

แบบแสดงรายการข้อมูล
ประจำปี 2551
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551

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	27
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	71
	6. ข้อพิพาททางกฎหมาย	74
	7. โครงสร้างเงินทุน	75
	8. การจัดการ	77
	9. การควบคุมภายใน	95
	10.รายการระหว่างกัน	96
	11.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	104
12.ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	120	
ส่วนที่ 2	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	121
	เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของ บริษัท	123
	เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	132
	เอกสารแนบ 3 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	133

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

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

ส่วนที่ 1
บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	01075748000471
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 และระบบสัญญาณไฟฟ้าจร ● ผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ● จัดเก็บผลประโยชน์ในด้านบริการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ ● ให้บริการรับวางระบบจัดการข้อมูล ● จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำปะปา ● ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีอัติโนมัติ
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 ตำบลไร่ขิง อ.สามพราน จ. นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 4</u> จดทะเบียนยกเลิก เปลี่ยนเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่</p> <p><u>สาขาที่ 5</u> เลขที่ 282, 284 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400</p> <p><u>สาขาที่ 6</u> เลขที่ 226/10-11 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400</p> <p><u>สาขาที่ 7</u> เลขที่ 226/25 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400</p> <p><u>สาขาที่ 8</u> เลขที่ 1031/3-4 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400</p>
โฮมเพจ	:	www.forth.co.th
โทรศัพท์	:	0-2615-0600
โทรสาร	:	0-2615-0615

- 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 สมาร์ท 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 แทร็คกิ้ง 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 นานานูวัฒน์ 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. ความเสี่ยงจากธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ส่งผลิตรายใหญ่

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 56.5 และร้อยละ 68.5 ของรายได้รวม ในปี 2550 และ 2551 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อผลประกอบการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท และหากพิจารณาในปี 2551 รายได้เฉพาะจากลูกค้าหลักของบริษัท เช่น บจก.เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย), บจก. โฟโอเนีย แมนูแฟคเจอร์ (ประเทศไทย), บจก.ไดกิน อินดัสตรี (ประเทศไทย) คิดเป็นสัดส่วนค่อนข้างสูง โดยเฉพาะรายได้จาก บจก.เวสเทิร์น ดิจิตอลรายเดียวคิดเป็นร้อยละ 64 ของรายได้รวม ดังนั้นหากลูกค้าเปลี่ยนแปลงยอดสั่งผลิตสินค้า จะทำให้เกิดความผันผวนต่อรายได้รวมของบริษัทค่อนข้างมาก ประกอบกับตลาดชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันรุนแรงตามความรวดเร็วของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง โดยส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การตัดราคา ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติ หรือมีบริษัทแม่อยู่ในต่างประเทศ ที่เน้นการลดต้นทุนการผลิตโดยการสรรหาแหล่งผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จากทั่วโลก (Global Sourcing) เพื่อให้ได้ต้นทุนผลิตที่ต่ำ คู่แข่งสำคัญจึงประกอบด้วยผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น จีน เวียดนาม เป็นต้น ดังนั้น อุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยอาจได้รับผลกระทบจากการย้ายฐานการผลิตไปยังแหล่งผลิตที่ราคาถูกกว่าหรือการชะลอการสั่งผลิตของลูกค้าในสายธุรกิจนี้ นอกจากนี้ วิกฤตการณ์ทางการเงินที่เกิดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาในช่วงปีที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจโลกอย่างรุนแรง โดยจะเห็นได้จากการซบเซาของราคาหุ้นทั่วโลก ภาวะการตั้งตัวของตลาดสินเชื่อ รวมทั้งการกู้ยืมระหว่างธนาคาร การล้มละลายของสถาบันการเงินขนาดใหญ่ ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลงจนอาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความผันผวนดังกล่าว จึงกระจายฐานลูกค้าไปยังรายใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อลดสัดส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพสูงขึ้นในราคาที่แข่งขันได้ ภายใต้ทีมงานออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แข็งแกร่งเป็นต้นฉบับสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่น่าสนใจและมีสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดเสมอ ทำให้ได้ลูกค้ากลุ่มใหม่อย่างต่อเนื่อง และเน้นการขยายตลาดไปยังงานรับเหมาโครงการ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์ MSAN (Multi Service Access Node) เพื่อขยายฐานลูกค้าเพิ่มในผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรมคมนาคม เช่น TOT, TT&T และผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังสามารถส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศได้ จากข้อได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต นอกจากนี้ บริษัทยังกระจายความเสี่ยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรครบวงจร ระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ เป็นต้น และในปี 2552 นี้บริษัทมีโครงการเปิดตลาดใหม่ในธุรกิจตู้เติมเงินอัตโนมัติ อีกทั้งมีโครงการจัดจำหน่ายน้ำดื่มให้แก่ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการและจำหน่ายเชิงพาณิชย์ได้ภายในปี 2553

1.2 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยทั่วไปมักจะมีการเปลี่ยนแปลงรุ่น รูปแบบและคุณสมบัติการใช้งานที่รวดเร็ว ทำให้ผู้ผลิตต้องพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบใหม่เสมอ ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตได้ทันตามการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว อาจทำให้บริษัทเสียฐานลูกค้าให้กับคู่แข่งที่มีเทคโนโลยีการผลิตที่สูงกว่าได้

ดังนั้น บริษัทจึงมีการลงทุนเพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอ โดยในปี 2550-2551 บริษัทลงทุนซื้อเครื่องจักรเพิ่มเป็นมูลค่า 97.6 ล้านบาทและ 38.4 ล้านบาท ตามลำดับ เพื่อปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตให้ก้าวหน้า ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีผลงานที่โดดเด่น และ ได้รับรางวัลผู้จัดจำหน่ายดีเด่น (Best Supplier) ด้านมาตรฐานการผลิตจากบริษัท ไตกิ้น อินดัสตรีส์ ลิมิเต็ด ประเทศญี่ปุ่น, บริษัท โพโอเนียร์ แมนูแฟคเจอริง (ประเทศไทย) จำกัด, และบริษัทโตชิบา แครเรียร์ (ประเทศไทย) จำกัด แสดงถึงมาตรฐานการผลิตที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับการสนับสนุนด้านเทคนิคจากผู้วิจัยผลิตภัณฑ์ของประเทศญี่ปุ่น เพื่อพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิตให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้น ซึ่งความเชี่ยวชาญและการพัฒนาด้านการผลิตดังกล่าว นับเป็นจุดเด่นของบริษัทในการก้าวทันการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

1.3 ความเสี่ยงจากการเลิกสัญญาการผลิตจากลูกค้ารายใหญ่

การคัดเลือกผู้ผลิตของลูกค้าโดยทั่วไปต้องผ่านขั้นตอนคัดเลือกและการตรวจสอบด้านต่างๆ จนเป็นที่ยอมรับในคุณภาพและไว้วางใจให้บริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าของลูกค้า หลังจากนั้นจะต้องทำสัญญาร่วมกันระหว่างบริษัทและลูกค้า เพื่อระบุว่าบริษัทจะผลิตสินค้าให้ลูกค้าตามคุณภาพและมาตรฐานที่กำหนดไว้ ซึ่งหากลูกค้าเปลี่ยนไปใช้ผู้ผลิตอื่นหลังจากที่บริษัทเริ่มต้นดำเนินแผนการผลิตไปแล้ว อาจทำให้บริษัทได้รับความเสียหายได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ระบุข้อกำหนดและบทลงโทษไว้อย่างชัดเจนหากกรณีลูกค้าทำผิดเงื่อนไขหรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญา ซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่ต้องพิจารณาคัดเลือกผู้ผลิตใหม่เกิดค่าใช้จ่ายจากการเปลี่ยนผู้ผลิต (Switching Cost) อันเป็นการเพิ่มต้นทุนของลูกค้าเอง ทั้งนี้ จากการดำเนินการที่ผ่านมา บริษัทได้มีส่วนร่วมของลูกค้ามาโดยตลอดตั้งแต่การวางแผนการผลิต การเปิดให้ลูกค้าได้เยี่ยมชมโรงงานและตรวจสอบกระบวนการผลิต มีทีมวิจัยและพัฒนาที่สนับสนุนให้สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีความพร้อมในการจัดส่งสินค้าได้ทันทีในกรณีที่ลูกค้าต้องการใช้สินค้าอย่างเร่งด่วน ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าบริษัทเป็นผู้ผลิตที่มีคุณภาพทั้งในด้านการผลิตและการจัดส่งสินค้า และจะสามารถได้รับสินค้าตรงตามความต้องการภายในเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทคาดว่าจะยังคงรักษาคุณภาพดังกล่าวและได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าให้บริษัทผลิตสินค้าต่อไป

1.4 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

เนื่องจากผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์มีวงจรชีวิตสินค้าสั้น ทั้งวัตถุดิบและสินค้าคงคลังจึงเกิดการล้าสมัยได้ง่ายจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ดังนั้น หากบริษัทมีปริมาณสินค้าคงคลังมากกว่าความต้องการใช้เป็นเวลาานโดยไม่มี การนำออกมาใช้หรือจำหน่ายออกไปเป็นระยะเวลาเกินกว่า 1 ปี อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อมูลค่าสินค้าที่ระมัดระวัง โดยในปี 2550 บริษัทมีการตั้งสำรองการลดมูลค่าของสินค้ารวม 16.28 ล้านบาท และในปี 2551 เป็นมูลค่า 9.01 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญการบริหารจัดการสินค้าคงคลังเพื่อติดตามความเคลื่อนไหวของวัตถุดิบและสินค้าคงคลังเป็นรายเดือน วิเคราะห์สาเหตุของการตกค้าง เพื่อเร่งการหมุนเวียนของวัตถุดิบหรือสินค้าคงคลังที่หมุนเวียนช้า จัดให้มีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณลักษณะการใช้งานและประเมินคุณภาพสินค้าคงคลังอย่างสม่ำเสมอเพื่อเร่งการจำหน่ายและกระจายสินค้าไปยังแหล่งที่ต้องการใช้ให้รวดเร็วที่สุด ทำให้สามารถลดจำนวนวันที่คงค้างของวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือลงได้ อีกทั้งยังลดสัดส่วนของสินค้าคงคลังที่ไม่มีกระแสเคลื่อนไหวเกิน 360 วันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความเสี่ยงจากธุรกิจอุปกรณ์และผู้ซุ่มสายโทรศัพท์ สัญญาณไฟจราจร และผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใหญ่ของวัตุดิบผลิตภัณฑ์ Light Emitting Diode:(LED)

หลอดไฟระบบ Light Emitting Diode (“LED”) เป็นวัตุดิบหลักในการผลิตสัญญาณไฟจราจรและผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ของ GTS ซึ่งที่ผ่านมา GTS ได้รับการรับรองผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการ โดยวัตุดิบหลักที่หน่วยงานราชการกำหนดให้ใช้นั้น เป็น LED ที่สั่งนำเข้าจากผู้ผลิตจากต่างประเทศ 2 ราย คือ Nichia Corporation ประเทศญี่ปุ่น และ Agilent Technologies ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งทั้งสองรายเป็นผู้ผลิตวัตุดิบรายใหญ่ที่มีความชำนาญพิเศษในด้านเทคโนโลยีแสงระดับโลกเป็นมาตรฐานสากล หากผู้ผลิตจากต่างประเทศดังกล่าวไม่จำหน่ายวัตุดิบให้ GTS อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของ GTS ได้ อย่างไรก็ตาม โดยปกติแล้วบริษัทจะวางแผนการสั่งซื้อวัตุดิบอย่างรอบคอบ และกำหนดปริมาณการสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า ซึ่งที่ผ่านมาผู้ผลิตดังกล่าวทั้ง 2 รายสามารถส่งมอบวัตุดิบได้ตามกำหนดเสมอมาและบริษัทยังรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทั้ง 2 รายมาโดยตลอด นอกจากนี้ ปัจจุบันหลอดไฟระบบ LED ยังมีผู้ผลิตเพิ่มเติมในตลาดเป็นจำนวนมาก บริษัทจึงสามารถจัดซื้อได้ง่ายขึ้นจากทั่วโลก ดังนั้น จึงมั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถจัดหาวัตุดิบได้เพียงพอต่อการผลิตและติดตั้งสัญญาณไฟจราจร และผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

2.2 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับหน่วยงานราชการ

ธุรกิจหลักของบริษัทส่วนใหญ่ ทั้งการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ผู้ซุ่มสายโทรศัพท์ การผลิตอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร การผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ การผลิตมิเตอร์วัดไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์นั้น มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นหน่วยงานราชการ ซึ่งปกติจะมีกำหนดการชำระเงินที่ยาวนานกว่าภาคเอกชน โดยเฉลี่ยแล้วลูกค้ากลุ่มนี้จะมีระยะเวลาเก็บหนี้ประมาณ 60 วัน ทั้งนี้ ขึ้นกับงบประมาณของแต่ละหน่วยงานด้วย ซึ่งในปีที่บริษัทคาดการณ์ว่าจะมีสัดส่วนรายได้มาจากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวมากขึ้นจากงานประมูลและงานรับเหมา ดังนั้น บริษัทจึงต้องมีระบบการบริหารสภาพคล่องที่ดีเพื่อรองรับโครงการที่เน้นกลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการดังกล่าว

อย่างไรก็ดี บริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการรับงานโครงการราชการมานานนับตั้งแต่เริ่มกิจการ ทั้งในธุรกิจผลิต จำหน่ายอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรซึ่งทำสัญญากับกรุงเทพมหานครและหน่วยงานราชการ โครงการติดตั้งอุปกรณ์ระบบผู้ซุ่มสายโทรศัพท์และโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เป็นต้น จึงมีความรู้และชำนาญในการบริหารสภาพคล่องสำหรับกลุ่มลูกค้าราชการและลูกค้าที่มีระยะเวลาดำเนินการให้เครดิตยาว โดยบริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนจำนวนหนึ่งไว้เพื่อรองรับวงจรกระแสเงินสดที่ยาวขึ้นของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวโดยเฉพาะ และบริษัทยังมีวงเงินสินเชื่อสำรองจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่เพียงพอ ประกอบกับบริษัทยังมีความสามารถในการกู้ยืมเพิ่มเติมได้เพื่อรองรับการบริหารสภาพคล่องในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. ความเสี่ยงจากธุรกิจโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะของกิจการร่วมค้า Genius

กิจการร่วมค้า Genius ประกอบด้วยบริษัท และ GTS ร่วมลงนามในสัญญากับกรุงเทพมหานครเพื่อติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ พร้อมสิทธิการดูแลบำรุงรักษาและจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณา ชื่อความและรูปภาพแก่สาธารณชนบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะกับกรุงเทพมหานคร ซึ่งกิจการร่วมค้า Genius ได้ให้ผลตอบแทนสูงสุดกับกรุงเทพมหานคร โดยติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะพร้อมจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณา ชื่อความและรูปภาพตามข้อกำหนดในสัญญา โครงการดังกล่าวมีมูลค่าประมาณ 235 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่มีนัยสำคัญส่งผลต่อความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการขาดรายได้หากไม่สามารรถหาผลประโยชน์จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้ตามเป้าหมาย

ตามข้อกำหนดในสัญญา กิจการร่วมค้า Genius ได้สิทธิในการจัดเก็บผลประโยชน์จากการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ โดยสัญญามีอายุ 3 ปี ต่ออายุสัญญาได้ 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี โดยกิจการร่วมค้า Genius ต้องชำระค่าธรรมเนียมในการใช้สิทธิบนป้ายโฆษณารายเดือนและค่าตอบแทนรายปี ปีละประมาณ 5 ล้านบาทให้กับทางกรุงเทพมหานคร ซึ่งหากกิจการร่วมค้า Genius ไม่สามารถหารายได้จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้เพียงพอกับค่าใช้จ่าย อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ ซึ่งจากวิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปีที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ และกิจการร่วมค้า Genius ก็ได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์ดังกล่าวด้วยเช่นกัน โดยในปี 2551 กิจการร่วมค้า Genius ได้ประมาณการมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของป้ายอัจฉริยะ และพบว่าราคาตามบัญชีของสินทรัพย์ดังกล่าวมีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน กิจการร่วมค้า Genius จึงปรับลดมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ให้เท่ากับมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน และรับรู้เป็นผลขาดทุนจากการลดมูลค่าของสินทรัพย์เป็นจำนวน 10.88 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยการหารายได้เพิ่มเติมเพื่อทดแทนส่วนขาดทุนที่เกิดขึ้น โดยใช้การปรับรูปแบบและตารางเวลาโฆษณาใหม่ รวมทั้งเสนอบริการแบบใหม่ร่วม เช่น การให้ข้อมูลสภาพการจราจรบนท้องถนนแต่ละจุดเชื่อมต่อไปยังสัญญาณเครื่อง GPS เพื่อให้ผู้ใช้ GPS สามารถหลีกเลี่ยงเส้นทางที่การจราจรหนาแน่น เป็นต้น อันเป็นการเพิ่มช่องทางการหารายได้ ซึ่งคาดว่าจะได้ผลตอบรับที่ดีจากลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังเพิ่มพันธมิตรทางการค้ากับบริษัทเอเจนซีโฆษณาต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ในอนาคตอีกด้วย

3.2 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากกรุงเทพมหานครเมื่อหมดอายุสัญญาหรือการถูกยกเลิกสัญญา

หลังจากกิจการร่วมค้า Genius ส่งมอบป้ายอัจฉริยะให้เป็นทรัพย์สินของกรุงเทพมหานครแล้ว จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญา เช่น การรับผิดชอบดูแลป้ายจราจรอัจฉริยะและอุปกรณ์ในศูนย์ควบคุมในระหว่างอายุสัญญา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงดังกล่าวได้ครบถ้วน อาจทำให้กรุงเทพมหานครไม่ต้องการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้หลักของกิจการร่วมค้า Genius และงบการเงินรวมของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากนี้ เงินที่ลงทุนในส่วนโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะดังกล่าวนั้น คิดเป็นมูลค่า 235 ล้านบาท สำหรับอายุโครงการ 3 ปี และต่ออายุสัญญาอีก 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี ซึ่งบริษัทมีนโยบายตัดจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวปีละประมาณ 26.55 ล้านบาท ดังนั้น หากกรุงเทพมหานครไม่ต่ออายุสัญญา กิจการร่วมค้า Genius จะต้องตัดจำหน่ายเงินลงทุนในส่วนที่เหลือของทั้งสัญญาทันทีในปีที่ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา2 ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมากและย่อมมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

หลังจากกิจการร่วมค้า Genius ส่งมอบป้ายอัจฉริยะให้เป็นทรัพย์สินของกรุงเทพมหานครแล้ว จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญา เช่น การรับผิดชอบดูแลป้ายจราจรอัจฉริยะและอุปกรณ์ในศูนย์ควบคุมในระหว่างอายุสัญญา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงดังกล่าวได้ครบถ้วน อาจทำให้กรุงเทพมหานครไม่ต้องการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้หลักของกิจการร่วมค้า Genius และงบการเงินรวมของบริษัทอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากนี้ เงินที่ลงทุนในส่วนโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะดังกล่าวนั้น คิดเป็นมูลค่า 235 ล้านบาท สำหรับอายุโครงการ 3 ปี และต่ออายุสัญญาอีก 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี ซึ่งบริษัทมีนโยบายตัดจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวปีละประมาณ 26.55 ล้านบาท ดังนั้น หากกรุงเทพมหานครไม่ต่ออายุสัญญา กิจการร่วมค้า Genius จะต้องตัดจำหน่ายเงินลงทุนในส่วนที่เหลือของทั้งสัญญาทันทีในปีที่ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา2 ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมากและย่อมมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้น บริษัทจึงมีแผนดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสำหรับโครงการนี้ รวมทั้งมีแผนการดูแลบำรุงรักษาและจัดเตรียมอะไหล่สำรองให้เพียงพอตลอดเวลา ทั้งนี้ จากการดำเนินงานที่ผ่านมาบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน ทำให้ทางกรุงเทพมหานครตกลงต่อสัญญากับทางบริษัทอีกเป็นเวลา 3 ปีในเดือนธันวาคม 2551 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

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

บริษัทได้ลงนามเป็นกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ในสัญญารับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูป ระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) กับ การไฟฟ้านครหลวง ในปี 2548 เป็นมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 549 ล้านบาท โดยบริษัทมีส่วนได้เสียในมูลค่าของโครงการ ประมาณ 378.81 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการรวม แต่เพราะปัญหาที่เกิดขึ้นจากผู้ร่วม ทำให้การดำเนินงานพัฒนาระบบได้ล่วงเลยระยะเวลาที่ระบุในสัญญาออกไป ซึ่งกำหนดระยะเวลาเดิมคือ ต้องเสร็จสิ้นภายในวันที่ 28 ตุลาคม 2550 และหากกิจการร่วมไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา จะก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเป็น ค่าปรับในอัตราร้อยละ 0.2 ของค่าจ้างทั้งหมด (ไม่ต่ำกว่าวันละ 100.00 บาท และค่าควบคุมงานวันละ 5,000 บาท นับ จากวันที่ถัดจากวันครบกำหนดตามสัญญา) โดยในปี 2551 บริษัทได้บันทึกสำรองค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมของโครงการจำนวน 317 ล้านบาท และปี 2550 จำนวน 10 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เจรจากับการไฟฟ้านครหลวงแล้วและสามารถขอ ขยายระยะเวลาของสัญญาได้จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2552 และในส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากโครงการที่เลย ระยะเวลา นั้น บริษัทคาดว่าจะสามารถหารายได้ทดแทนจากการจำหน่าย License เพิ่มเติม รวมทั้งค่าบริการรักษา ซอฟต์แวร์เพิ่มเติมหลังจากงานวางระบบเสร็จสิ้น

5. ความเสี่ยงจากธุรกิจตู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ

5.1 การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

จากแนวโน้มการเติบโตของตลาดตู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ ทำให้ภาวะการแข่งขันรุนแรงมากโดยเฉพาะด้านกลไก ราคาเพื่อช่วงชิงฐานลูกค้าระหว่างผู้ประกอบการแต่ละราย อันเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญต่อภาวะรายได้และสถานะทางการ ตลาดของผู้ประกอบการในตลาดตู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ อย่างไรก็ตาม FSS ได้ศึกษาสภาพการแข่งขันในตลาดอย่าง รอบคอบและเตรียมความพร้อมในการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยสร้างคุณภาพเครือข่ายการบริการที่แข็งแกร่ง และครอบคลุมทั่วประเทศ นำเสนอบริการที่หลากหลายและมีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ของระบบเชื่อมต่อเครือข่ายกับผู้ ให้บริการให้สามารถเชื่อมโยงได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีการวางแผนการตลาดตามความต้องการของผู้ซื้อ (Customization) สามารถจัดโปรโมชันแยกตามโซนที่ตั้งของผู้ที่จัดวาง จึงสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าแต่ละรายที่มีความ ต้องการหลากหลายได้ นอกจากนี้ FSS ยังมีฐานลูกค้าเดิมรองรับจากการผลิตตู้เติมเงินให้กับผู้ประกอบการมานาน ตลอดจนการร่วมมือกับบริษัทในเครือและพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อหาช่องทางจัดจำหน่ายหลักจากตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ทั่วประเทศเพื่อกระจายสินค้าให้เข้าถึงลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น และบริษัทยังมีบริการเพิ่มเติมอื่นที่ หลากหลาย เช่น การขายโฆษณาผ่านตู้เติมเงิน, การให้บริการเติมบัตรออนไลน์ เป็นต้น ซึ่งจะสร้างความแตกต่างจากผู้ ให้บริการรายอื่น

5.2 การชะลอตัวทางเศรษฐกิจ (Economic Recession)

เศรษฐกิจไทยในปี 2552 นั้นมีแนวโน้มที่จะชะลอตัวหรือขยายตัวเพียงเล็กน้อย โดยมีปัจจัยหลักขึ้นอยู่กับผลของ โครงการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลชุดใหม่ อย่างไรก็ตาม ปัญหาต่อเนื่องที่เกิดขึ้นทั้งด้านเสถียรภาพทางการเมือง รวมถึง ปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่จะกระทบต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งจะส่งผล กระทบต่อเนื่องถึงความเชื่อมั่นในการลงทุนและปริมาณการใช้จ่ายของประชาชนโดยรวม และจากความต้องการใช้จ่ายที่

ลดลงของผู้บริโภคดังกล่าว ย่อมทำให้การใช้จ่ายในโทรศัพท์มือถือลดลงตามไปด้วย แต่อย่างไรก็ดี บริษัทคาดว่าจะได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากสถานการณ์ดังกล่าว เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของ FSS เป็นผู้ให้บริการรายย่อย ดังนั้น การเติมเงินค่ามือถือจากผู้จัดโน้มนำทำให้ลูกค้าสามารถเลือกเติมเงินได้ในมูลค่าที่ต่ำ (10 บาทขึ้นไป) เมื่อเปรียบเทียบกับบริการซื้อมบัตรเติมเงินมือถือที่มูลค่าขั้นต่ำในการเติมเงินสูงกว่า (50 บาทขึ้นไป) จึงสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจดังกล่าว อีกทั้งการเติมเงินผ่านบัตรมือถือยังมีแนวโน้มชะลอตัวในอนาคตจากต้นทุนวัตถุดิบที่สูงกว่าสำหรับผู้ประกอบการ จึงเชื่อมั่นได้ว่าในสถานการณ์เศรษฐกิจดังกล่าว บริษัทจะสามารถดำเนินงานได้อย่างราบรื่น และสามารถส่งมอบสินค้าและบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

6. ความเสี่ยงจากธุรกิจจำหน่ายน้ำดิบให้ภาคอุตสาหกรรม

6.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการลงทุนในโครงการ

บริษัทมีโครงการก่อสร้างระบบท่อส่งน้ำดิบและดำเนินการจัดส่งน้ำดิบให้ภาคอุตสาหกรรมภายใต้ชื่อบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 200 ล้านบาท และมีกำลังการจัดส่งน้ำในอ่างเก็บกักเริ่มต้นที่ 15 ล้านลูกบาศก์เมตร คาดว่าจะเริ่มจำหน่ายได้ในปี 2553 ซึ่งแม้ว่าบริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อสร้างระบบท่อส่งน้ำดังกล่าวเป็นอย่างดี แต่ยังคงมีปัจจัยภายนอกอื่นที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัท และอาจก่อให้เกิดความไม่แน่นอนในผลตอบแทนจากการลงทุนดังกล่าว อาทิ ภัยแล้งธรรมชาติ เป็นต้น ทำให้ผลตอบแทนที่บริษัทคาดว่าจะได้รับอาจจะไม่เป็นไปตามที่ได้ทำการศึกษาไว้ก่อนการลงทุน หรือบริษัทอาจจะต้องเพิ่มการสนับสนุนทางการเงินให้แก่บริษัทอุตสาหกรรมน้ำไทยเพิ่มเพื่อแก้ปัญหา อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการวิเคราะห์ความเป็นไปได้และผลตอบแทนการลงทุนอย่างละเอียดรอบคอบ รวมถึงกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ร่วมทุนให้ชัดเจน มีการเตรียมพร้อมสำหรับความเสี่ยงด้านการจัดการที่จะเกิดขึ้น เช่น จัดหาที่ดินสำรองน้ำไว้ใช้ในฤดูแล้งต่อเนื่อง วางระบบติดตามปริมาณน้ำในอ่างเก็บน้ำอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ สัญญาซื้อขายยังได้กำหนดปริมาณน้ำขั้นต่ำที่จะจำหน่ายโดยคู่ค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบหากปริมาณการซื้อไม่ถึงจำนวนที่กำหนดไว้ในสัญญา เป็นต้น จึงคาดว่ามีความเป็นไปได้ที่โครงการดังกล่าวจะได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าจากการลงทุน

6.2 ผลกระทบจากราคาน้ำมันที่อาจปรับราคาขึ้นในอนาคต ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

แม้ว่าราคาน้ำมันในปัจจุบันจะลดลงกว่าที่มีการคาดหมาย แต่จากความไม่แน่นอนของสภาวะเศรษฐกิจย่อมส่งผลให้ราคาน้ำมันมีความผันผวน และหากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกเพิ่มขึ้นจะส่งผลกระทบในทางลบต่อต้นทุนการดำเนินงานของบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น อาจมีการปรับอัตราค่าไฟฟ้าภายในประเทศ ซึ่งต้นทุนพลังงานของโครงการมีสัดส่วนค่าใช้จ่ายประมาณ 20% ของค่าใช้จ่ายรวม อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ดำเนินการบริหารเวลาการสูบน้ำ เพื่อประหยัดค่าไฟฟ้าในช่วง Peak Load การเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องสูบน้ำ ตลอดจนพิจารณาขอรับการสนับสนุนจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยในการเข้าร่วมโครงการเดินเครื่องสูบน้ำโดยเครื่องกำเนิดไฟฟ้าดีเซลในช่วงเวลา Peak Load นอกจากนั้น ในสัญญาซื้อขายน้ำดิบกับบริษัทคู่ค้านั้น บริษัทสามารถปรับราคาจำหน่ายน้ำดิบได้ตามส่วนต้นทุนค่าไฟฟ้าที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงค่า FT ที่ประกาศโดยการไฟฟ้าฝ่ายผลิต

7. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

จากการที่ บริษัท และ ES มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่าย โดยในปี 2550 และปี 2551 มีสัดส่วนการนำเข้าวัตถุดิบร้อยละ 78 และร้อยละ 88 ของต้นทุนซื้อวัตถุดิบรวม ตามลำดับ ซึ่งจะชำระเงินเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ดอลลาร์ฮ่องกงและเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่ค่าเงินสกุลดอลลาร์และเยนมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท ดังนั้นในการสั่งซื้อวัตถุดิบบริษัทและ ES จะมีแผนการสั่งซื้อและกำหนดราคาวัตถุดิบล่วงหน้า และติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินสกุลที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด โดยปัจจุบันบริษัทและ ES มีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินเป็นวงเงินที่สูงเพียงพอต่อการใช้งานของทั้งสองบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังสามารถปรับราคาขายกับลูกค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนได้

8. ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

8.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

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

8.2 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในปี 2551 กลุ่มอมตานนท์ 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 ซีสเต็ม 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 ศิริพงศ์ปริธาเริ่มก่อตั้งบริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) ซึ่งเป็นธุรกิจเริ่มต้นของบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- ปี 2532** กลุ่มอมตานนท์ก่อตั้งบริษัท จีเนียส คอมมูนิเคชั่น ซีสเต็ม 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) สำหรับภานำเข้าวัตถุดิบ

เพื่อใช้ในกิจการผลิต PCBA, PABX, อุปกรณ์โทรศัพท์, ชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า, ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์, และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป

ปี 2546 GTS ได้รับอนุมัติจดทะเบียนผลิตภัณฑ์เครื่องนับเวลาลอยหลังชนิด Light Emitting Diodes (“LED”) สำหรับการจราจร, โคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED, และผู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร 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, นางรังษี เลิศไตรภวัญญา, นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	ถือหุ้นรวมในสัดส่วนร้อยละ 5
นายจำเริญ เจริญพัฒน์ชาติ, นายณัฐวุฒิ เทพหัสติน ณ อัญญา, นายศราวุธ เพียรพิทักษ์	ถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 55

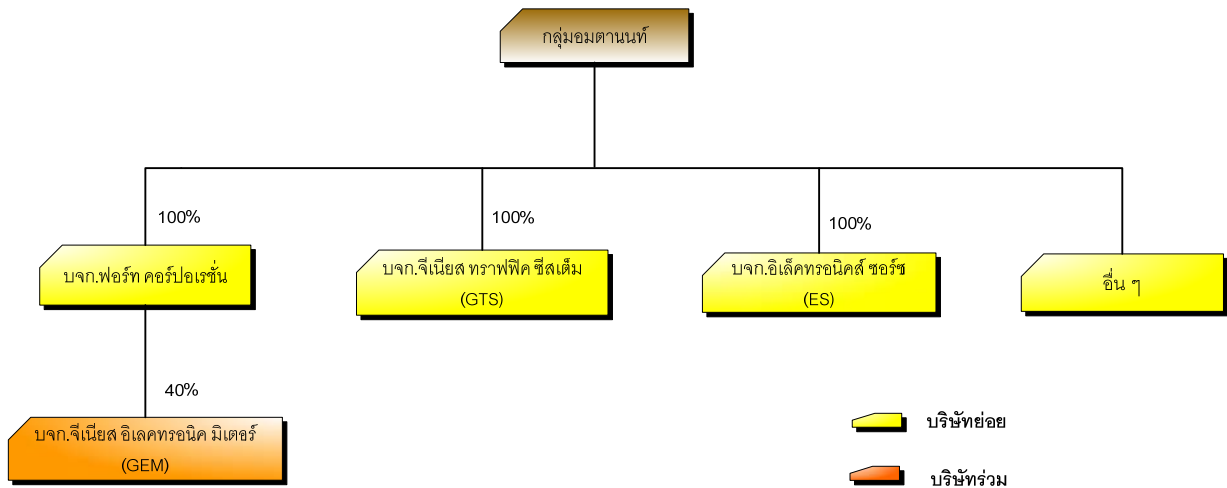
GEM ได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN หรือผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

- 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 สัดส่วนการถือหุ้นเป็น 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

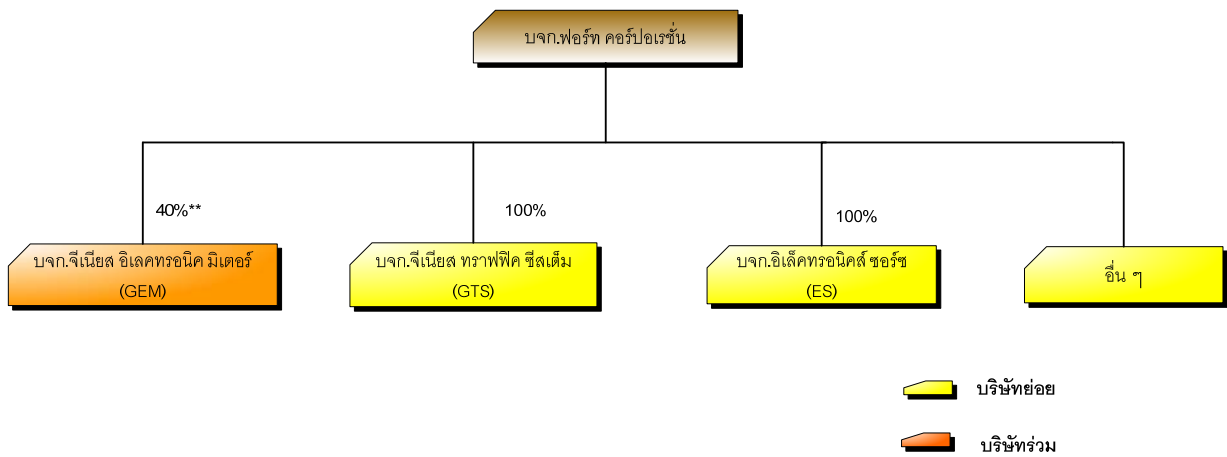
ดังนั้น บริษัทจึงได้เข้าถือหุ้นของ GTS และ ES ในสัดส่วนร้อยละ 100

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 อีกทั้งดำเนินธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในงานสัมมนาติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะทุกจุด

- 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, และนายชาญ เรือง เหลื่อนนิมิตมาศ ก่อตั้งบริษัท ฟอรัท แทรคคิง ซิสเต็ม จำกัด (“FTS”) ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 34 ของทุนจดทะเบียน และนายมนตรี วรรณานา นายศราวุธ เพียรพิทักษ์ นายณัฐวุฒิ เทพหัสดิน ณ อยุธยา และนายชาญ เรือง เหลื่อนนิมิตมาศ ถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 66 เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นผู้วิจัย ค้นคว้าและจัดจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (“Vehicle Tracking System”)
 - บริษัทย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ มาที่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร พร้อมทั้งดำเนินการขออนุญาตเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน รวมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ฟอรัท 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 สำหรับหุ้นส่วนที่เหลือบริษัทยังไม่มียุทธศาสตร์ในการเพิ่มทุนเรียกชำระ
 - 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 ล้าน

บาท 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 และป้อนน้ำดิบให้คู่ค้าในการพัฒนาแหล่งน้ำและจัดระบบท่อส่งน้ำดิบสายหลักให้แก่นิคมอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งการประสานภูมิภาค และต่อมาในเดือนธันวาคม บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มจากผู้ถือหุ้นเดิมรวมจำนวน 3,000 หุ้น ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน
- วันที่ 13 พฤศจิกายน 2551 บริษัทร่วมกับนายศิวพันธ์ รัตนวิโรจน์วงศ์, และนายอนุพันธ์ ภักดีสุภฤทธิ ก่อตั้งบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน เพื่อดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเติมเงินมือถืออัตโนมัติ โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตผู้เติมเงินมือถือและให้บริการกับดีลเลอร์ในด้านการบริหารและจัดเก็บรายได้ ซึ่งธุรกิจดังกล่าวยังมีศักยภาพสูงในการขยายธุรกิจไปยังบริการอื่นเพิ่มเติม เช่น บริการเติมเงินบนบัตร BTS เป็นต้น
- บริษัทดำเนินการปิดกิจการร่วมค้า จีเนียส ทราฟฟิค แอนด์ เซอร์วิส อินเตอร์คอลล หลังจากส่งมอบงานปรับปรุงและติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในเขตเทศบาลนครตรังเสร็จสิ้น

