

ความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI)

กรณีศึกษา : บริษัท ยูโรเปแลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด

Financial Probability in Market for Alternative Investment (MAI)

Case Study : Europlan Furniture Company Limited



โดย

นาย วิรัตน์ กীরตชูวงศ์

รหัสประจำตัว 41066605

เสนอ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2542

เลขที่.....
เลขทะเบียน..... 35746
วัน, เดือน, ปี 19 ส.ย. 2543

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง	: ความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (MAI)
กรณีศึกษา	: บริษัท ยูโรแปลน เพอร์ริเจอร์ จำกัด
ชื่อนักศึกษา	: นาย วิรัตน์ กীরติชูวงศ์
ระดับการศึกษา	: บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	: บริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อภิสสิทธิ์ แก้วฉา

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีปัญหาหลักในการดำเนินธุรกิจ คือ ปัญหาทางการเงิน ทางรัฐบาลเล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าวจึงมีนโยบายช่วยเหลือ นโยบายเร่งด่วนในการแก้ปัญหา สภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ คือ การปล่อยกู้ให้กับธุรกิจผ่านทางหน่วยงานของรัฐ เช่น บรรษัทเงินทุน อุตสาหกรรมและ บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นต้น ปัญหาทางการเงินของธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมอีกประการหนึ่ง คือ ช่องทางการหาเงินลงทุนมีจำกัด ทำให้มีต้นทุนทางการเงินที่สูง และการดำเนินธุรกิจภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์เต็มไปด้ด้วยการแข่งขันที่รุนแรง มากขึ้นทุกขณะ ทั้งจากบริษัทภายในประเทศและบริษัทต่างประเทศ รัฐบาลจึงมีการจัดตั้งตลาด หลักทรัพย์ใหม่ (Market for Alternative Investment : MAI) เพื่อเป็นช่องทางในการระดมเงินทุน ให้แก่ธุรกิจอีกทางหนึ่ง นอกจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน การจัดหาเงินทุนเพื่อตอบสนองการขาย ตัวของธุรกิจสามารถทำได้ทั้งโดยการกู้ยืมเพิ่มขึ้นและการเพิ่มทุน วิธีการเพิ่มทุนโดยการเสนอขาย หุ้นต่อประชาชน (Initial Public Offering) หรือ IPO จะช่วยให้บริษัทมีเงินทุนไปใช้ในการดำเนินงาน และการขยายงานตามวัตถุประสงค์และในต้นทุนที่ต่ำกว่า โดยทำการศึกษาถึงการดำเนินงานของ ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ อุตสาหกรรมเพอร์ริเจอร์ไม้ และบริษัท ยูโรแปลน เพอร์ริเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็น กรณีศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้มีการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ใหม่ขึ้น โดยมีเป้าหมาย เพื่อเป็นแหล่งระดมทุนให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นอุตสาหกรรม ส่งออก อุตสาหกรรมที่รัฐบาลมุ่งให้การส่งเสริมเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจ หรืออุตสาหกรรมการผลิตที่มี แนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยตลาดหลักทรัพย์ใหม่ นี้ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์(ก.ล.ต.) ให้จัดตั้งขึ้นได้ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ. 2541 และได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2542

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่ยังคงมีการชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากตลาดภายในประเทศประสบปัญหากำลังซื้อลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการลงทุนของเอกชน โดยในปี พ.ศ. 2541 กำลังซื้อได้ลดลงถึงกว่าร้อยละ 50 ซึ่งเป็นปัญหาต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เนื่องจากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของไทยยังไม่มีการฟื้นตัว แม้ว่ารัฐบาลจะใช้มาตรการให้ความช่วยเหลือหลายอย่างก็ตาม สำหรับในปี พ.ศ. 2542 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่จะมีการขยายตัวเพียงเล็กน้อยตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ และกำลังซื้อของผู้บริโภคกลับคืนมาเพียงเล็กน้อยทำให้ทิศทางของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่ภายในประเทศยังไม่มีการเติบโตเท่าที่ควร แต่อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของไทยยังเป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินต่อไปได้ท่ามกลางภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่จากภายในประเทศและเน้นการใช้แรงงานเป็นหลักโดยที่มีการใช้เทคโนโลยีไม่สูงมากนัก ขณะที่ฝีมือแรงงานไทยอยู่ในเกณฑ์ที่ดีและตลาดโลกยังมีความต้องการสูง แต่อย่างไรหลังจากการเปิดการค้าเสรีอาเซียน อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่ของไทยจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นและศักยภาพในการส่งออกเริ่มลดลง จึงจำเป็นต้องเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต แม้ว่าธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม่ยังคงสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้ในปัจจุบันก็ตาม

บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์สู่ตลาดรายหนึ่ง ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดเล็กมีเงินลงทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท ก่อตั้งเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ. 2536 มียอดขายประมาณ 15 ถึง 20 ล้านบาทต่อปี โดยแบ่งพนักงานออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนสำนักงานและฝ่ายขายประมาณ 10 คน ส่วนโรงงานประมาณ 20 คน สินค้าของบริษัท ได้แก่ โต๊ะทำงานและโต๊ะคอมพิวเตอร์ ตู้เอกสาร เก้าอี้สำนักงาน จากกันห้อง บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่มีศักยภาพมีอัตราการเติบโตของธุรกิจในระดับสูง มีความสามารถในการดำเนินงานจนฝ่าฟันอุปสรรคในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจไปได้ด้วยดี แต่การดำเนินกิจการของบริษัทยังขาดความชัดเจนในหลาย ๆ ด้าน เช่น การทำงานการเงิน การลงบันทึกบัญชี การจ่ายเงินปันผล เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทก็มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ แต่บริษัทต้องมีการพัฒนาปรับปรุงการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรับปรุงทางด้านบัญชีและการเงิน (ในการศึกษาใช้แบบประเมินผลการควบคุมภายในด้านบัญชีและการเงินของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นเกณฑ์) และด้านการตลาด การที่บริษัทจะเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ถือหุ้นและผู้บริหารบริษัทเป็นสำคัญ ซึ่งปัญหาของบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด และธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบปัญหาที่เหมือนกันในการเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจัดทำงบการเงินให้ได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ และขั้นตอนของการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

จากการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะคือ ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ยังคงประสบปัญหาและอุปสรรคบางประการที่ทำให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กไม่สามารถเข้าระดมทุนในตลาดได้ เช่น ข้อกำหนดเรื่องทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ที่กำหนดเกณฑ์ขั้นต่ำที่ 40 ล้านบาท ขั้นตอนในการยื่นขอจดทะเบียนยุ่งยากซับซ้อน เป็นต้น ฉะนั้นทางตลาดหลักทรัพย์ใหม่ควรลดข้อกำหนดในเรื่องทุนจดทะเบียนลงและขั้นตอนการยื่นขอจดทะเบียนให้น้อยลง เพื่อเป็นการช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างแท้จริง ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต้องให้ความสำคัญของการจัดทำบัญชีและการเงินให้ถูกต้องและครบถ้วน ให้ความสำคัญในตราสินค้า บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ ควรจัดหาพนักงานด้านบัญชีเพิ่มขึ้น 1-2 คน ปรับปรุงการจัดทำบัญชีและการเงิน เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น ให้ความสำคัญกับตราสินค้าของบริษัท ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นของบริษัท จัดตั้งโรงงานให้เป็นสัดส่วน

ABSTRACT

Title : Financial Probability in Market for Alternative Investment (MAI)
Case Study : Europlan Furniture Company Limited

Student : Mr. Wirat Keeraticoowong

Level of Study : Master of Business Administration

Major : Business Administration

Advisor : Assistant Professor Apisit Kaewcha

The major problem that small and medium enterprises (SMEs) are still facing is finance. The Thai government has realized this situation and raised this issue for immediate response. The short-term policy would be to increase liquidity to the businesses by allowing loans through government institutes, e.g. Industrial Finance Corporation of Thailand and Small Industrial Finance Corporation. Another financial problem to Thai business is their limited capital funds, which leads to higher capital cost. Currently, globalization has brought the world to the era of higher competition, from both domestic and overseas. So, the Thai government is considering the establishment of Market for Alternative Investment (MAI), which would help the SMEs raise their capital apart from lending from other financial institutes. Basically, there are two alternatives to raise capital, first is from borrowing, and the other is from issuing stocks. Issuing stocks, or Initial Public Offering (IPO), is the alternative with lower cost of capital. This case study is focussing on how an SMEs in wood furniture industry, Europlan Co., Ltd. manages its capital structure.

The results of this research can be concluded as follows, The Stock Exchange of Thailand has established MAI in order to be another alternative for SME, especially those exporting and those with high potential in the market, which would help the country recover from its financial crisis since 1997. The MAI was the final agreement

from the Security and Exchange Committee (SEC) since November 1997, and was officially opened in June 1998.

The wood furniture industry in Thailand has slowed down due to the economy. The demand in domestic market has decreased from the collapse of the real estate sector, and also other investments in private sector. In 1997, the total demand has decreased to less than 50% of the previous year, and it started since 1996. In 1998, the wood furniture industry has grown slightly, and the domestic demand is still at non growth rate. However, the wood furniture industry in Thailand can still survive because all 100% of raw material come from domestic sources, and it does not require high technology. The Thai craftsmanship is at standard level, and the overall demand in the world market is still high. The most important thing for the business to consider very soon in the future is the free trade zone in ASEAN, which would lead to higher competition and the exporting competitive of Thailand's firms would be decreased.

Europlan Furniture Co. Ltd . is the small wood furniture exporting firm, with THB 1 million registered capital. Revenue per year is approximately THB 15 – 20 million, and it has 10 office employees, and 20 factory employees. The main products are office desks, computer tables, file cabinets, chairs, and partitions. Europlan Furniture Co. Ltd. has high growth potential. During the economic crisis in 1997, it went through very well. However, the organization still has many operational problems, especially in financial budgeting, accounting, and dividend policy. The company can raise more equity in the stock market, but it has to improve its operation to follow the rules of the MAI, and that are financial, accounting, and also marketing. It's the shareholders' policy to raise more capital by issuing stocks in the new market. The major problem for Europlan and other SMEs is the financial budgeting to follow the MAI's regulation, and other company statements to be publicly published.

From the study, it has been recommended that MAI is still difficult for most of the SME's, due to the regulation of registered capital, which requires minimum THB 40 million, and also the process of the registration. Therefore, the MAI should help the SME's by reducing the restrictions and the complicated process. However, it should

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

focus on the financial statements, and brand creation. For Europlan, they should hire more accountants, and improve all their financial statements, which would help improve their performance, and control over operation. They should also focus more on brand image, product innovation, and other work flows in the plants.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีด้วยความอนุเคราะห์และความกรุณาอย่างยิ่งของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์อมรศรี ตันพิพัฒน์ และดร. อรุสา บัวตะมะ คณะกรรมการร่วม ที่กรุณาให้คำปรึกษา คำแนะนำ และชี้แนะทางการศึกษา ตลอดจนแก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่องต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณพ่อคุณแม่ที่ได้ให้ความรักเลี้ยงดูและเป็นกำลังใจเสมอ ขอขอบพระคุณครูอาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้และให้คำปรึกษาในทุก ๆ ด้าน ขอขอบคุณ บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นอย่างมากในการอนุเคราะห์ให้ข้อมูล อันเป็นมีประโยชน์อย่างมากในการศึกษาครั้งนี้ ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนสำหรับกำลังใจ และความช่วยเหลือแก่ผู้ศึกษาตลอดมา

วิรัตน์ กิริติวงศ์
15 กุมภาพันธ์ 2543

สารบัญ

	หน้า
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(5)
สารบัญตารางผนวก	(6)
สารบัญภาพ	(7)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการศึกษา	4
นิยามศัพท์	4
การตรวจเอกสาร	6
วิธีการศึกษา	8
การรวบรวมข้อมูล	8
การวิเคราะห์ข้อมูล	9
บทที่ 2 ตลาดหลักทรัพย์ใหม่	10
ธุรกิจขนาดกลางและย่อม	10
ลักษณะของ SMEs	11
ปัญหาและข้อจำกัดที่สำคัญของ SMEs	13
แนวนโยบายของรัฐในการสนับสนุนธุรกิจ SMEs	14
ประวัติและความเป็นมาของตลาดหลักทรัพย์ใหม่	16
ประโยชน์ของการเป็นบริษัทจดทะเบียน	17
ภาพพจน์	17
เสริมสร้างสภาพคล่อง	18
แหล่งเงินทุน	18
มูลค่าตลาดของบริษัท	18
ประโยชน์ของการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	18

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
หลักเกณฑ์เบื้องต้นในการขออนุญาตเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป	19
หลักเกณฑ์การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	21
คุณสมบัติในการเป็นบริษัทจดทะเบียน	21
การเตรียมตัวและระยะเวลาในการเตรียมการ	24
ขั้นตอนการยื่นคำขอ	27
อัตราค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน	27
ที่ปรึกษาทางการเงิน	27
ความรับผิดชอบของบริษัทภายหลังเป็นบริษัทจดทะเบียน	31
การเปิดเผยสารสนเทศของบริษัทจดทะเบียน	31
แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลในระหว่างกรยื่นคำขอให้กับ	32
หลักทรัพย์	
แนวทางปฏิบัติที่ดีสำหรับคณะกรรมการบริษัทจดทะเบียน	33
ระบบการซื้อขายและระบบการส่งมอบและชำระราคา	35
เอกสารประกอบแบบคำขอให้กับหลักทรัพย์เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนสำหรับตลาด	35
หลักทรัพย์ใหม่	
ความเคลื่อนไหวของตลาดหลักทรัพย์ใหม่	36
บทที่ 3 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ในประเทศไทย	37
ลักษณะโครงสร้างทั่วไปของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้	38
ลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับการผลิต	38
การจ้างงาน	42
ต้นทุนการผลิต	42
กรรมวิธีการผลิต	43
ตลาดสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย	44
ตลาดภายในประเทศ	45
ตลาดภายนอกประเทศ	47
ปัญหาของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้	50
ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย	52

	หน้า
มาตรการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและผลกระทบ	53
มาตรการของรัฐบาล	53
มาตรการของประเทศคู่ค้าสำคัญ	55
บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด	56
ประวัติความเป็นมา	56
การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาของธุรกิจ	56
การประกอบธุรกิจ	57
ปัญหาของบริษัท	62
บทที่ 4 ความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	63
การวิเคราะห์เศรษฐกิจโดยทั่วไป	63
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์	64
การวิเคราะห์บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด	68
จุดแข็งของบริษัท	68
จุดอ่อนของบริษัท	69
การเติบโตของบริษัท	69
ยอดจำหน่ายของบริษัท	70
หนี้สินของบริษัท	71
การจ่ายเงินปันผล	73
การวิเคราะห์งบการเงิน	74
การตัดสินใจในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	80
มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	81
ไม่มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	93
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	95
สรุป	95
ข้อเสนอแนะ	97
บรรณานุกรม	99
ภาคผนวก	103
ภาคผนวก ก.	104

ภาคผนวก ข.

ประวัติผู้ศึกษา



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	การสำรวจ SMEs ในประเทศไทย	11
2	การพัฒนาการผลิตและเทคโนโลยีของ SMEs	12
3	คุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอ	22
4	เงื่อนไขการจดทะเบียน	24
5	การเตรียมตัวและระยะเวลาในการเตรียมการ	25
6	อัตราค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน	29
7	มูลค่าการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้จากต่างประเทศปี พ.ศ. 2537 – 2541	46
8	มูลค่าการส่งออกและนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ปี พ.ศ. 2537 – 2541	47
9	มูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ไปต่างประเทศ ปี พ.ศ. 2537 – 2541	49
10	เนื้อที่ตัดต้นยางพาราและปริมาณไม้ยางพารา ปี พ.ศ. 2537 – 2541	66
11	สินทรัพย์ของบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 – 2541	70
12	ยอดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ของบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 – 2541	71
13	หนี้สินของบริษัทยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 – 2541	72
14	หนี้สินและดอกเบี้ยจ่ายของบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 - 2541	73
15	เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น(กำไรสะสม) ปี พ.ศ. 2536 – 2541	74
16	อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเร็ว และสินค้าคงคลัง ปี พ.ศ. 2536 – 2541	75
17	อัตราส่วนแห่งหนี้ และอัตราส่วนของแหล่งเงินทุน ปี พ.ศ. 2536 –2541	76
18	อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ อัตราหมุนเวียนของสินค้า ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ ปี พ.ศ. 2536 – 2541	78
19	อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด, อัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น และกำไรสุทธิ ปี พ.ศ. 2536 – 2541	79
20	ยอดขายและค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	80

สารบัญตารางผนวก

ตารางผนวกที่		หน้า
1	งบดุลบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536-2541	104
2	งบกำไรขาดทุนบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536-2541	108



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1	ขั้นตอนการยื่นคำขอ
2	แผนผังบริษัท ยูโรแพลน เฟอริเนเจอร์ จำกัด



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ในปี พ.ศ. 2540 ประเทศไทยได้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจขึ้น ซึ่งเป็นวิกฤตทางการเงินที่ใหญ่ที่สุดเท่าที่ประเทศไทยได้ประสบมา สาเหตุที่ทำให้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจขึ้น เพราะการพัฒนาโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่ผิดพลาดมาตั้งแต่ในอดีต (เริ่มแต่ตั้งมีการใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 คือ เน้นในการพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพื่อการส่งออก) จนมาถึงในปี พ.ศ. 2538 มีการเปิดเสรีทางการเงิน ทำให้เงินทุนต่างประเทศไหลเข้ามาในประเทศไทยอย่างมหาศาล นักธุรกิจได้เงินทุนจากต่างประเทศที่มีต้นทุนต่ำนำไปใช้ในการลงทุนภาคอสังหาริมทรัพย์ และภาคธุรกิจที่ไม่ใช่ภาคการผลิตที่แท้จริง ซึ่งไม่ก่อให้เกิดการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต และการแข่งขันของประเทศ เมื่อต่างชาตินำเงินทุนออกจากประเทศไทยอย่างรวดเร็ว จึงทำให้เศรษฐกิจของประเทศเกิดปัญหาขาดสภาพคล่อง ไม่มีเงินจ่ายคืนเงินกู้จากต่างประเทศ รัฐบาลจึงทบทวนนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจใหม่ โดยเน้นไปที่ภาคการผลิตที่แท้จริงของประเทศ ซึ่งจะอาศัยธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กเป็นฐานในการผลิต

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมีปัญหาหลักในการดำเนินธุรกิจ คือ ปัญหาทางการเงิน รัฐบาลได้เล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าวจึงมีนโยบายช่วยเหลือ นโยบายเร่งด่วนในการแก้ปัญหาสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจ คือ การปล่อยกู้ให้กับธุรกิจผ่านทางหน่วยงานของรัฐ เช่น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมและบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นต้น ปัญหาทางการเงินของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กอีกอย่างหนึ่ง คือ ช่องทางการหาเงินที่มีจำกัด ทำให้มีต้นทุนทางการเงินที่สูง และการดำเนินธุรกิจภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์เต็มไปด้วยการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นทุกขณะ ทั้งจากบริษัทภายในประเทศและบริษัทต่างประเทศ รัฐบาลจึงมีการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (Market for Alternative Investment : MAI) เพื่อเป็นช่องทางในการระดมเงินทุนให้แก่ธุรกิจอีกทางหนึ่ง นอกจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน การจัดหาเงินทุนเพื่อตอบสนองการขยายตัวของธุรกิจสามารถทำได้ทั้งโดยการกู้ยืมเพิ่มขึ้นและการเพิ่มทุน วิธีการเพิ่มทุนโดยการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน (Initial Public Offering) หรือ IPO จะช่วยให้บริษัทมีเงินทุนไปใช้ในการดำเนิน และการขยายงานตามวัตถุประสงค์ในต้นทุนของเงินทุนที่ต่ำกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้มีการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ใหม่ขึ้น โดยมีเป้าหมายเพื่อเป็นแหล่งระดมทุนให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจที่เป็นอุตสาหกรรมส่งออก อุตสาหกรรมที่รัฐบาลมุ่งให้การส่งเสริมเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจ หรือ อุตสาหกรรมการผลิตที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยตลาดหลักทรัพย์ใหม่นี้ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ ก.ล.ต. ให้จัดตั้งขึ้นได้ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ. 2541 และได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2542 (ตลาดหลักทรัพย์ใหม่, 2542: 3)

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ เป็นอุตสาหกรรมการผลิตที่เก่าแก่แขนงหนึ่งในประเทศไทย เนื่องจากผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์เป็นสินค้าที่มีความจำเป็นสำหรับชีวิตประจำวันและเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการตกแต่งอาคารบ้านเรือน และสถานประกอบการต่าง ๆ ในด้านประโยชน์จากการใช้สอยและความสวยงาม ทำให้อุตสาหกรรมนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งนับแต่อดีตและเพิ่มบทบาทมากขึ้นจนถึงปัจจุบัน โดยอุตสาหกรรมผลิตเฟอร์นิเจอร์ได้เริ่มขึ้นเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2476 การผลิตในช่วงดังกล่าวเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศและเพื่อใช้เองเท่านั้น โดยสินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ ตู้ เตียงนอน ชุดรับแขก และชั้นวางของ ฯลฯ ซึ่งลักษณะการผลิตเป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีผู้ริเริ่มประกอบการผลิตสินค้านี้เพียงไม่กี่รายเท่านั้น ต่อมาอุตสาหกรรมนี้ได้มีการพัฒนามากขึ้น และเนื่องจากการประกอบกิจการในอุตสาหกรรมนี้อาศัยเงินลงทุนจำนวนไม่มาก ทำให้มีผู้สนใจเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น โดยเฉพาะผู้ผลิตรายย่อยที่กระจายอยู่ทั่วไปรวมทั้งผู้ผลิตรายใหญ่ที่ผลิตเพื่อส่งออกได้เริ่มเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ โดยในขบวนการผลิตของรายใหญ่จะมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าในปริมาณมากและมีคุณภาพสูง ซึ่งเป็นการเปิดวิถีทางการตลาดใหม่ให้กับอุตสาหกรรมนี้และผลักดันให้สินค้าเฟอร์นิเจอร์ของไทยเริ่มเป็นที่รู้จักของชาวต่างประเทศมากขึ้น จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2515 รัฐบาลได้เห็นถึงความสำคัญและให้การสนับสนุนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตเพื่อการส่งออกและในปี พ.ศ. 2516 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ได้พิจารณาให้การส่งเสริมแก่ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์และขึ้นส่วนเพื่อการส่งออกเป็นจำนวน 3 ราย อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของไทยจึงไม่เพียงแต่ผลิตเพื่อสนองความต้องการของตลาดภายในประเทศเท่านั้น แต่ยังผลิตเพื่อสนองตอบความต้องการของตลาดต่างประเทศด้วย

บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่ผลิตเฟอร์นิเจอร์ส่งออกส่งตลาดรายหนึ่ง ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดเล็กมีเงินลงทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท ก่อตั้งเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ. 2536 มียอดขายประมาณ 15 ถึง 20 ล้านบาทต่อปี โดยแบ่งพนักงานออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนสำนักงาน

และฝ่ายขายประมาณ 10 คน ส่วนโรงงานประมาณ 20 คน สินค้าของบริษัท ได้แก่ โต้ะทำงานและ โต้ะคอมพิวเตอร์ ตู้เอกสาร เก้าอี้สำนักงาน ฉากกั้นห้อง

ในช่วงก่อตั้งสภาวะเศรษฐกิจของประเทศยังอยู่ในภาวะที่ดี ทำให้ออดขายและสถานะของบริษัทเติบโตขึ้นตามลำดับ แต่เมื่อเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจทำให้ออดขายของบริษัทตกต่ำลง เนื่องจากสินค้าของบริษัทจะขึ้นอยู่กับภาวะของธุรกิจโดยทั่วไป และธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามเมื่อเศรษฐกิจของประเทศเริ่มดีขึ้น ออดขายของบริษัทก็กลับสูงขึ้นอีกครั้งหนึ่งเพื่อรองรับการเติบโตของเศรษฐกิจในอนาคต บริษัทต้องการเงินทุนเพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน และขยายกิจการ การระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ เป็นช่องทางหนึ่งของแหล่งเงินทุนภายนอกบริษัทที่มีต้นทุนต่ำ แต่การระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่มีข้อกำหนดและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่บริษัทจะต้องปฏิบัติตาม ฉะนั้นการที่บริษัทจะทำการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ จะต้องทำการปรับปรุงระบบต่าง ๆ ภายในบริษัทให้สอดคล้องกับข้อกำหนดและหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่กำหนด การศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จะเป็นการลดต้นทุนการดำเนินการจริง ๆ และเป็นการวางแผนการปรับปรุงบริษัทในอนาคตไปพร้อมกัน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาการดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์ใหม่
2. ศึกษาถึงโครงสร้างของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ และ บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด
3. ศึกษาถึงความเป็นไปได้ของบริษัทยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่เพื่อใช้ในการขยายและปรับปรุงธุรกิจ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงการดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์ใหม่
2. ทราบถึงวิธีการระดมทุนและการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่
3. เป็นแนวทางให้บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปรับปรุงการทำงานเพื่อใช้ในการตัดสินใจจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. เป็นแนวทางให้บริษัทอื่น ๆ ปรับปรุงการระบบการทำงานให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ เพื่อการตัดสินใจระดมทุนในตลาด

ขอบเขตของการศึกษา

ในการศึกษานี้ จะทำการศึกษาของโครงสร้างของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ และวิธีการระดมทุนจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก โดยศึกษาเฉพาะบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ ถึงความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ทำการศึกษาโดยใช้ผลการดำเนินงานของบริษัทในช่วงเวลาปี พ.ศ. 2536 ถึง ปี พ.ศ. 2541

นิยามศัพท์

ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (Market for Alternative Investment : MAI) ตลาดหลักทรัพย์ SMEs หรือตลาดหลักทรัพย์ MAI หมายถึง ตลาดหลักทรัพย์รอง เป็นตลาดรองใช้ในการซื้อขายหลักทรัพย์ที่ผ่านตลาดแรกมาแล้ว ซึ่งตั้งขึ้นตามความเห็นชอบของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยมีเป้าหมายเพื่อเป็นแหล่งระดมทุนให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นอุตสาหกรรมส่งออก อุตสาหกรรมที่รัฐบาลมุ่งให้การส่งเสริมเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจ หรืออุตสาหกรรมการผลิตที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยจัดตั้งขึ้นได้ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ. 2541 และได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2542

การระดมทุน หมายถึง การหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ เพื่อใช้ในการประกอบกิจการ

เฟอร์นิเจอร์ชนิดถนอมไม่ได้ (Stable Furniture or Furnished Furniture) หมายถึง เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทันที (อรุณรัตน์, 2539)

เฟอร์นิเจอร์ชนิดถอดประกอบได้ (Knock-Down Furniture) หมายถึง เฟอร์นิเจอร์ที่ถอดชิ้นส่วนต่าง ๆ ออกมาและประกอบเข้าด้วยกันใหม่ได้ (อรุณรัตน์, 2539)

บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด หมายถึง บริษัทเฟอร์นิเจอร์ที่ผู้วิจัยทำการศึกษาถึงโครงการการบริหาร ผลิตภัณฑ์ ฯลฯ โดยในที่บางครั้งผู้วิจัยให้ใช้คำว่า "บริษัท" แทนเพื่อความสะดวกในการรายงานผลการวิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การตรวจสอบความรับผิดชอบในการให้ข้อมูลที่ถูกต้อง (Due Diligence) หมายถึง การตรวจสอบหาข้อเท็จจริงและรายงานออกมา เพื่อให้บุคคลที่สนใจจะซื้อหลักทรัพย์สามารถพิจารณาตัดสินใจว่าควรลงทุนในหลักทรัพย์ที่ตนสนใจ (อุทัย, 2540)

หลักทรัพย์จดทะเบียน หมายความว่า หลักทรัพย์ที่ได้รับการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

ใบแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ หมายความว่า ตราสารที่บริษัทจดทะเบียนออกให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกคนตามส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนที่อยู่ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นนั้นหรือบุคคลอื่นที่รับโอนตราสารดังกล่าวใช้เป็นหลักฐานในการใช้สิทธิหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทจดทะเบียนนั้น โดยสิทธิดังกล่าวเป็นสัดส่วนกับจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนมีอยู่ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

บริษัทจดทะเบียน หมายความว่า บริษัทที่มีหุ้นสามัญจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งตลาดหลักทรัพย์กำหนดให้มีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

บริษัทย่อย หมายความว่า บริษัทที่จดทะเบียนถือหุ้นไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมเกินกว่าร้อยละห้าสิบของทุนชำระแล้วของบริษัทนั้น (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

บริษัทร่วม หมายความว่า บริษัทที่บริษัทจะทะเบียนถือหุ้นไม่ว่าโดยตรงหรือทางอ้อมเกินกว่าร้อยละสิบแต่ไม่เกินร้อยละห้าสิบของทุนชำระแล้วของบริษัทนั้น (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

ผู้บริหาร หมายความว่า กรรมการ ผู้จัดการ พนักงานระดับผู้จัดการฝ่ายขึ้นไป รวมทั้งบุคคลที่มีตำแหน่งซึ่งมีอำนาจหน้าที่เช่นเดียวกับบุคคลดังกล่าวด้วย (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หมายความว่า ผู้ถือหุ้นในผู้ยื่นคำขอรวมกันเกินร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ยื่นคำขอ การถือหุ้นดังกล่าวให้นับรวมถึงหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อย หมายความว่า ผู้ถือหุ้นสามัญในผู้ยื่นคำขอไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ยื่นคำขอ และไม่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานของผู้ยื่นคำขอ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542 ข)

การตรวจเอกสาร

ไพจิตร (2536) ได้เขียนในขอบเขตและความหมายของการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ไว้ว่า พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ของประเทศไทย ได้บัญญัติขึ้นมาเพื่อคุ้มครองผลประโยชน์ของประชาชนที่จะเป็นนักลงทุนมิให้ถูกหลอกลวง เนื่องจากการลงทุนในหลักทรัพย์จะมีลักษณะของการลงทุนซึ่งมีค่าตอบแทนและความเสี่ยงค่อนข้างมากและเห็นผลเร็วมากกว่าการลงทุนในลักษณะอื่น เพื่อให้นักลงทุนมีโอกาสได้รับข้อมูลอย่างพอเพียงและถูกต้อง เพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุนในหลักทรัพย์นั้น ๆ ได้อย่างถูกต้องทำให้รัฐจำเป็นต้องเข้ามาควบคุมเกี่ยวกับการระดมทุนโดยการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน ซึ่งในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 กำหนดให้สอดคล้องกับหลักการดังกล่าว คือ กฎหมายจะกำหนดให้บุคคลที่จะนำหลักทรัพย์ออกเสนอขายต้องเปิดเผยข้อมูลตามขั้นตอนที่กฎหมายกำหนด และต้องเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวตามที่กฎหมายกำหนดไว้ด้วย

จรินทร์ (2539) ได้กล่าวถึงเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราในช่องทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน (สำหรับอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา) ว่า เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตเพื่อการส่งออกที่ผลิตจากวัสดุหลายชนิด เช่น ไม้สังเคราะห์ โลหะ เหล็ก อลูมิเนียม หวาย พลาสติก และไม้ เป็นต้น โดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 60 ของมูลค่าเฟอร์นิเจอร์ที่ส่งออกทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องจากในอดีตประเทศไทยมีทรัพยากรป่าไม้ที่อุดมสมบูรณ์ ค่าจ้างแรงงานต่ำและมีทักษะสูง ส่งผลให้ไทยมีความสามารถในการแข่งขันสูง แม้ในปัจจุบันจะขาดแคลนไม้เนื้อแข็งที่ใช้เป็นวัตถุดิบ เนื่องจากรัฐบาลได้ประกาศปิดป่าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532 เป็นต้นมา แต่ก็สามารถนำเข้าไม้จากประเทศเพื่อนบ้านได้ อย่างไรก็ตามทำให้ราคาเฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็งมีราคาแพง จึงทำให้มีการพัฒนาใช้ไม้ยางพาราเป็นวัตถุดิบทดแทน ประเทศไทยมีการปลูกไม้ยางพาราเป็นอันดับ 2 รองจากอินโดนีเซียจึงหันมานำไม้ยางพารามาผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ทดแทนไม้เนื้อแข็งที่มีราคาแพง ไม้ยางพาราเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ เนื่องจากเป็นไม้ที่มีสีขาวนวลและเนื้อไม้มีลวดลายสวยงาม ทั้งยังสามารถปรับสีได้ตามที่ต้องการ นอกจากนี้ไม้ยางพารายังมีราคาถูกกว่าไม้เนื้อแข็งหลายเท่าตัว ทำให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมจากต่างประเทศอย่างมาก จึงมีปริมาณการส่งออกประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อรุณรัตน์ (2539) ได้กล่าวไว้ใน การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย ว่าอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยได้กำเนิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2476 ซึ่งการผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อสนองต่อความต้องการบริโภคภายในประเทศเท่านั้น และเป็นการผลิตที่ทำตามความต้องการของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ การประกอบธุรกิจเป็นลักษณะอุตสาหกรรมในครัวเรือน จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2503 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ได้มีการพัฒนาไปเป็นอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ขนาดใหญ่ที่ผลิตเพื่อการส่งออก และมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อให้สามารถผลิตเครื่องเรือนได้ในปริมาณมากและมีคุณภาพสูง ปัจจัยที่เป็นตัวสนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้คือ การส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐ ประเภทของเฟอร์นิเจอร์แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ เฟอร์นิเจอร์ชนิดถอดไม่ได้ และเฟอร์นิเจอร์ชนิดถอดประกอบได้ ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ภายในประเทศ แบ่งได้ 3 กลุ่ม คือ กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้คุณภาพดีมาก กลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้คุณภาพปานกลาง และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์รายย่อย

ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (2542) ได้เขียนใน รู้จักกับตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ว่าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้มีการจัดตั้ง ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (Market for Alternative Investment : MAI) ขึ้น โดยมีเป้าหมายเพื่อเป็นแหล่งระดมทุนให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เป็นอุตสาหกรรมส่งออก อุตสาหกรรมที่รัฐบาลมุ่งให้การส่งเสริมเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจ หรือ อุตสาหกรรมการผลิตที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี เพื่อใช้แก้ปัญหาการเงินของธุรกิจอีกทางหนึ่ง โดยจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ. 2541 ได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2542 บริษัทที่จะทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จะต้องผ่านเกณฑ์ตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ คุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอจะมีความแตกต่างจากตลาดหลักทรัพย์หลักในบางประการ เช่น ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เป็นต้น โดยลดข้อกำหนดที่ยู่ยากลงเพื่อให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้สะดวกมากขึ้น ประเภทของหลักทรัพย์ ได้แก่ หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ ใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ หุ้นกู้และหุ้นกู้แปลงสภาพ และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิหรือหุ้นกู้

พรพฤทธ์ (2542) กล่าวไว้ในมองเศรษฐกิจว่า ปัจจุบันการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยประมาณร้อยละ 60 ผลิตจากไม้ยางพารา ร้อยละ 30 ผลิตจากไม้อัดแผ่นเรียบประเภทปาร์ติเคิลบอร์ด (Particle Board) และไม้อัดความหนาแน่นปานกลาง (Medium Density Fiber) ที่เหลืออีกร้อยละ 10 เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็ง ขณะนี้โรงงานที่ผลิตเฟอร์นิเจอร์โดยรวมมีประมาณ 2,000 แห่ง สำหรับภาวะตลาดเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศพบว่าในช่วง 6 เดือนแรก พ.ศ. 2542 ยังไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สดใสเท่าที่ควร เนื่องจากสถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศยังไม่ฟื้นตัวเท่าใดนัก แต่คาดว่าในระยะเวลาดังกล่าวนี้สถานการณ์เฟอร์นิเจอร์ในประเทศไทยจะปรับตัวดีขึ้น เพราะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มทิศทางการปรับตัวที่ดีขึ้น ภายหลังจากมาตรการต่าง ๆ ของภาครัฐทั้งในส่วนของการดอกเบี้ยเงินกู้ และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวลดลง ขณะที่ภาวะส่งออกเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนในช่วง 6 เดือนแรก พ.ศ. 2542 นั้นมีสถานการณ์ที่ค่อนข้างสดใส โดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ยังคงเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างมูลค่าได้ในสัดส่วนสูงสุดในกลุ่มเฟอร์นิเจอร์และชิ้นส่วนที่ไทยส่งออกทั้งหมด สำหรับคู่แข่งทางการค้าที่สำคัญของไทย ได้แก่ จีน มาเลเซีย และอินโดนีเซีย ประเทศดังกล่าวล้วนมีส่วนแบ่งในตลาดโลกสูงกว่าไทย ปัจจุบันพบว่าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยมีส่วนแบ่งในตลาดโลกเพียงประมาณร้อยละ 1.7 เท่านั้น มูลค่าการส่งออกส่วนใหญ่คือประมาณร้อยละ 70 เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา อีกร้อยละ 30 เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้อื่น ๆ และไม้อัดแผ่นเรียบ โดยคาดว่าอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยสิ้นปี พ.ศ. 2542 จะมีการขยายตัวประมาณร้อยละ 15 ถึง 20

