

แบบแสดงรายการข้อมูล
ประจำปี 2552
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
FORTH CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED



สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	1
	1. ข้อมูลทั่วไป	2
	2. ปัจจัยความเสี่ยง	4
	3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	11
	4. การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์	24
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	79
	6. ข้อพิพาททางกฎหมาย	84
	7. โครงสร้างเงินทุน	85
	8. การจัดการ	87
	9. การควบคุมภายใน	110
	10.รายการระหว่างกัน	111
	11.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	119
12.ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	137	
ส่วนที่ 2	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	138
	เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของ บริษัท	140
	เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	151
	เอกสารแนบ 3 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	152
	เอกสารแนบ 4 หนังสือมอบอำนาจ	153

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

“ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.11/2552 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการรายงานการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ ได้ยกเลิกหัวข้อนี้”

ส่วนที่ 1
บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	FORTH
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000471
ทุนชำระแล้ว	:	480,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 960,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท)
ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก	:	<ul style="list-style-type: none">● ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”● ผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า● ผลิตจำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์ และระบบสัญญาณไฟฟ้าจราจร● ผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์● จัดเก็บผลประโยชน์ในด้านบริการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ● ให้บริการรับวางระบบจัดการข้อมูล● จำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา● ให้บริการเติมเงินมือถือและเติมเงินออนไลน์ผ่านเครื่องเติมเงินอัตโนมัติ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	:	<p><u>สาขาที่ 1</u> เลขที่ 66/350 หมู่ที่ 12 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 2</u> เลขที่ 77 หมู่ที่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 3</u> เลขที่ 66/18 หมู่ที่ 12 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ. นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 4</u> เลขที่ 282, 284 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400</p>
โฮมเพจ	:	www.forth.co.th
โทรศัพท์	:	0-2615-0600

- นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่ได้จำหน่ายแล้วทั้งหมดของนิติบุคคลนั้น :
1. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด ทุนชำระแล้ว 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) บริษัทถือหุ้นจำนวน 499,994 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100
 2. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด ทุนชำระแล้ว 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) บริษัทถือหุ้นจำนวน 499,994 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100
 3. กิจการร่วมค้าจีเนียส ทุนชำระแล้ว 71.05 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยเข้าร่วมลงทุนคิดเป็นร้อยละ 100
 4. บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด ทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) บริษัทถือหุ้นจำนวน 7,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70
 5. บริษัท ฟอรัท สมารท์ เซอร์วิส จำกัด ทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) บริษัทถือหุ้นจำนวน 5,100 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 51
 6. บริษัท จีเนียส อีเลคทรอนิค มิเตอร์ จำกัด ทุนชำระแล้ว 40 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 4,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) บริษัทถือหุ้นจำนวน 1,800,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 45
 7. บริษัท ฟอรัท แทรคกิ้ง ซีเอสเต็ม จำกัด ทุนชำระแล้ว 10 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) บริษัทถือหุ้นจำนวน 33,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 34

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 ที่อยู่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
 โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259

ผู้สอบบัญชี : 1. นางสาวศิวาภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3844 หรือ
 2. นายณรงค์ พันดาวงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3315 หรือ
 3. นางสาวทิพวัลย์ นานานววัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3459
 บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด
 เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33
 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
 โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0790

2. ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ส่งผลิตรายใหญ่

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 76 (2551: ร้อยละ 68) ของรายได้รวมปี 2552 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท และหากพิจารณารายได้เฉพาะจากบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด รายได้คิดเป็นร้อยละ 75 (2551: ร้อยละ 64) ของรายได้รวม ดังนั้นหากลูกค้าเปลี่ยนแปลงยอดสั่งผลิตสินค้าจะทำให้เกิดความผันผวนต่อรายได้รวมของบริษัทค่อนข้างมาก ประกอบกับตลาดชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันรุนแรงตามความรวดเร็วของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง โดยส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การตัดราคา ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติ หรือมีบริษัทแม่อยู่ในต่างประเทศ ที่เน้นการลดต้นทุนการผลิตโดยการสรรหาแหล่งผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จากทั่วโลก (Global Sourcing) เพื่อให้ได้ต้นทุนผลิตที่ต่ำ คู่แข่งสำคัญจึงประกอบด้วยผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น จีน เวียดนาม เป็นต้น ดังนั้น อุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยอาจได้รับผลกระทบจากการย้ายฐานการผลิตไปยังแหล่งผลิตที่ราคาถูกกว่าหรือการชะลอการสั่งผลิตของลูกค้าในสายธุรกิจนี้ นอกจากนี้ วิกฤตการณ์ทางการเงินที่เกิดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปี 2551 ที่ผ่านมามีส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจโลกและส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความผันผวนดังกล่าว จึงกระจายฐานลูกค้าไปยังรายใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อลดสัดส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพสูงขึ้นในราคาที่แข่งขันได้ ภายใต้ทีมงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แข็งแกร่งเป็นตัวสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่น่าสนใจและมีสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดเสมอ รวมไปถึงข้อได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต ทำให้ได้ลูกค้ากลุ่มใหม่อย่างต่อเนื่อง และเน้นการขยายตลาดไปยังงานโครงการกับหน่วยงานภาครัฐ โดยผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ออกสู่ตลาดในปี 2552 ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์ MSAN (Multi Service Access Node) ซึ่งเน้นการจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการรายใหญ่ของอุตสาหกรรมโทรคมนาคม คือ บมจ. ทีโอที และตู้เติมเงินอัตโนมัติ ซึ่งผลิตและจำหน่ายให้แก่บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังกระจายความเสี่ยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร ระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ ธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถือผ่านเครื่องเติมเงินอัตโนมัติ เป็นต้น และ ในปี 2553 บริษัทมีโครงการขยายการลงทุนในธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถือผ่านเครื่องเติมเงินอัตโนมัติไปยังต่างประเทศ โดยจะเริ่มจากประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งจะมีการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนขึ้น โดยบริษัทจะมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทดังกล่าว (ประมาณ 250 ล้านบาท) และคาดว่าจะเริ่มดำเนินการจัดตั้งบริษัทขึ้นในไตรมาสที่ 2 ของปี 2553

1.2 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยทั่วไปมักจะมีการเปลี่ยนแปลงรุ่น รูปแบบและคุณสมบัติการใช้งานที่รวดเร็ว ทำให้ผู้ผลิตต้องพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบใหม่เสมอ ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตได้ทันตามการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว อาจทำให้บริษัทเสียฐานลูกค้าให้กับคู่แข่งที่มีเทคโนโลยีการผลิตที่สูงกว่าได้ ดังนั้น บริษัทจึงมีการลงทุนเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ โดยในช่วงปี 2550-2552 บริษัทลงทุนซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติมเป็นมูลค่ารวมกว่า 196 ล้านบาท เพื่อปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตให้ก้าวหน้า ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีผลงานที่โดดเด่นและได้รับรางวัลผู้จัดจำหน่ายดีเด่น (Best Supplier) ด้านมาตรฐานการผลิตจากบริษัท ไคกิน อินดัสตรีส์ ลิมิเต็ด ประเทศญี่ปุ่น, บริษัทไพโอเนียร์ แมนูแฟคเจอริง (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัทโตชิบา แครเรียร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด แสดงถึงมาตรฐานการผลิตที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล

1.3 ความเสี่ยงจากการเลิกสัญญาการผลิตจากลูกค้ารายใหญ่

การคัดเลือกผู้ผลิตของลูกค้าโดยทั่วไปต้องผ่านขั้นตอนคัดเลือกและการตรวจสอบด้านต่างๆ จนเป็นที่ยอมรับในคุณภาพและไว้วางใจให้บริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าของลูกค้า หลังจากนั้นจะต้องทำสัญญาร่วมกันระหว่างบริษัทและลูกค้าเพื่อระบุว่าบริษัทจะผลิตสินค้าให้ลูกค้าตามคุณภาพและมาตรฐานที่กำหนดไว้ ซึ่งหากลูกค้าเปลี่ยนไปใช้ผู้ผลิตอื่นหลังจากที่บริษัทเริ่มต้นดำเนินแผนการผลิตไปแล้ว อาจทำให้บริษัทได้รับความเสียหายได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ระบุข้อกำหนดและบทลงโทษไว้อย่างชัดเจนหากกรณีลูกค้าทำผิดเงื่อนไขหรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่ต้องการพิจารณาคัดเลือกผู้ผลิตใหม่เกิดค่าใช้จ่ายจากการเปลี่ยนผู้ผลิต (Switching Cost) อันเป็นการเพิ่มต้นทุนของลูกค้าเอง ทั้งนี้ จากการดำเนินการที่ผ่านมา บริษัทได้มีส่วนร่วมร่วมกับลูกค้ามาโดยตลอดตั้งแต่การวางแผนการผลิต การเปิดให้ลูกค้าได้เยี่ยมชมโรงงานและตรวจสอบกระบวนการผลิต มีทีมวิจัยและพัฒนาที่สนับสนุนให้สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีความพร้อมในการจัดส่งสินค้าได้ทันทีในกรณีที่ลูกค้าต้องการใช้สินค้าอย่างเร่งด่วน ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพทั้งในด้านการผลิตและการจัดส่งสินค้า และจะสามารถได้รับสินค้าตรงตามความต้องการภายในเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทคาดว่าจะยังคงรักษาคุณภาพดังกล่าวและได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าให้บริษัทผลิตสินค้าต่อไป

1.4 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

เนื่องจากผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์มีวงจรชีวิตสินค้าสั้น ทั้งวัตถุดิบและสินค้าคงคลังจึงเกิดการล้าสมัยได้ง่ายจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ดังนั้น หากบริษัทมีปริมาณสินค้าคงคลังมากกว่าความต้องการใช้เป็นเวลานาน โดยไม่มีการนำออกมาใช้หรือจำหน่ายออกไปเป็นระยะเวลาเกินกว่า 1 ปี อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าที่ระมัดระวัง โดยในปี 2552 บริษัทมีการตั้งสำรองการลดมูลค่าของสินค้ารวม 15.6 ล้านบาท (2551: 9.0 ล้านบาท) นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการบริหารจัดการสินค้าคงคลังเพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของวัตถุดิบและสินค้าคงคลังเป็นรายเดือน วิเคราะห์สาเหตุของการตกค้าง เพื่อเร่งการหมุนเวียนของวัตถุดิบหรือสินค้าคงคลังที่หมุนเวียนช้า จัดให้มีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณลักษณะการใช้งานและประเมินคุณภาพสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอเพื่อเร่งการจำหน่ายและกระจายสินค้าไปยังแหล่งที่ต้องการใช้ให้รวดเร็วที่สุด ทำให้สามารถลดจำนวนวันที่ค้างของวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือลงได้ อีกทั้งยังลดสัดส่วนของสินค้าคงคลังที่ไม่มีการเคลื่อนไหวเกิน 360 วันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความเสี่ยงจากธุรกิจอุปกรณ์และผู้ซุ่มสายโทรศัพท์ สัญญาณไฟจราจร กล้องวงจรปิด และผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

2.1 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับหน่วยงานราชการ

ธุรกิจหลักของบริษัทส่วนใหญ่ ทั้งการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ผู้ซุ่มสายโทรศัพท์ การผลิตอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร กล้องวงจรปิด การผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ การผลิตมิเตอร์วัดไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ นั้น มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นหน่วยงานราชการ ซึ่งปกติจะมีกำหนดการชำระเงินที่ยาวนานกว่าภาคเอกชน โดยเฉลี่ยแล้วลูกค้ากลุ่มนี้จะมีระยะเวลาเก็บหนี้ประมาณ 60 วัน ทั้งนี้ ขึ้นกับงบประมาณของแต่ละหน่วยงานด้วย บริษัทคาดการณ์ว่าจะมีสัดส่วนรายได้มาจากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวมากขึ้นจากงานประมูลและงานรับเหมา ดังนั้น บริษัทจึงต้องมีระบบการบริหารสภาพคล่องที่ดีเพื่อรองรับโครงการที่เน้นกลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการดังกล่าว

อย่างไรก็ดี บริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการรับงานโครงการราชการมานานนับตั้งแต่เริ่มกิจการ ทั้งในธุรกิจผลิต จำหน่ายอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรซึ่งทำสัญญากับกรุงเทพมหานครและหน่วยงานราชการ โครงการติดตั้งอุปกรณ์ระบบซุ่มสายโทรศัพท์และโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband กับบมจ.ทีโอที โครงการพัฒนาระบบและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กรกับการไฟฟ้านครหลวง เป็นต้น จึงมีความรู้และชำนาญในการบริหารสภาพคล่องสำหรับกลุ่มลูกค้าราชการและลูกค้าที่มีระยะเวลากារให้เครดิตยาว โดยบริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนจำนวนหนึ่งไว้เพื่อรองรับวงจรกระแสเงินสดที่ยาวขึ้นของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวโดยเฉพาะ และบริษัทยังมีเงินสดเชื่อสำรองจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่เพียงพอ ประกอบกับบริษัทยังมีความสามารถในการกู้ยืมเพิ่มเติมได้เพื่อรองรับการบริหารสภาพคล่องในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. ความเสี่ยงจากธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาบนป้ายจราจรอัจฉริยะ

3.1 ความเสี่ยงจากการขาดรายได้หากไม่สามารถหาผลประโยชน์จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้ตามเป้าหมาย

ตามข้อกำหนดในสัญญา กิจการร่วมค้า Genius (กิจการร่วมค้า) ได้สิทธิในการจัดเก็บผลประโยชน์จากการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ โดยสัญญา มีอายุ 3 ปี ต่ออายุสัญญาได้ 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี โดยกิจการร่วมค้าต้องชำระค่าธรรมเนียมในการใช้สิทธิบนป้ายโฆษณารายเดือนและค่าตอบแทนรายปี ปีละประมาณ 5 ล้านบาทให้กับทางกรุงเทพมหานคร ซึ่งหากกิจการร่วมค้าไม่สามารถหารายได้จากโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้เพียงพอกับค่าใช้จ่าย อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกิจการร่วมค้าได้ ซึ่งจากวิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปี 2551 ที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ และกิจการร่วมค้าก็ได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์ดังกล่าวด้วยเช่นกัน โดยในปี 2551 กิจการร่วมค้าบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์เป็นจำนวน 10.9 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม กิจการร่วมค้ามีแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยในระยะสั้น กิจการร่วมค้าได้ทำสัญญาให้ใช้สิทธิโฆษณาบนป้ายอัจฉริยะกับบริษัทเอเจนซีโฆษณาแห่งหนึ่ง และกำหนดผลตอบแทนเป็น

จำนวนเงินขั้นต่ำเป็นรายเดือน เพื่อลดความผันผวนของรายได้ของกิจการร่วมค้า ส่วนการแก้ไข ปัญหาในระยะยาว กิจการร่วมค้ามุ่งมั่นที่จะคิดค้นและเสนอบริการรูปแบบใหม่เพิ่มเติม รวมถึงการเพิ่มพันธมิตรทางการค้ากับบริษัทเอกชนที่โฆษณาต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ในอนาคตอีกด้วย

3.2 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากกรุงเทพมหานครเมื่อหมดอายุสัญญาหรือการถูกยกเลิกสัญญา

หลังจากกิจการร่วมค้าส่งมอบป้ายอัจฉริยะให้เป็นทรัพย์สินของกรุงเทพมหานครแล้ว จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไข และข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญา เช่น การรับผิดชอบดูแลป้ายจราจรอัจฉริยะและอุปกรณ์ในศูนย์ควบคุมในระหว่างอายุสัญญา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงดังกล่าวได้ครบถ้วน อาจทำให้กรุงเทพมหานครไม่ต้องการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้หลักของกิจการร่วมค้าอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากนี้ เงินที่ลงทุนใน ส่วนโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะดังกล่าว นั้น คิดเป็นมูลค่า 235 ล้านบาท สำหรับอายุโครงการ 3 ปี และต่ออายุสัญญาอีก 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี ซึ่งกิจการร่วมค้ามีนโยบายตัดจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวปีละประมาณ 26.55 ล้านบาท ดังนั้น หากกรุงเทพมหานครไม่ต่ออายุสัญญา กิจการร่วมค้าจะต้องตัดจำหน่ายเงินลงทุนในส่วนที่เหลือของทั้งสัญญาทันทีในปีที่ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมากและย่อมมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้น กิจการร่วมค้าจึงมีแผนดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ สำหรับโครงการนี้ รวมทั้งมีแผนการดูแลบำรุงรักษาและจัดเตรียมอะไหล่สำรองให้เพียงพอตลอดเวลา ทั้งนี้ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กิจการร่วมค้าสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน

4. ความเสี่ยงจากธุรกิจพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing)

ในปี 2548 บริษัทได้ลงนามเป็นกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ในสัญญารับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) กับการไฟฟ้านครหลวง เป็นมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 549 ล้านบาท โดยบริษัทมีส่วนได้เสียในมูลค่าของโครงการประมาณ 379 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการรวม แต่เพราะปัญหาที่เกิดขึ้นจากผู้ร่วม ทำให้การดำเนินงานพัฒนาระบบได้ล่วงเลยระยะเวลาที่ระบุในสัญญาออกไป ซึ่งกำหนดระยะเวลาเดิมคือ ต้องเสร็จสิ้นภายในวันที่ 28 ตุลาคม 2550 และหากกิจการร่วมไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา จะก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเป็นค่าปรับในอัตราร้อยละ 0.2 ของค่าจ้างทั้งหมด (ไม่ต่ำกว่าวันละ 100.00 บาท และค่าควบคุมงานวันละ 5,000 บาท นับจากวันที่ถัดจากวันครบกำหนดตามสัญญา) จนถึงสิ้นปี 2552 บริษัทได้บันทึกสำรองขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของโครงการดังกล่าวเป็นจำนวน 508 ล้านบาท (2552 จำนวน 181 ล้านบาท, 2551 จำนวน 317 ล้านบาท และ 2550 จำนวน 10 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม ในเดือนสิงหาคม 2552 บริษัทได้รับหนังสือจากการไฟฟ้านครหลวงแจ้งผ่อนผันและขอให้เร่งรัดการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามแผนงานภายในวันที่ 31 มีนาคม 2553 และในส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจาก

โครงการที่เลยระยะเวลานั้น บริษัทคาดว่าจะสามารถหารายได้ทดแทนจากการจำหน่าย License เพิ่มเติม งานส่วนเพิ่มจากขอบเขตของสัญญาเดิม และ ค่าบำรุงรักษาซอฟต์แวร์เพิ่มเติมหลังจากงานวางระบบเสร็จสิ้น ทั้งนี้ รวมถึง การเจรจาเรื่องค่าปรับที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต

5. ความเสี่ยงจากธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

5.1 การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

จากแนวโน้มการเติบโตของตลาดผู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ ทำให้ภาวะการแข่งขันรุนแรงมากโดยเฉพาะด้านกลไกราคาเพื่อช่วงชิงฐานลูกค้าระหว่างผู้ประกอบการแต่ละราย อันเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญต่อภาวะรายได้และสถานะทางการเงินของผู้ประกอบการในตลาดผู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ อย่างไรก็ตาม บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS) ได้ศึกษาสภาพการแข่งขันในตลาดอย่างรอบคอบและเตรียมความพร้อมในการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยสร้างคุณภาพเครือข่ายการบริการที่แข็งแกร่งและครอบคลุมทั่วประเทศ นำเสนอบริการที่หลากหลายและมีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ของบริษัทเชื่อมต่อเครือข่ายกับผู้ให้บริการให้สามารถเชื่อมโยงได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีการวางแผนการตลาดตามความต้องการของผู้ซื้อ (Customization) สามารถจัดโปรโมชั่นแยกตามโซนที่ตั้งของผู้ที่จัดวาง จึงสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าแต่ละรายที่มีความต้องการหลากหลายได้ นอกจากนี้ FSS ยังมีฐานลูกค้าเดิมรองรับจากการผลิตผู้เติมเงินให้กับผู้ประกอบการมานาน ตลอดจนการร่วมมือกับบริษัทในเครือและพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อหาช่องทางจัดจำหน่ายหลักจากตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ทั่วประเทศเพื่อกระจายสินค้าให้เข้าถึงลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น และบริษัทยังมีบริการเพิ่มเติมอื่นที่หลากหลาย เช่น การขายโฆษณาผ่านผู้เติมเงิน, การให้บริการเติมบัตรออนไลน์, การให้บริการชำระค่าสาธารณูปโภคต่างๆ เป็นต้น ซึ่งจะสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

6. ความเสี่ยงจากธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดื่มให้ภาคอุตสาหกรรม

6.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการลงทุนในโครงการ

บริษัทมีโครงการก่อสร้างระบบท่อน้ำดิบและดำเนินการจัดส่งน้ำดิบให้ภาคอุตสาหกรรมภายใต้การดำเนินงานของบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (TIW) โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 200 ล้านบาท และมีกำลังการจัดส่งน้ำในอ่างกักเก็บเริ่มต้นที่ 15 ล้านลูกบาศก์เมตร แม้ว่าบริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อสร้างระบบท่อน้ำดังกล่าวเป็นอย่างดี แต่ยังคงมีปัจจัยภายนอกอื่นที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท และอาจก่อให้เกิดความไม่แน่นอนในผลตอบแทนจากการลงทุนดังกล่าว อาทิ ภัยแล้งธรรมชาติ เป็นต้น ทำให้ผลตอบแทนที่บริษัทคาดว่าจะได้รับอาจจะไม่เป็นไปตามที่ได้ทำการศึกษาไว้ก่อนการลงทุน หรือบริษัทอาจจะต้องเพิ่มการสนับสนุนทางการเงินให้แก่ TIW เพื่อแก้ปัญหา อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความไม่แน่นอนของผลตอบแทนจากการลงทุนในอนาคตของการลงทุนดังกล่าว ในเดือนกุมภาพันธ์ 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทดังกล่าวให้แก่บริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ทั้งนี้ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาและขยายตัวของกลุ่มธุรกิจหลักและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง โดยลดการลงทุนในธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลักของบริษัท

7. ความเสี่ยงด้านสถานะเศรษฐกิจและตลาดเงิน

7.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทและบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (ES) มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่าย ซึ่งจะต้องจ่ายชำระเป็นสกุลเงินต่างประเทศ เช่น ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ดอลลาร์ฮ่องกง และเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่ค่าเงินสกุลต่างประเทศมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบบริษัทและ ES จะมีแผนการสั่งซื้อและกำหนดราคาวัตถุดิบล่วงหน้า และติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินสกุลที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด บริษัทและ ES มีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินเพียงพอต่อการใช้งานของทั้งสองบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังสามารถปรับราคาขายกับลูกค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนได้ ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ของหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศที่ไม่ได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 26.1

7.2 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เกี่ยวข้องกับเงินกู้ยืม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความผันผวนของต้นทุนทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม เงินกู้ยืมของบริษัทและบริษัทย่อยส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ดังนั้น ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยของบริษัทและบริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับต่ำ ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ของเงินกู้ยืมและอัตราดอกเบี้ย ได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 13 และ 14

8. ความเสี่ยงด้านการบริหารและการจัดการ

8.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการตลาดของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของผู้บริหารดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคต ดังนั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ และมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจขึ้น และให้ผู้บริหารในระดับรองนั้นได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น กระจายอำนาจการบริหารไปในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน โดยนายพงษ์ชัยจะเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัทและบริษัทย่อยและบริหารงานในฝ่ายโรงงาน และมีผู้บริหารแต่ละฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่างๆ ในส่วนรายละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

8.2 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในปี 2552 ครอบครัวยุวมตานนท์ ยังคงมีสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันสูงกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมด จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับมติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเข้าร่วมในการประชุมกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างโปร่งใส

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งในปี 2532 ภายใต้ชื่อเดิมคือ บริษัท จีเนียส คอมมูนิเคชั่น ซีเอสเอ็ม จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 1.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจผลิตตู้สาขาโทรศัพท์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH รวมทั้งดำเนินการผลิตและประกอบแผงวงจรไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ต่อมามีการเพิ่มทุนและขยายสายงานไปยังธุรกิจต่อเนื่อง เช่น ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม, ธุรกิจผลิตมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น จนถึงปี 2548 บริษัทได้จดทะเบียนแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัดในชื่อ บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

รายละเอียดความเป็นมาของบริษัท มีดังนี้

- ปี 2530** กลุ่มอมตานนท์และนายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปริดาเริ่มก่อตั้งบริษัท อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) ซึ่งเป็นธุรกิจเริ่มต้นของบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- ปี 2532** กลุ่มอมตานนท์ก่อตั้งบริษัท จีเนียส คอมมูนิเคชั่น ซีเอสเอ็ม จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายตู้สาขาโทรศัพท์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH โดยมีสำนักงานและสถานที่ผลิตสินค้าตั้งอยู่เลขที่ 280,282,284 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร
- ปี 2538** บริษัทลงทุนซื้อที่ดินและสร้างโรงงานขยายฐานการผลิตเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจผลิตประกอบแผงวงจรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยโรงงานดังกล่าวตั้งอยู่ที่ Factory Land ถ.พุทธมณฑลสาย 5 จังหวัดนครปฐม
- ปี 2539** บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 20.0 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อซื้อเครื่องจักรขยายกำลังการผลิต
- ปี 2540** บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150.0 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อซื้อที่ดินจำนวน 5 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 77 หมู่ 11 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 จังหวัดนครปฐม สำหรับตั้งโรงงานใหม่ รวมทั้งมีการลงทุนในเครื่องจักรเพื่อขยายกำลังการผลิต
- ปี 2541** บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 180.0 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อซื้อเครื่องจักรขยายกำลังการผลิตรองรับลูกค้าจากประเทศญี่ปุ่นที่ย้ายฐานการผลิตมาในประเทศไทย
- ปี 2542** บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 330.0 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อซื้อที่ดินเพิ่มเติมจำนวน 5 ไร่ (เป็นพื้นที่ติดกับที่ดินที่บริษัทซื้อในปี 2540) เพื่อสร้างโรงงาน และซื้อเครื่องจักรขยายกำลังการผลิต
- ปี 2543** บริษัทย้ายฐานการผลิตไปยังโรงงานแห่งใหม่ที่ ถ.พุทธมณฑลสาย 5 จังหวัดนครปฐม
- ปี 2545** เดือนพฤศจิกายน บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS (Thailand) Limited System & Services Certification ด้านระบบการจัดการคุณภาพ สำหรับการผลิต Print Circuit Board Assembly : PCBA และการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ (Private Automatic Branch Exchange: PABX), สินค้าควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter Charger), และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยบริษัทได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน(BOI) สำหรับภาชนะนำเข้าวัตถุดิบเพื่อใช้ในกิจการผลิต PCBA, PABX, อุปกรณ์โทรศัพท์, ชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า, ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์, และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป

ปี 2546 GTS ได้รับอนุมัติจดทะเบียนผลิตภัณฑ์เครื่องนับเวลาถอยหลังชนิด Light Emitting Diodes (“LED”) สำหรับการจราจร, โคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED, และตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

ปี 2547 บริษัทร่วมกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้น ก่อตั้งบริษัท จีเนียส อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด (“GEM”) ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยแรกเริ่มมีสัดส่วนการถือหุ้นดังนี้

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้นต่อทุนจดทะเบียน
บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ร้อยละ 40
ผู้บริหาร คือนายพงษ์ชัย อมตานนท์, นางรังษิ เลิศไตรภโย, นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	ถือหุ้นรวมในสัดส่วนร้อยละ 5
นายจำเริญ เจริญพัฒนาสถิต, นายณัฐวุฒิ เทพหัสติน ณ อยุธยา, นายศรารุช เพ็ชรพิทักษ์	ถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 55

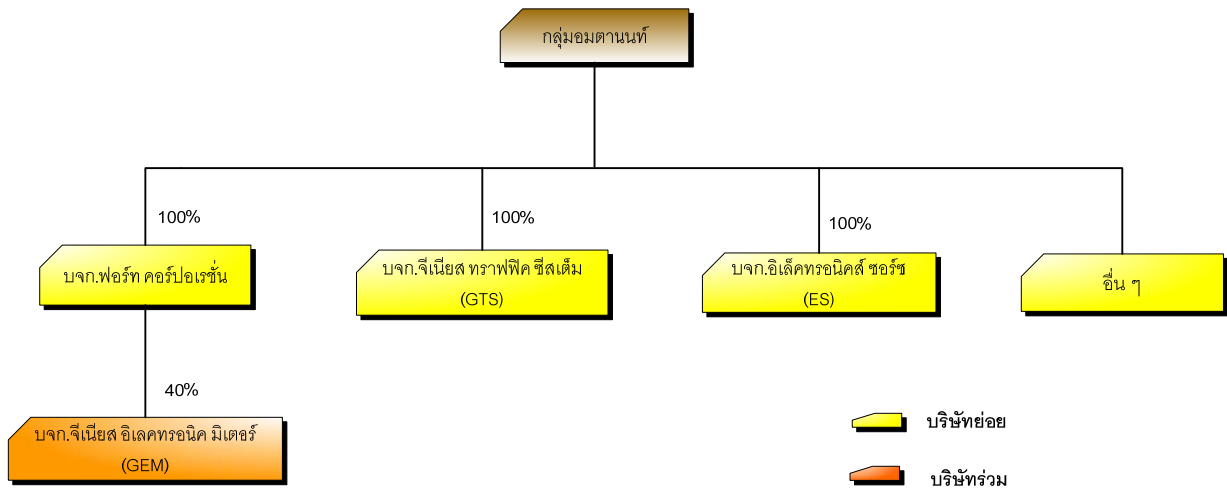
GEM ได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN หรือผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

- ในเดือนกันยายน บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 386.1 ล้านบาท จากการออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มทุนจำนวน 561,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 679 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100 บาท และหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือชำระโดยการแลกกับหุ้นสามัญทั้งหมดจากผู้ถือหุ้นเดิมของ ES และ GTS ที่ราคาตามมูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2546 หลังจากหักเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นเดิม ตามผลประกอบการของปี 2546 และจ่ายเงินปันผลแล้วในปี 2547 สัดส่วนการแลกหุ้นเป็น ดังนี้

- หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 549,758 หุ้น แลกกับหุ้น ES ของผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 499,994 หุ้น ในอัตราส่วน 1.099 : 1 หุ้น
- หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 10,563 หุ้น แลกกับหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิมของ GTS จำนวน 9,994 หุ้นด้วยสัดส่วน 1.057 : 1

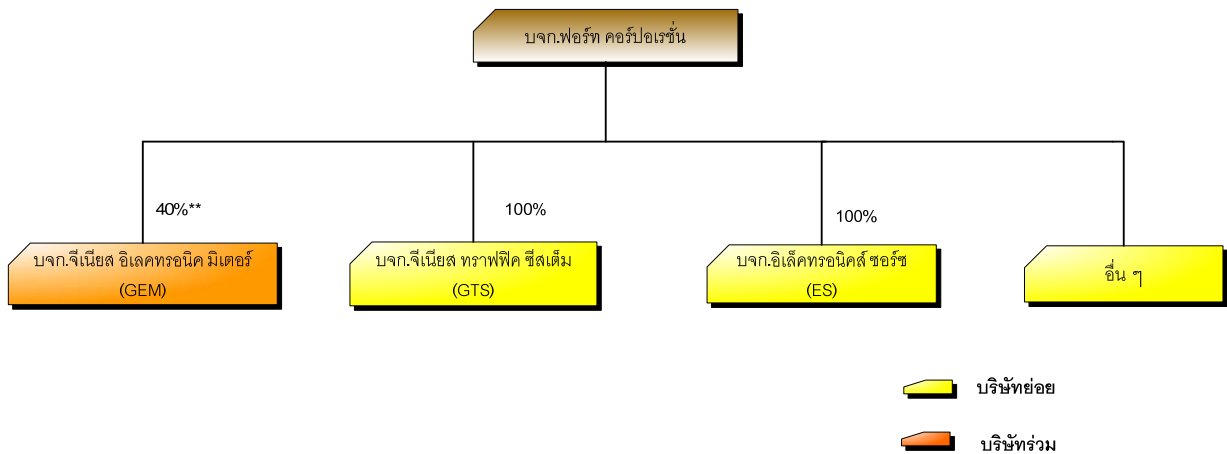
ดังนั้น บริษัทจึงได้เข้าถือหุ้นของ GTS และ ES ในสัดส่วนร้อยละ 100

โครงสร้างเดิมของกลุ่มบริษัทก่อน 30 กันยายน 2547



โครงสร้างเดิมของกลุ่มบริษัทก่อนปรับโครงสร้างในเดือนกันยายน 2547 ถือหุ้นโดยคณะบุคคลในกลุ่มอมตานนท์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริหาร และตัวบริษัทซึ่งเป็นนิติบุคคลเข้าถือหุ้นในบริษัท จีเนียส อิเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด เพียงแห่งเดียว อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากได้มีการปรับโครงสร้างโดยบริษัทเข้าลงทุนโดยการแลกหุ้น ES และ GTS ดังกล่าวข้างต้น โครงสร้างใหม่ของบริษัทจึงเปลี่ยนแปลงดังนี้

โครงสร้างใหม่ของกลุ่มบริษัทหลัง 30 กันยายน 2547



*หมายเหตุ ในปี 2548 บริษัทเข้าซื้อหุ้น GEM เพิ่มเติมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัท ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มเป็น ร้อยละ 45

ปี 2548 GTS ได้รับสิทธิบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN

- บริษัททำข้อตกลงร่วมกับ GTS เพื่อก่อตั้งกิจการร่วมค้า จีเนียส (JV Genius) โดยแบ่งเงินลงทุนและผลกำไรในสัดส่วนร้อยละ 20: 80 ทั้งนี้ กิจการร่วมค้า จีเนียสได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานคร ในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ จำนวน 40 จุด พร้อมสัญญาการดูแลรักษาและระบบศูนย์ควบคุมเครือข่าย อีกทั้งดำเนินธุรกิจจัดเก็บ

ผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในงานสัมปทานติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะทุกจุด

- บริษัทร่วม GEM ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 25 ล้านบาท โดยบริษัทเข้าซื้อหุ้นเพิ่มเติมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งเป็นผู้บริหารของบริษัท จำนวน 924,999 หุ้น ราคาตามมูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 9,249,990 บาท สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทอยู่ที่ร้อยละ 45 วัตถุประสงค์ในการเพิ่มทุนครั้งนี้ เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมรองรับการขยายตัวของบริษัท เนื่องจากผลิตภัณฑ์มิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ ของ GEM ได้ผ่านการทดสอบมาตรฐานสินค้า IEC 62053-21 และ IEC 62052-11 จากสถาบัน Parkside Laboratory ประเทศนิวซีแลนด์
 - บริษัทร่วมกับนายมนตรี วรรณานา, นายศราวุธ เพียรพิทักษ์, นายณัฐวุฒิ เทพหัสดิน ณ อยุธยา, และนายชาญเรื่อง เหลื่อนนิมิตมาศ ก่อตั้งบริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด (“FTS”) ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 34 ของทุนจดทะเบียน และนายมนตรี วรรณานา นายศราวุธ เพียรพิทักษ์ นายณัฐวุฒิ เทพหัสดิน ณ อยุธยา และนายชาญเรื่อง เหลื่อนนิมิตมาศ ถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 66 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้วิจัย ค้นคว้าและจัดจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (“Vehicle Tracking System”)
 - บริษัทย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ มาที่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร พร้อมทั้งดำเนินการขออนุญาตเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน รวมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาทเป็นหุ้นละ 1 บาท
 - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 386.1 ล้านบาทเป็น 515 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 128.9 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไปในคราวเดียวหรือต่างคราวกัน
- ปี 2549** - เดือนเมษายน ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นมีมติเปลี่ยนแปลงลดจำนวนหุ้นที่จะเสนอขายต่อประชาชน จาก 128.9 ล้านหุ้นเหลือ 93.9 ล้านหุ้น สำหรับหุ้นส่วนที่ถือบริษัทยังไม่มียุทธศาสตร์ในการเพิ่มทุนเรียกชำระ
- เดือนกันยายนบริษัทได้รับอนุญาตให้หลักทรัพย์ที่จดทะเบียนเข้าทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - ธันวาคม 2549 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 515 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 515 ล้านหุ้น โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้ว 480 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 480 ล้านหุ้น
- ปี 2550** - บริษัทร่วม GEM ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40 ล้านบาท โดยบริษัทเข้าซื้อหุ้นเพิ่มเติม จำนวน 675,000 หุ้น ราคาตามมูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 6,750,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทคงเดิมที่ร้อยละ 45
- ปี 2551** - เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2551 บริษัทย่อย GTS ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท บริษัทได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว เพื่อดำรงสัดส่วนการถือหุ้นไว้คงเดิม

- วันที่ 20 มิถุนายน 2551 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นมีมติลดทุนจดทะเบียนจาก 515 ล้านบาท เป็น 480 ล้านบาท โดยลดจำนวนหุ้นจดทะเบียนที่ยังมีได้ออกจำหน่ายจำนวน 35 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และได้มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.5 บาท เป็นผลให้จำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและออกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 480 ล้านหุ้น เป็น 960 ล้านหุ้น
- วันที่ 7 ตุลาคม 2551 บริษัทร่วมกับนางสุทิน นิยมศิลป์ ก่อตั้งบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทเริ่มต้นถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการก่อสร้างระบบท่อส่งน้ำดิบจากแหล่งน้ำธรรมชาติ และป้อนน้ำดิบให้ลูกค้าในการพัฒนาแหล่งน้ำและจัดระบบท่อส่งน้ำดิบสายหลักให้แก่นิคมอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งการประสานส่วนภูมิภาค และต่อมาในเดือนธันวาคม บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มจากผู้ถือหุ้นเดิมรวมจำนวน 3,000 หุ้น ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน
- วันที่ 13 พฤศจิกายน 2551 บริษัทร่วมกับนายศิวพันธ์ รัตนวิโรจน์วงศ์, และนายอนุพันธ์ ภักดีศุภฤทธิ ก่อตั้งบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน เพื่อดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเติมเงินมือถืออัตโนมัติ โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตตู้เติมเงินมือถือและให้บริการกับดีเซลเลอร์ในด้านการบริหารและจัดเก็บรายได้ ซึ่งธุรกิจดังกล่าวยังมีศักยภาพสูงในการขยายธุรกิจไปยังบริการอื่นเพิ่มเติม เช่น บริการเติมเงินบนบัตร BTS เป็นต้น
- บริษัทดำเนินการปิดกิจการร่วมค้า จีเนียส ทราฟฟิค แอนด์ เซอร์วิส อินเตอร์คอล หลังจากส่งมอบงานปรับปรุงและติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในเขตเทศบาลนครตรังเสร็จสิ้น

ปี 2552

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- ในปี 2552 บริษัทได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อรองรับคำสั่งผลิตของลูกค้ารายใหญ่ คือ เวสเทิร์น ดิจิตอล มูลค่าการลงทุนโดยประมาณจำนวน 60 ล้านบาท
- บริษัทได้รับรางวัล Best Supplier จากบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด
- ในระหว่างไตรมาสที่ 4 ของปี 2552 บริษัทฯได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งและสัญญาซื้อขายอุปกรณ์ชุมสาย MSAN และ Mini MSAN กับบมจ. ทีโอที หลายฉบับ มูลค่างานตามสัญญารวม 285 ล้านบาท
- ในเดือนตุลาคม 2552 บริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศ ด้านเศรษฐกิจ ในการประกวดผลงานรางวัลนวัตกรรมแห่งชาติประจำปี 2552 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- ในเดือนธันวาคม 2552 บริษัทได้รับรางวัลนวัตกรรมโทรคมนาคมยอดเยี่ยมประเภทผลิตภัณฑ์โทรคมนาคม หรือ Telecom Product ประจำปี 2552 จากสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (สพท.) สำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (สำนักงาน กทท.) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง หรือ Multi Service Access Network (MSAN)

บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (GTS)

- บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งกล้อง CCTV จำนวน 3 ฉบับกับกรุงเทพมหานคร มูลค่างานตามสัญญาจำนวน 313 ล้านบาท

บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS)

- ในเดือนเมษายน 2552 FSS ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท และเริ่มดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (TIW)

- ในเดือนสิงหาคม 2552 TIW ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาท เป็น 77 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 760,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
- ในเดือนกันยายน 2552 TIW ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายน้ำดิบ เพื่อจำหน่ายน้ำดิบให้แก่ บมจ. จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สัญญาดังกล่าวมีอายุ 10 ปี มูลค่ารายได้โดยประมาณตลอดอายุสัญญาจำนวน 570 ล้านบาท

3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“FORTH”) ประกอบธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม อุปกรณ์และแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” รวมทั้ง ผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า อีกทั้งดำเนินการรับจ้างประกอบแผงวงจรและอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ โดยกลุ่มบริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย และ บริษัทร่วม ดังนี้

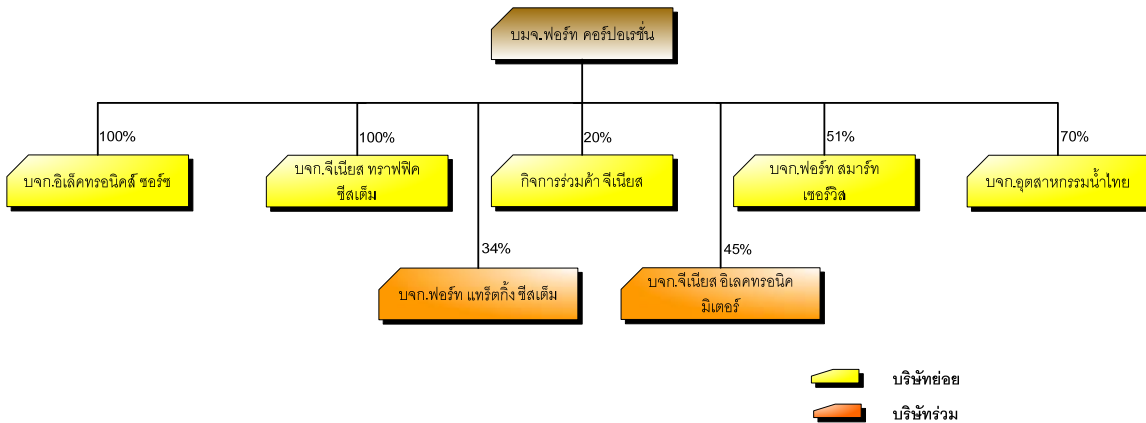
บริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท คือ

- 1) บริษัท อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- 2) บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรควบคุมวงจรถวายอิเล็กทรอนิกส์
- 3) กิจการร่วมค้า จีเนียส (“Genius”) ได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานคร ในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะจำนวน 40 จุด พร้อมบริการดูแลและควบคุมการรายงานสภาพจราจรบนป้ายจราจรอัจฉริยะ รวมทั้งงานบริหารศูนย์ควบคุมและดำเนินธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านงานโฆษณาในสัมปทานป้ายจราจรอัจฉริยะของกรุงเทพมหานคร
- 4) บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส (“FSS”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเติมเงินมือถืออัตโนมัติและบริการเติมเงินออนไลน์ให้เกมส์ download และสนับสนุนงานด้านการจัดการให้กับดีลเลอร์ทั่วประเทศ
- 5) บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (“TIW”) ดำเนินธุรกิจพัฒนาบ่อเก็บน้ำศักยภาพเพื่อกักเก็บน้ำจากแหล่งผิวดินธรรมชาติ และจัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับบริษัทคู่ค้าซึ่งดำเนินการบ่อน้ำดิบเพื่อใช้ในภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตน้ำประปา

บริษัทร่วม จำนวน 2 บริษัท คือ

- 1) บริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด (“FTS”) ดำเนินธุรกิจผลิตอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ
- 2) บริษัท จีเนียส อิเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด (“GEM”) ดำเนินธุรกิจผลิตมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์


โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท




ธุรกิจผลิตอุปกรณ์และประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีโรงงานผลิตบนเนื้อที่มากกว่า 16,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ถนนพุทธมณฑลสาย 5 จังหวัดนครปฐม เพียบพร้อมด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัย อีกทั้งวิศวกรและทีมงานที่มีประสบการณ์ยาวนานเตรียมพร้อมให้บริการในทุกรูปแบบตั้งแต่การเริ่มออกแบบสินค้าร่วมกับลูกค้า ตลอดจนการผลิตสินค้าทั้งในรูปแบบการประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Consigns) และรูปแบบการรับเหมาผลิต (Turnkey) โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นบริษัทจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรคมนาคมชั้นนำ เช่น บริษัท เวสเทิร์นดิจिटอล (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไฟโอเนียร์ แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย) บริษัท โตชิบา แคลเรียร์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น


ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โทรคมนาคม

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ภายใต้ เครื่องหมายการค้า  จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วยอุปกรณ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์และอินเตอร์เน็ต (MSAN), ตู้ชุมสายโทรศัพท์ (DLC), ตู้ชุมสายอินเตอร์เน็ต (DSLAM), เครื่องโทรศัพท์ดิจิตอลและระบบไอพี (IP Phone), ชุมสายอิเล็กทรอนิกส์ความเร็วสูง (IP DSLAM), ตู้สาขาโทรศัพท์เทคโนโลยีไอพี (IP-PBX), อุปกรณ์ควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter/Charger), ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center), ระบบเรียกพยาบาลสำหรับใช้ในโรงพยาบาล (Nurse Call), อุปกรณ์เกี่ยวกับระบบพลังงานแสงอาทิตย์

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฟจราจรครบวงจร

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ทำการผลิต จำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบจราจรพร้อมทั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ จอแสดงผล LED สี (Full Color LED Screen), ป้ายแสดงข้อความ (VMS), HID Electronic Ballast, โคมสัญญาณไฟ, เครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจร, ระบบสัญญาณไฟถนนข้ามถนนอัจฉริยะ รวมไปถึงจนถึงระบบควบคุมสัญญาณไฟจราจรด้วยคอมพิวเตอร์, เครื่องนับเวลาถอยหลังของคนข้ามถนน, ไฟประดับตกแต่งอาคารและสถานที่ต่างๆ, อุปกรณ์ไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น


ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วยจอภาพอิเล็กทรอนิกส์ (Full Color LED Screen), ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ สำหรับภายในและภายนอกอาคาร (Moving Sign Board / Variable Message Sign: VMS), ป้ายเตือนทางแยกLED, นอกจากนี้ ยังมีธุรกิจติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ พร้อมการดูแลบำรุงรักษา

ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ค่าโฆษณาบนป้ายจราจรอัจฉริยะ


ดำเนินธุรกิจโดย กิจการร่วมค้า Genius ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางอ้อม (ถือหุ้นโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด ร้อยละ 80 และโดยบริษัท ร้อยละ 20) โดยได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานครในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ รวมทั้งการดูแลรักษา พร้อมศูนย์ควบคุมเครือข่ายจำนวน 40 จุด และสิทธิในการจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในจุดที่ติดตั้งป้ายเป็นเวลารวมทั้งสิ้น 9 ปี (อายุสัญญาครั้งละ 3 ปี และได้สิทธิต่ออายุสัญญาได้ 2 ครั้ง)

ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ภายใต้เครื่องหมายการค้า  เป็นผู้จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เซมิคอนดักเตอร์ อันเป็นวัตถุดิบเพื่อผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ไอซี, ทรานซิสเตอร์, ไดโอด, เซมิคอนดักเตอร์, ออปโตอิเล็กทรอนิกส์, Display Device, รีเลย์, แบตเตอรี่, คอนเน็คเตอร์, ออกไฟฟ้า, สวิตช์ไฟ, EMC, ฟิวเจอร์, เทอร์มอลพริ้นเตอร์ (thermal printer), ตัวเก็บประจุ (capacitor), รีซิสเตอร์ (resistor), crystal oscillator เป็นต้น

ธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 ภายใต้เครื่องหมาย


การค้า  ให้บริการเติมเงินและชำระเงินออนไลน์ด้วยระบบ kiosk ลูกค้าทั่วไปสามารถทำธุรกรรมต่างๆ ได้ด้วยตนเอง โดยจะได้รับความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันให้บริการได้ทั้งเติมเงินโทรศัพท์มือถือ และยังเป็นรายแรกและรายเดียวที่ให้บริการเติมเงินเกมส์ออนไลน์ ชื่อบัตรโทรศัพท์ระหว่างประเทศ ชำระค่าโทรศัพท์รายเดือน AIS จ่ายบัตรเครดิตออนไลน์ เทลโก้ เฟิร์สช้อยส์ และเตรียมเพิ่มบริการที่มากขึ้นในอนาคต เช่น ชื่อชั่วโมงอินเทอร์เน็ต ดาวนโหลดเพลง และจ่ายค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำดิบ

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 70 เพื่อทำการสำรวจบ่อดินตามพื้นที่ต่างๆ ในจังหวัดชลบุรี และพัฒนาบ่อดินศักยภาพให้สามารถเก็บกักน้ำจากแหล่งน้ำผิวดินในฤดูฝน เพื่อเป็นแหล่งน้ำสูบน้ำดิบและแหล่งน้ำฉุกเฉินในฤดูแล้งให้กับบริษัท จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) (EASTW) ด้วยระบบท่อส่งน้ำเชื่อมประสานเข้ากับท่อส่งน้ำสายบางปะกง จังหวัดชลบุรีของ EASTW โดยทำสัญญาซื้อขายเป็นระยะเวลา 10 ปี ในปริมาณสูบน้ำจ่ายขั้นต่ำที่ 10 ล้าน ลูกบาศก์เมตรต่อปี


ในเดือนกุมภาพันธ์ 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติขายเงินลงทุนในธุรกิจดังกล่าวออกไป เพื่อที่มุ่งเน้นการลงทุนและขยายธุรกิจหลักและธุรกิจเกี่ยวให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมากขึ้น

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มิเตอร์วัดไฟระบบอิเล็กทรอนิกส์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 45 ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ มิเตอร์ kWh ทั้งหนึ่งเฟส และสามเฟสแบบอิเล็กทรอนิกส์ พร้อมเชื่อมต่อเป็นระบบประมวลผลอัตโนมัติผ่านทาง RS485 Interface หรือ LAN หรือเป็น Ethernet และต่อเข้ากับโปรแกรม Billing ของผู้สาขาของบริษัทได้, มิเตอร์ kWh หนึ่งเฟสแบบบัตรเติมเงินที่เป็น RFID, มิเตอร์น้ำที่ต่อเข้ากับระบบประมวลผลอัตโนมัติร่วมกับของมิเตอร์ kWh ดังกล่าว เป็นต้น

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายระบบติดตามยานพาหนะผ่านดาวเทียม

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 34 ดำเนินการภายใต้

เครื่องหมายการค้า  ธุรกิจหลัก ได้แก่ การผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามยานพาหนะ (Vehicle Tracking) สำหรับบันทึกการใช้งานยานพาหนะผ่านดาวเทียมด้วยระบบ GPS (Global Positioning System) ทำหน้าที่รายงานข้อมูลการใช้งานยานพาหนะ เช่น ตำแหน่งของยานพาหนะ เส้นทางการเดินทาง และความเร็ว ในการใช้งาน รวมถึงรายงานสถานะปัจจุบันของยานพาหนะโดยจะมีการแจ้งเตือนไปยังผู้ควบคุมยานพาหนะหากขับออกนอกเส้นทางหรือขับด้วยความเร็วที่เกินกำหนด ทำให้ผู้ใช้สามารถบริหารการใช้งานยานพาหนะได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทในปี 2550- 2552 มีดังนี้

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การถือ หุ้นโดย บริษัท (%)	ปี 2552		ปี 2551		ปี 2550	
			(ล้าน บาท)	%	(ล้าน บาท)	%	(ล้าน บาท)	%
ธุรกิจผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์โทรคมนาคมและ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ เครื่องหมายการค้า FORTH	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	975	9.71	615	8.22	343	8.71
ธุรกิจผลิตแผงวงจร อุปกรณ์ โทรคมนาคมและอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตรา สินค้าของลูกค้า	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	7,649	76.15	5,121	68.46	2,225	56.45
ธุรกิจผลิตจำหน่ายและ รับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และ ระบบสัญญาณไฟจราจร และ กล่องวงจรปิด	บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด	100	485	4.83	367	4.91	337	8.54
ธุรกิจผลิตอุปกรณ์และระบบ ป้ายอิเล็กทรอนิกส์	บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด	100	49	0.48	27	0.36	287	7.29
ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์	บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ชอรัช จำกัด	100	680	6.77	577	7.71	539	13.68
ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ใน ด้านการโฆษณา	กิจการร่วมค้า Genius	100	26	0.26	30	0.40	39	0.99
ธุรกิจพัฒนาและวางระบบ ข้อมูลสารสนเทศ	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	45	0.45	-	-	143	3.64
ธุรกิจรับเหมาโครงการติดตั้ง อุปกรณ์ชุมสาย	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	81	0.81	732	9.78	-	-
ธุรกิจบริการเติมเงินออนไลน์ และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ	บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอวิซ จำกัด	51	14	0.14	-	-	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก			10,004	99.60	7,469	99.84	3,913	99.30
รายได้อื่นๆ			40	0.40	12	0.16	28	0.70
รวมรายได้			10,044	100.00	7,481	100.00	3,941	100.00

3.4 จุดเด่นในการประกอบธุรกิจ

3.4.1 การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ที่หลากหลาย

บริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม มีการประกอบธุรกิจที่หลากหลาย ได้แก่ การผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบพลังงานแสงอาทิตย์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” การผลิตและประกอบแผงวงจรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจผลิตและจำหน่ายระบบสัญญาณไฟจราจรครบวงจร และป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจผลิตมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจผลิตอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ ตลอดจนธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในงานสัมปทานติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ ของ กรุงเทพมหานคร ทำให้กลุ่มบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ และให้บริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างหลากหลาย นอกจากนี้ ยังมีการดำเนินงานในกลุ่มบริษัทที่สนับสนุนการผลิตอย่างครบวงจร โดยที่ ES ทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ เพื่อให้บริษัทเป็นผู้ผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของตนเองและของ GTS GEM และ FTS ซึ่งเป็นผู้ค้นคว้า วิจัย พัฒนา ประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ และจำหน่าย ส่งผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในด้านการผลิตและยังเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งอีกด้วย

3.4.2 มีตราสินค้า FORTH ที่มีชื่อเสียงมายาวนาน

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 20 ปี โดยการผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้ชื่อ FORTH มาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ได้พัฒนาและผลิตขึ้นเพื่อใช้งานได้หลากหลาย จนเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ เช่น ผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจร ผลิตภัณฑ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์ และผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ เป็นต้น ดังนั้น นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจึงยังสามารถใช้ชื่อ FORTH ผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ ที่บริษัทต้องการจำหน่ายได้อีกด้วย เช่น อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบพลังงานแสงอาทิตย์ หรืออุปกรณ์อื่นๆ ที่บริษัทจะคิดค้นและพัฒนาขึ้นเพื่อผลิตและจำหน่ายในอนาคต อีกด้วย

3.4.3 มีทีมวิจัยและพัฒนาที่แข็งแกร่ง เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

กลุ่มบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น ให้ความสำคัญในเรื่องของการวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตให้กับลูกค้า โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีทีมวิจัยและพัฒนาที่มีประสบการณ์และความชำนาญในผลิตภัณฑ์ทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ ประมาณ 64 คน จึงทำให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่องในผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทั้งในด้านธุรกิจของบริษัท ตลอดจนของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีผลงานที่ได้พัฒนาขึ้นและนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายแล้ว ได้แก่ อุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Inverter/Charger) อุปกรณ์และระบบจอภาพสี อุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล เป็นต้น

3.4.4 มีความพร้อมทางเทคโนโลยี เพื่อรองรับการปรับเปลี่ยนสายการผลิตตามแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

ปัจจุบัน บริษัทมีเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตได้แก่ Surface Mount Technology (SMT), Pin Through Hole (PTH) และ Chip on Flexible Circuit (COF) เป็นต้น เนื่องจากผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ ที่บริษัทผลิตอยู่มีการพัฒนาแบบใหม่ออกสู่ตลาดอยู่เสมอ เช่น แผงวงจรของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แผงวงจรของโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผลิตภัณฑ์ผู้สาขาโทรศัพท์ หรือตู้ชุมสายโทรศัพท์ เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงสามารถจัดการใช้เครื่องจักรเหล่านี้ ให้รองรับการปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แผงวงจรรีเลย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับตราสินค้าของลูกค้า และผลิตแผงวงจรและอุปกรณ์ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทได้หลากหลายรูปแบบ

3.4.5 การเป็นผู้ผลิตไทยรายแรกที่ผลิตระบบสัญญาณไฟจราจร จอภาพและป้ายอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย

จากการที่บริษัทมีบุคลากรในการค้นคว้า วิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง จึงทำให้บริษัทสามารถผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และระบบสัญญาณไฟจราจรที่ครบวงจร โดยได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานต่าง ๆ หลายแห่ง เช่น เครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจรได้ผ่านการรับรองการขึ้นทะเบียนมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมและผ่านการรับรองการทดสอบการใช้งานจากแขวงกรุงเทพมหานคร เครื่องนับเวลาสัญญาณไฟจราจรได้รับการจดทะเบียนผลิตภัณฑ์จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เป็นต้น และที่ผ่านมา บริษัทได้นำเสนอผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจรของต่างประเทศ ให้กับหน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐ ด้วยการสาธิตวิธีใช้งาน และการทดสอบ จนหน่วยงานต่าง ๆ มีความมั่นใจในมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ จนได้รับการยอมรับให้ติดตั้งและใช้งานระบบสัญญาณไฟจราจรทั้งในกรุงเทพมหานคร และในต่างจังหวัด นอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์จอภาพและป้ายอิเล็กทรอนิกส์ขึ้น จนกระทั่งประสบความสำเร็จสามารถผลิตและติดตั้งในโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะ ของกรุงเทพมหานครอีกด้วย ดังนั้นจึงจัดได้ว่า บริษัทเป็นผู้ผลิตไทยรายแรกที่บุกเบิกผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจรที่ครบวงจร จอภาพ และป้ายอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย ที่จะทำให้บริษัทมีความได้เปรียบด้านการแข่งขัน และขึ้นเป็นผู้ผู้นำในสายธุรกิจนี้ในประเทศไทย

3.4.6 ผู้บริหารมีประสบการณ์ยาวนาน

บริษัทมีผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์นานกว่า 20 ปี มีการวางรากฐานให้กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจมีการประกอบธุรกิจที่หลากหลายและสนับสนุนการผลิตอย่างครบวงจร นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทยังมีความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า เพื่อที่จะกำหนดนโยบายการบริหารและการผลิตได้อย่างสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น มีความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจต่อไป

3.4.7 การมีศักยภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และการให้บริการที่ครบวงจร

ในปัจจุบัน อุตสาหกรรมเกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์มีภาวะการแข่งขันสูง จึงจะต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตสินค้าของตนเองอยู่เสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานการผลิตและเทคโนโลยีที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งบริษัทได้ลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เพื่อให้มีมาตรฐานการผลิตที่ทันสมัย โดยมีบุคลากรที่สนับสนุนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การคัดเลือกและจัดซื้อวัตถุดิบ ตลอดจนการมุ่งตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของลูกค้า โดยการออกแบบและผลิตผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันได้ในอุตสาหกรรม

3.5 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจในอนาคต

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการที่จะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จสูงสุด ด้วยการมุ่งเน้นพัฒนาความรู้ทางเทคโนโลยี เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรม รวมทั้งการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อลดการพึ่งพาผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง ซึ่งสามารถจำแนกแนวทางการดำเนินงานของบริษัทได้ ดังนี้

3.5.1 ด้านการผลิตและเทคโนโลยี

- บริษัทเน้นการพัฒนาความสามารถในการผลิต และปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตที่มีอยู่ให้ทันสมัย โดยการลงทุนในเครื่องจักร หรือเครื่องมือที่ใช้ในการผลิตอย่างสม่ำเสมอ
- บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- บริษัทเน้นด้านการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยได้มีการเข้าร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ ในการพัฒนาประสิทธิภาพงาน เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายคุณภาพที่กำหนดว่า พัฒนาเทคโนโลยี ระบบคุณภาพ สินค้าและบริการ อย่างไม่หยุดยั้ง
- เน้นการรักษามาตรฐานด้านความปลอดภัย ด้านอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมในการผลิตอย่างต่อเนื่อง

3.5.2 ด้านผลิตภัณฑ์

- บริษัทมีเป้าหมายเป็นผู้นำด้านการวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีสูง และสร้างมูลค่าเพิ่มในสินค้า
- บริษัทมีแผนงานเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้และกำไร และเพื่อขยายฐานลูกค้า

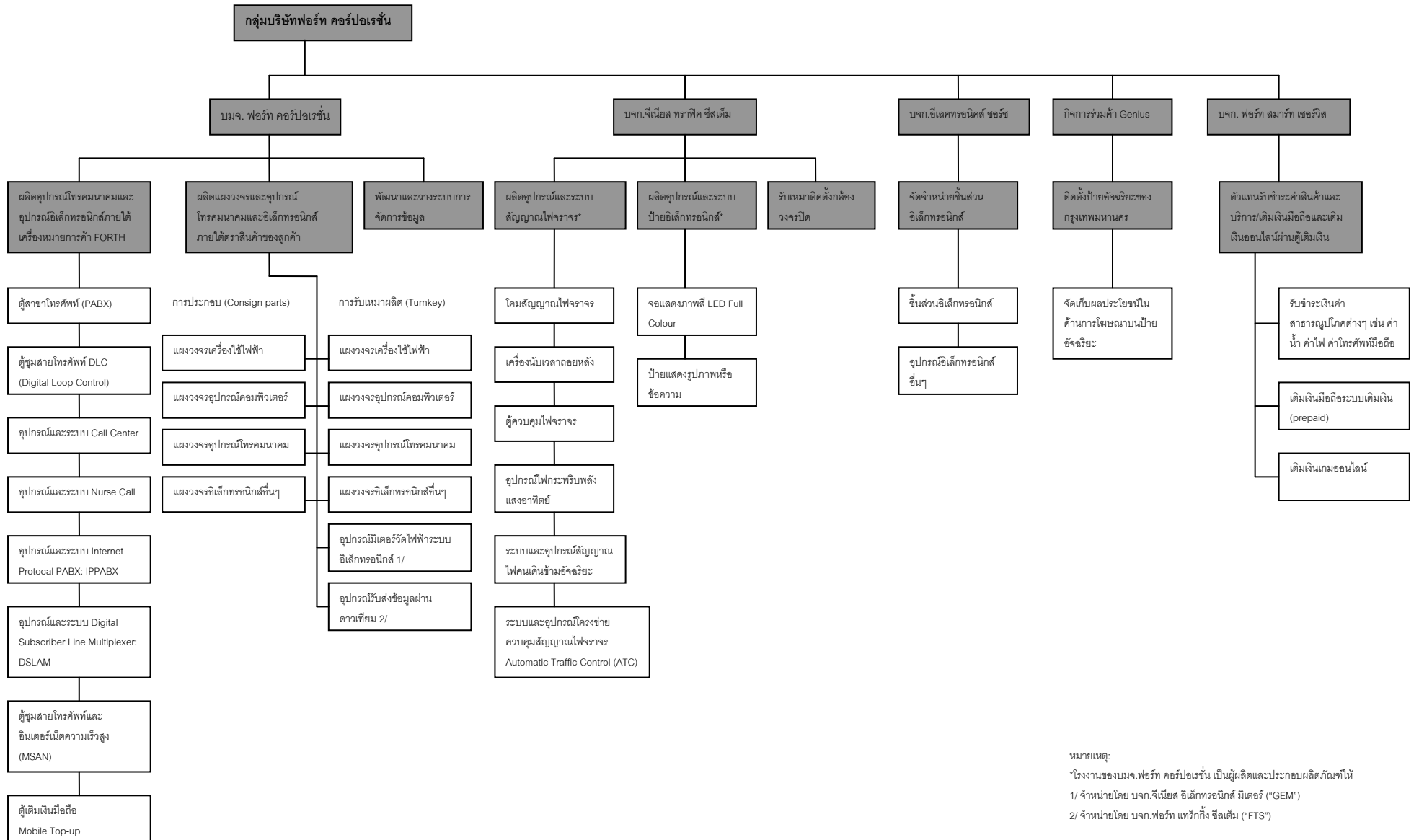
3.5.3 ด้านบุคลากร

- บริษัทใส่ใจกับการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง
- ปลุกฝังให้พนักงานมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กรโดยรวมและรวมไปถึงการดูแลใส่ใจในสุขอนามัยของพนักงานทุกคน

3.5.4 ด้านลูกค้าและบริการ

- มีการพัฒนาด้านการบริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เสมือนลูกค้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งด้านการผลิต โดยมีวางแผนการผลิตร่วมกับลูกค้า เพื่อให้การผลิตมีความสอดคล้องกัน และการจัดส่งตรงต่อเวลารวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกลุ่มลูกค้าปัจจุบันของบริษัท
- พัฒนาตนเองให้สามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง มีการอบรมให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีกับตัวแทนจำหน่าย

4. การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์



หมายเหตุ:
 *โรงงานของบมจ.ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น เป็นผู้ผลิตและประกอบผลิตภัณฑ์ให้
 1/ จำหน่ายโดย บจก.จีเนิส อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ ("GEM")
 2/ จำหน่ายโดย บจก.ฟอर्थ แทรกกิ่ง ซิสเต็ม ("FTS")

4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

4.1.1 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH มีการผลิตและจำหน่ายโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) โดยที่สายธุรกิจนี้มีผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เช่น



ผลิตภัณฑ์ PABX และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

1) **ตู้สาขาโทรศัพท์ (Private Automatic Branch Exchange: PABX)** คือ เครื่องควบคุมระบบการทำงานในการใช้โทรศัพท์ทั้งสายภายในและสายภายนอก ทำหน้าที่ควบคุมปริมาณเบอร์โทรศัพท์ของสายภายนอกซึ่งอาจมีเพียงหนึ่งเบอร์หรือมากกว่าแต่สามารถเชื่อมต่อกับสายภายในได้ในปริมาณมากและสามารถใช้ติดต่อกันภายในองค์กรโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย



SMART IP PHONE

2) **SMART IP PHONE** เป็นโทรศัพท์ระบบ IP ที่สามารถใช้งานร่วมกับตู้สาขาโทรศัพท์รุ่น IPX หรือสามารถใช้งานกับอุปกรณ์ IP-PBX ทั่วไปได้โดยใช้ระบบ SIP Protocol เป็นมาตรฐาน สามารถแสดงผลหน้าจอเป็นภาษาไทยได้ และรองรับการใช้งานแบบ Touch Screen สามารถปรับแต่งการฟังก์ชันการใช้งานได้หลากหลายตามความต้องการ มีคุณสมบัติที่โดดเด่น เช่น หน้าจอ Color TFT LCD ขนาด 4.3” ความละเอียดสูง 480x272 pixel รองรับกับ Application ใหม่ ๆ อีกมากมาย เป็นต้น



ผลิตภัณฑ์ FORTH IPX

3) **FORTH IPX** อุปกรณ์ตู้สาขาโทรศัพท์อัตโนมัติที่ใช้งานร่วมกับระบบ IP เดิม โดยเพิ่มเทคโนโลยีสื่อสารบนโครงข่าย IP หรือระบบ Internet ได้ที่รู้จักกันในนาม VoIP ซึ่งช่วยลดค่าใช้จ่ายโทรศัพท์ทั้งทางไกลในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมือถือต่างๆ ได้สูง เหมาะกับการใช้งานของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SME) ตลอดจนเหมาะกับหน่วยงานหรือองค์กรที่มีสาขาอยู่กระจายอยู่หลายจุดทั้งในประเทศเดียวกันหรือหลายประเทศ ให้การใช้งานที่หลากหลายรองรับทั้งระบบเก่าและระบบใหม่ บำรุงดูแลรักษาง่าย สามารถใช้งานร่วมกับระบบ WiFi ทำให้ผู้ใช้งานเสมือนว่าพกพาเครื่องโทรศัพท์ภายในไว้กับตัวได้ จึงไม่พลาดการติดต่อเมื่ออยู่ในสำนักงาน



FORTH IP-3000

- 4) FORTH IP-3000 เป็นตู้สาขาโทรศัพท์อัตโนมัติรุ่นใหม่ล่าสุดที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจขนาดกลางและใหญ่เช่น โรงแรม / องค์กร / วิทยาลัย / อพาร์ทเม้นและคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ที่ให้มาตรฐานเทียบเท่ากับระบบชุมสายโทรศัพท์ของผู้ให้บริการโทรศัพท์ขนาดใหญ่พร้อมด้วยคุณลักษณะ เช่น รองรับการสื่อสารบนโครงข่าย IP (VoIP) มีระบบการทำงานทดแทนกันทันทีกรณีแผงวงจรหลักชำรุดเสียหาย (Redundant) การติดตั้งหรือถอดเปลี่ยนการ์ดสามารถทำได้โดยไม่ต้องปิดการทำงานของระบบ (Hot Swap) เพื่อไม่ให้งานหยุดชะงัก และยังมีระบบ Broadband ADSL Card สำหรับให้บริการอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์ได้พร้อมกันเป็นรายแรกของประเทศไทย



อุปกรณ์ควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า

- 5) อุปกรณ์ควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า (Battery Charger Controller Inverter: Inverter/Charger) คือ อุปกรณ์ที่บริษัทออกแบบขึ้นเพื่อใช้งานร่วมกับแผงเซลล์แสงอาทิตย์ (Photovoltaic Module) ทำหน้าที่แปลงกระแสไฟฟ้าที่ได้จากแผงเซลล์แสงอาทิตย์ มาเก็บไว้ในอุปกรณ์สำรองไฟ (Battery) และทำหน้าที่จ่ายไฟฟ้าที่อยู่ในอุปกรณ์สำรองไฟดังกล่าวได้ด้วย



ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC

- 6) ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC (Digital Loop Carrier) เป็นตู้ชุมสายโทรศัพท์ขนาดกลาง ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย ซึ่งจะใช้ในการติดตั้งทดแทนตู้ชุมสายโทรศัพท์ชนิดเดิม (Analog Loop Carrier: ALC) ของบมจ.ทีโอที (“ทีโอที”) ที่กำลังจะหมดอายุการใช้งาน หรือติดตั้งใหม่เพื่อเพิ่มหมายเลขให้กับผู้ที่ประสงค์จะติดตั้ง โดยตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC หนึ่งเครื่องสามารถรองรับได้ไม่น้อยกว่า 200 เลขหมาย



Mini MSAN



MSAN

- 7) MSAN และ Mini MSAN อุปกรณ์ชุมสาย MSAN (Multi Service Access Node) เป็นอุปกรณ์ชุมสายที่ออกแบบมาเพื่อให้บริการเลขหมายโทรศัพท์พื้นฐาน, โทรศัพท์สาธารณะ, อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วย ADSL, วงจรสื่อสารความเร็วสูงผ่านสาย Optical Fiber (PON) สืบเนื่องจากการขยายตัวของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีจึงทำให้ผู้ให้บริการเกิดการลงทุนอุปกรณ์ชุมสายเพื่อแข่งขันกันขยายการให้บริการเป็นจำนวนมาก ชุมสาย MSAN เป็นอุปกรณ์ที่สามารถตอบสนองได้อย่างลงตัว เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการในกลุ่มเป้าหมายเล็กเช่นชุมชนขนาดย่อมบริษัทจึงได้ทำการวิจัยและพัฒนาอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ขนาดเล็กที่สามารถติดตั้งบนเสาไฟฟ้าได้ คือ Mini MSAN เพื่อการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงหรือระบบโทรศัพท์ที่ในบริเวณที่มีผู้ใช้จำนวนไม่มากนัก หรือมีการติดตั้งแบบกระจายตัว ซึ่งถ้าเป็น

การลงทุนติดตั้ง MSAN ที่มีจำนวน ports น้อย อาจทำให้เกิดค่าใช้จ่ายต้นทุนที่สูงไม่คุ้มค่าการลงทุน ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงสอดคล้องกับนโยบายการลงทุนของผู้ให้บริการอย่างยิ่ง



ชุดอุปกรณ์และระบบ Call Center



Nurse Call



Nurse Call Display



ผู้เติมเงินมือถือระบบอัตโนมัติ Mobile TOP-UP

8) **ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center)** เป็นอุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์ ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเพื่อใช้ร่วมกับระบบตู้สาขาโทรศัพท์ ทำหน้าที่เป็นศูนย์ข้อมูลสำหรับงานบริการลูกค้าของบริษัทที่ติดตั้งระบบ Call Center

9) **ระบบเรียกพยาบาลสำหรับใช้ในโรงพยาบาล (Nurse Call)** เป็นอุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย ทำหน้าที่ส่งสัญญาณเรียกซึ่งแสดงหมายเลขห้องพักของผู้ป่วยที่ติดต่อแสดงสัญญาณไฟที่หน้าห้องผู้ป่วย และเจ้าหน้าที่พยาบาลสามารถสนทนากับผู้ป่วยผ่านอุปกรณ์ได้ โดยในการเรียกแต่ละครั้งระบบจะบันทึกข้อมูลไว้ในหน่วยความจำซึ่งสามารถส่งพิมพ์ออกมาตรวจสอบได้ นอกจากนี้ ผู้ใช้ยังสามารถบริหารลำดับการเรียกตามลำดับของความเร่งด่วนของเหตุฉุกเฉิน

10) **ผู้เติมเงินมือถือระบบอัตโนมัติ Mobile TOP-UP** สามารถรับเงินสดได้ทั้งธนบัตรและเหรียญกับระบบมือถือทุกเครือข่าย รวมทั้งสามารถรับชำระค่าบริการต่างๆ ทั้งค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าบริการเกมออนไลน์ เป็นต้น เป็นผลงานการค้นคว้าและวิจัยนวัตกรรมใหม่สำหรับธุรกิจผู้เติมเงินออนไลน์ ผ่านการให้บริการภายใต้ระบบ Kiosk เพื่อรับคำสั่งจากลูกค้าแล้วประมวลผลและส่งข้อมูลกลับมาที่ Server ของบริษัทที่เชื่อมต่อกับ Server ของผู้ให้บริการต่างๆ เครือข่ายมือถือโดยตรง เช่น AIS, DTAC, TRUE, 1-2 Call, CAT CDMA และ Hutch

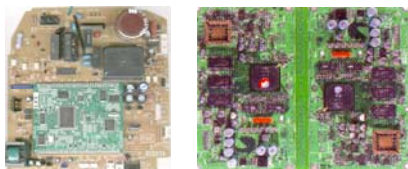
4.1.2 ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Print Circuit Board Assembly: PCBA) และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Products) ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมขั้นปลาย (Down Stream) ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท) โดยสายธุรกิจนี้แบ่งการผลิตได้เป็น 2 ประเภท คือ

1) การประกอบ (Consign Parts) คือ การผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ให้กับลูกค้า โดยที่ทีมงานวิศวกรของบริษัทจะร่วมออกแบบการผลิตและประกอบแผงวงจรร่วมกับลูกค้า จนถึงการวางแผนประกอบแผงวงจร ซึ่งแผงวงจรที่บริษัทประกอบ ได้แก่ แผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้า แผงวงจรอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ อื่นๆ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทใช้วัตถุดิบที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาให้ โดยลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้จัดส่งวัตถุดิบแก่บริษัท และลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบในค่าวัตถุดิบเอง ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการบริหารต้นทุนวัตถุดิบในสายการประกอบนี้

2) การเหมาผลิต (Turnkey) คือ การผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะเหมา ซึ่งที่ทีมงานวิศวกรของบริษัทจะร่วมออกแบบการผลิตและประกอบแผงวงจรร่วมกับลูกค้า จนถึงการวางแผนประกอบแผงวงจร ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเหมาผลิต ได้แก่ แผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้า แผงวงจรอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง IPSTAR แผงวงจรมิเตอร์วัดไฟฟ้า และอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทสามารถจัดหาวัตถุดิบได้เอง โดยคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ดำเนินการติดต่อสั่งซื้อวัตถุดิบ ตลอดจนการที่บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องการบริหารต้นทุนวัตถุดิบเอง

ทั้งนี้ แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Print Circuit Board Assembly: PCBA) และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Products) ที่บริษัทผลิตตามคำสั่งทั้งหมด ประกอบด้วย



แผงวงจรสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า



แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์



แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์โทรคมนาคม

- 1) แผงวงจรสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้แก่ แผงวงจรควบคุมอุณหภูมิในเครื่องปรับอากาศ (Air Controller) แผงวงจรวิทยุติดรถยนต์ และแผงวงจรเครื่องเล่น ดีวีดี แผงวงจรปลั๊กดอิเล็กทรอนิกส์ และแผงวงจรควบคุมอุณหภูมิในตู้เย็น เป็นต้น
- 2) แผงวงจรและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ได้แก่ แผงวงจรคีย์บอร์ดคอมพิวเตอร์ชนิดธรรมดา และชนิดไร้สาย (Wireless Keyboard) รวมถึงการรับผลิตแผงวงจรชุดคีย์บอร์ดสำหรับคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก เป็นต้น
- 3) แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์โทรคมนาคม ได้แก่ แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น



อุปกรณ์เครื่องวิทยุคมนาคม

- 4) **อุปกรณ์เครื่องวิทยุคมนาคม (COMPUTER BOX BUILD)** เป็นอุปกรณ์สื่อสารรับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง (Broadband) สำหรับโครงการดาวเทียม IPSTAR ของ บมจ.ชินแซทเทลไลท์



มิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์

- 5) **มิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Watt-Hour Meter)** ของบริษัท จีเนี่ยส อิเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด เป็นอุปกรณ์วัดค่ากระแสไฟฟ้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สามารถวัดค่ากระแสไฟฟ้าได้อย่างเที่ยงตรง และป้องกันการลักลอบใช้ไฟฟ้าได้อย่างสมบูรณ์ โดยผู้ใช้สามารถเลือกใช้งานได้ทั้งระบบเชื่อมต่อสาย (Online) หรือระบบอ่านตัวเลข ซึ่งในอนาคตจะเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ทดแทนมิเตอร์วัดไฟฟ้าระบบจานหมุนทั้งหมดที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน



อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ

- 6) **อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (Vehicle Tracking)** ของบริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด เป็นอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับบันทึกการใช้งานยานพาหนะผ่านดาวเทียมด้วยระบบ GPS (Global Positioning System) ทำหน้าที่รายงานข้อมูลการใช้งานพาหนะ เช่น พิกัดของยานพาหนะในเวลาต่างๆ หรือความเร็วในการใช้ยานพาหนะ เป็นต้น โดยผู้ใช้งาน สามารถตรวจสอบพฤติกรรมการใช้ยานพาหนะ เพื่อควบคุมและปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้นยานพาหนะ

4.1.3 ธุรกิจพัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูล

ธุรกิจพัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูลดำเนินการโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ธุรกิจดังกล่าวมีลักษณะการดำเนินการเป็นโครงการตามสัญญาจ้างของลูกค้า ทั้งนี้กิจการความร่วมมือ FORTH CONSORTIUM ซึ่งประกอบด้วยบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ที ไอ เอส คอนซัลแตนต์ จำกัด และบริษัท ไพรม์ลิงค์ จำกัด ได้ลงนามในฐานะผู้รับจ้างกับการไฟฟ้านครหลวงในการรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2548 สัญญาดังกล่าวมีมูลค่าโครงการ 549 ล้านบาท โดยบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) จะรับผิดชอบงานจัดหาคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งโปรแกรมสำเร็จรูป SAP ทั้งนี้บริษัทรับผิดชอบงานในโครงการดังกล่าวมูลค่า 378.81 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการ

4.1.4 ธุรกิจผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร

ธุรกิจผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดย GTS เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรรายใหญ่ของประเทศไทย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของ GTS เป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพจากหน่วยงานราชการ ต่างๆ โดยสายธุรกิจนี้มีผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่



โคมสัญญาณไฟจราจร

- 1) **โคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED (LED Traffic Light)** เป็นโคมสัญญาณไฟจราจรที่ใช้หลอดไฟชนิด Light Emitting Diode: LED เป็นตัวกำเนิดแสงที่ให้แสงสว่าง มีความเข้มของแสงได้มาตรฐาน มีความคมชัดของสี ประหยัดพลังงาน และมีอายุการใช้งานได้นานกว่า แบบ Halogen (แบบเดิม) ประมาณ 5 ปี



เครื่องนับเวลากอยหลังสัญญาณไฟจราจร

- 2) **เครื่องนับเวลากอยหลังสัญญาณไฟจราจร (Traffic Countdown Display)** เป็นเครื่องแสดงเวลานับถอยหลังสัญญาณไฟจราจรเพื่อให้ผู้ขับขี่ยานพาหนะทราบเวลาก่อนที่จะเปลี่ยนสัญญาณไฟ



ตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร

- 3) **ตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร (Traffic Signal Controller)** เป็นเครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจรซึ่งมีหน้าที่ในการควบคุมการเปลี่ยนสัญญาณไฟจราจรตามท้องถนนและตามแยกต่างๆ ที่มีความทันสมัย ความทนทานและมีคุณภาพสูง พร้อมด้วยระบบป้องกันการผิดพลาดอย่างครบครัน โดยเน้นที่การติดตั้งและใช้งานง่าย เป็นหลัก



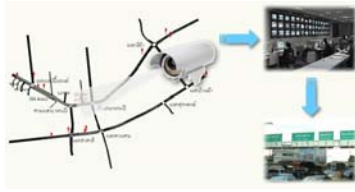
ชุดอุปกรณ์สัญญาณไฟคนเดินข้ามอัจฉริยะ

- 4) **สัญญาณไฟคนเดินข้ามอัจฉริยะ** เป็นเครื่องแสดงสัญญาณไฟเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้สัญจร ซึ่งเป็นสัญญาณไฟจราจรทางข้ามชนิดกดปุ่มประกอบด้วยโคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED สำหรับคนข้ามถนน อุปกรณ์นับเวลาคนข้าม และกล่องไฟรูปคนข้ามชนิด LED เป็นต้น

- 5) **สัญญาณไฟสลับช่องทางจราจร** เป็นเครื่องแสดงสัญญาณไฟให้ผู้ขับขี่รถใช้ถนนทราบถึงสถานะของช่องทางเดินรถในขณะนั้น ว่ายังสามารถใช้ช่องทางนั้นได้หรือไม่ โดยส่วนใหญ่จะติดตั้งบนสะพาน และบริเวณทางเข้าอุโมงค์ลอดทางแยกต่าง ๆ



6) ระบบอุปกรณ์โครงข่ายควบคุมสัญญาณไฟจราจร (Automatic Traffic Control: ATC) เป็นโครงการที่ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมไฟจราจรได้ทั้งระบบ สามารถกำหนดและปรับเปลี่ยนจังหวะสัญญาณไฟของแต่ละทางแยกให้สอดคล้องกับปริมาณรถ โดยอาศัยเครื่องตรวจจับที่สามารถหาปริมาณความหนาแน่นของรถในแต่ละทางแยก เพื่อนำมาคำนวณหาเวลาการปล่อยสัญญาณไฟเขียวในแต่ละจังหวะให้สอดคล้องกับปริมาณรถและสัมพันธ์กันทั้งโครงข่าย



ระบบอุปกรณ์โครงข่ายควบคุมสัญญาณไฟจราจร (ATC)

7) โคมสัญญาณไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์ ออกแบบมาเพื่อใช้งานในจุดที่ไฟฟ้ายังเข้าไม่ถึง หรือจุดที่ต้องการประหยัดพลังงาน โดยแผงโซลาร์เซลล์ด้านบนจะทำหน้าที่รับพลังงานแสงอาทิตย์ ในช่วงเวลากลางวันแล้วเปลี่ยนเป็นพลังงานไฟฟ้าเก็บไว้ในรูปแบบของแบตเตอรี่ ซึ่งจะเป็แหล่งพลังงานสำหรับหลอดไฟในเวลากลางคืน สามารถนำมาใช้เป็นไฟให้แสงสว่างเพื่อแบ่งช่องจราจรสำหรับช่องจราจรปกติกับช่องจราจรพิเศษ นอกจากนี้ยังสามารถใช้ในการบอกเขตของไหล่ทาง ซึ่งแสงไฟกระพริบในเวลากลางคืน จะช่วยดึงความสนใจจากผู้ขับรถได้ดีขึ้น ช่วยลดปริมาณการเกิดอุบัติเหตุโดยเฉพาะในเวลากลางคืน



โคมสัญญาณไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์

4.1.5 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์และอื่น ๆ

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสทีเอ็ม จำกัด (“GTS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดย GTS เป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย โดยสายธุรกิจนี้ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ 2 ประเภท ได้แก่



จอแสดงภาพสีจริง Full Color

1) **จอแสดงภาพสีจริง (Full Color LED Screen)** คือ จอแสดงภาพขนาดใหญ่ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย ที่ใช้หลอดไฟชนิด Light Emitting Diode: LED แสดงสีแบบ Full Color ทำให้ได้ภาพที่มีสีสันสดใส ใช้นำเสนอภาพวิดีโอ กราฟฟิก



ป้าย VMS

2) **ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ (Moving Sign Board/ Variable Message Sign: VMS)** คือ ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพที่สามารถแสดงผลได้ 16 เชนดสี สามารถแสดงผลที่หลากหลาย เช่น ข้อความที่วิ่งจากซ้ายไปขวา หรือ ข้อความที่วิ่งจากด้านบนลงสู่ด้านล่าง เป็นต้น โดยผลิตขึ้นเป็นชิ้นเล็ก (Modular) ที่สามารถนำมาประกอบขึ้นเป็นจอภาพที่มีขนาดตามความต้องการของลูกค้า



บัลลาสต์อิเล็กทรอนิกส์

- 3) **บัลลาสต์อิเล็กทรอนิกส์ Forth Empower HID Electronic Ballast** เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการประหยัดพลังงานไฟฟ้า ใช้สำหรับหลอดปล่อยประจุความเข้มสูง (High Intensity Discharge: HID) ได้มากกว่า 25% โดยมีค่า Power Factor ถึง 0.98 ช่วยยืดอายุการใช้งานของหลอดไฟให้ยาวนานขึ้นด้วยเทคโนโลยีแบบ Soft Start ซึ่งมีคุณสมบัติในการลดการเกิดไฟกระชากในขณะจุดหลอด นอกจากนี้ยังทำงานที่อุณหภูมิต่ำกว่าบัลลาสต์แกนเหล็ก ประมาณ 10-30 % ทำให้ลดภาระการทำงานของเครื่องปรับอากาศภายในอาคาร



Forth LED Taillight ไฟท้าย

- 4) **Forth LED Taillight ไฟท้ายรถยนต์แบบ LED** ประหยัดพลังงานมากกว่าหลอดไส้ถึง 200 เปอร์เซ็นต์ อุณหภูมิน้อยกว่า 40 – 60 องศา อายุการใช้งานที่ยาวนานกว่าถึง 90,000 ชม. รวมถึง LED ให้สีส้มของแสงที่สวยงามกว่า และ ON เร็วกว่าหลอดไส้ 0.0565 วินาที



ไฟตกแต่งประดับชนิด LED

- 5) **ไฟตกแต่งประดับชนิด LED** ใช้สำหรับงานประดับตกแต่งอาคารหรือภูมิทัศน์ มีหลากหลายสีและรูปแบบ สามารถออกแบบได้ตามความต้องการของลูกค้า

4.1.6 ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ดำเนินธุรกิจโดยบริษัท อิเล็กทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดย ES เป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor) ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ให้กับเจ้าของตราสินค้าชั้นนำจำนวนมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น FUJITSU, ZARLINK, MICROCHIP, KEC, ELITE, Ischaffner, ETT, SILA, I_NEX เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ผลิตสินค้าเช่น FUJITSU, ZARLINK และ MICROCHIP ยังได้แต่งตั้งให้ ES เป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการ (Distributor) ในประเทศไทยด้วย ทั้งนี้ สินค้าที่ ES จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบเพื่อการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่จำหน่ายนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

- 1) กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Active device) เช่น ไดโอด (Diode) ไอซี (IC) และ ทรานซิสเตอร์ (Transistor) เป็นต้น
- 2) กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ไม่ได้ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Passive device) เช่น คอนเน็กเตอร์ (Connector) และตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Capacitor) เป็นต้น



4.1.7 ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

โครงการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ เป็นวิธีการนำเสนอข่าวสารการจราจรโดยตรงสู่ผู้ใช้รถใช้ถนน ที่จะสามารถรับรู้ข้อมูลการจราจรในบริเวณนั้น ๆ ในเวลาที่เป็นปัจจุบัน เพื่อให้ผู้ใช้รถใช้ถนนสามารถตัดสินใจเลือกเส้นทางในการเดินทางที่เหมาะสมของตน หลีกเลี่ยงเส้นทางที่มีการจราจรคับคั่ง โดยที่ บริษัท ร่วมกับ GTS ได้เข้าทำสัญญาในนามกิจการร่วมค้า Genius กับกรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2548 ในการรับสิทธิติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ พร้อมการดูแลรักษา จำนวน 40 จุด พร้อมศูนย์ควบคุมเครือข่าย ปัจจุบันกิจการร่วมค้า Genius ติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะแล้วเสร็จ ทั้งนี้ กิจการร่วมค้า Genius ได้รับสิทธิการดูแลบำรุงรักษาและจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณา ข้อความและรูปภาพแก่สาธารณชนบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ มีอายุสัญญาครั้งละ 3 ปี และต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง เมื่อบริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญา โดยจะต้องชำระค่าใช้สิทธิรายเดือน และค่าตอบแทนรายปี รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นปีละ 5 ล้านบาทให้แก่กรุงเทพมหานคร ตามที่กำหนดตลอดอายุสัญญา

