

แบบแสดงรายการข้อมูล
ประจำปี 2553
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

FORTH CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED



สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	1
	1. ข้อมูลทั่วไป	2
	2. ปัจจัยความเสี่ยง	5
	3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	11
	4. การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์	22
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	78
	6. ข้อพิพาททางกฎหมาย	83
	7. โครงสร้างเงินทุน	84
	8. การจัดการ	86
	9. การควบคุมภายใน	109
	10.รายการระหว่างกัน	110
	11.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	117
12.ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	135	
ส่วนที่ 2	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	136
	เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของ บริษัท	138
	เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	149
	เอกสารแนบ 3 รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	150
	เอกสารแนบ 4 หนังสือมอบอำนาจ	151

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

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

ส่วนที่ 1
บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	FORTH
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000471
ทุนชำระแล้ว	:	480,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 960,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท)
ลักษณะการประกอบธุรกิจหลัก	:	<ul style="list-style-type: none"> ● ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” ● ผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า ● ผลิตจำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์ และระบบสัญญาณไฟฟ้าจราจร ● ผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ● จัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ ● ให้บริการรับวางระบบบริหารทรัพยากรองค์กร ● ให้บริการเติมเงินมือถือและเติมเงินออนไลน์ผ่านเครื่องเติมเงินอัตโนมัติ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	:	<p><u>สาขาที่ 1</u> เลขที่ 66/350 หมู่ที่ 12 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 2</u> เลขที่ 77 หมู่ที่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 3</u> เลขที่ 66/18 หมู่ที่ 12 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ. นครปฐม 73210</p> <p><u>สาขาที่ 4</u> เลขที่ 282, 284 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400</p>
โฮมเพจ	:	www.forth.co.th
โทรศัพท์	:	0-2615-0600
บุคคลอ้างอิง	:	
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่อยู่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259

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

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทางตรงและทางอ้อม ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว

ลำดับที่	ชื่อธุรกิจ/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	จำนวนหุ้นที่ถือ	สัดส่วนการถือหุ้น
1	บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด 77 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210 โทรศัพท์ : 0-2811-7925 แฟกซ์ : 0-2811-7935	ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์สัญญาณไฟจราจร	สามัญ	500,000	499,994	100.00%
2	บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด 7/129 อาคารสำนักงานเซ็นทรัลปิ่นเกล้า ชั้น 17 ห้อง 1702 ถ.บรมราชชนนี แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700 โทรศัพท์ : 0-2884-9210 แฟกซ์ : 0-2884-9213-4	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	สามัญ	500,000	499,994	100.00%
3	กิจการร่วมค้า Genius 282 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0-2615-2440, 0-2615-2231-2 แฟกซ์ : 0-2615-2441	รับสัมปทานโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะ	-	-	-	100.00%
4	บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด 1031/3,4 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0-2279-8520-1 แฟกซ์ : 0-2279-8200	บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ	สามัญ	150,000	76,500	51.00%
5	บริษัท ฟอर्थ แทรคกิ้ง ซีเอสเต็ม จำกัด 226/3,4,5 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0-2615-0808 แฟกซ์ : 0-2615-0809	จำหน่ายอุปกรณ์ติดตามยานพาหนะ	สามัญ	100,000	33,997	34.00%
6	บริษัท จีเนียส อีเลคทรอนิค มิเตอร์ จำกัด 228/1 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ : 0-2615-2420-1 แฟกซ์ : 0-2615-2422	จำหน่ายอุปกรณ์มิเตอร์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์	สามัญ	4,000,000	1,800,000	45.00%
7	Mindmap Commtch Inc. 538 Hen. Lacuna cor. Zamora Street, Bangkal, Makati City, Metro Manila, Philippines	บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ	สามัญ	50,400	19,998	39.00%

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ส่งผลิตรายใหญ่

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 71 (2552: ร้อยละ 76) ของรายได้รวมปี 2552 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท และหากพิจารณารายได้เฉพาะจากบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด รายเดี่ยวดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 69 (2552: ร้อยละ 75) ของรายได้รวม ดังนั้นหากลูกค้าเปลี่ยนแปลงยอดสั่งซื้อผลิตสินค้าจะทำให้เกิดความผันผวนต่อรายได้รวมของบริษัทค่อนข้างมาก ประกอบกับตลาดชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันรุนแรงตามความรวดเร็วของเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง โดยส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การตัดราคา ซึ่งผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติ หรือมีบริษัทแม่อยู่ในต่างประเทศ ที่เน้นการลดต้นทุนการผลิตโดยการสรรหาแหล่งผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จากทั่วโลก (Global Sourcing) เพื่อให้ได้ต้นทุนผลิตที่ต่ำ คู่แข่งสำคัญจึงประกอบด้วยผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น จีน เวียดนาม เป็นต้น ดังนั้น อุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยอาจได้รับผลกระทบจากการย้ายฐานการผลิตไปยังแหล่งผลิตที่ราคาถูกกว่าหรือการชะลอการสั่งซื้อผลิตของลูกค้าในสายธุรกิจนี้ รวมถึงเสถียรภาพของค่าเงินบาทที่แข็งขึ้นกว่าร้อยละ 10 ก็ส่งผลกระทบต่อการส่งออกในภาพรวมเช่นกัน นอกจากนี้ วิกฤตการณ์ทางการเงินในกลุ่มสหภาพยุโรป ที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจโลกและส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความผันผวนดังกล่าว จึงกระจายฐานลูกค้าไปยังรายใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อลดสัดส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพสูงขึ้นในราคาที่แข่งขันได้ ภายใต้ทีมงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แข็งแกร่งเป็นตัวสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่น่าสนใจและมีสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดเสมอ รวมไปถึงข้อได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต ทำให้ได้ลูกค้ากลุ่มใหม่อย่างต่อเนื่อง และเน้นการขยายตลาดไปยังงานโครงการกับหน่วยงานภาครัฐ โดยผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ออกสู่ตลาดในปี 2553 ได้แก่ FORTH X- TRANS WDM Access Switch, มิเตอร์น้ำแบบไร้สาย, ตู้สาขาโทรศัพท์รุ่นใหม่ IPX

นอกจากนี้ บริษัทยังกระจายความเสี่ยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร ระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ ธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถือผ่านเครื่องเติมเงินอัตโนมัติ เป็นต้น ในปี 2554 บริษัทมีโครงการขยายการลงทุนในธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถือผ่านเครื่องเติมเงินอัตโนมัติไปยังต่างประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หลังจากที่ทางบริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจนี้ที่ประเทศฟิลิปปินส์ รวมถึงการพัฒนาผู้ให้สามารถทำธุรกิจประเภทอื่นๆ ได้ อาทิเช่น การขายสินค้า

1.2 ความเสี่ยงจากการล้าสมัยของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิต

ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยทั่วไปมักจะมีการเปลี่ยนแปลงรุ่น รูปแบบและคุณสมบัติการใช้งานที่รวดเร็ว ทำให้ผู้ผลิตต้องพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบใหม่เสมอ ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตได้ทันตามการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว อาจทำให้บริษัทเสียฐานลูกค้าให้กับคู่แข่งที่มีเทคโนโลยีการผลิตที่สูงกว่าได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีดังกล่าวอยู่ตลอดเวลา ด้วยการลงทุนเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต รวมทั้งขยายกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองของความต้องการของลูกค้ามาโดยตลอด เพื่อปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตให้ก้าวหน้า รวมถึงการให้ความสำคัญต่อกระบวนการตรวจสอบคุณภาพสินค้า การส่งสินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้า และการให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าในการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อรักษาสัมพันธภาพอันดีกับลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถรักษาฐานลูกค้ากลุ่มเดิมไว้ได้ และมีการปรับตัวตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทมีผลงานที่โดดเด่นและได้รับรางวัลผู้จัดจำหน่ายดีเด่น (Best Supplier) ด้านมาตรฐานการผลิตจากบริษัท ไตกิ้น อินดัสตรีส์ ลิมิเต็ด ประเทศญี่ปุ่น บริษัท ไพโอเนียร์ แมนูแฟคเจอร์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทโตชิบา แคลเจอร์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด แสดงถึงมาตรฐานการผลิตที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล

2. ความเสี่ยงจากธุรกิจอุปกรณ์และผู้ซุ่มสายโทรศัพท์ สัญญาณไฟจราจร กล้องวงจรปิด และผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

2.1 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับหน่วยงานราชการ

ธุรกิจหลักของบริษัทส่วนใหญ่ ทั้งการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ผู้ซุ่มสายโทรศัพท์ การผลิตอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร กล้องวงจรปิด การผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์ การผลิตมิเตอร์วัดไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ นั้น มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นหน่วยงานราชการ ซึ่งปกติจะมีกำหนดการชำระเงินที่ยาวนานกว่าภาคเอกชน โดยเฉพาะแล้วลูกค้ากลุ่มนี้จะมีระยะเวลาเก็บหนี้ประมาณ 60 วัน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับงบประมาณของแต่ละหน่วยงานด้วย บริษัทคาดการณ์ว่าจะมีสัดส่วนรายได้ที่มาจากลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวมากขึ้นจากงานประมูลและงานรับเหมา ดังนั้น บริษัทจึงต้องมีระบบการบริหารสภาพคล่องที่ดีเพื่อรองรับโครงการที่เน้นกลุ่มลูกค้าหน่วยงานราชการดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการรับงานโครงการราชการมานานนับตั้งแต่เริ่มกิจการ ทั้งในธุรกิจผลิต จำหน่ายอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรซึ่งทำสัญญากับกรุงเทพมหานครและหน่วยงานราชการ โครงการติดตั้งอุปกรณ์ระบบชุมสายโทรศัพท์และโครงข่ายรองรับการให้บริการ Broadband กับบมจ.ทีโอที โครงการพัฒนาระบบและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กรกับการไฟฟ้านครหลวง เป็นต้น จึงมีความรู้และชำนาญในการบริหารสภาพคล่องสำหรับกลุ่มลูกค้าราชการและลูกค้าที่มีระยะเวลาการให้เครดิตยาว โดยบริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนจำนวนหนึ่งไว้เพื่อรองรับวงจรกระแสเงินสดที่ยาวขึ้นของกลุ่มลูกค้าดังกล่าวโดยเฉพาะ และบริษัทยังมีวงเงินสินเชื่อสำรองจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่เพียงพอ ประกอบกับบริษัทยังมีความสามารถในการกู้ยืมเพิ่มเติมได้เพื่อรองรับการบริหารสภาพคล่องในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. ความเสี่ยงจากธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาบนป้ายจราจรอัจฉริยะ

3.1 ความเสี่ยงจากการขาดรายได้หากไม่สามารถหาผลประโยชน์จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะได้ตามเป้าหมาย

ตามข้อกำหนดในสัญญา กิจการร่วมค้า Genius ได้สิทธิในการจัดเก็บผลประโยชน์จากการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ โดยสัญญามีอายุ 3 ปี ต่ออายุสัญญาได้ 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี โดยกิจการร่วมค้าต้องชำระค่าธรรมเนียมในการใช้สิทธิบนป้ายโฆษณารายเดือนและค่าตอบแทนรายปี ปีละประมาณ 5 ล้านบาทให้กับทางกรุงเทพมหานคร ซึ่งหากกิจการร่วมค้าไม่สามารถหารายได้จากการโฆษณาบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะได้เพียงพอกับค่าใช้จ่าย อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกิจการร่วมค้าได้ ซึ่งจากวิกฤตเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2551 ที่ผ่านจนถึงปัจจุบัน ยังคงส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ และกิจการร่วมค้าก็ได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์ดังกล่าวด้วยเช่นกัน ในปี 2551 กิจการร่วมค้าได้พิจารณาบันทึกขาดทุนจากการต่ออายุค่าของสิทธิ์เป็นจำนวน 11 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม กิจการร่วมค้ามีแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยในระยะสั้น กิจการร่วมค้าได้ทำสัญญาให้ใช้สิทธิโฆษณาบนป้ายอัจฉริยะกับบริษัทเอกชนที่โฆษณาแห่งหนึ่ง และกำหนดผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินขั้นต่ำเป็นรายเดือน เพื่อลดความผันผวนของความไม่แน่นอนของรายได้ของกิจการร่วมค้า ส่วนการแก้ไขปัญหาระยะยาว กิจการร่วมค้ามุ่งมั่นที่จะคิดค้นและเสนอบริการรูปแบบใหม่เพิ่มเติม รวมถึงการเพิ่มพันธมิตรทางการค้ากับบริษัทเอกชนที่โฆษณาต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ในอนาคตอีกด้วย

3.2 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากกรุงเทพมหานครเมื่อหมดอายุสัญญาหรือการถูกยกเลิกสัญญา

หลังจากกิจการร่วมค้าส่งมอบป้ายอัจฉริยะให้เป็นทรัพย์สินของกรุงเทพมหานครแล้ว จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญา เช่น การรับผิดชอบดูแลป้ายจราจรอัจฉริยะและอุปกรณ์ในศูนย์ควบคุมระหว่างอายุสัญญา ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงดังกล่าวได้ครบถ้วน อาจทำให้กรุงเทพมหานครไม่ต้องการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้หลักของกิจการร่วมค้าอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากนี้ เงินที่ลงทุนในส่วนโครงการป้ายจราจรอัจฉริยะดังกล่าว คิดเป็นมูลค่า 235 ล้านบาท สำหรับอายุโครงการ 3 ปี และต่ออายุสัญญาอีก 2 ครั้ง รวมอายุโครงการหลังต่อสัญญาทั้งสิ้น 9 ปี ซึ่งกิจการร่วมค้ามีนโยบายตัดจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวปีละประมาณ 27 ล้านบาท ดังนั้น หากกรุงเทพมหานครไม่ต่ออายุสัญญา กิจการร่วมค้าจะต้องตัดจำหน่ายเงินลงทุนในส่วนที่เหลือของทั้งสัญญาทันทีในปีที่ไม่ได้รับการต่ออายุสัญญา ซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายจำนวนมากและย่อมมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์ดังกล่าวขึ้น กิจการร่วมค้าจึงมีแผนดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพสำหรับโครงการนี้ รวมทั้งมีแผนการดูแลบำรุงรักษาและจัดเตรียมอะไหล่สำรองให้เพียงพอตลอดเวลา ทั้งนี้ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กิจการร่วมค้าสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลงตามที่กำหนดในสัญญาได้อย่างครบถ้วน

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

ในปี 2548 บริษัทได้ลงนามเป็นกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ในสัญญารับจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) กับการไฟฟ้านครหลวง เป็นมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 549 ล้านบาท โดยบริษัทมีส่วนได้เสียในมูลค่าของโครงการประมาณ 379 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการรวม แต่เพราะปัญหาที่เกิดขึ้นจากผู้ร่วม ทำให้การดำเนินงานพัฒนาระบบได้ล่วงเลยระยะเวลาที่ระบุในสัญญาออกไป ซึ่งกำหนดระยะเวลาเดิมคือ ต้องเสร็จสิ้นภายในวันที่ 28 ตุลาคม 2550 และหากกิจการร่วมไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลา จะก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเป็นค่าปรับในอัตราร้อยละ 0.2 ของค่าจ้างทั้งหมด (ไม่ต่ำกว่าวันละ 100.00 บาท และค่าควบคุมงานวันละ 5,000 บาท นับจากวันที่ถัดจากวันครบกำหนดตามสัญญา) ในเดือนสิงหาคม 2552 บริษัทได้รับหนังสือจากการไฟฟ้านครหลวงแจ้งผ่อนผันและขอให้เร่งรัดการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามแผนงานภายในวันที่ 31 มีนาคม 2553 ทั้งนี้ การไฟฟ้านครหลวงสงวนสิทธิ์ในการเรียกเก็บค่าปรับและค่าควบคุมงานตลอดจนสิทธิอื่นๆ ตามสัญญา ปัจจุบัน บริษัทได้ส่งมอบงานงวดสุดท้ายให้แก่การไฟฟ้านครหลวงแล้ว และการไฟฟ้านครหลวงอยู่ระหว่างการตรวจรับงาน ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากปัญหาที่ได้กล่าวมาข้างต้น คือ บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนงานที่ผู้ร่วมค้า 2 ราย เป็นผู้รับผิดชอบอยู่เดิม ในฐานะผู้บริหารหลักของโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการจนแล้วเสร็จ ส่งผลทำให้ประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการสูงกว่าประมาณการรายได้ของโครงการ และบริษัทจะต้องบันทึกสำรองผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของโครงการทั้งจำนวนเมื่อทราบแน่ชัดว่าโครงการดังกล่าวจะประสบผลขาดทุน ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี จนถึงสิ้นปี 2553 บริษัทได้บันทึกสำรองขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของโครงการดังกล่าวเป็นจำนวน 624 ล้านบาท (2553 จำนวน 116 ล้านบาท 2552 จำนวน 181 ล้านบาท 2551 จำนวน 317 ล้านบาท และ 2550 จำนวน 10 ล้านบาท) และในส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากโครงการที่เลยระยะเวลานั้น บริษัทคาดว่าจะสามารถหารายได้ทดแทนจากการจำหน่าย License เพิ่มเติม งานส่วนเพิ่มจากขอบเขตของสัญญาเดิม และ ค่าบำรุงรักษาซอฟต์แวร์เพิ่มเติมหลังจากงานวางระบบเสร็จสิ้น รวมถึงการเจรจาเรื่องค่าปรับที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้

5. ความเสี่ยงจากธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

5.1 การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

จากแนวโน้มการเติบโตของตลาดผู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ ทำให้ภาวะการแข่งขันรุนแรงมากโดยเฉพาะด้านกลไกราคาเพื่อช่วงชิงฐานลูกค้าระหว่างผู้ประกอบการแต่ละราย อันเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญต่อภาวะรายได้และสถานะทางการตลาดของผู้ประกอบการในตลาดผู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติ อย่างไรก็ตาม บริษัท ฟอर्थ สมารท์ เซอร์วิส จำกัด (FSS) ได้ศึกษาสถานะการแข่งขันในตลาดอย่างรอบคอบและเตรียมความพร้อมในการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยสร้างคุณภาพเครือข่ายการบริการที่แข็งแกร่งและครอบคลุมทั่วประเทศ นำเสนอบริการที่หลากหลายและมีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ของระบบเชื่อมต่อเครือข่ายกับผู้ให้บริการให้สามารถเชื่อมโยงได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งมีการวางแผนการตลาดตามความต้องการของผู้ซื้อ (Customization) สามารถจัดโปรโมชั่นแยกตามโซนที่ตั้งของผู้ซื้อ จึงสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าแต่ละรายที่มีความต้องการหลากหลายได้ นอกจากนี้ FSS ยังมีฐานลูกค้าเดิมรองรับจากการผลิตผู้เติมเงินให้กับผู้ประกอบการมานาน ตลอดจนการร่วมมือกับบริษัทในเครือและพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อหาช่องทางจัด

จำหน่ายหลักจากตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ทั่วประเทศเพื่อกระจายสินค้าให้เข้าถึงลูกค้าในทุกกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น และบริษัทยังมีบริการเพิ่มเติมอื่นที่หลากหลาย เช่น การขายโฆษณาผ่านตู้เติมเงิน การให้บริการเติมบัตรออนไลน์ การให้บริการชำระค่าสาธารณูปโภคต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาตู้เติมเงินให้สามารถทำธุรกรรมประเภทอื่นได้ อาทิเช่น ขายสินค้า ซึ่งจะสร้างความแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น

6. ความเสี่ยงด้านสถานะเศรษฐกิจและตลาดเงิน

6.1 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทและบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (ES) มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่าย ซึ่งจะต้องจ่ายชำระเป็นสกุลเงินต่างประเทศ เช่น ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา ดอลลาร์ฮ่องกง และเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่ค่าเงินสกุลต่างประเทศมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท ดังนั้น บริษัทได้ดำเนินนโยบายอย่างรอบคอบ โดยบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าและมีการติดตามสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิดและมีการติดตามสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทยังสามารถปรับราคาขายกับลูกค้าตามอัตราแลกเปลี่ยนได้ ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ของหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศที่ไม่ได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 26.1

6.2 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่เกี่ยวข้องกับเงินกู้ยืม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความผันผวนของต้นทุนทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย อย่างไรก็ตาม เงินกู้ยืมของบริษัทและบริษัทย่อยส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน ความเสี่ยงจากผันผวนของอัตราดอกเบี้ยของบริษัทและบริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับต่ำ และบริษัทตระหนักถึงสถานการณ์ของอัตราดอกเบี้ย ดังนั้น ถ้าเกิดสัญญาณของความผันผวน บริษัทอาจจะใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงทางการเงินต่างๆ เพื่อจำกัดความเสี่ยงดังกล่าว รายละเอียดของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมได้เปิดเผยไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 15 และ 16

7. ความเสี่ยงด้านการบริหารและการจัดการ

7.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

เนื่องจากนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร มีประสบการณ์ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน เป็นผู้มีความวิสัยทัศน์และมีหน้าที่โดยตรงในการกำหนดนโยบาย ทิศทางและการตลาดของบริษัท ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงของผู้บริหารดังกล่าว อาจทำให้บริษัทประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในอนาคต ดังนั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจการจัดการ บริษัทจึงจัดโครงสร้างองค์กรให้มีการแต่งตั้งกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ และมีประสบการณ์ในการบริหารและการดำเนินธุรกิจขึ้น และให้ผู้บริหารในระดับรองนั้นได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจและกำหนดทิศทางของบริษัทมากขึ้น กระจายอำนาจการบริหารไปในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในงานด้านต่างๆ อย่างชัดเจน โดยนายพงษ์ชัยจะเป็นผู้กำหนดนโยบายหลักของบริษัทและบริษัทย่อย

และบริหารงานในฝ่ายโรงงาน และมีผู้บริหารแต่ละฝ่ายมีอำนาจตัดสินใจดำเนินการด้านต่างๆ ในส่วนรายละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

7.2 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในปี 2553 ครอบครัวยอมตานนท์ ยังคงมีสัดส่วนการถือหุ้นรวมกันสูงกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วทั้งหมด จึงทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับอำนาจหรือข้อบังคับของบริษัทที่กำหนดให้ต้องได้รับมติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเข้าร่วมในการประชุมกรรมการเพื่อพิจารณาอนุมัติรายการต่างๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้นว่าการบริหารงานภายในบริษัทจะเป็นไปอย่างโปร่งใส

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

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

รายละเอียดความเป็นมาของบริษัท มีดังนี้

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

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

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

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้นต่อทุนจดทะเบียน
บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ร้อยละ 40
ผู้บริหาร คือนายพงษ์ชัย อมตานนท์, นางรังษี เลิศไตรภวโรจน์, นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	ถือหุ้นรวมในสัดส่วนร้อยละ 5
นายจำเริญ เจริญพัฒนาสถิต, นายณัฐวุฒิ เทพหัสติน ณ ออยุธยา, นายศรารุช เพียรพิทักษ์	ถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 55

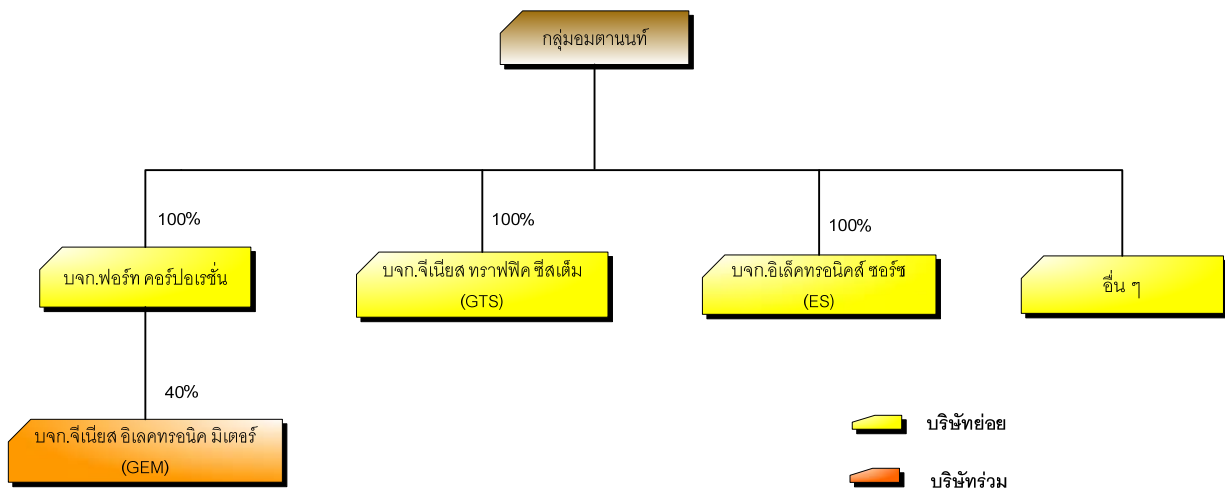
GEM ได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานส่งเสริมการลงทุน (BOI) สำหรับผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN หรือผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

- 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 สัดส่วนการแลกหุ้นเป็น ดังนี้

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

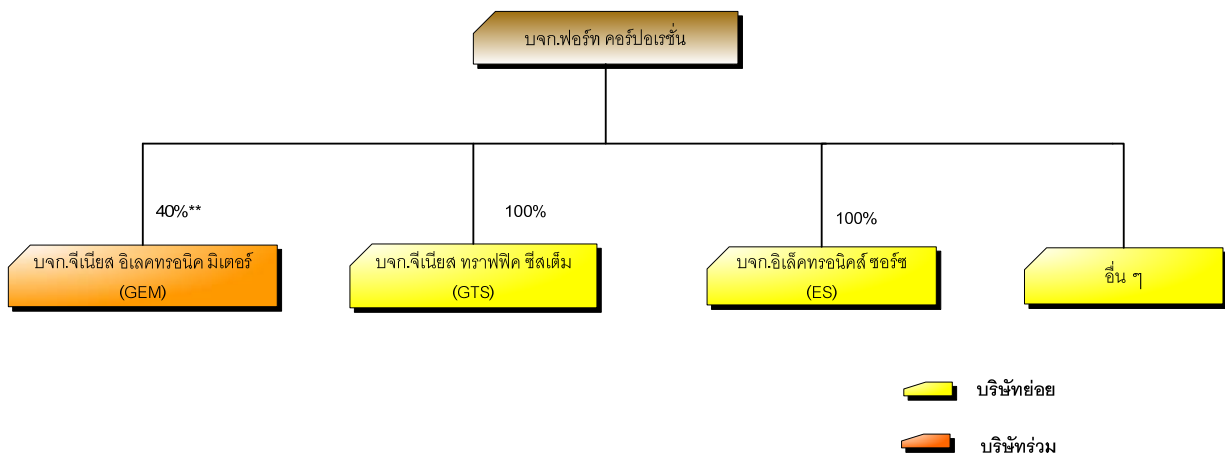
ดังนั้น บริษัทจึงได้เข้าถือหุ้นของ GTS และ ES ในสัดส่วนร้อยละ 100

โครงสร้างเดิมของกลุ่มบริษัทก่อน 30 กันยายน 2547



โครงสร้างเดิมของกลุ่มบริษัทก่อนปรับโครงสร้างในเดือนกันยายน 2547 ถือหุ้นโดยคณะบุคคลในกลุ่มอมตานนท์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริหาร และตัวบริษัทซึ่งเป็นนิติบุคคลเข้าถือหุ้นในบริษัท จีเนียส อิเลคทรอนิค 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 อีกทั้งดำเนินธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในงานสัมปทานติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะทุกจุด
- 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, และนายชาญเรือง เหลื่อนนิมิตมาศ ก่อตั้งบริษัท ฟอรัท แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด ("FTS") ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 34 ของทุนจดทะเบียน และนายมนตรี วรรณานา, นายศราวุธ เพียรพิทักษ์, นายณัฐวุฒิ เทพหัสดิน ณ อยุธยา และนายชาญเรือง 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 2549 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นมีมติเปลี่ยนแปลงลดจำนวนหุ้นที่จะเสนอขายต่อประชาชน จาก 128.9 ล้านหุ้นเหลือ 93.9 ล้านหุ้น สำหรับหุ้นส่วนที่เหลือบริษัทยังไม่มียุบายในการเพิ่มทุนเรียกชำระ
- เดือนกันยายน 2549 บริษัทได้รับอนุญาตให้หลักทรัพย์ที่จดทะเบียนเข้าทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- เดือนธันวาคม 2549 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 515 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 515 ล้านหุ้น โดยเป็นหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้ว 480 ล้านหุ้น คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 480 ล้านหุ้น

ปี 2550

- บริษัทร่วม GEM ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40 ล้านบาท โดยบริษัทเข้าซื้อหุ้นเพิ่มเติม จำนวน 675,000 หุ้น ราคาตามมูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 6,750,000 บาท สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทคงเดิมที่ร้อยละ 45