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

แหล่งที่มาของข้อมูลเพื่อประกอบการศึกษาวิจัยนี้ แบ่งออกเป็น

1. ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นการเก็บข้อมูลจากการทำงาน โครงสร้างการบริหาร ผลิตภัณฑ์ พนักงาน ฯลฯ และการสัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เพื่อใช้ในการวิเคราะห์และปรับปรุงการทำงานของบริษัท ใช้แบบประเมินผลการควบคุมภายในด้านบัญชีและการเงินของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ในเรื่องขั้นตอน วิธีการ และปัญหาต่าง ๆ ในการยื่นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

2. ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากงบดุล งบเงินสด ยอดการขาย ยอดการซื้อ ฯลฯ ของบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด รวมทั้งการศึกษาค้นคว้าจากหนังสือ ตำรา เอกสาร นิตยสาร บทความ และหนังสือพิมพ์ต่าง ๆ

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ ใช้การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ศึกษาถึงแนวโน้มในอนาคตของบริษัท ยูโรแพลน เฟอริเนเจอร์ ใช้การวิเคราะห์งบการเงินและอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท ยูโรแพลน เฟอริเนเจอร์ จำกัด

2. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา ใช้ในการอธิบายถึงโครงสร้าง การบริหารงาน ข้อกำหนด และกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ อธิบายถึงสภาพปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทย รวมทั้งอธิบายถึงสภาพบริษัท ยูโรแพลน เฟอริเนเจอร์ จำกัด และใช้การตรวจสอบภายในเพื่อเป็นแนวทางการปรับปรุงการทำงานในบริษัท ยูโรแพลน เฟอริเนเจอร์ จำกัด



บทที่ 2 ตลาดหลักทรัพย์ใหม่

ปัญหาของ SMEs ที่เป็นปัญหาสำคัญและเป็นปัญหาส่วนใหญ่ คือ ปัญหาด้านการเงิน โดยเฉพาะในสถานะที่เศรษฐกิจของประเทศตกอยู่ในภาวะที่ยังไม่ฟื้นตัวเช่นนี้ การปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินย่อมมีความเข้มงวดในการพิจารณามากที่สุด ทำให้การปล่อยสินเชื่อไปสู่กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กมีน้อยมาก เนื่องจากมีปัญหาในเรื่องของการขาดสภาพคล่อง ทั้ง ๆ ที่ธุรกิจนั้น ๆ เป็นธุรกิจที่มีอนาคต แต่เนื่องจากขาดแหล่งสนับสนุนด้านการเงิน จึงทำให้ไม่สามารถขยายกิจการหรือดำเนินกิจการต่อไปได้ ที่ผ่านมามีการระดมทุนในตลาดทุนให้กับ SMEs นั้นยังไม่สามารถดำเนินการได้ เนื่องจากธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่มีระบบบัญชีไม่ได้มาตรฐาน แต่ในระยะหลังธุรกิจ SMEs บางรายได้พัฒนาตัวเองทั้งในด้านการผลิต การจัดการ การตลาดและการทำบัญชีมากขึ้น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงได้ให้การส่งเสริมบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กเหล่านี้ให้สามารถระดมทุนผ่านกลไกของตลาดทุนได้ ภายใต้ช่องทางการระดมทุนเงินทุนที่มีต้นทุนและความเสี่ยงต่ำ ซึ่งจะช่วยลดปัญหาทั้งในด้านสภาพคล่องและต้นทุนของเงินทุน SMEs ให้อยู่รอดในสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันได้ และมีการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศได้ในอนาคต

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประกอบด้วย 3 กลุ่มกิจการหลัก คือ การผลิต (การเกษตร อุตสาหกรรม และเหมืองแร่) การค้า (การค้าส่งและค้าปลีก) และ การบริการ โดย SMEs มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมไทยเนื่องจากรวมกันแล้วจะเป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ที่สุด โดยหน่วยผลิตในภาคอุตสาหกรรมไทยกว่าร้อยละ 90 เป็นธุรกิจ SMEs ภาครัฐได้มีนโยบายส่งเสริมธุรกิจ SMEs มาบ้างแล้ว แต่ยังคงขาดการปฏิบัติที่ต่อเนื่อง และขาดวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน จึงทำให้ SMEs เติบโตล่าช้าและไร้ทิศทาง อีกทั้งระบบการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยค่อนข้างเอื้ออำนวยต่อธุรกิจขนาดใหญ่ ส่งผลให้ธุรกิจ SMEs ขาดความเข้มแข็งที่จะเป็นฐานรองรับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในขณะนี้

ลักษณะของ SMEs

วิสาหกิจที่จัดว่าเป็น SMEs คือวิสาหกิจที่มีการจ้างงานน้อยกว่า 200 คน มีทรัพย์สินคงที่ไม่เกิน 100 ล้านบาท ตามข้อมูลของกระทรวงอุตสาหกรรมปัจจุบันมี SMEs 118,648 รายคิดเป็นประมาณร้อยละ 98 ของวิสาหกิจในภาคอุตสาหกรรมทั้งหมดและคาดว่าจะมีผลผลิตประมาณ 2 ใน 3 ของผลผลิตภาคอุตสาหกรรมและมีการจ้างงานทั่วประเทศอย่างน้อย 2 – 3 ล้านคน

จากตารางที่ 1 ตามการสำรวจของกระทรวงอุตสาหกรรม พบว่า SMEs ส่วนใหญ่เป็นของคนไทยคิดเป็นร้อยละ 94.5 ที่เหลือประมาณร้อยละ 5.5 เป็นการร่วมลงทุนกับต่างประเทศ และมี SMEs บางแห่งไม่ได้จดทะเบียนขออนุญาตประกอบการอย่างถูกต้อง และมีทุนจดทะเบียน

ตารางที่ 1 การสำรวจ SMEs ในประเทศไทย

หัวข้อ	รายละเอียด
การสำรวจ	การสำรวจที่จัดทำโดยกระทรวงอุตสาหกรรม ระหว่างเดือนกันยายน พ.ศ. 2539 และกันยายน พ.ศ. 2540 ครอบคลุมโดยทั่วไปจำนวน 1,500 แห่ง
การเป็นเจ้าของ	SMEs ส่วนใหญ่เป็นของคนไทยหรือร้อยละ 94.5 ในขณะที่อีกร้อยละ 5.5 เป็นกิจการร่วมทุนของต่างชาติ การจดทะเบียน : ประมาณ 4 ใน 5 หรือร้อยละ 78.7 ของ SMEs มีทุนจดทะเบียนที่ถูกต้อง และ 2 ใน 3 หรือ ร้อยละ 61.3 มีใบอนุญาตประกอบการจากกระทรวงอุตสาหกรรม
ยอดขาย	มากกว่าร้อยละ 86.8 ของ SMEs ทั้งหมดมียอดขายน้อยกว่า 5 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2539 เมื่อเปรียบเทียบกับ SMEs ประมาณร้อยละ 13.2 ที่มียอดขายมากกว่า 5 ล้านบาทประมาณ 2 ใน 3 ของ SMEs ยังมีกำไรจากยอดขาย
การศึกษาของผู้ประกอบการ	มากกว่า 1 ใน 3 ของกิจการที่สำรวจมีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมปลายร้อยละ 36.1 มีระดับการศึกษามัธยมศึกษาร้อยละ 28.1 และศึกษามหาวิทยาลัยร้อยละ 17.6 อื่นๆร้อยละ 5.1
เหตุผลของการจัดการ	ครึ่งหนึ่งเป็นสมาชิกในครอบครัว 1 ใน 4 เคยทำงานกับบริษัทของคนไทย ส่วนร้อยละ 10 ไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อน

ที่มา : (สุทธิพันธ์และณัฐวิชัย, 2542: 40)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่ถูกต้อง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นวิสาหกิจขนาดเล็ก มียอดขายน้อยและประกอบธุรกิจแบบครอบครัว การบริหารงานเปิดเผยน้อย โดยเฉพาะงานที่สัมพันธ์กับบริษัทนานาชาติ

จากตารางที่ 2 ในด้านการผลิตและการพัฒนาเทคโนโลยี ส่วนใหญ่ SMEs จะทำด้วยตัวเอง ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้ได้แก่ การได้รับอนุญาตในด้านผลิตภัณฑ์ การฝึกงาน การปรึกษาในด้านเทคนิค การสนับสนุนเกี่ยวกับเครื่องจักรที่ทันสมัย และการควบคุมคุณภาพ แต่อย่างไรก็ตาม SMEs บางแห่งผลิตตามความต้องการของลูกค้า และผู้จัดหาเครื่องจักรให้กับ SMEs บางรายก็มีอิทธิพลในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับเทคนิคและการสนับสนุนเครื่องจักรใหม่ ๆ

ตารางที่ 2 การพัฒนาการผลิตและเทคโนโลยีของ SMEs

(หน่วย : ร้อยละ)

รูปแบบ	ผลผลิตที่ได้รับอนุญาต	การฝึกงานในประเทศ	การฝึกงานในประเทศต่าง	ที่ปรึกษาทางเทคนิค	เครื่องจักรที่ทันสมัย	การปรึกษา	การควบคุมคุณภาพ
ดำเนินการโดย SMEs	65.5	78.9	71.6	60.4	72.1	63.3	93
ความต้องการของลูกค้า	23.1	4.4	2.3	2.8	2.5	5.7	2.2
ผู้จัดหาเครื่องจักร	-	3.1	8.0	14.5	12.8	11.2	0.5
ผู้จัดหาวัตถุดิบ	7.7	1.3	1.1	5.3	1.4	3.8	0.4
ผู้ร่วมทุน	3.8	1.8	5.7	2.2	1.6	2.6	0.6
บริษัทที่ปรึกษา	-	0.4	2.3	2.0	0.5	1.8	0.3
หน่วยงานของรัฐ	-	3.5	3.4	4.4	1.6	3.7	1.3
กลุ่มเอกชน	-	2.2	2.3	2.8	2.2	2.2	0.2
สถาบันการศึกษา	-	1.3	-	1.0	0.3	1.6	0.3
อื่นๆ	-	3.0	3.4	4.8	5.0	3.9	1.2

ที่มา : (สุทธิพันธ์และณัฐวิชัย, 2542: 40)
เอกสารวิจัยชิ้นเอกสารที่ส่งให้สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศเพื่อการศึกษาค้นคว้า ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของ SMEs ส่วนใหญ่จะได้มาจากเงินกู้ทางการค้าและทุนของตัวเอง ซึ่งความต้องการทุนดังกล่าว ส่วนใหญ่จะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ซื้อเครื่องจักรและก่อสร้างโรงงาน วิชาธุรกิจเหล่านี้จะมีปัญหาในการกู้เงินที่มักจะต้องดอกเบี้ยสูง ทุนไม่เพียงพอมีความยากลำบากในการที่จะได้เงินกู้และขาดแคลนเงินทุน

อย่างไรก็ตามสถาบันการเงินเห็นว่า SMEs ไม่ได้มีระบบบัญชีและระบบงบประมาณที่ตรงตามมาตรฐานของสถาบันการเงินโดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่สามารถหาแหล่งสนับสนุนข้อมูลทางการเงินที่ดีที่จะเป็นไปตามความต้องการของสถาบันการเงินในการกู้ ดังนั้นวิชาธุรกิจที่มีขนาดเล็กจะมีความเป็นไปได้น้อยที่จะได้รับเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยทั่วไป SMEs ไม่ได้รับการสนับสนุนที่เข้มแข็งจากต่างประเทศ มี SMEs เพียงร้อยละ 2-3 ของ SMEs ทั้งหมดที่ได้รับความช่วยเหลือจากบริษัทร่วมลงทุน วิชาธุรกิจที่มีขนาดใหญ่จะมีความเป็นไปได้มากที่จะได้รับการสนับสนุนทางเทคนิคจากต่างประเทศ ในปัจจุบันร้อยละ 12.9 ของวิชาธุรกิจที่ตอบแบบสอบถาม เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการรับช่วงการผลิต (Subcontracting) จากต่างประเทศ วิชาธุรกิจที่มีขนาดใหญ่จะมีโอกาสมากที่ได้รับช่วงการผลิตจากต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามวิชาธุรกิจเหล่านี้ก็ต้องการตลาดต่างประเทศเพื่อการผลิตดำเนินต่อไปได้ ในด้านการขายและวิธีการขายของ SMEs เหล่านี้ การรับช่วงการผลิตเป็นวิธีที่สำคัญที่สุดของวิชาธุรกิจเหล่านี้ ยกเว้นวิชาธุรกิจขนาดเล็กที่พยายามจะตั้งร้านของตัวเองเพื่อให้การขายดีขึ้น (สุทธิพันธ์และณัฐวิชัย, 2542: 41)

ปัญหาและข้อจำกัดที่สำคัญของ SMEs

ปัญหาด้านการเงิน ในช่วงที่ผ่านมา SMEs จะถูกมองว่าเป็นภาคธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง จึงมักประสบปัญหาจากการสนับสนุนด้านการเงินจากสถาบันการเงิน โดยที่ปัญหาทางด้านการเงินที่เป็นองค์ประกอบสำคัญ คือ การขาดแคลนเงินทุน ซึ่งมีสาเหตุและลักษณะปัญหาจากการมีช่องทางการระดมเงินที่จำกัด ทั้งนี้เนื่องมาจาก SMEs ส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็นแหล่งเงินหลักนอกเหนือจากเงินทุนส่วนตัวที่มีอยู่ค่อนข้างจำกัด นอกจากนี้ยังมีปัญหาทางด้านการเข้าถึงแหล่งเงินได้น้อย ซึ่งก็เป็นอุปสรรคในการจัดการเงินทุนของ SMEs รวมทั้งขาดระบบการให้บริการทางการเงินและวิธีการเข้าถึงเงินทุนที่ครบวงจรโดยเฉพาะสำหรับ SMEs จากการที่ SMEs มีข้อจำกัดในการระดมเงินทุนดังที่กล่าวมา และความจำเป็นที่จะต้องใช้แหล่งเงินนอกระบบ จึงทำให้ต้นทุนของเงินทุนที่ระดมมาได้สูงมาก

ปัญหาด้านการตลาดของ SMEs คือ มีธุรกิจเพียงส่วนน้อยที่มีความรู้ทางด้านการตลาดต่างประเทศในระดับมาตรฐานสากล จึงทำให้ขาดศักยภาพในการมีตลาดเป็นของตนเอง เนื่องจาก SMEs ส่วนใหญ่มักตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่น และภายในประเทศเป็นหลักเท่านั้น

ปัญหาด้านแรงงานของ SMEs จากลักษณะโดยทั่วไปของ SMEs มีการใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะ SMEs ในภูมิภาคที่มีการใช้แรงงานในท้องถิ่นนอกภาคการผลิตเป็นหลัก ประกอบกับความผันผวนของปริมาณแรงงานและปัญหาการเปลี่ยนงานเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ผู้ประกอบการ SMEs ไม่สามารถฝึกฝนและพัฒนาทักษะความรู้ให้แก่คนงานได้อย่างต่อเนื่อง

ปัญหาด้านเทคโนโลยีการผลิตและสารสนเทศ SMEs ส่วนใหญ่จะใช้เครื่องจักรเก่าซึ่งมีอายุงานนานมาก ประสิทธิภาพการผลิตต่ำ และไม่สามารถปรับแต่งให้เพิ่มขีดความสามารถได้

ปัญหาด้านการจัดการ SMEs มักขาดความรู้ด้านการจัดการหรือบริหารงานที่มีระบบ เนื่องจากส่วนใหญ่เริ่มจากการเป็นลูกจ้าง หรือวิชาชีพอิสระ หรือรับช่วงการดำเนินธุรกิจจากครอบครัว

ปัญหาด้านการเข้าถึงการส่งเสริมและสนับสนุนของรัฐและองค์กรอื่น SMEs ส่วนมากปิดบทบาทตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐ เนื่องจากปัญหาความไม่เข้าใจเกี่ยวกับ นโยบายภาษีอากรของรัฐ

แนวนโยบายของรัฐในการสนับสนุนธุรกิจ SMEs

การให้ความช่วยเหลือแก่ธุรกิจ SMEs นั้นเป็นภารกิจที่สำคัญอย่างยิ่งของรัฐบาล เนื่องจาก SMEs เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีจำนวนสูงสุดในประเทศ จึงมีความจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากทางการ เพื่อให้การพัฒนามีรากฐานที่มั่นคง ซึ่งจะช่วยเหลือประโยชน์ในการผลิตวัตถุดิบป้อนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่และจะส่งผลให้ภาคเศรษฐกิจจริงของไทยมีความเข้มแข็งทั้งระบบในอนาคต

มาตรการระยะสั้นเร่งด่วนทางการเงิน เพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนที่ใช้ในการปฏิบัติงาน การขยายกิจการ และเสริมสภาพคล่องแก่ธุรกิจ SMEs รัฐบาลจึงได้มีโครงการสนับสนุนด้านวงเงินการปล่อยสินเชื่อและวงเงินค้ำประกันสินเชื่อ โดยผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ 6 แห่ง คือ บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ธนาคาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ออมสิน ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) และ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)

มาตรการระยะยาว ได้กำหนดให้มีการจัดตั้งโครงการสถาบันส่งเสริม SMEs ขึ้นโดยมีฐานะเป็นนิติบุคคล และมีมาตรการให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ ได้แก่ การจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture capital fund) จากบริษัทของรัฐหรือสถาบันอิสระใน SMEs ที่มีการบริหารทางด้านเทคโนโลยี การตลาด และการเงินในระดับสูง หรือมีการผลิตสินค้าที่เป็นเป้าหมายการพัฒนา ซึ่งเงินลงทุนร่วมทุนดังกล่าวจะไม่มีภาระดอกเบี้ย เพราะไม่ใช่การปล่อยกู้แต่เป็นการร่วมลงทุนโดยตรง การพัฒนาเทคโนโลยีและการจัดการ โดยมีศูนย์ข้อมูลทำหน้าที่เป็นแหล่งรวบรวมจัดทำข้อมูล และเผยแพร่ข่าวสารทางด้านเทคโนโลยี การตลาด การเงิน และการจัดการ แก่ผู้ประกอบการ SMEs ได้อย่างทั่วถึงทั้งในระดับภูมิภาคและระดับจังหวัด ซึ่งปัจจุบันมีหน่วยงานหลักที่ทำหน้าที่ช่วยเหลือด้านข้อมูลข่าวสาร การพัฒนาบุคลากร เทคโนโลยีและการจัดการหลายหน่วยงานด้วยกัน เช่น สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน กรมส่งเสริมการส่งออก สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน และสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ เป็นต้น การพัฒนาคุณภาพของบุคลากรที่เป็นที่ปรึกษา วิทยากร และเจ้าหน้าที่ของสถาบันที่เกี่ยวข้อง ให้มีความรู้ความชำนาญทางด้านเทคโนโลยีและการจัดการเพิ่มขึ้น และการให้ความช่วยเหลือทางวิชาการ พร้อมทั้งการให้ความช่วยเหลือด้านงบประมาณ เงินอุดหนุนหรือสิทธิประโยชน์แก่หน่วยงานเครือข่าย ที่มีส่วนร่วมถ่ายทอดประสบการณ์การยกระดับเทคโนโลยีและการจัดการให้กับ SMEs การวิจัยและการพัฒนา โดยการส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ศึกษาและจัดทำแผนการส่งเสริมและพัฒนา SMEs อย่างเป็นรูปธรรมขึ้น รวมทั้งศึกษาภาวะอุตสาหกรรม การค้นคว้า และการทดลองด้านเทคโนโลยีเพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิต การพัฒนาการตลาดและผลิตภัณฑ์สินค้า ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs รวมกลุ่มกันเป็นธุรกิจสัมพันธ์ (Business Linkage) ขึ้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มอำนาจในการต่อรองและลดค่าใช้จ่ายในการประกอบการได้ และจูงใจให้ผู้ประกอบการในธุรกิจ SMEs เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคม เช่น การกำหนดให้ธุรกิจ SMEs เป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขในการรับการส่งเสริมการลงทุน หรือสิทธิประโยชน์อื่น ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติและความเป็นมาของตลาดหลักทรัพย์ใหม่

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้จัดตั้ง ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (Market for Alternative Investment : MAI) ขึ้น โดยมีเป้าหมายเพื่อเป็นแหล่งระดมทุนให้แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมส่งออก อุตสาหกรรมที่รัฐบาลมุ่งให้การส่งเสริมเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจ หรืออุตสาหกรรมการผลิตที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี โดยตลาดหลักทรัพย์ใหม่นี้ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ ก.ล.ต. ให้จัดตั้งขึ้นได้ เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ. 2541 และได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2542 และสาเหตุของการจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ใหม่ขึ้นมานั้น เพราะว่าในระบบเศรษฐกิจโดยรวม พบว่าผู้ประกอบการในภาคการผลิตที่มีอยู่ทั้งหมดร้อยละ 90 เป็นผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งทำให้มีการจ้างงานมากถึงร้อยละ 70 ของแรงงานที่มีอยู่ทั้งหมด และมีปริมาณการส่งออกมากถึงร้อยละ 50 ฉะนั้นการสนับสนุน SMEs จึงเป็นหนึ่งในมาตรการระยะยาวที่จะสามารถช่วยพลิกฟื้นเศรษฐกิจของประเทศได้ การที่บริษัทกลุ่ม SMEs เข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งจะเป็นการระดมทุนที่จะทำให้บริษัทนั้น ๆ เติบโตและมีคุณภาพการดำเนินงานในระดับมาตรฐาน ซึ่งในอนาคตบริษัทเหล่านี้อาจจะพัฒนาตนเองไปสู่ตลาดหลักทรัพย์หลักได้อีกด้วย การเปิดโอกาสให้ธุรกิจ SMEs เข้ามาระดมทุนในตลาดทุนนั้น แม้ว่าจะไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจที่ตกต่ำนี้ได้ทันที แต่เป็นการพัฒนาโครงสร้างของตลาดเงินให้มีความสมดุลมากขึ้น เนื่องจากแหล่งเงินทุนหลักที่ธุรกิจ SMEs ใช้บริการอยู่นั้นเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นหลัก ส่งผลให้มีต้นทุนและมีความเสี่ยงทางการเงินค่อนข้างสูง การจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ใหม่นี้เป็นการเสริมโครงสร้างพื้นฐานของตลาดทุนไทยให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น สนองตอบความต้องการที่หลากหลายของผู้ลงทุน ทั้งนี้ตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะแยกตนเองออกไปต่างหาก แต่ยังคงอยู่ภายใต้การบริหารงานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีคณะกรรมการบริหารดำเนินนโยบายอย่างอิสระ มีผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์โดยเฉพาะ และจะได้รับการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในการใช้ระบบงานร่วมกันได้ ได้แก่ระบบการเปิดเผยข้อมูล (Electronic Company Information : ELCID) ระบบการซื้อขาย ระบบการกำกับดูแลการซื้อขายหลักทรัพย์ ระบบการกำกับสมาชิก และระบบชำระราคาและส่งมอบหลักทรัพย์

ประโยชน์ของการเป็นบริษัทจดทะเบียน

ตามกฎหมายการรับหลักทรัพย์นั้นจะเน้นในเรื่องของความโปร่งใสและมีวิถีของการบริหารธุรกิจที่ดี ซึ่งเชื่อว่าเมื่อมีการบริหารบริษัทที่ดีและมีความโปร่งใสในทุก ๆ เรื่องแล้วจะทำให้บริษัทนั้นสร้างผลกำไรได้ในอนาคต และมีการเติบโตได้ในระยะยาว ผลที่ตามก็คือ จะสามารถระดมเงินทุนหรือเงินกู้ยืมนั้นทำได้ เพราะการบริหารงานที่มีความโปร่งใสนั้นสามารถสร้างความเชื่อถือต่อผู้ร่วมลงทุนและสถาบันการเงิน

การจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ เป็นการเพิ่มช่องทางในการจัดหาเงินทุนของบริษัท SMEs ซึ่งจะช่วยลดปัญหาทั้งด้านสภาพคล่องและต้นทุนของเงินทุนของ SMEs รวมทั้งช่วยให้ SMEs อยู่รอดในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน และช่วยให้ SMEs สามารถแข่งขันและเจริญเติบโตได้ในระยะยาว ตลาดหลักทรัพย์แห่งนี้เป็นการจัดตั้งขึ้นเพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์ของ SMEs ช่วยให้หุ้นของ SMEs มีตลาดรองรับการซื้อขาย ซึ่งจะช่วยให้การระดมทุนของ SMEs ในตลาดแรกในระยะต่อไปมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น การจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จะส่งเสริมให้ SMEs สามารถยกระดับมาตรฐานการดำเนินงานและการบริหาร ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเชื่อถือของผู้ลงทุน ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ให้ประโยชน์ต่อบริษัทที่เข้าจดทะเบียนดังนี้

ภาพพจน์

การที่บริษัทได้มาเป็นส่วนหนึ่งของตลาดทุนเป็นการส่งเสริมให้บริษัทมีชื่อเสียงและได้รับความสนใจจากมหาชนตลอดเวลา ข่าวสารและความเคลื่อนไหวของบริษัทจะถูกนำเสนอผ่านสื่อต่าง ๆ ของทั้งตลาดหลักทรัพย์ใหม่ และภาคธุรกิจ นอกจากนี้ชื่อเสียงและความก้าวหน้าของบริษัทจะส่งผลให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือ และเพิ่มอำนาจต่อรองในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกู้ยืมเงิน

อีกประการหนึ่ง การเป็นบริษัทจดทะเบียนทำให้มีภาพพจน์ที่ดีในฐานะที่บริษัทได้ผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งถือได้ว่าบริษัทมีฐานะมั่นคง มีแนวโน้มที่ดีในอนาคต มีผลการดำเนินงานที่ดีในระดับหนึ่ง และมีการเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใสสำหรับนักลงทุน

เสริมสร้างสภาพคล่อง

การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับผู้ถือหุ้น เนื่องจากผู้ถือครองหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่สามารถเปลี่ยนมือง่าย ประกอบกับประเทศไทยเป็นตลาดเกิดใหม่ (Emerging Market) ซึ่งอยู่ในความสนใจของผู้ลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้นจึงเป็นการผลักดันให้สภาพคล่องสูงขึ้นอีกทางหนึ่ง

แหล่งเงินทุน

ตลาดหลักทรัพย์ใหม่เป็นแหล่งระดมเงินทุนระยะยาวของบริษัทจดทะเบียน โดยบริษัทสามารถระดมทุนจากประชาชนเพื่อขยายกิจการได้โดยง่ายและรวดเร็วแทนที่จะเป็นภาระของกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมแต่ฝ่ายเดียว ทั้งยังช่วยให้โครงสร้างทางการเงินของบริษัทเหมาะสมต่อการดำเนินงาน

มูลค่าตลาดของบริษัท

การนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะทำให้ผู้ถือหุ้นทราบมูลค่าที่แท้จริงของหุ้นสามัญตามความต้องการของตลาด ผู้ถือหุ้นสามารถนำมาใช้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมได้ และบริษัทยังสามารถขยายกิจการโดยการร่วมทุนได้อย่างเปิดกว้างขึ้น เป็นต้นว่า การแลกหุ้นกับธุรกิจอื่น นอกจากนี้บริษัทยังสามารถใช้เป็นแรงจูงใจพนักงานด้วยการให้สิทธิพนักงานเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทในราคาต่ำกว่าราคาตลาด

ประโยชน์ของการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

การลงทุนซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ผู้ลงทุนจะได้รับเชื่อมั่นว่า การซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะเป็นไปอย่างมีระเบียบและยุติธรรม การเข้ามาลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ถือเป็นทางเลือกใหม่สำหรับนักลงทุนซึ่งประโยชน์ของการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. เนื่องจากตลาดหลักทรัพย์ใหม่มุ่งเน้นสนับสนุนกิจการในอุตสาหกรรมที่กำลังเติบโต และมีแนวโน้มดี ดังนั้นภาพรวมของตลาดหลักทรัพย์ใหม่จึงมีองค์ประกอบของหลักทรัพย์ส่วนใหญ่จากกิจการที่มีศักยภาพในการเติบโต
2. ตลาดหลักทรัพย์ใหม่เน้นการใช้ระบบเปิดเผยข้อมูล (Disclosure-based) ชัดเจน โปร่งใส เพียงพอ เพื่อให้การลงทุนซื้อขายหลักทรัพย์เป็นไปอย่างยุติธรรม
3. เพิ่มทางเลือกในการลงทุน และทำให้การกระจายความเสี่ยงในการลงทุนเป็นไปได้ อย่างกว้างขวาง เนื่องจากเลือกลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้
4. ระบบการซื้อขายหลักทรัพย์ของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ใช้ระบบการซื้อขายสามารถจับคู่คำสั่งเสนอซื้อหรือเสนอขายเข้าด้วยกัน (Automatic Matching) เช่นเดียวกับในตลาดหลักทรัพย์หลัก ทำให้การซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่มีความน่าเชื่อถือ และสามารถสร้างสภาพคล่องแก่ผู้ลงทุนได้
5. ตลาดหลักทรัพย์ใหม่มีระบบการเปิดเผยสารสนเทศโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่ทันสมัย สามารถเผยแพร่สารสนเทศไปสู่ผู้ลงทุนได้อย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทำให้การลงทุนซื้อขายหลักทรัพย์ดำเนินไปอย่างเรียบง่ายและยุติธรรมต่อทุกฝ่าย
6. เป็นการอำนวยความสะดวกหรือทางออกให้แก่สถาบันการเงินในการที่จะเข้าไปช่วยเหลือหรือเข้าไปถือหุ้น ในกรณีที่มีการปรับโครงสร้างหนี้
7. เปิดการสร้างอุปสงค์อุปทานในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งจะช่วยเพิ่มธุรกรรมซื้อขายหลักทรัพย์ช่วยสร้างรายได้และประสิทธิภาพของต้นทุน (Cost Efficiency) ของผู้เกี่ยวข้องในตลาดทุน

หลักเกณฑ์เบื้องต้นในการขออนุญาตเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป

ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้กำหนดหลักเกณฑ์เบื้องต้นในการขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจเป็นประโยชน์ต่อประเทศ
2. รายงานทางการเงินน่าเชื่อถือและเพียงพอต่อการตัดสินใจ

2.1 งบการเงินของบริษัทย่อยตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีที่สังกัดเครือข่ายกับสำนักงานสอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ยกเว้นเป็นบริษัทย่อยที่ไม่มีนัยสำคัญ หรือมีเหตุจำเป็นและสมควร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2 งบการเงินและงบการเงินรวมจัดทำตามข้อกำหนดตามมาตรา 56 ของ พรบ.หลัก
ทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

3. โครงสร้างทางการเงิน การจัดการ และการถือหุ้น ชัดเจนและเป็นธรรม

3.1 การควบคุมภายใน

3.1.1 ระบบควบคุมภายในมีประสิทธิภาพและรัดกุม

3.1.2 มีผู้ตรวจสอบภายใน (Internal Audit) รายงานต่อต่อคณะกรรมการ
บริษัทผ่านทางกรรมการอิสระ

3.2 การถือหุ้น : บุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วมถือหุ้นในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมน้อย
กว่าหรือเท่ากับร้อยละ 5

3.3 กรรมการ : การมอบอำนาจของคณะกรรมการให้แก่คณะกรรมการบริหารต้อง
ระบุขอบเขตชัดเจนและไม่เป็นเรื่องที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) ได้

3.4 กรรมการอิสระ (น้อยกว่าหรือเท่ากับ 2 คน)

3.4.1 เข้าใจบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของการเป็นกรรมการบริษัท
อย่างดี

3.4.2 ถือหุ้นน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 0.5

3.4.3 ไม่เป็น หรือเคยเป็นลูกจ้าง พนักงาน ผู้มีอำนาจควบคุมหรือผู้บริหารของ
บริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วม

3.4.4 ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ
บุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วมที่อาจขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ

4. ผู้บริหารไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังนี้

4.1 อยู่ระหว่างถูกทางการกล่าวโทษฟ้องร้อง

4.2 มีประวัติการกระทำผิดกฎหมายเกี่ยวกับระบบการเงิน หรือข้อโกง หรือ ทุจริต
หรือขาดความรับผิดชอบอย่างร้ายแรงในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

4.3 เป็นบุคคลในบัญชีดำของตลาดหลักทรัพย์

5. บริษัทไม่มีประวัติการกระทำผิดในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

6. ไม่มีข้อพิพาท หรือผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

หลักเกณฑ์การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

คุณสมบัติในการเป็นบริษัทจดทะเบียน

1. ประเภทของหลักทรัพย์

1.1 หุ้นสามัญ

1.2 หุ้นบุริมสิทธิ

1.3 ใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้

1.4 หุ้นกู้และหุ้นกู้แปลงสภาพ

1.5 ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิหรือหุ้นกู้

2. คุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอ

จากตารางที่ 3 แสดงถึงคุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอ ต้องมีฐานะเป็นบริษัทมหาชนจำกัดหรือนิติบุคคลที่มีกฎหมายจัดตั้งขึ้นโดยเฉพาะ มีทุนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 40 ล้านบาท มีลักษณะธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคม การกระจายการถือหุ้นและจำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อยมากกว่า 150 ราย ถือหุ้นรวมมากกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว หรือมากกว่า 10 ล้านหุ้น หุ้นที่เสนอขายต้องเป็นหุ้นที่ออกใหม่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด ผู้ถือหุ้น ผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ถือหุ้น และกลุ่มของผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมหรือมีอิทธิพลในการบริหารงานรายใดรายหนึ่งหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ต้องถือหุ้นรวมกันน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 70 ของทุนชำระแล้ว มีการดำเนินงานภายใต้การจัดการของผู้บริหารส่วนใหญ่เป็นชุดเดียวกันไม่น้อยกว่า 2 ปี ผู้บริหารต้องมีประสบการณ์และความสามารถในการประกอบธุรกิจและไม่มีประวัติการกระทำผิดร้ายแรง จัดให้มีการควบคุมภายในและตรวจสอบที่เหมาะสม ปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของผู้ยื่นคำขอกับผู้บริหารและบริษัทอื่นซึ่งมีผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นใหญ่กลุ่มเดียวกัน จัดให้มีผู้สอบบัญชีที่ตลาดหลักทรัพย์ให้การรับรอง และต้องมีนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ชัดเจน

3. เงื่อนไขในการจดทะเบียน

จากตารางที่ 4 เงื่อนไขในการจดทะเบียนประกอบด้วย บริษัทต้องจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) ภายในระยะเวลา 3 ปี ภายหลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์ โดยต้องมีคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 คน ซึ่งทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาและดูแลบริษัททั้งก่อนและหลังการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมหรือมีอิทธิพลในการบริหารงานหรือการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการของบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้บริหารและผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าว จะต้องนำหุ้นจำนวนรวมเท่ากับร้อยละ 35 ของทุนชำระแล้วเข้าฝากกับตลาด

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 คุณสมบัติของผู้ยื่นคำขอ

หัวข้อ	สรุปสาระสำคัญ
สถานะ	เป็นบริษัทมหาชนจำกัดหรือนิติบุคคลที่มีกฎหมายจัดตั้งขึ้นโดยเฉพาะ
ลักษณะธุรกิจ	มีการประกอบธุรกิจหลักที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคม
ทุนชำระแล้ว	มากกว่าหรือเท่ากับ 40 ล้านบาท
การกระจายการถือหุ้นรายย่อย	ผู้ถือหุ้นรายย่อยมากกว่าหรือเท่ากับ 150 ราย ถือหุ้นรวมกันมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว หรือ มากกว่าหรือเท่ากับ 10 ล้านหุ้น (นิยามรายย่อย : ผู้ที่ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 10 และไม่เป็นผู้บริหารหรือพนักงานบริษัท)
การเสนอขายหุ้นต่อประชาชน	หุ้นที่เสนอขายต้องเป็นหุ้นที่ออกใหม่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด โดยต้องได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นจากสำนักงาน ก.ล.ต. แล้ว
ผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุม	ผู้ถือหุ้น ผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ถือหุ้น และกลุ่มของผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมหรือมีอิทธิพลในการบริหารงานรายใดรายหนึ่งหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ต้องถือหุ้นรวมกันน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 70 ของทุนชำระแล้ว
ผลการดำเนินงาน	มีการดำเนินงานภายใต้การจัดการของผู้บริหารส่วนใหญ่ชุดเดียวกันมากกว่าหรือเท่ากับ 2 ปีก่อนยื่นคำขอ
ฐานะการเงิน	ส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่าหรือเท่ากับทุนชำระแล้ว
ผู้บริหาร	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีคุณวุฒิหรือประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ 2. ไม่ประวัติการกระทำความผิดที่ร้ายแรงตามกฎหมายหลักทรัพย์ฯ หรือมีพฤติกรรมที่สามารถพิจารณาได้ว่ามีคุณสมบัติไม่เหมาะสมในการเป็นผู้บริหาร 3. มีกรรมการอิสระ ซึ่งมีคุณสมบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนดอย่างน้อย 2 คน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 (ต่อ)

หัวข้อ	สรุปสาระสำคัญ
การตรวจสอบและการควบคุมภายใน	มีระบบการควบคุมภายในและการตรวจสอบที่เหมาะสมโดยจัดให้มีการตรวจสอบกิจการภายในและรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทผ่านกรรมการอิสระอย่างน้อยปีละครั้ง
ความขัดแย้งทางผลประโยชน์	ไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้ยื่นคำขอกับผู้บริหารผู้ถือหุ้นใหญ่ และบริษัทอื่นซึ่งมีผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นใหญ่กลุ่มเดียวกัน
งบการเงินและผู้สอบบัญชี	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สอบบัญชีของผู้ยื่นคำขอและบริษัทย่อยต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. 2. งบการเงินล่าสุดต้องไม่นานเกินกว่า 4 เดือนก่อนยื่นคำขอ และต้องผ่านการสอบทานหรือตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีแล้ว 3. รายงานการสอบบัญชีต้องเป็นรายงานที่ไม่มีเงื่อนไข กรณีที่มีเงื่อนไขต้องระบุจำนวนเงินได้ 4. ในกรณีมีบริษัทย่อย บริษัทร่วมต้องรับรู้ผลการดำเนินงานตามวิธีส่วนได้เสีย
เงินปันผล	มีนโยบายจ่าย หรือไม่จ่ายเงินปันผลที่ชัดเจน (กรณีมีนโยบายจ่ายเงินปันผลต้องระบุอัตราด้วย)