3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

บริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท คือ

- 1) บริษัท อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- 2) บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด (“GTS”) ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรครบวงจรและป้ายอิเล็กทรอนิกส์
- 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 และจัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับบริษัทคู่ค้าซึ่งดำเนินการป้อนน้ำดิบเพื่อใช้ในภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตน้ำปะปา

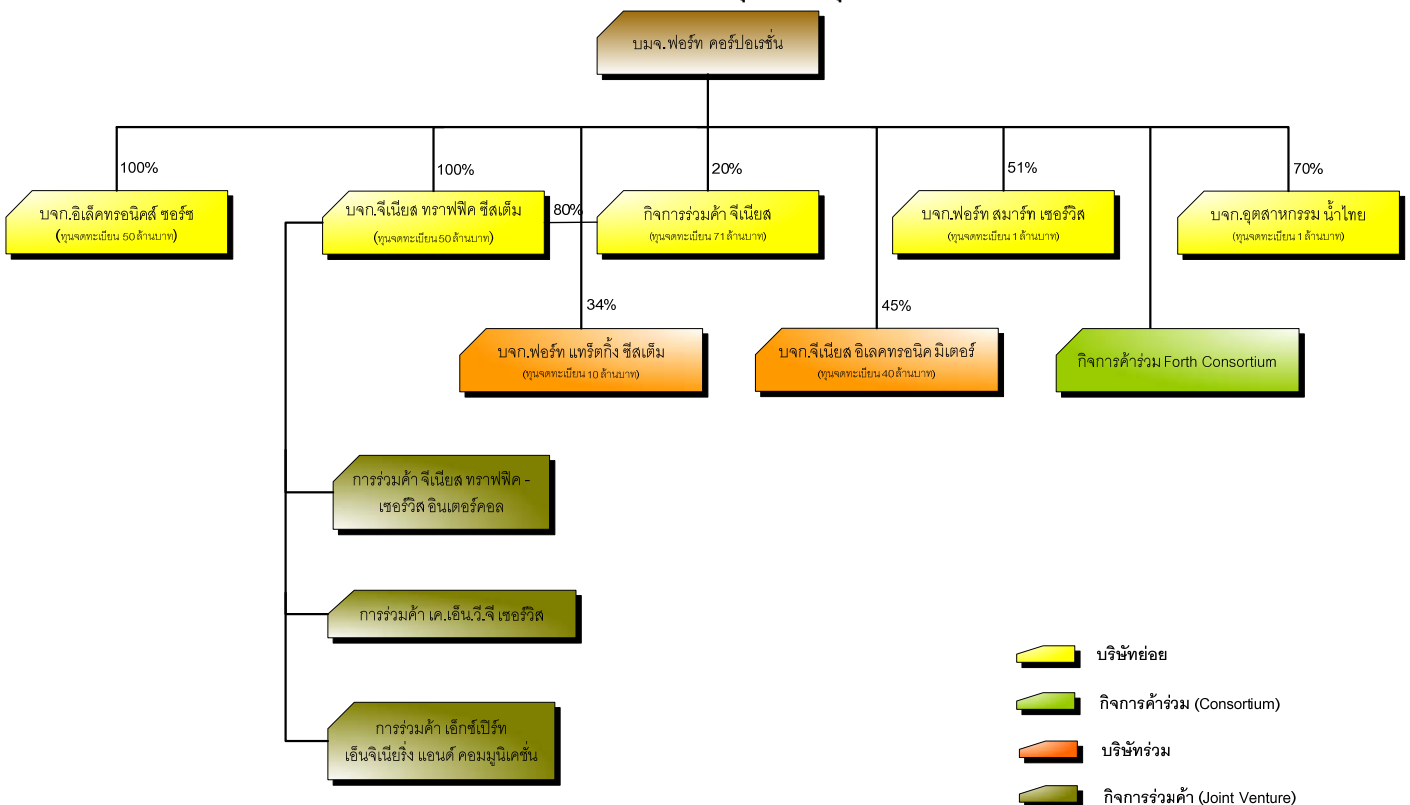
บริษัทร่วม จำนวน 2 บริษัท คือ

- 1) บริษัท ฟอรัท แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด (“FTS”) ดำเนินธุรกิจผลิตอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ
 - 2) บริษัท จีเนียส อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด (“GEM”) ดำเนินธุรกิจผลิตมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์
- 1) กิจการร่วมค้า จีเนียส ทราฟฟิค - เซอร์วิส อินเตอร์คอลล ดำเนินธุรกิจปรับปรุงและติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในเขตเทศบาลภูเก็ต
- 2) กิจการร่วมค้า เค.เอ็น.วี. จี. เซอร์วิส ดำเนินธุรกิจรับเหมาติดตั้งและปรับปรุงสัญญาณไฟจราจรระบบ SCATS จำนวน 7 ทางแยก ในเขตเทศบาลนครพิษณุโลก
- 3) กิจการร่วมค้า บริษัท เอ็กซ์เปิร์ต เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจจำหน่ายจอแสดงผลภาพ LED ให้กับเทศบาล อ.หาดใหญ่

กิจการร่วม (Consortium) จำนวน 1 กิจการ คือ

- 1) กิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ร่วมกับบริษัท ที ไอ เอส คอนซัลแตนต์ จำกัด และบริษัท ไพรม์ลิงค์ จำกัด ซึ่งไม่มีการถือหุ้นหรือลงทุนร่วมเพื่อแบ่งกำไรระหว่างกันของทั้ง 3 บริษัท แต่จัดตั้งขึ้นเพื่อเข้าประมูลงานร่วมกันในการรับจ้างติดตั้งและพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) ให้กับการไฟฟ้านครหลวง

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



บริษัท ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และกลุ่มฯ ดำเนินธุรกิจที่สนับสนุนกันอย่างครบวงจร โดยมี GTS GEM และ FTS เป็นผู้วิจัยตลาด ศึกษาความต้องการของลูกค้า และคิดค้นออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อส่งต่อให้โรงงานของบริษัทดำเนินการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ โดยมี ES เป็นผู้จัดซื้อวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต และให้ทางบริษัทและ

บริษัทในเครือ (GTS, GEM และ FTS) ดำเนินการจัดหาวัตถุดิบย่อยอื่นมาประกอบเข้ากับแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ให้สมบูรณ์เป็นผลิตภัณฑ์พร้อมออกจำหน่าย นอกจากนี้ บริษัทได้กระจายฐานรายได้เข้าสู่ธุรกิจใหม่ที่มีความสัมพันธ์ในด้านเทคโนโลยีกับธุรกิจเดิม ได้แก่ กิจกรรมร่วมค้า จีเนียส (“Genius”) เป็นผู้ติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะและดำเนินธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านงานโฆษณาในสัมปทานป้ายจราจรอัจฉริยะของกรุงเทพมหานคร กิจกรรมร่วมค้าจีเนียส ทราฟฟิค - เซอร์วิส อินเทอร์เน็ตและกิจการร่วมค้า เค.เอ็น.วี.จี. เซอร์วิสดำเนินธุรกิจรับเหมาติดตั้งระบบไฟสัญญาณจราจรในลักษณะงานโครงการ บริษัทยังให้บริการติดตั้งและรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศ ภายใต้ชื่อกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ด้วย

ในปี 2551 บริษัทเห็นศักยภาพของตลาดในธุรกิจตู้เติมเงินมือ และบริการเติมเงินออนไลน์นี้ให้กับเกมส์ดาวนโหลด, ริงโทน ระบบอัตโนมัติ จึงก่อตั้ง บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS) ขึ้นเพื่อให้บริการตู้เติมเงินออนไลน์โดยมีบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นผู้ผลิตตู้เติมเงิน ซึ่ง FSS จะทำหน้าที่ให้การสนับสนุนดีลเลอร์ในด้านบริหารและจัดเก็บรายได้ในการทำธุรกิจเติมเงินจากตู้อัตโนมัติ โดยดำเนินการผ่านระบบ Kiosk ที่เชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการต่างๆ โดยตรงอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ธุรกิจดังกล่าวนี้ยังมีศักยภาพที่จะขยายบริการไปยังการชำระค่าสินค้าผ่านบัตรอิเล็กทรอนิกส์ เช่น บริการเติมเงินบนบัตร BTS, บริการชำระเงินออนไลน์ (Smart Bill Payment) เป็นต้น ซึ่งเป็นโครงการที่ FSS จะดำเนินการใน Phase ต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทยังขยายธุรกิจไปยังการจำหน่ายน้ำดื่มโดยพัฒนาบ่อน้ำดื่มจากแหล่งผิวดินธรรมชาติสำหรับการจำหน่ายน้ำดื่มให้กับภาคอุตสาหกรรม ซึ่งในปี 2551 ที่ผ่านมา บริษัทได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 91-3-72 ไร่ ใน ต.หนองตำลึง อ.พานทอง จ.ชลบุรีเพื่อเริ่มต้นดำเนินโครงการดังกล่าว และคาดว่าโครงการจะแล้วเสร็จและเริ่มการจัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการได้ภายในไตรมาสสองของปี 2553

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัท)

ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และโทรคมนาคม ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” ประกอบด้วยตู้สาขาโทรศัพท์ (PABX), ตู้สาขาโทรศัพท์เทคโนโลยีไอพี (IP-PBX), เครื่องโทรศัพท์แบบไอพี (IP Phone) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีล่าสุดของระบบตู้สาขาโทรศัพท์ นอกจากนี้ ยังมีตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC, ตู้ชุมสายอินเทอร์เน็ต DSLAM, ตู้ชุมสายโทรศัพท์ MSAN, อุปกรณ์ควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter/Charger) สำหรับระบบพลังงานแสงอาทิตย์, ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center), และระบบเรียกพยาบาลสำหรับใช้ในโรงพยาบาล (Nurse Call) โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ, บริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน), โรงพยาบาลวิชัยยุทธ, โรงพยาบาลกรุงเทพ, และบริษัท ชิน แซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ช่องทางการจำหน่ายเป็นทั้งทางตรงและผ่านผู้แทนจำหน่ายภายนอกที่มีอยู่มากกว่า 150 รายทั่วประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทยังผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และโทรคมนาคม ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า เช่น แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์สำหรับประกอบเครื่องคอมพิวเตอร์, โทรศัพท์เคลื่อนที่, เครื่องใช้ไฟฟ้า, มิเตอร์ไฟฟ้า ระบบอิเล็กทรอนิกส์, และอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ เป็นต้น โดยบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 สำหรับระบบการจัดการด้านคุณภาพจากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS (Thailand) Limited System & Services Certification บริษัทยังได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับภาชนะนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต Printed Circuit Board Assembly: PCBA และสำหรับการทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ Private Automatic Branch Exchange: PABX และ Telephone Set อีกด้วย

ในปี 2548 บริษัทได้รับรางวัลผู้จัดจำหน่ายดีเด่น (Best Supplier) ด้านมาตรฐานการผลิตจาก บริษัท ไตกิ้น อินดัสตริส ลิมิเต็ด ประเทศญี่ปุ่น และ บริษัท ไฟโอเนียร์ อิเล็กทริกส์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยปกติฐานลูกค้าของบริษัทจะเป็นผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ไตกิ้น, ไฟโอเนียร์, ยิตาชิ, มินิแบร์, โซนี่, และมิตซูบิชิ เป็นต้น และในเดือนมีนาคม 2552 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานการจัดการและดูแลสิ่งแวดล้อม ISO-14001 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้ที่กล่าวมา บริษัทยังให้บริการรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP), ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS), และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) ให้กับการไฟฟ้านครหลวง ภายใต้ชื่อกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM และในปี 2552 นี้ บริษัทมีแผนเปิดตลาดใหม่ในบริการเติมเงินมือถือจากตู้เติมเงินอัตโนมัติ ภายใต้ชื่อ บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซลลูลาร์ และมีโครงการทำธุรกิจจำหน่ายน้ำดื่มให้ผู้ใช้ในภาคอุตสาหกรรมและเพื่อการผลิตน้ำปะปา ในชื่อบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด ดังกล่าวในข้างต้น

บริษัท อิเล็กทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด (ES)

ดำเนินธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และเป็นผู้แทนจำหน่าย (Distributor) ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ให้กับบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศไทย ซึ่งสินค้าของ ES ส่วนใหญ่เป็นการจัดซื้อจากต่างประเทศ ฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำของตลาดทั้งในประเทศ รวมทั้งบริษัทข้ามชาติที่มีฐานการผลิตในประเทศไทย เช่น FUJITSU, ZARLINK, MICROCHIP, VISHAY, และ NISSEI เป็นต้น นอกจากนี้ ES ยังจำหน่ายสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทฟอर्थเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตต่อด้วย ช่องทางการจำหน่ายมีทั้งทางตรงโดยพนักงานฝ่ายขายเข้าติดต่อกับลูกค้าโรงงาน และมีช่องทางจำหน่ายสินค้าผ่านสำนักงานขายปลีก 2 แห่ง ที่เป็นทั้งคลังสินค้าและสถานที่จัดแสดงสินค้าเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้ารายย่อยอีกด้วย

บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด (GTS)

ดำเนินธุรกิจวิจัย ค้นคว้าเทคโนโลยี ผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งผลิตภัณฑ์ด้านระบบและอุปกรณ์สัญญาณไฟจราจรครบวงจร โดยผลิตภัณฑ์หลักของ GTS ได้แก่ สัญญาณไฟคนเดินข้ามถนนอัจฉริยะ, เครื่องนับเวลาถอยหลัง, โคมสัญญาณไฟจราจร, เครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจร นอกจากนี้ GTS ยังมีการผลิตและจำหน่ายจอภาพอิเล็กทรอนิกส์ (Full Color LED Screen) ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพสำหรับภายในและภายนอกอาคาร (Moving Sign Board หรือ Variable Message Sign) ซึ่งผลิตภัณฑ์ของ GTS ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) และงานวิจัยของ GTS ยังได้รับสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ประเภท PROTOTYPE DESIGN อีกด้วย ทั้งนี้ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา GTS มีผลงานติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรทั้งในกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัด โดยเป็นงานประมูลติดตั้งสัญญาณไฟจราจรให้กับหน่วยงานราชการทั่วประเทศ นอกจากนี้ GTS ยังผลิตและจำหน่ายป้ายจราจรอัจฉริยะให้กับกิจการร่วมค้าในเครือ คือ จีเนียส (“Genius”) เพื่อนำไปติดตั้งให้กับกรุงเทพมหานคร อีกจำนวน 40 จุด ซึ่งที่ผ่านมาผลิตภัณฑ์ของบริษัทนับว่ามีคุณภาพสูงและได้รับการยอมรับจากหน่วยงานราชการมาตลอด ทำให้สามารถผลิตและจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง

สำหรับธุรกิจที่ GTS ได้ขยายเพิ่มในช่วงปีที่ผ่านมา ได้แก่ การผลิตไฟท้ายชนิด LED ส่วนแค็ปของรถกระบะ, การผลิตไฟแสงสว่างที่ใช้ตามถนนหลวง, โรงงาน, สนามกีฬา ฯลฯ โดยใช้เทคโนโลยีหลอด LED ที่นิยมใช้ในต่างประเทศ เนื่องจากให้ความสว่างที่มากขึ้นและลดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาได้ รวมทั้งมีอายุการใช้งานของ LED ที่นานกว่า

นอกจากนี้ ยังมีการผลิตบัลลาสต์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้กับอุปกรณ์กำลังไฟสูงๆ เพื่อประหยัดไฟฟ้าได้ถึง 25% ในขณะที่ได้แสงสว่างเท่าเดิม, ระบบเพิ่มประสิทธิภาพในการบำรุงรักษาสัญญาไฟจราจรโดยเพิ่มอุปกรณ์ตรวจเช็คระบบสัญญาไฟแจ้งเตือนหากมีเหตุขัดข้อง เพื่อให้แก้ไขปัญหาได้ทันเหตุการณ์, ระบบเพิ่มประสิทธิภาพทางแยกโดยติดตั้งอุปกรณ์ตรวจวัดความหนาแน่นของปริมาณรถเพื่อคำนวณการเปลี่ยนสัญญาไฟให้สอดคล้องการปริมาณรถในแต่ละด้าน, ป้ายสัญญาเตือนต่างๆ ที่ใช้เทคโนโลยี LED ในกรุงเทพมหานคร ส่วนโครงการที่ GTS จะเริ่มดำเนินการในปี 2552 ได้แก่

- งานติดตั้งสัญญาไฟจราจรคนข้ามถนนอัจฉริยะและงานติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพทางแยกในกรุงเทพมหานคร
- งานติดตั้งป้ายปรับเปลี่ยนข้อความอัตโนมัติบริเวณทางพิเศษ และทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง (Motorway)
- งานติดตั้งไฟกะพริบเหลืองและไฟส่องสว่างทางข้ามถนนในกรุงเทพมหานคร
- งานติดตั้งกล้อง CCTV ในกรุงเทพมหานคร
- พัฒนาเพิ่มขีดความสามารถระบบควบคุมสัญญาไฟจราจรเป็นพื้นที่ด้วยคอมพิวเตอร์ (ATC) สำหรับรองรับสภาพจราจรหนาแน่น
- พัฒนาอุปกรณ์และระบบตั๋วโดยสารอิเล็กทรอนิกส์ (E-Ticket) เพื่อรองรับงานในโครงการระบบขนส่งมวลชนที่กำลังเกิดขึ้นมากมายในประเทศ เช่น รถไฟฟ้าสายต่างๆ ของรัฐบาล, รถประจำทางของ ขสมก., รถโดยสารประจำทางด่วนพิเศษ BRT

กิจการร่วมค้า Genius

เป็นกิจการร่วมค้า ที่ GTS ถือหุ้นร้อยละ 80 และอีกร้อยละ 20 ถือโดยบริษัท ซึ่งได้ทำบันทึกข้อตกลงร่วมทำงานเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2548 เพื่อติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะพร้อมดูแลบำรุงรักษาและจัดหาผลประโยชน์ให้กับกรุงเทพมหานคร โดยในวันที่ 26 พฤษภาคม 2548 กิจการร่วมค้าแห่งนี้สามารถประมูลงานได้สำเร็จและได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานครในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะรวมทั้งการดูแลรักษาพร้อมศูนย์ควบคุมเครือข่ายจำนวน 40 จุด มูลค่าโครงการอยู่ที่ประมาณ 210 ล้านบาท ซึ่งกำหนดการติดตั้งให้แล้วเสร็จ ได้ครบ กำหนดไปในวันที่ 21 พฤศจิกายน 2548 และบริษัทยังคงได้รับสิทธิการจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณา ในจุด ที่ติดตั้งเป็นเวลารวมทั้งสิ้น 9 ปี (ต่อสัญญาทุก 3 ปี อายุสัญญาละ 3 ปี)โดยหากกิจการร่วมค้าแห่งนี้สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาครบถ้วนจะได้รับการต่อสัญญาใหม่ทุกๆ 3 ปีครบ 9 ปี ซึ่งจากการที่ Genius สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน ทำให้กรุงเทพมหานครตกลงต่อสัญญากับบริษัทอีกเป็นเวลา 3 ปีเมื่อเดือนธันวาคม ปี 2551 ที่ผ่านมา

บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS)

หากพิจารณาธุรกิจการให้บริการหลาย ๆ ประเภทในท้องตลาด ณ ปัจจุบัน ผู้ประกอบการมักจะเน้นให้ลูกค้าใช้บัตรเติมเงินหรือบัตรชำระเงินเพื่อจ่ายค่าสินค้าและบริการทั้งบริการเติมเงินมือถือ, เกมออนไลน์ และ บริการอื่นๆ ซึ่งต้นทุนในการผลิตบัตรและการขนส่งนับเป็นต้นทุนที่สูงสำหรับผู้ให้บริการทั้งหลาย แม้ว่าผู้ให้บริการจะพยายามลดต้นทุนดังกล่าว แต่ด้วยเทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบันซึ่งยังไม่มีมาตรฐานและคุณภาพเพียงพอ ทำให้เป้าหมายการลดต้นทุนยังไม่บรรลุถึงวัตถุประสงค์และไม่สามารถให้บริการได้อย่างทั่วถึงเท่าที่ควร

เพื่อตอบโจทย์ปัญหาดังกล่าว บริษัทฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS) จึงถูกก่อตั้งขึ้นเป็นบริษัทย่อย ๑๑ ทะเบียนบริษัทในวันที่ 3 ธันวาคม 2551 ภายใต้ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ถือหุ้นร้อยละโดย FORTH ที่ร้อยละ 51 และอีกร้อยละ 49 ถือโดยผู้ถือหุ้นรายอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท FSS มุ่งเน้นด้านการค้นคว้าและวิจัยนวัตกรรมใหม่ในธุรกิจผู้เติมเงินออนไลน์ จึงเกิดเป็นระบบ Kiosk ขึ้นเพื่อรับคำสั่งจากลูกค้าที่สามารถรองรับได้ทั้งธนบัตรและเหรียญ หลังจากรับคำสั่งแล้ว Kiosk จะส่งข้อมูลกลับมาที่ Server ของทางบริษัทที่เชื่อมต่อกับ Server ของผู้ให้บริการต่างๆ เช่น AIS, DTAC, TRUE, 1-2 Call, CAT CDMA และ Hutch โดยตรง ด้วยเทคโนโลยีดังกล่าวทำให้ FSS เป็นผู้ให้บริการชำระและ/หรือซื้อขายบริการออนไลน์ที่ทันสมัยที่สุดในตลาดปัจจุบัน

ในการขยายพื้นที่การให้บริการนั้น ทางบริษัทได้ร่วมมือกับตัวแทนต่าง ๆ ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศให้เป็นผู้ร่วมบริการคอยดูแล Kiosk ในแต่ละพื้นที่ ทำให้การบริการสามารถกระจายไปได้ในทุกภูมิภาค อันรวมถึงข้อมูล Feedback ที่บริษัทจะได้รับเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงบริการให้ดียิ่งขึ้น จากที่กล่าวมาทั้งด้านเทคโนโลยีและตัวแทนจำหน่ายจะทำให้ FSS สามารถเป็นผู้ให้บริการออนไลน์ที่ครอบคลุมทุกจุดในประเทศไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมมีการสร้างแบรนด์ใหม่เพื่อเปิดตัวบริการเติมเงินออนไลน์ในระบบอัตโนมัติโดยเน้นความทันสมัยทั้งด้านรูปลักษณ์และเทคโนโลยี เพื่อรองรับความต้องการใหม่ๆ ของผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ และยังคงสอดคล้องกับบริการเดิมที่เน้นความรวดเร็วในการเติมเงิน

บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (TIW)

เป็นบริษัทย่อย ๑๑ ทะเบียนบริษัทในวันที่ 7 ตุลาคม 2551 โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 70 และอีกร้อยละ 30 ถือโดยผู้ถือหุ้นรายอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาบ่อเก็บน้ำศักยภาพกักเก็บน้ำจากแหล่งผิวดินธรรมชาติ และจำหน่ายน้ำดิบให้กับบริษัทคู่ค้ารายหนึ่งเพื่อใช้ในภาคอุตสาหกรรม และเป็นน้ำต้นทุนในการผลิตน้ำประปาให้กับการประปาส่วนภูมิภาค โดยในปี 2551 TIW ได้ลงทุนซื้อที่ดิน 91-3-72 ไร่ ในเขต ต.หนองต่าลิง อ.พานทอง จ.ชลบุรี เพื่อเตรียมก่อสร้างระบบท่อส่งน้ำและจะดำเนินการขุดลอกอ่างเก็บน้ำในบริเวณใกล้เคียงเพิ่มเติมสำหรับเป็นแหล่งกักเก็บน้ำสำรอง และเพื่อให้สามารถวางแผนการสูบและจ่ายน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงพอต่อการจัดจำหน่าย บริษัทคาดว่า จะมีการทำสัญญาระยะยาวกับคู่ค้า โดยกำหนดปริมาณน้ำขั้นต่ำในการสูบจ่ายที่ 10 ล้าน ลบ.เมตร ต่อปี โดยมีระยะเวลาของสัญญาซื้อขาย 10 ปี เพื่อลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของแหล่งรายได้ คาดว่าโครงการดังกล่าวนี้จะแล้วเสร็จและพร้อมจัดจำหน่ายได้ภายในต้นปี 2553

บริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด (FTS)

เป็นบริษัทร่วม ที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 34 และอีกร้อยละ 66 ถือโดยผู้ถือหุ้นรายอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท ทำธุรกิจการวิจัย ค้นคว้าเทคโนโลยี และจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (“Vehicle Tracking”) ให้กับกลุ่มลูกค้าทั้งหน่วยงานราชการและเอกชน รวมถึงเจ้าของรถยนต์ส่วนบุคคลรายย่อย ที่ต้องการบันทึกข้อมูลการใช้งานยานพาหนะด้วยเทคโนโลยีการกำหนดตำแหน่งผ่านดาวเทียม โดยมีบริษัทเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์ ซึ่งในช่วงที่เริ่มเปิดดำเนินการ FTS ได้เข้าประมูลงานภายใต้ชื่อบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กับสถาบันขนาดใหญ่คือธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (“ธพว.”) ในมูลค่าโครงการรวม 148.5 ล้านบาทเพื่อจัดหาวิทยุสื่อสารและติดตั้งระบบ GPS พร้อมอุปกรณ์เสริมให้กับผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่เช่าซื้อโดยมีเงื่อนไขให้บริษัทเป็นผู้ส่งมอบผ่าน ธพว. เป็นต้น ต่อมาภายหลัง FTS สามารถเข้าประมูลงานภายใต้ชื่อ บริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัดเอง โดยที่ผ่านมา FTS ได้จัดจำหน่ายและให้บริการอุปกรณ์ติดตามยานพาหนะกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น

ตำรวจภูธรจังหวัดปราจีนบุรี, ตำรวจภูธรจังหวัดปทุมธานี, การทางพิเศษแห่งประเทศไทย รวมถึงบริษัท ปตท จำกัด (มหาชน), บริษัท เซลล์ ประเทศไทย, บริษัท กรุงไทย คาร์เร็นต์ เป็นต้น

FTS เน้นการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการและเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าขึ้น โดยในปี 2551 ที่ผ่านมามีบริษัทได้คิดค้นอุปกรณ์รุ่นใหม่ที่สามารถติดตามยานพาหนะแบบเรียลไทม์ มีประสิทธิภาพสูงและครบวงจร สามารถค้นหาเส้นทางเดินรถ, ติดตามตรวจสอบตำแหน่งรถ, ตรวจสอบพฤติกรรมผู้ขับขี่, ความเร็ว, และอัตราสิ้นเปลืองน้ำมัน หรือสามารถวัดอุณหภูมิในรถได้ ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าไปยังบริษัทขนาดใหญ่ได้เพิ่มมากขึ้น เช่น บริษัทไทยน้ำทิพย์, บริษัท สยามซีดี ซีเมนต์ รวมทั้งได้รับงานโครงการจากการทางพิเศษ เป็นต้น สำหรับช่องทางการจำหน่ายของ FTS มีทั้งผ่านตัวแทนของบริษัทและตัวแทนจากภายนอก โดย FTS นับว่ามีแผนการตลาดที่มีประสิทธิภาพ มีการจัดสัมมนาตามภูมิภาค และการ ลงโฆษณา รวมถึงการจัดงานแสดงสินค้าในกลุ่ม Logistics ซึ่ง FTS ได้รับรางวัล 3 ปีซ้อนจากงาน Bus & Truck โดยปี 2549 ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์/อุปกรณ์ประกอบยอดเยี่ยม และปี 2550-2551 ได้รับรางวัลระบบติดตามยานพาหนะยอดเยี่ยมบริหารจัดการ สำหรับในปี 2552 นั้น บริษัทมีโครงการเพิ่มเติมเพื่อเตรียมจำหน่ายฐานข้อมูลให้กับบริษัทผลิตแผนที่และสถานีขนส่งภาครัฐ โดยพัฒนาเทคโนโลยี Remote Monitoring System (RMS) ขึ้นให้สามารถเชื่อมโยงเข้ากับอุปกรณ์สำรวจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทันสมัยและรวดเร็ว รวมทั้งมีโครงการพัฒนาอุปกรณ์เพื่อรองรับการวัดอุณหภูมิและปริมาณการใช้ น้ำมันในรถยนต์ในคราวเดียวกัน

บริษัท จิเนียส อีเลคทรอนิค มิเตอร์ จำกัด (GEM)

เป็นบริษัทร่วม โดยบริษัทถือหุ้นจำนวนร้อยละ 45 และอีกร้อยละ 55 ถือโดยผู้ถือหุ้นรายอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจวิจัย ค้นคว้าเทคโนโลยี และจำหน่ายมิเตอร์วัดไฟฟ้า kWh แบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีบริษัท FORTH เป็นผู้ผลิตสินค้า งานวิจัยของ GEM ได้รับสิทธิประโยชน์การลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และได้รับ Type Test Report ของมิเตอร์ kWh ตามมาตรฐาน IEC 62052-11 และ IEC 62053-21 จากParkside Laboratories ประเทศนิวซีแลนด์ และในปี 2551 ยังได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 จากสถาบัน MASCI เพิ่มเติมอีกด้วย

GEM มุ่งเน้นทำการวิจัยพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของเทคโนโลยีและบริการ โดยในปี 2548 ได้ผลิตมิเตอร์วัดไฟฟ้าหนึ่งเฟสแบบ AMR (Automatic Meter Reading) หรือระบบอ่านหน่วยมิเตอร์อัตโนมัติที่สามารถส่งผ่านข้อมูลเข้าโปรแกรมออกบิลเก็บค่าไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง แม่นยำสูง ลดทั้งเวลาและบุคลากรในการจดหน่วยไฟฟ้า และนำออกจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นเอกชน ในปี 2549 ได้ผลิตและจำหน่ายมิเตอร์วัดไฟฟ้าหนึ่งเฟสแบบอิเล็กทรอนิกส์ ที่มี Anti-tampering feature ให้กับการไฟฟ้านครหลวง ในปี 2550 ได้ผลิตและจำหน่ายมิเตอร์ไฟฟ้าแบบบัตรเติมเงินที่ใช้ RFID เทคโนโลยี ให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ในปี 2551 ได้ผลิตและจำหน่ายมิเตอร์วัดไฟฟ้าสามเฟสแบบ AMR และมิเตอร์น้ำแบบ AMR ให้กับกลุ่มเอกชน และได้ผลิตและจำหน่ายมิเตอร์ สามเฟส TOU โดยใช้เป็นแบรนด์ร่วม (Co-Brand) กับแบรนด์ชั้นนำระดับโลกให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และสำหรับในปี 2552 จะมีการออกมิเตอร์หนึ่งเฟสแบบดิจิทัล ในราคาที่แข่งขันกับมิเตอร์จานหมุนได้ แต่คุณภาพดีกว่าและมีอายุการใช้งานนานกว่า เพื่อกระจายและขยายฐานลูกค้าไปยังระดับกลางและล่างต่อไป

กิจการร่วมค้า บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค - เซอร์วิส อินเทอร์เน็ต จำกัด

กิจการร่วมค้า จีเนียส ทราฟฟิค - เซอร์วิส อินเทอร์เน็ต ถือหุ้นร่วมกับ GTS ในสัดส่วนร้อยละ 80:20 จัดทะเบียนในจังหวัดตรัง ทำหน้าที่เสมือนตัวแทนจำหน่ายโดยไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท เมื่อเดือนกรกฎาคม 2548 ได้มีบันทึกข้อตกลงร่วมกันทำงาน เพื่อปรับปรุงติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในเขตเทศบาลภูเก็ต และได้ส่งมอบงานตลอดจนรับผิดชอบให้การบริการบำรุงรักษาจนครบอายุสัญญาไปเสร็จเรียบร้อยเมื่อเดือนตุลาคม ปี 2550 ณ ปัจจุบัน กิจการร่วมค้าแห่งนี้ยังคงดำเนินการอยู่เนื่องจากมีความเป็นไปได้ที่จะมีโครงการใหม่ต่อเนื่อง

สำหรับกิจการร่วมค้า บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค แอนด์ เซอร์วิส อินเทอร์เน็ต จำกัด ถือหุ้นร่วมกับ GTS ซึ่งมีผลงานด้านการติดตั้งสัญญาณไฟจราจร ในสัดส่วนร้อยละ 80:20 จัดทะเบียนในจังหวัดตรัง ซึ่งมีบันทึกข้อตกลงร่วมกันทำงานเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2548 เพื่อปรับปรุงติดตั้งสัญญาณไฟจราจร ในเขตเทศบาลนครตรัง และได้ส่งมอบงานเสร็จเรียบร้อยแล้วในเดือนสิงหาคม 2548 รวมทั้งครบกำหนดสัญญาเพื่อการบำรุงรักษาเป็นเวลา 2 ปี แล้วในเดือนสิงหาคม ปี 2550 ที่ผ่านมา บริษัทจึงได้ปิดกิจการ ร่วมค้า บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค แอนด์ เซอร์วิส อินเทอร์เน็ต จำกัด ดังกล่าว โดยการขยายงานด้านติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในพื้นที่อื่นๆ เพิ่มเติม จะดำเนินการภายใต้ชื่อกิจการร่วมค้า บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค - เซอร์วิส อินเทอร์เน็ต จำกัดต่อไป

กิจการร่วมค้า เค.เอ็น.วี.จี. เซอร์วิส

กิจการร่วมค้า เค.เอ็น.วี.จี. เซอร์วิส ถือหุ้นร่วมกับ GTS ซึ่งมีผลงานด้านการติดตั้งสัญญาณไฟจราจร ในสัดส่วนร้อยละ 90:10 ทำหน้าที่เสมือนตัวแทนจำหน่ายโดยไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท โดยมีบันทึกข้อตกลงร่วมกันทำงานเมื่อ 10 มีนาคม 2548 เพื่อรับเหมาติดตั้งปรับปรุงไฟสัญญาณจราจรระบบ SCATS จำนวน 7 ทางแยก ในเทศบาลนครพิษณุโลก ซึ่งกิจการร่วมได้ส่งมอบงานเสร็จเรียบร้อยแล้วในเดือนสิงหาคม 2548 และดำเนินการบำรุงรักษาเป็นเวลา 2 ปี ตามสัญญาซึ่งครบกำหนดไปแล้วในเดือนสิงหาคม ปี 2550 ณ ปัจจุบัน กิจการร่วมค้าแห่งนี้ได้มีการขยายงานด้านการติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในพื้นที่อื่นๆ เพิ่มเติมอยู่

กิจการร่วมค้า บริษัท เอ็กซ์เปิร์ท เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด

กิจการร่วมค้า บริษัท เอ็กซ์เปิร์ท เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด ถือหุ้นร่วมกับ GTS ในสัดส่วนร้อยละ 90:10 ทำหน้าที่เสมือนตัวแทนจำหน่ายโดยไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายป้ายไฟอิเล็กทรอนิกส์ให้กับเทศบาลหาดใหญ่ โดยเมื่อเดือนธันวาคม 2549 มีบันทึกข้อตกลงร่วมกันทำงานกับบริษัทเพื่อจำหน่ายป้ายไฟอิเล็กทรอนิกส์ให้กับเทศบาลหาดใหญ่ ซึ่งกิจการร่วมค้าแห่งนี้สามารถส่งมอบงานได้เสร็จเรียบร้อยในเดือนมีนาคม ปี 2550 ที่ผ่านมาและอยู่ระหว่างดำเนินการตามสัญญาเพื่อการบำรุงรักษาเป็นเวลา 2 ปี โดยคาดว่าจะครบกำหนดในเดือนมีนาคม ปี 2552