ในกรณีนี้ กิจการร่วมค้า Genius สามารถโฆษณาบนหน้าจอของป้ายจราจรอัจฉริยะได้เฉพาะภาพนิ่งไม่ใช่เสียง พื้นที่ของหน้าจอโฆษณามีขนาดไม่เกินร้อยละ 30 ของพื้นที่หน้าจอแสดงผลทั้งหมด โดยพื้นที่ในการโฆษณาจะแยกกันกับการแสดงข้อมูลการจราจรแบบแถบสีอย่างชัดเจน โดยการโฆษณาทุกชิ้นจะต้องผ่านการอนุญาตจากทางกรุงเทพมหานคร ไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีงาม

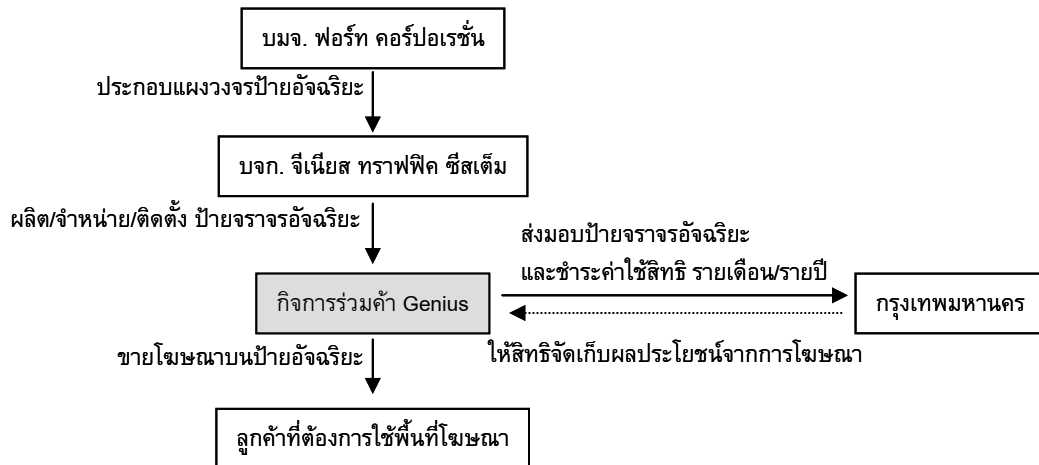


ภาพป้ายจราจรอัจฉริยะ



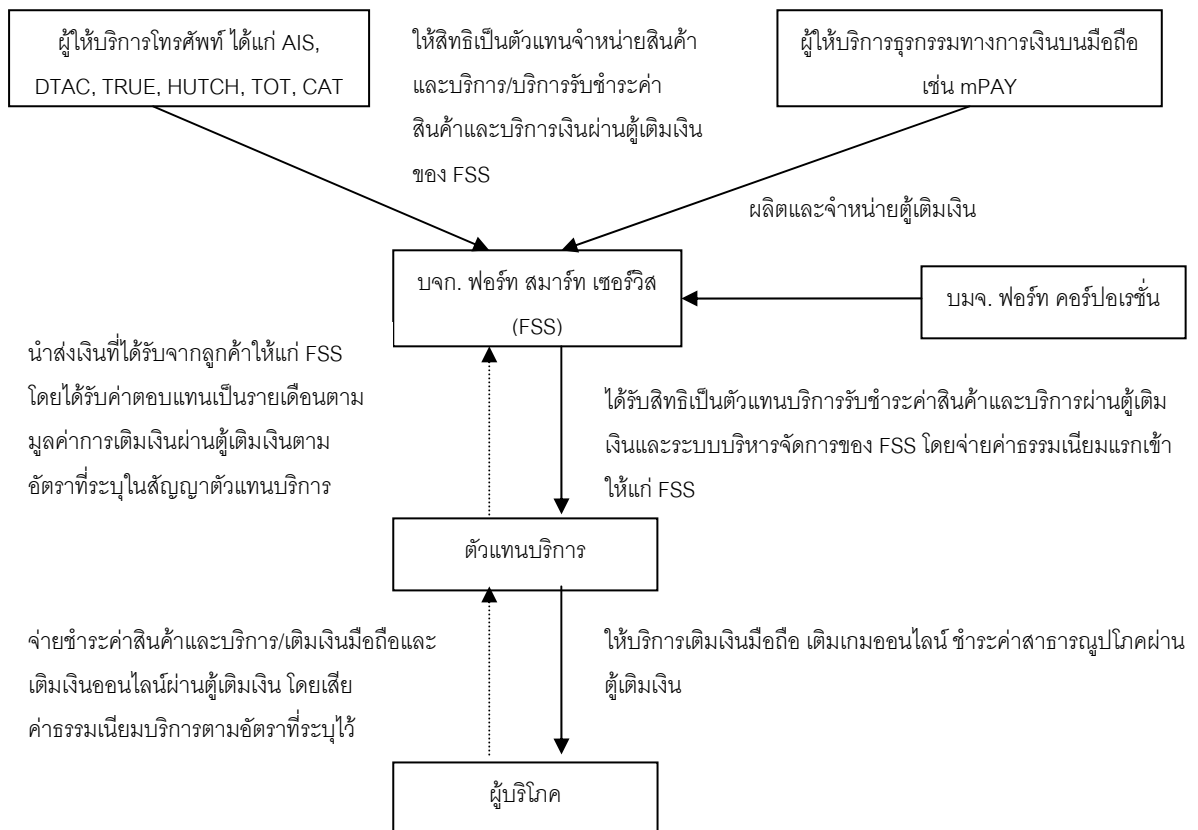
ภาพจำลองการโฆษณาบนหน้าจอป้ายจราจรอัจฉริยะ

วงจรรการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ



4.1.8 ธุรกิจบริการเติมเงินมือถือและเติมเงินออนไลน์ผ่านตู้เติมเงินอัตโนมัติ

วงจรรธุรกิจบริการเติมเงินมือถือและเติมเงินออนไลน์ผ่านตู้เติมเงินอัตโนมัติ



4.2 สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน

สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนโดยย่อมีดังนี้

เจ้าของบัตรส่งเสริม	เลขที่บัตรส่งเสริมการลงทุน / วันที่	ธุรกิจ/กำลังการผลิต	สิทธิประโยชน์ที่ได้รับการส่งเสริม
FORTH	3 0 1 0 / ว . / 2 5 4 5 / 4 ก.ย 2545	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิต PCBA, PABX, TELEPHONE SET และชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป ประเภท 5.3 กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้า ประเภท 5.4 กิจการผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ และประเภท 5.5 กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับอิเล็กทรอนิกส์ ขนาดของกิจกรรมเป็นดังนี้ 1) PCBA มีกำลังการผลิตปีละประมาณ 6,000,000 ชิ้น (มีเวลาทำงาน 24 ชั่วโมง/วัน: 300 วัน/ปี) 2) PABX มีกำลังการผลิตปีละ 12,000 เครื่อง (มีเวลาทำงาน 8 ชั่วโมง/วัน : 300 วัน/ปี) 3) TELEPHONE SET มีกำลังการผลิตปีละประมาณ 120,000 เครื่อง (มีเวลาทำงาน 8 ชั่วโมง/วัน : 300 วัน/ปี) 4) ชิ้นส่วน หรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป เช่น COMPUTER BOX BUILD มีกำลังการผลิตปีละประมาณ 6,000,000 ชิ้น (มีเวลาทำงาน 24 ชั่วโมง/วัน: 300 วัน/ปี)	1) ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ได้นำเข้าครั้งแรก 2) ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่ผู้ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไปเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันนำเข้าครั้งแรก 3) ขยายเวลาการได้รับสิทธิตามข้อ 1 และข้อ 2 ออกไปตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2549 จนถึง 27 มีนาคม 2550 4) ขยายเวลาการได้รับสิทธิตามข้อ 1 และ ข้อ 2 ออกไปตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2550 จนถึงวันที่ 27 มีนาคม 2551 5) ขยายเวลาการได้รับสิทธิตามข้อ 1 และ ข้อ 2 ออกไปตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2551 จนถึงวันที่ 27 มีนาคม 2552
FORTH	2040(4)/254 9/17 ก.ค. 2549	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิตผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN ประเภท 5.7 กิจการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ (เช่น ตู้ชุมสายโทรศัพท์ระบบ DLC และ ระบบ MSAN และ เครื่องเติมเงินสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ Mobile Top-up เป็นต้น) ขนาดของกิจกรรมมีกำลังการผลิตเป็นดังนี้ 1) ตู้ชุมสายโทรศัพท์ระบบ DLC และ ระบบ MSAN เป็นต้น ปีละประมาณ 4,118,400 คู่สาย (เวลาทำงาน 24 ชั่วโมง / วัน : 300 วัน/ปี) 2) เครื่องเติมเงินสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ Mobile Top-up เป็นต้น ปีละประมาณ 156,000 เครื่อง (เวลาทำงาน 24 ชั่วโมง / วัน : 300 วัน/ปี)	1) ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้ เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตาม มาตรา 25 และมาตรา 26 2) ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร 3) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี ในกรณีที่ผู้ประกอบการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งมีกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่พ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปี
GTS	1 1 5 0 (4)/ 2548/ 18 ก.พ.	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิตผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN ประเภท 5.7 กิจการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์	

เจ้าของบัตรส่งเสริม	เลขที่บัตรส่งเสริม ลงทุน / วันที่	ธุรกิจ/กำลังการผลิต	สิทธิประโยชน์ที่ได้รับการส่งเสริม
	2548	(ระบบควบคุมสัญญาณไฟจราจรเป็นพื้นที่ด้วยคอมพิวเตอร์ และเครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจร) ขนาดของกิจกรรมมีกำลังการผลิต ปีละประมาณ 300 เครื่อง (เวลาทำงาน 12 ชั่วโมง / วัน : 260 วัน/ปี)	ก็ได้ 4) ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
GTS	1 1 5 1 (4) / 2 5 4 8 / 1 8 ก . พ . 2548	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิตผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN ประเภท 5.7 กิจการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ (เช่น Full Color LED Screen และ Variable Message Sign) ขนาดของกิจกรรมมีกำลังการผลิตปีละประมาณ 115 ชุด (เวลาทำงาน 12 ชั่วโมง / วัน : 260 วัน/ปี)	

4.3 กลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มานานกว่า 20 ปี มีความพร้อมในด้านการตลาด การวิจัย และการผลิต ที่ครบวงจร ตลอดจนการมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจส่งเสริมกัน ทั้งนี้ ปัจจัยที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย

4.3.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และสายธุรกิจ

จากประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาเป็นเวลานาน บริษัทตระหนักว่าการที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน จะต้องเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลาย และทำให้ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัยอยู่เสมอ ดังนั้น บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด และจัดตั้งขึ้นเป็นฝ่ายงานซึ่งประกอบด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในสายการผลิตผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ ทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งที่ผ่านมาฝ่ายงานดังกล่าวมีผลงานการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีหลายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาขึ้นสำเร็จเป็นบริษัทแรกของประเทศไทย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC อุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) ผลิตภัณฑ์และระบบสัญญาณไฟจราจรที่ครบวงจร และจอแสดงผลสีขนาดใหญ่ระบบ LED เป็นต้น ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จะทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและกระจายสัดส่วนรายได้ไปสู่ธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต เช่น งานสัมปทานการจัดเก็บผลประโยชน์จากการโฆษณาบนป้ายจราจรอัจฉริยะ ซึ่งเป็นการทำธุรกิจโฆษณารูปแบบใหม่ มีเครือข่ายที่สามารถโฆษณาได้พร้อมกันมากถึง 40 จุดทั่วกรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่ในตำแหน่งที่จะมีผู้ขับขี่ยานพาหนะให้ความสนใจ และจะเป็นช่องทางโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดีของบริษัทที่ต้องการใช้โฆษณา ดังนั้น ผลของการเพิ่มสายธุรกิจดังกล่าวข้างต้น จะทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าหลากหลายขึ้น และสามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

4.3.2 การใช้เทคโนโลยีการผลิตที่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่

บริษัทมีนโยบายลงทุนในเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการรองรับการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความซับซ้อนของลูกค้า ทั้งนี้ โรงงานผลิตสินค้าของบริษัท ยังมีมาตรฐานการผลิตได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS (THAILAND) LIMITED SYSTEM & SERVICE CERTIFICATION ซึ่งทำให้

ลูกค้ามั่นใจว่าบริษัทมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน นอกจากนี้ ยังมีการบริหารสายการผลิตให้สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเพื่อการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ เพื่อให้สามารถใช้เครื่องจักรได้อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้คำสั่งซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลง และยังสามารถรองรับการผลิตให้กับผลิตภัณฑ์ ต่าง ๆ ของบริษัทด้วย

4.3.3 การมุ่งเน้นบริการหลังการขายที่ต่อเนื่อง และรักษาความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัท มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายที่ต่อเนื่องโดยฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัท และการได้รับการสนับสนุนจากตัวแทนจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ เช่น การให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยความเชี่ยวชาญ การให้บริการด้านอะไหล่ที่มีสำรองอย่างเพียงพอ และมีบริการซ่อมแซมแก้ไขที่รวดเร็ว ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นการทำให้ลูกค้าจดจำตราสินค้า เกิดความเชื่อถือ และเกิดความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ส่งผลให้บริษัทมีรายได้ นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อการปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

4.3.4 มุ่งเน้นการใช้เครื่องหมายการค้า FORTH เพื่อทำการตลาดให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 20 ปี มีผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH เป็นจำนวนมาก ดังนั้น ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ ทำให้บริษัทสามารถทำการตลาดผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้ผู้บริโภคยอมรับได้ง่ายขึ้น

4.4 ภาวะอุตสาหกรรม สภาวะการแข่งขัน กลยุทธ์การแข่งขัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์

4.4.1 ไตรศักราชและธุรกิจผลิต จำหน่ายอุปกรณ์ ไตรศักราชภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

จากวิกฤตเศรษฐกิจโลกที่ผ่านมาในปี 2552 ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมและชิ้นส่วนเนื่องจากโครงสร้างของอุตสาหกรรมเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกโดยนำเข้าวัตถุดิบชิ้นส่วนต้นน้ำ ปัจจัยการผลิต และเทคโนโลยี นำมาผลิตเป็นชิ้นส่วนขั้นสุดท้ายเพื่อใช้ทั้งในและส่งออกต่างประเทศ ซึ่งประเทศไทยต้องประสบปัญหาขาดดุลการค้าดังแสดงในตาราง

ตารางแสดงดุลการค้าในอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

	2548	2549	2550	2551
ส่งออก	1,360	1,453	1,261	1,675
นำเข้า	3,204	3,394	2,200	2,404
ดุลการค้า	-1,844	-1,941	-939	-729

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์

จากตารางจะเห็นได้ว่าในปี 2551 การส่งออกอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยยังคงประสบปัญหาขาดดุลการค้าอย่างต่อเนื่องโดยมีการนำเข้ามากกว่าการส่งออกถึงร้อยละ 43 แต่สัดส่วนที่ลดน้อยจาก 2-3 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามมีการคาดการณ์แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการออกมาตราการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยให้เจริญก้าวหน้าต่อไป ปัจจุบันสำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ผลักดัน

ให้มีการลงทุนด้านคมนาคมในประเทศไทย โดยมีบริษัททั้งหมด 66 บริษัทได้รับการสนับสนุนในการลดหย่อนภาษี ซึ่งบริษัทฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น จำกัดมหาชน เป็นหนึ่งในบริษัทของคนไทยที่ได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนให้ผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมและชิ้นส่วนบางชนิดที่สามารถแข่งขันกับบริษัทต่างชาติได้ การผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้นบริษัท ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) จึงมีบทบาทอย่างมากต่อการพลิกฟื้นและพัฒนาการของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและเศรษฐกิจของประเทศไทย ในห่วงโซ่โทรคมนาคมที่ได้มีการศึกษาจากสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) ทั้งหมด 7 ชั้นซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพที่จะผลิตและพัฒนาได้ถึง 3 ชั้นดังแผนภาพต่อไปนี้

รูปภาพแสดงห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมโทรคมนาคม



ที่มา: รายงาน “ยุทธศาสตร์การพัฒน่อุตสาหกรรมโทรคมนาคมไทยที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI”

จากแผนภาพประเทศไทยจะมีจุดเด่นในการพัฒนาในด้าน Network Equipment ซึ่งประกอบด้วย ส่วนของ Core Network เช่น Gateway, Optical Fiber เป็นต้น และ ส่วนของ Access Network เช่น MSAN เป็นต้น สำหรับด้าน Application ประกอบด้วยเทคโนโลยีเช่น RFID, Virtual Private Equipment, VoIP เป็นต้น และสุดท้ายชิ้นของ Terminal Equipment ที่จะประกอบด้วยอุปกรณ์รับเสียงและภาพสำหรับการสื่อสาร เช่น IP Phone, IP PBX เป็นต้น ซึ่งบริษัทฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้มีแผนกค้นคว้าและวิจัยตามห่วงโซ่ของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมทั้ง 3 ห่วงชั้นต้น จนได้รับรางวัลนวัตกรรมยอดเยี่ยมจากสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) ประจำปี 2552 สำหรับสาขา Telecom Product ได้แก่ผลิตภัณฑ์ MSAN และรางวัลชมเชยสาขา Telecom Application ได้แก่ Forth Telephony Integration Solution คาดว่าในอนาคตอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยจะมีนวัตกรรมที่ทัดเทียมและแข่งขันในเวทีโลกได้

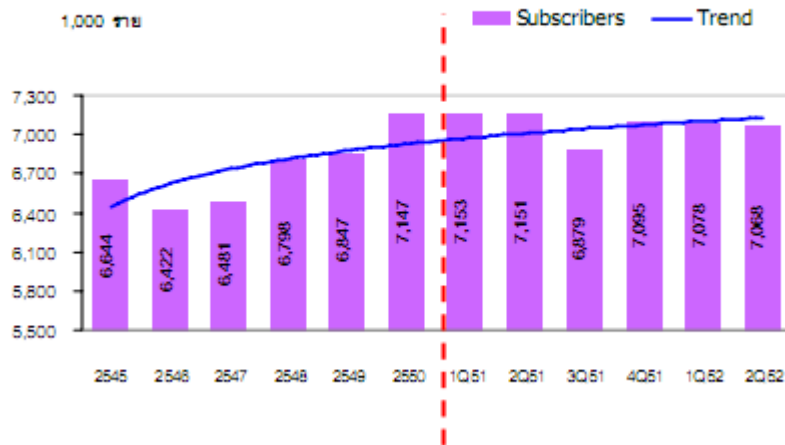
โครงสร้างตลาดผู้ให้บริการโทรคมนาคม

- **โทรศัพท์ขั้นพื้นฐาน**

จำนวนผู้ใช้บริการ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2552 มีจำนวนผู้ลงทะเบียนผ่านผู้ให้บริการโทรศัพท์ขั้นพื้นฐานในประเทศไทยพบว่ามีแนวโน้มทรงตัวตั้งแต่ปี 2548 ถึง ไตรมาส 2 ปี 2552 โดยมีการศึกษาสาเหตุการทรงตัวของบริการโทรศัพท์ประจำที่ว่าเนื่องมาจากมีผู้เล่นน้อยรายจากสภาพตลาดที่เป็น Oligopoly ทำให้ไม่มีการแข่งขันที่แรงเหมือนกับธุรกิจอื่น เช่น รายการส่งเสริมการขาย โฆษณา และการแข่งขันด้านราคา อีกสาเหตุหนึ่งมาจากสินค้าทดแทนที่ให้ความสะดวกสบาย และรูปแบบการสื่อสารที่หลากหลายกว่า ได้แก่ การให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

กราฟแสดงจำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์ขั้นพื้นฐานระหว่างปี 2548 ถึงไตรมาส 2 ปี 2552

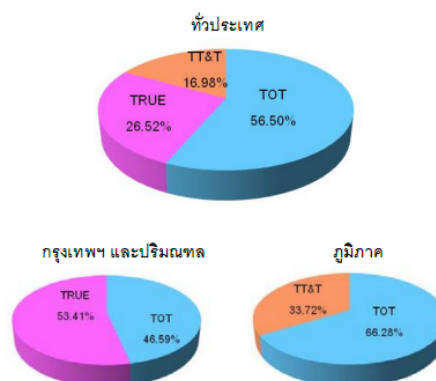
ล้านราย



ที่มา: สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

ช่วงไตรมาส 2 ปี 2552 พบว่ามีจำนวนผู้ลงทะเบียนโทรศัพท์ขั้นพื้นฐานจำนวน 7 ล้านกว่าราย โดยจำแนกเป็น กรุงเทพฯและปริมณฑลมีจำนวน 3.5 ล้านเลขหมาย และภูมิภาคอีก 3.5 ล้านเลขหมายเช่นกัน ซึ่งจำนวนผู้ใช้เลขหมาย ลดลงจากปีที่แล้วร้อยละ 1.80 และยังคงลดร้อยละ 0.33 จากไตรมาสเดียวกันเมื่อปีก่อน ซึ่งแสดงให้เห็นเด่นชัดว่าแนวโน้มของผู้ใช้บริการโทรศัพท์ขั้นพื้นฐานเริ่มคงที่และกำลังลดน้อยลงตามลำดับ

ส่วนแบ่งทางการตลาดบริการของโทรศัพท์ขั้นพื้นฐาน ณ สิ้นไตรมาส 2 ประจำปี 2552



ที่มา: สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

บริการโทรศัพท์ขั้นพื้นฐานมีผู้ให้บริการทั้งสิ้น 5 ราย ได้แก่ บมจ. ทีโอที (TOT) บมจ. ทูคอร์ดปอเรชั่น (TRUE) บมจ. ทีทีแอนด์ที (TT&T) บมจ. ทริปเปิ้ลทีบรอดแบนด์ (TTBB) และ บมจ. ทูยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์เจนซ์ (TUC) โดย TRUE และ TT&T เป็นผู้ให้บริการเอกชนรายเดิมที่เกิดขึ้นภายใต้ระบบสัญญาร่วมกิจการแบบ “สร้าง-โอน-ดำเนินการ” (Build to transfer and operate) กับ TOT สำหรับ TTBB และ TUC เป็นเพียงผู้ให้บริการที่เกิดจากการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจของรายเก่าเพื่อให้สามารถให้บริการนอกรอบของสัญญาร่วมกิจการเท่านั้น ดังนั้นจึงมีเพียงแค่ 3 บริษัทที่ให้บริการโทรศัพท์ขั้นพื้นฐาน โดยมีสภาพการแข่งขันการให้บริการจะพบว่าทั่วประเทศ TOT ยังคงมีครองอันดับเป็นที่ 1 โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 56 รองลงมาคือ TRUE มีสัดส่วนร้อยละ 27 และ TT&T มีสัดส่วนร้อยละ 17 ในขณะที่กรุงเทพฯและปริมณฑล TRUE จะมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดที่ร้อยละ 53.41 ลดลงจากไตรมาสก่อนเล็กน้อย และ TOT มีส่วนแบ่ง ร้อยละ 46.59 รองลงมา ในขณะที่ภูมิภาค TOT จะมีส่วนแบ่งการตลาดมากกว่า TT&T อยู่ที่ร้อยละ 66.28 และ ร้อยละ 33.72 ตามลำดับ

ค่าดัชนี HHI (ดัชนีวัดระดับการแข่งขันในอุตสาหกรรม) ของตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ ไตรมาสที่ 1 ปี 2551 ถึง ไตรมาสที่ 2 ปี 2552



ที่มา: สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

ดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2551 ถึง ไตรมาส 2 ปี 2552 จะมีค่าเฉลี่ยคงที่ประมาณ 4,184 ซึ่งแสดงว่าการแข่งขันอยู่ระดับต่ำ และมีแนวโน้มจะจุกตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา แสดงว่าไม่มีผู้นำตลาดที่ชัดเจนในอุตสาหกรรมการให้บริการโทรศัพท์ขั้นพื้นฐาน

สภาพตลาดผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยี 3G ในประเทศไทย

คณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ได้จัดตั้งให้มีการแข่งขันให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์อย่างเสรีภายใต้การกำกับดูแลกิจการอย่างเป็นธรรมต่อผู้บริโภค ปัจจุบันมีการใช้บริการความเร็วอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นโดยการขยายช่องสัญญาณ (Bandwidth) รองรับการใช้งานเติบโตของตลาดอินเทอร์เน็ตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีการคาดการณ์จะโตขึ้นถึงร้อยละ 24 ในปี 2553

- โทรศัพท์เคลื่อนที่

ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ทั้งสิ้น 6 ราย ได้แก่ AIS, DTAC, True Move, HUTCH, DPC และ Thai Mobile ทั้งนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ให้บริการเอกชนรายเดิมที่เกิดขึ้นภายใต้ระบบสัญญาร่วมกิจการแบบ “สร้าง-โอน-ดำเนินการ”

กับ TOT และ CAT ซึ่งผู้รับสัมปทานจะมีสิทธิในการใช้ประโยชน์จากอุปกรณ์ดำเนินธุรกิจตามสัญญาสัมปทานตลอดอายุสัมปทานขณะที่โครงข่าย เครื่องมือ/อุปกรณ์ระบบทั้งหมดให้เป็นกรรมสิทธิ์ของคู่สัญญา ซึ่งได้แก่ TOT และ CAT ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2552 มีจำนวนทั้งสิ้น 64.05 ล้านรายเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.26 จากไตรมาสก่อนหน้าและเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.39 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน แม้ว่าการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยมีความก้าวหน้ามาตลอด แต่แนวโน้มจำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง แสดงให้เห็นว่าตลาดการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เริ่มอิ่มตัว ซึ่งต้องอาศัยนวัตกรรมเทคโนโลยีโทรคมนาคม เพื่อช่วยพัฒนาช่องทางในการขยายธุรกิจทางด้านนี้

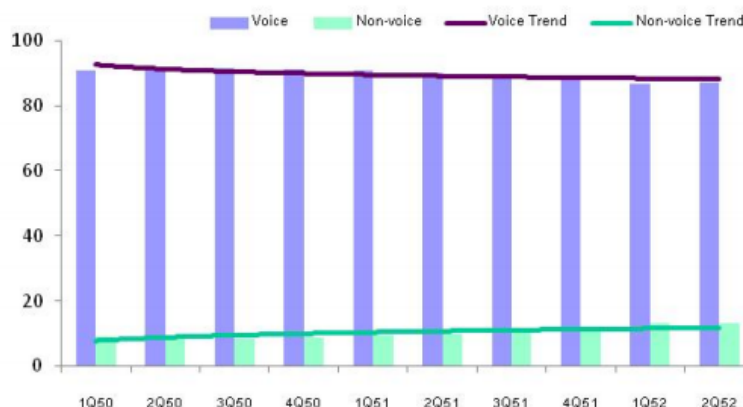
จำนวนผู้ใช้บริการและอัตราการขยายตัวของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ไตรมาส 1 ปี 2550 ถึง ไตรมาส 2 ปี 2552



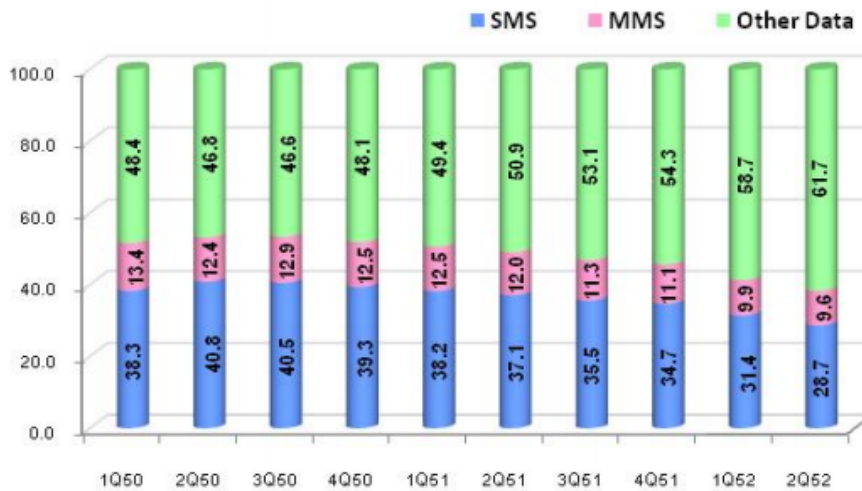
ที่มา: สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

โครงสร้างรายได้การให้บริการมี 2 แบบ ได้แก่ การให้บริการ Voice และ Non-Voice พบว่า ณ ไตรมาสที่ 2 ปี 2552 รายได้จากบริการ Voice มีแนวโน้มลดลง ในขณะที่รายได้จากการให้บริการ Non-Voice กลับมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้งานอินเทอร์เน็ตผ่าน GPRS และ EDGE (Other Data) โดยเพิ่มจากร้อยละ 58.7 จากไตรมาส 1 ปี 2552 มาอยู่ที่ ร้อยละ 61.7 ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2552

สัดส่วนและแนวโน้มการใช้บริการ Voice และ Non Voice ระหว่างไตรมาส 1 ปี 2550 ถึง ไตรมาส 2 ปี 2552

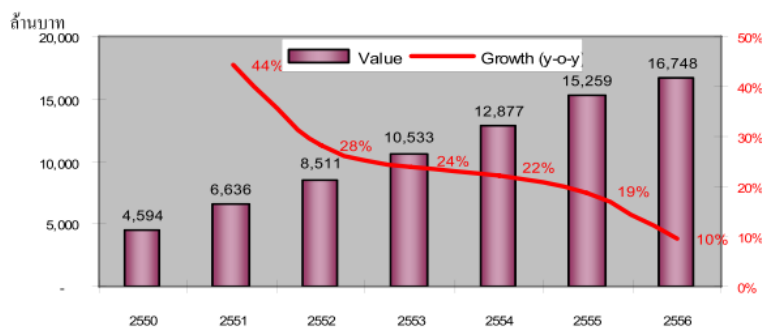


สัดส่วนการใช้บริการเสริม Non-Voice ระหว่าง ไตรมาส 1 ปี 2550 ถึง ไตรมาส 2 ปี 2552



ที่มา: สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

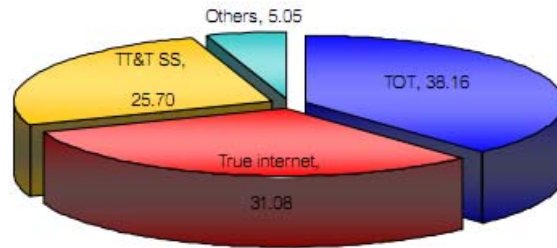
ตลาดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงระหว่างปี 2550 ถึง 2556E



ที่มา: IDC Thailand

มูลค่าตลาดค่าบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง พบว่าในปี 2551 มีมูลค่าถึง 6,636 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 44 จากปี 2550 และมีการคาดการณ์ว่าจะในปี 2552 เป็นต้นไปจะโตเฉลี่ยร้อยละ 23 ต่อปี ในขณะที่ตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วต่ำมีจำนวนผู้ใช้งานลดลง ซึ่งผู้บริโภคจะเปลี่ยนจากระบบ dial-up มาสู่ระบบ Broadband และในอนาคตอันใกล้จะมีเริ่มมีเทคโนโลยี WiMAX และ 3G เข้าสู่ตลาดเพื่อพัฒนาการให้บริการที่รวดเร็ว เฉพาะจุดมากขึ้น ซึ่งจะทำให้มีการสร้างโครงสร้างพื้นฐานในการเชื่อมต่อสัญญาณของ ADSL และปรับปรุงเทคโนโลยีใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) และขยายการให้บริการ IP-Based Transit เพื่อสนองความต้องการผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีจำนวนมากเพิ่มขึ้นทุกปี

ส่วนแบ่งการตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ณ ไตรมาส 2 ปี 2552



ที่มา: สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

การแข่งขันในตลาดผู้ให้บริการมีการแข่งขันในระดับสูง เนื่องจากมีผู้เล่นในตลาด ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2552 มากกว่า 100 ราย เมื่อพิจารณาเฉพาะผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตแบบค่าบริการ บมจ. ทีโอที เป็นผู้เล่นสำคัญภายหลังจากที่มีการเปลี่ยนสถานะจากผู้ให้เช่าโครงข่ายประจำมาเป็นผู้ดำเนินการเอง เพราะ TOT มีฐานผู้ลงทะเบียนหมายเลขโทรศัพท์พื้นฐานมากที่สุดในประเทศไทย จึงทำให้ TOT ครองส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในกลุ่มผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในไตรมาส 2 ปี 2552 อยู่ที่ร้อยละ 38.16 รองลงมาคือ TRUE อยู่ที่ร้อยละ 31.08 และ TT&T SS อยู่ที่ร้อยละ 25.70

สำหรับสถานการณ์ของโครงข่าย 3G ในประเทศไทย ปัจจุบันคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (กทข.) กำลังอยู่ในระหว่างการกำหนดเกณฑ์การให้ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ 3G ซึ่งเป็นบริการที่กำลังขยายจำนวนผู้ใช้บริการมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในตลาดโลก ความสามารถในการให้บริการเสริมทางด้านข้อมูลต่างๆ และความเร็วในการให้บริการที่เพิ่มขึ้นนั้น ทำให้มีผู้ประกอบการหลายรายต้องการเข้าสู่ตลาดให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามมีผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่บางราย เริ่มติดตั้งโครงข่าย 3G ในบางจุดเพื่อทดสอบการให้บริการ ซึ่งผู้ให้บริการ 3 รายหลักได้แก่ บมจ. แอดวานซ์ อินโฟ เซอร์วิส (AIS), บมจ. ทู คอร์ปอเรชั่น (TRUE) และ บมจ. ดีแทค (DTAC) ได้เลือกใช้เทคโนโลยี HSPA (High Speed Packet Access) ซึ่งอยู่บนมาตรฐาน W-CDMA บนคลื่นความถี่เดิม (In-band Migration) ทั้ง 900 เมกะเฮิรตซ์ (AIS) และ 850 เมกะเฮิรตซ์ (DTAC, TRUE)

*อย่างไรก็ตามในเดือนธันวาคม 2552 บมจ. ทีโอที (TOT) ได้เปิดให้บริการระบบ 3G อย่างเป็นทางการโดยใช้เทคโนโลยีสื่อสารไร้สายเชื่อมต่อเครื่องมือถือสื่อสารกับโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่ผู้ใช้บริการสามารถติดต่อและใช้เทคโนโลยีมัลติมีเดียได้แม้กระทั่งในขณะที่อยู่บนยานพาหนะที่กำลังเคลื่อนที่ สำหรับการให้บริการในเฟสแรกจะมีจำนวนสถานีรวม 548 สถานี โดยครอบคลุมพื้นที่ กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการทั้ง prepaid และ postpaid ซึ่งรูปแบบบริการจะมีทั้ง Hi-Speed internet on mobile, Video Phone, SMS, MMS และ Ring Back Tone คาดการณ์ว่า TOT จะเห็นสัญญา MVNO (Mobile Virtue Network Operation) กับบริษัท 3 รายในเดือนธันวาคม 2552 และในต้นปี 2553 TOT จะนำเสนอแผนธุรกิจของการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ต่อไป ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจะมีเม็ดเงินหมุนเวียนในบริการ

3G ไม่ต่ำกว่า 7 หมื่นล้านบาท รวมทั้งตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงของไทยยังมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีการประมาณการว่าจะมีจำนวนผู้ใช้บริการบรอดแบนด์ไม่ต่ำกว่า 3 ล้านพอร์ทจากเดิมที่มีจำนวนประมาณ 2.4 ล้านพอร์ท ในปี 2552 หรือเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 25

โครงการอนาคตของ TOT จะมีการขยายธุรกิจโทรคมนาคม โดยในปี 2553 ได้ตั้งเป้าหมายในการสร้างรายได้จากการดำเนินงานในโดยเน้นไปยังบริการบรอดแบนด์และมัลติมีเดีย เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ถึงร้อยละ 30 คิดเป็นประมาณ 300,000 พอร์ท ทั่วประเทศ สำหรับบริการโทรศัพท์ 3G ด้วยการมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบการขายบริการแก่ผู้ประกอบการรายอื่นหรือเรียกว่า Mobile Virtual Operator (MVNO) พร้อมกับการเตรียมความพร้อมสำหรับการขยายโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ

สำหรับบริการ FTTH ทาง TOT มีแผนจะขยายบริการให้ถึงบ้านผู้ใช้ให้บริการทั้งพื้นที่นครหลวงและภูมิภาค โดยเน้นการทำการตลาดในพื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เพิ่มเติมจากเดิมที่มีการให้บริการในแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น ภูเก็ต หัวหิน โดย TOT คาดว่า บริการ FTTH จะสามารถเป็นบริการที่สร้างรายได้สำคัญในอนาคตเพิ่มเติมจากบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วยเทคโนโลยี ADSL นอกจากนี้ TOT จะนำ ICT Solutions เป็นการนำบริการสื่อสารข้อมูลที่ TOT ให้บริการในปัจจุบันมาสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยผนวกบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารแบบครบวงจร โดยการบริหารจัดการเครือข่ายสื่อสารข้อมูลเข้าด้วยกัน เพื่อตอบสนองของความต้องการของลูกค้าองค์กรที่มีความซับซ้อนมากขึ้น

* ที่มา: Website of TOT.co.th

สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

สภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมโทรคมนาคมส่งผลกระทบต่อธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม ซึ่งจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการจึงต่างส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ ที่มีอัตราค่าบริการต่ำและน่าสนใจ โดยเฉพาะในธุรกิจโทรศัพท์มือถือและอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ซึ่งจะช่วยชดเชยการชะลอตัวของโทรศัพท์พื้นฐานได้ นอกจากนี้ ผู้ให้บริการในตลาดยังมีการปรับเปลี่ยนโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานให้สามารถรองรับความต้องการในอนาคตได้ ทั้งอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง การรับส่งข้อมูลโทรศัพท์พื้นฐานที่เชื่อมต่อได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าธุรกิจ และองค์กร ให้ได้รับบริการที่ดีกว่าเมื่อเทียบโครงข่ายเดิม ทั้งในด้านของประสิทธิภาพและความปลอดภัย และยัง สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบทำให้ทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะเพิ่มความต้องการของผลิตภัณฑ์ชุมสายโทรศัพท์ และอุปกรณ์ Multi service access node (MSAN) ซึ่งสามารถเชื่อมต่อ (Interface) ได้หลากหลายรูปแบบบนอุปกรณ์ MSAN ตัวเดียวกัน หรือระหว่างอุปกรณ์ DSLAM ซึ่งเน้นเฉพาะการให้บริการข้อมูลความเร็วสูง (Broadband Data) เข้ากับอุปกรณ์ DLC (Digital Line Controller) ที่เน้นการให้บริการประเภทเสียง (Voice) เป็นหลัก รวมทั้งมีคุณสมบัติที่เป็น media gateway ด้วย

เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นอุตสาหกรรมค่อนข้างใหม่สำหรับประเทศไทย ส่วนใหญ่ต้องใช้เทคโนโลยีในการผลิตสูง ที่ผ่านมามีการผลิตในประเทศมักจะผลิตอุปกรณ์สื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน หรือเป็นการนำเข้าชิ้นส่วนจากต่างประเทศ เพื่อประกอบในโรงงานที่เป็นฐานการผลิตในประเทศไทย ดังนั้น ปัจจุบันอุปกรณ์โทรคมนาคมส่วนใหญ่ใน

ประเทศไทยทั้งผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ อุปกรณ์โทรศัพท์ และอุปกรณ์ MSAN จะเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศ และมีการเรียกชื่อสินค้าแตกต่างกัน เช่น MSAN, MSAP, MALC ซึ่งอาจจะมียูบลักษณะภายนอกของอุปกรณ์แตกต่างกัน แต่ลักษณะการใช้งานแล้วใกล้เคียงกัน จะแตกต่างกันบ้างเพียงแค่ การ์ดเชื่อมต่อ (interface card) หรือจำนวนพอร์ตต่อสล็อต (port/slot) ไม่มีสิ่งทีผลิตจากแรงงาน หรือ การออกแบบ ของคนไทยมากนัก แม้ว่าแนวคิดการผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมใช้เองนั้นจะมีกลุ่มผู้สนใจเริ่มต้นมานานและหน่วยงานภาครัฐเองก็ให้การสนับสนุน แต่น้อยรายนักที่จะประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังมีสินค้านำเข้าบางส่วนที่ไม่ได้มาตรฐาน แม้จะราคาต่ำกว่า เนื่องจากขณะนี้มีการลักลอบนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานมาจำหน่ายในราคาถูกเป็นจำนวนมาก ดังนั้นหากเปรียบเทียบกับคู่แข่งภายในประเทศ โดยการประมาณส่วนแบ่งทางการตลาดจากยอดรวมของจำนวนสายโทรศัพท์ของตู้สาขาโทรศัพท์ที่จำหน่ายเป็นหลัก พบว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นตราสินค้าของคนไทยที่มีตำแหน่งทางการตลาดในระดับชั้นนำในการเป็นผู้ผลิตตู้สาขาโทรศัพท์ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ และเป็นผู้นำตลาดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในประเทศทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าและราคาที่แข่งขันได้ จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม มาตั้งแต่ปี 2532 รวมเวลาเกือบ 20 ปีทั้งภายใต้ตราสินค้าของ ลูกค้าและภายใต้ตรา Forth ขณะที่คู่แข่งรายใหญ่อื่น ๆ เป็นผลิตภัณฑ์จากประเทศญี่ปุ่น ฯลฯ ไม่มีสินค้าของคนไทย จึงถือว่า Forth เป็นผู้วิจัย พัฒนาและผลิตตู้ชุมสายโทรศัพท์รายแรกและรายเดียวของไทยที่ได้รับประมุขจากทีโอทีเพื่อให้บริการทั่วประเทศ ส่งผลให้ลูกค้ายอมรับด้วย เพราะปัญหาและอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจนี้ คือความเชื่อมั่นที่จะทำให้ผู้ใช้บริการยอมรับอุปกรณ์โทรคมนาคมของคนไทย ซึ่งการอยู่ในตลาดเป็นเวลายาวนาน ได้สร้างความเชื่อถือและมั่นใจให้ลูกค้ายอมรับอย่างกว้างขวางเมื่อเทียบกับคู่แข่งในประเทศรายอื่น เช่น Issac, Integrate, Phonik เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นจุดเด่น ได้แก่ ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC และ MSAN ที่บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับ บมจ. ทีโอที จนเป็นผลสำเร็จเป็นรายแรกของประเทศไทย เพื่อใช้ในการติดตั้งทดแทนตู้ชุมสายโทรศัพท์ชนิด Analog Loop Carrier (ALC) ที่กำลังจะหมดอายุการใช้งาน หรือติดตั้งเพื่อเพิ่มหมายเลขใหม่ โดยบริษัทมีคู่แข่งจากต่างประเทศได้แก่ จีน (Huawei Technologies, ZTE Corporation) และ สวีเดน (Ericsson) และจากความสำเร็จของชุมสาย MSAN ที่ได้พัฒนาขึ้น ปัจจุบันยังมีความต้องการ MSAN ขนาดเล็กที่ติดตั้งบนเสาไฟฟ้าเพื่อการใช้งาน Broadband internet หรือระบบโทรศัพท์ในบริเวณที่มีผู้ใช้จำนวนไม่มากนัก หรือมีการติดตั้งแบบกระจายตัว ซึ่งถ้าเป็นการลงทุนติดตั้ง MSAN ที่มีจำนวนพอร์ตไม่มากอาจจะไม่คุ้มค่าในการลงทุนติดตั้ง บริษัทจึงได้พัฒนา Mini-MSAN ซึ่งมีจำนวน พอร์ตน้อยกว่าและมีขนาดเล็กกว่า แต่มีความทนทานและระยะเวลาการใช้งานเทียบเท่า MSAN ซึ่งอุปกรณ์ Mini-MSAN นี้จะช่วยให้ผู้ใช้บริการสามารถขยายความต้องการใช้ Broadband อินเทอร์เน็ตได้อย่างรวดเร็วและทันความต้องการของลูกค้า