ที่มา : (ตลาดหลักทรัพย์ใหม่, 2542 : 8-9)

หลักทรัพย์ใหม่เป็นเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จัดให้มีที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งต้องดูแลบริษัทต่อเนื่องไปอีกอย่างน้อย 1 ปีภายหลังเข้าตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จนกว่าจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบแต่ทั้งนี้ไม่เกิน 3 ปี และบริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ระเบียบ ฯลฯ ที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่กำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 เงื่อนไขในการจดทะเบียน

หัวข้อ	สรุปสาระสำคัญ
คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)	บริษัทต้องจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) ภายในระยะเวลา 3 ปี ภายหลังจากตลาดหลักทรัพย์ โดยต้องมีคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 3 คน ซึ่งมีคุณสมบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด
ระยะเวลาห้ามขายหุ้น (Moratorium)	ผู้บริหาร และผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุม หรือมีอิทธิพลในการบริหารงานหรือการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการของบริษัท และผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้บริหารและผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าว จะต้องนำหุ้นจำนวนรวมเท่ากับร้อยละ 35 ของหุ้นชำระแล้วเข้าฝากกับตลาดหลักทรัพย์ใหม่เป็นเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ใหม่
ที่ปรึกษาทางการเงิน	มีที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งต้องดูแลบริษัทต่อเนื่องไปอีกอย่างน้อย 1 ปีภายหลังจากตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จนกว่าจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบแต่ทั้งนี้ไม่เกิน 3 ปี
นายทะเบียนหลักทรัพย์ การปฏิบัติตามกฎระเบียบ	มีนายทะเบียนหลักทรัพย์ตามที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่กำหนด ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ระเบียบ ฯลฯ ที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่กำหนด

ที่มา : (ตลาดหลักทรัพย์ใหม่, 2542 : 10-11)

การเตรียมตัวและระยะเวลาในการเตรียมการ

ในการยื่นขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ บริษัทที่มีความจำเป็นที่จะยื่นขอจดทะเบียนต้องมีการวางแผน และเตรียมความพร้อมด้านต่าง ๆ เช่น การจัดหาที่ปรึกษาทางการเงิน การจัดเตรียมเอกสารขอจดทะเบียน เป็นต้น จากตารางที่ 5 เป็นการเตรียมตัวและระยะเวลาโดยประมาณที่ใช้ในการเตรียมการก่อนยื่นขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 การเตรียมตัวและระยะเวลาในการเตรียมการ

ระยะเวลา เตรียมการ	การดำเนินการ	ที่ปรึกษาทาง การเงิน	ผู้สอบบัญชี	ที่ปรึกษาทาง กฎหมาย
3-6 เดือน ก่อน ยื่นคำขอ	<ul style="list-style-type: none"> คัดเลือกที่ปรึกษาทางการเงินเพื่อช่วยเหลือในการเตรียมตัว ให้ข้อมูลรายละเอียดแก่ที่ปรึกษาทางการเงินตรวจสอบปัญหาและคุณสมบัติที่ไม่สอดคล้องกับเกณฑ์การรับหลักทรัพย์ วางแผนการจัดเตรียมข้อมูล/ตารางการดำเนินการทั้งหมด 	✓	✓	
2-5 เดือน ก่อน ยื่นคำขอ	<ul style="list-style-type: none"> จัดให้มีที่ปรึกษากฎหมาย จัดโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทให้เหมาะสม ขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ จัดเตรียมงบทางการเงินและข้อมูลทางบัญชีในรูปแบบที่ถูกต้องตามมาตรฐาน จัดเตรียมเอกสารขั้นต้นสำหรับยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. 	✓	✓	✓

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 (ต่อ)

ระยะเวลา เตรียมการ	การดำเนินการ	ที่ปรึกษาทาง การเงิน	ผู้สอบบัญชี	ที่ปรึกษาทาง กฎหมาย
2-5 เดือนก่อน ยื่นคำขอ	<ul style="list-style-type: none"> วางแผนและศึกษาการกำหนดราคาและจัดจำหน่ายหุ้น 	✓	✓	
1-2 เดือน ก่อน ยื่นคำขอ	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำประชาสัมพันธ์ จัดตั้งกรรมการอิสระ 	✓		
ยื่นคำร้อง สัปดาห์แรก	<ul style="list-style-type: none"> แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน ยื่นคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. 	✓	✓	✓
ยื่นคำร้อง สัปดาห์แรก	<ul style="list-style-type: none"> ยื่นคำขอเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ยื่นคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อสำนักงาน ก.ล.ต. 	✓	✓	
สัปดาห์ 2-3	<ul style="list-style-type: none"> เสนอขายหุ้นต่อประชาชน เริ่มซื้อขายหลักทรัพย์ 	✓	✓	

ที่มา : (ตลาดหลักทรัพย์ใหม่, 2542 : 12-13)

สมมติฐาน บริษัทมีผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. แล้วโดยไม่ต้องเปลี่ยนผู้สอบบัญชีใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการยื่นคำขอ

จากภาพที่ 1 แสดงถึงขั้นตอนการยื่นคำขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งมีลำดับต่าง ๆ ดังนี้

1. บริษัทยื่นคำขอจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน โดยควรจัดคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินเพื่อช่วยในการเตรียมตัว
2. ยื่นคำขอเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนต่อสำนักงาน ก.ล.ต. โดยที่ ก.ล.ต. จะใช้เวลาในการอนุมัติภายใน 45 วัน
3. ถ้าสำนักงาน ก.ล.ต. อนุมัติ บริษัทยื่นคำขอต่อตลาดหลักทรัพย์ใหม่ซึ่งจะทราบภายในเวลา 5 วันทำการถ้าเอกสารต่าง ๆ ครบถ้วน
4. ถ้าตลาดหลักทรัพย์ใหม่อนุมัติ บริษัทจึงสามารถเสนอขายหุ้นต่อประชาชนได้ ซึ่งภายในเวลา 2 วันทำการนับจากวันที่เอกสารการกระจายครบถ้วน หลักทรัพย์ที่เสนอขายจะสามารถทำการซื้อขายได้

อัตราค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน

ในการยื่นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ บริษัทจะต้องเสียอัตราค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ตามหลักทรัพย์ที่บริษัทขอจดทะเบียน ระยะเวลาเพื่อเป็นการจูงใจบริษัทที่จะเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จึงได้มีการลดหย่อนค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ดังแสดงในตารางที่ 6

ที่ปรึกษาทางการเงิน (Financial Adviser)

ในการยื่นเข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ใหม่ นั้น บริษัทจะต้องมีสถาบันการเงินและบริษัทที่ปรึกษาซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินได้ คอยให้คำแนะนำและให้คำปรึกษา เพื่อให้การยื่นคำขอเป็นไปโดยถูกต้องและรวดเร็ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินจะมีหน้าที่ดังนี้

1. เตรียมเอกสารและติดต่อประสานงานกับตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ยื่นคำขอถึงหน้าที่ความรับผิดชอบในการเป็นบริษัท จดทะเบียน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 ขั้นตอนการยื่นคำขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

ที่มา : (ตลาดหลักทรัพย์ใหม่, 2542 ข.)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 อัตราค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน

หัวข้อ	สรุปสาระสำคัญ
อัตราค่าธรรมเนียม	<p>อัตราค่าธรรมเนียมปกติ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. หุ้นสามัญ/หุ้นบุริมสิทธิ (ขั้นต่ำ-ขั้นสูง) <ol style="list-style-type: none"> 1.1. ยื่นคำขอ 75,000 บาท 1.2. แรกเข้า ร้อยละ 0.03 ของทุน (50,000 - 3,000,000 บาท) 1.3. รายปี 30,000 + ร้อยละ 0.025 ของทุน (50,000 - 3,000,000 บาท) 1.4. เพิ่มทุน ร้อยละ 0.03 ของทุนที่เพิ่ม 2. ในแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่โอนสิทธิได้ <ol style="list-style-type: none"> 2.1. ยื่นคำขอ ยกเว้น 2.2. แรกเข้า ยกเว้น 2.3. รายปี ยกเว้น 2.4. การเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใช้แสดงสิทธิ ร้อยละ 0.01 ของทุนชำระแล้วส่วนที่เพิ่มขึ้น 3. หุ้นกู้/หุ้นกู้แปลงสภาพ <ol style="list-style-type: none"> 3.1. ยื่นคำขอ 15,000 บาท 3.2. แรกเข้า ร้อยละ 0.0125 ของจำนวนเงินที่ออกหุ้นกู้ หรือหุ้นกู้แปลงสภาพ ณ วันที่ยื่นคำขอให้รับหลักทรัพย์ โดยมีค่าธรรมเนียมขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 15,000 บาท และค่าธรรมเนียมขั้นสูงไม่เกินกว่า 50,000 บาท 3.3. รายปี 12,500 บาท และอีกร้อยละ 0.005 ของจำนวนเงินที่ออกหุ้นกู้หรือหุ้นกู้แปลงสภาพ โดยมีค่าธรรมเนียมขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 15,000 บาท และค่าธรรมเนียมขั้นสูงไม่เกินกว่า 50,000 บาท 4. ในสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิหรือหุ้นกู้ <ol style="list-style-type: none"> 4.1. ยื่นคำขอ 15,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 (ต่อ)

หัวข้อ	สรุปสาระสำคัญ
อัตราค่าธรรมเนียม	<p>4.2. แรกเข้า ร้อยละ 0.0125 ของมูลค่าใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิหรือหุ้นกู้ โดยมีค่าธรรมเนียมขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 15,000 บาท และค่าธรรมเนียมขั้นสูงไม่เกินกว่า 50,000 บาท</p> <p>กรณีไม่ได้กำหนดมูลค่าใบสำคัญแสดงสิทธิให้ชำระค่าธรรมเนียม 15,000 บาท</p> <p>4.3 รายปี 12,500 บาท และอีกร้อยละ 0.005 ของมูลค่าใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิหรือหุ้นกู้ โดยมีค่าธรรมเนียมขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 15,000 บาท และค่าธรรมเนียมขั้นสูงไม่เกินกว่า 50,000 บาท</p> <p>กรณีไม่ได้กำหนดมูลค่าใบสำคัญแสดงสิทธิให้ชำระค่าธรรมเนียม 25,000 บาท</p> <p>4.4 การเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ร้อยละ 0.03 ของทุนชำระแล้วส่วนที่เพิ่มขึ้น</p>
อัตราค่าธรรมเนียม หย่อนพิเศษ	<p>1. การลดหย่อนค่าธรรมเนียมสำหรับบริษัทที่จดทะเบียนก่อนวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2543</p> <p>1.1. ค่าธรรมเนียมในการยื่นคำขอ : ลดค่าธรรมเนียม 50% ของอัตราที่กำหนด</p> <p>1.2. ค่าธรรมเนียมแรกเข้า : ยกเว้นค่าธรรมเนียม</p> <p>2. การลดหย่อนค่าธรรมเนียมรายปีสำหรับบริษัทที่สามารถจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) ได้ในเวลาที่กำหนด ดังนี้</p> <p>2.1. สามารถจัดตั้งได้ในปีแรกของการจดทะเบียน : ยกเว้นค่าธรรมเนียมปีนั้น</p> <p>2.2. สามารถจัดตั้งได้ในปีที่สองของการจดทะเบียน : ลดหย่อนร้อยละ 50 ของค่าธรรมเนียมปีนั้น</p>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 (ต่อ)

หัวข้อ	สรุปสาระสำคัญ
อัตราค่าธรรมเนียม ลดหย่อนพิเศษ	สามารถจัดตั้งได้ในปีที่สามของการจดทะเบียน : ลดหย่อนร้อยละ 25 ของ ค่าธรรมเนียมปีนั้น

ที่มา : (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2542)

2. ให้คำปรึกษาและแนะนำในการปรับโครงสร้างของผู้ยื่นคำขอ
 3. ศึกษาข้อมูลของผู้ยื่นคำขอและรับรองว่าผู้ยื่นคำขอมีคุณสมบัติครบถ้วน
 4. รับรองว่าผู้ยื่นคำขอได้เปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วน
 5. ติดตามผลการดำเนินงานและร่วมชี้แจงกับผู้ยื่นคำขอต่อไปอีก 1 ปี
 6. จัดหาผู้ชำนาญการในธุรกิจเฉพาะที่เหมาะสม เช่น ผู้สอบบัญชี ผู้ประเมินราคา สำนักงานกฎหมาย เป็นต้น ให้แก่ผู้ยื่นคำขอ
- และที่ปรึกษาทางการเงินต้องทำหน้าที่ดังต่อไปนี้ต่อเนื่องไปอีกอย่างน้อย 1 ปี นับแต่วันที่หลักทรัพย์เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ จนกว่าจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบแต่ทั้งนี้ไม่เกิน 3 ปี
7. ให้คำแนะนำต่อบริษัทจดทะเบียนในการปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่
 8. ติดต่อประสานงานกับตลาดหลักทรัพย์ใหม่

ความรับผิดชอบของบริษัทภายหลังเป็นบริษัทจดทะเบียน

การเปิดเผยสารสนเทศของบริษัทจดทะเบียน

เพื่อสร้างให้เกิดความยุติธรรมและความโปร่งใสในการซื้อขายหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ได้กำหนดให้บริษัทจดทะเบียนมีหน้าที่เปิดเผยสารสนเทศที่จำเป็นต่อการตัดสินใจลงทุนในหลักทรัพย์ให้แก่ผู้ลงทุนและประชาชนทั่วไปได้ทราบ โดยสารสนเทศดังกล่าวจะต้องถูกต้องเพียงพอ และทันเวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทั้งนี้ ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ได้กำหนดวิธีการเปิดเผยสารสนเทศของบริษัทจดทะเบียน เพื่อให้เผยแพร่ไปสู่ผู้ลงทุนอย่างถูกต้อง รวดเร็ว และกว้างขวาง โดยพัฒนาระบบ ELCID ขึ้น ให้บริษัทสามารถส่งสารสนเทศทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์เข้าสู่ระบบการซื้อขายหลักทรัพย์ของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ระบบดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ลงทุนได้รับข้อมูลข่าวสารของหลักทรัพย์อย่างรวดเร็วและถูกต้อง ทำให้การตัดสินใจลงทุนของผู้ลงทุนเป็นไปอย่างมั่นใจและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลในระหว่างการยื่นคำขอให้รับหลักทรัพย์

ตลาดหลักทรัพย์มีข้อกำหนดให้ผู้ยื่นคำขอ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ที่ปรึกษาการเงิน และผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์หลักของผู้ยื่นคำขอถือปฏิบัติเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลของผู้ยื่นคำขอตามแนวทางดังนี้

1. ห้ามผู้ยื่นคำขอ บริษัทย่อยของผู้ยื่นคำขอ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้บริหารของผู้ยื่นคำขอและบริษัทย่อย ที่ปรึกษาการเงิน ผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์หลัก รวมถึงบริษัทหลักทรัพย์ต่างประเทศที่เป็นผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ของผู้ยื่นคำขอดำเนินการต่อไปนี้

1.1 เปิดเผยข้อมูลใด ๆ ที่มีได้ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ หนังสือชี้ชวน ตลอดจนเอกสารใด ๆ ที่ได้ยื่นไว้ต่อตลาดหลักทรัพย์ และสำนักคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

1.2 เปิดเผยข้อมูลใด ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์หรือมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนในการซื้อขายหลักทรัพย์ เช่น การประเมินการรายได้และประมาณการกำไรสุทธิที่มีได้ปรากฏในหนังสือชี้ชวน การออกความเห็นเกี่ยวกับมูลค่าหลักทรัพย์ หรือการออกความเห็นเกี่ยวกับโครงการในอนาคตของบริษัทหรือความเห็นใด ๆ ในทางที่จะเป็นการส่งเสริมมูลค่าหลักทรัพย์ของบริษัท เป็นต้น

2. การเปิดเผยข้อมูลในลักษณะดังต่อไปนี้ ให้ผู้ยื่นคำขอสามารถดำเนินการ ได้

2.1 การโฆษณาสินค้าหรือบริการ

2.2 การส่งงบการเงินประจำปี งบการเงินรายไตรมาส งบการเงินระหว่างปีงบการเงินประจำปีต่อผู้ถือหุ้น โดยต้องไม่มีข้อมูลประมาณการอัตราขยายตัวทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

2.3 การประกาศจ่ายเงินปันผล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 การประกาศธุรกรรมต่าง ๆ ซึ่งเป็นลักษณะปกติของธุรกิจของบริษัท เช่น การเข้าทำสัญญา การเปิดโรงงาน การแต่งตั้งบุคคล การออกสินค้าใหม่ ผลงานการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น โดยในประกาศต้องไม่มีการคาดการณ์ถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อยอดขายหรือกำไร

2.5 การจัดประชุมผู้ถือหุ้นและตอบคำถามของผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ หรือผู้ที่สนใจทั่วไปโดยใช้ข้อมูลตามความเป็นจริงตามที่ปรากฏในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ หนังสือชี้ชวน หรือเอกสารอื่นใดที่ยื่นไว้ต่อตลาดหลักทรัพย์และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

3. ในกรณีที่มีเหตุจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลที่สำคัญซึ่งมีผลกระทบต่อการตัดสินใจในการลงทุนหรือต่อสิทธิประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ผู้ยื่นคำขอต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยแนวการเปิดเผยข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนโดยเคร่งครัด และให้ยื่นเอกสารที่เกี่ยวข้องต่อตลาดหลักทรัพย์ก่อนที่จะเผยแพร่ต่อสาธารณะชนทั่วไป

แนวทางปฏิบัติที่ดีสำหรับคณะกรรมการบริษัทจดทะเบียน

แนวทางดำเนินงานที่มีมาตรฐานการจัดการกิจการที่ดีเป็นสิ่งที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ พึงคาดหวังจากบริษัทจดทะเบียน ซึ่งจะสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้น แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวมทั้งจะเป็นประโยชน์ต่อบริษัทจดทะเบียนในที่สุด แนวทางปฏิบัติดังต่อไปนี้ เป็นแนวทางที่ดีที่คณะกรรมการบริษัท ควรถือปฏิบัติเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ดังกล่าวข้างต้น

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทจดทะเบียน

กรรมการต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท

1. กรรมการมีหน้าที่กำหนดนโยบายและทิศทางการดำเนินงานของบริษัท และกำกับควบคุมดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการและความมั่งคั่งสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น

2. กรรมการต้องเป็นบุคคลที่มีความซื่อสัตย์ สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. กรรมการต้องมีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นโดยสม่ำเสมอ ดำเนินงานโดยรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ลงทุนอย่างถูกต้อง ครบถ้วน มีมาตรฐานและโปร่งใส
4. กรรมการต้องมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ และมีความสนใจในกิจการของบริษัทที่ตนเองเป็นกรรมการอย่างแท้จริง
5. มีความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัทจดทะเบียนต่อรายงานทางการเงิน

1. กรรมการมีหน้าที่ต้องเสนอข้อมูลของกิจการอย่างชัดเจนด้วยคำอธิบายอย่างมีเหตุผล พร้อมตัวเลขสนับสนุนทั้งในด้านผลการดำเนินงาน นโยบายและแนวโน้มในอนาคต ผลสำเร็จและอุปสรรคของกิจการ
2. กรรมการควรมีความเข้าใจอย่างดีและไม่เข้าแทรกแซงวัตถุประสงค์และมาตรฐานการปฏิบัติงานทางวิชาชีพของผู้สอบบัญชีของบริษัท
3. ในกรณีผู้สอบบัญชีของบริษัทจดทะเบียนลาออกหรือถูกถอดถอน บริษัทควรแจ้งเหตุผลต่อตลาดหลักทรัพย์ใหม่
4. กรรมการควรจัดทำรายงานแสดงถึงความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อการจัดทำและการเปิดเผยรายงานทางการเงินของกิจการเสนอไว้ในรายงานประจำปีควบคู่กับการเงินที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี

ระบบการซื้อขายและระบบการส่งมอบและชำระราคา

การซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะใช้ระบบการซื้อขาย และระบบการส่งมอบและชำระราคาเช่นเดียวกับในตลาดหลักทรัพย์หลัก โดยใช้การซื้อขายด้วยคอมพิวเตอร์ในระบบ ASSET ซึ่งมีการซื้อขายด้วยกัน 2 วิธี คือ วิธีการจับคู่คำสั่งซื้อโดยอัตโนมัติ (Automated Order Matching หรือ AOM) และวิธีที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายกันโดยตรง (Put-Through หรือ PT) และซื้อขายในเวลาทำการซื้อขายเดียวกันกับตลาดหลักทรัพย์หลัก โดยทั้งนี้จะมีการแยกคำนวณดัชนี (Index) เฉพาะต่างหากของตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารประกอบแบบคำขอให้รับหลักทรัพย์เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน สำหรับตลาดหลักทรัพย์ใหม่

1. สำเนาแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ของสำนักงาน ก.ล.ต. (แบบ 69) และแบบคำขออนุญาตเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ของสำนักงาน ก.ล.ต. (แบบ 35) จำนวน 3 ชุด และให้นำส่งแบบเพิ่มเติม ดังนี้

1.1 กรณียื่นคูปองาน ให้ นำส่งสำเนาแบบ 69 ล่าสุด ก่อนการประชุมคณะกรรมการบริหารฯ จำนวน 2 ชุด และนำส่งหนังสือชี้ชวนเสนอขายหุ้นต่อประชาชนจำนวน 4 เล่ม

1.2 กรณีเสนอขายหุ้นแล้ว ให้ นำส่งหนังสือชี้ชวนเสนอขายหุ้นต่อประชาชน จำนวน 9 เล่ม

2. สำเนาหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับที่กระทรวงพาณิชย์รับรอง

3. สำเนาทะเบียนผู้ถือหุ้น และรายงานการกระจายการถือหุ้นภายหลังการเสนอขายหุ้น IPO ซึ่งจัดทำโดยนายทะเบียนหลักทรัพย์ หรือตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด และสำเนาแบบรายงานผลการขายหุ้นต่อประชาชน

4. งบการเงินและงบการเงินรวมระหว่างกาลในปีที่ยื่นคำขอ สอบทานโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ซึ่งเป็นข้อมูลล่าสุด ณ ไตรมาสสุดท้ายไม่นานเกินกว่า 4 เดือน ก่อนวันที่ยื่นคำขอ

5. สำเนารายงานเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบกิจการภายในของผู้ยื่นคำขอ (ตามที่นำส่งให้แก่สำนักงาน ก.ล.ต.)

6. รายละเอียดข้อมูลผู้บริหารของผู้ยื่นคำขอ ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

7. รายชื่อและประวัติของกรรมการที่เป็นอิสระ ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

8. ภาพถ่ายหรือวิดีโอที่สามารถแสดงลักษณะการดำเนินงาน และทรัพย์สินของบริษัท ได้อย่างชัดเจน (กรณีภาพที่ถ่ายทำมิใช่สถานที่/ทรัพย์สินของบริษัท ให้ระบุที่มาหรือข้อความที่ชัดเจนของสถานที่/เจ้าของทรัพย์สินนั้น)

9. ร่างสรุปข้อสนเทศของบริษัทฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด โดยใช้โปรแกรม Microsoft Words

10. หนังสือรับรองการเข้าสู่ระบบ SIMS ของตลาดหลักทรัพย์ ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด ทั้งนี้ให้บริษัททำการศึกษาและเตรียมตั้งระบบ SIMS ไว้ล่วงหน้าด้วย

11. แบบข้อตกลงการจดทะเบียนหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์ ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. สรุปจำนวนหุ้นของผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ถูกห้ามขาย ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

13. แบบหนังสือรับรองของผู้บริหารและผู้ถือหุ้นที่ถูกห้ามขาย ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

14. แบบจดหมายแจ้งขอผ่านการนำไปหุ้นมาฝาก กรณีหุ้นที่เข้าขายห้ามขายมีการจำหน่ายหุ้นกับสถาบันการเงิน ตามแบบที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

เอกสารดังกล่าวข้างต้นทุกรายการให้กรรมการผู้มีอำนาจลงนามของผู้ยื่นคำขอหรือผู้ได้รับมอบอำนาจลงลายมือชื่อลงนามรับรองความถูกต้องด้วย

ความเคลื่อนไหวของตลาดหลักทรัพย์ใหม่

ตลาดหลักทรัพย์ใหม่คาดว่าจะภายในไตรมาส 2 ปี พ.ศ. 2543 จะมีบริษัทยื่นขอจดทะเบียนประมาณ 3-4 บริษัท ซึ่งจะทำให้สามารถซื้อขายหลักทรัพย์ได้ในไตรมาสที่ 3 และยังมีบริษัทที่มีคุณสมบัติตามกฎหมายอีก 10 บริษัท ซึ่งอยู่ระหว่างปรับปรุงระบบงานภายในตามเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

อุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ไม่มีบริษัทยื่นขอจดทะเบียนในปี พ.ศ. 2542 คือภาวะตลาดหุ้นไม่เอื้ออำนวยให้บริษัทยื่นเข้าจดทะเบียน และขั้นตอนในการยื่นขอจดทะเบียนที่ยุ่งยากซับซ้อน นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคอื่น ๆ อาทิ การจัดทำงบการเงินตามมาตรฐานที่กำหนด รายละเอียดการเปิดเผยข้อมูล เป็นต้น

ความต้องการของบริษัทต่าง ๆ ที่จะให้ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ช่วยเหลือ คือการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ต่าง ๆ การลดภาระค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้น การอำนวยความสะดวกในการเสนอขายหุ้นให้เป็นไปได้ง่ายขึ้น

บทที่ 3

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ในประเทศไทย

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย นับได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมการผลิตที่เก่าแก่ เนื่องจากในอดีตทรัพยากรป่าไม้ของไทยมีอยู่เป็นจำนวนมากทั่วทุกภาคของประเทศ ทำให้มีการนำทรัพยากรไม้มากัดมาดัดแปลง เพื่อใช้เป็นเครื่องอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวันมากขึ้น และเป็นเหตุให้การพัฒนาของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เติบโตควบคู่ไปกับพัฒนาการของประเทศด้วย อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ได้กำเนิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2476 เป็นต้นมา ซึ่งในช่วงดังกล่าวการผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อสนองตอบต่อความต้องการบริโภคภายในประเทศเท่านั้น และเป็นการผลิตที่ทำตามความต้องการของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ การประกอบธุรกิจเป็นลักษณะอุตสาหกรรมในครัวเรือน ซึ่งการผลิตในช่วงนั้นยังใช้เทคนิคและเครื่องมือการผลิตไม่มากนัก การผลิตส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตจากแรงงานคนมากกว่า โดยมีวัตถุดิบหลักที่สำคัญ คือ ไม้ ที่มักจะทำด้วยไม้สัก ซึ่งมีลักษณะความแข็งแรง ทนทาน และมีความสวยงามประกอบกับในอดีตปริมาณป่าไม้ในประเทศไทยมีจำนวนมาก จึงทำให้การผลิตเฟอร์นิเจอร์ในอดีตมักเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้เป็นส่วนใหญ่

นอกจากนี้ จากการค้าจ้างแรงงานในประเทศไทยในสมัยก่อนมีค่าแรงต่ำ เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่มักได้มาจากกรรมกรชาวจีน ชาวจีนเยี่ยงไ้และจีนไหหลำที่อพยพเข้ามาในไทย ทำให้ค่าจ้างแรงงานของกรรมกรชาวจีนค่อนข้างต่ำ เป็นเหตุให้ต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอดีตไม่สูงมากนัก ส่งผลให้เฟอร์นิเจอร์ไม้มีราคาไม่สูง ทำให้แนวโน้มการใช้เฟอร์นิเจอร์ไม้เพิ่มขึ้นตามลำดับ และเริ่มมีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้เพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2503 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ได้ก้าวหน้าไปอีกขั้นหนึ่ง และจากการที่ผู้สนใจเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ขนาดใหญ่ที่ผลิตเพื่อการส่งออก และมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อให้สามารถผลิตเครื่องเรือนได้ในปริมาณมากและมีคุณภาพสูง เป็นการเปิดสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ไทยเริ่มเป็นที่รู้จักของชาวต่างประเทศมากขึ้น และเป็นการขยายตลาดสินค้าเพิ่มขึ้นจากเพียงที่เคยจำหน่ายแต่ผู้บริโภคในประเทศเท่านั้น นอกจากนี้เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2510 นายอิจิโร โมริ ชาวญี่ปุ่น ได้ศึกษาค้นคว้าและทดลองใช้ไม้อย่างพาราในการผลิตเป็นเครื่องเรือน และได้ตั้งโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้อย่างพาราขึ้น ทำให้สินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้มีการใช้วัตถุดิบอื่นนอกจากไม้เนื้อแข็งที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตนับแต่อดีต และเป็นผลให้สินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้มีความหลากหลายมากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่เป็นตัวสนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้อีกปัจจัยหนึ่งคือ การส่งเสริมและการสนับสนุนจากภาครัฐ เนื่องจากอุตสาหกรรมดังกล่าวมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งตลาดภายในและภายนอกประเทศ ซึ่งสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยในสายตาชาวต่างชาติถือได้ว่าเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐาน และได้รับความนิยมจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้รัฐบาลให้ความสนใจ และให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ผลิตเพื่อการส่งออกในปี พ.ศ. 2515 และในปี พ.ศ. 2516 อุตสาหกรรมนี้ได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนโดยพิจารณาให้การส่งเสริมแก่ผู้ผลิตเครื่องเรือนและชิ้นส่วนต่าง ๆ เพื่อการส่งออก ทำให้อุตสาหกรรมนี้เริ่มทวีบทบาทสำคัญต่อภาคเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะภาคการค้าของไทย ประกอบกับสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยได้รับการยอมรับจากต่างประเทศทั้งในด้านคุณภาพ รูปแบบ สี สัน ราคา ทำให้อุตสาหกรรมนี้ขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งการเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ไม่จำเป็นต้องใช้ทุนมากนัก และสินค้าเป็นสินค้าที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน เพื่ออำนวยความสะดวกและมีความสุข และยังเป็นเรื่องี่ถึงรสนิยมของผู้บริโภคแต่ละคนได้อย่างดี ทำให้อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ได้พัฒนาขึ้นมาเรื่อย ๆ เพื่อเป็นการสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคทั้งในและนอกประเทศ เป็นผลให้แนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมมีค่อนข้างสูง แม้ว่าจะเผชิญปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ คือไม้สักและไม้ประดู่ซึ่งเป็นไม้เนื้อแข็งที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต เนื่องจากรัฐบาลได้ประกาศนโยบายปิดป่า ยกเลิกสัมปทานป่าไม้ทั่วประเทศตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532 แต่ผู้ผลิตได้มีการนำเอาวิทยาการสมัยใหม่พัฒนาคุณภาพไม้ชนิดอื่นมาใช้ทดแทน เช่น ไม้ยางพารา ไม้อัดประสาน (Particle Board) เป็นต้น ซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่าแต่มีความสวยงามไม่แพ้เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้เนื้อแข็ง จึงทำให้อุตสาหกรรมนี้ยังคงขยายตัวได้ดีอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะโครงสร้างทั่วไปของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้

ลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับการผลิต

ประเภทของการผลิต

1. แบ่งตามรูปแบบของเฟอร์นิเจอร์ไม้สามารถแบ่งประเภทได้เป็น 2 ประเภท คือ

1.1 เฟอร์นิเจอร์ชนิดถอดไม่ได้ (Stable Furniture or Furnished Furniture) เป็นเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ทันที ซึ่งการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ชนิดนี้ส่วนใหญ่

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ เนื่องจากการผลิตเฟอร์นิเจอร์ดังกล่าว เป็นการผลิตแบบทั้งตัวและไม่สามารถแยกชิ้นส่วนได้ ทำให้เหมาะสำหรับผู้บริโภคในประเทศ เนื่องจากการขนส่งง่ายกว่าและผู้บริโภคสามารถนำสินค้ามาใช้ได้ทันที

1.2 เฟอร์นิเจอร์ชนิดถอดประกอบได้ (Knock-Down Furniture) เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ถอดชิ้นส่วนต่าง ๆ ออกมาและประกอบเข้าด้วยกันใหม่ได้ การผลิตเฟอร์นิเจอร์ประเภทนี้ส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อการส่งออก เนื่องจากสามารถผลิตได้คราวละจำนวนมาก และประหยัดเนื้อที่ในการขนส่ง ทำให้ลดต้นทุนการผลิต การขนส่ง และสามารถรักษาขนาดที่มาตรฐานในการผลิตในระบบอุตสาหกรรมได้ ชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ เตียง ชั้นวางของ ชุดสนาม และชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น เฟอร์นิเจอร์ที่มีการผลิตและส่งออกมากที่สุด ได้แก่ โต๊ะอาหาร มักเป็นการผลิตตามคำสั่งของลูกค้าชาวต่างประเทศ ซึ่งมีรูปแบบ ขนาดและสีสันท่างกันตามรสนิยมของผู้บริโภคในแต่ละตลาด

2. แบ่งตามเนื้อไม้ที่ใช้ในการผลิตสามารถแบ่งประเภทได้ 2 ประเภท

2.1 เฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็ง (Solid Wood) มีสัดส่วนในการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 15 ของเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมด ส่วนมากเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้สัก ไม้ประดู่ ไม้ชิงชัน ไม้แดง ไม้มะค่า เป็นต้น ส่วนใหญ่เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตเพื่อจำหน่ายภายในประเทศ หากมีการอบไม้อย่างดีจะมีราคาแพงและคุณภาพสูง โดยที่ลักษณะของเฟอร์นิเจอร์จะเป็นชนิดที่นำมาประกอบฝังเข้ากับผนังอาคาร บ้าน สำนักงาน และไม่สามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก (Built-in Furniture) อีกลักษณะหนึ่งจะเป็นชนิดที่ลอยตัว (Free Standing) สามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก

2.2 เฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้ออ่อน ส่วนใหญ่เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้ยางพารา มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 ของเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมดอีกร้อยละ 15 เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ทำด้วยไม้อัด ไม้วีเนียร์ นอกจากนี้ยังมีเฟอร์นิเจอร์หวาย ผักตบชวา และไม้ไผ่ชนิดต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันได้รับความนิยมสูง โดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราที่ผลิตเพื่อการส่งออกเป็นหลัก

รูปแบบของการผลิต

เฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ผลิตขึ้นเพื่อจำหน่ายทั้งตลาดในและนอกประเทศสามารถจำแนกได้เป็น 3 ลักษณะคือ

1. การผลิตตามรูปแบบของผู้ผลิตเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. นำรูปแบบมาจากแคตตาล็อกต่างประเทศ และนำมาดัดแปลงให้เหมาะสมกับตลาด ผู้บริโภค รวมทั้งเพื่อให้สินค้ามีความสวยงามมากขึ้น

3. ผลิตตามรูปแบบของลูกค้า

การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยกว่าร้อยละ 50 ของปริมาณเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจะเป็นการผลิตตามรูปแบบของลูกค้า ทั้งนี้เนื่องจากการผลิตของไทยยังขาดผู้เชี่ยวชาญในด้านการออกแบบ รวมทั้งการทำการออกแบบเองแล้ว จะต้องมีการทดสอบคุณภาพการใช้งานและต้องทดสอบความต้องการของตลาดอีกด้วย ทำให้ต้องเสียต้นทุนสูงกว่าการผลิตตามแบบของลูกค้า และหากออกแบบเองแล้ว รูปแบบที่ตอบสนองความต้องการตลาดได้ดีก็จะมีกรลอกเลียนแบบในระยะเวลาอันสั้น จึงเป็นสาเหตุให้รูปแบบของสินค้าส่วนใหญ่เป็นไปในลักษณะที่มีรูปแบบคล้ายคลึงกันเสียส่วนใหญ่ ยกเว้นสินค้าที่มีราคาแพงที่ลูกค้าไม่ต้องการให้ซ้ำแบบใครหรือเป็น รูปแบบที่ลูกค้าสั่งทำโดยตรง

สภาพทั่วไปของผู้ผลิต

ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากอดีตมาโดยตลอด ทั้งนี้เนื่องจากภาวะการเติบโตของอุตสาหกรรมเอง และความต้องการของผู้บริโภคทั้งภายในและนอกประเทศที่มีปริมาณมากขึ้นทุกปี ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ภายในประเทศ อาจจัดแบ่งตามลักษณะการผลิตและคุณภาพผลิตภัณฑ์โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ไม้คุณภาพดีมาก ส่วนใหญ่จะทำการผลิตโดยรับคำสั่งทำตามความต้องการของลูกค้า การผลิตแต่ละแบบมีจำนวนน้อยแต่คุณภาพสูง ต้องใช้ฝีมือและระยะเวลาในการผลิต มีการออกแบบเฉพาะไม่ซ้ำแบบกัน การผลิตในกลุ่มนี้มีการใช้เครื่องจักรบ้างเล็กน้อย สินค้าที่ผลิตมีคุณภาพหลายระดับ โดยเลือกใช้วัสดุตามราคาที่ได้รับทำ

2. กลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้คุณภาพดีปานกลาง การผลิตจะเน้นมาตรฐานและปริมาณการผลิตสูง จะผลิตโดยใช้เครื่องจักรผลิตชิ้นส่วนแล้วนำมาประกอบและตกแต่งให้สมบูรณ์ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกจำหน่ายมีจำนวนมาก ได้แก่ ชุดรับแขก ตู้ เตียง และโต๊ะ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้มีหลายระดับ ตั้งแต่ระดับปานกลางจนถึงระดับดี

3. กลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์รายย่อย เป็นกิจการขนาดเล็กในรูปอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีอยู่เป็นจำนวนมาก เฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ผลิตได้มีคุณภาพปานกลางและมีจำหน่ายตามร้านค้าทั่วไป

วัตถุดิบและแหล่งวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. วัตถุดิบหลัก ได้แก่ ไม้ โดยเฉพาะไม้เนื้อแข็ง เช่น ไม้สัก ไม้ประดู่ ไม้ชิงชัน ไม้พยุงและอื่น ๆ ไม้ที่นำมาใช้ทำเครื่องเรือนมักจะเป็นไม้ที่ให้ทั้งความสวยงามและความแข็งแรงควบคู่กันไป ส่วนไม้สำหรับการกลึง แกะสลักบางอย่างไม่ต้องการความแข็งแรง คำนึงเพียงสีสรร ความสวยงาม ตลอดจนความยากง่ายในการตกแต่ง และการขัดชักเงาเท่านั้น ปริมาณไม้ที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์คิดเป็นร้อยละ 30 ของปริมาณไม้ที่ใช้ภายในประเทศทั้งหมด ซึ่งเป็นไม้นำเข้าเสียส่วนใหญ่เนื่องจากการออก พรบ.ปิดป่าสัมปทานทั่วประเทศ เมื่อวันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2532 เป็นต้นมา เป็นผลให้ปริมาณไม้ที่ออกจากป่าน้อยลง แต่ปริมาณการใช้ไม้ในประเทศมีเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้มีนำเข้าไม้จากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โดยแหล่งไม้นำเข้าส่วนใหญ่ได้จาก มาเลเซีย พม่า กัมพูชา และลาว และผลจากที่ปริมาณไม้ภายในประเทศที่ไม่เพียงพอกับความต้องการ จึงทำให้ผู้คิดนำเข้าประเภทอื่น ๆ เข้ามาเป็นวัตถุดิบแทนไม้เนื้อแข็ง เช่น ไม้ยางพารา ซึ่งจัดเป็นไม้ประเภทที่ความทนทานปานกลาง และเป็นไม้ที่มีการปลุกกว้างขวางภายในประเทศ รวมทั้งเป็นไม้ที่มีลวดลายสวยงามสามารถย้อมสีตกแต่งให้สวยงามได้เหมือนไม้สักหรือไม้อื่น ๆ ที่ได้รับความนิยมในตลาดต่างประเทศ และยังมีราคาถูกกว่าไม้เนื้อแข็งอื่น ๆ หลายเท่า ทำให้ผู้ผลิตเริ่มหันมาใช้ไม้ยางพาราเป็นวัตถุดิบเพิ่มขึ้นจนปัจจุบันเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ส่งออกร้อยละ 70 เป็นเฟอร์นิเจอร์จากไม้ยางพารา นอกจากนี้วัตถุดิบอื่นที่ได้รับความนิยมในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ ไม้อัด ไม้ Particle Board และไม้ MDF ที่นำมาใช้ทำเฟอร์นิเจอร์บางส่วน เช่น พื้นหลังของตู้ พื้นลิ้นชัก ฯลฯ โดยวัตถุดิบดังกล่าวสามารถซื้อได้ภายในประเทศทั้งสิ้น ไม้แต่ละประเภทจะมีราคาต่างกัน โดยไม้เนื้อแข็งจะมีราคาค่อนข้างสูงกว่าไม้เนื้ออ่อน นอกจากนี้ราคาไม้ยังแตกต่างกันตามลักษณะของไม้ที่ต้องการด้วยโดยไม้กระดานจะมีราคาแพงกว่าไม้หน้าเล็กกว่าเท่าตัว เนื่องจากเป็นไม้ขนาดใหญ่และหายากกว่าไม้หน้าเล็ก

2. วัตถุดิบรอง สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 วัตถุดิบที่ใช้ในการตกแต่งให้สมบูรณ์สวยงาม เช่น แคลแลค แลคเกอร์ สีพ่น ฝ้าย หนังเทียม ยาง ฟองน้ำ กาว ตะปู ฯลฯ

2.2 วัตถุดิบประเภทที่ใช้เพื่อตกแต่งให้สมบูรณ์ สำหรับการใช้งาน เช่น บานพับ กุญแจ มือจับ กลอน ตะขอ ลูกปัด ฯลฯ

ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่มีคุณภาพต่ำ ผู้ผลิตจะใช้วัตถุดิบรองที่ผลิตขึ้นภายในประเทศ เนื่องจากมีราคาถูกและมีคุณภาพปานกลางหาซื้อได้ง่าย ส่วนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่มีคุณภาพสูง จะใช้วัตถุดิบที่ผลิตขึ้นภายในประเทศ และนำเข้าจากต่างประเทศผสมผสานกันตามความเหมาะสม และสวยงาม ประเทศที่เป็นแหล่งนำเข้าส่วนใหญ่ ได้แก่ ไต้หวัน ญี่ปุ่น เยอรมัน จีน สวีเดน เกาหลี ฯลฯ

การจ้างงาน

จากการที่อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ เป็นอุตสาหกรรมที่มีการใช้แรงงานเข้มข้น ในปี พ.ศ. 2540 ในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้มีการจ้างงานประมาณ 400,000 คน และมีการแบ่งประเภทแรงงานเป็น แรงงานที่มีฝีมือ แรงงานกึ่งฝีมือ และ แรงงานที่ไม่มีฝีมือ แรงงานที่มีฝีมือมัก จะมีการศึกษาระดับ ปวส. หรือแรงงานที่มีประสบการณ์มานาน และเป็นแรงงานคนไทยทั้งสิ้น ส่วนใหญ่แรงงานประเภทนี้มักจะอยู่ตามกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้คุณภาพสูง และตามโรงงาน ขนาดใหญ่มากกว่า เนื่องจากการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงจะต้องใช้แรงงานฝีมือดี และมีความ ขำนาญเข้ามาควบคุมการผลิต ทำให้แรงงานประเภทนี้ค่อนข้างขาดแคลนในปัจจุบัน ส่วนแรงงาน กึ่งฝีมือมักจะอยู่กับกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยหรือโรงงานต่าง ๆ ที่ใช้เครื่องจักรเข้าช่วยในการผลิตมาก กว่า เนื่องจากไม่จำเป็นต้องใช้ฝีมือในการผลิตมาก

ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้จะแตกต่างกันไปตามประเภทของเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิต คุณภาพของไม้ที่ใช้ในการผลิต ขนาด รูปแบบ และลวดลาย โดยเฉลี่ยแล้วจะมีต้นทุนการผลิต ดังนี้คือ (อรุณรัตน์, 2539)

วัตถุดิบไม้	ร้อยละ 40-60	ของต้นทุนการผลิต
แรงงาน	ร้อยละ 15-20	ของต้นทุนการผลิต
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ร้อยละ 5-10	ของต้นทุนการผลิต
การเคลือบสี	ร้อยละ 10-15	ของต้นทุนการผลิต
การบรรจุ	ร้อยละ 2- 5	ของต้นทุนการผลิต

จากตัวเลขโครงสร้างต้นทุนที่ใช้ไปในการผลิต และจำหน่ายสินค้าของอุตสาหกรรม เฟอร์นิเจอร์ไม้พบว่าร้อยละ 91.1 เป็นต้นทุนการผลิต ต้นทุนซื้อไม้หายไปร้อยละ 0.6 และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ภายใต้การเป็นเจ้าของของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้ ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการในการดำเนินงานร้อยละ 8.3 จะเห็นจากการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น โดยเป็นต้นทุนวัตถุดิบไม้ในสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 60 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ปริมาณไม้ส่วนใหญ่เป็นไม้จากภายในประเทศโดยเฉพาะไม้ยางพารา ซึ่งเป็นไม้เศรษฐกิจและไม้นอกหวงห้ามทำให้ผู้ผลิตของไทยยังได้เปรียบประเทศอื่น เนื่องจากมีการปลูกไม้ยางพาราทดแทนอยู่ตลอดเวลา แรงงานเป็นต้นทุนที่มีสัดส่วนสูงอันดับ 2 คือ ร้อยละ 20 ของต้นทุนการผลิต การจ้างงานมักจ้างเป็นรายวันและรายเดือนสำหรับแรงงานที่มีฝีมือ โดยจะใช้เกณฑ์ ค่าจ้างตามค่าจ้างขั้นต่ำ หากเป็นแรงงานที่มีฝีมือค่าจ้างจะขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของแรงงานแต่ละคน สำหรับงานประณีตเน้นความสวยงาม มักจะจ้างงานเป็นรายชิ้นแล้วแต่ประเภทของงาน ต้นทุนอันดับ 3 คือ ต้นทุนเกี่ยวกับการเคลือบผิวสี ซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพของสินค้าที่ลูกค้าต้องการและราคาของสินค้า ด้านต้นทุนเครื่องจักรและอุปกรณ์คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ต้นทุนการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์จะขึ้นอยู่กับลักษณะการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตว่าผลิตสินค้าชนิดใด หากเป็นโรงงานที่เน้นคุณภาพมักใช้เครื่องมือที่มีคุณภาพสูง เพื่อให้การผลิตได้มาตรฐานและมีความสวยงามซึ่งมักเป็นอุปกรณ์จากต่างประเทศ สำหรับกลุ่มผู้ผลิตประเภทโรงงานจะใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์จำนวนมากเข้าช่วย โดยเครื่องจักรส่วนใหญ่จะนำเข้าจากต่างประเทศ และต้องมีผู้ควบคุมเครื่องจักรในการผลิตเพื่อให้ชิ้นงานออกมาตามมาตรฐานเดียวกัน การผลิตจะผลิตเป็นจำนวนมาก (Mass Production) กลุ่มผู้ผลิตรายย่อยจะใช้อุปกรณ์จำนวนน้อยชิ้น ส่วนใหญ่จะใช้แรงงานคนในการผลิตมากกว่า และต้นทุนการผลิตสุดท้ายคือการบรรจุภัณฑ์หากเป็นผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าในประเทศจะมีต้นทุนการบรรจุไม่สูงนัก เนื่องจากการคมนาคมสะดวกและสามารถส่งมอบถึงมือลูกค้าได้ทันที ต่างจากผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศจะมีต้นทุนการบรรจุเพิ่มขึ้น เนื่องจากการขนส่งจะต้องใช้ความระมัดระวังอย่างยิ่งไม่ให้สินค้ามีรอยตำหนิหรือมีการสูญเสี ทำให้การบรรจุเพื่อการส่งออกจะต้องทำอย่างพิถีพิถัน และสามารถป้องกันความเสียหายในระหว่างการขนส่งได้อย่างดี

กรรมวิธีการผลิต

การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ส่วนใหญ่ใช้แรงงานฝีมือมากกว่า แม้ว่าโรงงานขนาดใหญ่ที่ผลิตเพื่อการส่งออกจะเปลี่ยนมาใช้เครื่องจักรแทนแรงงาน แต่การใช้แรงงานฝีมือยังมีความสำคัญอยู่มาก การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้อาจจำแนกกรรมวิธีการผลิตออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. การผลิตที่ต้องใช้ฝีมือมากกว่าแรงงาน โดยกรรมวิธีการผลิตต้องใช้ฝีมือเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้แต่ละชุดที่ไม่ซ้ำแบบกัน หรือเฟอร์นิเจอร์ที่มีลักษณะเดียวกัน เช่น ชุดลายไทย ชุดหูลุย์ แต่การออกแบบ การแกะสลักลวดลาย การเข้าไม้ การเลือกลายไม้ ฯลฯ มีความแตกต่างกัน ดังนั้นกรรมวิธีการผลิตดังกล่าวจึงขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละโรงงาน สิ่งที่เหมาะสม คือคุณภาพไม้ซึ่งจะต้องผ่านการอบให้ได้ความชื้นที่เหมาะสม เพื่อให้คงรูปร่างเดิมได้ตลอดไป

2. การผลิตโดยใช้เครื่องจักรเพื่อให้ได้ผลผลิตจำนวนมาก และได้มาตรฐานเป็นการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้แบบเดียวกันเพื่อส่งไปจำหน่ายต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โรงงานเหล่านี้จะผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ตามแบบที่ได้รับคำสั่งจากต่างประเทศ

3. การผลิตที่ใช้เครื่องจักรมากกว่าฝีมือแรงงาน คือการใช้เครื่องจักรทั้งหมดในการผลิต ไม่มีการตกแต่งเพิ่มเติมโดยฝีมือแรงงานเลย นอกจากการขัดผิวหรือทาแลคเคลค เป็นการผลิตตามแบบที่โรงงานกำหนด ไม่รับผลิตตามใบสั่ง และการผลิตครั้งหนึ่ง ๆ จะผลิตเป็นจำนวนมาก

เครื่องจักรที่ใช้สำหรับการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้ คือ

1. เครื่องจักรหลัก เช่น เครื่องเลื่อยวงเดือน เครื่องเลื่อยรัศมี เครื่องไสขีด เครื่องไสขนาด เครื่องสว่านแท่น เครื่องกลึง เครื่องขัด เครื่องเจียรไน ฯลฯ

2. เครื่องจักรเสริม เช่น เครื่องเลื่อยตัด เครื่องเลื่อยขนาด เครื่องทำเดือย เครื่องเจาะกลม เครื่องทำบัวนอก เครื่องขัดวงล้อ ฯลฯ

ขบวนการผลิต สามารถแบ่งได้เป็น 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนแรกเป็นทำไม้ซุงให้เป็นไม้แปรรูปแล้วเลื่อยเป็นหน้าไม้ ขั้นที่สองเป็นการผ่านกระบวนการตัดให้ได้ขนาด และทำตามแบบ และทำตามแบบ กลึง เจาะ ขัด และขั้นตอนสุดท้าย คือ ขั้นตอนการทาสี

ตลาดสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย

สภาพการตลาดของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ในระยะแรกส่วนใหญ่มักจะมุ่งผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศ แต่ต่อมาเมื่อมีจำนวนผู้ผลิตเพิ่มขึ้นทำให้ต้องขยายตลาดสินค้าไปยังต่างประเทศด้วย เนื่องจากความต้องการสินค้าจากต่างประเทศมีอยู่จำนวนมากเป็นผลให้อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั้งตลาดภายในและภายนอกประเทศ โดยเฉพาะตลาดภายนอกประเทศที่มีการขยายตัวอย่างมาก เพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าของลูกค้าชาวต่างประเทศ ซึ่งหากพิจารณาจากตัวเลขการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ พบว่าการส่งออกเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เฟอร์นิเจอร์ไม้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด และคาดว่า ร้อยละ 70 ของมูลค่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา เป็นผลให้ตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยสามารถแบ่งออกได้เป็นตลาดภายในและตลาดภายนอกประเทศ

ตลาดภายในประเทศ

ตลาดเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ

1. ตลาดทั่ว ๆ ไป โดยที่ผู้ซื้อจะหาซื้อสินค้าได้ตามร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั่วไป ซึ่งมีผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปวางขายปลีกและพร้อมที่จะส่งให้ถึงที่ใดทันที เฟอร์นิเจอร์ไม้เหล่านี้ส่วนใหญ่จะผลิตโดยโรงงานเล็ก ๆ จำนวนมาก มีคนงานเพียง 4-5 คน ในลักษณะอุตสาหกรรมในครอบครัว
2. เฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ต้องทำตามแบบเพื่อให้เหมาะสมกับบ้าน โดยจะต้องสั่งทำจากโรงงานต่าง ๆ โดยตรง ตลาดลักษณะนี้มีเป็นส่วนน้อยเพราะราคาของเฟอร์นิเจอร์สูงกว่าการซื้อจากตลาดทั่วไป

ลูกค้าภายในประเทศมีทัศนคติเกี่ยวกับไม้ยางพาราว่าเป็นไม้ที่ไม่มีคุณภาพ ถูกมอดรบกวนได้ง่าย ประกอบกับผู้บริโภคภายในประเทศมีอำนาจซื้อต่ำ และมักไม่ค่อยเปลี่ยนเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้อยู่เดิม ซึ่งต่างจากผู้บริโภคต่างประเทศ เช่น สหรัฐ และยุโรป ที่มักนิยมเปลี่ยนเฟอร์นิเจอร์ใหม่เมื่อใช้ไปได้ 2-3 ปี แต่จากการที่ไม้เนื้อแข็งมีราคาแพงและผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารามีการพัฒนาคุณภาพสินค้าสูงขึ้นทำให้ความต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราเพิ่มขึ้นได้บ้าง โดยตลาดยังคงจำกัดอยู่ในระดับล่างและระดับกลางเท่านั้น ทั้งนี้ตลาดระดับบนยังคงให้ความนิยมเฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็ง ทำให้การนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้จากต่างประเทศซึ่งมีมูลค่าไม่สูงนัก แต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ เนื่องจากไทยมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบไม้เนื้อแข็งมากขึ้น หลังจากรัฐบาลปิดป่าไม้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532 เป็นต้นมา จากตารางที่ 7 มูลค่าการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ในช่วงปี พ.ศ. 2537 ถึง ปี พ.ศ. 2539 มีมูลค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 160 ล้านบาท โดยปี พ.ศ. 2540 มีมูลค่านำเข้า 281 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 42.0 สาเหตุที่การนำเข้าในระยะดังกล่าวมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากเนื่องจากรัฐบาลมีการประกาศลดภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปและชิ้นส่วน เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 เหลือร้อยละ 20 (จากเดิมร้อยละ 40) ทำให้สินค้าจากต่างประเทศมีราคาลดลงสามารถแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตจากในประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตามในปี พ.ศ. 2541 (มกราคม ถึง พฤศจิกายน) มีมูลค่านำเข้าเพียง 97.4 ล้านบาท เนื่องจากกำลังซื้อภายในประเทศลดต่ำลงมาก โดยแหล่งนำเข้าที่สำคัญ ได้แก่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 มูลค่าการนำเข้าเพื่อรณินิจอกรต่างประเทศไทยปี พ.ศ. 2537 - 2541

ประเทศ	2537		2538		2539		2540		2541 2/	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
อิตาลี	13.9	12.7	19.6	10.9	32.4	16.4	84.5	30.1	22.1	22.7
	(120.6)		(41.0)		(65.3)		(160.8)			
สหรัฐอเมริกา	20.7	18.8	69.8	39.0	59.6	30.1	73.9	26.2	20.9	21.5
	(-43.6)		(237.2)		(-14.6)		(24.0)			
เยอรมนี	12.3	11.2	12.6	7.0	13.4	6.8	15.4	5.5	6.1	6.3
	(1.6)		(2.4)		(6.3)		(14.9)			
สเปน	3.5	3.2	8.3	4.6	11.7	5.9	13.5	4.8	4.0	4.1
	(75.0)		(137.1)		(41.0)		(15.4)			
อินโดนีเซีย	1.8	1.6	6.0	3.4	7.7	3.9	12.6	4.5	2.3	2.4
	(157.1)		(233.3)		(28.3)		(63.6)			
อื่นๆ	57.7	52.5	62.8	35.1	73.1	36.9	81.2	28.9	42.0	43.1
รวมทั้งสิ้น	109.9	100.0	179.1	100.0	197.9	100.0	281.1	100.0	97.4	100.0
	(2.4)		(63)		(10.5)		(42)			

หมายเหตุ 1/ ตัวเลขในวงเล็บเป็นอัตราเปลี่ยนแปลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

2/ เป็นมูลค่าตั้งแต่เดือนมกราคมถึงพฤศจิกายน พ.ศ. 2541

ที่มา : (นิรนาม, 2542 ก: 10)

สหรัฐอเมริกา อิตาลี สเปน เยอรมัน เนื่องจากประเทศเหล่านี้เป็นประเทศผู้นำในการออกแบบเฟอร์นิเจอร์ไม้ประเภทต่าง ๆ เช่น เฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ใช้ในสำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ใช้ในครัวและเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ใช้ในห้องนอน เป็นต้น

ตลาดภายนอกประเทศ

จากตารางที่ 8 เฟอร์นิเจอร์ส่งออกส่วนใหญ่เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้ยางพารามีการส่งออกคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของมูลค่าส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย โดยการส่งออกในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยประมาณ

ตารางที่ 8 มูลค่าการส่งออกและนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ ปี พ.ศ. 2537-2541

(หน่วย : ล้านบาท)		
ปี พ.ศ.	มูลค่าการส่งออก	มูลค่าการนำเข้า
2537	11,349.9 (n.a)	109.9 (2.5)
2538	12,109.7 (6.7)	179.1 (63.0)
2539	12,256.6 (17.4)	197.9 (10.5)
2540	14,393.0 (17.4)	281.1 (42.0)
2541	18,063.2 (25.5)	97.4 (n.a)

หมายเหตุ 1/ ตัวเลขในวงเล็บเป็นอัตราเปลี่ยนแปลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

2/ ปี พ.ศ. 2541 มูลค่านำเข้าภายในเดือน ม.ค. - พ.ย.

ที่มา : (นิรนาม, 2542 ก: 11)

ร้อยละ 12 ต่อปี แต่ในปี พ.ศ. 2539 กลับมีมูลค่าการส่งออกชะลอตัวลง โดยมีมูลค่าการส่งออก 12,256.6 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2538 เพียงร้อยละ 1.2 เท่านั้น ขณะที่ปี พ.ศ. 2538 เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7 เนื่องจากไทยมีปัญหาด้านต้นทุนการผลิต ค่าแรงงานสูงขึ้น และมีการขาดแคลนวัตถุดิบประเภทหวายไม้ไผ่ สำหรับปี พ.ศ. 2540 มีมูลค่าส่งออก 14,393.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 17.4 แต่คิดเป็นเงินดอลลาร์ลดลงร้อยละ 3.3 และปี พ.ศ. 2541 มีการเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.5 เพราะผลจากการอ่อนตัวของค่าเงินบาท ส่งผลให้ราคาสินค้าในต่างประเทศลดลง

จากตารางที่ 9 ตลาดหลักในการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย ได้แก่ ตลาดญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป โดยสถานการณ์ส่งออกแต่ละตลาดสรุปได้ดังนี้

ตลาดญี่ปุ่น มีสัดส่วนการส่งออกในปี พ.ศ. 2541 ประมาณร้อยละ 42 ของการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมด การส่งออกไปยังตลาดนี้มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยในช่วงปี พ.ศ. 2537 ถึง พ.ศ. 2540 ประมาณร้อยละ 18 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2538 และ พ.ศ. 2539 มีการส่งออกชะลอตัวลงเหลือเพียงร้อยละ 8.9 และร้อยละ 3.3 ตามลำดับ เพราะไทยมีต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่งสำคัญ คือ อินโดนีเซีย จีน มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ สำหรับ ปี พ.ศ. 2540 มีมูลค่าส่งออก 7,381.5 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.4 และปี พ.ศ. 2541 มีการขยายตัวร้อยละ 4.6 ไทยมีส่วนแบ่งตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ในตลาดญี่ปุ่นในปี พ.ศ. 2540 เป็นอันดับ 3 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 รองจากอินโดนีเซีย และสหรัฐฯ ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 30 และร้อยละ 11 ตามลำดับ ส่วนคู่แข่งสำคัญอีก 3 ประเทศ คือ มาเลเซีย ไต้หวัน และจีน มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 8.5 8.3 และ 4.6 ตามลำดับ

ตลาดสหรัฐฯ มีสัดส่วนการส่งออกในปี พ.ศ. 2541 ประมาณร้อยละ 37 ของการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมด การส่งออกในตลาดนี้ปี พ.ศ. 2539 มีเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 0.7 และปี พ.ศ. 2540 มีการเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 24.9 และปี พ.ศ. 2541 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 62.4 เพราะผลจากการอ่อนตัวของค่าเงินบาท อย่างไรก็ตาม การส่งออกไปตลาดสหรัฐฯ ประสบปัญหาด้านการแข่งขันสูง ทำให้ไทยต้องสูญเสียตลาดนี้ให้กับคู่แข่งมากขึ้น เพราะผลจากต้นทุนการผลิตของไทยสูงขึ้น ประกอบกับผลของการรวมตัวเป็นเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (NAFTA) ทำให้สหรัฐฯ มีการนำเข้าจากแคนาดาและเม็กซิโกมากขึ้น ไทยมีส่วนแบ่งตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ในตลาดสหรัฐฯ ปี พ.ศ. 2540 ประมาณร้อยละ 2.8 คิดเป็นลำดับที่ 8 โดยมีผู้นำตลาด คือ แคนาดา และอิตาลี ส่วนคู่แข่งสำคัญของไทย คือ จีน มาเลเซีย และอินโดนีเซีย อยู่ลำดับที่ 3 6 และ 7 ตามลำดับ ซึ่งการส่งออกของไทยไปยังตลาดนี้ยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 9 มูลค่าการส่งออกเพื่อจำหน่ายไปต่างประเทศปี พ.ศ. 2537 - 2541

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเทศ	2537		2538		2539		2540		2541 2/	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ญี่ปุ่น	5788.5	51.0	6305.3	52.0	6511.5	53.1	7381.5	51.3	7721.1	42.7
	(47.9)		(8.9)		(3.3)		(13.4)		(4.6)	
สหรัฐอเมริกา	3388.8	29.9	3235.8	26.7	3257.0	26.6	4067.4	28.2	6605.5	36.6
	(5.6)		(4.5)		(0.7)		(24.9)		(62.4)	
สหภาพยุโรป	1264.1	11.1	1422.9	11.8	1454.1	11.9	1692.6	11.8	1929.6	10.8
	(4.3)		(12.6)		(2.2)		(16.4)		(14.0)	
อาเซียน	125.7	1.1	130.2	1.1	128.3	1.0	172.4	1.2	350.5	1.9
	(42.2)		(3.6)		(1.5)		(34.3)		(103.3)	
อื่นๆ	782.8	6.9	1015.6	8.4	905.6	7.4	1079.2	7.5	1455.8	8.0
	(14.5)		(29.7)		(10.8)		(19.2)		(34.9)	
รวมทั้งสิ้น	11349.9	100.0	12109.7	100.0	12256.6	100.0	14393.0	100.0	18063.2	100.0
			(6.7)		(1.2)		(17.4)		(23.5)	

หมายเหตุ 1/ ตัวเลขในวงเล็บเป็นอัตราเปลี่ยนแปลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

2/ เป็นมูลค่าตั้งแต่เดือนมกราคมถึงพฤศจิกายน พ.ศ. 2541

ที่มา : (นิรนาม, 2542 ก: 12)

ตลาดสหภาพยุโรป มีสัดส่วนการส่งออกในปี 2541 ประมาณร้อยละ 9 ของการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมด ประเทศที่ไทยส่งออกมากที่สุด คือ สหราชอาณาจักร เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส และเบลเยียม การส่งออกในตลาดสหภาพยุโรปปี พ.ศ. 2539 มีมูลค่า 1,454.1 ล้านบาท มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 ปี พ.ศ. ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.4 และปี พ.ศ. 2541 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.0 ส่วนแบ่งตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยในตลาดสหภาพยุโรปมีประมาณร้อยละ 0.6 อยู่ในอันดับที่ 25 โดยอันดับที่ 1-10 จะเป็นประเทศสมาชิกของกลุ่มสหภาพยุโรปทั้งหมด

ตลาดอื่น ๆ สัดส่วนการส่งออกอยู่ในระดับประมาณร้อยละ 8 โดยปี พ.ศ. 2540 มีการส่งออกเป็นขยายตัวเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 19.1 และในปี พ.ศ. 2541 เพิ่มขึ้นร้อยละ 34.9 แม้ว่าเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลง แต่การซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยในตลาดอื่น ๆ ก็ยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้น

ปัญหาของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้

การประกอบธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้แม้จะมีแนวโน้มขยายตัวอยู่ตลอดเวลาก็ตามแต่ผู้ผลิตยังคงประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจหลายประการ ทั้งปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ เงินทุน แรงงาน เทคโนโลยีในการผลิต และอื่น ๆ ซึ่งสามารถพิจารณาได้ ดังนี้

1. ด้านวัตถุดิบเริ่มมีปัญหาการขาดแคลนมากขึ้น ในส่วนของวัตถุดิบไม้เนื้อแข็งมีการขาดแคลนมาก ส่วนไม้ยางพาราแม้จะมีการปลูกทดแทนอย่างต่อเนื่อง แต่ก็เริ่มประสบปัญหามากขึ้นเช่นกัน ซึ่งจากตัวเลขการตัดโค่นไม้ยางพาราของกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางมีปริมาณลดลง และจากการที่รัฐบาลส่งเสริมให้ปลูกยางพันธุ์ใหม่ที่มีลำต้นเล็กกลวง แต่ให้น้ำยางมากกว่าพันธุ์เก่า จึงเกิดการขาดแคลนต้นยางพาราที่มีลำต้นใหญ่ในการทำเฟอร์นิเจอร์ ประกอบกับมีการเปลี่ยนอาชีพของชาวสวนยางไปปลูกพืชชนิดอื่นแทนทำให้ราคาไม้ยางพารามีแนวโน้มสูงขึ้น โดยชาวสวนยางที่อยู่ในช่วงเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะมีการตัดไม้ยางพาราที่มีอายุน้อยและลำต้นยังอ่อนเข้าสู่ตลาด เมื่อนำไปผลิตเฟอร์นิเจอร์จะได้คุณภาพต่ำและเนื้อไม้ไม่สวยงามอันเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันในตลาดโลก นอกจากนี้ การที่สวนยางพาราส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคใต้ซึ่งมีฝนตกชุก การนำไม้ออกจากสวนในช่วงฤดูฝนจึงค่อนข้างลำบาก จนส่งผลให้เกิดการขาดแคลนไม้ยางพาราในช่วงระยะเวลาดังกล่าว

2. มีการแข่งขันกับต่างประเทศสูง เนื่องจากคู่แข่งสำคัญ คือ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ จีน โดยเฉพาะมาเลเซียและอินโดนีเซีย มีพื้นที่ปลูกไม้ยางพาราเป็นจำนวนมาก ซึ่งเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อินโดนีเซียได้เปรียบในเรื่องค่าจ้างแรงงานต่ำ ส่วนมาเลเซียมีการพัฒนาอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในระดับสูงใกล้เคียงกับไทย ทั้งยังมีตลาดต่างประเทศรองรับได้ค่อนข้างดี เนื่องจากมีนักลงทุนจากญี่ปุ่นและไต้หวันเข้าไปลงทุนมากทำให้การทำตลาดของมาเลเซียคล่องตัวขึ้น สำหรับฟิลิปปินส์จะมีข้อได้เปรียบด้านวัตถุดิบในการทำเฟอร์นิเจอร์หยาบ ส่วนจีนและเวียดนามแม้จะมีส่วนแบ่งตลาดน้อย แต่การขยายตัวในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเพราะต้นทุนการผลิตต่ำ ซึ่งผู้นำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม่จะมีการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพผลิตภัณฑ์ของแต่ละประเทศตลอดเวลา

3. ปัญหาด้านลิขสิทธิ์เฟอร์นิเจอร์ ประเทศไทยยังไม่มีกรออกแบเบเฟอร์นิเจอร์เป็นของตนเอง ขณะที่ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ในต่างประเทศได้มีการจดลิขสิทธิ์รูปแบบเฟอร์นิเจอร์เป็นของตนเองแล้ว ทำให้การผลิตที่เป็นไปตามรูปแบบที่ถูกค้าต่างประเทศกำหนด อาจมีปัญหาในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาได้ เนื่องจากรูปแบบของเฟอร์นิเจอร์โดยทั่วไปจะไม่มี ความแตกต่างกันมากนัก ผู้ผลิตจึงต้องคอยระมัดระวังไม่ให้มีปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้น ทั้งนี้ ปัญหาด้านลิขสิทธิ์ของไทยเกิดจากขาดแคลนบุคลากรด้านการออกแบบเฟอร์นิเจอร์ เพราะแรงงานฝีมือด้านนี้จะต้องได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี แต่ปัจจุบันสถานบันการศึกษาที่มีการสอนในด้านนี้ยังมีจำกัดมาก

4. ช่องทางการตลาดยังไม่เข้มแข็ง การพัฒนาช่องทางการตลาด และการติดต่อประสานงานกับผู้ซื้อในต่างประเทศยังไม่ดีพอ โดยการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้อย่างพาราให้แก่ลูกค้าในต่างประเทศโดยตรงคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 เท่านั้น ขณะที่การจำหน่ายจะผ่านบริษัทตัวแทนมีสัดส่วนถึงประมาณร้อยละ 70 โดยบริษัทตัวแทนที่สำคัญ ได้แก่ บริษัทตัวแทนของชาวไต้หวัน อเมริกา ฮองกง ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และเกาหลี ทั้งนี้ ตลาดที่เข้ามาติดต่อซื้อขายกับผู้ผลิตไทยโดยตรง คือ ตลาดเยอรมัน ส่วนตลาดญี่ปุ่น สหรัฐฯ สหราชอาณาจักร ล้วนผ่านตัวแทนจำหน่ายแทบทั้งสิ้น

5. ตลาดกระจุกตัว การส่งออกไปยังตลาดสหรัฐฯและญี่ปุ่น รวมกันประมาณเกือบร้อยละ 80 ของการส่งออกทั้งหมด ซึ่งจากสถานการณ์เศรษฐกิจที่ซบเซาในตลาดญี่ปุ่นได้ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกของไทยมาก ขณะที่ตลาดสหรัฐฯได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงสำหรับตลาดยุโรปซึ่งเป็นอันดับ 3 ประสบปัญหาจากการรวมกลุ่มสหภาพยุโรปทำให้มีการซื้อสินค้าจากสมาชิกในกลุ่มกันมากขึ้น

6. ปัญหาการกีดกันทางการค้าในรูปแบบใหม่ ๆ เกิดขึ้นมากโดยเฉพาะการนำข้ออ้างเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมจากการตัดไม้ทำลายป่า โดยเฉพาะประเทศในแถบยุโรป เช่น เนเธอร์แลนด์ ต้องแสดงแหล่งที่มาของไม้ ซึ่งไม่ทำลายป่าธรรมชาติ รวมทั้งการควบคุมคุณเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพมาตรฐาน ISO 14000 มาใช้บังคับทำให้การส่งออกของไทยเกิดปัญหาและอุปสรรคมากขึ้นในตลาดยุโรป

7. ปัญหาด้านเงินทุน ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ประกอบการที่มีธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งมักจะประสบปัญหาการขาดแคลนเงินทุนเพื่อปรับปรุงกรรมวิธีการผลิต เช่นการซื้อเครื่องจักร เครื่องมือเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิตโดยเฉพาะ เครื่องมือเครื่องจักรที่นำเข้ามาจากต่างประเทศซึ่งมักมีราคาแพงและมักจะขาดแคลนเงินทุนเพื่อการดำเนินงานด้วย ซึ่งปัญหานี้ค่อนข้างยากแก่การแก้ไขเนื่องจากผู้ประกอบการรายเล็กจะอาศัยเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ในประเทศได้ไม่มากนัก โดยเฉพาะในช่วงภาวะที่เครดิตหายาก การขาดแคลนสภาพคล่องทางการเงินอาจจะเกิดขึ้นได้

8. ปัญหาอื่น ๆ เช่น การขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด และวิธีการเจาะตลาดใหม่ ๆ ตลอดจนทั้งยังอาจมีความเข้าใจผิดของผู้ซื้อหลายรายในตลาดต่างประเทศที่คิดว่าไม้ยางพาราจากไทยเป็นไม้ที่ได้จากป่าธรรมชาติโดยเฉพาะในตลาดยุโรป จึงมีการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากไทยด้วยเหตุผลด้านสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ กฎระเบียบของหน่วยราชการเกี่ยวกับป่าไม้ธรรมชาติ ไม้ที่ได้จากการปลูกป่า และไม้นำเข้ายังไม่เหมาะสมและไม่ชัดเจน จึงยังเป็นอุปสรรคต่อการส่งเสริมอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ค่อนข้างมาก เช่น กฎระเบียบของการตัดไม้จากป่าปลูกในเชิงธุรกิจ

ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย

สินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ส่งออกของไทยมีการพัฒนาคุณภาพอยู่ในระดับที่เหนือกว่าคู่แข่งหลายประเทศและมีจุดแข็งหลายประการ แต่ปัจจุบันความสามารถในการแข่งขันเริ่มลดลง ทั้งนี้ปัจจัยหลัก คือ เรื่องต้นทุนการผลิต

จุดแข็งของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไทยอยู่ที่ฝีมือ โดยเฉพาะประสบการณ์ในการผลิตของผู้ผลิตไทยมีสูงมาก คุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ โดยหากเปรียบเทียบมาตรฐานคุณภาพยังคงเหนือกว่าคู่แข่ง เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ จีน และเวียดนาม ซึ่งระบบการผลิตของไทยมีความยืดหยุ่นสามารถปรับได้ตามคำสั่งซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ซื้อในต่างประเทศให้ความเชื่อถือผู้ผลิตไทยที่มีการตรงต่อเวลา และผลิตสินค้ามีมาตรฐานตามคำสั่งซื้อ เนื่องจากผู้ผลิตของไทยมีความพร้อมในด้านการบริหาร รวมทั้งมีความรับผิดชอบในกรณีที่สินค้าเกิดการชำรุดเสียหาย ซึ่งแม้ว่าไทยจะมีจุดอ่อนด้านต้นทุนการผลิตสูง มีปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบและราคาวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น โครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบสูง และค่าขนส่งของไทยเสียเปรียบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศคู่แข่งขึ้น เนื่องจากระยะทางขนส่งไปตลาดส่งออกไกล รวมทั้งระบบการรับรู้ข่าวสารด้านการตลาดและด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ ด้านการผลิตยังไม่ดีเท่าที่ควร แต่เฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยก็ยังคงสู้คู่แข่งได้