3.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทในปี 2549- 2551 มีดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนิน การ โดย	งบการเงินรวม					
		ปี 2549		ปี 2550		ปี 2551	
		(บาท)	(%)	(บาท)	(%)	(บาท)	(%)
รายได้จากธุรกิจหลัก							
1. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ เครื่องหมายการค้า FORTH	บริษัท	532,186,081	21.45	343,388,422	8.71	614,685,448	8.22
2. รายได้จากการผลิตแผงวงจรและอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า							
2.1 งานรับจ้างประกอบ (Consign Parts)	บริษัท	243,393,315	9.81	250,925,946	6.37	157,571,363	2.11
2.2 งานรับเหมามผลิต (Turn key)	บริษัท	603,298,414	24.32	1,973,716,459	50.08	4,963,938,503	66.35
รวมรายได้จากการรับจ้างเหมามผลิตและรับจ้าง ประกอบแผงวงจร		846,691,729	34.13	2,224,642,405	56.45	5,121,509,866	68.46
3. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ และระบบสัญญาณไฟจราจร	GTS	238,990,443	9.64	336,692,852	8.54	367,251,176	4.91
4. รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้าย อิเล็กทรอนิกส์	GTS	14,793,950	0.60	287,179,564	7.29	26,792,596	0.36
5. รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์	ES	583,693,337	23.53	538,915,035	13.67	576,676,448	7.71
6. รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้าน การโฆษณา	JV Genius	119,166,667	4.80	39,018,304	0.99	30,171,889	0.40
7. รายได้จากการพัฒนา&รับจ้างวางระบบ ข้อมูลสารสนเทศ	บริษัท	105,537,675	4.26	143,514,478	3.64	-	-
8. รายได้จากกรจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ ชุมสาย	บริษัท	-	-	-	-	732,400,856	9.79
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก		2,441,059,881	98.41	3,913,351,060	99.30	7,469,488,279	99.84
รายได้อื่นๆ		39,349,283	1.59	27,621,530	0.70	12,007,792	0.16
รวมรายได้		2,480,609,164	100.00	3,940,972,590	100.00	7,481,496,071	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 สามารถผลิตผลิตภัณฑ์และให้บริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างหลากหลาย นอกจากนี้ ยังมีการดำเนินงานในกลุ่มบริษัทที่สนับสนุนการผลิตอย่างครบวงจร โดยที่ ES ทำหน้าที่เป็นผู้จัดท้าวตุลิต เพื่อให้บริษัทเป็นผู้ผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของตนเองและของ GTS GEM และ FTS ซึ่งเป็นผู้ค้นคว้า วิจัย พัฒนา ประกอบเป็นผลิตภัณฑ์และจำหน่าย ส่งผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในด้านการผลิตและยังเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งอีกด้วย

3.4.2 มีตราสินค้า FORTH ที่มีชื่อเสียงยาวนาน

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 15 ปี โดยการผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้ชื่อ FORTH มาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ได้พัฒนาและผลิตขึ้นเพื่อใช้งานได้หลากหลาย จนเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ เช่น ผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจร ผลิตภัณฑ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์ และผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ เป็นต้น ดังนั้น นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทจึงยังสามารถใช้ชื่อ FORTH ผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ ที่บริษัทต้องการจำหน่ายได้อีกด้วย เช่น อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบพลังงานแสงอาทิตย์ หรืออุปกรณ์อื่น ๆ ที่บริษัทจะคิดค้นและพัฒนาขึ้นเพื่อผลิตและจำหน่ายในอนาคต อีกด้วย

3.4.3 มีทีมวิจัยและพัฒนาที่แข็งแกร่ง เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

กลุ่มบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น ให้ความสำคัญในเรื่องของการวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่บริษัทผลิตให้กับลูกค้า 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 ผลิตภัณฑ์ตู้สาขา

โทรศัพท์ หรือตู้ชุมสายโทรศัพท์ เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงสามารถจัดการใช้เครื่องจักรเหล่านี้ ให้รองรับการปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์สำหรับตราสินค้าของลูกค้า 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 และขึ้นเป็นผู้นำในสายธุรกิจนี้ในประเทศไทย

3.4.6 ผู้บริหารมีประสบการณ์ยาวนาน

บริษัทมีผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์และมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์นานกว่า 15 ปี มีการวางรากฐานให้กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจมีการประกอบธุรกิจที่หลากหลายและสนับสนุนการผลิตอย่างครบวงจร นอกจากนี้ ผู้บริหารของบริษัทยังมีความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า เพื่อที่จะกำหนดนโยบายการบริหารและการผลิตได้อย่างสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าซึ่งจะทำให้กลุ่มบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น มีความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจต่อไป

3.4.7 การมีศักยภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และการให้บริการที่ครบวงจร

ในปัจจุบัน อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอิเล็กทรอนิกส์มีภาวะการแข่งขันสูง จึงจะต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตสินค้าของตนเองอยู่เสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานการผลิตและเทคโนโลยีที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งบริษัทได้ลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เพื่อให้มีมาตรฐานการผลิตที่ทันสมัย โดยมีบุคลากรที่สนับสนุนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การคัดเลือกและจัดซื้อวัตถุดิบ ตลอดจนการมุ่งตอบสนองของความต้องการที่แตกต่างของลูกค้า 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 สินค้า และบริการ อย่างไม่หยุดยั้ง
- เน้นการรักษามาตรฐานด้านความปลอดภัย ด้านอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อมในการผลิตอย่างต่อเนื่อง

3.5.2 ด้านผลิตภัณฑ์

- บริษัทมีเป้าหมายเป็นผู้นำด้านการวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีสูง และสร้างมูลค่าเพิ่มในสินค้า
- บริษัทมีแผนงานเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้และกำไร และเพื่อขยายฐานลูกค้า

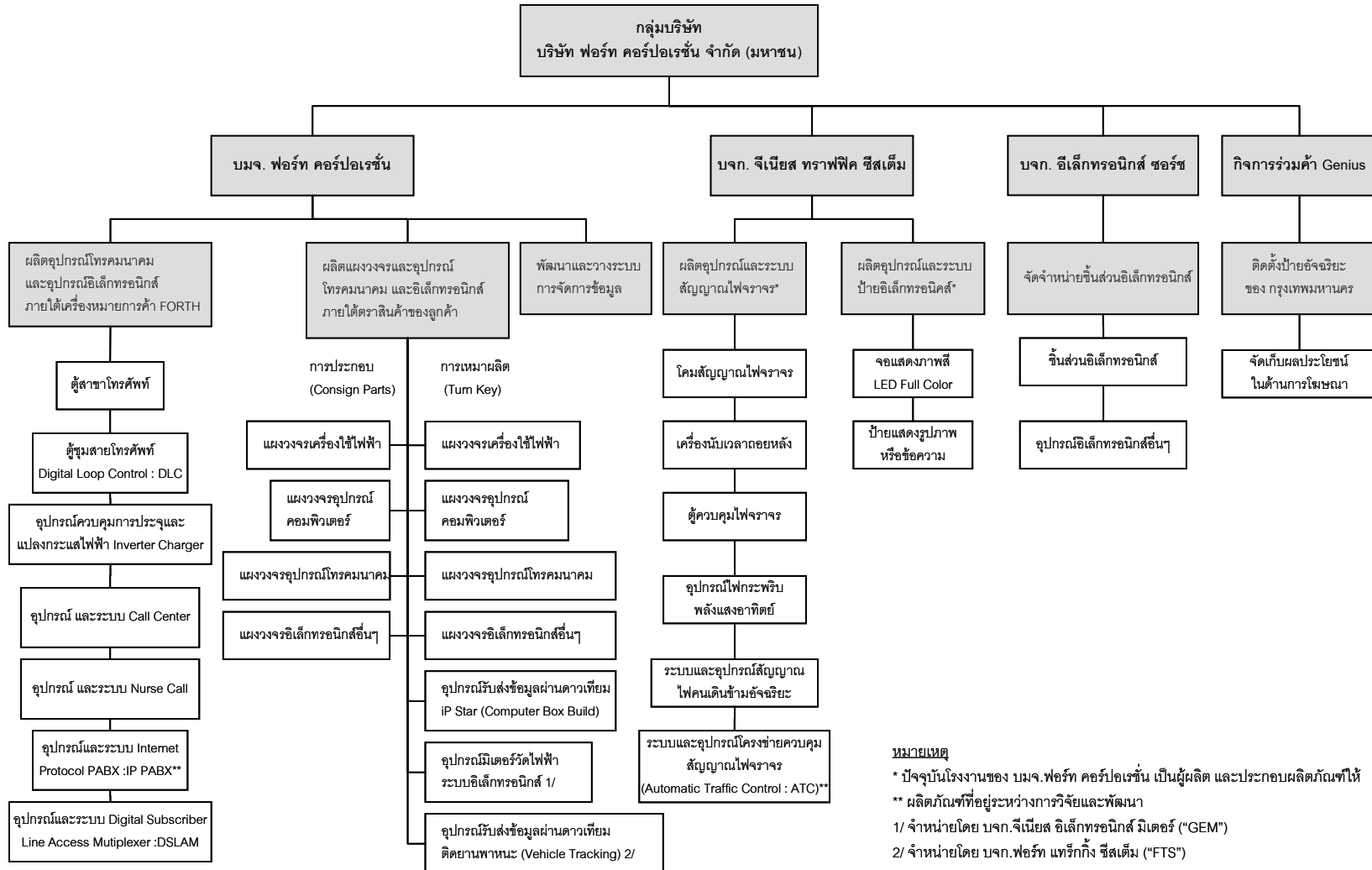
3.5.3 ด้านบุคลากร

- บริษัทใส่ใจกับการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง
- ปลุกฝังให้พนักงานมีทัศนคติที่ดีต่อองค์กรโดยรวมและรวมไปถึงการดูแลใส่ใจในสุขอนามัยของพนักงานทุกคน

3.5.4 ด้านลูกค้าและบริการ

- มีการพัฒนาด้านการบริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เสมือนลูกค้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งด้านการผลิต โดยมีวางแผนการผลิตร่วมกับลูกค้า เพื่อให้การผลิตมีความสอดคล้องกัน และการจัดส่งตรงต่อเวลารวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกลุ่มลูกค้าปัจจุบันของบริษัท
- พัฒนาตนเองให้สามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง มีการอบรมให้ความรู้ด้านเทคโนโลยีกับตัวแทนจำหน่าย

4. การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์



หมายเหตุ

* ปัจจุบันโรงงานของ บมจ. ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น เป็นผู้ผลิต และประกอบผลิตภัณฑ์ให้

** ผลิตภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างการวิจัยและพัฒนา

1/ จำหน่ายโดย บจก.จีเนียส อิเล็กทรอนิกส์ มีเตอร์ ("GEM")

2/ จำหน่ายโดย บจก.ฟอर्थ แทร็กกิ้ง ซีสเต็ม ("FTS")

4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

4.1.1 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

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



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** เป็นตู้สาขาโทรศัพท์อัตโนมัติรุ่นใหม่ล่าสุดที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจขนาดกลางและใหญ่ เช่น โรงแรม / องค์กร / วิทยาลัย / อพาร์ทเมนท์และ

คอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ที่ให้มาตรฐานเทียบเท่ากับระบบชุมสายโทรศัพท์ของผู้ให้บริการโทรศัพท์ขนาดใหญ่พร้อมด้วยคุณลักษณะ เช่น รองรับการสื่อสารบนโครงข่าย IP (VoIP) มีระบบการทำงานทดแทนกันทันทีกรณีแผงวงจรหลักชำรุดเสียหาย (Redundant) การติดตั้งหรือถอดเปลี่ยนการ์ดสามารถทำได้โดยไม่ต้องปิดการทำงานของระบบ (Hot Swap) เพื่อไม่ให้งานหยุดชะงัก และยังมีระบบ Broadband ADSL Card สำหรับให้บริการอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์ได้พร้อมกันเป็นรายแรกของประเทศไทย

- 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

- 7) **MSAN และ Mini MSAN อุปกรณ์ชุมสาย MSAN (Multi Service Access Node)** เป็นอุปกรณ์ชุมสายที่ออกแบบมาเพื่อให้บริการเลขหมายโทรศัพท์พื้นฐาน, โทรศัพท์สาธารณะ, อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วย ADSL, วงจรสื่อสารความเร็วสูงผ่านสาย Optical Fiber (PON) สืบเนื่องจากการขยายตัวของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีจึงทำให้ผู้ให้บริการเกิดการลงทุนอุปกรณ์ชุมสายเพื่อแข่งขันกันขยายการให้บริการเป็นจำนวนมาก ชุมสาย MSAN เป็นอุปกรณ์ที่สามารถตอบสนองได้อย่างลงตัว เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการในกลุ่มเป้าหมายเล็กเช่นชุมชนขนาดเล็กบริษัทจึงได้ทำการวิจัยและพัฒนาอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ขนาดเล็กที่สามารถติดตั้งบนเสาไฟฟ้าได้ คือ Mini MSAN เพื่อการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงหรือระบบโทรศัพท์ในบริเวณที่มีผู้ใช้จำนวนไม่มากนัก หรือมีการติดตั้งแบบกระจายตัว ซึ่งถ้าเป็นการลงทุนติดตั้ง MSAN ที่มีจำนวน ports น้อย อาจทำให้เกิดค่าใช้จ่ายต้นทุน



MSAN



ชุดอุปกรณ์และระบบ Call Center



Nurse Call Central Control Unit

Nurse Call Console NC Series
ชุดอุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล

ตู้เติมเงินมือถือระบบอัตโนมัติ Mobile TOP-UP

ที่สูงไม่คุ้มค่าการลงทุน ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงสอดคล้องกับนโยบายการลงทุนของผู้ให้บริการอย่างยิ่ง

- 8) ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) เป็นอุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์ ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเพื่อใช้ร่วมกับระบบตู้สาขาโทรศัพท์ ทำหน้าที่เป็นศูนย์ข้อมูลสำหรับงานบริการลูกค้าของบริษัทที่ติดตั้งระบบ Call Center
- 9) ระบบเรียกพยาบาลสำหรับใช้ในโรงพยาบาล (Nurse Call) เป็นอุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย ทำหน้าที่ส่งสัญญาณเรียกซึ่งแสดงหมายเลขห้องพักของผู้ป่วยที่ติดต่อแสดงสัญญาณไฟที่หน้าห้องผู้ป่วย และเจ้าหน้าที่พยาบาลสามารถสนทนากับผู้ป่วยผ่านอุปกรณ์ได้ โดยในการเรียกแต่ละครั้งระบบจะบันทึกข้อมูลไว้ในหน่วยความจำซึ่งสามารถส่งพิมพ์ออกมาตรวจสอบได้ นอกจากนี้ ผู้ใช้ยังสามารถบริหารลำดับการเรียกตามลำดับของความเร่งด่วนของเหตุฉุกเฉิน
- 10) ตู้เติมเงินมือถือระบบอัตโนมัติ Mobile TOP-UP สามารถรับเงินสดได้ทั้งธนบัตรและเหรียญพิกัดระบบมือถือทุกเครือข่าย รวมทั้งสามารถรับชำระค่าบริการต่างๆ ทั้งค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าบริการเกมออนไลน์ เป็นต้น เป็นผลงานการค้นคว้าและวิจัยนวัตกรรมใหม่สำหรับธุรกิจตู้เติมเงินออนไลน์ ผ่านการให้บริการภายใต้ระบบ Kiosk เพื่อรับคำสั่งจากลูกค้าแล้วประมวลผลและส่งข้อมูลกลับมาที่ Server ของบริษัทที่เชื่อมต่อกับ Server ของผู้ให้บริการต่างๆ เครือข่ายมือถือโดยตรง เช่น AIS, DTAC, TRUE, 1-2 Call, CAT CDMA และ Hutch

ในปัจจุบันบริษัทยังผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่น ได้แก่ เครื่องโทรศัพท์ (Digital Phone) เครื่องตอบรับอัตโนมัติ เครื่องรูตเตอร์ และอุปกรณ์ควบคุมการเปิด - ปิดประตูเพื่อรักษาความปลอดภัย เป็นต้น นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทมีโครงการการผลิตอุปกรณ์ Digital Subscriber Line Access Multiplexer (“DSLAM”) อุปกรณ์ Internet Protocol PABX (“IPPABX”) และอุปกรณ์แปลงกระแสไฟฟ้าเพื่อเข้าระบบสายส่งไฟฟ้า (Grid Charge Inverter) เป็นต้น

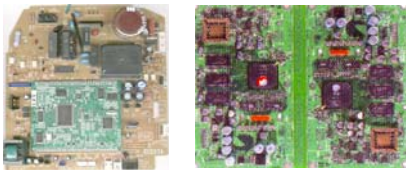
4.1.2 ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

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 จนถึงการผลิตประกอบแผงวงจร ซึ่งแผงวงจรที่บริษัทประกอบ ได้แก่ แผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้า แผงวงจรอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ อื่นๆ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทใช้วัตถุดิบที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาให้ โดยลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้จัดส่งวัตถุดิบแก่บริษัท และลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบในค่าวัตถุดิบเอง ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการบริหารต้นทุนวัตถุดิบในสายการประกอบนี้

2) การเหมาผลิต (Turnkey) คือ การผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะเหมา ซึ่งทีมงานวิศวกรของบริษัทจะร่วมออกแบบการผลิตและประกอบแผงวงจรร่วมกับลูกค้า จนถึงการผลิตประกอบแผงวงจร ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเหมาผลิต ได้แก่ แผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้า แผงวงจรอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ แผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมความเร็วสูง IPSTAR แผงวงจรมอเตอร์วัดไฟฟ้า และอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทสามารถจัดหาวัตถุดิบได้เอง โดยคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ดำเนินการติดต่อบริษัทผู้ผลิตวัตถุดิบ ตลอดจนการที่บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องการบริหารต้นทุนวัตถุดิบเอง

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



แผงวงจรสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า

- 1) **แผงวงจรสำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า** ได้แก่ แผงวงจรควบคุมอุณหภูมิในเครื่องปรับอากาศ (Air Controller) แผงวงจรวิทยุติดรถยนต์ และแผงวงจรเครื่องเล่น ดีวีดี แผงวงจรบัลลาดอิเล็กทรอนิกส์ และแผงวงจรควบคุมอุณหภูมิในตู้เย็น เป็นต้น



แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์

- 2) **แผงวงจรและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์** ได้แก่ แผงวงจรมอเตอร์คอมพิวเตอร์ชนิดธรรมดา และชนิดไร้สาย (Wireless Keyboard) รวมถึงการผลิตแผงวงจรมอเตอร์สำหรับคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก เป็นต้น



แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์โทรคมนาคม

- 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 อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด เป็นอุปกรณ์วัดค่ากระแสไฟฟ้าด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ สามารถวัดค่ากระแสไฟฟ้าได้อย่างเที่ยงตรง และป้องกันการลักลอบใช้ไฟฟ้าได้อย่างสมบูรณ์ โดยผู้ใช้สามารถเลือกใช้งานได้ทั้งระบบเชื่อมต่อสาย (Online) หรือระบบอ่านตัวเลข ซึ่งในอนาคตจะเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ทดแทนมิเตอร์วัดไฟฟ้าระบบจานหมุนทั้งหมดที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน



อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ

- 6) **อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (Vehicle Tracking)** ของบริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซีเอสเต็ม จำกัด เป็นอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับบันทึกการใช้งานยานพาหนะผ่านดาวเทียมด้วยระบบ GPS (Global Positioning System) ทำหน้าที่รายงานข้อมูลการใช้นานพาหนะ เช่น พิกัดของยานพาหนะในเวลาต่างๆ หรือความเร็วในการใช้นานพาหนะ เป็นต้น โดยผู้ใช้งาน สามารถตรวจสอบพฤติกรรมการใช้นานพาหนะ เพื่อควบคุมและปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้นานพาหนะ

4.1.3 ธุรกิจพัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูล

ธุรกิจพัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูลดำเนินการโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ธุรกิจดังกล่าวมีลักษณะการดำเนินการเป็นโครงการตามสัญญาจ้างของลูกค้า ทั้งนี้กิจการเข้าร่วม FORTH CONSORTIUM ซึ่งประกอบด้วยบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ที ไอ เอส คอนซัลแตนต์ จำกัด และบริษัท ไพรมิ่งส์ 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 เป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพจากหน่วยงานราชการต่างๆ 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) เป็นเครื่องแสดงเวลานับถอยหลังสัญญาณไฟจราจรเพื่อให้ผู้ขับขี่ยานพาหนะทราบเวลาที่เหลือก่อนที่เปลี่ยนสัญญาณไฟ



ตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร

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



ชุดอุปกรณ์สัญญาณไฟคนเดินข้ามอัจฉริยะ

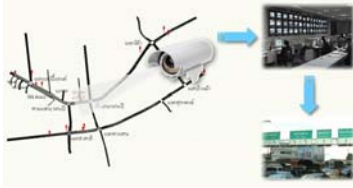
- 4) สัญญาณไฟคนเดินข้ามอัจฉริยะ เป็นเครื่องแสดงสัญญาณไฟเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้สัญจร ซึ่งเป็นสัญญาณไฟจราจรทางข้ามชนิดกดปุ่มประกอบด้วยโคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED สำหรับคนข้ามถนน อุปกรณ์นับเวลาคอนข้าม และกล่องไฟรูปคนข้ามชนิด LED เป็นต้น

- 5) สัญญาณไฟสลับช่องทางจราจร เป็นเครื่องแสดงสัญญาณไฟให้ผู้ขับขี่ถนนทราบถึงสถานะของช่องทางเดินรถในขณะนั้น ว่ายังสามารถใช้ช่องทางนั้นได้หรือไม่ โดยส่วนใหญ่จะติดตั้งบนสะพาน และบริเวณทางเข้าอุโมงค์ลอดทางแยกต่าง ๆ



สัญญาณไฟสลับช่องทางจราจร

- 6) ระบบอุปกรณ์โครงข่ายควบคุมสัญญาณไฟจราจร (Automatic Traffic Control: ATC) เป็นโครงการที่ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมไฟจราจรได้ทั้ง



ระบบอุปกรณ์โครงข่ายควบคุม
สัญญาณไฟจราจร (ATC)

ระบบ สามารถกำหนดและปรับเปลี่ยนจังหวะสัญญาณไฟของแต่ละทางแยก ให้สอดคล้องกับปริมาณรถ โดยอาศัยเครื่องตรวจจับที่สามารถหาปริมาณ ความหนาแน่นของรถในแต่ละทางแยก เพื่อนำมาคำนวณหาเวลาการปล่อย สัญญาณไฟเขียวในแต่ละจังหวะให้สอดคล้องกับปริมาณรถและสัมพันธ์กัน ทั้งโครงข่าย



โคมสัญญาณไฟกระพริบ
พลังงานแสงอาทิตย์

- 7) โคมสัญญาณไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์ ออกแบบมาเพื่อใช้งานใน จุดที่ไฟฟ้ายังเข้าไม่ถึง หรือจุดที่ต้องการประหยัดพลังงาน โดยแผงโซล่าเซลล์ ด้านบนจะทำหน้าที่รับพลังงานแสงอาทิตย์ ในช่วงเวลากลางวันแล้ว เปลี่ยนเป็นพลังงานไฟฟ้าเก็บไว้ในรูปแบบของแบตเตอรี่ ซึ่งจะเป็แหล่ง พลังงานสำหรับหลอดไฟในเวลากลางคืน สามารถนำมาใช้เป็นไฟให้ความ สว่างเพื่อแบ่งช่องการจราจรสำหรับช่องจราจรปกติกับช่องจราจรพิเศษ นอกจากนี้ยังสามารถใช้ในการบอกเขตของไหล่ทาง ซึ่งแสงไฟกระพริบใน เวลากลางคืน จะช่วยดึงความสนใจจากผู้ขับรถได้ดีขึ้น ช่วยลดปริมาณการ เกิดอุบัติเหตุโดยเฉพาะในเวลากลางคืน

4.1.5 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์และอื่น ๆ

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดย GTS เป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ขึ้นเป็นรายแรก ของประเทศไทย โดยสายธุรกิจนี้ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ 2 ประเภท ได้แก่



จอแสดงภาพสีจริง Full Color

- 1) **จอแสดงภาพสีจริง (Full Color LED Screen)** คือ จอแสดง ภาพขนาดใหญ่ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของ ประเทศไทย ที่ใช้หลอดไฟชนิด Light Emitting Diode: LED แสดงสีแบบ Full Color ทำให้ได้ภาพที่มีสีสันสดใส ใช้นำเสนอ ภาพวิดีโอ กราฟฟิก



ป้าย VMS

- 2) **ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ (Moving Sign Board/ Variable Message Sign: VMS)** คือ ป้ายแสดงข้อความหรือ รูปภาพที่สามารถแสดงผลได้ 16 เชนสี สามารถแสดงผลที่ หลากหลาย เช่น ข้อความที่วิ่งจากซ้ายไปขวา หรือ ข้อความที่ วิ่งจากด้านบนลงสู่ด้านล่าง เป็นต้น โดยผลิตขึ้นเป็นชิ้นเล็ก (Modular) ที่สามารถนำมาประกอบขึ้นเป็นจอภาพที่มีขนาด ตามความต้องการของลูกค้า



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 อีเล็คทรอนิคส์ 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 คอนเน็คเตอร์ (Connector) และตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Capacitor) เป็นต้น



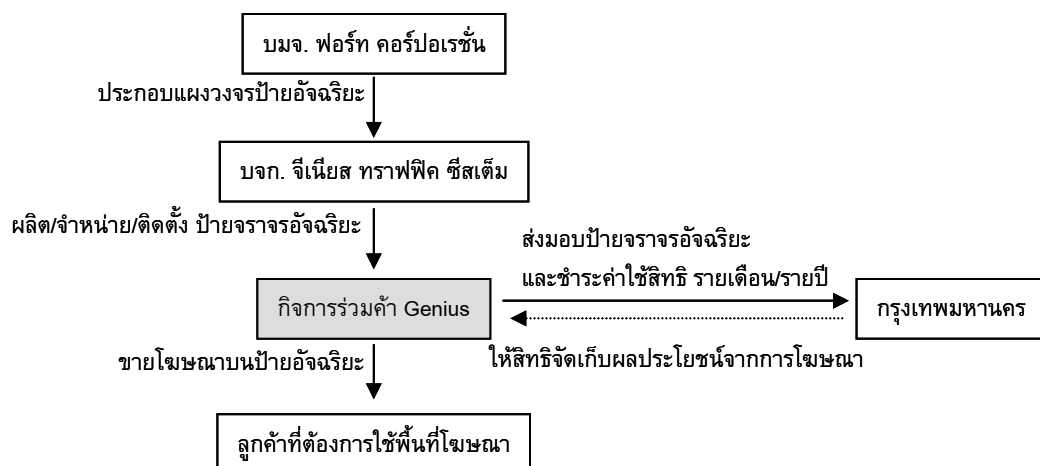
4.1.7 ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

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 สามารถโฆษณาบนหน้าจอของป้ายจราจรอัจฉริยะได้เฉพาะภาพนิ่งไม่ใช้เสียง พื้นที่ของหน้าจอโฆษณามีขนาดไม่เกินร้อยละ 30 ของพื้นที่หน้าจอแสดงผลทั้งหมด โดยพื้นที่ในการโฆษณาจะแยกกันกับการแสดงข้อมูลการจราจรแบบแถบสีอย่างชัดเจน โดยการโฆษณาทุกชิ้นจะต้องผ่านการอนุญาตจากทางกรุงเทพมหานคร ไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีงาม



วงจรถูกจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ



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/ 1 8 ก.พ.	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิตผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN ประเภท 5.7 กิจการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์	

เจ้าของ บัตร ส่งเสริม	เลขที่บัตร ส่งเสริมการ 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 15 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 ตั้งอยู่ในตำแหน่งที่มีผู้ขับขียานพาหนะให้ความสนใจ และจะเป็นช่องทางโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดีของบริษัทที่ต้องการใช้โฆษณา ดังนั้น ผลของการเพิ่มสายธุรกิจดังกล่าวข้างต้น จะทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าหลากหลายขึ้น และสามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้

4.3.2 การใช้เทคโนโลยีการผลิตที่สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่

บริษัทมีนโยบายลงทุนในเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยอย่างสม่ำเสมอ เพื่อการรองรับการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีความซับซ้อนของลูกค้า ทั้งนี้ โรงงานผลิตสินค้าของบริษัท ยังมีมาตรฐานการผลิตได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐาน SGS (THAILAND) LIMITED SYSTEM & SERVICE CERTIFICATION ซึ่งทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าบริษัทมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน นอกจากนี้ ยังมีการบริหารสายการผลิตให้สามารถรองรับการปรับเปลี่ยนเพื่อการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ เพื่อให้สามารถใช้เครื่องจักรได้อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้คำสั่งซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลง และยังสามารถรองรับการผลิตให้กับผลิตภัณฑ์ ต่าง ๆ ของบริษัทด้วย

4.3.3 การมีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพด้านการออกแบบและวิจัย ซึ่งมีฐานลูกค้าแข็งแกร่ง

จากการที่บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพด้านการออกแบบและวิจัยให้ผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก เป็นผู้สนับสนุนเทคโนโลยีการผลิต (Know How) เช่น ให้คำแนะนำด้านการผลิต การควบคุมคุณภาพ การให้ยืมเครื่องมือทดสอบ ตลอดจนให้การสนับสนุนด้านการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ ซึ่งทำให้บริษัทเกิดการประหยัดต่อขนาด และมีต้นทุนการผลิตในระดับที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ บริษัทวิจัยที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทยังเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงชั้นนำระดับโลกเป็นจำนวนมาก และได้รับการยอมรับเป็นอย่างดี ทำให้มีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง ดังนั้น บริษัทจึงสามารถสร้างฐานลูกค้าใหม่ขึ้นได้โดยได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรของบริษัทอีกด้วย

4.3.4 การมุ่งเน้นบริการหลังการขายที่ต่อเนื่อง และรักษาความพึงพอใจของลูกค้า

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

4.3.5 มุ่งเน้นการใช้เครื่องหมายการค้า FORTH เพื่อทำการตลาดให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

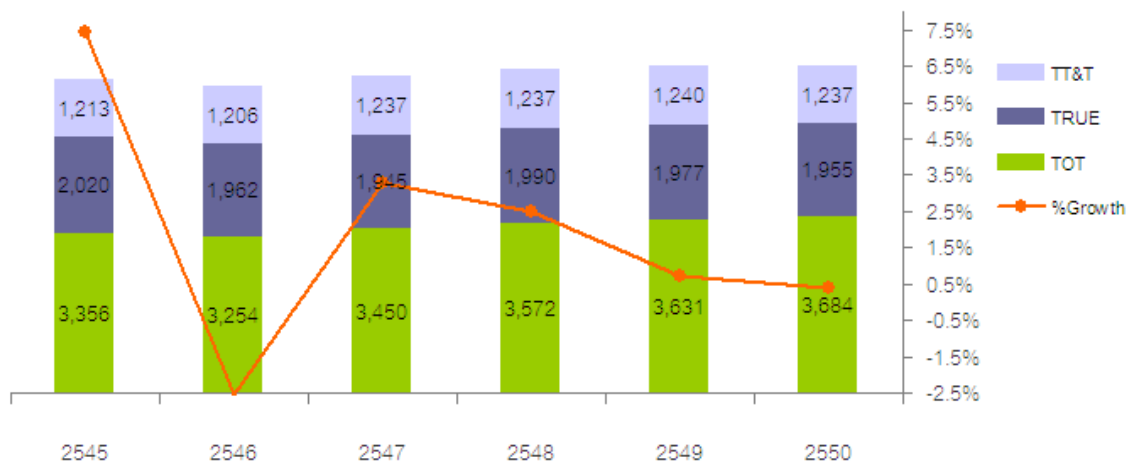
จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 15 ปี มีผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH เป็นจำนวนมาก ดังนั้น ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ ทำให้บริษัทสามารถทำการตลาดผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้ผู้บริโภคยอมรับได้ง่ายขึ้น

4.4 ภาวะอุตสาหกรรม สภาวะการแข่งขัน กลยุทธ์การแข่งขัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์

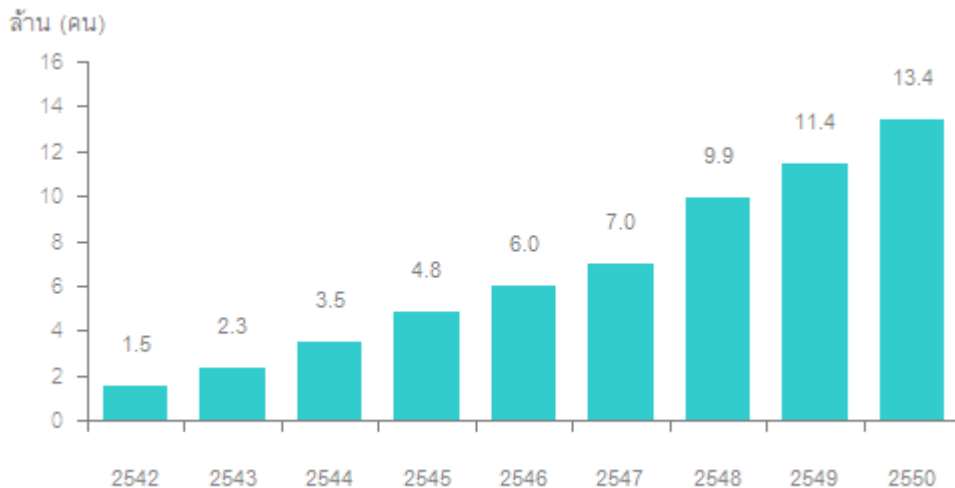
4.4.1 โทรคมนาคมและธุรกิจผลิตจำหน่ายอุปกรณ์ โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

นับตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา อุตสาหกรรมโทรคมนาคมได้หยุดนิ่งมากระยะหนึ่ง เนื่องจากไม่มีบริการหรือเทคโนโลยีใหม่ในตลาด ในขณะที่แนวโน้มของธุรกิจโทรคมนาคมเริ่มเปลี่ยนจากการใช้ระบบเครือข่าย มาสู่การเป็นโครงข่ายไอพีบรอดแบนด์ เพื่อรองรับการใช้งานอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ที่จะขยายตัวขึ้น ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการได้หลากหลายแบบ สื่อ Digital จึงเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความเติบโตของภาคธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการลงทุนจากทั้งในและนอกประเทศ เพื่อให้การบริการแบบใหม่ เช่น 3G ในขณะที่ธุรกิจโทรศัพท์พื้นฐานนั้นมีแนวโน้มลดลงเหมือนกับในประเทศอื่นๆ อันเนื่องมาจากการมีสินค้าทดแทนคือโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยเฉพาะในระบบเสียง (Voice) โดยจะเห็นได้จากจำนวนเลขหมายของผู้ใช้บริการโทรศัพท์พื้นฐานในประเทศไทยจากผู้ประกอบการหลัก 3 ราย ดังนี้

จำนวนเลขหมายของผู้ใช้บริการโทรศัพท์พื้นฐานในประเทศไทย



จากตารางในปี 2550 ประเทศไทยมีจำนวนเลขหมายที่มีผู้ใช้งานจำนวน 6.87 ล้านเลขหมาย เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 0.4% จะเห็นว่าอัตราการเติบโตของจำนวนเลขหมายลดลงทุกปีนับจากปี 2547 เป็นต้นมา เนื่องจากผลกระทบจากเทคโนโลยีใหม่ของบริการอื่น ๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ ซึ่งถูกพัฒนาคุณภาพการใช้งานอย่างดีและมีการลดอัตราค่าบริการลง ถูกกว่าอัตราค่าบริการโทรศัพท์พื้นฐานซึ่งให้บริการด้านเสียง (Voice) ด้านข้อความ (Text) ด้านรูปภาพ (Picture) หรือภาพเคลื่อนไหว (Video) ด้วยเทคโนโลยีไร้สายเข้าแทนที่โครงข่ายเดิมที่ผ่านสาย ทำให้ผู้ใช้งานสามารถใช้อินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์มือถือและคอมพิวเตอร์แบบพกพาได้ด้วยความเร็วเท่ากับที่ใช้ผ่านสาย DSL สามารถเปิดไฟล์ขนาดใหญ่ที่แนบมากับจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ได้ ในขณะที่เดินทาง หรืออัปเดตฐานข้อมูลของบริษัทได้ทันทีที่เท่านั้น และยังสามารถเปิดไฟล์มัลติมีเดียได้อย่างสะดวกสบายขึ้นอีกด้วย ในขณะที่จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว นับจากปี 2544 เป็นต้นมา ดังนี้



จากสถิติล่าสุดในปี 2550 ประเทศไทยมีผู้ใช้อินเทอร์เน็ต 9.32 ล้านคน โดยระบบอินเทอร์เน็ตได้เข้ามามีบทบาทในการดำเนินชีวิตประจำวันของคนส่วนใหญ่มากขึ้น ประกอบกับเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำหรับการติดต่อสื่อสารผ่านระบบอินเทอร์เน็ตมีราคาถูกลง รวมทั้งมีเปิดเสรีการเชื่อมต่อวงจรต่างประเทศ หรือ International Internet Gateway ทำให้การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตสามารถทำได้รวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ ตลาดผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในพื้นที่ต่างจังหวัดถือเป็นตลาดที่ยังมีศักยภาพในการขยายตัวค่อนข้างสูง และมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต อีกทั้งการให้บริการด้านข้อมูลมัลติมีเดีย บริการโทรศัพท์ผ่าน อินเทอร์เน็ต (IPTV) และบริการโทรศัพท์ผ่าน เครือข่ายอินเทอร์เน็ต (VOIP) เป็นต้น จะเป็นปัจจัยเสริมกระตุ้นให้ความต้องการ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมีมากขึ้น ดังนั้นแม้ว่าจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์พื้นฐานบางส่วนจะถูกทดแทนด้วยโทรศัพท์มือถือ แต่นับว่าเป็นสัดส่วนน้อยมากเมื่อเทียบกับศักยภาพการเติบโตของตลาดอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ความเร็วสูง ซึ่งเป็นปัจจัยเสริมที่เอื้อต่อธุรกิจผลิตตู้สาขาโทรศัพท์และอุปกรณ์ชุมสายโทรศัพท์ที่ให้บริการบรอดแบนด์ของบริษัท