ปี 2551

- เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2551 บริษัทย่อย GTS ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท บริษัทได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว เพื่อดำรงสัดส่วนการถือหุ้นไว้คงเดิม
- วันที่ 20 มิถุนายน 2551 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นมีมติลดทุนจดทะเบียนจาก 515 ล้านบาท เป็น 480 ล้านบาท โดยลดจำนวนหุ้นจดทะเบียนที่ยังมีได้ออกจำหน่ายจำนวน 35 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และได้มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.5 บาท เป็นผลให้จำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและออกชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 480 ล้านหุ้น เป็น 960 ล้านหุ้น
- วันที่ 7 ตุลาคม 2551 บริษัทร่วมกับนางสุทิน นิยมศิลป์ ก่อตั้งบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทเริ่มต้นถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการก่อสร้างระบบท่อส่งน้ำดิบจากแหล่งน้ำธรรมชาติ และป้อนน้ำดิบให้คู่ค้าในการพัฒนาแหล่งน้ำและจัดระบบท่อส่งน้ำดิบสายหลัก ให้แก่นิคมอุตสาหกรรม โรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งการประสานส่วนภูมิภาค และต่อมาในเดือนธันวาคม 2551 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มจากผู้ถือหุ้นเดิมรวมจำนวน 3,000 หุ้น ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน
- วันที่ 13 พฤศจิกายน 2551 บริษัทร่วมกับนายศิวพันธ์ รัตนวิโรจน์วงศ์, และนายอนุพันธ์ ภัคศิภุภุทธิ์ ก่อตั้งบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน เพื่อดำเนินธุรกิจผู้ให้บริการเติมเงินมือถืออัตโนมัติ โดยบริษัทเป็นผู้ผลิตตู้เติมเงินมือถือและให้บริการกับดีลเลอร์ในด้านการบริหารและจัดเก็บรายได้ ซึ่งธุรกิจดังกล่าวยังมีศักยภาพสูงในการขยายธุรกิจไปยังบริการอื่นเพิ่มเติม เช่น บริการชำระค่าสาธารณูปโภค ชำระบัตรเครดิตออนไลน์ เทลล์ ภัคซีเอส เป็นต้น
- บริษัทดำเนินการปิดกิจการร่วมค้า จีเนียส ทราฟฟิค แอนด์ เซอร์วิส อินเตอร์คอลล หลังจากส่งมอบงานปรับปรุงและติดตั้งสัญญาณไฟจราจรในเขตเทศบาลนครตรังเสร็จสิ้น

ปี 2552

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- ในปี 2552 บริษัทได้ลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อรองรับคำสั่งผลิตของลูกค้ารายใหญ่ คือ เวสเทิร์น ดิจิตอล มูลค่าการลงทุนโดยประมาณจำนวน 60 ล้านบาท
- บริษัทได้รับรางวัล Best Supplier จากบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด
- ในระหว่างไตรมาสที่ 4 ของปี 2552 บริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งและสัญญาซื้อขายอุปกรณ์ชุดสาย MSAN และ Mini MSAN กับบมจ. ทีไอที หลายฉบับ มูลค่างานตามสัญญารวม 285 ล้านบาท
- ในเดือนตุลาคม 2552 บริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศ ด้านเศรษฐกิจ ในการประกวดผลงานรางวัลนวัตกรรมแห่งชาติ

ประจำปี 2552 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

- ในเดือนธันวาคม 2552 บริษัทได้รับรางวัลนวัตกรรมโทรคมนาคมยอดเยี่ยมประเภทผลิตภัณฑ์โทรคมนาคมหรือ Telecom Product ประจำปี 2552 จากสถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (สพท.) สำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม (สำนักงาน กทช.) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง หรือ Multi-Service Access Network (MSAN)

บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (GTS)

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

บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (FSS)

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

บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด (TIW)

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

ปี 2553

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

- ในเดือนมีนาคม 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ขายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด จำนวน 539,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนให้แก่บริษัท แหล่งน้ำสยาม จำกัด และบริษัทได้อินหุ้นและรับชำระราคาหุ้นจำนวนเงิน 55 ล้านบาท (สุทธิจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) มีผลทำให้บริษัท อุตสาหกรรมน้ำไทย จำกัด สิ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัทตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2553
- ในเดือนเมษายน 2553 บริษัทลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งและสัญญาซื้อขายอุปกรณ์ชุมสาย MSAN อุปกรณ์ WDM และเนื้องานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง กับบมจ. ทีโอที จำนวน 3 สัญญา รวมมูลค่ารายได้ตามสัญญาจำนวนประมาณ 1,900 ล้านบาท
- ในเดือนกันยายน 2553 บริษัทจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับผลการดำเนินงานงวดหกเดือนแรกของปี 2553 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท รวมเป็นเงิน 115.2 ล้านบาท
- บริษัทได้ขยายการลงทุนไปยังประเทศฟิลิปปินส์ โดยจัดตั้งบริษัท Mindmap Commtech Inc. ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 150 ล้านเปโซ (หุ้นสามัญจำนวน 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 เปโซ) และดำเนินธุรกิจหลักคือ ให้บริการ

เติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียน

- บริษัทได้รับรางวัลชนะเลิศ ประเภทบุคคลทั่วไป ในการประกวดรางวัลเจ้าฟ้าไอที รัตนราชสุดา สารสนเทศ ครั้งที่ 5 ประจำปี 2553 จาก มูลนิธิวิจัยเทคโนโลยีสารสนเทศ (FRIT) จาก ผลิตภัณฑ์ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง หรือ Multi-Service Access Network (MSAN)
- บริษัทได้รับรางวัลดีเด่นจากการประกวดสุดยอดนวัตกรรมโทรคมนาคมไทยประจำปี 2553 จาก สถาบันวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมโทรคมนาคม (TRIDI) โดยผลิตภัณฑ์ที่ได้รางวัล คือ FORTH X- TRANS WDM Access Switch ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ Access Switch สำหรับผู้ให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์ เพื่อเชื่อมต่อจากตู้ชุมสายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (MSAN) เข้าสู่ Core Network ที่มี Bandwidth สูง และอีก 2 รางวัลจากโครงการผลิตภัณฑ์ดีเด่นทางด้านระบบสมองกลฝังตัวของประเทศไทย โดยได้รับรางวัลชนะเลิศภายใต้ประเภท Living and Life Style คือ Nurse Call System ซึ่งเป็นระบบสื่อสารภายในสถานพยาบาล และ รางวัลทางด้านนวัตกรรมประเภท Productivity & Tools จากผลงาน FORTH Android Development Board Tablet ซึ่งเป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ทดลองเพื่อใช้ในการพัฒนาระบบปฏิบัติการ Android

บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (GTS)

- บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด ได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งกล้อง CCTV จำนวน 2 สัญญากับกรุงเทพมหานคร โดยมีมูลค่ารายได้ตามสัญญาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มจำนวนประมาณ 333 ล้านบาท

บริษัท ฟอर्थ สมารท์ เซอร์วิส จำกัด (FSS)

- ในเดือนพฤศจิกายน 2553 บริษัท ฟอर्थ สมารท์ เซอร์วิส จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 15 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 150,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

บริษัทย่อย จำนวน 4 บริษัท คือ

- 1) บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- 2) บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรครบวงจรและป้ายอิเล็กทรอนิกส์
- 3) กิจการร่วมค้า จีเนียส (“Genius”) ได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานคร ในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะจำนวน 40 จุด พร้อมบริการดูแลและควบคุมการรายงานสภาพจราจรบนป้ายจราจรอัจฉริยะ รวมทั้งงานบริหารศูนย์ควบคุมและดำเนินธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ด้านงานโฆษณาในสัมปทานป้ายจราจรอัจฉริยะของกรุงเทพมหานคร

4) บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส (“FSS”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเติมเงินมือถืออัตโนมัติและบริการเติมเงินออนไลน์ และสนับสนุนงานด้านการจัดการให้กับดีเซลเลอร์ทั่วประเทศ

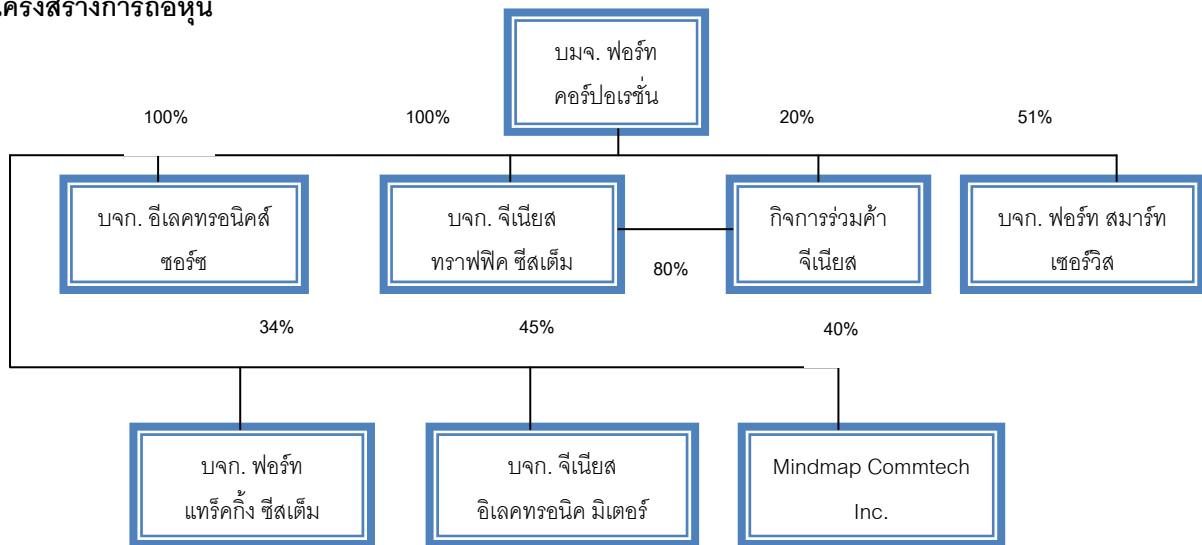
บริษัทร่วม จำนวน 3 บริษัท คือ

1) บริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซีเอสเต็ม จำกัด (“FTS”) ดำเนินธุรกิจผลิตอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ

2) บริษัท จีเนียส อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ จำกัด (“GEM”) ดำเนินธุรกิจผลิตมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์

3) Mindmap Commtech Inc. (“MCI”) ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ให้บริการเติมเงินมือถืออัตโนมัติและบริการเติมเงินออนไลน์ในประเทศฟิลิปปินส์


โครงสร้างการถือหุ้น



ธุรกิจผลิตอุปกรณ์และประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์


ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีโรงงานผลิตบนเนื้อที่มากกว่า 16,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธินสาย 5 จังหวัดนครปฐม เพียบพร้อมด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัย อีกทั้งวิศวกรและทีมงานที่มีประสบการณ์ยาวนาน เตรียมพร้อมให้บริการในทุกรูปแบบตั้งแต่การเริ่มออกแบบสินค้าร่วมกับลูกค้า ตลอดจนการผลิตสินค้าทั้งในรูปแบบการประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Consigns) และรูปแบบการรับเหมาผลิต (Turnkey) โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นบริษัทจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรคมนาคมชั้นนำ เช่น บริษัท เวสเทิร์นดิжитอล (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทโอเนียร์ แมนูแฟคเจอร์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทชิบา แครเรียร์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โทรคมนาคม


ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ภายใต้ เครื่องหมายการค้า  จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วยอุปกรณ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต (MSAN) ตู้ชุมสายโทรศัพท์ (DLC) ตู้ชุมสายอินเทอร์เน็ต (DSLAM) อุปกรณ์สื่อสัญญาณ (FORTH WDM Access switch) เครื่องโทรศัพท์ดิจิทัลและระบบไอพี (IP Phone) ชุมสายอิเล็กทรอนิกส์ความเร็วสูง (IP DSLAM) ตู้สาขาโทรศัพท์เทคโนโลยีไอพี (IP-PBX) อุปกรณ์ควบคุมการประจุและแปลงกระแสไฟฟ้า (Inverter/Charger) ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์

(Call Center) ระบบเรียกพยาบาลสำหรับใช้ในโรงพยาบาล (Nurse Call) และ อุปกรณ์เกี่ยวกับระบบพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไฟจราจรครบวงจร

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ทำการผลิตจำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบจราจรพร้อมทั้ง อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ จอสีแสดงผล LED (Full Color LED Screen) ป้ายแสดงข้อความ (VMS) HID Electronic Ballast โคมสัญญาณไฟ เครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจร ระบบสัญญาณไฟคนข้ามถนนอัจฉริยะ รวมไปถึง ระบบควบคุมสัญญาณไฟจราจรด้วยคอมพิวเตอร์ เครื่องนับเวลาถอยหลังของคนข้ามถนน ไฟประดับตกแต่งอาคารและสถานที่ต่างๆ อุปกรณ์ไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น


ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ป้ายอิเล็กทรอนิกส์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วยจอภาพอิเล็กทรอนิกส์ (Full Color LED Screen) ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ สำหรับภายในและภายนอกอาคาร (Moving Sign Board / Variable Message Sign: VMS) ป้ายเตือนทางแยก LED และบริการดูแลรักษาระบบ เป็นต้น


ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ค่าโฆษณาบนป้ายจราจรอัจฉริยะ

ดำเนินธุรกิจโดย กิจการร่วมค้า Genius ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทางอ้อม (ถือหุ้นโดย บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด ร้อยละ 80 และ โดยบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 20) โดยได้รับสิทธิจากกรุงเทพมหานคร ในการติดตั้งป้ายจราจรอัจฉริยะ รวมทั้งการดูแลรักษา พร้อมศูนย์ควบคุมเครือข่ายจำนวน 40 จุด และสิทธิในการจัดเก็บผลประโยชน์ด้านการโฆษณาในจุดที่ติดตั้งป้าย เป็นเวลารวมทั้งสิ้น 9 ปี (อายุสัญญาครั้งละ 3 ปี และได้สิทธิต่ออายุสัญญาได้ 2 ครั้ง)


ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

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


ธุรกิจให้บริการเติมเงินออนไลน์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 (ร้อยละ 49 ถือหุ้นโดยบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน) ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ให้บริการเติมเงินและชำระเงินออนไลน์ด้วยระบบ kiosk ถูกค้าทั่วไปสามารถทำธุรกรรมต่างๆ ได้ด้วยตนเอง โดยจะได้รับความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันให้บริการครอบคลุมถึง เติมเงินโทรศัพท์มือถือ เติมเงินเกมส์ออนไลน์ ซื้อมบัตรโทรศัพท์ระหว่างประเทศ ชำระค่าโทรศัพท์รายเดือน AIS จ่ายบัตรเครดิตออนไลน์ เทลโก้ เฟิร์สช้อยส์ ซื้อมบัตรอินเทอร์เน็ต ดาวนโหลดเพลง และจ่ายค่าสาธารณูปโภคต่างๆ และรองรับบริการต่างๆ ที่อาจเพิ่มขึ้นในอนาคต เช่น ขายสินค้า นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายการลงทุนธุรกิจดังกล่าวไปยังประเทศต่างๆ ในภูมิภาคนี้ โดยเริ่มจากประเทศฟิลิปปินส์ โดยจัดตั้งบริษัท Mindmap Commtch Inc. ขึ้น โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 40 (ร้อยละ 60 ถือหุ้นโดยบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน)

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์มิเตอร์วัดไฟระบบอิเล็กทรอนิกส์

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนี่ยส อิเลคทรอนิค มิเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 45 (ร้อยละ 55 ถือหุ้นโดยบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน) ภายใต้เครื่องหมายการค้า  ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ มิเตอร์ kWh ทั้งหนึ่งเฟส และสามเฟสแบบอิเล็กทรอนิกส์ พร้อมเชื่อมต่อเป็นระบบประมวลผลอัตโนมัติผ่านทาง RS485 Interface หรือ LAN หรือเป็น Ethernet และต่อเข้ากับโปรแกรม Billing ของผู้สาขาของบริษัทได้ มิเตอร์ kWh หนึ่งเฟสแบบบัตรเติมเงินที่เป็น RFID มิเตอร์น้ำที่ต่อเข้ากับระบบประมวลผลอัตโนมัติร่วมกับมิเตอร์ kWh ดังกล่าว เป็นต้น

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายระบบติดตามยานพาหนะผ่านดาวเทียม

ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 34 (ร้อยละ 66 ถือหุ้นโดยบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน) ดำเนินการภายใต้เครื่องหมายการค้า  ธุรกิจหลัก ได้แก่ การผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามยานพาหนะ (Vehicle Tracking) สำหรับบันทึกการใช้งานยานพาหนะผ่านดาวเทียมด้วยระบบ GPS (Global Positioning System) ทำหน้าที่รายงานข้อมูลการใช้ยานพาหนะ เช่น ตำแหน่งของยานพาหนะ เส้นทางการเดินทาง และความเร็วในการใช้งาน รวมถึงรายงานสถานะปัจจุบันของยานพาหนะ โดยจะมีการแจ้งเตือนไปยังผู้ควบคุมยานพาหนะหากขับชื้อออกนอกเส้นทาง หรือขับชื้อด้วยความเร็วที่เกินกำหนด ทำให้ผู้ใช้สามารถบริหารการใช้งานยานพาหนะได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ธุรกิจวางระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning)

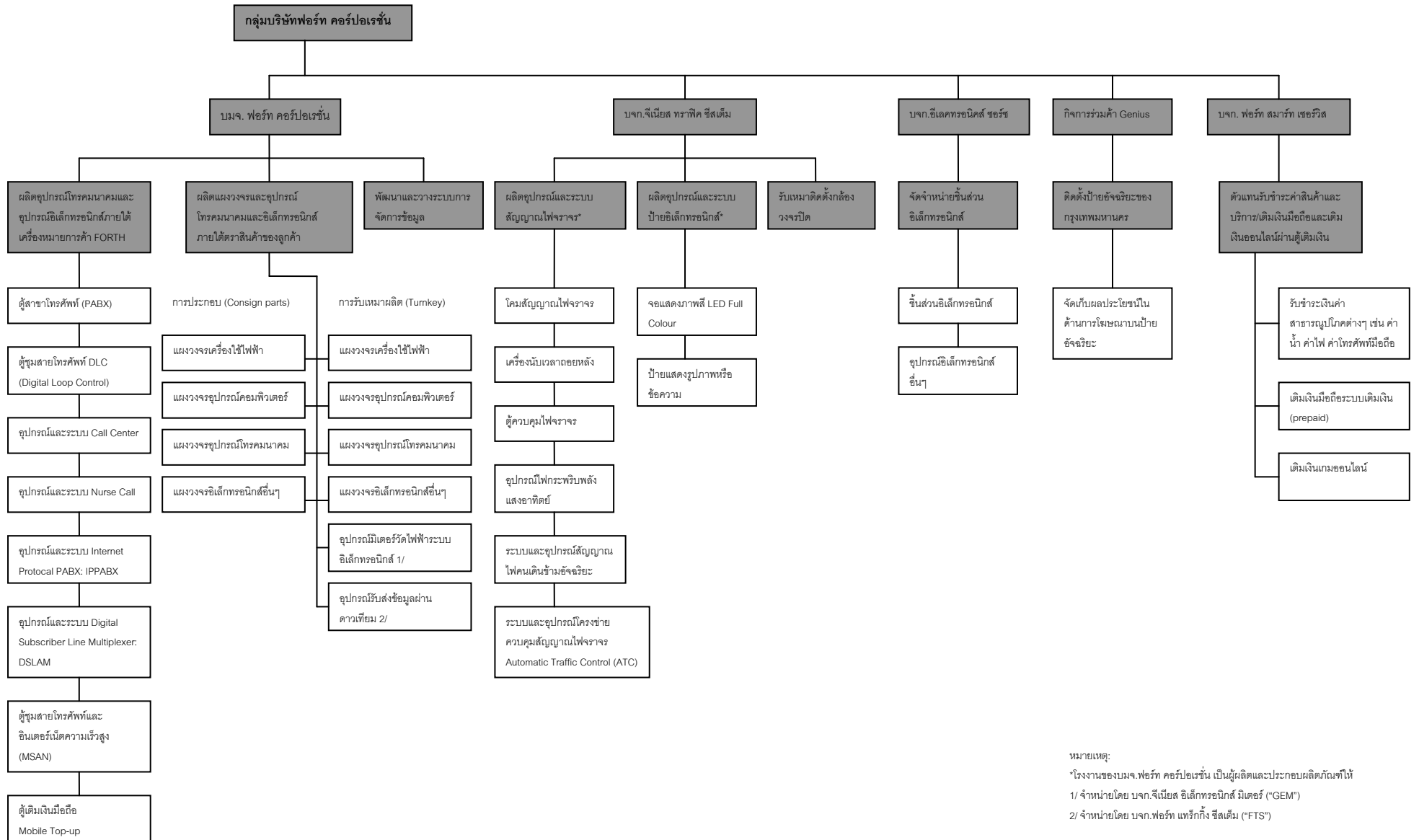
ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยเริ่มต้นขึ้นในช่วงกลางปี 2548 เพื่อให้บริการวางระบบบริหารทรัพยากรองค์กร โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่หน่วยงานของรัฐและรัฐวิสาหกิจ เช่น การไฟฟ้านครหลวง บมจ. การบินไทย เป็นต้น

3.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทในปี 2551- 2553 มีดังนี้

ลักษณะการประกอบ ธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สัดส่วน การถือหุ้น โดยบริษัท (%)	ปี 2553		ปี 2552		ปี 2551	
			(ล้าน บาท)	%	(ล้าน บาท)	%	(ล้าน บาท)	%
ธุรกิจผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์โทรคมนาคมและ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมาย การค้า FORTH	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	648	5.57	975	9.71	615	8.22
ธุรกิจผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของ ลูกค้า	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	8,251	70.92	7,649	76.15	5,121	68.46
ธุรกิจพัฒนาและวาง ระบบข้อมูลสารสนเทศ	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	15	0.13	45	0.45	-	-
ธุรกิจรับเหมาโครงการ ติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย	บริษัท ฟอर्थ คอร์ ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	-	1,134	9.75	81	0.81	732	9.78
ธุรกิจผลิต จำหน่ายและ รับเหมาติดตั้งอุปกรณ์ และระบบสัญญาณไฟ จราจร และกล้องวงจร ปิด	บริษัท จีเนียส ทราฟ ฟิค ซีส์เต็ม จำกัด	100	520	4.47	485	4.83	367	4.91
ธุรกิจผลิตอุปกรณ์และ ระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์	บริษัท จีเนียส ทราฟ ฟิค ซีส์เต็ม จำกัด	100	65	0.56	49	0.48	27	0.36
ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์	บริษัท อีเลคทรอนิกส์ เซอร์วิส จำกัด	100	735	6.32	680	6.77	577	7.71
ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ ในด้านการโฆษณา	กิจการร่วมค้า Genius	100	31	0.27	26	0.26	30	0.40
ธุรกิจบริการเติมเงิน ออนไลน์และเติมเงินมือ ถืออัตโนมัติ	บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด	51	137	1.18	14	0.14	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก			11,536	99.17	10,004	99.60	7,469	99.84
รายได้อื่นๆ			97	0.83	40	0.40	12	0.16
รวมรายได้			11,633	100.00	10,044	100.00	7,481	100.00

4. การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์



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

4.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

4.1.1 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

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



ผลิตภัณฑ์ PABX และผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง



SMART IP PHONE



ผลิตภัณฑ์ FORTH IPX



FORTH IP-3000

- 1) **ตู้สาขาโทรศัพท์ (Private Automatic Branch Exchange: PABX)** คือ เครื่องควบคุมระบบการทำงานในการใช้โทรศัพท์ทั้งสายภายในและสายภายนอก ทำหน้าที่ควบคุมปริมาณเบอร์โทรศัพท์ของสายภายนอกซึ่งอาจมีเพียงหนึ่งเบอร์หรือมากกว่าแต่สามารถเชื่อมต่อกับสายภายในได้ในปริมาณมากและสามารถใช้ติดต่อกันภายในองค์กรโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
- 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 ใหม่ๆ อีกมากมาย เป็นต้น
- 3) **FORTH IPX** อุปกรณ์ตู้สาขาโทรศัพท์อัตโนมัติที่ใช้งานร่วมกับระบบ IP เดิม โดยเพิ่มเทคโนโลยีสื่อสารบนโครงข่าย IP หรือระบบ Internet ได้ที่รู้จักกันในนาม VoIP ซึ่งช่วยลดค่าใช้จ่ายโทรศัพท์ทั้งทางไกลในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมือถือต่างๆ ได้สูง เหมาะกับการใช้งานของธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) ตลอดจนเหมาะกับหน่วยงานหรือองค์กรที่มีสาขาย่อยกระจายอยู่หลายจุดทั้งในประเทศเดียวกันหรือหลายประเทศ ให้การใช้งานที่หลากหลายรองรับทั้งระบบเก่าและระบบใหม่ บำรุงดูแลรักษาง่าย สามารถใช้งานร่วมกับระบบ WiFi เสมือนว่าผู้ใช้งานพกพาเครื่องโทรศัพท์ภายในไว้กับตัว จึงไม่พลาดการติดต่อเมื่ออยู่ในสำนักงาน
- 4) **FORTH IP-3000** เป็นตู้สาขาโทรศัพท์อัตโนมัติรุ่นใหม่ล่าสุดที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจขนาดกลางและใหญ่ เช่น โรงแรม / องค์กร / วิทยาลัย / อพาร์ทเมนท์และคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ที่ให้มาตรฐานเทียบเท่ากับระบบชุมสายโทรศัพท์ของผู้ให้บริการโทรศัพท์ขนาดใหญ่พร้อมด้วยคุณลักษณะ เช่น รองรับการสื่อสารบนโครงข่าย IP (VoIP) มีระบบการทำงานทดแทนกันทันทีกรณีแผงวงจรหลักชำรุดเสียหาย (Redundant) การติดตั้งหรือถอดเปลี่ยนการ์ดสามารถทำได้

โดยไม่ต้องปิดการทำงานของระบบ (Hot Swap) เพื่อไม่ให้งานหยุดชะงัก และยังมีระบบ Broadband ADSL Card สำหรับให้บริการอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์ที่ได้พร้อมกันเป็นรายแรกของประเทศไทย



ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC

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



Mini MSAN



MSAN

- 6) **MSAN และ Mini MSAN อุปกรณ์ชุมสาย MSAN (Multi Service Access Node)** เป็นอุปกรณ์ชุมสายที่ออกแบบมาเพื่อให้บริการเลขหมายโทรศัพท์พื้นฐาน, โทรศัพท์สาธารณะ, อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงด้วย ADSL, วงจรสื่อสารความเร็วสูงผ่านสาย Optical Fiber (PON) สืบเนื่องจากการขยายตัวของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีจึงทำให้ผู้ให้บริการเกิดการลงทุนอุปกรณ์ชุมสายเพื่อแข่งขันกันขยายการให้บริการเป็นจำนวนมาก ชุมสาย MSAN เป็นอุปกรณ์ที่สามารถตอบสนองได้อย่างลงตัว เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการในกลุ่มเป้าหมายเล็ก เช่น ชุมชนขนาดย่อม บริษัทจึงได้ทำการวิจัยและพัฒนาอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ขนาดเล็กที่สามารถติดตั้งบนเสาไฟฟ้าได้คือ Mini MSAN เพื่อการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงหรือระบบโทรศัพท์ในบริเวณที่มีผู้ใช้งานไม่มากนัก หรือมีการติดตั้งแบบกระจายตัว ซึ่งถ้าเป็นการลงทุนติดตั้ง MSAN ที่มีจำนวน ports น้อย อาจทำให้เกิดค่าใช้จ่ายต้นทุนที่สูงไม่คุ้มค่าการลงทุน ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงสอดคล้องกับนโยบายการลงทุนของผู้ให้บริการอย่างยิ่ง



- 7) **FORTH X- TRANS WDM Access Switch ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ Access Switch สำหรับผู้ให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์** เพื่อเชื่อมต่อจากตู้ชุมสายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (MSAN) เข้าสู่ Core Network ที่มี Bandwidth สูง โดยยังสามารถรวมสัญญาณข้อมูลจำนวนมาก ผ่านระบบ WDM เพื่อการส่งถ่ายข้อมูลสูงถึง 400 Gbps ในสายไฟเบอร์ออฟติกเพียงเส้นเดียว ซึ่งทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายได้เป็นจำนวนมากจากการพึ่งพาระบบจากต่างประเทศที่มีราคาสูงมาก และบริษัทได้รับรางวัลดีเด่นจากการประกวดสุดยอดนวัตกรรมโทรคมนาคมไทยประจำปี 2553 ภายใต้ผลงานประเภทผลิตภัณฑ์โทรคมนาคม



ชุดอุปกรณ์และระบบ Call Center

- 8) ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) เป็นอุปกรณ์และระบบซอฟต์แวร์ ที่บริษัทพัฒนาขึ้นเพื่อใช้ร่วมกับระบบผู้สาขาโทรศัพท์ ทำหน้าที่เป็นศูนย์ข้อมูลสำหรับงานบริการลูกค้าของบริษัทที่ติดตั้งระบบ Call Center