สำหรับผลิตภัณฑ์ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) คู่แข่งเป็นผู้ผลิตจากประเทศเกาหลี และสหรัฐอเมริกา และในส่วนของผลิตภัณฑ์ระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) นับแต่อดีต โรงพยาบาล และสถานพยาบาล ทั้งภาครัฐและเอกชนส่วนใหญ่จะสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศญี่ปุ่น เช่น AIPHONE ซึ่งบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสและพัฒนาเพื่อผลิตระบบ Nurse Call ขึ้นเป็นรายแรกในประเทศไทย โดยสามารถติดตั้งเพื่อใช้งานทดแทนผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งได้ทันที และยังออกแบบการใช้งานให้ได้ตรงกับตามความต้องการ สะดวกในการใช้และมีราคาที่แข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตจากต่างประเทศได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันอุปกรณ์ Call Center และ Nurse Call ได้ถูกออกแบบและพัฒนาจากผู้ผลิตภายในประเทศเพิ่มขึ้น แต่ส่วนใหญ่เป็นส่วนหนึ่งของซอฟต์แวร์เท่านั้น ในขณะที่บริษัทสามารถผลิตและจำหน่ายครบวงจรทั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ บริษัทจึงยังคงส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ตามเดิม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นลูกค้าปลายทาง (End User) ซึ่งมีความต้องการหลากหลายแตกต่างกันไปตามลักษณะผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 1) ผู้สาขาโทรศัพท์ และระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นบริษัทเอกชน และจำหน่ายให้กับหน่วยงานราชการในลักษณะโครงการ ซึ่งในปี 2552 ที่ผ่านมามีบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ
- 2) ผู้ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ให้บริการสัญญา (Operator) ในตลาด เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- 3) ผู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นผู้ให้บริการสัญญา (Operator) ในตลาดได้แก่ บริษัท ทูร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน), บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ TOT และ บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) และกลุ่มลูกค้าอื่นที่สนใจ เช่น โครงการบ้านเอื้ออาทร หมู่บ้าน คอนโดมิเนียม หรือชุมชนต่างๆ ทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด
- 4) ระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ โรงพยาบาล และสถานพยาบาล ของรัฐบาล และเอกชนทั่วประเทศ ที่ต้องการติดตั้งใหม่ หรือใช้ทดแทนระบบเรียกพยาบาลเดิม ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับ โรงพยาบาลวิชัยยุทธ และโรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นต้น

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ และมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

จากการที่บริษัทพัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น ผลิตภัณฑ์ผู้สาขาโทรศัพท์ อุปกรณ์ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (MSAN) ผลิตภัณฑ์ผู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) อุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) เป็นต้น ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสร้างฐานลูกค้าได้มากขึ้น

มีตราสินค้า FORTH ที่มีชื่อเสียงมานาน

บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 20 ปี ในการผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH มาจนถึงปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ ทำให้บริษัทนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทภายใต้ชื่อ FORTH เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคผ่านการอ้างอิงมาตรฐานจากการผ่านงานประมูลของหน่วยงานราชการ

ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและทันสมัยด้วยราคาที่แข่งขันได้

บริษัทสามารถวิจัยและพัฒนาให้เป็นที่ยอมรับ ไม่เพียงแต่ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับยุคสมัย เช่น จากแนวโน้มการเติบโตของโครงการโทรศัพท์พื้นฐานจะลดลงอย่างต่อเนื่องในขณะที่การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและอินเทอร์เน็ตไร้สายมีการขยายตัวมากขึ้น ทำให้ธุรกิจบรอดแบนด์ยังมีโอกาสเติบโตท่ามกลางเศรษฐกิจโลกซบเซา บริษัทจึงเน้นปรับทิศทางเชื่อมโยงธุรกิจหลักที่เป็นโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานเข้ากับธุรกิจบรอดแบนด์มากขึ้น เป็นโอกาสของบริษัทในการจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นต้น ส่วนด้านราคา

สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งจากต่างประเทศได้นั้น เนื่องจากบริษัทมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์นำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อภายในประเทศ

มีบริการหลังการขายที่ทั่วถึง

บริษัทให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายมาโดยตลอด ทั้งด้านอะไหล่ และบริการรับซ่อม โดยผ่านฝ่ายบริการลูกค้า หรือผ่านตัวแทนจำหน่ายที่ตั้งอยู่ทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นผู้ให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเป็นการสร้าง ความเชื่อมั่นกับลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอีกด้วย

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

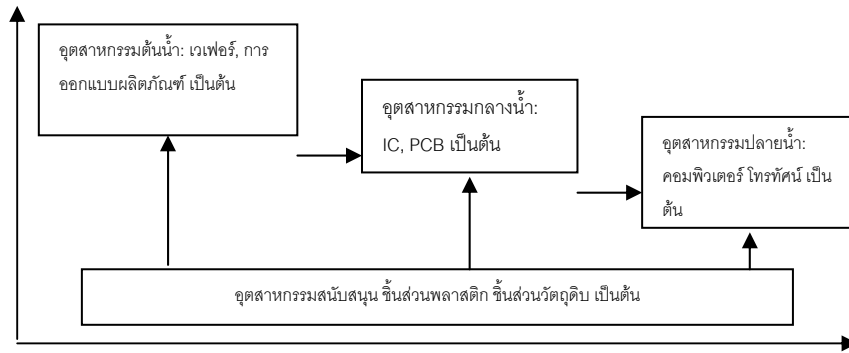
การจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” ของบริษัท ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ทางได้แก่ การจำหน่ายทางตรง (Direct) โดยมีทีมงานขายตรงแยกตามสายผลิตภัณฑ์จำนวน 6 คนโดยมีนโยบายจำหน่ายทางตรงให้กับลูกค้าที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ซึ่งมีจำนวนมากกว่า 150 รายทั่วประเทศ โดยเป็นผู้มีความรู้พื้นฐานในเรื่องของอิเล็กทรอนิกส์ ความสามารถบริการหลังการขาย และความสามารถทำการตลาดให้กับบริษัทได้ เป็นต้น

4.4.2 ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังคงมีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมการผลิตในภาพรวมที่ต้องใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ฮาร์ดดิส , เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น โดยอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ประกอบด้วยโครงสร้าง 3 ส่วน ได้แก่

1. อุตสาหกรรมต้นน้ำ (Upstream Industry) เป็นอุตสาหกรรมขั้นพื้นฐานสำหรับการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น Wafer Fabrication, PCB's Design, IC's Design เป็นต้น ปัจจุบันประเทศไทยได้มีการผลิตอุตสาหกรรมต้นน้ำบางประเภท
2. อุตสาหกรรมกลางน้ำ (Midstream Industry) คืออุตสาหกรรมที่ผลิตชิ้นส่วน และส่วนประกอบของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น IC, PCB (Print Circuit Board), Capacitor เป็นต้น ซึ่งในประเทศไทยได้มีการลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทนี้สูงมาก ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ การร่วมลงทุน และบริษัทในประเทศเอง
3. อุตสาหกรรมปลายน้ำ (Downstream Industry) การประกอบแผงวงจรไฟฟ้า (Printed Circuit Board Assembling) ให้เป็นการผลิตขั้นสุดท้ายของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ และโทรทัศน์ เป็นต้น ซึ่งประเทศไทยสามารถผลิตสินค้าขั้นสุดท้ายเหล่านี้ได้ อย่างไรก็ตามการใช้ชิ้นส่วนภายในประเทศของอุตสาหกรรมขั้นปลายน้ำนี้ค่อนข้างน้อย

มูลค่าเพิ่มและชนิดของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

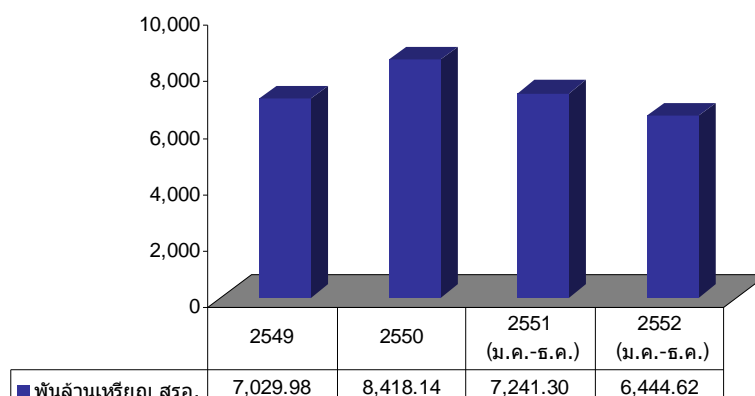


ที่มา: กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม และกระทรวงอุตสาหกรรม 2543

อุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้า และส่วนประกอบ เป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออก ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ซึ่งการผลิตทั้งหมดเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกโดยที่มียอดจำหน่ายภายในประเทศน้อยมาก อย่างไรก็ตามมีการผลิตแผงวงจรไฟฟ้าในประเทศไทยเป็นการผลิตในขั้นตอนการประกอบชิ้นงาน (assembly) และทดสอบ (Testing) เท่านั้น ซึ่งเป็นการรับจ้างผลิตหรือประกอบชิ้นส่วนตามแบบหรือสเปกงานตามความต้องการของผู้รับช่วงการผลิตแผงวงจรไฟฟ้าสำเร็จรูป (subcontractor)

ในช่วงปี 2549 ถึงปี 2550 มูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้า (Printed Circuit Board) อย่างมากจากความต้องการที่สูงของสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ภายในบ้าน และเครื่องมือสื่อสาร ทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีการเจริญเติบโตที่รวดเร็ว อย่างไรก็ตามในปี 2551 ถึงปี 2552 ปริมาณการส่งออกมีการปรับตัวลดลงอย่างมาก เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้ตลาดมีกำลังซื้อน้อยลง

มูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าระหว่างปี 2549-2552 (พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยได้รับความร่วมมือจากกรมศุลกากร

จากกราฟจะเห็นได้ว่า การส่งออกแผงวงจรไฟฟ้ามีการเติบโตมาจนถึงปี 2550 โดยเพิ่มจากปี 2549 ถึงร้อยละ 19 ก่อนที่จะปริมาณการส่งออกจะลดลงในช่วงปี 2551 และ 2552 ถึงร้อยละ 13 และ 10 ตามลำดับ ซึ่งมีสาเหตุมาจากคำสั่งซื้อที่น้อยลง ตามระดับการบริโภคของโลกที่ปรับตัวน้อยลงตามเวลา นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันการผลิตเพื่อการส่งออกจากประเทศ จีน เวียดนาม และ ไต้หวัน แม้จะเน้นกลุ่มลูกค้าต่างกันตรงที่คุณภาพของสินค้าที่ต่ำกว่า แต่ส่งผลการได้เปรียบทางด้านราคา สำหรับแนวโน้มการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าในปี 2553 จะได้รับผลมาจากการความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่คาดว่าจะฟื้นตัวจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการใช้เน็ตบุ๊กและการเติบโตของอุปสงค์ต่อสินค้าที่ใช้เพื่อเก็บข้อมูล ซึ่งปัจจุบันมีการนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภททั้งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้บริโภค เช่น MP3 กล้องดิจิทัล โทรศัพท์เคลื่อนที่ และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น โทรทัศน์ เครื่องเล่น/บันทึกดีวีดี เป็นต้น โดยคาดว่ากลุ่มเครื่องคอมพิวเตอร์และส่วนประกอบอาจขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 2-5 ขณะที่กลุ่มแผงวงจรไฟฟ้าอาจขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 5-10 สำหรับตลาดที่คาดว่าจะฟื้นตัวได้ก่อน ได้แก่ จีน กลุ่มประเทศแถบเอเชีย และตะวันออกกลาง ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างดีกว่าในภูมิภาคอื่นๆ

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า การส่งออกของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ไทย ปี 2553 อาจเติบโตได้ในช่วงร้อยละ 5.4 ถึงร้อยละ 10.4 คิดเป็นมูลค่า 44,542-46,656 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ดีขึ้นจากปีก่อนที่คาดว่าจะหดตัวร้อยละ 14 หลังวิกฤติเศรษฐกิจโลกเริ่มคลี่คลาย และอีกส่วนหนึ่งเนื่องจากผลของฐานของปีก่อนที่อยู่ในระดับต่ำ โดยกลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 5 ถึงร้อยละ 10 และคาดว่าสินค้าสำคัญ คือ คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ (ส่วนใหญ่เป็นฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์) จะขยายตัวในช่วงร้อยละ 7-12 ตามแนวโน้มตลาดโลกโดยได้รับแรงสนับสนุนจากการฟื้นตัวของสินค้าไอที (คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ฯลฯ) และอุตสาหกรรมยานยนต์ ขณะที่แผงวงจรไฟฟ้าอาจหดตัวร้อยละ 3 ถึงขยายตัวร้อยละ 5 ด้านการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้รับผลดีจากการเข้ามาของทุนจากต่างประเทศ และการขยายการลงทุนของบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่หลายแห่งทั้งญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ในช่วงก่อนหน้า เพื่อให้ไทยในการเป็นฐานหลักในการผลิตและกระจายสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในภูมิภาคอาเซียน ทำให้คาดว่าในปี 2553 การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าอาจขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 6-11

ปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2553

1. **การเปิดเสรีการค้า (FTA)** ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ไทยจะต้องลดภาษีสินค้านำเข้าภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน และเขตการค้าเสรีอาเซียน-จีน ซึ่งจะมีผลให้สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และส่วนประกอบเครื่องใช้ไฟฟ้าหลายสินค้าได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้า ซึ่งผู้ประกอบการบางกลุ่มอาจได้รับประโยชน์จากการใช้ชิ้นส่วนหรือวัตถุดิบนำเข้าในต้นทุนที่ถูกลง และการขยายตลาดส่งออกในภูมิภาค ทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ในอีกด้าน ผู้ผลิตชิ้นส่วนกลุ่มที่จะได้รับผลกระทบจากสินค้านำเข้าก็ต้องปรับตัวรับมือกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน
2. **กฎระเบียบทางการค้า** การเข้ามาตราการที่มีใช้ภายในประเทศคู่ค้าที่เข้มข้มขึ้น ทั้งในรูปแบบของมาตรฐานสินค้า กฎระเบียบที่เกี่ยวกับความปลอดภัยของผู้บริโภค สุขอนามัยและสิ่งแวดล้อม เช่น ในประเทศจีน ซึ่งแม้ว่าไทยจะมีข้อตกลงการเปิดเสรีด้วย แต่การส่งออกสินค้ายังต้องเผชิญกับมาตรฐานสินค้าและกฎระเบียบอื่นๆ ที่มีอยู่ในประเทศ ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกและเป็นภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้น หรือในกลุ่มสหภาพยุโรป ซึ่งมีการบังคับใช้มาตรฐาน REACH, WEE, RoHS เป็นต้น

3. **เทรนด์สีเขียว** หลายๆ ประเทศได้บรรจุไว้ในมาตรการเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น ญี่ปุ่นซึ่งขยายระยะเวลาการให้เงินอุดหนุนสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าในกลุ่มนี้หรือสหรัฐฯ และประเทศในยุโรปซึ่งมีนโยบายส่งเสริมพลังงานทางเลือก (พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม ฯลฯ) และล่าสุด สหภาพยุโรปได้ออกข้อกำหนดเกี่ยวกับฉลากพลังงานเพื่อสนับสนุนธุรกิจที่ทำการผลิตหรือออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งการใช้นโยบายส่งเสริมสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม จะเป็นโอกาสสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้าประหยัดพลังงาน สินค้า Eco-design ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นส่วนประกอบสินค้ากลุ่มนี้และที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลังงานทางเลือกเป็นต้น
4. **การเติบโตของจีน** ในปี 2553 การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จากจีนมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดโลกขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยสินค้าจากประเทศจีนมีความได้เปรียบด้านต้นทุนและมีหลายระดับคุณภาพและราคาตั้งแต่เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีแบรนด์และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ไฮเทคไปจนถึงชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทั่วไป โดยสินค้าบางกลุ่มของจีนสามารถแข่งขันกับสินค้าจากต่างประเทศได้ เมื่อประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงซบเซาทำให้ผู้บริโภคและผู้ประกอบการในต่างประเทศที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบ อาจหันไปนำเข้าจากจีนเพิ่มมากขึ้นเพื่อลดค่าใช้จ่าย ซึ่งจุดนี้อาจกระทบต่อการส่งออกของไทย อย่างไรก็ตามในอีกด้านหนึ่ง ผู้ประกอบการที่เป็นส่วนหนึ่งในสายการผลิตของจีนจะได้รับประโยชน์ กลยุทธ์ของธุรกิจส่งออกที่อยู่ในไทยในการรับมือจึงอาจกล่าวได้กว้างๆ เป็น 2 แนวทาง คือ การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมมือเพื่อโตไปกับจีน และ/หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้มีความแตกต่าง เป็นต้น
5. **การแข่งขันดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ** เนื่องจากโครงสร้างของอุตสาหกรรมมีลักษณะเป็นเครือข่ายการผลิตโลก ดังนั้นการเข้ามาลงทุนของบริษัทข้ามชาติจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะมีผลต่อแนวโน้มการส่งออกของไทยในอนาคต ซึ่งก็หมายความว่าภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมียุทธศาสตร์ที่ชัดเจนในการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศและการพัฒนาธุรกิจที่อยู่ในประเทศในอุตสาหกรรมนี้ เพื่อรักษาความได้เปรียบให้ไทยคงเป็นศูนย์กลางในการผลิตและกระจายสินค้าของภูมิภาค ขณะที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีบทบาทที่จะช่วยลดค่าเงินบาทให้มีเสถียรภาพและอยู่ในระดับที่แข่งขันได้

ภาวะการแข่งขันของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

อุตสาหกรรมการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit) ในประเทศไทยมีผู้ผลิตน้อยราย ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะร่วมทุนกับต่างประเทศ (Joint Venture) ในรูปของบริษัทข้ามชาติ (Multi – National) บริษัทในเครือ (Subsidiary) และผู้รับช่วงการผลิต (Subcontracting) ทั้งนี้ลูกค้าส่วนใหญ่ คือลูกค้าต่างชาติ หรือเป็นการทำสัญญารับเหมาช่วง (Subcontract) ของกระบวนการผลิตในบางขั้นตอน ซึ่งโดยโครงสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นใช้เทคโนโลยีค่อนข้างมาก และยังคงพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าในอัตราที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะการผลิต PCB ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีสูง ต้องทำการปรับปรุงเครื่องจักรให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลาทำให้ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงขึ้น ผู้ประกอบการจึงต้องพัฒนาเทคโนโลยีของกระบวนการผลิตให้มีคุณภาพสอดคล้องตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประเทศไทยก็นับเป็นแหล่งรับจ้างผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญของโลก สำหรับคู่แข่งในตลาดภายในประเทศประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่ 2-3 ราย เช่น บมจ.ทีมพีริซัน (Team) และ บมจ.เอสวีไอ (SVI) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีฐานลูกค้าเดิมอยู่ ซึ่งในการคัดเลือกผู้ผลิตสำหรับลูกค้าในแต่ละรายนั้น ลูกค้าต้องใช้เวลาในการคัดเลือก และต้องผ่านขั้นตอนต่างๆ จนเมื่อลูกค้าจะยอมรับคุณภาพและ

ไว้วางใจให้ผู้ประกอบการได้มีรายชื่อเป็นผู้ผลิตของลูกค้านั้นแล้ว จะเป็นการทำธุรกิจในระยะยาวโดยได้รับคำสั่งซื้อสม่ำเสมอ และมักจะไม่เปลี่ยนไปสั่งผู้ผลิตอื่นโดยไม่จำเป็น เนื่องจากจะทำให้ลูกค้ามีค่าใช้จ่ายจากการเปลี่ยนผู้ผลิต (Switching Cost) ซึ่งก่อให้เกิดต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น และลูกค้าอาจมีการสั่งซื้อ/สั่งผลิตจากผู้ผลิตหลายราย เพื่อลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับสินค้าตามกำหนด คู่แข่งขันในประเทศจึงไม่ถือเป็นคู่แข่งทางตรง

อย่างไรก็ตาม ในแง่การแข่งขันในตลาดโลกนั้นพบว่าการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง โดยเฉพาะการแข่งขันจากประเทศจีนซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต และยังเป็นผู้ผลิตสินค้าให้กับบริษัทต่าง ๆ ในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป และประเทศญี่ปุ่น ซึ่งแม้ว่าความกดดันทางด้านราคาซึ่งเกิดจากผู้ผลิต PCB ในจีนที่ทำให้มีการผลิตสินค้าราคาถูกลงเข้าสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้นและส่งผลกระทบต่อราคาทางอ้อม แต่ผลิตภัณฑ์แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตในประเทศจีนไม่ใช่คู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศจีนจะเน้นกลุ่มตลาดสินค้าระดับล่างเพราะเทคโนโลยีในการผลิตที่ใช้เป็นแบบ Mass Production ซึ่งเน้นการผลิตในปริมาณมากและมีต้นทุนต่ำ แต่มีมาตรฐานคุณภาพสินค้าที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศไทย ซึ่งบริษัทนั้นเป็นผู้ผลิต PCB ที่ใช้เทคโนโลยีสูงซึ่งหากสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีจะไม่ได้รับผลกระทบดังกล่าวเนื่องจากการแข่งขันที่เน้นด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือมากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา นอกจากนี้ ต้นทุนการผลิตของประเทศจีนก็มีแนวโน้มสูงขึ้น ประเทศไทยจึงยังมีความได้เปรียบในการผลิตแผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เมื่อเทียบกับคู่แข่งในอาเซียนอื่น ๆ นอกจากนี้ การขยายตัวของบริษัทรับจ้างประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Contracted electronic manufacturing : CEM) ทำให้ประเทศไทยซึ่งนับเป็นตลาดหลักของการรับจ้างประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญมีโอกาสเติบโตในอนาคต

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

การใช้เทคโนโลยีการผลิตที่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ บริษัทมีนโยบายลงทุนในเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการรองรับการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความซับซ้อนของลูกค้า ทั้งนี้โรงงานผลิตสินค้าของบริษัท ยังมีมาตรฐานการผลิตได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS (THAILAND) LIMITED SYSTEM & SERVICE CERTIFICATION ซึ่งทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าบริษัทมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน นอกจากนี้ ยังมีการบริหารสายการผลิตให้สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเพื่อการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ เพื่อให้สามารถใช้เครื่องจักรได้อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้คำสั่งซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลง และยังสามารถรองรับการผลิตให้กับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทด้วย

ความพร้อมทางเทคโนโลยีในการปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ นอกจากบริษัทจะเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐาน ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานของในการคัดเลือกผู้ผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์แล้ว บริษัทยังใช้กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่สำหรับทั้งภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าตราสินค้าของบริษัท เพื่อให้สามารถใช้งานเครื่องจักรในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มีกำลังการผลิตที่เพียงพอที่รองรับความต้องการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก บริษัทมีการลงทุนอย่างสม่ำเสมอเพื่อนำเทคโนโลยีระดับสูงมาใช้ในกระบวนการผลิต ทั้งนี้เพื่อให้มีกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น และมีความสามารถในการผลิตก้าวทันตามเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง และสามารถรักษาโอกาสในการแข่งขันได้

มีราคาที่สามารถแข่งขันได้ บริษัทให้ความสำคัญในการแข่งขันด้านราคา โดยพยายามที่จะรักษาระดับต้นทุนการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ โดยทำข้อตกลงกับเจ้าของเทคโนโลยีการผลิตรายหนึ่ง ให้บริษัทสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านได้ เพื่อให้ได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ประกอบกับการควบคุมต้นทุนการผลิตในส่วนต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับที่บริษัทสามารถแข่งขันด้านราคาได้

การมุ่งเน้นบริการหลังการขายที่ต่อเนื่อง และรักษาความพึงพอใจของลูกค้า บริษัท มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายที่ต่อเนื่องโดยฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัท และการได้รับการสนับสนุนจากตัวแทนจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ เช่น การให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยความเชี่ยวชาญ การให้บริการด้านอะไหล่ที่มีสำรองอย่างเพียงพอ และมีบริการซ่อมแซมแก้ไขที่รวดเร็ว ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นการทำให้ลูกค้าจดจำตราสินค้า เกิดความเชื่อถือ และเกิดความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ส่งผลให้บริษัทมีรายได้ นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อการปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

บริษัทจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้ผลิตสินค้าต้นแบบ (Original Electronics Manufacturing: OEM) ซึ่งเป็นเจ้าของตราสินค้าจากต่างประเทศที่มีฐานการผลิตสินค้าในประเทศไทย โดยในปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าอยู่ในหมวดอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ (บริษัท ไดกิน อินดัสตรี (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท โตชิบา แคนเรียร์ (ประเทศไทย) จำกัด) ผู้ผลิตฮาร์ดดิส (บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด) นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ต่าง ๆ ที่ให้บริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าในลักษณะรับเหมาผลิต (Turnkey) มากขึ้น เช่น อุปกรณ์สื่อสารรับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง (Broadband) สำหรับโครงการดาวเทียม IPSTAR ของ บมจ.ชินแซทเทลไลท์ ผู้จำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (Vehicle Tracking) และผู้จำหน่ายมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Watt-Hour Meter) เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

ปัจจุบัน บริษัทจัดจำหน่ายทั้งทางตรงและผ่านนายหน้าตัวแทนในสัดส่วน 91:9 บริษัทจะเน้นการจำหน่ายทางตรงเป็นหลัก เนื่องจากบริษัทต้องการนำเสนอประสบการณ์ในการรับงานของบริษัท เทคโนโลยีการผลิต กระบวนการผลิต วิธีการเก็บวัตถุดิบ ประสบการณ์ของทีมงาน และผู้บริหาร เพื่อให้ลูกค้าไว้วางใจให้บริษัทผลิตสินค้า ดังนั้น ลูกค้าจะมีการเข้ามาเยี่ยมชมหรือตรวจสอบโรงงานก่อนมีการตกลงให้บริษัทผลิตสินค้าให้ และลูกค้าบางรายอาจจะมีการส่งทีมงานฝ่ายเทคนิคเข้าทำงานร่วมกับฝ่ายผลิตของบริษัทเพื่อร่วมวางแผนด้วย โดยที่กระบวนการผลิตสินค้าประกอบด้วย การออกแบบกระบวนการผลิต และวิเคราะห์ต้นทุนในการผลิตเพื่อทำข้อเสนอให้กับลูกค้า การผลิตสินค้าตัวอย่าง (Pilot Run) จนถึงการผลิตและส่งมอบสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางการหาลูกค้าใหม่ โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท คือ www.forth.co.th การแนะนำและชักชวนจากกลุ่มลูกค้าปัจจุบันของบริษัท และจากการแนะนำโดยผู้บริหารของบริษัท เป็นต้น

4.4.3 ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

ธุรกิจการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในประเทศไทยนับตั้งแต่อดีต เป็นการนำเข้ามาผลิตภัณฑ์สัญญาณไฟจราจรจากต่างประเทศเพื่อใช้ในด้านระบบจราจรและโคมสัญญาณไฟจราจร หรือเป็นผู้รับเหมาโครงการภายในประเทศและสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นหลัก ซึ่งในอดีตนิยมใช้หลอดไฟแบบ Halogen แต่ในปัจจุบันระบบสัญญาณไฟจราจรที่เป็นเทคโนโลยีล่าสุดและได้รับความนิยมอย่างมาก ได้แก่ ไดโอดเรืองแสง (Light Emitting Diode - LED) ซึ่งเกิดจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเซมิคอนดักเตอร์ ทำให้เทคโนโลยีของ LED ก้าวหน้าอย่างรวดเร็วตามไปด้วย จึงได้มีการนำ LED มาใช้ประโยชน์แพร่หลายมากขึ้น เช่น สัญญาณจราจร ไฟท้ายรถยนต์ ป้ายสัญญาณต่างๆ ไฟฉาย ไฟให้สัญญาณของประกาศกรจราจรขนาดใหญ่ ยิ่งไปกว่านั้น หน้าจอ LCD ของโทรศัพท์มือถือที่ใช้กันทั่วไปเกือบทั้งหมดจะให้แสงสว่างด้วย LED ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลประเทศต่างๆ ได้ส่งเสริมการใช้ประโยชน์จาก LED เพื่อลดการใช้พลังงาน เป็นต้นว่า กระทรวงเศรษฐกิจของไทยได้ในวันได้ประกาศการลงทุน 2,100 ล้านดอลลาร์ได้ในวันในเดือนเมษายน 2550 ว่า เพื่อจะเปลี่ยนไฟสัญญาณจราจรทั่วประเทศมาเป็นการใช้ LED ทั้งหมดภายใน 3 ปียิ่งไปกว่านั้นในอนาคตจะเปลี่ยนไฟที่ให้แสงสว่างแก่ถนนมาเป็น LED เช่นเดียวกัน

จากการนำไปประยุกต์ใช้กันอย่างแพร่หลาย ทำให้ปัจจุบันตลาด LED แบบที่มีแสงสว่างสูงได้เติบโตอย่างรวดเร็วจาก 122 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2538 เป็นมากกว่า 170 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2551 และคาดว่าจะในอนาคตเติบโตขึ้นในอัตราสูงถึงปีละ 25% โดยสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง คือ 52% นำไปใช้ในการให้แสงสว่างแก่จออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบบเคลื่อนที่ เช่น จอโทรศัพท์มือถือ จอของกล้องดิจิทัล ฯลฯ รองลงมา คือ ใช้ในป้ายและจอภาพขนาดใหญ่ 14% ใช้ในรถยนต์ 14% จุดเด่นของหลอด LED คือสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีกว่าหลอดประเภทอื่น ทั้งความสามารถในการปรับเปลี่ยนสีแสงต่างๆ ได้หลากหลาย และยังสามารถพัฒนาเทคโนโลยีไปสู่การเป็น LED สปริง หรือ เทคโนโลยีแสงสว่างที่สามารถดัดแปลงส่วนโค้งส่วนเว้าเพื่อการตกแต่งห้อง เฟอร์นิเจอร์ และมุมต่างๆ ของอาคาร รวมถึงช่วยในการประหยัดพลังงานมากกว่า นอกจากนี้ LED ยังถูกพัฒนาให้มีความสว่างที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สามารถให้แสงสว่างในระยะทางที่ไกลขึ้น

ในด้านการนำ LED มาใช้กับระบบสัญญาณไฟจราจรนั้น ทางหน่วยงานของกรุงเทพมหานครได้ให้ความสนใจที่จะจัดซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวเพื่อใช้ในงานต่าง ๆ อาทิเช่น ไฟส่องสว่างทางข้าม, กล้องไฟรูปคนข้ามระบบปุ่มกด, LED สัญญาณไฟกระพริบและโคมไฟจราจร เป็นต้น หลังจากผลทดลองใช้หลอดสัญญาณไฟจราจรชนิด LED เป็นที่น่าพอใจเนื่องจากประสิทธิภาพในการให้แสงสว่างที่ชัดเจน ตลอดจนอายุการใช้งานกว่า 10 ปี และยังประหยัดพลังงานไฟฟ้ากว่า 70% สามารถแสดงผลการทำงานให้สอดคล้องเหมาะสมเป็นไปตามมาตรฐานสากล ภาครัฐบาลจึงมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์และสัญญาณไฟจราจรที่ทำจาก LED มากขึ้น ซึ่งหลังจากประเทศไทยสามารถผลิตระบบสัญญาณไฟจราจรแบบ LED ขึ้นได้เป็นผลสำเร็จ หน่วยงานของกรุงเทพมหานครจึงเน้นการจัดซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวจากผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น อุตสาหกรรมผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในปัจจุบันจึงเกิดขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของปริมาณความต้องการใช้สินค้าดังกล่าวตามโครงการของหน่วยงานต่างๆ และยังคงส่งเสริมให้นำไปใช้ในอุปกรณ์อื่นมากขึ้น เช่น ป้ายเตือนจุดอันตราย, สัญญาณไฟควบคุมช่องทางเดินรถ เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานที่รับผิดชอบในโครงการดังกล่าว ได้แก่ กรุงเทพมหานคร มีพื้นที่รับผิดชอบในเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาลท้องถิ่น มีพื้นที่รับผิดชอบในเขตเทศบาลท้องถิ่นนั้น ๆ องค์การบริหารส่วนตำบล มีพื้นที่รับผิดชอบตามท้องถิ่นต่างๆ กรมทางหลวงซึ่งมีพื้นที่รับผิดชอบตามเขตพื้นที่ระหว่างจังหวัด และกรมทางหลวงชนบท โดยมีลักษณะการซื้อขายเป็นแบบประมูลโครงการตามวาระต่าง ๆ ในแต่ละผลิตภัณฑ์ เช่น ผู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร โคมสัญญาณไฟจราจร เครื่องนับเวลาถอยหลัง สัญญาณไฟคนข้ามถนนอัจฉริยะ สัญญาณไฟสลบช่องจราจร และไฟกระพริบระบบพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น โดยปัจจุบันมีจำนวนองค์กรหรือหน่วยงานทางราชการต่าง ๆ ทั่วประเทศที่

รับผิดชอบในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ประกอบด้วยเทศบาลทั่วประเทศและองค์การบริหารส่วนตำบลทั่วประเทศ ซึ่ง ณ เดือนมกราคมปี 2552 มีจำนวน 1,192 แห่งและ 6,738 แห่ง ตามลำดับดังนั้น จะเห็นได้ว่าตลาดในหน่วยงานส่วนภูมิภาค และโครงการต่าง ๆ ของกรมทางหลวงยังมีศักยภาพที่จะเพิ่มมูลค่าเงินหมุนเวียนสู่ธุรกิจการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร อีกมาก และส่งผลให้เกิดโอกาสในการเติบโตของผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมกลุ่มนี้ต่อไป

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

ดังที่กล่าวมาแล้วว่าการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในประเทศ หน่วยงานราชการต่าง ๆ เริ่มเปลี่ยนจากการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศซึ่งมีมูลค่าการใช้จ่ายในการติดตั้งและการบำรุงรักษาค่อนข้างสูง มาให้ความสนใจที่การจัดซื้ออุปกรณ์จากผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น หลังจากในประเทศไทยมีผู้ที่สามารถผลิตระบบสัญญาณไฟจราจรให้เป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพได้ ซึ่งบริษัทนับว่าเป็นผู้นำตลาดของประเทศในธุรกิจผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจรนี้ จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจร LED ขึ้นเป็นบริษัทแรกในประเทศไทย โดยมีผลงานที่โดดเด่นจากการทดสอบใช้งานของหน่วยงานต่างๆ เช่น ในปี 2546 ผลิตภัณฑ์ตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร โคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED และเครื่องนับเวลารถหยุดหลัง ชนิด LED ได้ผ่านการรับรองคุณภาพจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์ (มอก.) และในปี 2547 - 2548 ผลิตภัณฑ์โคมสัญญาณไฟจราจร และโคมสัญญาณไฟจราจรสำหรับคนข้ามถนน ได้ผ่านการรับรองจากกรมวิทยาศาสตร์บริการ เป็นต้น และด้วยคุณสมบัติของหลอด LED ดังกล่าวที่ใช้กระแสไฟฟ้าน้อยกว่าหลอดแบบ Halogen มีอายุการใช้งานนานกว่าแบบเดิม 5 - 10 ปี และให้ความปลอดภัยต่อผู้ใช้รถใช้ถนนสูงกว่า เนื่องจากในโคมสัญญาณไฟจราจร ประกอบด้วยหลอด LED จำนวนมาก หากมีหลอดใดหลอดหนึ่งหมดอายุการใช้งานหรือเสื่อมสภาพ โคมสัญญาณไฟนั้นก็จะยังคงใช้งานได้อย่างเป็นปกติโดยผู้ใช้รถใช้ถนนอาจไม่รู้สึกรถึงความแตกต่าง ดังนั้น หน่วยงานราชการต่าง ๆ ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดต่างให้การยอมรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อใช้ติดตั้งทดแทนสัญญาณไฟจราจรเดิมที่เสื่อมสภาพลง หรือใช้ติดตั้งตามทางแยกที่เกิดขึ้นใหม่ ซึ่งปัจจุบันความต้องการจะเน้นไปที่การผลิตเพื่อทดแทนสินค้าที่ใช้อยู่เดิมซึ่งชำรุดและเสื่อมโทรมมากขึ้น

ในปัจจุบัน บริษัทจึงยังคงทรงความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจรในประเทศไทยทั้งหมด โดยได้รับการไว้วางใจจากทางกรุงเทพมหานครให้ดำเนินโครงการติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในกรุงเทพฯ ทั้งหมด และเพื่อรักษาความเป็นอันดับหนึ่ง บริษัทยังคงให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งในด้านการให้บริการหลังการขายและให้บริการบำรุงรักษาที่รวดเร็ว เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตมีการสำรองวัตถุดิบและอะไหล่ที่เพียงพอ ไม่ต้องรอสั่งซื้ออะไหล่จากต่างประเทศซึ่งต้องใช้เวลาอันยาวนานกว่า คุณภาพที่เป็นมาตรฐานมากกว่าสินค้าจากประเทศจีนหรือไต้หวันในราคาที่สามารถแข่งขันได้ ซึ่งกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทมีรายละเอียด ดังนี้

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

มาตรฐานคุณภาพและคุณสมบัติของสินค้าเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการ จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเกี่ยวข้องกับทำให้สัญญาณไฟจราจร และระบบความปลอดภัยทางการจราจร ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทจึงได้ผ่านการทดสอบคุณสมบัติจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อมั่นใจได้ว่าจะมีคุณภาพและความทนทานต่อการใช้งาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้ผลิตและติดตั้งไปแล้วทั้งหมดมีคุณสมบัติที่โดดเด่นในเรื่องของการประหยัดพลังงานและมีคุณภาพเป็น

ที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด ซึ่งมาตรฐานของหน่วยงานราชการเหล่านี้นับว่าเป็นหลักฐานอ้างอิงถึงคุณภาพที่โดดเด่นของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี

มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคา บริษัทสามารถจัดซื้อวัตถุดิบสำคัญได้โดยตรงจากผู้ผลิต และจัดซื้อวัตถุดิบอื่นผ่านบริษัทในเครือ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตเอื้อให้สามารถกำหนดราคาที่แข่งขันกับผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศได้

พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าบริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และรักษาความเป็นผู้นำของผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรในประเทศไทย

มีวัตถุดิบและอะไหล่สำรองที่เพียงพอ จากการที่บริษัทมีผลงานติดตั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้กับหน่วยงานราชการหลายแห่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการรับประกันผลงานการติดตั้งเป็นเวลาประมาณ 2 ปี อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรด้วย จึงมีความพร้อมด้านการสำรองวัตถุดิบและอะไหล่ที่เพียงพอ ทั้งนี้บริษัทคาดว่าจะสามารถให้บริการด้านอะไหล่ได้เป็นระยะเวลาประมาณ 8 ปี

บริการหลังการขายที่รวดเร็ว นอกจากคุณภาพสินค้าที่ดีแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขายที่รวดเร็ว โดยมึนโยบายให้บริการรับแจ้งปัญหาจากลูกค้า 24 ชั่วโมง ตลอดทั้ง 7 วันทำการ โดยทีม Service ที่มีความเชี่ยวชาญและพร้อมเข้าถึงพื้นที่ทันทีที่ได้รับแจ้ง มีเครื่องมือในการซ่อมที่ครบครัน และทันสมัย โดยมีขั้นตอนการดำเนินการที่เป็นมาตรฐานตามข้อกำหนดของบริษัทอย่างเคร่งครัด

การรับประกันคุณภาพสินค้า บริษัทมีนโยบายการรับประกันคุณภาพสินค้าที่ผลิตและจำหน่ายจากบริษัท หากลูกค้าพบปัญหาในระหว่างระยะเวลาประกัน สามารถแจ้งมายังบริษัทเพื่อดำเนินการตรวจเช็คและซ่อมฟรีทั้งค่าแรงและอะไหล่ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจร

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรเป็นหน่วยงานทางราชการที่รับผิดชอบในด้านการติดตั้งสัญญาณไฟฟ้จระจร ซึ่งส่วนใหญ่สามารถจัดสรรงบประมาณในการติดตั้งและบำรุงรักษาอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรได้เอง โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 5 หน่วยงานหลักตามลักษณะของพื้นที่ความรับผิดชอบ ได้แก่

- 1) กรุงเทพมหานคร รับผิดชอบในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งงบประมาณในการจัดการด้านการติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรของหน่วยงานดังกล่าวนี้ ไม่ต้องผ่านสำนักงบประมาณแผ่นดิน แต่จะแบ่งงบประมาณออกเป็นสองส่วน คือ งบประมาณที่ได้รับการอุดหนุนจากรัฐบาลและงบประมาณในส่วนของกรุงเทพมหานคร
- 2) กรมทางหลวง เป็นผู้รับผิดชอบในโครงการเชื่อมโยงถนนสายหลักของประเทศหรือเขตพื้นที่ระหว่างจังหวัด โดยงบประมาณในการจัดการด้านการติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรของหน่วยงานดังกล่าวนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ งบประมาณจากกระทรวงคมนาคมและงบอุดหนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 3) กรมทางหลวงชนบท รับผิดชอบในโครงการเชื่อมโยงถนนสายรองต่างๆ ทั่วประเทศ โดยงบประมาณในการติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรของหน่วยงานดังกล่าว ต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้เกี่ยวข้องซึ่งผ่านทางสำนักงบประมาณแผ่นดิน

- 4) องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ได้แก่ เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล(อบต.) และองค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) รับผิดชอบในเขตพื้นที่ โดยไม่ต้องผ่านสำนักงานประมาณแผ่นดิน ซึ่งแต่ละจังหวัดมีอำนาจในการบริหารและจัดการอย่างอิสระ ซึ่ง ณ. เดือนมกราคมปี 2552 เทศบาลมีจำนวน 1,192 แห่ง องค์การบริหารส่วนตำบล มีจำนวน 6,738 แห่ง ส่วนองค์การบริหารส่วนจังหวัด จะมีอยู่ในทุกจังหวัดๆ ละ 1 แห่ง รวม 75 แห่ง
- 5) ลูกค้าต่างประเทศ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง ได้แก่ ประเทศ เวียดนาม ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ กัมพูชา

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ทางได้แก่ การจำหน่ายทางตรง (Direct) โดยมีทีมงานขายตรงแยกตามสายผลิตภัณฑ์ มีความเข้าใจในลักษณะผลิตภัณฑ์ และมีความชำนาญในผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย โดยมีนโยบายจำหน่ายทางตรงให้กับลูกค้าที่เป็นโครงการขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ยังจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ประมาณ 25 ราย ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ติดต่อกับหน่วยงานราชการต่างๆ และมีความสามารถทำการตลาดให้กับบริษัทได้

4.4.4 อุตสาหกรรมการจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวลดลงในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคมปี 2552 โดยดูจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ปรับตัวลดลงร้อยละ 8.41 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการปรับความต้องการของสินค้าลดลงเกือบทุกผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ที่ปรับตัวลดลงมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ โทรทัศน์สีขนาดจอเล็กกว่าหรือเท่ากับ 20 นิ้ว โทรทัศน์สีขนาดจอเท่ากับ 21 นิ้ว หรือมากกว่า 21 นิ้วขึ้นไป และเครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วน แพนคอยล์ยูนิต ปรับตัวลดลงร้อยละ 40.86 40.53 และ 34.53 ตามลำดับ เนื่องจากความต้องการของตลาดส่งออกหลักของเครื่องปรับอากาศ ในช่วง 10 เดือนของปี 2552 ได้แก่ ตลาดชียู ปรับตัวลดลงโดยเฉพาะในช่วงไตรมาสที่ 1 และต้นไตรมาสที่ 2 ทำให้ภาพรวม 10 เดือนแรกยังคงชะลอตัว ส่วนแรงขับเคลื่อนสำคัญสำหรับตลาดในประเทศนั้นปริมาณการผลิตเพื่อรองรับตลาดในประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้นจากมาตรการลดภาษีสรรพสามิต เครื่องปรับอากาศ ขนาดไม่เกิน 72000 บีทียู เหลือร้อยละ 0 แต่การบริโภคโดยรวมของประเทศยังคงซบเซาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ทำให้ปริมาณการขายในประเทศไม่เพิ่มสูงมากนัก ส่วนพัดลม และหม้อหุงข้าว ที่ยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.85 และ 1.14 ตามลำดับ เนื่องจากขณะนี้ปริมาณการขายในประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้นจากราคาขายที่ไม่สูงมากนัก และมีแนวโน้มการปรับเปลี่ยนรุ่นใหม่ๆ โดยเฉพาะหม้อหุงข้าวที่มีระบบดิจิทัลมากขึ้น ทำให้กระตุ้นปริมาณการผลิตมากขึ้นเล็กน้อย ในช่วง 10 เดือนที่ผ่านมาของปี 2552 มีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากเดือนก่อนๆ ถึงแม้จะผันผวนบ้างในบางเดือน เช่น เดือนเมษายน กรกฎาคม และเดือนตุลาคม 2552 ที่การผลิตปรับตัวลดลงจากเดือนก่อน ซึ่งสะท้อนภาวะที่มีคำสั่งซื้อในระยะสั้น และยังคงมีความกังวลถึงความไม่แน่นอนว่าเศรษฐกิจภาพรวมและการบริโภคมีการฟื้นตัวอย่างชัดเจนหรือไม่

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์รายไตรมาสปี 2552 และช่วงเดือนม.ค.-ต.ค.52