นอกจากนี้ในปี 2551 วงการโทรคมนาคม เอกชนแต่ละรายได้เริ่มสร้างพันธมิตรคู่สัญญาพัฒนาคลื่นความถี่เก่าเพื่อให้บริการ 3G ซึ่งมีบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส เข้าคู่สัญญากับ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ดีแทค เข้าคู่กับ บริษัท ทูมูฟ จำกัด ซึ่งมี บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) เป็นเจ้าของสัมปทาน เพื่อเปิดให้บริการ 3จี แต่เนื่องจาก กสท โทรคมนาคม จำกัด (กสท) มีการเลื่อนแผนมอบใบอนุญาต 3G ออกไป โดยคาดว่าจะสรุปได้ในปี 2552 ดังนั้น หากคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) สรุปหลักเกณฑ์และออกใบอนุญาตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ คาดว่าในปี 2552 นี้ ปัจจัยหนุนด้านการเปิดให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3จี และอินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูง (ไวแมกซ์) จะกระตุ้นมูลค่าการลงทุนในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมถึงหลักแสนล้านบาท ขณะที่ สมาคมจีเอสเอ็มโลก (จีเอสเอ็มเอ) ยังเปิดเผยข้อมูลที่รวบรวมจากผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือของไทย ทั้งภาคเอกชนและ บมจ.ทีโอที ว่าภายใน 3 ปีนี้ จะมีการลงทุนในบริการบรอดแบนด์ไร้สายผ่านเครือข่าย 3จี (เอสเอสพีเอ) ไม่ต่ำกว่า 4,000 ล้านดอลลาร์ โดยเป็นการลงทุนบนเครือข่ายที่ใช้คลื่นความถี่เดิมสำหรับเปิดบริการ 3จี รวมถึงเตรียมให้ใบอนุญาตคลื่นความถี่ใหม่ 2.1 กิกกะเฮิรตซ์

โทรศัพท์มือถือ คาดว่าในปี 2552 ผู้ให้บริการต่างมีนโยบายการตลาดเชิงรุก โดยเฉพาะค่ายมือถือ 3 อันดับแรกที่ได้รับใบอนุญาตให้ขยายบริการ 3G บนคลื่นความถี่ใหม่ โดยทาง บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) ผู้ให้บริการที่ครองส่วนแบ่งตลาดมือถือมากที่สุด ได้กำหนดแผนลงทุนเพื่อขยายเครือข่ายเดิมรวม รวมทั้งลงทุนระบบ 3จี บนความถี่ใหม่ หากได้รับใบอนุญาตจาก กทช.ซึ่งงบลงทุนเบื้องต้นอยู่ที่ปีละ 25,000 ล้านบาทติดต่อกัน 3 ปี ทางด้าน บมจ.โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น (ดีแทค) อยู่ระหว่างดำเนินการตามแผนงานให้บริการมือถือ 3จี ที่คาดว่าจะเปิดให้บริการไตรมาส 2 ปี 2552 ภายใต้งบลงทุน 5 พันล้านบาท เพื่อให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ ด้านบริษัท ทรูมูฟ จำกัด จะเน้นไปที่บริการมือถือ 3จี บนคลื่นความถี่เดิม ซึ่งได้มีการติดตั้งอุปกรณ์ทดสอบแล้ว

ดังนั้น ภาคธุรกิจโทรคมนาคมจึงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่ามูลค่าลงทุนจะเติบโตในอัตราที่น้อยลงจากปีก่อนจากสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจและการเงิน แต่แรงกดดันทางเศรษฐกิจดังกล่าว กลับเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการรวมตัวกันของธุรกิจโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ต ซึ่งจะทำให้เกิดบริการโทรคมนาคมใหม่ขึ้น และคาดว่าภาคเอกชนจะเข้ามาพัฒนาระบบ 3G และ Wi MAX ภายในปี 2552 นี้อย่างแน่นอน ซึ่งนับว่าเป็นพื้นฐานของการพัฒนาธุรกิจโทรคมนาคมให้ไปสู่อีกระดับหนึ่ง อันจะส่งผลดีต่อสินค้าในกลุ่มอุปกรณ์ โทรคมนาคมที่จะยังเติบโตได้ต่อเนื่อง โดยอุปกรณ์โทรคมนาคมสามารถช่วยลดต้นทุนให้อุตสาหกรรมอื่นๆ ได้ จึงยังเป็นที่ต้องการในตลาด

สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

ภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมโทรคมนาคมส่งผลกระทบต่อธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม ซึ่งจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการจึงต่างส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ ที่มีอัตราค่าบริการต่ำและน่าสนใจ โดยเฉพาะในธุรกิจโทรศัพท์มือถือและอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ซึ่งจะช่วยชดเชยการชะลอตัวของโทรศัพท์พื้นฐานได้นอกจากนี้ ผู้ให้บริการในตลาดยังมีการปรับเปลี่ยนโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานให้สามารถรองรับความต้องการในอนาคตได้ ทั้งอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง การรับส่งข้อมูลโทรศัพท์พื้นฐานที่เชื่อมต่อได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าธุรกิจ และองค์กร ให้ได้รับบริการที่ดีกว่าเมื่อเทียบโครงข่ายเดิม ทั้งในด้านของประสิทธิภาพและความปลอดภัย และยังสามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบทำให้ทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ 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 ปัจจุบันอุปกรณ์โทรคมนาคมส่วนใหญ่ในประเทศไทยทั้งผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ อุปกรณ์โทรศัพท์ และอุปกรณ์ MSAN จะเป็นการนำเข้ามาจากต่างประเทศ และมีการเรียกชื่อสินค้าแตกต่างกัน เช่น MSAN, MSAP, MALC ซึ่งอาจจะมีรูปลักษณ์ภายนอกของอุปกรณ์แตกต่างกัน แต่ลักษณะการใช้งานแล้วใกล้เคียงกัน จะแตกต่างกันบ้างเพียงแค่ การ์ดเชื่อมต่อ (interface card) หรือจำนวนพอร์ตต่อสลอต (port/slot) ไม่มีสิ่งทีผลิตจากแรงงาน หรือ การออกแบบ ของคนไทยมากนัก แม้ว่าแนวคิดการผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมใช้เองนั้นจะมีกลุ่มผู้สนใจเริ่มต้นมานานและหน่วยงานภาครัฐเองก็ให้การสนับสนุน แต่น้อยรายนักที่จะประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังมีสินค้านำเข้าบางส่วนที่ไม่ได้มาตรฐาน แม้จะราคาต่ำกว่า เนื่องจากขณะนี้มีการ

ลักลอบนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานมาจำหน่ายในราคาถูกเป็นจำนวนมาก ดังนั้นหากเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นภายในประเทศ โดยการประมาณส่วนแบ่งทางการตลาดจากยอดขายของจำนวนสายโทรศัพท์ของผู้สาขาโทรศัพท์ที่จำหน่ายเป็นหลัก พบว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นตราสินค้าของคนไทยที่มีตำแหน่งทางการตลาดในระดับชั้นนำในการเป็นผู้ผลิตผู้สาขาโทรศัพท์ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ และเป็นผู้นำตลาดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในประเทศทั้งทางด้านคุณภาพสินค้าและราคาที่แข่งขันได้ จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม มาตั้งแต่ปี 2532 รวมเวลาเกือบ 20 ปีทั้งภายใต้ตราสินค้าของ ลูกค้าและภายใต้ตรา FORTH ขณะที่คู่แข่งรายใหญ่อื่น ๆ เป็นผลิตภัณฑ์จากประเทศญี่ปุ่น ฯลฯ ไม่มีสินค้าของคนไทย จึงถือว่า FORTH เป็นผู้วิจัย พัฒนาและผลิตตู้ชุมสายโทรศัพท์รายแรกและรายเดียวของไทยที่ได้รับประมุขจากทีโอทีเพื่อให้บริการทั่วประเทศ ส่งผลให้ลูกค้านอกกลุ่มอื่นยอมรับด้วย เพราะปัญหาและอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจนี้ คือความเชื่อมั่นที่จะทำให้ผู้ให้บริการยอมรับอุปกรณ์โทรคมนาคมของคนไทย ซึ่งการอยู่ในตลาดเป็นเวลายาวนาน ได้สร้างความเชื่อถือและมั่นใจให้ลูกค้ายอมรับอย่างกว้างขวางเมื่อเทียบกับคู่แข่งในประเทศรายอื่น เช่น Issac, Integrate, Phonik เป็นต้น อีกทั้งสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยทั่วโลก คาดว่าจะส่งผลให้ผู้ผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมลดลง แนวโน้มของอุตสาหกรรมนี้จึงจะมีผู้แข่งขันน้อยราย (Consolidated industry) จึงคาดว่าจะเป็นที่จับจ้องส่งเสริมให้บริษัทยังคงผู้นำตลาดอุปกรณ์โทรคมนาคมในประเทศต่อไป

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 ขนาดเล็กที่ติดตั้งบนเสาไฟฟ้าเพื่อการใช้งานให้บริการ Broadband internet หรือระบบโทรศัพท์ในบริเวณที่มีผู้ใช้จำนวนไม่มากนัก หรือมีการติดตั้งแบบกระจายตัว ซึ่งถ้าเป็นการลงทุนติดตั้ง MSAN ที่มีจำนวนพอร์ตไม่มากอาจจะไม่คุ้มค่าในการลงทุนติดตั้ง บริษัทจึงได้พัฒนา Mini-MSAN ซึ่งมีจำนวน พอร์ตน้อยกว่าและมีขนาดเล็กกว่า แต่มีความทนทานและระยะเวลาการใช้งานเทียบเท่า MSAN ซึ่งอุปกรณ์ Mini-MSAN นี้จะช่วยให้ผู้ให้บริการสามารถขยายความต้องการใช้ Broadband อินเทอร์เน็ตได้อย่างรวดเร็วและทันความต้องการของลูกค้า

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

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นลูกค้าปลายทาง (End User) ซึ่งมีความต้องการหลากหลายแตกต่างกันไปตามลักษณะผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 1) ผู้สาขาโทรศัพท์ และระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นบริษัทเอกชน และจำหน่ายให้กับหน่วยงานราชการในลักษณะโครงการ ซึ่งในปี 2551 ที่ผ่านมามีบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับ สำนักงานตำรวจแห่งชาติทั่วประเทศ ธนาคารกรุงเทพ กว่า 100 สาขา บมจ.ทีเอ ออเรนจ์ (ทรู คอร์ปอเรชั่น) ทั่วประเทศ เป็นต้น
- 2) อุปกรณ์ควบคุมการประจุแบตเตอรี่และแปลงกระแสไฟฟ้าสำหรับพลังงานแสงอาทิตย์ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ ผู้ผลิตและติดตั้งอุปกรณ์ระบบพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการซื้อเพื่อทดแทนอุปกรณ์เดิมที่เสื่อมสภาพหรือหมดอายุ
- 3) ผู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นผู้ให้บริการสัญญาณ (Operator) ในตลาดได้แก่ บริษัท ทรู 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 อุปกรณ์ควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter/Charger) ผลิตภัณฑ์ผู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) อุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) เป็นต้น ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสร้างฐานลูกค้าได้มากขึ้น

มีตราสินค้า FORTH ที่มีชื่อเสียงมานาน

บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 19 ปี ในการผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH มาจนถึงปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ ทำให้บริษัทการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทภายใต้ชื่อ FORTH เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคผ่านการอ้างอิงมาตรฐานจากการผ่านงานประมวลผลของหน่วยงานราชการ

ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและทันสมัยด้วยราคาที่แข่งขันได้

บริษัทสามารถวิจัยและพัฒนาให้เป็นที่ยอมรับ ไม่เพียงแต่ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับยุคสมัย เช่น จากแนวโน้มการเติบโตของโครงการโทรศัพท์พื้นฐานจะลดลงอย่างต่อเนื่องในขณะที่การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและอินเทอร์เน็ตไร้สายมีการขยายตัวมากขึ้น ทำให้ธุรกิจบรอดแบนด์ยังมีโอกาสเติบโตท่ามกลางเศรษฐกิจโลกซบเซา บริษัทจึงเน้นปรับทิศทางการเชื่อมโยงธุรกิจหลักที่เป็นโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานเข้ากับธุรกิจบรอดแบนด์มากขึ้น เป็นโอกาสของบริษัทในการจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นต้น ส่วนด้านราคา

สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งจากต่างประเทศได้นั้น เนื่องจากบริษัทมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์นำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อภายในประเทศ

มีบริการหลังการขายที่ทั่วถึง

บริษัทให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายมาโดยตลอด ทั้งด้านอะไหล่ และบริการรับซ่อม โดยผ่านฝ่ายบริการลูกค้า หรือผ่านตัวแทนจำหน่ายที่ตั้งอยู่ทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นผู้ให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นกับลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอีกด้วย

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 ทั้งนี้ในปี 2551 บริษัทมีสัดส่วนการขายระหว่างการจำหน่ายทางตรง กับการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย เท่ากับ 30:70 ของยอดขายในสายธุรกิจนี้

4.4.2 ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

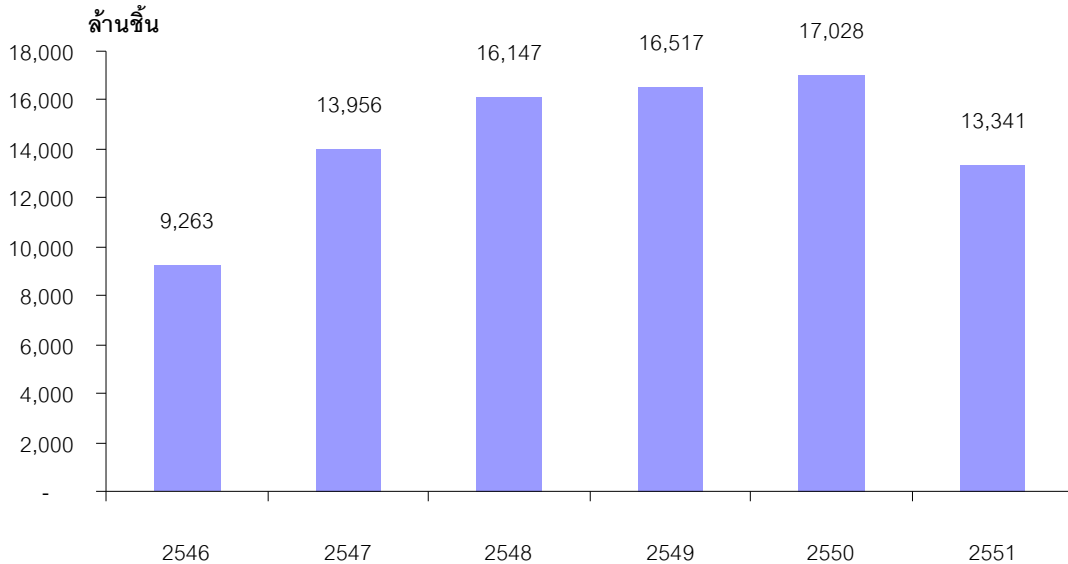
อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังมีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมการผลิตในภาพรวมที่ต้องใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ฮาร์ดดิส , เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น โดยอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ประกอบด้วยโครงสร้าง 3 ส่วน ได้แก่

- อุตสาหกรรมขั้นต้น (Upstream) เป็นขั้นการผลิตวัตถุดิบ เช่น Wafer Fabrication และสารกึ่งตัวนำ (Semiconductor)
- อุตสาหกรรมขั้นกลาง (Midstream) ได้แก่ การผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เช่น แผงวงจรรวม ไดโอด ทรานซิสเตอร์ แผงวงจรพิมพ์ (Printed Circuit Board: PCB)
- อุตสาหกรรมขั้นปลาย (Down Stream) คือ ธุรกิจประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed Circuit Board Assembly : PCBA) เพื่อนำไปเป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สื่อสาร คอมพิวเตอร์ ยานยนต์ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญ ได้แก่ แผงวงจรเครื่องคอมพิวเตอร์ แผงวงจรไฟฟ้า แผงวงจรพิมพ์ ซึ่งโดยทั่วไปการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์มากกว่าร้อยละ 80 เป็นการผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ให้กับผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สื่อสาร คอมพิวเตอร์ และอื่น ๆ ที่มีฐานการผลิตในประเทศไทยหรือเป็นไปเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะบริษัทข้ามชาติรายใหญ่จากประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ที่ย้ายฐานการผลิตมายังไทยเพื่อรับประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าของภาครัฐในการเปิดเสรีทางการค้าในอาเซียนและการค้าทวิภาคีกับประเทศต่างๆ ทั้งในเอเชียและภูมิภาคอื่นๆ

โดยเฉพาะสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งจากสถิติข้อมูลปริมาณการส่งออกของแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit) ในปี 2546-2551 แสดงตัวเลขดังนี้

ปริมาณการส่งออก (ชิ้น) ของแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit) ในปี 2546-2551



ที่มา: กรมศุลกากร

จากสถิติดังกล่าว จะเห็นว่าปริมาณการส่งออกของแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit) เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2547-2550 จากความต้องการที่สูงของสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ในบ้านและเครื่องมือสื่อสาร (Consumer and Communications applications) ทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นชิ้นส่วนในสินค้าดังกล่าวมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม ในปี 2551 ที่ผ่านมานี้ จะเห็นได้ว่าปริมาณการส่งออกมีการปรับตัวลดลงอย่างมากจากการวิกฤตการณ์ทางการเงินของทุกประเทศทั่วโลก ส่งผลให้ตลาดมีกำลังซื้อลดลง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการลงทุนของบริษัทข้ามชาติโดยใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออก พบว่าได้รับผลกระทบที่ชัดเจน ประกอบกับตลาดมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น ทั้งด้านราคาของผู้ผลิต PCB ในจีนเสนอสินค้าราคาถูกเข้าสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้น แม้ว่าผลิตภัณฑ์แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์ ที่ผลิตในประเทศจีนจะไม่ใช่อุปกรณ์โดยตรงของบริษัท เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศจีนจะเน้นกลุ่มตลาดสินค้าระดับล่างเพราะคุณภาพและเทคโนโลยีในการผลิตที่ต่ำกว่า แต่ก็ส่งผลให้เกิดการเปรียบเทียบราคาทางอ้อมทำให้บริษัทผู้ผลิตต่างชาติบางส่วนที่ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศอื่น ทำให้ปริมาณการผลิตลดลง

สำหรับแนวโน้มการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าในปี 2552 คาดว่าจะได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากการชะลอตัวของอุปสงค์ของผู้บริโภคต่อสินค้าขั้นสุดท้าย (เครื่องใช้ไฟฟ้าและไอที) โดยเฉพาะแผงวงจรไฟฟ้าและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่ามูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าในปี 2552 มีแนวโน้มที่อาจหดตัวลงไปอีกประมาณร้อยละ 10-15 จากมูลค่ารวมในปี 2551 เพราะนอกจากปัจจัยลบทางด้านอุปสงค์แล้ว แนวโน้มของการแข่งขันที่จะทวีความรุนแรงขึ้น จะเป็นปัจจัยกดดันทั้งปริมาณการขายและราคาต่อหน่วย เนื่องจากผู้ขายที่เป็นบริษัทรับช่วงผลิต (โออีเอ็ม) ในประเทศต่างๆ ต่างก็ต้องการระบายสินค้าเพื่อให้บริษัทมีสภาพคล่องในภาวะที่ตลาดสินค้าขั้นสุดท้ายซบเซา นอกจากนี้ ปัจจัยอีกประการหนึ่งซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกในอนาคต คือ แนวโน้มของการใช้มาตรการที่มีประสิทธิภาพในการกีดกันการค้ามากขึ้น

เพื่อเป็นการรักษาสถานะในตลาดภายในประเทศและคุ้มครองผู้บริโภค โดยเพิ่มความเข้มงวดในมาตรฐานสินค้าด้านความปลอดภัย การประหยัดพลังงาน เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้จะทำให้การส่งออกของไทยอาจต้องประสบภาวะถดถอยมากขึ้น บริษัทผู้ผลิตในระดับโลกจึงต้องมีการปรับตัวอย่างมากเพื่อให้อยู่รอดภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะการหาทางลดต้นทุนโดยการปรับโครงสร้างการผลิต ในอนาคตจึงคาดว่าจะมีการควบรวมกิจการ (M&A) หรือการรวมหน่วยผลิต (consolidate) ในเชิงพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างกันมากขึ้นหมายถึงความเป็นไปได้ที่จะเห็นการยุบหน่วยการผลิตที่ซ้ำซ้อนหรือมีประสิทธิภาพการแข่งขันด้อยกว่า ตลอดจนการโยกย้ายสายการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนต่ำ โดยปัจจัยค่าเงินเยนที่มีทิศทางแข็งค่าก็อาจเป็นตัวแปรหนึ่งที่ทำให้ผู้ผลิตญี่ปุ่นมองหาที่ตั้งโรงงานในประเทศที่ต้นทุนต่ำกว่า

อย่างไรก็ดี แม้ว่าตลาดโดยรวมจะชะลอตัว แต่ผู้ประกอบการก็ยังมีโอกาสในตลาดส่งออกที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤติการเงินในสหรัฐฯ ไม่นานนัก ได้แก่ประเทศที่เศรษฐกิจยังสามารถเติบโตได้ดี อาทิ จีน อินเดีย เวียดนาม ประเทศในแถบตะวันออกกลาง และประเทศในกลุ่มยุโรปตะวันออกบางประเทศ ซึ่งมีศักยภาพในการกระจายตลาดส่งออกไปยังประเทศเหล่านี้ สิ่งที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการ คือ การแสวงหาตลาดและผลิตภัณฑ์ในกลุ่มที่ยังเติบโตได้ดี และสำหรับในภาวะที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โลกมีการแข่งขันสูง บริษัทที่มีสภาพคล่องและมีเงินทุนในการขยายธุรกิจหรือมีการปรับโครงสร้างธุรกิจโดยการควบรวมนั้น ในภาวะที่เศรษฐกิจซบเซาประกอบกับการที่เงินเยนที่มีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น ก็เป็นอีกหนึ่งโอกาสในการหาแหล่งลงทุนระยะยาวเพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับกิจการโดยการย้ายหน่วยผลิตมายังประเทศที่มีแรงงานและต้นทุนที่ค่อนข้างต่ำ ดังนั้น ประเด็นสำคัญในเชิงนโยบายที่จะมีผลต่อแนวโน้มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของไทย คือ ความสามารถในการดึงดูดและรักษาการลงทุนจากบริษัทข้ามชาติเหล่านี้ให้เข้ามาตั้งโรงงานในไทย ซึ่งภาครัฐก็มีแนวทางในการกระตุ้นนักลงทุนจากต่างชาติให้เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศจากนโยบายการให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) มีให้เพื่อเป็นการกระตุ้นการลงทุนในระยะยาวและส่งเสริมอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

นอกจากนี้ จากข้อตกลงความร่วมมือในกรอบอาเซียนซึ่งได้รับความเห็นชอบจากรัฐสภาในปี 2552 ทำให้ไทยสามารถลงนามในความตกลงต่างๆ ร่วมกับประเทศอาเซียนอื่น โดยจะมีกำหนดลงนามในช่วงการประชุมสุดยอดผู้นำอาเซียน (ASEAN Summit) ครั้งที่ 14 ที่ไทยจะเป็นเจ้าภาพที่กำหนดจะจัดขึ้นในเดือนเมษายน 2552 นี้ ซึ่งความตกลง FTA กรอบอาเซียนข้างต้นที่เป็นการส่งเสริมอุตสาหกรรมอุปโภคบริโภคและอิเล็กทรอนิกส์โดยเฉพาะ ได้แก่ การเปิดตลาดภายใต้ความตกลงเอฟทีเอ อาเซียน-อินเดีย โดยคาดว่าจะสามารถบังคับใช้ได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2552 หลังจากการลงนาม ดังนั้นคาดว่าจะการเปิดเสรีตามความตกลงข้างต้นน่าจะช่วยกระตุ้นการส่งออกของไทยไปประเทศคู่ค้าเอฟทีเอได้ดีขึ้นบ้าง ในระยะถัดไปเมื่อเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า FTA พื้นตัวเป็นปกติ ซึ่งเป็นการขับเคลื่อนการส่งออกของไทยในระยะยาว แต่แม้ว่าไทยจะได้ประโยชน์จากการเปิดเสรีตามความตกลงกับคู่เจรจาต่างๆ ข้างต้น ไทยก็ยังคงเผชิญกับการแข่งขันกับสินค้าส่งออกของประเทศอาเซียนอื่นๆ ในตลาดคู่ค้า FTA เหล่านี้ด้วย เนื่องจากสินค้าส่งออกของประเทศอาเซียนอื่นๆ จะได้ประโยชน์จากการเปิดตลาดของประเทศคู่ค้า FTA เช่นกัน ทำให้สินค้าส่งออกของประเทศอาเซียนอื่นๆ มีขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านราคาที่ดีขึ้นภายใต้กรอบความตกลง FTA เช่นเดียวกันสินค้าส่งออกของไทยในตลาดคู่ค้า FTA อื่นๆ อย่างไรก็ดี สินค้าของไทยโดยมากจะเน้นตลาดผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยีสูงและมีมาตรฐานสินค้าที่ดีกว่าการผลิตสินค้าราคาถูกในปริมาณมาก ดังนั้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจึงเป็นอุตสาหกรรมที่แตกต่างออกไป จึงคาดว่านโยบายเชิงรุกดังกล่าว น่าจะสามารถรักษาบทบาทของประเทศไทยในการเป็นฐานการผลิตและการลงทุนที่สำคัญของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของโลกต่อไป

ภาวะการแข่งขันของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

อุตสาหกรรมการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit) ในประเทศไทยมีผู้ผลิตน้อยราย ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะร่วมทุนกับต่างประเทศ (Joint Venture) ในรูปของบริษัทข้ามชาติ (Multi - National) บริษัทในเครือ (Subsidiary) และผู้รับช่วงการผลิต (Subcontracting) ทั้งนี้ลูกค้าส่วนใหญ่ คือลูกค้าต่างชาติ หรือเป็นการทำสัญญา รับเหมาช่วง (Subcontract) ของกระบวนการผลิตในบางขั้นตอน ซึ่งโดยโครงสร้างเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นใช้เทคโนโลยี ค่อนข้างมาก และยังคงพึ่งพาวัตถุดิบนำเข้าในอัตราที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะการผลิต PCB ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีสูง ต้องทำ การปรับปรุงเครื่องจักรให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลาทำให้ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีประสิทธิภาพและ คุณภาพสูงขึ้น ผู้ประกอบการจึงต้องพัฒนาเทคโนโลยีของกระบวนการผลิตให้มีคุณภาพสอดคล้องตามมาตรฐานที่ลูกค้า ต้องการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประเทศไทยก็นับเป็นแหล่งรับจ้างผลิตประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญของโลก สำหรับ คู่แข่งขันในตลาดภายในประเทศประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่ 2-3 ราย เช่น บมจ.ทีมพีซีซี (Team) และ บมจ.เอสวี ไอ (SVI) เป็นต้น อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีฐานลูกค้าเดิมอยู่ ซึ่งในการคัดเลือกผู้ผลิตสำหรับ ลูกค้าในแต่ละรายนั้น ลูกค้าต้องใช้เวลาในการคัดเลือก และต้องผ่านขั้นตอนต่างๆ จนเมื่อลูกค้าจะยอมรับคุณภาพและ ใ้วางใจให้ผู้ประกอบการได้มีรายชื่อเป็นผู้ผลิตของลูกค้าแล้ว จะเป็นการทำธุรกิจในระยะยาวโดยได้รับคำสั่งซื้อสม่ำเสมอ และมักจะไม่เปลี่ยนไปสั่งผู้ผลิตอื่นโดยไม่จำเป็น เนื่องจากจะทำให้ลูกค้ามีค่าใช้จ่ายจากการเปลี่ยนผู้ผลิต (Switching Cost) ซึ่งก่อให้เกิดต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น และลูกค้าอาจมีการสั่งซื้อ/สั่งผลิตจากผู้ผลิตหลายราย เพื่อลดความเสี่ยงจากการ ไม่ได้รับสินค้าตามกำหนด คู่แข่งขันในประเทศจึงไม่ถือเป็นคู่แข่งทางตรง

อย่างไรก็ตาม ในแง่การแข่งขันในตลาดโลกนับว่ามีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง โดยเฉพาะการแข่งขันจากประเทศ จีนซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต และยังเป็นผู้ผลิตสินค้าให้กับบริษัทต่าง ๆ ในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศใน กลุ่มสหภาพยุโรป และประเทศญี่ปุ่น ซึ่งแม้ว่าความกดดันทางด้านราคาซึ่งเกิดจากผู้ผลิต PCB ในจีนที่ทำให้มีการผลิต สินค้าราคาถูกเข้าสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้นและส่งผลให้เกิดการเปรียบเทียบราคาทางอ้อม แต่ผลิตภัณฑ์แผ่นพิมพ์วงจร อิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตในประเทศจีนไม่ใช่คู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศจีนจะเน้นกลุ่มตลาดสินค้าระดับ ล่างเพราะเทคโนโลยีในการผลิตที่ใช้เป็นแบบ Mass Production ซึ่งเน้นการผลิตในปริมาณมากและมีต้นทุนต่ำ แต่มี มาตรฐานคุณภาพสินค้าที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศไทย ซึ่งบริษัทนับว่าเป็นผู้ผลิต PCB ที่ใช้เทคโนโลยีสูงซึ่งหากสามารถ ควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีจะไม่ได้รับผลกระทบดังกล่าวเนื่องจากเป็นการแข่งขันที่เน้นด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือ มากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา นอกจากนี้ ต้นทุนการผลิตของประเทศจีนก็มีแนวโน้มสูงขึ้น ประเทศไทยจึงยังมีความ ได้เปรียบในการผลิตแผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เมื่อเทียบกับคู่แข่งในอาเซียนอื่น ๆ นอกจากนี้ การขยายตัวของบริษัทรับจ้างประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Contracted electronic manufacturing : CEM) ทำให้ประเทศไทยซึ่ง นับเป็นตลาดหลักของการรับจ้างประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญมีโอกาสเติบโตในอนาคต

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตรา สินค้าของลูกค้า

ความพร้อมในด้านคุณภาพมาตรฐานในการผลิต เนื่องจากเทคโนโลยีในการผลิตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยรวมในประเทศไทยยังไม่ได้รับการส่งเสริมให้ทันสมัยเท่าเทียมกับต่างประเทศ ทำให้ต้องอาศัยเทคโนโลยีบางอย่างจาก ต่างประเทศ เข้ามาใช้ในการผลิต ซึ่งบริษัทมีข้อได้เปรียบจากได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต (Know How) จากผู้ผลิต

และวิจัยจากประเทศญี่ปุ่น เพื่อผลิตสินค้าซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้า ทำให้ได้ฐานลูกค้าของเจ้าของ Know How เพิ่มเติมด้วย ประกอบกับมีทีมงานที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้บริษัทมีความพร้อมในการผลิตและจัดส่งสินค้าทันทีที่ได้รับคำสั่งซื้อ

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

ความพร้อมทางเทคโนโลยีในการปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ นอกจากบริษัทจะเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐาน ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานของการคัดเลือกผู้ผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์แล้ว บริษัทยังใช้กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนสายการผลิตเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่สำหรับทั้งภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าตราสินค้าของบริษัท เพื่อให้สามารถใช้งานเครื่องจักรในการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มีกำลังการผลิตที่เพียงพอที่รองรับความต้องการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก บริษัทมีการลงทุนอย่างสม่ำเสมอเพื่อนำเทคโนโลยีระดับสูงมาใช้ในกระบวนการผลิต ทั้งนี้เพื่อให้มีกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น และมีความสามารถในการผลิตก้าวทันตามเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง และสามารถรักษาโอกาสในการแข่งขันได้

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

การมีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพด้านการออกแบบและวิจัย ซึ่งมีฐานลูกค้าแข็งแกร่ง จากการที่บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพด้านการออกแบบและวิจัยให้ผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก เป็นผู้สนับสนุนเทคโนโลยีการผลิต (Know How) เช่น ให้คำแนะนำด้านการผลิต การควบคุมคุณภาพ การให้ยืมเครื่องมือทดสอบ ตลอดจนให้การสนับสนุนด้านการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ ซึ่งทำให้บริษัทเกิดการประหยัดต่อขนาด และมีต้นทุนการผลิตในระดับที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ บริษัทวิจัยที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทยังเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงชั้นนำระดับโลกเป็นจำนวนมาก และได้รับการยอมรับเป็นอย่างดี ทำให้มีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง ดังนั้น บริษัทจึงสามารถสร้างฐานลูกค้าใหม่ขึ้นได้โดยได้รับการสนับสนุนจากพันธมิตรของบริษัทอีกด้วย

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 (บจก.ไดกิน อินดัสตรี (ประเทศไทย)) ผู้ผลิตเครื่องเล่น ดีวีดี และผู้ผลิตวิทยุติดรถยนต์ (บจก.โซนี่ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) และบจก.ไพโอเนียร์ แมนูแฟคเจอร์ (ประเทศไทย)) ผู้ผลิตอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (บจก.มินิแบร์ ไทย ลิมิเตด) และผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ (บจก.พีซีทีที) เป็นต้น 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 เนื่องจากบริษัทต้องการนำเสนอประสิทธิภาพในการรับงานของบริษัท เทคโนโลยีการผลิต กระบวนการผลิต วิธีการเก็บวัตถุดิบ ประสิทธิภาพของทีมงาน และผู้บริหาร เพื่อให้ลูกค้าไว้วางใจให้บริษัทผลิตสินค้า ดังนั้น ลูกค้าจะมีการเข้ามาเยี่ยมชมหรือตรวจสอบโรงงานก่อนมีการตกลงให้บริษัทผลิตสินค้าให้ และลูกค้าบางรายอาจจะมีการส่งทีมงานฝ่ายเทคนิคเข้าทำงานร่วมกับฝ่ายผลิตของบริษัทเพื่อร่วมวางแผนด้วย โดยที่กระบวนการผลิตสินค้าประกอบด้วย การออกแบบกระบวนการผลิต และวิเคราะห์ต้นทุนในการผลิตเพื่อทำข้อเสนอให้กับลูกค้า การผลิตสินค้าตัวอย่าง (Pilot Run) จนถึงการผลิตและส่งมอบสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางการหาลูกค้าใหม่ โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท คือ www.forth.co.th การแนะนำและชักชวนจากกลุ่มลูกค้าปัจจุบันของบริษัท และจากการแนะนำโดยผู้บริหารของบริษัท และจากเจ้าของ Know How การผลิตด้วย เป็นต้น

4.4.3 ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

ธุรกิจการผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในประเทศไทยนับตั้งแต่อดีต เป็นการนำเข้าผลิตภัณฑ์สัญญาณไฟจราจรจากต่างประเทศเพื่อใช้ในด่านระบบจราจรและคอมพิวเตอร์สัญญาณไฟจราจร หรือเป็นผู้รับเหมาโครงการภายในประเทศและสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นหลัก ซึ่งในอดีตนิยมใช้หลอดไฟแบบ Halogen แต่ในปัจจุบันระบบสัญญาณไฟจราจรที่เป็นเทคโนโลยีล่าสุดและได้รับความนิยมอย่างมาก ได้แก่ ไดโอดเรืองแสง (Light Emitting Diode - LED) ซึ่งเกิดจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเซมิคอนดักเตอร์ ทำให้เทคโนโลยีของ LED ก้าวหน้าอย่างรวดเร็วตามไปด้วย จึงได้มีการนำ LED มาใช้ประโยชน์แพร่หลายมากขึ้น เช่น สัญญาณจราจร ไฟท้ายรถยนต์ ป้ายสัญญาณต่างๆ ไฟฉาย ไฟให้สัญญาณของประกาศา

