเป็นเรื่องใหม่ การตีความก็ยังไม่ชัดเจน แต่โชคดีที่เราสามารถหา IFA มาประเมินมูลค่ายุติธรรมได้เร็ว แต่ถึงอย่างไร ประเด็นนี้ก็ทำให้การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องเลื่อนออกไป 3-4 เดือน เพราะมีหลายประเด็นต้องตีความ รวมทั้งยังต้องปรับปรุงบัญชีใหม่ ก่อนจะยื่น Filing รอบใหม่ได้” คุณวรชาติเล่า

หลังจาก XO ยื่นแก้ไขแบบ Filing ที่มีรายงานเรื่อง Share-based Payment ที่ปรับปรุงแล้วสำนักงาน ก.ล.ต.พิจารณาและอนุญาตให้ XO เสนอขายหุ้นต่อประชาชนในปลายเดือนสิงหาคม 2557 นับเป็นระยะเวลาประมาณ 8 เดือนตั้งแต่ยื่นคำขอฯ



⁶ Share-based Payment เป็นมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นโดยมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ ฉบับที่ 2 (IFRS Share-based Payment) มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 ม.ค. 2554 โดยมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับนี้ได้กล่าวถึงหลักเกณฑ์ในการรับรู้การจ่าย โดยใช้หุ้นเป็นเกณฑ์กับพนักงาน หรือบุคคลอื่นๆ ไม่ว่าการจ่ายนั้นจะอยู่ในรูปของเงินสด สินทรัพย์อื่น หรือตราสารทุนของกิจการ

Underwriter 4 ราย กับเวลาเตรียมเสนอขาย 1 เดือน

ทันทีที่มีสัญญาณว่าการแก้ไขแบบ Filing เป็นไปด้วยดี ไม่มีประเด็นแก้ไขเพิ่มเติม คุณวรชาติจึงเริ่มนัดบริษัทที่จะมาเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Underwriter) คุยกับผู้บริหาร XO โดยเขาให้เหตุผลที่ต้องรอให้มั่นใจว่าการยื่นแบบ Filing จะผ่านแน่ๆ ก็เพราะไม่อยากให้เสียเวลาทุกฝ่าย แต่ก็ได้มีการพูดคุยทบทวนกับ Underwriter ที่สนใจเอาไว้ก่อน โดยรายแรก คือ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) หรือ FSS

นอกจากนี้ บริษัทยังแต่งตั้ง Underwriter อีก 3 ราย ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุป จำกัด (มหาชน) และ บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) โดย FSS ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย

การกำหนดราคาหุ้น (Pricing)

หลังจากได้รายงานวิจัยมา 5 ฉบับ Underwriter FA และผู้บริหาร XO จึงมาตกลงกันถึงกระบวนการกำหนดราคาหุ้น (Pricing) โดยดูจากราคาเป้าหมายในรายงานทั้ง 5 ฉบับ เพื่อใช้ในการพิจารณา กำหนดราคาเสนอขาย และกำหนดส่วนลด แต่จะลดมากน้อยแค่ไหน คุณสมภพบอกว่า ต้องพิจารณาจากสถานการณ์ภาวะตลาดหลักทรัพย์โดยรวม อุตสาหกรรม ธุรกิจ จุดเด่นและการเติบโตของบริษัทประกอบ

“เราเริ่มคุยกับผู้บริหารและ FA ถึงแผนการและระยะเวลาของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มีแผนเปิดตัวหุ้น XO อย่างไร ฯลฯ แต่สุดท้ายก็ต้องรอให้ FA บอกว่า เคลผ่านแล้วเราถึงจะนับหนึ่ง พอส่งสัญญาณนับหนึ่งแล้ว เราก็ Work Back ว่าจะเอา Research เข้าเมื่อไร Roadshow เมื่อไร ที่จังหวัด ฯลฯ” คุณสมภพ ก็ระสรวลพวงจาก FSS กล่าว

ทั้งนี้สำนักงาน ก.ล.ต. ได้นับหนึ่งแบบ Filing ของ XO ในช่วงปลายกรกฎาคม ส่วนกำหนดการเป้าหมายในการเข้าซื้อขาย คือ วันที่ 25 สิงหาคม 2557 เนื่องจากคุณสมภพมองว่า ช่วงเวลาดังกล่าวนี้อาจะตลาดหุ้นน่าจะดี จึงเท่ากับว่า FSS ต้องทำกระบวนการทุกอย่างให้เสร็จเรียบร้อยภายใน 1 เดือน โดยเริ่มจากการทำรายงานวิจัย หรือ Research Paper ของ Underwriter 4 ราย เป็น 4 ฉบับ ร่วมกับของ FA อีก 1 ฉบับ

สำหรับจุดขายหลักที่ FSS หยิบมานำเสนอ ได้แก่ แปรณดีที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศที่มียอดส่งออกกว่า 99% ซึ่งยังไม่มีบริษัทไทยที่ทำธุรกิจแบบเดียวกันทำได้อย่างนี้ แต่เพราะธุรกิจเน้นส่งออกเป็นหลัก อัตราแลกเปลี่ยนจึงเป็นประเด็นน่ากังวลที่บริษัทต้องอธิบายกับนักลงทุน ส่วนจุดขายอีกข้อคือ มูลค่าตลาดซอสปรุงรสทั่วโลกซึ่งมีขนาดใหญ่เป็นหลักแสนล้านบาท ยังไม่รวมตลาดเครื่องประกอบอาหารไทย ซึ่งมีแนวโน้มที่เติบโตดี

ตามกระแสนิยมอาหารไทยในตลาดโลก

“ดังนั้นหน้าที่ของเราในแง่ของคนขายก็ต้องดูว่าบริษัทนี้มีจุดแข็งอะไร Story การเติบโตของบริษัทในอนาคตเป็นอย่างไร และที่สำคัญต้องไม่ลืมที่จะอธิบายถึงประเด็นความเสี่ยงของบริษัทที่นักลงทุนอาจมีความกังวลว่าบริษัทจัดการกับความเสี่ยงเหล่านั้นอย่างไร นอกจากนี้ เรายังต้องไปดู P/E ในอดีต และที่สำคัญก็ต้องดูอารมณ์ (Sentiment) ของตลาดในช่วงที่จะขายด้วย ซึ่งถือว่าโชคดีที่ช่วงสิงหาคม เหตุการณ์ทุกอย่างจบ” คุณสมภพเล่า

ราคาเสนอขายของ XO อยู่ที่ 2.20 บาทต่อหุ้น เป็นการพิจารณาอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E) โดยราคานี้ คิดเป็น P/E ที่ 14.54 เท่า โดยคำนวณจากผลประกอบการของบริษัทในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมา ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึง 30 มิถุนายน 2557 โดย P/E ดังกล่าวคิดเป็นอัตราส่วนลด 43.21% จาก P/E ของหมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในตลาดหลักทรัพย์ฯ เฉลี่ยในช่วงระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่ 9 พฤษภาคม ถึง 8 สิงหาคม 2557 ซึ่งเท่ากับ 25.60 เท่า ทั้งนี้ P/E ดังกล่าวคำนวณจากผลประกอบการในอดีต โดยที่ยังไม่พิจารณาผลการดำเนินงานในอนาคต

“ในฐานะเจ้าของ ราคา IPO นี้ ผมแฮปปี้จากเด็กที่มีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของกิจการจนวันหนึ่งมีบริษัทของตัวเองแล้ว และสามารถนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ แค่นี้ผมก็แฮปปี้มากๆ แล้ว เหมือนคนชอบเตะบอล ย่อมมีความฝันอยากได้ไปเตะบอลโลก แล้วพอได้ไปจริงๆ มันก็มีความสุข ความสุขตรงที่ได้ทำฝันให้เป็นจริง” คุณจิตติพรเล่า

ทั้งนี้ ด้วยช่วงเวลาที่สูง บวกกับคุณจิตติพรต้องเดินทางไปต่างประเทศอยู่บ่อยๆ บริษัทจึงไม่ได้

มีการออกไปโรดโชว์ในต่างจังหวัด จะมีก็เพียงการนำเสนอต่อนักลงทุนรายย่อยในกรุงเทพฯ คุณสมภพกล่าวว่า เราเสนอขายหุ้นให้กับนักลงทุนรายย่อยเป็นหลัก เนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายมีจำนวนไม่มาก และมูลค่าตลาดรวม (Market Capitalization) ของ XO ก็ไม่ได้สูง นักลงทุนสถาบันหรือกองทุนจึงไม่ใช่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ในวันซื้อขายวันแรก ราคาหุ้น XO ปิดสูงสุดอยู่ที่ 4.46 บาท หรือประมาณ 102.73% ของราคาเสนอขาย (ราคา IPO) แต่หลังจากวันนั้นต่อเนื่องไปอีกสัปดาห์ ราคาหุ้น XO ก็ค่อยๆ ไต่สูงขึ้นจนสูงกว่าราคา IPO รวม 200%

ผู้บริหาร XO ยอมรับว่า ช่วงที่การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ถูกเลื่อนออกไปอีก 3-4 เดือน เขารู้สึกเบื่อหน่าย แต่พอถึงวันเทรดวันแรก เขากลับรู้สึกขอบคุณ เพราะถ้าเข้าช่วงต้นปี 2557 ซึ่งตลาดหุ้นยังไม่ดี เนื่องจากความไม่สงบทางการเมืองที่ระอุเต็มที่ ราคาปิดและความสนใจในหุ้น XO อาจไม่สูงเท่านี้

สุดท้ายนี้ คุณสมภพแนะนำบริษัทที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่า การกำหนดราคา IPO ระยะเวลาที่เสนอขายหุ้นและวันเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นวันแรก เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดที่ต้องพิจารณา ควรประเมินภาวะตลาดหุ้นช่วงนั้นให้ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะที่ตลาดหุ้นโดยรวมมีความผันผวนสูงหรือมีการปรับตัวลดลงต่อเนื่องอย่างชัดเจน อย่างมั่นใจว่าหุ้นจะสวนกระแสตลาดได้ ควรพิจารณากำหนดราคาเสนอขายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ หรืออาจจะต้องพิจารณาชะลอหรือเลื่อนการเสนอขายหุ้นออกไปก่อน และถึงแม้จะเข้าในช่วงตลาดดี ก็ไม่ควรตั้งราคาแพงจนเกินความแข็งแกร่งของพื้นฐานของบริษัท ไม่เช่นนั้นราคาหุ้นเมื่อเข้าซื้อขายอาจต่ำลงหรือตกลงมาภายในไม่กี่วันหลังเทรดวันแรก

ชีวิตหลังเข้า ตลาดหลักทรัพย์ฯ

สำหรับเงินที่ระดมทุนมาได้ 154 ล้านบาท บริษัทนำไปใช้เป็นงบก่อสร้างโรงงานใหม่ ซึ่งคาดว่าจะต้องใช้งบในการก่อสร้างทั้งหมด 310 ล้านบาท โดยส่วนที่เหลือ คุณจิตติพร้อมมองว่าจะใช้ทำอะไรสะสมร่วมกับเงินกู้ธนาคาร เพื่อเป็นการรักษาสายสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคาร หลังจากที่คุณบริษัทไม่มีการกู้ยืมธนาคารมานานเนื่องจากสภาพคล่องของบริษัทค่อนข้างดี

คุณจิตติพรเล่าถึงชีวิต 1 ปีกว่าหลังการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่า นอกจากจะมีธนาคารที่มากคุยพร้อมกันยื่นข้อเสนออัตรากู้ยืมที่ดีให้กับบริษัทแล้วยังมีซัพพลายเออร์หลายรายเข้ามาหาเพื่อเสนอสินค้าเพิ่มให้กับบริษัท นอกจากนี้ยังมีบริษัทใหม่ๆ ที่อยากทำธุรกิจกับ XO เพิ่มขึ้นอีกหลายรายพร้อมด้วยเงื่อนไขที่ดี ขณะที่ลูกค้าต่างประเทศก็ให้ความสนใจกับบริษัทมากขึ้น โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ ฝ่ายขายจึงทำงานได้ง่ายขึ้น และที่สำคัญคือการสรรหาบุคลากรมีอาชีพง่ายขึ้น

หลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทได้ใช้เครื่องมือทางการเงินที่เรียกว่า ESOP-Warrant หรือการออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญให้

กับพนักงานในราคา 2.50 บาท (จากราคาตลาดขณะนั้นประมาณ 5 บาท) เพื่อเป็นแรงจูงใจและเป็นการขึ้นชมความทุ่มเทในการทำงานให้กับพนักงาน เพราะผู้บริหาร XO มองว่าบุคลากรมีความสำคัญต่อการเติบโตขององค์กร

“ข้อดีของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มีหลายข้อ โดยเฉพาะเรื่องของการที่คนรู้จักเรามากขึ้น (Recognition) และความน่าเชื่อถือ ทำให้เราได้ประโยชน์ในหลายๆ เรื่องทั้งทางตรงและทางอ้อม เพียงแค่คำๆ เดียวคือ “คุณอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ” ที่ทำให้มุมมองที่หลายๆ คนมีต่อบริษัทเปลี่ยนไป” คุณจิตติพรสรุป

ขณะที่เจ้าของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ฯ หลายคนมองว่า ความไม่คล่องตัวและการถูกควบคุมตรวจสอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ รวมถึงกฎระเบียบที่มากมายและรัดกุม เป็นข้อเสียหลักของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ แต่ผู้บริหาร XO มองเป็นการเปลี่ยนแปลงในวิถีการทำงาน ถ้าเจตนาเพื่อทำสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทในระยะยาว กฎกติกาเหล่านั้นย่อมเป็นเรื่องที่ยอมรับได้

Wealth to Shareholders

สำหรับเจ้าของบริษัทหลายๆ คน การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ช่วยให้เขาได้รู้ว่าตนเองมีฐานะอย่างไร ผ่านการประเมินมูลค่าของหุ้นที่ถืออยู่ในราคาตลาด (Mark to market) โดยที่เขาอาจไม่เคยคิดว่าจะขายหุ้นที่ตนถือเลยด้วยซ้ำ แต่สำหรับคุณจิตติพร เขาได้ขายหุ้นบางส่วนไป เพื่อลงทุนซื้อบ้านและซื้อที่ดินในหมู่บ้านเดียวกันเก็บไว้ให้ลูกวัย 5 ขวบและ 9 ขวบ โดยเหตุผลที่ต้องขายหุ้นไปก็เพราะนานๆ ที่ถึงจะมีบ้านในหมู่บ้านแห่งนี้ที่ถูกปล่อยขายออกมา

“ข้อดีของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คือสภาพคล่องของคุณดีขึ้น ถ้าผมอยู่นอกตลาด แล้วโอกาสในการซื้อบ้านและที่ดินในหมู่บ้านมาแบบนี้ ผมก็อาจจะต้องไปกู้เงินมาก็ได้ หรือไม่ก็ต้องเสียโอกาสครั้งนี้ไป” คุณจิตติพรกล่าว

แผน 5 ปี ของ XO

หลังจากโรงงานใหม่สร้างเสร็จ คุณจิตติพร มองว่าจะกลับไปทำการตลาดในต่างประเทศต่ออีกสักระยะ โดยโฟกัสในตลาดอเมริกาและตลาดที่มีขนาดใหญ่หรือการเติบโตดี เช่น ประเทศจีน จากนั้นจะเริ่มกลับมาจับตลาดในประเทศ ซึ่งเขามองว่าจะขยายกิจการด้วยวิธีซื้อกิจการหรือ M&A แต่คงต้องรอหลังโรงงานใหม่เสร็จ เพื่อที่จะนำกำไรสะสมจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นไปซื้อ

“ผมมักจะเตือนลูกค้าเสมอว่า ก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ทุกบริษัทมีความระวังในการลงทุน แต่พอเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว มีเงินก้อนใหญ่เข้ามา หลายบริษัทเลยดูอีกเหมิในการลงทุน จนตระหนักเรื่องความเสี่ยงน้อยลง ซึ่งไม่ใช่เรื่องที่ดีเลย” คุณวรชาติทิ้งท้าย



ความเห็น และคำแนะนำจาก XO

นับตั้งแต่การเตรียมตัวก้าวแรกอย่างเป็นทางการ (หลัง FA เข้ามา) XO ใช้เวลา 2 ปี 8 เดือน ในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งสำหรับคุณจิตติพร เขามองว่าเป็นช่วงเวลานาน เพราะเขาเตรียมใจว่าจะใช้เวลาแค่ 2 ปีเท่านั้น

“เรารู้อยู่แล้วว่ามันไม่ง่าย ทุกคนก็บอกว่ามันไม่ง่าย แต่ไม่เคยมีใครบอกว่ามันยากขนาดไหน เหมียวมีคนเคยบอกว่า มันยาก มีภูเขากันสัก 10 ลูก แต่พอข้ามภูเขาลูกที่ 10 ไปได้ ภูเขาก็ก็น้อยลง ข้ามไปอีก 5 ลูกก็ยังมีอีก ข้ามไปเรื่อยๆ จนตอนนั้นก็ยังไม่รู้ด้วยซ้ำว่าจะข้ามไหนหรือเปล่า ข้ามจนท้อ แต่เป้าหมายของเราชัดเจนคือ ต้องเข้าตลาดหลักทรัพย์ให้ได้” ผู้บริหารหนุ่มเล่า

ค่าใช้จ่ายในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ ของ XO แบ่งเป็นค่าธรรมเนียม FA IA และ Auditor รวมกัน ประมาณ 10 ล้านบาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหลักทรัพย์ประมาณ 7 ล้านบาทเศษ เป็นค่าธรรมเนียม Underwriter เกือบ 5 ล้านบาท

“สิ่งที่ได้มาผมถือว่าคุ้ม เฉพาะแค่ลดการสูญเสีย ก็ทำให้มีผลผลิตและกำไรเพิ่มขึ้น แค่นี้ก็คุ้มมากแล้ว เพราะมีผลตอบแทนเกิดขึ้นต่อเนื่อง ผลก็คือ ปี 2557 บริษัทมีกำไร 86 ล้านบาท ปี 2558 ถึงไตรมาส 3 มีกำไรแล้ว 76 ล้านบาท” คุณจิตติพรกล่าว

คุณปิยะให้มุมมองว่า Key Success Factor ของ IPO คือ 1. ความพร้อมของบริษัทด้านธุรกิจ ด้านระบบบัญชี และการควบคุมภายใน 2. ความพร้อมทั้งจำนวนและความรู้ความสามารถของบุคลากรที่ต้องทำงานตามมาตรฐานใหม่ๆ และระยะเวลาที่จำกัด 3. ความมุ่งมั่นตั้งใจและความเข้าใจของฝ่ายจัดการเพื่อสนับสนุนให้หน่วยงานต่างๆ ในองค์กรมีเป้าหมายเดียวกัน

คุณจิตติพรให้แง่คิดกับผู้ประกอบการที่ต้องการนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่า ช่วงเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ถือเป็นช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลงและการทำใจ โดยเฉพาะในช่วงแรก ซึ่งเป็นช่วงแห่งการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ สิ่งที่ต้องทำมีเพียง 2 อย่างคือ ยอมรับความเปลี่ยนแปลง และทำตามคำแนะนำของที่ปรึกษาด้านต่างๆ

“การเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นสิ่งที่ดี เพราะจะช่วยพัฒนาองค์กร เนื่องจากมีคนมาช่วยดูจุดบกพร่องและช่วยเราแก้ไข ดังนั้นจงทำไปเถอะครับ เพราะถึงจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ไม่สำเร็จอย่างน้อยที่สุดองค์กรก็ยังได้พัฒนา แต่ผมเชื่อว่าผู้บริหารทุกคนที่ตั้งใจจริงและยอมรับเงื่อนไขต่างๆ ได้ จะสามารถนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้สำเร็จอย่างแน่นอน” ผู้บริหารหนุ่มให้กำลังใจ

XO

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2552



แต่งตั้ง FA
2555



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2555



แต่งตั้ง IA
2555



ยื่น Filing
12 ธันวาคม 2556



เข้าเทรด
25 สิงหาคม 2557

ถอดบทเรียนความสำเร็จของ XO

บริษัทที่เตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ควรเริ่มที่ “Mindset” ของเจ้าของหรือระดับผู้บริหาร โดยต้องมีความเอาใจจริงเอาใจง มีทิศทาง รู้ว่าจะปรึกษาใคร และที่สำคัญ คือ พร้อมรับฟังและปฏิบัติตามคำแนะนำ นอกจากนี้ ยังต้องรู้จักหาบุคลากรที่มี “ฝีมือ” มาอยู่ในตำแหน่งสำคัญของบริษัท เพื่อประสิทธิภาพในการเตรียมตัว และผู้บริหารต้องมีวิธีสื่อสารกับพนักงาน เพื่อให้ได้รับความร่วมมืออย่างเต็มที่จากพนักงานทุกคน สุดท้าย คือ ผู้บริหารต้องกล้าที่จะลงทุนเพื่อเลือกมืออาชีพที่มีความเชี่ยวชาญสูงในแต่ละด้านมาเป็นที่ปรึกษาในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ





คาราบาวกรุ๊ป (CBG) เริ่มจากเพื่อน ก้าวเป็นพันธมิตรธุรกิจ



CBG



บริษัท การบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CBG หนึ่งในผู้นำตลาดเครื่องดื่มน้ำร้อนกำลังในประเทศไทย เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2557 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด 28,000 ล้านบาท มีมูลค่าระดมทุน 4,200 ล้านบาท CBG ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่เป็นผู้ผลิต ทำการตลาด และบริหารจัดการ การจัดจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำร้อนอย่างครบวงจร ภายใต้เครื่องหมายการค้า “การบาวแดง” และ เครื่องดื่มเกลือแร่



จับมือเพื่อนสนิท ร่วมสร้างธุรกิจ

บริษัท คาราบาวกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CBG เริ่มต้นจากการจับมือกันของเพื่อนสนิท 3 คน ที่รู้จักกันมานานกว่า 30 ปี คือ คุณเสถียร เศรษฐสิทธิ์ คุณณัฐชไม ธนอมบุญเจริญ และคุณยีนยง โอภากุล (แอ๊ด คาราบาว) ทำธุรกิจผลิตเครื่องดื่มบำรุงกำลังและสร้างโรงงานขวดแก้วร่วมกัน ภายใต้บริษัท คาราบาวตะวันออก จำกัด

“ช่วงเกือบ 10 ปีก่อนสร้าง CBG ที่ผมกับคุณณัฐชไม ทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ร่วมกัน ตั้งแต่ปี 2533-2534 แต่หลังเจอวิกฤตเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง ปี 2540 จึงมาตั้งโรงเบียร์ และบริษัท คาราบาวตะวันออก จำกัด ส่วนพี่แอ๊ดก็สนิทกันจึงชวนกันมาทำธุรกิจเครื่องดื่มบำรุงกำลัง หน้าที่โดยธรรมชาติของพี่แอ๊ด คือ เป็นฟรีเซ็นเตอร์ หาลูกค้า เรามักพูดกันเล่นๆ ผมส่งของเข้าตู้แช่ ส่วนพี่แอ๊ดมีหน้าที่ให้ของออกจากตู้แช่” คุณเสถียร เศรษฐสิทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเล่าที่มาที่ไปของความสัมพันธ์ของพวกเขา

แต่การประกอบธุรกิจยังมีความเสี่ยง เพราะต้องพึ่งพาผู้ผลิตรายอื่นให้ผลิตขวดแก้ว และจ้างบริษัทอื่นให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย ทำให้ธุรกิจไม่มีความมั่นคง บริษัทฯ จึงขยายธุรกิจโดยก่อสร้างโรงงานผลิตขวดขึ้น ภายใต้ชื่อบริษัท เอเซียแปซิฟิกลาส จำกัด (APG) และเริ่มขยายทีมงานขายขึ้นเอง แทนที่จะพึ่งพิงผู้อื่นให้ทำการขายให้

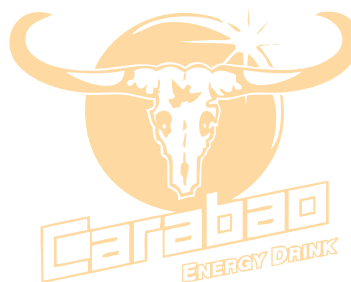
การเจริญเติบโตของธุรกิจทำให้เราเริ่มเห็นอนาคตว่าน่าจะโตไปได้อีก จึงเริ่มคิดว่าจะทำอย่างไรให้ธุรกิจมีความยั่งยืน มั่นคง และลูกๆ ของพวกเราเข้ามาช่วยงานกันมากขึ้น จึงเริ่มคิดจะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในปี 2555” คุณเสถียรกล่าว

ในตอนแรกมีเป้าหมายจะนำ บริษัท คาราบาว ตะวันแดง จำกัด เข้าจดทะเบียน แต่ที่ปรึกษา กฎหมายและที่ปรึกษาทางการเงินแนะนำให้จัดตั้ง Holding Company เข้าไปถือหุ้นในบริษัทอื่นๆ เพื่อให้ ง่ายต่อการบริหารงาน จึงได้ก่อตั้งบริษัท คาราบาว กรุ๊ป จำกัด เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2556 มีทุนจดทะเบียนแรกเริ่มจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบ ธุรกิจ Holding Company

คาราบาวกรุ๊ปได้ปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทโดย เพิ่มทุนจดทะเบียนอย่างต่อเนื่อง และเข้าถือหุ้นใน บริษัทย่อยทั้งสามบริษัท 100% ได้แก่ บริษัท คาราบาวตะวันแดง จำกัด (CBD) ประกอบธุรกิจ ผลิต ทำการตลาด และจำหน่ายเครื่องดื่มบำรุงกำลัง ภายใต้เครื่องหมายการค้า “คาราบาวแดง” และเครื่องดื่มเกลือแร่ภายใต้เครื่องหมายการค้า “สตาร์ท พลัส” บริษัท ตะวันแดง ดีซีเอ็ม (DCM) ประกอบธุรกิจบริหารจัดการการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผ่านช่องทางร้านค้าแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) และช่องทางสมัยใหม่ (Modern Trade) และ บริษัท เอเชียแปซิฟิกกลาส จำกัด (APG) ประกอบธุรกิจ ผลิต และจัดหาขวดแก้วเพื่อเป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับ เครื่องดื่มบำรุงกำลังและเครื่องดื่มอื่นๆ

คาราบาวกรุ๊ปได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท คาราบาว กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “CBG” มีทุนชำระแล้ว 1,000 ล้านบาท มูลค่าที่ ตราไว้ (Par) หุ้นละ 1 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ เดิม 850 ล้านหุ้น หุ้นสามัญเพิ่มทุน 150 ล้านหุ้น โดยเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไป (IPO) จำนวน 250 ล้านหุ้น ในราคา 28 บาทต่อหุ้น

CBG จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้น IPO ไปชำระคืนเงินกู้สถาบันการเงินและเพื่อขยายกำลัง การผลิตเครื่องดื่มโดยติดตั้งสายการผลิตความเร็ว สูง Krones ซึ่งมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยจากประเทศ เยอรมัน สร้างโรงงานผลิตขวดแก้วสีชา และใช้เป็น เงินทุนหมุนเวียน เสริมสร้างความแข็งแกร่งด้าน เงินทุน รองรับการเติบโตทางธุรกิจในอนาคต เพื่อ ก้าวสู่การเป็นผู้นำในธุรกิจเครื่องดื่มบำรุงกำลังใน ประเทศไทยและกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม



นโยบาย การลงทุน CBG

CBG มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางในการหารายได้ และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ โดยพิจารณาสัดส่วนการลงทุน กำไรที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และสถานะการเงินของบริษัทฯ ก่อนตัดสินใจลงทุนในโครงการต่างๆ

การตัดสินใจในการลงทุนดังกล่าวนั้นจะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) และบริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ ที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ เพื่อเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการในบริษัทนั้นๆ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญ และกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมดังกล่าว

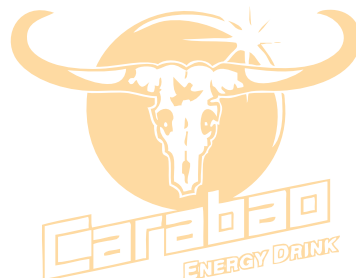


เตรียมการเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

CBG เริ่มเตรียมการเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตั้งแต่ปี 2555 โดยเริ่มขั้นตอนคัดเลือกที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) โดยบริษัทได้เชิญ FA เข้ามานำเสนอ 3 ราย และได้ตัดสินใจเลือก บริษัทหลักทรัพย์กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) เพราะผู้บริหารทั้งสองฝ่ายต่างมีความสนิทสนมคุ้นเคยกันมานาน ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ ได้ใช้บริการสินเชื่อของ ธนาคารกสิกรไทยมาโดยตลอด

อย่างไรก็ดี CBG ได้เลือก FA อีก 1 ราย คือ ธนาคาร ซีไอเอ็มบีไทย จำกัด (มหาชน) เพื่อทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาการเงินร่วมและเป็น Underwriter ในต่างประเทศด้วย

ก่อนจะเริ่มว่าจ้าง FA และผู้สอบบัญชี CBG มีการเตรียมตัวเรื่องบัญชีมาก่อนโดยการเลือกให้ผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ตั้งแต่เริ่มตั้งบริษัท คาราบาวแดง จำกัด (CBD) เมื่อฝ่ายบริหารมีนโยบายว่าจะนำกิจการเข้าจดทะเบียนเพื่อระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ FA จึงได้แนะนำให้ใช้บริการจากบริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด (EY) เพราะ CBG จะมีการขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้านและตลาดโลกเพื่อสร้างโอกาสการเติบโต ดังนั้นจึงทำการว่าจ้างบริษัท ผู้ตรวจสอบบัญชีที่ได้รับการยอมรับในตลาดสากล



ผู้ตรวจสอบบัญชี

คุณวิชาติ โลกศกกระวี ผู้ตรวจสอบบัญชี EY บอกว่า EY เริ่มต้นด้วยการพูดคุยกับผู้บริหารเกี่ยวกับข้อมูลเบื้องต้น เช่น แผนในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ โครงสร้างธุรกิจเป็นอย่างไร และขอข้อมูลงบการเงินเพื่อประเมินผลก่อนการรับงาน โดยขั้นตอนนี้ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน

การบาวกรูปเลือก EY เพราะเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงระดับโลก มีความน่าเชื่อถือสูง บริหารจัดการแบบมืออาชีพ ในปี 2556 เป็นปีที่ EY เข้าไปตรวจสอบบัญชีและสอบทานงบการเงินให้กับ CBG EY ร่วมประชุมกับผู้บริหาร CBG ประมาณ 2-3 ครั้ง ก่อนจะเริ่มต้นกระบวนการทำงาน โดยมีการขอดูระบบการควบคุมภายในของระบบบัญชีระบบคอมพิวเตอร์เพื่อวางแผนการตรวจสอบ ควบคุมกระบวนการและขั้นตอนของการปิดบัญชีทั้งหมด ซึ่งพบว่าต้องมีการปรับปรุงแก้ไขอีกมาก เพราะข้อกังวลของ EY คือ CBG จะสามารถปิดบัญชีให้ทันเวลาที่กำหนดตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์⁷ หรือไม่ ซึ่งทีมงานของ CBG ยังไม่มีความคุ้นเคยเนื่องจาก CBG ปฏิบัติแบบบริษัทจำกัดทั่วไป คือตรวจสอบบัญชีเพียงปีละ 1 ครั้ง ในงบปี ไม่ได้มีการสอบทานงบการเงินเป็นรายไตรมาส รวมทั้งมีประเด็นเรื่องวิธีการรายงานข้อมูลทางการเงินด้วย

โดยช่วงแรก EY ยังไม่ได้เน้นการสอบทานและเสนอรายงานการสอบทานอย่างเป็นทางการ แต่สิ่งที่ต้องการคือดูความพร้อมของบริษัทฯ ในการปิดบัญชีรายไตรมาส ซึ่งไตรมาสแรกบริษัทฯ ปิดบัญชีช้ากว่ากรอบเวลาที่กำหนดไป 2 เดือน เนื่องจาก

ต้องปรับการบันทึกบัญชีให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีสำหรับบริษัทมหาชน เรียนรู้มาตรฐานบัญชีใหม่ซึ่งมีหลายรายการที่มีวิธีการแสดงรายการอย่างละเอียด เช่น ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี หรือ Deferred Tax และภาวะผูกพันผลประโยชน์พนักงาน หรือ Employee Benefit เป็นต้น

นอกจากนี้สิ่งที่พบในช่วงตรวจสอบบัญชี คือ นโยบายการกำหนดราคาระหว่างกันของบริษัทในเครือไม่มีความชัดเจนและไม่มีการดำเนินการที่เป็นลายลักษณ์อักษร และไม่มีการกำหนดนโยบายการตั้งสำรองสินค้าคงเหลือ ซึ่งที่ผ่านมาไม่มีการตั้งสำรองในบัญชี

ในช่วงของการปรับปรุงระบบบัญชี CBG ได้เพิ่มจำนวนพนักงานด้านการบัญชีและการเงินประมาณ 10 กว่าคน รวมถึงว่าจ้างหัวหน้าบัญชีที่มีความรู้ทางด้านบัญชีเข้ามาเสริมทีม ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจของระบบงานที่ทำให้เกิดความรวดเร็ว

“ในช่วงแรกที่ EY ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในพบว่า มีเรื่องที่ยังต้องปรับแก้ประมาณ 20 ข้อ ทำให้บริษัทฯ ทราบว่ามีข้อมูลที่ต้องเตรียมไว้เพื่อตรวจสอบค่อนข้างมาก ซึ่งในตอนนั้นบริษัทฯ ก็ทำไป และแก้ไขไป เป็นการทำงานคู่ขนานกัน”

เมื่อเข้าสู่ไตรมาส 2 CBG เริ่มปิดบัญชีเร็วขึ้นโดยทำเข้าไปเพียง 10 วัน เนื่องจากเริ่มเรียนรู้และปรับตัวให้เข้าสู่ระบบบัญชีมาตรฐานได้รวดเร็ว จนกระทั่งสามารถปิดบัญชีปี 2556 ได้ทันในต้นปี 2557

⁷ แนวทางการเปิดเผยข้อมูลงบการเงินของบริษัทจดทะเบียน

- งบการเงินรายไตรมาสที่ผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชี (กรณีบริษัทมีบริษัทย่อย ให้จัดทำงบการเงินรวมด้วย)ให้นำส่งภายใน 45 วันนับแต่วันสุดท้ายของแต่ละไตรมาส
- งบการเงินประจำปีที่ผ่านมาตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีให้นำส่งภายใน 3 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี อนึ่งบริษัทจดทะเบียนอาจเลือกที่จะนำส่งงบการเงินประจำปีฉบับที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีภายใน 2 เดือน แทนการนำส่งงบการเงินไตรมาส 4 ได้