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม	ไตรมาสที่1 2552	ไตรมาสที่2 2552	ไตรมาสที่3 2552	ม.ค.-ต.ค. 2552
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	240.65	304.81	353.67	305.21
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน (%)	-19.69	26.66	16.03	-
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน(%)	-26.12	-3.62	-0.11	-8.41

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมเดือนธันวาคม 2552

ภาวะการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

มูลค่าส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ช่วงเดือนมกราคมถึงตุลาคม 2552 ปรับตัวลดลงร้อยละ 15.63 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน มีมูลค่าส่งออก 34,370.58 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้สินค้าหลักที่มีผลต่อการปรับตัวลดลงของมูลค่าส่งออกโดยรวม ได้แก่ ส่วนประกอบของอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์ ที่มีมูลค่ามากกว่า 1 ใน 3 ของมูลค่าส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์รวม มีการปรับตัวลดลงร้อยละ 15.45 ทำให้การส่งออกโดยรวมมีภาวะหดตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

จากมูลค่าส่งออกโดยรวมของสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าปรับตัวลดลงในทุกตลาดโดยเฉพาะตลาดสำคัญที่มีสัดส่วนการส่งออกมากที่สุดได้แก่ ตลาดอาเซียน มีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 16.45 หรือ 5,654.51 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ สินค้าหลักที่มีการส่งออกในตลาดดังกล่าวปรับตัวลดลง ได้แก่ ส่วนประกอบของอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีมูลค่าส่งออกในตลาดดังกล่าว 1,546.82 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ปรับตัวลดลงร้อยละ 12.90

มูลค่าส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์รายไตรมาสปี 2552 และ ม.ค.-ต.ค.2552

มูลค่าส่งออก	ไตรมาสที่1 2552	ไตรมาสที่2 2552	ไตรมาสที่3 2552	ม.ค.-ต.ค. 2552
มูลค่าส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐ)	8,281.94	10,070.34	11,822.45	34,370.58
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน(%)	-20.81	21.59	17.40	-
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน(%)	-31.49	-15.42	-5.89	-15.63

ที่มา กรมศุลกากรเดือนธันวาคม 2552

การเคลื่อนไหวของมูลค่าส่งออกในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคม 2552 เป็นไปในทิศทางเดียวกับดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคม 2552 ที่ลดลงจากช่วงไตรมาสที่ 2/2552 โดยที่มูลค่าการส่งออกในเดือนเมษายนและเดือนพฤษภาคม 2552 มีค่าใกล้เคียงกับมูลค่าส่งออกในเดือนเมษายนและเดือนพฤษภาคม 2549 และปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดือนก่อนหน้าอย่างต่อเนื่อง

โครงสร้างตลาดส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ช่วงเดือนมกราคมถึงตุลาคม 2552 พบว่า ตลาดส่งออกหลักเดิม ได้แก่ สหรัฐอเมริกา อียู และญี่ปุ่น ยังมีสัดส่วนมูลค่าส่งออกค่อนข้างสูง อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40.59 ถึงแม้สัดส่วนสูงแต่มีอัตราการหดตัวระดับสูงในตลาดดังกล่าว นอกเหนือจากวิกฤตเศรษฐกิจทำให้ภาวะตลาดทั่วโลกถดถอยแล้ว ยังมีประเด็นเสริมจากค่าเงินและอัตราการแลกเปลี่ยนที่อ่อนค่าลงในช่วงต้นปี ทำให้มูลค่าส่งออกไม่ปรับลดลงมากนัก

ภาวะการผลิตในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

ภาพรวมอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โดยดูจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า ในช่วง 10 เดือนที่ผ่านมา ระหว่างเดือนมกราคมถึงตุลาคม 2552 ปรับตัวลดลงร้อยละ 5.71 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการปรับตัวลดลงทุกผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ Other IC โดยที่มีการปรับตัวลดลงในช่วงม.ค.-ก.ย. แต่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนในเดือนต.ค.52 เป็นเดือนแรก ประกอบกับการเร่งการผลิตของช่วงก่อนหน้าค่อนข้างมากทำให้มีสินค้าคงคลังเหลือมากพอที่ยังไม่ต้องผลิตใหม่เพิ่มขึ้น ทำให้ตั้งแต่ต้นปีถึงปัจจุบัน มีการปรับตัวลดลงในอัตราที่ชะลอลงซึ่งเกิดจากความขาดความเชื่อมั่นในเศรษฐกิจโดยรวมว่าจะมีมาตรการในการรับมือกับผลกระทบที่เกิดขึ้นจากวิกฤตการณ์เศรษฐกิจทั่วโลก ขณะที่ HDD เซมิคอนดักเตอร์ ชิ้นส่วนต้นน้ำของผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูปหลายอย่างมีการฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว แต่เป็นช่วงระยะสั้น และมีความไม่แน่นอนสูง ส่วนใหญ่ทดแทนสินค้าคงคลังที่เริ่มทยอยขายออกในช่วงหยุดหรือชะลอการผลิต แต่คำสั่งซื้อจากความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงต้องเฝ้าจับตาอยู่อย่างใกล้ชิด เนื่องจากคำสั่งซื้อในแต่ละเดือนยังคงผันผวน ในลักษณะบางเดือนปรับตัวสูงขึ้น บางเดือนปรับตัวลดลง ซึ่งในช่วงครึ่งปีหลังการผลิตในแต่ละเดือนเริ่มปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ ผลกระทบจากการผลิตที่เกิดจากชะลอการผลิตและหยุดการผลิตในช่วงปลายปี 2551 และต้นปี 2552 ทำให้การระดมแรงงานกลับเข้ามาทำงานใหม่ทำได้ค่อนข้างยากและเป็นผลทำให้ขาดแคลนแรงงานในภาคปฏิบัติมากขึ้น ส่งผลต่อการส่งมอบงานที่เริ่มมีคำสั่งซื้อเข้ามาอีก

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์รายไตรมาสปี 2552และระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคม 2552

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม	ไตรมาสที่1 2552	ไตรมาสที่2 2552	ไตรมาสที่3 2552	ม.ค.-ต.ค. 2552
ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์	328.29	418.82	495.87	422.38
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน(%)	-20.88	27.58	18.40	-
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน(%)	-23.49	0.00	2.07	-5.71

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมเดือนธันวาคม 2552

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ช่วงระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคม 2552

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม	ม.ค.-ต.ค.52	ม.ค.-ต.ค.51	%YoY
การผลิตอิเล็กทรอนิกส์	422.38	447.95	-5.71
Semiconductor devices transistors	124.21	140.97	-11.89
Monolithic integrated circuits	123.77	155.06	-20.18
Other IC	196.32	269.31	-27.10
Hard Disk Drive	845.36	862.82	-2.02
Printer	15.22	22.02	-30.87

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมเดือนธันวาคม 2552

หมายเหตุ %YoY การเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อุปกรณ์ประเภท IC ปรับตัวลดลงมากเนื่องจากภาวะความต้องการของตลาดโลกที่มีความต้องการชะลอตัวลง ดังนั้น คำสั่งซื้อหลังจากช่วง 10 เดือนที่ผ่านมาเริ่มมีแนวโน้มปรับตัวลดลงเนื่องจากตลาดคู่ค้าของอุปกรณ์ส่วนประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์นั้นส่วนใหญ่เป็นตลาดสหรัฐอเมริกา อียู แต่ยังมีตลาดใหม่ๆที่ยังคงมีความต้องการอุปกรณ์ส่วนประกอบคอมพิวเตอร์และสินค้า Consumer Electronics ด้วย จะส่งผลให้ไทยมีคำสั่งซื้อจากส่วนประกอบและอุปกรณ์จากตลาดเหล่านี้ทดแทนตลาดเดิมได้ ถึงแม้ปริมาณและราคาอาจไม่สูงมากนักก็ตาม

ภาวะการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในช่วงเดือนมกราคมถึงตุลาคม 2552

มูลค่าการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในช่วงเดือนมกราคมถึงตุลาคม 2552 มีมูลค่า 21,563.13 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนปรับตัวลดลงร้อยละ 14.96 ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเนื่องจากราคาเฉลี่ยลดลงจากเดิม และปริมาณการสั่งซื้อปรับตัวลดลงด้วยเช่นกันโดยเฉพาะตลาดหลักอย่างสหรัฐอเมริกา และจีน เป็นต้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมยังอยู่ในภาวะถดถอย

มูลค่าส่งออกอิเล็กทรอนิกส์รายไตรมาสปี 2552และระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนตุลาคม 2552

มูลค่าส่งออก	ไตรมาสที่1 2552	ไตรมาสที่2 2552	ไตรมาสที่3 2552	ม.ค.-ต.ค. 2552
มูลค่าส่งออก (ดอลลาร์สหรัฐ)	5,065.3	6,346.44	7,559.37	21,563.13
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน (%)	-22.52	25.29	19.11	-
อัตราการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (%)	-33.02	-13.79	-2.91	-14.96

ที่มา กรมศุลกากรเดือนธันวาคม 2552

ภาพรวมแนวโน้มอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปี 2552 และประมาณการแนวโน้มอุตสาหกรรมปี 2553

จากการประมาณการดัชนีการส่งสินค้าประจำเดือนธันวาคม 2552 ของแบบจำลองดัชนีที่นำภาวะอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า แนวโน้มภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าปี 2552 โดยดูจากดัชนีการส่งสินค้าของสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ประมาณการว่าจะปรับตัวลดลงร้อยละ 15.56 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากสินค้าบางผลิตภัณฑ์ปรับตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศ ปรับตัวลดลงร้อยละ 20.07 ซึ่งสอดคล้องกับการประมาณการภาวะอุตสาหกรรมเครื่องคอมพิวเตอร์ ที่ปรับตัวลดลง ร้อยละ 4.55 เช่นกันขณะที่อุตสาหกรรมตู้เย็น ในปี 2552 ยังคงปรับตัวลดลงร้อยละ 8.59 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ภาวะอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2552 ประมาณการว่าจะปรับตัวลดลงร้อยละ 3.04 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน หากพิจารณาเป็นรายผลิตภัณฑ์ พบว่า ส่วนประกอบและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ HDD ค่อนข้างทรงตัวร้อยละ 0.49 แต่ IC ปรับตัวลดลงร้อยละ 19.27 ทั้งนี้เนื่องจากส่วนประกอบและชิ้นส่วนเป็นอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงกับความต้องการในตลาดโลก ซึ่งตัวแปรที่ขึ้นส่วนใหญ่มาจากอุตสาหกรรมของประเทศที่มีความรุดหน้าทางเทคโนโลยี ได้แก่ ตัวแปรดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมของกลุ่มประเทศ OECD ดัชนีผลผลิต Electronic Index ของญี่ปุ่นเป็นต้น ซึ่งมีการปรับตัวดีขึ้นโดยลำดับหลังจากในช่วงไตรมาสแรกและไตรมาสที่ 2 ของปี 2552 ปรับตัวลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน และกลับฟื้นตัวในช่วงไตรมาส 3 เป็นต้นมา

ประมาณการแนวโน้มภาพรวมอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในช่วงปี 2553 จากแบบจำลองดัชนีที่นำภาวะอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (การพยากรณ์ภาวะอุตสาหกรรมเพื่อหาจุดวกกลับ (Turning Point) โดยใช้ปัจจัยการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและจุลภาคมาคำนวณ) พบว่า ภาพรวมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวสูงขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน ประมาณร้อยละ 18.64 ทั้งนี้ เนื่องจากอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ที่ประมาณการว่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 22.31 ซึ่งจากการผลิตที่มีฐานตัวเลขทางสถิติที่ค่อนข้างต่ำ ในปี 2552 ประกอบกับตัวแปรที่ขึ้นการผลิตรหลายตัวของประเทศพัฒนาแล้วปรับตัวสูงขึ้นในหลายประเทศ และการเร่งตัวของการผลิต HDD IC และเซมิคอนดักเตอร์ โดยมีผลการประมาณการอัตราการขยายตัว ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.53 14.54 และ 12.86 ซึ่งผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ หรือ ไอที เป็นแรงผลักดันหลักที่ทำให้ขึ้นส่วนและส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวสูงขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้แบบจำลองดังกล่าวไม่ได้รวมตัวแปรอื่นๆ เช่น ตัวเลขการว่างงานในสหรัฐอเมริกาที่ไม่ได้ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจที่คาดการณ์ว่าฟื้นตัวอาจจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมอีกหรือเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดผลกระทบที่ไม่สามารถคาดการณ์มาก่อนล่วงหน้าได้

นอกจากนี้การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปี 2553 มีความเป็นไปได้สูงที่จะกลับเป็นบวกเนื่องจากปี 2552 การส่งออกติดลบมากทำให้ฐานะการส่งออกปี 2552 ต่ำลง และคาดว่ามูลค่าส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์จะไม่สูงเท่ากับฐานปี 2551 ที่ 1.65 ล้านล้านบาท และต้องใช้เวลาอีก 2-3 ปี จึงจะกลับมามีมูลค่าเท่ากับปี 2551 ได้

ขณะที่คำสั่งซื้อที่มีแนวโน้มดีขึ้นทำให้การใช้กำลังผลิตสูงขึ้นโดยครึ่งปีแรกใช้กำลังผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ร้อยละ 50-60 ในไตรมาส 3 ปี 2552 การใช้กำลังผลิตจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70 และลดลงในไตรมาส 4 เล็กน้อยตามฤดูกาล ทั้งนี้ คำสั่งซื้อที่เข้ามามากขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต้องเพิ่มงานล่วงเวลา (โอที) และบางโรงงานต้อง

รับคนงานเพิ่มโดยโรงงานอิเล็กทรอนิกส์มีความต้องการแรงงานเพิ่มประมาณ 1 หมื่นคน เพราะคำสั่งซื้อเข้ามาเร็วและมีระยะเวลาส่งมอบทำให้ต้องเพิ่มโอทีและหาแรงงานเสริมเพื่อเร่งผลิตให้ทันตามที่ถูกคำสั่งซื้อที่ผ่านมาผู้นำเข้าจะสั่งซื้อสินค้าแบบสัญญาระยะยาวและทยอยส่งมอบใน 6-12 เดือน แต่ปัจจุบันผู้นำเข้าทำสัญญาระยะสั้นส่งมอบภายใน 30-45 วัน เท่านั้น

จากแนวโน้มดังกล่าวทำให้ภาคการผลิตต้องมีการปรับตัวรับมือกับการจ้างงานที่กำลังกลับเข้ามาเนื่องจากเศรษฐกิจที่ชะลุดตัวก่อนหน้านี้ทำให้ภาคอุตสาหกรรมมีการปรับลดจำนวนแรงงาน ดังนั้น ภาคอุตสาหกรรมต้องมีความพร้อมในด้านของการเพิ่มทักษะและพัฒนาฝีมือแรงงานการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับกระแสการดูแลสิ่งแวดล้อม ประหยัดพลังงาน หรือให้มีกลไกอัจฉริยะ ตลอดจนการซ่อมบำรุงรักษาสายการผลิตให้อยู่ในสภาพดีเพื่อรองรับการใช้งานในอนาคต

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

เน้นความหลากหลายของสินค้า พัฒนาและปรับเปลี่ยนเว็บไซต์ให้ทันสมัย

ปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่ายทั้งหมดมากกว่า 10,000 รายการ ซึ่งแสดงและจำหน่ายสินค้าที่ศูนย์จำหน่ายสินค้า และผ่านทางเว็บไซต์ www.es.co.th โดยมีสินค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Active Device) มีจำนวน 11 ประเภท และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตจากสารที่ไม่ใช่สารกึ่งตัวนำ (Passive Device) มีจำนวนมากกว่า 100 ประเภท ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทมีวัตถุดิบทุกประเภทที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

จัดซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิต เพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคา

เนื่องจากธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ มีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก โดยที่คุณภาพของสินค้าโดยทั่วไปมีความใกล้เคียงกัน และมีการแข่งขันด้านราคา ดังนั้น บริษัทใช้วิธีการเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิต หรือการจัดซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ผลิต เพื่อให้ได้เงื่อนไขด้านราคาสินค้าที่สามารถแข่งขันได้

ลดจำนวนคู่แข่ง โดยจำหน่ายสินค้าที่มีเทคโนโลยีระดับสูงขึ้น

บริษัทมุ่งเน้นที่จะจำหน่ายสินค้าในกลุ่มเทคโนโลยีระดับสูงและมีความซับซ้อนในการผลิต เช่น อุปกรณ์ Integrated Circuit (“IC”) ซึ่งมีจำนวนคู่แข่งน้อย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ ES ได้แก่ ผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ผู้ประกอบการภายในประเทศ และบริษัทข้ามชาติที่มีฐานการผลิตในประเทศไทย โดยหากไม่นับรวมการจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือแล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท คือผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ ได้แก่เครื่องปรับอากาศ พัดลม โทรทัศน์ เครื่องเสียง และมีลูกค้าเป็นโรงงานจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศไต้หวัน เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ส่วนใหญ่จะติดต่อโดยตรง (Direct) โดยมีการใช้พนักงานขายของบริษัทเพื่อติดต่อและทำการตลาดกับลูกค้าที่เป็นโรงงานผลิต โดยบริษัทมีพนักงานขายจำนวน

45 คน ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ มีการกำหนดเป้าหมายของยอดขายไว้ ทั้งที่เป็นการขยายฐานลูกค้าเดิม หรือเป็นการขยายตลาดเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังมีช่องทางการจำหน่ายได้แก่ การจำหน่ายปลีก ณ ที่ตั้งสาขาของ ES จำนวน 2 สาขา ซึ่งมุ่งเน้นจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าโรงงาน นอกจากนี้ยังมีการเผยแพร่ข้อมูลและสามารถสั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ คือ www.es.co.th เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย และการจัดทำ เวบลิงค์ เพื่อเชื่อมโยงให้มีผู้เข้าชมและสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของ ES เพิ่มขึ้น

4.4.5 ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2552 อุตสาหกรรมโฆษณามีมูลค่าตลาด 27,395 ล้านบาท หรือมีการหดตัวลงร้อยละ 3.6 จากช่วงเดียวกันเมื่อปีก่อน โดยสื่อที่มีการหดตัวของงบโฆษณาได้แก่ หนังสือพิมพ์ วิทยุ นิตยสาร และสื่อกลางแจ้ง ในขณะที่สื่อโทรทัศน์ สื่อในโรงภาพยนตร์ สื่อเคลื่อนที่ และสื่อในอาคาร ทั้งนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าในปี 2522 มูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมโฆษณาจะมีมูลค่าประมาณ 86,200 ล้านบาท หรือมีการหดตัวลง ร้อยละ 4.1 ซึ่งชะลอตัวลงต่อเนื่องจากปี 2551 จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้การใช้จ่ายงบประมาณเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วมีแนวโน้มที่จะตัดงบประมาณลง โดยเฉพาะในกลุ่มมอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มยานยนต์ ซึ่งมีการใช้งบประมาณการโฆษณาที่มีมูลค่าสูงเมื่อเทียบกับกลุ่มสินค้าอื่นๆ รวมถึงสินค้าฟุ่มเฟือยต่างๆ และบริษัทข้ามชาติในประเทศไทยอีกหลายบริษัทมีการคาดการณ์ว่าจะถูกตัดงบประมาณด้านการโฆษณาจากบริษัทแม่ในต่างประเทศที่ประสบกับปัญหาทางเศรษฐกิจ

งบโฆษณาในช่วงเดือนมกราคม ถึง เมษายน ปี 2552 และประมาณการงบโฆษณาปี 2552 (ล้านบาท)

	4 เดือนแรกปี 2552		ประมาณการปี 2552 ทั้งปี	
	มูลค่า	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	มูลค่า	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)
สื่อหลัก	25,157	-4.9	79,050	-5.4
โทรทัศน์ *	16,440	0.9	52,000	0.7
หนังสือพิมพ์	4,188	-13.5	13,000	-15.1
วิทยุ	1,809	-12.8	5,900	-14.9
นิตยสาร	1,382	-23.1	4,350	-20.0
สื่อกลางแจ้ง	1,338	-8.0	3,800	-9.8
สื่อสมัยใหม่	2,238	13.1	7,150	14.0
โรงภาพยนตร์	1,398	4.6	4,400	5.5
สื่อเคลื่อนที่	544	32.4	1,800	32.4
สื่อในอาคาร	236	38.0	750	33.9
สื่ออินเทอร์เน็ต	60	0.0	200	1.0
รวม	27,395	-3.6	86,200	-4.1

ที่มา: Nielsen Media Research Thailand

หมายเหตุ: ตัวเลขประมาณการปี 2552 มาจากการคาดการณ์ของศูนย์วิจัยกสิกร

สัดส่วนของมูลค่าการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ นั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าสื่อโทรทัศน์จะยังคงมีสัดส่วนการโฆษณามากที่สุดเช่นเดียวกับที่ผ่านมา และน่าจะขยายตัวอย่างต่อเนื่องในอนาคต สำหรับสื่อที่น่าเป็นห่วงมากที่สุดในปี 2552 คือสื่อโฆษณากลางแจ้งที่มีแนวโน้มว่าจะหดตัวรุนแรง อันเนื่องมาจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปจากการเศรษฐกิจที่หดตัว จากที่เคยใช้เวลาในบ้านมากกว่าใช้เวลาอยู่ในบ้าน ปรับเปลี่ยนเป็นใช้เวลาอยู่ในบ้านมากขึ้น รวมทั้งลูกค้าหลักของสื่อกลางแจ้ง ส่วนสื่อโฆษณาที่คาดว่าจะได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง คือ สื่อดิจิทัล โดยเฉพาะในเว็บไซต์ เว็บบอร์ด และอีเมล ที่ผู้บริโภคลงความเห็นว่าเป็นสื่อที่มีความน่าเชื่อถือมากที่สุด เมื่อเทียบกับสื่อประเภทอื่นๆ

สำหรับธุรกิจสื่อป้ายโฆษณาในปี 2552 นอกจากจะได้รับผลกระทบจากการหดตัวของเศรษฐกิจ พรบ.ระเบียบการจัดป้ายโฆษณาจากรัฐบาลในปี 2551 และ สื่อดิจิทัลใหม่ที่เข้ามาทดแทนแล้วยังต้องเผชิญกับการปรับปรุงอัตราภาษีป้ายและโครงสร้างอัตราภาษีป้ายใหม่ตามที่กระทรวงการคลังที่เสนอให้เพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้แก่รัฐบาลในการกระตุ้นเศรษฐกิจ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของผู้ให้บริการ ในขณะที่ต้องลดราคาสินค้าเพื่อความอยู่รอดในตลาด สมาคมป้ายโฆษณาแห่งประเทศไทยคาดว่ามูลค่าของธุรกิจป้ายโฆษณาจะลดลงประมาณร้อยละ 5 ในปี 2552

อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการป้ายโฆษณาได้ปรับกลยุทธ์เพิ่มลายสินค้าเป็นป้ายโฆษณาเคลื่อนที่ (Mobile Billboard) โดยสามารถติดตั้งได้ทั้งในและนอกอาคาร หรือนำไปติดตั้งบนรถบรรทุกขนาด 6 ล้อ นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาโดยทำเทคโนโลยี LED เข้ามาใช้ในการสร้างเนื้อหาและภาพโฆษณาให้สามารถถ่ายทอดทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว โดยคงความคมชัดของภาพไว้ ซึ่งจะช่วยให้ดึงดูดสายตาของผู้พบเห็นได้

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจโฆษณานบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะ

จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ผู้ประกอบการจึงพยายามดัดแปลงโฆษณา และหันมาใช้บิลบอร์ดในการทำกิจกรรมการตลาดมากขึ้น เพราะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีสื่อใหม่ๆ อย่างดิจิทัลมีเดีย เว็บไซต์ เอสเอ็มเอส อีเมล ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะเติบโตขึ้นแทนที่สื่อรูปแบบเก่า และอาจมีสื่อรูปแบบใหม่อื่น ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ให้ผลคุ้มค่าภายใต้งบประมาณที่ต่ำ เช่น ดิจิทัลมีเดีย ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการในการนำเสนอสินค้าที่ครบวงจร เพราะตลาดดิจิทัลสามารถเชื่อมโยงการติดต่อและความสัมพันธ์แบบ Real time ระหว่างผู้ผลิตสินค้าและลูกค้าของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ อนาคต สื่อโฆษณานบนนอก ได้แก่ ป้ายบิลบอร์ด รถประจำทาง ป้ายแบนเนอร์ รถแท็กซี่ โปสเตอร์ และโฆษณา ณ จุดขาย เป็นต้น ก็นับว่าเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับสภาพการแข่งขันที่เน้นกลไกราคาและมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ซึ่งปัจจุบันสื่อโฆษณานบนนอกมีการพัฒนารูปแบบที่ทันสมัย รูปลักษณ์สวยงาม รวมถึงไอเดียที่ออกแบบลงบนสื่อที่ก้าวหน้าขึ้นเป็น 3 มิติ และ 4 มิติ สามารถสะดุดตาผู้บริโภคและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ถูกแทนที่ด้วยป้ายโฆษณาไฟฟ้า จอแอลอีดี บรรทุกอยู่บนรถและจอดตามสถานที่ชุมชน ป้ายอัจฉริยะอิเล็กทรอนิกส์ LED จึงเริ่มได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการโฆษณามากขึ้น แม้ว่าเมื่อเทียบกับป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ที่อยู่ในภาวะซบเซานับว่ายังทดแทนมูลค่ากันไม่ได้ แต่นับว่าเป็นโอกาสของบริษัทในการสร้างธุรกิจท่ามกลางการแข่งขันของวงการสื่อโฆษณา เพื่อหาช่องทางเพื่อนำเสนอสิ่งใหม่ให้กับผู้บริโภคและสร้างความแตกต่าง อีกทั้งเป็นการดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภคได้ สื่อโฆษณานบนนอกบ้านก็น่าจะเป็นอีกสื่อหนึ่งที่สามารถพลิกแพลง ปรับเปลี่ยน หรือใส่ไอเดียแปลกใหม่เข้าไปได้ และในอนาคตสื่อโฆษณานบนรูปแบบใหม่จะเกิดขึ้นอีกมากมาย

สภาวะการแข่งขันในตลาดป้ายอัจฉริยะอิเล็กทรอนิกส์นั้น ประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่ประมาณ 4- 5 ราย เช่น ที.พี.เอส มีเดีย, โฟร์อาร์ต, 96 แอดเวอร์ไทซิ่ง, พี.ไลฟ์. โฆษณา แอนด์ คอนสตรัคชั่น, มาสเตอร์ ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายมีรูปแบบสื่อป้ายโฆษณาและพื้นที่ที่ตั้งเป็นจุดแข็งที่แตกต่างกัน โดยการแข่งขันในปัจจุบันจะเน้นในเรื่องทำเลที่ตั้ง ความหลากหลายของสื่อโฆษณา การให้บริการที่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร ทำเลที่ตั้งป้ายโฆษณาที่อยู่ในระดับให้ผู้ใช้งานสามารถเห็นได้ชัดเจน ไม่อยู่สูงเกินไป หรืออยู่ใกล้ทางซึ่งผู้ขับขี่ต้องขับด้วยความเร็ว และใช้ความระมัดระวังสูง ซึ่งจะทำให้โฆษณาไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เท่าที่ควร ดังนั้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน ทำให้บริษัท ต้องเร่งปรับตัวกับโครงสร้างธุรกิจและพฤติกรรมผู้บริโภคใหม่ เร่งหาลูกค้าใหม่เข้ามาเสริมฐานเดิมที่มีอยู่ และเสนอบริการรูปแบบใหม่เพิ่มเติม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจโฆษณานบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้สื่อในการประชาสัมพันธ์การจัด Event และ Exhibition ต่างๆ ซึ่งมีความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของเราที่สามารถกระจายข่าวสารได้ครอบคลุมทุกพื้นที่ (40จุดทั่วกทม.) สามารถปรับเปลี่ยนโฆษณาได้รวดเร็ว เนื่องจากเป็นป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ากลุ่มนี้ถือได้ว่าเป็นลูกค้าหลักของป้ายจราจรอัจฉริยะ โดยในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง รัฐบาลและกลุ่มธุรกิจต่างๆ ได้หันมาทำการตลาดแบบ Below the line มากขึ้น เช่น การจัดกิจกรรมทางการตลาด และ Exhibition ต่างๆ เพื่อกระตุ้นการบริโภคและใช้จ่าย ทำให้เป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจโฆษณานบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจโฆษณานบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ป้ายโฆษณา LED ของบริษัทเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ที่ต้องการใช้จอภาพสี โดยที่บริษัทยังสามารถผลิตจอภาพสีที่มีระยะห่างระหว่างหลอดไฟ LED ตั้งแต่ 22, 11, 6, และ 4 มิลลิเมตร ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างหลากหลายและตั้งอยู่ในจุดที่มีการจราจรหนาแน่น ซึ่งเป็นตำแหน่งที่จะมีผู้ขับขี่ยานพาหนะและผู้โดยสารให้ความสนใจ

รองรับข้อมูลได้หลายรูปแบบ การโฆษณานบนป้ายอัจฉริยะเป็นการโฆษณานบนสื่ออิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นเทคโนโลยีสูงกว่าการโฆษณากลางแจ้งทั่วไป จึงสามารถรองรับข้อมูลได้หลายรูปแบบ เพื่อทำให้เป็นภาพนิ่งสำหรับการโฆษณาหรือแสดงผลถึงความถี่ของโฆษณาสินค้ามากสลับปรับเปลี่ยนไปมากับการรายงานสภาพจราจรในแต่ละช่วงเวลา นอกจากนี้ยังสามารถปรับเปลี่ยนเนื้อหาของโฆษณาได้ง่าย ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการใช้บริการ และยังมีค่าผลิตสื่อโฆษณาที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับสื่อชนิดอื่น รวมทั้งมีระยะเวลาในการใช้สื่อที่ผลิตนาน ทำให้ผู้ซื้อโฆษณาสามารถประหยัดต้นทุนการผลิตสื่อได้

บริการเสริมด้านอื่น ๆ บริษัทยังมีแผนให้บริการเพิ่มเติมด้านรายงานความหนาแน่นของเส้นทางจราจร เป็นศูนย์รวบรวมข้อมูลด้านการจราจร ข่าวสารและการประชาสัมพันธ์โดยเป็นเครือข่ายของ GTS 40 จุดทั่วกรุงเทพมหานคร เพื่อดึงดูดสายตาของผู้บริโภคเป็นการจูงใจให้ผู้ประกอบการสนใจสื่อป้ายอัจฉริยะมากขึ้น ประโยชน์ที่ได้รับคือประชาชนผู้ใช้เส้นทางผ่านป้ายจราจรอัจฉริยะสามารถพิจารณาวางแผนการเดินทาง หรือตัดสินใจเปลี่ยนเส้นทางการเดินทางโดยหลีกเลี่ยงจุดที่มีปัญหาจราจรติดขัดได้ทันที ซึ่งจะเป็นการลดปัญหาการสะสมของรถในบริเวณที่มีการจราจรติดขัด เป็นแนวทางแก้ไขปัญหการจราจรได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนั้นยังเป็นการลดเวลาและต้นทุนการเดินทางและประหยัดพลังงาน

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี (Full Color LED Screen)

สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสีขนาดใหญ่ (Full Color LED Screen) และป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ (Moving Sign Board/ Variable Message Sign: VMS) ในตลาดโดยรวม ปัจจุบันเริ่มมีการนำผลิตภัณฑ์จอภาพ LED สีจริง มาใช้กันอย่างแพร่หลายมากขึ้น ทั้งการติดตั้งเพื่อใช้ประชาสัมพันธ์องค์กร การเช่าเพื่อใช้ในงานแสดงสินค้า งานคอนเสิร์ตขนาดใหญ่ รวมถึงการลงทุนติดตั้งเพื่อขายสื่อโฆษณาตามย่านธุรกิจต่างๆ เป็นต้น

ในปัจจุบันคู่แข่งกันในอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วยผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งยังคงมีราคาสูงมาก เนื่องจากต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูง นอกจากนี้ยังมีกลุ่มผู้จำหน่ายรายย่อยในประเทศ ซึ่งนำเข้าชิ้นส่วนโมดูลจาก จีน หรือไต้หวัน มาประกอบเพื่อจำหน่าย ซึ่งคุณภาพการผลิตและคุณภาพสินค้ายังไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุจากการใช้วัตถุดิบที่ด้อยคุณภาพ ดังนั้นจึงทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานสั้นและทำให้ผู้ใช้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาจำนวนมาก ดังนั้นการที่บริษัทเป็นผู้ผลิต VMS และ LED ในประเทศที่มีมาตรฐานการผลิตสูงทัดเทียมสินค้าที่จำหน่ายในต่างประเทศ เนื่องจากทางบริษัทใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง เป็นวัตถุดิบเดียวกับที่ใช้ผลิตภัณฑ์ไฟจราจรและป้ายจอภาพสี ซึ่งต้องจำหน่ายโดยการประมูลและต้องได้รับการยอมรับจากหน่วยงานราชการที่มีมาตรฐานการคัดเลือกค่อนข้างสูง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีอายุการใช้งานนานกว่าของคู่แข่ง และทำให้ผู้ใช้สามารถประหยัดค่าบำรุงรักษาได้ในระยะยาว ซึ่งมีความได้เปรียบคู่แข่งในตลาดที่ผู้ซื้อคำนึงถึงคุณภาพและบริการหลังการขายเป็นส่วนสำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี (Full color LED Screen)

มีราคาที่สามารถแข่งขันได้ สื่อโฆษณานบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะของบริษัท เป็นจอแสดงภาพขนาดใหญ่ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย โดยใช้หลอดไฟชนิด Light Emitting Diode: LED ซึ่งส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น (Panasonic) และเกาหลี (Samsung) ทำให้ราคาจำหน่ายในท้องตลาดค่อนข้างสูง จากราคาตัววัตถุดิบเองและค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา ซึ่งราคาจำหน่ายยังขึ้นอยู่กับขนาดและความละเอียดของจอภาพสี ซึ่งมีหน่วยวัดเป็นระยะห่างระหว่างหลอดไฟ LED ตั้งแต่ 22, 11, 6, และ 4 มิลลิเมตร เป็นต้น หากเป็นจอภาพขนาดใหญ่มากและความละเอียดมากจะยิ่งต้องใช้วัตถุดิบมากขึ้น ดังนั้น การที่บริษัทสามารถผลิตจอภาพสีขึ้นได้เป็นรายแรกของประเทศไทยเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพทัดเทียมกับผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศทำให้ระดับราคาของผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ และเป็นการประหยัดภาษีนำเข้าได้ด้วย

ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและสนับสนุนซึ่งกันและกัน บริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ระบบ LED ที่หลากหลาย เช่น จอแสดงภาพสี (Full Color LED Screen) และป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ (Variable Message Sign หรือ Moving Sign Board) โดยที่ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ สามารถผลิตได้ตามขนาดและคุณสมบัติอื่นที่ลูกค้าต้องการ เช่น คุณสมบัติด้านเสียง หรือคุณสมบัติด้านการสื่อสาร 2 ทาง เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้รับสิทธิจากกรมมหานครในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะและการดูแลรักษาจำนวน 40 จุด ซึ่งบริษัทสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ป้ายโฆษณา LED ในโครงการดังกล่าวได้ โดยบริษัทมีสิทธิดูแลบำรุงรักษาและจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณาในอายุสัญญา 3 ปี และต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง ทั้งนี้ จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตระบบป้ายจราจรอัจฉริยะทั้งหมด จึงมีศักยภาพในการบำรุงรักษาได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้เทคโนโลยีการใช้งานและการบำรุงรักษาป้ายจราจรอัจฉริยะเป็นของบริษัทซึ่งยากต่อการลอกเลียนแบบ จึงเป็นไปได้ยากที่คู่แข่งที่จะเข้ามาดำเนินการแทนบริษัท ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน ด้วยเหตุผลดังกล่าวบริษัทจึงมั่นใจว่าจะได้รับการต่อสัญญาในการจัดเก็บผลประโยชน์บนป้ายจราจรอัจฉริยะได้สูงสุดถึง 9 ปี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี Full Color LED Screen

กลุ่มเป้าหมายของตลาดจอภาพสี LED

1. หน่วยงานราชการและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ซึ่งต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารภายในเขตเทศบาลของตน โดยกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญเรื่องปัจจัยด้านราคา โดยมีการแข่งขันกันในเรื่องลักษณะการประมูลงาน
2. ธุรกิจเอกชน แบ่งเป็น
 - a. กลุ่มสื่อโฆษณาภายนอกบ้าน ได้แก่ ธุรกิจให้เช่าพื้นที่โฆษณาป้ายบิลบอร์ด ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเริ่มเปลี่ยนมาใช้จอภาพ LED ที่มีความยืดหยุ่นสูงแทนป้ายบิลบอร์ดในบางพื้นที่
 - b. กลุ่มบริษัทและเจ้าของอาคารที่ต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กร รวมถึงประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ ได้แก่ โรงแรม ธุรกิจเอกชน โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น
 - c. องค์กรที่มีวัตถุประสงค์ในการจัดกิจกรรมและหารายได้จากโฆษณา ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

4.5 กฎหมายหรือกฎระเบียบที่ส่งผลต่อการแข่งขัน หรืออุตสาหกรรม

สืบเนื่องจากสหภาพยุโรป (The European Union: EU) เป็นตลาดนำเข้าสินค้าด้านอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก โดยมีผู้บริโภคนำเข้าอิเล็กทรอนิกส์ในสัดส่วนที่สูง ประกอบกับการพัฒนาเทคโนโลยีที่ไม่หยุดนิ่ง ส่งผลให้ผู้บริโภคตื่นตัวในการเลือกซื้อสินค้า ทำให้ปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์มีมากขึ้น ส่งผลให้เกิดขยะจากผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แม้ว่าหลายประเทศ ในสหภาพยุโรปจะมีกฎควบคุมการทิ้งและการทำลายซากเหล่านี้แล้วก็ตาม เนื่องจากกฎหมายในแต่ละประเทศมีความเข้มงวดไม่เท่ากัน และไม่สอดคล้องกัน ทำให้เกิดปัญหาในการปฏิบัติสหภาพยุโรป (EU) จึงได้ออกร่างกฎระเบียบว่าด้วยการกำจัดซากผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Waste from Electrical and Electronic Equipment: WEEE) และร่างกฎระเบียบว่าด้วยการจำกัดการใช้สารต้องห้ามบางชนิดในผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment: RoHS) ขึ้นเพื่อให้ประเทศสมาชิกดำเนินการในทิศทางเดียวกันมากขึ้นและมีประสิทธิภาพ

กฎระเบียบทั้งสองฉบับนี้ เป็นกลยุทธ์ด้านการค้า การแข่งขัน ของสหภาพยุโรป ที่กำหนดให้ผู้ผลิตต้องรับผิดชอบจัดการซากอุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ตั้งแต่จัดเก็บ คืนสภาพ นำมาใช้ซ้ำ หรือนำกลับมาใช้ใหม่ ไปจนถึงการกำจัดเศษเหลือทิ้ง โดยได้เริ่มบังคับใช้ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2549 ที่ผ่านมา ทั้งนี้ กฎระเบียบว่าด้วยการกำจัดซากผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Waste from Electrical and Electronic Equipment: WEEE) จะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัท แต่จะส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตสินค้าทางด้านเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงผู้ผลิตชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ในการส่งสินค้าออกไปยังประเทศในกลุ่มสมาชิกสหภาพยุโรป (EU) ในขณะที่กฎระเบียบว่าด้วยการจำกัดการใช้สารต้องห้ามบางชนิดในผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment: RoHS) จะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัท เนื่องจากในปัจจุบันเครื่องจักรของบริษัทสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกฎระเบียบดังกล่าว

4.6 การจัดหาผลิตภัณฑ์

4.6.1 กำลังการผลิต

โรงงานของบริษัท ตั้งอยู่ที่ 77 หมู่ 11 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม บนเนื้อที่ 8,530 ตารางเมตร ประกอบด้วยพื้นที่โรงงาน 6,030 ตารางเมตร พื้นที่สำนักงาน 1,000 ตารางเมตร และพื้นที่คลังสินค้า 1,500 ตารางเมตร มีการจัดสรรกำลังการผลิตของโรงงาน เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อย โดยที่กำลังการผลิตของโรงงานจะมีลักษณะเป็นการวางขึ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์บนแผงวงจร และมีหน่วยนับเป็นจุด (Point) ซึ่งกำลังการผลิตของบริษัท เป็นดังนี้

กำลังการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์

	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
กำลังการผลิตสูงสุด (ล้านจุด)	3,167.66	3,807.53	4,287.05	4,960.00
กำลังการผลิตจริง (ล้านจุด)	1,522.98	1,972.97	2,565.08	3,251.12
สัดส่วน (ร้อยละ)	49.03	51.82	59.83	65.55

4.6.2 ขั้นตอนการผลิต

ในกระบวนการผลิตทั้งหมด บริษัทจะมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าจนกระทั่งสามารถผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบได้แล้ว ลูกค้าจะมีการประมาณการยอดสั่งซื้อ หรือมีการส่งคำสั่งซื้อ เพื่อให้บริษัทดำเนินการผลิต ซึ่งขั้นตอนการผลิตประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังนี้

1) ขั้นตอนจัดหาวัตถุดิบ เป็นขั้นตอนที่ฝ่ายจัดซื้อ ดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่าย และบริษัทย่อย เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการผลิตสินค้าของบริษัทและงาน OEM แต่สำหรับการประกอบ บริษัทจะได้รับวัตถุดิบโดยลูกค้าเป็นผู้จัดหามาให้ ซึ่งในขั้นตอนนี้จะมีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ (Incoming Quality Control: IQC) เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่ได้รับมาอยู่ในสภาพสมบูรณ์

2) ขั้นตอนวางแผนการผลิต เป็นขั้นตอนที่ฝ่ายวางแผนการผลิต จัดเตรียมและปรับเปลี่ยนสายการผลิตของเครื่องจักร รวมถึงการจัดสรรกำลังการผลิตที่มีอยู่เพื่อที่จะสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนด

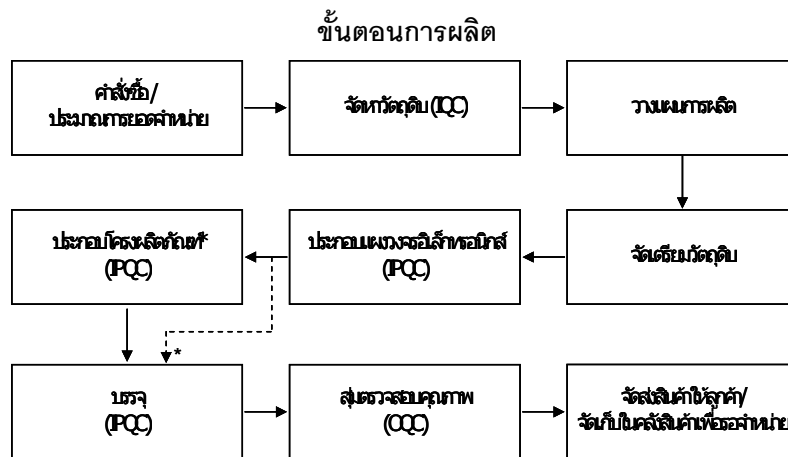
3) ขั้นตอนจัดเตรียมวัตถุดิบและเครื่องมือ การเตรียมวัตถุดิบ และการเตรียมเครื่องมือ เช่น แบบพิมพ์ สำหรับการเคลือบตะกั่วหรือดีบุก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแบบของแผงวงจรที่จะผลิต และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตเป็นสำคัญ

4) ขั้นตอนการผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ เมื่อเตรียมความพร้อมของวัตถุดิบที่จะใช้ผลิตเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะดำเนินการผลิตและประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ตามแบบที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นการนำชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์วางบนแผงวงจรแล้วเชื่อมติดกันโดยใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีในการผลิตแตกต่างกันไปซึ่งเทคโนโลยีที่บริษัทใช้ผลิต

ทั้งนี้ ในการผลิตอาจจะต้องใช้เทคโนโลยีในการผลิตหลายแบบมาประกอบขึ้นเป็นแผงวงจรตามลักษณะเฉพาะของแผงวงจรมันๆ โดยในขั้นตอนนี้จะมีการจะมีการสุ่มตรวจสอบคุณภาพ (In-Process Quality Control: IPQC) ระหว่างดำเนินการผลิต ด้วยสายตา และการตรวจสอบด้วยเครื่องมือ เช่น การสแกนจุดสัมผัสแผงวงจรที่ผลิตเสร็จแล้วด้วยความเร็วสูงโดยใช้เครื่องมือ Automatic Optical Inspection (“AOI”) หรือการนำแผงวงจรมาตรวจบนเครื่องมือทดสอบการทำงานสำหรับแผงวงจรมัน (In Circuit tester) เป็นต้น

5) ขั้นตอนการประกอบ เป็นขั้นตอนสำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทหรือเป็นงาน OEM โดยมีการนำแผงวงจรมาประกอบขึ้นเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป สำหรับขั้นตอนนี้จะมีการสุ่มตรวจคุณภาพ (IPQC) ระหว่างดำเนินการประกอบโดยใช้สายตา หรือตรวจสอบด้วยเครื่องมือทดสอบการทำงานของอุปกรณ์ เป็นต้น