Nurse Call



Nurse Call Display

- 9) ระบบเรียกพยาบาลสำหรับใช้ในโรงพยาบาล (Nurse Call) เป็นอุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย ทำหน้าที่ส่งสัญญาณเรียกซึ่งแสดงหมายเลขห้องพักของผู้ป่วยที่ติดต่อแสดงสัญญาณไฟที่หน้าห้องผู้ป่วย และเจ้าหน้าที่พยาบาลสามารถสนทนากับผู้ป่วยผ่านอุปกรณ์ได้ โดยในการเรียกแต่ละครั้งระบบจะบันทึกข้อมูลไว้ในหน่วยความจำซึ่งสามารถสิ่งพิมพ์ออกมาตรวจสอบได้ นอกจากนี้ ผู้ใช้ยังสามารถบริหารลำดับการเรียกตามลำดับของความเร่งด่วนของเหตุฉุกเฉิน



ตู้เติมเงินมือถือระบบอัตโนมัติ Mobile TOP-UP

- 10) ตู้เติมเงินมือถือระบบอัตโนมัติ Mobile TOP-UP สามารถรับเงินสดได้ทั้งธนบัตรและเหรียญกับระบบมือถือทุกเครือข่าย 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

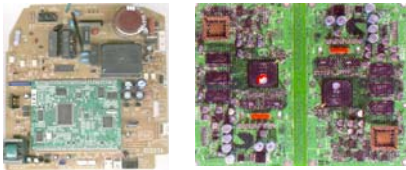
4.1.2 ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

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 จนถึงการจัดวางแผงวงจร 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 แผงวงจรมิเตอร์วัดไฟฟ้า 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 แผงวงจรบัลลาตอิเล็กทรอนิกส์ และแผงวงจรควบคุมอุณหภูมิในตู้เย็น เป็นต้น



แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์

- 2) **แผงวงจรและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์** ได้แก่ แผงวงจรคีย์บอร์ดคอมพิวเตอร์ชนิดธรรมดา และชนิดไร้สาย (Wireless Keyboard) รวมถึงการผลิตแผงวงจรชุดคีย์บอร์ดสำหรับคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก เป็นต้น



แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์โทรคมนาคม

- 3) **แผงวงจรสำหรับอุปกรณ์โทรคมนาคม** ได้แก่ แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น



มิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์

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



อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ

- 5) **อุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ (Vehicle Tracking)** ของบริษัท ฟอर्थ แทร็คกิ้ง ซิสเต็ม จำกัด เป็นอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับบันทึกการใช้งานยานพาหนะผ่านดาวเทียมด้วยระบบ GPS (Global Positioning System) ทำหน้าที่รายงานข้อมูลการใช้ยานพาหนะ เช่น พิกัดของยานพาหนะในเวลาต่างๆ หรือความเร็วในการใช้ยานพาหนะ เป็นต้น โดยผู้ใช้งาน สามารถตรวจสอบพฤติกรรม

การใช้จ่ายยานพาหนะ เพื่อควบคุมและปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้จ่ายยานพาหนะ

4.1.3 ธุรกิจพัฒนาและรับจ้างวางระบบจัดการข้อมูล

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

4.1.4 ธุรกิจผลิตจำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร

ธุรกิจผลิตจำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม 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



เครื่องนับเวลาก่อนเปลี่ยนสัญญาณไฟจราจร

- 2) เครื่องนับเวลาก่อนเปลี่ยนสัญญาณไฟจราจร (Traffic Countdown Display) เป็นเครื่องแสดงเวลานับถอยหลังสัญญาณไฟจราจรเพื่อทำให้ผู้ขับขี่ยานพาหนะทราบเวลาก่อนที่จะเปลี่ยนสัญญาณไฟ

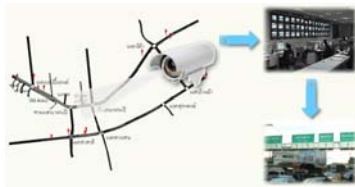


ตู้ควบคุมสัญญาณไฟจราจร

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



ชุดอุปกรณ์สัญญาณไฟคนเดินข้ามอัจฉริยะ



ระบบอุปกรณ์โครงข่ายควบคุมสัญญาณไฟจราจร (ATC)



โคมสัญญาณไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์

4) **สัญญาณไฟคนเดินข้ามอัจฉริยะ** เป็นเครื่องแสดงสัญญาณไฟเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้สัญจร ซึ่งเป็นสัญญาณไฟจราจรทางข้ามชนิดกดปุ่ม ประกอบด้วยโคมสัญญาณไฟจราจรชนิด LED สำหรับคนข้ามถนน อุปกรณ์นับเวลาคนข้าม และกล่องไฟรูปคนข้ามชนิด LED เป็นต้น

5) **สัญญาณไฟสลับบช่องทางจราจร** เป็นเครื่องแสดงสัญญาณไฟให้ผู้ขับขี่ใช้ถนนทราบถึงสถานะของช่องทางเดินรถในขณะนั้น ว่ายังสามารถใช้ช่องทางนั้นได้หรือไม่ โดยส่วนใหญ่จะติดตั้งบนสะพาน และบริเวณทางเข้าอุโมงค์ลอดทางแยกต่าง ๆ

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

7) **โคมสัญญาณไฟกระพริบพลังงานแสงอาทิตย์** ออกแบบมาเพื่อใช้งานในจุดที่ไฟฟ้ายังเข้าไม่ถึง หรือจุดที่ต้องการประหยัดพลังงาน โดยแผงโซลาร์เซลล์ด้านบนจะทำหน้าที่รับพลังงานแสงอาทิตย์ ในช่วงเวลากลางวันแล้วเปลี่ยนเป็นพลังงานไฟฟ้าเก็บไว้ในรูปแบบของแบตเตอรี่ ซึ่งจะเป็นแหล่งพลังงานสำหรับหลอดไฟในเวลากลางคืน สามารถนำมาใช้เป็นไฟให้แสงสว่างเพื่อแบ่งช่องการจราจรสำหรับช่องจราจรปกติกับช่องจราจรพิเศษ นอกจากนี้ยังสามารถใช้ในการบอกเขตของไหล่ทาง ซึ่งแสงไฟกระพริบในเวลากลางคืน จะช่วยดึงความสนใจจากผู้ขับขี่ได้ดีขึ้น ช่วยลดปริมาณการเกิดอุบัติเหตุโดยเฉพาะในเวลากลางคืน

4.1.5 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์และอื่น ๆ

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



จอแสดงภาพสีจริง Full Color



ป้าย VMS



บัลลาสต์อิเล็กทรอนิกส์



Forth LED Taillight ไฟท้าย



ไฟตกแต่งประดับชนิด LED

- 1) **จอแสดงภาพสีจริง (Full Color LED Screen)** คือ จอแสดงภาพขนาดใหญ่ที่บริษัทพัฒนาและผลิตขึ้นเป็นรายแรกของประเทศไทย ที่ใช้หลอดไฟชนิด Light Emitting Diode: LED แสดงสีแบบ Full Color ทำให้ได้ภาพที่มีสีสันสดใส ใช้นำเสนอภาพวิดีโอ กราฟฟิก
- 2) **ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพ (Moving Sign Board/ Variable Message Sign: VMS)** คือ ป้ายแสดงข้อความหรือรูปภาพที่สามารถแสดงผลได้ 16 เชนส์ สามารถแสดงผลที่หลากหลาย เช่น ข้อความที่วิ่งจากซ้ายไปขวา หรือ ข้อความที่วิ่งจากด้านบนลงสู่ด้านล่าง เป็นต้น โดยผลิตขึ้นเป็นชิ้นเล็ก (Modular) ที่สามารถนำมาประกอบขึ้นเป็นจอภาพที่มีขนาดตามความต้องการของลูกค้า
- 3) **บัลลาสต์อิเล็กทรอนิกส์ Forth Empower HID Electronic Ballast** เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการประหยัดพลังงานไฟฟ้า สำหรับหลอดปล่อยประจุความเข้มสูง (High Intensity Discharge: HID) ได้มากกว่า 25% โดยมีค่า Power Factor ถึง 0.98 ช่วยยืดอายุการใช้งานของหลอดไฟให้ยาวนานขึ้นด้วย เทคโนโลยี แบบ Soft Start ซึ่งมีคุณสมบัติในการลดการเกิดไฟกระชากในขณะจุดหลอด นอกจากนี้ยังทำงานที่อุณหภูมิต่ำกว่าบัลลาสต์แกนเหล็ก ประมาณ 10-30 % ทำให้ลดภาระการทำงานของเครื่องปรับอากาศภายในอาคาร
- 4) **Forth LED Taillight ไฟท้ายรถยนต์แบบ LED** ประหยัดพลังงานมากกว่าหลอดไส้ถึง 200 เปอร์เซ็นต์ อุณหภูมิน้อยกว่า 40 – 60 องศา อายุการใช้งานที่ยาวนานกว่าถึง 90,000 ชม. รวมถึง LED ให้สีสันของแสงที่สวยงามกว่า และ ON เร็วกว่าหลอดไส้ 0.0565 วินาที
- 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 ได้รับสิทธิการดูแลบำรุงรักษาและจัดจำหน่ายผลประโยชน์ด้านโฆษณา ข้อความและรูปภาพแก่สาธารณชนบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ มีอายุสัญญาครั้งละ 3 ปี และต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง เมื่อบริษัทปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญา โดยจะต้องชำระค่าใช้สิทธิรายเดือน และค่าตอบแทนรายปี รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้นปีละ 5 ล้านบาทให้แก่กรุงเทพมหานคร ตามที่กำหนดตลอดอายุสัญญา

ในการนี้ กิจการร่วมค้า Genius สามารถโฆษณาบนหน้าจอของป้ายจราจรอัจฉริยะได้เฉพาะภาพนิ่งไม่ใช้เสียง พื้นที่ของหน้าจอโฆษณามีขนาดไม่เกินร้อยละ 30 ของพื้นที่หน้าจอแสดงผลทั้งหมด โดยพื้นที่ในการโฆษณาจะแยกกันกับการแสดงข้อมูลการจราจรแบบแถบสีอย่างชัดเจน โดยการโฆษณาทุกชิ้นจะต้องผ่านการอนุญาตจากทางกรุงเทพมหานคร ไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีงาม

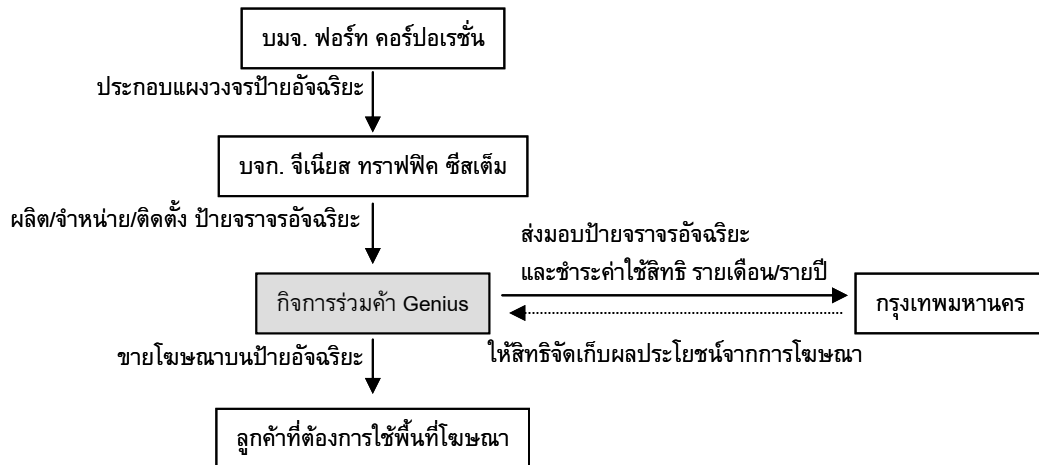


ภาพป้ายจราจรอัจฉริยะ



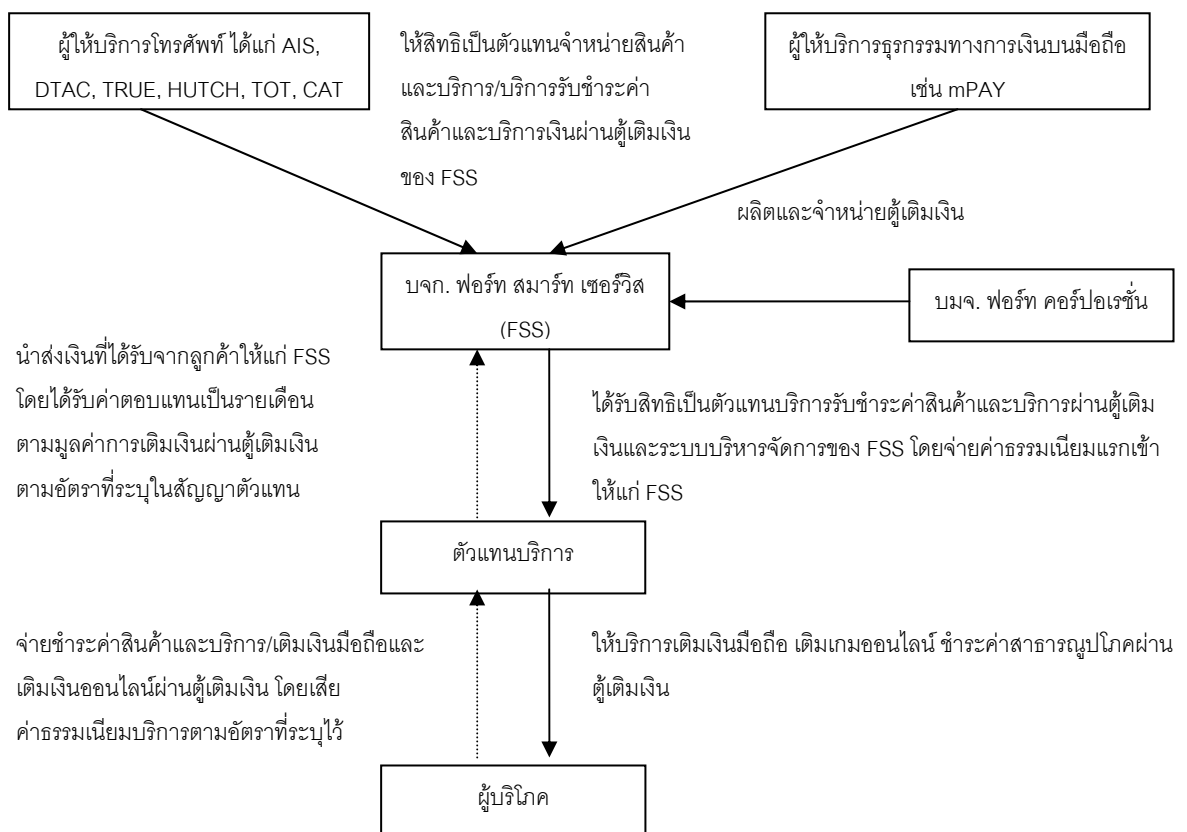
ภาพจำลองการโฆษณาบนหน้าจอป้ายจราจรอัจฉริยะ

วงจรรการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ



4.1.8 ธุรกิจบริการเติมเงินมือถือและเติมเงินออนไลน์ผ่านตู้เติมเงินอัตโนมัติ

วงจรรธุรกิจบริการเติมเงินมือถือและเติมเงินออนไลน์ผ่านตู้เติมเงินอัตโนมัติ



4.2 สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุน

สิทธิประโยชน์จากบัตรส่งเสริมการลงทุนโดยย่อมีดังนี้

เจ้าของบัตรส่งเสริม	เลขที่บัตรส่งเสริมการลงทุน / วันที่	ธุรกิจ/กำลังการผลิต	สิทธิประโยชน์ที่ได้รับการส่งเสริม
FORTH	3 0 1 0 / ว . / 2 5 4 5 / 4 ก.ย 2545	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิต PCBA, PABX, TELEPHONE SET และชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป ประเภท 5.3 กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้า ประเภท 5.4 กิจการผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ และประเภท 5.5 กิจการผลิตชิ้นส่วนหรืออุปกรณ์ที่ใช้กับอิเล็กทรอนิกส์ ขนาดของกิจกรรมเป็นดังนี้ 1) PCBA มีกำลังการผลิตปีละประมาณ 6,000,000 ชิ้น (มีเวลาทำงาน 24 ชั่วโมง/วัน: 300 วัน/ปี) 2) PABX มีกำลังการผลิตปีละ 12,000 เครื่อง (มีเวลาทำงาน 8 ชั่วโมง/วัน : 300 วัน/ปี) 3) TELEPHONE SET มีกำลังการผลิตปีละประมาณ 120,000 เครื่อง (มีเวลาทำงาน 8 ชั่วโมง/วัน : 300 วัน/ปี) 4) ชิ้นส่วน หรืออุปกรณ์ที่ใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้าและผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป เช่น COMPUTER BOX BUILD มีกำลังการผลิตปีละประมาณ 6,000,000 ชิ้น (มีเวลาทำงาน 24 ชั่วโมง/วัน: 300 วัน/ปี)	1) ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นระยะเวลา 1 ปีนับตั้งแต่วันที่ได้นำเข้าครั้งแรก 2) ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของผู้ที่ได้รับการส่งเสริมนำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไปเป็นระยะเวลา 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 6) ขยายเวลาการได้รับสิทธิตามข้อ 1 และ ข้อ 2 ออกไปตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2552 จนถึงวันที่ 27 มีนาคม 2553 7) ขยายเวลาการได้รับสิทธิตามข้อ 1 และ ข้อ 2 ออกไปตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2553 จนถึงวันที่ 27 มีนาคม 2554
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 เป็นต้นปีละประมาณ 4,118,400 คู่สาย (เวลาทำงาน 24 ชั่วโมง / วัน : 300 วัน/ปี) โดยปรับกำลังการผลิตเป็น 3,974,400 คู่สาย เมื่อแจ้งขออนุญาตเปิดดำเนินการ	1) ได้รับอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้ เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตาม มาตรา 25 และมาตรา 26 2) ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร 3) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี ในกรณีที่ผู้ประกอบการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับ

เจ้าของบัตรส่งเสริม	เลขที่บัตรส่งเสริม ลงทุน / วันที่	ธุรกิจ/กำลังการผลิต	สิทธิประโยชน์ที่ได้รับการส่งเสริม
		2) เครื่องเติมเงินสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ Mobile Top-up เป็นต้น ปีละประมาณ 156,000 เครื่อง (เวลาทำงาน 24 ชั่วโมง / วัน : 300 วัน/ปี) โดยปรับกำลังการผลิตเป็น 151,200 เครื่อง เมื่อแจ้งขออนุญาตเปิดดำเนินการ	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลซึ่งมีกำหนดระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่พ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
GTS	1 1 5 0 (4)/ 2548/ 1 8 ก.พ. 2548	ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการ ผลิตผลิตภัณฑ์จากการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ PROTOTYPE DESIGN ประเภท 5.7 กิจการออกแบบทางอิเล็กทรอนิกส์ (ระบบควบคุมสัญญาณไฟจราจรเป็นพื้นที่ด้วยคอมพิวเตอร์ และเครื่องควบคุมสัญญาณไฟจราจร) ขนาดของกิจกรรมมีกำลังการผลิต ปีละประมาณ 300 เครื่อง (เวลาทำงาน 12 ชั่วโมง / วัน : 260 วัน/ปี)	วันสิ้นสุดของสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล บัตรส่งเสริมเลขที่ 2040(4)/2549 สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2557 บัตรส่งเสริมเลขที่ 1150(4)/2548 สิ้นสุดวันที่ 13 มิถุนายน 2556
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)	บัตรส่งเสริมเลขที่ 1151(4)/2548 สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2555 4) ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 31 ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

4.3 กลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท

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

4.3.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และสายธุรกิจ

จากประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาเป็นเวลานาน บริษัทตระหนักว่าการที่จะทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน จะต้องเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ให้มีความหลากหลาย และทำให้ผลิตภัณฑ์มีความทันสมัยอยู่เสมอ ดังนั้น บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด และจัดตั้งขึ้นเป็นฝ่ายงานซึ่งประกอบด้วยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในสายการผลิตผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ ทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งที่ผ่านมาฝ่ายงานดังกล่าวมีผลงานการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีหลายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาขึ้นสำเร็จเป็นบริษัทแรกของประเทศไทย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC อุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) ผลิตภัณฑ์และระบบสัญญาณไฟจราจรที่ครบวงจร และจอแสดงผลสีขนาดใหญ่ระบบ LED เป็นต้น ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จะทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่กว้างขึ้นและกระจาย

สัดส่วนรายได้ไปสู่ธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตในอนาคต เช่น งานสัมปทานการจัดเก็บผลประโยชน์จากการโฆษณาบนป้ายจราจรอัจฉริยะ ซึ่งเป็นการทำธุรกิจโฆษณารูปแบบใหม่ มีเครือข่ายที่สามารถโฆษณาได้พร้อมกันมากถึง 40 จุดทั่วกรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่ในตำแหน่งที่จะมีผู้ขับขียานพาหนะให้ความสนใจ และจะเป็นช่องทางการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดีของบริษัทที่ต้องการใช้โฆษณา 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 และยังสามารถรองรับการผลิตให้กับผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัทด้วย

4.3.3 การมุ่งเน้นบริการหลังการขายที่ต่อเนื่อง และรักษาความพึงพอใจของลูกค้า

บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายที่ต่อเนื่องโดยฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัท และการได้รับการสนับสนุนจากตัวแทนจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ เช่น การให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยความเชี่ยวชาญ การให้บริการด้านอะไหล่ที่มีสำรองอย่างเพียงพอ และมีบริการซ่อมแซมแก้ไขที่รวดเร็ว ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดีต่อการใช้บริการของบริษัท เป็นการทำให้ลูกค้าจดจำตราสินค้า เกิดความเชื่อถือ และเกิดความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ส่งผลให้บริษัทมีรายได้ นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อการปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

4.3.4 มุ่งเน้นการใช้เครื่องหมายการค้า FORTH เพื่อทำการตลาดให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 20 ปี มีผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH เป็นจำนวนมาก ดังนั้น ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของบริษัทจึงเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ ทำให้บริษัทสามารถทำการตลาดผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้ผู้บริโภคยอมรับได้ง่ายขึ้น

4.4 ภาวะอุตสาหกรรม สภาพการแข่งขัน กลยุทธ์การแข่งขัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและช่องทางการจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์

4.4.1 โทรคมนาคมและธุรกิจผลิต จำหน่ายอุปกรณ์ โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

แนวโน้มอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยนั้นในปี 2553 คาดว่าจะเติบโต 3-5% ใกล้เคียงกับการขยายตัวของภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศ หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 2.5 แสนล้านบาท เนื่องจากสภาพการแข่งขันในตลาดการใช้โทรศัพท์ประจำโดยรวมมีแนวโน้มลดลงจากไตรมาสก่อนหน้า สำหรับบริการที่มีโอกาสเพิ่มระดับการแข่งขันได้ดีคือ บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ เนื่องจากมีการขยายโครงข่าย 3G และจะมีการจัดสรรคลื่นความถี่ใหม่ให้ครอบคลุมทั้งทางด้านพื้นที่ให้บริการและเทคโนโลยี เพื่อให้ผู้ใช้บริการมีทางเลือกมากขึ้น และอาจจะมีผู้ให้บริการรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันมากขึ้นในตลาดและบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ที่ผู้ใช้บริการมีแนวโน้มให้ความสนใจแข่งขันทางด้านคุณภาพโดยการขยายช่องสัญญาณ เพื่อเพิ่มระดับความเร็วในการให้บริการมากขึ้น ซึ่งประมาณการกันว่ามี

ผู้ใช้บริการโทรศัพท์มือถืออีราว 69 ล้านเลขหมาย โดยบริการที่ยังคงเติบโตต่อเนื่องได้แก่ ดิจิตอล คอนเทนต์ 20% อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (บรอดแบนด์) โทรศัพท์บ้านแบบมีสาย (Land line) เติบโต 25% และบรอดแบนด์ไร้สายเติบโต 50% หรือคิดเป็นจำนวนผู้ใช้ 18 ล้านคน

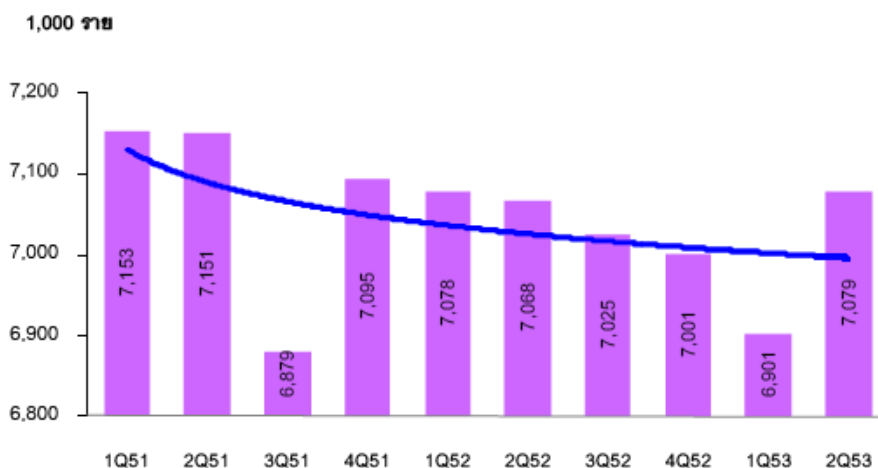
ศูนย์วิจัยกิจการประเมินว่า แนวโน้มอุตสาหกรรมโทรคมนาคมของประเทศไทยนั้นในปี 2554 มีการปรับตัวดีขึ้น โดยแรงผลักดันมาจากการขยายตัวของตลาด Smart Phone และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนมาใช้บริการทางข้อมูลมากขึ้น ทั้งนี้หากผู้ใช้บริการหลักสามารถเปิดบริการ 3G ได้ ก็ช่วยพลิกโฉมธุรกิจโทรคมนาคมให้ดีขึ้น โดยในปี 2554 คาดการณ์ว่า แนวโน้มของตลาดโทรคมนาคมจะแบ่งออกเป็น 2 กรณี

- 1) กรณีที่มีการเปิดให้บริการ 3 G อัตราการเจริญเติบโตในปี 2554 อยู่ที่ร้อยละ 6.7 -8.8 ต่อปี
- 2) กรณีที่ไม่มีการเปิดให้บริการ 3 G อัตราการเจริญเติบโตในปี 2554 อยู่ที่ร้อยละ 4.8 -6.9 ต่อปี

ซึ่งจากข้อมูลเบื้องต้นจะเห็นได้ว่าการเปิดให้บริการ 3G ยังคงเป็นปัจจัยหลักที่อาจก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจโทรคมนาคม

ตลาดโทรศัพท์พื้นฐาน

ตามรายงานของ สำนักงานกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ กล่าวว่า จำนวนผู้ใช้บริการ มีแนวโน้มลดลงตั้งแต่ช่วงปี 2551 เป็นต้นมา โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 มี จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้ บริการประมาณ 7,079,752 เลขหมาย เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.59 เมื่อเทียบกับ ไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.16 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ถึงแม้ว่าจำนวนผู้มาลงทะเบียนเพิ่มขึ้น แต่ว่า ตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่มีการแข่งขันในระดับต่ำ และมีส่วนแบ่งการตลาดกระจุกตัวอยู่ที่ผู้นำตลาดค่อนข้างมาก ซึ่งอาจเป็นผลมาจากเงื่อนไขของสัญญาความร่วมมือ และ ลักษณะการผูกขาดโดยธรรมชาติในตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ ทำให้มีจำนวนผู้เล่นในตลาดน้อยราย (Oligopoly) ส่งผลทำให้ ผู้ให้บริการหลักจัดทำรายการส่งเสริมการขายเพื่อมุ่งหวังรักษาสฐานลูกค้าเดิมไว้ อาทิเช่น ยังคงมีการให้สิทธิโทรฟรีไม่จำกัดหรืออัตราค่าบริการพิเศษสำหรับการโทรออก เมื่อผู้ใช้บริการจ่ายค่าบริการรายเดือนตามรายการส่งเสริมที่กำหนด

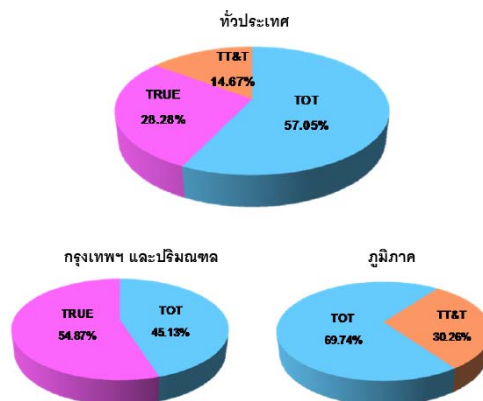


รูป : แนวโน้มจำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์ประจำที่ ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2551 – ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