ทำงบเสมือน ก่อนเข้าตลาด

ประเด็นสำคัญในการทำรายงานทางการเงินของ CBG คือบริษัท มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้น โดยก่อตั้ง CBG เดือนสิงหาคม 2556 ในรูปแบบ Holding Company เพื่อเข้าไปถือหุ้นบริษัทในกลุ่มที่จะเข้าจดทะเบียนทั้งหมด ซึ่งถือเป็นการปรับโครงสร้างภายใต้การควบคุมเดียวกัน ดังนั้นเพื่อสะท้อนภาพของการเป็นกลุ่มบริษัทในรายงานทางการเงิน จึงจำเป็นต้องจัดทำงบเสมือนปรับโครงสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ต้นปี 2556

ดังนั้นการทำงบเสมือนจึงเป็นการตั้งสมมติฐานขึ้นว่ามีการถือหุ้นของทุกบริษัท เสมือนเกิดขึ้นจริง โดยเริ่มต้นตั้งแต่เดือน 1 มกราคม 2556 เพื่อให้มีการบันทึกในระบบบัญชีได้ตลอดทั้งปีและให้ผู้สอบบัญชีเป็นผู้ตรวจสอบ ซึ่งกรณีดังกล่าว EY ได้ทำการตรวจสอบเพิ่มเติมและเสนอรายงานการตรวจสอบโดยอธิบายถึงวิธีการและวัตถุประสงค์ของรายงานดังกล่าว ซึ่งต้องใช้เวลาในการตรวจสอบมากขึ้น ในขณะเดียวกัน CBG มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นด้วย โดยงบเสมือนที่จัดทำนี้เป็นงบเสมือนของ 2556 โดยมีตัวเลขของปี 2555 ซึ่งจัดทำขึ้นโดยฝ่ายบริหารเพื่อการเปรียบเทียบ และเนื่องจากตามแบบแสดงข้อมูลใน Filing ที่แสดงผลประกอบการย้อนหลังอย่างน้อย 3 ปี ดังนั้นข้อมูลตัวเลขของปี 2554 จึงแสดงด้วยงบการเงินเฉพาะกิจการของคาราบาว ตะวันแดง (CBD)

คณะกรรมการตรวจสอบ (AC) เริ่มเข้ามาในช่วงต้นปี 2557 เพื่อตรวจสอบรายงานทั้งหมดที่ EY ตรวจสอบรวมทั้งข้อเสนอแนะต่างๆ ซึ่งมีข้อมูลค่อนข้างมาก แต่ก็สามารถตรวจสอบทั้งหมดได้โดยใช้เวลาไม่นานนัก

คำแนะนำจาก ผู้สอบบัญชี

1. มีความตั้งใจจริงในเป้าหมายที่จะเข้าจดทะเบียน
2. ผู้บริหารต้องให้ความร่วมมือในการเปิดเผยข้อมูล ไม้มีความลับ กรณีปกปิดข้อมูลอาจมีผลกระทบต่อ การเปิดเผยข้อมูลได้
3. ระบบควบคุมภายในของบริษัทต้องมีมาตรฐาน
4. ทีมงานต้องพร้อม พนักงานต้องได้รับการฝึกฝนและยินดีเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
5. ในกรณีที่มิได้มีประเด็นทางบัญชีที่มีความซับซ้อน ผู้สอบบัญชี FA และผู้บริหารควรมีการหารือกับสำนักงาน ก.ล.ต. ล่วงหน้า

ผู้ตรวจสอบภายใน

ทีมตรวจสอบภายในของบริษัท ไพร์ชวอเตอร์ เฮาส์เปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด (PwC) โดยคุณวารุณี ปริदानนท์ หุ่นสวน และคุณอาทิตย์ เตชะสินกุล ผู้จัดการอาวุโส กล่าวว่า ในฐานะบริษัทผู้ตรวจสอบภายใน (Internal Audit หรือ IA) ได้เริ่มทำงานในเดือน พฤศจิกายน 2556 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ CBG เพิ่งจัดตั้งหน่วยงานตรวจสอบภายใน และแต่งตั้งหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยมีสายการรายงานต่อผู้บริหาร ต่อมาเมื่อ CBG แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว จึงเปลี่ยนให้หน่วยงานตรวจสอบภายในมีสายการรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อทำให้งานตรวจสอบภายในมีความเป็นอิสระในการทำงาน

หน่วยงานตรวจสอบภายในเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญต่อการปฏิบัติงานของ PwC โดยช่วยประสานงานกับฝ่ายงานต่างๆ ของ CBG ซึ่งทำให้ PwC ได้รับข้อมูลอย่างรวดเร็วและสามารถปฏิบัติงานได้ตามแผนงานที่กำหนดทั้งการปฏิบัติงานตรวจสอบภายใน และติดตามการปรับปรุงการควบคุมภายใน นอกจากนี้ CBG มีผู้บริหารระดับสูงที่มีประสบการณ์ในการนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มาก่อน จึงสามารถจัดให้มีการควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยงตามข้อเสนอแนะของ PwC รวมถึงผู้บริหารของ CBG มีความตั้งใจในการปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน และนำกรอบการควบคุมภายในที่ดีไปสู่วิธีการปฏิบัติ และสามารถดำเนินการให้ระบบการทำงานของ CBG เข้าสู่แนวปฏิบัติที่ดีได้อย่างรวดเร็ว

PwC ใช้เวลาในการปฏิบัติงานเพื่อสอบทานการควบคุมภายในของ CBG ประมาณ 2 เดือน และรายงานผลการประเมินและข้อเสนอแนะต่อผู้บริหารในเดือนมกราคม ปี 2557 โดย CBG ใช้เวลาในการปรับปรุงการควบคุมภายในประมาณ 2 เดือนระหว่าง กุมภาพันธ์ - มีนาคม หลังจากนั้น PwC จึงได้ติดตามการปรับปรุงการควบคุมภายใน ในเดือนเมษายน 2557 ซึ่งผู้บริหารของ CBG ให้ความสำคัญอย่างเต็มที่ในทุกขั้นตอน ทั้งการสัมภาษณ์และเอกสารที่เกี่ยวข้องทำให้ CBG สามารถปรับปรุงการควบคุมภายในได้ตามแผนงานที่กำหนด



กรรมการอิสระตามหลักของ การกำกับดูแลกิจการที่ดี

ตามหลักการของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ประชานกรรมการไม่ควรมีอำนาจเบ็ดเสร็จ ทั้งในเรื่องการกำหนดนโยบาย และการบริหาร โดยในโครงสร้างกรรมการก่อนการยื่น Filing ของ CBG มีคุณเสถียร ดำรงตำแหน่งผู้บริหาร 2 ตำแหน่ง คือ ประธานกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร แม้ว่าจะไม่ผิดกฎระเบียบ แต่ถือว่าประธานมีอำนาจในการตัดสินใจมากเกินไป ซึ่ง สำนักงาน ก.ล.ต. ได้แนะนำการแก้ประเด็นดังกล่าว โดยให้องค์ประกอบของคณะกรรมการ

บริษัทมีกรรมการอิสระที่มาจากภายนอกจำนวนมากกว่าครึ่งหนึ่ง และการปฏิบัติตามข้อแนะนำจะทำให้ได้รับคะแนนด้านธรรมาภิบาล (CG) เพิ่มขึ้น บริษัทจึงได้ปรับคณะกรรมการอิสระเพิ่มขึ้นเป็น 5 คน ส่วนกรรมการจากฝ่ายบริหารของ CBG เหลือ 4 คน

“ผู้บริหาร CBG มีความตั้งใจทำงานแก้ไขปรับปรุงตามคำแนะนำ ของ FA Auditor และ IA ที่ละเรื่อง ไม่ทำงานวกไปวนมา ตัดสินใจรวดเร็ว จึงใช้เวลาในการเตรียมตัวค่อนข้างสั้น”

โครงสร้างผู้ถือหุ้นต้องชัดเจน

ประเด็นที่สำนักงาน ก.ล.ต. ให้ความสำคัญอีกข้อหนึ่งคือโครงสร้างผู้ถือหุ้นในส่วนของ CBG ที่เป็น Holding Company เพราะผู้ถือหุ้นหลักทั้ง 3 ราย คือ คุณเสถียร คุณณัฐชไม และคุณยืนยง นอกจากจะถือหุ้นอยู่ใน Holding Company ยังถือในบริษัทลูกอีก 3 แห่ง⁸ และมีคณะกรรมการบางท่านถือหุ้นในกิจการที่อยู่ในต่างประเทศด้วย

“ในตอนแรกจะนำบริษัทคาราบาวตะวันตกเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แต่เปลี่ยนมาเป็นบริษัทคาราบาวกรุ๊ปแทน ดังนั้นจึงมีประเด็นเรื่องการจัดโครงสร้างผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นการจัดโครงสร้าง

ภายใต้การควบคุมของผู้ถือหุ้นกลุ่มเดียวกัน และบริษัทกำหนดราคาในการซื้อขายหุ้นบริษัทลูกกับบริษัท Holding Company ที่ราคาพาร์ โดยไม่ได้ใช้ราคามูลค่าตามบัญชี (Book Value) ตามหลักการบัญชี”

อย่างไรก็ดีเนื่องจาก Auditor FA และผู้บริหารได้ทำงานกันอย่างใกล้ชิด โดย Auditor และ FA ได้มีการเข้าไปหารือกับ สำนักงาน ก.ล.ต. ก่อนล่วงหน้า ในประเด็นที่เป็นข้อกังวลทั้งหมดที่กล่าวมาในเบื้องต้น ทำให้ขั้นตอนการขออนุญาตมีความราบรื่น

⁸ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.28/2551 ข้อ 14 ผู้ขออนุญาตและบริษัทอื่นต้องไม่มีการถือหุ้นไขว้ระหว่างกันที่ขัดหรือแย้งต่อหลักเกณฑ์ตาม (1) - (3)

โครงสร้างผู้ถือหุ้น ก่อนและหลังเสนอขาย IPO

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 ปรากฏดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่	ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญ		ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญ	
	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
1. กลุ่มนายเสถียร เศรษฐสิทธิ์	343,000,000	34.3	352,999,900	41.5
1.1 บริษัท เสถียรธรรมโฮลดิ้ง จำกัด1	250,064,500	25.0	250,064,500	29.4
1.2 นายเสถียร เศรษฐสิทธิ์	47,774,100	4.8	47,774,100	5.6
1.3 Northend Investment Ltd.2	45,161,400	4.5	55,161,300	6.5
2. กลุ่มนางสาวณัฐชไม ถนนมบูรณ์เจริญ	265,500,000	26.6	265,500,000	31.2
2.1 นางสาวณัฐชไม ถนนมบูรณ์เจริญ	240,000,000	24.0	240,000,000	28.3
2.2 นางวงดาว ถนนมบูรณ์เจริญ	25,500,000	2.6	25,500,000	3.0
3. กลุ่มนายยืนยง โอภากุล	141,500,000	14.2	141,500,000	16.7
3.1 นายยืนยง โอภากุล	115,480,000	11.6	115,480,000	13.6
3.2 นางลินจง โอภากุล	26,020,000	2.6	26,020,000	3.1
4. Fidelity Worldwide3	11,314,200	1.1	-	-
5. JF Asset Management (HK)3	6,581,700	0.7	-	-
6. Oz Capital3	5,200,000	0.5	-	-
ผู้ถือหุ้นอื่น	226,904,100	22.6	90,000,100	10.6
รวม	1,000,000,000	100.0	850,000,000	100.0

- หมายเหตุ
- โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท เสถียรธรรมโฮลดิ้ง จำกัด สรุปได้ดังนี้ นายเสถียร เศรษฐสิทธิ์ ถือหุ้นร้อยละ 55.0 นางดารารัตน์ เศรษฐสิทธิ์ ถือหุ้นร้อยละ 15.0 นายวัชรธรรม เศรษฐสิทธิ์ ถือหุ้นร้อยละ 10.0 นายร่มธรรม เศรษฐสิทธิ์ ถือหุ้นร้อยละ 10.0 และนางสาวเทียนธรรม เศรษฐสิทธิ์ ถือหุ้นร้อยละ 10.0 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท เสถียรธรรมโฮลดิ้ง จำกัด
 - Northend Investment Ltd มีผู้ถือหุ้นคือ Autumn Gold Capital Ltd. (ก่อตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของ British Virgin Island) ทั้งนี้ Autumn Gold Capital Ltd. มีผู้ถือหุ้นคือ Allshores Corporation Pte, Ltd. (ก่อตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของสิงคโปร์) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการรับดำเนินการและประสานงานเพื่อให้มีการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทภายใต้กฎหมายของประเทศต่างๆ โดยมีนายเสถียร เศรษฐสิทธิ์ เป็นผู้รับผลประโยชน์
 - ได้รับการจัดสรรและซื้อหุ้นของบริษัทฯ ผ่าน CIMB Securities (Singapore) Pte Ltd. ในฐานะผู้จัดการจัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ (International Manage)

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

CBG ยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบคำขอฯ) และแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน (แบบ Filing) ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. คู่ขนานไปกับการยื่นคำขอเป็นบริษัทจดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ช่วงกลางปี 2557 หลังจากปรับปรุงโครงสร้างผู้ถือหุ้น และเตรียมความพร้อมเรื่องระบบบัญชีมาเกือบ 2 ปี สำนักงาน ก.ล.ต. และ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้เข้าไปพบปะผู้บริหารและเยี่ยมชมกิจการ เพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ซึ่งคณะผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องสามารถตอบคำถามได้ชัดเจน ทำให้ขั้นตอนการยื่นแบบคำขอฯ และ แบบ Filing ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ผ่านไปด้วยความเรียบร้อย

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2555



แต่งตั้ง FA
2555



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
สิงหาคม 2556



แต่งตั้ง IA
พฤศจิกายน 2556



ยื่น Filing
18 กรกฎาคม 2557



เข้าเทรด
21 พฤศจิกายน 2557

เลือกผู้จัดการการจัดจำหน่าย (Underwriter)

CBG ได้เลือกผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย (Lead Underwriter) 2 ราย คือ บริษัทหลักทรัพย์กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ ซีไอเอ็มบี (ประเทศไทย) จำกัด โดยในการเลือก Lead Underwriter นี้ได้เลือกมาตั้งแต่ขั้นตอนการหาที่ปรึกษาทางการเงินแล้ว เป็นการเลือกตั้งตั้งแต่เริ่มต้นของกระบวนการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ส่วนผู้ร่วมจัด

จำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายอีก 3 ราย คือ บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และเนื่องจากมีแผนเสนอขายให้นักลงทุนต่างประเทศด้วย จึงได้ให้ CIMB Securities (Singapore) Pte Ltd. เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายในต่างประเทศ

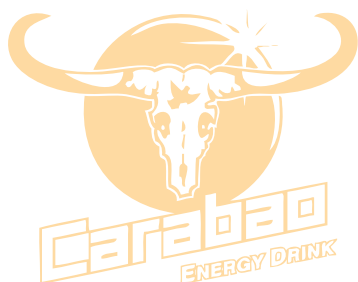
ที่มาของการกำหนดราคาหุ้น

CBG ใช้เกณฑ์กำไรสุทธิ (Profit Test) ในการยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามเกณฑ์การรับหลักทรัพย์

ส่วนการกำหนดราคาหุ้นที่จะเสนอขายในครั้งนี้พิจารณาจากการสำรวจความต้องการซื้อหลักทรัพย์ (Book Building) ซึ่งเป็นการสำรวจปริมาณความต้องการซื้อหุ้นสามัญของผู้ลงทุนสถาบันทั้งในและต่างประเทศในแต่ละระดับราคา

ราคาเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ที่ 28 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ประมาณ 30.3 เท่า โดยคำนวณจากกำไรสุทธิของบริษัทฯ ในช่วง 4 ไตรมาสล่าสุด (ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2556 ถึงไตรมาส 3 ปี 2557) ซึ่งเท่ากับ 925.3 ล้านบาท และหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด 1,000 ล้านหุ้น (Fully Diluted) จะได้กำไรสุทธิเท่ากับ 0.93 บาทต่อหุ้น

อัตราส่วน P/E ที่เสนอขายดังกล่าวคิดเป็นอัตราส่วนเกินร้อยละ 11.9 จากค่าเฉลี่ยอัตราส่วน P/E ของบริษัทจดทะเบียนที่ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ



วางกลยุทธ์โรดโชว์

คุณแมนพงศ์ เสนาณรงค์ กรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า CBG เริ่มต้นโดยจัดทำรายงานเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะตลาด และเชิญนักวิเคราะห์เข้ามาคุยเรื่องราคา จากนั้นได้เริ่มคุยกับผู้บริหารและเริ่มวางแผนการขายหุ้น

ผู้บริหาร CBG และ FA ใช้เวลาโรดโชว์พบกับนักลงทุนในประเทศ 1 สัปดาห์ หลังจากนั้นเดินทางไปประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง และได้กำหนดช่วงราคาขายที่ 26-28 บาท และได้ซื้อสรุป

ราคาจากการทำ Book Building ที่ 28 บาท เป็นราคาที่มีความต้องการซื้อหุ้นในประเทศ 9 เท่า ส่วนต่างประเทศสูง 10 เท่า ซึ่งได้แบ่งการขายหุ้นให้ผู้ลงทุนในประเทศ 60% และต่างประเทศ 40%

“มีคนพูดว่าหุ้นไม่ควรมีราคาแพงเกินไป คนจะได้เข้ามาซื้อขาย ลงทุนเยอะๆ ผมไม่เคยซื้อขายหุ้นทุกอย่างเป็นเรื่อง Fair Price ราคา 26-28 บาท เป็นราคาเหมาะสม ถ้า 30 บาท ก็คิดว่าแพงไปนิดหนึ่ง แต่ราคาเคยขึ้นไปถึง 40 บาท วันแรก IPO ขึ้นไป 32 บาท” คุณเสถียรกล่าว

ขยายไปสู่ตลาดโลก

คุณเสถียรบอกว่าวัตถุประสงค์ในตอนแรกที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อระดมเงินทุนไปชำระหนี้คืนเงินกู้จากสถาบันการเงิน และนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน รวมทั้งขยายไปตลาดเอชซี แต่หลังจากพันธมิตรรู้จัก CBG ในสถานะการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ มากขึ้น ได้แนะนำให้ขยายไปสู่ตลาดโลก ซึ่งล่าสุด CBG จึงได้ร่วมมือกับทีมฟุตบอลเชลซี ประเทศอังกฤษ เพื่อนำแบรนด์คาราวาออกไปสู่สายตาลูกค้าในตลาดยุโรปและอเมริกา

“การทำ Marketing สำหรับเครื่องดื่มชูกำลังทำได้ 2 ทาง คือ กีฬา และบันเทิง ตลาดในประเทศเรามีฟีแอ็ด เป็น Brand Ambassador แล้ว เมื่อเราต้องการขยายตลาดต่างประเทศ เราจึงเลือกฟุตบอล เพราะเป็นกีฬาที่เข้ากับคนได้ทุกเพศ ทุกวัย และตลาดเครื่องดื่มชูกำลังที่เติบโตปีละ 10% จึงเป็นโอกาสของเรา” คุณเสถียรกล่าว



ประโยชน์ของการเป็นบริษัทจดทะเบียน

คุณเสถียรบอกว่า เดิมไม่เคยมีการกำหนดแผนงานระยะสั้น ระยะยาวของบริษัทที่ชัดเจน การบริหารงาน หรือการลงทุน คุณกันแค่ว่ามีคนทำงานจะเป็นลักษณะความเชื่อใจ ข้อดีของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คือทำให้การทำงานของ บริษัทมีระบบระเบียบมากขึ้น มีกรรมการอิสระ ผู้ถือหุ้นมาร่วมในการตัดสินใจ มีระบบควบคุมภายในที่ชัดเจน ตรวจสอบได้ ทำงานตามมาตรฐานที่เป็นข้อกำหนดของบริษัทจดทะเบียนที่ต้องปฏิบัติ เช่น เรื่องการจัดซื้อ ต้องมีซัพพลายเออร์หลายราย และมี Auditor มาร่วมตรวจสอบ ทำให้คู่ค้าต้องปฏิบัติตามเช่นกัน

โอกาสทางธุรกิจมากกว่าเดิม มีพันธมิตรมาเสนอให้ร่วมลงทุนในกิจการ ซึ่งบริษัทจะพิจารณาการขยายการลงทุนตามความเหมาะสม โดยอยู่บนหลักการของความระมัดระวัง

ในส่วนของการกู้เงิน สามารถต่อรองอัตราดอกเบี้ยกับธนาคารได้มากขึ้น การขอสินเชื่อไม่ต้องมีการค้ำประกันใดๆ ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องสำหรับการขยายธุรกิจในอนาคต

ในส่วนของทีมงาน มีบุคลากรมืออาชีพมาร่วมงานเพิ่มขึ้น รองรับการขยายธุรกิจในอนาคต สำหรับพนักงานเดิม ก็มีการปรับปรุงเรื่องสวัสดิการ การวัดผลปฏิบัติงานเพื่อการเลื่อนตำแหน่งที่ชัดเจนขึ้น

คุณณัฐชไม กล่าวถึงส่วนของ Wealth to Shareholder ว่าปัจจุบันยังถือหุ้นอยู่เช่นเดิม และไม่ได้มีการซื้อขายแต่อย่างใด นอกจากความมั่งคั่งของผู้ถือหุ้นที่มีเพิ่มขึ้นจาก value ของกิจการแล้ว สิ่งที่ได้ชัด ก็คือ การส่งต่อธุรกิจสู่รุ่นลูก รุ่นหลานของผู้ถือหุ้นทั้ง 3 คน ที่ได้เข้ามีส่วนร่วมในการบริหารงานมากขึ้น เพราะเชื่อแล้วว่าเป็นธุรกิจที่จับต้องได้ สำหรับชีวิตประจำวันไม่เปลี่ยน แต่มีคนรู้จักมากขึ้น อาจจะไม่เป็นส่วนตัวเหมือนเดิม แต่ไม่ถือว่าเป็นปัญหาแต่อย่างใด นอกจากนี้ยังทำให้ลูกๆ เข้าใจว่าพ่อแม่ทำธุรกิจอะไร และจะเป็นไปอย่างไรในอนาคต ทำให้พวกเขามีส่วนร่วมรับรู้มากขึ้น การส่งผ่านก็ทำได้ง่ายขึ้น



CBG แนะนำการเตรียมตัว เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

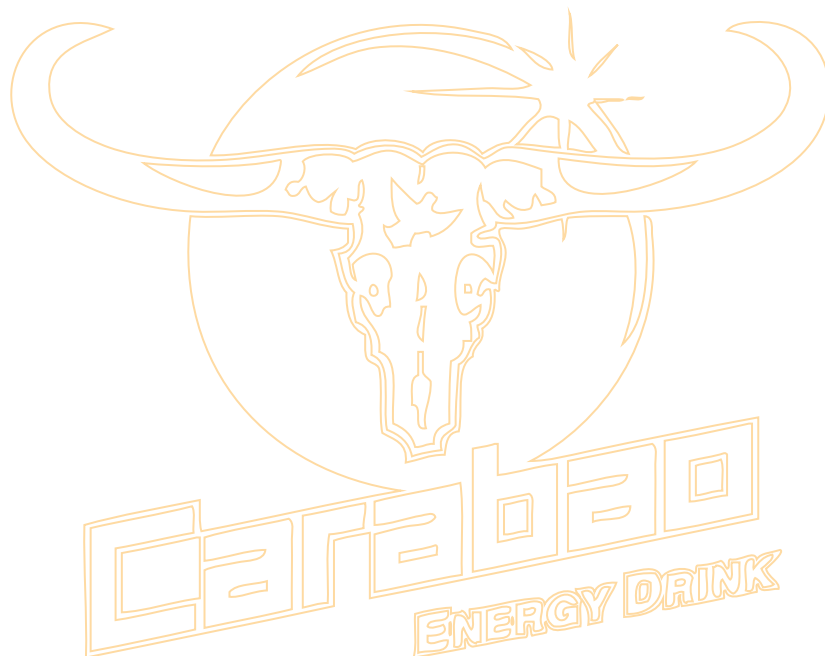
คุณเสถียร ให้คำแนะนำว่า สิ่งแรกต้องมีความเข้าใจในความหมายของคำว่า “บริษัทมหาชน” ว่าบริษัทจะไม่ได้เป็นของผู้ก่อตั้งเพียงผู้เดียว และไม่ได้เป็นธุรกิจของครอบครัวที่เงินของบริษัทหรือเงินของผู้ก่อตั้งจะใช้ร่วมกันได้อีกต่อไป เพราะการเป็นบริษัทมหาชน มีผู้ถือหุ้นรายอื่นและมีกฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติตามมากขึ้น การเข้าจดทะเบียนได้ทำให้การทำธุรกิจทุกอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้

เมื่อตัดสินใจที่จะเข้าจดทะเบียน ควรมองหาที่ปรึกษาทางการเงินมืออาชีพ เพื่อหารือ วางแผนขั้นตอนต่างๆ ร่วมกัน และมีเวลาพอสมควรในการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ ซึ่งบริษัทไม่ควรเตรียมความพร้อมด้วยตัวเอง เพราะคิดว่าอาจจะประหยัดค่าใช้จ่ายได้ ซึ่งไม่ใช่เหตุผลที่ดีแต่อย่างใด









“บางคนรู้บ้างนิดหน่อย กลัวหรืออาจจะเสียตายเงิน จริงๆ แล้วผมได้เรียนรู้มาแล้วว่าสุดท้าย เงินที่จะต้องจ่ายให้มืออาชีพ จ่ายน้อยกว่าที่ตัวเองแล้วผิด ต้องแก้ไข เพราะไม่มีความรู้ความเข้าใจที่มากพอ สรุปเสียทั้งเงินและเสียเวลา เหมือนอย่างสมัยก่อน เราทำสัญญาเองไม่เสียเงินมาก แต่ต้องจ่ายค่าฟ้องร้องแพง” คุณเสถียรกล่าว

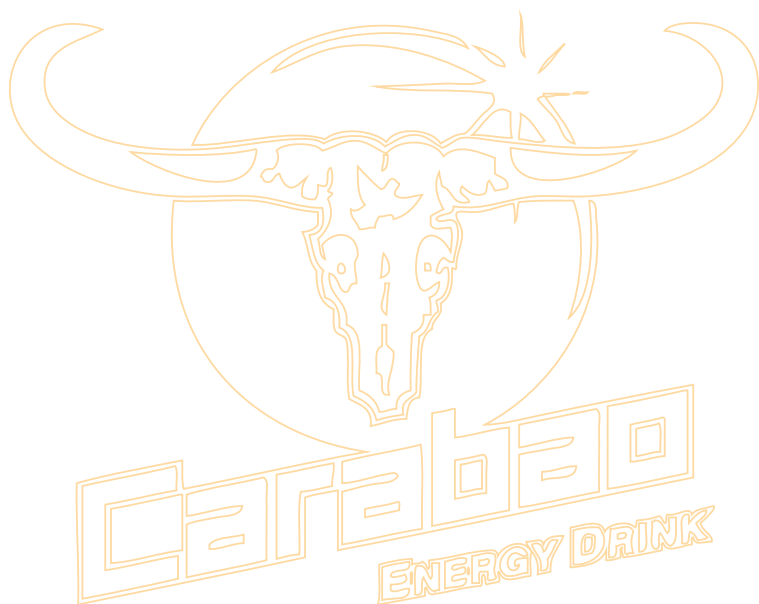
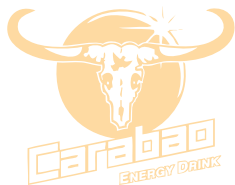
หลังจากเริ่มเข้าสู่กระบวนการเตรียมตัว จะมีสิ่งที่ต้องแก้ไขระหว่างทาง ผู้บริหารต้องตัดสินใจอย่างรวดเร็วบนข้อมูลที่ครบทุกด้าน ไม่ควรสอบถามแหล่งข้อมูลหลายๆ แห่ง เพราะจะทำให้การทำงานไม่เสร็จสิ้น รวมถึงการทำความเข้าใจกับทีมงาน พนักงาน ให้พร้อมรับกับการเปลี่ยนแปลงเพื่อสิ่งที่ดีขึ้น

“ตั้งแต่ที่ได้เข้ามาเป็นบริษัทจดทะเบียนจนถึงทุกวันนี้ ผมไม่เคยเสียใจและคิดว่าตัดสินใจถูกแล้ว เพราะเป็นการสร้างโอกาสให้กับธุรกิจ พนักงาน และผู้บริหาร” คุณเสถียรกล่าวปิดท้าย



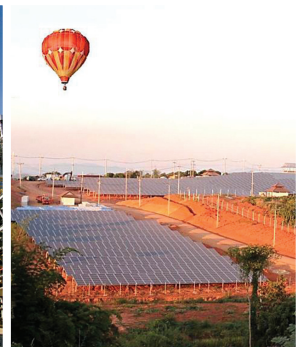
ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สินทรัพย์	5,310	7,063	7,361
 หนี้สิน	4,162	1,035	1,028
 ทุนชำระแล้ว	620	1,000	1,000
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,148	6,029	6,333
 รายได้รวม	6,929	7,575	7,874
 กำไรสุทธิ	626	913	1,256
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	1.19	1.22	1.26
 Market Cap		33,500	40,250
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)





CKP ใช้ประโยชน์ จากตลาดทุนไทย ขยายธุรกิจ ในต่างประเทศ





บริษัท ซีเคพาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ CKP เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในกลุ่มทรัพยากร หมวดพลังงานและสาธารณูปโภค เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2556 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ ตามราคาตลาด 14,300 ล้านบาท มีมูลค่าระดมทุน 2,340 ล้านบาท ทั้งนี้ CKP เป็นบริษัทโฮลดิ้งคอมพานี (Holding Company) ที่มีธุรกิจหลักในต่างประเทศ ที่เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไทยเป็นรายแรก โดย CKP ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจาก พลังงานประเภทต่างๆ เช่น โรงไฟฟ้าพลังน้ำ คือ โรงไฟฟ้าน้ำจิม 2 ในสาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาว (สปป.ลาว) โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานความร้อนร่วมในประเทศไทย



CKP “เรือธง” ธุรกิจพลังงานของ ช.การช่าง

กลุ่มบริษัท ช.การช่าง จำกัด (มหาชน) หรือ CK ดำเนินธุรกิจด้านการก่อสร้างรายได้ใหญ่ของประเทศ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของความมั่นคงทางพลังงานและความต้องการใช้พลังงานของประเทศไทยที่เพิ่มขึ้น บริษัทจึงได้พัฒนาโครงการด้านพลังงานขึ้นมาหลายโครงการ นับตั้งแต่ 2547 โดยเริ่มจากโรงไฟฟ้าพลังน้ำ

ในเดือนพฤษภาคม 2547 CK จัดตั้งบริษัท เซาท์อีสท์ เอเชีย เอนเนอร์จี จำกัด หรือ SEAN ซึ่งเป็นนิติบุคคลไทย เพื่อดำเนินการเป็นผู้รับสัมปทานการผลิตไฟฟ้าพลังน้ำจากเขื่อนน้ำงึม 2 ต่อมาในเดือนมีนาคม 2549 SEAN ได้ลงนามใน “สัมปทานโครงการไฟฟ้าพลังน้ำ น้ำงึม 2 กับรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว)” ซึ่ง SEAN จะเป็นผู้รับสัมปทานในการออกแบบ พัฒนา ก่อสร้างและดำเนินการโครงการผลิตไฟฟ้าจากเขื่อนน้ำงึม 2 ขนาดกำลังการผลิต 615 เมกะวัตต์ โดยลักษณะสัญญาสัมปทานเป็นแบบ BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) มีระยะเวลาสัมปทาน 25 ปี นับจากวันที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ (Commercial Operating Date, COD) โดยไฟฟ้าที่ผลิต

ได้ทั้งหมดจะจำหน่ายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.)