6) ขั้นตอนการบรรจุ เมื่อบริษัทผลิตสินค้าเสร็จแล้วจะมีการทดสอบหน้าที่การทำงาน (Function Test) และการตรวจสอบคุณภาพ (Outgoing Quality Control: OQC) โดยวิธีสุ่มตรวจ ก่อนการเข้าสู่กระบวนการบรรจุ (Packing) ตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ และดำเนินการจัดส่งให้แก่ลูกค้าหรือเก็บไว้ในคลังสินค้าของบริษัทเพื่อการจำหน่ายต่อไป



หมายเหตุ : * การผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนใหญ่จะไม่ผ่านขั้นตอนการประกอบโครงผลิตภัณฑ์

4.6.3 เทคโนโลยีการผลิต

เทคโนโลยีการผลิต	รายละเอียดของเทคโนโลยี
Surface Mount Technology (SMT)	เป็นการผลิตโดยวางชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์บนผิวของแผงวงจรด้านเดียวกับลายทองแดง แล้วทำการเชื่อมจุดสัมผัสนั้น ส่วนใหญ่เป็นแผงวงจรชนิด Surface Mount Device (SMD)
Pin Through Hole (PTH)	เป็นการผลิตโดยการวางชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ชนิดมีขาลงบนแผงวงจร โดยใช้เครื่องจักร แล้วทำการเชื่อมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ให้ยึดติดกับด้านที่มีลายทองแดง โดยผ่านตะกั่วเหลว
Chip on Flexible Circuit (COF)	เป็นการผลิตโดยการวางชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์บนผิวของแผงวงจรที่มีลักษณะอ่อน แล้วทำการเชื่อมจุดสัมผัสนั้น ซึ่งมีความคล้ายคลึงกับระบบ SMT

บริษัทใช้เทคโนโลยีการผลิตหลัก 3 แบบ สำหรับผลิตสินค้าทั้งหมด ซึ่งในการผลิตสินค้าบางชนิดอาจใช้เทคโนโลยีมากกว่า 1 แบบ ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ โดยการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า จะใช้เทคโนโลยีครบทุกแบบ แต่สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” ส่วนใหญ่จะใช้เทคโนโลยีการผลิตแบบ SMT และ PTH เท่านั้น

4.6.4 การจัดหาวัตถุดิบ และนโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

- 1) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

ในการการผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” บริษัทใช้วัตถุดิบหลัก ได้แก่ แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สายไฟ พลาสติก และ Connector โดยฝ่ายจัดซื้อของบริษัทจะเลือกซื้อวัตถุดิบโดยคำนึงถึงราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม ผลิตภัณฑ์ในสายธุรกิจนี้โดยส่วนใหญ่จะซื้อวัตถุดิบผ่านบริษัทย่อย และไม่มีนโยบายพึ่งพิงการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่ง

- 2) ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

การจัดหาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า มี 2 วิธี คือ 1) บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบเองทั้งหมด ซึ่งการจัดหาวัตถุดิบวิธีนี้จะใช้กับการผลิตแบบเหมาผลิต (Turnkey) และ 2) ลูกค้าเป็นผู้จัดเตรียมและส่งมอบวัตถุดิบให้บริษัทเพื่อผลิต ซึ่งเป็นการผลิตแบบส่งประกอบ (Consign Parts) ทั้งนี้ ในการสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อการผลิตในสายธุรกิจนี้ บริษัทจะพิจารณาจากซื้อวัตถุดิบ โดยมี 3 รูปแบบ ได้แก่

- ลูกค้าเป็นผู้กำหนดตราสินค้าและผู้จำหน่ายมาให้
- ลูกค้าเป็นผู้กำหนดตราสินค้ามาให้โดยที่บริษัทเป็นผู้คัดเลือกผู้จำหน่ายเอง
- บริษัทเป็นผู้คัดเลือกตราสินค้าและผู้จำหน่ายให้ลูกค้า

ในกรณีที่ลูกค้าให้บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกตราสินค้าและผู้จำหน่ายวัตถุดิบเอง โดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคา และเงื่อนไขทางการค้าเป็นสำคัญ โดยการซื้อวัตถุดิบจากในประเทศ และต่างประเทศ ทั้งการสั่งซื้อโดยตรง และการผ่านบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทอาจพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ผลิตวัตถุดิบที่ลูกค้าใช้อยู่ในผลิตภัณฑ์ของลูกค้าอยู่แล้วก็ได้ และในกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ บริษัทจะได้รับวัตถุดิบจากลูกค้า หรือจากผู้ผลิตวัตถุดิบตามจำนวนที่เพียงพอต่อความต้องการใช้ในการผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งบริษัทไม่ต้องจัดซื้อเอง

- 3) ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การจัดหาสินค้าของบริษัทในสายธุรกิจนี้ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ส่วนใหญ่จะมีการจัดซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ ฮองกง ไต้หวัน จีน และไทย โดยมีนโยบายการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำ สำหรับลูกค้าทั่วไป จะพิจารณาจากประวัติการใช้วัตถุดิบ และ ประเมินการความต้องการใช้วัตถุดิบของลูกค้า หากเป็นลูกค้าเฉพาะราย จะพิจารณาจากประมาณการ หรือคำสั่งซื้อ และระยะเวลาที่รอสินค้า

- 4) ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร และป้ายโฆษณาอิเล็กทรอนิกส์

วัตถุดิบหลักที่ใช้เป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์ได้แก่ หลอดไฟ LED แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ และ เปลือกตู้ควบคุม ซึ่งทำจากพลาสติก โดยสั่งซื้อวัตถุดิบจากประเทศ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และไทย โดยบริษัทจะสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เพียงพอสำหรับการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น

4.6.5 วัตถุดิบหลักและแหล่งที่มา

รายการวัตถุดิบ/สินค้าหลัก	ผู้จำหน่าย / นำเข้า (ราย)	แหล่งที่มา	การควบคุมราคาต้นทุน
บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น			
<ul style="list-style-type: none"> แผ่น PCB ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 	9	ไทย,ฮ่องกง,มาเลเซีย,จีน	มีการวางแผนจัดซื้อและตกลงราคากันล่วงหน้าประมาณ 1 เดือน
<ul style="list-style-type: none"> สายไฟ 	8	ไทย	
<ul style="list-style-type: none"> พลาสติก 	7	ไทย	
<ul style="list-style-type: none"> คอนเน็กเตอร์ (Connector) 	14	ไทย,ไต้หวัน,ฮ่องกง,สิงคโปร์,สหรัฐอเมริกา,เยอรมัน,ฟิลิปปินส์,อินโดนีเซีย,อิสราเอล	
<ul style="list-style-type: none"> ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 	153	ไทย,ไต้หวัน,ฮ่องกง,ญี่ปุ่น,สวีเดน,สิงคโปร์,สหรัฐอเมริกา,เยอรมัน,ฟิลิปปินส์,อินโดนีเซีย,อิสราเอล	
บจก.อิเล็กทรอนิกส์ ซอร์ซ			
<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ(Active device) เช่น ไดโอด(Diode) ไอซี (IC) และ ทรานซิสเตอร์(Transistor) เป็นต้น 	90	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, เกาหลี, ฮ่องกง, ไต้หวัน, และจีน	มีการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำ <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าทั่วไป พิจารณาจากประวัติการใช้ และประมาณการของลูกค้า ลูกค้าเฉพาะราย พิจารณาจากประมาณการ หรือคำสั่งซื้อ และระยะเวลาที่รอสินค้า มีการวางแผนจัดซื้อและตกลงราคากันล่วงหน้าประมาณ 1 เดือน
<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ไม่ได้ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Passive device) เช่น คอนเน็กเตอร์ (Connector) และตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Capacitor) 	25	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ฮ่องกง, ไต้หวัน, จีน, และ ไทย	
บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม			
<ul style="list-style-type: none"> ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 	80	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ไทย	มีการวางแผนจัดซื้อและตกลงราคากันล่วงหน้าประมาณ 1 - 3 เดือน
<ul style="list-style-type: none"> หลอดไฟ LED 	2	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา	
<ul style="list-style-type: none"> พลาสติก 	1	ไทย	
<ul style="list-style-type: none"> เหล็ก 	1	ไทย	

หมายเหตุ จำนวนผู้จำหน่าย/นำเข้าในตารางข้างต้น ได้ตัดรายการระหว่างกันแล้ว

4.6.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ที่ผ่านมา บริษัทใช้ดีบุกและตะกั่วในการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 และ 35 ตามลำดับ แต่เนื่องจากการที่มีตะกั่วเป็นส่วนประกอบในการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป (EU) จึงเริ่มเข้มงวดในการนำเข้าสินค้าดังกล่าวที่มีส่วนผสมของตะกั่วมากขึ้น ดังนั้น ปัจจุบันบริษัทใช้ดีบุกเป็นวัตถุดิบในการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมด เพื่อช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยในปี 2552 นี้ บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001 ซึ่งเป็นการปรับปรุงที่ต่อเนื่อง เริ่มจากการวางระบบการจัดการและการกำหนดนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม ไปสู่การใช้ระบบการจัดการ การตรวจสอบประสิทธิภาพของระบบและแก้ไขจุดบกพร่อง จากนั้นเป็นการพิจารณาหาความเหมาะสมของระบบเป็นระยะ ๆ โดยผู้บริหารและนำไปสู่การปรับเปลี่ยนเป้าหมายใหม่เพื่อเริ่มวงจรใหม่ของการวางแผน ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมีลักษณะเป็นกลไกที่เชื่อมต่อกัน

ทั้งนี้ ที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และบริษัทได้รับการต่ออายุใบอนุญาตโรงงานจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมมาโดยตลอด

4.6.7 สัญญาให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค

- ไม่มี-

4.6.8 พัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูล

ธุรกิจพัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูลดำเนินการโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นโครงการตามสัญญาจ้างของลูกค้า ภายใต้ชื่อกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ซึ่งประกอบด้วยบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ที ไอ เอส คอนซัลแตนท์ จำกัด และบริษัท ไพรมิ่งส์ จำกัด ได้ลงนามในฐานะผู้รับจ้างกับการไฟฟ้านครหลวงในการรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูปบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2548 สัญญาดังกล่าวมีมูลค่าโครงการ 549 ล้านบาท โดยบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) จะรับผิดชอบงานจัดหาคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องรวมทั้งโปรแกรมสำเร็จรูป SAP ทั้งนี้บริษัทรับผิดชอบงานในโครงการดังกล่าวมูลค่า 378.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการ

4.6.9 งานที่อยู่ระหว่างส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552

1) การรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing)

กิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ซึ่งประกอบด้วย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท ไพรมิ่งส์ จำกัด ซึ่งทั้ง 2 บริษัทไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัท โดยกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ดำเนินธุรกิจรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) ให้กับการไฟฟ้านครหลวง เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2548 มูลค่าโครงการรวม 549 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) การไฟฟ้านครหลวงตกลงให้ FORTH CONSORTIUM รับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 4 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ

- งวดที่ 1 จำนวนเงิน 54.90 ล้านบาท เมื่อส่งมอบงานงวดที่ 1 และงวดที่ 2 และคณะกรรมการตรวจรับงานแล้ว
 - งวดที่ 2 จำนวนเงิน 219.60 ล้านบาท เมื่อส่งมอบงานงวดที่ 3 และงวดที่ 4 และคณะกรรมการตรวจรับงานแล้ว
 - งวดที่ 3 จำนวนเงิน 109.80 ล้านบาท เมื่อส่งมอบงานงวดที่ 5 และคณะกรรมการตรวจรับงานแล้ว
 - งวดที่ 4 จำนวนเงิน 164.70 ล้านบาท เมื่อส่งมอบงานงวดที่ 6 และคณะกรรมการตรวจรับงานแล้ว
- 2) FORTH CONSORTIUM จะต้องดำเนินการให้เสร็จในวันที่ 28 ตุลาคม 2550 มิฉะนั้นจะต้องชำระค่าปรับให้แก่การไฟฟ้านครหลวง ในอัตราร้อยละ 0.2 ของค่าจ้างทั้งหมด แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100.00 บาท และค่าควบคุมงานวันละ 5,000 บาท นับจากวันที่ถัดจากวันครบกำหนดตามสัญญาวันละ 30,400 บาท และค่าเสียหายอันเกิดขึ้นจากการที่ FORTH CONSORTIUM ทำงานล่าช้าอีกด้วย

รายละเอียดของโครงการ

FORTH CONSORTIUM ต้องดำเนินการพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) โดยมีรายละเอียดในการส่งมอบงาน 6 งวด คือ งวดที่ 1 เป็นการนำเสนอวิธีการ (Methodology) และขั้นตอนในการจัดทำโครงการทั้งหมด ซึ่งต้องแล้วเสร็จภายในเดือนธันวาคม 2548 งวดที่ 2 เป็นการทำงานศึกษา วิเคราะห์ และออกแบบระบบ ซึ่งต้องแล้วเสร็จภายในเดือนพฤษภาคม 2549 งวดที่ 3 ส่งมอบงานในส่วนของการจัดทำระบบต้นแบบ (Prototype) ซึ่งต้องแล้วเสร็จภายในสิงหาคม 2549 งวดที่ 4 การดำเนินการตามขอบเขตการออกแบบ พัฒนา และทดสอบระบบงาน ซึ่งต้องแล้วเสร็จภายในเดือนพฤษภาคม 2550 งวดที่ 5 ดำเนินงานติดตั้ง และทดสอบการเชื่อมโยงระบบ ซึ่งต้องแล้วเสร็จภายในเดือนสิงหาคม 2550 งวดที่ 6 การนำระบบมาใช้จริงพร้อมปรับแต่งระบบ ซึ่งต้องแล้วเสร็จภายในเดือนตุลาคม 2550 ปัจจุบัน การไฟฟ้านครหลวงผ่านพ้นขยายระยะเวลาดำเนินการโครงการจนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2552

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 กิจการเข้าร่วมได้เริ่มดำเนินงานงวดที่ 1, 2, 3 และ 4 ผ่านการตรวจรับเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และได้ส่งมอบงานงวดที่ 5 ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างตรวจรับ นอกจากนี้ การไฟฟ้านครหลวงได้เริ่มเปิดใช้งานระบบทั้ง 3 ระบบ มาตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2552 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยคาดว่าจะส่งมอบงานงวดที่ 6 ได้ภายในระยะเวลาตามที่ได้รับผ่านพ้นจากการไฟฟ้านครหลวง

2) โครงการระหว่างบริษัทกับบมจ. ทีโอที

2.1 บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดสายเคเบิล กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 91.58 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัท ติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดสายเคเบิล โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ

- งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง หลังจากลงนามในสัญญาจ้าง
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งมอบอุปกรณ์ทั้งหมดครบถ้วนและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 3 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
- 2) บริษัทจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดถ่ายเคเบิล ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

บริษัทต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดถ่ายเคเบิล จำนวนรวม 9 ชุมสาย

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทอยู่ระหว่างการออกแบบ Layout ของอุปกรณ์ต่างๆ ที่จะติดตั้งให้ผู้ว่าจ้างพิจารณาเห็นชอบก่อนการติดตั้ง

2.2 บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ MSAN รวม 19 ชุมสาย และการฝึกอบรม กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 51.99 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัทติดตั้งอุปกรณ์ MSAN รวม 19 ชุมสาย โดยมีการกำหนดวงดการรับเงินค่าจ้างเป็น 4 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ
- งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง หลังจากลงนามในสัญญาจ้าง
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งมอบอุปกรณ์ทั้งหมดครบถ้วนและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 3 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์แล้วเสร็จและผ่านการตรวจรับในเบื้องต้น (Provisional Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 4 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ และผ่านการตรวจรับและทดสอบขั้นสุดท้าย (Final Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
- 2) บริษัทจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ MSAN จำนวน 19 ชุมสาย ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ รวมถึงการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

บริษัทต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ MSAN รวม 19 ชุมสาย และการฝึกอบรม

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่จะติดตั้งในแต่ละแห่ง และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

3) โครงการระหว่างบริษัทย่อยกับกรุงเทพมหานคร

3.1 กิจการร่วมค้า Genius ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย) กับสำนักงานจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 67,800,000 บาท ซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มจำนวน 4,435,514.02 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) สำนักงานจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้กิจการร่วมค้า Genius ติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย) กับสำนักงานจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร โดยมีการกำหนดค่าจ้างและการจ่ายเงินเป็น 1 งวด
- 2) กิจการร่วมค้า Genius ต้องดำเนินการติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย) กับสำนักงานจราจร ให้แล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ ภายใน 90 วันนับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) กิจการร่วมค้า Genius จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

กิจการร่วมค้า Genius จะต้องดำเนินการติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย)

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 กิจการร่วมค้า Genius ได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่จะติดตั้งในแต่ละแห่ง และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

3.2 บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (GTS) ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1 กับสำนักงานจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 159,600,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) สำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS รับเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าสู่ศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1 โดยมีการกำหนดวงดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 วงด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ
 - วงดที่ 1 จำนวนร้อยละ 25 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 39,900,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้จัดส่งสายเคเบิลเส้นใยนำแสง ความยาว 123,500 เมตร ครบถ้วนสมบูรณ์ ถูกต้อง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เรียบร้อยแล้ว
 - วงดที่ 2 จำนวนร้อยละ 35 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 55,860,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างจัดส่งพัสดุทุกตัวตามใบรายการประมาณราคา ครบถ้วน ถูกต้อง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เรียบร้อยแล้ว
 - วงดสุดท้าย จำนวนเงิน 40 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 63,840,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดแล้ว ครบถ้วน ถูกต้องตามสัญญา พร้อมทดสอบระบบที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จให้ใช้งานได้ดี และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- 2) GTS จะต้องดำเนินการรับเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าสู่ศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1 ให้แล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ ให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

GTS จะต้องดำเนินการรับเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าสู่ศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 GTS ได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่จะติดตั้งในแต่ละแห่ง และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

3.3 GTS ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้น กับสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 37,584,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) สำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS ติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้นโดยมีการกำหนดวงดการรับเงินค่าจ้างเป็น 2 วงด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ

- งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 70 ของวงเงินค่าจ้างตามสัญญา เป็นเงิน 26,308,800 บาท เมื่อผู้รับจ้างจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์สัญญาณไฟกระพริบบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้นตามขอบเขตงาน แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องตามรูปแบบ ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา ยกเว้นการตรวจสอบและบรรจุกระแสไฟฟ้าถาวรดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการไฟฟ้านครหลวง โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้รับการตรวจงานไว้เรียบร้อยแล้ว
 - งวดสุดท้าย จำนวนร้อยละ 30 ของค่าจ้างตามสัญญา เป็นเงิน 11,275,200 บาท เมื่อผู้รับจ้างชำระเงินให้กับการไฟฟ้านครหลวงและขอใช้กระแสไฟฟ้าสำหรับสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้น แต่ละแห่งในนามของ “สำนักการจราจรและขนส่ง” เมื่อการไฟฟ้านครหลวงบรรจุกระแสไฟฟ้าถาวรให้สัญญาณไฟแต่ละแห่งจนครบทุกจุด และสามารถเปิดใช้งานสัญญาณไฟได้สมบูรณ์ ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้ตรวจรับงานไว้เรียบร้อยแล้ว
- 2) GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้นให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 150 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้น

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 GTS ได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่จะติดตั้งในแต่ละแห่ง และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

3.4 GTS ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย กับสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 107,200,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) สำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS เชื่อมโยงติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่ายโดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ
 - งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 30 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 32,160,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งอุปกรณ์ทุกตัวตามใบรายการประมาณราคา ครบถ้วน และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว

- งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 35 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 37,520,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดรวมทั้งปรับปรุงห้องศูนย์ควบคุมระบบจราจรที่ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) และสำนักการจราจรและขนส่ง จนแล้วเสร็จ ให้ใช้งานได้เป็นที่เรียบร้อย และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว
 - งวดสุดท้าย จำนวนเงิน 35 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 37,520,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการพร้อมทดสอบระบบที่เกี่ยวข้องแล้วเสร็จ ครบถ้วนถูกต้องตามสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว
- 2) GTS จะต้องดำเนินการเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย ให้แล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ รวมถึงการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

GTS จะต้องดำเนินการเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 GTS ได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่จะติดตั้งในแต่ละแห่ง และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับเรียบร้อยแล้ว

การวิจัยและพัฒนา

“ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.11/2552 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการรายงานการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ ได้ยกเลิกหัวข้อนี้”

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2552 ดังนี้

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (บาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	230,669,879
อาคารและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	148,142,559
เครื่องจักรและเครื่องมือ	เจ้าของ	201,133,971
ยานพาหนะ	เจ้าของ	16,790,369
อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	เจ้าของ	38,268,877
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	12,826,373
รวม		647,832,028

5.1.1 รายละเอียดที่ตั้งที่ดิน อาคารโรงงานและคลังสินค้า ของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2552

ลักษณะเบื้องต้น	ที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่	226/12, 13, 16 สามเสนใน พญาไท กทม.	43.79	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารสำนักงานสาขา	282 สามเสนใน พญาไท กทม.	4.11	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารสำนักงานสาขา	284 สามเสนใน พญาไท กทม.	5.88	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารโรงงาน	66/350 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม	5.53	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารโรงงานและอาคารคลังสินค้า	77/11 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม	154.39	ปลอดภาระ
ที่ตั้งศูนย์ควบคุมป้ายจราจรอัจฉริยะ	308/2 สามเสนใน พญาไท กทม.	60.97	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารศูนย์บริการหลังการขาย	226/25,26 สามเสนใน พญาไท กทม.	15.76	ปลอดภาระ
ที่ดินลานจอดรถ	ไม่มีเลขที่ สามเสนใน พญาไท กทม.	30.62	ปลอดภาระ
ที่ดินเปล่ายังไม่มีการก่อสร้าง	ต.หนองอรุณ อ.บ้านบึง (พนัสนิคม) จ.ชลบุรี	1.90	ปลอดภาระ
ที่ดินเพื่อการกักเก็บน้ำ	ต.หนองตำลึง อ.พานทอง จ.ชลบุรี	36.37	ปลอดภาระ
ส่วนปรับปรุงอาคาร	-	19.49	ปลอดภาระ
รวม		378.81	

5.1.2 รายละเอียดเครื่องจักรและเครื่องมือ ณ 31 ธันวาคม 2552

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
เครื่องจักร	127.86	ปลอดภาระ
เครื่องมือและเครื่องใช้	73.27	ปลอดภาระ
รวม	201.13	

5.2 รายละเอียดสัญญาเช่าทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัญญาเช่าที่ดินและอาคาร ดังนี้

1. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 2 คูหา กับนางรังษิ เลิศไตรภิญโญ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 1031/3, 4 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2554 ในอัตราค่าเช่ารวม 90,000 บาทต่อเดือน

2. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 3 คูหา กับนางรังษิ เลิศไตรภิญโญ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/13, 14, 15 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 พฤษภาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 45,000 บาทต่อเดือน

3. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนายกิตติศักดิ์ แซ่เจี๋ย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/11 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 30,000 บาทต่อเดือน

4. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนางรังษิ เลิศไตรภิญโญ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/10 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2553 ในอัตราค่าเช่ารวม 12,000 บาทต่อเดือน

5. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนายกิตติศักดิ์ แซ่เจี๋ย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/9 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ตุลาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 30,000 บาทต่อเดือน

6. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนางวนิดา อรัญญภาค เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/18 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 2 ปี 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 10 มีนาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 35,000 บาทต่อเดือน

7. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด ("GTS") มีสัญญาเช่าอาคารโรงงานกับนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 66/18 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2554 ในอัตราค่าเช่า 20,000 บาทต่อเดือน

8. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด ("GTS") มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับคุณบังอร อมรฉัตร เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานของ GTS ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/29 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2553 ในอัตราค่าเช่า 30,000 บาทต่อเดือน

9. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 2 คูหา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/27-28 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร กับคุณพรชัย นิยมศิลป์เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานของ GTS โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 60,000 บาทต่อเดือน

10. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารโรงงานกับนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโกดังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 66/23-24 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 ในอัตราค่าเช่ารวม 20,000 บาทต่อเดือน

11. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารกับนายชเนษฎ์ ชินอานุกาภาพ เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโกดังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 73/456 ซอยรัตนวิเบศร์ 22 ถนนรัตนวิเบศร์ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ในอัตราค่าเช่ารวม 42,105.26 บาทต่อเดือน

12. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 1 คูหา กับนางพรรณณี ศิริพงษ์ปรีดา ภรรยาของนายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปรีดา ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานของ ES ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 138 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ

13. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ให้บริการสำนักงานและให้บริการสาธารณูปโภค สำนักงานจำนวน 2 ชั้น กับ บมจ. เซ็นทรัลพัฒนา และ บจก. เซ็นทรัลเรียลตี้ เซอร์วิส เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานของ ES ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 7/129 อาคารเซ็นทรัล พลาซ่า ปิ่นเกล้า ถนนบรมราชชนนี เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 301,526.30 บาทต่อเดือน

14. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชาย กับกองมรดกเจ้าพระยาเทเวศน์ วงษ์วิวัฒน์ (มรว. หลานกฤษ) เพื่อใช้เป็นสำนักงานชายของ ES ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 77 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 ในอัตราค่าเช่ารวม 50,000 บาทต่อเดือน

15. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชาย กับกองมรดกเจ้าพระยาเทเวศน์ วงษ์วิวัฒน์ (มรว. หลานกฤษ) เพื่อใช้เป็นสำนักงานชายของ ES ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 20,000 บาทต่อเดือน

5.3 รายละเอียดสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีสาระสำคัญดังนี้

กิจการร่วมค้า Genius ได้สิทธิในการจัดหาผลประโยชน์บนป้ายจราจรอัจฉริยะกับกรุงเทพมหานคร โดยมีระยะเวลา 3 ปี ทั้งนี้ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวกิจการร่วมค้าต้องจ่ายค่าสิทธิและค่าตอบแทนให้แก่กรุงเทพมหานครเป็นจำนวนเงินปีละประมาณ 5 ล้านบาท ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาหากกิจการร่วมค้า Genius ปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาทุกประการ กรุงเทพมหานครจะพิจารณาต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง ครั้งละ 3 ปี และพิจารณาเพิ่มค่าสิทธิและค่าตอบแทนรายปีตามข้อกำหนดในสัญญา กิจการร่วมค้า Genius พิจารณาตัดจำหน่ายค่าสิทธิดังกล่าวตามระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเป็นระยะเวลา 9 ปี ราคาทุนของสินทรัพย์ดังกล่าว ณ วันที่ได้มา มีจำนวน 235 ล้านบาท และมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ดังกล่าวข้างต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 คงเหลือเท่ากับ 124 ล้านบาท

โครงการในอนาคต

“ประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.11/2552 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการรายงานการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ ได้ยกเลิกหัวข้อนี้”

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

7. โครงสร้างเงินทุน

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีทุนจดทะเบียน จำนวน 480.0 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 960.0 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้ว จำนวน 480.0 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 960.0 ล้านหุ้น

7.2 รายชื่อผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 5 มีนาคม 2553 มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้น (หุ้น)	% หุ้น
1	ครอบครัวอมตานนท์	617,332,000	64.31
2	นายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปรีดา	27,487,800	2.86
3	นายบุญยงค์ นินเนนนนท์	27,226,000	2.84
4	นางมาทินี วันดีภิรมย์	24,750,400	2.58
5	นายสุพัฒน์ พงษ์รัตนกุล	19,455,800	2.03
6	นางธารินี เสนจันทร์ฉวีไชย	14,117,500	1.47
7	นางวิภาวรรณ ตันติพานิชพันธ์	13,350,000	1.39
8	นายศราวุธ เพียรพิทักษ์	12,487,900	1.30
9	น.ส.นิโลบล อรัณยภาค	11,528,600	1.20
10	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	11,361,400	1.18
	อื่นๆ	180,902,600	18.84
	รวม	960,000,000	100.00

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ผู้ถือหุ้นครอบครัวอมตานนท์ ประกอบด้วย

	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	466,744,400	48.62
นางรังษี เลิศไทรภิญโญ	58,174,000	6.06
นายแกลิก อมตานนท์	57,924,000	6.03
นางวันทนา อมตานนท์	34,089,600	3.55
นายนริศ เลิศไทรภิญโญ	400,000	0.04
รวม	617,332,000	64.31

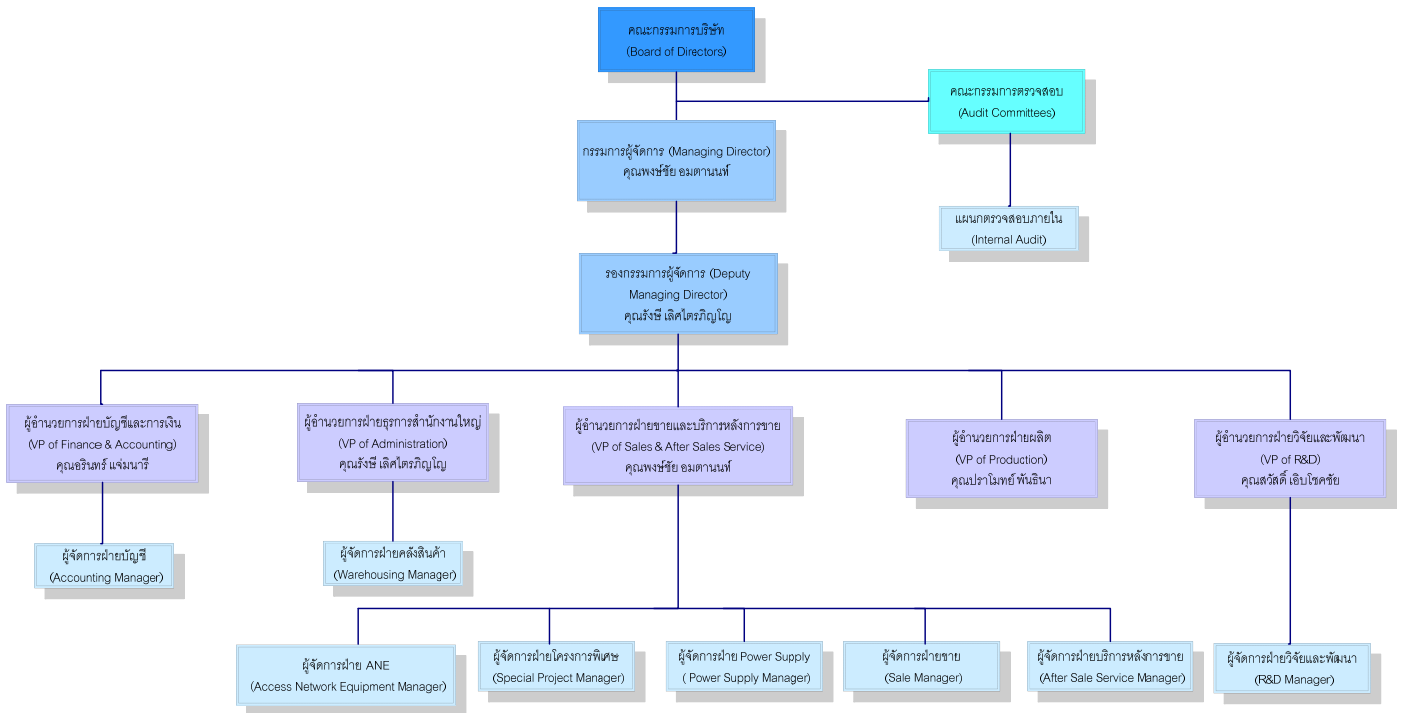
นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และขาดทุนสะสม (ถ้ามี) และการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายของงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท อาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง และความจำเป็นในการขยายการดำเนินงานรวมถึงการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารกิจการ และบริษัทย่อมมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่า ร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีของงบการเงินเฉพาะกิจการทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆในอนาคต

สำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2552 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2553 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2553 ได้มีมติให้จ่ายเงินปันผลประจำปีสำหรับผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2552 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2552 เนื่องจากบริษัทมีแผนการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจในปี 2553

8. การจัดการ

8.1 โครงสร้างองค์กรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552



8.2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 3 คณะ ได้แก่

- คณะกรรมการบริษัท
- คณะกรรมการบริหาร
- คณะกรรมการตรวจสอบ

ซึ่งรายละเอียดของคณะกรรมการแต่ละคณะมีดังต่อไปนี้

คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน โดยเป็นกรรมการที่มีได้เป็นผู้บริหาร 7 ท่าน หรือเป็นคิดร้อยละ 78 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่านหรือคิดเป็นร้อยละ 33 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

รายชื่อคณะกรรมการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสนธิ วรปัญญา	ประธานกรรมการ/กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
2.	นายสุธรรม มลิลดา	ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิolk	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
4.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	กรรมการผู้จัดการ/ประธานกรรมการบริหาร
5.	นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	รองกรรมการผู้จัดการ/กรรมการบริหาร/เลขาธิการบริษัท
6.	นายแกลิก อมตานนท์	กรรมการ
7.	นางมาทีนี วันดีภิรมย์	กรรมการ
8.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	กรรมการ/กรรมการบริหาร
9.	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	กรรมการ

ทั้งนี้ กรรมการบริษัททุกท่านเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กฎหมาย เช่น พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด และพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กำหนดและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายและประกาศข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.)

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามประกอบด้วย นายพงษ์ชัย อมตานนท์ลงลายมือชื่อร่วมกับนาย แกลิก อมตานนท์ หรือนางรังษี เลิศไตรภิญโญ หรือนางมาทีนี วันดีภิรมย์ รวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการบริษัทต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท
2. จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมสามัญประจำปี ภายใน 4 เดือนนับแต่วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท
3. จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง
4. จัดให้มีการทำงบดุลและงบกำไรขาดทุนของบริษัท ณ วันสิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชีของบริษัท ซึ่งผู้สอบบัญชีตรวจสอบแล้ว และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
5. กรรมการบริษัทอาจแต่งตั้งบุคคลอื่นใดให้ดำเนินกิจการของบริษัทภายใต้การควบคุมของกรรมการ หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่กรรมการเห็นสมควร และคณะกรรมการอาจยกเลิกเพิกถอนเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขอำนาจนั้นๆ ได้เมื่อเห็นสมควร

ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้นจะต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจ สามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการพิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว

6. กำหนดนโยบาย กลยุทธ์ แผนงานทางธุรกิจและงบประมาณของบริษัท ควบคุมกำกับดูแลการบริหารและการจัดการ รวมถึงการติดตามผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหาร ยกเว้นเรื่องต่อไปี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการ ได้แก่ เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่ม/ลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการให้แก่บุคคลอื่น หรือการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ เป็นต้น
7. กำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งหมายรวมถึงหลักเกณฑ์ข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการซื้อหรือขายทรัพย์สินที่สำคัญตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
8. พิจารณาโครงสร้างการบริหารงาน แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะกรรมการอื่น รวมทั้งประเมินผลการดำเนินงานของกรรมการผู้จัดการ เพื่อติดตามความคืบหน้าในการบรรลุวัตถุประสงค์ของการดำเนินกิจการของบริษัท
9. กรรมการต้องแจ้งการมีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น การถือหุ้นของบริษัทหรือบริษัทในเครือในจำนวนเพิ่มขึ้นหรือลดลง เป็นต้น

ทั้งนี้ กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการ หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือเข้าเป็นกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง

คณะกรรมการบริหารของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีกรรมการบริหาร 3 ท่าน ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	ประธานกรรมการบริหาร
2.	นางรังษี เลิศไตรภยูญ	กรรมการบริหาร
3.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	กรรมการบริหาร

ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของกรรมการบริหาร

1. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัททุกประการ
2. กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ ทิศทาง กลยุทธ์ งบประมาณ และโครงสร้างการบริหารงานหลักและอำนาจการบริหารต่างๆ ของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทให้บรรลุเป้าหมาย
3. พิจารณาการจัดสรรงบประมาณประจำปีตามที่ฝ่ายจัดการเสนอ ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ โดยรวมถึงการพิจารณาและอนุมัติเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมงบประมาณประจำปีหากไม่มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทและให้นำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบในที่ประชุมคราวต่อไป
4. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการเบิกถอนเงินเพื่อดำเนินธุรกิจตามปกติ ยกเว้นการสั่งซื้อวัตถุดิบ ในวงเงินแต่ละรายการไม่เกิน 20 ล้านบาท รวมทั้งอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมเงิน การจัดหาเงินสินเชื่อ หรือการออกตราสารหนี้ รวมถึงการให้หลักประกัน การค้ำประกันเงินกู้หรือสินเชื่อ หรือการขอสินเชื่อใด ๆ ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท
6. เป็นคณะที่ปรึกษาฝ่ายจัดการในเรื่องเกี่ยวกับนโยบายด้านการเงิน การตลาด การบริหารงานบุคคล และด้านการปฏิบัติการอื่นๆ
7. กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง
8. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดไปปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้น ๆ ได้ตามสมควร
9. ดำเนินการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราว ๆ ไป

ทั้งนี้ อำนาจของคณะกรรมการบริหารจะไม่รวมถึงการอนุมัติรายการใดที่อาจมีความขัดแย้ง หรือรายการใดที่คณะกรรมการบริหาร หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือ ผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัท หรือบริษัทย่อย ตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามที่ข้อบังคับของบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

นิตินามกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการที่เป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกลุ่มของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีคุณสมบัติ ดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกิน 1% ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วมหรือ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบการบริหารงานในทางปกติธุรกิจและกรรมการที่มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท พนักงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำหรือผู้มีอำนาจควบคุมในปัจจุบันของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้ออกจากการมีลักษณะดังกล่าวแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
3. ไม่เป็นกรรมการอิสระของบริษัทในกลุ่ม ได้แก่ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทที่บริษัทใหญ่/บริษัทย่อยถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียน
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรกับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
5. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับ บริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ หรือผู้บริหารของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเว้นแต่จะได้ออกจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
6. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระให้เท่ากับข้อกำหนดขั้นต่ำของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คุณสมบัติของกรรมการอิสระดังกล่าวข้างต้นเท่ากับกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวกับคณะกรรมการอิสระของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 คน จากกรรมการทั้งหมดของบริษัทจำนวน 9 คน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 1 ใน 3 ของคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีรายชื่อดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสนธิ วรปัญญา	กรรมการอิสระ
2.	นายสุธรรม มลิลลา	กรรมการอิสระ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิลก	กรรมการอิสระ

คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit committee)

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบตั้งแต่ปี 2547 คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการตรวจสอบไว้ดังนี้

1. เป็นกรรมการอิสระ
2. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกันหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
3. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน
4. มีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คนที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทมีจำนวน 3 คน ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสุธรรม มลิลลา	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2.	นายสนธิ วรปัญญา	กรรมการตรวจสอบ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีติก	กรรมการตรวจสอบ

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (internal control system) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit system) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้งโยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- (1) ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
 - (2) ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
 - (3) ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
 - (4) ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - (5) ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (6) จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - (7) ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
 - (8) รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
7. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการของบริษัทมอบหมายด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ
8. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบหากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการหรือการกระทำดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการของบริษัทเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
- (1) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (2) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติหรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
 - (3) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

8.3 คณะผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	กรรมการผู้จัดการ/ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารบริษัทในเครือ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและบริการ
2.	นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	รองกรรมการผู้จัดการ/เลขานุการบริษัท
3.	นายปราโมทย์ พันธินา	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต
4.	นายสวัสดิ์ เอิบไชคชัย	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา
5.	นายอรินทร์ แจ่มนารี	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

8.4 การสรรหากรรมการบริษัทและผู้บริหาร

ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีแผนแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา ดังนั้นการคัดเลือกจะกระทำโดยนำรายชื่อของผู้สมัครที่ได้รับการคัดเลือกเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติต่อไป โดยใช้มติเสียงข้างมากของที่ประชุม เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การเลือกตั้งกรรมการบริษัทในที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะใช้วิธีการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งโดยผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง สามารถใช้ลงคะแนนให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคลหรือหลายคนในคราวเดียวกันก็ได้ ตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นเห็นสมควร ผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้หนึ่งผู้ใดมากหรือน้อยไม่ได้ และบุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาจะเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่ากับจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็นประธานที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการและผู้บริหาร

1. ควบคุมดูแลการดำเนินงานกิจการและ/หรือการบริหารงานประจำวันของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการและ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
2. บริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือมติที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
3. มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หรือคำสั่งที่คณะกรรมการของบริษัท และ/หรือบริษัทได้กำหนดไว้
4. ติดตามประเมินผลการดำเนินนโยบายและแนวทางการบริหารงานของบริษัทที่กำหนด ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยงทางธุรกิจ
5. พิจารณาการเข้าทำสัญญาธุรกิจของบริษัท และสัญญาอื่น ๆ อันเป็นผลประโยชน์ต่อบริษัท รวมทั้งกำหนดขั้นตอนและวิธีการจัดทำสัญญาดังกล่าว เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและ/หรือคณะกรรมการบริษัท
6. พิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินในการดำเนินการตามปกติของบริษัท ยกเว้นการสั่งซื้อวัสดุดิบ ในวงเงินแต่ละรายการไม่เกิน 10 ล้านบาท
7. พิจารณาว่าจ้างพนักงาน และบรรจุแต่งตั้ง ตลอดจนการโอน โยกย้าย หรือการพ้นจากการเป็นพนักงาน และกำหนดอัตราค่าจ้างหรือพิจารณาจัดสรรค่าจ้าง ค่าตอบแทน เงินโบนัส เงินรางวัลรวมถึงสวัสดิการ ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว ให้แก่พนักงานหรือลูกจ้างของบริษัท หรือบุคคลใดๆ ที่กระทำกิจการให้บริษัทยกเว้นพนักงานระดับผู้บริหาร
8. มีอำนาจ ออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึก เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร
9. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย จากคณะกรรมการบริษัทเป็นคราว ๆ ไป

ทั้งนี้ อำนาจตลอดจนการมอบอำนาจแก่บุคคลอื่นที่เห็นสมควร จะไม่รวมถึงอำนาจและ/หรือการมอบอำนาจในการอนุมัติรายการใดที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัทหรือบริษัทย่อยตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เว้นแต่จะได้รับการอนุมัติรายการดังกล่าวจากที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น

8.5 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทได้กำหนดนโยบายจ่ายค่าตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส การพิจารณาค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงได้พิจารณาจากภาระหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานของกรรมการหรือผู้บริหารแต่ละราย รวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัท โดยให้มีความสอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรม โดยปัจจุบันได้กำหนดค่าตอบแทนเป็นค่าเบี้ยประชุม

หลักเกณฑ์ในการให้ค่าตอบแทนกรรมการซึ่งได้รับการอนุมัติจากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 เมื่อวันที่ 16 เมษายน 2552 มีดังนี้

	ค่าเบี้ยประชุมต่อครั้ง/บาท
ประธานคณะกรรมการบริษัท	30,000
กรรมการบริษัท	20,000
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	45,000
กรรมการตรวจสอบ	42,000

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

หน่วย: บาท

รายชื่อ	คณะกรรมการบริษัท		คณะกรรมการตรวจสอบ	
	2552	2551	2552	2551
นายสนธิ วรปัญญา	120,000	102,000	168,000	165,000
นายสุธรรม มลิลลา	80,000	70,000	180,000	154,000
นางสาวนงราม เลหาอารีดีลิก	80,000	70,000	168,000	154,000
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	80,000	70,000	-	-
นางรังษี เลิศไทรภิญโญ	80,000	70,000	-	-
นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	80,000	70,000	-	-
นางมาทีนีย์ วันดีภิรมย์	80,000	70,000	-	-
นายแกลิก อมตานนท์	80,000	70,000	-	-
นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	80,000	70,000	-	-
รวม	760,000	662,000	516,000	473,000

คำตอบแทนผู้บริหาร	ปี 2552	ปี 2551	ปี 2550
คำตอบแทนรวมของผู้บริหาร (ล้านบาท)	29.16	31.18**	27.99
จำนวนผู้บริหาร (ราย)	10	12**	10
รูปแบบคำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน	เงินเดือน ค่า ประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โบนัส ค่าน้ำมันและ ค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง	เงินเดือน ค่า ประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โบนัส ค่าน้ำมันและ ค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง	เงินเดือน ค่าประกันสังคม และกองทุนสำรอง เลี้ยงชีพโบนัส ค่า น้ำมันและค่าซ่อม บำรุงรถประจำ ตำแหน่ง
รูปแบบคำตอบแทนอื่น	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ

** นับรวมผู้บริหาร 2 ท่านที่ได้ลาออกในระหว่างปี

คำตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

8.6 การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่าการกำกับดูแลกิจการที่ดีนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการปฏิบัติที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ และเป็นพื้นฐานในการนำมาซึ่งความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจและเสริมสร้างองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ดังนั้น คณะกรรมการจึงได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณทางธุรกิจ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี ตามแนวทางการปฏิบัติของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งคณะกรรมการ ผู้บริหาร และ พนักงานได้ยอมรับพร้อมนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัดในปี 2552 ดังนี้

หมวดที่ 1 สิทธิของผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการตระหนักถึงความสำคัญในสิทธิพื้นฐานของผู้ถือหุ้น โดยวางหลักการในการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรม และเป็นไปตามกฎหมายมาโดยตลอดนับตั้งแต่ระยะเวลาที่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ด้วยความเป็นธรรม เช่น สิทธิในการซื้อขายและโอนหุ้น สิทธิในการรับเงินปันผล สิทธิในการได้รับข่าวสารข้อมูลของบริษัท สิทธิในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการออกเสียงลงคะแนนในวาระต่างๆ ที่พิจารณาสิทธิในการมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าประชุมแทน สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการและผู้สอบบัญชี สิทธิในการแสดงความคิดเห็นและซักถามกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น และสิทธิในการเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อกรรมการล่วงหน้า เป็นต้น และได้ดูแลให้ผู้ถือหุ้นได้รับสิทธิดังกล่าวโดยเคร่งครัด และไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการละเมิดหรือรอนสิทธิของผู้ถือหุ้น

การจัดประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทได้จัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยปฏิบัติตามแนวทางการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ตลอดจนใช้คู่มือ Annual General Meeting Checklist ซึ่งเป็นโครงการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน โดยในปีที่ผ่านมาทางสมาคมนักลงทุนไทยและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยประเมินการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทอยู่ในระดับคะแนน “90-99” หรือ “ดีเยี่ยม” ซึ่งจากผลการประเมินที่ผ่านมา บริษัทจะนำไปพัฒนาและยกระดับคุณภาพของการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทในปีต่อไป

การกำหนดวัน เวลา และสถานที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ตามข้อบังคับของบริษัท บริษัทจะต้องจัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีภายในกำหนดระยะเวลา 4 เดือน นับจากวันสิ้นงวดบัญชีประจำปี โดยในปี 2552 บริษัทได้จัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีขึ้นในวันที่ 16 เมษายน 2552 ณ โรงแรมสยามซิตี ห้องดวงกมล กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นโรงแรมที่อยู่ในย่านใจกลางเมือง สะดวกในการเดินทางเข้าร่วมประชุมของผู้ถือหุ้น

ก่อนวันประชุม

เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ บริษัทได้มอบหมายให้บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ในฐานะนายทะเบียนหุ้นของบริษัท เป็นผู้จัดส่งหนังสือเชิญประชุม รวมทั้งเอกสารประกอบวาระการประชุมและเอกสารประกอบการเข้าร่วมประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น เอกสารดังกล่าวมุ่งที่จะช่วยให้ผู้ถือหุ้นมีข้อมูลเพียงพอในการพิจารณาลงมติในแต่ละวาระการประชุมและเลือกอำนาจให้ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิได้เต็มที่ ซึ่งประกอบด้วย

- ข้อเท็จจริงและเหตุผลพร้อมทั้งความเห็นของคณะกรรมการสำหรับแต่ละวาระ
- ข้อมูลประกอบที่สำคัญ เช่น ประวัติของกรรมการรายบุคคลและค่านิยมของกรรมการอิสระ สำหรับการพิจารณาในวาระการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการซึ่งออกตามวาระและรายละเอียดคำตอบแทนกรรมการและกรรมการชุดย่อยสำหรับการนำเสนอพิจารณาอนุมัติคำตอบแทนกรรมการ
- รายละเอียดขั้นตอนการประชุมและการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้แก่กรรมการอิสระได้ โดยแบบฟอร์มการมอบฉันทะเป็นแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถระบุความเห็นในการลงคะแนนเสียงได้
- บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยในประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 บริษัทไม่มีการเพิ่มวาระการประชุมหรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญที่ประชุมอย่างกะทันหัน
- บริษัทได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุมผู้ถือหุ้นในเว็บไซต์ของบริษัท www.forth.co.th ก่อนการประชุมและแจ้งการเผยแพร่ดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลประกอบการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อยก่อนได้รับข้อมูลในรูปแบบเอกสาร

วันประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นที่จะเข้าร่วมประชุมและดำเนินการประชุมอย่างโปร่งใส รวมทั้งสร้างบรรยากาศให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ ดังนี้

- สนับสนุนให้กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามและรับทราบความคิดเห็นของผู้ถือหุ้น โดยในปี 2552 มีประธานกรรมการและกรรมการได้เข้าร่วมการประชุมรวม 8 ท่านจากจำนวนทั้งหมด 9 ท่านคิดเป็นร้อยละ 89 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
- ดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นตามลำดับระเบียบวาระการประชุมที่ได้แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น
- ให้โอกาสที่เท่าเทียมกันในการแสดงความคิดเห็น การถามคำถามต่อที่ประชุมในแต่ละวาระตามระเบียบวาระการประชุม และประธานในที่ประชุมได้ให้ความสำคัญและตอบข้อซักถามในทุกประเด็น โดยมีการบันทึกการประชุมอย่างครบถ้วน
- ประธานกรรมการในที่ประชุมได้จัดสรรเวลาอย่างเพียงพอและดำเนินการประชุมอย่างเหมาะสมและโปร่งใส โดยให้มีการลงคะแนนและสรุปมติที่ประชุมแต่ละวาระ
- จัดให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงในทุกวาระ เพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ โดยการนับคะแนนเสียงบริษัทจะนับ 1 หุ้นเป็น 1 เสียง และถือเสียงข้างมากเป็นมติวาระปกติ ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานในที่ประชุมเป็นผู้ชี้ขาดอีกเสียงหนึ่งต่างหากนอกเหนือจากการออกเสียงในฐานะเป็นผู้ถือหุ้น สำหรับการออกเสียงในวาระพิเศษ ให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายและข้อบังคับของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด
- กรณีที่ผู้ถือหุ้นคนใดมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในวาระการประชุมเรื่องใด ผู้ถือหุ้นท่านนั้นจะถูกห้ามออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น
- ว่าจ้างที่ปรึกษากฎหมายและภาษีภายนอก เป็น Inspector เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบเอกสารของผู้ถือหุ้นหรือผู้มอบฉันทะที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุม องค์กรประชุม ความสอดคล้องของวิธีการลงคะแนนและการนับคะแนนกับข้อบังคับของบริษัทและที่ประธานแจ้ง การเก็บบัตรลงคะแนนจากผู้ถือหุ้น และการตรวจสอบผลของมติและผลการลงคะแนน ซึ่ง Inspector ให้ความคิดเห็นว่า การดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นและการออกเสียงลงคะแนน โปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมายและข้อบังคับบริษัท

หลังวันประชุมผู้ถือหุ้น

ในปี 2552 บริษัทได้แจ้งมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในวันทำการถัดไป โดยมติดังกล่าวระบุผลของการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ และจัดส่งรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งมีการระบุรายชื่อกรรมการ/ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม และผลของการลงคะแนนเสียง เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียงในแต่ละวาระที่เสนอขออนุมัติจากผู้ถือหุ้น รวมทั้งประเด็นที่สำคัญๆ ข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในแต่ละวาระและการชี้แจงจากทางคณะกรรมการบริษัทอย่างละเอียดให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใน 14 วัน นับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.forth.co.th ด้วย

หมวดที่ 2

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทมีนโยบายสนับสนุนให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน โดยให้ความสำคัญกับการให้ความเท่าเทียมกันของสิทธิขั้นพื้นฐานแก่ผู้ถือหุ้น ดังนี้

ก. สิทธิในการมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนนแทน

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองได้ สามารถใช้สิทธิในการมอบฉันทะให้บุคคลอื่นหรือกรรมการอิสระของบริษัท ที่บริษัทเสนอชื่อให้เป็นผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทนได้ โดยผู้ถือหุ้นจะต้องส่งหนังสือมอบฉันทะที่ระบุรายละเอียดครบถ้วนพร้อมทั้งสำเนาบัตรประชาชนหรือหนังสือเดินทางหรือเอกสารแสดงตนอื่นๆ ตามที่กำหนดกลับมาถึงบริษัทก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งบริษัทได้จัดส่งรายละเอียดการมอบฉันทะและหนังสือมอบฉันทะไปพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมหรือสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มได้จากเว็บไซต์ของบริษัท www.forth.co.th

ข. สิทธิในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติม

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมนอกเหนือจากวาระการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี โดยในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมสามารถเสนอได้ตามขั้นตอน ดังนี้

1. จัดส่งเรื่องที่จะเสนอให้บรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมเพิ่มเติมพร้อมด้วยเหตุผล รายละเอียดข้อเท็จจริง และข้อมูลที่จำเป็นลงในแบบเสนอระเบียบวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น โดยสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มดังกล่าวได้จากเว็บไซต์ www.forth.co.th หรือติดต่อขอให้บริษัทจัดส่งให้
2. บริษัทจะตรวจสอบการเป็นผู้ถือหุ้นของผู้ขอเสนอเพิ่มวาระการประชุมกับทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นซึ่งเกณฑ์การพิจารณาเรื่องที่มีผู้เสนอให้บรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมเพิ่มเติมคือต้องเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการหรืออาจมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ หากคณะกรรมการมีมติเห็นชอบกับเรื่องที่เสนอเพิ่มเติมแล้ว ก็จะมีบรรจุเข้าเป็นวาระในการประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งระบุว่า เป็นวาระที่เสนอโดยผู้ถือหุ้น ส่วนเรื่องที่ไม่ผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท ทางบริษัทจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท

ค. สิทธิในการเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยบริษัทขอสงวนสิทธิ์พิจารณาเฉพาะบุคคลที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กำหนด ดังนี้

- มีคุณสมบัติถูกต้องและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายบริษัท มหาชนจำกัด, กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท
- มีวุฒิทางการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน หรือคุณสมบัติอื่น ทั้งนี้ ตามที่บริษัทกำหนด
- ต้องอุทิศเวลาอย่างเพียงพอ และทุ่มเทความสามารถอย่างเต็มที่เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท โดยถือเป็นหน้าที่และพร้อมที่จะเข้าร่วมการประชุมของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

- ไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนมากกว่า 5 บริษัท

คณะกรรมการอิสระจะเป็นผู้พิจารณาคัดสรรผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ แต่หากที่ประชุมคณะกรรมการอิสระไม่คัดเลือกที่จะเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ผู้ที่ได้รับเสนอชื่อดังกล่าวจะถูกเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาออกเหนือความเห็นของคณะกรรมการ เพื่อให้ที่ประชุมลงมติครั้งสุดท้าย ซึ่งเอกสารที่ผู้ถือหุ้นต้องแนบมาด้วยในการเสนอชื่อเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่ง ได้แก่ (1) แบบฟอร์มเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ และ (2) ข้อมูลบุคคลผู้ได้รับการเสนอชื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการโดยแนบใบหุ้นหรือหนังสือยืนยันการถือหุ้นจากบริษัทหลักทรัพย์/ตัวแทน ซึ่งเจ้าของข้อมูลต้องลงนามยินยอมและรับรอง และส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนถึงบริษัทภายในระยะเวลาที่บริษัทกำหนด

ง. การป้องกันการใช้อข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายจำกัดการใช้อข้อมูลภายในให้อยู่ในวงเฉพาะผู้บริหารตั้งแต่ระดับกลางถึงระดับสูงที่เกี่ยวข้องภายในแผนกหรือโรงงานเท่านั้น สำหรับงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบแล้วจะถูกเก็บไว้ที่ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ข้อมูลที่เป็นความลับอื่นจะใช้เพื่อการบริหารหรือกับบุคคลในระดับผู้จัดการขึ้นไปเท่านั้น และหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการรั่วไหลของข้อมูลภายใน เนื่องจากบริษัทมีนโยบายเข้มงวด และมีบทลงโทษกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง หากมีการใช้อข้อมูลภายในที่ทำให้เกิดความเสียหาย นอกจากนั้น บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อคณะกรรมการกำกับตลาดหลักทรัพย์

จ. การกำกับดูแลเรื่องการซื้อขายหลักทรัพย์ภายใน

บริษัทมีนโยบายไม่ให้พนักงาน ผู้บริหาร และผู้ทราบข้อมูลภายในของผลการดำเนินงาน ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์

นอกจากนี้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และรับทราบบทกำหนดลงโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดยคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ทั้งนี้กรรมการและผู้บริหารจะต้องจัดส่งสำเนาการรายงานดังกล่าวแก่บริษัทในวันเดียวกับที่รายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งกำหนดให้แจ้งภายใน 3 วันทำการ

ฉ. ความสัมพันธ์ของนักลงทุน

บริษัทได้จัดตั้งแผนกนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relation Department) โดยมีวัตถุประสงค์เฉพาะในการรับผิดชอบงานนักลงทุนความสัมพันธ์ โดยรับผิดชอบจัดทำแผนงาน กิจกรรม และการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์หลักทรัพย์ และสื่อมวลชน เพื่อเป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์ และความน่าเชื่อถือในการดำเนินกิจการของบริษัท ซึ่งผู้เกี่ยวข้องสามารถติดต่อตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

แผนกนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ที่อยู่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 0-2615-0600 โทรสาร: 0-2615-0615

เว็บไซต์: <http://www.forth.co.th/investor>

อีเมลล์ : investor@forth.co.th

หมวดที่ 3

บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทได้ให้สิทธิและความสำคัญแก่ผู้ที่มีส่วนได้เสียในทุกกลุ่ม อันได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน คู่ค้า เจ้าหนี้ และสังคม โดยมุ่งปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ ดังนี้

ผู้ถือหุ้น

บริษัทคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นอย่างสูงสุด โดยมุ่งมั่นที่จะดำเนินกิจการให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคง พร้อมเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และบริหารความเสี่ยงเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับบริษัทในระยะยาว

พนักงาน

บริษัทถือว่าทรัพยากรบุคคลเป็นทรัพย์สินที่มีค่าสูงสุด มีสิทธิส่วนบุคคล และมีสิทธิได้รับการคุ้มครองไม่ให้ละเมิดสิทธิส่วนบุคคล รวมทั้งสิทธิในการได้รับการปฏิบัติ และได้รับโอกาสเท่าเทียมกัน ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญในด้านการดูแลสวัสดิการและความปลอดภัยของพนักงานตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- สวัสดิการของพนักงาน
 1. ประกันอุบัติเหตุ
 2. ประกันชีวิตและประกันสุขภาพ
 3. กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
 4. ทุนการศึกษาสำหรับบุตรพนักงาน
 5. เงินช่วยเหลือกรณี พนักงาน บิดา มารดา ภรรยา หรือบุตรเสียชีวิต
 6. เครื่องแบบพนักงาน และลานกีฬาของพนักงาน
 7. การจัดงานสังสรรค์ประจำปี การท่องเที่ยวต่างจังหวัดประจำปี และงานกีฬาประจำปี

- นโยบายความปลอดภัยของพนักงาน

บริษัทได้มุ่งมั่นสร้างระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001 ที่เน้นไปที่ความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน โดยจะลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุ และลดปัญหาสิ่งแวดล้อมในองค์กร และสังคมโดยรวม นอกจากนี้บริษัทได้จัดฝึกอบรมการซ้อมหนีไฟและป้องกันอัคคีภัยให้กับพนักงานทั้งในส่วนของสำนักงานใหญ่ และโรงงานเป็นประจำทุกปี

ลูกค้า

บริษัทมุ่งมั่นที่จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า (Customer Satisfaction) โดยได้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและให้บริการที่เชื่อถือได้ ซึ่งได้นำระบบคุณภาพ ISO 9001: 2000 ที่ได้รับการรับรองแล้วจากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS เข้าใช้งานทั้งกลุ่มบริษัท นอกจากนี้บริษัทได้เปิดให้บริการแผนก FORTH SERVICE CALL CENTER เพื่อให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายที่สะดวกรวดเร็ว สำหรับลูกค้า และตัวแทนจำหน่าย ซึ่งสามารถเรียกใช้บริการสอบถามข้อมูล ร้องเรียน ปรึกษาปัญหาการบริการ การติดตั้ง การซ่อมสินค้า เกี่ยวกับสินค้าในกลุ่มธุรกิจสื่อสาร (Business Communication System) เช่น ผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ โดยสามารถติดต่อได้ที่

ศูนย์บริการ FORTH SERVICE CALL CENTER

ที่อยู่ : เลขที่ 226/25,26 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทร : 0-2615-0606

โทรสาร : 0-2615-0606 ต่อ 2199

email: service@forth.co.th

คู่ค้า

ด้วยบริษัทประสงค์ให้การจัดหาสินค้าและบริการเป็นไปอย่างมีมาตรฐาน และมุ่งหมายที่จะพัฒนาและรักษาสัมพันธภาพที่ยั่งยืนกับคู่ค้าและคู่สัญญาที่มีวัตถุประสงค์ชัดเจนในเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการที่คู่ควรกับมูลค่าเงินบริษัทจึงจัดให้มีกระบวนการจัดหาสินค้าและบริการที่เป็นธรรม ดังนี้

- มีการคัดเลือกคู่ค้าจากราคาและคุณภาพ และมีการแข่งขันบนข้อมูลที่ได้รับอย่างเป็นธรรม และโปร่งใส
- ในการเจรจาทางธุรกิจ กรรมการ ผู้บริหาร และ พนักงานของบริษัทต้องละเว้นการรับเงิน ของกำนัลสินทรัพย์ หรือผลประโยชน์ที่ไม่สุจริตจากคู่ค้า หรือคู่สัญญา
- ชำระเงินให้คู่ค้าและคู่สัญญาตรงเวลา ตามเงื่อนไขการชำระเงินที่ตกลงกันอย่างเคร่งครัด
- ปกป้องรักษาข้อมูลอันเป็นความลับระหว่างคู่ค้าและคู่สัญญา
- ปฏิบัติด้วยความซื่อตรง เชื่อถือได้ และมีการแจ้งกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายที่เกี่ยวข้องให้รับทราบ

เจ้าหนี้เงินกู้

บริษัทได้ปฏิบัติตามสัญญาที่ต่อเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัดและเป็นไปตามกฎหมาย โดยได้มีการชำระหนี้ตรงต่อเวลา ทั้งนี้บริษัทได้ให้ความร่วมมือกับสถาบันทางการเงินในการเปิดเผยรายงานทางการเงินและ ข้อมูลอื่นๆ ตามที่ต้องการ อย่างถูกต้อง และครบถ้วน รวมถึงดูแลหลักทรัพย์ค้ำประกัน และร่วมมือในการแก้ไขปัญหาหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญา

หน่วยงานของรัฐ

บริษัทได้ยึดมั่นและพร้อมจะปฏิบัติตามการกำกับดูแล และลงโทษ ตามกฎหมาย ข้อบังคับ และมาตรฐานการปฏิบัติของหน่วยงานของรัฐ

ความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทได้เข้าร่วมโครงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีความรับผิดชอบต่อสังคมกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม (Corporate Social Responsibilities, CSR-DIW) ซึ่งโรงงานของบริษัท ได้ดำเนินการจนได้รับโลรางวัลและประกาศนียบัตรจากกรมโรงงานเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2552 โดยทางโรงงานของบริษัทได้มีการจัดทำแผนกิจกรรมเพื่อรองรับมาตรฐานความรับผิดชอบต่อสังคมตามมาตรฐานการพัฒนาศักยภาพธุรกิจที่ยั่งยืน (CSR-DIW) ในปี 2552 อาทิเช่น

- โครงการถวายเทียนพรรษาที่วัดญาณเวศกวัน
- โครงการอบรมการผลิตปุ๋ยเพื่อนำไปเผยแพร่ให้กับชุมชน
- โครงการแต่น้องผู้ห่างไกล โดยรับบริจาคสิ่งของเพื่อส่งมอบให้โรงเรียนที่ อ.อุ้มผาง จ.ตาก
- สนับสนุนอุปกรณ์กีฬาต่างๆให้กับชุมชนบ้านเอื้ออาทร หลังพุทธรณีสถล

สิ่งแวดล้อม

โรงงานของบริษัทได้รับการรับรองการจัดการสิ่งแวดล้อม (ISO 14001: 2004) จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS โดยได้รับการรับรองทั้งจาก UKAS และ NAC เพื่อเป็นการดำเนินการให้สอดคล้องการกฎหมายสิ่งแวดล้อม ในปี 2552 บริษัทได้แต่งตั้งผู้รับผิดชอบด้านพลังงานสามัญของโรงงาน และส่งเข้าฝึกอบรมจากกรมอนุรักษ์พลังงาน เพื่อเป็นตัวแทนด้านการอนุรักษ์พลังงานโรงงาน ซึ่งจะทำหน้าที่ในการปรับปรุงวิธีการใช้พลังงานให้เป็นไปตามหลักการอนุรักษ์พลังงาน

กลไกการร้องเรียนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

บริษัทได้กำหนดช่องทางเพื่อรับข้อร้องเรียนจากกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ โดยผู้ร้องเรียนสามารถนำส่งข้อร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษรและมีข้อมูลอย่างเพียงพอ รวมทั้งระบุชื่อ-สกุลและที่อยู่ที่สามารถติดต่อกลับได้สะดวกของผู้ร้องเรียนมาที่เลขานุการบริษัท ตามที่อยู่หรืออีเมลของบริษัท ที่ระบุข้างล่าง โดยเลขานุการบริษัทจะส่งข้อร้องเรียนต่อไปยังคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้บริหารเพื่อทำการตรวจสอบและแก้ไขแล้วแต่กรณีดังนี้

1. กรณีที่เป็นข้อร้องเรียนจากผู้ถือหุ้น จะส่งต่อไปยังคณะกรรมการตรวจสอบและ/หรือคณะกรรมการบริษัท ในกรณีนี้ผู้ถือหุ้นอาจติดต่อประธานกรรมการตรวจสอบโดยตรงหรือตามที่อยู่บริษัทที่ระบุไว้
2. กรณีที่เป็นข้อร้องเรียนของลูกค้า คู่ค้า ประชาชนทั่วไป จะนำส่งไปยังคณะผู้บริหารเพื่อหาทางแก้ไข แล้วรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบ
3. กรณีที่เป็นข้อร้องเรียนจากเจ้าหน้าที่ ข้อร้องเรียนจะส่งไปยังคณะผู้บริหาร หรือผู้บริหารอาจพิจารณาส่งข้อร้องเรียนดังกล่าวไปยังคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาต่อไป

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถติดต่อเพื่อร้องเรียนถึงคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

เลขานุการบริษัท

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ที่อยู่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 0-2615-0600

โทรสาร: 0-2615-0615

หมวดที่ 4

การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทมีนโยบายในการเปิดเผยข้อมูลและสารสนเทศอย่างถูกต้อง ครบถ้วนและทันเวลา เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ สามารถรับทราบข้อมูลที่แสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และข้อมูลอื่นๆ โดยผู้สนใจสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ของบริษัท ได้แก่ งบการเงิน รายงานประจำปีและแบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 56-1) ได้อย่างสะดวกจากเว็บไซต์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. หรือเว็บไซต์ของบริษัทเอง www.forth.co.th โดยบริษัทได้มีการปรับปรุงข้อมูลต่างๆ ให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ

ในปี 2552 บริษัทได้จัด Company Visit ให้กับนักลงทุน นักวิเคราะห์ต่าง ๆ ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงาน (พุทธมณฑลสาย 5) นอกจากนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของข้อมูลต่อนักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสีย จึงมีนโยบายให้เปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. บริษัทในรายงานประจำปีและหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นถึงบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวนครั้งของการประชุม และจำนวนครั้งที่กรรมการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในปีที่ผ่านมา ตลอดจนความเห็นจากการทำหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ และได้แสดงรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงินไว้ควบคู่กับรายงานของผู้สอบบัญชี

สถิติการเข้าประชุมของกรรมการบริษัทในปี 2552

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่ประชุม
1.	นายสนธิ วรรณัญญา	4/4
2.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	4/4
3.	นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	4/4
4.	นายแกлик อมตานนท์	4/4
5.	นางมาทินี วันดีภิรมย์	4/4
6.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	4/4
7.	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	4/4
8.	นายสุธรรม มลิลลา	4/4
9.	นางสาวนงราม เลหาอารีดีลัก	4/4

สถิติการเข้าประชุมของกรรมการตรวจสอบบริษัทในปี 2552

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่ประชุม
1.	นายสุธรรม มลิลดา	4/4
2.	นายสนิท วรปัญญา	4/4
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิolk	4/4

หมวดที่ 5

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการ 9 ท่าน เป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งคิดเป็น 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมดเพื่อเป็นการถ่วงดุลคณะกรรมการ โดยคุณสมบัติของกรรมการอิสระเท่ากับเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต กำหนด (คุณสมบัติของกรรมการอิสระ รายชื่อและขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งการสรรหากรรมการได้แสดงอยู่ในหัวข้อโครงสร้างการจัดการขององค์กรในรายงานนี้)

บริษัทได้มีนโยบายในการกำหนดจำนวนบริษัทที่กรรมการแต่ละท่านสามารถดำรงตำแหน่ง โดยให้กรรมการแต่ละท่านสามารถดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนได้ไม่เกิน 5 บริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทยังไม่ได้กำหนดจำนวนวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ แต่ได้ยึดถือความรู้และความสามารถที่จะสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทต่อไป

บริษัทมีนโยบายแยกบุคคลผู้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและประธานบริหารให้เป็นคนละบุคคล เพื่อความชัดเจน และความโปร่งใสในการบริหารงาน โดยมีการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบของประธานบริหารไว้อย่างชัดเจน รวมถึงเปิดเผยข้อมูลคุณสมบัติและวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการแต่ละท่านไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถดาวน์โหลดข้อมูลได้จากเว็บไซต์ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย www.set.or.th และเว็บไซต์ของบริษัท www.forth.co.th

คณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งคณะ คือ คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ภารกิจโดยสรุปของคณะกรรมการตรวจสอบคือ สอบทานงบการเงิน สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ สอบทานระบบการควบคุมภายใน สอบทานการเปิดเผยข้อมูลในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ คุณสมบัติและหน้าที่ความรับผิดชอบโดยละเอียดได้เปิดเผยไว้ในหัวข้อ 8.3 ของแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1)

จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

คณะกรรมการได้ส่งเสริมให้จัดทำจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ได้ยึดถือและปฏิบัติ โดยถือเป็นภาระและความรับผิดชอบร่วมกัน เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัท ตลอดจนสร้างความน่าเชื่อถือในการดำเนินกิจการอื่นจะทำให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืน

นโยบายการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายความเสี่ยงครอบคลุมทั้งองค์กร โดยเริ่มจากกระบวนการ การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตามและควบคุมความเสี่ยง ตลอดจนการสร้างมาตรฐานความเสี่ยงเพื่อป้องกันให้เกิดการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสม่ำเสมอ

เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการได้แต่งตั้งคุณรังษิ เลิศไตรภพวิญญู ให้ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัทโดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังต่อไปนี้

1. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่กรรมการเกี่ยวกับข้อกำหนด กฎหมาย กฎเกณฑ์ และระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งรายงานการเปลี่ยนแปลงและดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
2. จัดการประชุมตามที่กฎหมายและข้อบังคับกำหนด จัดทำและเก็บรักษารายงานการประชุม รวมถึงประสานงานให้มีการปฏิบัติคณะกรรมการหรือมติผู้ถือหุ้นอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศต่อหน่วยงานที่กำกับดูแล
4. ส่งเสริมให้มีการประชุมพิเศษกรรมการใหม่และฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆ ให้กับกรรมการและผู้บริหาร
5. จัดเก็บและดูแลเอกสารสำคัญ ได้แก่ ทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุมคณะกรรมการ รายงานประจำปี หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานการมีส่วนได้ส่วนเสียของกรรมการหรือผู้บริหาร

แนวทางการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

การพิจารณาค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการบริษัท จะพิจารณาจากภาระหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบของกรรมการหรือผู้บริหาร รวมทั้งผลการปฏิบัติงานของกรรมการหรือผู้บริหารแต่ละราย และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยให้สอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรมด้วย ทั้งนี้ ค่าตอบแทนคณะกรรมการต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย

วาระการดำรงตำแหน่ง

ในระยะเวลา 1 ปี กรรมการบริษัทจำนวนหนึ่งในสามหรือใกล้เคียงกับจำนวนหนึ่งในสามมากที่สุด ต้องออกจากตำแหน่ง โดยกรรมการซึ่งพ้นตำแหน่งนี้อาจได้รับเลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งใหม่อีกวาระได้ จะมีวาระการดำรงตำแหน่งนับจากวันแต่งตั้งจนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553

การประเมินผลตนเองของคณะกรรมการ

คณะกรรมการมีการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองโดยรวมไม่น้อยกว่าปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการปรับปรุงแก้ไขและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานร่วมกันของกรรมการ

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการกำหนดให้มีการปฐมนิเทศกรรมการเข้าใหม่ เพื่อให้กรรมการมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คณะกรรมการยังมีนโยบายส่งเสริมให้กรรมการทุกคน ผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งเลขานุการบริษัทฯ เข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทอย่างต่อเนื่องทั้งจากการจัดอบรมภายในและจากสถาบันภายนอกอื่นๆ เช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงาน ก.ล.ต. หรือสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

แผนสืบทอด (Succession Plan)

คณะกรรมการกำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้บริหาร และนโยบายสืบทอดตำแหน่งในกรณีฉุกเฉินหรือเกษียณของผู้บริหาร โดยมีกระบวนการที่โปร่งใส ซึ่งจะพิจารณาจากความรู้และความสามารถ รวมทั้งประสบการณ์และจริยธรรม

การปฐมนิเทศคณะกรรมการใหม่

สำหรับกรรมการและผู้บริหารใหม่ บริษัทได้จัดเตรียมข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับบริษัทอันได้แก่โครงสร้างองค์กรและผู้บริหาร ลักษณะการดำเนินงาน สินค้าหลัก ระเบียบข้อบังคับของบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบริษัทรวมทั้งข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ ที่เกี่ยวข้องให้แก่กรรมการใหม่ เพื่อให้กรรมการดังกล่าวสามารถเข้าใจการดำเนินงานของบริษัท รวมทั้งรับทราบบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบในการเป็นกรรมการหรือกรรมการอิสระ

การประชุมกันเองระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมของกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารได้ประชุมกันเอง ตามความเหมาะสม เพื่อเปิดโอกาสให้กรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารได้อภิปรายหารือ ปัญหาต่างๆ ที่เกิดในบริษัท และประเด็นเสนอแนะที่ควรนำไปพัฒนาการดำเนินการของบริษัท

8.7 การกำกับดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีข้อห้ามไม่ให้พนักงานและผู้บริหารผู้ทราบข้อมูลภายในเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัท ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่ เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์ นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัต์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และรับทราบบทกำหนดลงโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดย คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ทั้งนี้กรรมการและผู้บริหารต้องจัดส่งสำเนาการรายงานดังกล่าวแก่บริษัทในวันเดียวกับที่รายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งกำหนดให้แจ้งภายใน 3 วันทำการ

8.8 บุคลากร

8.8.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

จำนวนพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร)

ลำดับ	สถานที่ปฏิบัติงาน	ปี 2552		ปี 2551		ปี 2550	
		จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1.	บมจ.ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น	1,130	205.50	987	202.92	1,161	191.95
2.	บจก. อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ	145	59.36	144	57.74	132	49.66
3.	บจก. จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	127	30.22	77	31.23	77	24.05
4.	กิจการร่วมค้า Genius	54	9.87	54	9.42	61	9.7
5.	บจก. ฟอर्थ สมารท์ เซอร์วิส	43	3.22	-	-	-	-
6.	บจก. อุตสาหกรรมน้ำไทย	1	1.15	1	0.09	-	-
	รวม	1,500	309.32	1,263	301.4	1,431	275.36

ทั้งนี้ ในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่เป็นนัยสำคัญ อันมีผลกระทบทางด้านลบต่อบริษัท

ผลตอบแทนเพื่อจูงใจในการทำงานอื่น

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้แก่พนักงาน เริ่มตั้งแต่งวดเดือนเมษายน 2544 เป็นต้นมาโดยพนักงานจะจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้างทุกเดือน ในขณะที่บริษัทจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3

8.8.2 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างเหมาะสม สำหรับพนักงานทุกระดับ โดยพนักงานจะได้รับการพัฒนา ส่งเสริมความรู้ความสามารถอย่างทั่วถึง ทั้งในส่วนของทักษะความรู้ในการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดประสิทธิผลและปลอดภัยในการทำงาน มีการจัดอบรมปฐมนิเทศและมีนโยบายสร้างเสริมทัศนคติที่ดีต่อองค์กรให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง

หลักสูตรการฝึกอบรมของผู้บริหารและพนักงาน ในปี 2552

ชื่อหลักสูตร	จำนวนรุ่น	จำนวนผู้เข้าอบรม
หลักสูตรการอบรมพนักงานใหม่	7 รุ่น	40 คน
หลักสูตร Basic Network 1	2 รุ่น	30 คน
หลักสูตรโปรแกรมเครื่อง IP Phone	2 รุ่น	22 คน
หลักสูตรการซ่อมการ์ด IPX	1 รุ่น	8 คน
หลักสูตรกลยุทธ์เอาชนะใจลูกค้า	1 รุ่น	9 คน
หลักสูตรการเจรจาต่อรอง	1 รุ่น	7 คน
หลักสูตรโปรแกรมระบบคลังสินค้า	1 รุ่น	3 คน
หลักสูตรรายละเอียดสินค้า Nurse Call	1 รุ่น	4 คน
หลักสูตร รายละเอียดการใช้งานผลิตภัณฑ์ตู้ D-400	1 รุ่น	5 คน
หลักสูตรเทคนิคการสื่อสารและการประสานงานอย่างมีประสิทธิภาพ	3 รุ่น	21 คน
หลักสูตรการจัดส่งเอกสารอย่างมีประสิทธิภาพ	1 รุ่น	3 คน
หลักสูตร Building a Strategic Platform for Datacenter	1 รุ่น	2 คน

หลักสูตรดังกล่าวข้างต้นเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรทั้งหมดที่ได้รับรองจากคณะกรรมการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน ประจำปี 2552 บริษัทได้มุ่งเน้นที่จะพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งถือเป็น key success factor ความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ และภารกิจขององค์กรที่ได้กำหนดไว้ โดยในแต่ละปีบริษัทได้จัดสรรงบประมาณประจำปีสำหรับการฝึกอบรมเพื่อให้มีระบบและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี

9. การควบคุมภายใน

ในการประชุมกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2553 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2553 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการได้ประเมินระบบควบคุมภายในโดยซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัททั้ง 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบการติดตาม ภายหลังจากการประเมินแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบควบคุมภายในในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเพียงพอแล้ว และมีระบบควบคุมภายในในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ส่วนที่มีความเหมาะสมและเพียงพอในการป้องกันทรัพย์สินอันเกิดจากการที่ผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการตรวจสอบภายในที่มีความอิสระในการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน และที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการผู้สอบบัญชี และผู้ที่มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร

สำหรับระบบการควบคุมภายในนั้น บริษัทไม่มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ว่าจ้างบุคคลภายนอก คือ บริษัท เวล แพลนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบภายในของบริษัท ซึ่งในเบื้องต้นมีแผนการตรวจสอบภายใน 3 ปี และจะมีการปรับปรุงแผนการตรวจสอบภายในเป็นประจำทุกปี เพื่อให้แน่ใจว่าแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดขึ้นมีความเหมาะสม และสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจและปัจจัยเสี่ยงที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยในปี 2552 ผู้ตรวจสอบภายในได้ตรวจสอบกระบวนการทางธุรกิจหลักของบริษัทในด้านต่าง ๆ ได้แก่ 1) การตลาดและการขาย 2) การจัดซื้อ 3) การวิจัยและพัฒนา และ 4) การบริหารคลังสินค้า และได้มีการรายงานผลการตรวจสอบให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท รับทราบเพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

บริษัทได้แนบรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นเอกสารแนบท้าย (เอกสารแนบ 3) ของแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนี้แล้ว

10. รายการระหว่างกัน

10.1ตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายการระหว่างกันกับบุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง ดังนี้

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 52.17 (นับรวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ)	ค่าเช่าจ่าย	240,000.00	GTS ได้เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/18 เนื้อที่ 160 ตารางวา จากคุณพงษ์ชัย เพื่อเป็นที่ตั้งของโรงงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 พค. 51 ถึง วันที่ 30 เมย. 54 โดยมีค่าเช่าจ่ายเดือนละ 20,000 บาท และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 40,000 บาทต่อเดือนตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง
			240,000.00	GTS เช่าที่ดินบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/23-24 อ.สามพราน จ.นครปฐม เนื้อที่ 160 ตารางวา จากคุณพงษ์ชัยเพื่อเป็นที่ตั้งของโรงงานของ GTS เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มค. 52 ถึง วันที่ 31 ธค. 54 โดยมีค่าเช่าจ่ายเดือนละ 20,000 บาท และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 38,000 บาทต่อเดือนตามรายงานการประเมินลงวันที่ 14 กย. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
นางรังษี เลิศไตรภพวิญญู	เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 6.10 (นับรวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ)	ค่าเช่าจ่าย	465,000.00	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 3 คูหา เลขที่ 226/13-15 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อเป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มิ.ย. 49 ถึง 31 พค. 52 มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 30,000 บาท และต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 มิ.ย. 52 ถึงวันที่ 31 พค. 55 ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 45,000 บาท มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 96,000 บาทต่อเดือน ตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง
			70,000.00	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 226/11 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อเป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 8 มิ.ย. 49 ถึง 7 มิ.ย. 52 มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 10,000 บาท ยังไม่มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระแต่สามารถอ้างอิงราคาประเมินของอาคาร 226/13 ที่ราคา 32,000 บาท ต่อเดือน	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง
			144,000.00	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 226/10 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กค. 50 ถึง 30 มิ.ย. 53 มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท ยังไม่มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระแต่สามารถอ้างอิงราคาประเมินของอาคาร 226/13 ที่ราคา 32,000 บาท ต่อเดือน	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
นางรังษี เลิศไตรภิญโญ (ต่อ)		<p>เงินทศรองจ่ายต้นงวด</p> <p>จ่ายชำระคืน</p> <p>เงินทศรองจ่ายปลายงวด</p>	<p>1,080,000</p> <p>375,419.00</p> <p><u>(375,419.00)</u></p> <p>=</p>	<p>บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 1031/3-4 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 9 กพ. 51 ถึง 8 กพ. 54 มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 90,000 บาท</p> <p>คุณรังษีสำรองจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแทนบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด โดย TIW จะจ่ายชำระคืนเงินทศรองดังกล่าวเมื่อมีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน หรือมีแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม</p>	<p>ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่ยังไม่มีราคาตลาดอ้างอิง</p> <p>ธุรกรรมดังกล่าวเป็นการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากผู้ถือหุ้นของบริษัท เนื่องจาก TIW ยังไม่ได้เริ่มดำเนินงานการค้า แต่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ดังนั้น คุณรังษีจึงต้องสำรองค่าใช้จ่ายดังกล่าวแทน</p>

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
นายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปรีดา	เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยถือหุ้น ในอัตราร้อยละ 2.86	ค่าเช่าจ่าย	-	คุณพูนศักดิ์ ให้ ES ใช้อาคาร จำนวน 1 คูหาเพื่อเป็นสำนักงาน ของ ES บนถนนบ้านหม้อโดยไม่ คิดค่าใช้จ่ายใดๆ	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเข้า อสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุน ธุรกิจปกติที่ไม่มีราคาตลาด อ้างอิง
นางสุทิน นิยมศิลป์	เป็นผู้ถือหุ้นของ TIW โดยถือ หุ้นในอัตราร้อยละ 25	ดอกเบี้ยจ่าย	258,904.11	นางสุทิน นิยมศิลป์ ให้ TIW กู้ ตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อซื้อ ที่ดิน สำหรับเป็นบ่อเก็บกักน้ำ และเงินกู้ยืมดังกล่าวคิดอัตรา ดอกเบี้ยอ้างอิงจากอัตรา ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของธนาคาร พาณิชย์ในประเทศแห่งหนึ่ง	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการรับ ความช่วยเหลือทางการเงินจาก ผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนการถือหุ้น ซึ่งมีความจำเป็นต่อการดำเนิน ธุรกิจและเงินกู้ยืมนี้คิดดอกเบี้ย ตามอัตราตลาด
บจก.จีเนี่ยส อีเลคทรอนิค มิเตอร์ (GEM)	บริษัทถือหุ้นใน GEM ในอัตรา ร้อยละ 45	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขยายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการ ขยายระหว่างงวด - ค่าเช่ารับ - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	16,040,440.21 3,063,752.40 214,462.67 720,000.00 (4,390,423.34) <u>15,648,231.94</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็น อัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็น รายการปกติทางธุรกิจที่มีความ เหมาะสมและจำเป็นต่อการ ดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทาง การค้าที่เหมาะสมและ สมเหตุสมผล

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
บจก.จีเนียส อีเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ (GEM) (ต่อ)		เจ้าหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ชื้อระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการ ชื้อระหว่างงวด - ค่าเช่าจ่าย - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด ค่าเช่ารับ	2,553,166.86 1,354,558.31 94,819.08 360,000.00 <u>(3,966,731.34)</u> <u>395,812.91</u> 720,000.00	บริษัทให้เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/350 อ. สามพราน จ.นครปฐม เนื้อที่ 249 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 1,580.0 ตร. ม.แก่ GEM เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีค. 52อายุสัญญา 1 ปี สิ้นสุด สัญญา 28 กพ. 53 มีอัตราค่า เช่า 60,000 บาท ต่อเดือน และ มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ ประเมินอิสระเท่ากับ 55,000 บาท ต่อเดือนตามรายงานการประเมิน ลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการให้ เช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่ เกิน 3 ปี และเป็นรายการ สนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคา ตลาดอ้างอิง

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
บจก.จีเนียส อีเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ (GEM) (ต่อ)		ค่าเช่าจ่าย	360,000.00	GTS เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/350 อ. สามพราน จ.นครปฐม บางส่วน จาก GEM เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 52 อายุสัญญา 1 ปี สิ้นสุด สัญญา 28 กพ. 53 มีอัตราค่า เช่า 30,000 บาท ต่อเดือนและมี ราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมิน อิสระเท่ากับ 55,000 บาทต่อเดือน ตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่า อสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุน ธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง
บจก. ฟอรัท แทรคคิง ซีเอสดีเอ็ม (FTS)	บริษัทถือหุ้นใน FTS ในอัตรา ร้อยละ 34	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของ การขายระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	9,104,776.28 6,372,367.11 446,065.70 <u>(9,531,625.32)</u> <u>6,391,583.77</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็น อัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็น รายการปกติทางธุรกิจที่มีความ เหมาะสมและจำเป็นต่อการ ดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทาง การค้าที่เหมาะสมและ สมเหตุสมผล

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
บจก. ฟอรัท แทรคกิง ซิสเต็ม (FTS) (ต่อ)		เจ้าหน้าที่การค้า - ยอดต้นงวด - ซื้อระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของ การซื้อระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	29,960.00 42,425.00 2,969.75 (75,354.75) =		

10.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

ในกรณีที่มียาการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต คณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมทางด้านราคาของรายการนั้นๆ โดยพิจารณาเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินธุรกิจในอนาคตและมีการเปรียบเทียบกับราคาของบุคคลภายนอกหรือราคาตลาด หากคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงในรายการดังกล่าว อีกทั้งจะมีการเปิดเผยรายการระหว่างกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท นอกจากนี้ การทำรายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียหรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการทำรายการระหว่างกันนั้นๆ

10.3 นโยบายเกี่ยวกับรายการระหว่างกันในอนาคต

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัท และบริษัทย่อยจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งเป็นไปตามมาตรฐานบัญชี เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบุคคล หรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งกำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

ในกรณีที่เป็นรายการที่เกิดขึ้นเป็นปกติ และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณามติในหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการเข้าทรัพย์สินระหว่างบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้มีความเหมาะสมและมีความชัดเจน โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และให้นำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณามติในหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการระหว่างกันที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการทำรายการดังกล่าว บริษัทจึงเห็นสมควรให้การทำการรายการดังต่อไปนี้ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน

- 1) รายการเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
- 2) รายการเงินทดรองจ่ายกรรมการ

11. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

11.1 งบการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

ผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัท ประจำปีงบประมาณปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550 คือ นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3930 และงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2552 คือ นางสาว ศิราภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3844 ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นผู้สอบบัญชีจาก บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด โดยสามารถสรุปรายงานการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีได้ดังนี้