จอภาพยนตร์ขนาดใหญ่ ยิ่งไปกว่านั้น หน้าจอ LCD ของโทรศัพท์มือถือที่ใช้กันทั่วไปเกือบทั้งหมดจะให้แสงสว่างด้วย LED ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลประเทศต่างๆ ได้ส่งเสริมการใช้ประโยชน์จาก LED เพื่อลดการใช้พลังงาน เป็นต้นว่า กระทรวงเศรษฐกิจของไต้หวันได้ประกาศการลงทุน 2,100 ล้านดอลลาร์ไต้หวันในเดือนเมษายน 2550 ว่า เพื่อจะเปลี่ยนไฟสัญญาณจราจรทั่วประเทศมาเป็นการใช้ LED ทั้งหมดภายใน 3 ปียิ่งไปกว่านั้นในอนาคตจะเปลี่ยนไฟที่ให้แสงสว่างแก่ถนนมาเป็น LED เช่นเดียวกัน

จากการนำไปประยุกต์ใช้อย่างแพร่หลาย ทำให้ปัจจุบันตลาด LED แบบที่มีแสงสว่างสูงได้เติบโตอย่างรวดเร็วจาก 122 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2538 เป็นมากกว่า 170 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2551 และคาดว่าในอนาคตเติบโตขึ้นในอัตราสูงถึงปีละ 25% โดยสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง คือ 52% นำไปใช้ในการให้แสงสว่างแก่จออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบบเคลื่อนที่ เช่น จอโทรศัพท์มือถือ จอของกล้องดิจิทัล ฯลฯ รองลงมา คือ ใช้ในป้ายและจอภาพขนาดใหญ่ 14% ใช้ในรถยนต์ 14% จุดเด่นของหลอด LED คือสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีกว่าหลอดประเภทอื่น ทั้งความ สามารถในการปรับเปลี่ยนสีแสงต่างๆ ได้หลากหลาย และยังสามารถพัฒนาเทคโนโลยีไปสู่การเป็น LED สปริง หรือ เทคโนโลยีแสงสว่างที่สามารถตัดแปลงส่วนโค้งส่วนเว้าเพื่อการตกแต่งห้อง เพอร์นิเจอร์ และมุมต่างๆ ของอาคาร รวมถึงช่วยในการประหยัดพลังงานมากกว่า นอกจากนี้ LED ยังถูกพัฒนาให้มีความสว่างที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สามารถให้แสงสว่างในระยะทางที่ไกลขึ้น

ในด้านการนำ LED มาใช้กับระบบสัญญาณไฟจราจรนั้น ทางหน่วยงานของกรุงเทพมหานครได้ให้ความสนใจที่จะจัดซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวเพื่อใช้ในงานต่าง ๆ อาทิเช่น ไฟส่องสว่างทางข้าม, กล้องไฟรูปคนข้ามระบบปุ่มกด, LED สัญญาณไฟกระพริบและโคมไฟจราจร เป็นต้น หลังจากผลทดลองใช้หลอดสัญญาณไฟจราจรชนิด LED เป็นที่น่าพอใจเนื่องจากประสิทธิภาพในการให้แสงสว่างที่ชัดเจน ตลอดอายุการใช้งานกว่า 10 ปี และยังประหยัดพลังงานไฟฟ้ากว่า 70% สามารถแสดงผลการทำงานให้สอดคล้อง เหมาะสมเป็นไปตามมาตรฐานสากล ภาครัฐบาลจึงมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์และสัญญาณไฟจราจรที่ทำจาก LED มากขึ้น ซึ่งหลังจากประเทศไทยสามารถผลิตระบบสัญญาณไฟจราจรแบบ LED ขึ้นได้เป็นผลสำเร็จ หน่วยงานของกรุงเทพมหานครจึงเน้นการจัดซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวจากผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น อุตสาหกรรมผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในปัจจุบันจึงเกิดขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของปริมาณความต้องการใช้ในสินค้าดังกล่าวตามโครงการของหน่วยงานต่างๆ และยังคงส่งเสริมให้นำไปใช้ในอุปกรณ์อื่นมากขึ้น เช่น ป้ายเตือนจุดอันตราย, สัญญาณไฟควบคุมช่องทางเดินรถ เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานที่รับผิดชอบในโครงการดังกล่าว ได้แก่ กรุงเทพมหานคร มีพื้นที่รับผิดชอบในเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาลท้องถิ่น มีพื้นที่รับผิดชอบในเขตเทศบาลท้องถิ่นนั้น ๆ องค์การบริหารส่วนตำบล มีพื้นที่รับผิดชอบตามท้องถิ่นต่างๆ กรมทางหลวงซึ่งมีพื้นที่รับผิดชอบตามเขตพื้นที่ระหว่างจังหวัด และกรมทางหลวงชนบท โดยมีลักษณะการซื้อขายเป็นแบบประมูลโครงการตามวาระต่าง ๆ ในแต่ละผลิตภัณฑ์ เช่น ตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร โคมสัญญาณไฟจราจร เครื่องนับเวลาถอยหลัง สัญญาณไฟคนข้ามถนนอัจฉริยะ สัญญาณไฟสลับช่องจราจร และไฟกระพริบระบบพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น โดยปัจจุบันมีจำนวนองค์กรหรือหน่วยงานทางราชการต่าง ๆ ทั่วประเทศที่รับผิดชอบในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ประกอบด้วยเทศบาลทั่วประเทศและองค์การบริหารส่วนตำบลทั่วประเทศ ซึ่ง ณ เดือนมกราคมปี 2552 มีจำนวน 1,192 แห่งและ 6,738 แห่ง ตามลำดับดังนั้น จะเห็นได้ว่าตลาดในหน่วยงานส่วนภูมิภาคและโครงการต่าง ๆ ของกรมทางหลวงยังมีศักยภาพที่จะเพิ่มมูลค่าเงินหมุนเวียนสู่ธุรกิจการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรอีกมาก และส่งผลให้เกิดโอกาสในการเติบโตของผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมกลุ่มนี้ต่อไป

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

ดังที่กล่าวมาแล้วว่าการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในประเทศ หน่วยงานราชการต่าง ๆ เริ่มเปลี่ยนจากการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศซึ่งมีมูลค่าการใช้จ่ายในการติดตั้งและการบำรุงรักษาค่อนข้างสูง มาให้ความสนใจที่การจัดซื้ออุปกรณ์จากผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น หลังจากในประเทศไทยมีผู้ที่สามารถผลิตระบบสัญญาณไฟจราจรให้เป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพได้ ซึ่งบริษัทหนึ่งที่เป็นผู้นำตลาดของประเทศในธุรกิจผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟจราจรนี้ 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 โคมสัญญาณไฟนั้นก็จะยังคงใช้งานได้เป็นอย่างดีโดยผู้ใช้รถใช้ถนนอาจไม่รู้สึกรถึงความแตกต่าง ดังนั้น หน่วยงานราชการต่าง ๆ ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดต่างให้การยอมรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อใช้ติดตั้งทดแทนสัญญาณไฟจราจรเดิมที่เสื่อมสภาพลง หรือใช้ติดตั้งตามทางแยกที่เกิดขึ้นใหม่ ซึ่งปัจจุบันความต้องการจะเน้นไปที่การผลิตเพื่อทดแทนสินค้าที่ใช้อยู่เดิมซึ่งชำรุดและเสื่อมโทรมมากขึ้น

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

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

มาตรฐานคุณภาพและคุณสมบัติของสินค้าเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการ จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเกี่ยวข้องกับทำให้สัญญาณไฟจราจร และระบบความปลอดภัยทางการจราจร ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทจึงได้ผ่านการทดสอบคุณสมบัติจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อมั่นใจได้ว่าจะมีคุณภาพและความทนทานต่อการใช้งาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้ผลิตและติดตั้งไปแล้วทั้งหมดมีคุณสมบัติที่โดดเด่นในเรื่องของการประหยัดพลังงานและมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด ซึ่งมาตรฐานของหน่วยงานราชการเหล่านี้นับว่าเป็นหลักฐานอ้างอิงถึงคุณภาพที่โดดเด่นของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี

มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคา บริษัทสามารถจัดซื้อวัตถุดิบสำคัญได้โดยตรงจากผู้ผลิต และจัดซื้อวัตถุดิบอื่นผ่านบริษัทในเครือ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตเอื้อให้สามารถกำหนดราคาที่แข่งขันกับผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศได้

พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าบริษัทให้มีความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และรักษาความเป็นผู้นำของผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรในประเทศไทย

มีวัตถุประสงค์และอะไหล่สำรองที่เพียงพอ จากการที่บริษัทมีผลงานติดตั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้กับหน่วยงานราชการหลายแห่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการรับประกันผลงานการติดตั้งเป็นเวลาประมาณ 2 ปี อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตระบบสัญญาณไฟฟ้จระจรด้วย จึงมีความพร้อมด้านการสำรองวัตถุประสงค์และอะไหล่ที่เพียงพอ ทั้งนี้บริษัทคาดว่าจะสามารถให้บริการด้านอะไหล่ได้เป็นระยะเวลาประมาณ 8 ปี

บริการหลังการขายที่รวดเร็ว นอกจากคุณภาพสินค้าที่ดีแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขายที่รวดเร็ว โดยมีนโยบายให้บริการรับแจ้งปัญหาจากลูกค้า 24 ชั่วโมง ตลอดทั้ง 7 วันทำการ โดยทีม Service ที่มีความเชี่ยวชาญและพร้อมเข้าถึงพื้นที่ที่รับแจ้ง 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 โดยไม่ต้องผ่านสำนักงบประมาณแผ่นดิน 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 ประเทศเวียดนาม ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ กัมพูชา

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

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

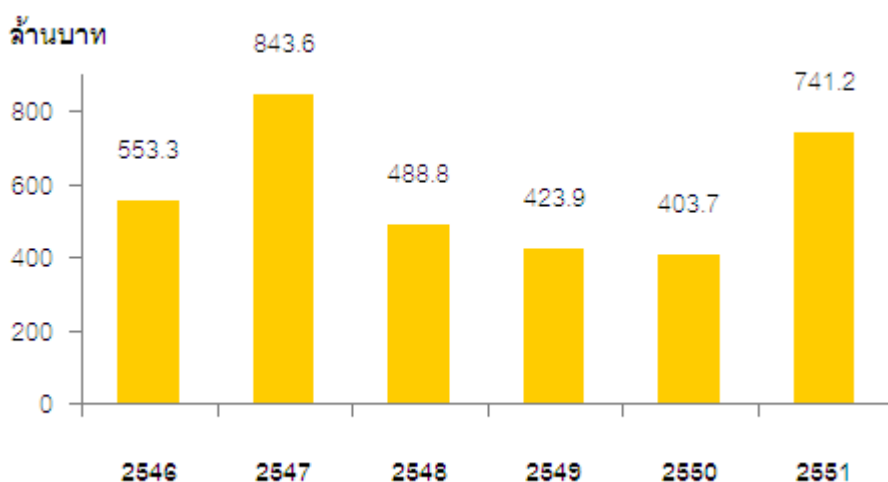
4.4.4 อุตสาหกรรมการจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์นับว่ามีความสำคัญและเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนของเศรษฐกิจไทย โดยในช่วง 11 เดือนแรกของปี 2551 (มกราคม-พฤศจิกายน 2551) สามารถสร้างรายได้จากการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 17.6 ของมูลค่าส่งออกรวมของประเทศ และขยายตัวร้อยละ 6.0 เทียบกับระยะเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม ปัญหาวิกฤตการณ์การเงินทั่วโลกที่ส่งผลกระทบต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศในกลุ่ม G3 (สหรัฐอเมริกา, สหภาพยุโรป, และญี่ปุ่น) ย่อมส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยและการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยตามไปด้วย โดยคาดว่าความต้องการชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในการผลิตจะลดลง ซึ่งอุตสาหกรรมการจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทนั้น จะเป็นไปในทิศทางเดียวกับแนวโน้มของการประกอบกิจการในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โดยทั่วไปและอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

สถานะของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2551 (เดือนมกราคม – พฤศจิกายน 2551)

ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก ดังนั้นจึงสามารถพิจารณาอุปสงค์ของชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ได้จากมูลค่าการนำเข้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย ซึ่งนับจากปี 2544 เป็นต้นมา มูลค่าการนำเข้าของชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์นั้น เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยจากรายงานของกรมศุลกากรพบว่าสถิติมูลค่าการนำเข้าของชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยในหมวด HS 8542 ซึ่งประกอบด้วย ไดโอด ทรานซิสเตอร์และอุปกรณ์กึ่งตัวนำ ตั้งแต่ปี 2546-2551 เป็นดังนี้

มูลค่าการนำเข้าของชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยในหมวด HS:8542



จากสถิติมูลค่าการนำเข้าจะเห็นได้ว่าในปี 2551 ไทยนำเข้าอุปกรณ์ส่วนประกอบและอิเล็กทรอนิกส์ มูลค่าในหมวด HS 8542 (ไดโอด ทรานซิสเตอร์และอุปกรณ์กึ่งตัวนำ) รวมทั้งสิ้น 741.2 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 83 เมื่อเทียบกับระยะเวลาเดียวกันของปี 2550 โดยการขยายตัวเพิ่มขึ้นดังกล่าวนี้ สอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิตรวมทั้งมูลค่าความต้องการของตลาด Consumer Electronics ที่เพิ่มขึ้นในปี 2551 โดยแหล่งนำเข้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญส่วนใหญ่มาจากประเทศจีนและญี่ปุ่น อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างรุนแรงของประเทศคู่ค้าสำคัญของไทย เช่น สหรัฐ ญี่ปุ่น และจีนในปี 2552 ทำให้ความต้องการชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์นำเข้าเพื่อผลิตสินค้าลดลง และจะส่งผลให้การนำเข้ามีแนวโน้มหดตัวอย่างรุนแรงเช่นกัน

หากพิจารณาเพิ่มเติมจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากการจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าถึงแม้ในช่วง 10 เดือนแรกของปี 51 (มกราคม-ตุลาคม 2551) มูลค่าผลผลิตในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จะปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.08 เทียบกับระยะเวลาเดียวกันปีก่อน จากยอดผลิตที่เพิ่มขึ้นของ Hard disk Drive และ Integrated Circuit เพื่อใช้ในสินค้า Consumer Electronics รวมทั้งอุปกรณ์บางชนิด เช่น MP3/MP4, Flash Drive และ อุปกรณ์นำทางเคลื่อนที่ (Portable Navigation Devices) แต่ในช่วงเดือน พฤศจิกายน 2551 กลับหดตัวร้อยละ 6.2 เทียบกับระยะเวลาเดียวกันของปีก่อน จากยอดผลิตที่ลดลงของสินค้าในหมวด IC (Integrated Circuit) หลังจากตลาดส่งออกหลัก สหรัฐอเมริกามีคำสั่งซื้อที่ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เดือนกันยายน 51 ที่ผ่านมา อีกทั้งคำสั่งซื้อล่วงหน้าที่ลดลงของประเทศอื่น ๆ อันเป็นผลจากปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจและการเงินโลก ทำให้อุปสงค์ตลาดโลกลดลง บริษัทต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมจึงลดการผลิตลงในไตรมาสที่ 4 เพื่อเป็นการปรับตัว จากแนวโน้มที่ชะลอตัวอย่างชัดเจนของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในช่วงไตรมาสที่ 4 นับเป็นจุดเริ่มต้นของวัฏจักรขาลง ความมั่งคั่งของผู้บริโภคได้ลดลงไปมากจากวิกฤตการเงินและภาวะเงินฝืดทั่วโลก และต้องใช้เวลากว่าอุปสงค์จะเติบโตให้ทันกับอุปทานอีกครั้ง

อย่างไรก็ตาม ในแง่ความสามารถในการชำระหนี้ของกลุ่มผู้บริโภคอันส่งผลถึงสภาพคล่องของบริษัทนับว่ายังเป็นปัจจัยบวกอยู่ โดยจากข้อมูลทางการเงินของบริษัทในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย พบว่าผลประกอบการในแง่ของกำไรของบริษัทในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ ณ ไตรมาส 3 ปี 2550 ปรับตัวดีขึ้น สะท้อนจากผลกำไรจากการดำเนินการ (Operating margin) พบว่าตัวเลขเฉลี่ยอุตสาหกรรมอยู่ที่ร้อยละ 9.8 เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 2 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 7.2 แม้ว่าต่ำกว่าปี 2550 แต่ยังคงอยู่ในเกณฑ์ดีเมื่อเทียบกับบริษัทโดยรวมที่จดทะเบียนในประเทศไทย จากความสามารถในการทำกำไรดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นกลุ่มลูกค้ามีความสามารถในการชำระหนี้ที่ดีขึ้น และมีฐานะการเงินอยู่ในระดับที่ดีอยู่ อย่างไรก็ตาม ข้อมูลที่นำมาใช้คำนวณมีเพียง 8 บริษัท ยังมีบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ขนาดใหญ่อีกมากที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและข้อมูลที่เป็นผลการดำเนินงานในอดีต ไม่สามารถบ่งชี้ผลประกอบการที่แน่นอนในอนาคตได้ โดยเฉพาะในช่วงที่สถานการณ์มีความผันผวน

ในส่วนอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าเริ่มชะลอตัวตั้งแต่เดือนมกราคมถึงตุลาคม 2551 โดยปรับตัวลดลงร้อยละ 2.47 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2550 ทั้งนี้เนื่องจากการลดลงของยอดจำหน่ายสินค้าบางประเภท เช่น เครื่องรับโทรทัศน์ประเภท CRT และพัดลม ที่มีความต้องการซื้อปรับลดลงตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปและหันไปบริโภคสินค้าทดแทน นอกจากนี้ การชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากคำสั่งซื้อต่างประเทศในตลาดญี่ปุ่นและอาเซียน ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกปรับตัวลดลง และอาจส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายในด้านการขาดสภาพคล่องของผู้ซื้อหรือการชำระหนี้ที่ล่าช้าลง และยังมีกรณีการต่อราคาสินค้าในกลุ่มผู้ซื้อเพิ่มขึ้น

ส่วนสินค้าที่มีมูลค่าการจำหน่ายปรับตัวเพิ่มขึ้นในช่วงอุตสาหกรรมขณะนี้ ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ ที่เติบโตในอัตราที่ชะลอเพียง 0.49% ในช่วง 10 เดือนแรก ปี 2551 และสำหรับสินค้าที่ใช้ในบ้าน เช่น ตู้เย็น เครื่องซักผ้า นั้นยังคงขยายตัวได้ดี รวมทั้งเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็ก เช่น กระจกน้ำร้อน หม้อหุงข้าวก็มียอดจำหน่ายปรับตัวสูงขึ้นตั้งแต่ในช่วงปลายปี 51 ที่ผ่านมาเช่นกัน จากความก้าวหน้าของการปรับระบบการทำงานเป็นแบบดิจิทัล การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายหน้าที่การทำงานมากขึ้น เช่น หม้อหุงข้าวพร้อมนึ่ง ทำให้ราคาโดยเฉลี่ยของสินค้ากลุ่มนี้ปรับตัวสูงขึ้น และส่วนใหญ่เป็นการจัดซื้อสินค้าตัวใหม่ที่มีคุณลักษณะอะเนกประสงค์มากขึ้นเพื่อทดแทนสินค้าในระบบเดิม ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันของเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ผลิตในไทยเริ่มเป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพด้วยราคาเหมาะสมมากกว่าคู่แข่งหลัก คือประเทศจีน ที่มีราคาสินค้าถูกกว่าคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ทำให้ยอดการผลิตของเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กภายในบ้านปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ สินค้า เช่น เครื่องรับโทรทัศน์ยังคงมีศักยภาพที่จะเติบโตในตลาดใหม่ทางอินเดียและแอฟริกาด้วย

แนวโน้มของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าในปี 2552

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจในประเทศคู่ค้าที่สำคัญ โดยภาคเอกชนมีความเห็นว่าอุปสงค์ต่อสินค้าจะปรับตัวลดลงมาก พิจารณาจากแนวโน้มของดัชนีคำสั่งซื้อสินค้าใน 3 เดือนข้างหน้าของไทย และจากผลสำรวจความเชื่อมั่นของนักธุรกิจที่จัดทำโดยธนาคารแห่งประเทศไทยเดือนพฤศจิกายน 2551 พบว่าผู้ประกอบการที่มีปัญหาด้านอุปสงค์จากต่างประเทศมีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นและจากข้อมูลเศรษฐกิจและธุรกิจระหว่างธนาคารแห่งประเทศไทยกับนักธุรกิจไนโตรมาส 4 ปี 2551 พบว่าภาวะเศรษฐกิจโลกที่ถดถอยจะส่งผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของไทยอย่างน้อย 6-12 เดือน

สำหรับราคामูลภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ในปี 2552 แม้ว่าราคาน้ำมันและวัตถุดิบจะปรับตัวลงซึ่งช่วยลดต้นทุน แต่ช่วงที่อุปสงค์ทั่วโลกหดตัว บริษัทผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อาจจะแข่งขันด้านราคากันอย่างรุนแรง โดยคู่แข่งสำคัญของไทยอยู่ในมาเลเซีย อินโดนีเซีย ไต้หวัน และจีน ซึ่งราคาที่ลดลงอย่างมากจะส่งแรงกดดันต่อการลดต้นทุนการผลิตและการจ้างงานในอนาคตได้ ทั้งนี้หากพิจารณาตัวเลขการจ้างงานที่ผ่านมาในปี 2551 จะพบว่า แรงงานในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มลดลง ซึ่งเป็นไปในแนวทางเดียวกันทั้งภาคอุตสาหกรรมการผลิต โดยในไตรมาสที่ 3 ปี 2551 มีแรงงานในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ทั้งสิ้น 310,801 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9 ของการจ้างงานทั้งภาคอุตสาหกรรม ซึ่งหากนับรวมกับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าแล้ว จะมีแรงงานทั้งสิ้น 445,426 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 ของการจ้างงานทั้งภาคอุตสาหกรรม จะเห็นว่าในครึ่งแรกปี 2552 อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เริ่มมีสัญญาณการจ้างงานอ่อนตัวตามคำสั่งซื้อในตลาดโลกที่ลดลงอย่างต่อเนื่องและการลดลงของอัตราการใช้กำลังการผลิต

อย่างไรก็ดี ยังพบว่ายังมีปัจจัยส่งเสริมในด้านการลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต เนื่องจากปัจจุบันไทยเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนประกอบ Hard Disk ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ทำให้ต้นทุนการผลิตในไทยต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ บริษัทผู้ผลิตรายใหญ่ที่สำคัญของโลกจึงวางแผนเพิ่มการลงทุนในไทยอย่างต่อเนื่อง สะท้อนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้อนุมัติส่งเสริมโครงการลงทุนในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าไปแล้วเป็นมูลค่า 105,000 ล้านบาทในปี 2550 และ 61,400 ล้านบาทในปี 2551 ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและผลผลิตของอุตสาหกรรมนี้ให้มากยิ่งขึ้นในอนาคต แม้ว่าวิกฤตโลกจะส่งผลกระทบต่อการผลิตในช่วงปลายปี 2551- ต้นปี 2552 และคาดว่าหลายบริษัทจะเลื่อนแผนการลงทุนสำหรับปี 2552 ออกไป แต่บริษัทอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่ที่ได้ขอรับการส่งเสริมการลงทุนระยะยาวจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI คาดว่าน่าจะยังคงดำเนินตามแผนที่เสนอไว้เพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์ อีกทั้งผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่างให้ความสำคัญในการบริหารสินค้าคงคลัง อันเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ นอกเหนือไปจากการกระตุ้นอุปสงค์โดยการ

หาดตลาดใหม่ โดยมีการลดกำลังการผลิตลง รวมทั้งลดการทำงานล่วงเวลา การลดจำนวนวันทำงานในสัปดาห์ ทั้งนี้เพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับอุปสงค์ซึ่งน่าจะช่วยในการรักษาสมดุลของตลาดอิเล็กทรอนิกส์ให้ยังคงเติบโตต่อไปได้

นอกจากนี้ หากวิเคราะห์อุปสงค์ของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์แต่ละประเภท พบว่าอุปสงค์ของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ประเภท IC เพิ่มขึ้นตามสินค้าประเภท Consumer Electronics ขณะที่อุปสงค์ของอุตสาหกรรม Semiconductor เพิ่มขึ้นตามจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือ ซึ่งมีสัดส่วนการใช้ Semiconductor มากที่สุดถึงร้อยละ 41 ของการใช้ Semiconductor ทั้งหมด โดยแรงขับเคลื่อนของอุปสงค์ต่อสินค้าเหล่านี้จะมาจากตลาดเกิดใหม่เป็นส่วนใหญ่ เช่น ประเทศจีน ดังนั้น สินค้ารุ่นใหม่และอุปสงค์จากตลาดเกิดใหม่จะเป็นปัจจัยต่อการเติบโตของอุตสาหกรรม IC และ Semiconductor ในปี 2552 ซึ่ง Semiconductor นับว่าเป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท ซึ่งจากการเติบโตของอุปสงค์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องดังกล่าว คาดว่าจะส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของไทยด้วย

อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า ในปี 2552 ประมาณการว่าจะปรับตัวลดลงจากปี 2551 ร้อยละ 12 เนื่องจากการชะลอตัวลงของการส่งออกไปยังตลาดหลักเช่น สหรัฐอเมริกา ตลาดอียูและญี่ปุ่น ในขณะที่ตลาดในประเทศก็มีแนวโน้มทรงตัวจากภาวะเศรษฐกิจมหภาคโดยรวมและการจ้างงานที่ลดลงจากเศรษฐกิจที่ตกต่ำของประเทศคู่ค้า ทำให้การบริโภคโดยรวมลดลง ส่งผลให้ปริมาณการผลิตปรับตัวลดลงด้วย โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ ประมาณการว่าจะชะลอลงประมาณร้อยละ 1 ทั้งจากกำลังซื้อในตลาดหลัก EU ที่ลดลงและจากตลาดทดแทนอย่างตะวันออกกลางที่ได้รับผลกระทบจากการแข่งขันด้านราคากับผลิตภัณฑ์ของจีน ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกสู่ตลาดมากขึ้น ได้แก่ เครื่องรับโทรทัศน์ เนื่องจากการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีของตัวสินค้าส่งผลให้สินค้าเทคโนโลยีเดิมนั้นมีราคาต่ำลง ซึ่งเป็นการช่วยกระตุ้นการบริโภคในระดับล่างและกลางได้ ส่วนสินค้าที่มีแนวโน้มการส่งออกค่อนข้างดี ได้แก่ ตู้เย็น โดยมีตลาดหลักคือ ตลาดญี่ปุ่น และจากการแข่งขันด้านราคาและคุณภาพที่สูงขึ้นในหลายตราสินค้า ทั้งตราสินค้าจากญี่ปุ่น เกาหลี จะช่วยในการกระตุ้นความต้องการของตลาดผู้บริโภคในประเทศได้บ้างเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะมีการเพิ่มขึ้นของสินค้าและการหาตลาดใหม่เพิ่มเติม แต่ปัญหาเรื่องราคาที่มีการต่อรองสูง และปริมาณความต้องการที่สูญเสียไปของตลาดสินค้าหลักจากคำสั่งซื้อที่ลดลงในตลาดสหรัฐอเมริกา อียูและญี่ปุ่น ทำให้ภาพรวมตลาดหลักของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้ายังคงได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากภาวะเศรษฐกิจและประมาณการว่าการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าจะปรับตัวลดลงในปี 2552 นี้

ภาวะการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ดำเนินธุรกิจโดย ES โดยปกติจะมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมากทั้งคู่แข่งในประเทศ และจากต่างประเทศ โดยบริษัทมีคู่แข่งในประเทศที่สำคัญได้แก่ ณัฐพงษ์ เซลล์แอนด์เซอร์วิส, โชคชัยอีเล็กทรอนิกส์พพลาย และสหพิพัฒน์ ซึ่งคู่แข่งทั้งสามรายนี้มีทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน มีลักษณะสินค้า และมียอดขายที่ใกล้เคียงกับบริษัท นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งจากต่างประเทศได้แก่ Excelpoint Technology Ltd. และ Yosun Industrial ซึ่งเป็นบริษัทผู้จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์รายใหญ่จากประเทศสิงคโปร์ ที่มีสำนักงานขายตั้งอยู่ในประเทศไทยด้วย อย่างไรก็ตาม จากการที่ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นธุรกิจดั้งเดิมของบริษัท ซึ่งบริษัทดำเนินธุรกิจนี้มานานกว่า 22 ปี ดังนั้นจึงมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมายาวนาน มีตำแหน่งทางการตลาดระดับผู้นำในฐานะผู้จำหน่าย มีผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่ายมากกว่า 10,000 รายการ มีฐานลูกค้าที่มีการเคลื่อนไหวสม่ำเสมอประมาณ 400-600 ราย และยังคงเป็นลูกค้าของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง

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 โดยหากไม่นับรวมการจำหน่ายให้กับบริษัทแล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท คือผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ ได้แก่เครื่องปรับอากาศ พัดลม โทรทัศน์ เครื่องเสียง และมีลูกค้าเป็นโรงงานจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศไต้หวัน เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ส่วนใหญ่จะติดต่อโดยตรง (Direct) โดยมีการใช้พนักงานขายของบริษัทเพื่อติดต่อและทำการตลาดกับลูกค้าที่เป็นโรงงานผลิต โดยบริษัทมีพนักงานขายจำนวน 45 คน ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ มีการกำหนดเป้าหมายของยอดขายไว้ ทั้งที่เป็นการขายฐานลูกค้าเดิมหรือเป็นการขยายตลาดเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังมีช่องทางการจำหน่ายได้แก่ การจำหน่ายปลีก ณ ที่ตั้งสาขาของ ES จำนวน 2 สาขา ซึ่งมุ่งเน้นจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าโรงงาน นอกจากนี้ยังมีการเผยแพร่ข้อมูลและสามารถสั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ คือ www.es.co.th เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย และการจัดทำ เวปลิงค์ เพื่อเชื่อมโยงให้มีผู้เข้าชมและสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ของ ES เพิ่มขึ้น

4.4.5 ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

จากตัวเลขเศรษฐกิจไทยในปี 2551 สะท้อนให้เห็นการชะลอตัวอย่างมากของเศรษฐกิจในภาพรวม โดยคาดว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) จะขยายตัวประมาณ 3.0% ลดลงจากปี 2550 ที่ผ่านมาโดยเฉพาะในไตรมาสสุดท้ายของปี จากปัจจัยลบทั้งการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศที่มีการปิดสนามบินในช่วงปลายเดือนพฤศจิกายน ถึงต้นเดือนธันวาคมที่ผ่านมา รวมทั้งความ

ไม่สงบในภาคใต้ที่ยังยืดเยื้อ และภัยธรรมชาติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในหลายพื้นที่ของประเทศ นอกจากนี้มูลค่าการลงทุนและการบริโภคโดยรวมของภาคเอกชนยังฟื้นตัวช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจาก ปัญหาความไม่มั่นใจในสถานการณ์ทางการเมือง ทำให้ตัวเลขมูลค่าการส่งออกที่คาดว่าจะขยายตัวในอัตราที่ต่ำลงจากเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าชะลอตัวลงกว่าที่คาดการณ์ไว้มาก จึงส่งผลให้การขยายตัวของภาคเศรษฐกิจของประเทศมีการปรับตัวลดลงมา โดยในปี 2551 ประมาณการว่าจะมีการขาดดุลการค้าอยู่ที่ 3.0 พันล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา จากปัจจัยที่มีผลกระทบต่าง ๆ ดังกล่าว ทำให้ยอดขายของผลิตภัณฑ์และห้างร้านต่าง ๆ ลดลง ซึ่งส่งผลต่อธุรกิจการโฆษณาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้เพราะค่าโฆษณาเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการต้องการลดอันดับต้น ๆ เนื่องจากเป็นต้นทุนที่ลดได้ง่ายและเห็นผลที่ชัดเจนอย่างรวดเร็วจากรายงานของบริษัท นีล เสิ่น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) จำกัด ตามตารางดังนี้

มูลค่า (ล้านบาท)	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551
GDP (Current Price) ¹	5,450,643	5,917,369	6,489,476	7,092,893	7,841,297	8,493,311	8,875,510E
สื่อโฆษณารวม ²	61,220	71,499	83,561	88,786	89,735	92,010	89,488
ร้อยละของ GDP	1.12	1.21	1.29	1.25	1.14	1.08	1.01
สื่อกลางแจ้ง	1,718	3,163	4,051	4,530	4,667	4,480	4,206
ร้อยละของสื่อโฆษณารวม	2.81	4.42	4.85	5.10	5.20	4.87	4.70

ตารางแสดง : GDP และมูลค่าตลาดโฆษณาปี 2545-2551

แหล่งข้อมูล: บริษัท นีล เสิ่น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) จำกัด

จะเห็นได้ว่างบประมาณที่นำมาใช้ผ่าน สื่อทีวี วิทยุ นิตยสาร สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยและสื่อเคลื่อนที่ล้วนได้รับผลกระทบที่ชัดเจนจากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง เนื่องจากผู้โฆษณาซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าต่างพากันปรับตัวด้วยการลดต้นทุนและการใช้จ่ายงบประมาณในการโฆษณาผ่านสื่อที่มีราคาแพง ประกอบกับตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมาภาครัฐเข้มงวดมากขึ้นในส่วนของภาษีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์และขนมขบเคี้ยวผ่านสื่อทีวี ส่งผลให้ เอเจนซี ผู้จัดรายการและเจ้าของสินค้า ต้องพิจารณาอย่างละเอียดก่อนการตัดสินใจใช้จ่ายงบโฆษณาผ่านสื่อหลัก หรือหันไปใช้ การจัดกิจกรรมการตลาด ณ จุดขาย อย่างไรก็ตาม ยังส่งผลให้ตลาดอุตสาหกรรมโฆษณามีสื่อใหม่เกิดขึ้นหลากหลายรูปแบบเช่น สื่อเคลื่อนที่ สื่อในห้างสรรพสินค้า สื่อบนมือถือ และสื่อทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ซึ่งทั้งหมดนี้ล้วนแต่ดึงเอากลยุทธ์ทางด้านราคาที่ดินทุนต่ำเป็น กลยุทธ์หลักในการแข่งขันดึงดูดความสนใจจากลูกค้าทั้งสิ้น อีกทั้งยังเป็น สื่อ ที่มีประสิทธิภาพในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ตรงเป้าอีกด้วย ดังนั้นจึงคาดว่าในปี 2552 นี้ สื่อในรูปแบบใหม่ยังคงมีศักยภาพการเติบโตในตลาดโฆษณาอีกครั้ง โดยเฉพาะสื่อเคลื่อนที่ เช่น สื่อติดข้างรถหรือบนรถโดยสารประจำทาง รถแท็กซี่ รถไฟฟ้า BTS และ รถไฟฟ้าใต้ดิน และสื่อในห้างสรรพสินค้า เช่น สื่อโฆษณาผ่านจอภาพ 2 มิติ และ 3 มิติ สื่อโฆษณาบริเวณบันไดเลื่อน หน้าลิฟท์ ประตูห้องน้ำ เสาอาคารและซุ้มประตู เป็นต้น ในขณะที่สื่อโฆษณาต่าง ๆ โดยเฉพาะสื่อหลักอันได้แก่ ทีวี วิทยุ หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่าง ๆ ก็มีแนวโน้มที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสื่อทั้งในส่วนของเนื้อหาและรูปแบบรวมถึงบุคลากรและเครื่องมืออุปกรณ์มากขึ้นด้วย เพื่อให้สามารถครองใจผู้บริโภคได้ เป็นการดึงความสนใจจากผู้ซื้อสื่อหรือเจ้าของสินค้าเพิ่มขึ้นตามมา ซึ่งการแข่งขันของธุรกิจโฆษณาในปี 2552 น่าจะมาในรูปแบบของโฆษณาแฝง (Product Placement) มากขึ้น ได้แก่ สินค้าประกอบฉากในรายการประเภทข่าว ละคร เกมโชว์ หรือทอล์คโชว์ในสื่อโทรทัศน์ หรือการเป็นผู้ให้การสนับสนุนในการจัดกิจกรรมนอกสถานที่หรือท่องเที่ยวในสื่อวิทยุสถานีต่างๆ เป็นต้น

สำหรับธุรกิจสื่อป้ายโฆษณาณั้น มูลค่าการโฆษณาผ่านสื่อป้ายโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยลดลงเหลือประมาณร้อยละ 4.87 ในปี 2551 หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 4.2 พันล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าหลักของสื่อป้ายโฆษณา เช่น กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และกลุ่มยานยนต์ รวมทั้งสินค้าฟุ่มเฟือยที่ผู้ประกอบการเป็นบริษัทข้ามชาติ ในขณะที่สื่อเคลื่อนที่กลับมีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้น โดยในปี 2551 มีมูลค่าเงินหมุนเวียน 1.2 พันล้านบาท เติบโตถึง 43% จากการใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นของสื่อบน รถไฟฟ้า BTS สำหรับปี 2552 สื่อกลางแจ้งยังมีแนวโน้มจะได้รับผลกระทบดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากปัญหาเรื่องมาตรการควบคุมป้าย รวมทั้งความระมัดระวังการใช้จ่ายของกลุ่มลูกค้าหลัก โดยเฉพาะผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะลดการใช้จ่ายผ่านสื่อกลางแจ้งซึ่งราคาสูงเมื่อเปรียบเทียบกับสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัยชนิดอื่น โดยรวมแล้ว ตลาดสื่อกลางแจ้งที่ตกต่ำมาตั้งแต่ปี 2550 จึงยังคงตกต่ำต่อไปในปี 2551 โดยลดลงไปอีก 5.91% มีมูลค่าราว 4,216 ล้านบาท ส่วนสื่อที่คาดว่าจะได้รับความนิยมคือสื่อดิจิทัล โดยเฉพาะในเว็บไซต์ และ SMS รวมทั้งโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะ

จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ผู้ประกอบการจึงพยายามดัดแปลงโฆษณา และหันมาใช้งบในการทำกิจกรรมการตลาดมากขึ้น เพราะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีสื่อใหม่ๆ อย่างดิจิทัลทีวี ทีวีเว็บไซต์ เอสเอ็มเอส อีเมล ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะเติบโตขึ้นแทนที่สื่อรูปแบบเก่า และอาจมีสื่อรูปแบบใหม่อื่น ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ให้ผลคุ้มค่าภายใต้งบประมาณที่ต่ำ เช่น ดิจิทัลทีวี ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการในการนำเสนอสินค้าที่ครบวงจร เพราะตลาดดิจิทัลสามารถเชื่อมโยงการติดต่อและความสัมพันธ์แบบ Real time ระหว่างผู้ผลิตสินค้าและลูกค้าของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ใ่อย่างไรก็ดี สื่อโฆษณาภายนอก ได้แก่ ป้ายบิลบอร์ด รถประจำทาง ป้ายแบนเนอร์ รถแท็กซี่ โปสเตอร์ และโฆษณา ณ จุดขาย เป็นต้น ก็นับว่าเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับสภาพการแข่งขันที่เน้นกลไกราคาและมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ซึ่งปัจจุบันสื่อโฆษณาภายนอกมีการพัฒนารูปแบบที่ทันสมัย รูปลักษณ์สวยงาม รวมถึงไอเดียที่ออกแบบลงบนสื่อที่ก้าวหน้าขึ้นเป็น 3 มิติ และ 4 มิติ สามารถสะดุดตาผู้บริโภคและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ถูกแทนที่ด้วยป้ายโฆษณาไฟฟ้า จอแอลอีดี บรรทุกอยู่บนรถและจอดตามสถานที่ชุมชน ป้ายอัจฉริยะอิเล็กทรอนิกส์ LED จึงเริ่มได้รับความนิยมจากเจ้าของแบรนด์ลงโฆษณามากขึ้น แม้ว่าเมื่อเทียบกับป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ที่อยู่ในภาวะซบเซาหน้าบว้างทดแทนมูลค่ากันไม่ได้ แต่นับว่าเป็นโอกาสของบริษัทในการสร้างธุรกิจท่ามกลางการแข่งขันของวงการสื่อโฆษณา เพื่อหาช่องทางเพื่อนำเสนอสิ่งใหม่ให้กับผู้บริโภคและสร้างความแตกต่าง อีกทั้งเป็นการดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภคได้ สื่อโฆษณาภายนอกบ้านก็น่าจะเป็นอีกสื่อหนึ่งที่สามารถพลิกแพลง ปรับเปลี่ยน หรือใส่ไอเดียแปลกใหม่เข้าไปได้ และในอนาคตสื่อภายนอกบ้านรูปแบบใหม่จะเกิดขึ้นอีกมากมาย

สภาวะการแข่งขันในตลาดป้ายอัจฉริยะอิเล็กทรอนิกส์นั้น ประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่ประมาณ 4-5 ราย เช่น ที.พี.เอส มีเดีย, โฟร์อาร์ต, 96 แอดเวอร์ไทซิง, พี.ไลฟ์. โฆษณา แอนด์ คอนสตรัคชั่น, มาสเตอร์ ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายมีรูปแบบสื่อป้ายโฆษณาและพื้นที่ตั้งเป็นจุดแข็งที่แตกต่างกัน โดยการแข่งขันในปัจจุบันจะเน้นในเรื่องทำเลที่ตั้ง ความหลากหลายของสื่อโฆษณา การให้บริการที่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร ทำเลที่ตั้งป้ายโฆษณาที่อยู่ในระดับให้ผู้ใช้รถใช้ถนนสามารถเห็นได้ชัดเจน ไม่อยู่สูงเกินไป หรืออยู่ใกล้ทางซึ่งผู้ขับขี่ต้องขับด้วยความเร็ว และใช้ความระมัดระวังสูง ซึ่งจะทำให้โฆษณาไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เท่าที่ควร ดังนั้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน ทำให้บริษัทฯ ต้องเร่งปรับตัวกับโครงสร้างธุรกิจและพฤติกรรมผู้บริโภคใหม่ เร่งหาลูกค้าใหม่เข้ามาเสริมฐานเดิมที่มีอยู่ และเสนอบริการรูปแบบใหม่เพิ่มเติม ซึ่งพิจารณาข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจโฆษณาบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

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

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจโฆษณาบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

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

รองรับข้อมูลได้หลายรูปแบบ การโฆษณาบนป้ายอัจฉริยะเป็นการโฆษณาบนสื่ออิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นเทคโนโลยีสูงกว่าการโฆษณากลางแจ้งทั่วไป 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 สีจริงมาใช้กันอย่างแพร่หลายมากขึ้น ทั้งการติดตั้งเพื่อใช้ประชาสัมพันธ์องค์กร การเช่าเพื่อใช้ในงานแสดงสินค้า งานคอนเสิร์ตขนาดใหญ่ รวมถึงการลงทุนติดตั้งเพื่อขายสื่อโฆษณาตามย่านธุรกิจต่างๆ เป็นต้น

ในปัจจุบันคู่แข่งในอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วยผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งยังคงมีราคาสูงมาก เนื่องจากต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูง นอกจากนี้ยังมีกลุ่มผู้จำหน่ายรายย่อยในประเทศ ซึ่งนำเข้าชิ้นส่วนโมดูลจาก จีน หรือไต้หวัน มาประกอบเพื่อจำหน่าย ซึ่งคุณภาพการผลิตและคุณภาพสินค้ายังไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุจากการใช้วัตถุดิบที่ด้อยคุณภาพ ดังนั้นจึงทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานสั้นและทำให้ผู้ใช้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาจำนวนมาก ดังนั้นการที่บริษัทเป็นผู้ผลิต VMS และ LED ในประเทศที่มีมาตรฐานการผลิตสูงทัดเทียมสินค้าที่จำหน่ายในต่างประเทศ เนื่องจากทางบริษัทใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง เป็นวัตถุดิบเดียวกับที่ใช้ผลิตภัณฑ์ไฟจราจรและป้ายจอภาพสี ซึ่ง

ต้องจำหน่ายโดยการประมูลและต้องได้รับการยอมรับจากหน่วยงานราชการที่มีมาตรฐานการคัดเลือกค่อนข้างสูง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีอายุการใช้งานนานกว่าของคู่แข่ง และทำให้ผู้ใช้สามารถประหยัดค่าบำรุงรักษาได้ในระยะยาว ซึ่งมีความได้เปรียบคู่แข่งในตลาดที่ผู้ซื้อคำนึงถึงคุณภาพและบริการหลังการขายเป็นส่วนสำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี (Full color LED Screen)

มีราคาที่สามารถแข่งขันได้ สื่อโฆษณาบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะของบริษัท 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 และเป็นการประหยัดภาชีนำเข้าได้ด้วย

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 นอกจากนี้บริษัทยังได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานครในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะและการดูแลรักษาจำนวน 40 จุด ซึ่งบริษัทสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ป้ายโฆษณา LED ในโครงการดังกล่าวได้ โดยบริษัทมีสิทธิดูแลบำรุงรักษาและจัดหาผลประโยชน์ด้านโฆษณาในอายุสัญญา 3 ปี และต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง ทั้งนี้ จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตระบบป้ายอัจฉริยะทั้งหมด จึงมีศักยภาพในการบำรุงรักษาได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้เทคโนโลยีการใช้งานและการบำรุงรักษาป้ายจราจรอัจฉริยะเป็นของบริษัทซึ่งยากต่อการลอกเลียนแบบ จึงเป็นไปได้ยากที่คู่แข่งที่จะเข้ามาดำเนินการแทนบริษัท ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน ทำให้ทางกรุงเทพมหานครตกลงต่อสัญญากับทางบริษัทอีกเป็นเวลา 3 ปีในเดือนธันวาคมของปี 2551 ที่ผ่านมา ด้วยเหตุผลดังกล่าวบริษัทจึงมั่นใจว่าจะได้รับการต่อสัญญาในการจัดเก็บผลประโยชน์บนป้ายจราจรอัจฉริยะได้สูงสุดถึง 9 ปี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี Full Color LED Screen

กลุ่มเป้าหมายของตลาดจอภาพสี LED

1. หน่วยงานราชการและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ซึ่งต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารภายในเขตเทศบาลของตน โดยกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญเรื่องปัจจัยด้านราคา โดยมีการแข่งขันกันในเรื่องการประมูลงาน
2. ธุรกิจเอกชน แบ่งเป็น
 - a. กลุ่มสื่อโฆษณานอกบ้าน ได้แก่ ธุรกิจให้เช่าพื้นที่โฆษณาป้ายบิลบอร์ด ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเริ่มเปลี่ยนมาใช้จอภาพ LED ที่มีความยืดหยุ่นสูงแทนป้ายบิลบอร์ดในบางพื้นที่
 - b. กลุ่มบริษัทและเจ้าของอาคารที่ต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กร รวมถึงประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ ได้แก่ โรงแรม ธุรกิจเอกชน โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น

- c. องค์การที่มีวัตถุประสงค์ในการจัดกิจกรรมและหารายได้จากการโฆษณา ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

4.5 กฎหมายหรือกฎระเบียบที่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน 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 หรือ นำกลับมาใช้ใหม่ 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 โดยที่กำลังการผลิตของโรงงานจะมีลักษณะเป็นการวางชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์บนแผงวงจร และมีหน่วยนับเป็นจุด (Point) ซึ่งกำลังการผลิตของบริษัท เป็นดังนี้

กำลังการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์

	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551
กำลังการผลิตสูงสุด (ล้านจุด)	3,021.67	3,167.67	3,700.00	3,565.00
กำลังการผลิตจริง (ล้านจุด)	937.10	1,552.98	2,100.00	1,339.10
สัดส่วน (ร้อยละ)	31.01	49.03	56.76	37.56

4.6.2 ขั้นตอนการผลิต

ในกระบวนการผลิตทั้งหมด บริษัทจะมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าจนกระทั่งสามารถผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบได้แล้ว ลูกค้าจะมีการประมาณการยอดสั่งซื้อ หรือมีการส่งคำสั่งซื้อ เพื่อให้บริษัทดำเนินการผลิต ซึ่งขั้นตอนการผลิตประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังนี้

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

2) ขั้นตอนวางแผนการผลิต เป็นขั้นตอนที่ฝ่ายวางแผนการผลิต จัดเตรียมและปรับเปลี่ยนสายการผลิตของเครื่องจักร รวมถึงการจัดสรรกำลังการผลิตที่มีอยู่เพื่อที่จะสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนด

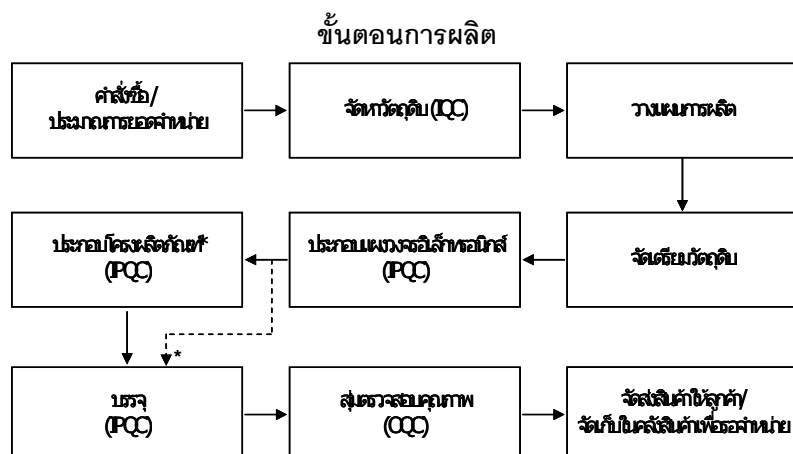
3) ขั้นตอนจัดเตรียมวัตถุดิบและเครื่องมือ การเตรียมวัตถุดิบ และการเตรียมเครื่องมือ เช่น แบบพิมพ์ สำหรับการเคลือบตะกั่วหรือดีบุก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแบบของแผงวงจรที่จะผลิต และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตเป็นสำคัญ

4) ขั้นตอนการผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ เมื่อเตรียมความพร้อมของวัตถุดิบที่จะใช้ผลิตเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะดำเนินการผลิตและประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ตามแบบที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นการนำชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์วางบนแผงวงจรแล้วเชื่อมติดกันโดยใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีในการผลิตแตกต่างกันไปซึ่งเทคโนโลยีที่บริษัทใช้ผลิต

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

5) ขั้นตอนการประกอบ เป็นขั้นตอนสำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทหรือเป็นงานเหมาผลิตอุปกรณ์ 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 และไม่มียุติบายพึงพิงการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่ง

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 โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบจากในประเทศ และต่างประเทศ ทั้งการสั่งซื้อโดยตรง และการผ่านบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทอาจพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ผลิตวัตถุดิบที่ลูกค้าใช้อยู่ในผลิตภัณฑ์ของ

ลูกค้าอยู่แล้วก็ได้ และในกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ บริษัทจะได้รับวัตถุดิบจากลูกค้า หรือจากผู้ผลิตวัตถุดิบตามจำนวนที่เพียงพอต่อความต้องการใช้ในการผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งบริษัทไม่ต้องจัดซื้อเอง

3) ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การจัดหาสินค้าของบริษัทในสายธุรกิจนี้ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ส่วนใหญ่จะมีการจัดซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ ฮองกง ไต้หวัน จีน และไทย โดยมีนโยบายการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำ สำหรับลูกค้าทั่วไป จะพิจารณาจากประวัติการใช้วัตถุดิบ และ ประมาณการความต้องการใช้วัตถุดิบของลูกค้า หากเป็นลูกค้าเฉพาะราย จะพิจารณาจากประมาณการ หรือคำสั่งซื้อ และระยะเวลาที่รอสินค้า ทั้งนี้ บริษัทย่อยมีวงเงินการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (Forward Contract) เป็นวงเงินจำนวน 43 ล้านบาท เพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอีกด้วย

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.ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น			
● แผ่น PCB	9	ไทย,ฮองกง,มาเลเซีย,จีน	มีการวางแผนจัดซื้อและตกลงราคากันล่วงหน้า ประมาณ 1 เดือน
● ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	153	ไทย,ไต้หวัน,ฮองกง, ญี่ปุ่น,สวิสเซอร์แลนด์, สิงคโปร์, สหรัฐอเมริกา ,เยอรมัน , ฟิลิปปินส์, อินโดนีเซีย , อิสราเอล	
● สายไฟ	8	ไทย	
● พลาสติก	7	ไทย	
● คอนเน็กเตอร์ (Connector)	14	ไทย,ไต้หวัน,ฮองกง, สิงคโปร์,สหรัฐอเมริกา ,ญี่ปุ่น	
บจก.อิเล็กทรอนิกส์ ซอร์ซ			
● กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ(Active device) เช่น ไดโอด(Diode) ไอซี (IC) และ ทรานซิสเตอร์(Transistor) เป็นต้น	90	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, เกาหลี, ฮองกง, ไต้หวัน, และจีน	มีการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำ ● ลูกค้าทั่วไป พิจารณาจากประวัติการใช้ และ

รายการวัตถุดิบ/สินค้าหลัก	ผู้จำหน่าย / นำเข้า (ราย)	แหล่งที่มา	การควบคุมราคาต้นทุน
<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ไม่ได้ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Passive device) เช่น คอนเน็กเตอร์ (Connector) และตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Capacitor) 	25	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ฮองกง, ไต้หวัน, จีน, และ ไทย	ประมาณการของลูกค้า <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าเฉพาะราย พิจารณาจากประมาณการ หรือคำสั่งซื้อ และระยะเวลาที่รอสินค้า มีการวางแผนจัดซื้อและตกลงราคากันล่วงหน้า ประมาณ 1 เดือน
บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม			
<ul style="list-style-type: none"> ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 	80	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ไทย	มีการวางแผนจัดซื้อและตกลงราคากันล่วงหน้า ประมาณ 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) จึงเริ่มเข้มงวดในการนำเข้าสินค้านี้ที่มีส่วนผสมของตะกั่วมากขึ้น 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 ภายใต้ชื่อกิจการความร่วมมือ 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 2551

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

กิจการความร่วมมือ FORTH CONSORTIUM ซึ่งประกอบด้วย บริษัท บริษัท ที ไอ เอส คอนซัลแตนท์ จำกัด และบริษัท ไพรมิ่งส์ จำกัด ซึ่งทั้ง 2 บริษัทไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัท โดยกิจการความร่วมมือ 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

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 กิจการเข้าร่วมได้เริ่มดำเนินงานงวดที่ 1, 2 และ 3 ผ่านการตรวจรับเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และได้ส่งมอบงานงวดที่ 4 ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างตรวจรับ นอกจากนี้ การไฟฟ้านครหลวงได้เริ่มเปิดใช้งานระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ซึ่งประกอบด้วยระบบงานหลัก 15 ระบบ มาตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2551 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ บริษัทได้เจรจากับทางการไฟฟ้านครหลวงและได้รับอนุมัติให้ขยายระยะเวลาดำเนินการตามสัญญาได้จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2552 เพื่อที่จะสามารถดำเนินงานในส่วนที่เหลืออีก 2 ระบบหลัก อันได้แก่ระบบงานบริการลูกค้า (CS) และระบบงานจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (CSS) ให้สำเร็จลุล่วงพร้อมเปิดใช้งานครบสมบูรณ์ภายในปี 2552 นี้

2) โครงการระหว่างบริษัทกับบมจ. ทีโอที

บริษัท ได้ร่วมลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ ระบบชุมสายและโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband จำนวน 167,500 พอร์ต กับ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2550 มูลค่าโครงการรวม 849.98 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้

- 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัท ติดตั้งอุปกรณ์ ระบบชุมสายและโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband จำนวน 167,500 พอร์ต โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 4 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ
 - งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 25 ของวงเงินค่าจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 35 ของวงเงินค่าจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์
 - งวดที่ 3 จำนวนร้อยละ 25 ของวงเงินค่าจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์
 - งวดที่ 4 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของค่าจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์
- 2) บริษัทจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ ระบบชุมสายและโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband จำนวน 167,500 พอร์ต ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ ภายในระยะเวลา 300 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

บริษัทต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ ระบบชุมสายและโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband จำนวน 167,500 พอร์ต

ความคืบหน้าของโครงการ

โครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband จำนวน 167,500 พอร์ตนั้น เริ่มต้นตามสัญญาที่จำนวน 820 ชุมสาย ต่อมามีการแก้ไขสัญญา ทำให้จำนวนชุมสายที่ติดตั้งเหลือจำนวน 787 ชุมสาย ซึ่งความคืบหน้าของโครงการ ณ วันที่ 26 ธันวาคม 2551 บริษัทได้ทำการติดตั้งดำเนินการจริงไปแล้วจำนวน 762 ชุมสาย คิดเป็น 163,160 พอร์ต ซึ่งในจำนวนชุมสายที่ติดตั้งแล้ว ได้มีการทดสอบเบื้องต้นไปแล้วจำนวน 737 ชุมสาย หรือ 157,020 พอร์ต และตรวจรับไปแล้วจำนวน 426 ชุมสาย หรือ 85,500 พอร์ต

การวิจัยและพัฒนา

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

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2551 ดังนี้

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (บาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	230,669,879
อาคารและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	165,351,728
เครื่องจักรและเครื่องมือ	เจ้าของ	167,952,194
ยานพาหนะ	เจ้าของ	23,452,721
อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	เจ้าของ	28,205,478
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	2,310,158
รวม		617,942,158

5.1.1 รายละเอียดที่ตั้งที่ดิน อาคารโรงงานและคลังสินค้า ของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2551

ลักษณะเบื้องต้น	ที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่	226/12, 13, 16 สามเสนใน พญาไท กทม.	45.23	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารสำนักงานสาขา	282 สามเสนใน พญาไท กทม.	4.36	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารสำนักงานสาขา	284 สามเสนใน พญาไท กทม.	5.96	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารโรงงาน	66/350 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม	6.16	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารโรงงานและอาคารคลังสินค้า	77/11 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม	169.90	ปลอดภาระ
ที่ตั้งศูนย์ควบคุมป้ายจราจรอัจฉริยะ	308/2 สามเสนใน พญาไท กทม.	60.97	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารศูนย์บริการหลังการขาย	226/25,26 สามเสนใน พญาไท กทม.	24.65	ปลอดภาระ
ที่ดินลานจอดรถ	ไม่มีเลขที่ สามเสนใน พญาไท กทม.	30.62	ปลอดภาระ
ที่ดินเปล่ายังไม่มีการก่อสร้าง	ต.หนองอรุณ อ.บ้านมิ่ง (พนัสนิคม) จ.ชลบุรี	1.90	ปลอดภาระ
ที่ดินเพื่อการกักเก็บน้ำ	ต.หนองตำลึง อ.พานทอง จ.ชลบุรี	36.37	ปลอดภาระ
ส่วนปรับปรุงอาคาร	-	9.90	ปลอดภาระ
รวม		396.02	

5.1.2 รายละเอียดเครื่องจักรและเครื่องมือ ณ 31 ธันวาคม 2551

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
เครื่องจักร	119.46	ปลอดภาระ
เครื่องมือและเครื่องใช้	48.49	ปลอดภาระ
รวม	167.95	

5.2 รายละเอียดสัญญาเช่าทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 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 2552 ในอัตราค่าเช่ารวม 30,000 บาทต่อเดือน

3. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนางรังษิ เลิศไตรภิญโญ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/11 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 7 มิถุนายน 2552 ในอัตราค่าเช่ารวม 10,000 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. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม 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

6. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม 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

7. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด ("GTS") มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 2 คูหา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/27-28 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร กับคุณพรชัย นิยมศิลป์ เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานของ GTS โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 2 ปี 7 เดือนสิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2552 ในอัตราค่าเช่ารวม 60,000 บาทต่อเดือน

8. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารโรงงานกับนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโกดังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 66/23-24 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ชิง อำเภอสสามพราน จังหวัดนครปฐม โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 ในอัตราค่าเช่ารวม 38,000 บาทต่อเดือน

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

10. 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 2552 ในอัตราค่าเช่ารวม 278,541.90 บาทต่อเดือน

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

12. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานขาย กับกองมรดกเจ้าพระยาเทเวศน์ วงษ์วิวัฒน์ (มรว. หลานกฤษ) เพื่อใช้เป็นส่วนสำนักงานขายของ ES ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552 ในอัตราค่าเช่ารวม 20,000 บาทต่อเดือน

5.3 รายละเอียดสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 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 วันที่ได้มามีจำนวน 235 ล้านบาท และมูลค่าตามบัญชีของสิทธิดังกล่าวข้างต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 คงเหลือเท่ากับ 151 ล้านบาท

โครงการในอนาคต

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

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

7. โครงสร้างเงินทุน

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 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 25 กุมภาพันธ์ 2552 มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. ครอบครัวอมตานนท์ ⁽¹⁾	617,082,000	64.28
2. นายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปรีดา	27,487,800	2.86
3. นายบุญยงค์ นินนินนนท์	27,226,000	2.84
4. นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	24,711,400	2.57
5. นางมาทีนี วันดีภิรมย์	24,750,400	2.58
6. นายสุพัฒน์ พงษ์รัตนกุล	19,455,800	2.03
7. นางธารินี เสนจันทร์ฉวีไชย	14,117,500	1.47
8. นายศราวุธ เพียรพิทักษ์	11,769,200	1.23
9. นางสาวนิโลบล อรรถนภาค	11,528,600	1.20
10. นางสาวบุญญนิตต์ นินนินนนท์	10,691,000	1.11
อื่นๆ	171,180,300	17.83
รวม	960,000,000	100.00

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ผู้ถือหุ้นครอบครัวอมตานนท์ ประกอบด้วย

รายชื่อผู้ถือหุ้นครอบครัวอมตานนท์	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	466,744,400	48.62
2. นายแกลิก อมตานนท์	57,924,000	6.03
3. นางวันทนา อมตานนท์	34,089,600	3.55
4. นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	57,924,000	6.03
5. นายนริศ เลิศไตรภิญโญ	400,000	0.04
รวม	617,082,000	64.28

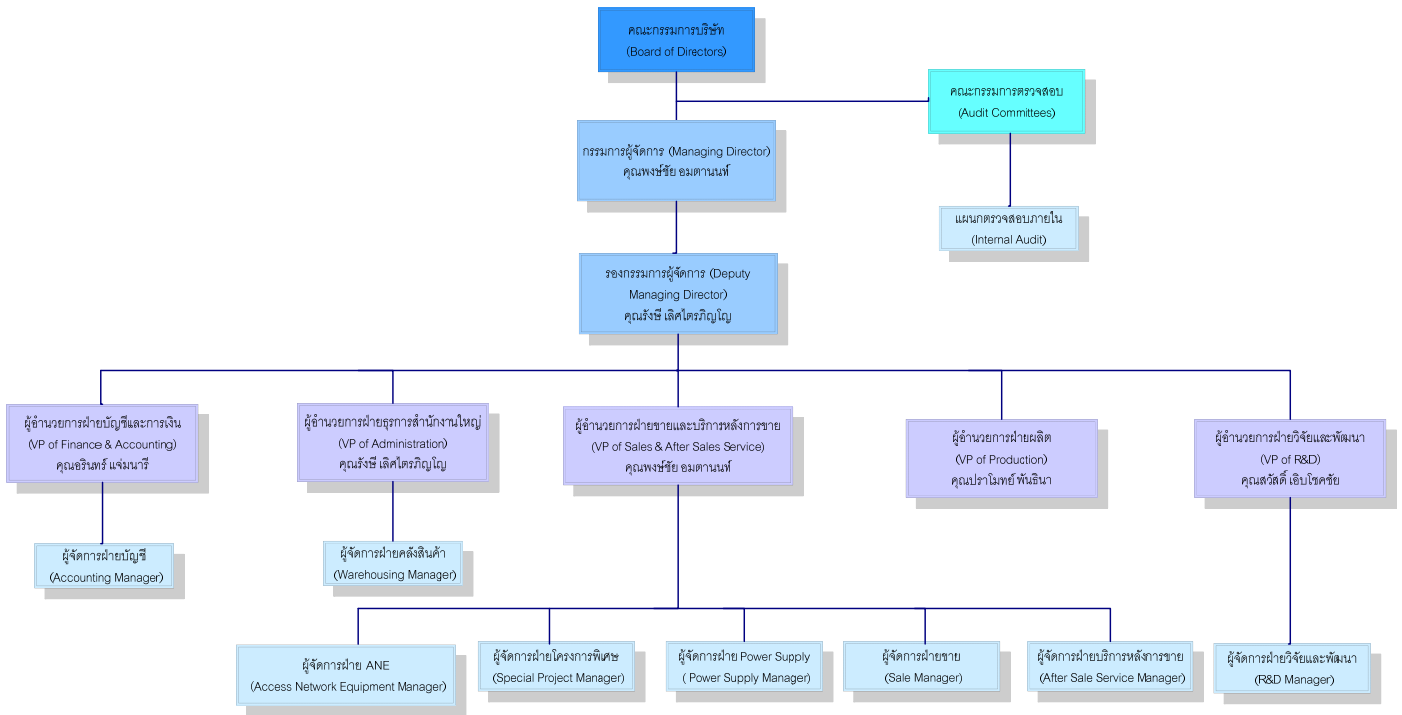
นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล ขาดทุนสะสม (ถ้ามี) และการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายของงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง และความจำเป็นในการขยายการดำเนินงานรวมถึงการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารกิจการ และบริษัทย่อมมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีของงบการเงินของบริษัท ย่อยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขึ้นแผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2551 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2552 ได้มีมติให้งดจ่ายเงินปันผลประจำปีสำหรับผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2551 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2551 เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน

8. การจัดการ

8.1 โครงสร้างองค์กรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551



8.2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 3 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งรายละเอียดของคณะกรรมการแต่ละคณะมีดังต่อไปนี้

8.2.1 คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน โดยเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหาร 2 ท่านและกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร 7 ท่าน รายชื่อคณะกรรมการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสนธิ วรปัญญา	ประธานกรรมการ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/ กรรมการอิสระ
2.	นายสุธรรม มลิลลา	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีติติก	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
4.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	กรรมการผู้จัดการ/กรรมการบริหาร
5.	นางรังษิ เลิศไตรภฎิฎุโย	รองกรรมการผู้จัดการ/กรรมการบริหาร
6.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	กรรมการ/กรรมการบริหาร
7.	นางมาทีนี วันดีภิรมย์	กรรมการ
8.	นายแกลิก อมตานนท์	กรรมการ
9.	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	กรรมการ

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

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามประกอบด้วย นายพงษ์ชัย อมตานนท์ลงลายมือชื่อร่วมกับนาย แกลิก อมตานนท์ หรือนางรังษี เลิศไตรภวัญญู หรือนางมาทินี 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 ยกเว้นเรื่องต่อไปนี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการ ได้แก่ เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่ม/ลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการให้แก่บุคคลอื่น หรือการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ เป็นต้น
 7. กำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งหมายรวมถึงหลักเกณฑ์ข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการซื้อหรือขายทรัพย์สินที่สำคัญตามกฎหมายเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

8. พิจารณาโครงสร้างการบริหารงาน แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหาร และคณะกรรมการอื่น รวมทั้งติดตามผลการดำเนินงานของบริษัท และความคืบหน้าในการบรรลุวัตถุประสงค์
9. กรรมการต้องแจ้งการมีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น การถือหุ้นของบริษัทหรือบริษัทในเครือในจำนวนเพิ่มขึ้นหรือลดลง เป็นต้น

ทั้งนี้ กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการ หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือเข้าเป็นกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง

8.2.2 คณะกรรมการบริหารของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีกรรมการบริหาร 3 ท่าน ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	ประธานกรรมการบริหาร
2.	นางรังษี เลิศไตรภพญู	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 รวมทั้งอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปี ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท 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 หรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติการอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจ

ตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้น ๆ ได้ตามสมควร

9. ดำเนินการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราว ๆ ไป

ทั้งนี้ อำนาจของคณะกรรมการบริหารจะไม่รวมถึงการอนุมัติรายการใดที่อาจมีความขัดแย้ง หรือรายการใดที่คณะกรรมการบริหาร หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือ ผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัท หรือบริษัทย่อย ตามกฎเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามที่ข้อบังคับของบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

8.2.3 คณะกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการที่เป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกลุ่มของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และมีคุณสมบัติดังนี้ ดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกิน 1% ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
2. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบการบริหารงานในทางปกติธุรกิจและกรรมการที่มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท พนักงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมในปัจจุบันของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง
3. ไม่เป็นกรรมการอิสระของบริษัทในกลุ่ม ได้แก่ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทที่บริษัทใหญ่/บริษัทย่อย ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียน
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรกับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
5. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับ บริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระ
6. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

คุณสมบัติของกรรมการอิสระดังกล่าวข้างต้นเท่ากับกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวกับคณะกรรมการอิสระของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 คน จากกรรมการทั้งหมดของบริษัทจำนวน 9 คน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 1 ใน 3 ของคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีรายชื่อดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
-------	---------	---------

1.	นายสนธิ วรปัญญา	กรรมการอิสระ
2.	นายสุธรรม มลิลดา	กรรมการอิสระ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิolk	กรรมการอิสระ

8.2.4 คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit committee)

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบตั้งแต่ปี 2547 คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการตรวจสอบไว้ดังนี้

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทมีจำนวน 3 คน ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสนธิ วรปัญญา	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2.	นายสุธรรม มลิลดา	กรรมการตรวจสอบ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิolk	กรรมการตรวจสอบ

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบลำดับที่ 3 มีความรู้และประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2551 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2551 ได้มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงขอบเขต หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้สอดคล้องกับประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง คุณสมบัติและขอบเขตการดำเนินงานของคณะกรรมการตรวจสอบ พ.ศ. 2551 ซึ่งมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2551 โดยขอบเขต หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบมีรายละเอียดดังนี้

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 ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ 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 ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการของบริษัทเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
 - (1) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (2) การทุจริต หรือมีสิ่งผิดปกติหรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
 - (3) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

โดยการกำหนด/เปลี่ยนแปลง ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบดังกล่าวให้มีผลตั้งแต่วันที่ 13 พฤศจิกายน 2551 เป็นต้นไป

8.3 คณะผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ประกอบด้วย

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

8.4 การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีแผนแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา ดังนั้นการคัดเลือกจะกระทำโดยนารายชื่อของผู้สมัครที่ได้รับการคัดเลือกเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติต่อไป โดยใช้มติเสียงข้างมากของที่ประชุม เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การเลือกตั้งกรรมการบริษัทในที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะใช้วิธีการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งโดยผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง สามารถใช้ลงคะแนนให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคลหรือหลายคนในคราวเดียวกันก็ได้ ตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นเห็นสมควร ผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้หนึ่งผู้ใดมากหรือน้อยไม่ได้ และบุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาจะเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่ากับจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็นประธานในที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหาร

- ควบคุมดูแลการดำเนินงานและ/หรือการบริหารงานประจำวันของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการและ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
- บริหารกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือมติที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
- มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือให้เป็นไปตามระเบียบ ข้อกำหนด หรือคำสั่งที่คณะกรรมการของบริษัท และ/หรือบริษัทได้กำหนดไว้
- ติดตามประเมินผลการดำเนินงานและแนวทางการบริหารงานของบริษัทที่กำหนด ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันความเสี่ยงทางธุรกิจ
- พิจารณาการเข้าทำสัญญาธุรกิจของบริษัท และสัญญาอื่น ๆ อันเป็นผลประโยชน์ต่อบริษัท รวมทั้งกำหนดขั้นตอนและวิธีการจัดทำสัญญาดังกล่าว เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารและ/หรือคณะกรรมการบริษัท

6. พิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินในการดำเนินการตามปกติของบริษัท ยกเว้นการสั่งซื้อวัตถุดิบ 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 การพิจารณาค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง จะพิจารณาจากภาระหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานของกรรมการหรือผู้บริหารแต่ละราย รวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัท โดยให้มีความสอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรม โดยปัจจุบันได้กำหนดค่าตอบแทนเป็นค่าเบี้ยประชุม ทั้งนี้ ค่าเบี้ยประชุมดังกล่าวในปี 2550 และ 2551 ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 1/2550 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2550 และครั้งที่ 1/2551 เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2551 ตามลำดับ

8.5.1 ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

หน่วย: บาท

รายชื่อ	คณะกรรมการบริษัท		คณะกรรมการตรวจสอบ	
	2551	2550	2551	2550
นายสนธิ วรปัญญา	102,000	48,000	165,000	120,000
นายสุธรรม มลิลลา	70,000	50,000	154,000	140,000
นางสาวนงราม เลหาอารีดิถก	70,000	40,000	154,000	112,000
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	70,000	40,000	-	-
นางรังษี เลิศไทรภิญโญ	70,000	40,000	-	-
นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	70,000	40,000	-	-
นางมาทีน วันดีภิรมย์	70,000	40,000	-	-
นายแกлик อมตานนท์	70,000	40,000	-	-
นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	70,000	40,000	-	-
รวม	662,000	378,000	473,000	372,000

คำตอบแทนผู้บริหาร	ปี 2551	ปี 2550	ปี 2549
คำตอบแทนรวมของผู้บริหาร (ล้านบาท)	31.18**	27.99	27.21
จำนวนผู้บริหาร (ราย)	12**	10	10
รูปแบบคำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน	เงินเดือน ค่า ประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โบนัส ค่าน้ำมันและ ค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง	เงินเดือน ค่าประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โบนัส ค่าน้ำมันและ ค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง	เงินเดือน ค่าประกันสังคม และกองทุนสำรอง เลี้ยงชีพโบนัส ค่า น้ำมันและค่าซ่อม บำรุงรถประจำ ตำแหน่ง
รูปแบบคำตอบแทนอื่น	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ

** นับรวมผู้บริหาร 2 ท่านที่ได้ลาออกในระหว่างปี

8.5.2 คำตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

8.6 การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่าการกำกับดูแลกิจการที่ดีนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการปฏิบัติที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ และเป็นพื้นฐานในการนำมาซึ่งความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจและเสริมสร้างองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ดังนั้น บริษัทจึงมีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินการให้การกำกับดูแลกิจการของบริษัทเป็นไปตามหลักการธรรมาภิบาล การปฏิบัติของบริษัทตามหลักการกำกับดูแลกิจการในปี 2551 มีดังนี้

หมวดที่ 1

สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญในสิทธิพื้นฐานของผู้ถือหุ้น โดยวางหลักการในการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรม และเป็นไปตามกฎหมายโดยตลอดนับตั้งแต่ระยะเวลาที่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ด้วยความเป็นธรรม เช่น สิทธิในการซื้อขายและโอนหุ้น สิทธิในการรับเงินปันผล สิทธิในการได้รับข่าวสารข้อมูลของบริษัท สิทธิในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการออกเสียงลงคะแนนในวาระต่างๆ ที่พิจารณาสิทธิในการมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าประชุมแทน สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการและผู้สอบบัญชี สิทธิในการแสดงความคิดเห็นและซักถามกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น และสิทธิในการเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อกรรมการล่วงหน้า เป็นต้น และได้ดูแลให้ผู้ถือหุ้นได้รับสิทธิดังกล่าวโดยเคร่งครัด และไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการละเมิดหรือรบกวนสิทธิของผู้ถือหุ้น

การจัดประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทได้จัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2551 ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยปฏิบัติตามแนวทางการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ตลอดจนใช้คู่มือ Annual General Meeting Checklist ซึ่งเป็นโครงการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน โดยในปีที่ผ่านมาทางสมาคมนักลงทุนไทยและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยประเมินการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทอยู่ในระดับคะแนน “80-89” หรือ “ดีมาก” ซึ่งจากผลการประเมินที่ผ่านมา บริษัทจะนำไปพัฒนาและยกระดับคุณภาพของการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทในปีต่อไป

การกำหนดวัน เวลา และสถานที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ตามข้อบังคับของบริษัท บริษัทจะต้องจัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีภายในกำหนดระยะเวลา 4 เดือน นับจากวันสิ้นงวดบัญชีประจำปี โดยในปี 2551 บริษัทได้จัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีขึ้นในวันที่ 18 เมษายน 2551 ณ ห้องพาโนรามา 2 โรงแรม ดิเอมเมอร์ลด์ ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโรงแรมที่อยู่ในย่านใจกลางเมือง สะดวกในการเดินทางเข้าร่วมประชุมของผู้ถือหุ้น

ก่อนวันประชุม

เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอ บริษัทได้มอบหมายให้บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ในฐานะนายทะเบียนหุ้นของบริษัท เป็นผู้จัดส่งหนังสือเชิญประชุม รวมทั้งเอกสารประกอบวาระการประชุมและเอกสารประกอบการเข้าร่วมประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน ก่อนวันประชุมผู้ถือหุ้น เอกสารดังกล่าวมุ่งที่จะช่วยให้ผู้ถือหุ้นมีข้อมูลเพียงพอในการพิจารณาลงมติในแต่ละวาระการประชุมและถืออำนาจให้ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิได้เต็มที่ ซึ่งประกอบด้วย

- ข้อเท็จจริงและเหตุผลพร้อมทั้งความเห็นของคณะกรรมการสำหรับแต่ละวาระ
- ข้อมูลประกอบที่สำคัญ เช่น ประวัติของกรรมการรายบุคคลและคำนิยามของกรรมการอิสระ สำหรับการพิจารณาในวาระการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการซึ่งออกตามวาระและรายละเอียดคำตอบแทนกรรมการและกรรมการชุดย่อยสำหรับการนำเสนอพิจารณาอนุมัติคำตอบแทนกรรมการ
- รายละเอียดขั้นตอนการประชุมและการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้แก่กรรมการอิสระได้ โดยแบบฟอร์มการมอบฉันทะเป็นแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถระบุความเห็นในการลงคะแนนเสียงได้
- บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยในประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2551 บริษัทไม่มีการเพิ่มวาระการประชุมหรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญในที่ประชุมอย่างกะทันหัน
- บริษัทได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุมผู้ถือหุ้นในเว็บไซต์ของบริษัท (www.forth.co.th) ก่อนการประชุมและแจ้งการเผยแพร่ดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลประกอบการประชุมล่วงหน้าอย่างเพียงพอก่อนได้รับข้อมูลในรูปแบบเอกสาร

วันประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นที่จะเข้าร่วมประชุมและดำเนินการประชุมอย่างโปร่งใส รวมทั้งสร้างบรรยากาศให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ ดังนี้

- สนับสนุนให้กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามและรับทราบความคิดเห็นของผู้ถือหุ้น โดยในปี 2551 มีประธานกรรมการและกรรมการได้เข้าร่วมการประชุมรวม 8 ท่าน จากจำนวนทั้งหมด 9 ท่านคิดเป็นร้อยละ 89 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
- ดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นตามลำดับระเบียบวาระการประชุมที่ได้แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น
- ให้โอกาสที่เท่าเทียมกันในการแสดงความคิดเห็น การถามคำถามต่อที่ประชุมในแต่ละวาระตามระเบียบวาระการประชุม และประธานในที่ประชุมได้ให้ความสำคัญและตอบข้อซักถามในทุกประเด็น โดยมีการบันทึกการประชุมอย่างครบถ้วน
- ประธานกรรมการในที่ประชุมได้จัดสรรเวลาอย่างเพียงพอและดำเนินการประชุมอย่างเหมาะสมและโปร่งใส โดยให้มีการลงคะแนนและสรุปมติที่ประชุมแต่ละวาระ
- จัดให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงในทุกวาระ เพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ โดยการนับคะแนนเสียงบริษัทจะนับ 1 หุ้นเป็น 1 เสียง และถือเสียงข้างมากเป็นมติวาระปกติ ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานที่ประชุมเป็นผู้ชี้ขาดอีกเสียงหนึ่งต่างหากนอกเหนือจากการออกเสียงในฐานะเป็นผู้ถือหุ้น สำหรับการออกเสียงในวาระพิเศษ ให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายและข้อบังคับของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด
- กรณีที่ผู้ถือหุ้นคนใดมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในวาระการประชุมเรื่องใด ผู้ถือหุ้นท่านนั้นจะถูกห้ามออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น
- ว่าจ้างที่ปรึกษากฎหมายและภาษีภายนอก เป็น Inspector เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบเอกสารของผู้ถือหุ้นหรือผู้มอบอำนาจที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุม องค์กรประชุม ความสอดคล้องของวิธีการลงคะแนนและการนับคะแนนกับข้อบังคับของบริษัทและที่ประธานแจ้ง การเก็บบัตรลงคะแนนจากผู้ถือหุ้น และการตรวจสอบผลของมติและผลการลงคะแนน ซึ่ง Inspector ให้ความคิดเห็นว่า การดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นและการออกเสียงลงคะแนน โปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมายและข้อบังคับบริษัท

หลังวันประชุมผู้ถือหุ้น

ในปี 2551 บริษัทได้แจ้งมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในวันทำการถัดไป โดยมติดังกล่าวระบุผลของการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ และจัดส่งรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งมีการระบุนายชื่อกรรมการ/ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม และผลของการลงคะแนนเสียง เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียงในแต่ละวาระที่เสนอขออนุมัติจากผู้ถือหุ้น รวมทั้งประเด็นที่สำคัญๆ ข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในแต่ละวาระและการชี้แจงจากทางคณะกรรมการบริษัทอย่างละเอียดให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใน 14 วัน นับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.forth.co.th ด้วย

หมวดที่ 2

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทมีนโยบายสนับสนุนให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน โดยให้ความสำคัญกับการให้ความเท่าเทียมกันของสิทธิขั้นพื้นฐานแก่ผู้ถือหุ้น ดังนี้

ก. สิทธิในการมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนนแทน

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

ข. สิทธิในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติม

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมนอกเหนือจากวาระการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี โดยในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมสามารถเสนอได้ตามขั้นตอน ดังนี้

1. จัดส่งเรื่องที่จะเสนอให้บรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมเพิ่มเติมพร้อมด้วยเหตุผล รายละเอียดข้อเท็จจริง และข้อมูลที่เป็นลงในแบบเสนอระเบียบวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น โดยสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มดังกล่าวได้จากเว็บไซต์ www.forth.co.th หรือติดต่อขอให้บริษัทจัดส่งให้

2. บริษัทจะตรวจสอบการเป็นผู้ถือหุ้นของผู้ขอเสนอเพิ่มวาระการประชุมกับทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ซึ่งเกณฑ์การพิจารณาเรื่องที่มีผู้เสนอให้บรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมเพิ่มเติมคือ ต้องเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการหรืออาจมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ หากคณะกรรมการมีมติเห็นชอบกับเรื่องที่เสนอเพิ่มเติมแล้ว ก็จะมีบรรจุเข้าเป็นวาระในการประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งระบุว่า เป็นวาระที่เสนอโดยผู้ถือหุ้น ส่วนเรื่องที่ไม่ผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท ทางบริษัทจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท

ค. สิทธิในการเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยบริษัทขอสงวนสิทธิ์พิจารณาเฉพาะบุคคลที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กำหนด ดังนี้

- มีคุณสมบัติถูกต้องและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายบริษัท มหาชนจำกัด, กฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท
- มีความรู้ ความสามารถ ความเป็นอิสระ ปฏิบัติหน้าที่กรรมการด้วยความระมัดระวัง ซื่อสัตย์ สามารถทุ่มเทอุทิศเวลาได้เต็มที่ ด้วยอายุที่เหมาะสม สุขภาพร่างกายแข็งแรง และจิตใจที่สมบูรณ์
- สามารถเข้าประชุมคณะกรรมการได้อย่างสม่ำเสมอ มีการเตรียมตัวล่วงหน้าก่อนการประชุมเป็นอย่างดี มีส่วนร่วมที่สร้างสรรค์ในการประชุม มีความตรงไปตรงมา กล้าแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม และ/หรือ เป็นนักธุรกิจที่มีชื่อเสียง ประวัติการทำงาน และจริยธรรมที่ดีงาม และได้รับการยอมรับจากสังคม
- ไม่ควรดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทหลายแห่งในขณะเดียวกัน

คณะกรรมการอิสระจะเป็นผู้พิจารณาคัดสรรผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เพื่อเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ แต่หากที่ประชุมคณะกรรมการอิสระไม่คัดเลือกที่จะเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ผู้ที่ได้รับเสนอชื่อดังกล่าวจะถูกเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานอกเหนือความเห็นของคณะกรรมการ เพื่อให้ที่ประชุมลงมติครั้งสุดท้าย ซึ่งเอกสารที่ผู้ถือหุ้นต้องแนบมาด้วยในการเสนอชื่อเสนอบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่ง ได้แก่ (1) แบบฟอร์มเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ และ (2) ข้อมูลบุคคลผู้ได้รับการเสนอชื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการโดยแนบใบหุ้นหรือหนังสือยืนยันการถือหุ้นจากบริษัทหลักทรัพย์/ตัวแทน ซึ่งเจ้าของข้อมูลต้องลงนามยินยอมและรับรอง และส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนถึงบริษัทภายในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2551 (ยึดจากวันประทับ ผน ที่ทำการไปรษณีย์ปลายทางเป็นหลัก)

ง. การป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายจำกัดการใช้ข้อมูลภายในให้อยู่ในวงเฉพาะผู้บริหารตั้งแต่ระดับกลางถึงระดับสูงที่เกี่ยวข้องภายในแผนกหรือโรงงานเท่านั้น สำหรับงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบแล้วจะถูกเก็บไว้ที่ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ข้อมูลที่เป็นความลับอื่นจะใช้เพื่อการปรึกษาหารือกับบุคคลในระดับผู้จัดการขึ้นไปเท่านั้น และหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการรั่วไหลของข้อมูลภายใน เนื่องจากบริษัทมีนโยบายเข้มงวด และมีบทลงโทษกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง หากมีการใช้ข้อมูลภายในที่ทำให้เกิดความเสียหาย นอกจากนั้น บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง

จ. การกำกับดูแลเรื่องการซื้อขายหลักทรัพย์ภายใน

บริษัทมีนโยบายไม่ให้พนักงาน ผู้บริหาร และผู้ทราบข้อมูลภายในของผลการดำเนินงาน ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์

นอกจากนี้ บริษัทได้แจ้งให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทรับทราบหน้าที่ของการรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัท และบทกำหนดลงโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดยคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ทั้งนี้กรรมการและผู้บริหารจะต้องจัดส่งสำเนารายงานดังกล่าวแก่บริษัทในวันเดียวกับที่รายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งกำหนดให้แจ้งภายใน 3 วันทำการ

หมวดที่ 3

บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทได้ให้สิทธิและความสำคัญแก่ผู้ที่มีส่วนได้เสียในทุกกลุ่ม อันได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน คู่ค้า เจ้าหนี้ และสังคม โดยมุ่งปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ ดังนี้

พนักงาน

บริษัทถือว่าทรัพยากรบุคคลเป็นทรัพย์สินที่มีค่าสูงสุด มีสิทธิส่วนบุคคล และมีสิทธิได้รับการคุ้มครองไม่ให้ละเมิดสิทธิส่วนบุคคล รวมทั้งสิทธิในการได้รับการปฏิบัติ และได้รับโอกาสเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ ยังได้สิทธิต่างๆ เกี่ยวกับการจ้างงานที่เป็นธรรมและเท่าเทียมกัน เช่น การอนุญาตให้ลางาน สิทธิประโยชน์ โอกาสในการเลื่อนขั้น การโอนย้าย การประเมินผลการปฏิบัติงาน

ลูกค้า

บริษัทให้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้ โดยได้นำระบบคุณภาพ ISO 9001:2000 เข้าใช้งานในกลุ่มบริษัท รวมทั้งให้สิทธิในการได้รับการบริการจากพนักงานอย่างเต็มความรู้ ความสามารถอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม และได้รับการปกป้องรักษาข้อมูลอันเป็นความลับของลูกค้า

บริษัทและเจ้าหน้าที่ คู่ค้าและผู้สัญญา

ด้วยบริษัทประสงค์ให้การจัดหาสินค้าและบริการเป็นไปอย่างมีมาตรฐาน และมุ่งหมายที่จะพัฒนาและรักษาสัมพันธภาพที่ยั่งยืนกับคู่ค้าและผู้สัญญาที่มีวัตถุประสงค์ชัดเจนในเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการที่คู่ควรกับมูลค่าเงิน บริษัทจึงจัดให้มีกระบวนการจัดหาสินค้าและบริการที่เป็นธรรม ดังนี้

- มีการแข่งขันบนข้อมูลที่ได้รับอย่างเป็นธรรม
- จ่ายเงินให้คู่ค้าและผู้สัญญาตรงเวลา ตามเงื่อนไขการชำระเงินที่ตกลงกัน
- ปกป้องรักษาข้อมูลอันเป็นความลับระหว่างคู่ค้าและผู้สัญญา
- ปฏิบัติด้วยความซื่อตรง เชื่อถือได้ และมีการแจ้งกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายที่เกี่ยวข้องให้รับทราบ

หน่วยงานของรัฐ

บริษัทได้ยึดมั่นและพร้อมจะปฏิบัติตามการกำกับดูแล และลงโทษ ตามกฎหมาย ข้อบังคับ และมาตรฐานการปฏิบัติของหน่วยงานของรัฐ

บริษัทได้กำหนดช่องทางเพื่อรับข้อร้องเรียนจากกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ โดยผู้ร้องเรียนสามารถนำส่งข้อร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษรและมีข้อมูลอย่างเพียงพอ รวมทั้งระบุชื่อ-สกุลและที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้สะดวกของผู้ร้องเรียนมาที่นักลงทุนสัมพันธ์ ตามที่อยู่หรืออีเมลล์ของบริษัท ที่ระบุข้างต้น โดยนักลงทุนสัมพันธ์จะส่งข้อร้องเรียนต่อไปยังคณะผู้บริหารหรือคณะกรรมการตรวจสอบหรือคณะกรรมการบริษัท เพื่อทำการตรวจสอบและแก้ไขแล้วแต่กรณีดังนี้

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

หมวดที่ 4

การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

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

บริษัทได้จัดการบรรยายแถลงข้อมูลสำหรับนักลงทุนและนักวิเคราะห์ รวมทั้งผู้สื่อข่าว สำหรับการเปิดเผยผลประกอบการทุกรายไตรมาสและมีการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมเพื่อนำเสนอและเปิดเผยข้อมูลของบริษัทให้กับนักลงทุน นักวิเคราะห์ และสื่อมวลชนได้รับทราบ เช่น ในวันพฤหัสบดีที่ 13 มีนาคม 2551 เวลา 11.00 น. - 12.30 น. ณ ห้องประชุม 1101 ชั้น 11 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ผ่านมามีบริษัทได้เข้าร่วมงาน Opportunity Day โอกาสใกล้ชิด พิชิตการลงทุน" ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อเปิดเผยผลการประกอบการในไตรมาสที่ 1/2551 และมีการจัด Company Visit ให้กับนักลงทุน นักวิเคราะห์ต่างๆ ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงาน (พุทธมณฑลสาย 5) นอกจากนี้บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของข้อมูลต่อนักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสีย จึงมีนโยบายให้เปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต.บริษัทในรายงานประจำปีและหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นถึงบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวนครั้งของการประชุม และจำนวนครั้งที่กรรมการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในปีที่ผ่านมา ตลอดจนความเห็นจากการทำหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ และได้แสดงรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงินไว้ควบคู่กับรายงานของผู้สอบบัญชี

สถิติการเข้าประชุมของกรรมการบริษัทในปี 2551

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่ประชุม
1.	นายสนิท วรปัญญา	4/4
2.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	4/4
3.	นางรังษิ เลิศไตรภวิญญู	4/4
4.	นายแกлик อมตานนท์	4/4
5.	นางมาทีนี วันดีภิรมย์	4/4
6.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	4/4
7.	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	4/4
8.	นายสุธรรม มลิลลา	4/4
9.	นางสาวนงราม เลหาอารีติก	4/4

สถิติการเข้าประชุมของกรรมการตรวจสอบบริษัทในปี 2551

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่ประชุม
1.	นายสนิท วรปัญญา	4/4
2.	นายสุธรรม มลิลลา	4/4
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีติก	4/4

หมวดที่ 5

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

ก. โครงสร้างคณะกรรมการ

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

บริษัทมีนโยบายแยกบุคคลผู้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการและประธานบริหารให้เป็นคนละบุคคล เพื่อความชัดเจน และความโปร่งใสในการบริหารงาน โดยมีการกำหนดขอบเขต อำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบของประธานบริหารไว้อย่างชัดเจน รวมถึงเปิดเผยข้อมูลคุณสมบัติและวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการแต่ละท่านไว้ในรายงานนี้ ซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถดาวน์โหลดข้อมูลได้จากเว็บไซต์ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย www.set.or.th และเว็บไซต์ของบริษัท www.forth.co.th

ข. คณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งคณะ คือ คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ภารกิจโดยสรุปของคณะกรรมการตรวจสอบคือ สอบทานงบการเงิน สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ สอบทานระบบการควบคุมภายใน สอบทานการเปิดเผยข้อมูลในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ คุณสมบัติและหน้าที่ความรับผิดชอบโดยละเอียดได้เปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนี้แล้ว

ค. แนวทางการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

การพิจารณาค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการบริษัท จะพิจารณาจากภาระหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบของกรรมการหรือผู้บริหาร รวมทั้งผลการปฏิบัติงานของกรรมการหรือผู้บริหารแต่ละราย และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยให้สอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรมด้วย ทั้งนี้ ค่าตอบแทนคณะกรรมการต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย

ง. วาระการดำรงตำแหน่ง

ในระยะเวลา 1 ปี กรรมการบริษัทจำนวนหนึ่งในสามหรือใกล้เคียงกับจำนวนหนึ่งในสามมากที่สุด ต้องออกจากตำแหน่ง โดยกรรมการซึ่งพ้นตำแหน่งนี้อาจได้รับเลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งใหม่อีกวาระได้ จะมีวาระการดำรงตำแหน่งนับจากวันแต่งตั้งจนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552

จ. การประเมินผลตนเองของคณะกรรมการ

คณะกรรมการมีการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองโดยรวมไม่น้อยกว่าปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการปรับปรุงแก้ไขและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานร่วมกันของกรรมการ

ฉ. การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการมีนโยบายส่งเสริมให้กรรมการทุกคน ผู้บริหารระดับสูง รวมทั้งเลขานุการบริษัท เข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทอย่างต่อเนื่องทั้งจากการจัดอบรมภายในและจากสถาบันภายนอกอื่นๆ เช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงาน ก.ล.ต. หรือสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ด้านการสืบทอดงาน สำหรับกรรมการและผู้บริหารใหม่ บริษัทได้จัดเตรียมข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับบริษัทอันได้แก่ โครงสร้างองค์กรและผู้บริหาร ลักษณะการดำเนินงาน สินค้าหลัก ระเบียบข้อบังคับของบริษัท และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบริษัท รวมทั้งข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่เกี่ยวข้องให้แก่กรรมการใหม่ เพื่อให้กรรมการดังกล่าวสามารถเข้าใจการดำเนินงานของบริษัท รวมทั้งรับทราบบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบในการเป็นกรรมการหรือกรรมการอิสระ

8.7 การกำกับดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีข้อกำหนดไม่ให้พนักงานและผู้บริหารผู้ทราบข้อมูลภายในเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัท ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่ เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทได้แจ้งให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทรับทราบเกี่ยวกับหน้าที่การรายงานการถือหลักทรัพย์ของบริษัท และบทกำหนดลงโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดย คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ทั้งนี้กรรมการและผู้บริหารต้องจัดส่งสำเนารายงานดังกล่าวแก่บริษัทในวันเดียวกับที่รายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งกำหนดให้แจ้งภายใน 3 วันทำการ

8.8 บุคลากร

8.8.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

จำนวนพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร)

ลำดับ	สถานที่ปฏิบัติงาน	ปี 2551		ปี 2550		ปี 2549	
		จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1.	บมจ.ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น	987	202.92	1,161	191.95	1,101	179.16
2.	บจก. อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ	144	57.74	132	49.66	120	50.75
3.	บจก. จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	77	31.23	77	24.05	79	21.85
4.	กิจการร่วมค้า Genius	54	9.42	61	9.7	54	6.13
5.	บจก. ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส	-	-	-	-	-	-
6.	บจก. อุตสาหกรรมน้ำไทย	1	0.09	-	-	-	-
	รวม	1,263	301.4	1,431	275.36	1,354	257.89

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

9. การควบคุมภายใน

ในการประชุมกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2552 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการได้ประเมินระบบควบคุมภายในโดยซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัททั้ง 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบการติดตาม ภายหลังจากประเมินแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบควบคุมภายในในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเพียงพอแล้ว และมีระบบควบคุมภายในในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ส่วนที่มีความเหมาะสมและเพียงพอในการป้องกันทรัพย์สินอันเกิดจากการที่ผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการตรวจสอบภายในที่มีความอิสระในการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน และที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการผู้สอบบัญชี และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร

สำหรับระบบการควบคุมภายในนั้น บริษัทไม่มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ว่าจ้างบุคคลภายนอก คือ บริษัท เวล แพลนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบภายในของบริษัท ซึ่งในเบื้องต้นมีแผนการตรวจสอบภายใน 3 ปี และจะมีการปรับปรุงแผนการตรวจสอบภายในเป็นประจำทุกปี เพื่อให้แน่ใจว่าแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดขึ้นมีความเหมาะสม และสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจและปัจจัยเสี่ยงที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยในปี 2551 ผู้ตรวจสอบภายในได้ตรวจสอบกระบวนการทางธุรกิจหลักของบริษัทในด้านต่างๆ ได้แก่ 1) การตลาดและการขาย 2) การจัดซื้อ 3) การบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน และ 4) การบริหารคลังสินค้า และได้มีการรายงานผลการตรวจสอบให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท รับทราบเพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

บริษัทได้แนบรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นเอกสารแนบท้าย (เอกสารแนบ 3) ของแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนี้แล้ว

10. รายการระหว่างกัน

10.1 ตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 กลุ่มบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีรายการระหว่างกันกับบุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง ดังนี้

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 เป็นกรรมการบริษัท และเป็นผู้ถือหุ้นบริษัทโดยมีหุ้นอยู่ ร้อยละ 49	ค่าเช่าจ่าย	40,000	บริษัทเช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/18 อ.สามพราน จ.นครปฐม เนื้อที่ 160 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 814.40 ตร.ม. จากคุณพงษ์ชัยเพื่อเป็นที่ตั้งของโรงงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 พค. 49 ถึงวันที่ 30 เมย. 52 โดยมีค่าเช่าจ่ายเดือน ละ 10,000 บาท แต่ได้ทำการยกเลิกสัญญา เมื่อวันที่ 30 เมย. 51 และ	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับผู้ถือหุ้น เป็นรายการปกติทางธุรกิจ
			160,000		

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
			380,000	GTS เซ้าที่ดินบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/23-24 18 อ.สามพราน จ. นครปฐม เนื้อที่ 160 ตารางวา จากคุณ พงษ์ชัยเพื่อเป็นที่ตั้งของโรงงานของ GTS เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มค. 49 ถึงวันที่ 31 ธค. 51 โดยมีค่าเช่าจ่ายเดือน ละ 38,000 บาท และมีราคาประเมินค่า เซ้าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 38,000 บาทต่อเดือนตามรายงานการประเมิน ลงวันที่ 14กย. 48	
นางรังษี เลิศไตรภโย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 เป็น กรรมการบริษัท และ เป็นผู้ถือหุ้น บริษัทโดยมีหุ้นอยู่ ร้อยละ 6	ค่าเช่าจ่าย	360,000	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 3 คูหา เลขที่ 226/13-15 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 48 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 480 ตร.ม. จากคุณรังษี เริ่ม ตั้งแต่วันที่ 1 มิย. 49 ถึง 31 พค. 52 มี กำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่า เดือนละ 30,000 บาทเพื่อเป็น สำนักงานของบริษัท มีราคาประเมิน ค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 96,000 บาทต่อเดือน ตามรายงาน การประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับผู้ ถือหุ้น เป็นรายการปกติทางธุรกิจ
			120,000	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 226/11 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษีเริ่ม ตั้งแต่วันที่ 8 มิย. 49 ถึง 7 มิย. 52 มี	

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
			144,000	กำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่า เดือนละ 10,000 บาท เพื่อเป็น สำนักงานของบริษัท ยังไม่มีราคา ประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระแต่ สามารถอ้างอิงราคาประเมินของ อาคาร 226/13 ที่ราคา 32,000 บาท ต่อเดือน บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 226/10 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เริ่ม ตั้งแต่วันที่ 1 กค. 50 ถึง 30 มิย. 53 มี	
			3,240,000	กำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่า เดือนละ 12,000 บาท เพื่อเป็น สำนักงานของบริษัท ยังไม่มีราคา ประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระแต่ สามารถอ้างอิงราคาประเมินของ อาคาร 226/13 ที่ราคา 32,000 บาท ต่อเดือน บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 1031/3-4 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เริ่ม ตั้งแต่วันที่ 9 กพ. 51 ถึง 8 กพ. 54 มี กำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่า เดือนละ 90,000 บาท โดยบริษัท ได้ จ่ายค่าเช่าล่วงหน้าไปแล้ว ทั้งจำนวน	

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
			375,419	คิดเป็นจำนวนเงิน 3,240,000 บาท เพื่อเป็นสำนักงานของบริษัท ยังไม่มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระ คุณรังษีสำรองจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน แทน บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (TIW) โดย TIW จะจ่ายชำระคืนเงินทดรองดังกล่าวเมื่อมีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงานหรือมีแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากผู้ถือหุ้นของบริษัท เนื่องจาก TIW ยังไม่ได้เริ่มดำเนินกิจการค้า แต่มีความจำเป็นที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ดังนั้น คุณรังษีจึงต้องสำรองค่าใช้จ่ายดังกล่าวแทน TIW
นายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปริดา	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 เป็นผู้ถือหุ้นบริษัทโดยมีหุ้นอยู่ ร้อยละ 3	ค่าเช่าจ่าย	-	คุณพูนศักดิ์ ให้ ES .ใช้อาคารจำนวน 1 คูหาเพื่อเป็นสำนักงานของ ES บนถนนบ้านหม้อโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับผู้ถือหุ้น เป็นรายการปกติทางธุรกิจ
บจก.จีเนียส อีเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ (GEM)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ถือหุ้นโดย บมจ. ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำนวนร้อยละ 45 ของทุนที่ชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขยายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการขยายระหว่างงวด - ค่าเช่ารับ - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	12,316,863 <u>4,463,929</u> 312,475 600,000 <u>(1,652,827)</u> <u>16,040,440</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็นอัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสมและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและสมเหตุสมผล

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
		เจ้าหน้าที่การค้า - ยอดค้ำงวด - ชื้อระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของกา ชื้อระหว่างงวด - ค่าเช่าจ่าย - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	37,674 16,974,227 1,188,196 300,000 (15,946,930) <u>2,553,167</u>		
		ค่าเช่ารับ	600,000	บริษัทให้เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/350 อ.สามพราน จ.นครปฐม เนื้อที่ 249 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 1,580.0 ตร.ม.แก่ GEM เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีค. 51 อายุสัญญา 1 ปี สิ้นสุดสัญญา 28 กพ. 52 มีอัตราค่าเช่า 60,000 บาท ต่อเดือน และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 55,000 บาท ต่อเดือนตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับ บริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสมและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและสมเหตุสมผล
		ค่าเช่าจ่าย	300,000	GTS เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/350 อ.สามพราน จ.นครปฐม บางส่วนจาก GEM เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีค. 51 อายุสัญญา 1 ปี สิ้นสุดสัญญา 28 กพ.	

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
				52 มีอัตราค่าเช่า 30,000 บาท ต่อเดือนและมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 55,000 บาทต่อเดือนตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	
บจก. ฟอรัท แทรคคิง ซิสเต็ม (FTS)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ถือหุ้นโดย บมจ. ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น จำนวนร้อยละ 34 ของทุนที่ชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการขายระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด เจ้าหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ซื้อระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการซื้อระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	16,929,101 12,584,177 880,892 (21,289,394) <u>9,104,776</u> - 848,580 59,401 (878,021) <u>29,960</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็นอัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสมและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและสมเหตุสมผล

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท)	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความจำเป็นและ สมเหตุสมผลของรายการ
			สำหรับระยะเวลา 12 เดือน ของปี 2551		
กิจการร่วมค้า บริษัท เอ็กซ์เปิร์ท เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด และ บริษัท จี เนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด	บริษัทย่อย มีสัดส่วนในการลงทุนร่วมค้าจำนวนร้อยละ 10	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของกรขายระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	2,435,374 - - <u>(2,435,374)</u> =	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็นอัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัทกับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสม และจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจโดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม และสมเหตุสมผล

10.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

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

10.3 นโยบายเกี่ยวกับรายการระหว่างกันในอนาคต

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

ในกรณีที่เป็นรายการที่เกิดขึ้นเป็นปกติ และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาอนุมัติในหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการเข้าทรัพย์สินระหว่างบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้มีความเหมาะสมและมีความชัดเจน โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และให้นำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาอนุมัติในหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการระหว่างกันที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการทำรายการดังกล่าว บริษัทจึงเห็นสมควรให้การทำการรายการดังต่อไปนี้ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน

- 1) รายการเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
- 2) รายการเงินทดรองจ่ายกรรมการ

11. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

11.1 งบการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

ผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัท ประจำปีงบประมาณปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 - 2550 คือ นายศุภชัย ปัญญาวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3930 และงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 คือ นางสาว ศิราภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3844 ซึ่งทั้ง 2 ท่านเป็นผู้สอบบัญชีจาก บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด โดยสามารถสรุปรายงานการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีได้ดังนี้

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป แต่ได้ให้ข้อสังเกตถึงหมายเหตุประกอบงบการเงิน เรื่อง การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีเกี่ยวกับเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในงบการเงิน เฉพาะกิจการในระหว่างปี 2549

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

11.2 ตารางสรุปงบการเงินปี 2549 - 2551

ตารางที่ 1 สรุปงบดุล ณ 31 ธันวาคม 2549 – 2551

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2549		ปี 2550		ปี 2551	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	78,530.31	3.51	36,145.83	0.97	45,370.45	1.08
ลูกหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	17,445.71	0.78	32,005.94	0.87	25,145.22	0.60
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	438,608.44	19.58	1,491,638.78	40.38	1,505,320.38	35.68
สินค้าคงเหลือ	644,412.38	28.77	792,303.59	21.45	1,252,162.11	29.68
รายได้ค้างรับที่ยังไม่ได้เรียกชำระ	149,558.30	6.68	362,788.14	9.82	460,720.92	10.92
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	56,064.34	2.51	163,287.22	4.42	142,780.40	3.38
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,384,619.48	61.83	2,878,169.50	77.91	3,431,499.48	81.34
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	71,872.60	3.21	8,667.54	0.23	-	-
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	4,509.32	0.20	5,837.27	0.16	8,918.86	0.21
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	551,605.61	24.63	604,706.36	16.37	617,942.16	14.65
สิทธิการหาผลประโยชน์บนป่าয়จวรร						
อัญชริยะ - สุทธิ	214,657.79	9.58	188,102.19	5.09	150,661.51	3.57
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ - สุทธิ	-	-	2,528.10	0.07	3,551.37	0.08
สิทธิการเช่า	7,099.55	0.32	993.41	0.03	742.50	0.02
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	5,200.50	0.23	5,348.03	0.14	5,583.84	0.13
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	854,945.37	38.17	816,182.90	22.09	787,400.24	18.66
รวมสินทรัพย์	2,239,564.85	100.00	3,694,352.40	100.00	4,218,899.72	100.00

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2549		ปี 2550		ปี 2551	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้น	640,729.79	28.61	1,054,721.44	28.55	1,544,847.49	36.62
เจ้าหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1,053.97	0.05	37.67	-	3,123.13	0.08
เจ้าหนี้การค้า	312,747.35	13.96	1,337,397.05	36.20	1,263,957.81	29.96
เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินทดรองจ่ายจาก กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	-	-	9,291.21	0.22
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระใน หนึ่งปี	6,792.00	0.30	6,792.00	0.18	54,468.00	1.29
ประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	-	-	-	-	89,229.23	2.11
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	24,681.77	1.10	19,474.13	0.53	54,368.20	1.29
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	45,893.43	2.05	15,933.41	0.43	11,984.64	0.28
เงินมัดจำรับจากลูกค้า	-	-	9,271.81	0.25	6,350.03	0.15
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	34,037.87	1.53	20,774.92	0.56	34,054.19	0.82
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,065,936.18	47.60	2,464,402.43	66.70	3,071,673.93	72.82
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	44,193.63	1.97	37,401.62	1.01	99,099.62	2.35
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	44,193.63	1.97	37,401.62	1.01	99,099.62	2.35
รวมหนี้สิน	1,110,129.81	49.57	2,501,804.05	67.71	3,170,773.55	75.17
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	515,000.00		515,000.00		480,000.00	
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	480,000.00	21.43	480,000.00	12.99	480,000.00	11.38
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	362,557.88	16.19	362,557.88	9.82	362,557.88	8.59
กำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทย่อยซึ่งเกิด จากการที่บริษัทแม่ถือหุ้นของบริษัทย่อยใน ราคาที่ดีกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย	40,891.17	1.83	40,891.17	1.11	40,891.17	0.97
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	11,750.03	0.52	17,453.10	0.48	17,453.10	0.41
ยังไม่ได้จัดสรร	234,235.96	10.46	291,646.20	7.89	146,727.53	3.48
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	1,129,435.04	50.43	1,192,548.35	32.29	1,047,629.68	24.83
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในบริษัทย่อย	-	-	-	-	496.49	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,129,435.04	50.43	1,192,548.35	32.29	1,048,126.17	24.83
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,239,564.85	100.00	3,694,352.40	100.00	4,218,899.72	100.00