ต่อมาในเดือนเมษายน 2549 SEAN จัดตั้งบริษัท ไฟฟ้าน้ำงึม 2 จำกัด หรือ NN2 ขึ้นตามกฎหมาย สปป.ลาว และได้ขายหุ้นใน NN2 ในสัดส่วน 25% ให้กับ EDL-Gen ซึ่งเป็นบริษัทในเครือวิสาหกิจไฟฟ้าลาว ตามเงื่อนไขของสัมปทาน และได้โอนสิทธิในผลประโยชน์และภาระผูกพันทั้งหมดภายใต้สัญญาหลักต่างๆ ของโครงการให้แก่ NN2 ซึ่งได้แก่ สัญญาสัมปทานโครงการไฟฟ้าพลังน้ำ น้ำงึม 2 สัญญาซื้อขายไฟฟ้า และสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง รวมถึงสิทธิในการศึกษาความเป็นไปได้และพัฒนาโครงการไฟฟ้าพลังน้ำ น้ำบัก 1-2 ทั้งนี้เนื่องจาก สปป.ลาว ต้องการให้บริษัทที่ Operate เป็นบริษัทในประเทศลาว และต้องมีวิสาหกิจของลาวร่วมถือหุ้นด้วย เขื่อนและโรงไฟฟ้าพลังน้ำ น้ำงึม 2 สร้างเสร็จเมื่อเดือนธันวาคม 2553 ก็เริ่มทำการปล่อยน้ำเข้าเขื่อนและทดสอบการผลิตไฟฟ้า โดยสามารถเริ่มผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าช่วงแรก (Initial Operating Date, IOD) ให้แก่ กฟผ. ในเดือนมีนาคม 2554 ซึ่งเร็วกว่ากำหนดประมาณ 3 เดือน

นอกเหนือจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำใน สปป.ลาว แล้ว CK ยังลงทุนในบริษัทผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท บางเขนชัย จำกัด หรือ BKC ขนาดกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ บริษัท นครราชสีมา โซลาร์ จำกัด หรือ NRS ขนาดกำลังการผลิต 6 เมกะวัตต์ และบริษัท เชียงราย โซลาร์ จำกัด หรือ CRS ขนาดกำลังการผลิต 8 เมกะวัตต์ และยังลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วม (Co-generation) ได้แก่ บริษัท บางปะอิน โคเจนเนอเรชั่น จำกัด หรือ BIC กำลังการผลิต 237.5 เมกะวัตต์ ใช้น้ำ 19.6 ตันต่อชั่วโมง

“ศ.การช่าง ได้พัฒนาโครงการด้านพลังงานมาหลายโครงการ เราก็มองว่า น่าจะถึงเวลาปรับโครงสร้างธุรกิจ โดยเอาสินทรัพย์ด้านพลังงานทั้งหมดเข้ามารวมกันแล้วตั้งบริษัทขึ้น เพราะมองว่าธุรกิจด้านพลังงานยังมีโอกาสเติบโตได้อีกเยอะ ถ้ามีโครงสร้างที่เหมาะสมก็จะมีผลคล่องตัวในการระดมทุนเพิ่ม บริษัทก็จะเติบโตในธุรกิจพลังงานได้อีกไกล นี่เป็นที่มาของ “ซีเคพาวเวอร์” หรือ CKP” ดร.สุภามาส ตริวิศวเวทย์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. ศ. การช่าง กล่าว

CKP จัดทะเบียนจัดตั้งในวันที่ 8 มิถุนายน 2554 มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าภายใต้การถือหุ้นของ CK ให้มาอยู่ภายใต้บริษัท Holding Company เพียงแห่งเดียว เพื่อรองรับการขยายงานในธุรกิจด้านนี้ โดยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกอยู่ที่ 1 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นประกอบด้วย CK ถือ 49% บริษัท ทางด่วนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) หรือ BECL ถือ 42% และบริษัท ที่ดินบางปะอิน จำกัด ถือ 9% ต่อมา บริษัท น้ำประปาไทย จำกัด (มหาชน) หรือ TTW ได้ซื้อหุ้น CKP จากผู้ถือหุ้นเดิมในสัดส่วน 30% ทำให้สัดส่วนใหม่ในการถือหุ้นใน CKP ของ CK เหลือ 38% BECL เหลือ 30% และ บจ.ที่ดินบางปะอินถือเหลือ 2%

เพื่อมุ่งสู่การเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจผลิตไฟฟ้าในประเทศไทยและอาเซียน CKP จึงเตรียมความพร้อมสำหรับโอกาสในการลงทุนในธุรกิจพลังงานที่จะเปิดกว้างขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียน นี่จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้บริหาร CKP มองว่าบริษัทควรเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อระดมทุนไปใช้ขยายกิจการ

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2555



แต่งตั้ง FA
2555



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2554



แต่งตั้ง IA
2555



ยื่น Filing
28 กุมภาพันธ์ 2556



เข้าเทรด
18 กรกฎาคม 2556

เตรียมความพร้อม สู่การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

คุณรัชชัย วรวรรณธนะชัย ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) ผู้คลุกคลีกับการจัดโครงสร้างบริษัทของ CKP มาตั้งแต่แรก เล่าว่า CK ได้ทำการศึกษาหาโครงสร้างที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มธุรกิจพลังงานมาตั้งแต่ปลายปี 2553 ซึ่งขณะนั้นพบว่าหลักเกณฑ์โครงสร้างการถือหุ้นของผู้ขออนุญาตการออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนของบริษัทที่จัดตั้งในรูปแบบ Holding Company ของ สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ มีความแตกต่างกันในบางประเด็น

โดยเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. ระบุให้ Holding Company ถือหุ้นในบริษัทย่อยที่เป็นธุรกิจหลัก (คือ SEAN และ NN2) ไม่น้อยกว่า 75% ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด ขณะที่เกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนดไว้ที่ 51%

แม้ “เกณฑ์ 75%” ของสำนักงาน ก.ล.ต. ยังเป็นข้อจำกัด แต่ผู้บริหาร CK ยังเดินหน้าจัดตั้ง CKP ในรูปแบบ Holding Company ขึ้นในเดือนมิถุนายน 2554 จากนั้นก็ทยอยซื้อหุ้น SEAN จากผู้ถือหุ้นเดิมและหุ้นโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์จาก CK ทั้ง 3 โรง จนแล้วเสร็จราวปลายปีพร้อมกับขอปรึกษาหารือกับตลาดหลักทรัพย์ฯ และ สำนักงาน ก.ล.ต. โดยหยิบยกเหตุผลที่ว่า “น้ำจิ้ม 2” เป็นโครงการที่

มีขนาดการลงทุนใหญ่และมูลค่าเงินลงทุนสูงกว่า 30,000 ล้านบาท รวมทั้งยังเป็นโครงการที่เป็นสัมปทานของรัฐ จึงเป็นการยากที่ CKP จะถือหุ้นได้มากถึง 75%

“ตอนนั้น SEAN มีพันธมิตรอยู่หลายราย CK ถืออยู่ 38% BECL ถืออยู่ 16.67% บมจ. ผลิตไฟฟ้าราชบุรี หรือ RATCH ถืออีก 33% ขณะที่รัฐบาลลาวถือหุ้นในบริษัทลูกของ SEAN คือ NN2 อยู่ที่ 25% หลังจากจัดตั้ง CKP เสร็จ เราก็ทยอยซื้อหุ้นจาก CK และ BECL รวมเป็น 54.67% แล้วก็ไปซื้อมาจาก บริษัท ทีม คอนซัลติ้ง จำกัด อีก 1.33% ส่งผลให้ CKP ถือหุ้นใน SEAN 56%”

“ระหว่งนั้นก็มีซื้อกิจการโรงไฟฟ้าโซลาร์มา 3 โรง เพราะ FA ให้คำแนะนำเรื่องการปรับโครงสร้างธุรกิจ ให้สะท้อนภาพการเติบโตที่ชัดเจน โดยเอาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับพลังงานมาไว้ที่ CKP ทั้งหมด ซึ่งเราก็มองว่าโรงไฟฟ้าโซลาร์มีแนวโน้มที่จะไปได้ดี เลยพยายามเจรจาให้ถือหุ้นมากที่สุดเท่าที่จะถือได้ คือมีโรงโซลาร์ 1 โรงที่ถือ 100% อีก 2 โรงถือ 30% ซึ่งตอนนั้น หากยังมีข้อจำกัดเรื่องเกณฑ์การถือหุ้น เราก็คิดว่ายังมีธุรกิจหลักอีก 1 กลุ่มที่พอจะจัดโครงสร้างได้” ดร.สุภามาส เล่า

กลางปี 2555 สำนักงาน ก.ล.ต. มีมติปรับเกณฑ์การถือหุ้นของบริษัท Holding Company ในบริษัทย่อยที่เป็นธุรกิจหลัก จากไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 เป็นมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด เพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาตลาดทุนที่มีเป้าหมายให้ไทยเป็นศูนย์กลางการระดมทุนของประเทศในภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง (GMS Hub) โดยมองว่า “เกณฑ์ 50%” ถือว่าเพียงพอในการมีส่วนร่วมบริหารจัดการและมีอำนาจควบคุม รวมถึงดูแลรักษาสิทธิประโยชน์ของผู้ถือหุ้นของบริษัท Holding Company ได้

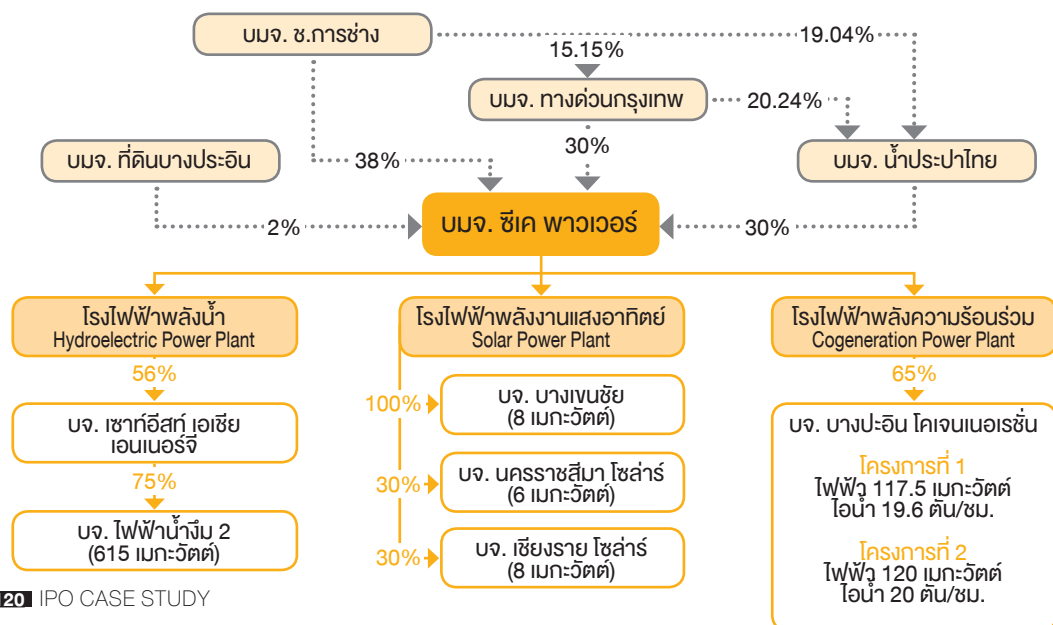
“เกณฑ์ใหม่นี้ได้รับการประยุกต์ใช้กับโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และบริษัทที่มีโครงการที่เกี่ยวข้องกับสัมปทานรัฐอื่นๆ ต่อไปด้วย” คุณธวัชชัยให้มุมมอง พร้อมกับเล่าว่า หลังจากเกณฑ์ใหม่ของสำนักงาน ก.ล.ต. ถูกประกาศใช้ เจ้าหน้าที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงเข้ามาคุยกับ CKP เพื่อให้ข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับเริ่มกระบวนการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างจริงจัง

เดือนสิงหาคม 2555 CKP ได้แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) อย่างเป็นทางการ ซึ่งมีถึง 3 ราย ได้แก่ บริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด หรือ APLUS

ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCB และบริษัท กรุงไทยแอดไวเซอร์ จำกัด หรือ KTBA เพื่อช่วยกันดูข้อมูลและสัญญาของบริษัททุกแห่ง ซึ่งมีหลากหลายสัญญา เช่น สัญญาก่อสร้าง สัญญาเงินกู้ สัญญาซื้อขายไฟ สัญญาสัมปทาน ฯลฯ โดย APLUS ได้รับมอบหมายให้เป็นผู้ประสานงานหลักเนื่องจากได้ร่วมหารือกับทาง CK ในการจัดตั้ง CKP มาตั้งแต่ต้น ขณะที่ SCB ได้รับมอบหมายให้ดูแลด้าน Valuation และ KTBA ดูแลด้านระบบควบคุมภายในและการกำกับดูแลกิจการทั้งหมด

“การมี FA รายเดียวก็อาจจะง่ายในการสื่อสาร แต่พอมีหลายราย เราก็จะได้หลากหลายแง่มุมเหมาะสำหรับเคสใหญ่ที่ต้องศึกษาพิจารณาประเด็นต่างๆ ให้รอบด้าน โดยแต่ละรายที่เลือกมากก็มีจุดแข็งที่แตกต่างกัน” ดร.สุภามาสให้มุมมอง

ปลายเดือนธันวาคม 2555 CKP เข้าซื้อหุ้น BIC ซึ่งเป็นโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมจาก CK 46% ต่อมาต้นเดือนมกราคม 2556 ได้ซื้อหุ้น BIC เพิ่มอีก 19% จาก บจ.ที่ดินบางปะอิน เป็นผลให้ก่อนเข้าตลาด CKP ถือหุ้น BIC ในสัดส่วน 65% โดยมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเครือ 6 บริษัท (ตามรูป)

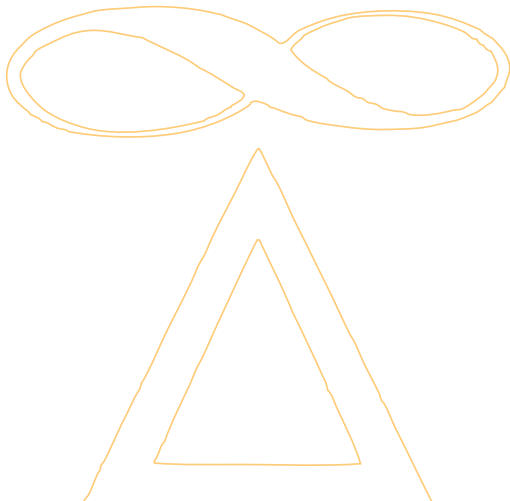


ปรับปรุงระบบควบคุมภายใน

สำหรับการปรับปรุงระบบการควบคุมภายในขององค์กร CKP ได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษามาเป็นผู้ประเมินระบบการควบคุมภายใน โดยเริ่มเข้ามาประเมินการควบคุมภายในของ CKP ตั้งแต่ปลายกรกฎาคม-สิงหาคม 2555 โดย CKP ได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ 2 ท่าน ในช่วงปลายสิงหาคม 2555 และแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบเพิ่มอีก 1 ท่านในเดือนพฤศจิกายน ปีเดียวกัน

กันยายน 2555 ที่ปรึกษาได้นำเสนอประเด็นที่พบจากการประเมินระบบการควบคุมภายในต่อผู้บริหารระดับสูงของ CKP และติดตามความคืบหน้าในการปรับปรุงแก้ไขประเด็นต่างๆ ที่พบ โดยใช้วิธีสัมภาษณ์กรรมการผู้จัดการ รวมถึงผู้บริหารสายงานต่างๆ ตลอดจนมีการสอบถามเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้อง จากนั้นจัดส่งรายงานผลการประเมิน ต่อผู้บริหารระดับสูง ในเดือนตุลาคม 2555

มุมมองของที่ปรึกษาเห็นว่าเศษของ CKP ถือว่าค่อนข้างราบรื่นและรวดเร็ว เนื่องจากคุณปลิว ตรีวิศวะเวทย์ ประธานกรรมการบริหาร และ ดร.สุภามาส ตรีวิศวะเวทย์ กรรมการผู้จัดการ ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงระบบควบคุมภายในในทุกประเด็นที่พบ



นอกจากนี้ CK เองในฐานะบริษัทแม่ ยังได้ส่งผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท เข้าไปช่วยดูแลและตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทย่อยและบริษัทต่างๆ ของ CKP ด้วย “ข้อได้เปรียบของ CKP นอกจากเรื่องที่มีผู้บริหารระดับสูงควบคุม ดูแล การเตรียม IPO เองแล้ว อีกเหตุผลสำคัญคือ การที่บริษัทแม่ (CK) และบริษัทในเครือ จัดทะเบียนในตลาดอยู่แล้ว 3-4 บริษัท ดังนั้น CKP จึงมีความเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการจัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่รัดกุม รวมถึงการจัดสรรทรัพยากรให้เพียงพอ โดยหลังจากที่บริษัทที่ปรึกษาประเมินระบบการควบคุมภายในเสร็จสิ้นราวตุลาคม 2555 CKP ได้จัดตั้งฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทขึ้นเพื่อดำเนินการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในของบริษัทและบริษัทย่อย

กุญแจสำคัญ ในการปรับปรุงระบบ

ปัญหาและอุปสรรคของการปรับปรุงระบบการควบคุมภายใน
องค์กรจะลดลง ถ้าผู้บริหารระดับสูงขององค์กรให้ความสำคัญกับกระบวนการนี้ และเป็นหัวใจเรียวหัวแรงในการทำให้เกิดการแก้ไขปรับปรุงอย่างจริงจังในทุกฝ่ายงาน ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญข้อแรกของความสำเร็จของงาน IA

ปรับปรุงระบบบัญชี

สำหรับผู้ตรวจสอบบัญชี (Auditor) CKP ว่าจ้างผู้สอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. ที่เคยมีส่วนร่วมผลักดันบริษัทย่อยของ CK เข้าตลาดหลักทรัพย์ อยู่หลายเคส โดย CKP เริ่มมีการว่าจ้าง Auditor เข้ามาตั้งตั้งแต่ปี 2554

“SEAN หรือ NN2 ตั้งขึ้นมานานแล้วและเราก็เคยเข้าไปตรวจมาก่อน เพียงแต่ก่อนหน้านี้บริษัทเหล่านี้ต่างคนต่างอยู่ แต่พอมีความประสงค์ที่จะนำบริษัท Holding Company เข้าตลาดหลักทรัพย์ ทางเราก็แนะนำผู้บริหารให้คุยกับ FA ว่าจะจัดโครงสร้างแบบไหน แต่เราจะเข้าไปดูเชิงมาตรฐานทางบัญชีมากกว่า” ผู้สอบบัญชี กล่าว

โดยทั่วไปประเด็นทางบัญชีที่สำคัญสำหรับบริษัทที่มีโครงสร้างแบบ Holding Company คือการทางงบการเงินรวม (Consolidated Statement) โดยที่ต้องคำนวณกิจการที่ซื้อมาในมูลค่ายุติธรรม (Fair Value) ซึ่งต้องประเมินโดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (IFA) จากนั้นจึงนำเรื่องเข้าคณะกรรมการของแต่ละบริษัทแล้วจึงอนุมัติซื้อขาย

ในกรณีของ CKP ยังมีอีกประเด็นสำคัญคือการตีความว่าเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน (Business Combination under Common Control) หรือไม่ เนื่องจากก่อนปรับโครงสร้างทั้ง CKP และบริษัทย่อยต่างก็เป็นบริษัทลูกของ CK ซึ่งมีผลต่อวิธีการบัญชีที่ต่างกัน ขณะเดียวกันความซับซ้อนในเคสนี้ก็ยังอยู่ที่ประเด็นที่ CKP มีผู้ถือหุ้นหลายกลุ่ม

“ถ้าเข้าข่ายเกณฑ์ ‘การรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน (Under Common Control)’ การตีมูลค่าบริษัทที่ซื้อเข้ามาต้องใช้วิธีบันทึกมูลค่าตามบัญชี (Book Value) ณ วันที่ซื้อ โดยมูลค่าส่วนเกินที่ซื้อขายจะต้องเข้าไปอยู่ในส่วนของทุน แต่ถ้าตีความว่าไม่เข้าเกณฑ์ ก็ต้องบันทึกมูลค่าตามราคาซื้อขายจริง ซึ่งเราตีความเป็นการซื้อขายปกติ ไม่เข้าเกณฑ์การรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน เพราะผู้ถือหุ้นทั้ง CK BECL หรือ TTW ต่างก็เป็นบริษัทร่วมที่ไม่ได้มีอำนาจควบคุมบริษัทร่วมคือ CKP” ผู้สอบบัญชีอธิบาย

คำแนะนำการปรับปรุงระบบบัญชี









ระยะหลัง มาตรฐานการบัญชีเปลี่ยนแปลงไปเยอะมากและบ่อยขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนไป ดังนั้น บุคลากรในฝ่ายบัญชีจึงจำเป็นต้องมี “ฝีมือ (ทางการบัญชี)” และต้องเรียนรู้และพัฒนาตนเองให้ทันกับมาตรฐานที่เปลี่ยนแปลงไป ขณะที่ผู้บริหารเองก็ต้องให้ความสนใจงานด้านนี้เป็นพิเศษ แทนที่จะมองว่าเป็นงานหลังบ้าน

การจัดทำงบเสมือน สำหรับบริษัทโฮลดิ้ง

เนื่องจาก CKP ได้ทยอยเข้าลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม ดังนั้น บริษัทจึงจัดทำงบการเงินเสมือนขึ้น เพื่อให้สามารถสะท้อนภาพผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทได้ชัดเจนโดยบริษัทได้จัดทำงบกำไรขาดทุนเสมือนงบการเงินรวม (Pro Forma) สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2555 ขึ้น ภายใต้สมมติฐานว่า บริษัทได้ถือหุ้น SEAN จำนวน 56% มาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 และถือหุ้นบริษัท บางเขนชัย จำกัด (BKC) ซึ่งเป็นโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ 100% และถือหุ้น BIC จำนวน 65% มาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555

“ตอนนั้นก็คุยกันว่า เวลาจะยื่นแบบ Filing เราต้องทำงบเสมือนงวดไหนบ้าง เพราะเราทยอยซื้อ SEAN BKC และ BIC เข้ามา ก็มีการหารือกับสำนักงาน ก.ล.ต. เพราะเวลาค่อนข้างบีบ และตอนนั้นก็ยังไม่ระบุมาตรฐานชัด เราเองก็ไม่มีมาตรฐานสอบบัญชีสำหรับงบเสมือน ก็ต้องมาดูกันว่าบอะไรที่จำเป็น” ผู้สอบบัญชีกล่าวพร้อมกับอธิบายว่า เนื่องจาก CKP มีการปรับโครงสร้างบริษัทในกลุ่มหลายช่วงเวลาจึงต้องมีการจัดทำงบเสมือนหลายงวด

ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สิ้นทรัพย์	45,154	50,482	49,327	54,567
 หนี้สิน	22,881	25,068	23,224	22,754
 กุณชำระแล้ว	9,200	5,500	5,500	7,370
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	9,220	11,590	12,048	17,754
 รายได้รวม	2,687	5,649	7,062	6,886
 กำไรสุทธิ	55	219	472	412
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	0.09	0.22	0.43	0.06
 Market Cap		14,300		16,804
	(ณ ราคา IPO)		(ณ 31 มี.ค. 59)	

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

หลังปรับปรุงระบบภายในและระบบบัญชีแล้วเสร็จ วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2556 CKP ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 3,067 ล้านบาท เป็น 4,600 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ 153.33 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และมีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 5 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5,500 ล้านบาท โดยการออกหุ้นใหม่จำนวน 180 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท โดยมีมติให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนที่ออกใหม่เสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2556 CKP จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ต่อมาวันที่ 28 กุมภาพันธ์ CKP ได้ยื่นแบบคำขอฯ และยื่นแบบ Filing ให้สำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งทั้ง 2 หน่วยงานใช้เวลาพิจารณาประมาณ 5 เดือน CKP จึงสามารถเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้

โดยในเดือนมกราคม 2556 CKP ได้นำทีมงานทั้ง 2 หน่วยงานเยี่ยมชมโครงการน้ำจืด 2 ที่ สปป.ลาว ต่อมาในเดือน เมษายน สำนักงาน ก.ล.ต. ได้นัดเยี่ยมบริษัท และได้ยกประเด็นเรื่องการขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) เนื่องจากผู้ถือหุ้นใน CKP มีศักยภาพหรือโอกาสที่จะทำธุรกิจแข่งขันกับ CKP ได้ เช่น TTW ซึ่งขณะนั้นก็มีนโยบายที่อยากจะเข้าสู่ธุรกิจพลังงานต่างๆ เช่นกัน ประสานกรรมการของ CKP ซึ่งเป็นประธานกรรมการของ TTW ด้วย ก็ได้ให้คำมั่นว่าจะไม่ทำการแข่งขันกับบริษัทลูกของตัวเอง ซึ่ง TTW ได้กำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจพลังงานของ TTW ว่าจะลงทุนในธุรกิจพลังงานหมุนเวียนผ่านการถือหุ้นใน CKP หรือลงทุนร่วมกับ CKP จึงถือได้ว่า TTW ไม่ได้ดำเนินธุรกิจแข่งขันกับบริษัท

ประเด็นกำกับดูแลบริษัทย่อย ตามเกณฑ์ Holding Company

“หลังจากยื่น Filing เรายังติดประเด็นหลักๆ ในเรื่องบัญชีอยู่ 2-3 ประเด็น และก็มีประเด็นกำกับดูแลซึ่งก็ไม่ได้เป็นปัญหามาก” คุณวรวัชชัยเล่า

ในประเด็นการกำกับดูแล หลักเกณฑ์ของ Holding Company ระบุว่าต้องมีมาตรการในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทรวมให้เหมือนเป็นตัวเอง โดย CKP ใช้วิธีออกเป็นกฎบัตรของแต่ละบริษัท ขณะที่กฎบัตรของ CKP จะมีเรื่องการลงทุนในบริษัทย่อยต่างๆ เช่น แนวทางการควบคุมดูแล การแต่งตั้งกรรมการผู้บริหารในบริษัทย่อย และเรื่องสำคัญอื่นๆ ส่วนกฎบัตรของบริษัทย่อยแต่ละแห่งจะระบุขอบเขต อำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของบริษัทย่อยและคณะกรรมการบริษัท

เพื่อให้เข้าใจถึงบทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบที่ตนมีต่อผู้ถือหุ้น

“เราใช้เวลาร่างกฎบัตรอยู่นานพอควรกว่าจะเข้าใจกันว่าควรเป็นอย่างไร แต่เพราะเคสนี้เป็นเคสแรก จึงเป็นการเรียนรู้ไปทำไปภายหลังจึงได้มีการออกหลักเกณฑ์เพื่อให้เกิดความชัดเจนมากขึ้นว่าในการยื่น Filing ของ Holding Company จะต้องมีการจัดทำข้อบังคับของบริษัทในเรื่องมาตรการในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทรวมเพื่อเป็นแนวทางการทำงานของกรรมการหรือผู้บริหาร โดยดูว่านโยบายของบริษัทแม่ที่มีต่อการดำเนินงานของบริษัทลูกกำหนดไว้อย่างไร” คุณวรวัชชัยสรุป

หลากรณีศึกษา ทางการบัญชีจาก NN2

ผู้สอบบัญชีกล่าวว่า ในกรณี CKP ประเด็นที่ถือว่ายุ่งยากซับซ้อนที่สุด คือประเด็นทางบัญชีเนื่องจากมีความสำคัญและความซับซ้อนในหลายเรื่อง โดยบริษัทย่อยที่มีความซับซ้อนที่สุด คือ NN2 เนื่องจากบริษัทจัดตั้งอยู่ใน สปป.ลาว จึงต้องยื่นงบการเงินที่ประเทศนั้นด้วย โดยต้องจัดทำงบการเงินภายใต้มาตรฐานรายการทางการเงินระหว่างประเทศ (IFRS)

“พอ NN2 มาเป็นบริษัทย่อย SEAN ซึ่งเป็นบริษัทแกนของ CKP ตอนนั้นประเด็นเรื่อง NN2 ก็เลยเป็นประเด็นที่พูดคุยกันเยอะมาก เพราะยังไม่มียุทธกิจที่เป็นโรงไฟฟ้าพลังน้ำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงมีการหารือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับมาตรฐานบัญชีหลายเรื่อง ซึ่งต้องนำประสบการณ์จากต่างประเทศมาปรับใช้ด้วย ดังนั้นประเด็นที่สำนักงาน ก.ล.ต. สอบถามส่วนใหญ่จึงเป็นประเด็นของ NN2” ผู้สอบบัญชีกล่าว

CKP ถือเป็นกรณีแรกสำหรับบริษัทที่อยู่รูปแบบ Holding Company ที่มีบริษัทแกนดำเนินธุรกิจอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีลักษณะเป็นการรับสัมปทาน และเป็นกรณีแรกในการนำโรงไฟฟ้าพลังน้ำเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ในการเตรียมความพร้อมของ CKP จึงมีประเด็นใหม่หลายเรื่องให้เรียนรู้ร่วมกันทั้งตัวบริษัทเอง FA IA Auditor รวมถึงสำนักงาน ก.ล.ต. โดยเฉพาะในประเด็นทางเทคนิคบัญชี

- **การรับรู้รายได้ในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังน้ำ เรื่องใหม่ที่ต้องเรียนรู้**

หนึ่งในหลายเรื่องที่ถูกฝ่ายที่เกี่ยวข้องต้องเรียนรู้ร่วมกัน คือ การรับรู้รายได้ในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังน้ำ เนื่องจากการดำเนินงานของ NN2 อยู่ภายใต้สัญญาสำคัญ 2 สัญญาคือ สัญญาสัมปทานที่ได้รับจากรัฐบาล สปป.ลาว และสัญญาซื้อขายไฟที่ลงนามกับ กฟผ. ซึ่งถูกตีความเป็นสัญญาเช่าเนื่องจาก กฟผ. เป็นลูกค้ารายเดียว

อีกทั้งยังมีประเด็นการรับรู้รายได้จากการซื้อขายไฟกับ กฟผ. ซึ่งเป็นสัญญาแบบ Take or Pay หมายความว่า กฟผ. จะรับซื้อไฟฟ้าทั้งหมดที่ NN2 แจ้งว่าจะสามารถผลิตและขายได้ในแต่ละเดือน (declare) โดยมีเงื่อนไขว่า NN2 ต้องพร้อมจ่ายไฟฟ้าปริมาณดังกล่าวให้ กฟผ. ตลอดเวลาและยังมีการตีความการรับรู้รายได้จากการขายไฟฟ้าพลังน้ำในประเภทต่างๆ

“ในรายละเอียดของสัญญาซื้อขายไฟทำให้การลงบัญชีเกิดความซับซ้อนไปด้วย ถือเป็นเรื่องซับซ้อนมากสำหรับคนที่ไม่เคยรู้เรื่องธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังน้ำ จึงต้องใช้เวลาทำความเข้าใจและตีความทำให้ขั้นตอนในการประเมินและตรวจสอบบริษัท (Due Diligence) ใช้เวลาพอสมควรในการนำมาซึ่งข้อสรุป” คุณฉัตรชัยเล่า

- **ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย**

- อีกความซับซ้อนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังน้ำ**

หัวใจหลักของความซับซ้อนในประเด็นค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายอยู่ที่การตีความไม่ตรงกันระหว่างบริษัท ผู้สอบบัญชี และ สำนักงาน ก.ล.ต. อีกทั้งความละเอียดอ่อนในการพิจารณามูลค่ายุติธรรม (fair value) ของสินทรัพย์โรงไฟฟ้าพลังน้ำ ทำให้อาจจะไม่ตรงกับเกณฑ์ทางบัญชีหรือหลักปฏิบัติทั่วไปในธุรกิจนี้ จึงต้องใช้เวลาทำความเข้าใจและหาข้อสรุปร่วมกัน

“ประเด็นค่าเสื่อมราคา ตอนนั้นมีประเด็นว่าถ้าอายุการใช้งานของโรงไฟฟ้าไม่เท่ากันในแต่ละส่วนประกอบ เราต้องมีการแยกตัดค่าเสื่อมราคาไม่เท่ากันหรือไม่ เราก็มีการคุยกับผู้บริหาร CKP ทุกท่านเห็นว่ามันไม่สามารถแยกละเอียดตรงนั้นได้ มันละเอียดยับย่อยเกินไป ส่วนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคาเราก็ไปดูจากต่างประเทศ เขาก็ตัดแบบเส้นตรงกันหมด เราก็นำมาหารือกับทางสำนักงาน ก.ล.ต.”

โรงไฟฟ้าน้ำจั้น 2 ยังมีประเด็นในเชิงการบัญชีเรื่องสัญญาเช่า แต่เนื่องจากการขายให้ผู้เช่ารายเดียวคือ การไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) โดยความเสี่ยงและผลตอบแทนต่างๆ ของโรงไฟฟ้าก็อยู่ที่บริษัท ซึ่งมีการดำเนินการเอง บำรุงรักษาเอง และรับผิดชอบถ้าจ่ายไฟไม่ได้ตามสัญญา ฯลฯ จึงน่าจะถือเป็นสินทรัพย์ของบริษัทฯ ประกอบกับการทำสัญญาเช่าก็ไม่ได้ลงรายละเอียดมากขนาดนั้น และ กฟผ. เองก็ไม่ได้ให้คำมั่นว่าจะต้องจ่ายราคาคงที่ต่อหน่วยซึ่งจริงๆ ราคามีการผันแปรตามน้ำที่ใช้ผลิตไฟฟ้าสุดท้ายจึงอ้างอิงจากต่างประเทศ ซึ่งก็ระบุเป็นค่าขายไปปกติ

“ในเชิงภาพรวม ได้มีการคุยกันว่า ตัวโรงไฟฟ้าน้ำจั้น 2 เรามองเป็นสินทรัพย์ถาวรคือที่ดิน อาคาร

อุปกรณ์ แต่พอมีเงื่อนไขว่าเมื่อหมดสัมปทานจะโอนคืนกรรมสิทธิ์ให้กับรัฐบาลลาว ซึ่งจะปรากฏในงบการเงินของ CKP จึงมีประเด็นว่าเป็นสินทรัพย์ถาวรหรือไม่ หรือเป็นแค่ค่าสิทธิหรือสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งทางบริษัทมีแนวคิดว่าจะสินทรัพย์ถาวรมากกว่าเพราะเขาควบคุมเต็มที่”

“สุดท้ายก็คุยกันว่าเราขอแยกซื้อออกมาเป็นบรรทัดต่างหากเป็นสินทรัพย์โครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำ แล้วเปิดนโยบายบัญชีให้ชัดเจน ซึ่งดูจากต่างประเทศก็เห็นว่าแยกอย่างนี้ได้ มันก็เลยคล้ายๆ กับเป็นบรรทัดของโรงไฟฟ้าพลังน้ำไปเลย ซึ่งทางบริษัทเขาก็โอเค”

“นอกจากนี้ยังมีประเด็นการทยอยตัดจำหน่ายซึ่งควรตัดมารวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการขายไฟหรือไม่ แต่ทางบริษัทและทางผู้สอบบัญชีเห็นว่าจะกระทบต่อมารจิ้นในการขายไฟที่จะลดลง จึงมีการหารือเพื่อให้ได้ข้อสรุป สรุปก็คือให้แยกบรรทัดขึ้นมา” ผู้สอบบัญชียกตัวอย่างหลากหลายความซับซ้อนในประเด็นนี้

- **การบันทึกเป็นต้นทุนของสินทรัพย์ (Capitalization) โครงการน้ำบาก**

“ก่อนหน้านี้ เรามีการคุยกับฝ่ายบริหารว่าประเด็นบัญชีที่อาจจะเป็นปัญหามีเรื่องอะไรบ้าง แต่ตอนนั้นประเด็นที่ไม่ได้คาดคิดก็คือโครงการน้ำบาก ทำให้จากที่วางแผนว่าอยากเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ช่วงเมษายน (2556) ก็เลยล่าช้าออกไป” ผู้สอบบัญชีเล่า

ทั้งนี้ โครงการน้ำบากเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างโรงไฟฟ้าที่น้ำบาก โดยพบว่าหากโรงไฟฟ้าน้ำบากเกิดขึ้นจะช่วยให้การบริหารน้ำเข้าไปในเขื่อนน้ำงึม 2 ดีขึ้น CKP จึงบันทึกดอกเบี้ยจ่ายของโครงการน้ำบาก (มูลค่าเกือบร้อยล้านบาท) เป็นสินทรัพย์ของ NN2 ตามมาตรฐานการบัญชีในอดีตที่ระบุว่าบริษัทสามารถเลือกได้ว่าจะบันทึกต้นทุนดอกเบี้ยที่ใช้ในการก่อสร้างหรือพัฒนาสินทรัพย์ที่เข้าเงื่อนไขเป็นสินทรัพย์ (Capitalization) หรือบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุน

จากการบันทึกดังกล่าวทำให้มีประเด็นว่าควรบันทึกเป็นสินทรัพย์หรือไม่ โดยมีข้อมูลสำคัญคือถ้าโครงการนี้ยังอยู่ในขั้นวิจัยก็ไม่สามารถทำได้ และการมีโรงไฟฟ้าน้ำบากจะทำให้ NN2 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นจริงหรือไม่ ซึ่งผู้บริหาร CKP และผู้สอบบัญชีต้องหาข้อมูลมาสนับสนุนคำยืนยันที่ว่าถ้าโครงการนี้อยู่ในขั้นของการพัฒนาและถ้าเกิดขึ้นจริงก็จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้ NN2 ได้จริง