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

11.2 ตารางสรุปงบการเงินปี 2550 - 2552

ตารางที่ 1 สรุปงบดุล ณ 31 ธันวาคม 2550 – 2552

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	36,146	0.97	45,370	1.08	65,560	1.21
ลูกหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	32,006	0.87	25,145	0.6	22,040	0.41
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	1,491,639	40.38	1,505,320	35.68	2,544,752	46.90
สินค้าคงเหลือ	792,304	21.45	1,252,162	29.68	1,355,864	24.99
รายได้ค้างรับที่ยังไม่ได้เรียกชำระ	362,788	9.82	460,721	10.92	459,588	8.47
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	163,287	4.42	142,780	3.38	166,575	3.07
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,878,170	77.91	3,431,499	81.34	4,614,379	85.05
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	8,668	0.23	-	-	-	-
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	5,837	0.16	8,919	0.21	6,803	0.13
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	604,706	16.37	617,942	14.65	647,832	11.94
สิทธิการขาดผลประโยชน์ปันจ่ายจาวร อัจฉริยะ - สุทธิ	188,102	5.09	150,662	3.57	124,106	2.29
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ - สุทธิ	2,528	0.07	3,551	0.08	4,567	0.08
สิทธิการเช่า	993	0.03	743	0.02	607	0.01
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	5,348	0.14	5,584	0.13	27,261	0.50
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	816,183	22.09	787,400	18.66	811,176	14.95
รวมสินทรัพย์	3,694,352	100	4,218,900	100	5,425,555	100

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552	
	พันบาท	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้น	1,054,721	28.55	1,544,847	36.62	1,536,547	35.78
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	38	-	3,123	0.08	1,376	0.03
เจ้าหนี้การค้า	1,337,397	36.20	1,263,958	29.96	2,488,169	57.93
เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินทดรองจ่ายจาก กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	9,291	0.22	-	-
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระใน หนึ่งปี	6,792	0.18	54,468	1.29	54,468	1.27
ประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	89,229	2.11	8,722	0.20
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	19,474	0.53	54,368	1.29	51,197	1.19
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	15,933	0.43	11,985	0.28	8,988	0.21
เงินมัดจำรับจากลูกค้า	9,272	0.25	6,350	0.15	27,037	0.63
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	20,775	0.56	34,054	0.82	54,930	1.28
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,464,402	66.7	3,071,674	72.82	4,231,434	98.52
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	37,402	1.01	99,100	2.35	63,388	1.48
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	37,402	1.01	99,100	2.35	63,388	1.48
รวมหนี้สิน	2,501,804	67.71	3,170,774	75.17	4,294,822	100.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	515,000		480,000		480,000	
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	480,000	12.99	480,000	11.38	480,000	8.85
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	362,558	9.82	362,558	8.59	362,558	6.68
กำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทที่ย่อยซึ่งเกิด จากการที่บริษัทแลกหุ้นของบริษัทย่อยใน ราคาที่ดีกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย	40,891	1.11	40,891	0.97	40,891	0.75
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	17,453	0.48	17,453	0.41	22,622	0.42
ยังไม่ได้จัดสรร	291,646	7.89	146,728	3.48	213,950	3.94
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	1,192,548	32.29	1,047,630	24.83	1,120,020	20.64
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในบริษัทย่อย	-	-	496	-	10,713	0.20
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,192,548	32.29	1,048,126	24.83	1,130,733	20.84
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,694,352	100	4,218,900	100	5,425,555	100

ตารางที่ 2 สรุปงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550 – 2552

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากการดำเนินงาน						
รายได้จากการขาย	3,188,010	80.89	6,312,740	84.38	9,309,125	92.67
รายได้จากการบริการ	304,133	7.72	145,869	1.95	104,229	1.04
รายได้จากการรับเหมาโครงการ	421,208	10.69	1,010,879	13.51	591,386	5.89
รวมรายได้จากการขายและบริการ	3,913,351	99.3	7,469,488	99.84	10,004,740	99.6
รายได้อื่น	27,622	0.7	12,008	0.16	40,194	0.4
รวมรายได้	3,940,973	100	7,481,496	100	10,044,934	100
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน						
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนขาย	2,717,261	68.95	5,829,278	77.92	8,677,800	86.39
ต้นทุนบริการ	173,666	4.41	80,984	1.08	63,745	0.63
ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ	352,450	8.94	1,090,399	14.57	686,904	6.84
รวมต้นทุนขาย	3,243,377	82.3	7,000,661	93.57	9,428,449	93.86
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	358,811	9.1	433,571	5.8	423,136	4.21
ค่าเสื่อมมูลค่าสินค้าคงคลัง	16,281	0.41	9,013	0.12	15,644	0.16
ส่วนแบ่งผลขาดทุน(กำไร)จากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในบริษัทร่วม	5,422	0.14	-3,082	-0.04	756	0.01
รวมค่าใช้จ่าย	3,623,891	91.95	7,440,164	99.45	9,867,985	98.24
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล	317,082	8.05	41,332	0.55	176,947	1.76
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	49,924	1.27	71,361	0.95	88,490	0.88
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	55,245	1.4	47,983	0.64	19,208	0.19
ขาดทุนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-		294		3,143	0.03
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	211,913	5.38	-77,719	-1.04	72,391	0.72
กำไร(ขาดทุน)ต่อหุ้น (บาท) **	0.22		-0.08		0.08	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)**	960,000		960,000		960,000	

หมายเหตุ: ** ได้มีการปรับจำนวนหุ้นสามัญใหม่จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1.0 บาท เป็น 0.5 บาท

ตารางที่ 3 งบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550 – 2552

รายการ	งบการเงินรวม		
	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
	พันบาท	พันบาท	พันบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร(ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี	267,158	-30,029	88,456
ปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)สุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน :			
ค่าเสื่อมราคา	99,599	108,639	101,801
ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการเช่าและอื่นๆ	2,885	1,652	764
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	26,556	26,556	26,556
หนี้สงสัยจะสูญ	7,240	21,678	10,473
ขาดทุนจากการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	16,281	9,013	15,644
ขาดทุนจากงานโครงการ	9,649	317,350	181,000
โอนกลับค่าเผื่อขาดทุนจากงานโครงการสำหรับส่วนที่รับรู้เป็นต้นทุนแล้ว	-	-	-346,105
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์	-	10,885	-
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	-1,473	4,076	-9,290
ขาดทุน (กำไร) จากการจำหน่ายอุปกรณ์	67	-592	-526
รับรู้รายได้รับล่วงหน้า	-10,833	-	-
ส่วนแบ่งขาดทุน(กำไร)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	5,422	-3,082	756
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	45,833	65,229	80,496
กำไร (ขาดทุน) ก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน:-	468,384	531,375	150,027
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้า-กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-14,560	6,861	3,105
ลูกหนี้การค้า	-1,060,270	-35,298	-1,048,650
สินค้าคงเหลือ	-172,202	-696,992	-34,747
รายได้ค้างรับที่ยังไม่ได้เรียกชำระ	-213,230	-99,326	-260
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-108,972	25,648	-4,128
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	-148	-236	-21,677
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า-กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-1,016	3,085	-1,747
เจ้าหนี้การค้า	1,026,123	-78,706	1,234,354
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-7,403	34,916	-1,440
เงินมัดจำรับจากลูกค้า	-7,884	-2,922	20,410
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	14,730	13,189	21,172
เงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	-76,450	-298,406	316,418
จ่ายดอกเบี้ย	-43,637	-63,884	-82,411
จ่ายภาษีเงินได้	-85,205	-56,687	-42,588

รายการ	งบการเงินรวม		
	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
	พันบาท	พันบาท	พันบาท
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	-205,291	-418,976	191,418
กระแสเงินสดจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน			
เงินสดรับจากการจำหน่ายที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	732	1,473	733
ซื้อที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	-151,735	-123,050	-132,205
ซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์	-	-1,105	-1,338
เงินปันผลรับจากบริษัทรวม	-	-	1,360
ลงทุนในบริษัทรวม	-6,750	-	-
เงินสดจ่ายค่าสิทธิการเช่า	-945	-	-
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	-158,698	-122,682	-131,450
กระแสเงินสดจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินฝากสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	63,205	8,668	-
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันเพิ่มขึ้น(ลดลง)	413,992	490,126	-8,300
รับเงินกู้ยืมระยะยาว	-	130,000	-
จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว	-6,792	-20,626	-35,712
เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินตรงจ่ายจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน เพิ่มขึ้น(ลดลง)	-	9,125	-9,125
เงินสดจ่ายเงินปันผล	-148,800	-67,200	-
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	-	-	-
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-	790	13,359
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	321,605	550,883	-39,777
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	-42,384	9,225	20,190
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินต้นงวด	78,530	36,146	45,370
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินปลายงวด	36,146	45,370	65,560

ตารางที่ 4 อัตราส่วนทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 – 2552

อัตราส่วนทางการเงิน		งบการเงินรวม		
		ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.17	1.12	1.09
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.64	0.51	0.62
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	3.91	4.89	4.88
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	93.35	74.64	73.72
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	6.87	6.54	7.23
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	52.44	55.83	49.79
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	3.92	5.13	5.03
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	91.91	71.12	71.63
Cash Cycle	วัน	52.65	59.33	51.87
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	17.37	6.28	5.76
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	8	0.55	1.77
อัตรากำไรสุทธิ	%	5.38	-1.04	0.72
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	18.25	-6.94	6.64
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	7.14	-1.96	1.50
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	36.65	-12.71	11.43
อัตรากำไรหมุนของสินทรัพย์	เท่า	1.33	1.89	2.08
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	2.1	3.02	3.80
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	6.35	0.58	2.00
อัตรากำไรจ่ายเงินปันผล	%	56.63	-	-
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น **	บาท	0.22	-0.08	0.08
มูลค่าตามบัญชีสุทธิต่อหุ้น **	บาท	1.24	1.09	1.18

หมายเหตุ: ** ได้มีการปรับจำนวนหุ้นสามัญใหม่จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1.0 บาท เป็น 0.5 บาท

11.3 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2552	ปี 2551	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
รายได้จากการขาย	9,309	6,312	2,997	47.48
รายได้จากการบริการ	104	146	(42)	(28.77)
รายได้จากการรับเหมาโครงการ	591	1,011	(420)	(41.54)
รายได้อื่นๆ	40	12	28	233.33
รายได้รวม	10,044	7,481	2,563	34.26
กำไรขั้นต้น	576	469	107	22.81
กำไรจากการดำเนินงาน	178	38	140	368.42
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	72	(78)	150	192.31

กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมสำหรับปี 2552 จำนวน 10,044 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 2,563 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งมีรายได้รวม จำนวน 7,481 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากงานรับจ้างผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคือ เวสเทิร์น ดิจิตอล และรายได้จากการขายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้ตราสินค้า "FORTH" ชดเชยกับการลดลงของรายได้จากการรับเหมาโครงการ อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2552 จำนวน 72 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ จำนวน 78 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 192 เนื่องจาก ในปี 2552 บริษัทบันทึกสำรองผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากงานโครงการ ERP เพิ่มเติมอีกจำนวน 181 ล้านบาท โดยลดลงจากปีก่อน จำนวน 136 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้เร่งรัดดำเนินโครงการภายในปี 2552 บริษัทได้ส่งมอบงานงวดที่ 5 ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง คงเหลืองานงวดสุดท้าย คือ งวดที่ 6 ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 127 ล้านบาท ทั้งนี้ การไฟฟ้านครหลวงได้ขยายระยะเวลาดำเนินโครงการดังกล่าวออกไปจนถึงสิ้นเดือนมีนาคม 2553

ผลการดำเนินงานในปี 2552-2551

รายได้

โครงสร้างรายได้หลักของกลุ่มบริษัทมาจาก 9 หมวดธุรกิจ ประกอบด้วย

- (1) รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH
- (2) รายได้จากการผลิตแผงวงจรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า
- (3) รายได้จากการผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟฟ้าจราจร และกล้องวงจรปิด
- (4) รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์

- (5) รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา
- (6) รายได้จากการพัฒนาและวางระบบข้อมูลสารสนเทศ
- (7) รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย
- (8) รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- (9) รายได้จากการบริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถือโนมตี

โดยสามารถสรุปตามตารางโครงสร้างรายได้ ดังนี้

	ปี 2552		ปี 2551	
	(ล้านบาท)	%	(ล้านบาท)	%
รายได้จากธุรกิจหลัก				
1.รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH	975	9.71	615	8.22
2.รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า				
2.1 งาน Consign Parts	47	0.46	157	2.11
2.2 งาน Turn key	7,602	75.69	4,964	66.35
รวมรายได้จากการรับจ้างเหมาผลิตและรับจ้างประกอบแผงวงจร	7,649	76.15	5,121	68.46
3.รายได้จากการผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร และกล่องวงจรปิด	485	4.83	367	4.91
4.รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์	49	0.48	27	0.36
5.รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	680	6.77	577	7.71
6.รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา	26	0.26	30	0.40
7.รายได้จากการพัฒนาและวางระบบข้อมูลสารสนเทศ	45	0.45	-	-
8. รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย	81	0.81	732	9.78
9. รายได้จากการบริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ	14	0.14	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก	10,004	99.60	7,469	99.84
รายได้อื่นๆ **	40	0.40	12	0.16
รวมรายได้	10,044	100.00	7,481	100.00

หมายเหตุ ** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้ค่าเช่า เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการผลิตแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า โดยในปี 2552 รายได้ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.15 (2551: ร้อยละ 68.46) เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 มีสัดส่วนร้อยละ 68.46 ของรายได้รวม ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากบริษัทได้รับคำสั่งผลิตจาก เวสเทิร์น ดิจิตอล เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของรายได้จำแนกตามหมวดธุรกิจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH

ในปี 2552 รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH มีจำนวน 975 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 360 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.54 เนื่องจากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Accees Node Equipment ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ MSAN และ Mini MSAN ซึ่งเป็นงานส่วนขยายและต่อเนื่องมาจากงานรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ที่บริษัทได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2551 ทั้งนี้ ในปี 2552 การขายอุปกรณ์ชุมสายสำหรับโครงการ MSAN และ Mini MSAN ซึ่งเป็นการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าหน่วยงานภาครัฐโดยตรงและการขายสินค้าผ่านตัวแทน

2. รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ได้แก่ แผงวงจรในเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ แบ่งเป็นรายได้จากการประกอบ (Consign Parts) คือ การประกอบแผงวงจรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมาให้บริษัทและรายได้จากการเหมาผลิต (Turn Key) คือ การผลิตพร้อมทั้งจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตให้ลูกค้าด้วย

ในปี 2552 มูลค่ารวมของรายได้จากการประกอบแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ มีจำนวน 7,649 ล้านบาท 5,121 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,528 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากคำสั่งผลิตจาก เวสเทิร์น ดิจิตอล ที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทได้ทำการผลิตส่งมอบสินค้ามูลค่าจำนวน 7,557 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 2,737 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 56.78 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งมีมูลค่าจำนวน 4,820 ล้านบาท

3. รายได้จากการผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร และกล้องวงจรปิด

ในปี 2552 บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีรายได้จากการผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรจำนวน 485 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 118 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งมีจำนวน 367 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2552 GTS ได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งกล้อง CCTV กับหน่วยงานราชการแห่งหนึ่ง มีมูลค่างานตามสัญญา จำนวน 306 ล้านบาท

4. รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์

ในปี 2552 GTS มีรายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์จำนวน 49 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 22 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งมีรายได้จำนวน 27 ล้านบาท เนื่องจาก GTS ได้รับงานติดตั้งป้าย VMS จากลูกค้าเอกชนรายหนึ่ง ซึ่งมีมูลค่างานตามสัญญา จำนวน 32 ล้านบาท

5. รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ในปี 2552 บริษัท อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีรายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 680 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 103 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 มีรายได้จำนวน 577 ล้านบาท เนื่องจากการเริ่มฟื้นตัวของภาคอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ตั้งแต่ช่วงกลางปี 2552

6. รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา

ในปี 2552 กิจการร่วมค้า Genius (“JV Genius”) มีรายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา จำนวน 26 ล้านบาท ลดลงจำนวน 4 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 มีรายได้จำนวน 30 ล้านบาท เนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมโฆษณาด้วย

7. รายได้จากการรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศ

ในปี 2552 บริษัทรับรู้อยู่รายได้จากงานโครงการดังกล่าวรับรู้ตามวิธีอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ (Percentage-of-completion method) เป็นจำนวน 45 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้ทำการส่งมอบงานงวดที่ 5 ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง ส่วนปี 2551 บริษัทไม่ได้รับรู้อยู่รายได้จากงานโครงการดังกล่าว เนื่องด้วยความล่าช้าในการดำเนินโครงการ

8. รายได้จากการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย

ในปี 2552 บริษัทมีรายได้จากงานจ้างเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN และ Mini MSAN จำนวน 81 ล้านบาท ลดลงจากปี 2551 จำนวน 651 ล้านบาท เนื่องจากงานจ้างเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ของปี 2552 เป็นงานโครงการขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ซึ่งมีมูลค่าโครงการตั้งแต่ 1 ล้านบาท ถึง 100 ล้านบาท และมีระยะเวลาดำเนินโครงการประมาณ 90-180 วัน ในขณะที่งานโครงการของปี 2551 เป็นงานโครงการขนาดใหญ่โครงการเดียว ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 762 ล้านบาท และมีระยะเวลาดำเนินโครงการประมาณ 1 ปี โดยได้ดำเนินงานแล้วเสร็จในปี 2552

9. รายได้จากการบริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS) จัดตั้งขึ้นในเดือนธันวาคม 2551 และเริ่มมีรายได้จากให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2552 จนถึงสิ้นปี 2552 FSS มีผู้เติมเงินที่เปิดให้บริการแก่ลูกค้าแล้วจำนวนประมาณ 1,400 คู่

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2552	ปี 2551	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
ต้นทุนขาย	8,678	5,829	2,849	48.88
ต้นทุนบริการ	64	81	(17)	(20.99)
ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ	687	1,090	(403)	(36.97)
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	438	423	15	3.55
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์	-	11	(11)	(100.00)
ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน	-	9	(9)	(100.00)
รวมค่าใช้จ่าย	9,867	7,443	2,424	24.57

ต้นทุนขาย ต้นทุนบริการ และต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ

ต้นทุนขายสำหรับปี 2552 มีจำนวน 8,678 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 2,849 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 48.88 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH รายได้จากการผลิตแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าส่วนที่เป็นงาน Turn key และรายได้จากการจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ต้นทุนบริการสำหรับปี 2552 มีจำนวน 64 ล้านบาท ลดลงจำนวน 17 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 20.99 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากการผลิตแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าส่วนที่เป็นงาน Consign Parts

ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการสำหรับปี 2552 มีจำนวน 687 ล้านบาท ลดลงจำนวน 403 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 36.97 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของรายได้จากงานจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ประกอบกับการลดลงของสำรองผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากงานโครงการ ERP ซึ่งลดลงจาก 317 ล้านบาท เป็น 181 ล้านบาท

ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์

ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์สำหรับปี 2551 เกิดจากการบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของสิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจราจรอัจฉริยะ ซึ่งในปี 2552 กลุ่มบริษัททบทวนค่าเผื่อการด้อยค่าของสิทธิดังกล่าวแล้ว ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี พบว่า ค่าเผื่อการด้อยค่าของสิทธิดังกล่าวมีจำนวนเพียงพอแล้ว

กำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

กลุ่มบริษัทมีรายการค้าที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการซื้อและจ่ายชำระค่าสินค้าเป็นเงินสกุลต่างประเทศ เป็นผลให้กลุ่มบริษัทมีกำไร/ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับปี 2552 จำนวน 16 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2551 กลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจำนวน 9 ล้านบาท เนื่องจาก ในช่วงปี 2552 เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐมีแนวโน้มอ่อนตัวลงเมื่อเปรียบเทียบกับเงินสกุลบาท

ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2552	ปี 2551	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
สินทรัพย์หมุนเวียน	4,614	3,432	1,182	34.44
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	812	787	25	3.18
สินทรัพย์รวม	5,426	4,219	1,207	28.61

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 5,426 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2551 จำนวน 1,207 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจำนวน 1,036 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับคำสั่งผลิตของเวสเทิร์น ดิจิตอล ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ยอดลูกหนี้ของบริษัทดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้นด้วย สินทรัพย์รวมจำนวน 5,426 ล้านบาท ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียน จำนวน 4,614 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 85 (2551: ร้อยละ 81) ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ประกอบด้วย ลูกหนี้การค้า คิดเป็นร้อยละ 47 (2551: ร้อยละ 36) ของสินทรัพย์รวม และสินค้าคงเหลือ คิดเป็นร้อยละ 25 (2551: ร้อยละ 30) ของสินทรัพย์รวม ส่วนสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนมีจำนวน 812 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15 (2551: ร้อยละ 19) ของสินทรัพย์รวม โดยส่วนใหญ่ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสิทธิการหาประโยชน์บนป่าয়จรรยาจรจัจฉริยะ คิดเป็นร้อยละ 14 (2551: ร้อยละ 18) ของสินทรัพย์รวม

คุณภาพสินทรัพย์

ลูกหนี้การค้า

ยอดลูกหนี้การค้าไม่รวมลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 และ 2551 มีจำนวน 2,545 ล้านบาท และ 1,505 ล้านบาท ตามลำดับ กลุ่มบริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อทางการค้าแก่ลูกหนี้การค้าโดยเฉลี่ยประมาณ 30-90 วัน ซึ่งลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแยกตามระยะเวลาการคงค้างได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

	งบการเงินรวม	
	ปี 2552	ปี 2551
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1,906	920
ค้างชำระ		
ไม่เกิน 1 เดือน	436	125
1 – 3 เดือน	51	300
3 – 12 เดือน	47	107
มากกว่า 12 เดือน	149	89
รวม	2,589	1,541
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(44)	(36)
รวมลูกหนี้การค้า - สทธิ	2,545	1,505

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 และ 2551 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 44 ล้านบาท และ 36 ล้านบาท ซึ่งนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของกลุ่มบริษัทจะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพการเก็บเงินในอดีตและอายุของหนี้ที่คงค้างและสภาวะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในขณะนั้น กลุ่มบริษัทเชื่อว่าค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเพียงพอแล้ว

สินค้ำคงเหลือ

หน่วย : ล้านบาท

	งบการเงินรวม	
	ปี 2552	ปี 2551
วัตถุดิบ	355	319
งานระหว่างทำ	792	884
สินค้ำสำเร็จรูป	360	359
สินค้ำระหว่างทาง	102	12
รวม	1,609	1,574
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้ำ	(253)	(322)
สินค้ำคงเหลือ สุทธิ	1,356	1,252

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 และ 2551 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้ำจำนวน 253 ล้านบาท และ 322 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย ค่าเผื่อการลดมูลค่าของงานโครงการ ERP จำนวน 153 ล้านบาท (2551: 238 ล้านบาท และค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้ำอื่นๆ จำนวน 100 ล้านบาท (2551: 84 ล้านบาท)

ในระหว่างปี 2552 รายการเคลื่อนไหวของบัญชีค่าเผื่อการลดมูลค่าของงานโครงการ ERP แสดงได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ยอดคงเหลือ ณ วันต้นปี	238
ค่าเผื่อการลดมูลค่าตั้งเพิ่มในระหว่างปี	181
โอนประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นค่าเผื่อการลดมูลค่า	80
โอนกลับค่าเผื่อการลดมูลค่าสำหรับส่วนของงานโครงการที่รับรู้เป็นต้นทุนแล้ว	(346)
ยอดคงเหลือ ณ วันสิ้นปี	<u>153</u>

ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าโครงการดังกล่าวข้างต้นประเมินจากประมาณการต้นทุนรวมที่สูงกว่าประมาณการรายได้ของโครงการ กลุ่มบริษัทกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินการขอปรับมูลค่าสัญญาสำหรับงานส่วนเพิ่มบางส่วนกับการไฟฟ้านครหลวง อย่างไรก็ตาม เพื่อความระมัดระวังรอบคอบ กลุ่มบริษัทจึงได้บันทึกขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นจากมูลค่าที่จะได้รับคืนของโครงการดังกล่าวไว้ในบัญชีทั้งจำนวน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้ประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากงานโครงการดังกล่าวอีกเป็นจำนวน 9 ล้านบาท (2551: 89 ล้านบาท) โดยบันทึกไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินในงบดุล

สิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาจริยะ

ในปี 2551 JV Genius ได้ประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาจริยะ โดยการประมาณการกระแสเงินสดรับในอนาคตและคำนวณคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันและพบว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่าราคาตามบัญชีของสินทรัพย์ดังกล่าวเป็นจำนวน 11 ล้านบาท ดังนั้น JV Genius จึงบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์จำนวนดังกล่าวในงบกำไรขาดทุนสำหรับปี 2551 อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 JV Genius ได้ทบทวนการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวอีกครั้ง โดยใช้หลักเกณฑ์และวิธีการคำนวณเช่นเดียวกันกับของปีก่อน พบว่า ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่บันทึกอยู่ในงบการเงินจำนวน 11 ล้านบาท เพียงพอแล้ว

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2552	ปี 2551	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
หนี้สินหมุนเวียน	4,232	3,072	1,160	37.76
หนี้สินไม่หมุนเวียน	63	99	(36)	(36.36)
หนี้สินรวม	4,295	3,171	1,124	35.45

กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 และ 2551 จำนวน 4,295 ล้านบาท และ 3,171 ล้านบาท ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 35.45 โดยส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้า นอกจากนี้ บริษัทได้จ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้น และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 53 ล้านบาท และการลดลงของประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ ERP เนื่องจากการโอนประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นค่าเผื่อผลขาดทุนจากต้นทุนงานโครงการ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 และ 2551 จำนวน 1,131 ล้านบาท และ 1,048 ล้านบาท ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้น 83 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานสำหรับปี 2552 จำนวน 70 ล้านบาท และได้รับเงินเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นส่วนน้อยของบริษัทย่อยจำนวน 13 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทในปี 2552 เท่ากับ 3.8:1 เพิ่มขึ้นจากปี 2551 ซึ่งเท่ากับ 3.0:1 เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้า ได้แก่ เวสเทิร์น ดิจิตอล ในขณะที่บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นลูกหนี้การค้า ในจำนวนเงินใกล้เคียงกับเจ้าหนี้การค้า ซึ่งสอดคล้องกับปริมาณคำสั่งผลิตของบริษัทดังกล่าวที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น เมื่อหักผลกระทบของรายการดังกล่าวออกไป อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของกลุ่มบริษัทจะเท่ากับ 2.15:1 (2551: 2.19:1)

สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2552	ปี 2551	เพิ่ม(ลด)
กระแสเงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	191	(419)	610
กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(131)	(123)	8
กระแสเงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(40)	551	591

ในปี 2552 กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานเพิ่มขึ้น 610 ล้านบาท เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยมีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากกำไรจากการดำเนินงาน ซื้อ-ขายสินค้า รับ-จ่ายชำระเงิน เป็นต้น

กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนสำหรับปี 2552 จำนวน 131 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติมเพื่อรองรับปริมาณคำสั่งซื้อของบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 60 ล้านบาท และซื้ออุปกรณ์ผู้เติมเงินอัตโนมัติของ FSS จำนวน 40 ล้านบาท

กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินสำหรับปี 2552 จำนวน 40 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 36 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน ณ วันสิ้นปี 2552 เท่ากับ 1.1: 1 ซึ่งเท่ากับอัตราส่วนของปี 2551 เป็นผลมาจากอัตราการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์หมุนเวียนต่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของหนี้สินหมุนเวียนมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันและสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

อัตราส่วนสินทรัพย์สภาพคล่องต่อหนี้สินหมุนเวียน ณ วันสิ้นปี 2552 เท่ากับ 0.8: 1 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราส่วนของปี 2551 ซึ่งเท่ากับ 0.7: 1 พบว่าอัตราส่วนไม่แตกต่างกัน เนื่องจากกลุ่มบริษัทพยายามบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่จำเป็นและเหมาะสม เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ เช่น ต้นทุนการจัดเก็บสินค้า ค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยและเสื่อมสภาพ เป็นต้น

โดยรวมอัตราส่วนสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น อันเป็นผลมาจากการขยายตัวทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

11.4 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee)

รายการที่	บริษัท/บริษัทย่อย	ชื่อผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชีปี 2552 (บาท)
1	บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	1,090,000
2	บริษัทย่อย	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	1,520,000
	รวม		2,610,000

2. ค่าตอบแทนอื่น (Non-audit fee)

-ไม่มี-

11.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. ความไม่แน่นอนของรายได้

อุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงตั้งแต่ช่วงกลางปี 2551 ทำให้อุปสงค์ต่อสินค้าปรับตัวลดลง บริษัทฯได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว บริษัทฯจึงได้ให้ความสำคัญต่อการบริหารสินค้าคงคลัง โดยกำหนดมาตรการต่างๆ เช่น การวางแผนการผลิตร่วมกับคู่ค้า การลดปริมาณการผลิตลง การลดการทำงานล่วงเวลา การลดจำนวนวันทำงานในสัปดาห์ เพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับอุปสงค์ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นงานโครงการของภาครัฐ ตลอดจน พัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ๆ ในชื่อของตนเอง เพื่อกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ เช่น ตู้เติมเงินอัตโนมัติ บัลลัสต์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทที่มีจำนวนลูกค้าที่มากขึ้น และมีผลิตภัณฑ์หลากหลายยิ่งขึ้น

2. คุณภาพของสินทรัพย์

2.1 ลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าที่มีประวัติด้านสินเชื่อที่ดี บริษัทฯยังมีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของสินเชื่ออันเกิดจากการมีลูกหนี้การค้ารายใหญ่รายหนึ่งและลูกหนี้งานโครงการ ทั้งนี้ ลูกหนี้รายใหญ่นี้กลายเป็นลูกหนี้ที่น่าเชื่อถือและชำระหนี้ตามกำหนด และลูกหนี้งานโครงการเป็นหน่วยงานภาครัฐ ส่วนบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมากราย ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงด้านสินเชื่ออันจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของกลุ่มบริษัทที่เป็นสาระสำคัญ

2.2 สินค้าคงเหลือ

ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่สำคัญที่ชะลอตัว ส่งผลให้อุปสงค์ต่อสินค้าปรับตัวลดลง บริษัทฯจึงตระหนักดีว่าการบริหารสินค้าคงคลังเป็นปัจจัยที่สำคัญในช่วงวัฏจักรขาของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยกำหนดมาตรการต่างๆ เช่น การวางแผนการผลิตร่วมกับคู่ค้า การลดปริมาณการผลิตลง การลดการทำงานล่วงเวลา การลดจำนวนวันทำงานในสัปดาห์ เพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับอุปสงค์

3. การขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

จากการที่บริษัทฯและ ES มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่ายนั้น ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐและเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทฯและ ES อาจมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่ค่าเงินสกุลดอลลาร์และเยนมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบบริษัทฯมีการจองและกำหนดราคาวัตถุดิบล่วงหน้า และบริษัทฯและ ES ยังติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินสกุลที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารต้นทุนการผลิต โดยปัจจุบันบริษัทฯและ ES มีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินสำหรับใช้ในเวลาที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน รายละเอียดของหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศและสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 26.1

4. สภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องค่อนข้างต่ำเนื่องจากโครงสร้างหนี้สินของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่เป็นหนี้สินระยะสั้น ซึ่งได้แก่ เงินกู้ยืมระยะสั้นและเจ้าหนี้การค้า โดยมีเทอมการชำระหนี้ที่แน่นอน ในขณะที่สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือ ซึ่งมีสภาพคล่องที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการดูแลสถานะทางการเงินและกำหนดการชำระคืนอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันที่มีอยู่

สำหรับงานการประมวลโครงการต่างๆ ของภาครัฐ ซึ่งจำเป็นต้องมีการค้าประกันการประกวดราคาตามมูลค่าของแต่ละโครงการ กลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์เชิงธุรกิจที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อรองรับการค้าประกันการประกวดราคาดังกล่าว โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกลุ่มบริษัท

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทสามารถชำระคืนเงินกู้ได้ตรงตามเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ได้ตกลงกันไว้ โดยรายละเอียดของกำหนดเวลาชำระคืนเงินกู้ ได้แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 13 และ 14

12. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ไม่มี -

ส่วนที่ 2
การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้วด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2553 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้นายอรินทร์ แจ่มนารี เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนายอรินทร์ แจ่มนารี กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	กรรมการผู้จัดการ/ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารบริษัทในเครือ/ผู้อำนวยการฝ่ายขายและบริการหลังการขาย	_____
2. นางรังษี เลิศไตรภพวิญญู	รองกรรมการผู้จัดการ	_____

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายอรินทร์ แจ่มนารี	ผู้อำนวยการฝ่ายการบัญชีและการเงิน	_____

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสนธิ วรปัญญา	70	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกัน ราชอาณาจักร หลักสูตรป้องกัน ราชอาณาจักร (วปอ.)	2551 - ปัจจุบัน	ประธาน	ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า นานาชาติ	ศูนย์กลางซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า สากล
				- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย รุ่น 24/2004 วันที่ 9 กันยายน 2547 (DAP)	2549 - ปัจจุบัน	ประธาน	ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า แห่งประเทศไทย	ศูนย์กลางซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า
				- M.A. (Econ.), University of Wisconsin, USA	2549 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ.ไทยซัมมิท ฮาร์เนส	ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์
				- ปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและ อิเล็กทรอนิกส์
					2549-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
	2549-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสดีเอ็ม	ผลิต จำหน่าย และรับเหมา ติดตั้ง ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบจราจรพร้อมทั้ง อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่าย ป้ายอิเล็กทรอนิกส์				

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสนิทธ วรรณปัญญา (ต่อ)					2552-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อาคเนย์ประกันภัย	ธุรกิจประกันภัย
					2552-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อาคเนย์ประกันชีวิต	ธุรกิจประกันชีวิต
					2552-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อาคเนย์แคปปิตอล	บริหารและจัดการ การใช้รถยนต์สำหรับบริษัทและองค์กรขนาดใหญ่อย่างครบวงจร
					2547-2551	ประธานกรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2539 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ไทยวิจัยและฝึกอบรม	รับดำเนินการจัดการฝึกอบรมภายในองค์กร
					2543 – 2544	สมาชิก	อดีตสมาชิกวุฒิสภาและประธานวุฒิสภา	
					2543 – 2544	กรรมการตรวจสอบ	ธ.ทหารไทย จำกัด (มหาชน)	สถาบันการเงิน

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ของครอบครัว ระหว่าง ผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสุธรรม มลิลา	68	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 24/2004 วันที่ 9 กันยายน 2547	2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรถูกอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
				- อบรม Audit Committee Program (ACP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 4/2005 วันที่ 17-18 กุมภาพันธ์ 2548	2547-2551	กรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรถูกอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
				- ปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	2552 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ทีทีแอนด์ที	บริการโทรศัพท์สาธารณะ, บริการสื่อสารข้อมูล, บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง,
					2547 - 2552	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ.โซลาร์ตรอน	ผลิตและจำหน่ายระบบพลังงานแสงอาทิตย์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ทีเอสบี โฮลดิ้ง	ให้บริการสมุดโทรศัพท์ online
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ทรัพย์เพิ่มผลก่อสร้าง	ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.นิติบุคคลแจ้งวัฒนะ 17	บริหารจัดการและบำรุงพื้นที่ส่วนกลาง
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.บ้านพลับพลา	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บ้านและที่ดิน
	2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.สร้างสิน พร็อพเพอร์ตี้	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บ้านและที่ดิน				

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือ หุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ของครอบครัว ระหว่าง ผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวนงราม เลาหาวรีดิถัก	56	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ ตรวจสอบบัญชี
				- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย รามคำแหง	2534 - ปัจจุบัน	รองกรรมการบริษัท/ รองกรรมการผู้จัดการ	บจก.เอเอสที มาสเตอร์	
นางรังษี เลิศไตรภพวิญญู	49	6.10	พี่สาวคุณ พงษ์ชัย อมตานนท์	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2533 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีเอทีเอ็มอัตโนมัติ จัดจำหน่ายน้ำดื่มให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา
				- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย รามคำแหง	2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส	
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	46	52.17	น้องชายคุณรังษี เลิศไทรภิญโญ	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547 - ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2532 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2551 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ผลิตจำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบจราจรพร้อมทั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.จีเนี่ยส อีเลคทรอนิกส์ มิเตอร์	จำหน่ายมิเตอร์วัดไฟฟ้า kWh แบบอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.ฟอรัท แทรคกิ้ง ซีเอสเต็ม	การวิจัย ค้นคว้าเทคโนโลยี และจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส	ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินผู้มีถือบัตรโนมิติ

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์ (ต่อ)					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรม และเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.อสมท.	การสื่อสาร
					2552 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. วิทยุการบิน	ให้บริการการเดินอากาศ ในเขตแถลงข่าว การบินของประเทศไทย และพื้นที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย
					2552 – ปัจจุบัน	ที่ปรึกษาคณะกรรมการบริหาร	สำนักส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ	

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายแกлик อมตานนท์	54	6.03	พี่ชายคุณพงษ์ชัย อมตานนท์ และคุณรังษิ เลิศไตรภิญโญ	- ปวช. สาขาการบัญชี วิทยาลัยเซตุน	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
				- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2531 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	
นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	48	2.57	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
				- ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิตเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางมาทินี วันดีภิรมย์	48	2.58	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547 - ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิตเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2545 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2545 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ผลิตจำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบจราจรพร้อมทั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์
					2551 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส	ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีเอทีเอ็มอัตโนมัติ
					2551 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา
					2538 - 2548	กรรมการบริษัท	บจก.บางกอกอินเตอร์มาร์เก็ตติ้ง	จำหน่ายอุปกรณ์สัญญาณไฟจราจร
					2538 - 2546	กรรมการบริษัท	บจก.บางกอกเทรคดิงเซ็นเตอร์	ขายส่งอุปกรณ์ไฟฟ้า

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	40	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 43/2004 วันที่ 9 กันยายน 2547 - ปริญญาโท MBA, University of Wisconsin - ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
นายสวัสดิ์ เอิบโชคชัย	42	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาตรี สาขาอิเล็กทรอนิกส์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2533 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
นายปราโมทย์ พันธินา	41	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช - ปวส. สาขาอิเล็กทรอนิกส์ วิทยาลัยช่างกลปทุมวัน	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
นายอรินทร์ แจ่มนารี	37	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2551 - ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2538 - 2551	ผู้ตรวจสอบ	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด	ตรวจสอบบัญชี

เอกสารแนบ 1 (ต่อ)

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมที่ดำรงตำแหน่ง
เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และผู้มีอำนาจควบคุม

A = ประธานกรรมการ, B = กรรมการบริษัท, C = กรรมการบริหาร, D = ผู้บริหาร

ลำดับ	ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นายสนธิ วรรณปัญญา	นายสุธรรม มลิดา	นางสาวนงราม เลหากริติก	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	นางรังษี เดิตรีทิฎิฎิฎิ	นายแกติก อมตานนท์	นางมาทินี วันดีภิรมย์	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	นางสาวชติศา ศิริพงษ์บริษัท	นายปราโมทย์ พันธินา	นายอรินทร แจ่มนารี	นายสวัสดิ์ เชื้อโคตชัย
1	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น (มหาชน)	A	B	B	B,C	B,C	B	B	B,C	B	D	D	D
2	บจก.อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ	B			B,C		B,C			B,C			
3	บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีสเต็ม	B			B,C			B,C	B,C				
4	บจก.จีเนี่ยส อีเลคทรอนิค มิเตอร์				B,C								
5	บจก. ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส				B	B		B					
6	บจก. อุตสาหกรรมน้ำไทย				B	B		B	B				
7	บจก.ทรัพย์เพิ่มผล ก่อสร้าง		B										
8	บจก.ทีเอสบี โฮลดิ้งส์		B										
9	บจก.นิติบุคคลแจ้งวัฒนะ 17		B										
10	บจก.บ้านพลับพลา		B										
11	บจก.ฟอรัท แทรคคิง ซีสเต็ม				B,C								
12	บจก.สร้างสิน พร็อพเพอร์ตี้		B										
13	บจก.เอสที มาสเตอร์			B,D									
14	บจก.ไทยวิจัยและฝึกอบรม	B											
15	บมจ.อสสมท				B								
16	บจก. อาคเนย์ประกันภัย	B											
17	บจก. อาคเนย์ประกันชีวิต	B											
18	บจก. อาคเนย์แคปปิตอล	B											
19	บจก. วิทยูการบิน				B								

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

รายชื่อ	บมจ. ฟอร์ท	บริษัทย่อย				
		1	2	3	4	5
1. นายสนิท วรปัญญา	X	/	/			
2. นายสุธรรม มลิลลา	/					
3.นางสาวนงราม เลหาอารีดีลิก	/					
4. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	/, //	/, //	/, //	/	/	/
5. นางรังษี เลิศไตรภวัญญู	/, //			/	/	/
6. นายแกลิก อมตานนท์	/	/, //				
7. นางมาทีนี วันดีภิรมย์	/		/, //	/	/	/
8. นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	/, //		/, //	/		/
9. นางสาวชลธิชา ศิริพงศ์ปรีชา	/	/, //				

หมายเหตุ:

1. / = กรรมการ X = ประธานกรรมการ // = กรรมการบริหาร
2. บริษัทย่อย 1 ได้แก่ บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (ES)
บริษัทย่อย 2 ได้แก่ บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (GTS)
บริษัทย่อย 3 ได้แก่ กิจการร่วมค้า Genius
บริษัทย่อย 4 ได้แก่ บริษัทฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS)
บริษัทย่อย 5 ได้แก่ บริษัทอุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (TIW)

เอกสารแนบ 3

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้รับการแต่งตั้งขึ้นตามมติคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระที่มีได้เป็นผู้บริหาร จำนวน 3 ท่าน คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรู้ความสามารถ ภายใต้ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่กำหนดและสอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติที่ดีของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยในปี 2552 คณะกรรมการตรวจสอบจัดให้มีการประชุมจำนวน 4 ครั้ง โดยกรรมการตรวจสอบทุกท่านเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง และมีผู้สอบบัญชี ผู้บริหาร ตลอดจนฝ่ายตรวจสอบภายในเข้าร่วมประชุมเพื่อร่วมเสนอข้อมูลและข้อเสนอแนะตามวาระที่เกี่ยวข้อง โดยสรุปเรื่องพิจารณาที่สำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี 2552 ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ ว่าได้ปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ
2. พิจารณาแผนการตรวจสอบ รับทราบผลการตรวจสอบและข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในอันเกี่ยวข้องกับ การวิเคราะห์ระบบการควบคุมภายใน และนำเสนอฝ่ายบริหารเพื่อพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขตามควร แก่กรณี รวมทั้งติดตามผลความคืบหน้าการปรับปรุงและแก้ไขข้อบกพร่อง ให้การกำกับดูแลการตรวจสอบ ภายในมีประสิทธิภาพโดยคำนึงถึงความเสี่ยงขององค์กรประกอบด้วย
3. สอบทานให้บริษัทถือปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ตามประกาศตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย รวมทั้งปฏิบัติตามระเบียบและข้อกำหนดของทางการหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของ บริษัท
4. สอบทานและให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทาง ผลประโยชน์ รวมทั้งพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลในเรื่องดังกล่าวให้มีความถูกต้องครบถ้วน
5. ประเมินความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี พิจารณาเสนอแต่งตั้งและเสนอค่าตอบแทนสอบบัญชี ประจำปี 2552
6. คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประเมินผลการดำเนินงานของตนเองสำหรับปี 2552 ผลของการประเมิน อยู่ในระดับที่พอใจ และได้รายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบแล้ว

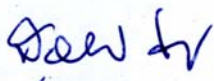
คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า งบการเงินและรายการทางการเงิน ประจำปีไตรมาสและประจำปี 2552 ได้จัดทำตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งมีการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างครบถ้วน ถูกต้องและมี รายละเอียดเพียงพอ อีกทั้งบริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในและกลไกการตรวจสอบและถ่วงดุลที่มี ประสิทธิภาพเพียงพอ ตลอดจนยืนยันมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของ ตลาดหลักทรัพย์ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จริยธรรมธุรกิจ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

สำหรับงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอต่อคณะกรรมการ บริษัทให้พิจารณาแต่งตั้งบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานการตรวจสอบเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง การ แต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทจะได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นของบริษัทที่จะมีขึ้นในเดือนเมษายน 2553 เพื่อให้ความเห็นชอบต่อไป



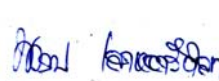
(นายสนธิ วรปัญญา)

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ



(นายสุธรรม มลิลιά)

คณะกรรมการตรวจสอบ



(นางสาวนงราม เลหาอารีติติก)

คณะกรรมการตรวจสอบ