บริการโทรศัพท์ประจำที่มีผู้ให้บริการทั้งสิ้น 5 ราย ได้แก่ บมจ.ทีโอที (TOT) , บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น (TRUE), บมจ.ทีทีแอนด์ที (TT&T) , บมจ.ทริปเปิ้ลที บรอดแบนด์ (TTTBB) และ บจก. ทรู ยูนิเวอร์แซล คอนเวอร์จันซ์ (TUC) โดย TRUE และ TT&T เป็นผู้ให้บริการเอกชนรายเดิมที่เกิดขึ้นภายใต้ระบบสัญญาความร่วมมือการงานแบบ “สร้าง-โอน-ดำเนินการ (Build-Transfer-Operate)” กับ TOT สำหรับ TTTBB และ TUC เป็นผู้ให้บริการที่ได้รับใบอนุญาตในปี 2549 ให้บริการทั้งโทรศัพท์พื้นฐาน โทรศัพท์สาธารณะ VoIP โครงข่ายโทรศัพท์ประจำที่ บริการข้อมูลและอื่นๆ แม้ว่าทั้งสองบริษัทได้รับใบอนุญาตและเปิดให้บริการโทรศัพท์พื้นฐานและบริการข้อมูลแล้วตั้งแต่ต้นปี 2551 แต่ข้อจำกัดของจำนวนเลขหมายที่ได้รับจัดสรรและ ประกอบกับความพร้อมในการเปิดให้บริการมีอยู่เพียงบางส่วน ทำให้ข้อมูลการให้บริการของทั้งสองบริษัทดังกล่าวยังไม่มีความสำคัญมากนักต่อสภาพการแข่งขันในตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ในปัจจุบัน ดังนั้นจึงมีผู้ให้บริการหลักในตลาดเพียง 3 ราย

ในภาพรวมของตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 พบว่า TOT มีส่วนแบ่ง ตลาดจากจำนวนเลขหมายมากที่สุด อยู่ที่ร้อยละ 57.05 รองลงมาคือ TRUE มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 28.28 ในขณะที่ TT&T มีส่วนแบ่งตลาดลดลงจากไตรมาสก่อนมาอยู่ที่ร้อยละ 14.67

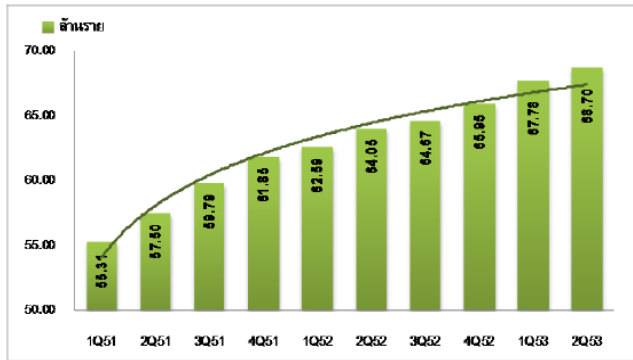


รูป : ส่วนแบ่งตลาดบริการโทรศัพท์ประจำที่ ณ สิ้น ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ภายในประเทศ

จำนวนผู้ใช้บริการ ยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 อยู่ที่ 68.70 ล้านราย เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 1.36 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้น ร้อยละ 7.27 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยการเพิ่มขึ้น ดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนเลข หมายของบริการประเภท Pre-paid เป็นหลัก และการบริการที่ยังคงเติบโตต่อเนื่องได้แก่การใช้งาน SMS และ MMS Other Data (การใช้อินเทอร์เน็ตผ่าน GPRS และ 3G) รวมถึงบริการรับส่งข้อมูลอื่นๆ มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ อย่างไรก็ตาม โอกาสที่ การแข่งขันในตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีแนวโน้ม สูงขึ้นและน่าจับตามองต่อเมื่อมีการขยายโครงข่าย 3G และจะมีการจัดสรรคลื่นความถี่ใหม่ให้ครอบคลุมทั้งทางด้านพื้นที่ให้บริการและ เทคโนโลยีเพื่อให้ผู้ใช้บริการมีทางเลือกมากขึ้นและอาจจะมีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาแข่งขัน ถึงแม้ว่าจะมีการให้บริการโครงข่าย 3G ของทีโอที (TOT) แต่จำนวนผู้ใช้บริการยังคงน้อย



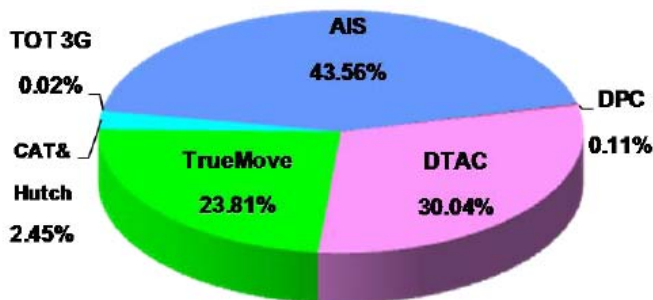
รูป : แนวโน้มจำนวนผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2551 – ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีลักษณะการแข่งขันที่ทรงตัวมาตั้งแต่ปี 2551 ซึ่งแสดงถึงความใกล้ชิดตัวของตลาด เพราะมีลักษณะการแข่งขันด้านราคามานาน เมื่อพิจารณาถึงโครงสร้างตลาดของบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่อาจกล่าวได้ว่าอยู่ในลักษณะของตลาดผู้ขายน้อยรายเช่นเดียวกับบริการโทรศัพท์ประจำที่ โดยมีพฤติกรรมการแข่งขันที่ต้องสร้างความแตกต่างของสินค้า (Product Differentiation) เพื่อสร้างอำนาจในการขาย อีกทั้งการเข้ามาสู่ธุรกิจของผู้ให้บริการรายใหม่ อาจเข้ามาทำได้ค่อนข้างยากซึ่ง เห็นได้จากการเข้าสู่ตลาดของผู้ให้บริการ MVNOs ที่แม้จะมีการให้บริการเทคโนโลยีบนโครงข่าย 3G แต่ยังไม่สามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดให้กับ TOT3G ได้เท่าที่ควร ซึ่งส่วนใหญ่มีผลมาจากการที่ผู้ให้บริการรายใหญ่มีการออกรายการส่งเสริมการขายดึงดูดลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมโดยเฉพาะในรูปแบบ Bundle services โดยรวมบริการด้านเสียงและข้อมูลไว้ด้วยกัน และเน้นกลุ่มลูกค้าที่ใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟน พร้อมทั้ง สร้าง Content ใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ใช้บริการดาวน์โหลดมาใช้งานบนโทรศัพท์เคลื่อนที่

สำหรับไตรมาสที่ 2 ของปี 2553 รายการส่งเสริมการขายมีการลดลง อาจมีสาเหตุสำคัญมาจากผู้ให้บริการหลายรายชะลอการออกรายการส่งเสริมการขายจากปัญหาความไม่สงบ และจาก คำสั่ง กทช. เรื่อง ห้ามเรียกเก็บค่าบริการในกิจการโทรคมนาคมจากผู้ใช้บริการในอัตราที่แตกต่างกันสำหรับบริการโทรคมนาคมลักษณะหรือประเภทเดียวกัน

จากจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการโดยรวม พบว่า ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 ผู้ให้บริการรายใหญ่ทั้ง AIS และ DTAC สามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้เล็กน้อยจากไตรมาสก่อนหน้า โดย AIS ยังคงมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดอยู่ที่ร้อยละ 43.56 รองลงมา คือ DTAC มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น อยู่ที่ร้อยละ 30.04 สำหรับผู้ให้บริการรายใหญ่อีกรายคือ True Move มีส่วนแบ่งตลาดลดลงเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 23.81 สำหรับ CAT-Hutch, DPC, และTOT3G ซึ่งเป็นผู้ให้บริการรายเล็ก มีส่วนแบ่งตลาดลดลงจากไตรมาสก่อนเช่นกัน โดยอยู่ที่ร้อยละ 2.45, 0.11 และ 0.02 ตามลำดับ

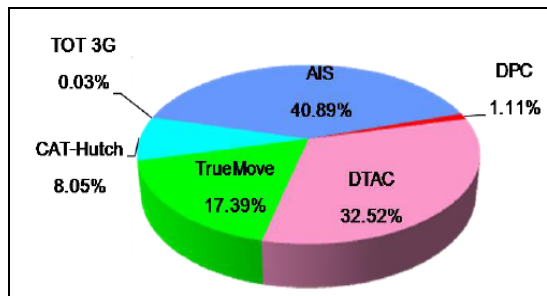


รูป : ส่วนแบ่งตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ณ สิ้น ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

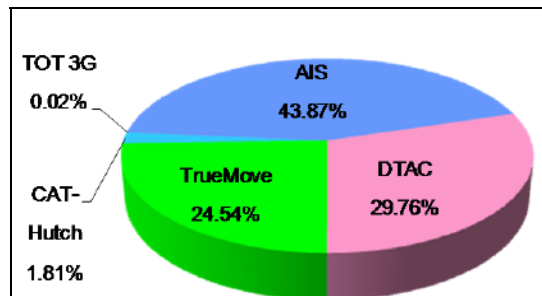
ตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Post-paid ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 AIS มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่ง คือมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 40.89 รองลงมาคือDTAC, True Move, CAT-Hutch, DPC,และ TOT3G มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นร้อยละ 32.52 , 17.39 , 8.05, 1.11, และ 0.03 ตามลำดับ

ส่วนแบ่งตลาดของตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท Pre-paid ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 พบว่า AIS มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับหนึ่งเช่นเดียวกับตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ประเภท Post-paid กล่าวคือ มีส่วนแบ่งตลาดที่ร้อยละ43.87 รองลงมาคือ DTAC, True MoveCAT-Hutch และ TOT3G ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นร้อยละ 29.76, 24.54, 1.81และ 0.02 ตามลำดับ



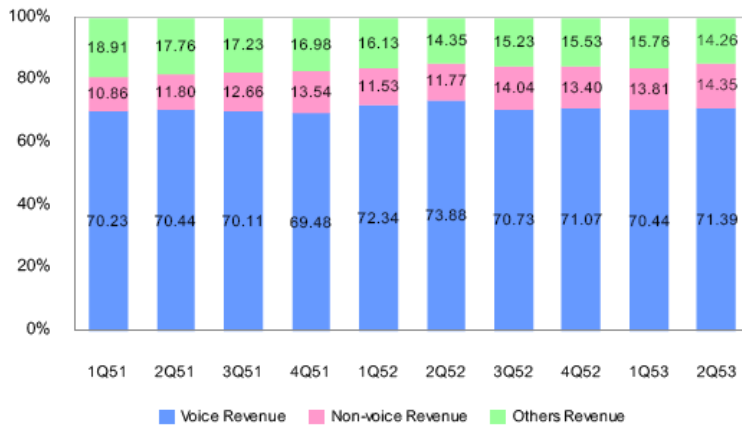
รูป : ส่วนแบ่งตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบPost-paid ณ สิ้น ไตรมาสที่ 2 ปี 2553ณ

ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา



รูป : ส่วนแบ่งตลาดบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบ Pre-paid ณ สิ้น ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

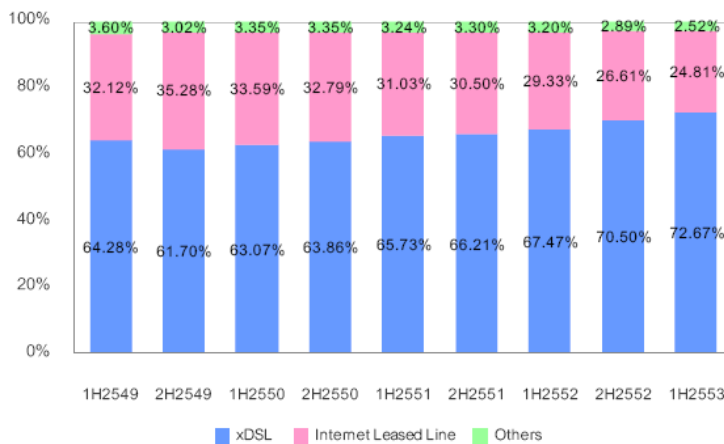
โครงสร้างรายได้ มาจากการใช้บริการ voice และ Non-voice ซึ่งพบว่า ณ ไตรมาสที่1 ปี 2553 รายได้จากบริการ Voice ยังคงมี สัดส่วนมากกว่าบริการ Non-voice โดยรายได้จากบริการ Non-voice ของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มา อยู่ที่ สัด ส่วน ร้อย ย ละ 1 6.3 9 จา ก ร้อย ย ละ 1 3.7 4 ใน ช่ว ง ไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่สัดส่วนรายได้จากบริการ Voice มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน กับไตรมาสก่อนหน้า เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของสัดส่วนโครงสร้างรายได้ที่มีการให้บริการ 3 บริการ คือ บริการทางเสียง (Voice) บริการที่มีใช่เสียง (Non-voice) คือบริการ SMS และ MMS และบริการอื่นๆ (Others) ได้แก่ บริการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต และบริการเสียงรอสาย เป็นต้น พบว่า ณ ไตรมาสที่ 2 ปี 2553 รายได้จากบริการ Voice ยังคงมีสัดส่วนมากที่สุด อยู่ที่ร้อยละ 71.39 ของรายได้จากการให้บริการ สำหรับบริการ Non-voice และบริการOthers มีสัดส่วนใกล้เคียงกันอยู่ที่ประมาณร้อยละ 14 ของรายได้จากการให้บริการ



รูป: สัดส่วนจากรายรับบริการให้บริการ Voice Non-voice และ Others ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2551 – ไตรมาสที่ 2 ปี 2553
ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

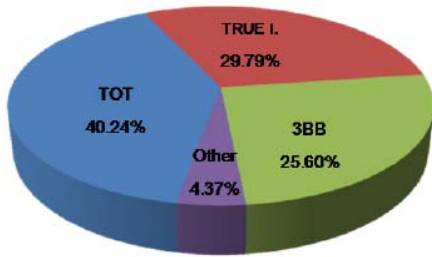
ตลาดบริการอินเทอร์เน็ต

จำนวนผู้ใช้บริการ เมื่อพิจารณาเฉพาะกลุ่มผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตเพื่อให้บริการปลายทางประเภทบุคคลทั่วไป (Individual หรือ Home Access) พบว่า มีแนวโน้มผู้ลงทะเบียนใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด โดย ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 มีผู้ลงทะเบียนทั้งสิ้น 2,519,867 รายเพิ่มขึ้น จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนถึงร้อยละ 21.15 และเพิ่มขึ้น จากไตรมาสก่อนหน้าที่ร้อยละ 4.56



รูป: สัดส่วนมูลค่าการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงตั้งแต่ ปี 2549 – 2553 รายครึ่งปี
ที่มา : IDC Thailand

ผู้ให้บริการทั้งหลายให้ความสนใจแข่งขันทางด้านราคาลดลง และหันมาสนใจแข่งขัน ทางด้านคุณภาพโดยการขยายช่อง สัญญาณ (Bandwidth) เพื่อเพิ่มระดับความเร็วในการให้บริการ อินเทอร์เน็ตมากขึ้นซึ่งส่งผลให้แนวโน้มอัตราค่าบริการต่อระดับความเร็วในหน่วย Kilobit per second (Kbps) ลดลงตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา เมื่อพิจารณาผู้ให้บริการหลักในบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงซึ่งเป็นผู้เล่นสำคัญในตลาดนี้ และจากความสามารถเปรียบเทียบในฐานะเป็นหรือมีบริษัทในเครือเป็นผู้ครอบครองโครงข่ายโทรศัพท์ประจำที่ พบว่า TOT เป็นผู้ให้บริการที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในกลุ่มผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2553 อยู่ที่ร้อยละ 40.24 รองลงมาคือ TRUE internet, 3BB และผู้ให้บริการ ISPs รายอื่น มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 29.79, 25.60 และ 4.37



รูป : ส่วนแบ่งตลาดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ณ สิ้น ไตรมาสที่ 2 ปี 2553

ที่มา : สำนักพัฒนานโยบายและกฎกติกา

สำหรับสถานการณ์โครงข่าย 3Gในประเทศไทย

นับแต่ พ.ร.บ.องค์กรจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม (กสทช.) มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 20 ธ.ค. 2553 สถานะของคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ก็เปลี่ยนเป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่แทน กสทช. ในทันที ถึงแม้ว่าในปีนี้โครงการประมูล 3G ต้องยกเลิกเนื่องจากปัญหาข้อกฎหมายที่ยังตีความไม่ตรงกันของหลายฝ่าย อย่างไรก็ตาม กทช. อยู่ในระหว่างการนำร่างหลักเกณฑ์การออกใบอนุญาต 3G (ไลเซนส์) บนคลื่นความถี่ 2.1 กิกะเฮิรตซ์ใหม่มาเสนอให้ กสทช. ทบทวนอีกครั้งเพื่อเป็นทางเลือก หาก กสทช. เห็นด้วยกับร่างหลักเกณฑ์การออกไลเซนส์ดังกล่าวแล้วนำไปใช้ จะใช้ระยะเวลาตามกระบวนการออกไลเซนส์ 3G ประมาณ 6 เดือนถึง 1 ปี แต่ถ้า กสทช. ไม่เห็นชอบแล้วเริ่มกระบวนการใหม่หมดจะใช้เวลาประมาณ 2 ปี

อย่างไรก็ตามในเดือนกันยายน 2553 คณะรัฐมนตรีมีมติอนุมัติแผนลงทุนขยายโครงข่าย 3G ของ บมจ. ทีโอที 19,980 ล้านบาท เพื่อขยายพื้นที่ให้บริการ โดยโครงการนี้จะเริ่มพัฒนาโดยใช้โครงข่ายร่วม เพื่อเป็นการประหยัดต้นทุน โดย ทีโอที จะดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์การขายต่อบริการให้แก่ลูกค้าขายส่ง ที่เรียกว่า Mobile Virtual Network Operator : MVNO โดย MVNO เป็นผู้ให้บริการที่ไม่มีสิทธิในคลื่นความถี่ในการให้บริการ และดำเนินธุรกิจด้วยการเช่าใช้โครงข่ายของผู้ให้บริการที่มีโครงข่ายเพื่อให้บริการแก่ผู้ใช้บริการรายย่อย (ลูกค้าปลีก) โดยกำหนดช่วงประมูลและทำสัญญาภายในสิ้นเดือน มกราคม 2554 โดยที่เฟส 1 และเฟส 2 จะเปิดให้บริการได้ภายใน 180 วัน คือ กรุงเทพมหานครทุกพื้นที่ และรวมปริมณฑลอีก 4 จังหวัด และ 13 จังหวัดเศรษฐกิจ เช่น ชลบุรี ระยอง สงขลา สุราษฎร์ธานี ภูเก็ต เชียงใหม่ เชียงราย ลำปาง พิษณุโลก อุดรธานี นครราชสีมา ขอนแก่น และหนองคาย ส่วนเฟสสุดท้ายจะขยายไปยังจังหวัดอื่น ๆ อีก 59 จังหวัด ภายใน 360 วัน

สำหรับโครงการสร้างโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 ของทีโอที เพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่สามารถให้บริการด้านเสียงและบริการข้อมูลด้วยระดับความเร็วสูง และสามารถรองรับการให้บริการเสริมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต โดยทีโอทีได้พิจารณาเลือกใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ยุคที่ 3 ระบบ WCDMA เนื่องจากมีความสามารถในการตอบสนองการสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงได้อย่างแท้จริง ให้บริการเสียงที่มีประสิทธิภาพดีกว่าระบบ GSM นอกจากนี้ระบบ WCDMA ยังมีความเหมาะสมในด้านการประหยัดงบประมาณการลงทุน รวมทั้งลูกค้าสามารถเลือกใช้อุปกรณ์มือถือได้หลากหลายในราคาถูกลงสามารถใช้งานร่วมกับระบบ 2G (Roaming) ในประเทศไทยและทั่วโลก

ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

ภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรมโทรคมนาคมส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม ซึ่งจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการจึงต่างส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ ที่มีอัตราค่าบริการต่ำและน่าสนใจ โดยเฉพาะในธุรกิจโทรศัพท์มือถือและอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ซึ่งจะช่วยชดเชยการชะลอตัวของโทรศัพท์พื้นฐานได้นอกจากนี้ ผู้ให้บริการในตลาดยังมีการปรับเปลี่ยนโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานให้สามารถรองรับความต้องการในอนาคตได้ ทั้งอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง การรับส่งข้อมูลโทรศัพท์พื้นฐานที่เชื่อมต่อได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าธุรกิจ และองค์กร ให้ได้รับบริการที่ดีกว่าเมื่อเทียบโครงข่ายเดิม ทั้งในด้านของประสิทธิภาพและความปลอดภัย และยังสามารเชื่อมต่อกับโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกระบบทำให้ทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ 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 ที่ผ่านมามีการผลิตในประเทศมักจะมีผลิตอุปกรณ์สื่อสารที่ใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน หรือเป็นการนำเข้าชิ้นส่วนจากต่างประเทศ เพื่อประกอบในโรงงานที่เป็นฐานการผลิตในประเทศไทย ดังนั้น ปัจจุบันอุปกรณ์โทรคมนาคมส่วนใหญ่ในประเทศไทยทั้งผลิตภัณฑ์ตู้สาขาโทรศัพท์ อุปกรณ์โทรศัพท์ และอุปกรณ์ MSAN จะนำเข้ามาจากต่างประเทศ และมีการเรียกชื่อสินค้าแตกต่างกัน เช่น MSAN, MSAP, MALC ซึ่งอาจจะมียุทธศาสตร์ภายนอกของอุปกรณ์แตกต่างกัน แต่ลักษณะการใช้งานใกล้เคียงกัน จะแตกต่างกันเพียงเล็กน้อย เช่น รูปแบบการเชื่อมต่อ (interface card) หรือจำนวนพอร์ตต่อสลอต (port/slot) ไม่มีสิ่งใดผลิตจากแรงงาน หรือ การออกแบบ ของคนไทยมากนัก แม้ว่าแนวคิดการผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมใช้เองนั้นจะมีกลุ่มผู้สนใจหลายรายเริ่มผลิตมาก่อนและหน่วยงานภาครัฐเองก็ให้การสนับสนุน แต่น้อยรายนักที่จะประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังมีสินค้านำเข้าบางส่วนที่ไม่ได้มาตรฐาน แม้จะราคาต่ำกว่า เนื่องจากขณะนี้มีการลักลอบนำเข้าสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานมาจำหน่ายในราคาถูกเป็นจำนวนมาก ดังนั้น หากเปรียบเทียบกับคู่แข่งภายในประเทศ โดยการประมาณส่วนแบ่งทางการตลาดจากยอดรวมของจำนวนสายโทรศัพท์ของผู้สาขาโทรศัพท์ที่จำหน่ายเป็นหลัก พบว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นตราสินค้าของคนไทยที่มีตำแหน่งทางการตลาดในระดับชั้นนำในการเป็นผู้ผลิตตู้สาขาโทรศัพท์ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ และเป็นผู้นำทางการตลาดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในประเทศ ทั้งทางด้านคุณภาพและราคาของสินค้า จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม มาตั้งแต่ปี 2532 รวมเวลาเกือบ 20 ปีทั้งภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าและภายใต้ตราสินค้า FORTH ขณะที่คู่แข่งรายใหญ่อื่น ๆ ผลิตภัณฑ์จากประเทศญี่ปุ่น ฯลฯ ไม่มีสินค้าที่ผลิตภายในประเทศไทย จึงถือว่า FORTH เป็นผู้วิจัย พัฒนาและผลิตตู้ชุมสายโทรศัพท์รายแรกและรายเดียวของไทยที่ได้รับประมูลจากทีโอทีเพื่อให้บริการทั่วประเทศ ส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มอื่นยอมรับด้วย เพราะปัญหาและอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจนี้ คือความเชื่อมั่นที่จะทำให้ผู้ให้บริการยอมรับอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ผลิตโดยคนไทย ซึ่งการอยู่ในตลาดเป็นเวลายาวนาน ได้สร้างความเชื่อถือและมั่นใจให้ลูกค้ายอมรับอย่างกว้างขวางเมื่อเทียบกับคู่แข่งในประเทศรายอื่น เช่น Issac, Integrate, Phonik เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นจุดเด่น ได้แก่ ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC และ MSAN ที่บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับ บมจ. ทีโอที จนเป็นผลสำเร็จเป็นรายแรกของประเทศไทย เพื่อใช้ในการติดตั้งทดแทนตู้ชุมสายโทรศัพท์ชนิด Analog Loop Carrier (ALC) ที่กำลังจะหมดอายุการใช้งาน หรือติดตั้งเพื่อเพิ่มหมายเลขใหม่ โดยบริษัทมีคู่แข่งจากต่างประเทศ ได้แก่ ฮิวเว่ย (Huawei Technologies, ZTE Corporation) และ สวีเดน (Ericsson) และจากความสำเร็จของชุมสาย MSAN ที่ได้พัฒนาขึ้น ปัจจุบันยังมีความต้องการ MSAN ขนาดเล็กที่ติดตั้งบนเสาไฟฟ้าเพื่อการให้บริการ 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 ส่วนผลิตภัณฑ์ระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) ในอดีต โรงพยาบาล และสถานพยาบาล ทั้งภาครัฐและเอกชนส่วนใหญ่จะสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศญี่ปุ่น เช่น AIPHONE ซึ่งบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสจึงได้พัฒนาและผลิตระบบ Nurse Call ขึ้นเป็นรายแรกในประเทศไทย โดยสามารถติดตั้งเพื่อใช้งานทดแทนผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งได้ทันที และยังออกแบบการใช้งานให้ได้ตรงกับตามความต้องการ สะดวกในการใช้และมีราคาที่แข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตจากต่างประเทศได้ อย่างไรก็ดี ปัจจุบันอุปกรณ์ Call Center และ Nurse Call ได้ถูกออกแบบและพัฒนาจากผู้ผลิตภายในประเทศเพิ่มขึ้น แต่ส่วนใหญ่เป็นส่วนของซอฟต์แวร์เท่านั้น ในขณะที่บริษัทสามารถผลิตและจำหน่ายครบวงจรทั้งซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ บริษัทจึงยังคงส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ได้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นลูกค้าปลายทาง (End User) ซึ่งมีความต้องการหลากหลายแตกต่างกันไปตามลักษณะผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- 1) ผู้สาขาโทรศัพท์ และระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นบริษัทเอกชน และจำหน่ายให้กับหน่วยงานราชการในลักษณะโครงการ
- 2) ตู้ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ให้บริการสัญญาณ (Operator) ในตลาด เช่น บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- 3) ตู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นผู้ให้บริการสัญญาณ (Operator) ในตลาด ได้แก่ บริษัท ทูร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน), บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หรือ TOT และ บริษัท ทีทีแอนด์ที จำกัด (มหาชน) และกลุ่มลูกค้าอื่นที่สนใจ เช่น โครงการบ้านเอื้ออาทร หมู่บ้าน คอนโดมิเนียม หรือชุมชนต่างๆ ทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด
- 4) ระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ โรงพยาบาล และสถานพยาบาล ของรัฐบาล และเอกชนทั่วประเทศ ที่ต้องการติดตั้งใหม่ หรือใช้ทดแทนระบบเรียกพยาบาลเดิม ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับ โรงพยาบาลวิชัยยุทธ และโรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นต้น

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ และมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

จากการที่บริษัทพัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น ผลิตภัณฑ์ผู้สาขาโทรศัพท์ อุปกรณ์ชุมสายโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (MSAN), อุปกรณ์เชื่อมต่อ FORTH X- TRANS WDM Access Switch ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ Access Switch สำหรับผู้ให้บริการเครือข่ายบรอดแบนด์ เพื่อเชื่อมต่อจากผู้ชุมสายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (MSAN) เข้าสู่ Core Network ที่มี Bandwidth สูง, ผลิตภัณฑ์ผู้ชุมสายโทรศัพท์ DLC ระบบศูนย์ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์ (Call Center) อุปกรณ์และระบบเรียกพยาบาล (Nurse Call) เป็นต้น ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสร้างฐานลูกค้าได้มากขึ้น

มีตราสินค้า FORTH ที่มีชื่อเสียงมานาน

บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 20 ปี ในการผลิตและจำหน่าย อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และผลิตภัณฑ์อุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH มาจนถึงปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพ และการบริการ ทำให้การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทภายใต้ชื่อ FORTH เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคผ่านการอ้างอิงมาตรฐานจากการผ่านงานประมวลผลของหน่วยงานราชการ

ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและทันสมัยด้วยราคาที่แข่งขันได้

บริษัทสามารถวิจัยและพัฒนาให้เป็นที่ยอมรับ โดยเฉพาะด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับยุคสมัย เช่น จากแนวโน้มการเติบโตของโครงการโทรศัพท์พื้นฐานจะลดลงอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและอินเทอร์เน็ตไร้สายมีการขยายตัวมากขึ้น ทำให้ธุรกิจบรอดแบนด์ยังมีโอกาสเติบโตท่ามกลางเศรษฐกิจโลกซบเซา บริษัทจึงเน้นปรับทิศทางการเชื่อมโยงธุรกิจหลักที่เป็นโครงข่ายโทรศัพท์พื้นฐานเข้ากับธุรกิจบรอดแบนด์มากขึ้น เป็นโอกาสของบริษัทในการจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เป็นต้น ส่วนด้านราคาที่ สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งจากต่างประเทศได้นั้น เนื่องจากบริษัทมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์นำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นการสั่งซื้อภายในประเทศ