- **Regulatory Mapping⁹**

- ธุรกิจลงทุนต่างแดนควรทำ**

CKP เป็นบริษัท Holding Company ที่เป็นบริษัทมหาชนจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งภายใต้พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัดของประเทศไทย และลงทุนใน SEAN ในสัดส่วน 56% ของทุนชำระแล้ว ขณะที่ SEAN เองก็ถือหุ้นใน NN2 ซึ่งเป็นบริษัทแกนในสัดส่วน 75% ของทุนชำระแล้ว โดย NN2 ถือเป็นบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งภายใต้กฎหมายวิสาหกิจของ สปป.ลาว

⁹ กรณี Holding Company ที่มีธุรกิจหลัก หรือบริษัทแกนในต่างประเทศ ต้องมีการจัดทำ Regulatory Mapping เพื่อแสดงให้เห็นว่ากฎหมายและกฎเกณฑ์ของประเทศที่ธุรกิจหลัก หรือบริษัทแกนดังกล่าวจัดตั้งขึ้นมีหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการบริหารกิจการของบริษัทและการคุ้มครองผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญเทียบเคียงได้กับกฎหมายที่กำกับดูแลบริษัทมหาชนจำกัดของประเทศไทย หรือแสดงได้ว่ามีกลไกที่จะทำให้การบริหารกิจการของบริษัทและการคุ้มครองผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญดังกล่าวเทียบเท่ากับกฎหมายที่กำกับดูแลบริษัทมหาชนจำกัดของประเทศไทย

เพื่อความมั่นใจสำหรับผู้ถือหุ้นในอนาคตเกี่ยวกับมาตรฐานทางกฎหมายลาว สำนักงาน ก.ล.ต. จึงให้ CKP ทำการเปรียบเทียบกฎหมายลาว กับกฎหมายไทยในประเด็นสำคัญต่างๆ ว่าเหมือนหรือต่างกันอย่างไร โดยเฉพาะในส่วนที่อาจกระทบต่อผู้ถือหุ้น เช่น การแต่งตั้งกรรมการ การจัดตั้งบริษัทย่อย ฯลฯ

“โชคดีที่ว่า CKP ใช้ “เดอะ ลีจิสท์” เป็นที่ปรึกษากฎหมายมาตั้งแต่สมัยไปจัดตั้งบริษัท SEAN ซึ่งบุคลากรของบริษัทนี้รู้จักกฎหมายลาวดีมาก เพราะฉะนั้นพอมีประเด็นอย่างนี้ เขาก็จับประเด็นได้ดีมาก” คุณธวัชชัยกล่าว

บริษัท เดอะ ลีจิสท์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางกฎหมายให้แก่ CK ในการเจรจาและประสานงานเพื่อการทำสัญญาสัมปทานกับรัฐบาลลาว ในโครงการโรงไฟฟ้าน้ำร้อน 2 โครงการน้ำตก และโครงการไฮดรอปาวเวอร์ รวมถึงเป็นที่ปรึกษาทางกฎหมายในการจัดตั้งบริษัท NN2 และบริษัท ไฮดรอปาวเวอร์ จำกัด หรือ XPCL รวมถึงการทำสัญญาสำคัญต่างๆ

คำแนะนำการตั้ง ที่ปรึกษากฎหมาย

สำหรับบริษัทที่ต้องการ IPO และ
มีธุรกิจหลักในต่างประเทศ หรือมี
บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจในประเทศ
ควรใช้บริการของนักกฎหมายไทยที่มี
ความรู้ในกฎหมายต่างประเทศเป็น
อย่างดี มาเป็นที่ปรึกษาทางกฎหมาย
ทั้งนี้เพื่อที่การทำสัญญาหรือธุรกรรม
ต่างๆ จะมีความถูกต้องสมบูรณ์
สอดคล้องกับกฎหมายของทั้งสอง
ประเทศ และเกิดความรวดเร็ว

Underwriter 4 ราย ในการเตรียมเสนอขาย

หลังจากยื่น Filing และการแก้ไขประเด็นต่างๆ เสร็จสิ้นพอเริ่มเห็นสัญญาณว่าน่าจะได้รับการอนุมัติ ทาง FA จึงให้บริษัทเริ่มวางแผนการขายหุ้น โดยมีบริษัทเข้ามาเสนอตัวเป็นผู้จัดจำหน่าย และรับประกันการจำหน่าย (Underwriter) อยู่หลายราย โดย CKP เลือกมา 4 ราย คือบริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) และบริษัทหลักทรัพย์ เคที ซีมิโก้ จำกัด

โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ เอเชีย พลัส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ประสานหลัก

การเสนอขายหุ้นต่อประชาชนของ CKP ในครั้งนี้ มีทั้งสิ้น 220 ล้านหุ้น คิดเป็น 20% ของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท แบ่งเป็นหุ้นเพิ่มทุน 180 ล้านหุ้น และหุ้นเดิมจากผู้ถือหุ้นเดิมคือ TTW BECL และ บจ.ที่ดินบางปะอิน รวมกัน 40 ล้านหุ้น

การกำหนดราคาหุ้น (Pricing)

ราคาหุ้น IPO ของ CKP อยู่ที่หุ้นละ 13 บาท โดยพิจารณาจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E) อัตราส่วนราคาปิดต่อมูลค่าทางบัญชี (P/BV) และอัตราส่วนมูลค่ากิจการต่อกำไรก่อนหักค่าเสื่อมราคา ค่าตัดจำหน่าย ดอกเบี้ยจ่าย และภาษี (Enterprise Value/EBITDA) โดยเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน

สำหรับ P/BV คำนวณจากราคาเสนอขายที่ 13 บาทต่อหุ้น และมูลค่าทางบัญชีของบริษัทต่อหุ้นจากงบการเงินไตรมาสล่าสุด ซึ่งเท่ากับ 1.28 เท่า ขณะที่ Enterprise Value/EBITDA คำนวณจากผลการดำเนินงานของบริษัทช่วง 4 ไตรมาสย้อนหลังคิดเป็น 15.42 เท่า ในส่วน P/E คำนวณจากกำไรสุทธิของบริษัทช่วง 4 ไตรมาสย้อนหลังและจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทหลังการเสนอขายในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 124.37 เท่า



“ตอนที่ทำการประเมินมูลค่าหุ้น (Valuation) เราใช้วิธี DCF (Discounted Cash Flow) ซึ่งถ้าดูผลประกอบการตอนนั้นยังมีหลายโครงการที่ยังไม่รวมเข้ามา อย่างไฮเยอร์รี่ ซึ่งเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูงมาก (มูลค่าเงินลงทุนสูงกว่า 115,000 ล้านบาท) แต่ยังไม่รวมเข้ามาเพราะยังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งอีกหลายปีกว่าที่จะ COD ได้ แต่เราก็ให้ Valuation ไฮเยอร์รี่ค่อนข้างเยอะ จะเห็นว่าราคายุติธรรม (Fair Value) ที่ Underwriter ทั้ง 4 รายเสนอ จะไม่ต่ำกว่า 20 บาทต่อหุ้น”

“แต่พอมาขาย เราลดราคาลงมาก่อนข้างเยอะ เพราะเราคำนึงถึงปัจจัยภายนอกเยอะมาก เนื่องจากช่วงนั้น ตลาดหุ้นไม่ค่อยดี และมองว่ายิ่งช้าก็จะยิ่งไม่ดี ยอมรับว่าตอนนั้นก็เครียด เพราะอยากให้บริษัทได้ราคาดีด้วย และก็อยากให้นักลงทุนได้กำไรด้วย คุยกัน 4-5 รอบ แต่เนื่องจากตลาดไม่ดีจริงๆ ในที่สุดผู้บริหารก็เลยยอมตัดใจขายลดราคาให้ ก็ถือเป็นการดึงดูดนักลงทุนระดับหนึ่งด้วย” ดร.สุภามาสเล่า

ด้วยจุดแข็งของ CKP ไม่ว่าจะเป็นการที่มีบริษัทแม่เป็น CK หรือการมีโรงไฟฟ้าที่หลากหลาย ซึ่งทั้งโรงโซลาร์ และโรงพลังความร้อน ล้วนแต่เป็นพลังงานทางเลือกที่มีโอกาสเติบโตสูง ประกอบกับธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่มีรายได้สม่ำเสมอ อีกทั้งราคาเสนอขายที่หลายคนมองว่าไม่แพงสำหรับหุ้นปันผลอย่าง CKP เหล่านี้เป็นปัจจัยให้นักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อยซื้อหุ้นตัวนี้เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาของ CKP ในวันเทรดวันแรกปิดอยู่ที่ 16 บาทต่อหุ้น แม้ว่าตลาดหุ้นช่วงนั้นจะไม่ดีก็ตาม

ชีวิตหลังเข้า ตลาดหลักทรัพย์ฯ

หุ้น CKP เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ วันแรกเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2556 โดยระดมทุนมาได้ทั้งสิ้น 2,860 ล้านบาท โดยเป็นเงินเข้าบริษัท CKP 2,340 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเข้าบริษัทของผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการขายหุ้นในครั้งนี้อย่างเต็มที่ โดยเงินทุนที่ได้มาส่วนหนึ่งนำไปใช้ชำระหนี้เงินกู้ยืม อีกส่วนถูกนำไปซื้อสินทรัพย์และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

สำหรับความมั่งคั่งของผู้ถือหุ้น (Wealth to Shareholder) ดร.สุภาภรณ์กล่าวในมุมมองผู้บริหาร CKP ว่าการที่หลักทรัพย์สามารถซื้อขายและเป็นที่ต้องการของตลาด (Marketable) ย่อมทำให้มูลค่าของสินทรัพย์ในส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น และข้อดีอีกประการคือ เมื่อบริษัทถูกแข็งแกร่งขึ้น ย่อมสามารถไปลงทุนเองได้ บริษัทแม่ก็เบาลง ขณะที่ข้อเสียแทบไม่มีเลย

แต่หากในมุมมองของผู้บริหาร CKP อาจต้องมีภาระเพิ่มขึ้นในการดำเนินการต่างๆ เพื่อให้เข้ากับหลักเกณฑ์ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ย่อมมีความยุ่งยากเพิ่มขึ้น ขณะที่ต้นทุนก็เพิ่มขึ้น แต่ถ้ามองถึงผลประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับ คือโอกาสในการเติบโตที่มากกว่า ทางเลือกในการหาแหล่งเงินทุนที่ดีกว่า เปรียบเทียบกับทางธนาคารก็ดีขึ้น ก็ถือว่าคุ้มค่า

ภายหลังเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ CKP ได้ใช้เครื่องมือทางการเงินด้วยการเพิ่มทุนและออก Warrant ไปแล้วเมื่อไตรมาส 2 ของปี 2558 โดยวัตถุประสงค์ของการระดมทุนคือ เพื่อเข้าซื้อหุ้น 30% ในโครงการไฟฟ้าพลังน้ำไซยะบุรี สปป.ลาว ซึ่งจะช่วยเพิ่มกำลังการผลิตให้ CKP ได้มากกว่า 3 เท่า

นอกจากนี้ CKP ยังมีแผนที่จะระดมทุนโดยการออกตราสารหนี้ เพื่อนำเงินมาใช้ในการโครงการใหม่ๆ ซึ่งปัจจุบัน บริษัทกำลังศึกษาโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำทั้งใน สปป.ลาว และรวมถึงโอกาสใหม่ๆ ในประเทศพม่า และโครงการพลังงานหมุนเวียนแบบอื่นเพิ่มเติม

ความเห็นและ คำแนะนำจากกรณี CKP

จากกรณีการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ของ CKP ซึ่งถือเป็นเคสแรกของ Holding Company ที่มีบริษัทแม่ลงทุนในต่างประเทศ ทำให้มีข้อคำนึงในหลายๆ เรื่อง โดยเฉพาะเรื่องของการจัดโครงสร้างบริษัทที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งผู้สอบบัญชี ของเคสนี้ได้ให้คำแนะนำทั้งทำไว้ว่าโครงสร้างที่ชัดเจนถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการนำบริษัทเข้าตลาดในรูปแบบบริษัท Holding Company

“การนำบริษัท Holding Company เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ หากเป็น Holding Company ที่มีบริษัทแม่ถือหุ้นรายเดียวก็จะง่ายในการกำหนดราคายุติธรรม (fair value) ที่จะซื้อขายหุ้นของบริษัทย่อย แต่ถ้ามีผู้ถือหุ้นหลายราย ก็ต้องคุยกันทั้งเรื่องราคาซื้อขาย นโยบายด้านบัญชีของแต่ละบริษัทย่อยต้องเหมือนกัน ในเชิงการควบคุมต้องมีการควบคุมจากบริษัทแม่ลงมาให้ชัดเจน เช่นจะจ่ายเงินปันผลหรือไม่ เรื่องไหนที่ต้องรายงานบริษัทแม่ ฯลฯ และต้องคุยกันให้ละเอียดหากจะมีสัญญาผู้ถือหุ้น (Shareholder Agreement)”

ขณะที่คุณอวัชชัยในฐานะ FA ให้มุมมองว่า ปัญหาของ Holding Company ที่เคยเจอมาก่อนหน้านี้ คือการที่บริษัท Holding Company ต้องรอบริษัทย่อยและบริษัทแกน (บริษัทลูก) จ่ายปันผล Holding Company จึงจะมีเงินไปจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้นของตัวเอง แต่หากบริษัทลูกดำเนินการได้ดีอย่างต่อเนื่อง บริษัท Holding Company นั้นก็จะมีรายได้ที่สม่ำเสมอเช่นกัน

“ข้อเสียของการเป็น Holding Company คือ เราต้องรอปันผลจากลูก เวลาที่ไปคุยกับบริษัทเครดิตเรตติ้ง อาจจะถูกลดคะแนนได้” แต่ถ้าสามารถพิสูจน์ได้ว่าในระยะยาว บริษัทลูกทุกแห่งจะดำเนินการได้ดี หรือมีช่องทางอื่นที่ประกันความมั่นคงของรายได้” ดร.สุภามาสยัว่าประเด็นโครงสร้างแบบ Holding Company จะไม่เป็นประเด็นใหญ่ถ้าสามารถพิสูจน์ได้ว่าเงินปันผลที่จะได้รับจากบริษัทย่อยไม่ได้มีปัญหา

ในฐานะอดีตผู้บริหารสูงสุดของ CKP ดร.สุภามาสมองว่า Holding Company อาจทำให้เกิดความยุ่งยากในเรื่องนโยบายการควบคุมดูแลบริษัทลูก เพราะหลายแห่ง ทุกอย่างต้องมาขออนุมัติที่บริษัทแม่ (Holding Company) แต่ก็เข้าใจได้ว่าในฐานะที่ Holding Company ไม่มีธุรกิจหลักของตัวเองจึงจำเป็นต้องมีมาตรการควบคุมกำกับดูแลบริษัทที่ตัวเองถือหุ้นที่เหมาะสม พอเพียง และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับกลุ่มบริษัทด้วย

“รูปแบบ Holding Company อาจจะมีความยากลำบากของขั้นตอนบ้าง แต่ก็เราสามารถบริหารจัดการจนผ่านกันมาได้เมื่อก่อนคนยังไม่ค่อยเข้าใจ เขาก็บอกว่าโครงสร้างผู้ถือหุ้น Holding Company ของคุณยุ่งเหยิงมาก แต่เมื่อจัดโครงสร้างและบริหารจัดการให้ดีจะเป็นโมเดลทางธุรกิจที่ดีมาก เพราะนอกจากจะเป็นโมเดลที่ลดความเสี่ยง สร้างมูลค่าเพิ่มให้สินทรัพย์แล้ว ยังสร้างศักยภาพในการเติบโตได้อย่างดีด้วย” ดร.สุภามาสม กล่าวทิ้งท้าย



COM7 ดาวรุ่งไอที สร้างความพร้อม เพื่อรับทุกการเปลี่ยนแปลง





บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) หรือ COM7 ผู้นำในธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีในนาม “BaNANA IT” “iStudio by comseven” “iBeat by comseven” “BaNANA Mobile” และ iCare เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 ด้วยมูลค่าหลักทรัพย์ ณ ราคา IPO 4,020 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่าระดมทุน 1,005 ล้านบาท COM7 ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีประเภทคอมพิวเตอร์แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะ โทรศัพท์เคลื่อนที่ แท็บเล็ต และอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการให้บริการซ่อมแซมสินค้า ซึ่งมีจำนวนสาขาให้บริการมากที่สุดในประเทศไทย โดยเป็นร้านค้าตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด



จากห้องเช่า ในอพาร์ทเมนต์ห้องเดียว ก้าวสู่บริษัทดาวรุ่งไอที

ย้อนกลับไปเมื่อปี 2539 คุณสุระ คณิตทวีกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คอมเซเว่น จำกัด (มหาชน) หรือ COM7 ได้เริ่มต้นธุรกิจจากร้านค้าปลีกเล็กๆ ขายคอมพิวเตอร์ โดยใช้ห้องเช่าในอพาร์ทเมนต์ห้องเดียวหลังเดอะมอลล์รามคำแหง โดยในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ COM7 ค่อนข้างมีอุปสรรคหลายอย่าง ทั้งเรื่องการสั่งซื้อสินค้าที่ต้องอาศัยเงินทุนจำนวนมาก หรือแม้แต่การยอมรับจากซัพพลายเออร์ เนื่องจากเป็นร้านค้าขนาดเล็ก ซัพพลายเออร์มองว่าสถานะร้านไม่มั่นคง

แต่ถึงจะประสบปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจมากเพียงใด คุณสุระยังคงเล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของธุรกิจสินค้าไอที ซึ่งในขณะนั้นประเทศไทยมีสัดส่วนประชากรที่เข้าถึงการใช้งานคอมพิวเตอร์ไม่ถึงร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ โดยหลังจากเปิดดำเนินธุรกิจได้เพียงปีเศษๆ เขาจึงได้ย้ายร้านไปเปิดในศูนย์การค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่าซึ่งเป็นแหล่งขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และสินค้าไอทีที่กำลังได้รับความนิยม และได้ร่วมกับกลุ่มผู้ก่อตั้งจัด

ตั้งบริษัทขึ้น เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2547 เพื่อจำหน่ายสินค้าไอทีในลักษณะขายส่งให้กับร้านค้าปลีกทั่วประเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของ COM7 ในขณะนั้น และขายปลีกผ่านหน้าร้านของตัวเองภายในศูนย์การค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่าด้วย

ธุรกิจของ COM7 ประสบความสำเร็จอย่างมาก ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ชื่อเสียงร้านเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น ซัพพลายเออร์ให้การตอบรับเป็นอย่างดี เนื่องจากความมั่นคงของธุรกิจที่เริ่มมีหน้าร้านเป็นหลักแหล่ง และภาพลักษณ์ที่ดีขึ้นทำให้ได้ credit term จากซัพพลายเออร์ นอกจากนี้การที่ COM7 มีร้านในพันธุ์ทิพย์พลาซ่าซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าด้านไอทีของเมืองไทยในเวลานั้นทำให้ได้ Source of Product มากขึ้น ช่วยให้ร้านมีสินค้าไอทีหลากหลายมากขึ้น ยังมีสินค้ามากก็ยิ่งทำให้ระบบการเงินหมุนเวียนดีขึ้น โดยในเวลานั้นบริษัทได้สั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศมาขายเพิ่มเติมด้วย กล่าวได้ว่า COM7 เป็นทั้งลูกค้าของซัพพลายเออร์ และเป็นทั้งซัพพลายเออร์ให้แก่ร้านค้าอื่นๆ ในพันธุ์ทิพย์พลาซ่าอีกกว่า 300 ร้านค้า

จากค้าส่งพลิกโอกาสเป็นค้าปลีก

เมื่อตลาดไอทีในเมืองไทยอยู่ในช่วงกำลังบูม คู่แข่งก็เริ่มเข้ามาในธุรกิจมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งสินค้าไอทีมีอุปสรรคมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็น Margin ที่ไม่สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้ การแข่งขันในเรื่องการให้ credit term ที่ดุเดือด อีกทั้งยังมีดีลเลอร์เจ้าอื่นๆ ก้าวขึ้นมาเป็นคู่แข่งของบริษัท ประกอบกับมีผู้ขายสินค้าไอทีรายย่อยที่ทำธุรกิจคล้ายกันเกิดขึ้นจำนวนมากในห้างพันธุ์ทิพย์พลาซ่า บริษัทจึงได้กลับมาทบทวนกลยุทธ์จนกระทั่งได้ข้อสรุปว่าหากต้องการยอดขายและ Margin ที่มากขึ้นกว่าเดิม วิธีที่ดีก็คือต้องขยายธุรกิจขายส่งออกไปนอกพันธุ์ทิพย์พลาซ่าเพื่อหาตลาดใหม่

เมื่อตัดสินใจออกไปเริ่มต้นธุรกิจค้าส่งใหม่นอกพันธุ์ทิพย์พลาซ่า บริษัทกลับพบอุปสรรคใหม่นั้นคือการติดต่อธุรกิจกับลูกค้าใหม่ ทำให้เกิดความเสี่ยงในการให้เครดิต ในขณะที่เดียวกันยังต้องแข่งขันกับคู่แข่งซึ่งเป็นดิสทริบิวเตอร์รายใหญ่ที่เป็นบริษัทข้ามชาติติดอันดับ TOP 5 ของธุรกิจไอทีอีกด้วย

ในขณะนั้น COM7 เป็นเพียงบริษัทคนไทยเล็กๆ ทำให้การต่อสู้ทางการค้ามีอุปสรรคอย่างมาก เนื่องจากบริษัทต่างชาติสามารถขายสินค้าแบรนด์ดังๆ ของต่างประเทศได้ทั่วประเทศ ในขณะที่บริษัทเล็กๆ เช่น COM7 ไม่มีโอกาสดังกล่าว และมักจะโดนกีดกันทางการค้าจากรายใหญ่ นอกจากนี้บริษัทดิสทริบิวเตอร์ยักษ์ใหญ่ทั้ง 4 บริษัท มีจำนวน 2 บริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอีกด้วย จากภาพรวมการแข่งขันใน

ธุรกิจดังกล่าว บริษัทประเมินโอกาสที่จะแข่งขันให้เติบโตและประสบความสำเร็จในธุรกิจค้าส่งได้นั้นมีน้อยมาก เนื่องจากโอกาสจะได้ทำตลาดขายส่งแบรนด์ดีๆ เป็นไปได้ยาก อีกทั้งยังต้องแบกรับความเสี่ยงจากลูกค้ากลุ่มใหม่ที่ไม่น่าเคยอีกด้วย

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารของ COM7 ยังเล็งเห็นว่าธุรกิจขายปลีกสินค้าไอทีมีโอกาสในการเติบโต และมีข้อดีมากกว่าการขายส่ง จึงได้ปรับนโยบายทางธุรกิจให้เน้นการขายปลีกสินค้าไอทีมากกว่าการขายส่ง โดยการเพิ่มจำนวนช่องทางร้านค้าขายปลีกให้มากยิ่งขึ้น ผ่านการขยายสาขาร้านค้าของ COM7 ไปยังศูนย์การค้าต่างๆ นอกเหนือจากศูนย์การค้าพันธุ์ทิพย์พลาซ่า หรือศูนย์การค้าที่จำหน่ายเฉพาะสินค้าไอที โดยผู้บริหารของ COM7 มีมุมมองทางธุรกิจว่า ลูกค้าที่ต้องการสินค้าไอทีไม่จำเป็นต้องไปที่พันธุ์ทิพย์พลาซ่าเพียงที่เดียว ลูกค้าทุกคนสามารถซื้อสินค้าไอทีได้ที่ศูนย์การค้าทั่วไป ถ้าเพียงแต่ร้านค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีสินค้าและบริการไม่แตกต่างกันและร้านค้าสามารถอธิบายให้ลูกค้าได้เข้าใจและเข้าถึงสินค้าไอทีได้อย่างง่ายๆ

การตัดสินใจพลิกจากธุรกิจค้าส่งสินค้าไอทีเป็นธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีในครั้งนี้ ผลปรากฏว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี แต่การรุกเปิดสาขาให้มากขึ้นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงมาก การเปิดสาขาแต่ละแห่งต้องใช้เงินประมาณ 5 ล้านบาท ในแต่ละปีต้องเปิดสาขาประมาณ 30-40 สาขา ทำให้ต้องใช้เงินลงทุนสูงถึงกว่า 200-300 ล้านบาท

ดังนั้น กลยุทธ์ในการทำธุรกิจของบริษัท คือ เน้นขายสินค้าให้ได้เร็ว และใช้เครดิตที่ได้รับจาก ซัพพลายเออร์ให้นาน ที่ผ่านมากการกู้เงินจาก ธนาคารเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนมีข้อจำกัด ไม่ทันต่อการขยายธุรกิจของบริษัททำให้เติบโต ได้ช้า ดังนั้นผู้บริหารของบริษัทจึงมีแนวคิดว่าควร จะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นแหล่งระดมทุนในระยะยาวเพื่อสนับสนุน การขยายตัวทางธุรกิจ

คุณสุระเล่าถึงการตัดสินใจครั้งนั้นว่า ได้มอง การเติบโตของ COM7 ในอนาคต และพบว่าเงินทุน เป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้เกิดการเติบโตทาง ธุรกิจ ถ้าคิดจะเติบโตไปด้วยเงินทุนตัวเองเพียง ลำพังคงทำไม่ได้ หรือทำได้ช้าเกินไป การระดม ทุนผ่านตลาดทุนจะทำให้บริษัทมีโอกาสเติบโตได้ ดีกว่านี้ การตัดสินใจครั้งนี้ค่อนข้างต้องใช้ความ รอบคอบอย่างมาก เพราะในขณะที่เป็นบริษัทส่วนตัวเราทำธุรกิจมาได้กำไรเท่าไร กำไรทั้งหมดก็ยัง เป็นของเรา แต่พอเราต้องนำบริษัทเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์นั้นหมายความว่าเราต้องยอม แบ่งกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้นคนอื่นๆ หรือหากธุรกิจ ขาดทุนนั้นก็หมายถึงผู้ถือหุ้นคนอื่นๆ ต้องขาดทุน ไปกับเราด้วย ซึ่งจุดนี้ทำให้ต้องมีความระมัดระวัง ในการทำธุรกิจและความรับผิดชอบมากยิ่งขึ้น แต่ เมื่อคิดทบทวนแล้วก็มั่นใจว่าสิ่งที่ได้กลับมา นั้นมี มากกว่า นั่นคือทำให้บริษัทสามารถเติบโตแบบ ยั่งยืนสามารถขยายธุรกิจไปตามเป้าที่วางไว้ และ เพื่อโอกาสในการเติบโตของ COM7 เราจึงตัดสินใจ ว่าการเข้าจดทะเบียนเป็นแนวทางที่เหมาะสมที่สุด

โดยในปัจจุบัน COM7 เป็นบริษัทค้าปลีก สินค้าไอทีที่มีจำนวนสาขาให้บริการมากที่สุดใน ประเทศไทย ร้านค้าปลีกสินค้าไอทีของ COM7 แบ่งกลุ่มสินค้าและใช้ชื่อร้านแตกต่างกัน ในการ จำหน่าย 3 ช่องทาง ดังนี้

- (1) ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ BaNANA IT
- (2) ร้านจำหน่ายสินค้า ศูนย์ซ่อม และบริการ สินค้าแบรนด์ Apple ได้แก่ iStudio iBeat U Store และ ศูนย์บริการ iCare
- (3) ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทโทรศัพท์ เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม ได้แก่ BaNANA Mobile Samsung Shop และ Mango Mobile



COM7

เตรียมการเข้าจดทะเบียน ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

เลือกที่ปรึกษาทางการเงิน (FA) ที่มีประสบการณ์

COM7 ต้องการที่ปรึกษาทางการเงินที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญพิเศษ ผู้บริหารของ COM7 ได้พูดคุยกับที่ปรึกษาทางการเงินหลายบริษัท แต่สิ่งที่ COM7 กังวลใจคือบริษัทไม่ได้เริ่มต้นเหมือนคนทำธุรกิจส่วนใหญ่ แต่เราเริ่มจากการเป็นพ่อค้าซื้อมาขายไปไม่ได้เตรียมวางแผนเข้าตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นการที่จะก้าวต่อไปได้จำเป็นต้องมีที่ปรึกษาทางการเงินที่สามารถช่วยจัดโครงสร้าง และวางระบบต่างๆ ได้ ซึ่งการแก้ไขและปรับปรุงจากของเดิมนั้นยากกว่าการเริ่มต้นใหม่ ผู้บริหารจึงพยายามหาบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่มีศักยภาพที่จะช่วยจัดโครงสร้างกลุ่มธุรกิจ และวางระบบต่างๆ ของบริษัท และในที่สุดก็ได้ตัดสินใจเลือกบริษัทที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน (FA)

คุณสุระเล่าต่อว่า เหตุผลที่ตัดสินใจเลือกบริษัทที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด เพราะคุยกันแล้วเข้าใจตรงกัน แม้ที่ปรึกษาทางการเงินทุกบริษัทสามารถทำงานนี้ได้เหมือนกันและสามารถนำ COM7 เข้าจดทะเบียนได้ไม่ช้าก็เร็ว แต่ COM7 ต้องการที่ปรึกษาทางการเงินที่เข้าใจบริษัท และพร้อมยินดีที่จะช่วยเหลือให้คำแนะนำในทุกๆ ด้าน และเดินทางไปพร้อมๆ กัน ซึ่งบริษัทที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด มีศักยภาพและคุณสมบัติตรงตามที่ COM7 ต้องการ

พร้อมปรับปรุงระบบสำคัญใหม่

COM7 เริ่มต้นปรับปรุงระบบต่างๆ ของบริษัทใหม่ทั้งหมดในปี 2554 และใช้เวลาถึง 3 ปีเพื่อปรับปรุงระบบงานต่างๆ โดยเริ่มจากระบบควบคุมภายในที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับระบบการควบคุมดูแลสินค้าคงคลังและระบบในการดูแลการรับ-จ่ายเงินทุกบาททุกสตางค์ รวมถึงระบบในการกำกับดูแลสาขา จากเดิมที่มีอยู่แล้วก็ปรับปรุงใหม่ให้มีฝ่ายที่รับผิดชอบโดยตรง

คุณสุระกล่าวถึงเรื่อง ระบบควบคุมภายใน (internal control) เพิ่มเติมว่า COM7 มีสาขาจำนวนมากจึงต้องให้ความสำคัญกับเรื่องนี้เป็นพิเศษ กล่าวคือ บริษัทจะมีระบบควบคุมภายในโดยแผนกตรวจสอบ และ Outsource สำหรับช่วยตรวจสอบควบคุมภายในของสาขาให้โดยเฉพาะ สาเหตุที่ตั้งทั้งหน่วยงานภายในและ Outsource เพราะต้องการปิดประเด็นเรื่องการร่วมทุจริตหรือสมยอม เพราะหากผู้ตรวจสอบของเราเองไปตรวจซ้ำๆ แต่ละสาขาลบยครั้งจนเกินไป เขาอาจสนิทกับสาขาที่เข้าตรวจประจำได้ หรือหากมีการไปตรวจนับสินค้าคงคลังแล้วคนตรวจสนิทกัน บริษัทจึงต้องใช้ Outsource ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกไปตรวจอีกที เรื่องนี้ได้ทำก่อนที่จะคิดเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เพราะมีความสำคัญกับการดำเนินงานของบริษัทเป็นอย่างมากอยู่แล้ว

นอกจากนี้ ที่ปรึกษาทางการเงิน ได้แนะนำเรื่องการปรับโครงสร้างคณะกรรมการและผู้บริหาร ซึ่งแต่เดิม COM7 ยังไม่มีการแต่งตั้งคณะกรรมการและผู้บริหารอย่างเป็นระบบ ส่วนใหญ่คือคนกันเอง

ในบริษัท และใช้คณะกรรมการ และผู้บริหารเป็นชุดเดียวกันทำงานทั้งหมด ซึ่งตามหลักการในการกำกับดูแลกิจการที่ดีแล้ว คณะกรรมการต้องเป็นกรรมการทั้งจากภายในบริษัทและกรรมการจากภายนอกบริษัท และมีการแยกผู้บริหาร และคณะกรรมการบริหารออกจากคณะกรรมการบริษัท โดยมีขอบเขตอำนาจในการอนุมัติที่แตกต่างกัน COM7 จึงปรับโครงสร้างคณะกรรมการ และผู้บริหารใหม่ให้เป็นไปตามหลักการในการกำกับดูแลกิจการที่ดีที่เป็นสากลมากยิ่งขึ้น

การคัดเลือกคณะกรรมการบริษัทจะเลือกผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 7 คน ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 คน และเป็นกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 คน โดยกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบเป็นบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศสำนักงาน ก.ล.ต.