ความสามารถในการแข่งขันลดลงเพราะต้นทุนเพิ่มขึ้น จากการศึกษาของกรมเศรษฐกิจ การพาณิชย์มีการวัดความสามารถในการแข่งขันสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ด้วยการใช้ดัชนีความได้เปรียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index : RCA) เปรียบเทียบกับคู่แข่งที่สำคัญของไทยในอาเซียน และจีน จากการคำนวณค่า RCA ของไทยมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่า สินค้าเฟอร์นิเจอร์ของไทยยังมีความสามารถในการแข่งขันกับตลาดโลกได้ แต่เมื่อพิจารณาค่า RCA ของไทยที่มีแนวโน้มลดลงมาโดยตลอดจาก 1.8334 ในปี พ.ศ. 2536 เป็น 1.5187 ในปี พ.ศ. 2538 และเป็น 1.2006 ในปี พ.ศ. 2540 แสดงว่าความสามารถในการแข่งขันของไทยเริ่มลดลง เนื่องจากต้นทุนการผลิตของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่ง ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า อยู่ในภาวะซบเซา โดยเฉพาะในตลาดญี่ปุ่น สำหรับค่า RCA ของประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยในอาเซียนอยู่ในระดับที่สูงกว่าไทย โดยมาเลเซีย มีค่า RCA ในปี พ.ศ. 2540 เท่ากับ 1.3150 อินโดนีเซีย เท่ากับ 1.8323 ฟิลิปปินส์ เท่ากับ 1.3761 เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีความได้เปรียบไทยด้านต้นทุนการผลิต ส่วนไทยยังมีความได้เปรียบจีน ซึ่งมีค่า RCA เท่ากับ 1.0788 เพราะการพัฒนาด้านเฟอร์นิเจอร์ไม้ของจีนยังต่ำกว่าไทยมาก

มาตรการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและผลกระทบ

มาตรการเกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์ไม้มีทั้งมาตรการจากภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่ง มาตรการต่าง ๆ จะมีผลทั้งทางบวกและลบต่อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย

มาตรการของรัฐบาล

มาตรการด้านภาษี

1. การเก็บภาษีนำเข้าเป็นการทั่วไปลดลงเหลือร้อยละ 20 โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ทั้งนี้การเก็บภาษีนำเข้าของไทยถือว่าลดลงเร็วกว่าที่ World Trade Organization (WTO) กำหนดไว้ โดย WTO กำหนดว่าภาษีเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปี พ.ศ. 2541 อยู่ในระดับร้อยละ 32-40 และใน ปี พ.ศ. 2542 ลดลงเหลือร้อยละ 20 จากผลของการปรับลด ภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยต่ำกว่าที่กำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม การค้าเสรีและการค้าเสรีที่เพิ่มขึ้น อาจทำให้การนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยเพิ่มขึ้นได้ ดังนั้น ภาครัฐควรพิจารณาถึงผลกระทบของการค้าเสรีที่มีต่อการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย และควรพิจารณาถึงผลกระทบของการค้าเสรีที่มีต่อการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย และควรพิจารณาถึงผลกระทบของการค้าเสรีที่มีต่อการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย

อัตราภาษีดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อเฟอร์นิเจอร์ไม้ภายในประเทศ เนื่องจากเฟอร์นิเจอร์ไม้นำเข้าจากต่างประเทศจะไหลทะลักเข้ามาตีตลาดเฟอร์นิเจอร์ในประเทศมากขึ้น

2. การเก็บภาษีภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ต้องเร่งลดภาษี (Fast Track) ไทยจะต้องลดภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้จากประเทศในกลุ่มอาเซียนให้เหลือร้อยละ 0-5 ภายในปี พ.ศ. 2543 โดยกำหนดให้อัตราภาษีนำเข้าในปี พ.ศ. 2541 ร้อยละ 15 ปี พ.ศ. 2542 ลดเหลือร้อยละ 10 และเหลือร้อยละ 5 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 เป็นต้นไป การลดภาษีนำเข้าตามข้อตกลง AFTA จะไม่ส่งผลกระทบต่อวัตถุดิบไม้ยางพารา และสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา ทั้งนี้เนื่องจากไทยมีการปลูกไม้ยางพารามากเป็นอันดับ 1 ของโลก และมีความสามารถในการอัดน้ำยาเพื่อรักษาเนื้อไม้ได้เช่นเดียวกับมาเลเซียและอินโดนีเซีย จึงไม่จำเป็นต้องนำเข้าไม้ยางพาราจากประเทศเหล่านี้ สำหรับเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราคาดว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากกลุ่มอาเซียนเข้ามาแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด เนื่องจากความสามารถในการผลิตของไทยยังคงเหนือคู่แข่งเช่นอย่างมาเลเซียและอินโดนีเซีย ประกอบกับตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราในประเทศขยายตัวต่ำขณะเดียวกันการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของไทยไปยังประเทศกลุ่มอาเซียนก็จะไม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน เพราะผู้บริโภคในกลุ่มอาเซียนต่างก็นิยมใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้เนื้อแข็งมากกว่า ส่วนเฟอร์นิเจอร์จากไม้เนื้อแข็งคาดว่าจะมีการนำเข้าจากกลุ่มอาเซียนเพิ่มขึ้นเนื่องจากประเทศในภูมิภาคนี้มีไม้เนื้อแข็งอยู่เป็นจำนวนมาก

มาตรการที่มีใช้ภาษี

1. การส่งออกไม้และไม้แปรรูปตามกฎหมายว่าด้วยป่าไม้ จะต้องเป็นสินค้าที่ได้รับอนุญาตในการส่งออก เพื่อป้องกันการขาดแคลนไม้ภายในประเทศ ทั้งนี้รวมถึงไม้ที่นำเข้าจากต่างประเทศด้วย ส่วนการนำเข้าไม้และไม้แปรรูปทุกชนิดรวมทั้งสิ่งประดิษฐ์ที่ทำด้วยไม้จะต้องรับอนุญาตในการนำเข้า โดยไม้ที่นำเข้าทางด่านศุลกากรบริเวณชายแดน 10 จังหวัดต้องมีใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า หรือมีหลักฐานการอนุญาตให้ส่งออกของประเทศที่ส่งออกต่อกรมศุลกากร เพื่อประโยชน์ทางการค้าระหว่างประเทศเป็นการเข้มงวดเกี่ยวกับการป้องกันการลักลอบนำเข้าจากต่างประเทศ

2. รัฐบาลให้การส่งเสริมการลงทุนแก่กิจการเฟอร์นิเจอร์ไม้ โดยให้การส่งเสริมการลงทุนแก่กิจการที่ตั้งอยู่ในเขต 2 และเขต 3 (ยกเว้นเฟอร์นิเจอร์ไม้จากป่าธรรมชาติ) หรือในเขตนิคม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ทั้งนี้กิจการเฟอร์นิเจอร์ไม้โดยเฉพาะไม้ยางพาราจะได้รับประโยชน์จากการตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ

3. การส่งเสริมการส่งออก การประชาสัมพันธ์เผยแพร่สินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยในต่างประเทศโดยกระทรวงพาณิชย์ รวมทั้งการจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น ด้วยการจัดงานสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไทยทั้งในประเทศและต่างประเทศ การจัดคณะผู้แทนการค้าของไทยไปต่างประเทศและนำคณะผู้แทนการค้าต่างประเทศมาพบกับผู้ผลิตไทย รวมทั้งการที่รัฐบาลได้ช่วยเหลือในการชดเชยค่าภาษีอากรเฟอร์นิเจอร์ส่งออก ด้วยการคืนภาษีให้แก่ผู้ส่งออกที่นำวัตถุดิบเข้ามาใช้ในการผลิต เพื่อส่งออกในรูปแบบของบัตรภาษีสามารถนำไปชำระค่าภาษีอากรได้ที่กรมสรรพากร กรมสรรพสามิต และกรมศุลกากร นอกจากนี้ยังได้รับการช่วยเหลือจากธนาคารแห่งประเทศไทยด้านเงินลงทุนโดยการรับซื้อลด L/C จากการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้

4. การฝึกอบรมบุคลากร กระทรวงอุตสาหกรรมได้ให้ความรู้และช่วยเหลือด้านวิชาการและนำเทคนิคใหม่ ๆ รวมทั้งให้คำปรึกษาและทดสอบคุณภาพแก่ผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ไม้ ซึ่งปัจจุบันมีการขอผู้เชี่ยวชาญจากญี่ปุ่นมาช่วยในการพัฒนาคุณภาพของเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราของไทย ทำให้สินค้ามีคุณภาพของสินค้าไทยมีศักยภาพในตลาดโลกสูงขึ้นในอนาคต

มาตรการของประเทศคู่ค้าสำคัญ

รัฐบาลของประเทศคู่ค้าสำคัญ เช่น ญี่ปุ่น สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป ได้มีมาตรการเกี่ยวกับการค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ดังต่อไปนี้

1. ญี่ปุ่น มีการเรียกเก็บภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอัตราร้อยละ 4:3 โดยเฟอร์นิเจอร์นำเข้าต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพให้อยู่ในระดับมาตรฐานทั้งด้านความชื้น และผ่านการตรวจสอบจนได้รับรองคุณภาพ เช่น เฟอร์นิเจอร์เด็กอ่อนต้องได้รับเครื่องหมาย "S" Mark และเฟอร์นิเจอร์สำนักงานจะมีเครื่องหมาย "JIS" Mark นอกจากนี้ ญี่ปุ่นมีกฎหมายที่สำคัญ คือ กฎหมาย Product Liability (PL) ประกาศให้เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2538 โดยผู้ผลิตจะต้องชดเชยค่าเสียหายที่เกิดจากความบกพร่องของสินค้าให้กับผู้บริโภค แม้ว่าความบกพร่องนั้นจะเกิดจากความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ของผู้ผลิตสินค้าเองก็ตาม

2. สหรัฐฯ มีการเรียกเก็บภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอัตราร้อยละ 0-1.5 โดยสินค้าที่ส่งเข้าสหรัฐฯ จะต้องติดฉลากที่แสดงประกาศผู้ผลิตสินค้า (Product Label) และสหรัฐฯ มีหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาแก่ผู้ผลิตและผู้นำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ คือ The American National Standards

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Institute หรือ ANSI โดยให้คำปรึกษาด้านวัตถุดิบ คุณภาพ และมาตรฐานการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ ในสหรัฐฯ ทำให้เฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยต้องการตรวจสอบจากสหรัฐฯ เพิ่มขึ้น

3. สหภาพยุโรป เก็บภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอัตราร้อยละ 0-1.1 ซึ่งในการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เมื่อครั้งก่อนจะต้องมีใบรับรองว่ามีการใช้ไม้จากป่าที่อนุญาตให้ตัดไม้ถูกต้องตามกฎหมายของประเทศนั้น ๆ ทำให้บางครั้งเกิดความสับสนเกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์ไม้บางพาราของ ไทย โดยคิดว่าเป็นไม้ที่ได้จากป่าธรรมชาติ จึงมีการกีดกันการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์ไม้บางพาราของไทย สำหรับการนำเข้าเฟอร์นิเจอร์เด็กและเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในห้องนอน จะต้องอยู่ภายใต้กฎหมายคุ้มครองความปลอดภัยของผู้บริโภค ซึ่งเรียกว่า Hazardous Product Acts

บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด

บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมขนาดเล็กผลิต และจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ โดยมีที่ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 78 ซอย 23(กันตะบุตร) ถนน สุขุมวิท ตำบล ปากน้ำ อำเภอ เมือง จังหวัด สมุทรปราการ โทรศัพท์ 02-3121901 และ 02-3121933 ปัจจุบัน มีทุนเรียกชำระแล้ว 1,000,000 บาท

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ. 2536 เป็นธุรกิจขนาดเล็กผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศ โดยมีผู้ร่วมก่อตั้ง 2 คนและมีตำแหน่งเป็น กรรมการบริษัท คือ นาย ไพรัช วรณไพจิตร และ นาย ศิริชัย พสุธาสายทุร

การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาของธุรกิจ

โดยปกติแล้วบริษัทจะมียอดขายประมาณ 20 ถึง 30 ล้านบาทต่อปี ในช่วงปี พ.ศ. 2536 ถึง พ.ศ. 2539 ยอดขายของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจนถึงปีช่วง 6 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2540 มียอดขายสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่เมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำขึ้นในช่วงกลางปี พ.ศ. 2540 ทำให้ยอดขายจำหน่ายของบริษัทลดลง แต่อย่างไรก็ตามผลกระทบที่เกิดขึ้นยังไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทมากนักทำให้ยอดขายโดยรวมของบริษัทในปี พ.ศ. 2540 ยังอยู่ในระดับประมาณ 30 ล้านบาทโดย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณ ผลจากวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างชัดเจนในช่วงปี พ.ศ. 2541 ทำให้ยอดขายตกลงอย่างมากเหลือยอดขายเพียง 16 ล้านบาทแต่สินค้าของบริษัทก็ยังคงขายได้อย่างต่อเนื่องจากฐานลูกค้าเก่าที่เป็นร้านเฟอร์นิเจอร์ (ถึงแม้ว่ากำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงอย่างมากจากวิกฤตเศรษฐกิจ แต่ก็ทำให้ผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ในตลาดต้องปิดกิจการไปจำนวนมากทำให้ผู้แข่งขันในตลาดลดลง) และนโยบายการทำธุรกิจบนฐานเงินสด ซึ่งทำให้บริษัทไม่มีความกังวลในเรื่องหนี้สิน ทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ นอกจากนี้บริษัทยังคงมีความต้องการเงินทุนเพิ่มเติมอีก เพื่อใช้ในการขยายกิจการและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อให้สามารถรองรับการขยายตัวของตลาดหลังจากที่ภาวะเศรษฐกิจของประเทศฟื้นตัวขึ้น รวมทั้งเพื่อรองรับการแข่งขันที่จะรุนแรงมากยิ่งขึ้นของตลาดภายหลังการเปิดเสรีทางการค้าในเขตการค้าเสรีอาเซียน ในต้นปี พ.ศ. 2543 และการลดภาษีนำเข้าเฟอร์นิเจอร์จากต่างประเทศด้วย ทำให้บริษัทจำเป็นต้องหาเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินต่ำมา ช่องทางหนึ่งที่จะสามารถระดมเงินทุนได้ คือ การระดมเงินทุนจากตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น

การประกอบธุรกิจ

1. ผลิตภัณฑ์

บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ๆ คือ

- 1.1 ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ Particle Board ได้แก่ ตู้ โต๊ะสำนักงานต่าง ๆ เป็นต้น
- 1.2 ผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้หุ้ม ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ที่ใช้วัสดุอื่น เช่น หนัง ผ้า หุ้มทับ

เนื้อไม้ แบ่งได้เป็นประเภทต่าง ๆ ได้ดังนี้

- 1.2.1 แก้วสำนักงาน
- 1.2.2 ฉากกันห้อง
- 1.2.3 โซฟา

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทยังแบ่งการผลิตออกเป็น 2 ประเภท คือ อย่างแรกผลิตตามรูปแบบมาตรฐานที่เป็นแบบตายตัว อย่างที่สองผลิตตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ การผลิตจะทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า จะไม่มีการผลิตไว้ก่อน เนื่องจากสินค้าของบริษัทมีรูปแบบและสีล้นมากมายจนไม่สามารถผลิตเพื่อการเก็บได้

คุณภาพของสินค้าของบริษัทอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งทางบริษัทมีการพัฒนาคุณภาพของสินค้ามาตามลำดับ โดยได้มีการสั่งเครื่องจักรเข้ามาช่วยในการผลิตทำให้การพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบในการผลิตให้มีคุณภาพมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังคงต้องมีการพัฒนาอีกมาก ซึ่งในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะต้องอาศัยเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรอีกจำนวนมาก เพื่อให้คุณภาพของสินค้าอยู่ในระดับสูงและมีต้นทุนต่ำ ซึ่งจะทำให้สามารถแข่งขันในตลาดได้

2. ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทจะแบ่งได้เป็น 3 ประเภท

2.1 ลูกค้าทั่วไป

2.2 ลูกค้าโครงการ

2.3 ร้านค้าเฟอร์นิเจอร์

บริษัทจะให้ความสำคัญกับลูกค้าที่เป็นร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ ทั้งนี้เพราะปริมาณในการสั่งซื้อจะมีจำนวนมาก และมีความสม่ำเสมอแน่นอน อย่างไรก็ตามทางบริษัทก็มีการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไปบ้าง โดยทางบริษัทได้จัดตั้งสำนักงานขายขึ้น 2 แห่ง ที่ถนนศรีนครินทร์ และที่เชียงใหม่ สำหรับลูกค้าโครงการบริษัทจะไม่ค่อยให้ความสำคัญมากนัก เนื่องจากในบางครั้งการประมูลงานจะมีการซื้อชิ้นกับร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ที่เป็นลูกค้าโดยตรงของบริษัทเอง จึงทำให้ทางบริษัทเน้นการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่เป็นร้านค้าเฟอร์นิเจอร์มากกว่า

ในปัจจุบันบริษัทได้มีการเปิดตลาดสินค้าภายนอกประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ โดยจำหน่ายชิ้นส่วนเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ โฟมบุเก้าอี้ ให้แก่ผู้ผลิตในประเทศสิงคโปร์

3. โครงสร้างบริษัท

ลักษณะในการบริหารงานของบริษัทเป็นการบริหารงานแบบครอบครัว ซึ่งยังไม่มีการแบ่งงานที่ชัดเจนมากนักแต่อย่างไรก็ตามในส่วนของงานบริหารหลักสามารถแบ่งออกเป็น 3 ฝ่ายใหญ่ๆ คือ

3.1 ฝ่ายบัญชีและการเงิน

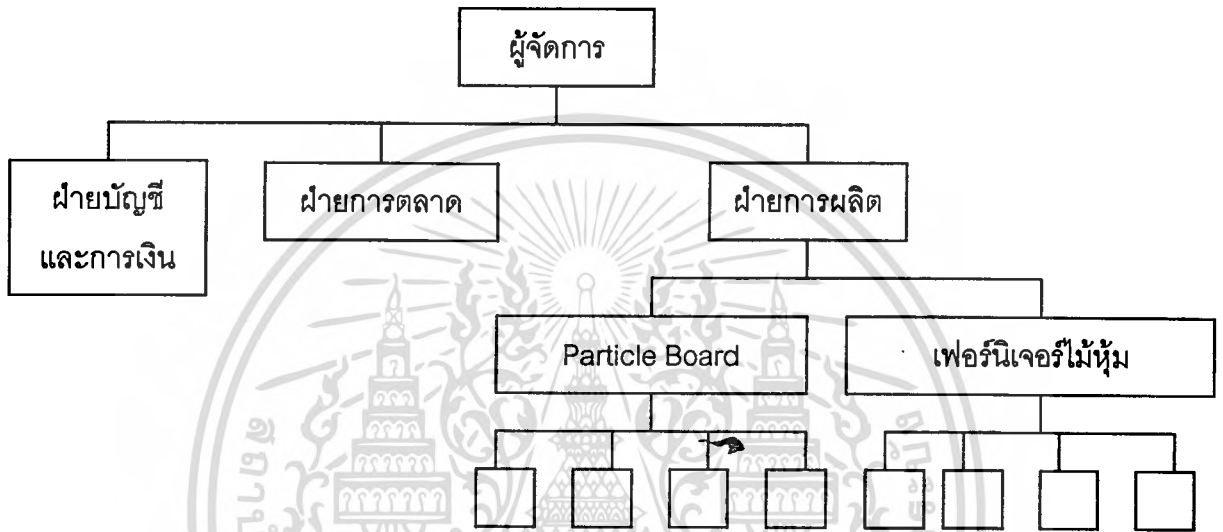
3.2 ฝ่ายการตลาด

3.3 ฝ่ายการผลิต โดยทางฝ่ายการผลิตยังแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

3.3.1 เฟอร์นิเจอร์ไม้ Particle Board

3.3.2 เฟอร์นิเจอร์ไม้หุ้ม

จากภาพที่ 2 แสดงแผนผังการบังคับบัญชาภายในบริษัท ซึ่งอำนาจการบริหารงานทั้งหมดจะขึ้นอยู่กับผู้จัดการ ซึ่งเป็นเจ้าของบริษัทโดยจะทำการดูแลงานด้านการซื้อวัตถุดิบ รวมไปถึงอุปกรณ์ต่าง ๆ งานทางด้านการตลาด และการผลิต ยกเว้นงานทางด้านบัญชีและการเงิน



หมายเหตุ : พนักงานรายวันฝ่ายผลิต

ภาพที่ 2 แผนผังบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด

งานทางด้านฝ่ายบัญชีและการเงินจะมีพนักงาน 2 คนทำหน้าที่ดูแลในการทำบัญชีและการรับ-จ่ายเงินของบริษัท และด้านเงินเดือนของบริษัท

งานทางด้านฝ่ายการตลาดจะมีหัวหน้าฝ่ายทำหน้าที่ในการหาลูกค้าและติดต่องานให้แก่บริษัท คอยดูแลยอดการขายในสำนักงานขายด้วย ซึ่งในการทำงานของหัวหน้าฝ่ายจะดำเนินงานเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเข้ามา โดยจะส่งการไปยังฝ่ายผลิตให้ผลิตสินค้าตามทีลูกค้าต้องการ สั่งงานและจัดงานให้ฝ่ายการผลิตด้วย ซึ่งเป็นการดูแลฝ่ายการผลิตไปในตัว

งานทางด้านฝ่ายการผลิตผู้จัดการจะเป็นผู้ดูแลอย่างใกล้ชิด ฝ่ายผลิตจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนเฟอร์นิเจอร์ไม้ Particle Board และส่วนเฟอร์นิเจอร์ไม้หุ้ม โดยแต่ละส่วนจะมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวหน้างานคอยดูแลและสั่งงานให้แก่พนักงานในส่วน โดยหัวหน้างานจะทำหน้าที่รับคำสั่งจากหัวหน้าฝ่ายการตลาดโดยตรง

พนักงานรายวันในฝ่ายผลิตจะมีจำนวนไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับปริมาณงานที่มีในแต่ละเดือน ในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจในไทย ทางบริษัทได้มีการลดจำนวนพนักงานรายวันลงจาก 40 คน เหลือเพียง 15 คน เพื่อเป็นการปรับกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณงานที่มี

4. การตลาด

ในด้านการตลาดทางบริษัทจะไม่มีทำการตลาดมากนัก เพราะลูกค้าหลักของบริษัทคือร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งไม่ต้องใช้การส่งเสริมการตลาดมากนัก แต่จะใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวของผู้จัดการและหัวหน้าฝ่ายการตลาดในการหาลูกค้าและจำหน่ายสินค้า ซึ่งลูกค้าบางส่วนจะได้มาจากการบอกกล่าวของลูกค้าเก่าของบริษัท การที่ลูกค้าหลักของบริษัทเป็นร้านค้าจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ทำให้การขายของบริษัทจำเป็นต้องใช้พนักงานขายในการหาลูกค้า แต่บริษัทกลับขาดแคลนบุคลากรทางการตลาดที่มีความสามารถ ทำให้บริษัทไม่สามารถขยายกิจการได้อย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว

ทางด้านการขายปลีกให้แก่ลูกค้าทั่วไป ทางบริษัทมีร้านจำหน่ายอยู่ 2 แห่ง คือ แห่งแรกอยู่บนถนนศรีนครินทร์ และแห่งที่สองอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการจัดแสดงสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อภายในร้านทั้งสองแห่ง แต่จากสภาพเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ทำให้ร้านจำหน่ายที่เชียงใหม่ไม่สามารถทำรายได้ให้แก่บริษัทมากนัก รายได้จากการจำหน่ายเพียงสามารถดำเนินกิจการร้านจำหน่ายให้ดำรงอยู่ได้เท่านั้น

ทางบริษัทมีตราสินค้าของบริษัทเอง แต่ในการจำหน่ายให้แก่ร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ไม่สามารถติดตามตราสินค้าของบริษัทได้ เพราะทางร้านเฟอร์นิเจอร์ไม่ยินยอม ส่วนการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป ทางบริษัทไม่มีความสนใจในเรื่องตราสินค้ามากนัก จึงไม่มีการติดตามตราสินค้าลงบนสินค้ามากนัก

5. ด้านบัญชีและการเงิน

บริษัทเป็นธุรกิจขนาดเล็กมีการบริหารแบบครอบครัวทำให้การจัดทำบัญชีไม่มี รูปแบบที่ถูกต้องตามมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับ อีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การลงบัญชีไม่ถูกต้อง คือการที่ลูกค้าและผู้จัดจำหน่าย (supplier) จำนวนมากที่ไม่ต้องการใบกำกับภาษีมูลค่าเพิ่ม ทำให้บริษัทไม่สามารถลงบันทึกการซื้อและการจำหน่ายที่ตรงกับความเป็นจริงได้ ซึ่งผลดังกล่าวทำให้งบดุลของบริษัทไม่ตรงกับความจริงที่เกิดขึ้น

นโยบายทางการเงินของบริษัท คือคงสภาพคล่องทางการเงินในระดับสูง หลีกเลี่ยงการกู้ยืมโดยไม่จำเป็น และการบริหารงานแบบอนุรักษ์นิยม ทำให้สภาพการเงินของบริษัทไม่เกิดปัญหาทางการเงินมากนัก เมื่อภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจซึ่งทำให้เครดิตทางการค้าลดลงทั้งระบบ การที่บริษัทคงสภาพคล่องทางการเงินไว้สูงทำให้สามารถซื้อวัตถุดิบในการผลิตได้อย่างไม่มีปัญหา การที่บริษัทลดการกู้ยืมจากธนาคาร ทำให้ในช่วงที่ดอกเบี้ยในระบบที่ปรับตัวขึ้นสูงถึงร้อยละ 17-20 บริษัทไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยมากนักให้แก่ธนาคาร และทำให้สามารถประคับประคองบริษัทผ่านวิกฤตเศรษฐกิจไม่ได้โดยไม่ลำบากมากนัก

6. การผลิต

การผลิตของบริษัทจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ คือ ส่วนแรกผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ Particle Board และส่วนที่สองผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้หุ้ม โดยแต่ละส่วนจะมีหัวหน้าส่วนคอยดูแล ซึ่งจะมีรับคำสั่งผลิตจากหัวหน้าฝ่ายการตลาดหรือผู้จัดการโดยตรง และผู้จัดการจะเป็นผู้ดูแลฝ่ายการผลิตทั้งหมด ในการผลิตต้นทุนของผลิตภัณฑ์แยกตามประเภทได้ดังนี้

6.1 ต้นทุนเก้าอี้สำนักงาน

ไม้อัด	ร้อยละ	37.50
ฟองน้ำ	ร้อยละ	12.50
ผ้าหรือหนัง	ร้อยละ	18.75
อุปกรณ์อื่น ๆ	ร้อยละ	18.75
ค่าแรงและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	ร้อยละ	12.50
รวม		100.00

6.2 ต้นทุนโซฟาและฉากกันห้อง

ไม้	ร้อยละ	25.00
ฟองน้ำ	ร้อยละ	37.50
ผ้าหรือหนัง	ร้อยละ	25.00
ค่าแรงและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	ร้อยละ	12.50
รวม		100.00

6.3 ต้นทุนเฟอร์นิเจอร์ไม้ Particle Board (ตู้, โต๊ะ)

ไม้ Particle Board	ร้อยละ	75.00
อุปกรณ์อื่น ๆ	ร้อยละ	12.50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าแรงและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	ร้อยละ	12.50
รวม		100.00

ปัญหาของบริษัท

ปัญหาหลักและเป็นปัญหาใหญ่ของบริษัทคือในเรื่องการตลาด โดยที่ช่องทางการตลาดของบริษัทแคบไม่มีการกระจายตัว การหาลูกค้าใหม่ ๆ มีน้อย โดยส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าเก่า หรือลูกค้าใหม่ที่ลูกค้าเก่าแนะนำมา อีกเรื่องหนึ่งการขาดบุคลากรในด้านการตลาดที่มีความสามารถ ทำให้บริษัทไม่กล้าขยายงานมากนัก เพราะยังมีขนาดของตลาดไม่ใหญ่มากและมีความเสี่ยงสูง

ปัญหาที่สอง คือการขาดบุคลากรทางด้านการตลาด ทำให้บริษัทไม่สามารถสร้างรายได้มากพอที่จะรองรับการขยายตัวของบริษัทให้รวดเร็ว โดยปัญหานี้เป็นปัญหาที่ธุรกิจขนาดเล็กโดยทั่วไปประสบอยู่ เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กทำให้ขาดแรงจูงใจให้บุคลากรที่มีความสามารถมาอยู่ทำงานกับบริษัทได้

ปัญหาที่สาม คือบริษัทมีตราสินค้าเป็นของตนเองแต่ไม่สามารถติดตราสินค้าลงกับผลิตภัณฑ์ได้เพราะสินค้าส่วนใหญ่ขายให้แก่ร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ซึ่งไม่อนุญาตให้ติดตราสินค้าของบริษัทลงในตัวสินค้าได้ และทางผู้บริหารไม่เห็นถึงความสำคัญในการติดตราสินค้า ถึงแม้สินค้าบางตัวจะขายโดยตรงให้ผู้บริโภคคนสุดท้ายตราสินค้าก็ยังคงถูกละเลยในการติด ทำให้ไม่สามารถขยายตลาดให้แก่สินค้าในนามบริษัทได้มากนัก

ปัญหาที่สี่ ขาดการออกแบบสินค้าของบริษัทเอง สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นการลอกเลียนแบบ หรือทำตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ เพราะผลประโยชน์ที่ได้จากการออกแบบเองไม่คุ้มต้นทุนที่เสียไป

ในงานบัญชียังไม่มีการทำงานในรูปแบบที่ถูกต้องตามมาตรฐานทางบัญชี และการทำบัญชีจะมีการซ่อนเร้นตัวเลขบางตัวทำให้งบการเงินที่แสดงไม่ตรงกับความเป็นจริง จึงทำให้ไม่สามารถรู้ถึงผลการดำเนินงานอย่างแท้จริงได้อย่างถูกต้อง

บทที่ 4

ความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

การลงทุนในหลักทรัพย์เป็นการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงแต่ก็ได้รับความเสี่ยงจากการลงทุนสูงเช่นกัน การลงทุนในหลักทรัพย์ถือได้ว่าเป็นการลงทุนที่ต้องอาศัยหลักเกณฑ์ ดังนั้น นักลงทุนจำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดมูลค่าและราคาของหลักทรัพย์ เพื่อใช้วิเคราะห์การเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ ด้วยเหตุนี้การที่บริษัทยูโรแปนเฟอริเนเจอร์ จำกัด จะสามารถดึงดูดความสนใจของนักลงทุนที่เข้าลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ เพื่อการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะต้องมีปัจจัยพื้นฐานของบริษัทที่ดี ฉะนั้นการที่จะพิจารณาว่าบริษัทจะมีความสามารถในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ จะต้องวิเคราะห์ถึงปัจจัยพื้นฐานของบริษัท การวิเคราะห์หลักทรัพย์โดยใช้ปัจจัยพื้นฐาน เป็นการวิเคราะห์ที่ได้นำปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งเป็นพื้นฐาน ระบบเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม และตัวบริษัท เข้ามาเพื่อหาหรือคาดการณ์มูลค่าและราคาของหลักทรัพย์ที่ควรจะเป็น ซึ่งเมื่อนำมาใช้ประกอบการตัดสินใจของนักลงทุน ซึ่งจะทำให้การลงทุนในหลักทรัพย์มีผลตอบแทนที่มีเสถียรภาพในระยะยาว

การวิเคราะห์เศรษฐกิจโดยทั่วไป

การเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจของไทยเป็นไปตามวัฏจักรเศรษฐกิจ กล่าวคือประเทศไทยได้ผ่านช่วงการขยายตัวสูงสุดในปี พ.ศ. 2534 ถึง พ.ศ. 2538 แต่ในปี พ.ศ. 2539 การขยายตัวของเศรษฐกิจเริ่มชะลอตัวลง จนถึงปลายปี พ.ศ. 2539 เศรษฐกิจของไทยเริ่มถดถอยจนเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม พ.ศ. 2540 รัฐบาลได้ประกาศค่าเงินบาทลอยตัว ทำให้เกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในประเทศไทยและได้ขยายตัวลุกลามไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน ส่งผลให้เศรษฐกิจของไทยอยู่ในช่วงสภาวะตกต่ำอย่างมาก จนถึงปี พ.ศ. 2541 เศรษฐกิจของไทยได้ตกต่ำจนถึงจุดต่ำสุดเรื่อยมาจนถึงปี พ.ศ. 2542 เศรษฐกิจของไทยยังคงอยู่ในระดับเดียวกับปี พ.ศ. 2541 ถึงแม้ว่าโดยรวมแล้วจะมีสัญญาณการฟื้นตัวขึ้นก็ตาม แต่ธนาคารพาณิชย์ยังไม่มี的信心ในการปล่อยสินเชื่อออกสู่ระบบ ทั้งนี้เพราะเกรงปัญหานี้เสียเพิ่มขึ้น รวมทั้งอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ยังประสบกับปัญหามีปริมาณมากกว่าความต้องการ เป็นผลทำให้อุตสาหกรรมเฟอริเนเจอร์ขยายตัวในระดับต่ำสำหรับแนวโน้มในปี พ.ศ. 2543 เศรษฐกิจไทยยังคงฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง มีการคาดว่าเศรษฐกิจไทยจะมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 6.1 ภาวะเงินเฟ้ออยู่ในเกณฑ์ร้อยละ 2.7 ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดี เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งแสดงถึงผู้บริโภคมีกำลังซื้อมากขึ้น อัตราการผลิตของเอกชนถึงแม้จะมีการเพิ่มสูงขึ้นแต่ก็ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกินอยู่ จึงทำให้แนวโน้มการลงทุนของภาคเอกชนใหม่เกิดขึ้นไม่มาก และภาวะของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ก็ยังคงชะลอตัว เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่ในปัจจุบันสามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนได้อีก 3-4 ปีข้างหน้า ฉะนั้นอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ก็ยังคงมีการขยายเพียงเล็กน้อยในตลาดภายในประเทศในระยะ 2-3 ปีข้างหน้า

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์

โดยภาพรวมของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม่มีการชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากตลาดภายในประเทศประสบปัญหากำลังซื้อลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และการลงทุนของเอกชน โดยในปี พ.ศ. 2541 กำลังซื้อได้ลดลงถึงกว่าร้อยละ 50 ซึ่งเป็นปัญหาต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เนื่องจากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของไทยยังไม่มี การฟื้นตัว แม้ว่ารัฐบาลจะใช้มาตรการให้ความช่วยเหลือหลายอย่างก็ตาม สำหรับในปี พ.ศ. 2542 อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์จะมีการขยายตัวเพียงเล็กน้อยตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ และกำลังซื้อของผู้บริโภคกลับคืนมาเพียงเล็กน้อยทำให้ทิศทางของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ภายในประเทศยังไม่มี การเติบโตเท่าที่ควร ในด้านการส่งออก จากการที่สินค้าไทยมีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด ประกอบกับผู้ส่งออกได้รับการส่งเสริมจริงจังในการจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ รวมทั้งกลุ่มผู้ผลิตได้ขอผู้เชี่ยวชาญจากญี่ปุ่นในการช่วยพัฒนาคุณภาพเฟอร์นิเจอร์ไม่อย่างพารา ทำให้การส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม่โดยรวมจะขยายตัวได้ต่อไป โดยการส่งออกในปี พ.ศ. 2541 มีการขยายตัว เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.5 ขณะที่ปี พ.ศ. 2540 ขยายตัวเพียงร้อยละ 17.4 อย่างไรก็ตามประเทศคู่แข่งในอาเซียนและจีนต่างพึ่งพาดตลาดเฟอร์นิเจอร์หลักเดียวกัน คือ ญี่ปุ่น และสหรัฐฯ โดยที่ตลาดหลักทั้ง 2 นี้มีส่วนส่งออกไปสูงถึงร้อยละ 70-80 ของมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยที่ประเทศในอาเซียนและจีนส่งออกไป ดังนั้น ไทยจึงจำเป็นต้องเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต เนื่องจากศักยภาพในการส่งออกเริ่มลดลง แม้ว่าธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม่ยังคงสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้ในปัจจุบันก็ตาม

ในปี พ.ศ. 2542 การส่งออกในรูปแบบบาทจะขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 หรือมีมูลค่า 27,271.86 ล้านบาท หากคิดมูลค่าเป็นเงินเหรียญสหรัฐฯ ในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าการส่งออก 670 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 9.84 เนื่องจากประเทศคู่แข่งชั้นนำของไทยทั้งมาเลเซีย และอินโดนีเซียยังคงประสบปัญหาทางเศรษฐกิจและการเงิน ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. อินโดนีเซียประสบกับปัญหาในการผลิต เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นชาวจีน ซึ่งไม่มั่นใจในสถานการณ์ภายในประเทศ ต้องทิ้งโรงงานจึงทำให้การผลิตหยุดชะงัก
2. การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนที่คงที่ของมาเลเซีย ทำให้สินค้าจากมาเลเซียมีราคาสูงขึ้นเมื่อเทียบกับไทย จึงทำให้ผู้ซื้อจากสหรัฐฯ และสหภาพยุโรปจะหันมาซื้อจากไทยเพิ่มขึ้น
3. นอกจากนี้ผู้ซื้อสินค้าจากจีน โดยเฉพาะยุโรป และสหรัฐอเมริกา ประสบกับปัญหาการส่งมอบสินค้าไม่ตรงเวลาของจีน และจีนมีกฎระเบียบใหม่ที่ห้ามตัดไม้ในประเทศ ทำให้การผลิตลดลงและทำให้ผู้ซื้อจากจีนหันมาซื้อสินค้าจากไทยมากขึ้น

สำหรับทิศทางของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยังคงเป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินต่อไปได้ท่ามกลางภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่จากภายในประเทศ และเน้นการใช้แรงงานเป็นหลักโดยที่มีการใช้เทคโนโลยีไม่สูงมากนัก ขณะที่ฝีมือแรงงานไทยอยู่ในเกณฑ์ที่ดีและตลาดโลกยังมีความต้องการสูง แต่ในสถานการณ์ปัจจุบันผู้ประกอบการต้องประสบกับปัญหาสภาพคล่องค่อนข้างรุนแรง ซึ่งภาครัฐได้มีนโยบายเกี่ยวกับแนวทางแก้ปัญหาด้วยการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมและให้การช่วยเหลือด้านสภาพคล่องแก่ผู้ประกอบการเพราะมีผู้ประกอบการที่เลิกกิจการไปหลายราย เนื่องจากทุนรับสภาพต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไม่ได้ ทำให้อาณาเขตของธุรกิจนี้จะต้องมีการปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินการต่อไปได้ในอนาคต ซึ่งการพัฒนาอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยจะต้องร่วมมือกันทั้งภาครัฐบาลและเอกชนในการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ระบบการบริหารการจัดการให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น การพัฒนารูปแบบ และคุณภาพสินค้าให้ตรงกับความต้องการตลาด และจะต้องมีการกระจายตลาดให้กว้างขวางยิ่งขึ้นแทนที่จะกระจุกตัวเฉพาะตลาดญี่ปุ่น สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป โดยในระยะหลังตลาดที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดี เช่น ตะวันออกกลาง และออสเตรเลีย เป็นตลาดที่มีความต้องการสินค้าเฟอร์นิเจอร์สูง ทำให้โอกาสที่จะขยายตลาดไปยังประเทศเหล่านี้ยังมีอีกมาก อย่างไรก็ตามสาเหตุหลักที่ทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยเริ่มลดลงอย่างเห็นได้ชัดเจน คือ บัณฑิตด้านต้นทุนการผลิต เนื่องจากในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมาผู้สนใจเข้ามาลงทุนทำเฟอร์นิเจอร์ไม้เพิ่มขึ้นมาก ส่งผลให้วัตถุดิบไม้ไม่เพียงพอต่อการผลิตทำให้ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยวัตถุดิบไม้อย่างพาราซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่เป็นความหวังของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย คาดว่าจะประสบปัญหามากขึ้น เมื่อพิจารณาจาก

1. เนื้อที่ตัดต้นยางพารามีแนวโน้มลดลง จากตารางที่ 10 โดยในปี พ.ศ. 2538 มีเนื้อที่โค่นยางพารา 208,781.45 ไร่ ลดลงร้อยละ 8.25 และปี พ.ศ. 2539 มีเนื้อที่โค่นต้นยางพารา 195,837.60 ไร่ ลดลงร้อยละ 6.20 ส่งผลให้ปริมาณไม้ยางพาราที่นำมาผลิตเฟอร์นิเจอร์ลดลงด้วย
- เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับเนื้อที่โค่นต้นยางพารากลับเพิ่มขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2540 และ ปี พ.ศ. 2541 เนื่องจากราคายางพาราตกต่ำลงมาก ทำให้เกษตรกรสนใจปลูกพืชเศรษฐกิจอย่างอื่นทดแทน เช่น ปาล์ม และ ผลไม้ อย่างไรก็ตาม เนื้อที่การโค่นต้นยางคงจะลดลงในอีก 2-3 ปีข้างหน้า เพราะมีการเร่งตัดโค่นไปมากในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

ตารางที่ 10 เนื้อที่ตัดต้นยางพาราและปริมาณไม้ยางพารา ปี พ.ศ. 2537 - 2541

ปี พ.ศ.	เนื้อที่โค่นยางพารา (ไร่)	ปริมาณไม้ยาง ที่ได้ (ลบ.เมตร)
2537	227,632.85	10,152,425
2538	208,781.46	9,311,653
2539	195,837.60	8,734,357
2540	228,831.40	10,205,880
2541	233,609.80	10,268,786

หมายเหตุ 1/ เนื้อที่ 1 ไร่ มีจำนวนต้นยาง 60 ต้น คิดเป็นปริมาณได้ 44.6 ลูกบาศก์เมตร
ที่มา : (นิรนาม, 2542 ค: 17)

2. รัฐบาลมีการควบคุมพื้นที่เพาะปลูกยางพารา การควบคุมพื้นที่ปลูกยางพาราไม่เกิน 12 ล้านไร่ จากปัจจุบันพื้นที่ปลูกยางพารามีประมาณ 11.5 ล้านไร่ เนื่องจากสถานการณ์ภายในตลาดโลกตกต่ำและปริมาณการผลิตยางสูงกว่าความต้องการในตลาดโลก ทำให้ระดับราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต และสถานการณ์ใช้ยางยังคงมีแนวโน้มที่ไม่ค่อยดีต่อเนื่องไปอีกตามภาวะเศรษฐกิจโลก ซึ่งพื้นที่ที่ให้ผลผลิตในปัจจุบันประมาณ 9.5 ล้านไร่ หากพื้นที่ที่ได้รับผลผลิตมากขึ้นก็จะยิ่งประสบปัญหามากขึ้น ทำให้ในระยะยาวอาจส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ในด้านวัตถุดิบ อย่างไรก็ตามการลดพื้นที่ปลูกยางพาราจากภาคใต้ แต่เพิ่มขึ้นในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพราะมีต้นทุนต่ำกว่าภาคใต้ ซึ่งปัจจุบันปลูกไปประมาณ 4 แสนไร่ ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีพื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกยางพาราดัง 9.7 ล้านไร่ ในพื้นที่ 15 จังหวัด อาจช่วยผ่อนคลายปัญหาด้านวัตถุดิบไม้ยางพาราลงได้บ้าง แต่จากการที่โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ส่วนใหญ่อยู่ในภาคใต้ทำให้คงประสบปัญหาด้านทุนสูงขึ้นไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การปลูกไม้เพื่อใช้ทำเฟอร์นิเจอร์โดยตรงไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจุบันนโยบายการปลูกไม้ในเชิงเศรษฐกิจเพื่อการนำเฟอร์นิเจอร์โดยตรงประสบปัญหาด้านการดำเนินการเพราะภาคเอกชนยังไม่มีความมั่นใจเกี่ยวกับความคุ้มค่าในการลงทุนด้านนี้ เนื่องจากต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปลูก การดูแลรักษา และระยะเวลาในการปลูก ซึ่งมีความเสี่ยงทุกขณะ ตั้งแต่ปลูกจนถึงตัดโค่นได้ ขณะที่มาเลเซียได้มีการปลูกยางพาราในรูปของบริษัทที่ใช้วิชาการบังคับให้ลำต้นยางพารามีขนาดใหญ่ ไม่แตกกิ่งก้านสาขาจึงมีต้นน้อยเหมาะสำหรับนำมาผลิตเฟอร์นิเจอร์และมีเนื้อไม้มีคุณภาพสูงอีกด้วย ทำให้มาเลเซียมีข้อได้เปรียบในด้านวัตถุดิบมากขึ้น ซึ่งไทยจะต้องมีการพัฒนาปลูกไม้เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอนาคตอย่างจริงจัง โดยไม้ที่มีค่าทางเศรษฐกิจซึ่งมีรอบตัดฟันอย่างน้อย 15 ปี เช่น ไม้สักทอง ไม้ประดู่ ไม้ตะเคียนทอง ควรจะหาทางออกในหลายรูปแบบ เช่น มีการปลูกในลักษณะผสมผสานแบบป่าชุมชน และการปลูกแบบวนเกษตร หรือ อาจปลูกเป็นแปลงขนาดเล็กก็ได้ สำหรับไม้ที่ใช้รองรับการทำเฟอร์นิเจอร์ที่มีรอบตัดฟันระยะ 5 ปี สามารถปลูกได้มีหลายชนิด ได้แก่ กระถินณรงค์ กระถินเทพา จามจุรี สะเดา สนเขา ฯลฯ นอกจากนี้ เฟอร์นิเจอร์ประเภทฝีมือการแกะสลักสามารถใช้ลำต้นของไม้ผลประเภท มะพร้าว ตาล และนุ่น มาเป็นวัตถุดิบก็ได้

4. ผลจากการลดภาษีนำเข้า จะไม่มีกระทบต่อวัตถุดิบคือ ไม้ยางพาราแปรรูป ทั้งนี้ เพราะประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกต้นยางพารามากเป็นอันดับสองของโลก และมีความสามารถในการอัดน้ำยาเพื่อรักษาเนื้อไม้เช่นเดียวกับประเทศต่าง ๆ แต่การลดภาษีนำเข้าจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ไม้ใช้ประกอบ เช่น ฝา โฟม เป็นต้น ซึ่งจะต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์นำเข้า

ในปี พ.ศ. ปี 2543 การจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียนเริ่มมีผลบังคับใช้ ซึ่งทำให้อัตราภาษีศุลกากรบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ลดลง ซึ่งเขตการค้าเสรีอาเซียนก่อให้เกิดการสร้างการค้า แต่จะเป็นปริมาณที่ไม่มากนัก เนื่องจากประเทศต่าง ๆ ได้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่มีรูปแบบและคุณภาพแตกต่างกัน จึงเป็นปัจจัยในการเลือกซื้อของผู้บริโภค และหลังจากการจัดตั้งเขตการค้าอาเซียนจะทำให้ราคาเฟอร์นิเจอร์ที่เข้ามาจากต่างประเทศต่ำลงจึงมีช่องทางที่ผู้ผลิตส่วนใหญ่สามารถหาตลาดได้

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของไทยจะไม่ได้รับผลกระทบจากเฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากกลุ่มประเทศอาเซียน เนื่องจากความสามารถในการผลิตดีกว่าประเทศในกลุ่ม เฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ผลิตขึ้นภายในประเทศจะได้เปรียบเฟอร์นิเจอร์นำเข้าอย่างน้อย 3 ด้าน คือ

1. สามารถให้บริการที่ดีกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ผู้แทนจำหน่ายไม่ต้องเก็บสต็อกผลิตภัณฑ์
3. ผู้แทนจำหน่ายสามารถซื้อด้วยเครดิต ในขณะที่การนำเข้าจะต้องเปิด L/C

สำหรับการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ไทยไปยังกลุ่มประเทศอาเซียนด้วยกันจะไม่เพิ่มขึ้นเช่นกัน ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการในกลุ่มประเทศอาเซียนยังนิยมใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากไม้เนื้อแข็งมากกว่า ในขณะที่เดียวกันประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาคนี้ก็มีไม้เนื้อแข็งอยู่เป็นจำนวนมาก (ส่วนใหญ่เฟอร์นิเจอร์ไม้เนื้อแข็งจะผลิตในลักษณะที่เป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้สำเร็จรูป ทำให้การขนส่งไม่สะดวกและสิ้นเปลืองค่าขนส่งมาก)

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์จะได้รับประโยชน์จากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน แต่หลังจากการลดการคุ้มครองลงแล้ว ผู้ผลิตขนาดเล็กและมีกรรมวิธีการผลิตที่ล้าสมัยจะไม่สามารถอยู่รอดต่อไปได้ ด้วยเหตุนี้ ก็จะเป็นแรงผลักดันให้อุตสาหกรรมต้องปรับตัวด้วยการนำเครื่องจักรที่ทันสมัยและประหยัดแรงงานมาใช้ในการผลิต เพื่อเพิ่มผลิตภาพและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในระยะต่อไป นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของผลิตภาพ (Productivity) และประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมนี้ จะส่งผลให้สามารถเพิ่มการส่งออกไปยังประเทศนอกกลุ่มอาเซียนได้อีกด้วย

การวิเคราะห์บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด

โดยภาพรวมของบริษัท บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจผ่านช่วงวิกฤตเศรษฐกิจตกต่ำมาได้ แสดงว่าบริษัทมีศักยภาพในการดำเนินงานที่แข็งแกร่งพอสมควร ยอดขายของบริษัทเริ่มเพิ่มขึ้นจากช่วงวิกฤตจาก 16 ล้านบาทเพิ่มเป็น 18 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2542

จุดแข็งของบริษัท

1. สินค้าของบริษัทมีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกระดับ ตั้งแต่ระดับล่างจนถึงระดับบน
2. คุณภาพของสินค้ามีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จนอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างดี มีการรับประกันคุณภาพของสินค้าให้แก่ลูกค้า
3. ไม่มีการผลิตสินค้าเก็บไว้ ทำให้ต้นทุนสินค้าคงคลังของบริษัทไม่สูงมากนัก
4. การบริการงานเป็นไปอย่างรวดเร็วและคล่องตัว เนื่องจากมีสายการบังคับบัญชาที่สั้น ทำให้ตัดสินใจในการแก้ปัญหา และดำเนินธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ผู้บริหารมีประสบการณ์ในธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มากกว่า 15 ปี ทำให้เข้าใจถึงปัญหาและวิธีการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี

จุดอ่อนของบริษัท

1. สินค้าของบริษัทขาดการออกแบบเอง จะผลิตตามแบบที่ลูกค้าต้องการ หรือแบบที่บริษัทมีอยู่ก็เป็นแบบที่คัดลอกแบบจากผู้อื่น
2. ขาดการแสดงตราสินค้าของบริษัทไปกับผลิตภัณฑ์ ถึงแม้บริษัทจะมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้สินค้าของบริษัทขาดการยอมรับจากลูกค้าในวงกว้าง
3. คุณภาพของสินค้าของบริษัทยังขาดความแน่นอน ทำให้มีสินค้าที่ต่ำกว่ามาตรฐานออกไปสู่มือของลูกค้า
4. ในการบันทึกทางการเงินและบัญชี บริษัทไม่มีมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับ ทำให้ไม่ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริงของสินค้าที่ผลิตจำหน่าย
5. บริษัทไม่สามารถหาบุคลากรในการขายที่มีประสิทธิภาพได้ ทำให้ยอดขายของบริษัทไม่ขยายตัวได้อย่างที่ควรจะเป็น
6. บริษัทขาดการโปรโมชันในการตัวสินค้า บริษัทมีการพิมพ์โฆษณาในนิตยสาร 1-2 ฉบับในระยะแรกของการดำเนินกิจการ แต่ในภายหลังได้ยกเลิก ทำให้ไม่มีการประชาสัมพันธ์สินค้าสู่ลูกค้าอีกเลย
7. การบริหารงานไม่มีการจัดระบบระเบียบการบริหารชัดเจนและมีประสิทธิภาพ ทำให้การทำงานบางอย่างซ้ำซ้อน ขาดความชัดเจน

การเติบโตของบริษัท

บริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่การดำเนินธุรกิจในช่วงก่อนวิกฤตเศรษฐกิจ จากตารางที่ 11 ซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี พ.ศ. 2536 บริษัทมีทรัพย์สินเพียง 2,163,154 บาท แต่ในปี พ.ศ. 2537 สินทรัพย์ของบริษัทเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 512 เป็นจำนวนเงิน 11,077,603 ล้านบาท ปี พ.ศ. 2538 บริษัทมีทรัพย์สินเพิ่มขึ้นเป็น 24,596,692 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 222 ทำให้ในช่วงปี พ.ศ. 2536 ถึงปี พ.ศ. 2538 บริษัทมีการขยายงานอย่างต่อเนื่องเพิ่มพื้นที่ในการดำเนินงาน ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 ถึง ปี พ.ศ. 2540 เศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัวและเริ่มเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในกลางปี พ.ศ. 2540 ซึ่งมีผลทำให้การเติบโตของบริษัทชะลอลง

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่ยังคงมีการเติบโตแต่อยู่ในอัตราที่ไม่สูงมากนักเทียบกับปีก่อน แต่ในปี พ.ศ. 2541 บริษัทได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจทำให้การเติบโตของบริษัทหยุดลงและการลดลงของทรัพย์สิน เนื่องจากการขาดทุนในการดำเนินธุรกิจ ปี พ.ศ. 2542 การเติบโตของบริษัทยังคงอยู่ในภาวะทรงตัวไม่มีการขยายงานเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ แต่จากการเริ่มฟื้นตัวของเศรษฐกิจทำให้การดำเนินธุรกิจไม่เกิดภาวะขาดทุนแต่คงยังไม่มีกำไรที่ชัดเจนมากนัก

ตารางที่ 11 สินทรัพย์ของบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 – 2541

(หน่วย : บาท)

ปี พ.ศ.	สินทรัพย์รวม
2536	2,160,154
2537	11,077,603
2538	24,596,692
2539	25,803,490
2540	26,019,769
2541	23,855,124

ที่มา : (บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 - 2541)

ยอดจำหน่ายของบริษัท

ในการจำหน่ายของบริษัทจะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ยอดจำหน่ายที่ออกไปกำกับภาษี และ ยอดจำหน่ายที่ไม่ออกไปกำกับภาษีเนื่องจากลูกค้าไม่ต้องการเพื่อให้ราคาต่ำลง ทำให้บริษัทไม่สามารถลงบัญชีที่ถูกต้องได้ และส่งผลให้ยอดกำไรที่บริษัทแสดงในงบการเงินบิดเบือนจากความเป็นจริง

จากตารางที่ 12 ยอดขายของบริษัทจะอยู่ที่ลงในงบการเงินมีประมาณร้อยละ 76 ของ ยอดขายรวม ยอดจำหน่ายในระดับปกติของบริษัทจะอยู่ประมาณ 30 ล้านบาท แต่ในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจทำให้ยอดจำหน่ายของบริษัทตกลงอย่างมาก เหลือประมาณ 16 ล้านบาททำให้ผล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประกอบการในปี พ.ศ. 2541 เกิดการขาดทุนเป็นจำนวนมาก แต่ในปี พ.ศ. 2542 ยอดจำหน่ายของบริษัทสูงขึ้นตามภาวะที่กำลังซื้อของผู้บริโภคเริ่มกลับคืนมา ในปี พ.ศ. 2543 คาดว่ายอดจำหน่ายของบริษัทจะมีการเติบโตมากขึ้นจากปี พ.ศ. 2542 ประมาณร้อยละ 30 จะส่งผลให้บริษัทสามารถมีกำไรได้

ตารางที่ 12 ยอดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ของบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 - 2541

(หน่วย : บาท)

ปี พ.ศ.	ยอดจำหน่ายในงบการเงิน	ยอดจำหน่ายที่แท้จริง
2536	5,478,150	6,832,161
2537	23,374,087	31,260,303
2538	22,616,638	30,025,458
2539	23,908,638	29,658,984
2540	23,589,076	29,780,326
2541	12,049,757	16,164,830
2542	14,098,042	18,356,048

ที่มา : (บริษัทยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 – 2542)

หนี้สินของบริษัท

หนี้สินของบริษัทส่วนมากในอยู่ในรูปของหนี้สินระยะยาว และเป็นเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น ทำให้สภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัทอยู่ในอัตราที่สูง

จากตารางที่ 13 หนี้สินหมุนเวียนของบริษัทเพิ่มในช่วง ปี พ.ศ. 2536 ถึง ปี พ.ศ. 2538 และเริ่มลดลงในปี พ.ศ. 2539 และลดลงอย่างต่อเนื่องมากถึงปี พ.ศ. 2541 เหลือเพียง 1,578,890 เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการไม่กู้ยืมและทำการค้าบนฐานของเงินสดให้ได้มากที่สุด เพื่อไม่ให้เกิดภาระในด้านดอกเบี้ยจ่ายมากนัก แต่หนี้สินระยะยาวกลับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี พ.ศ. 2536 มีเพียง 350,000 บาท ถึงปี พ.ศ. 2541 หนี้สินมีมูลค่าสูงถึง 23,968,000 บาท ซึ่งเป็นการเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กู้ยืมจากผู้ถือหุ้นเพื่อใช้ในการขยายกิจการ (ซึ่งไม่มีภาระในการจ่ายดอกเบี้ย เพราะการกู้ยืมเป็นไปในรูปการเพิ่มทุนในบริษัท) เพื่อลดการกู้ยืมจากธนาคาร เพราะในภาวะเศรษฐกิจที่ไม่มีเสถียรภาพตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 ถึงปัจจุบัน ในภาวะอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมอยู่ในอัตราที่สูงมากจนการลงทุนไม่คุ้มค่ากลับดอกเบี้ยที่จ่ายไป และการปล่อยกู้ให้กลับธุรกิจขนาดเล็กของธนาคารมีความเข้มงวดมาก

ตารางที่ 13 หนี้สินของบริษัทยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 - 2541

(หน่วย : บาท)

ปี พ.ศ.	หนี้สินหมุนเวียน	หนี้สินระยะยาว	รวม
2536	1,253,420	350,000	1,603,420
2537	9,962,729	0	9,962,729
2538	10,295,165	12,924,517	23,219,682
2539	6,111,650	17,983,680	24,095,330
2540	3,614,937	20,450,000	24,064,937
2541	1,578,890	23,968,000	25,546,890

ที่มา : (บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 - 2541)

จากตารางที่ 14 จำนวนหนี้ทั้งหมด และภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทมีความไม่สมดุลเนื่องจากเงินกู้ระยะยาวส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นตัวเลขมาจากกำไรสะสมที่บริษัทมีอยู่ แต่ในการทำงานการเงินมีการลงบัญชีบางรายการที่ไม่ถูกต้อง ทำให้กำไรที่บริษัทได้แท้จริงไม่ปรากฏในงบการเงิน การลงบัญชีในส่วนกำไรสะสมเปลี่ยนมาเป็นหนี้สินระยะยาวที่กู้ยืมจากผู้ถือหุ้น และทำให้งบการเงินของบริษัทมีจุดบกพร่องและเป็นข้อสงสัย เพราะบริษัทมี หนี้สินในระดับที่สูงแต่กลับมีภาระดอกเบี้ยจ่ายไม่สมดุลกับจำนวนหนี้สินที่มีอยู่ ทำให้กรมสรรพากรมีการตรวจสอบบัญชีการดำเนินงานของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 หนี้สินและดอกเบี้ยจ่ายของบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536 - 2541

(หน่วย : บาท)

ปี พ.ศ.	จำนวนหนี้สิน	ดอกเบี้ยจ่าย
2536	1,603,420	0
2537	9,962,729	0
2538	23,219,682	230,640
2539	24,095,330	36,718
2540	24,064,937	5,178
2541	25,546,890	3,951

ที่มา : (บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 - 2541)

การจ่ายเงินปันผล

จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ตัวเลขผลประกอบการในงบการเงินของบริษัทจะมีกำไรมากพอที่จะสามารถปันเงินปันผลได้และไม่มีรายการจ่ายเงินปันผล แต่ที่แล้วมาบริษัทได้มีการจ่ายเงินปันผล ให้แก่ผู้ถือหุ้น 4 ครั้ง ครั้งแรกปี พ.ศ. 2538 เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท ครั้งที่ 2 ปี พ.ศ. 2539 เป็นจำนวนเงิน 1,000,000 บาท ปี พ.ศ. 2541 เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท และครั้งสุดท้าย ปี พ.ศ. 2542 เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 3,000,000 บาท แต่กำไรสะสมของบริษัทในปี พ.ศ. 2540 ที่จำนวนสูงสุดมีเพียง 954,832 บาท ซึ่งน้อยกว่าเงินปันผลที่บริษัทได้จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมด(บริษัทตั้งแต่ก่อตั้งไม่มีการจ่ายเงินปันผลอย่างเป็นทางการ) ฉะนั้นผลกำไรสะสมที่แสดงในงบการเงินเป็นจำนวนที่ไม่ถูกต้อง จากการศึกษาพบว่าผลกำไรสะสมของบริษัทจะอยู่ในรูปเงินกู้ยืมระยะยาวจากผู้ถือหุ้นที่แสดงในงบการเงิน

จากตารางที่ 15 ผลกำไรสะสมที่แท้จริงของบริษัทจะแสดงอยู่ในรูปของเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น ฉะนั้นในการวิเคราะห์ผลกำไรสะสมจึงใช้จำนวนของเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น จากจำนวนของผลกำไรของบริษัทที่มีแนวโน้มที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี พ.ศ. 2536 ที่มีเพียง 350,000 บาท จนถึงปี พ.ศ. 2541 ผลกำไรสะสมของบริษัทมีมากถึง 23,968,000 บาท ที่มีการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 6848 ซึ่งถึงแม้ว่าในปี พ.ศ. 2541 ที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจผลการดำเนินงานของบริษัทยังคงมีผลกำไรเพิ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขึ้น 3,518,000 บาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 17.2 และในปี พ.ศ. 2541 ถึงแม้ว่ายอดจำหน่ายของบริษัทไม่สูงขึ้นมากนัก แต่ในปลายปีกลับมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น 500,000 บาท หรือหุ้นละ 50 บาท

ตารางที่ 15 เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น(กำไรสะสม) ปี พ.ศ. 2536 – 2541

(หน่วย : บาท)

ปี พ.ศ.	เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น
2536	350,000
2537	1,317,955
2538	12,100,744
2539	17,983,680
2540	20,450,000
2541	23,968,000

ที่มา : (บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 –2541)

การวิเคราะห์งบการเงิน

ในการวิเคราะห์งบการเงินของบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ข้อมูลที่ผู้ศึกษาใช้เป็นข้อมูลที่แสดงในงบการเงินที่บริษัทยื่นต่อกรมสรรพากรในการวิเคราะห์ จะไม่นำจำนวนตัวเลขส่วนที่นอกเหนือจากงบการเงินมาวิเคราะห์ร่วมกัน และตัวเลขที่ใช้ในการวิเคราะห์จะทำการปิดเศษสตางค์ในงบการเงินทิ้งทั้งหมด

ความคล่องตัวของบริษัท

จากตารางที่ 16 ความคล่องตัวของบริษัทในการดำเนินธุรกิจมีเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ และนโยบายการดำเนินธุรกิจด้วยการใช้เงินสดมากที่สุดโดยให้เครดิตแก่ลูกค้าน้อยที่สุด ทำให้อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) ของบริษัทปรับตัวสูงขึ้นทุกปี จากในปี พ.ศ. 2536 ถึงปี พ.ศ. 2537 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน ของบริษัทยังอยู่ในระดับต่ำกว่า 1 เท่า เพราะบริษัทยัง

ไม่ว่าการณ์ใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อยู่ในช่วงเริ่มต้นกิจการและกำลังขยายกิจการทำให้อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทยังอยู่ในอัตราที่ต่ำ ปี พ.ศ. 2538 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเริ่มสูงขึ้น เนื่องจากบริษัทมีการขยายกิจการไม่สูงมากเท่าในช่วง 2 ปีแรก และในปีต่อ ๆ มาอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนสูงเพิ่มขึ้นจนอยู่ในระดับ 11.68 เท่าในปี พ.ศ. 2541 ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจบริษัทสามารถดำเนินความคล่องตัวของบริษัทอยู่ในระดับที่สูง เพราะต้องมีความมั่นใจในการมีเงินสดในการดำเนินธุรกิจตลอดเวลา ทำให้ช่วงดังกล่าวบริษัทเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง หรือกล่าวได้ว่าบริษัทคงสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียนถึง 11.68 เท่า

เมื่อพิจารณา อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเร็ว (Quick Ratio) ของบริษัทกลับมีอัตราส่วนที่ไม่สูงเกินกว่า 1 เท่า พบว่าสินทรัพย์หมุนเวียนของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสินค้าคงคลัง จากตัวเลขของสินค้าคงคลังตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 ถึงปัจจุบันมีจำนวนที่เพิ่มขึ้นตลอดเวลาจึงทำให้อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นตามจำนวนของสินค้าคงคลัง แต่เมื่อพิจารณาอัตราสินทรัพย์หมุนเร็วกลับพบว่าการเพิ่มขึ้นไม่สูงมากนักและไม่เกินหนึ่งเท่าของหนี้สินหมุนเวียน แสดงว่าสินทรัพย์หมุนเวียนที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้อย่างรวดเร็วมีอยู่ในอัตราที่ต่ำ จึงทำให้ทำให้เมื่อบริษัทต้องการเงินสดอย่างเร่งด่วนจะไม่สามารถหาเงินสดได้อย่างรวดเร็วเท่าที่ควร

ตารางที่ 16 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน, อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเร็วและ สินค้าคงคลัง ปี พ.ศ. 2536 – 2541

ปี พ.ศ.	อัตราส่วนเงินทุน หมุนเวียน (เท่า)	อัตราส่วนสินทรัพย์ หมุนเร็ว (เท่า)	รวมสินค้าคงคลัง 1/ (บาท)
2536	0.88	0.04	1,054,095
2537	0.68	0.10	5,771,559
2538	1.77	0.55	12,560,075
2539	2.86	0.69	13,282,483
2540	5.15	0.45	16,964,905
2541	11.68	0.84	17,126,715

ที่มา : 1/ บริษัท ยูโรแปลน เฟอริเนเจอร์ จำกัด, 2536-2541

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสามารถในการชำระหนี้

ความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทจะพิจารณาจาก อัตราส่วนหนี้ (Debt Ratio) และ อัตราส่วนของแหล่งเงินทุน (Debt to Equity) แสดงถึงความสามารถในการก่อหนี้ของบริษัท และความสามารถในการชำระหนี้คืน

จากตารางที่ 17 อัตราส่วนหนี้ของบริษัทอยู่ในอัตราประมาณ 1 แสดงว่าสินทรัพย์ของบริษัทมากกว่าร้อยละ 90 ได้มาจากการกู้ยืม ในส่วนของเจ้าของเมื่อเทียบกับจำนวนหนี้สินจะอยู่ในระดับที่ต่ำมาก และในปี พ.ศ. 2541 อัตราส่วนหนี้สูงมากกว่า 1 แสดงว่าส่วนของเจ้าของอยู่ในระดับที่ติดลบ พบว่าบริษัทมีการขาดทุนสะสมอยู่ และจากอัตราส่วนของแหล่งเงินทุน พบว่าเงินทุนของบริษัทส่วนใหญ่ได้มาจากการกู้ยืม จะทำให้ความสามารถในการก่อหนี้ของบริษัทอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ไม่สามารถกู้ยืมเงินได้อีกหรือมีความน่าเชื่อถือมากพอที่จะกู้ยืมเงินทุนจากแหล่งเงินต่าง ๆ ยกเว้นการกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น และในปี พ.ศ. 2541 อัตราส่วนของแหล่งเงินทุนอยู่ระดับที่ติดลบ แสดงว่าบริษัทมีการขาดทุนมากกว่ากำไรสะสมที่มีอยู่ทำ

ตารางที่ 17 อัตราส่วนหนี้ และอัตราส่วนของแหล่งเงินทุน ปี พ.ศ. 2536 -2541

(หน่วย : เท่า)

ปี พ.ศ.	อัตราส่วนหนี้	อัตราส่วนของแหล่งเงินทุน
2536	0.74	2.88
2537	0.90	8.94
2538	0.94	16.86
2539	0.93	14.11
2540	0.92	12.31
2541	1.07	-15.10

ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ คือ ความสามารถของบริษัทในการเปลี่ยนสินทรัพย์ที่มีอยู่หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจได้มีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด ซึ่งสามารถศึกษาได้จาก อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (Receivable Turnover) อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover) ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (Collection Period) ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)

จากตารางที่ 18 อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้มีความไม่แน่นอนแต่คงมีอัตราที่สูงในระดับหนึ่งและมีแนวโน้มสูงขึ้นเล็กน้อยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 แสดงว่าบริษัทมีความสามารถในการเปลี่ยนลูกหนี้เป็นเงินสดได้ดีพอสมควร ในปี พ.ศ. 2539 อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ลดลงเหลือ 10.46 มาจากการให้เครดิตแก่ลูกค้าของบริษัทมากขึ้นทำให้อัตราหมุนเวียนลูกหนี้อยู่ในระดับต่ำ แต่ช่วงเกิดวิกฤตการเก็บเงินจากลูกหนี้มีความยากลำบากมากขึ้น ทำให้บริษัทต้องเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียกเก็บหนี้และลดการให้เครดิตแก่ลูกค้าลงจึงทำให้ในปี พ.ศ. 2540 อัตราการหมุนเวียนลูกหนี้ของบริษัทสูงขึ้นเล็กน้อย ปี พ.ศ. 2541 อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้เพิ่มขึ้นสูงขึ้นเล็กน้อย ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทยังคงมีนโยบายในการให้เครดิตแก่ลูกค้าน้อยลงทำให้การขายเชื่อลดน้อยลง เพื่อคงสภาพคล่องของบริษัทให้อยู่ในระดับสูง

อัตราหมุนเวียนของสินค้าของบริษัทมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องแต่ตั้งปี พ.ศ. 2538 แสดงว่าบริษัทมีประสิทธิภาพในการบริหารงานขายของต่ำลง แต่จากการพิจารณาถึงยอดขายของบริษัทในช่วงปี พ.ศ. 2538 ถึง ปี พ.ศ. 2540 ยอดขายของบริษัทไม่ได้ต่ำลงแต่ยังคงอยู่ในระดับประมาณ 30 ล้านบาท แต่เมื่อดูถึงสินค้าคงคลังของบริษัทกลับมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แสดงว่าบริษัทมีการเก็บสินค้าคงคลังไว้มากจึงทำให้ประสิทธิภาพในการหมุนเวียนของสินค้าตกต่ำลงอย่างต่อเนื่อง และเมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจแล้วสินค้าคงคลังของบริษัทที่มีการเก็บไว้ในปริมาณรวมทั้งยอดจำหน่ายของบริษัทตกต่ำลง จึงทำให้อัตราหมุนเวียนของสินค้าของบริษัทลดต่ำกว่าหนึ่งหรือกล่าวได้ว่ายอดการจำหน่ายของบริษัทมีน้อยกว่าปริมาณของสินค้าคงคลังของบริษัท และจากระยะเวลาสินค้าคงเหลือของบริษัทได้แสดงความสามารถในการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทอยู่ในระดับที่ต่ำลง จากตัวเลขจำนวนวันที่สามารถจำหน่ายสินค้าได้นับตั้งแต่ได้ซื้อวัตถุดิบมา พบว่าจำนวนวันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี พ.ศ. 2536 มีระยะเวลาเพียง 76.61 วัน แต่เมื่อถึงปี พ.ศ. 2541 ระยะเวลากลับเพิ่มขึ้นสูงถึง 540.09 วัน แสดงว่าการบริการสินค้าคงคลังของบริษัทไม่มีประสิทธิภาพ ไม่ได้มีการพยากรณ์ถึงความต้องการสินค้าของลูกค้า และความสามารถในการจำหน่ายของฝ่ายขาย จึงทำให้สินค้าคงคลังของบริษัทมีเหลืออยู่เป็นจำนวนมาก และทำให้เงินทุนจมอยู่ในรูปของสินค้าคงคลังซึ่งไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้อย่างรวดเร็วหรือเปลี่ยนได้อย่างยากลำบากถ้าลูกค้าไม่มีความต้องการสินค้า

ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้สูงสุดในปี พ.ศ. 2539 ซึ่งเป็นช่วงที่กิจการของบริษัทมีการเติบโตมาก มีการขยายฐานลูกค้าและให้เครดิตแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น จึงทำให้ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้สูงมาก แต่ในปี พ.ศ. 2540 ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ลดต่ำลงมาก เพราะทางบริษัทมีการเรียกเก็บหนี้จากลูกค้าเร็วขึ้นเพื่อลดความเสี่ยงในการไม่สามารถเรียกเก็บหนี้จากลูกค้าได้และทางบริษัทได้ลดเครดิตของลูกค้าส่วนใหญ่ลงเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่มีหนี้ชำระส่วนในปี พ.ศ. 2541 ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้กลับสูงขึ้นอีกทั้งที่นโยบายของทางบริษัทไม่เปลี่ยนแปลงแสดงว่าประสิทธิภาพในการเรียกเก็บหนี้ของบริษัทลดต่ำลง

ตารางที่ 18 อัตราหมุนเวียนของลูกค้า อัตราหมุนเวียนของสินค้า ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ ปี พ.ศ. 2536 - 2541

ปี พ.ศ.	อัตราหมุนเวียนของลูกค้า (เท่า) ^{1/}	อัตราหมุนเวียนของสินค้า (เท่า)	ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (วัน) ^{1/}	ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (วัน)
2536	-	2.38	-	76.61
2537	-	5.12	-	120.54
2538	30.64	1.91	23.82	261.80
2539	10.46	1.47	47.23	254.80
2540	11.34	1.22	16.58	336.98
2541	12.13	0.68	27.71	540.09

หมายเหตุ : ^{1/}รายได้จากการขายเชื่อที่ให้ในการคำนวณ จะใช้รายได้จากการขายทั้งหมด(รายได้จากการขายเงินสดเป็นเพียงส่วนน้อย)