ตารางที่ 2 สรุปงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 – 2551

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2549		ปี 2550		ปี 2551	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากการดำเนินงาน						
รายได้จากการขาย	1,789,229.90	72.13	3,188,009.70	80.89	6,312,740.30	84.38
รายได้จากการบริการ	381,181.19	15.37	304,133.08	7.72	145,869.03	1.95
รายได้จากการรับเหมาโครงการ	270,648.79	10.91	421,208.28	10.69	1,010,878.94	13.51
รวมรายได้จากการขายและบริการ	2,441,059.88	98.41	3,913,351.06	99.30	7,469,488.27	99.84
รายได้อื่น	39,549.29	1.59	27,621.53	0.70	12,007.79	0.16
รวมรายได้	2,480,609.17	100.00	3,940,972.59	100.00	7,481,496.06	100.00
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน						
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนขาย	1,395,371.22	56.25	2,717,261.12	68.95	5,829,277.79	77.91
ต้นทุนบริการ	166,286.67	6.70	173,665.87	4.41	80,984.27	1.08
ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ	218,475.61	8.81	342,800.20	8.70	773,048.82	10.33
รวมต้นทุนขาย	1,780,133.50	71.76	3,233,727.19	82.06	6,683,310.88	89.32
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	340,735.74	13.74	358,810.86	9.10	433,571.45	5.80
ขาดทุนจากงานโครงการ	-	-	9,649.48	0.24	317,350.23	4.24
ค่าเสื่อมมูลค่าสินค้าคงคลัง	5,501.23	0.22	16,281.36	0.42	9,012.95	0.12
ส่วนแบ่งผลขาดทุน(กำไร)จากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในบริษัทร่วม	4,979.68	0.20	5,422.06	0.13	(3,081.59)	(0.04)
รวมค่าใช้จ่าย	2,131,350.15	85.92	3,623,890.95	91.95	7,440,163.92	99.44
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล	349,259.02	14.08	317,081.64	8.05	41,332.14	0.56
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	45,641.63	1.84	49,923.81	1.27	71,361.23	0.95
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	90,134.78	3.63	55,244.52	1.40	47,983.09	0.64
ขาดทุนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-	-	-	-	293.50	-
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	213,482.61	8.61	211,913.31	5.38	(77,718.68)	(1.03)
กำไร(ขาดทุน)ต่อหุ้น (บาท) **	0.26		0.22		(0.08)	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)**	834,971.51		960,000.00		960,000.00	

หมายเหตุ: ** ได้มีการปรับจำนวนหุ้นสามัญใหม่จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1.0 บาท เป็น 0.5 บาท

ตารางที่ 3 งบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2549 – 2551

รายการ	งบการเงินรวม		
	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551
	พันบาท	พันบาท	พันบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร(ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี	303,617.39	267,157.83	(30,029.08)
ปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)สุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน :			
ค่าเสื่อมราคา	85,230.57	99,598.61	108,638.53
ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการเช่าและอื่นๆ	2,552.94	2,884.89	1,651.75
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	20,206.92	26,555.60	26,555.60
หนี้สงสัยจะสูญ	218.51	7,239.86	21,677.62
ขาดทุนจากการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	5,501.23	16,281.36	9,012.95
ขาดทุนจากงานโครงการ	-	9,649.48	317,350.23
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์	-	-	10,885.07
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	(2,883.97)	(1,472.77)	4,075.98
ขาดทุน (กำไร) จากการจำหน่ายอุปกรณ์	371.13	67.37	(591.57)
รับรู้รายได้รับล่วงหน้า	(119,166.67)	(10,833.33)	-
ส่วนแบ่งขาดทุน(กำไร)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	4,979.68	5,422.06	(3,081.59)
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	45,641.62	45,832.69	65,229.34
กำไร (ขาดทุน) ก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน:-	346,269.35	468,383.65	531,374.83
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้า-กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(16,003.77)	(14,560.24)	6,860.72
ลูกหนี้การค้า	(112,936.16)	(1,060,270.30)	(35,297.83)
สินค้าคงเหลือ	(109,797.72)	(172,201.91)	(696,992.47)
รายได้ค้างรับที่ยังไม่ได้เรียกชำระ	(122,046.29)	(213,229.84)	(99,326.11)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(16,107.39)	(108,972.26)	25,647.58
ภาษีเงินได้นิติบุคคลรอเรียกคืน	7,973.07	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(1,590.75)	(147.54)	(235.80)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า-กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	(1,220.20)	(1,016.30)	3,085.45
เจ้าหนี้การค้า	(59,850.26)	1,026,122.58	(78,705.70)
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	(8,249.12)	(7,403.26)	34,916.37
เงินมัดจำรับจากลูกค้า	-	(7,884.01)	(2,921.77)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	49,673.68	14,729.93	13,188.92
เงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(43,885.56)	(76,449.50)	(298,405.81)
จ่ายดอกเบี้ย	(45,696.80)	(43,637.07)	(63,883.73)
จ่ายภาษีเงินได้	(63,766.44)	(85,204.54)	(56,686.80)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(153,348.80)	(205,291.11)	(418,976.34)

รายการ	งบการเงินรวม		
	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551
	พันบาท	พันบาท	พันบาท
กระแสเงินสดจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน			
เงินสดรับจากการจำหน่ายที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	575.31	732.05	1,473.28
ซื้อที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	(124,606.10)	(151,735.12)	(123,050.36)
ซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์	-	-	(1,104.97)
สิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาบรรณเพิ่มขึ้น	(26,967.02)	-	-
ลงทุนในบริษัทร่วม	-	(6,750.00)	-
เงินสดจ่ายค่าสิทธิการเช่า	(850.00)	(945.00)	-
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(151,847.81)	(158,698.07)	(122,682.05)
กระแสเงินสดจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินฝากสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	(36,957.65)	63,205.06	8,667.54
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันเพิ่มขึ้น(ลดลง)	(77,190.12)	413,991.65	490,126.05
รับเงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	130,000.00
จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว	(6,697.26)	(6,792.00)	(20,626.00)
เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินท่ตรงจ่ายจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน เพิ่มขึ้น(ลดลง)			9,125.42
เงินสดจ่ายเงินปันผล	(30,888.00)	(148,800.00)	(67,200.00)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน	456,457.87	-	-
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นส่วนน้อย			790.00
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	304,724.84	321,604.70	550,883.01
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(471.77)	(42,384.48)	9,224.62
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินต้นงวด	79,002.08	78,530.31	36,145.83
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินปลายงวด	78,530.31	36,145.83	45,370.45

ตารางที่ 4 อัตราส่วนทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 – 2551

อัตราส่วนทางการเงิน		งบการเงินรวม		
		ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.30	1.17	1.12
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.51	0.64	0.51
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	6.10	3.91	4.89
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	59.01	92.13	74.62
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	4.04	6.87	6.54
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	89.18	52.44	55.83
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	5.14	3.92	5.13
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	70.06	91.91	71.12
Cash Cycle	วัน	78.13	52.65	59.33
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	27.08	17.37	10.67
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	14.31	8.00	0.55
อัตรากำไรสุทธิ	%	8.61	5.38	(1.04)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	26.36	18.25	(6.94)
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	10.57	7.14	(1.96)
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	55.76	53.80	(12.71)
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.23	1.33	1.89
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	0.98	2.10	3.02
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	7.65	6.35	0.58
อัตราส่วนการจ่ายเงินปันผล	%	97.49	69.70	31.71
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น **	บาท	0.26	0.22	(0.08)
มูลค่าตามบัญชีสุทธิต่อหุ้น **	บาท	1.18	1.24	1.09

หมายเหตุ: ** ได้มีการปรับจำนวนหุ้นสามัญใหม่จากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1.0 บาท เป็น 0.5 บาท

11.3 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2551	ปี 2550	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
รายได้จากการขาย	6,312	3,188	3,124	98
รายได้จากการบริการ	146	304	(158)	(52)
รายได้จากการรับเหมาโครงการ	1,011	421	590	140
รายได้อื่นๆ	12	28	(16)	(57)
รายได้รวม	7,481	3,941	3,540	89
กำไรขั้นต้น	786	679	107	16
กำไรจากการดำเนินงาน	38	322	(284)	(88)
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(78)	212	(290)	(137)

ในปี 2551 กลุ่มบริษัทมีรายได้รวม 7,481 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3,540 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 จำนวน 3,941 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากรายได้จากงานรับจ้างผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคือ บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด และรายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสายให้แก่บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีผลประกอบการขาดทุนสุทธิในปี 2551 จำนวน 78 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2550 ซึ่งมีกำไรสุทธิ 212 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 137 โดยมีสาเหตุหลักคือ บันทึกรายได้จากงานโครงการรับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) ให้แก่การไฟฟ้านครหลวง เป็นจำนวน 317 ล้านบาท เนื่องจากประมาณการต้นทุนสูงกว่าประมาณการรายได้ของโครงการ ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากความล่าช้าของโครงการ

ผลการดำเนินงานในปี 2551-2550

รายได้

โครงสร้างรายได้หลักของกลุ่มบริษัทมาจาก 8 หมวดธุรกิจ ประกอบด้วย

- (1) รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH
- (2) รายได้จากการผลิตแผงวงจรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้านำเข้า
- (3) รายได้จากการผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร
- (4) รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์
- (5) รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านภาษี
- (6) รายได้จากการพัฒนาและวางระบบข้อมูลสารสนเทศ
- (7) รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย
- (8) รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ซึ่งสามารถสรุปตามตารางโครงสร้างรายได้ ดังนี้

	ปี 2551		ปี 2550	
	(ล้านบาท)	%	(ล้านบาท)	%
รายได้จากธุรกิจหลัก				
1.รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH	615	8.22	343	8.71
2.รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า				
2.1 งาน Consign Parts	157	2.11	251	6.37
2.2 งาน Turn key	4,964	66.35	1,974	50.08
รวมรายได้จากการรับจ้างเหมาผลิตและรับจ้างประกอบแผงวงจร	5,121	68.46	2,225	56.45
3.รายได้จากการผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟฟ้าจากร และกล่องวงจรปิด	367	4.91	337	8.54
4.รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์	27	0.36	287	7.29
5.รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	577	7.71	539	13.68
6.รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา	30	0.40	39	0.99
7.รายได้จากการพัฒนาและวางระบบข้อมูลสารสนเทศ	-	-	143	3.64
8. รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย	732	9.78	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก	7,469	99.84	3,913	99.30
รายได้อื่นๆ **	12	0.16	28	0.70
รวมรายได้	7,481	100.00	3,941	100.00

หมายเหตุ** รายได้อื่น ๆ ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้ค่าเช่า เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการผลิตแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า โดยในปี 2551 รายได้ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 68.46 เมื่อเทียบกับปี 2550 มีสัดส่วนร้อยละ 56.45 ของรายได้รวม เนื่องจากบริษัทได้รับคำสั่งผลิตจาก บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นลูกค้าใหม่ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2550

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของรายได้จำแนกตามหมวดธุรกิจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH

ในปี 2551 รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH จำนวน 615 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 272 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 79 เนื่องจากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Access Node Equipment ที่เพิ่มขึ้น เช่น DSLAM (Digital Subscriber Line Access Multiplexers) ATA (Analog Telephone Adapter) DLC(Digital Loop Carrier) MSAN (Multi Service Access Node) เป็นต้น

2. รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

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

ในปี 2551 มูลค่ารวมของรายได้จากการประกอบแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ มีมูลค่าจำนวน 5,121 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,896 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้รับคำสั่งผลิตจากบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด โดยบริษัทได้ทำการผลิตส่งมอบสินค้าคิดเป็นมูลค่าจำนวน 4,820 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 ซึ่งมีมูลค่าจำนวน 1,386 ล้านบาท

3. รายได้จากการผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร

ในปี 2551 GTS มีรายได้จากการผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร 367 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 ซึ่งมีมูลค่าจำนวน 337 ล้านบาท ทั้งนี้ เป็นผลมาจากการชะลอการขายลงทุนของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศ วิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในสหรัฐอเมริกาและส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจต่างๆ ทั่วโลก

4. รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์

ในปี 2551 GTS มีรายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์ 27 ล้านบาท ลดลงจำนวน 260 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปี 2550 ซึ่งมีรายได้จำนวน 287 ล้านบาท เนื่องจาก ปี 2550 GTS ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท ฮัลโล บางกอก ไตรวิชั่น จำกัด คิดเป็นมูลค่า 242 ล้านบาท แต่ในปี 2551 ไม่มีรายการดังกล่าวเกิดขึ้น

5. รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ มาจากการดำเนินงานของ ES ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ในปี 2551 ES มีรายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 577 ล้านบาท ลดลง 38 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงกลางปี 2551 และส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ด้วย

6. รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา

JV Genius ได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานคร ในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ ดูแลรักษา และจัดเก็บผลประโยชน์จากสิทธิโฆษณา จำนวน 40 จุด ในปี 2551 JV Genius มีรายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา 31 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับปี 2550 มีรายได้จำนวน 39 ล้านบาท เนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโดยรวม

7. รายได้จากการรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศ

รายได้งานโครงการดังกล่าวรับรู้ตามวิธีอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ (Percentage-of-completion method) โดยอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จคำนวณจากอัตราส่วนของต้นทุนงานที่ทำเสร็จจนถึงปัจจุบันกับประมาณการต้นทุนงานทั้งสิ้น ในปี 2550 บริษัทรับรู้รายได้จำนวน 143 ล้านบาท บริษัทไม่รับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวเพิ่มเติมในปี 2551 เนื่องจากความล่าช้าในการดำเนินโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้รับอนุมัติให้ขยายระยะเวลาการดำเนินโครงการต่อออกไปอีก จนถึงเดือนมิถุนายน 2552

8. รายได้จากการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย

ในปี 2551 บริษัทฯมีรายได้จากงานโครงการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายและโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband จำนวน 167,500 พอร์ต จากบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) โดยรับรู้รายได้ตามวิธีอัตราส่วนของงานที่ทำเสร็จ คิดเป็นจำนวน 732 ล้านบาท จากมูลค่ารายได้จากโครงการรวมประมาณ 787 ล้านบาท โครงการดังกล่าวคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในไตรมาสที่ 1 ของปี 2552

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2551	ปี 2550	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
ต้นทุนขาย	5,829	2,717	3,112	114
ต้นทุนบริการ	81	174	(93)	(53)
ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ	773	343	430	125
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	423	374	49	13
ขาดทุนจากงานโครงการ	317	10	307	3,070
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์	11	-	11	N/A
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	9	-	9	N/A
รวมค่าใช้จ่าย	7,443	3,618	3,825	51

ต้นทุนขาย ต้นทุนบริการ และต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ

ในปี 2551 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายเท่ากับ 5,829 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 เท่ากับ 2,717 ล้านบาท หรือเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 114 ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการผลิตแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ที่มีอัตราการเติบโตของรายได้ที่สูงขึ้นมาก แต่มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำ

ต้นทุนบริการสำหรับปี 2551 เท่ากับ 81 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 เท่ากับ 174 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 53 ซึ่งลดลงในอัตราส่วนเดียวกับรายได้ค่าบริการที่ลดลง

ในปี 2551 ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการเพิ่มขึ้นจาก 343 ล้านบาท เป็น 773 ล้านบาท เนื่องจากงานโครงการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายและโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อรายได้

ขาดทุนจากงานโครงการ

ในปี 2551 บริษัทมีขาดทุนจากงานโครงการจำนวน 317 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2550 จำนวน 10 ล้านบาท เนื่องจากงานโครงการรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศให้แก่การไฟฟ้านครหลวงซึ่งประเมินว่าประมาณการต้นทุนรวมสูงกว่าประมาณการรายได้ของโครงการ อันเป็นผลมาจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน ทำให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้น

ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์

ในปี 2551 JV Genius ได้มีการประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสิทธิดังกล่าวโดยการประมาณการกระแสเงินสดรับในอนาคตและคำนวณคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันและพบว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเป็นจำนวน 11 ล้านบาท ดังนั้น จึงบันทึกขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวในงบกำไรขาดทุนปี 2551

ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2551	ปี 2550	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
สินทรัพย์หมุนเวียน	3,432	2,878	554	19
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	787	816	(29)	(3)
สินทรัพย์รวม	4,219	3,694	525	14

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 4,219 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2550 จำนวน 525 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากสินทรัพย์หมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นจำนวน 460 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากต้นทุนงานโครงการระหว่างทำที่เกี่ยวข้องกับโครงการรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศและวัตถุดิบซึ่งใช้สำหรับงานรับจ้างผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น สินทรัพย์รวมจำนวน 4,219 ล้านบาท ประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียน จำนวน 3,432 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 81 ของสินทรัพย์รวม สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ประกอบด้วย ลูกหนี้การค้า คิดเป็นร้อยละ 36 ของสินทรัพย์รวม และสินค้าคงเหลือ คิดเป็นร้อยละ 30 ของสินทรัพย์รวม ส่วนสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนมีจำนวน 787 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19 ของสินทรัพย์รวม โดยส่วนใหญ่ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสิทธิการหาประโยชน์บนป้ายจราจรอัจฉริยะ คิดเป็นร้อยละ 18 ของสินทรัพย์รวม

คุณภาพสินทรัพย์

ลูกหนี้การค้า

ยอดลูกหนี้การค้าไม่รวมลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ 2550 มีจำนวน 1,505 ล้านบาท และ 1,492 ล้านบาท ตามลำดับ กลุ่มบริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อทางการค้าแก่ลูกหนี้การค้าโดยเฉลี่ยประมาณ 30 - 90 วัน ซึ่งลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแยกตามระยะเวลาการคงค้างได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลูกหนี้การค้า	งบการเงินรวม	
	ปี 2551	ปี 2550
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	920	1,012
ค้างชำระ		
ไม่เกิน 1 เดือน	125	309

1 - 3 เดือน	300	65
3 - 12 เดือน	107	82
มากกว่า 12 เดือน	89	39
รวม	1,541	1,507
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(36)	(15)
รวมลูกหนี้การค้า - สุทธิ	1,505	1,492

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ 2550 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 36 ล้านบาท และ 15 ล้านบาท ซึ่งนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของกลุ่มบริษัทจะขึ้นอยู่กับประสบการณ์การเก็บเงินในอดีตและอายุของหนี้ที่คงค้างและสถานะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในขณะนั้น กลุ่มบริษัทเชื่อว่าค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเพียงพอแล้ว

สินค้าคงเหลือ

หน่วย : ล้านบาท

สินค้าคงเหลือ	งบการเงินรวม	
	ปี 2551	ปี 2550
วัตถุดิบ	319	211
งานระหว่างทำ	884	359
สินค้าสำเร็จรูป	359	297
สินค้าระหว่างทาง	12	10
รวม	1,574	877
หัก ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้า	(322)	(85)
สินค้าคงเหลือ สุทธิ	1,252	792

กลุ่มบริษัทมียอดสินค้าคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ 2550 จำนวน 1,252 ล้านบาท และ 792 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 58 ซึ่งเกิดจากต้นทุนงานโครงการระหว่างทำที่เกี่ยวข้องกับโครงการรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศ และวัตถุดิบซึ่งใช้สำหรับงานรับจ้างผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

ในปี 2551 กลุ่มบริษัทมีการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าเพิ่มขึ้นจำนวน 237 ล้านบาท ประกอบด้วย สාරองผลขาดทุนของงานโครงการรับจ้างวางระบบข้อมูลสารสนเทศให้แก่การไฟฟ้านครหลวงจำนวน 228 ล้านบาท และส่วนที่เหลือจำนวน 9 ล้านบาท เป็นค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าอื่น ๆ ซึ่งเป็นไปตามนโยบายในการตั้งค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าสินค้าของกลุ่มบริษัท

ค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าโครงการดังกล่าวข้างต้นประเมินจากประมาณการต้นทุนรวมที่สูงกว่าประมาณการรายได้ของโครงการ กลุ่มบริษัทกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินการขอปรับมูลค่าสัญญาสำหรับงานส่วนเพิ่มบางส่วนกับการไฟฟ้านครหลวง อย่างไรก็ตาม เพื่อความระมัดระวังรอบคอบ กลุ่มบริษัทจึงได้บันทึกขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นจากมูลค่าที่จะได้รับคืนของโครงการดังกล่าวไว้ในบัญชีทั้งจำนวน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังได้ประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากงานโครงการดังกล่าวอีกเป็นจำนวน 89 ล้านบาท โดยบันทึกไว้ในบัญชีประมาณการหนี้สินในงบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551

สิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาจริยะ

JV Genius ประสบผลขาดทุนจากการดำเนินงานเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 2 ปี ดังนั้น จึงมีข้อบ่งชี้ว่าสิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาจริยะของกิจการดังกล่าวเกิดการด้อยค่า JV Genius ได้ประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสิทธิโดยการประมาณการกระแสเงินสดรับในอนาคตและคำนวณคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันและพบว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่าราคาตามบัญชีของสิทธิเป็นจำนวน 11 ล้านบาท

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ 2550 จำนวน 3,171 ล้านบาท และ 2,502 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27 เนื่องจากเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นเพิ่มขึ้น 490 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มขึ้น 109 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ

ส่วนของผู้ถือหุ้น

กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 และ 2550 จำนวน 1,048 ล้านบาท และ 1,192 ล้านบาท หรือลดลง 144 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีขาดทุนจากการดำเนินงานสำหรับปี 2551 จำนวน 78 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 67 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทในปี 2551 เท่ากับ 3.03:1 เพิ่มขึ้นจาก ปี 2550 ซึ่งเท่ากับ 2.10:1 เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการกู้ยืมเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาวเพิ่มขึ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ ประกอบกับในปี 2551 กลุ่มบริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานและมีการจ่ายเงินปันผล ซึ่งทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง ดังนั้น อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของกลุ่มบริษัทจึงเพิ่มสูงขึ้น

สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2551	ปี 2550	เพิ่ม(ลด)
กระแสเงินสดใช้ในกิจกรรมดำเนินงาน	(419)	(205)	214
กระแสเงินสดใช้ไปจากกิจกรรมลงทุน	(123)	(159)	(36)
กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงิน	551	322	229

ในปี 2551 กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดใช้ในกิจกรรมดำเนินงานเพิ่มขึ้น 214 ล้านบาท เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน เช่น ซื้อ-ขายสินค้า รับ-จ่ายชำระเงิน เป็นต้น

กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนลดลง 36 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2550 กลุ่มบริษัทมีการลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อรองรับปริมาณคำสั่งซื้อของบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด ที่เพิ่มขึ้นในปี 2551

กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมจัดหาเงินเพิ่มขึ้น 229 ล้านบาท เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดังนั้น จึงได้กู้ยืมเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนในปี 2551 เท่ากับ 1.12: 1 ไม่แตกต่างจากปี 2550 ซึ่งเท่ากับ 1.17: 1

อัตราส่วนสินทรัพย์สภาพคล่องต่อหนี้สินหมุนเวียนในปี 2551 เท่ากับ 0.51: 1 ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2550 ซึ่งเท่ากับ 0.64: 1

โดยรวมอัตราส่วนสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น อันเป็นผลมาจากการขยายตัวทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

11.4 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee)

รายการที่	บริษัท/บริษัทย่อย	ชื่อผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชีปี 2551 (บาท)
1	บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	1,060,000
2	บริษัทย่อย	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	1,190,000
	รวม		2,250,000

2. ค่าตอบแทนอื่น (Non-audit fee)

-ไม่มี-

11.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. ความไม่แน่นอนของรายได้

อุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงตั้งแต่วางกลางปี 2551 ทำให้อุปสงค์ต่อสินค้าปรับตัวลดลง บริษัทฯได้ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว บริษัทฯจึงได้ให้ความสำคัญต่อการบริหารสินค้าคงคลัง โดยกำหนดมาตรการต่างๆ เช่น การวางแผนการผลิตร่วมกับคู่ค้า การลดปริมาณการผลิตลง การลดการทำงานล่วงเวลา การลดจำนวนวันทำงานในสัปดาห์ เพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับอุปสงค์ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นงานโครงการของภาครัฐ ตลอดจน พัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ๆ ในชื่อของตนเอง เพื่อกระจายความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ เช่น ตู้เติมเงินอัตโนมัติ บัลลัสต้อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทมีจำนวนลูกค้าที่มากขึ้น และมีผลิตภัณฑ์หลากหลายยิ่งขึ้น

2. คุณภาพของสินทรัพย์

2.1 ลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าที่มีประวัติด้านสินเชื่อที่ดี บริษัทฯยังมีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของสินเชื่ออันเกิดจากการมีลูกหนี้การค้ารายใหญ่รายหนึ่งและลูกหนี้งานโครงการ ทั้งนี้ ลูกหนี้รายใหญ่นี้ดังกล่าวเป็นลูกหนี้ที่น่าเชื่อถือและชำระหนี้ตามกำหนด และลูกหนี้งานโครงการเป็นหน่วยงานภาครัฐ ส่วนบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้า

ที่หลากหลายและมีจำนวนมากมาย ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงด้านสินเชื่อบริษัทจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของกลุ่มบริษัทที่เป็นสาระสำคัญ

2.2 สินค้าคงเหลือ

ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่สำคัญที่ชะลอตัว ส่งผลให้อุปสงค์ต่อสินค้าปรับตัวลดลง บริษัทฯจึงตระหนักดีว่าการบริหารสินค้าคงคลังเป็นปัจจัยที่สำคัญในช่วงวิกฤตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยกำหนดมาตรการต่างๆ เช่น การวางแผนการผลิตร่วมกับคู่ค้า การลดปริมาณการผลิต การลดการทำงานล่วงเวลา การลดจำนวนวันทำงานในสัปดาห์ เพื่อบริหารสินค้าคงคลังให้เหมาะสมกับอุปสงค์การขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

3. การขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

จากการที่บริษัทฯ และ ES มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่ายนั้น ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐและเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทฯ และ ES อาจมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่ค่าเงินสกุลดอลลาร์และเยนมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบบริษัทมีการจองและกำหนดราคาวัตถุดิบล่วงหน้า และบริษัทฯ และ ES ยังติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินสกุลที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารต้นทุนการผลิต โดยปัจจุบันบริษัทฯ และ ES มีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินสำหรับใช้ในเวลาที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน รายละเอียดของหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศและสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 27.1

4. สภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องค่อนข้างต่ำเนื่องจากโครงสร้างหนี้สินของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่เป็นหนี้สินระยะสั้น ซึ่งได้แก่ เงินกู้ยืมระยะสั้นและเจ้าหนี้การค้า โดยมีเทอมการชำระเงินที่แน่นอน ในขณะที่สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือ ซึ่งมีสภาพคล่องที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการดูแลสถานะทางการเงินและกำหนดการชำระเงินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันที่มีอยู่

สำหรับงานการประมูลโครงการต่างๆ ของภาครัฐ ซึ่งจำเป็นต้องมีการค้ำประกันการประกวดราคาตามมูลค่าของแต่ละโครงการ กลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์เชิงธุรกิจที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อรองรับการค้ำประกันการประกวดราคาดังกล่าว โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกลุ่มบริษัท

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทสามารถชำระคืนเงินกู้ได้ตรงตามเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ได้ตกลงกันไว้ โดยรายละเอียดของกำหนดเวลาชำระคืนเงินกู้ ได้แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 14 และ 15

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 27 กุมภาพันธ์ 2552 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้นายพงษ์ชัย อมตานนท์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนายพงษ์ชัย อมตานนท์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

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

ผู้รับมอบอำนาจ

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	กรรมการผู้จัดการ/ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารบริษัทในเครือ/ผู้อำนวยการฝ่ายขายและบริการหลังการขาย	_____

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสนธิ วรปัญญา	69	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกัน ราชอาณาจักร หลักสูตรการป้องกัน 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	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณ ไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้าง ผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บ ผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
					2546 - ปัจจุบัน	รองประธานกรรมการ บริษัท	บจก. แพนอินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)	นำเข้าและค้าส่งกระดาษกรอง อะไหล่ และ เครื่องจักร
					2539 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ไทยวิจัยและฝึกอบรม	รับดำเนินการจัดการฝึกอบรมภายในองค์กร
					2543 - 2544	สมาชิก	อดีตสมาชิกวุฒิสภาและ ประธานวุฒิสภา	
	2543 - 2544	กรรมการตรวจสอบ	ธ.ทหารไทย จำกัด (มหาชน)	สถาบันการเงิน				

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสุธรรม มลิลา	69	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 24/2004 วันที่ 9 กันยายน 2547	2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณ ไฟจรวจจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
				- อบรม Audit Committee Program (ACP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 4/2005 วันที่ 17-18 กุมภาพันธ์ 2548	2547 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บมจ.โซลาร์ตรอน	ผลิตและจำหน่ายระบบพลังงานแสงอาทิตย์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บจก.ทีเอสบี โฮลดิ้ง	ให้บริการสมุดโทรศัพท์ online
				- ปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	2546 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท	บจก.ทรัพย์เพิ่มผลก่อสร้าง	ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.นิติบุคคลแจ้งวัฒนะ 17	บริหารจัดการและบำรุงพื้นที่ส่วนกลาง
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.บ้านพลับพลา	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บ้านและที่ดิน
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.สร้างสิน พร็อพเพอร์ตี้	ธุรกิจค้าอสังหาริมทรัพย์บ้านและที่ดิน

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวนงราม เลาทวาริติก	55	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณ ไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน ตรวจสอบบัญชี
นางรังษี เลิศไตรภยูญ	48	6.03	พี่สาวคุณพงษ์ชัย อมตานนท์	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2533 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณ ไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีเอทีเอ็ม
					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	45	48.62	น้องชายคุณรังษี เลิศไทรภิญโญ	อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2532 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณ ไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
				ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2551 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ค้นคว้า วิจัย จำหน่ายระบบสัญญาณไฟจราจร และป้ายโฆษณาอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.จีเนี่ยส อีเลคทรอนิกส์ มิเตอร์	จำหน่ายมิเตอร์วัดไฟฟ้า kWh แบบอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บจก.ฟอรัท แทร็คกิ้ง ซีเอสเต็ม	การวิจัย ค้นคว้าเทคโนโลยี และจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส	ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีเอทีเอ็มอัตโนมัติ
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรม และเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำปะปา
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.อสมท.	การสื่อสาร

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายแกлик อมตานนท์	53	6.03	พี่ชายคุณพงษ์ชัย อมตานนท์ และคุณรังษี เลิศไตรภิญโญ	- ปวช. สาขาการบัญชี วิทยาลัยเซตุน	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมมนา
				วิทยาลัยเซตุน	2531 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
นางมาทินี วันดีภิรมย์	47	2.58	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2545 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมมนา
				- ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม	ค้นคว้า วิจัย จำหน่ายระบบสัญญาณไฟจราจร และป้ายโฆษณาอิเล็กทรอนิกส์
					2538 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บจก.บางกอกอินเตอร์มาร์เก็ตติ้ง	จำหน่ายอุปกรณ์สัญญาณไฟจราจร
					2538 - 2546	กรรมการบริหาร	บจก.บางกอกเทร็ดดิ้งเซ็นเตอร์	ขายส่งอุปกรณ์ไฟฟ้า

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	47	2.57	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคมระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
				- ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ค้นคว้า วิจัย จำหน่ายระบบสัญญาณไฟจราจร และป้ายโฆษณาอิเล็กทรอนิกส์
นางสาวชลธิชา ศิริพงศ์ปรีดา	39	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 43/2004 วันที่ 9 กันยายน 2548	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม ระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
				- ปริญญาโท MBA, University of Wisconsin - ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	2541 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ	บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสวัสดิ์ เويبโชคชัย	41	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาตรี สาขาอิเล็กทรอนิกส์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2533 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม ระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
นายปราโมทย์ พันธินา	40	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช - ปวส. สาขาอิเล็กทรอนิกส์ วิทยาลัยช่างกลปทุมวัน	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม ระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน
นายอรินทร์ แจ่มนารี	36	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2551 - ปัจจุบัน 2538 - 2551	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น บริษัท สำนักงาน เอินส์ท แอนด์ ยั่ง จำกัด	ผลิต-จัดจำหน่ายอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม ระบบสัญญาณไฟจราจร ป้ายอิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจร และจัดเก็บผลประโยชน์การโฆษณาในงานสัมปทาน ตรวจสอบบัญชี

เอกสารแนบ 1 (ต่อ)

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมที่ดำรงตำแหน่ง
เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และผู้มีอำนาจควบคุม

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

ลำดับ	ชื่อ-สกุล		นายสนิธา วรปัญญา	นายสุธรรม มลิตา	นางสาวนงราม เล้าหอริติก	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	นางรังษิ เลิศไตรภุญโญ	นายแกติก อมตานนท์	นางมาทินี วัณดิกรมย์	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ศิริธา	นายปราโมทย์ พันธินา	นายอรินทร แจ่มนารี	นายสวัสดิ์ เติบโตชัย
	บริษัทที่เกี่ยวข้อง													
1	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น (มหาชน)		A	B	B	B,C	B,C	B	B	B	B	D	D	D
2	บจก.อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ					B,C	-	B,C						
3	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม					B,C	-		B,C	B,C				
4	บจก.จีเนียส อีเลคทรอนิค มิเตอร์					B,C	-							
5	บจก. ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส					B	B							
6	บจก. อุตสาหกรรมน้ำไทย					B	B							
7	บจก.โซลาร์ตรอน (มหาชน)			A										
8	บจก.ทรัพย์เพิ่มผล ก่อสร้าง			B										
9	บจก.ทีเอสบี โฮลดิ้งส์			B										
10	บจก.นิติบุคคลแจ้งวัฒนะ 17			B										
11	บจก.บ้านพลับพลา			B										
12	บจก.แพนอินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)		B,C											
13	บจก.ฟอร์ท แท็คกิ้ง ซิสเต็ม					B,C								
14	บจก.สร้างสิน พร็อพเพอร์ตี้			B										
15	บจก.เอสที มาสเตอร์				B,D									
16	บจก.ไทยวิจัยและฝึกอบรม		B											
17	บจก.บางกอกอินเตอร์มาร์เก็ตติ้ง								C					
18	บมจ.อสสมท					B								

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

รายชื่อ	บมจ.	บริษัทย่อย				
	ฟอร์ท	1	2	3	4	5
1. นายสนิท วรปัญญา	X					
2. นายสุธรรม มลิลลา	/					
3.นางสาวนงราม เลหาอารีดิติก	/					
4. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	/, //	/, //	/, //	/	/	/
5. นางรังษี เลิศไตรภพวิญญู	/, //			/	/	/
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 ซีสเต็ม 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 2551 คณะกรรมการตรวจสอบจัดให้มีการประชุมจำนวน 4 ครั้ง โดยกรรมการตรวจสอบทุกท่านเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง และมีผู้สอบบัญชี ผู้บริหาร ตลอดจนฝ่ายตรวจสอบภายในเข้าร่วมประชุมเพื่อร่วมเสนอข้อมูลและข้อเสนอแนะตามวาระที่เกี่ยวข้อง โดยสรุปเรื่องพิจารณาที่สำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี 2551 ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ ว่าได้ปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ
2. พิจารณาแผนการตรวจสอบ รับทราบผลการตรวจสอบและข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในอันเกี่ยวข้องกับ การวิเคราะห์ระบบการควบคุมภายใน และนำเสนอฝ่ายบริหารเพื่อพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขตามควร แก่กรณี รวมทั้งติดตามผลความคืบหน้าการปรับปรุงและแก้ไขข้อบกพร่อง ให้การกำกับดูแลการตรวจสอบ ภายในมีประสิทธิภาพโดยคำนึงถึงความเสี่ยงขององค์กรประกอบด้วย
3. สอบทานให้บริษัทถือปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งปฏิบัติตามระเบียบและข้อกำหนดของทางการหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. สอบทานและให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมทั้งพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลในเรื่องดังกล่าวให้มีความถูกต้องครบถ้วน
5. ประเมินความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี พิจารณาเสนอแต่งตั้งและเสนอค่าตอบแทนสอบบัญชี ประจำปี 2551
6. คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประเมินผลการดำเนินงานของตนเองสำหรับปี 2551 ผลของการประเมิน อยู่ในระดับที่พอใจ และได้รายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบแล้ว

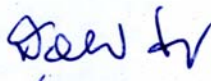
คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า งบการเงินและรายการทางการเงิน ประจำปีไตรมาสและประจำปี 2551 ได้จัดทำตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งมีการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างครบถ้วน ถูกต้องและมีรายละเอียดเพียงพอ อีกทั้งบริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในและกลไกการตรวจสอบและถ่วงดุลที่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ตลอดจนยืนยันมั่นในการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จริยธรรมธุรกิจ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

สำหรับงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัท ให้พิจารณาแต่งตั้งบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานการตรวจสอบเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง การแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทจะได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นของบริษัทที่จะมีขึ้นในเดือนเมษายน 2552 เพื่อให้ความเห็นชอบต่อไป



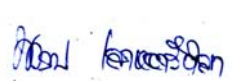
(นายสนธิ วรปัญญา)

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ



(นายสุธรรม มลิลลา)

คณะกรรมการตรวจสอบ



(นางสาวนงราม เลหาอารีดิกล)

คณะกรรมการตรวจสอบ