คุณสุระกล่าวถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการปรับคณะกรรมการบริษัทว่า ทำให้สามารถสอบทานอำนาจกันได้อย่างลงตัว มีการแยกอำนาจกันอย่างชัดเจนระหว่างกรรมการและผู้บริหาร รวมทั้งกรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระ ที่มีหน้าที่ให้คำปรึกษาและสอบทานการทำงานของบริษัทได้เป็นอย่างดี

จัดทำระบบควบคุมสินค้าคงคลังให้ได้มาตรฐาน

การปรับปรุงระบบดังกล่าว เริ่มต้นจากที่ปรึกษาทางการเงินได้ให้คำแนะนำกับบริษัทว่า จุดสำคัญของธุรกิจ COM7 คือ การควบคุมระบบคลังสินค้า เพราะสินค้าคงคลัง จะเป็นตัวกำหนดทุกอย่างในบริษัท เช่น การบันทึกการรับของเข้าหรือส่งของออก รวมถึงการบันทึกสินค้าที่แต่ละสาขาสามารถขายได้ และสินค้าที่ยังคงเหลืออยู่ในแต่ละสาขา หากสามารถบันทึกข้อมูลทุกอย่างได้อย่างถูกต้องและตรงตามจริง ข้อมูลดังกล่าวก็จะเชื่อมโยงไปถึงฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายขาย รวมไปถึงการควบคุมระบบจัดการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกันทั้งระบบ กล่าวได้ว่าสินค้าคงคลังมีบทบาทสำคัญอย่างมาก ซึ่ง COM7 มองเห็นความสำคัญตรงจุดนี้เช่นเดียวกัน และได้ให้ความสำคัญกับเรื่องระบบการควบคุมสินค้าคงคลังมาตั้งแต่ก่อนจะมีแผนที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้น COM7 เพียงแค่พัฒนาระบบดังกล่าวให้เป็นระบบที่มีมาตรฐานมากยิ่งขึ้นและเชื่อมโยงกับทุกสาขา รวมถึงคลังสินค้าของบริษัท ซึ่งระบบตรงนี้ต้องใช้เวลาพอสมควร แต่ก็นับว่าเป็นการลงทุนที่เกิดประโยชน์อย่างมากกับ COM7 เอง

คุณสุระกล่าวถึงการพัฒนาระบบควบคุมสินค้าคงคลังว่า เป็นการลงทุนที่คุ้มค่ามาก หากย้อนกลับ

ไปเมื่อเริ่มต้นธุรกิจ คือถ้า COM7 เป็นธุรกิจครอบครัว เมื่ออยากให้ธุรกิจเติบโตโดยเพิ่มสาขามากขึ้น ก็คงไม่สามารถแบ่งญาติพี่น้องไปดูแลได้หมด จึงได้ร่วมกับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์เขียนซอฟต์แวร์เพื่อวางระบบควบคุมเรื่องนี้ ซอฟต์แวร์ตัวนี้จะช่วยให้เห็นการเคลื่อนไหวของสินค้าทั้งหมดในทุกสาขาแบบเรียลไทม์ (Real Time)

COM7 ได้ร่วมกับผู้พัฒนาในการปรับปรุงซอฟต์แวร์ระบบควบคุมสินค้าคงคลังเพื่อรองรับการเปิดสาขา และทำให้มั่นใจว่าไม่มีการรั่วไหลของสินค้าคงเหลือ ซึ่งถ้าทำระบบตรงนี้ไม่ดีการขยายสาขาจะเป็นปัญหามาก ธุรกิจจะอยู่รอดยาก มีตัวอย่างให้เห็นมากมายของธุรกิจที่ขยายตัวเร็วเกินไปโดยไม่ไดวางระบบที่ดี สุดท้ายธุรกิจไปต่อไม่ได้ แต่สำหรับ COM7 ธุรกิจค้าปลีกเป็นสินค้าที่มีการซื้อขายรวดเร็วอยู่แล้ว ยิ่งเป็นสินค้าประเภทไอที การซื้อขายจะรวดเร็วขึ้นเป็นสองเท่า เมื่อมีระบบซอฟต์แวร์ที่ดีจึงสามารถควบคุมบริหารการขายและการบริหารสินค้าคงคลังของทุกสาขาได้ ยิ่ง COM7 มีสาขามากถึงกว่า 300 สาขา และสินค้าคงคลังมีมูลค่ามากกว่า 2,000 ล้านบาท ระบบควบคุมสินค้าคงคลังจึงถือเป็นหัวใจสำคัญที่สุดของธุรกิจ

คำแนะนำการปรับปรุงระบบบัญชี

COM7 ได้บริหารจัดการงานขายสินค้าและการบริหารสินค้าคงคลัง โดยได้นำซอฟต์แวร์ ITEC Stock ซึ่งเป็นระบบช่วยบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีกที่บริษัท ซอฟท์บ็อกซ์ จำกัด (“Softbox”) เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์และผู้พัฒนา มาปรับปรุงใช้กับบริษัทฯ โดยระบบดังกล่าวมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยน เพิ่มเติม และรองรับความต้องการของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้ร่วมกับ Softbox ในการปรับปรุงและพัฒนา (Customization) ระบบ ITEC Stock ที่บริษัทใช้งาน ให้มีประสิทธิภาพและรองรับกระบวนการทำงานของบริษัทได้มากยิ่งขึ้น

เลือกผู้ตรวจสอบบัญชี (Auditor) ที่เข้าใจธุรกิจ

คุณสุระกล่าวถึงหลักการเลือกผู้ตรวจสอบบัญชี (Auditor) ว่า การตรวจสอบบัญชี ก็เหมือนกับเราต้องการตรวจสอบความเชื่อมั่นว่าบริษัทเราแข็งแรงจริงหรือไม่ ซึ่งเขาอยากได้ผู้ตรวจสอบที่เข้าใจละเอียด

ทุกตารางนิ้ว หลังจากได้พูดคุยกับผู้ตรวจสอบบัญชี 3-4 แห่ง COM7 ก็ตัดสินใจเลือก บริษัท ไฟร์ชวอเตอร์ เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอเอส จำกัด (PwC)

ปรับปรุงระบบบัญชีใหม่

บริษัทต้องปรับวิธีการทางบัญชีและนโยบายบัญชีใหม่ให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีของบริษัทมหาชน และมีความแม่นยำ สิ่งที่ผู้ตรวจสอบบัญชีต้องหารือกับฝ่ายบริหารก็คือเรื่องการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดทางการเงิน รายละเอียดของงบการเงินมีความถูกต้องมากน้อยแค่ไหน หลังจากนั้นก็ใช้เวลาประมาณปีกว่าๆ จัดทางการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีของบริษัทมหาชน โดยเริ่มตั้งแต่ไตรมาส 1 ของปี 2556 เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ต่อไป

สิ่งที่ PwC ในฐานะผู้ตรวจสอบบัญชีให้ความสำคัญอย่างมากสำหรับธุรกิจจำหน่ายสินค้าไอทีอย่าง COM7 คือเรื่องระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือ และการควบคุมวงจรรายได้ (Revenue Cycle) ซึ่งมีกระบวนการเริ่มต้นตั้งแต่การขายสินค้าจนถึงสิ้นสุดที่การรับเงิน เรื่องนี้ถือเป็นเรื่องที่สำคัญมากเพราะเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้รายได้









ทั้งหมดของ COM7 ซึ่งมีสาขามากกว่า 300 สาขา ระบบการขายของหน้าร้านในแต่ละสาขาจะต้องมีการส่งข้อมูลเข้ามายังระบบบัญชีส่วนกลางทั้งหมด และระบบซอฟต์แวร์ที่ใช้รองรับกระบวนการที่เกี่ยวข้องในด้านนี้ต้องมีเสถียรภาพอย่างมาก นอกจากนี้ธุรกิจประเภทนี้ต้องเพิ่มความระมัดระวังในการสูญหายของสินค้าคงเหลือ เนื่องจากเป็นสินค้ามีราคาสูง เช่น โทรศัพท์มือถือ คอมพิวเตอร์ รวมทั้งสินค้าอุปกรณ์เสริมต่างๆ โดยผู้ตรวจสอบบัญชีได้ทำงานร่วมกับ FA Internal Audit (IA) และ Audit Committee รวมทั้งผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัท

นอกจากระบบบัญชีใหม่ที่นำมาปรับใช้แล้ว สิ่งที่คุณสุระยังมักพบปัญหาอยู่ไม่น้อย คือระยะเวลาการจัดทางการเงินให้ทันตามกำหนดส่งงบการเงินของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งแผนกบัญชีของบริษัทสามารถปิดรอบบัญชีได้ทันภายในระยะเวลาที่กำหนดได้

คำแนะนำสำหรับ บริษัทธุรกิจค้าปลีกไอทีที่ต้องเตรียมเรื่องบัญชี

ธุรกิจประเภทค้าปลีกต้องมีความพร้อมด้านการบริหารจัดการที่สามารถควบคุมระบบเงินสดหน้าร้านและสาขาให้ได้ โดยยอดขายทั้งหมดของทุกสาขาต้องส่งเข้าบัญชีส่วนกลาง การบันทึกยอดขาย ทั้งลูกหนี้ เครดิตการ์ด เดบิตการ์ด จะต้องสามารถควบคุมและตรวจสอบย้อนหลังได้ทั้งหมด แผนกบัญชีควรกระทบยอดกับธนาคารตลอดเวลา ระบบที่ใช้จึงต้องเป็นระบบที่มีความเสถียร สามารถเชื่อมโยงข้อมูลทั้งหมดกลับมาที่บัญชีส่วนกลาง จะต้องมีการส่งข้อมูลแบบเรียลไทม์ และระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือต้องมีการตรวจสอบว่ามีการรั่วไหลหรือไม่ ทั้งการควบคุมสินค้าและการตรวจนับสินค้าคงคลัง ทั้งหมดนี้คือหัวใจสำคัญของการทำบัญชีธุรกิจประเภทนี้ กล่าวโดยสรุปสิ่งที่ต้องระวังสำหรับธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอทีได้แก่ เรื่องเงินสด สินค้าคงคลัง และระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2557	ปี 2558
 สินทรัพย์	4,385	4,402
 หนี้สิน	3,861	2,638
 ทุนชำระแล้ว	225	300
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	522	1,764
 รายได้รวม	14,102	14,992
 กำไรสุทธิ	210	268
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	0.23	0.26
 Market Cap	4,020	8,400
	(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

อุปสรรคสำคัญทางบัญชี

ด้วยลักษณะธุรกิจที่มีความเฉพาะ เมื่อ PwC ได้เข้ามาตรวจงบการเงินของบริษัท จึงแนะนำให้มีการปรึกษา กับ สำนักงาน ก.ล.ต. ล่วงหน้า เพื่อหารือเกี่ยวกับรายการทางบัญชีต่างๆ ที่สำคัญ ที่ควรปรับปรุงก่อนยื่น Filing ทั้งนี้ผู้ตรวจสอบบัญชี ต้องการให้ทุกขั้นตอนถูกต้องมากที่สุด ดังนั้นก่อนที่จะยื่น Filing ทีมผู้ตรวจสอบบัญชี และ FA ได้พูดคุยกับแผนกบัญชีของ COM7 เพื่อปิดประเด็นความเสี่ยงต่างๆ ให้เสร็จสิ้น เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการยื่น Filing

ในการเข้าหารือร่วมกับสำนักงาน ก.ล.ต. ทั้งสิ้น 2 ครั้ง ได้คุยประเด็นสำคัญทางบัญชี ซึ่งเมื่อพูดคุยกันอย่างละเอียดแล้วก็ไม่พบว่าอะไรเป็นข้อกังวล การแลกเปลี่ยนนี้เป็นลักษณะของการขอคำปรึกษาอย่างละเอียด ข้อดีคือทางฝ่ายบริหาร COM7 ค่อนข้างเปิดเผย และให้ข้อมูลแบบโปร่งใสชัดเจน ทุกอย่างกับผู้ตรวจสอบบัญชี

COM7 ใช้เวลาประมาณ 2-3 ปี เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่การเป็นบริษัทจดทะเบียน จนถึงต้นปี 2558 ก็ได้ยื่น Filing กับสำนักงาน ก.ล.ต. ทีมงานได้เตรียมทุกอย่างพร้อมมาก หลังจากสำนักงาน ก.ล.ต. ขอเอกสารข้อมูลทุกอย่างเรียบร้อยแล้ว ก็ได้นัดตรวจกระดาษทำการของผู้สอบบัญชี กระบวนการขั้นตอนในการตรวจสอบกระดาษทำการเป็นไปอย่างเรียบร้อย

คำแนะนำของ ผู้ตรวจสอบบัญชีสำหรับ บริษัทค้าปลีกไอทีที่ต้องการ เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทต้องมีความโปร่งใส เพราะการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คือใช้เงินทุนของนักลงทุน บริษัทที่มี Good Governance บันทึกรายการบัญชีที่เกิดขึ้นให้ครบถ้วนและตรงตามความเป็นจริง นอกจากเรื่องการควบคุมเงินสด สินค้าคงเหลือ และวงจรรายได้ ซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับธุรกิจประเภทนี้แล้วประเด็นสำคัญอีกเรื่องคือสัญญาเช่า เพราะธุรกิจนี้จะมีสาขาจำนวนมาก ต้องดูสัญญาเช่าว่าเป็นสัญญาประเภทไหน เนื่องจากจะมีวิธีการลงบัญชีไม่เหมือนกัน

การเลือกผู้ตรวจสอบภายใน

เนื่องจาก COM7 เป็นธุรกิจค้าปลีกสินค้าไอที ทำให้ภายในบริษัทมีระบบงานหลากหลายประเภท COM7 จึงต้องการผู้ตรวจสอบภายในที่สามารถทำงานตรวจสอบภายในได้ละเอียดเป็นพิเศษ การเลือกผู้ตรวจสอบภายในเป็นเรื่องสำคัญมาก ถ้าเลือกผู้ตรวจสอบภายในที่ไม่ถนัดในการตรวจสอบอย่างละเอียดก็เท่ากับเสียเงินแล้วใช้ประโยชน์ได้ไม่คุ้มค่า

คุณสุระให้ความเห็นเรื่องนี้ว่า COM7 อยากรับได้การตรวจสอบภายในในแต่ละระบบอย่างละเอียด เก็บข้อมูลทุกอย่าง เพื่อที่บริษัทจะได้รู้ว่าสถานะตัวเองเป็นอย่างไร มีข้อบกพร่องที่ต้องแก้ไขตรงจุดใดบ้าง และสุดท้าย COM7 ได้ตัดสินใจเลือก บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เนอล ออดิต จำกัด (P&L) เป็นบริษัทผู้ตรวจสอบภายใน เนื่องจากเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และสามารถทำงานตรวจสอบระบบควบคุมภายในได้อย่างละเอียดครบถ้วน

P&L ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบภายในของ COM7 กล่าวถึงกรณีธุรกิจ COM7 ว่า มีความยากตรงที่ลักษณะการประกอบธุรกิจที่มีความเสี่ยงหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้วยตัวของธุรกิจเอง ผู้ค้า และลูกค้าของบริษัทที่มีจำนวนมาก มีการแข่งขันกันสูง และมีรูปแบบการขายที่หลากหลาย ตัวอย่างปัญหาของธุรกิจประเภทนี้ เช่น การจ่ายค่า VAT บางร้านผู้ซื้อสามารถซื้อคอมพิวเตอร์โดยเลือกไม่จ่ายค่า VAT ได้ ดังนั้นเมื่อ COM7 อยากรจะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ต้องเข้าใจว่าบริษัทต้องทำให้ถูกต้องตามกฎหมายและกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้งหมด โดยหนึ่งในกฎหมายนั้น คือประมวลรัษฎากร ซึ่งผู้ตรวจสอบภายในต้องตรวจสอบเรื่องนี้อย่างละเอียด อย่างไรก็ตาม P&L ได้ตรวจสอบ COM7 แล้วไม่พบเรื่องนี้แต่ประการใด

ในปีแรกที่ P&L เริ่มตรวจสอบ บริษัทได้ส่งข้อมูลสรุปผลและสิ่งที่ต้องดำเนินการแก้ไขให้ COM7 ซึ่งก็พบว่ามีความเสี่ยงที่ต้องแก้ไขอยู่มากพอสมควร ซึ่ง COM7 ใช้เวลาแก้ไขอยู่ประมาณ 3 เดือน แต่ก็ยังไม่สามารถแก้ไขครบทุกประเด็น แม้จะพยายามแก้ไขอยู่ 3 รอบ ก็ยังไม่สามารถขจัดประเด็นได้ครบถ้วน จนในที่สุด COM7 ต้องขอหยุดทุกอย่าง และขอกลับไปเริ่มจัดระบบควบคุมภายในของบริษัทด้วยตัวเองทั้งหมดตามสิ่งที่ผู้ตรวจสอบภายในแนะนำไว้

เมื่อบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขระบบควบคุมภายในด้วยตัวของบริษัทเองแล้วเสร็จ COM7 ได้ว่าจ้างผู้ตรวจสอบจากภายนอกมาตรวจซ้ำในสิ่งที่บริษัทได้ดำเนินการแก้ไข ก่อนที่จะให้ P&L เป็นผู้ตรวจสอบสุดท้าย พุดง่าย ๆ ก็คือ เราตรวจเข้มข้นอย่างมากถึง 3 รอบด้วยกัน รอบแรก COM7 ดำเนินการแก้ไขเอง รอบ 2 ให้ผู้ตรวจสอบภายนอกช่วยตรวจซ้ำ และรอบ 3 ก็ให้ P&L กลับมาตรวจสอบอีกรอบเป็นรอบสุดท้าย กว่าที่จะดำเนินการทุกอย่างได้เสร็จสิ้นก็ใช้เวลาล่วงมาถึง 2 ปี

หลายท่านอาจสงสัยว่าเพราะอะไร COM7 ที่ทำธุรกิจขายสินค้าไอที ถึงได้ตรวจระบบควบคุมภายในหลายรอบและละเอียดถึงขนาดนี้ เหตุผลหลักเลยก็คือสินค้าเรามีมาก และจำนวนสาขาหน้าร้านก็มากถึง 300 สาขา เลยยากต่อการควบคุมและตรวจสอบ แต่หากทำทุกอย่างให้เป็นระบบก็จะง่ายต่อการทำงานต่อไปในอนาคต

ทุกอย่างมีความเสี่ยงทั้งนั้น ธุรกิจค้าปลีกหัวใจสำคัญคือการควบคุมสินค้าคงคลัง ทุกอย่างต้องค่อยๆ เข้าระบบทั้งหมดไม่ว่าสินค้าจะมีขนาดเล็กแค่ไหนก็ตาม หากบริษัทละเลยเรื่องนี้ สุดท้ายจะควบคุมระบบไม่ได้เลย และ COM7 ก็สามารถแก้ไขระบบนี้ได้ทั้งหมด เมื่อส่งข้อมูลใหม่มาให้ P&L ตรวจสอบครั้งสุดท้าย ทุกอย่างก็ผ่านได้หมด...

คำแนะนำจากฝ่ายตรวจสอบภายในสำหรับ ธุรกิจค้าปลีกไอทีที่ต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

ในธุรกิจค้าปลีกไอที ขั้นตอนการควบคุมตั้งแต่ระดับต้นๆ หรือ Elementary Control มีความสำคัญมาก ต้องควบคุมระบบการจัดการให้ได้คำแนะนำคือข้อแรกระบบต้องดีทุกอย่าง ต้องค่อยๆเข้าระบบหมดไม่ว่าจะเรื่องเล็กน้อยแค่ไหน ถ้าระบบดี Document Flow จะถูกต้อง ถ้าทุกอย่างทำตามระบบที่ดีจะไม่เกิดปัญหา ข้อสอง Database ต้องดี ถ้าธุรกิจระบบใหญ่มาก การจะมาคีย์ด้วย Excel เป็นไปไม่ได้แน่นอน ดังนั้นต้องสร้างระบบ Database ที่ดี ถ้าเรื่องนี้ดี Elementary Control ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญก็จะดีไปด้วย สุดท้ายแล้วการจ้างบริษัทผู้ตรวจสอบภายในมาช่วยตรวจสอบบริษัท แม้จะเสียค่าใช้จ่าย แต่บริษัทจะได้ประโยชน์มากมายจากการตรวจสอบอย่างละเอียด เพราะคนภายนอกมักจะเห็นจุดรู้โหลได้มากกว่าคนที่อยู่ในบริษัท ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายให้แก่บริษัทได้มาก เพียงแค่มองเห็นจุดรู้โหล 20 เปอร์เซนต์ ก็สามารถหยุดความเสียหายที่อาจกลายเป็น 100 เปอร์เซนต์ได้แล้ว

โครงสร้างผู้ถือหุ้น

บริษัททั่วไปที่เข้าตลาดหลักทรัพย์ มักจะมีการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น แต่ COM7 ยังคงใช้โครงสร้างผู้ถือหุ้นเดิมและไม่ได้ปรับอะไรมากนัก โดยหลังจากที่มีแผนที่จะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ก็ได้หารือและทำความเข้าใจร่วมกับผู้ถือหุ้นเดิม บอกถึงโอกาสและข้อดีของ

การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยคุณสุระเห็นว่า หากจะต่อยอดทางธุรกิจ ผู้ถือหุ้นเดิมก็ต้องยอมลดสัดส่วนการเป็นเจ้าของลงบ้าง ซึ่งผู้ถือหุ้นของ COM7 ยังคงเป็นชุดเดิมทั้งหมดคือผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทและคนในครอบครัว

รายชื่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ) ก่อนการเสนอขายหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ) หลังการเสนอขายหุ้น
1. กลุ่มคุณสุระ คณิตทวิกุลและครอบครัว	60	45
2. กลุ่มผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทและคนอื่นๆ	40	30
หุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอขายประชาชนทั่วไป	-	25

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

หลังจากที่บริษัทได้ปรับโครงสร้างกรรมการและผู้บริหาร ตลอดจนปรับปรุงและแก้ไขประเด็นทางด้านระบบบัญชีและระบบควบคุมภายในจนครบถ้วนแล้ว FA จึงได้ตัดสินใจร่วมกันกับบริษัท เพื่อยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบคำขอฯ) และแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน (แบบ Filing) ต่อสำนักงาน ก.ล.ต.

คุณสุระเล่าถึงเรื่องนี้ว่า COM7 ได้ร่วมกับที่ปรึกษาทางการเงินเตรียมความพร้อมในเรื่องต่างๆ เพื่อตอบข้อซักถามของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเราไม่ได้กังวลอะไรมากนัก เพราะมาถึงวันนี้เราเชื่อมั่นในระบบของบริษัทที่มีประสิทธิภาพและเสถียรภาพพร้อมต่อการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนแล้ว

คุณสุระเล่าถึงเรื่องนี้เพิ่มเติมว่า “ที่ปรึกษาทางการเงิน (บริษัท ที่ปรึกษา เอเชีย พลัส จำกัด) บอกกับผมอยู่เสมอว่า ไม่ต้องรีบ ไม่ต้องเร่ง แต่ขอให้พร้อม ซึ่งเราใช้เวลาเตรียมความพร้อมทั้งหมด 4 ปี เมื่อ

มั่นใจว่าบริษัทพร้อมแล้ว จึงได้ตัดสินใจยื่น Filing เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2558 หลังจากยื่น Filing ไปแล้ว ทางสำนักงาน ก.ล.ต. จะมีกระบวนการในการตรวจกระดาษทำการที่ปรึกษาทางการเงินและผู้ตรวจสอบบัญชี จนเข้าสู่การตอบคำถามของคณะกรรมการและผู้บริหารในวันเยี่ยมชมนักลงทุน ซึ่งทุกอย่างผ่านไปได้ดีด้วยดี”

COM7 ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2558 และเข้าซื้อขายหลักทรัพย์เป็นวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2558 “กระบวนการยื่น Filing จนถึงการศึกษาอนุมัติจากสำนักงาน ก.ล.ต. ใช้เวลาไม่ถึง 5 เดือน ซึ่งถือว่าเร็วมาก แต่สำหรับ COM7 เวลาไม่ใช่ประเด็นสำคัญ เพราะ COM7 ต้องการความมั่นใจว่าธุรกิจเราพร้อมทุกด้านอย่างไม่มีข้อสงสัย ไม่อยากรีบ เตรียมตัวให้พร้อมดีกว่ารีบเข้าไปแล้วต้องคอยไปนั่งตอบคำถามใครๆ ภายหลัง” คุณสุระกล่าว

COM7 เสนอขายหุ้น 300 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทหลังเสนอขายต่อประชาชน ราคาเสนอขาย 3.35 บาท/หุ้น เงินระดมทุนที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้ประมาณ 1,005 ล้านบาท

วัตถุประสงค์ของการใช้เงินจากการเข้าตลาดหลักทรัพย์มี 3 ประการคือ 1. เพื่อเป็นเงินทุนในการขยายธุรกิจของบริษัท 300 ล้านบาท ภายในปี 2560 2. ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 205 ล้านบาท ระหว่างปี 2559-2560 และ 3. เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืม 500 ล้านบาท ระหว่างปี 2558-2559

การสร้างความต่างในธุรกิจค้าปลีกไอที

แม้ธุรกิจค้าปลีกไอทีจะเป็นธุรกิจมีความเสี่ยงและมีบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์จำนวนมาก COM7 ในฐานะบริษัทไอทีที่ดาวรุ่งก็สามารถสร้างจุดเด่นและความแตกต่างได้ คุณสุระได้กล่าวถึงความโดดเด่นทางธุรกิจของ COM7 ที่แตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งประเด็นน่าสนใจคือ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาไม่มีบริษัทค้าปลีกไอทีใดที่มียอดขายดีขึ้น แต่ COM7 มียอดขายพุ่งขึ้นเพียงบริษัทเดียว แสดงว่า COM7 มีอะไรบางอย่างที่ไม่เหมือนใคร อาจจะเป็นเพราะ Business Model ที่วางไว้แตกต่างจากบริษัทอื่น

“จุดที่โดดเด่นคือ COM7 เป็นธุรกิจค้าปลีกที่สาขาของร้านจะเป็นสไตล์ร้านเล็กๆ ที่สามารถเปิดง่าย และปิดคล่อง หากมองการปิดคล่องเป็นจุดบอดก็บอด แต่นี่คือเทคนิคสำคัญ เพราะถ้าเปิดสาขาจำนวนมากแล้วไม่สามารถปิดได้ ในกรณีที่ธุรกิจดำเนินไปไม่ดี ก็หมายถึงต้องทนขาดทุนจากสาขาดังกล่าวไปเรื่อยๆ ธุรกิจค้าปลีกทั่วไปจะแบกความขาดทุนในส่วนนี้ไว้ ซึ่ง COM7 ไม่ต้องการจุดนี้ นอกจากนี้จะต้องเปิดสาขาได้เร็ว เปิดสาขาเล็กๆ อย่างต่อเนื่องตามห้างที่มีศักยภาพทุกที่ กล่าวคือ

การขยายสาขา COM7 จะเปิดเร็ว ปิดก็เร็ว ถ้าธุรกิจไม่ดี หรือใช้วิธีย้ายร้านไปในทำเลที่มีศักยภาพมากกว่า” คุณสุระเผยเคล็ดลับการทำธุรกิจ

ความโดดเด่นของธุรกิจที่แตกต่างจากคู่แข่งอีกประการหนึ่งก็คือ COM7 มีแบรนด์ที่แข็งแกร่งทั้ง BaNANA IT รวมทั้ง Apple “ผลิตภัณฑ์ในร้าน COM7 ไม่มีจุดเด่น แต่มีครบ” คำว่าไม่มีจุดเด่นคือไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ COM7 มีคนเดียว คนอื่นไม่มี แต่ COM7 มีครบทุกผลิตภัณฑ์ที่ร้านอื่นมีไม่ครบ นั่นเป็นจุดเด่นที่แตกต่างจากคนอื่นชัดเจน “ร้านอื่นมีแบรนด์ Apple แต่อาจไม่มีคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ อีกร้านมีคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ ไม่มีสินค้า Apple ร้านอื่นมีมือถือแต่ไม่มีทั้งตั้งโต๊ะ และ Apple แต่ร้านสาขาของ COM7 มีเหมือนกันทุกร้าน และมีครบทุกอย่าง มีความหลากหลาย” อีกทั้ง COM7 มีระบบการเก็บข้อมูล และประวัติการซื้อของลูกค้า ซึ่งทำให้การบริการหลังการขายของ COM7 ถูกต้อง สะดวก และรวดเร็วกว่าคู่แข่ง มีช่องทางการช่วยเหลือด้านสินค้า และการร้องเรียนผ่านระบบ Call Center ของบริษัท คุณสุระกล่าว

นอกจากนี้ การที่ COM7 มีสินค้าที่หลากหลาย จะช่วยขจัดปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งของ ธุรกิจค้าปลีกไอที คือ เทรนด์ที่มาเร็วไปเร็ว สิ่งที่เกิดขึ้นจากเรื่องนี้ได้คือการ balance เรื่อง product mix ถ้า product mix ดี ไม่อิงกับผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง จะทำให้ธุรกิจสามารถไปต่อได้ ซึ่งในเรื่องนี้ COM7 จะได้เปรียบเนื่องจากมีสินค้าที่หลากหลาย

และครบถ้วนกว่าคู่แข่ง อีกทั้งจะเห็นได้ว่า COM7 จะไม่เปิดสาขาเฉพาะในที่ใดที่หนึ่ง สาขาของ COM7 ไม่จำเป็นต้องอยู่ในกรุงเทพฯ ที่เดียว แต่จะกระจายไปทั่วประเทศ และด้วยการกระจายของช่องทางขายอย่างกว้างขวาง ทำให้ COM7 สามารถรักษาสมดุลให้กับธุรกิจได้อย่างดี

ข้อคิดจาก COM7 เมื่อได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

คุณสุระ ให้ข้อคิดว่า สิ่งที่ COM7 ได้นั้น มีมากกว่าการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ คือ ได้ทราบว่าบริษัทของเรามีความแข็งแกร่งมากน้อยแค่ไหน เพราะกว่าจะผ่านหลายๆ อุปสรรคนานัปการ มาถึงวันนี้นับได้ว่าเราแข็งแกร่งมาก และพร้อมที่จะเติบโตได้อย่างมีศักยภาพ ที่ผ่านมามีที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้ตรวจสอบบัญชี และผู้ตรวจสอบภายใน ที่ช่วยในการจัดระเบียบให้เราเป็นอย่างดี เพราะแต่เดิม COM7 จะไม่มีวันรู้เลยว่าบริษัทมีความแข็งแกร่งหรือไม่ เหมือนหอมมาเช็กร่างกายแล้วบอกว่า คุณสุขภาพดี ทุกอย่างโอเค

“นี่ถือเป็นรางวัลที่ COM7 ได้รับ ซึ่งมีคุณค่ามากกว่าเรื่องระดมทุนเสียอีก พอบริษัทได้รับการตรวจสอบสุขภาพว่าแข็งแกร่งก็จะกล้าวิ่ง กล้าที่จะไปต่อ ถ้าในเวลานั้นไม่คิดที่จะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ก็จะไม่วันรู้เลยว่าตัวเองแข็งแกร่งเพียงพอรึหรือไม่ ก่อนหน้านี้ยังไม่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ เหมือนออกวิ่งไปทั้งที่ไม่รู้ตัว พื้นฐานไม่ได้แข็งแกร่งอย่างที่คิด แล้วหากยังฝืนไปต่อ ก็เท่ากับต้องล้มทั้งยืนในอนาคต”

นอกจากนี้เขามองว่าข้อดีหลักๆ ของการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ คือเรื่องโอกาส “ทำให้มีโอกาสเจอผู้คน เจอสิ่งใหม่ๆ หรือแม้แต่เจอนักลงทุนบางรายซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นบริษัท บางทีก็มีคำแนะนำดีๆ ที่ผู้บริหารไม่เคยคิดมาก่อน การมีคนนอกมองเข้ามาในบริษัท เขาจะเห็นอะไรบางอย่างและแนะนำเราได้ การได้พบเจอทำให้ได้ความรู้ ได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นให้กันและกัน”

The logo for COM7, featuring the letters 'COM' in a bold, sans-serif font, followed by three vertical bars of varying heights that represent the number '7'.