มีบริการหลังการขายที่ทั่วถึง

บริษัทให้ความสำคัญกับบริการหลังการขายมาโดยตลอด ทั้งด้านอะไหล่ และบริการรับซ่อม โดยผ่านฝ่ายบริการลูกค้า หรือผ่านตัวแทนจำหน่ายที่ตั้งอยู่ทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นผู้ให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเป็นการสร้าง ความเชื่อมั่นกับลูกค้าในการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอีกด้วย

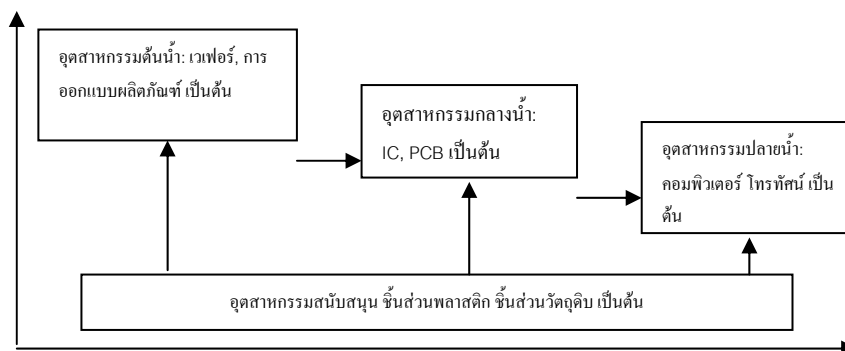
การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

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

4.4.2 ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ยังคงมีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมการผลิตในภาพรวมที่ต้องใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ฮาร์ดดิส , เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น โดยอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ประกอบด้วยโครงสร้าง 3 ส่วน ได้แก่

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



ที่มา: กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม และกระทรวงอุตสาหกรรม 2543 แนวโน้มอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

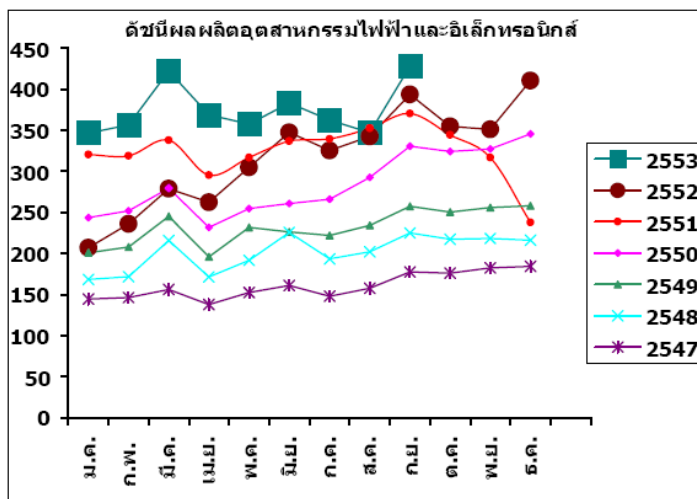
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยสามารถทำรายได้จากการส่งออกให้กับประเทศจำนวนมาก อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องจึงทำให้เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญในการรองรับแรงงานในภาคอุตสาหกรรม เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างแรงงานจำนวนมาก ซึ่งอัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดด โดยส่งผลให้เกิดประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศทั้งทางตรงและทางอ้อม คือ การจ้างงานและการลงทุนที่เพิ่มขึ้น

สำหรับในรอบปีที่ผ่านมา อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่ฟื้นตัวได้รวดเร็วจากวิกฤตเศรษฐกิจถดถอย ซึ่งนอกจากเป็นผลของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกแล้ว การขยายโอกาสทางการค้าภายใต้กรอบความตกลงการค้าเสรี ทั้งกรอบความตกลงการค้าเสรีอาเซียน หรือ AFTA และกรอบ FTA อื่นอีกหลายกรอบ ที่ได้มีการยกเลิกภาษีศุลกากรหรือลดอัตราภาษีเพิ่มเติมตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ที่ผ่านมา ยังนับเป็นปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญประการหนึ่งในการผลักดันการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าบางประเภทของไทย ในรายการที่ได้ประโยชน์จากการยกเลิกหรือลดอัตราภาษีดังกล่าวในขณะเดียวกัน AFTA และ FTA ก็มีผลสำคัญในการเร่งการเติบโตของการนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าในปีนี้ด้วยเช่นเดียวกัน

จากรายงานของกระทรวงอุตสาหกรรมกล่าวว่า อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในปี 2553 เมื่อเทียบกับปีก่อน ภาวะการผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 22.46 โดยเพิ่มขึ้นทั้งในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์จากการผลิตเพื่อการส่งออก และ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์อัตราการขยายตัวของการส่งออกสินค้ากลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ตลอดทั้งปีไว้ที่ประมาณร้อยละ 17-22 ขณะที่กลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบอาจขยายตัวร้อยละ 22-27 ทั้งนี้ การผลิตภาคอุตสาหกรรม ยังมีอัตราการขยายตัวได้ดีเนื่องจากการปรับตัวดีขึ้นของยอดสั่งซื้อและความเชื่อมั่นด้านการผลิตภาคอุตสาหกรรม และอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ขยายตัวได้ดีตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและราคาสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ถูกถ่วงรวมทั้งเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าปรับตัวดีขึ้นและการเปิดการค้าเสรีอาเซียน

กระทรวงอุตสาหกรรมคาดการณ์แนวโน้มปี 2554 การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ว่า การผลิตจะปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 9.88 ทั้งนี้ประเด็นที่คาดว่าจะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ได้แก่ค่าเงินบาทที่มีการแข็งค่าเมื่อเทียบกับเงินสกุลหลักในการจำหน่ายสินค้าส่งออก

ภาพที่ 1 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์รายเดือนช่วงปี 2549 – 2553 (ช่วง เดือนม.ค.–ก.ย.)



ข้อมูล : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, พฤศจิกายน 2553

ที่มา : สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2553 มีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่เดือนมกราคมถึงกันยายน 2553 ถึงแม้จะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในแต่ละเดือนแต่อยู่ในอัตราชะลอลง กล่าวคือ อัตราการขยายตัวของการผลิตในเดือนมกราคม 2553 ปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 67.38 ขณะที่เดือนกันยายน 2553 ปรับตัว

เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 8.69 เท่านั้น โดยการปรับตัวเพิ่มขึ้นในระยะที่เริ่มฟื้นตัวจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำจะมีการเติมเต็มในส่วนของคุณค่าคงคลังที่ลดลงไปและเพิ่มเติมในส่วนของคุณค่าคงคลังที่แท้จริงจากผู้บริโภคโดยการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้ายังขยายตัวดีตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะการผลิตเพื่อส่งออกไปยังตลาดอาเซียนด้วยตนเองและตลาด EU ทั้งนี้แนวโน้มการผลิตในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ยังคงขยายตัวได้ดีในอัตราชะลอลง เนื่องจากเริ่มมีการจำหน่ายสินค้าคงคลังที่ผลิตสะสมจากเดือนก่อน

ภาวะการตลาด

การส่งออกของสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าของไทยในช่วงมกราคมถึงพฤศจิกายนของปี 2553 การส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้าขยายตัวเฉลี่ยสูงถึงร้อยละ 28.82 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตราหดตัว โดยกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ขยายตัวร้อยละ 33.87 และเครื่องใช้ไฟฟ้าขยายตัวร้อยละ 23.77 ซึ่งมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในทุกตลาดยกเว้นตะวันออกกลางที่มีการปรับตัวลดลงเล็กน้อย ตลาดสำคัญที่มีสัดส่วนการส่งออกมากที่สุดได้แก่ ตลาดอาเซียนรองลงมาคือ จีน EU สหรัฐ และ ญี่ปุ่น โดยผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าส่งออกและอัตราการขยายตัวค่อนข้างมากตามลำดับ ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ มอเตอร์ขนาดเล็กกล้องTV,VDO ตู้เย็นส่วนประกอบของอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์และวงจรรวมและไม่โครแอสเซมบลี

ตารางมูลค่าการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทย

รายการ	มูลค่า : ล้านเหรียญสหรัฐฯ			อัตราการขยายตัว : ร้อยละ		
	2551	2552	2553 (มค-พย)	2551	2552	2553 (มค-พย)
เครื่องใช้ไฟฟ้า	18,032.39	15,538.02	18,873.81	6.15	-13.83	33.87
เครื่องอิเล็กทรอนิกส์	31,102.45	27,025.96	30,051.50	0.66	-13.11	23.77
เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ	18,384.16	16,017.36	17,200.02	6.07	-12.87	19.93
แผงวงจรไฟฟ้า	7,241.30	6,444.62	7,348.59	-13.98	-11.00	26.02
วงจรมพิมพ์	954.05	852.15	868.37	-18.09	-10.68	11.08
เครื่องโทรสาร โทรศัพท์อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ	1,192.28	922.02	1,090.52	37.75	-22.67	33.52
เครื่องส่งวิทยุโทรเลข โทรศัพท์	148.24	121.65	132.47	47.89	-17.94	18.99
อุปกรณ์กึ่งตัวนำ ทรานซิสเตอร์และ ไดโอด	943.88	775.12	998.22	-3.19	-17.88	43.18
อื่นๆ	2,238.53	1,893.05	2,413.32	-63.58	451.29	584.41

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร กระทรวงพาณิชย์โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

โครงสร้างตลาดส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ช่วงเดือนมกราคมถึงพฤศจิกายน 2553 พบว่า มีการฟื้นตัวโดยที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงแต่เนื่องจากปีที่ผ่านมา การส่งออกหดตัวค่อนข้างมาก ส่งผลให้การส่งออกในปีนี้กลับมาขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อนค่อนข้างสูง

อุตสาหกรรมรายสาขา

■ อุตสาหกรรมไฟฟ้า

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าในช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนกันยายน 2553 ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.42 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้ายังขยายตัวดีตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจรวมถึงราคาสินค้าที่ถูกลงและเนื่องจากคำสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของอุปสงค์ในตลาดส่งออกและตลาดในประเทศ ทั้งนี้การผลิตและการส่งออกปรับตัวดีขึ้นตามคำสั่งซื้อจากทั้งในและต่างประเทศส่งผลให้อุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออก อาทิ เครื่องปรับอากาศมีการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นโดยการส่งออกขยายตัวได้มากในกลุ่มประเทศอาเซียน EU และออสเตรเลีย

■ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การเติบโตของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ขึ้นอยู่กับสภาวะเศรษฐกิจโลกและการขยายตัวของอุตสาหกรรมทุกประเภท ที่ใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบพื้นฐาน เช่น อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องคอมพิวเตอร์ (Computer) อุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือสื่อสาร (Communication) อุตสาหกรรมยานยนต์ (Automotive) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภค (Consumer) รวมถึงอุตสาหกรรมอื่นๆของผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีสูง สำหรับประเทศไทยนั้น อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยมาโดยตลอด อีกทั้ง ยังเป็นฐานการผลิตที่สำคัญในภูมิภาคอาเซียน

ภาพรวมอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์โดยดูจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ จากสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2553 (เดือนมกราคมถึงกันยายน 2553) ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.99 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนสภาวะการผลิตปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกเดือน ทั้งนี้การผลิตผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ส่วนใหญ่ผลิตเพื่อการส่งออกและมีอุปสงค์ต่อเนื่องจากสินค้าสำเร็จรูป สินค้าที่ส่งออกมาเป็นอันดับหนึ่งของอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ อุปกรณ์ประกอบของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ไทยเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออก HDD มีมูลค่าส่งออกปรับตัวเพิ่มขึ้น 21.18% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นในทุกตลาดที่ส่งออก เช่น อาเซียน จีน และสหรัฐอเมริกา ทำให้มูลค่าการส่งออกของสินค้าประเภทนี้ปรับตัวสูงขึ้นนอกจากนี้ราคาของสินค้าส่งออกจะปรับตัวลดลงตามเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และยังคงปรับตัวสูงขึ้น เมื่อมีการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมา ผลิตภัณฑ์เดิมมีการเพิ่มประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

อุตสาหกรรมแผงวงจรไฟฟ้า (Printed circuit board)

โดยการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศส่วนมากเป็นการผลิตเพื่อส่งออกตามคำสั่งซื้อของลูกค้า หรือบริษัทแม่ โดยตลาดส่งออกที่สำคัญของไทย คือ จีน EU และสหรัฐอเมริกา ภาครัฐจึงให้การสนับสนุนและให้สิทธิพิเศษต่อผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เช่น การยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ตลอดจนการสนับสนุนด้านนโยบายของภาครัฐ เช่น การส่งเสริมเขตการค้าเสรี และความร่วมมือระหว่างประเทศ เป็นต้น

จากรายงานของ PCB information service ได้ประเมินว่า ความต้องการแผงวงจรไฟฟ้าในตลาดโลกมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการปรับเปลี่ยนทางด้านเทคโนโลยีที่ทำให้แผงวงจรไฟฟ้ามีขนาดเล็กลงและน้ำหนักเบา แต่มีประสิทธิภาพที่รวดเร็วขึ้น จึงทำให้เป็นที่ต้องการของหลายอุตสาหกรรม เช่น อุตสาหกรรมสื่อสารโดยเฉพาะ กลุ่มโทรศัพท์มือถือ, อุตสาหกรรมการแพทย์, อุตสาหกรรมรถยนต์, อุตสาหกรรมการบิน, เครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่นๆ

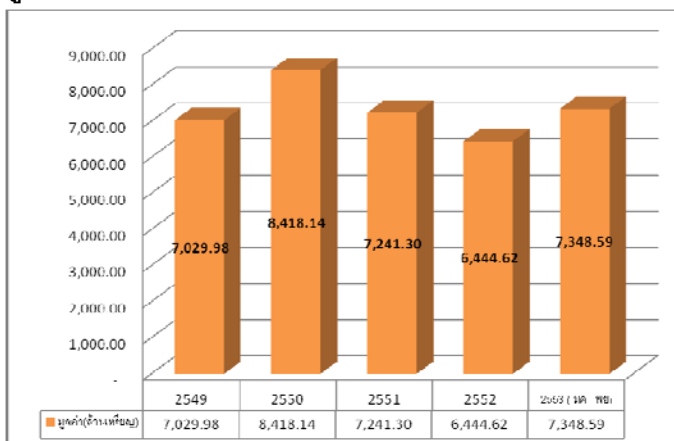
ประมาณการกำลังการผลิตของแผงวงจรทั่วโลก

	กำลังการผลิต (หน่วย พันล้านเหรียญ)	อัตราการเติบโต
2008	48.7	1.1%
2009	37.3	-23.5%
2010	38.1	2.1%
2011	41	7.8%
2012	46.3	12%
2013	51.2	

แหล่งข้อมูล PCB information service

ในช่วงปี 2549 ถึงปี 2550 มูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้า (Printed Circuit Board) ส่วนมากจากความต้องการที่สูงของสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ภายในบ้าน และเครื่องมือสื่อสาร ทำให้อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีการเจริญเติบโตที่รวดเร็ว ในช่วงปี 2552 ตัวเลขประมาณการกำลังการผลิต PCB ลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย แต่ในปี 2553 เริ่มมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ส่วนการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าของประเทศไทยมีแนวโน้มที่ดีเช่นกัน

มูลค่าการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าระหว่างปี 2549-2553 (มด- พย) (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยได้รับความร่วมมือจากกรมศุลกากร

จากกราฟจะเห็นได้ว่า การส่งออกแผงวงจรไฟฟ้ามีการเติบโตมาจนถึงปี 2550 โดยเพิ่มจากปี 2549 ถึงร้อยละ 19 แต่ในช่วงปี 2551 และ 2552 มีปริมาณการส่งออกลดลงถึงร้อยละ 13 และ 10 ตามลำดับ ซึ่งมีสาเหตุมาจากคำสั่งซื้อที่น้อยลงตามการบริโภคของโลกที่ปรับตัวลดลงตามระยะเวลาดังกล่าว นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันการผลิตเพื่อการส่งออกจาก

ประเทศ จีน เวียดนาม และ ไต้หวัน แม้จะเน้นกลุ่มลูกค้าต่างกันตรงที่คุณภาพของสินค้าที่ต่ำกว่า แต่ส่งผลการได้เปรียบทางด้านราคา สำหรับแนวโน้มการส่งออกแผงวงจรไฟฟ้าในปี 2553 จะได้รับผลมาจากการความต้องการสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่คาดว่าจะฟื้นตัวจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการใช้เน็ตบุ๊กและการเติบโตของอุปสงค์ต่อสินค้าที่ใช้เพื่อเก็บข้อมูล ซึ่งปัจจุบันมีการนำไปใช้ในผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภททั้งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้บริโภค เช่น MP3 กล้องดิจิทัล โทรศัพท์เคลื่อนที่ และเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น โทรทัศน์ เครื่องเล่น/บันทึกดีวีดี เป็นต้น โดยคาดว่ากลุ่มเครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วงอาจขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 2-5 ขณะที่กลุ่มแผงวงจรไฟฟ้าอาจขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 5-10 สำหรับตลาดที่คาดว่าจะฟื้นตัวได้ก่อน ได้แก่ จีน กลุ่มประเทศแถบเอเชีย และตะวันออกกลาง ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างดีกว่าในภูมิภาคอื่นๆ

อุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์

มีการดำเนินการอุตสาหกรรมฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ในประเทศไทยมาเป็นเวลากว่า 30 ปี โดยประเทศไทยเป็นฐานการผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ที่ใหญ่ที่สุดของโลก มีการจ้างแรงงานมากกว่าสองแสนคนในอุตสาหกรรมนี้ ที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากปัจจัยเกื้อหนุนที่สำคัญทางเศรษฐกิจหลายประเทศ อาทิ โครงสร้างพื้นฐาน ต้นทุนแรงงานที่แข่งขันได้และมาตรการส่งเสริมการลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ทำให้สามารถดึงดูดผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ที่สำคัญๆ จากต่างประเทศเกือบทุกรายเข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ตั้งแต่ปี 2550 - 2552 ผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์รายใหญ่ของโลก ทั้ง 4 รายในไทย ได้แก่ ซีเกท เทคโนโลยี เวสเทิร์น ดิจิตอล ฮิตาชิ โกลบอล สตอเรจ และโตชิบา สตอเรจ ดีไวซ์ ได้ขยายการลงทุนเพิ่ม รวมมูลค่าเงินลงทุนประมาณ 65,000 ล้านบาท มีกำลังการผลิต ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์รวมกันกว่า 320 ล้านชิ้น และมีกำลังการผลิตหัวอ่านและชิ้นส่วนรวมกันกว่า 800 ล้านชิ้น ประกอบกับในช่วงปี 2542-2549 ที่ผ่านมา ปริมาณความต้องการฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์เพิ่มขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้อุตสาหกรรมการผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนในประเทศไทยขยายตัวอย่างสูงจนกลายเป็นประเทศที่ส่งออกฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์อันดับหนึ่งของโลกปัจจุบัน

อุตสาหกรรมรถยนต์

โดยอุตสาหกรรมยานยนต์ของไทย ถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศ ในแต่ละปียอดการผลิตรถยนต์สูงถึง 1 ล้านคัน ซึ่งทางรัฐบาลไทยพร้อมเดินหน้าให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์อย่างต่อเนื่องในเชิงนโยบาย และเชื่อมั่นว่าเอกชนก็พร้อมที่จะเดินนำลงทุนเพิ่มเติม เพื่อเติบโตอย่างยั่งยืนไปด้วยกัน คาดว่าในช่วง 2-6 ปีจากนี้ไป ยอดการผลิตจะเพิ่มสูงขึ้นถึง 2-2.5 ล้านคัน ทำให้ไทยติดอันดับ 1 ใน 10

มีการผลิตจำนวน 152,689 คัน เพิ่มขึ้นจากจากเดือนเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีการผลิต 115,043 คัน ร้อยละ 32.72 โดยเป็นการปรับเพิ่มขึ้นของรถยนต์ทุกประเภท (รถยนต์นั่ง, รถยนต์กระบะ 1 ตัน และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์) และมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นจากเดือนกันยายน 2553 ร้อยละ 7.97 สำหรับการส่งออกยังขยายตัวดีที่ร้อยละ 35.41 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

1. ผลกระทบจากวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในกลุ่มสหภาพยุโรป ทำให้ยอดขายเริ่มลดน้อยลง
2. เสถียรภาพของค่าเงินบาท ซึ่งขณะนี้ค่าเงินบาทที่แข็งขึ้นกว่าร้อยละ 10 ส่งผลให้ศักยภาพในการแข่งขันลดลงและก่อให้เกิดผลกระทบต่อส่งออกซึ่งเป็นภาคส่วนที่มีผลต่ออัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

3. ความเสียเปรียบด้านการบริหารจัดการที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ การบริหารจัดการขนส่งระหว่างประเทศ ในประเด็นของค่าใช้จ่ายและความรวดเร็วเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจและส่งมอบสินค้าที่ทันต่อความต้องการของตลาด
4. การเปิดเสรีการค้า (FTA) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 FTA ได้เพิ่มทั้งโอกาสและการแข่งขันทางธุรกิจภายหลังจากที่การเปิดเสรีจะเพิ่มความครอบคลุมมากขึ้น ทั้งในกรอบอาเซียนที่จะมุ่งสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของไทยต้องเผชิญกับความท้าทายในระยะข้างหน้า อาทิ การรักษาความเป็นฐานการลงทุนที่สำคัญในอุตสาหกรรมนี้ต่อไปในอนาคต ซึ่งถึงแม้ว่าไทยมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภคกว่าหลายประเทศในภูมิภาค แต่ปัจจุบันไทยค่อนข้างเสียเปรียบประเทศคู่แข่งที่มีต้นทุนแรงงานต่ำ เช่น เวียดนาม อินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ ขณะที่ระบบโครงสร้างภาษีศุลกากรของไทยที่บางกรณียังไม่สอดคล้องกันระหว่างสินค้าต้นน้ำและปลายน้ำ ก็เป็นปัญหาหนึ่งที่ทำให้นักลงทุนบางส่วนหันเหการลงทุนไปยังประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งปัญหาเสถียรภาพทางการเมืองของไทยก็ส่งผลในเชิงลบต่อความรู้สึกเชื่อมั่นของนักลงทุน
5. การเติบโตของจีน ในปี 2553 โดยเฉพาะการส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับต้น ๆ และมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากสินค้าจากประเทศจีนมีความได้เปรียบด้านต้นทุน อีกทั้งมีหลายระดับคุณภาพและราคาตั้งแต่เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีแบรนด์และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ไฮเทคไปจนถึงชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทั่วไป โดยสินค้าบางกลุ่มของจีนสามารถแข่งขันกับสินค้าจากต่างประเทศได้ เมื่อประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงซบเซาทำให้ผู้บริโภคและผู้ประกอบการในต่างประเทศที่ใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนประกอบอาจหันไปนำเข้าจากจีนเพิ่มมากขึ้นเพื่อลดค่าใช้จ่าย ซึ่งจุดนี้อาจกระทบต่อการส่งออกของไทย อย่างไรก็ตามในอีกด้านหนึ่ง ผู้ประกอบการที่เป็นส่วนหนึ่งในสายการผลิตของจีนจะได้รับประโยชน์ กลยุทธ์ของธุรกิจส่งออกที่อยู่ในไทยในการรับมือจึงอาจกล่าวได้กว้างๆ เป็น 2 แนวทาง คือ การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมมือเพื่อโตไปกับจีน และ/หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้มีความแตกต่าง เป็นต้น
6. การแข่งขันดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ เนื่องจากโครงสร้างของอุตสาหกรรมมีลักษณะแนวโน้มในอนาคตของอุตสาหกรรมนี้ยังคงต้องอาศัยการลงทุนและเทคโนโลยีจากต่างประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้ามาตลอดระยะเวลากว่า 2 ทศวรรษที่ผ่านมา ซึ่งหากบริษัทต่างชาติลดความสนใจในการลงทุนในไทยลง อาจส่งผลต่อโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมประเภทนี้ของไทยในอนาคต ซึ่งย่อมรวมไปถึงการส่งออกที่อาจจะลดลงตามการลงทุนจากต่างประเทศด้วยเช่นกัน ซึ่งก็หมายความว่าภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมียุทธศาสตร์ที่ชัดเจนในการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศและการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ภายในประเทศเพื่อรักษาความได้เปรียบให้ประเทศไทยยังคงเป็นศูนย์กลางในการผลิตและกระจายสินค้าของภูมิภาค ขณะที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีบทบาทที่จะช่วยดูแลค่าเงินบาทให้มีเสถียรภาพและอยู่ในระดับที่แข่งขันได้

ภาวะการแข่งขันของธุรกิจอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์ไฟฟ้า

สำหรับแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Printed circuit Board) ในการแข่งขันในตลาดโลกนับว่ามีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง โดยเฉพาะการแข่งขันจากประเทศจีนซึ่งมีความได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต และยังเป็นผู้ผลิตสินค้าให้กับบริษัทต่างๆ ในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป และประเทศญี่ปุ่น ซึ่งแม้ว่าความกดดันทางด้านราคาที่เกิดจากผู้ผลิต PCB ในจีนที่ทำให้มีการผลิตสินค้าราคาถูกเข้าสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้นและส่งผลให้เกิดการเปรียบเทียบราคาทางอ้อม แต่ผลิตภัณฑ์แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตในประเทศจีนไม่ใช่คู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากผู้ผลิตในประเทศจีนจะเน้นกลุ่มตลาดสินค้าระดับล่างเพราะเทคโนโลยีในการผลิตที่ใช้เป็นแบบ Mass Production ซึ่งเน้นการผลิตในปริมาณมาก มีต้นทุนต่ำ และมีมาตรฐานคุณภาพสินค้าที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศไทย ซึ่งบริษัทนับว่าเป็นผู้ผลิต PCB ที่ใช้เทคโนโลยีสูงซึ่งหากสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ดีจะไม่ได้รับผลกระทบดังกล่าวเนื่องจากการแข่งขันที่เน้นด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือมากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา นอกจากนี้ ต้นทุนการผลิตของประเทศจีนก็มีแนวโน้มสูงขึ้น ประเทศไทยจึงยังมีความได้เปรียบในการผลิตแผงวงจรเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เมื่อเทียบกับคู่แข่งในอาเซียนอื่น ๆ นอกจากนี้ การขยายตัวของบริษัทรับจ้างประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (Contracted electronic manufacturing : CEM) ทำให้ประเทศไทยซึ่งนับเป็นตลาดหลักของการรับจ้างประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญมีโอกาสดิบโตในอนาคต และทางบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศให้ผลิตอย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์การแข่งขันของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์ไฟฟ้า

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

มีกำลังการผลิตที่เพียงพอที่รองรับความต้องการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก บริษัทมีการลงทุนอย่างสม่ำเสมอเพื่อนำเทคโนโลยีระดับสูงมาใช้ในกระบวนการผลิต ทั้งนี้เพื่อให้มีกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น และมีความสามารถในการผลิตก้าวทันเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลง และสามารถรักษาโอกาสในการแข่งขันได้

เน้นความหลากหลายของสินค้า และมีราคาที่สามารถแข่งขันได้ ปัจจุบันบริษัทและกลุ่มบริษัทฯ ในเครือมีผลิตภัณฑ์เพื่อการจัดจำหน่ายมากกว่า 10,000 รายการ และบริษัทให้ความสำคัญในการแข่งขันด้านราคา โดยพยายามที่จะรักษาระดับต้นทุนการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ โดยทำข้อตกลงกับเจ้าของเทคโนโลยีการผลิตรายหนึ่ง ให้บริษัทสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านได้ เพื่อให้ได้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ประกอบกับการควบคุมต้นทุนการผลิตในส่วนต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับที่บริษัทสามารถแข่งขันด้านราคาได้

การมุ่งเน้นบริการหลังการขายที่ต่อเนื่อง และรักษาความพึงพอใจของลูกค้า บริษัท มุ่งเน้นการให้บริการหลังการขายที่ต่อเนื่องโดยฝ่ายบริการลูกค้าของบริษัท และการได้รับการสนับสนุนจากตัวแทนจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ เช่น การให้คำแนะนำในการใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยความเชี่ยวชาญ การให้บริการด้านอะไหล่ที่มีสำรองอย่างเพียงพอ และมีบริการ

ซ่อมแซมแก้ไขที่รวดเร็ว ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดีต่อการใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นการทำให้ลูกค้าจดจำตราสินค้า เกิดความเชื่อถือ และเกิดความมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ส่งผลให้บริษัทมีรายได้ นอกจากนี้บริษัทยังสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อการปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์ไฟฟ้า

สำหรับธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าบริษัท จะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้ผลิตสินค้าต้นแบบ (Original Electronics Manufacturing: OEM) ซึ่งเป็นเจ้าของตราสินค้าจากต่างประเทศที่มีฐานการผลิตสินค้าในประเทศไทย โดยในปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าอยู่ในหมวดอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งในอุตสาหกรรมโทรคมนาคมและชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ (บริษัท ไดกิน อินดัสตรี (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท โตชิบา แครเรียร์ (ประเทศไทย) จำกัด) ผู้ผลิตฮาร์ดดิส (บริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด) นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ต่าง ๆ ที่ให้บริษัทเป็นผู้ผลิตสินค้าในลักษณะรับเหมาผลิต (Turnkey) มากขึ้น เช่น ผู้จำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดตามพาหนะ (Vehicle Tracking) และผู้จำหน่ายมิเตอร์ไฟฟ้าระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Watt-Hour Meter) เป็นต้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของอุปกรณ์จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ผู้ผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ผู้ประกอบการภายในประเทศ และบริษัทข้ามชาติที่มีฐานการผลิตในประเทศไทย โดยหากไม่นับรวมการจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือแล้ว ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท คือผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ได้แก่เครื่องปรับอากาศ พัดลม โทรทัศน์ เครื่องเสียง และมีลูกค้าเป็นโรงงานจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศไต้หวัน เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องไฟฟ้า

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

สำหรับช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ส่วนใหญ่จะติดต่อโดยตรง (Direct) โดยมีการใช้พนักงานขายของบริษัทเพื่อติดต่อและทำการตลาดกับลูกค้าที่เป็นโรงงานผลิต โดยบริษัทมีพนักงานขายจำนวน 45 คน ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ มีการกำหนดเป้าหมายของยอดขายไว้ ทั้งที่เป็นการขยายฐานลูกค้าเดิม

หรือเป็นการขยายตลาดเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ นอกจากนี้บริษัทยังมีช่องทางจำหน่ายได้แก่ การจำหน่ายปลีก ณ ที่ตั้งสาขาของ ES จำนวน 2 สาขา ซึ่งมุ่งเน้นจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าโรงงาน นอกจากนี้ยังมีการเผยแพร่ข้อมูลและสามารถสั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ คือ www.es.co.th เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย และการจัดทำ เวบลิงค์ เพื่อเชื่อมโยงให้มีผู้เข้าชมและสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของ ES เพิ่มขึ้น

4.4.3 ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

ธุรกิจการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในประเทศไทยนับตั้งแต่อดีต เป็นการนำเข้าผลิตภัณฑ์สัญญาณไฟจราจรจากต่างประเทศเพื่อใช้ในด้านระบบจราจรและคมนาคมสัญญาณไฟจราจร หรือเป็นผู้รับเหมาโครงการภายในประเทศและสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นหลัก ซึ่งในอดีตนิยมใช้หลอดไฟแบบ Halogen แต่ในปัจจุบันระบบสัญญาณไฟจราจรที่เป็นเทคโนโลยีล่าสุดและได้รับความนิยมอย่างมาก ได้แก่ ไดโอดเรืองแสง (Light Emitting Diode - LED) ซึ่งเกิดจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเซมิคอนดักเตอร์ ทำให้เทคโนโลยีของ LED ก้าวหน้าอย่างรวดเร็วตามไปด้วย จึงได้มีการนำ LED มาใช้ประโยชน์แพร่หลายมากขึ้น เช่น สัญญาณจราจร ไฟท้ายรถยนต์ ป้ายสัญญาณต่างๆ ไฟให้สัญญาณของอาคาร 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 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2538 เป็นมากกว่า 170 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2551 และคาดว่าในอนาคตจะเติบโตขึ้นในอัตราสูงถึงปีละ 25% โดยสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง คือ 52% นำไปใช้ในการให้แสงสว่างแก่จออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์แบบเคลื่อนที่ เช่น จอโทรศัพท์มือถือ จอของกล้องดิจิทัล ฯลฯ รองลงมา คือ 14% นำไปใช้ในป้ายและจอภาพขนาดใหญ่ และอีก 14% ใช้ในรถยนต์ จุดเด่นของหลอด LED คือสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีกว่าหลอดประเภทอื่น ทั้งความสามารถในการปรับเปลี่ยนสีแสงต่างๆ ได้หลากหลาย และยังสามารถพัฒนาเทคโนโลยีไปสู่การเป็น LED สปริงหรือ เทคโนโลยีแสงสว่างที่สามารถดัดแปลงส่วนโค้งส่วนเว้าเพื่อการตกแต่งห้อง เพอร์นิเจอร์ และมุมต่างๆ ของอาคาร รวมถึงช่วยในการประหยัดพลังงานมากกว่า นอกจากนี้ LED ยังถูกพัฒนาให้มีความสว่างที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สามารถให้แสงสว่างในระยะทางที่ไกลขึ้น

ในด้านการนำ LED มาใช้กับระบบสัญญาณไฟจราจรนั้น ทางหน่วยงานของกรุงเทพมหานครได้ให้ความสนใจที่จะจัดซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวเพื่อใช้ในงานต่าง ๆ อาทิเช่น ไฟส่องสว่างทางข้าม, กล้องไฟรูปคนข้ามระบบปุ่มกด, LED สัญญาณไฟกระพริบและโคมไฟจราจร เป็นต้น หลังจากผลทดลองใช้หลอดสัญญาณไฟจราจรชนิด LED เป็นที่น่าพอใจเนื่องจากประสิทธิภาพในการให้แสงสว่างที่ชัดเจนตลอดอายุการใช้งานกว่า 10 ปี และยังสามารถประหยัดพลังงานไฟฟ้ากว่า 70% สามารถแสดงผลการทำงานให้สอดคล้องเหมาะสมเป็นไปตามมาตรฐานสากล ภาครัฐบาลจึงมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์และสัญญาณไฟจราจรที่ทำจาก LED มากขึ้น ซึ่งหลังจากประเทศไทยสามารถผลิตระบบสัญญาณไฟจราจรแบบ LED ขึ้นได้เป็นผลสำเร็จ หน่วยงานของกรุงเทพมหานครจึงเน้นการจัดซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวจากผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น อุตสาหกรรมผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรในปัจจุบันจึงเกิดขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของปริมาณความต้องการใช้สินค้าดังกล่าวตามโครงการของหน่วยงานต่างๆ และยังคงส่งเสริมให้นำไปใช้ในอุปกรณ์อื่นมากขึ้น เช่น ป้ายเตือนจุดอันตราย, สัญญาณไฟควบคุมช่องทางเดินรถ เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานที่รับผิดชอบในโครงการดังกล่าว ได้แก่ กรุงเทพมหานคร

มีพื้นที่รับผิดชอบในเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาลท้องถิ่น มีพื้นที่รับผิดชอบในเขตเทศบาลท้องถิ่นนั้น ๆ องค์การบริหารส่วนตำบล มีพื้นที่รับผิดชอบตามท้องถิ่นต่างๆ กรมทางหลวงซึ่งมีพื้นที่รับผิดชอบตามเขตพื้นที่ระหว่างจังหวัด และกรมทางหลวงชนบท โดยมีลักษณะการซื้อขายเป็นแบบประมูลโครงการตามวาระต่าง ๆ ในแต่ละผลิตภัณฑ์ เช่น ผู้ควบคุมสัญญาไฟฟ้จราจร โคมสัญญาไฟฟ้จราจร เครื่องนับเวลารถอหลัง สัญญาไฟคนข้ามถนนอัจฉริยะ สัญญาไฟสลัของจราจร และไฟกระพริบระบบพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น โดยปัจจุบันมีจำนวนองค์กรหรือหน่วยงานทางราชการต่าง ๆ ทั่วประเทศที่รับผิดชอบในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ประกอบด้วยเทศบาลทั่วประเทศและองค์การบริหารส่วนตำบลทั่วประเทศ ซึ่ง ณ เดือนมกราคมปี 2552 มีจำนวน 1,192 แห่งและ 6,738 แห่ง ตามลำดับ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าตลาดในหน่วยงานส่วนภูมิภาคและโครงการต่าง ๆ ของกรมทางหลวงยังมีศักยภาพที่จะเพิ่มมูลค่าเงินหมุนเวียนสู่ธุรกิจการติดตั้งระบบสัญญาไฟฟ้จราจรอีกมาก และส่งผลให้เกิดโอกาสในการเติบโตของผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมกลุ่มนี้ต่อไป

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาไฟฟ้จราจร

ดังที่กล่าวมาแล้วว่าการติดตั้งระบบสัญญาไฟฟ้จราจรในประเทศ หน่วยงานราชการต่าง ๆ เริ่มเปลี่ยนจากการนำเข้าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศซึ่งมีมูลค่าการใช้จ่ายในการติดตั้งและการบำรุงรักษาค่อนข้างสูง มาให้ความสนใจที่การจัดซื้ออุปกรณ์จากผู้ผลิตในประเทศมากขึ้น หลังจากในประเทศไทยมีผู้ที่สามารถผลิตระบบสัญญาไฟฟ้จราจรให้เป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพได้ ซึ่งบริษัทหนึ่งว่าเป็นผู้นำตลาดของประเทศในธุรกิจผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาไฟฟ้จราจรนี้ จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาไฟฟ้จราจร LED ขึ้นเป็นบริษัทแรกในประเทศไทย โดยมีผลงานที่โดดเด่นจากการทดสอบใช้งานของหน่วยงานต่างๆ เช่น ในปี 2546 ผลิตภัณฑ์ผู้ควบคุมสัญญาไฟฟ้จราจร โคมสัญญาไฟฟ้จราจรชนิด LED และเครื่องนับเวลารถอหลัง ชนิด LED ได้ผ่านการรับรองคุณภาพจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์ (มอก.) และในปี 2547 – 2548 ผลิตภัณฑ์โคมสัญญาไฟฟ้จราจร และโคมสัญญาไฟฟ้จราจรสำหรับคนข้ามถนน ได้ผ่านการรับรองจากกรมวิทยาศาสตร์บริการ เป็นต้น และด้วยคุณสมบัติของหลอด LED ดังกล่าวที่ใช้กระแสไฟฟ้ฟ้าน้อยกว่าหลอดแบบ Halogen มีอายุการใช้งานนานกว่าแบบเดิม 5 – 10 ปี และให้ความปลอดภัยต่อผู้ใช้รถใช้ถนนสูงกว่า เนื่องจากในโคมสัญญาไฟฟ้จราจร ประกอบด้วยหลอด LED จำนวนมาก หากมีหลอดใดหลอดหนึ่งหมดอายุการใช้งานหรือเสื่อมสภาพ โคมสัญญาไฟฟ้ไฟนั้นก็จะยังคงใช้งานได้อย่างเป็นปกติโดยผู้ใช้รถใช้ถนนอาจไม่รู้สึถึงถึงความแตกต่าง ดังนั้น หน่วยงานราชการต่าง ๆ ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดต่างให้การยอมรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อใช้ติดตั้งทดแทนสัญญาไฟฟ้จราจรเดิมที่เสื่อมสภาพลง หรือใช้ติดตั้งตามทางแยกที่เกิดขึ้นใหม่ ซึ่งปัจจุบันความต้องการจะเน้นไปที่การผลิตเพื่อทดแทนสินค้าที่ใช้อยู่เดิมซึ่งชำรุดและเสื่อมโทรมมากขึ้น

ในปัจจุบัน บริษัทจึงยังคงความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาไฟฟ้จราจรในประเทศไทยทั้งหมด โดยได้รับการไว้วางใจจากทางกรุงเทพมหานครให้ดำเนินโครงการติดตั้งสัญญาไฟฟ้จราจรในกรุงเทพฯ ทั้งหมด และเพื่อรักษาความเป็นอันดับหนึ่ง บริษัทยังคงให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบคู่แข่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งในด้านการให้บริการหลังการขายและให้บริการบำรุงรักษาที่รวดเร็ว เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตมีการสำรองวัตถุดิบและอะไหล่ที่เพียงพอ ไม่ต้องรอสั่งซื้ออะไหล่จากต่างประเทศซึ่งต้องใช้เวลาานานกว่า คุณภาพที่เป็นมาตรฐานมากกว่าสินค้าจากประเทศจีนหรือไต้หวันในราคาที่สามารถแข่งขันได้ ซึ่งกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทมีรายละเอียด ดังนี้

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจ

มาตรฐานคุณภาพและคุณสมบัติของสินค้าเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการ จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเกี่ยวข้องกับกาให้สัญญาณไฟฟ้จระจ และระบบความปลอดภัยทางการจระจ ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทจึงได้ผ่านการทดสอบคุณสมบัติจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อมั่นใจได้ว่าจะมีคุณภาพและความทนทานต่อการใช้งาน นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่บริษัทได้ผลิตและติดตั้งไปแล้วทั้งหมดมีคุณสมบัติที่โดดเด่นในเรื่องของการประหยัดพลังงานและมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานราชการทั้งในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด ซึ่งมาตรฐานของหน่วยงานราชการเหล่านี้ นับว่าเป็นหลักฐานอ้างอิงถึงคุณภาพที่โดดเด่นของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี

มีความสามารถในการแข่งขันด้านราคา บริษัทสามารถจัดซื้อวัตถุดิบสำคัญได้โดยตรงจากผู้ผลิต และจัดซื้อวัตถุดิบอื่นผ่านบริษัทในเครือ ประกอบกับการควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตเอื้อให้สามารถกำหนดราคาที่แข่งขันกับผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในต่างประเทศได้

พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ เพื่อตอบสนององความต้องการของลูกค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนององความต้องการของลูกค้า และรักษาความเป็นผู้นำของผลิตภัณฑ์ระบบสัญญาณไฟฟ้จระจในประเทศไทย

มีวัตถุดิบและอะไหล่สำรองที่เพียงพอ จากการที่บริษัทมีผลงานติดตั้งผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้กับหน่วยงานราชการหลายแห่ง ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการรับประกันผลงานการติดตั้งเป็นเวลาประมาณ 2 ปี อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทเป็นผู้ผลิตระบบสัญญาณไฟฟ้จระจด้วย จึงมีความพร้อมด้านการสำรองวัตถุดิบและอะไหล่ที่เพียงพอ ทั้งนี้บริษัทคาดว่าจะสามารถให้บริการด้านอะไหล่ได้เป็นระยะเวลาประมาณ 8 ปี

บริการหลังการขายที่รวดเร็ว นอกจากคุณภาพสินค้าที่ดีแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขายที่รวดเร็ว โดยมีนโยบายให้บริการรับแจ้งปัญหาจากลูกค้า 24 ชั่วโมง ตลอดทั้ง 7 วันทำการ โดยทีม Service ที่มีความเชี่ยวชาญและพร้อมเข้าถึงพื้นที่ที่ให้บริการที่ได้รับแจ้ง มีเครื่องมือในการซ่อมที่ครบครัน และทันสมัย โดยมีขั้นตอนการดำเนินการที่เป็นมาตรฐานตามข้อกำหนดของบริษัทอย่างเคร่งครัด

การรับประกันคุณภาพสินค้า บริษัทมีนโยบายการรับประกันคุณภาพสินค้าที่ผลิตและจำหน่ายจากบริษัท หากลูกค้าพบปัญหาในระหว่างระยะเวลาประกัน สามารถแจ้งมายังบริษัทเพื่อดำเนินการตรวจเช็คและซ่อมฟรีทั้งค่าแรงและอะไหล่ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจเป็นหน่วยงานทางราชการที่รับผิดชอบในด้านการติดตั้งสัญญาณไฟฟ้จระจ ซึ่งส่วนใหญ่สามารถจัดสรรงบประมาณในการติดตั้งและบำรุงรักษาอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟฟ้จระจได้เอง โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 5 หน่วยงานหลักตามลักษณะของพื้นที่ความรับผิดชอบ ได้แก่

- 1) กรุงเทพมหานคร รับผิดชอบในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งงบประมาณในการจัดการด้านการติดตั้งระบบสัญญาณไฟฟ้จระจของหน่วยงานดังกล่าวนี้ ไม่ต้องผ่านสำนักงบประมาณแผ่นดิน แต่จะแบ่งงบประมาณออกเป็นสองส่วน คือ งบประมาณที่ได้รับการอุดหนุนจากรัฐบาลและงบประมาณในส่วนของกรุงเทพมหานคร

- 2) กรมทางหลวง เป็นผู้รับผิดชอบในโครงการเชื่อมโยงถนนสายหลักของประเทศหรือเขตพื้นที่ระหว่างจังหวัด โดยงบประมาณในการจัดการด้านการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรของหน่วยงานดังกล่าวนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ งบประมาณจากกระทรวงคมนาคมและงบอุดหนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 3) กรมทางหลวงชนบท รับผิดชอบในโครงการเชื่อมโยงถนนสายรองต่างๆ ทั่วประเทศ โดยงบประมาณในการติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจรของหน่วยงานดังกล่าว ต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้เกี่ยวข้องซึ่งผ่านทางสำนักงานงบประมาณแผ่นดิน
- 4) องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ได้แก่ เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล(อบต.) และองค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) รับผิดชอบในเขตพื้นที่ โดยไม่ต้องผ่านสำนักงานงบประมาณแผ่นดิน ซึ่งแต่ละจังหวัดมีอำนาจในการบริหารและจัดการอย่างอิสระ
- 5) ลูกค้าต่างประเทศ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง ได้แก่ ประเทศ เวียดนาม ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ กัมพูชา

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร

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

ธุรกิจจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณาข้อความและรูปภาพบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

ธุรกิจโฆษณานับเป็นอุตสาหกรรมหนึ่ง ที่มีบทบาทสำคัญต่อ การพัฒนาสังคม และ ประเทศชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันนี้ การโฆษณาได้เป็นการสื่อสารที่เข้าถึง และ ใกล้ชิดกับ ประชาชนมากขึ้น ในทุกขณะราวกับเป็น ส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน จึงทำให้การโฆษณา มีการเจริญเติบโต ควบคู่ไปกับสังคมและเศรษฐกิจ ของประเทศชาติ มาตลอด

อุตสาหกรรมโฆษณายังมีสัญญาณบวกอย่างต่อเนื่องโดยในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2553 มีมูลค่าทางการตลาด 82,226 ล้านบาท หรือมีเพิ่มขึ้น ร้อยละ 12 จากช่วงเดียวกันเมื่อปีก่อน เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศไทยและการอัดฉีดงบประมาณในระบบสาธารณสุขูปโภคต่างๆของภาครัฐ ทำให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นมากขึ้นรวมถึงการใช้จ่ายให้สอยที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มคอนซูเมอร์ โปรดักท์ (FMCG) ซึ่งเป็นสินค้าที่สะท้อนกำลังซื้อของผู้บริโภคมีความมั่นใจต่อแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจปีนี้ ทำให้มีการใช้งบโฆษณาเพิ่ม

ตารางประมาณการงบประมาณการโฆษณาในช่วงเดือนมกราคม ถึงเดือนตุลาคม 2553 และ ปี 2552

สื่อ	มกราคม – ตุลาคม 2553		มกราคม – ตุลาคม 2552		อัตราการขยายตัวเปลี่ยนแปลง
	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	
โทรทัศน์	49,969	60.77	43,237	58.90	15.57
วิทยุ	4,966	6.04	5,052	6.88	-1.7
หนังสือพิมพ์	11,995	14.59	11,283	15.37	6.31
นิตยสาร	4,545	5.33	4,420	6.02	2.83
โรงภาพยนตร์	4,660	5.67	3,734	5.09	24.80
สื่อการแจ้ง	3,173	3.86	3,327	4.53	-4.63
สื่อเคลื่อนที่	1,770	2.15	1,473	2.01	20.16
สื่อในอาคาร	915	1.11	688	0.94	32.99
สื่ออินเทอร์เน็ต	235	0.29	197	0.27	19.29
รวมทั้งหมด	82,226	100	73,410	100	12.01

ที่มา Nielson Media Research Thailand

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ว่า ธุรกิจโฆษณาปี 2553 จะมีเม็ดเงินหมุนเวียนไม่ต่ำกว่า 97,000 ล้านบาท หรือ ขยายตัวได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7.5 จากปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นการขยายตัวที่ต่อเนื่องจากช่วงที่ผ่านมาของปี 2553 โดยมีปัจจัยหนุนจากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวต่อเนื่อง การจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคที่เริ่มปรับตัวเพิ่มขึ้น ภาคธุรกิจจึงต่างเร่งวางแผนขยายกิจกรรมทางการตลาด รวมถึงการเพิ่มงบการโฆษณาเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อที่มีให้ต่อเนื่อง อีกทั้ง ปกติแล้วในช่วงปลายปีมักเป็นช่วงที่ผู้ประกอบการผู้ผลิตสินค้าและบริการต่างเร่งกระตุ้นยอดขาย เพราะเป็นช่วงไฮซีซั่น ที่ตรงกับเทศกาลสำคัญ ซึ่งผู้บริโภคมักมีการจับจ่ายสูงกว่าช่วงปกติ

ทิศทางอุตสาหกรรมโฆษณาทั้งสื่อหลัก และดิจิทัล มีเดีย ในปี 2554 ยังเติบโตได้ในอัตรา 9.2% ด้วยมูลค่า 1.1 แสนล้านบาทโดยการเติบโตในสื่อหลักยังคงเป็นสื่อโทรทัศน์ที่สามารถเข้าถึงประชาชนได้ในวงกว้าง แต่ด้วยข้อจำกัดด้าน "เวลา" โฆษณาจะทำให้เม็ดเงินไหลไปยังสื่อเคเบิลทีวี และทีวีดาวเทียม ที่มีฐานผู้บริโภคเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังเป็นสื่อที่มีราคาโฆษณาไม่สูงเหมือนฟรีทีวีและยังเข้าถึงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มได้ดี จึงเป็นอีกทางเลือกในการใช้พื้นที่โฆษณาของสินค้า ทั้งรายใหญ่ ที่ต้องการใช้สื่อใหม่ และรายเล็ก ที่มีงบประมาณจำกัด

ขณะที่ดิจิทัล มีเดีย ยังคงเป็นสื่อที่ผู้ประกอบการทุกรายให้ความสนใจ เพื่อพัฒนาช่องทางการสื่อสารในยุคสังคมออนไลน์ ส่งผลให้สื่อออนไลน์ ในปีหน้าจะเติบโตเช่นเดียวกับสื่อหลัก โดยการขยายตัวจะอยู่ในอัตรา 50-60% คาดว่างบประมาณการสื่อสารที่ใช้ผ่านดิจิทัล มีเดีย จะอยู่ที่ 2,000 ล้านบาท

สำหรับสื่อป้ายโฆษณากลางแจ้ง ซึ่งเคยเป็นหัวใจหลักของสื่อโฆษณานอกบ้าน มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง เนื่องจากพื้นที่ที่เป็นจุดเด่นซึ่งเหมาะกับการติดสื่อโฆษณาหายากขึ้น รวมถึงราคาการผลิตสื่อที่สูง และ สื่อดิจิทัลที่ทันสมัยเข้ามาทดแทน ดังนั้นผู้โฆษณาหันไปหาทางเลือกอื่นที่คุ้มค่ากับการลงทุน เช่น โทรานิส และสื่ออินสตรี ทั้งนี้สื่อป้ายโฆษณากลางแจ้งกำลังเผชิญหน้ากับความท้าทายใหม่ กล่าวคือ ไม่สามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้เมื่อเปรียบเทียบกับสื่อที่นำเสนอบนอุปกรณ์สื่อสารเช่น มือถือ iPad iPhone หรือBB

อย่างไรก็ตาม ความท้าทายอยู่ที่การเข้าถึงและการสร้างความสนใจในกลุ่มผู้บริโภค ดังนั้นผู้ประกอบการจึงปรับเปลี่ยนกลยุทธ์โดยทำเป็น ป้ายดิจิทัล เทคโนโลยี หรือ ป้ายโฆษณาเคลื่อนที่ (Mobile billboard) โดยสามารถติดตั้งได้ทั้งในและนอกอาคาร หรือนำไปติดตั้งบนรถบรรทุกขนาด 6 ล้อ นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาโดยทำเทคโนโลยี LED เข้ามาใช้ในการสร้างเนื้อหาและภาพโฆษณาให้สามารถถ่ายทอดทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว โดยคงความคมชัดของภาพไว้ และกลายเป็นทางเลือกที่ทรงพลังในการดึงดูดผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของ สื่อโฆษณากลางแจ้ง คือ สามารถเห็นและจับต้องได้ ทำให้สื่อดังกล่าวมีคุณสมบัติที่สามารถสร้าง “ความน่าไว้วางใจ” “ความพึงพอใจ” “ความตั้งใจซื้อสินค้า” ให้กับตราสินค้า ซึ่งจะสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งและความสำเร็จระยะยาวให้ตราสินค้า

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจโฆษณานบนพื้นที่ป้ายอัจฉริยะ

จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ผู้ประกอบการจึงพยายามตัดงบประมาณ และหันมาใช้งบในการทำกิจกรรมการตลาดมากขึ้น เพราะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีสื่อใหม่ๆ อย่างดิจิทัลมีเดีย เว็บไซต์ เอสเอ็มเอส อีเมล ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะเติบโตขึ้นแทนที่สื่อรูปแบบเก่า และอาจมีสื่อรูปแบบใหม่อื่น ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ให้ผลคุ้มค่าภายใต้งบประมาณที่ต่ำ เช่น ดิจิทัลมีเดีย ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการในการนำเสนอสินค้าที่ครบวงจร เพราะตลาดดิจิทัลสามารถเชื่อมโยงการติดต่อและความสัมพันธ์แบบ Real time ระหว่างผู้ผลิตสินค้าและลูกค้าของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม สื่อโฆษณานอกบ้าน ได้แก่ ป้ายบิลบอร์ด รถประจำทาง ป้ายแบนเนอร์ รถแท็กซี่ ไปสเตอร์ และโฆษณา ณ จุดขาย ก็นับว่าเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับสภาพการแข่งขันที่เน้นกลไกราคาและมีต้นทุนที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ซึ่งปัจจุบันสื่อโฆษณานอกบ้านมีการพัฒนารูปแบบที่ทันสมัย รูปลักษณะสวยงาม รวมถึงไอเดียที่ออกแบบลงบนสื่อที่ก้าวหน้าขึ้นเป็น 3 มิติ และ 4 มิติ สามารถสอดดูตาผู้บริโภคและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ถูกแทนที่ด้วยป้ายโฆษณาไฟฟ้า จอแอลอีดี บรรทุกอยู่บนรถและจอดตามสถานที่ชุมชน ป้ายอัจฉริยะ อิเล็กทรอนิกส์ LED จึงเริ่มได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากขึ้น แม้ว่าเมื่อเทียบกับป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ที่อยู่ในภาวะซบเซานับว่ายังทดแทนมูลค่ากันไม่ได้ แต่นับว่าเป็นโอกาสของบริษัทในการสร้างธุรกิจท่ามกลางการแข่งขันของวงการสื่อโฆษณา เพื่อหาช่องทางนำเสนอสิ่งใหม่ให้กับผู้บริโภคและสร้างความแตกต่าง อีกทั้งเป็นการดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภคได้ สื่อโฆษณานอกบ้านก็น่าจะเป็นอีกสื่อหนึ่งที่สามารถพลิกแพลง ปรับเปลี่ยน หรือใส่ไอเดียแปลกใหม่เข้าไปได้ และในอนาคตสื่อภายนอกบ้านรูปแบบใหม่จะเกิดขึ้นอีกมากมาย

สภาวะการแข่งขันในตลาดป้ายอัจฉริยะอิเล็กทรอนิกส์นั้น ประกอบด้วยผู้ประกอบการรายใหญ่ประมาณ 4-5 ราย เช่น ที.พี.เอส มีเดีย, โฟร์อาร์ต, 96 แอดเวอร์ไทซิง, พี.ไลฟ์. โฆษณา แอนด์ คอนสตรัคชัน, มาสเตอร์ ซึ่งผู้ประกอบการแต่

ละรายมีรูปแบบสื่อป้ายโฆษณาและพื้นที่ตั้งเป็นจุดแข็งที่แตกต่างกัน โดยการแข่งขันในปัจจุบันจะเน้นในเรื่องทำเลที่ตั้ง ความหลากหลายของสื่อโฆษณา การให้บริการที่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร ทำเลที่ตั้งป้ายโฆษณาที่อยู่ในระดับให้ผู้บริโภคใช้ถนนสามารถเห็นได้ชัดเจน ไม่อยู่สูงเกินไป หรืออยู่ใกล้ทางซึ่งผู้ขับขี่ต้องขับด้วยความเร็ว และใช้ความระมัดระวังสูง ซึ่งจะทำให้โฆษณาไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เท่าที่ควร ดังนั้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน ทำให้บริษัท ต้องเร่งปรับตัวกับโครงสร้างธุรกิจและพฤติกรรมผู้บริโภคใหม่ เร่งหาลูกค้าใหม่เข้ามาเสริมฐานเดิมที่มีอยู่ และเสนอบริการรูปแบบใหม่เพิ่มเติม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจโฆษณาบนพื้นที่ป้ายจราจรอัจฉริยะ

เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้สื่อในการประชาสัมพันธ์การจัด Event และ Exhibition ต่างๆ ซึ่งมีความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของเราที่สามารถกระจายข่าวสารได้ครอบคลุมทุกพื้นที่ (40จุดทั่วกทม.) สามารถปรับเปลี่ยนโฆษณาได้รวดเร็ว เนื่องจากเป็นป้ายอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ากลุ่มนี้ถือได้ว่าเป็นลูกค้าหลักของป้ายจราจรอัจฉริยะ 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 การโฆษณาบนป้ายอัจฉริยะเป็นการโฆษณาบนสื่ออิเล็กทรอนิกส์ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่สูงกว่าการโฆษณาทางแจ้งทั่วไป จึงสามารถรองรับข้อมูลได้หลายรูปแบบ เช่น ทำเป็นภาพนิ่งหรือยิงความถี่สลับระหว่างโฆษณากับการรายงานสภาพจราจรในแต่ละช่วงเวลา นอกจากนี้ยังสามารถปรับเปลี่ยนเนื้อหาของการโฆษณาได้ง่าย ทำให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการใช้บริการ และยังมีค่าผลิตสื่อโฆษณาที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับสื่อชนิดอื่น รวมทั้งผลิตภัณฑ์มีความคงทน ทำให้ผู้ซื้อโฆษณาสามารถประหยัดต้นทุนการผลิตสื่อได้

บริการเสริมด้านอื่น ๆ บริษัทยังมีแผนให้บริการเพิ่มเติมด้านรายงานความหนาแน่นของเส้นทางจราจร เป็นศูนย์รวบรวมข้อมูลด้านการจราจร ข่าวสารและการประชาสัมพันธ์โดยเป็นเครือข่ายของ GTS 40 จุดทั่วกรุงเทพมหานคร เพื่อดึงดูดสายตาของผู้บริโภคและเป็นการจูงใจให้ผู้ประกอบการสนใจสื่อป้ายจราจรอัจฉริยะมากขึ้น ประโยชน์ที่ได้รับคือประชาชนผู้ใช้เส้นทางผ่านป้ายจราจรอัจฉริยะสามารถพิจารณาวางแผนการเดินทาง หรือตัดสินใจเปลี่ยนเส้นทางการเดินทางโดยหลีกเลี่ยงจุดที่มีปัญหาจราจรติดขัดได้ทันที ซึ่งจะเป็นการลดปัญหาการสะสมของรถในบริเวณที่มีการจราจรติดขัด เป็นแนวทางแก้ไขปัญหาการจราจรได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ยังเป็นการลดระยะเวลา ลดต้นทุนการเดินทางและประหยัดพลังงานได้อีกทางหนึ่ง

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี (Full Color LED Screen)

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

ในปัจจุบันคู่แข่งชั้นในอุตสาหกรรม ประกอบไปด้วยผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งยังคงมีราคาสูงมาก เนื่องจากต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราที่สูง นอกจากนี้ยังมีกลุ่มผู้จำหน่ายรายย่อยในประเทศ ซึ่งนำเข้าชิ้นส่วนโมดูลจาก จีน หรือไต้หวัน มาประกอบเพื่อจำหน่าย ซึ่งคุณภาพการผลิตและคุณภาพสินค้ายังไม่ได้มาตรฐานเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุจากการใช้วัตถุดิบที่ด้อยคุณภาพ ดังนั้นจึงทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานสั้นและทำให้ผู้ใช้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาจำนวนมาก ดังนั้นการที่บริษัทเป็นผู้ผลิต VMS และ LED ในประเทศที่มีมาตรฐานการผลิตสูงทัดเทียมสินค้าที่จำหน่ายในต่างประเทศ เนื่องจากทางบริษัทใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง เป็นวัตถุดิบเดียวกับที่ใช้ในผลิตภัณฑ์ไฟจราจรและป้ายจอภาพสี ซึ่งต้องจำหน่ายโดยการประมูลและต้องได้รับการยอมรับจากหน่วยงานราชการที่มีมาตรฐานการคัดเลือกค่อนข้างสูง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีอายุการใช้งานนานกว่าผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งชั้นใน และทำให้ผู้ใช้สามารถประหยัดค่าบำรุงรักษาได้ในระยะยาว ซึ่งมีความได้เปรียบคู่แข่งชั้นในตลาดที่ผู้ซื้อต้องคำนึงถึงคุณภาพและบริการหลังการขายเป็นสำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี (Full color LED Screen)

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

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

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จอภาพสี Full Color LED Screen

กลุ่มเป้าหมายของตลาดจอภาพสี LED

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

ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจบริการเติมเงินออนไลน์

บริษัทตระหนักดีว่าการแข่งขันในธุรกิจนี้ค่อนข้างสูงและผลตอบแทนที่บริษัทหรือผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกันได้รับจากผู้ให้บริการโทรศัพท์ ไม่มีความแตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งเน้นและให้ความสำคัญต่อบริการของตนเองเป็นหลัก และด้วยมูลค่าของตลาดเติมเงินมือถือมีจำนวน 6,000-7,000 ล้านบาท ต่อเดือน โดยบริษัทตั้งเป้าหมายเพียง 10% ของมูลค่าตลาดโดยรวมเท่านั้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจบริการเติมเงินออนไลน์

กลุ่มลูกค้าหลักของสายธุรกิจนี้ได้แก่ คนทำงานและประชาชนทั่วไปที่ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบเติมเงิน (Prepaid)

กลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจบริการเติมเงินออนไลน์

ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม บริษัทจะพิจารณาทำเลที่ตั้งตู้เติมเงินที่มีผู้คนผ่านไปมาเรื่อยๆ เช่น ย่านการค้า ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า สถานีรถไฟ สถานีรถไฟฟ้า สถานีขนส่งต่างๆ สถาบันการศึกษา อาคารสำนักงาน เป็นต้น

เป็นระบบออนไลน์ ที่เชื่อมต่อโดยตรงกับโอเปอเรเตอร์ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ทั้ง 5 ระบบ คือ วนพุดอล แสบปี้ ทรูมูฟ ฮัทธ และแคท ซีดีเอ็มเอ ทำให้ลูกค้าได้รับความรวดเร็ว แม่นยำ และถูกต้อง

รองรับบริการที่หลากหลาย นอกเหนือไปจากการเติมเงินมือถือแล้ว ตู้บุญเติมยังสามารถให้บริการต่างๆ ได้ เช่น ชำระค่าสาธารณูปโภค เติมเกมออนไลน์ ชำระบัตรเครดิตออนไลน์ เสิร์ชช้อปปิ้ง เทสโก้ เป็นต้น โดยการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้บริการของตู้บุญเติมมีความหลากหลายมากขึ้น ทั้งนี้ ระบบบริหารจัดการตู้เติมเงินดังกล่าวได้ถูกพัฒนาและออกแบบโดยทีมวิจัยและพัฒนาของบริษัท ซึ่งตู้บุญเติมของบริษัทสามารถอัปเดตเฟิร์มแวร์ (Firmware) ได้เมื่อมีเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมบริการใหม่ๆ

มีระบบคอลเซ็นเตอร์ เพื่อคอยอำนวยความสะดวกและแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้กับลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

การส่งเสริมการขาย บริษัทได้จัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย ทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์ การออกบูธแสดงสินค้า กิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การแจกรางวัล เป็นต้น

จากกลยุทธ์ที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทจึงเชื่อว่าสามารถสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าได้ จากจุดเด่นที่ตู้บุญเติมมีอยู่และแตกต่างจากตู้เติมเงินออนไลน์ทั่วไป

4.5 กฎหมายหรือกฎระเบียบที่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันทางธุรกิจ

สืบเนื่องจากสหภาพยุโรป (The European Union: EU) เป็นตลาดนำเข้าสินค้าด้านอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก โดยมีผู้บริโภคสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในสัดส่วนที่สูง ประกอบกับการพัฒนาเทคโนโลยีที่ไม่หยุดนิ่ง ส่งผลให้ผู้บริโภคตื่นตัวในการเลือกซื้อสินค้า ทำให้ปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์มีมากขึ้น และเกิดขยะจากผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แม้ว่าหลายประเทศในสหภาพยุโรปจะมีกฎควบคุมการทิ้งและการทำลายซากเหล่านี้แล้วก็ตาม 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) ขึ้นเพื่อให้ประเทศสมาชิกดำเนินการในทิศทางเดียวกันและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

กฎระเบียบทั้งสองฉบับนี้ เป็นกลยุทธ์ด้านการค้า การแข่งขัน ของสหภาพยุโรป ที่กำหนดให้ผู้ผลิตต้องรับผิดชอบจัดการซากอุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ตั้งแต่จัดเก็บ คั้นสภาพ นำมาใช้ซ้ำ หรือนำกลับมาใช้ใหม่ ไปจนถึงการกำจัดเศษเหลือทิ้ง โดยได้เริ่มบังคับใช้ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2549 ที่ผ่านมานี้ 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 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553
กำลังการผลิตสูงสุด (ล้านจุด)	3,167.66	3,807.53	4,287.05	4,960.00	5,363.00
กำลังการผลิตจริง (ล้านจุด)	1,522.98	1,972.97	2,565.08	3,251.12	4,460.21
สัดส่วน (ร้อยละ)	49.03	51.82	59.83	65.55	83.16

4.6.2 ขั้นตอนการผลิต

ในกระบวนการผลิตทั้งหมด บริษัทจะมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกับลูกค้าจนกระทั่งสามารถผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบได้แล้ว ลูกค้าจะมีการประมาณการยอดสั่งซื้อ หรือมีการส่งคำสั่งซื้อ เพื่อให้บริษัทดำเนินการผลิต ซึ่งขั้นตอนการผลิตประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังนี้

1) ขั้นตอนจัดหาวัตถุดิบ เป็นขั้นตอนที่ฝ่ายจัดซื้อ ดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบจากตัวแทนจำหน่ายและบริษัทย่อย เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการผลิตสินค้าของบริษัทและงานเหมาผลิต แต่สำหรับการประกอบชิ้นส่วนบริษัทจะได้รับวัตถุดิบโดยลูกค้าเป็นผู้จัดหามาให้ ซึ่งในขั้นตอนนี้จะมีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ (Incoming Quality Control: IQC) เพื่อให้แน่ใจว่าวัตถุดิบที่ได้รับมาอยู่ในสภาพสมบูรณ์

2) ขั้นตอนวางแผนการผลิต เป็นขั้นตอนที่ฝ่ายวางแผนการผลิต จัดเตรียมและปรับเปลี่ยนสายการผลิตของเครื่องจักร รวมถึงการจัดสรรกำลังการผลิตที่มีอยู่เพื่อที่จะสามารถผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตามกำหนด

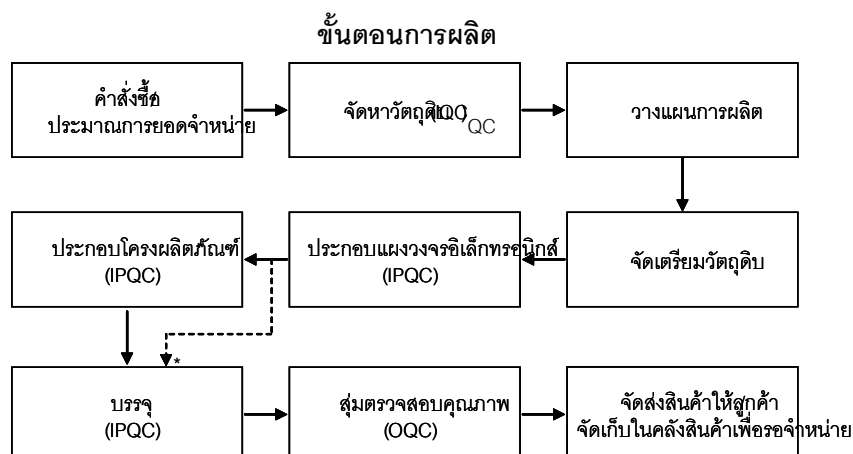
3) ขั้นตอนจัดเตรียมวัตถุดิบและเครื่องมือ การเตรียมวัตถุดิบ และการเตรียมเครื่องมือ เช่น แบบพิมพ์ สำหรับการเคลือบตะกั่วหรือดีบุก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแบบของแผงวงจรที่จะผลิต และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตเป็นสำคัญ

4) ขั้นตอนการผลิตและประกอบแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ เมื่อเตรียมความพร้อมของวัตถุดิบที่จะใช้ผลิตเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะดำเนินการผลิตและประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ตามแบบที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นการนำชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์วางบนแผงวงจรแล้วเชื่อมติดกันโดยใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีในการผลิตแตกต่างกันไป

ทั้งนี้ ในการผลิตอาจจะต้องใช้เทคโนโลยีในการผลิตหลายแบบมาประกอบขึ้นเป็นแผงวงจรตามลักษณะเฉพาะของแผงวงจรนั้นๆ โดยในขั้นตอนนี้จะมีการสุ่มตรวจสอบคุณภาพ (In-Process Quality Control: IPQC) ระหว่างดำเนินการผลิตด้วยสายตา และการตรวจสอบด้วยเครื่องมือ เช่น การสแกนจุดสัมผัสแผงวงจรที่ผลิตเสร็จแล้วด้วยความเร็วสูงโดยใช้เครื่องมือ Automatic Optical Inspection (“AOI”) หรือการนำแผงวงจรมาตรวจบนเครื่องมือทดสอบการทำงานสำหรับแผงวงจรมานั้น (In Circuit tester) เป็นต้น

5) ขั้นตอนการประกอบ เป็นการนำแผงวงจรมาประกอบขึ้นเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป สำหรับขั้นตอนนี้จะมีการสุ่มตรวจสอบคุณภาพ (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 โดยการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าจะใช้เทคโนโลยีครบทุกแบบ แต่สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” ส่วนใหญ่จะใช้เทคโนโลยีการผลิตแบบ SMT และ PTH เท่านั้น

4.6.4 การจัดหาวัตถุดิบ และนโยบายเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง

- 1) ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH”

ในการผลิตอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า “FORTH” บริษัทใช้วัตถุดิบหลัก ได้แก่ แผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สายไฟ พลาสติก และ Connector โดยฝ่ายจัดซื้อของบริษัทจะเลือกซื้อวัตถุดิบโดยคำนึงถึงราคาและเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสม ผลิตภัณฑ์ในสายธุรกิจนี้โดยส่วนหนึ่งจะซื้อวัตถุดิบผ่านบริษัทย่อย และไม่มียกนโยบายพึงพิงการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่ง

- 2) ธุรกิจผลิตและประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

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

- ลูกค้าเป็นผู้กำหนดตราสินค้าและผู้จัดจำหน่ายมาให้
- ลูกค้าเป็นผู้กำหนดตราสินค้ามาให้ โดยบริษัทเป็นผู้คัดเลือกผู้จัดจำหน่ายเอง
- บริษัทเป็นผู้คัดเลือกตราสินค้าและผู้จัดจำหน่ายให้ลูกค้า

ในกรณีที่ลูกค้าให้บริษัทเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกตราสินค้าและผู้จำหน่ายวัตถุดิบเอง โดยพิจารณาจากคุณภาพ ราคา และเงื่อนไขทางการค้าเป็นสำคัญ โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบจากในประเทศ และต่างประเทศ ทั้งการสั่งซื้อโดยตรง และการผ่านบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทอาจพิจารณาสั่งซื้อจากผู้ผลิตวัตถุดิบที่ลูกค้าใช้อยู่ในผลิตภัณฑ์ของลูกค้าอยู่แล้วก็ได้ และในกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ บริษัทจะได้รับวัตถุดิบจากลูกค้า หรือจากผู้ผลิตวัตถุดิบตามจำนวนที่เพียงพอต่อความต้องการใช้ในการผลิตและประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งบริษัทไม่ต้องสั่งซื้อเอง

3) ธุรกิจจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

การจัดหาสินค้าของบริษัทในสายธุรกิจนี้ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ส่วนใหญ่จะมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ ฮองกง ไต้หวัน จีน และไทย โดยมีนโยบายการกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำ สำหรับลูกค้าทั่วไปจะพิจารณาจากประวัติการใช้วัตถุดิบ และ ประมาณการความต้องการใช้วัตถุดิบของลูกค้า หากเป็นลูกค้าเฉพาะรายจะพิจารณาจากประมาณการหรือคำสั่งซื้อและระยะเวลาที่รอสินค้า

4) ธุรกิจผลิตและติดตั้งระบบสัญญาณไฟจราจร และป้ายโฆษณาอิเล็กทรอนิกส์

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

5) ธุรกิจบริการเติมเงินออนไลน์

บริการหลักของธุรกิจนี้ ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทย่อย จะมีการจัดหาสินค้าและบริการต่างๆ จากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทย ได้แก่ เอไอเอส ดีแทค ทู ฮัทซ์ ทีโอที โดยบริษัทจะประมาณการความต้องการเติมเงินของผู้บริโภค โดยพิจารณาจากรายงานยอดเติมเงินประจำวันจากระบบของบริษัท ประกอบกับยอดเงินคงเหลือหรือเครดิตที่ได้รับจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในแต่ละวัน ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถบริการแก่ลูกค้าที่มาทำธุรกรรมต่างๆ เช่น เติมเงินมือถือระบบ prepaid ชำระค่าโทรศัพท์รายเดือน ชำระค่าไฟฟ้า เติมเกมออนไลน์ บนตู้บุญเติมของบริษัท

4.6.5 วัตถุดิบหลักและแหล่งที่มา

รายการวัตถุดิบ/สินค้าหลัก	แหล่งที่มา
บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	
● แผ่น PCB	ไทย, ฮองกง, มาเลเซีย, จีน, ไต้หวัน
● ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	ไทย, ไต้หวัน, ฮองกง, ญี่ปุ่น, สวิสเซอร์แลนด์, สิงคโปร์, สหรัฐอเมริกา, เยอรมัน, ฟิลิปปินส์, อินโดนีเซีย, อิสราเอล
● สายไฟ	ไทย
● พลาสติก	ไทย
● คอนเน็กเตอร์ (Connector)	ไทย, ไต้หวัน, ฮองกง, สิงคโปร์, สหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น
บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	
● กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Active device) เช่น ไดโอด (Diode)	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, เกาหลี, ฮองกง, ไต้หวัน, จีน

รายการวัตถุดิบ/สินค้าหลัก	แหล่งที่มา
ไอซี (IC) และ ทรานซิสเตอร์ (Transistor) เป็นต้น	
<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ไม่ได้ผลิตจากสารกึ่งตัวนำ (Passive device) เช่น คอนเน็กเตอร์ (Connector) และตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Capacitor) 	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ฮองกง, ไต้หวัน, จีน, ไทย
บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	
<ul style="list-style-type: none"> ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ไทย
<ul style="list-style-type: none"> หลอดไฟ LED 	ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ไทย
<ul style="list-style-type: none"> พลาสติก 	ไทย
<ul style="list-style-type: none"> เหล็ก 	ไทย
<ul style="list-style-type: none"> กล่องวงจรปิดและอุปกรณ์เกี่ยวข้อง 	ไทย
<ul style="list-style-type: none"> อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ 	ไทย
บจก.ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส	
<ul style="list-style-type: none"> Airtime 	ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทย

4.6.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ที่ผ่านมา บริษัทใช้ดีบุกและตะกั่วในการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 65 และ 35 ตามลำดับ แต่เนื่องจากการที่มีตะกั่วเป็นส่วนประกอบในการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป (EU) จึงเริ่มเข้มงวดในการนำเข้าสินค้าดังกล่าวที่มีส่วนผสมของตะกั่วมากขึ้น ดังนั้น ปัจจุบันบริษัทใช้ดีบุกเป็นวัตถุดิบในการผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมด เพื่อช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยในปี 2552 บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001 ซึ่งเป็นการปรับปรุงที่ต่อเนื่อง เริ่มจากการวางระบบการจัดการ และการกำหนดนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม ไปสู่การใช้ระบบการจัดการ การตรวจสอบประสิทธิภาพผลของระบบและแก้ไขจุดบกพร่อง จากนั้นเป็นการพิจารณาทบทวนความเหมาะสมของระบบเป็นระยะ ๆ โดยผู้บริหาร และนำไปสู่การปรับเปลี่ยนเป้าหมายใหม่เพื่อเริ่มวงจรใหม่ของการวางแผน ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมมีลักษณะเป็นกลไกที่เชื่อมต่อกัน

ทั้งนี้ ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และบริษัทได้รับการต่ออายุใบอนุญาตโรงงานจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมมาโดยตลอด

4.6.7 สัญญาให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค

- ไม่มี -

4.5.1 งานที่อยู่ระหว่างส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553

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

กิจการความร่วมมือ FORTH CONSORTIUM ซึ่งประกอบด้วย บริษัท ที ไอ เอส คอนซัลแตนท์ จำกัด และบริษัท ไพรม์ลิงค์ 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 ในเดือนสิงหาคม 2552 บริษัทได้รับหนังสือจากการไฟฟ้านครหลวงแจ้งผ่อนผันและขอเร่งรัดการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามแผนงานภายในวันที่ 31 มีนาคม 2553 ทั้งนี้ การไฟฟ้านครหลวงสงวนสิทธิ์ในการเรียกเก็บค่าปรับและค่าควบคุมงานตลอดจนสิทธิอื่นๆ ตามสัญญา

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 กิจการเข้าร่วมได้ดำเนินงานงวดที่ 1, 2, 3, 4 และ 5 ผ่านการตรวจรับเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และได้ส่งมอบงานงวดที่ 6 ให้แก่การไฟฟ้าานครหลวงแล้ว และการไฟฟ้าานครหลวงอยู่ระหว่างตรวจรับงานดังกล่าว

2) โครงการระหว่างบริษัทกับบมจ. ทีโอที

- บริษัทฯได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) อุปกรณ์ WDM และเนื้องานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการฝึกอบรม ให้กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2553 มูลค่าโครงการ 1,903 ล้านบาท โดยมีสาระของสัญญา ดังต่อไปนี้

- 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัทติดตั้งอุปกรณ์ MSAN จำนวน รวม 577,000 พอร์ต โดยแยกจำนวนโครงการ ระยะเวลา และมูลค่าของโครงการดังต่อไปนี้
 1. โครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) ใน Zone ที่ 1 จำนวน 643 แห่ง 120,950 พอร์ต มูลค่าโครงการ: 562,268,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลา: ภายใน 360 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
 2. โครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) ใน Zone ที่ 2 จำนวน 702 แห่ง 115,680 พอร์ต มูลค่าโครงการ: 541,868,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลา: ภายใน 360 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
 3. โครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) ใน Zone ที่ 3 จำนวน 951 แห่ง 148,130 พอร์ต มูลค่าโครงการ: 798,875,999.98 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ระยะเวลา: ภายใน 360 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ

- งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง หลังจากลงนามในสัญญาจ้าง
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งมอบอุปกรณ์ทั้งหมดครบถ้วนและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 3 จำนวนร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์แล้วเสร็จและผ่านการตรวจรับในเบื้องต้น (Provisional Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 4 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ และผ่านการตรวจรับและทดสอบขั้นสุดท้าย (Final Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
- 2) บริษัทฯจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ MSAN จำนวน 577,000 พอร์ต พร้อม อุปกรณ์ WDM และเนื้องานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ รวมถึงการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 360 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
 - 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

บริษัทต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ อุปกรณ์ชุมสาย Multi Service Access Node (MSAN) อุปกรณ์ WDM และเนื้องานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจำนวน 3,415 แห่ง 577,000 พอร์ต กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ซึ่งสามารถให้บริการได้ทั้ง ADSL และ FTTH

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทอยู่ระหว่างการส่งมอบอุปกรณ์ตามสัญญา

- บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดถ่ายเคเบิล กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 91.58 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัท ติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดถ่ายเคเบิล โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ
 - งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง หลังจากลงนามในสัญญาจ้าง
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งมอบอุปกรณ์ทั้งหมดครบถ้วนและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 3 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้และผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - 2) บริษัทจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ Mini MSAN จำนวน 20,640 พอร์ต และอุปกรณ์ประกอบ พร้อมวางสาย Optic Fiber Cable และตัดถ่ายเคเบิล ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
 - 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

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

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทได้ส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่บมจ.ทีโอทีและผ่านการตรวจรับและทดสอบขั้นสุดท้ายแล้ว โดยอยู่ระหว่างการรอรับชำระเงินงวดสุดท้าย

- บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ MSAN รวม 19 ชุมสาย และการฝึกอบรม กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 2 พฤศจิกายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 51.99 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัทติดตั้งอุปกรณ์ MSAN รวม 19 ชุมสาย โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 4 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ

- งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง หลังจากลงนามในสัญญาจ้าง
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งมอบอุปกรณ์ทั้งหมดครบถ้วนและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 3 จำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์แล้วเสร็จและผ่านการตรวจรับในเบื้องต้น (Provisional Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 4 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ และผ่านการตรวจรับและทดสอบขั้นสุดท้าย (Final Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
- 2) บริษัทจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ MSAN จำนวน 19 ชุมสาย ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ รวมถึงการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

บริษัทต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ MSAN รวม 19 ชุมสาย และการฝึกอบรม

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทได้ส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่บมจ.ทีโอทีและผ่านการตรวจรับและทดสอบขั้นสุดท้ายแล้ว โดยอยู่ระหว่างการรอรับชำระเงินงวดสุดท้าย

- บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์รองรับการให้บริการ FTTx ในพื้นที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี กับบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2553 มูลค่าโครงการรวม 55.00 ล้านบาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ตกลงให้บริษัทติดตั้งอุปกรณ์รองรับการให้บริการ FTTx โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงาน คือ
 - งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 15 ของวงเงินค่าจ้าง หลังจากลงนามในสัญญาจ้าง
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งมอบอุปกรณ์ทั้งหมดครบถ้วนและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ
 - งวดที่ 3 ส่วนที่เหลือทั้งหมดของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการแล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ และผ่านการตรวจรับและทดสอบขั้นสุดท้าย (Final Acceptance Test) จากคณะกรรมการตรวจรับ
 - 2) บริษัทจะต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ รวมถึงการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 150 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
 - 3) บริษัทต้องรับประกันต่อความชำรุดบกพร่องเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

บริษัทต้องดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์รองรับการให้บริการ FTTx ในพื้นที่อำเภอเกาะสมุย

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการส่งมอบอุปกรณ์ตามสัญญา

3) โครงการระหว่างบริษัทย่อยกับกรุงเทพมหานคร

- กิจกรรมร่วมค้า Genius ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย) กับสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 67,800,000 บาท ซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มจำนวน 4,435,514.02 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) สำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้กิจกรรมร่วมค้า Genius ติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย) กับสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร โดยมีการกำหนดค่าจ้างและการจ่ายเงินเป็น 1 งวด
 - 2) กิจกรรมร่วมค้า Genius ต้องดำเนินการติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) รวมอุปกรณ์การทำงานในพื้นที่ 1 (ป้อมปราบศัตรูพ่าย สัมพันธวงศ์ จตุจักร บางซื่อ ปทุมวัน ราชเทวี พญาไท ห้วยขวาง และคลองเตย) กับ สำนักการจราจร ให้แล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ ภายใน 90 วันนับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
 - 3) กิจกรรมร่วมค้า Genius จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

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

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 กิจกรรมร่วมค้า Genius ได้ดำเนินการติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิดแล้วเสร็จและผ่านการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับเรียบร้อยแล้ว และอยู่ในขั้นตอนรอการรับชำระเงิน

- บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (GTS) ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1 กับสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 159,600,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) สำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS รับเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1 โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ

- งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 25 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 39,900,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้จัดส่งสายเคเบิลเส้นใยนำแสง ความยาว 123,500 เมตร ครบถ้วนสมบูรณ์ ถูกต้อง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เรียบร้อยแล้ว
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 35 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 55,860,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างจัดส่งพัสดุทุกตัวตามใบรายการประมาณราคา ครบถ้วน ถูกต้อง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เรียบร้อยแล้ว
 - งวดสุดท้าย จำนวนร้อยละ 40 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 63,840,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทั้งทดสอบระบบที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จให้ใช้งานได้ดี และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- 2) GTS จะต้องดำเนินการรับเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งเครือข่ายด้วยสายเคเบิลนำแสง พร้อมเชื่อมโยงระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เข้าสู่ศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) พื้นที่ 1 ให้แล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

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

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 GTS ได้ดำเนินการส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่สำนักงานการจราจรและขนส่งเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการตรวจรับงานดังกล่าว

- GTS ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้น กับสำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 37,584,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS ติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้นโดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 2 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ
 - งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 70 ของวงเงินค่าจ้างตามสัญญา เป็นเงิน 26,308,800 บาท เมื่อผู้รับจ้างจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์สัญญาณไฟกระพริบบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้นตามขอบเขตงาน แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องตามรูปแบบ ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา ยกเว้นการตรวจสอบและบรรจุกระแสวิงไฟฟ้ดาวารดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการไฟฟ้านครหลวง โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้รับการตรวจงานไว้เรียบร้อยแล้ว