ความสามารถในการบริหารงาน

ความสามารถในการบริหารงานจะพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด (Return On Assets : ROA) และอัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (Return On Equity : ROE) ซึ่งจะแสดงความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 19 ในปี พ.ศ. 2536 ซึ่งเป็นปีแรกในการดำเนินธุรกิจฐานะการดำเนินงานอยู่ในภาวะขาดทุนจึงทำให้ ทั้ง ROA และ ROE ติดลบ ปี พ.ศ. 2537 การดำเนินงานของบริษัทสามารถทำกำไรได้ 558,139 บาท จึงทำให้ ROA และ ROE เป็นบวก และมีอัตราสูงสุดจนกระทั่งถึง ปี พ.ศ. 2541 การทำกำไรของบริษัทมีแนวโน้มลดลง แต่สินทรัพย์ของบริษัทกลับเพิ่มขึ้นทุกปี จึงทำให้ ROA ลดลงอย่างต่อเนื่อง แสดงว่าความสามารถของบริษัทที่จะเปลี่ยนสินทรัพย์ให้เป็นผลตอบแทนมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง บริษัทขาดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และในปี พ.ศ. 2541 บริษัทได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจอย่างเต็มที่จึงทำให้ผลการดำเนินงานขาดทุนมากถึง 3,646,598 บาท ซึ่งมีผลทำให้ทั้ง ROA และ ROE ติดลบอีกครั้งจากตัวเลขขาดทุนปี พ.ศ. 2541 พบว่ามีจำนวนมากกว่ากำไรสะสมที่บริษัทมีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 จึงทำให้ส่วนของเจ้าของติดลบไปด้วย

ความสามารถในการบริหารงานของบริษัทจากปี พ.ศ. 2536 ถึง ปี พ.ศ. 2541 ประสิทธิภาพมีแนวโน้มลดลง ซึ่งพิจารณาได้จากตัวเลข ROA และ ROE ที่อัตราลดลงอย่างต่อเนื่องจนติดลบในปี พ.ศ. 2541 จากผลการดำเนินงานขาดทุน

ตารางที่ 19 อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด อัตราผลตอบแทนจากส่วนของถือหุ้นและกำไรสุทธิ ปี พ.ศ. 2536 – 2541

ปี พ.ศ.	อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด (เท่า)	อัตราผลตอบแทนจากส่วนของถือหุ้น (เท่า)	กำไรสุทธิ (บาท) 1/
2536	-20.52	-79.62	-443,265
2537	5.04	50.06	558,139
2538	1.07	19.04	262,135
2539	1.28	19.39	331,150
2540	0.95	12.62	246,672
2541	-15.29	-215.55	-3,646,598

ที่มา : 1/ (บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 – 2541)

จากตารางที่ 20 พบว่าประสิทธิภาพในการบริหารของบริษัทลดลงอย่างมากในปี พ.ศ. 2541 เนื่องจากยอดจำหน่ายมีเพียง 12,049,757 บาทแต่ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารกลับสูงถึง 4,382,777 บาท คิดเป็นร้อยละ 36 ของยอดจำหน่าย แต่ในปี พ.ศ. 2540 ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารมีเพียงร้อยละ 21 ของยอดจำหน่ายและมีค่าเฉลี่ยตลอดระยะเวลา 6 ปี เป็นร้อยละ 22.83 ซึ่งตลอดระยะเวลา 5 ปีตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารจะอยู่ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยยกเว้นในปี พ.ศ. 2541 ซึ่งเป็นปีที่บริษัทได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจไทย แสดงว่าการบริหารและจัดการของบริษัทไม่มีประสิทธิภาพมากพอ ฉะนั้นจะต้องมีการปรับปรุงการบริหารงานของบริษัทใหม่ โดยการลดต้นทุนในการบริหารและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารให้เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 20 ยอดขายและค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

ปี พ.ศ.	ยอดจำหน่าย (บาท) 1/	ค่าใช้จ่ายในการขายและ การบริหาร (บาท) 1/	ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารคิด เป็นร้อยละของยอดจำหน่าย
2536	5,478,150	899,610	16
2537	23,374,087	5,560,542	24
2538	22,616,638	4,677,241	21
2539	23,908,638	4,474,351	19
2540	23,589,076	4,885,907	21
2541	12,049,757	4,382,777	36

ที่มา 1/(บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด, 2536 – 2541)

การตัดสินใจในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

จากภาพรวมอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของไทยยังมีขนาดคที่สดใส สามารถแข่งขันได้ทั้งตลาดภายในและภายนอกประเทศ แต่ยังคงต้องมีการปรับปรุงในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และต้องเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน เช่น เรื่องตราสินค้า และการออกแบบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัทยูโรเปเลียน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่มีความสามารถในการดำเนินงาน จนสามารถฝ่าฟันอุปสรรคในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจไปได้ด้วยดี แต่การดำเนินกิจการของบริษัทยังขาดความชัดเจนในหลาย ๆ ด้าน เช่น การทำงานการเงิน การลงบันทึกบัญชี การจ่ายเงินปันผล เป็นต้น บริษัทซึ่งเป็นบริษัทขนาดเล็กยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายของผู้บริโภคทั่วไป ยังต้องมีการพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานของบริษัทอีกมาก ซึ่งจะต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก ช่องทางหนึ่งในการหาเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ คือ การระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ที่เปิดให้บริษัทขนาดกลางและเล็กสามารถเข้ามาระดมทุนจากตลาดทุนได้ โดยลดเงื่อนไขที่ยุ่งยาก และผ่อนปรนกฎเกณฑ์บางข้อในตลาดหลักทรัพย์หลัก เพื่อให้บริษัทต่าง ๆ สามารถระดมทุนได้จากตลาดหลักทรัพย์ใหม่

จากการวิเคราะห์ถึงอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย และตัวบริษัทเอง พบว่าความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่มี 2 แนวทาง ได้แก่

1. มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่
2. ไม่มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

จากการวิเคราะห์ถึงอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ไทย ซึ่งมีอนาคตที่สดใสสามารถที่ก้าวไปเป็นผู้นำในตลาดโลกได้ ตัวบริษัทที่มีความสามารถในการบริหารงานจนผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจมากได้ แต่บริษัทยังคงต้องมีการพัฒนา ปรับปรุงประสิทธิภาพทั้งด้านการดำเนินงาน และตัวผลิตภัณฑ์ ในการที่บริษัทจะสามารถเข้าระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ จะต้องผ่านเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด ซึ่งการที่จะผ่านเกณฑ์ได้บริษัทต้องมีการปรับปรุงบริษัท จัดหาที่ปรึกษาทางการเงิน บริษัทตรวจสอบบัญชีที่ตลาดหลักทรัพย์ให้การรับรอง และสิ่งสำคัญจะต้องมีการเปิดเผยข้อมูลภายในบริษัทให้นักลงทุนทราบ ฉะนั้นก่อนที่จะสามารถยื่นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ บริษัทจะต้องมีการวางแผนและดำเนินการปรับปรุงบริษัทให้เข้าเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งจะพิจารณาจากปัญหาต่าง ๆ ที่พบ

ปัญหาแรกที่เป็นปัญหาสำคัญ คือ การจัดทำบัญชีและการเงินไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องยื่นให้แก่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่พิจารณา ฉะนั้นจะต้องมีการปรับปรุงวิธีการทำบัญชีให้เข้าเกณฑ์มาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับ โดยจะใช้แบบประเมินผลการควบคุมภายในด้านบัญชีและการเงินของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นหลักในการปรับปรุง ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการประเมินประสิทธิภาพขั้นต้นของการควบคุมภายในว่าบริษัทมีการควบคุมหรือไม่มีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ควบคุมด้านบัญชีและการเงินตามหลักการการควบคุมภายใน ซึ่งมีดังต่อไปนี้ (ศิลปพร, 2539: (3)-1 ถึง 72)

1. การควบคุมทั่วไปในกิจกรรมด้านการบัญชี
2. การควบคุมภายในด้านเงินสด เงินฝากธนาคาร และเงินทุนหมุนเวียนอื่น ๆ
3. การควบคุมภายในด้านรายรับ¹
4. การควบคุมภายในด้านรายจ่าย¹
5. การควบคุมภายในเงินสดย่อย¹
6. การควบคุมภายในด้านเงินลงทุน
7. การควบคุมภายในด้านการขายสินค้า บริการ และลูกหนี้
8. การควบคุมภายในด้านการซื้อสินค้า บริการ และเจ้าหนี้
9. การควบคุมภายในด้านสินค้าคงเหลือ
10. การควบคุมภายในด้านการตรวจนับสินค้าคงเหลือ¹
11. การควบคุมภายในด้านสินทรัพย์ถาวร
12. การควบคุมภายในด้านเงินให้กู้ยืม(ในกรณีที่กิจการมีการให้กู้ยืมเงิน)
13. การควบคุมภายในด้านเงินเดือนและค่าจ้าง

การควบคุมทั่วไปในกิจกรรมด้านการบัญชี

1. การควบคุมภายในทั่วไปในกิจกรรมด้านบัญชี หน้าที่ในการจัดทำบัญชีเกี่ยวกับการจัดซื้อมีอิสระต่อกัน แต่การเก็บเงิน รับเงิน และการจัดเตรียมบันทึกการขายการเงินยังขาดความเป็นอิสระต่อกัน และการทำบัญชีแยกประเภทย่อยต่าง ๆ ยังไม่มีการจัดทำ

2. ระบบการควบคุมข้อมูลสำหรับการบริหาร ผู้บริหารมีการตรวจทานทางบัญชีแยกประเภท บัญชีรายรับ บัญชีรายจ่าย สมุดรายวัน เป็นต้น ตามมาตรฐานทางบัญชี แต่ยังคงขาดในเรื่องการตรวจสอบความถูกต้องของการตรวจตัดยอดซื้อ-ขาย และการสอบทานปรับปรุงรายการ และการตั้งค่าใช้จ่ายค้างจ่าย และรายได้ค้างรับที่จำเป็น ซึ่งทั้ง 2 รายการเป็นสิ่งที่จำเป็นเพราะเป็นจำนวนเงินที่มาก เกี่ยวข้องกับเงินสดที่บริษัทรายรับและรายจ่ายเป็นจำนวนมาก ฉะนั้นผู้บริหารควรให้ความสนใจ ตรวจสอบด้วยความระมัดระวัง

¹ ในหัวข้อการประเมินจะไม่ปรากฏ แต่มีในแบบประเมินผลการควบคุมภายใน เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ขั้นตอนการควบคุม บริษัทมีการควบคุม มีการสอบทานทางบัญชีอยู่ในเกณฑ์ดี เช่น มีพนักงานที่สามารถทำงานทดแทนหน้าที่ได้เมื่อมีพนักงานลาหยุด ผู้จัดทำเอกสารไม่เป็นผู้อนุมัติ เรื่องในเอกสารที่ตนเป็นผู้จัดทำ มีเอกสารประกอบรายการที่ลงบันทึกที่เหมาะสมเพียงพอ แต่ยังคงขาดระบบการตรวจสอบที่ดีพอ

ในการควบคุมทั่วไปในกิจกรรมด้านบัญชี ทางบริษัทมีวิธีการจัดทำที่อยู่ในตามมาตรฐานทางบัญชี แต่ยังคงขาดการจัดทำบัญชีแยกประเภทย่อยต่าง ๆ ซึ่งทางบริษัทจะต้องจัดให้มีการทำบัญชีแยกประเภทขึ้นให้ครบตาม เพื่อทราบถึงรายการทางบัญชีอย่างชัดเจนและถูกต้อง ผู้บริหารจะใส่ใจกับการจัดทำยอดการซื้อ-ขาย รายการค่าใช้จ่ายและรายได้ค้างรับมากขึ้นเพราะเป็นรายจ่ายและรายรับที่มีจำนวนมาก รวมทั้งต้องจัดให้มีการควบคุมภายในเพื่อสามารถควบคุมรายการทางบัญชีได้อย่างถูกต้อง และที่สำคัญพนักงานบัญชีของบริษัทมีเพียง 2 คน ซึ่งไม่เพียงพอต่อการจัดทำบัญชี ฉะนั้นทางบริษัทควรจัดหาพนักงานบัญชีเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถจัดทำบัญชี และแยกหน้าที่การจัดทำบัญชีอย่างชัดเจน เช่น หน้าที่การจ่ายเงินโดยเช็คและการลงบันทึกรายการการจ่ายเงินออกจากกัน เป็นต้น

การควบคุมภายในด้านเงินสด เงินฝากธนาคารและเงินหมุนเวียนอื่น ๆ

1. การแบ่งแยกหน้าที่ ในบริษัทมีการแบ่งแยกหน้าที่สำหรับผู้รับผิดชอบทางด้านบัญชี เงินสดย่อย ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายขาย ฝ่ายเงินเดือน ผู้ทำอำนาจลงนามสั่งจ่าย และมีจำกัดขอบเขตอำนาจในการอนุมัติสั่งจ่ายเช็คและอนุมัติค่าใช้จ่าย แต่ขาดในเรื่องการทำบัญชีแยกประเภท และผู้รับจ่ายเงินสดยังไม่แยกหน้าที่กับผู้ทำการบันทึกรายการทางบัญชีซึ่งเป็นบุคคลเดียวกัน

2. การรับเงินและความปลอดภัยในการเก็บรักษา บริษัทให้ความสำคัญกับการรับเงินและความปลอดภัยในการเก็บรักษามาก ซึ่งในประเด็นนี้ทางบริษัทจัดทำตามมาตรฐานทางบัญชี และจัดให้มีผู้รับผิดชอบโดยตรง ยกเว้นในเรื่องการรับและเปิดพัสดุที่ไม่มีการจัดหน้าที่อย่างชัดเจน

3. การควบคุมและอำนาจหน้าที่เกี่ยวกับการจ่ายเงิน ในเรื่องการจ่ายเงินทางบริษัทมีการจัดทำ ตรวจสอบ และมีการควบคุมตามมาตรฐานการควบคุมภายใน และจัดให้มีผู้รับผิดชอบในหน้าที่เกี่ยวกับการจ่ายเงินและผู้มีอำนาจอนุมัติจ่ายเงินสดย่อยออกจากกันอย่างชัดเจน

4. การจัดเก็บเอกสารประกอบรายการค้า มีการเก็บเอกสารทางการค้า และทางการเงิน อย่างเป็นระเบียบและถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. การกระทบยอดคงเหลือ ยังขาดผู้จัดทำ และการจัดทำการกระทบยอดเงินฝากและเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารอย่างสม่ำเสมอ แต่ยังคงมีการตรวจสอบทานการเบิกจ่ายเงินสดย่อยอย่างเหมาะสมและสม่ำเสมอ

6. บัญชีเงินสดและเงินฝากธนาคาร มีการบันทึกรายการเกี่ยวกับเงินสดย่อยและค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอย่างเหมาะสมโดยฝ่ายบัญชี แต่ยอดคงเหลือบัญชีเงินสด เงินฝากธนาคาร ไม่มีการคุมยอดด้วยบัญชีแยกประเภท

บริษัทต้องจัดให้มีพนักงานที่มีหน้าที่จัดการดูแลในเรื่องการกระทบยอดเงินฝากและเงินเบิกบัญชีธนาคารอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทราบถึงยอดเงินฝากและเงินเบิกบัญชีธนาคารอย่างถูกต้อง แต่ในเรื่องการเบิกจ่ายเงินของบริษัทมีการควบคุมอย่างรัดกุมในระดับดี ในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ทางบริษัทควรจัดหาพนักงานทางด้านบัญชีเพิ่มเติม

การควบคุมภายในด้านรายรับ

ด้านรายรับ บริษัทได้จัดให้มีการจัดทำบันทึกเงินรับ จัดทำบัญชีสูญยอดเงินในธนาคาร มีการออกใบเสร็จรับเงิน ทำรายการการรับเงินประจำพร้อมทั้งสอบทานรายการ รวมทั้งควบคุมการรับเงินตามมาตรฐานการควบคุมภายใน ยกเว้นเรื่องการทำทะเบียนคุมเช็คคลังวันที่ล่วงหน้าและการทำบันทึกรายการเช็คคลังวันที่ล่วงหน้า

การควบคุมภายในด้านรายจ่าย

ด้านรายจ่าย บริษัทได้มีการจัดให้มีเอกสารประกอบการจ่ายเงิน ผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติจ่ายเงินมีการตรวจสอบและควบคุม การจัดเก็บเอกสารส่งจ่ายเงินอย่างถูกต้องตามเกณฑ์การควบคุมภายใน ยกเว้นการประกันความซื่อสัตย์ของพนักงาน (โดยการใช้เงินค้ำประกันการทำงานของพนักงาน) ที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับเงินสด

การควบคุมภายในด้านเงินสดย่อย

บริษัทมีการกำหนดวงเงินสดย่อยซึ่งจะเพียงพอสำหรับระยะเวลาหนึ่ง มีผู้รักษาเงินสดย่อยรับผิดชอบโดยเฉพาะ มีการกำหนดประเภทของรายจ่ายและจำนวนสูงสุดที่จะจ่ายจากเงินสด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ย่อยได้ มีการกำหนดวิธีการเบิกจ่ายเงินสดย่อยตามมาตรฐานทางบัญชี แต่ขาดการตรวจสอบที่ได้มาตรฐานการควบคุมภายใน

จากควบคุมภายในด้านรายรับ รายจ่าย และเงินสดย่อย บริษัทได้มีการจัดทำได้อย่างถูกต้องตามมาตรฐานการควบคุมภายใน แต่ยังขาดการตรวจสอบที่ได้มาตรฐานเพียงพอ ซึ่งจะต้องมีการปรับปรุงให้มีการตรวจสอบโดยผู้มีอำนาจเพื่อความถูกต้องตามหลักบัญชีอย่างสม่ำเสมอ

การควบคุมภายในด้านเงินลงทุน

1. การควบคุมทั่วไป ในการลงทุนต่าง ๆ บริษัทได้จัดให้มีการรับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทอย่างถูกต้อง การทำนิติกรรมและการเก็บรักษาด้านการกรรมสิทธิ์ในหลักทรัพย์ได้มีการทำอย่างถูกต้องตามหลักการการควบคุมภายใน

2. ระบบการควบคุมข้อมูลสำหรับการบริหาร ทางบริษัทยังขาดการจัดทำทะเบียนโดยให้มีรายละเอียดเพียงพอให้ทันสมัยอยู่เสมอ แต่ในด้านอื่นมีการควบคุมตามมาตรฐานการควบคุมภายใน เช่น การควบคุมเกี่ยวกับเงินผลประโยชน์จากหลักทรัพย์ การควบคุมหลักทรัพย์ที่ได้ตั้งสำรองเพื่อการลดราคา เป็นต้น

3. ขั้นตอนการควบคุม ในการควบคุมนี้ผู้ทำหน้าที่ในการควบคุมคือ ผู้จัดการซึ่งมีตำแหน่งเป็นกรรมการบริษัทด้วย ทำให้การมีอำนาจจัดการซื้อขายหลักทรัพย์ และเก็บรักษาเอกสาร ซึ่งเป็นจุดอ่อนของการควบคุมภายใน รวมทั้งบริษัทยังขาดการจดบันทึกที่เกี่ยวข้องกับหลักทรัพย์ต่าง ๆ ไว้ด้วย แต่ทางบริษัทได้มีการตรวจนับเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในหลักทรัพย์เป็นครั้งคราวพร้อมทั้งเปรียบเทียบกับรายละเอียดที่ปรากฏในบัญชี

จุดอ่อนที่สุดในเรื่องการควบคุมภายในด้านเงินลงทุน คือผู้ที่จัดเก็บเอกสารกรรมสิทธิ์ และผู้มีอำนาจซื้อขายหลักทรัพย์เป็นคนเดียวกัน (บริษัทขนาดเล็ก เจ้าของจะมีอำนาจทั้งหมด) การปรับปรุงอาจใช้วิธีการ ให้มีผู้มีอำนาจซื้อขายหลักทรัพย์ต้องเซ็นอนุมัติ 2 คนขึ้นไปเพื่อได้มีการตรวจสอบการทำงานของเจ้าของ หรือให้ผู้จัดเก็บเอกสารกรรมสิทธิ์เป็นอีกบุคคลหนึ่ง

การควบคุมภายในด้านการขายสินค้า บริการและลูกหนี้

1. การแบ่งแยกหน้าที่ มีการแบ่งแยกงานกันทำอย่างเหมาะสมในแผนกคลังสินค้า แผนกจัดส่งสินค้า แผนกการขายและออกใบกำกับสินค้า แผนกสินเชื่อ และพนักงานเก็บเงิน ยกเว้นใน

แผนกบัญชีที่เป็นบุคคลเดียวกัน แต่การกำหนดอำนาจหน้าที่ยังไม่มี ความชัดเจนเพียงพอ เอกสารรับเงินเอกสารส่งเงินใส่ใบกำกับสินค้า ใบเสร็จรับเงิน เมื่อผู้ซื้อเห็นใบเสร็จรับเงินด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การรับคำสั่งซื้อ การจัดส่งสินค้า และการออกไปกำกับสินค้า มีการควบคุมอย่างดีเพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นได้ แต่ใบเบิกสินค้ายังไม่มีการทำงานเป็นระบบ (ใช้ใบส่งสินค้าเป็นใบเบิกสินค้าในใบเดียวกัน) และขาดการสอบทานสินค้าที่ออกจากคลังสินค้า แต่การบันทึกการขายทางบัญชีปฏิบัติตามข้อกำหนดทางด้านบัญชี

3. ใบลดหนี้ และใบรับคืนสินค้า มีการจัดทำรายการ บันทึก จัดเก็บได้ตามมาตรฐานการควบคุมภายใน ยกเว้นเรื่องการสอบทานใบลดหนี้ที่ยังไม่มีการดำเนินการ

4. การควบคุมสินเชื่อ และความสามารถในการเก็บเงินจากลูกหนี้ ระบบการควบคุมการให้สินเชื่อมีการพิจารณาวิเคราะห์ฐานะลูกหนี้ก่อนให้สินเชื่อ และมีการสอบทานวงเงินสินเชื่ออย่างสมเหตุสมผลเดือนละหนึ่งครั้ง แต่ขาดทำรายละเอียดการวิเคราะห์อายุลูกหนี้โดยพนักงานที่รับผิดชอบอย่างสม่ำเสมอ ทำให้บางครั้งอาจประเมินสภาพของลูกหนี้ผิดพลาดได้

5. การบัญชี ขาดการระบยยอดระหว่างบัญชีแยกประเภทลูกหนี้กับรายละเอียดลูกหนี้ และการทำรายละเอียดลูกหนี้อย่างสม่ำเสมอ แต่แผนกบัญชีมีการสอบทานบัญชีขาย มีการอนุมัติใบกำกับสินค้าและใบลดหนี้อย่างเหมาะสม พนักงานที่ทำกรสอบทานยอดการขายมีแยกอำนาจหน้าที่กับพนักงานที่จัดทำรายละเอียดออกจากกันอย่างชัดเจน และมีการระบยยอดคงเหลือในบัญชีแยกประเภทเดือนละหนึ่งครั้ง

จุดอ่อนในเรื่องการควบคุมภายใน การขายสินค้า บริการและลูกหนี้ คือ การไม่มีการสอบทานรายการการบันทึกทางบัญชี การระบยยอดทางบัญชี การจัดทำรายละเอียดของลูกเดือนละหนึ่งครั้ง ฉะนั้นบริษัทจะต้องจัดให้มีพนักงานที่รับผิดชอบด้านการตรวจสอบและสอบทานการบันทึกการขายทางบัญชีและการระบยยอดทางบัญชีเพิ่มเติม รวมทั้งการจัดให้มีการทำรายละเอียดลูกค้าเดือนละหนึ่งครั้ง และต้องมีการกำหนดอำนาจหน้าที่ของพนักงานในการขายสินค้าอย่างชัดเจน

การควบคุมภายในด้านการซื้อสินค้า บริการและเจ้าหนี้

1. การแบ่งแยกหน้าที่ มีการแบ่งแยกงานอย่างชัดเจน ในแผนกจัดซื้อ แผนกบัญชี และผู้จ่ายเงิน แต่แผนกตรวจรับของและแผนกคลังสินค้าเป็นบุคคลเดียวกันอาจทำให้เกิดการข้อโกงได้ รวมทั้งขาดการจัดอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจนในแต่ละหน่วยงาน

2. การสั่งซื้อ มีการจัดทำรายการสั่งซื้ออย่างถูกต้อง รวมทั้งมีการพิจารณาคัดเลือกผู้จัดจำหน่ายที่ดีที่สุดในเรื่องคุณภาพ การส่งของ และราคา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การรับสินค้าและบริการ การอนุมัติใบกำกับสินค้าและใบแจ้งหนี้ที่ส่งซื้อสินค้า แผนกคลังสินค้ามีการเก็บรักษาสินค้า รวมทั้งตรวจสอบความถูกต้องของสินค้า และจัดเตรียมสินค้าที่จะส่งคืน แผนกบัญชีมีการตรวจสอบเอกสารการรับสินค้า และเอกสารกำกับสินค้า รวมทั้งตรวจสอบราคากับใบสั่งซื้อว่ามีความถูกต้อง แต่ยังคงขาดเรื่องการสอบทานของผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้อง

4. การวิเคราะห์ค่าใช้จ่าย มีการควบคุมงบประมาณเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายทั่วไปและสินทรัพย์ถาวร แต่ขาดการสอบทานความแตกต่างระหว่างงบประมาณกับค่าใช้จ่ายจริง

5. หนี้สินจากการซื้อสินค้า แผนกบัญชีมีการสอบทานรายการสินค้า บัญชีซื้อ ใบกำกับสินค้า เพื่อให้แน่ใจในความถูกต้องก่อนที่จะส่งไปให้ผู้บริหารอนุมัติ

6. การบัญชี มีการกระทบยอดรายละเอียดการซื้อกับยอดคงเหลือในบัญชีแยกประเภทสม่ำเสมอ แต่ขาดผู้สอบทาน และการสอบทานการกระทบยอดการซื้อและเจ้าหนี้รวมทั้งขาดการกระทบยอดระหว่างรายละเอียดเจ้าหนี้กับบัญชีแยกประเภท

ในการซื้อสินค้าบริษัทมีการแบ่งงานกันทำอย่างเหมาะสม แต่ขาดการแบ่งอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน การจัดทำเอกสารการซื้อสินค้า การรับสินค้า การตรวจสอบสินค้าที่รับ การพิจารณาผู้จัดจำหน่าย การควบคุมงบประมาณ การทำบัญชี ทางบริษัทได้มีการจัดทำตามข้อกำหนดการควบคุมภายใน แต่ยังคงขาดผู้ตรวจสอบ และการสอบทานอย่างเคร่งครัด

การควบคุมภายในด้านสินค้าคงเหลือ

1. การแบ่งแยกหน้าที่ ไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่ระหว่างแผนกผลิต การบันทึกควบคุมปริมาณสินค้า การรับสินค้า การตรวจรับและส่งคืน ยังเป็นบุคคลเดียวกัน แต่มีการแบ่งแยกหน้าที่ระหว่างแผนกบัญชีกับแผนกผลิต เช่น ในเรื่องการตรวจนับสินค้า

2. การเคลื่อนไหวของสินค้าเข้าและออกจากบริษัท ก่อนรับหรือส่งสินค้ามีการติดต่อกับพนักงานที่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง โดยการรับสินค้าเข้าพนักงานมีการติดต่อกับแผนกจัดซื้อและเจ้าหนี้ การส่งและรับคืนสินค้าจากลูกค้าพนักงานมีการติดต่อกับแผนกขายและลูกหนี้

3. การเคลื่อนไหวสินค้าภายในบริษัท ไม่มีการทำเอกสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวสินค้าภายในบริษัท ไม่มีใบเบิกสินค้า ไม่มีการติดตามใบเบิกสินค้าคงค้าง ไม่มีเอกสารการโอนสินค้าระหว่างแผนก เป็นต้น

4. ยอดคงเหลือของสินค้าคงเหลือ มีการจัดเก็บสินค้าคงเหลือเป็นระเบียบง่ายต่อการตรวจนับ มีการบันทึกและควบคุมจำนวนและปริมาณสินค้าโดยพนักงานที่รับผิดชอบ รวมทั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัทมีนโยบายการตรวจนับสินค้าอย่างสม่ำเสมอ บริษัทมีการตรวจนับสินค้าแต่กลับไม่มีการนำจำนวนที่ได้มาเปรียบเทียบกับยอดในบัญชีคุมสินค้า ไม่มีมาตรการที่ทำให้แน่ใจในการตรวจนับสินค้านั้นถูกต้อง ไม่มีการแสดงผลต่างระหว่างยอดที่นับได้กับยอดตามบัญชีคุมสินค้า

5. การบัญชี มีการทำเอกสารและบันทึกทางบัญชีเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของสินค้าที่เข้าและออกจากบริษัท แต่ไม่มาตรวจสอบทานสินค้าคงเหลือ

บริษัทมีการแบ่งงานได้ชัดเจน แต่ไม่มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ที่ชัดเจน บริษัทมีนโยบายและดำเนินตรวจสอบสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอแต่กลับไม่นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ฉะนั้นเมื่อมีการตรวจนับสินค้าคงคลังต้องนำมาเปรียบเทียบ และปรับปรุงยอดให้ตรงกับยอดทางบัญชีคุมสินค้า รวมทั้งต้องมีมาตรการที่มั่นใจได้ว่าการตรวจนับมีความถูกต้องและมีการสอบทาน

การควบคุมภายในการตรวจนับสินค้าคงเหลือ

1. สถานที่และการจัดเก็บสินค้าคงเหลือเป็นระเบียบเรียบร้อย มีการแยกสินค้าที่เสื่อมคุณภาพหรือล้าสมัย แต่ไม่มีการกำหนดแผนผังการจัดเก็บ ไม่มีการจัดเตรียมป้ายตรวจนับสินค้า
2. การวางแผนงาน บริษัทไม่มีการวางแผนงานด้านการตรวจนับสินค้า
3. การจัดเก็บสินค้าคงเหลือ ได้มีการจัดเก็บอย่างปลอดภัย อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ ง่ายต่อการตรวจนับ รวมทั้งมีการแยกสินค้าระหว่างผลิต สินค้ารับฝาก สินค้าเสื่อมสภาพ สินค้าชำรุดออกจากกัน
4. การตรวจนับ มีการสอบทานยอดที่นับได้ว่าเป็นยอดคงเหลือที่ถูกต้อง มีการสอบทานว่าได้นับสินค้าครบถ้วนทุกรายการ และมีผู้รับผิดชอบสอบทานยืนยันความถูกต้องอีกครั้งหนึ่ง
5. การบัญชี มีการพิสูจน์ยอดสินค้าคงเหลือ และปรับปรุงยอดตามบัญชีให้ถูกต้องในกรณีมีผลการตรวจนับต่างจากยอดสินค้าคงเหลือตามบัญชี

บริษัทควรมีการวางแผนการจัดเก็บสินค้าคงเหลือ เพื่อง่ายต่อการนับสินค้าคงเหลือ และจัดให้มีบัตรควบคุมสินค้าแต่รายการ

การควบคุมภายในด้านสินทรัพย์ถาวร

1. การแบ่งแยกหน้าที่ มีการแบ่งแยกงานกันทำอย่างชัดเจน แต่ไม่มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ที่ชัดเจนในแต่ละหน้าที่ เช่น การอนุมัติโครงการ การควบคุมความมีตัวตนของสินทรัพย์ การบันทึกบัญชี เป็นต้น
- เอกสารแนบอื่น ๆ ที่ส่งมาไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การควบคุมรายจ่าย ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับระบบการซื้อสินค้าไม่ครอบคลุมไปถึงการซื้อสินทรัพย์ถาวร และเงินประกันผลงานไม่มีการบันทึกงบบัญชีตามมาตรฐานการควบคุมภายใน แต่งบประมาณ และการอนุมัติรายจ่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ถาวรมีผู้รับผิดชอบโดยตรง และอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท

3. การควบคุมการจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร ในการจำหน่ายสินทรัพย์ถาวรมีการอนุมัติโดยผู้มีอำนาจรับผิดชอบ แต่บริษัทไม่มีมาตรการควบคุมในเรื่องราคาจำหน่ายออกไป

4. การควบคุมความมีตัวตนของสินทรัพย์ ไม่มีการจัดทำทะเบียน ประวัติของสินทรัพย์ที่ได้มา รวมทั้งการตรวจนับพร้อมทั้งทำรายงานสินทรัพย์ทุก ๆ 3 เดือนครั้ง แต่เพียงการเก็บรักษาเอกสารแสดงสิทธิไว้อย่างปลอดภัย

5. การบัญชี การไม่นโยบายเกี่ยวกับกับการจัดทำประเภทรายจ่ายทุน และรายจ่ายดำเนินงาน รวมทั้งไม่มีข้อกำหนดเกี่ยวกับการตัดจำหน่ายสินทรัพย์อย่างชัดเจน และการคิดอัตราค่าเสื่อมราคาไม่มีการพิจารณาตามมาตรฐานทางบัญชีกับแผนการพัฒนาคงที่ให้สอดคล้องกับประโยชน์ของสินทรัพย์ในอนาคต

บริษัทควรมีการจัดทำทะเบียนของสินทรัพย์ที่ได้มา มีนโยบายหรือข้อกำหนดอย่างชัดเจนเกี่ยวกับสินทรัพย์มีบริษัทถือครองอยู่ และต้องมีการกำหนดค่าเสื่อมราคาให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท

การควบคุมภายในด้านเงินให้กู้ยืม

บริษัทไม่มีการให้กู้เงินจึงไม่ต้องมีการควบคุมภายในด้านเงินให้กู้ยืม

การควบคุมภายในด้านเงินเดือนและค่าจ้าง

1. การแบ่งแยกหน้าที่ มีการแบ่งแยกหน้าที่และอำนาจหน้าที่ตามข้อกำหนดการควบคุมภายใน ในเรื่องการอนุมัติชั่วโมงการทำงาน การอนุมัติอัตราค่าจ้าง การลงนามในเช็ค การจ่ายเงินเดือนและค่าจ้าง การบันทึกบัญชี ยกเว้นการทำข้อมูลพนักงาน ซึ่งทางบริษัทไม่มีการทำประวัติข้อมูลต่าง ๆ ของพนักงาน

2. การคำนวณและบันทึกบัญชี บัตรลงเวลาไม่มีการควบคุม

3. การจ้างงานและประวัติพนักงาน ขาดการทำประวัติ และการเก็บสถิติของพนักงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. การจ่ายเงินเดือนและค่าจ้าง มีการควบคุมอย่างเพียงพอเกี่ยวกับการจ่ายเงินให้แก่พนักงานทุกคน

บริษัทควรทำประวัติพนักงาน และต้องควบคุมบัตรลงเวลา

จากการทำการประเมินการควบคุมภายใน สิ่งที่บริษัทต้องทำการปรับปรุง คือ จัดหาพนักงานทางด้านบัญชีเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถแบ่งแยกงานและแบ่งแยกอำนาจหน้าที่ของฝ่ายบัญชีได้ และสามารถทำงานทางด้านบัญชีได้ครอบคลุมทั้งหมด โดยที่ผู้บริหารจะให้ความใส่ใจในการตรวจสอบบัญชีบริษัทอย่างสม่ำเสมอ งานด้านบัญชีควรต้องจัดทำเพิ่มเติม มีดังต่อไปนี้

1. จัดทำบัญชีแยกประเภทให้ครบถ้วนทุกบัญชี
2. จัดให้มีผู้ตรวจสอบ กระทบยอดทางบัญชีประเภทต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ
3. จัดทำประวัติรายละเอียดของลูกค้าทุกรายเพื่อประโยชน์ในการจำหน่ายและการให้เครดิตแก่ลูกค้า
4. จัดทำรายการและประวัติของสินทรัพย์ถาวร เช่น รถยนต์ เครื่องจักรต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อใช้ในการคิดค่าเสื่อมของสินทรัพย์ได้อย่างสอดคล้องกับการทำธุรกิจของบริษัท
5. จัดหาโปรแกรมประมวลผลทางด้านบัญชีเข้าช่วย ซึ่งจะสามารถประหยัดเงินลงทุนในการจ้างพนักงานด้านบัญชีเพิ่มเติมได้บางส่วน

ปัญหาบางประการที่ได้จากการประมวลผลการควบคุมภายใน บริษัทอาจไม่มีความจำเป็นในการแก้ไขปรับปรุงมากนัก เพราะบริษัทมีขนาดเล็กหน้างานบางอย่างสามารถรวบรวมอำนาจให้บุคคลเดียวกันทำได้ โดยไม่มีผลกระทบระบบการควบคุมภายใน เช่น เจ้าหน้าที่ควบคุมคลังสินค้า เป็นทั้งผู้รับสินค้า ตรวจสอบสินค้าและจ่ายสินค้าออก ในคนเดียวกัน เป็นต้น

ปัญหาที่สอง จากการวิเคราะห์งบการเงินของบริษัทพบว่า มีงบทางการเงินบางตัวที่ผิดจากความเป็นจริงจะต้องมีการปรับให้ตรงกับความเป็นจริงโดยวิธีการทางบัญชี

1. เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น ซึ่งในความเป็นจริงแล้วคือกำไรสะสมของบริษัทนั่นเอง ในการปรับปรุงส่วนเงินกู้ยืมจะสามารถใช้วิธี การแปลงหนี้เป็นทุนเพื่อลบตัวเลขการกู้ยืม ลบผลขาดทุนของบริษัท และยังเป็น การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทไปในตัวอีกด้วย
2. ยอดขายจะต้องปรับให้ตรงกับยอดการจำหน่ายจริง และมีการออกใบกำกับภาษีมูลค่าเพิ่มทุกครั้ง ซึ่งจะทำให้ตัวเลขการดำเนินงานของบริษัทมีผลกำไร
3. การจัดซื้อ ต้องเรียกใบกำกับภาษีจากผู้จัดจำหน่ายทุกครั้ง
4. จะต้องมี การตัดยอดสินค้าคงคลังที่เกินจำนวนจริงภายในระยะเวลา 5 ปี
5. นำเงินสดที่ฝากไว้นอกบัญชีของบริษัทเข้ามาในรายการเงินสดของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาที่สาม บริษัทขาดความเข้าใจถึงความสำคัญของตราสินค้า ทำให้ละเลยทำการตลาดในนามตราสินค้าของตนเอง ทำให้สินค้าของบริษัทไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค ปัจจุบันตราสินค้ามีความสำคัญมากที่จะทำให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด บริษัทต้องเน้นการทำการตลาดในตราสินค้าของบริษัท