คำแนะนำบริษัทค้าปลีกไอที ที่ต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

คุณสุระให้คำแนะนำว่า “หากต้องการนำบริษัทเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ก่อนอื่นเลยอย่าไปคิดแค่ว่าเราจะมาเพียงแค่ต้องการเงินระดมทุนเพียงอย่างเดียว อยากให้มองว่าเราจะทำอะไรให้พร้อมและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ การเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ก็คือการทำให้บริษัทเราแข็งแกร่งสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น นอกจากผลลัพธ์สุดท้ายคือการได้เข้าจดทะเบียนและระดมทุนในตลาดทุนแล้ว สิ่งที่ได้รับมากกว่า คือทำให้เรามีความสามารถในการแข่งขันเหนือคนอื่น”

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2553



แต่งตั้ง FA
2553



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2555



แต่งตั้ง IA
2556



ยื่น Filing
10 มีนาคม 2558



เข้าเทรด
10 สิงหาคม 2558

“เราจะเห็นว่าบริษัทที่ไม่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ แต่เขาก็มีความพร้อม คือ แต่งตัวพร้อม ทำตัวให้แข็งแรง ผมอยากให้บริษัทคิดเสมอว่า ทำอย่างไรให้แข็งแรง การแข็งแรงได้ต้องมีองค์ประกอบเหมือนตัวเองจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ นั่นเอง คือ ต้องมีระบบควบคุมภายในที่ดี มีผู้มาตรวจสอบเราอย่างสม่ำเสมอ มีการปรับโครงสร้างภายใน ต้องเปลี่ยนจากการคิดแบบเก่าแก่ให้เป็นการคิดแบบผู้บริหารหรือแบบมืออาชีพ จาก

ระบบการบริหารในรูปแบบครอบครัวทำให้เป็นการบริหารในรูปแบบองค์กรหรือสถาบัน คิดแบบนี้บริษัทจะแข็งแรง เริ่มต้นคิดแบบนี้ก่อน แล้วค่อยคิดต่อไปว่าถึงวันนั้นแล้วคุณจะตัดสินใจว่าจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ หรือไม่เข้า ถ้าคิดจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ คุณจะต้องมีความพร้อมทันที แล้วคุณค่าของบริษัทของคุณจะมีมากกว่าแค่เป้าหมายที่ตั้งไว้ว่าจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ เพื่อไประดมทุน” คุณสุระกล่าวทิ้งท้ายไว้อย่างน่าสนใจ





SAWAD

ปรับธุรกิจจากครอบครัว สู่มาตรฐานสากล

บริษัท ศรีสวัสดิ์ ฟาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) “SAWAD”
(ปรับโครงสร้างแล้วเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) “SAWAD”)



SAWAD



บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) หรือ SAWAD เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2557 บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อแบบมีหลักประกัน ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ศรีสวัสดิ์ เงินสดทันใจ” บริการสินเชื่อของ SAWAD ได้แก่ สินเชื่อทะเบียนรถเก่าทุกประเภท บ้านและโฉนดที่ดิน สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่ และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ด้วยประสบการณ์มายาวนานกว่า 30 ปี จึงสามารถรักษาการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตามความต้องการใช้เงินของกลุ่มลูกค้า ทั้งในช่วงเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวสูง หรือช่วงภาวะถดถอย โดยเน้นการขยายฐานลูกค้ารายใหม่ที่มีคุณภาพ และการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วผ่านสาขาที่มีอยู่ทุกภูมิภาคกว่า 1,800 แห่งทั่วประเทศ



เริ่มต้นจากธุรกิจเช่าซื้อ สู่บริษัทจดทะเบียน

คุณดวงใจ แก้วบุตตา กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) หรือ SAWAD กล่าวถึงที่มาที่ไปของบริษัทว่า เดิมที่ใช้ชื่อว่า ศรีสวัสดิ์ เพชรบูรณ์ โดยมี “ฉัตรชัย แก้วบุตตา” บิดาของเธอ เป็นผู้ปลูกปั้นบริษัทนี้ มากับมือ ในช่วงแรกมีบริษัทในเครือ 3-4 แห่งที่ใช้ชื่อศรีสวัสดิ์ร่วมกัน ซึ่งมีที่มาจากชื่อของคุณย่า และทำธุรกิจลิสซิงรถประเภทต่างๆ มายาวนานกว่า 30 ปี มีการขยายสาขาจากจังหวัดเพชรบูรณ์ออกไป จนมีมากขึ้นราว 120 สาขาในภูมิภาคต่างๆ จนกระทั่ง บริษัทเริ่มเผชิญปัญหาภาวะเงินทุนหมุนเวียนตึงตัว จึงหารือกันในครอบครัวว่าควรจะหาทางออกด้วยการหาพันธมิตรทางธุรกิจหรือหาวิธีการระดมเงินทุนด้วยวิธีการอื่นอย่างใดอย่างหนึ่ง

ในช่วงเวลานั้นเอง มีผู้ประกอบการรายใหญ่ รายหนึ่งติดต่อเข้ามาว่าสนใจจะเข้ามาทำธุรกิจนี้ ทางครอบครัวแก้วบุตตาจึงได้ตัดสินใจขายโครง

ข่ายธุรกิจ (ไม่ได้ขายบริษัทฯ และไม่ได้ขายพอร์ต ลูกหนี้) ให้กับผู้ประกอบการรายนี้ และได้ว่าจ้าง ผู้ประกอบการรายดังกล่าวเป็นผู้รับชำระและติดตามเก็บหนี้สำหรับพอร์ตลูกหนี้เดิมให้ โดยมี การทำสัญญาว่าห้ามบิดา คือนายฉัตรชัย แก้วบุตตา ดำเนินธุรกิจแข่งขันกับผู้ประกอบการรายดังกล่าว เป็นเวลา 2 ปี แต่หลังจากขายโครงข่ายธุรกิจออกไป ปัญหาที่ตามมาคือ ผู้ประกอบการรายดังกล่าว ยกเลิกสัญญาจัดเก็บลูกหนี้เดิม ส่งผลให้ลูกหนี้ ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศไม่มีใครจัดเก็บและดูแล คุณดวงใจ แก้วบุตตาจึงตัดสินใจกลับมาทำธุรกิจนี้ อีกครั้ง นำมาสู่การเข้าไปซื้อกิจการ บริษัท พาวเวอร์ 99 จำกัด จากบุคคลภายนอกที่ดำเนินธุรกิจรับจ้าง จัดเก็บหนี้และบริการสินเชื่อทะเบียนรถเข้ามาในปี 2552 หลังจากนั้นมีการปรับโครงสร้างภายในบริษัท ใหม่ และเปลี่ยนมาเป็น บริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) ในปัจจุบัน

“หากจะนับเฉพาะธุรกิจลิสซิงที่เริ่มต้นใหม่ ถือว่าเริ่มต้นได้เพียงแค่ 5 ปี ตั้งแต่ปี 2553 เพราะธุรกิจเดิม เราขายเครือข่ายไปหมดแล้ว ดังนั้นธุรกิจของเราจึงเป็นของใหม่ทั้งหมด พอร์ตลูกหนี้ สร้างใหม่ สาขาใหม่ พนักงานใหม่ ซึ่งในช่วงแรกลูกค้าอาจจะสับสนอยู่บ้าง เพราะชื่อศรีสวัสดิ์คล้ายกัน แต่เราตัดสินใจใช้คำว่าศรีสวัสดิ์ด้วย 2 เหตุผลใหญ่ คือ 1. เพื่อการจัดเก็บลูกหนี้เก่าของเรา 2. เพราะเราใช้คำว่าศรีสวัสดิ์ได้ คำว่าศรีสวัสดิ์เป็นคำสามัญทั่วไปเหมือนกรุงเทพ มันซื้อขายไม่ได้และใครที่เป็นเจ้าของไม่ได้ พอเริ่มทำใหม่ เราก็ไม่ได้จำกัดตัวเองอยู่กับรถ ธุรกิจเงินสด ทันใจ เราอยากเปลี่ยนสินทรัพย์ทุกอย่างให้เป็นเงินได้ เราจึงเพิ่มธุรกิจการรับจ้างขนย้ายฝากบ้านและโฉนดที่ดิน ไม่ได้โฟกัสแค่เรื่องรถยนต์ หรือจักรยานยนต์เพียงอย่างเดียว”

ปัจจุบัน SAWAD มีสัดส่วนพอร์ตสินเชื่อรถยนต์ราว 60% จักรยานยนต์ 20% บ้านและที่ดินอีกราว 20% และมีสาขาทั่วประเทศมากกว่า 1,600 สาขา โดยมีเป้าหมายที่จะเป็น “ร้านสะดวกซื้อทางการเงินในทุกด้าน” เป็นที่พึ่งที่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยหรือปานกลางสามารถเข้าถึงได้ และมีอัตราการเติบโตแบบก้าวกระโดดมากกว่า 30% ทุกปี ในระยะเวลาเพียง 5 ปี สินทรัพย์รวมของบริษัทเพิ่มขึ้นมากกว่า 12,000 ล้านบาท และมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดเพิ่มขึ้นมากกว่า 48,000 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558 (ที่มา: www.set.or.th)

คุณดวงใจกล่าวถึงจุดเปลี่ยนของบริษัท จากธุรกิจครอบครัวสู่การเป็นบริษัทมหาชนว่า เป็นการตัดสินใจของสมาชิกในครอบครัวที่ต้องการแก้ปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งเดิมใช้เงินทุนจากธนาคารเป็นหลัก แต่ธุรกิจเข้าซื้อเป็นธุรกิจเงินต่อเงิน เงินเป็นสินค้า ดังนั้นสภาพคล่องของเงิน

ทุนหมุนเวียนจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เมื่อธุรกิจขยายสาขาไปมากๆ จำเป็นต้องมีเงินทุนที่พอเพียง ซึ่งการเข้าตลาดหลักทรัพย์ จะส่งผลให้โครงสร้างทางการเงินของบริษัทมีความแข็งแกร่งเพิ่มมากขึ้น และมีการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

“ในการเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ สิ่งแรกที่ครอบครัวแก้วบุตรดำเนินการ คือ การจัดโครงสร้างคณะกรรมการ โครงสร้างของบริษัท จากธุรกิจครอบครัวก็เริ่มดึงบุคคลภายนอกที่มีความเป็นมืออาชีพเข้ามาร่วมงานมากขึ้น” คุณดวงใจกล่าว

เธอบอกด้วยว่านอกเหนือจากการปรับโครงสร้างของบริษัทแล้ว หนึ่งในผู้มีบทบาทสำคัญที่ทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายได้ คือ “ที่ปรึกษาทางการเงิน” (FA) ซึ่งบริษัทได้เลือกบริษัท ที่ปรึกษา เอเชีย พลัส จำกัด (ASP) ที่ทำหน้าที่ได้อย่างดี เพราะในกระบวนการทำงานร่วมกัน ASP ช่วยให้บริษัทค้นพบประเด็นสำคัญหลายเรื่องที่ต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลง

“จากธุรกิจครอบครัวที่เคยทำมาทุกวัน เรายอมรับว่าระบบการเก็บข้อมูล เอกสารต่างๆ ยังไม่มีระบบที่ดีเพียงพอ และเป็นรูปแบบที่ไม่เป็นทางการ ที่ปรึกษาทางการเงิน โดย คุณเล็ก ลิขวิทย์ จาก ASP ก็ให้คำแนะนำพร้อมกับมีรายการหรือ Checklists เรื่องต่างๆ ที่บริษัทควรจะปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานมากขึ้น”

จากนั้นจึงได้ให้ผู้สอบบัญชีเข้ามาตรวจสอบการเงิน และว่าจ้างผู้ตรวจสอบภายใน หรือ IA คุณดวงใจกล่าวว่า “เรามีความตั้งใจจะปรับเปลี่ยนสิ่งต่างๆ ให้ถูกต้องอยู่แล้ว คำแนะนำในประเด็นต่างๆ ที่ต้องการให้บริษัทปรับปรุงแก้ไข ทางบริษัทยินดี และได้ให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่”

เตรียมความพร้อม สู่การเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

เริ่มต้นที่การกำกับการเงินตามมาตรฐานบัญชี

หนึ่งในกระบวนการสำคัญบนเส้นทางของบริษัทจดทะเบียนในการก้าวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ฯ คือ การทำงานร่วมกับ “ผู้สอบบัญชี” ซึ่งในกรณีของบริษัท ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979 จำกัด (มหาชน) ถือเป็นหนึ่งในตัวอย่างบริษัทจดทะเบียนที่ “ผู้บริหารของบริษัทมีสถานะเป็นเจ้าของกิจการ” ได้ให้ความร่วมมืออย่างดีต่อการปรับเปลี่ยนและการเตรียมความพร้อมในทุกด้าน

คุณบุญเลิศ กมลชนกกุล หัวหน้าส่วนสายงานตรวจสอบบัญชี และหัวหน้าสายงานธุรกิจการเงินและการธนาคาร บริษัท ไพร์ซวอเตอร์ เฮาส์ คูเปอร์ส เอพีแอส จำกัด (PwC) เล่าถึงการทำงานร่วมกันของ SAWAD กับ PwC เริ่มต้นขึ้นตั้งแต่งตั้งแต่ปี 2555 ด้วยการแนะนำของ คุณสุคนธ์ กาญจนหัตถกิจ ประธานกรรมการตรวจสอบของ SAWAD ในขณะนั้น ภายใต้โจทย์ที่ว่าหากต้องการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ การเลือกผู้สอบบัญชีมีอาชีพร่วม และมีชื่อเสียงที่อยู่ในกลุ่ม

BIG4 เป็นจุดเริ่มต้นที่ดี การพบกันครั้งแรกของทีมผู้สอบบัญชีของ PwC กับผู้บริหารของ SAWAD จึงพุ่งเป้าหมายไปที่กระบวนการเตรียมตัวสู่การจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างชัดเจน

คุณบุญเลิศกล่าวว่าในช่วงที่เข้ามารับงานครั้งแรก เป็นช่วงที่ SAWAD อยู่ในช่วงของการปรับโครงสร้างทางธุรกิจครั้งใหญ่ หลังจากบริษัทเข้าซื้อกิจการสินเชื้อเข้าซื้อจากผู้ประกอบการรายอื่นมา 2-3 บริษัท ซึ่งบริษัทเหล่านั้น มีผลการดำเนินงานขาดทุนที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ทางภาษีในอนาคตได้ (Tax loss carried forward) ติดมาด้วยการปรับโครงสร้างโดยนักกิจการเข้ามารวมกันนี้ ได้ทำให้ SAWAD ได้รับประโยชน์ในทางภาษี อีกทั้งยังมีการจัดแยกกลุ่มประเภทธุรกิจสินเชื้อเข้าซื้อต่างๆ ไว้แล้ว โดยต้องการให้ “ศรีสวัสดิ์ พาวเวอร์ 1979” เป็นบริษัทแม่ และนำบริษัทนี้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

อย่างไรก็ดี ความยุ่งยากในการประสานและปรับระบบบัญชีให้มีมาตรฐานเดียวกันของ SAWAD ในช่วงแรกมาจากการที่บริษัทแม่มีบริษัทลูกหลายแห่ง อยู่ภายใต้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดียวกัน ในการดำเนินธุรกิจ จึงเกิดรายการระหว่างกันที่มีความเกี่ยวข้องกันอยู่พอสมควร เช่น รายการที่เป็นลูกหนี้ของบริษัทลูกแห่งหนึ่ง แต่กลับให้บริษัทลูกอีกแห่งหนึ่งดำเนินการเก็บหนี้แทน ซึ่งแม้ว่าเงินทั้งหมดจะเข้ามาสู่กระเป๋าสดางค์ของเจ้าของเดียวกัน แต่ก็ถือว่าไม่ถูกต้องตามหลักการทางบัญชี

“ในช่วงแรกจึงเป็นช่วงที่ต้องทำงานหนักพอสมควรในการประสานรายการระหว่างกันหรือ Related Party Transactions ให้เสร็จสิ้น แต่ก็นับว่ามีความโชคดีอยู่บ้าง เนื่องจากบริษัทลูกที่มีรายการที่เกี่ยวข้องกันนี้ มีเจ้าของเป็นรายเดียวกันทั้งหมด การขอให้ปรับแก้ไขในเรื่องเหล่านี้ เจ้าของกิจการยินดีให้ความร่วมมือ การดำเนินการจึงทำได้อย่างรวดเร็ว” คุณบุญเลิศกล่าว

นอกเหนือจากเรื่องรายการระหว่างกันที่ทางผู้สอบบัญชีจะให้ความสำคัญอย่างมากแล้ว ยังมีเรื่องการควบคุมภายใน โดยธุรกิจของ SAWAD มีการเก็บหนี้ (collection) จากลูกค้าที่เป็นหัวใจสำคัญของแหล่งรายได้ของบริษัท ในช่วงแรก PwC ได้จัดทำรายงานการควบคุมภายในเพื่อแจ้งให้ผู้บริหารรับทราบข้อบกพร่อง และสิ่งที่ควรจะดำเนินการปรับปรุง โดยทำเป็นรายปี และมีการติดตามตรวจสอบกับทีมผู้บริหารเป็นรายไตรมาส หลังจากที่ยื่นรายงานนั้นแล้ว ซึ่งรายงานนี้จะเป็นเอกสารสำคัญอย่างหนึ่งที่สำนักงาน ก.ล.ต. ใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติเรื่องการอนุญาตคำขอเสนอขายหุ้น IPO

“ช่วงเวลาของการปรับเปลี่ยนหลายๆ เรื่องตามมาตรฐานทางบัญชี แทบทุกบริษัทต้องเผชิญความยุ่งยากอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งการปรับแก้ไขตัวเลขทางบัญชี การปรับแก้รายการจากงบการเงินสำหรับกิจการที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (NPAEs) ให้เป็นมาตรฐานบัญชีสำหรับกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (PAEs) หรือมาตรฐานการรายงานทางการเงิน (TFRS) ซึ่งหน้าที่ของผู้สอบบัญชีต้องสร้างความรู้ความเข้าใจ ไม่เฉพาะกับเจ้าของกิจการเท่านั้น แต่ยังหมายรวมถึงทีมงานด้านบัญชีของบริษัทด้วย สิ่งที่สำคัญคือหากผู้บริหารหรือเจ้าของมีความตั้งใจ ทีมงานมีความเข้าใจ ก็จะจับมือเดินไปด้วยกันได้อย่างดี ซึ่ง SAWAD นับว่าเป็นบริษัทหนึ่งที่ทีมผู้บริหารเข้าใจถึงความจำเป็นที่ต้องเปลี่ยนแปลงให้ถูกต้องตามหลักมาตรฐานบัญชี”

คุณบุญเลิศกล่าวต่อว่า ในช่วงแรกที่ทำงานร่วมกัน ทีมงานที่ดูแลด้านบัญชีและงบการเงินของบริษัท อาจจะไม่มีความพร้อมมากนัก ประกอบกับการที่บริษัทมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในระยะเวลาไม่นาน การเตรียมความพร้อมทีมงานที่ดูแลในเรื่องนี้จึงกลายเป็นประเด็นเร่งด่วน ซึ่ง PwC ในฐานะผู้สอบบัญชี ก็เน้นย้ำไปทางฝ่ายบริหารว่า บริษัทจดทะเบียนจำเป็นต้องปิดงบการเงินให้เสร็จภายใน 45 วัน หลังจากสิ้นไตรมาส แน่นอนว่าแทบทุกบริษัทที่อยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อมเข้าจดทะเบียนจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการปรับตัว ซึ่งในกรณีของ SAWAD ถือว่าปรับตัวได้ในระดับที่ค่อนข้างเร็วและดี ใช้เวลาเพียง 2-3 ไตรมาสก็สามารถเตรียมทีมงานและสามารถปิดงบการเงินตามกรอบเวลาที่กำหนดไว้ได้

“สิ่งที่อยากเน้นย้ำคือ “หน้าที่ของผู้สอบบัญชี คือ ผู้ตรวจ” หลายบริษัทที่ต้องการจะเตรียมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อาจจะเข้าใจผิด เช่น ถึงเวลาปิดงบการเงิน ให้ผู้สอบบัญชีจัดการให้ อย่างนี้ไม่ถูกต้อง ดังนั้น การทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับผู้สอบบัญชี จะมีข้อดีตรงที่มีการแนะนำ ให้ปรับปรุงหรือแก้ไขการบันทึกบัญชีให้ถูกต้อง เป็นระยะๆ ก่อนที่จะมีการปิดงบการเงิน ซึ่งหาก ปิดงบฯ ไปแล้วค่อยส่งต่อมาถึงมือผู้สอบบัญชี การแก้ไขในประเด็นต่างๆ จะเป็นปัญหาและมีความ ยุ่งยากมากกว่า”

นอกจากนี้ ผู้สอบบัญชีได้ให้ความสำคัญใน รายละเอียดหลายอย่างของบริษัทที่ทำธุรกิจด้าน เชื้อชีวภาพ ไม่ว่าจะเป็นระบบการรับชำระเงินและการ บันทึกอย่างเป็นระบบ การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ การจัดการเกี่ยวกับลูกหนี้ที่ผิดนัดชำระหนี้และการ ติดตามลูกหนี้ ตลอดจนการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะ สูญต่างๆ

“กรณีของ SAWAD ถือว่าทำได้ดี เมื่อมีคำแนะนำ หรือการสอบถามในจุดไหน ผู้บริหารและทีมงาน พร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้องในระยะเวลา อันรวดเร็ว ซึ่งตัวชี้วัดสำคัญที่จะแสดงให้เห็นว่า บริษัทจดทะเบียนมีความพร้อมและทุ่มเทมาก แค่ไหน ดูได้จากรายงานข้อบกพร่องของการควบคุม ภายใน (Management Letter: ML) ของผู้สอบบัญชี ซึ่งสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ความสำคัญโดยนำมา พิจารณาในขั้นตอนหลังจากที่ยื่นแบบคำขอฯ หรือ Filing ไปแล้ว ว่าประเด็นต่างๆ ที่ถูกกล่าวถึงใน กระบวนการตรวจสอบภายในที่ปรากฏในเอกสาร ดังกล่าว บริษัทมีการปรับปรุงแก้ไขไปแล้วอย่างไร และต้องดำเนินการแก้ไขให้ครบถ้วนเรียบร้อยก่อน แล้วจึงยื่น Filing” คุณบุญเลิศอธิบาย

คำแนะนำจาก ผู้สอบบัญชี

1. ควรจะเลือกผู้สอบบัญชี และ ติดต่อสื่อสารกับผู้สอบบัญชีไว้แต่เนิ่นๆ อย่างน้อย 1-2 ปีล่วงหน้า เพื่อให้ผู้สอบบัญชีทราบกรอบเวลา และจะได้เตรียมตัวในการทำงานร่วมกันของทั้งสองฝ่ายได้อย่างลงตัว
2. ควรจัดเตรียมบุคลากร ทีมงาน ด้านบัญชีการเงินของบริษัท ซึ่ง ควรจะเป็นผู้มีความรู้ เรื่อง มาตรฐานบัญชี PAEs หรือ TFRS และสามารถปิดบัญชีรายได้ไตรมาส ได้ทันกำหนดเวลา
3. รายงานข้อบกพร่องของการ ควบคุมภายใน (Management Letter: ML) ตามที่ผู้สอบบัญชี แจ้งไป บริษัทควรจะปรับปรุงแก้ไข ให้เรียบร้อยทุกข้อ ก่อนที่จะยื่น แบบคำขอฯ และแบบ Filing
4. การเปิดเผยข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญ ที่ผู้บริหารควรให้ความร่วมมือ และยินดีให้ข้อมูลในทุกด้าน ซึ่ง หากมีรายการใดที่ยังไม่ชัดเจน แล้วมีการตรวจพบภายหลังการ ยื่น Filing จะยิ่งทำให้ล่าช้าและต้อง กลับมาเริ่มนับหนึ่งใหม่ ทำให้ แผนการเข้าจดทะเบียนในตลาด หลักทรัพย์ฯ ไม่เป็นไปตามกำหนด

คุณบุญเลิศให้ความเห็นจากประสบการณ์ที่ทำงานด้านตรวจสอบบัญชีมาเป็นเวลานานว่า “ธุรกิจดั้งเดิมที่เป็นธุรกิจครอบครัว และใช้การบันทึกบัญชีแบบ NPAEs เมื่อต้องปรับเปลี่ยนมาใช้มาตรฐานบัญชีแบบ PAEs หรือ TFRS ในบางจุดอาจมีความเข้าใจที่ไม่ตรงกัน ระหว่างผู้บริหารกับผู้สอบบัญชี ซึ่งเกิดจากมุมมองที่ไม่ตรงกันในเรื่องการบันทึกบัญชี และเป็นเรื่องที่ละเอียดอ่อน เมื่อเกิดกรณีเช่นนี้ หากผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการพร้อมจะเปิดเผยข้อมูล ก็ถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่จะพาไปสู่ความร่วมมือกันในการหาทางออกที่ลงตัวได้ รวมถึงการที่ทั้งสองฝ่ายสามารถนำประเด็นที่สงสัยไปหารือกับสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อหาข้อสรุป ก็จะทำให้การทำงานร่วมกันมีความราบรื่นมากยิ่งขึ้น”

ระยะเวลาในการตรวจ งบการเงินของผู้สอบบัญชี

1. ก่อนปิดงบการเงินในแต่ละไตรมาส ผู้สอบบัญชีจะมีการอัปเดตข้อมูลกับบริษัทว่าจะมีรายการพิเศษหรือธุรกรรมอะไรใหม่ในงวดนั้นหรือไม่ หรือหากมีการเปลี่ยนแปลงทางมาตรฐานบัญชีก็จะมีการแจ้งให้บริษัทรับทราบก่อน
2. โดยส่วนใหญ่บริษัทจดทะเบียนจะสามารถปิดงบการเงินของตนเองได้ภายใน 1-2 สัปดาห์นับจากสิ้นไตรมาส และผู้สอบบัญชีจะเข้ามาทำงานราวสัปดาห์ที่ 3 และจะใช้เวลาในการสอบทานราว 2 สัปดาห์
3. การตรวจสอบเรื่องการควบคุมภายใน จะดำเนินการหลังจากสอบทานงบรายไตรมาสเสร็จสิ้น โดยจะดำเนินการก่อนปิดงบปี

ปรับปรุงระบบควบคุมภายใน

งานตรวจสอบภายในโดยผู้ตรวจสอบภายใน หรือ Internal Audit (IA) เป็นอีกหนึ่งกระบวนการที่ช่วยสนับสนุนให้การเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีความถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งเป็นเกณฑ์พิจารณา Filing ของสำนักงาน ก.ล.ต. ดังนั้นการทำงานร่วมกันของผู้บริหารกับทีม IA จึงมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าผู้สอบบัญชี

คุณกิตติศักดิ์ ชนกมาตุ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด (P&L) กล่าวว่า “หลักการของ IA คือ การควบคุมภายในโดยรวม แต่วิธีการทำงานของ P&L จะตรวจสอบการควบคุมภายใน ผ่านการดำเนินกิจกรรมหลักของบริษัท กรณีของ SAWAD จะใช้หลัก Revenue Cycle และ Expenditure Cycle รวมทั้งการพิจารณาตามแนวทางการประเมินจากสำนักงาน ก.ล.ต. ควบคู่กันไป ทั้งในเรื่อง บุคลากร สินทรัพย์ และ ไอที เพื่อตอบโจทย์การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์”

ทั้งนี้ การทำงานของ IA จะไม่ทับซ้อนกับงานของผู้สอบบัญชี โดยในเบื้องต้นมีการนำรายงานของผู้สอบบัญชีมาพิจารณาร่วมด้วย และงานใดที่ผู้สอบบัญชีตรวจสอบอยู่ IA ก็จะไปดูแลในส่วนอื่นๆ ที่ไม่ซ้ำซ้อนกัน

กระบวนการเข้าไปตรวจสอบการควบคุมภายใน จะเข้าไปตรวจเป็นรายไตรมาส แบ่งออกเป็น 5-6 Module เพื่อดูกิจกรรมหลักของธุรกิจให้ครบทุกวงจร สิ่งที่ได้หลังจากการตรวจ คือการจัดทำรายงานที่เรียกว่า First Report มีระยะเวลาในการตรวจสอบราว 2-3 สัปดาห์ และเมื่อรวมกับการเขียนรายงาน จะใช้เวลาไม่เกิน 1 เดือน และหากตรวจจนครบทุก Module ก็จะใช้เวลาไม่น้อยกว่า 5 เดือน

หลังจากนั้นจึงเป็นช่วงเวลาที่บริษัทจะกลับไปปรับปรุงแก้ไขตามรายงานที่ได้ให้ไว้ และในการประชุมในแต่ละเดือนของทีมผู้บริหาร อาจจะทำการแจ้งให้ IA ได้ทราบอย่างไม่เป็นทางการว่าประเด็นใดในรายงานได้ดำเนินการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว ซึ่ง IA ก็จะมีรอบในการกลับเข้าไปตรวจสอบอีกครั้ง ก่อนจะออกรายงาน Final Report ในที่สุด

“กว่าจะครบกระบวนการตรวจสอบภายในทั้งหมด มักใช้เวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี เพราะการตรวจสอบในรอบ Final Report จะยึดหลักการที่ว่า IA จะเข้าไปตรวจเมื่อลูกค้ามีความพร้อมที่จะให้ตรวจ ซึ่งหากบริษัทใช้ระยะเวลาในการปรับปรุงแก้ไขในประเด็นต่างๆ เป็นเวลานาน การเข้าไปตรวจใหม่ในรอบที่สองก็จะทิ้งระยะห่างจากครั้งแรก เพราะการตรวจในครั้งที่สองมักจะมาพร้อมกับความคาดหวังว่าบริษัทควรจะมีการปรับปรุงระบบงานที่เรียบร้อยแล้ว” คุณกิตติศักดิ์กล่าว

“กรณีของ SAWAD มีประเด็นที่ต้องดูเป็นพิเศษ คือเรื่องหลักทรัพย์ที่ใช้ค้าประกัน ทั้งวิธีการเก็บรักษา การดูแล และการประมวล รวมไปถึงการผ่อนชำระของผู้กู้ ซึ่งทั้งหมดนี้จะเชื่อมโยงมาสู่เรื่องการควบคุมภายใน และการที่บริษัทมีสาขาอยู่ในต่างจังหวัดเป็นจำนวนมาก การควบคุมรายละเอียดเรื่อง Revenue Cycle จึงมีความสำคัญ ดังนั้นการตรวจสอบการทำงานของสาขาจึงเป็นสิ่งจำเป็น”

P&L สุ่มตรวจสอบสาขา จำนวน 30 แห่ง จาก 300 สาขาในขณะนั้น คิดเป็นราว 10% ของสาขาทั้งหมด ซึ่งสิ่งที่พบคือ ลักษณะการทำงานของสาขาไม่มีการคีย์ข้อมูลเข้าสู่ระบบ และแน่นอนว่าส่วนกลางจึงไม่อาจรับรู้การทำงานที่เกิดขึ้นที่สาขาได้ หรืออีกตัวอย่าง ในกรณีของการตรวจนับสินทรัพย์ถาวรของบริษัทตามสาขาหลายแห่ง พบว่าเป็นสินทรัพย์ของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัท หรือที่เรียกว่า Related Party อาจจะเป็นผู้ถือหุ้นเองบ้าง ซึ่งสิ่งนี้ต้องมีการแจกแจง แบ่งแยกให้ชัดเจน

“เรื่องสินทรัพย์ถาวรนี้ ก็จะเป็นหน้าที่ของ IA ที่จะเน้นในประเด็นนี้แบบเชิงลึกและกลับมารายงานให้กับผู้บริหารได้รับทราบ เพื่อกระตุ้นให้ฝ่ายบริหารหาแนวทางแก้ไข”

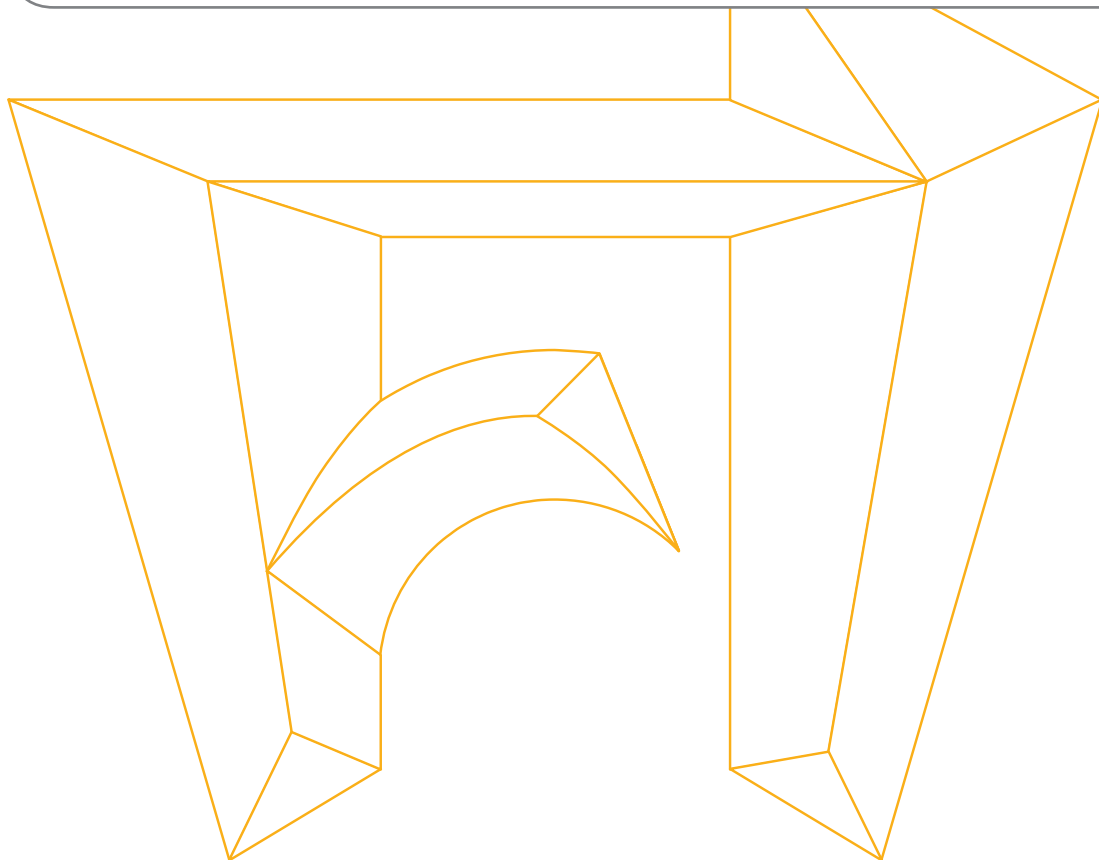
“IA ไม่ใช่ผู้ที่ไม่ไปพบกับ สำนักงาน ก.ล.ต. โดยตรง ฉะนั้นสิ่งสำคัญคือ IA จะอธิบายการทำงานอย่างละเอียดให้ FA หรือที่ปรึกษาทางการเงินเข้าใจแบบเดียวกับที่บอกทีมบริหาร เพราะ FA มีหน้าที่จะต้องนำรายงานของ IA ไปอธิบายและตอบข้อซักถามกับสำนักงาน ก.ล.ต. และหากมีประเด็นคำถามอะไร FA จะนำคำถามเหล่านั้นมาหารือเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขต่อไป” คุณกิตติศักดิ์กล่าว

กระบวนการทำงานของ IA ยังได้ตรวจงาน ยังมีความละเอียดถี่ถ้วน โดยส่วนใหญ่มักจะใช้เวลาในการทำงานทั้งหมด ราว 1-1.5 ปี โดยค่าใช้จ่ายสำหรับผู้ตรวจสอบภายในอย่าง P&L ก็ถือว่าไม่สูงจนเกินไป คืออยู่ในระดับเลข 6 หลักปลายๆ จากกระบวนการทำงานที่เป็นมาตรฐานของ P&L บริษัทส่วนใหญ่ยอมรับได้กับค่าใช้จ่ายในระดับนี้

หัวใจสำคัญของบริษัทจดทะเบียนที่จะประสบความสำเร็จในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็น Success IPO ควรจะเริ่มต้นมาตั้งแต่ระดับสูงสุดของกิจการ ไม่ว่าจะเป็น ซีอีโอของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบหรือ Audit Committee ที่ให้ความสำคัญกับการตรวจสอบ การปรับปรุงแก้ไขตามรายงานในเวลาอันรวดเร็ว การสนับสนุนเรื่องงบประมาณและบุคลากรที่เพียงพอ ซึ่งหากผู้บริหารในระดับสูงลงมาลุยงานในการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างจริงจัง กระบวนการทำงานจะมีความราบรื่น

คำแนะนำจาก Internal Audit

บริษัทจดทะเบียนควรเลือกที่ปรึกษาทางการเงิน หรือ FA ที่ดีที่ไม่สร้างความหวังให้กับลูกค้า และวางแผนกรอบเวลาในการทำงานร่วมกันที่เป็นไปได้ตามความพร้อมของกิจการ และมีความทุ่มเทในการนำพาบริษัทเข้ามาจดทะเบียนได้อย่างลุล่วง เพราะ FA เปรียบเสมือนเจ้าบ่าว ที่จะนำพาบริษัท ซึ่งเป็นดั่งเจ้าสาวไปสู่ตลาดหลักทรัพย์ฯ หรืองานแต่งงานได้สำเร็จ และแน่นอนว่าการเลือกผู้ตรวจสอบภายใน หรือ IA และผู้สอบบัญชี หรือ Auditor ซึ่งเป็นเสมือนเพื่อนเจ้าบ่าว เจ้าสาวที่ดีด้วย ควรจะเป็นบริษัทที่ปฏิบัติงานตามมาตรฐานวิชาชีพ มีบทบาทในการประเมินความพร้อม สามารถให้คำแนะนำ รวมทั้งทำงานสนับสนุนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้อย่างดี



ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

ASP ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน กล่าวว่า สิ่งที่พิจารณาในช่วงแรกๆ คือรูปแบบการดำเนินธุรกิจ และขนาดของกิจการ โดยพบว่า SAWAD เป็นบริษัทที่มีสาขาจำนวนมาก และหัวใจของธุรกิจคือการเก็บเงิน ดังนั้น การควบคุมภายในเป็นสิ่งที่สำคัญมาก บริษัทนี้โชคดี ที่มีผู้เชี่ยวชาญเรื่องการวางระบบงานและยังดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทในปัจจุบันด้วย นั่นคือ คุณสุคนธ์ กาญจนหัตถกิจ ซึ่งเป็นผู้ชี้แนะและให้คำปรึกษาในการวางระบบ ทำให้ธุรกิจขยายตัว ขยายสาขาได้ก้าวกระโดด ภายใต้ระบบการควบคุมที่มีประสิทธิภาพ การเก็บดอกเบี้ยและการติดตามทวงหนี้ มีการดำเนินการตามระเบียบของธนาคารแห่งประเทศไทย แม้ว่าจะไม่ได้ถูกควบคุมโดยธนาคารแห่งประเทศไทยก็ตาม จึงไม่เป็นอุปสรรคต่อภาพลักษณ์ของการเป็นบริษัทจดทะเบียน

“กรณีของ SAWAD แม้ว่าจะมีบริษัทลูกหลายบริษัท แต่กิจการทั้งหมดอยู่ภายใต้ครอบครัวเดียว และมีพี่น้องจำนวนไม่มากนัก นั่นคือข้อดี หลายๆ บริษัทที่มีความยุ่งยาก เนื่องมาจากกิจการมาจากหลายครอบครัว มีพี่น้องเครือญาติมากมายที่มีส่วนเกี่ยวข้อง แต่กิจการที่มาจากครอบครัวเดียว จะมีกระบวนการตัดสินใจที่ง่ายและรวดเร็วกว่า” คุณเล็กกล่าว

เขาให้มุมมองด้วยว่า “ธุรกิจของ SAWAD มีความแตกต่างจากสินเชื่อเช่าซื้อ เพราะสินเชื่อเช่าซื้อคือ การมาขอยืมเงินของบริษัทเพื่อซื้อรถในมูลค่าเต็มราคา ซึ่งมีความเสี่ยงมากกว่า เพราะความรู้สึกของลูกค้า คือการเป็นลูกหนี้ มีความรู้สึกเป็นเจ้าของในระดับต่ำ ในขณะที่ธุรกิจของ SAWAD ลูกค้ามีรถมูลค่าเต็ม 100 แต่มาขอยืมเงินเพียง 50 – 70% ของมูลค่ารถ ซึ่งลูกค้าในกลุ่มนี้มีความรู้สึกเป็นเจ้าของและมักจะไมยอมให้เกิดการยึดรถที่เป็นหลักประกัน เมื่อผนวกกับความเชี่ยวชาญในการประเมินมูลค่ารถ ยิ่งทำให้วงเงินในการปล่อยสินเชื่ออยู่ในระดับที่ควบคุมได้ นั่นยังทำให้ธุรกิจมีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ค่อนข้างดี”

หลังจากที่ยื่น Filing ไปแล้ว สิ่งที่สำคัญมากเป็นพิเศษ เป็นเรื่องของบัญชี และการตั้งสำรองหนี้เผื่อสงสัยจะสูญ ซึ่งถือว่าไม่ค่อยมีประเด็นที่ต้องแก้ไขมากนัก ดังนั้นแผนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงดำเนินไปได้อย่างราบรื่น

“จังหวะจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นช่วงที่การเมืองกำลังร้อนแรง และมีข่าวลือว่าจะเกิดการปฏิวัติ ซึ่งเป็นช่วงที่หลายบริษัทที่เตรียม IPO ไม่กล้าขยับตัว เรียกว่าไม่มีบริษัทใดกล้าทำ IPO กันในตอนนั้น เนื่องจากรอติดตามสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้นให้ชัดเจนเสียก่อน แต่สำหรับ SAWAD เราตัดสินใจว่าเอาธุรกิจที่เดินหน้าต่อไปเป็นธงนำ และทุกอย่างถูกเตรียมไว้แล้ว จึงตัดสินใจเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในช่วงนั้น ซึ่งเมื่อ SAWAD สร้างปรากฏการณ์ฝ่าวิกฤติความผันผวนทางการเมืองเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ มาได้อย่างดีแน่นอนว่าบริษัทอีกหลายแห่งก็มีความเชื่อมั่นและทยอยเข้าตามมา”

คุณเล็กกล่าวต่อว่า การตั้งราคา IPO ในตอนนั้นได้กำหนดโดยพิจารณาปัจจัยพื้นฐานเป็นหลัก แม้ว่ากิจการนี้จะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี แต่ธรรมชาติของตลาดหุ้นมักไม่ให้ราคากับหุ้นที่สูงสุด ขายเรื่องการเติบโตในอนาคตเพียงอย่างเดียว ซึ่งเขาได้อธิบายให้บริษัทรับทราบและการตั้งราคาหุ้น SAWAD ไม่ได้มีการทำ Book Building แต่อย่างใด

การกำหนดราคา IPO ของหุ้น SAWAD จึงเป็นการแนะนำจากที่ปรึกษาทางการเงินว่าระดับราคาหุ้นตามปัจจัยพื้นฐานอยู่ในช่วงเท่าไร แล้วจึงเป็นการตกลงร่วมกับผู้บริหาร หลังจากหารือร่วมกันจึงสรุปที่ราคา 6.90 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตรา P/E 11.9 เท่า (หรือคิดเป็นส่วนลดจาก P/E ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ 23.7%) แม้ว่าราคาที่ 6.90 บาทที่เคาะกันอาจจะไม่ใช่ตัวเลขราคาที่อยู่ในระดับกลางๆ ของช่วงราคาที่ประเมินได้ แต่ผลตอบรับในวันที่เข้ามาทำการซื้อขายเป็นวันแรกหรือ First Trading Day ออกมาค่อนข้างดี

ขั้นตอนการเตรียมพร้อมที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่ง นั่นคือการโรดโชว์พบปะนักลงทุนสถาบันและรายย่อย ซึ่งกลุ่มที่เป็นนักลงทุนสถาบันในช่วงแรก จะมีมุมมองว่าธุรกิจนี้ มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยที่ โหดเกินไปหรือไม่ เนื่องจากพิจารณาเฉพาะตัวเลข ของการเงินเพียงอย่างเดียว ASP ในฐานะที่ปรึกษา ทางการเงิน ได้ทำหน้าที่อธิบายให้รายละเอียด อย่างครบถ้วนกับนักลงทุนทุกกลุ่ม เพื่อสร้างความ เข้าใจที่ถูกต้อง

“เพราะบทบาทของ SAWAD แม้จะทำธุรกิจ ที่เกี่ยวกับดอกเบี้ย แต่เป็นแหล่งเงินที่เป็นที่พึ่ง ของประชาชนระดับรากหญ้าที่ไม่สามารถเข้าถึง ระบบสถาบันการเงินได้ และมีโอกาสเติบโตมาก ในอนาคต การตอบรับจากนักลงทุนสถาบันก็ดีขึ้น ซึ่งปัจจุบันจะเห็นว่ามียกย่องสถาบันรายใหญ่เข้า มาถือหุ้น SAWAD มากพอสมควร” คุณเล็กกล่าว

นอกจากนี้ ASP ยังร่วมกับบริษัทจัดทำแผน ประชาสัมพันธ์ ทั้งภายในสาขาทุกแห่ง และภายนอก บริษัท รวมถึงจัดทำบทวิเคราะห์เผยแพร่ออกไป สู่กลุ่มรายย่อย เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับหุ้น นื่องใหม่ที่กำลังจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ

ส่วนผู้ร่วมจัดจำหน่ายที่จะมาร่วมกันจำหน่าย หุ้น ก็มีหลักเกณฑ์ในการเลือก คือต้องเป็น บริษัทหลักทรัพย์ที่มีปริมาณการซื้อขายในตลาด หลักทรัพย์ฯ มากพอสมควร และมีบทวิเคราะห์ที่ น่าเชื่อถือ โดย SAWAD มีผู้ร่วมจัดจำหน่าย 6 แห่ง ได้แก่ บล.เอเชีย พลัส จำกัด (มหาชน) บล.เคที ซีมิโก้ จำกัด บล.ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) บล.โกลเบล็ก จำกัด บล.ซีไอเอ็มบี (ประเทศไทย) จำกัด และ บล.กสิกรไทย จำกัด

บริษัทมีแผนการระดมทุนในขั้นต่อไปหลังจาก เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว ซึ่งอยู่ในรายละเอียด ที่ตกลงไว้กับที่ปรึกษาทางการเงินตั้งแต่แรก คือ นอกจากการใช้ส่วนของทุนหรือ Equity แล้ว ก็ควร จะสร้างความสมดุลในฝั่งของหนี้หรือ Liability ด้วย คือนอกเหนือจากเงินกู้ธนาคาร ก็ควรจะดำเนินการ ออกหุ้นกู้ เป็นขั้นตอนต่อไป

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2554



แต่งตั้ง FA
2554



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
2555



แต่งตั้ง IA
2555



ยื่น Filing
7 สิงหาคม 2556



เข้าเทรด
8 พฤษภาคม 2557

คำแนะนำจาก FA

เมื่อบริษัทมีความตั้งใจที่จะนำหุ้นเข้าจดทะเบียนแล้ว สิ่งที่บริษัทควรให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกคือการคัดเลือกที่ปรึกษาทางการเงิน เพราะบทบาทของที่ปรึกษาทางการเงินไม่ได้มีหน้าที่เพียงแค่การจัดทำแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ และการเสนอขายหุ้นเท่านั้น แต่ที่ปรึกษาทางการเงินจะเป็นเสมือนพี่เลี้ยง ในการช่วยดูแลและให้คำปรึกษาแก่บริษัทตลอดทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การประเมินความพร้อม การแนะนำในการปรับปรุงโครงสร้างด้านต่างๆ เพื่อให้บริษัทมีคุณสมบัติในการเข้าจดทะเบียน อีกทั้งยังทำหน้าที่ในการกำกับและประสานงานระหว่างบริษัทกับบุคคลที่เกี่ยวข้องทุกๆ ฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ตรวจสอบบัญชี ผู้ตรวจสอบภายใน และที่ปรึกษาทางกฎหมาย



จาก บจ.รุ่นพี่ ถึง ว่าที่ บจ.น้องใหม่

การเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีข้อดีหลายประการ หนึ่งในนั้น คือ “ความมั่งคั่ง” หรือ Wealth ที่เพิ่มขึ้นของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น ซึ่งสะท้อนผ่านราคาหุ้นในตลาดที่เพิ่มขึ้น โดย SAWAD มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดเพิ่มขึ้นถึงระดับ 48,000 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2558

ทว่าในมุมมองของคุณดวงใจ แก้วบุตตา เธอเห็นการเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนสำหรับธุรกิจของ SAWAD คือสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

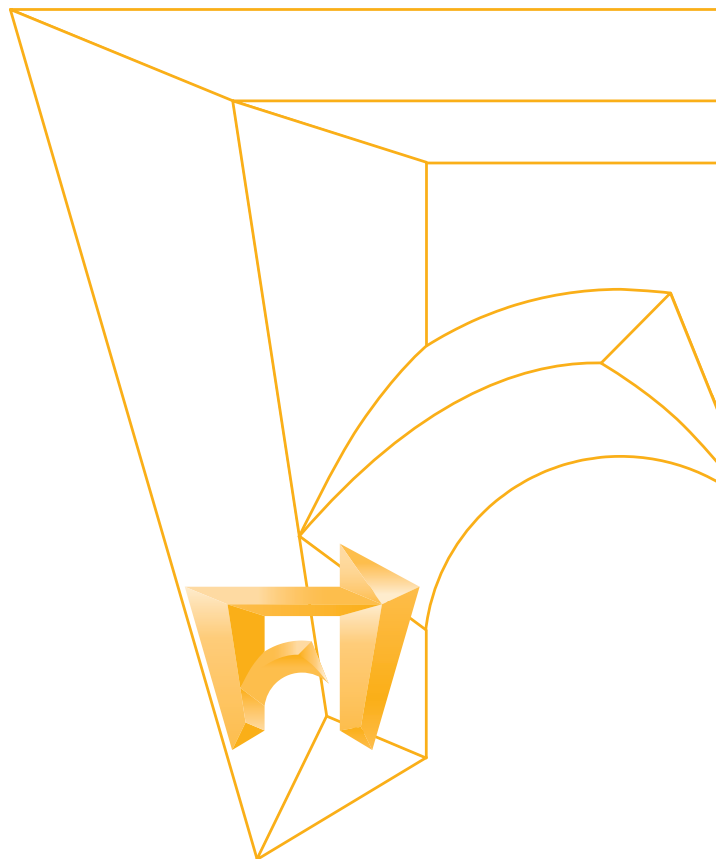
“เมื่อก่อนเราไม่กล้าแม้แต่จะต่อรองกับธนาคารเลย การขอสินเชื่อในแต่ละครั้ง ธนาคารประเมินให้เท่าไร ก็ยอมรับเท่านั้น แต่หลังจากที่มาเป็นบริษัทจดทะเบียนแล้ว สามารถต่อรองกับธนาคารได้มากขึ้น ไม่ว่าจะอย่างไร ธุรกิจก็ยังคงพึ่งพาเงินทุนจากธนาคาร แต่การที่ธุรกรรมหรือวงเงินสินเชื่อในรอบใหม่จะมีความสะดวกขึ้น” คุณดวงใจกล่าว

นอกจากนั้นการลงแรงปรับเปลี่ยนในหลายๆ ด้านเพื่อให้บริษัทมีการดำเนินงานในรูปแบบที่เป็นมาตรฐาน แม้ในครั้งแรกอาจจะเป็นความยุ่งยากอยู่บ้าง แต่เมื่อกระบวนการได้รับการปรับแก้ที่เหมาะสม การทำงานต่อไปในอนาคตก็จะดำเนินไปบนแนวทางและระบบที่ถูกต้อง และง่ายต่อการตรวจสอบ









สิ่งที่ต้องคำนึงถึงคือในฐานะที่เป็นผู้บริหารและผู้ถือหุ้น การให้ข้อมูล หรือให้ข่าวแก่บุคคลภายนอกเป็นเรื่องที่ต้องระมัดระวัง และสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งคือ จะบริหารจัดการอย่างไรเพื่อสร้างผลตอบแทนให้กับ Stakeholder ทุกฝ่าย ได้อย่างยั่งยืน

“เดิมทีครอบครัวเราอาจจะปรึกษาหารือเรื่องธุรกิจกันได้อย่างอิสระ แต่หลังจากเข้ามาจดทะเบียนแล้วก็ต้องมีการปรับตัวในเรื่องนี้ ซึ่งเป็นคำแนะนำอย่างหนึ่งที่ปรึกษาทางการเงินเน้นย้ำอยู่เสมอ”

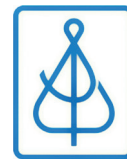
“สิ่งที่อยากฝากไว้ สำหรับว่าที่บริษัทจดทะเบียน
น้องใหม่ที่กำลังเตรียมตัวหรือตัดสินใจจะเข้ามา
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หัวใจสำคัญ คือ
ความตั้งใจ หากตั้งใจทำธุรกิจให้ถูกต้อง ก็จะมีพร้อม
รับข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงแก้ไข บริษัทอาจจะตั้ง
เป้าหมายเอาไว้ว่าต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ
ให้สำเร็จภายในวันเวลาใด แต่เป้าหมายนั้นควร
อยู่บนหลักความเป็นจริง หากยังไม่สามารถทำได้ก็
ไม่ควรฝืนดันทุรัง และค่อยๆ ใช้เวลาในการปรับปรุง
แก้ไข เพื่อให้ทุกอย่างผ่านไปตามขั้นตอน และก้าว
ต่อไปอย่างมั่นใจจนถึงเส้นชัย เหมือน SAWAD ที่
สามารถก้าวขึ้นมาอยู่ใน SET50 ได้อย่างเต็ม
ภาคภูมิในวันนี้ การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาด
หลักทรัพย์ฯ ก็ไม่ใช่เรื่องยากอย่างที่เคยคิดมาก่อน
เลย” คุณดวงใจกล่าวทิ้งท้าย



ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
 สุนทรีย	6,046	8,592	13,640
 หนี้สิน	4,916	5,160	8,868
 ทุนชำระแล้ว	750	1,000	1,020
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,131	3,432	4,766
 รายได้รวม	1,216	1,736	2,534
 กำไรสุทธิ	575	855	1,336
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	0.79	0.93	1.31
 Market Cap		6,900	43,095
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)





SCN Innovation Company



SCN



บริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCN เข้าจดทะเบียนและเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในกลุ่มอุตสาหกรรมทรัพยากรหมวดธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภค ในวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2558 โดยมีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด ณ ราคา IPO 6,000 ล้านบาท และมีมูลค่าระดมทุนรวม 1,500 ล้านบาท

SCN ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับก๊าซธรรมชาติแบบครบวงจร ได้แก่ การออกแบบ รับเหมา ติดตั้ง และซ่อมบำรุงอุปกรณ์ตามสถานี NGV การให้บริการอัดก๊าซธรรมชาติและขนส่งไปยังสถานีบริการของ บมจ.ปตท. (PTT) รวมถึงการติดตั้งระบบก๊าซในรถยนต์ และการจำหน่ายก๊าซธรรมชาติอัดให้โรงงานอุตสาหกรรม นอกจากนี้บริษัทยังดำเนินธุรกิจจำหน่ายรถยนต์ อีกด้วย



กว่าจะเป็น “สแกน อินเตอร์”

หลังจากได้ทำงานในแวดวงวิศวกรรมด้านพลังงานมาระยะหนึ่ง คุณธัญชาติ กิจพิพิธ จึงคิดทำธุรกิจเป็นของตัวเองโดยจัดตั้งบริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด หรือ SCN เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2531 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 5 ล้านบาท และได้เริ่มประกอบธุรกิจในปี 2532 โดยให้บริการงานออกแบบวิศวกรรมและงานรับเหมาก่อสร้าง ทั้งงานโยธาและงานเครื่องกลสำหรับสถานีสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งได้รับการตอบรับด้วยดีจากผู้ประกอบการสถานีน้ำมันต่างๆ

ต่อมาในปี 2533 ธุรกิจของบริษัทเริ่มเติบโตอย่างชัดเจนมากขึ้น เมื่อได้ขยายการดำเนินงานเข้ามาเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างถังเก็บน้ำมันและระบบท่อน้ำมันเบนซินให้กับ บมจ.ซัสโก้ (SUSCO) จนได้รับการยอมรับในผลงาน นำมาซึ่งการเข้ารับงานประเภทเดียวกันจาก SUSCO และผู้ประกอบการรายอื่นเป็นจำนวนมาก

ด้วยความสามารถด้านขอบเขตการให้บริการที่ขยายเพิ่ม รวมถึงคุณภาพของงานทำให้ SCN ได้มีโอกาสเข้ารับงาน สร้างคลังน้ำมันของ บมจ.ปตท. (ขณะนั้น คือ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย) ที่

จังหวัดเชียงใหม่ และด้วยผลงานที่มีคุณภาพตามนโยบายของคุณธัญชาติ ซึ่งใส่ใจในรายละเอียดของงาน รวมถึงให้ความสำคัญกับระยะเวลาในการส่งมอบงานทุกโครงการ ต้องทำให้ได้ตรงตามกำหนด ทำให้เป็นที่พอใจของ ปตท. SCN จึงได้รับเลือกเป็นพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจงานก่อสร้างสถานีสถานีบริการน้ำมัน และคลังน้ำมันทั่วประเทศ ของ ปตท. ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

แต่ปัจจัยที่ทำให้ SCN เติบโตและแข็งแกร่งเกิดขึ้นเมื่อประเทศไทยเริ่มมีแนวคิดนำก๊าซธรรมชาติ NGV มาใช้เป็นเชื้อเพลิงให้แก่วहनยนต์ในประเทศ ขณะนั้น บมจ.ปตท. ได้มอบหมายให้ SCN เป็นเอกชนรายแรกเข้าไปทำการศึกษาค้นหาข้อมูล รวมถึงค้นหาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับ NGV ในต่างประเทศที่มีความเหมาะสม เพื่อนำมาใช้กับประเทศไทย ซึ่งจากการศึกษาของ SCN ได้ตัดสินใจเลือกใช้เทคโนโลยีของบริษัท Intermech Co.,Ltd. Consortium จากประเทศนิวซีแลนด์ (ต่อมาถูกซื้อกิจการโดยกลุ่ม Atlas Copco ประเทศสวีเดน) เพราะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม โดยนำมาติดตั้งให้กับสถานีสถานีบริการต่างๆ ของ ปตท.

“ตอนนั้นไม่มีใครรู้จัก NGV เลย เราหาข้อมูลในประเทศต่างๆ แล้วพบว่าที่บราซิล เริ่มมีนโยบายใช้ NGV กับรถยนต์แล้ว ที่อิตาลีมีการจำหน่าย NGV แล้ว เช่นเดียวกับนิวซีแลนด์ที่เปิดประเทศโดยเฉพาะเรื่อง NGV มาระยะหนึ่งเพราะรัฐบาลสนับสนุนเรื่องดังกล่าว และทำให้เราได้พบกับเทคโนโลยีที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสมในแบรนด์ Intermech จึงตัดสินใจนำเทคโนโลยีดังกล่าวเข้ามาในประเทศไทย และติดตั้งให้กับสถานีบริการของ ปตท. ในขณะนั้นกว่า 17 แห่ง ไม่เพียงแค่นั้น เพราะการศึกษาเรื่อง NGV ในครั้งนั้นถือเป็นจุดเปลี่ยนของบริษัทที่พลิกชะตาให้เราเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง เมื่อคุณพ่อตัดสินใจเพิ่มไลน์ธุรกิจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ NGV ด้วย” ดร.ฤทธิ์ กิจพิพิธ กรรมการบริหาร ผู้อำนวยการสายงานบริหารและการตลาด SCN เล่าถึงจุดเปลี่ยนของบริษัท

เมื่อรู้ว่า NGV คือพลังงานใหม่ที่จะมีบทบาทต่อสังคมไทยมากขึ้น กอปรกับคุณธัญชาติ (คุณพ่อ) มองเห็นโอกาสทางธุรกิจของ SCN ด้วยการเป็นผู้ประกอบและจัดจำหน่ายเครื่องอัดก๊าซธรรมชาติคุณภาพสูง (Compressor) ตามมาตรฐานสากล พร้อมเพิ่มความหลากหลายของสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้อง จนทำให้ปัจจุบัน SCN เป็นผู้ประกอบและจัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการให้กับผลิตภัณฑ์ชั้นนำจากหลายประเทศ อาทิ แบรินด์ Intermech ซึ่งเป็นแบรนด์ในเครือ Atlas Copco ประเทศสวีเดน แบรินด์ Knox Western แบรินด์ Argus และ Nordstorm ในเครือ Flowserve ประเทศสหรัฐอเมริกา

เมื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับหลายแบรนด์ชั้นนำ แต่ผู้บริหาร SCN พบว่าอุปกรณ์เหล่านี้ยังไม่สามารถนำมาใช้ได้กับสถานีบริการก๊าซธรรมชาติหลัก (Mother Station) ที่ต้องมีชุดอุปกรณ์ขนาดใหญ่กว่า ทำให้บริษัทตัดสินใจศึกษาและทำการผลิต

Compressor ขนาดใหญ่ภายใต้แบรนด์ “สแกน อินเตอร์” ขึ้นมารองรับ รวมไปถึงการพัฒนาธุรกิจในการผลิตและประกอบเครื่องอัดก๊าซธรรมชาติ (Compressor) และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในสถานีบริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่การรับออกแบบ ติดตั้ง การจัดหาอุปกรณ์เพื่อก่อสร้างสถานี และให้บริการดูแลซ่อมบำรุงอุปกรณ์ที่ใช้ในสถานีให้กับลูกค้า ได้แก่ ปตท. และลูกค้าเอกชนรายอื่นๆ

นอกจากนั้น บริษัทยังเพิ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องอาทิ ธุรกิจสถานีบริการก๊าซธรรมชาติหลัก (Mother Station) ธุรกิจขนส่งก๊าซธรรมชาติจากสถานีบริการก๊าซธรรมชาติหลักไปยังสถานีบริการลูก (Daughter Station) ซึ่งอยู่ห่างจากแนวท่อก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น

“พูดง่ายๆ อะไรที่เป็น Mother Station และ Daughter Station รวมถึงรถในการขนส่ง SCN สามารถผลิตได้หมด ทำให้บริษัทสามารถทำงานที่เกี่ยวข้องกับ NGV ได้เยอะมาก โดยสถานี Mother Station ของ ปตท. ซึ่งในเวลานั้นมี 16 แห่ง SCN เป็นผู้สร้าง 11 สถานี รวมทั้งมีสัญญาระยะยาวในการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ ส่วนสถานีบริการ NGV แบบรีเทล 497 สถานี SCN สร้าง 253 สถานี ถือได้ว่าเราเป็นเบอร์ 1 ในธุรกิจนี้ จนกระทั่งขยายธุรกิจมาสู่การเข้ามาดำเนินการสร้างสถานีบริการ NGV ของ SCN เองโดยเป็นการร่วมทุนกับ ปตท. 1 สถานี และ SUSCO อีก 3 สถานี” ดร.ฤทธิ์กล่าว

โดยสถานี Mother Station ของบริษัทนับเป็นสถานีที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศ โดยมีความสามารถรองรับ NGV ได้ในปริมาณ 650 ตัน/วัน จึงสามารถให้บริการผลิตก๊าซ NGV ให้ ปตท. ด้วยการนำสิ่งปฏิกูลออกจากก๊าซ NGV อาทิ พวกหิน ดิน ทราย และปรับปรุงคุณภาพก๊าซ พร้อมอัดเข้ารถเทเลอร์ เพื่อขนส่งให้ ปตท.

ทำให้ปัจจุบัน สัดส่วนรายได้หลักของ SCN มาจากการขาย Compressor ที่ประกอบเองและนำเข้า, รายได้จากโรงผลิตก๊าซ NGV, รายได้จากการบริการขนส่งก๊าซ และสถานีบริการ NGV และธุรกิจอื่นๆ นอกจากนี้ SCN ยังจะคิดค้นหรือแสวงหาอุปกรณ์

ต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจ NGV เพื่อรองรับการทำธุรกิจของบริษัทอย่างต่อเนื่องเพื่อความยั่งยืนในการประกอบธุรกิจของ SCN ดังปณิธานของคุณธัญชาติที่ต้องการเป็นผู้นำในธุรกิจ NGV อย่างแท้จริง

เหตุผลในการตัดสินใจเข้าจดทะเบียน

ผู้บริหาร SCN ให้เหตุผลสำคัญในการตัดสินใจนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่าเนื่องจากบริษัทมีโครงการใหญ่ที่ต้องการจะดำเนินการคือธุรกิจก๊าซธรรมชาติสำหรับอุตสาหกรรม (iCNG) ที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง เนื่องจากต้องศึกษาและผลิตระบบลดความดันก๊าซธรรมชาติ (Pressure Reducing System : PRS) เพื่ออัดก๊าซและขนส่งทางรถยนต์ไปให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมที่ไม่ได้ตั้งอยู่ตามแนวท่อก๊าซ ซึ่งเป็นตลาดที่มีปริมาณความต้องการสูง เพราะก๊าซ CNG เป็นต้นทุนเชื้อเพลิงที่มีการเผาไหม้สูง สะอาดและมีราคาถูก

“การจะให้บริการโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ จำเป็นต้องลงทุนสร้างสถานี Mother Station ตามท่อส่งหลายแห่ง จึงเป็นที่มาที่เราต้องขอกู้เงินประมาณ 2,000 ล้านบาทจากธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) (KBANK) เนื่องจากเป็นธนาคารที่บริษัทเลือกใช้ทำธุรกรรมมาโดยตลอด และให้ความเชื่อถือระหว่างกัน จากเครดิตการชำระหนี้ที่ตรงตามกำหนดเสมอ นอกจากนี้บริษัทยังมีอีกหลายโครงการที่เตรียมจะเปิดให้บริการ ทำให้ธนาคารกสิกรไทย ประเมินโครงการดังกล่าวว่าใช้เงินลงทุนที่สูง และมองว่า SCN น่าจะเข้าตลาดหลักทรัพย์เพื่อระดมทุนจะได้ประโยชน์มากกว่า โดยแนะนำให้บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) (KS) เข้ามาทำหน้าที่ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินให้” ดร.ฤทธิกล่าวถึงเหตุผลที่บริษัทต้องเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ



การเตรียมการ ในการจดทะเบียน

เปลี่ยนธุรกิจครอบครัว ให้เป็นแบบมืออาชีพ

คุณพงศ์ศักดิ์ พงษ์ไพศาล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน) (KS) กล่าวถึงการเตรียมการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ของ SCN ว่า ตอนนั้นทางธนาคาร กสิกรไทย ติดต่อมาให้ฝ่ายวาณิชธนกิจของ KS เข้าไปฟังแผนงานของ SCN ซึ่งสมัยนั้นยังมีลักษณะเป็นธุรกิจแบบครอบครัว (Family Business) แต่มีจุดแข็ง คือเป็นบริษัทที่มีนวัตกรรมหลายด้านที่น่าสนใจ และเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านพลังงานก๊าซธรรมชาติ

“เราเข้าไปดูว่าในการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ นั้น ประเด็นใหญ่ๆ ของ SCN มีอะไรบ้าง อันแรก คือระบบควบคุมภายใน โดยเฉพาะเรื่องโครงสร้างการบริหารจัดการในตอนนั้นเป็นของคนในครอบครัวทั้งหมดที่มีอำนาจอนุมัติการทำ

รายการต่างๆ จึงได้เริ่มให้คำแนะนำให้จัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการอิสระ แนะนำให้บริษัทจัดผังองค์กร การให้อำนาจอนุมัติ ซึ่งตอนแรกเจ้าของกิจการไม่เข้าใจ เพราะส่วนใหญ่สามารถทำได้ด้วยตัวเองมาตลอด และไม่เข้าใจว่าการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องเปลี่ยนแปลงขนาดนี้ ทำให้ต้องใช้เวลาในการปรับเปลี่ยนอยู่พักหนึ่ง”

“เราเห็นว่า SCN ต้องมีผู้อำนวยการสายงานการเงิน (CFO) เข้ามาช่วยงานด้านนี้ จึงแนะนำเจ้าของบริษัทให้มองไปในอนาคตเมื่อธุรกิจมีการขยายตัว ควรดีไซน์ระบบเพื่อให้คนอื่นมาทำงานแทนตนเอง และสามารถควบคุมคนเหล่านี้ได้อีกที เพราะระบบจะคอยช่วยสอดส่องดูแลบริษัท ทำให้การดำเนินงานของบริษัทดีขึ้น”

ต่อมา KS ในฐานะ FA ได้แนะนำให้ SCN ตั้งผู้เชี่ยวชาญในด้านอื่นๆ เข้ามาเสริมทีมงาน เพื่อให้แผนการตลาดหลักทรัพย์ฯ ประสบความสำเร็จ โดยเฉพาะด้านระบบบัญชี และระบบควบคุมภายใน มีบุคลากรถูกดึงเข้ามาแก้ไขปัญหาลดและปรับปรุงระบบให้กับบริษัท เพื่อเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจแบบครอบครัวก้าวขึ้นไปสู่การเป็นบริษัทมหาชน

ขณะเดียวกัน FA พบว่าเจ้าของกิจการมีการถือหุ้น 100% ในบริษัทย่อย 2 แห่งซึ่งเป็นบริษัทเทวดิ่งของ SCN ทำธุรกิจขายอุปกรณ์ของบริษัท จึงแนะนำให้ SCN ปรับโครงสร้างให้ทั้ง 2 บริษัทเข้ามาเป็นบริษัทย่อย SCN โดยตรง

“การซื้อขายเป็นเรื่องระหว่าง SCN กับผู้ถือหุ้น มีการเพิ่มทุนโดยเอาเงินเพิ่มทุนซื้อหุ้นบริษัททั้ง 2 แห่งเนื่องจากเป็นบริษัทเทวดิ่ง มีภาวะภาษีไม่มาก จึงไม่ได้ใช้เทคนิคอะไร เป็นการแลกหุ้นธรรมดา ไม่ซับซ้อน ตีราคาตาม Book Value เพื่อไม่ให้เกิดปัญหารายการระหว่างกัน”

วันสำคัญ



ปีที่ศึกษาเรื่อง IPO
2553



แต่งตั้ง FA
2554



แต่งตั้งผู้สอบบัญชี
ไตรมาส 3/2554



แต่งตั้ง IA
2556



ยื่น Filing
6 ตุลาคม 2557



เข้าเทรด
23 กุมภาพันธ์ 2558

ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงิน : การจ้างผู้เชี่ยวชาญจะช่วยตอบโจทย์ได้ จะช่วยให้การจัดการทำได้ตรงเป้าหมาย มีการแก้ไขปัญหาคิดได้รอบคอบ ครอบคลุมภายในที่ดี เป็นประโยชน์ทางอ้อมของบริษัท อาทิ การบริหารสินค้าคงคลัง เดิมมียอดระดับ 1,000 ล้านบาท แต่หลังจากให้ผู้เชี่ยวชาญมาช่วยประเมินและแก้ไข ทำให้สามารถลดลงไปได้กว่า 400 ล้านบาท จึงทำให้เจ้าของกิจการเห็นความสำคัญในเรื่องนี้

ขั้นตอนในการปรับปรุงระบบบัญชี

บริษัท ไพร์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอเอส จำกัด (“PwC”) ได้เข้ามาทำหน้าที่ผู้สอบบัญชีให้กับบริษัทตั้งแต่เริ่มวางแผนจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในปี 2554 เพื่อให้คำแนะนำในการปรับปรุงงานระบบบัญชีและเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินของบริษัทให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี และให้ทันต่อกำหนดการส่งมอบและเปิดเผยงบการเงินตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

“ในการตรวจสอบปีแรก จะเป็นการตรวจสอบที่เน้นความถูกต้องของตัวเลขที่แสดงในงบการเงินประจำปีที่ทำทำตามหลักเกณฑ์ของมาตรฐานการรายงานทางการเงินสำหรับกิจการที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะ (NPAEs) รายการที่ปฏิบัติไม่ถูกต้อง จะปรับปรุงในงบการเงินตามความเหมาะสม ประเด็นปัญหาที่พบซึ่งเป็นอุปสรรคที่ทำให้ฝ่ายบัญชีไม่สามารถจัดทำงบการเงินได้ถูกต้องหรือปิดบัญชีได้ทันเวลา จะถูกหยิบยกขึ้นมาพูดคุยกับฝ่ายบริหารเพื่อกำหนดแนวทางแก้ไขต่อไป

โดยปกติจากธุรกิจที่มีรูปแบบการบริหารแบบครอบครัว เมื่อเปลี่ยนการบริหารมาเป็นแบบมืออาชีพมักจะมีประเด็นปัญหามากมายให้แก้ไข ปัญหาที่มักจะมีบ่อยอยู่เสมอคือ ความรู้ความเข้าใจในมาตรฐานการบัญชีใหม่ๆ ที่บริษัทต้องมีการเก็บข้อมูลเพิ่มเติม ระยะเวลาที่ใช้ในการปิดงบการเงินรายไตรมาสและรายปี ขั้นตอนกระบวนการทำงานที่อาจจะต้องเปลี่ยนแปลงไป การขาดการสั่งการจากผู้มีอำนาจเพื่อให้ได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานอื่นๆ อย่างเพียงพอ และที่สำคัญที่สุดคือความพร้อมของพนักงานที่เกี่ยวข้องที่จะรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

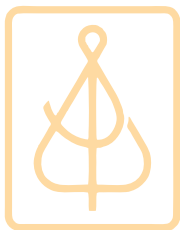
ผลการตรวจสอบงบการเงินปี 2554 ทำให้เราทราบถึงประเด็นปัญหาในการจัดทำบัญชี ซึ่งทางบริษัทได้พยายามแก้ไขปัญหาดังกล่าว ในระหว่างปี 2555 อย่างต่อเนื่อง จนมาถึงต้นปี 2556 บริษัทได้ตัดสินใจใช้โปรแกรมบัญชีใหม่เพื่อทดแทนโปรแกรมบัญชีเก่า การนำเอาโปรแกรมบัญชีใหม่มาใช้ มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาของระบบบัญชีที่มีมาแต่อดีต และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานโดยร่นระยะเวลาการปิดบัญชีให้เร็วขึ้น ขณะเดียวกัน ฝ่ายบริหารได้กำหนดเวลาแน่นอนที่จะยื่นคำขอเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายในปี 2557