ปัญหาที่สี่ คือ ทางด้านการตลาด สิ่งที่ทำให้บริษัทไม่สามารถขยายกิจการได้อย่างรวดเร็ว เพราะยอดจำหน่ายของบริษัทไม่มีการเติบโตมากนัก เพราะบริษัทขาดบุคลากรทางด้านการตลาด และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทแคบ มีเพียงการจำหน่ายปลีกที่ร้านจำหน่ายของบริษัท 2 แห่ง และการที่อาศัยการแนะนำของลูกค้าเก่าในกลุ่มลูกค้าร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ฉะนั้นบริษัทจะต้องมีการแก้ปัญหา ดังนี้

1. การหาบุคลากรทางด้านการตลาดเพิ่ม ในการหาพนักงานเพิ่มเติมในบริษัทขนาดเล็ก เป็นสิ่งที่มีความยากลำบาก เพราะพนักงานขายที่มีความสามารถจะไม่ต้องการทำงานในบริษัทขนาดเล็ก ฉะนั้นบริษัทจะต้องหาแรงจูงใจเพื่อให้พนักงานด้านการตลาดทำงานให้แก่บริษัท เช่น การไม่ผูกมัดในตัวพนักงานแต่ใช้การให้ส่วนแบ่งของยอดจำหน่ายที่สูง เป็นต้น

2. การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ในช่วงเริ่มแรกของการดำเนินธุรกิจ บริษัทได้มีการจัดแสดงสินค้าตามงานแสดงสินค้าเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ เพื่อเป็นที่รู้จักของลูกค้า แต่ในช่วงหลังบริษัทได้ยกเลิกการดำเนินงานในส่วนนี้ไป บริษัทควรให้ความสนใจในช่องทางนี้อีกครั้ง

3. การให้ความสนใจในงานโครงการเพิ่มขึ้น เพราะเป็นส่วนที่มีส่วนต่างของกำไรสูง และเป็นช่องทางหนึ่งในการจะทำให้ผู้บริโภครู้จักในตราสินค้าของบริษัทเอง และตราสินค้าเป็นเครื่องมือทางการค้าที่สำคัญอย่างหนึ่งในอนาคต ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่ต้องพึ่งพาร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ตลอดไป

4. เปิดช่องทางการขายใหม่ โดยการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต

ปัญหาที่ห้า การจัดระบบการบริหารงานให้เป็นทางการ แบ่งอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ซึ่งจะทำให้สามารถตรวจสอบการทำงานของพนักงานทุกคนได้ และช่วยลดการบริการงานแบบครอบครัวลง

จากปัญหาต่าง ๆ ของบริษัททำให้การดำเนินการที่จะเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ บริษัทจะต้องมีการวางแผนการดำเนินการอย่างเป็นระบบ จากการประเมินการที่บริษัทจะสามารถเข้าระดมทุนได้อย่างน้อยจะต้องใช้เวลา 5 ปี เพื่อปรับปรุงการจัดการกับปัญหาต่าง ๆ ของบริษัท ซึ่งปัญหาการบิดเบือนบัญชีของบริษัทจัดต้องใช้เวลาปรับเปลี่ยนบัญชีบริษัทให้ถูกต้องตามหลัก

การทางบัญชี และจากประเมินสภาพเศรษฐกิจและสภาพตลาดหุ้นใน 2-3 ปีข้างหน้ายังไม่มีการขยายตัวมากนัก ซึ่งจะทำให้การเสนอขายหลักทรัพย์ไม่ได้รับประโยชน์เท่าที่ควร

แผนการในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ระยะ 5 ปี

การจัดทำแผนการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์จะต้องมีความสอดคล้องกับสภาพของบริษัท และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งจากการวิเคราะห์และประเมินสภาพภายในของบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ทำให้สามารถกำหนดถึงแผนงานอย่างคร่าว ๆ ในระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 ถึง ปี พ.ศ. 2548 โดยหลักการสำคัญในการจัดทำแผน คือจะต้องมีการปรับปรุงบัญชีและงบดุลของบริษัทให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ และการขยายตลาดของบริษัทให้กว้างออกไป ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปีที่ 1

- จัดหาพนักงานทางด้านบัญชีเพิ่มเติม เพื่อทำให้สามารถแบ่งแยกงานและแบ่งแยกอำนาจหน้าที่ของฝ่ายบัญชีได้ และใช้ในการควบคุมภายใน
- ปรับปรุงระบบการจัดทำบัญชีใหม่ให้ถูกต้องมาหลักเกณฑ์
- ทำการแปลงหนี้ส่วนของผู้ถือหุ้นให้เป็นทุนจดทะเบียนในวงเงิน 23 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้ทุนจดทะเบียนของบริษัทเพิ่มขึ้น 24 ล้านบาท เพื่อทำให้ส่วนที่ผิดปกติในดอกเบียจ่ายหมดไป
- ทำการตัดยอดบัญชีส่วนสินค้าคงคลังให้เป็นรายการขาย 2 ล้านบาท
- จัดระบบการบริหารใหม่ โดยกำหนดอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน เพื่อสะดวกในการควบคุมและตรวจสอบ
- จัดหาผู้สอบบัญชีใหม่ที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดทำงบการเงิน เพื่อเป็นที่ปรึกษาในการปรับบัญชี และงบการเงินให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์

ปีที่ 2

- ทำการตัดยอดบัญชีส่วนสินค้าคงคลังให้เป็นรายการขาย 2 ล้านบาท
- ทำการตัดยอดเงินกู้ส่วนผู้ถือหุ้นให้หมด โดยการจ่ายเป็นเงินสด
- เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 6 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้ทุนจดทะเบียนทั้งหมดเป็น 30 ล้านบาท
- ทำการตลาดโดยใช้ตราสินค้าบริษัท และออกร้านในงานแสดงเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปีที่ 3

- ทำการตัดยอดบัญชีส่วนสินค้าคงคลังให้เป็นรายการขาย 2 ล้านบาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 5 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้ทุนจดทะเบียนทั้งหมดเป็น 35 ล้านบาท
- จัดหาพนักงานด้านการตลาดเพิ่มเติม เพื่อขยายตลาด

ปีที่ 4

- ทำการตัดยอดบัญชีส่วนสินค้าคงคลังให้เป็นรายการขาย 2 ล้านบาท
- ทำการจดทะเบียนหุ้นใหม่เป็นหุ้นละ 10 บาท จำนวน 3.5 ล้านหุ้น

ปีที่ 5

- ทำการตัดยอดบัญชีส่วนสินค้าคงคลังให้เป็นรายการขาย 2 ล้านบาท
- จัดหาที่ปรึกษาทางการเงิน
- จัดหาที่ปรึกษากฎหมาย
- จัดการระดมโดยวิธี IPO อีก 10 ล้านบาท เพื่อให้ทุนจดทะเบียนมากกว่า 40 ล้านบาท

และมีผู้ถือหุ้นรายย่อยมากกว่า 150 รายตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่

- ปรับเปลี่ยนบริษัทให้เป็นบริษัทมหาชน
- เตรียมเอกสารเพื่อยื่นขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

หลังจากการดำเนินการตามแผนระยะ 5 ปีแล้วบริษัทจะมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 45 ล้านบาท และมีผู้ถือหุ้นรายย่อยมากกว่า 150 ราย บริษัทมีสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด การดำเนินงานด้านบัญชีจะครบถ้วนและถูกต้อง มีการแบ่งอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน หลังจากการแปลงหนี้เป็นทุนแล้วจะทำให้อัตราส่วนหนี้ต่อทุนสูงขึ้น ตัวเลขสินค้าคงคลังจะลดลงอยู่ในระดับที่เป็นจริง บริษัทสามารถเพิ่มยอดการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่ายได้มากขึ้น งบการเงินของบริษัทจะมีความน่าเชื่อถือและถูกต้องตามหลักเกณฑ์การจัดทำ

ไม่มีความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่

จากการวิเคราะห์ถึงสภาพบริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ซึ่งมีข้อบกพร่องในการปิดบัญชี ซึ่งทำให้ไม่สามารถเปิดเผยงบที่ถูกต้องได้ ประกอบกับผู้ถือหุ้นและผู้บริหารไม่ต้องการระดมทุนเพิ่มเติมที่จะทำให้มีผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น ซึ่งจะสร้างความยุ่งยากในการบริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้จากสภาพเศรษฐกิจและตลาดทุนที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้บริษัทไม่มีความมั่นใจในการที่จะระดมทุน

แม้ว่าบริษัทจะไม่ต้องการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ แต่ต้องมีการปรับปรุงการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดที่มีการแข่งขันอย่างความรุนแรง สิ่งที่ต้องปรับปรุงเพื่อพัฒนาบริษัทสามารถแข่งขันได้ ได้แก่

1. ทางด้านบัญชี โดยการนำโปรแกรมระบบบัญชีมาช่วยในการจัดทำบัญชี
2. ทางด้านการตลาด เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และหาพนักงานขายเพิ่มเติม
3. การทำการตลาดในตราสินค้าของบริษัทมากขึ้น โดยที่ผู้บริหารต้องให้ความสำคัญกับตราสินค้า ซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าในอนาคต
4. การจัดรูปแบบการบริหารใหม่ที่กำหนดอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน



บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภายในประเทศเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการดำเนินการ แต่ปัญหาใหญ่ของธุรกิจที่ประสบอยู่ คือ ปัญหาด้านเงินทุน รัฐบาลจึงมีมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้การช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มาตรการหนึ่งที่ช่วยเหลือคือการเปิดตลาดหลักทรัพย์ใหม่ เพื่อให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถระดมเงินทุนได้ในต้นทุนที่ต่ำ และเพิ่มช่องทางในการหาแหล่งเงินทุน โดยที่ตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการในวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2542 ซึ่งจะทำให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถดำเนินธุรกิจในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำได้ และทำให้มีการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศได้ในอนาคต

หลักเกณฑ์ในการรับหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้มีการลดข้อกำหนดที่ยุงยากในตลาดหลักทรัพย์หลักลง เพื่อให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ ในการพิจารณาคุณสมบัติของบริษัทที่ยื่นขอจดทะเบียน ทางตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้กำหนดคุณสมบัติในเชิงตัวเลขและเชิงคุณภาพ โดยคุณสมบัติของบริษัทที่จะเข้าจดทะเบียน คือจะต้องบริษัทยุทธศาสตร์มหาชนจำกัดหรือนิติบุคคลที่มีกฎหมายจัดตั้งขึ้นโดยเฉพาะ มีทุนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 40 ล้านบาท มีลักษณะธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคม การกระจายการถือหุ้นและจำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อยมากกว่า 150 ราย ถือหุ้นรวมมากกว่าร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว หรือมากกว่า 10 ล้านหุ้น หุ้นที่เสนอขายต้องเป็นหุ้นที่ออกใหม่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่เสนอขายทั้งหมด ผู้ถือหุ้น ผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ถือหุ้น และกลุ่มของผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมหรือมีอิทธิพลในการบริหารงานรายใดรายหนึ่งหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ต้องถือหุ้นรวมกันน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 70 ของทุนชำระแล้ว มีการดำเนินงานภายใต้การจัดการของผู้บริหารส่วนใหญ่เป็นชุดเดียวกันไม่น้อยกว่า 2 ปี ผู้บริหารต้องมีประสบการณ์และความสามารถในการประกอบธุรกิจและไม่มีประวัติการกระทำผิดร้ายแรง จัดให้มีการควบคุมภายในและตรวจสอบที่เหมาะสม ปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของผู้ยื่นคำขอกับผู้บริหารและบริษัทอื่นซึ่งมีผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นใหญ่กลุ่มเดียวกัน จัดให้มีผู้สอบบัญชีที่ตลาดหลักทรัพย์ให้การ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รับรอง และต้องมีนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ชัดเจน อุปสรรคที่สำคัญที่ทำให้ไม่มีบริษัทยื่นขอจดทะเบียนในปี พ.ศ. 2542 คือภาวะตลาดหุ้นไม่เอื้ออำนวยให้บริษัทยื่นเข้าจดทะเบียน

อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินต่อไปได้ท่ามกลางภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบส่วนใหญ่จากภายในประเทศและเน้นการใช้แรงงานเป็นหลักโดยที่มีการใช้เทคโนโลยีไม่สูงมากนัก ขณะที่ฝีมือแรงงานไทยอยู่ในเกณฑ์ที่ดีและตลาดโลกยังมีความต้องการสูง แต่อย่างไรหลังจากการเปิดการค้าเสรีอาเซียน อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทยจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นและศักยภาพในการส่งออกเริ่มลดลง จึงจำเป็นต้องเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต แม้ว่าธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้ยังคงสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้ในปัจจุบันก็ตาม

บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด เป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ขนาดเล็กจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้บริษัทต้องการปรับตัวอย่างมาก เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดที่ความต้องการของผู้บริโภคลดต่ำลง การพัฒนาปรับปรุงบริษัทจำเป็นต้องให้เงินทุนอีกมาก ตลาดหลักทรัพย์ใหม่เป็นช่องทางที่มีความเป็นไปได้ในการระดมทุน แต่บริษัทจะต้องมีการปรับปรุงธุรกิจให้มีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งปัญหาใหญ่ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทและธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม คือ ปัญหาการจัดทำบัญชีและการเงินที่ได้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์มาตรฐาน ฉะนั้นบริษัทจะต้องมีการปรับปรุงวิธีการจัดทำด้านบัญชีและการเงินให้ถูกต้อง ในการปรับปรุงสามารถใช้แบบประเมินผลการควบคุมภายในด้านบัญชีและการเงินของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยซึ่งเป็นเครื่องมือขั้นต้นที่บอกให้ทราบถึงการมีหรือไม่มี การควบคุมบัญชีและการเงินในด้านต่าง ๆ จากการศึกษาบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ทำให้ทราบว่าวิธีการจัดทำด้านบัญชีและการเงินยังมีข้อบกพร่องอยู่มาก เนื่องจากขาดแคลนพนักงานด้านบัญชีที่จะทำให้สามารถแบ่งอำนาจหน้าที่และจัดทำบัญชีและการเงินให้ถูกต้องตามเกณฑ์ได้ ฉะนั้นบริษัทจะต้องจัดหาพนักงานด้านบัญชีเพิ่มเติมและหาเทคโนโลยีด้านบัญชีเข้าช่วย ปัญหาทางด้านการตลาด บริษัทจะต้องเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและพนักงานการตลาด เพื่อให้มีตลาดใหญ่เพียงพอรับรองการขยายตัวของธุรกิจ

ความเป็นไปได้ในการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของบริษัทและความต้องการของผู้ถือหุ้นเดิม ทำให้บางครั้งบริษัทที่มีศักยภาพแต่ผู้บริษัทไม่ต้องการที่จะสูญเสียอำนาจในการบริหารไม่เข้าระดมในตลาดหุ้น ซึ่งเป็นการสูญเสียโอกาสอันดีที่ทำให้ธุรกิจเกิดการขยายตัว และลดความเสี่ยงทางด้านเงินทุนลง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ใหม่ บริษัทที่จะขอจดทะเบียนในตลาดจะต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วมากกว่า 40 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเน้นที่ธุรกิจขนาดกลาง จึงเป็นอุปสรรคทำให้บริษัทที่มีศักยภาพแต่ไม่มีเงินทุนไม่เพียงพอไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดได้ เช่น ในปัจจุบันบริษัทที่ทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต (Internet) ซึ่งมีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 5 ล้านบาท แต่เป็นบริษัทที่มีศักยภาพและอนาคตที่ดีไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ ฉะนั้นเพื่อเป็นการช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและเล็กแล้ว ทางตลาดหลักทรัพย์ใหม่ควรปรับขนาดของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วให้มีความยืดหยุ่นให้เหมาะสมสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก
2. ในการยื่นขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ บริษัทที่ยื่นความจำนองใช้ทางการเงินล่าสุดไม่นานเกินกว่า 4 เดือน ซึ่งทำให้บริษัทที่มายื่นขอจดทะเบียนสามารถตกแต่งการเงินให้เพียงเพื่อเข้าหลักเกณฑ์ของตลาดเท่านั้น จึงเป็นช่องว่างให้บริษัทที่ต้องการหาผลประโยชน์เข้ามาจดทะเบียนในตลาดได้ ฉะนั้นทางตลาดหลักทรัพย์ใหม่ควรที่จะให้มีการยื่นงบการเงินย้อนหลังอย่างน้อย 2 ปี ก่อนจดทะเบียน ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจของบริษัทที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ รวมทั้งการที่บริษัทจะต้องแสดงผลการดำเนินงานย้อนหลัง 2 ปี ต้องเสียการค่าใช้จ่ายจำนวนมาก จึงเป็นการป้องกันการเข้ามาหาผลประโยชน์ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ได้ทางหนึ่งด้วย
3. อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ของไทยควรเร่งการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ และการใช้ตราสินค้าของไทย ซึ่งจะทำให้สามารถพัฒนาการแข่งขันในตลาดภายนอกประเทศได้ และเร่งการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรสาขาเคหะภัณฑ์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต รวมทั้งบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ควรมีการออกแบบสินค้าที่เป็นของบริษัท อาจใช้รูปแบบการจ้างให้นักศึกษา โดยให้ค่าจ้างตามชิ้นของผลงานที่ทำได้
4. ธุรกิจขนาดกลางและเล็กในไทย ควรเร่งการปรับปรุงการจัดทำด้านบัญชีและการเงินเป็นอันดับแรก เพื่อช่วยในการควบคุมการดำเนินงานของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
5. ธุรกิจขนาดกลางและเล็กขาดความเข้าใจและไม่เห็นความสำคัญของตราสินค้า ทำให้สูญเสียโอกาสในการแข่งขันในตลาดโลก ฉะนั้นทางรัฐบาลควรเร่งพัฒนาและสร้างความเข้าใจให้แก่ธุรกิจต่าง ๆ ภายในประเทศ และบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ต้องให้ความสำคัญกับตราสินค้าให้มากขึ้น เพราะในอนาคตตราสินค้าเป็นเครื่องมือทางตลาดที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง

6. ธุรกิจจำนวนมากภายในประเทศไม่มีความต้องการในการระดมในตลาดทุน เพราะไม่เข้าใจถึงบทบาทของตลาดทุน ทำให้ไม่แน่ใจในการเข้าระดมทุนในตลาดทุน ฉะนั้นรัฐบาลควรทำความเข้าใจในเรื่องบทบาทของตลาดทุนให้แก่ธุรกิจต่าง ๆ

7. บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ต้องปรับปรุงการจัดทำบัญชีและการเงิน เพื่อให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และทำให้สามารถกำหนดราคาสินค้าได้สอดคล้องกับต้นทุนได้มากขึ้น

8. บริษัทควรมีการจัดหาพนักงานด้านบัญชีและการเงินเพิ่มขึ้น 1-2 คน เพื่อช่วยในการจัดทำบัญชีและการเงินให้ถูกต้องตามเกณฑ์และครบถ้วนตามรูปแบบที่ถูกต้อง

9. บริษัทควรมหาช่องทางจัดจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากขึ้น คือ ทางอินเทอร์เน็ต และให้ความสนใจกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอื่นเพิ่มขึ้นนอกจากร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ คือ ลูกค้าโครงการ

10. บริษัทควรจัดหาพื้นที่ในการเก็บสินค้าคงคลังเพิ่มเติม เพื่อความสะดวกในการตรวจนับสินค้าคงเหลือและทำให้สามารถเคลื่อนย้ายวัสดุ และสินค้าได้สะดวก

บรรณานุกรม

จรินทร์ เจริญศรีวัฒนกุล. 2539. ลู่ทางและโอกาสการส่งออกและผลกระทบจากการมีเขตการค้าเสรีอาเซียน (สำหรับอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา). ฝ่ายแผนงานเศรษฐกิจรายสาขา สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.

เจริญ เจษฎาวัลย์. 2537. การตรวจสอบภายใน The Internal Auditing (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์พอดิ.

ตลาดหลักทรัพย์ใหม่. 2542. รู้จักกับตลาดหลักทรัพย์ MAI. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (อัดสำเนา)

_____. 2542 ข. www.set.or.th/mai; วันที่ 20 ธันวาคม พ.ศ. 2542.

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. 2542 ก. ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการใด ๆ และการเปิดเผยการถือครองหลักทรัพย์ของผู้บริหารและผู้สอบบัญชีของบริษัทจดทะเบียนใน "ตลาดหลักทรัพย์ใหม่" (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ข. ข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน "ตลาดหลักทรัพย์ใหม่" (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ค. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง กรรมการที่เป็นอิสระของบริษัทจดทะเบียนใน "ตลาดหลักทรัพย์ใหม่" (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ง. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การซื้อขายหลักทรัพย์ใน "ตลาดหลักทรัพย์ใหม่" (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 จ. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การดำรงสถานะของ บริษัทจดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ฉ. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลใน ระหว่างการยื่นคำขอให้หลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ช. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นในส่วนเพิ่ม ทุนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ซ. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง คณะกรรมการการ ตรวจสอบของบริษัทจดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ฅ. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง ที่ปรึกษาทางการเงิน ของบริษัทจดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

_____. 2542 ฉ. ประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง บัญชีอัตราค่าธรรมเนียม ในการรับหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ใหม่” (ฉบับที่ 1) พ.ศ. 2542. (โรเนียว)

นิรนาม. 2543. “กรุงเทพธุรกิจ”. ปีที่ 13 (ฉบับที่ 4137): น. 18.

นิรนาม. 2542 ก. “ปราสาทสังข์ ฉบับ เศรษฐกิจวิเคราะห์”. ปีที่ 17 (ฉบับที่ 2): น. 7-18.

นิรนาม. 2542 ข. “วารสารหุ้น”. ปีที่ 13 (ฉบับที่ 159): น. 3 – 6.

นิรนาม. 2542 ค. “อุตสาหกรรมสาร”. ปีที่ 42 (เดือนกันยายน – ตุลาคม): น. 34 – 37.

บริษัท ยูโรแพลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด. 2537. งบการเงิน. (อันสำเนา) อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

_____. 2538. งบการเงิน. (อันสำเนา)

_____. 2539. งบการเงิน. (อันสำเนา)

_____. 2540. งบการเงิน. (อันสำเนา)

_____. 2541. งบการเงิน. (อันสำเนา)

_____. 2542. งบการเงิน. (อันสำเนา)

พรพฤทธ์ ชมอินทร์. 2542. “มองเศรษฐกิจ”. 3 กันยายน 2542(621): น.1 - 3.

เพชร ชุมทรัพย์. 2540. หลักการลงทุน (พิมพ์ครั้งที่ 11). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ไพจิตร ตั้งพูลสกุล. 2536. ขอบเขตและความหมายของการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชา
ชนตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535.
กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รังศิมา มโนปัญญาสิริ. 2542. “ผู้ส่งออก”. ปีที่ 13 (ฉบับที่ 280): น. 10-15.

ศิลปพร ศรีจันเพชร. 2539. “แบบประเมินผลการควบคุมภายในด้านบัญชีและการเงิน”. น. (3)-1 –
72. คู่มือระบบการควบคุมภายใน. กรุงเทพมหานคร: บุญศิริการพิมพ์.

สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และณัฐวิชญ์ จันทร์สว่าง. 2542. “อุตสาหกรรมสาร”. ปีที่ 42 (เดือน
กันยายน – ตุลาคม): น. 39 –45.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อรุณรัตน์ จิวางกูร. 2539. การวิเคราะห์โครงสร้างอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ของไทย.

กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อุทัย ดันละมัย. 2540. Due Diligence A field guide with hypertext implementation.

กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

ตารางผนวกที่ 1 งบดุลบริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536-2541

(หน่วย : บาท)

รายการ	พ.ศ. 2536	พ.ศ. 2537	พ.ศ. 2538
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	23,145.63	618,830.43	681,657.20
ลูกค้างการค้ำ			1,476,188.28
เช็ครับล่วงหน้า			1,497,298.40
ตัวเงินรับ		374,965.92	
สินค้าคงเหลือ	37,295.00	4,211,650.00	3,824,605.77
งานระหว่างทำ	875,000.00	946,250.00	5,612,444.76
วัสดุ	141,800.00	613,659.11	3,123,024.86
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า			1,758,811.00
เงินมัดจำ			120,000.00
ภาษีมูลค่าเพิ่ม	26,283.74		98,403.69
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,103,524.37	6,765,355.46	18,192,433.96
สินทรัพย์ถาวร			
ยานพาหนะ	630,574.00	913,104.00	
อุปกรณ์สำนักงาน	287,198.27	411,957.67	
อุปกรณ์โรงงาน	120,858.00	493,767.00	
อาคารโรงงาน		2,871,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		391,080.56	
ยานพาหนะสุทธิ			1,755,260.36
อุปกรณ์สำนักงานสุทธิ			548,561.12
อุปกรณ์โรงงานสุทธิ			566,695.70
อาคารโรงงานสุทธิ			2,727,450.00
ส่วนปรับปรุงอาคารสุทธิ			797,291.64
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	1,038,630.27	5,080,909.23	6,395,258.82
สินทรัพย์อื่น			
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัทรอตัดจ่าย	18,000.00	13,500.00	9,000.00
ภาษีเงินได้ฯ ถูกหัก ณ ที่จ่าย			
ภาษีเงินได้ฯ ตาม ภงด.51			
รวมสินทรัพย์อื่น	18,000.00	13,500.00	9,000.00
รวมสินทรัพย์	2,160,154.64	11,077,603.57	24,596,692.78

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำข้อมูลไปใช้ในการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

(หน่วย : บาท)

รายการ	พ.ศ. 2539	พ.ศ. 2540	พ.ศ. 2541
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	77,736.74	87,576.14	407,781.08
ลูกค้าการค้า	3,093,525.47	1,071,262.78	914,700.69
เช็ครับล่วงหน้า			
ตัวเงินรับ			
สินค้าคงเหลือ	4,006,350.00	1,407,490.00	17,126,715.68
งานระหว่างทำ	5,875,456.38	12,621,870.96	
วัสดุ	3,400,677.52	2,935,544.26	
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	905,113.00	414,872.30	
เงินมัดจำ	120,000.00		
ภาษีมูลค่าเพิ่ม	24,464.24	62,395.80	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	17,503,323.35	18,601,012.24	18,449,197.45
สินทรัพย์ถาวร			
ยานพาหนะ			
อุปกรณ์สำนักงาน			
อุปกรณ์โรงงาน			
อาคารโรงงาน			
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม			
ยานพาหนะสุทธิ	1,818,218.39	1,282,217.67	359,071.70
อุปกรณ์สำนักงานสุทธิ	416,284.16	379,554.21	206,730.93
อุปกรณ์โรงงานสุทธิ	2,850,950.39	2,736,008.43	1,939,449.34
อาคารโรงงานสุทธิ	2,583,900.00	2,440,350.00	2,296,800.00
ส่วนปรับปรุงอาคารสุทธิ	626,314.24	580,627.42	559,608.91
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	8,295,667.18	7,418,757.73	5,361,660.88
สินทรัพย์อื่น			
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัทรอดตัดจ่าย	4,500.00		
ภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย			7,539.10
ภาษีเงินได้ ตาม งด.51			36,726.90
รวมสินทรัพย์อื่น	4,500.00		44,266.00
รวมสินทรัพย์	25,803,490.53	26,019,769.97	23,855,124.33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

	(หน่วย : บาท)		
รายการ	พ.ศ. 2536	พ.ศ. 2537	พ.ศ. 2538
หนี้สิน			
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	3,000.00	42,084.89	2,000.00
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย		9,544.44	8,729.27
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย		49,231.75	39,243.77
ภาษีซื้อ			
เจ้าหนี้กรมสรรพากร			
ตัวเงินจ่าย		3,202,330.91	
เจ้าหนี้การค้า		5,341,581.78	4,723,155.73
เจ้าหนี้กรมการ		1,317,955.73	
เจ้าหนี้และเงินกู้ยืม	1,250,420.50		
เช็คจ่ายล่วงหน้า			4,515,494.31
เจ้าหนี้ผ่อนชำระ			1,006,542.16
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,253,420.50	9,962,729.50	10,295,165.24
หนี้สินระยะยาว			
เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น	350,000.00		12,100,744.27
เงินกู้ยืมจากธนาคาร			823,773.43
รวมหนี้สินระยะยาว	350,000.00		12,924,517.70
รวมหนี้สิน	1,603,420.50		23,219,682.94
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น			
หุ้นสามัญจดทะเบียน			
10,000 หุ้นมูลค่าหุ้นละ			
100 บาท เรียกชำระเต็ม	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม	- 443,265.86	114,874.07	377,009.84
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	556,734.14	1,114,874.07	1,377,009.84
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,160,154.64	11,077,603.57	24,596,692.78

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

(หน่วย : บาท)

รายการ	พ.ศ. 2539	พ.ศ. 2540	พ.ศ. 2541
หนี้สิน			
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	104,770.00	66,478.00	44,158.00
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	17,463.66	18,295.00	9,281.74
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	63,592.04	41,649.94	
ภาษีซื้อ		5,668.02	
เจ้าหนี้กรมสรรพากร			23,036.59
ตัวเงินจ่าย			
เจ้าหนี้การค้า	1,066,493.88	509,115.02	800,758.09
เจ้าหนี้กรรมการ			
เจ้าหนี้และเงินกู้ยืม			
เช็คจ่ายล่วงหน้า	4,159,123.10	2,835,283.21	701,655.82
เจ้าหนี้ผ่อนชำระ	700,207.51	138,448.12	
รวมหนี้สินหมุนเวียน	6,111,650.19	3,614,937.31	1,578,890.24
หนี้สินระยะยาว			
เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น	17,983,680.00	20,450,000.00	23,968,000.00
เงินกู้ยืมจากธนาคาร			
รวมหนี้สินระยะยาว	17,983,680.00	20,450,000.00	23,968,000.00
รวมหนี้สิน	24,095,330.19	24,064,937.31	25,546,890.24
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุนเรือนหุ้น			
หุ้นสามัญจดทะเบียน			
10,000 หุ้นมูลค่าหุ้นละ			
100 บาท เรียกชำระเต็ม	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม	708,160.34	954,832.66	2,691,765.91
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,708,160.34	1,954,832.66	1,691,765.91
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	25,803,490.53	26,019,769.97	23,855,124.33

ที่มา : (บริษัท ยูโรแปลน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด : 2536-2541)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 2 งบกำไรขาดทุนบริษัท ยูโรเปลดน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ปี พ.ศ. 2536-2541

(หน่วย : บาท)

รายการ	พ.ศ. 2536	พ.ศ. 2537	พ.ศ. 2538	พ.ศ. 2539	พ.ศ. 2540	พ.ศ. 2541
รายได้						
รายได้จากการขาย	5,478,150.28	23,374,087.93	22,616,638.34	23,908,744.40	23,589,076.79	12,049,757.45
รายได้อื่น		271,039.82	177,910.40	50,835.87	40,296.15	264,741.77
กำไรจากการขายทรัพย์สิน				53,016.00		
รวมรายได้	5,478,150.28	23,645,127.75	22,794,548.74	24,012,596.27	23,629,372.94	12,314,499.22
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนขาย	5,021,805.39	17,477,214.03	17,511,400.74	19,027,024.67	18,375,680.33	11,574,369.58
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	899,610.75	5,560,542.04	4,677,241.78	4,474,351.19	4,885,907.29	4,382,777.10
ดอกเบี้ยจ่าย			230,640.11	36,718.42	5,178.24	3,951.11
ภาษีเงินได้นิติบุคคล		49,231.75	113,130.34	143,351.49	115,934.76	
รวมค่าใช้จ่าย	5,921,416.14	23,086,987.82	22,532,412.97	23,681,445.77	23,382,700.62	15,961,097.79
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	- 443,265.86	558,139.93	262,135.77	331,150.50	246,672.32	- 3,646,598.57
กำไร (ขาดทุน) สะสมยกมา	-	443,265.86	114,874.07	377,009.84	708,160.34	954,832.66
กำไร (ขาดทุน) สะสมยกไป	- 443,265.86	114,874.07	377,009.84	708,160.34	954,832.66	- 2,691,765.91
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น	- 44.32	55.81	26.21	33.12	24.67	- 364.66

ที่มา : (บริษัท ยูโรเปลดน เฟอร์นิเจอร์ จำกัด : 2536-2541)

ภาคผนวก ข.

การวิเคราะห์งบการเงิน

สภาพคล่องของบริษัท

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) ซึ่งถึงฐานะทางการเงินระยะสั้นของบริษัท

$$\text{อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเร็ว (Quick Ratio) ซึ่งถึงความสามารถของบริษัทในการชำระหนี้ระยะสั้นว่าจะชำระหนี้ได้หรือไม่ และจะชำระหนี้ได้เร็วหรือช้า

$$\text{อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเร็ว} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงเหลือ}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

ความสามารถในการชำระหนี้

อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio) แสดงถึงเงินทุนรวมของบริษัทที่เกิดจากหนี้

$$\text{อัตราส่วนแห่งหนี้} = \frac{\text{หนี้สินรวม}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

อัตราส่วนของแหล่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio) แสดงถึงสัดส่วนของเงินทุนภายนอกต่อเงินทุนภายในของธุรกิจ

$$\text{อัตราส่วนของแหล่งเงินทุน} = \frac{\text{หนี้สินทั้งหมด}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราส่วนความสามารถจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio) แสดงถึงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเงินกู้ของธุรกิจ

$$\text{อัตราส่วนความสามารถจ่ายดอกเบี้ย} = \frac{\text{กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี}}{\text{ดอกเบี้ยจ่าย}}$$

ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์

อัตราหมุนเวียนลูกหนี้ (Receivable Turnover) แสดงถึงความสามารถในการบริหารลูกหนี้

$$\text{อัตราหมุนเวียนลูกหนี้} = \frac{\text{ขายเชื่อสุทธิ}}{\text{ลูกหนี้เฉลี่ย}}$$

อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover) แสดงถึงประสิทธิภาพในการบริหารงานขายของบริษัท

$$\text{อัตราหมุนเวียนของสินค้า} = \frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย}}{\text{สินค้าคงเหลือเฉลี่ย}}$$

ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (Collection Period) แสดงถึงระยะเวลาในการเรียกเก็บหนี้ของบริษัท ทำให้ทราบถึงคุณภาพของลูกหนี้ ประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้ และนโยบายในการใช้สินเชื่อของธุรกิจ อัตราส่วนนี้มีหน่วยเป็นวัน

$$\text{ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้} = \frac{365 \times \text{ลูกหนี้}}{\text{ยอดขาย}}$$

ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period) แสดงให้เห็นถึงระยะเวลาที่กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ นับตั้งแต่วันที่ได้ออหรือผลิตสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระยะเวลาสินค้ำคงเหลือ = $365 \times \text{สินค้ำคงเหลือ}$

ต้นทุนขาย

ความสามารถในการบริหารงาน

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด (Return On Assets : ROA) แสดงถึงระดับผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมของบริษัทว่าอยู่ในระดับใด มีทิศทางแนวโน้มอย่างไร ควรจะมีแนวโน้มที่ดีต่อการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ หมายถึงโอกาสที่บริษัทจะทำกำไรสูงขึ้น เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรของสินทรัพย์ทั้งหมดที่ธุรกิจใช้ในการดำเนินงาน

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด = $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}}$

อัตราส่วนผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (Return On Equity : ROE) แสดงถึงระดับผลตอบแทนต่อส่วนทุนของบริษัทว่าให้ผลเฉลี่ยในระดับใด ควรจะมีทิศทางที่ดีต่อการเพิ่มขึ้นของเงินทุน เพื่อแสดงให้เห็นว่าการใช้เงินจากการเพิ่มทุนได้รับผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรจากเงินทุนของผู้ถือหุ้น

อัตราส่วนผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น = $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด}}$

อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Income Margin) แสดงถึงความสามารถในการจัดการ และรายได้จากการขายหลังจากหักค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นแล้ว จะบอกระดับความสามารถในการทำกำไรในช่วงเวลานั้น สะท้อนให้เห็นแนวโน้มของรายได้ และการควบคุมค่าใช้จ่ายทั้งด้านการผลิต การตลาด การดำเนินงาน ปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่ออัตราส่วนนี้อาจมาจากธุรกิจมีการแข่งขันมาก ความต้องการของตลาดลดลง ต้นทุนต่อหน่วยที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากประสิทธิภาพในการผลิตต่ำลง การใช้ทรัพยากรไม่เหมาะสม

อัตรากำไรจากการดำเนินงาน = $\frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน} \times 100}{\text{รายได้จากการดำเนินงาน}}$

ยอดขาย

อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) แสดงถึงความสามารถในการทำกำไรเบื้องต้น

$$\text{อัตรากำไรขั้นต้น} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น}}{\text{ยอดขาย}} \times 100$$

ยอดขาย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้ศึกษา

- ชื่อ : นาย วิรัตน์ กิริตชุงศ์
 วัน เดือน ปี เกิด : 16 มกราคม 2517
 สถานที่เกิด : จังหวัดกรุงเทพมหานคร
 วุฒิการศึกษา : วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีวัดคุมทางอุตสาหกรรม
 สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
 ปีการศึกษา 2537