ตามตารางเวลาการยื่นจดทะเบียน ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับระบบบัญชีของบริษัทที่สำคัญควรจะต้องได้รับการแก้ไขให้เสร็จสิ้นก่อนสิ้นปี 2556 ดังนั้นการทำงานในปี 2556 จึงเป็นปีที่ท้าทายมาก เพราะจะต้องแก้ไขปัญหายุ่งยากที่ยังไม่ได้รับการแก้ไขและปัญหาใหม่ที่เกิดขึ้นจากการลงระบบบัญชีใหม่ ฝ่ายบริหาร FA และผู้สอบบัญชีจึงมีความเห็นตรงกันว่า จะจัดให้มีการประชุมร่วมกันเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวทั้งหมดที่มี ดังนั้น ทั้งสามฝ่ายจึงได้กำหนดให้มีการประชุมร่วมกันทุกๆ อาทิตย์ในระหว่างไตรมาส 2 ปี 2556 โดยในการประชุมทุกครั้งจะมีตัวแทนของแต่ละฝ่ายเข้าร่วมประชุมด้วย

หลังจากจัดให้มีการประชุมร่วมกัน การดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าว เป็นไปได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ปัญหาทุกเรื่องได้หยิบยกมาคุยกันในที่ประชุม ซึ่งผู้บริหารบริษัทสามารถกำหนดผู้รับผิดชอบและให้อำนาจในการดำเนินการได้ทันทีพร้อมทั้งกำหนดวันที่จะต้องแล้วเสร็จ ในการประชุมแต่ละครั้ง จะมีการติดตามความคืบหน้า

ของปัญหาเก่า อุปสรรคและความล่าช้าในการแก้ไข ปัญหา การหาทางแก้ไขปัญหาใหม่ๆ ที่พบ และ ผลกระทบอื่นจากการแก้ไขปัญหานั้น ผลจากการประชุมร่วมกันนี้ ทำให้บริษัทมีความพร้อมในการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี 2557 ตามกำหนดการ

“ข้อดีจากการทำงานกรณีของ SCN ที่ถือว่าเด่นมาก คือการจัดให้มีการประชุมร่วมกันของฝ่ายบริหาร ผู้สอบบัญชีและ FA การประชุมร่วมกันนี้ทำให้การแก้ไขปัญหาเป็นไปอย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และครบถ้วนในทุกมิติ ผู้สอบบัญชีจะมีความรู้ความเข้าใจในปัญหา จะเป็นผู้ยกประเด็นและแนวทางแก้ไข ขณะที่ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้ตัดสินใจเลือกวิธีการ การกำหนดผู้รับผิดชอบ การให้อำนาจอย่างเต็มที่แก่ผู้รับผิดชอบให้ดำเนินการ และ กำหนดกรอบเวลาการทำงานอย่างชัดเจน FA จะร่วมพิจารณาผลของงานทั้งหมดในภาพรวมว่าจะมีอุปสรรคหรือเป็นเงื่อนไขในการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือไม่ การทำงานร่วมกันแบบนี้ เป็นวิธีหนึ่งที่ทำให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด”



คำแนะนำจากผู้ตรวจสอบบัญชี : บริษัทที่จะเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนต้องมีความมุ่งมั่นตั้งใจจริงและเจ้าของธุรกิจต้องเอาจริงเอาจังในการเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหและพัฒนาปรับปรุงระบบบัญชี รวมถึงต้องได้รับความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง การจัดให้มีระบบบัญชีที่ดี ไม่ใช่หน้าที่ของเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีเพียงฝ่ายเดียวเท่านั้น แต่เป็นหน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากรทุกฝ่าย สิ่งนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญมากต่อการเตรียมความพร้อมที่จะยื่นคำขอฯ การใช้ความเชี่ยวชาญ ความสามารถเฉพาะด้านของบุคลากรที่มีอย่างเหมาะสม จะเป็นเครื่องมือที่ดีที่สุดในการแก้ไขปัญหและนำพาบริษัทไปสู่จุดหมายได้อย่างราบรื่น

การปรับระบบควบคุมภายใน

บริษัท สอบบัญญัติธรรมนิติ จำกัด อธิบายถึงช่วงเวลาที่รับหน้าที่ผู้ตรวจสอบภายใน (IA) ให้แก่ SCN ว่า บล.กสิกรไทยเป็นผู้แนะนำให้บริษัทเข้ามาเสนองาน ซึ่งตามหลักเกณฑ์ผู้ตรวจสอบภายในต้องมีเวลาทำงานอย่างน้อย 6 เดือน โดยในส่วนของ “ธรรมนิติ” มีการเสนองานไปแล้ว 1 ครั้งในปี 2555 แต่ไม่ได้รับเลือก ต่อมาในปี 2556 ได้รับการติดต่อจาก SCN อีกครั้ง และได้ร่วมงานกันในที่สุด

“ก่อนที่ธรรมนิติจะเข้ามาทำการตรวจสอบภายในนั้น SCN มีบริษัทตรวจสอบภายในแห่งหนึ่งทำหน้าที่ IA และได้จัดทำรายงานแล้วเสร็จในระดับหนึ่ง แต่อาจจะมุ่งเน้นการตรวจสอบและประเมินระบบการควบคุมภายในด้านบัญชีและการเงิน แต่ยังไม่ครอบคลุมการประเมินระบบการควบคุมภายในด้านอื่นๆ ซึ่ง FA มีความเห็นว่าควรประเมินการควบคุมภายในใหม่ SCN จึงเปลี่ยนมาเลือกธรรมนิติเข้ามาดำเนินการ ในขั้นแรกเราประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน ในภาพรวมของบริษัท (Overview) ใช้เวลาประมาณ 3 เดือน จึงออกรายงานนำเสนอให้ฝ่ายผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัททราบ ด้วยบทบาทของ IA คือ การให้ความเชื่อมั่นและเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยงและระบบการกำกับดูแลขององค์กร” คุณศักดิ์ศรี อำพวันกล่าว

การประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของธรรมนิติ ได้รวมถึงการประเมินระบบการควบคุมภายในของระบบงานไอทีด้วยภายหลังจากการประเมินได้ให้ข้อเสนอแนะ SCN ปรับปรุงแก้ไขระบบการควบคุมภายในให้เหมาะสมโดยใช้เวลาประมาณ 1 เดือน และธรรมนิติได้เข้าไป

ตรวจสอบติดตามการปรับปรุงแก้ไขอีกครั้ง ซึ่ง SCN สามารถแก้ไขได้เป็นอย่างดี ทำให้บริษัทออกรายงานการติดตามผลให้แก่ผู้บริหารและที่ปรึกษาทางการเงินได้ทันเวลา

“ในการทำงานการประเมินความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในครั้งแรก ผมจะบอกประเด็นสำคัญที่ควรแก้ไขจากผลการตรวจสอบภายในและระบุถึงว่าระบบการควบคุมภายในที่มีอยู่นั้นมีความเพียงพอเหมาะสมหรือไม่ เพื่อนำเสนอฝ่ายบริหาร FA และกรณีที่ต้องมีการปรับปรุงแก้ไขก็จะได้รับดำเนินการก่อน จากนั้นฝ่ายตรวจสอบภายในจะเข้าไปติดตามประเด็นสำคัญอีกครั้ง ตรงจุดนี้อาจจะมีความเห็นแตกต่างกันในวิธีการปรับปรุงแก้ไขระบบการควบคุมภายในให้เหมาะสม แต่อาศัยการกำกับดูแลในการปรับปรุงแก้ไขของฝ่ายบริหารของ SCN อย่างใกล้ชิด ส่งผลให้ตรวจสอบภายในสามารถเข้าดำเนินการตรวจสอบติดตามได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดตามแผนการทำงานต่อเนื่องได้”

ขั้นตอนในการดำเนินงานของ IA เริ่มต้นประเมินความเสี่ยงและความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของแต่ละฝ่ายงานและแต่ละกระบวนการ เพื่อให้เห็นโครงสร้างการบริหารจัดการงานตามหน้าที่ การควบคุมในกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ เช่น ระบบจัดซื้อ จัดจ้าง บัญชี และการเงิน เป็นต้น โดยเรื่องสำคัญที่นำมาพิจารณาคือการจัดบุคลากรให้สอดคล้องกับหน้าที่และโครงสร้างการจัดการของฝ่ายบริหารเพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อน การกำหนดบทบาทหน้าที่ และการกำหนดอำนาจอนุมัติให้เหมาะสมและคล่องตัวทั้งเรื่องของบุคลากรภายในและการใช้บุคลากร

ภายนอกองค์กร เพื่อให้เป็นไปตามระบบ Check and Balance และมีการแนะนำมาตรการควบคุมให้เหมาะสม รวมถึงการควบคุมการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เรื่องการปฏิบัติตามสัญญาต่างๆ การปรับปรุงวิธีการปฏิบัติให้สอดคล้องกับข้อกำหนด เป็นต้น

ตัวอย่างที่ธรรมชาติได้ให้คำแนะนำ เช่น การกำหนดผู้รับผิดชอบดูแลเรื่องการปฏิบัติตามสัญญาต่างๆ ให้ชัดเจน เรื่องการควบคุมทรัพย์สินถาวร และการรักษาข้อมูลสำคัญที่เป็นความลับของบริษัทโดยการจำกัดการเข้าถึงระบบงานไอที หรือสถานที่จัดเก็บข้อมูล เป็นต้น

“บริษัทที่ทำ IPO ส่วนใหญ่มักจะเจอปัญหาในเรื่องการควบคุมทรัพย์สินถาวร ซึ่งไม่ได้กำหนดวิธีการควบคุมเป็นอย่างดีมาก่อน ทั้งการควบคุมการใช้งาน การควบคุมการสูญหายของทรัพย์สิน และการควบคุมทรัพย์สินทางบัญชี เป็นต้น นักบัญชีบางท่านไม่ค่อยระมัดระวังเพราะมุ่งเน้นการควบคุมทางบัญชีเพื่อคิดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินแต่ไม่ค่อยได้ให้ความสำคัญกับการมีตัวตนของทรัพย์สิน แต่ SCN มีการควบคุมที่เพียงพอมาในระดับหนึ่ง”

“ปัญหาหรืออุปสรรคในการทำงานตรวจสอบภายในกับทีมงาน SCN ไม่ค่อยมีเพราะเจ้าของบริษัทได้มาร่วมประชุมและกำกับงานด้วยตนเอง สามารถ take action ได้ทันที เพราะฉะนั้นเมื่อตรวจพบข้อปัญหาและให้ความเห็นเสนอแนะก็จะสามารถปรับปรุงแก้ไขได้เร็ว ระยะเวลาในการจัดทำรายงานการตรวจสอบจึงไม่ล่าช้าเพราะมีเจ้าภาพมารับไปดำเนินการปรับปรุงแก้ไขที่ชัดเจน ฝ่ายบริหารเข้ามาร่วมให้คำแนะนำว่า อันนี้ใครควรทำ

หน่วยงานไหนทำอะไร ระยะเวลาในการดำเนินการให้แล้วเสร็จ ทำให้สามารถรวมผู้บริหารหน่วยงานต่างๆ มารับฟังและรับผิดชอบ ในการปรับปรุงแก้ไขทันที ปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานตรวจสอบภายในจึงไม่ค่อยมี”

ข้อเสนอแนะ จากบริษัท IA:









บริษัทที่เตรียมจะเข้าจดทะเบียน ผู้บริหารควรมีความรู้ความเข้าใจเรื่องการควบคุมภายใน ความเสี่ยง และระบบกำกับดูแลองค์กรในระดับหนึ่ง ส่วน IA เพียงทำหน้าที่สนับสนุนฝ่ายบริหารโดยการตรวจสอบเพื่อให้ความเชื่อมั่นและเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับความเพียงพอในเรื่องดังกล่าว ในการช่วยให้ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ เพื่อการปรับปรุงแก้ไขกระบวนการปฏิบัติงานต่างๆ ให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งรวมถึงการลดโอกาสการเกิดทุจริตในองค์กร

การปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้น

เป็นเรื่องปกติของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ที่ต้องเสนอขายหุ้นบางส่วนของบริษัท ให้แก่นักลงทุน และจะมีผลให้สัดส่วนในการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นใหญ่ลดลง ซึ่งในกรณีของ SCN กลุ่ม “กิจพิพิธ” ในฐานะเจ้าของกิจการและในฐานะผู้บริหารมีสัดส่วนการถือหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญอยู่ที่ 73.89% จากเดิมที่ถือหุ้น 98.52% โดย “คุณธัญชาติ กิจพิพิธ” ถือครองหุ้นมากที่สุด

70.56% จากเดิม 94.08% ถัดมาคือ “คุณณัชชา กิจพิพิธ” ถือครองหุ้น 1.67% จากเดิม 2.22% อันดับ 3 คือ “ดร.ฤทธิ์ กิจพิพิธ” ถือครองหุ้น 0.83% จากเดิม 1.11% และ “คุณนริศรา กิจพิพิธ” ถือครองหุ้น 0.83% จากเดิม 1.11% นอกจากนี้ได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่พนักงานจำนวนหนึ่ง เพื่อเป็นแรงจูงใจในการทำงาน และสร้างความจงรักภักดี

ข้อมูลทางการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

		ปี 2557	ปี 2558
 สิ้นทรัพย์	.	3,018	3,869
 หนี้สิน	.	1,764	1,555
 ทุนชำระแล้ว	.	450	600
 ส่วนของผู้ถือหุ้น	.	1,253	2,314
 รายได้รวม	.	2,147	2,123
 กำไรสุทธิ	.	401	225
 กำไรต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น)	.	0.44	0.19
 Market Cap	.	6,000	8,100
		(ณ ราคา IPO)	(ณ 31 มี.ค. 59)

ยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing ต่อ สำนักงาน ก.ล.ต.

ก่อนการยื่นแบบคำขอฯ และแบบ Filing บริษัท และ FA รวมถึง ผู้ตรวจสอบบัญชี และผู้ตรวจสอบ ภายใน ได้มีการนัดประชุมหารือเรื่องดังกล่าวมา โดยตลอด ตามแผนการปรับปรุงแก้ไขระบบบัญชี และระบบการทำงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ทำให้ทุกฝ่ายรับทราบข้อมูลและปัญหาต่างๆ ที่ได้รับการแก้ไขแล้วเป็นอย่างดี จึงทำให้การตอบข้อซักถามกับสำนักงาน ก.ล.ต. สำหรับ SCN น่าจะสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

“จริงๆ เราเริ่มวางแผนกับลูกค้าตั้งแต่ยื่น Filing ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ทำให้เราเข้ามาแนะนำลูกค้าเกี่ยวกับขั้นตอนในการอนุมัติก่อนว่าจะต้องตรวจสอบอะไรบ้าง เราวางแผนกับบริษัท คู่กับ Auditor และ IA มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล โดยตลอดทำให้ทุกฝ่ายรู้และรับทราบตรงกันว่า จะมีขั้นตอนของสำนักงาน ก.ล.ต.อย่างไร เริ่มจากตรวจ Working Paper รายงานตรวจสอบ ฯลฯ คือพวกนี้เราบอกกับลูกค้าก่อนแล้ว และเตรียมซักซ้อมความพร้อมไว้ดีแล้วเพราะเรามีเวลาเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนล่วงหน้ารวม 3 ปี ทำให้เรามั่นใจว่าเราผ่านไปได้” คุณพงศ์ศักดิ์ให้ความเห็น



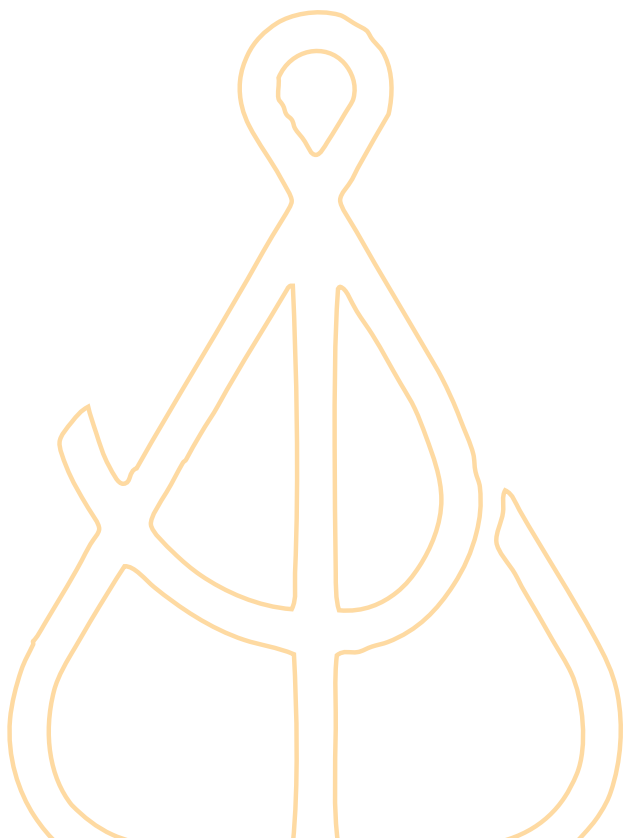
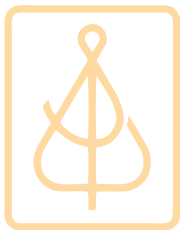
ที่มาของการกำหนดราคา

ขณะที่การกำหนดราคาขายในครั้งนี บริษัทพิจารณาจากการสำรวจความต้องการซื้อหลักทรัพย์ (Book Building) ซึ่งสำรวจความต้องการซื้อหุ้นสามัญของนักลงทุนสถาบันในแต่ละระดับราคา โดยราคาเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนอยู่ที่ 5.00 บาท/หุ้น คิดเป็นอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น หรือ P/E ประมาณ 16.82 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิจากช่วง 4 ไตรมาสล่าสุด (ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2556 - ไตรมาส 3 ปี 2557) ซึ่งเท่ากับ 356.66 ล้านบาท และหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด 1,200 ล้านหุ้น จะได้กำไรสุทธิเท่ากับ 0.30 บาทต่อหุ้น โดย P/E ที่เสนอขายดังกล่าวคิดเป็นส่วนลด 11.56% ของ P/E Ratio เฉลี่ยบริษัทจดทะเบียนที่ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกันซึ่งอยู่ที่ 19.02 เท่า

“การคิดมูลค่าหุ้น เราใช้ Discount Cash Flow กับวิธีอื่นประกอบกัน คือใช้ P/E, EV/EBITDA P/BV และจัดพบนักลงทุน และเชิญนักวิเคราะห์เข้ามาทำบทวิเคราะห์หุ้น โดยตอนนั้นได้รับข้อมูลว่าราคาที่คาดหมายอยู่ที่ประมาณ 6.50 - 8.00 บาท/หุ้น”

เมื่อได้บทวิเคราะห์มาแล้ว เนื่องจากมีการขายทั้งนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนทั่วไป จึงให้ทีมนักวิเคราะห์ไปคุยกับสถาบันเพื่อพยายามรู้ผลตอบรับของนักลงทุนก่อนที่จะประกาศขายจริง เพราะเราต้องการให้ข้อมูลบริษัทแก่นักลงทุนก่อน เราจะยื่นอยู่ฝั่งขาย แล้วเราไม่รู้ว่าจะซื้ออยากได้อะไรคงไม่ได้ คงต้องเอาข้อมูลจากฝั่งซื้อมาประกอบ แล้วเราก็ตริยัมตัวบริษัทก่อนออกโรดโชว์ ทำให้บริษัทสามารถตอบคำถามได้ตรงประเด็น ยิ่งสร้างความมั่นใจต่อนักลงทุนมากขึ้น”

อย่างไรก็ตามบริษัทยอมรับว่าสัดส่วนในการเสนอขายหุ้น IPO 300 ล้านหุ้น หรือ 25% ของหุ้นสามัญที่ชำระแล้วทั้งหมด ถือเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับความต้องการของนักลงทุน



สัดส่วนการเสนอขายหุ้น

ดังนั้นในการจัดสรรหุ้นเพื่อเสนอขายนักลงทุนกลุ่มต่างๆ SCN ได้ประชุมร่วมกับที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อจัดสรรหุ้นที่จะเสนอขายให้เหมาะสมที่สุด โดยสามารถแบ่งออกมาได้ดังนี้ 1. เสนอขายนักลงทุนสถาบัน สัดส่วน 34.67% เสนอขายนักลงทุนทั่วไป (รายย่อย) สัดส่วน 41.02% และเสนอขายให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ สัดส่วน 24.31%

“สัดส่วนในการเสนอขายหุ้นให้แก่ผู้มีอุปการคุณของ SCN ถือว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสม คือ ไม่เกิน 25% ของจำนวนหุ้น IPO ที่นำออกมาขาย ทำให้ความกังวลต่อการปล่อยหุ้นออกมาทำกำไรในการซื้อขายวันแรกจึงมีน้อย อีกทั้งส่วนตัวมองว่า

หลักการหนึ่งที่ทำให้ wealth ของบริษัทกับของผู้ถือหุ้นมีความชัดเจน คือต้องเป็น wealth เดียวกัน นั่นคือมาจากผลการดำเนินงานของธุรกิจที่เติบโต” คุณพงศ์ศักดิ์แสดงความเห็นต่อเรื่องดังกล่าว

ขณะที่ ดร.ฤทธิ กล่าวในฐานะตัวแทนของครอบครัว “กิจพิพิธ” ว่า “เรายืนยันว่าครอบครัวเราไม่มีใครเล่นหุ้นเป็น เรารู้แต่ว่าเราต้องมุ่งเดินหน้าธุรกิจให้เติบโต น่าจะเป็นเรื่องที่ดีต่อบริษัทและผู้ถือหุ้นของ SCN เนื่องจากเชื่อว่าการกิจการมีการขยายตัวและมีผลดำเนินงานที่ดี ย่อมสะท้อนมาถึงราคาหุ้นของบริษัทให้ปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ ขณะที่หุ้นที่เสนอให้กับผู้มีอุปการคุณ เราพิจารณาให้แก่คู่ค้าของบริษัทที่ร่วมธุรกิจกันมาเท่านั้น”

วงกลยุทธ์โรดโชว์

ที่ปรึกษาทางการเงินให้ความเห็นถึงการวางแผนโรดโชว์ว่า เรื่องดังกล่าวมีความสำคัญ

“ในกรณีของ SCN ต้องบอกว่า การวางแผนเรื่องนี้เป็นบริษัทแห่ง Innovation และมีโปรเจกต์ iCNG สร้างความสนใจแก่นักลงทุนมาก อีกทั้งโชคดีที่ราคาซึ่งนักวิเคราะห์ทำบทวิจัยออกมามีส่วนต่างกันไม่มากนัก ที่ระดับ P/E 14 เท่า จึงเป็นการกำหนดราคาที่ดี”

ด้วยเวลาที่กระชั้นชิด ทำให้การโรดโชว์ของบริษัทมีเวลาค่อนข้างจำกัด มีการเดินสายให้ข้อมูลนักลงทุนสถาบัน 3 วันรวมประมาณ 20 ราย ในแบบ One by One จากนั้น SCN จึงได้มาให้ข้อมูลนักลงทุนทั่วไปที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยจากการนำเสนอข้อมูลทำให้พบว่านักลงทุนสถาบันแสดงความ

สนใจในหุ้นของ SCN จนยอดจองซื้อล้นเกินประมาณ 20 เท่า ถือว่าประสบความสำเร็จอย่างสูง

“ต้องบอกว่าราคาที่ดินขึ้นอยู่ที่ความมั่นใจของลูกค้าด้วย และมุมมองเชิงบวกของลูกค้า ถ้าผู้บริหารสามารถนำเสนอให้ลูกค้าเข้าใจ และเป็นเรื่องที่จับต้องได้ ผมว่านักลงทุนก็ยินดีพร้อมจ่ายในราคาที่มีพรีเมียมสำหรับบริษัทดีๆ ฉะนั้นหากไม่สามารถหาจุดแข็งของบริษัทออกมาได้เวลาไปขายก็ลำบาก” คุณพงศ์ศักดิ์กล่าว

ไม่เพียงเท่านั้น SCN ยังได้ร่วมเดินทางไปโรดโชว์ในต่างประเทศ 2 แห่ง นั่นคือ ฮองกงและมาเลเซีย จากคำเชิญของ บล.ภัทร และ บล.ซีไอเอ็มบี (ประเทศไทย) ในเวลาต่อมา

จังหวะเวลาในการเข้าซื้อขาย

ด้วยการยื่นแบบ Filing ไตรมาส 3 ปี 2557 ทำให้บริษัทมีเวลาในการให้ข้อมูลนักลงทุน (โรดโชว์) การกำหนดราคาขาย และการกำหนดระยะเวลาขาย รวมถึงการเข้าซื้อขายหลักทรัพย์ประมาณ 4 เดือน ซึ่งเรื่องดังกล่าว FA มองว่าบริษัทมีการประชุมเตรียมการและวางแผนไว้ล่วงหน้า ทำให้การดำเนินงานต่างๆ ไม่ติดขัดและสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

“บริษัทโชคดีที่เคาะราคาขาย และเข้าซื้อขายในช่วงกุมภาพันธ์ เพราะถือเป็นช่วงที่ดีที่สุดของตลาดหุ้นไทยในปี 2558 ตอนนั้นบรรยากาศในการลงทุนของตลาดหลักทรัพย์ฯ ดีมาก ดัชนีอยู่ที่ 1,500 จุด โดยรวมช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้กับหุ้น SCN เป็นอย่างมาก” คุณพงศ์ศักดิ์กล่าว

วัตถุประสงค์ใช้เงิน

ดร.ฤทธิ์ กล่าวถึงแผนการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนไปใช้ว่า บริษัทได้รับเงินประมาณ 1,500 ล้านบาท SCN ได้นำเงินไปใช้ในการขยาย Capacity สถานีบริการ NGV ของบริษัทที่ตั้งอยู่บนแนวท่อก๊าซจากเดิม 70 ต้น/วัน และขายอยู่ 55 ต้น/วัน โดยขยายเพิ่มเป็น 140 ต้น/วัน และตอนนี้ใช้อยู่ 65 ต้น/วัน

นอกจากนี้ บริษัทได้นำเม็ดเงินลงทุนบางส่วนมาเพิ่มเติมสถานี Mother Station โดยขยายกำลังการผลิตเพิ่มอีก 20% พร้อมเพิ่มจำนวนรถบรรทุกขนส่งก๊าซธรรมชาติจาก 88 คัน เป็น 150 คัน และซื้อบริษัทที่มีสัญญาซื้อขายก๊าซกับ ปตท. เพื่อขาย NGV ในชื่อบริษัท บีพีเอ อินเตอร์เทรด จำกัด เพื่อก่อสร้างปั๊ม NGV สาขาที่ 5 ที่ศรีราชา

นอกจากนี้สิ่งที่ทำให้การเข้าตลาดของ SCN ได้รับความสนใจจากนักลงทุนจำนวนมาก ที่ปรึกษาทางการเงินมองว่าส่วนหนึ่งมาจากการวางแผนประชาสัมพันธ์ได้อย่างเหมาะสม โดยให้ทีมประชาสัมพันธ์เข้ามาร่วมวางแผนกับผู้บริหารบริษัท และที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารให้สอดคล้องกับจังหวะเวลาซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญ โดยเริ่มจากการนำเสนอข้อมูลให้นักลงทุนรู้จักบริษัท SCN ก่อนว่าเป็นบริษัทประกอบธุรกิจอะไร มีจุดเด่นตรงไหน จากนั้นเริ่มนำเสนอข้อมูลในเรื่องราคาซื้อขาย ความต้องการของนักลงทุนต่อหุ้นของบริษัท

ขณะเดียวกันยังนำเงินที่ระดมทุนได้ไปชำระคืนหนี้เงินกู้จากธนาคารกสิกรไทย จากการลงทุนใน iCNG และเตรียมสร้างที่ใหม่ โดยมีแผนจะลงทุนสร้าง Mother Station ตามแนวท่อก๊าซเพื่อให้บริการแก่บรรดาโรงงานอุตสาหกรรมได้เพิ่มขึ้น

“พอเรามีเงินจาก IPO ก็ช่วยเพิ่มศักยภาพเราได้มาก เราสามารถเข้าไปคุยกับเจ้าของหลุมก๊าซธรรมชาติเพื่อซื้อก๊าซเองได้แล้ว ล่าสุดเราเพิ่งเข้าประมูล แต่ราคาน้ำมันลดลง จึงยังไม่ได้ซื้อสรุปเพราะราคาขายอิงราคาน้ำมัน

แผนงานในอนาคตของ SCN

แม้ปัจจุบัน SCN จะยังไม่ได้ใช้เครื่องมือทางการเงินชนิดใดเพิ่มเติม หลังกระจายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ฯ แต่พบว่าบริษัทมีแผนการลงทุนในโครงการใหม่ที่น่าสนใจอีกมาก เช่นการซื้อสถานี NGV ที่ผู้ประกอบการเดิมต้องการเลิกกิจการ เนื่องจากบริษัทมีศักยภาพในการทำอุปกรณ์ได้เองทั้งหมดในสถานี NGV ทำให้มีต้นทุนที่ต่ำกว่า จึงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพสถานีได้ เพราะ IRR จะเพิ่มจากเดิม 12-15% เป็นประมาณ 20%

นอกจากนี้ บริษัทสามารถรองรับการเปิดเสรีเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งผู้บริหาร SCN เชื่อว่าตลาดประเทศเพื่อนบ้านหลายประเทศมีอัตราการเติบโตที่น่าสนใจ โดยปัจจุบันได้ขยายกิจการไปประเทศเวียดนาม ด้วยการขายและติดตั้งอุปกรณ์ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และถือว่า

เป็นตลาดที่บริษัทให้ความสนใจเป็นตลาดแรก ขณะเดียวกันบริษัทยังเข้าไปทำตลาดในประเทศเมียนมาร์ และอินโดนีเซียด้วยเช่นกัน แต่มองว่าอัตราการเติบโตยังมีน้อย และเป็นเพียงโครงการเล็กๆ

SCN มีโครงการอีกมากมาย นอกเหนือจากก๊าซธรรมชาติที่เตรียมจะทำออกมาให้บริการ เช่น โครงการผลิตถึง LNG และถึง CNG โดยได้ดำเนินงานศึกษาและวิจัยแล้ว รวมถึงโปรเจกต์การทำถึง NGV ใหม่ จากเดิมถึงมีน้ำหนักมากแต่บริษัทได้ลดน้ำหนักลงเพื่อให้มีน้ำหนักเบาและเหมาะแก่การใช้งาน โดยยังอยู่ในขั้นตอนวิจัย และโครงการความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ในงานวิจัยด้านไบโอแก๊สเพื่อนำมาผลิตเป็น NGV เพื่อต่อยอดความเป็น “INOVATION COMPANY” ของบริษัท

การนำพาองค์กรไปสู่ความยั่งยืน

ดร.ฤทธิ์ ให้ความเห็นถึงข้อดีหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ของ SCN ว่า ในด้านบุคลากร ทำให้บริษัทมีตัวเลือกในการรับบุคลากรเข้ามาทำงานในบริษัท ด้วยบุคลากรมีอาชีพมากขึ้น

“ตั้งแต่เข้าตลาดหุ้นมาทำให้เราหาบุคลากรง่ายขึ้น เมื่อก่อนคุณพ่อทำคนเดียวส่งการทุกอย่าง พอมีบุคลากรที่มีคุณภาพเข้ามาช่วยงาน คุณพ่อเห็นการพัฒนาของธุรกิจและพอใจมาก ตอนนี้เราหาบุคลากรที่เก่งๆ ได้ง่ายขึ้น ฝ่ายวิจัยตอนนี้เป็นดอกเตอร์หมด เป็นชาวต่างประเทศหมด ฝ่าย

การตลาดของเราตอนนี้จบปริญญาเอกจากสหรัฐอเมริกา ถ้าสุดมีคนมาสมัครงานกับเรา อาศัยอยู่อังกฤษและเรียนจบในระดับสูงๆ พวกเขาเริ่มรู้จักเราบ้างแล้ว”

ดร.ฤทธิ์บอกด้วยว่าการเป็นบริษัทจดทะเบียนยังช่วยให้ทำงานที่มีปริมาณมากได้ง่ายขึ้น จากระบบที่ได้รับการปรับปรุงใหม่หลังจากที่มีการตรวจสอบภายใน ทำให้หลายธุรกรรมที่จะทำจากเดิมต้องรอหรือค้างงานเอาไว้ เดี่ยวนี้สามารถเดินหน้าได้เลย

“เมื่อก่อนได้ะคุณพ่อเอกสารเต็มไปหมด มีอะไรให้รอเซ็นมากมาย พอทำแต่งงานเล็ก ก็เสียงานใหญ่ แต่ตอนนี้มีผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบแทน มี KPI เป็นตัวชี้วัด ทำให้งานของเราเดินหน้าไม่พลาดโอกาสทุกอย่างง่ายขึ้นมาก”

ส่วนเรื่องการเงินที่ได้จากการระดมทุน 1,500 ล้านบาท ช่วยทำให้การลงทุนในเรื่องต่างๆ ของบริษัทง่ายขึ้น ไม่กระทบต่อต้นทุนการเงิน และอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) ของบริษัทยังอยู่ในระดับที่น้อยมาก ทำให้มีความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนได้เพิ่ม

“การเข้าตลาดหลักทรัพย์ครั้งนี้ถือว่าคุ้มมาก แม้เราจะต้องลงทุนในระบบ ERP ประมาณ 10 ล้านบาท แต่ก็ได้มาซึ่งระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ เราได้ระบบการตรวจสอบที่มีมาตรฐานเข้ามาช่วยดูแลกิจการจึงมองว่าเราได้ของดีมาช่วยธุรกิจเราแล้ว แม้ว่าถ้าไม่ได้เข้าตลาด”

อย่างไรก็ตาม ในข้อดี ก็มีข้อเสียด้วยเช่นกัน ซึ่ง ดร.ฤทธิ กล่าวพร้อมหัวเราะว่า....นั่นคือทำให้ตนมีเวลาทำงานลดลง เพราะตนเองเป็น Investor Relation ของบริษัท



ภาคผนวก



QR Code ศึกษาเกณฑ์การเข้าจดทะเบียน



เกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

- ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558
- ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2563
- หนังสือเวียนที่ บจ.(ว) 1/2562 เรื่อง การปรับปรุงเกณฑ์ตามแผน Regulatory Reform
- หนังสือเวียนที่ บจ.(ว) 3/2563 เรื่อง การปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับบริษัทจดทะเบียน
- ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (ฉบับประมวล)
- ประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่ กจ.17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ฉบับประมวล)
- หนังสือเวียน ที่ ก.ล.ต. กข.(ว) 24/2560 เรื่อง การชักซ้อมความเข้าใจเกี่ยวกับประกาศกำหนดคุณสมบัติของ CFO และสมุห์บัญชีของบริษัทที่เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน

ภาคผนวก



QR Code รายชื่อที่ปรึกษาทางการเงิน
และผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบ
จากสำนักงาน ก.ล.ต.



9 786164 150010