- งวดสุดท้าย จำนวนร้อยละ 30 ของค่าจ้างตามสัญญา เป็นเงิน 11,275,200 บาท เมื่อผู้รับจ้างชำระเงินให้กับการไฟฟ้านครหลวงและขอใช้กระแสไฟฟ้าสำหรับสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้น แต่ละแห่งในนามของ “สำนักงานการจราจรและขนส่ง” เมื่อการไฟฟ้านครหลวงบรรจบกระแสไฟฟ้าถาวรให้สัญญาณไฟแต่ละแห่งจนครบทุกจุด และสามารถเปิดใช้งานสัญญาณไฟได้สมบูรณ์ ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้ตรวจรับงานไว้เรียบร้อยแล้ว
- 2) GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้นให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ภายในระยะเวลา 150 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งสัญญาณไฟกระพริบเตือนบริเวณจุดอันตรายทางโค้ง 150 ต้น

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 GTS ได้ดำเนินการส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่สำนักงานการจราจรและขนส่งเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการตรวจรับงานดังกล่าว

- GTS ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย กับสำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2552 มูลค่าโครงการรวม 107,200,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) สำนักงานการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS เชื่อมโยงติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่ายโดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ
 - งวดที่ 1 จำนวนร้อยละ 30 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 32,160,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ส่งอุปกรณ์ทุกตัวตามใบรายการประมาณราคา ครบถ้วน และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว
 - งวดที่ 2 จำนวนร้อยละ 35 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 37,520,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดรวมทั้งปรับปรุงห้องศูนย์ควบคุมระบบจราจรที่ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) และสำนักงานการจราจรและขนส่ง จนแล้วเสร็จ ให้ใช้งานได้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว
 - งวดสุดท้าย จำนวนเงิน 35 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 37,520,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการพร้อมทดสอบระบบที่เกี่ยวข้องแล้วเสร็จ ครบถ้วนถูกต้องตามสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว

- 2) GTS จะต้องดำเนินการเชื่อมโยงและติดตั้งศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กิจกรรมติดตั้งปรับปรุงศูนย์บริหารจัดการกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย ให้แล้วเสร็จ พร้อมใช้งานได้ รวมถึงการฝึกอบรมให้แล้วเสร็จ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

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

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 GTS ได้ดำเนินการส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่สำนักการจราจรและขนส่งเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการตรวจรับงานดังกล่าว

- GTS ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เพื่อการตรวจสอบและสั่งการแก้ไขปัญหาการจราจร กับสำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2553 มูลค่าโครงการรวม 168,155,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) สำนักการจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ
 - งวดที่ 1 จำนวนเงินร้อยละ 30 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 50,446,500 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทดสอบระบบและเชื่อมโยงสัญญาณภาพและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จให้ใช้งานได้ดี โดยดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จ จำนวน 25 จุด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
 - งวดที่ 2 จำนวนเงินร้อยละ 30 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 50,446,500 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทดสอบระบบและเชื่อมโยงสัญญาณภาพและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จให้ใช้งานได้ดี โดยดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จ จำนวน 25 จุด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
 - งวดสุดท้าย จำนวนเงินร้อยละ 40 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 67,262,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทดสอบระบบและเชื่อมโยงสัญญาณภาพและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จรวมทั้งทดสอบระบบรวมทั้งโครงการให้สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จจำนวน 20 จุด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

- ให้ใช้งานได้ดี คณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว
- 2) GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ ภายในระยะเวลา 150 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เพื่อการตรวจสอบและสั่งการแก้ไขปัญหาการจราจร ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 GTS ได้ส่งมอบอุปกรณ์ที่จะติดตั้งในแต่ละแห่ง และอยู่ระหว่างขั้นตอนการตรวจรับจากคณะกรรมการตรวจรับ

- GTS ได้ลงนามสัญญาจ้างเหมาติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เพิ่มประสิทธิภาพความมั่นคงบนถนนสายหลัก และส่งเสริมการท่องเที่ยว กับสำนักงานจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2553 มูลค่าโครงการรวม 188,000,000 บาท โดยมีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
 - 1) สำนักงานจราจรและขนส่ง กรุงเทพมหานคร ตกลงให้ GTS ติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่เขตกรุงเทพมหานคร โดยมีการกำหนดงวดการรับเงินค่าจ้างเป็น 3 งวด ตามความคืบหน้าของการส่งมอบงานคือ
 - งวดที่ 1 จำนวนเงินร้อยละ 30 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 56,400,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทั้งทดสอบระบบและเชื่อมโยงสัญญาณภาพและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จให้ใช้งานได้ดี โดยดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จ จำนวน 300 จุด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
 - งวดที่ 2 จำนวนเงินร้อยละ 30 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 56,400,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทั้งทดสอบระบบและเชื่อมโยงสัญญาณภาพและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จให้ใช้งานได้ดี โดยดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จ จำนวน 300 จุด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
 - งวดสุดท้าย จำนวนเงินร้อยละ 40 จากมูลค่ารวมของโครงการ เป็นเงิน 75,200,000 บาท เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดครบถ้วน และถูกต้องตามสัญญา พร้อมทั้งทดสอบระบบและเชื่อมโยงสัญญาณภาพและข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนแล้วเสร็จรวมทั้งทดสอบระบบรวมทั้งโครงการให้สามารถใช้งานได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพ โดยดำเนินการติดตั้งให้แล้วเสร็จจำนวน 320 จุด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานไว้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
 - ให้ใช้งานได้ดี คณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว

- 2) GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ให้แล้วเสร็จพร้อมใช้งานได้ ภายในระยะเวลา 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา
- 3) GTS จะรับประกันต่อความชำรุดบกพร่อง เสียหายที่เกิดขึ้นจากงานนี้ ภายในกำหนด 2 ปี นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว

รายละเอียดของโครงการ

GTS จะต้องดำเนินการติดตั้งระบบกล้องโทรทัศน์วงจรปิด (CCTV) เพิ่มประสิทธิภาพความมั่นคงบนถนนสายหลัก และส่งเสริมการท่องเที่ยว ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร พร้อมเชื่อมโยงเครือข่าย

ความคืบหน้าของโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 GTS ได้ดำเนินการส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่สำนักการจราจรและขนส่งเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการตรวจรับงานดังกล่าว

การวิจัยและพัฒนา

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

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2553 ดังนี้

ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (บาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	209,501,769
อาคารและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	134,594,062
เครื่องจักรและเครื่องมือ	เจ้าของ	280,276,907
ยานพาหนะ	เจ้าของ	28,140,417
อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่ง	เจ้าของ	46,477,083
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	16,073,120
รวม		715,063,358

5.1.1 รายละเอียดที่ตั้งที่ดิน อาคารโรงงานและคลังสินค้า ของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ 31 ธันวาคม 2553

ลักษณะเบื้องต้น	ที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ตั้งอาคารสำนักงานใหญ่	226/12, 13, 16 สามเสนใน พญาไท กทม.	42.25	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารสำนักงานสาขา	282 สามเสนใน พญาไท กทม.	3.86	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารสำนักงานสาขา	284 สามเสนใน พญาไท กทม.	5.79	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารโรงงาน	66/350 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม	5.19	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารโรงงานและอาคารคลังสินค้า	77/11 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม	147.23	ปลอดภาระ
ที่ตั้งศูนย์ควบคุมป้ายจราจรอัจฉริยะ	308/2 สามเสนใน พญาไท กทม.	60.97	ปลอดภาระ
ที่ตั้งอาคารศูนย์บริการหลังการขาย	226/25,26 สามเสนใน พญาไท กทม.	15.09	ปลอดภาระ
ที่ดินลานจอดรถ	ไม่มีเลขที่ สามเสนใน พญาไท กทม.	30.62	ปลอดภาระ
ที่ดินเปล่ายังไม่มีการก่อสร้าง	ต.หนองอรุณ อ.บ้านบึง (พนัสนิคม) จ.ชลบุรี	1.90	ปลอดภาระ
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร กทม.	15.21	จดจำนองเพื่อหลักประกัน สินเชื่อกับธนาคาร
ส่วนปรับปรุงอาคาร	-	15.98	ปลอดภาระ
รวม		344.09	

5.1.2 รายละเอียดเครื่องจักรและเครื่องมือ ณ 31 ธันวาคม 2553

ประเภท	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาวะผูกพัน
เครื่องจักร	97.49	ปลอดภาระ
เครื่องมือและเครื่องใช้	182.79	ปลอดภาระ
รวม	280.28	

5.2 รายละเอียดสัญญาเช่าทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัญญาเช่าทรัพย์สิน ดังนี้

1. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 2 คูหา กับนางรังษิ เลิศไตรภิญโญ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 1031/3, 4 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2554 ในอัตราค่าเช่ารวม 90,000 บาทต่อเดือน
2. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 3 คูหา กับนางรังษิ เลิศไตรภิญโญ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/13, 14, 15 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 พฤษภาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 45,000 บาทต่อเดือน
3. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนายกิตติศักดิ์ แซ่เอี้ย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/11 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 30,000 บาทต่อเดือน
4. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนางประภาพร กิตติญาณ เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/10 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2556 ในอัตราค่าเช่ารวม 12,000 บาทต่อเดือน
5. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนายกิตติศักดิ์ แซ่เอี้ย เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/9 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ตุลาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 30,000 บาทต่อเดือน
6. บริษัทมีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับนางวนิดา อรัญญภาค เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/18 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 2 ปี 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 10 มีนาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 35,000 บาทต่อเดือน
7. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารโรงงานกับนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารคลังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 66/18 หมู่ 11 ถนนพทุฒมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2554 ในอัตราค่าเช่า 20,000 บาทต่อเดือน

8. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 1 คูหา กับคุณบังอร อมรฉัตร เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/29 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2556 ในอัตราค่าเช่า 30,000 บาทต่อเดือน
9. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 2 คูหา ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 226/27-28 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร กับคุณพรชัย นิยมศิลป์ เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงาน โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 60,000 บาทต่อเดือน
10. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารโรงงานกับนายพงษ์ชัย อมตานนท์ ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโกดังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 66/23-24 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 ในอัตราค่าเช่ารวม 20,000 บาทต่อเดือน
11. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารกับนายชเนษฎ์ ชินอานุกาภาพ เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโกดังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 73/456 ซอยรัตนวิเบศร์ 22 ถนนรัตนวิเบศร์ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ในอัตราค่าเช่ารวม 2,105.26 บาทต่อเดือน
12. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าอาคารโรงงานกับบริษัท จีเนียส อิเลคทรอนิค มิเตอร์ จำกัด เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของอาคารโรงงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 66/350 หมู่ 12 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2554 ในอัตราค่าเช่า 30,000 บาทต่อเดือน
13. บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซิสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีสัญญาเช่าที่ดินกับนายอภิศักดิ์ ลพพงษ์ เพื่อใช้เป็นที่จอดรถ ซึ่งตั้งอยู่โฉนดเลขที่ 43908 (แปลงที่ 5) ซอยรัตนวิเบศร์ 22 ถนนรัตนวิเบศร์ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 16 พฤศจิกายน 2554 ในอัตราค่าเช่า 6,000 บาทต่อเดือน
14. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 1 คูหา กับนางพรรณิ ศิริพงษ์ปริดา ภรรยาของนายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปริดา ซึ่งเป็นกรรมการของบริษัท เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 138 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ
15. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ให้บริการสำนักงานและให้บริการสาธารณูปโภค สำนักงานจำนวน 2 ชั้น (ชั้น 15 และ 17) กับ บมจ. เซ็นทรัลพัฒนา และ บจก. เซ็นทรัลเรียลตี้ เซอร์วิส เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 7/129 อาคารเซ็นทรัล พลาซ่า ปิ่นเกล้า ถนนบรมราชชนนี เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 301,526.30 บาทต่อเดือน

16. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชาย กับกองมรดกเจ้าพระยาเทเวศน์ วงษ์วิวัฒน์ (มรว. หลานบุญชร) เพื่อใช้เป็นสำนักงานชาย ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 77 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 75,000 บาทต่อเดือน
17. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชาย กับกองมรดกเจ้าพระยาเทเวศน์ วงษ์วิวัฒน์ (มรว. หลานบุญชร) เพื่อใช้เป็นสำนักงานชาย ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 5 ถนนบ้านหม้อ แขวงวังบูรพาภิรมย์ เขตพระนคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 20,000 บาทต่อเดือน
18. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ กับนายวิทยา ชุ่มชูใจ เพื่อใช้เป็นโกดังเก็บของ ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 199/6 ถนนจางถนนอม แขวงมหาสวัสดิ์ เขตบางกรวย จังหวัดนนทบุรี โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 5 พฤษภาคม 2555 ในอัตราค่าเช่ารวม 17,895 บาทต่อเดือน
19. บริษัท อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ จำกัด (“ES”) มีสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ กับนายประเสริฐ ศิริเกียรติทอง เพื่อใช้เป็นโกดังสินค้า ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 98/83-84 หมู่ที่ 5 ตำบลบางรักน้อย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 25 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม 2578 และค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่ารวม 5,400,000 บาท
20. บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (“FSS”) มีสัญญาเช่าอาคาร จำนวน 3 ชั้น 2 คูหา กับนายผจญ จันท์นอก เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 1031/1, 2 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 24 พฤษภาคม 2556 โดยค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่ารวม 2,412,000 บาท

5.3 รายละเอียดสินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทและบริษัทย่อยสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่มีสาระสำคัญดังนี้

1. บริษัทมีเครื่องหมายการค้า “FORTH” สำหรับสินค้าที่ผลิตและจำหน่ายภายใต้ตราสินค้าของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้วัดมูลค่าและบันทึกบัญชีไว้เป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของบริษัท
2. กิจการร่วมค้า Genius ได้สิทธิในการจัดหาผลประโยชน์บนป้ายจราจรอัจฉริยะกับกรุงเทพมหานคร โดยมีระยะเวลา 3 ปี ทั้งนี้ในช่วงระยะเวลาดังกล่าวกิจการร่วมค้าต้องจ่ายค่าสิทธิและค่าตอบแทนให้แก่กรุงเทพมหานครเป็นจำนวนเงินปีละประมาณ 5 ล้านบาท ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาหากกิจการร่วมค้า Genius ปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาทุกประการ กรุงเทพมหานครจะพิจารณาต่ออายุสัญญาได้อีก 2 ครั้ง ครั้งละ 3 ปี และพิจารณาเพิ่มค่าสิทธิและค่าตอบแทนรายปีตามข้อกำหนดในสัญญา กิจการร่วมค้า Genius พิจารณาดัดจำหน่ายค่าสิทธิดังกล่าวตามระยะเวลาที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเป็นระยะเวลา 9 ปี ราคาทุนของสินทรัพย์ดังกล่าว ณ วันที่ได้มามีจำนวน 235 ล้านบาท และมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ดังกล่าวข้างต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 คงเหลือเท่ากับ 97 ล้านบาท

โครงการในอนาคต

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

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

7. โครงสร้างเงินทุน

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 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

รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทสูงสุด 10 รายแรก ณ วันที่ 16 มีนาคม 2554 มีดังนี้

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนหุ้น (หุ้น)	% หุ้น
1	ครอบครัวอมตานนท์ ⁽¹⁾	617,332,000	64.31
2	นายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปรีดา	27,487,800	2.86
3	นายบุญยงค์ นินเนินนนท์	25,599,000	2.67
4	นางมาทินี วันดีภิรมย์	24,750,400	2.58
5	นายสุพัฒน์ พงษ์รัตนกุล	17,977,700	1.87
6	นางวิภาวรรณ ตันติพานิชพันธ์	13,350,000	1.39
7	นายสมพงษ์ ชลคดีดำรงกุล	12,496,200	1.30
8	นางจารินี เสนจันทร์ศิไชย	12,267,500	1.28
8	น.ส.นิโลบล อรัญนภาค	11,478,600	1.20
9	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	11,361,400	1.18
10	น.ส.บุญญนิตย์ นินเนินนนท์	10,892,200	1.13
	อื่นๆ	175,007,200	18.23
	รวม	960,000,000	100.00

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ผู้ถือหุ้นครอบครัวอมตานนท์ ประกอบด้วย

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

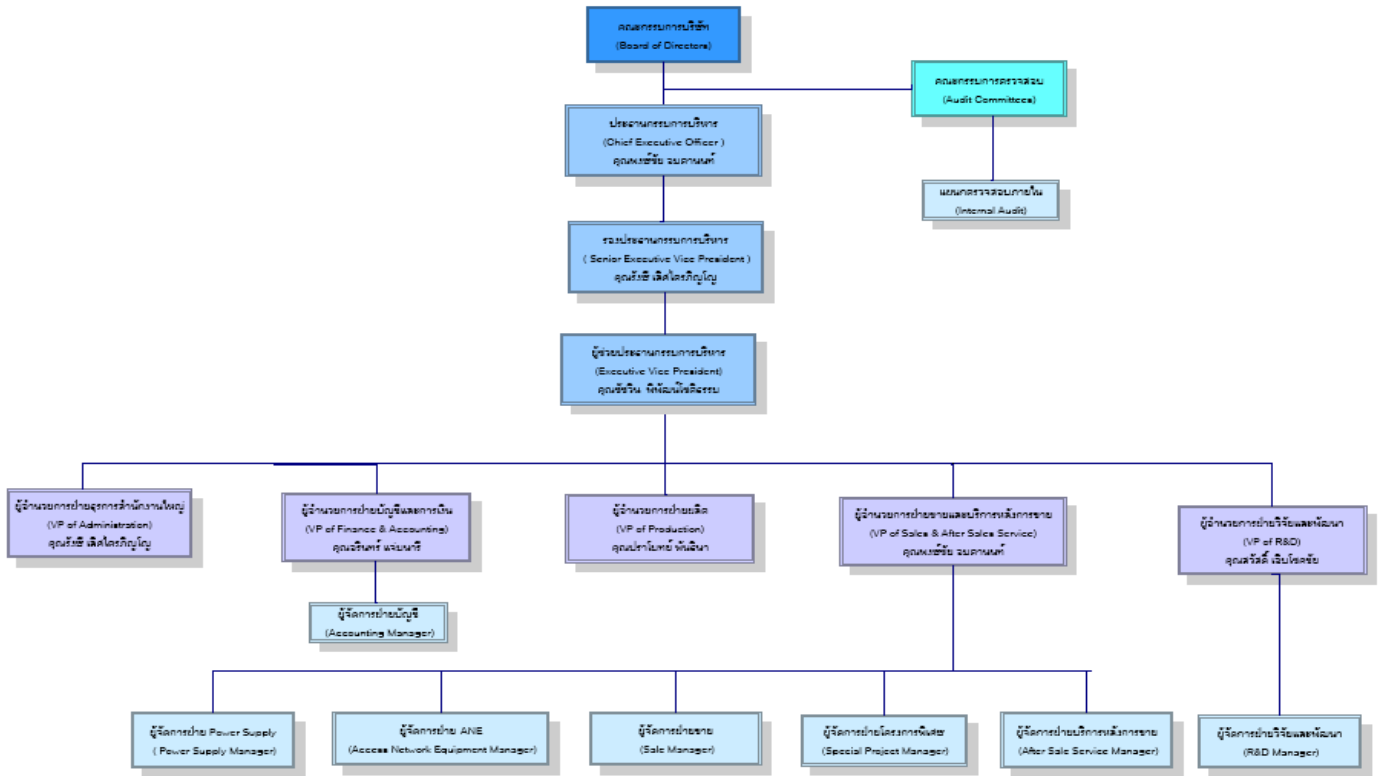
นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคล ขาดทุนสะสม (ถ้ามี) และการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายของงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทอาจกำหนดให้การจ่ายเงินปันผลมีอัตราน้อยกว่าอัตราที่กำหนดข้างต้นได้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง และความจำเป็นในการขยายการดำเนินงานรวมถึงการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารกิจการ

บริษัทย่อมมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีของงบการเงินของบริษัทย่อยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต

8. การจัดการ

8.1 โครงสร้างองค์กรของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553



8.2 โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการทั้งหมด 3 คณะ ได้แก่

- คณะกรรมการบริษัท
- คณะกรรมการบริหาร
- คณะกรรมการตรวจสอบ

ซึ่งรายละเอียดของคณะกรรมการแต่ละคณะมีดังต่อไปนี้

คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน โดยเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหาร 6 ท่าน คิดร้อยละ 66 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด และกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 33 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด

รายชื่อคณะกรรมการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายสนธิ วรปัญญา	ประธานกรรมการ/กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
2.	นายสุธรรม มลิลลา	ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
3.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิถ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
4.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	กรรมการ/ประธานกรรมการบริหาร
5.	นางรังษี เลิศไทรภิญโญ	กรรมการ/รองประธานกรรมการบริหาร/เลขานุการบริษัท
6.	นายแกлик อมตานนท์	กรรมการ
7.	นางมาทินี วันดีภิรมย์	กรรมการ
8.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	กรรมการ/กรรมการบริหาร
9.	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	กรรมการ

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

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามประกอบด้วย นายพงษ์ชัย อมตานนท์ลงลายมือชื่อร่วมกับนาย แกлик อมตานนท์ หรือนางรังษี เลิศไทรภิญโญ 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 ยกเว้นเรื่องต่อไปี้ คณะกรรมการต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการดำเนินการ ได้แก่ เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การเพิ่ม/ลดทุน การออกหุ้นกู้ การขายหรือโอนกิจการให้แก่บุคคลอื่น หรือการซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัท การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ เป็นต้น
7. กำกับดูแลให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งหมายรวมถึงหลักเกณฑ์ข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ อาทิเช่น การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและการซื้อหรือขายทรัพย์สินที่สำคัญตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
8. พิจารณาโครงสร้างการบริหารงาน แต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ และคณะกรรมการอื่น รวมทั้งประเมินผลการดำเนินงานของกรรมการผู้จัดการ เพื่อติดตามความคืบหน้าในการบรรลุวัตถุประสงค์ของการดำเนินกิจการของบริษัท
9. กรรมการต้องแจ้งการมีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น การถือหุ้นของบริษัทหรือบริษัทในเครือในจำนวนเพิ่มขึ้นหรือลดลง เป็นต้น

ทั้งนี้ กรรมการจะต้องไม่ประกอบกิจการ หรือเข้าเป็นหุ้นส่วน หรือเข้าเป็นกรรมการในนิติบุคคลอื่นที่ประกอบกิจการอันมีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นเพื่อประโยชน์ตนหรือเพื่อผู้อื่น เว้นแต่จะได้แจ้งให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบก่อนที่จะมีมติแต่งตั้ง

คณะกรรมการบริหารของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทมีกรรมการบริหาร 3 ท่าน ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	ประธานกรรมการบริหาร
2.	นางรังษี เลิศไทรภิญโญ	กรรมการบริหาร
3.	นายบุญญา ดันติพานิชพันธ์	กรรมการบริหาร

ขอบเขต หน้าที่ ความรับผิดชอบ ของกรรมการบริหาร

1. ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัททุกประการ

2. กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ ทิศทาง กลยุทธ์ งบประมาณ และโครงสร้างการบริหารงานหลักและอำนาจการบริหารต่างๆ ของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทให้บรรลุเป้าหมาย
3. พิจารณาการจัดสรรงบประมาณประจำปีตามที่ฝ่ายจัดการเสนอ ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ โดยรวมถึงการพิจารณาและอนุมัติเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมงบประมาณประจำปีหากไม่มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทและให้นำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อรับทราบในที่ประชุมคราวต่อไป
4. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการเบิกถอนเงินเพื่อดำเนินธุรกิจตามปกติ ยกเว้นการสั่งซื้อวัตถุดิบ ในวงเงินแต่ละรายการไม่เกิน 20 ล้านบาท รวมทั้งอนุมัติการใช้จ่ายเงินลงทุนที่สำคัญที่กำหนดไว้ในงบประมาณประจำปีตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้เคยมีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว
5. มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้ยืมเงิน การจัดหาเงินสินเชื่อ หรือการออกตราสารหนี้ รวมถึงการให้หลักประกัน การค้ำประกันเงินกู้หรือสินเชื่อ หรือการขอสินเชื่อใดๆ ของบริษัท ในวงเงินไม่เกิน 50 ล้านบาท
6. เป็นคณะที่ปรึกษาฝ่ายจัดการในเรื่องเกี่ยวกับนโยบายด้านการเงิน การตลาด การบริหารงานบุคคล และด้านการปฏิบัติการอื่นๆ
7. กำหนดโครงสร้างองค์กร อำนาจการบริหารองค์กร รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง
8. ให้มีอำนาจในการมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นใดไปปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไข บุคคลที่ได้รับมอบอำนาจ หรืออำนาจนั้นๆ ได้ตามสมควร
9. ดำเนินการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายเป็นคราวๆ ไป

ทั้งนี้ อำนาจของคณะกรรมการบริหารจะไม่รวมถึงการอนุมัติรายการใดที่อาจมีความขัดแย้ง หรือรายการใดที่คณะกรรมการบริหาร หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการบริหารมีส่วนได้เสีย หรือ ผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัท หรือบริษัทย่อย ตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการ กสท. ซึ่งการอนุมัติรายการในลักษณะดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติรายการดังกล่าวตามที่ข้อบังคับของบริษัทหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด

นียมกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการที่เป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกลุ่มของผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีคุณสมบัติ ดังนี้

1. ถือหุ้นไม่เกิน 1% ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วมหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้เกี่ยวข้องด้วย
2. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบการบริหารงานในทางปกติธุรกิจและกรรมการที่มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท พนักงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำหรือผู้มีอำนาจควบคุมใน

ปัจจุบันของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ นิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี

3. ไม่เป็นกรรมการอิสระของบริษัทในกลุ่ม ได้แก่ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทที่บริษัทใหญ่/บริษัทย่อยถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียน
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตรกับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
5. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับ บริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้พิจารณาอย่างอิสระ หรือผู้บริหารของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งเว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี
6. ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระให้เท่ากับข้อกำหนดขั้นต่ำของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คุณสมบัติของกรรมการอิสระดังกล่าวข้างต้นเท่ากับหลักเกณฑ์เกี่ยวกับคุณสมบัติของคณะกรรมการอิสระของสำนักงานคณะกรรมการ กสท. ยกเว้น ข้อ 3 ซึ่งสูงกว่าหลักเกณฑ์เกี่ยวกับคุณสมบัติของกรรมการอิสระของสำนักงานคณะกรรมการกสท.

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทมีกรรมการอิสระจำนวน 3 คน จากกรรมการทั้งหมดของบริษัทจำนวน 9 คน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 1 ใน 3 ของคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีรายชื่อดังนี้

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

คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit committee)

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบตั้งแต่ปี 2547 คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการตรวจสอบไว้ดังนี้

1. เป็นกรรมการอิสระ
2. ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกันหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

3. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน
4. มีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คนที่มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทมีจำนวน 3 คน ประกอบด้วย

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

ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบลำดับที่ 3 เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

ขอบเขต อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอ
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายใน (internal control system) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit system) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้งโยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์และสำนักงานคณะกรรมการ กสท. 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

8.3 คณะผู้บริหาร

ผู้บริหารของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	ประธานกรรมการบริหาร/ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารบริษัทในเครือ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและบริการ
2.	นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	รองประธานกรรมการบริหาร/เลขานุการบริษัท
3.	นายชัชวิน พิพัฒน์โชติธรรม ⁽¹⁾	ผู้ช่วยประธานกรรมการบริหาร
3.	นายปราโมทย์ พันธินา	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต
4.	นายสวัสดิ์ เويبโชคชัย	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา
5.	นายอรินทร์ แจ่มนารี	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน

หมายเหตุ: (1) ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้บริหารของบริษัทในระหว่างปี 2553

8.4 การสรรหากรรมการบริษัทและผู้บริหาร

ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา ดังนั้นการคัดเลือกจะกระทำโดยนำรายชื่อของผู้สมัครที่ได้รับการคัดเลือกเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติต่อไป โดยใช้มติเสียงข้างมากของที่ประชุม เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การเลือกตั้งกรรมการบริษัทในที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะใช้วิธีการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งโดยผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง สามารถใช้ลงคะแนนให้แก่ผู้ได้รับการเสนอชื่อเป็นรายบุคคลหรือหลายคนในคราวเดียวกันก็ได้ ตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นเห็นสมควร ผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้หนึ่งผู้ใดมากหรือน้อยไม่ได้ และ

บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาจะเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่ากับจำนวนกรรมการที่จะพึงมี หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ผู้ที่เป็นประธานที่ประชุมมีเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง

ขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการและผู้บริหาร

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

ทั้งนี้ อำนาจตลอดจนการมอบอำนาจแก่บุคคลอื่นที่เห็นสมควร จะไม่รวมถึงอำนาจและ/หรือการมอบอำนาจในการอนุมัติรายการใดที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสียหรือผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดขัดแย้งกับบริษัทหรือบริษัทย่อยตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสำนักงานคณะกรรมการ กสท. เว้นแต่จะได้รับการอนุมัติรายการดังกล่าวจากที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น

8.5 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทได้กำหนดนโยบายจ่ายค่าตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส การพิจารณาค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหารระดับสูงได้พิจารณาจากภาระหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบ ผลการปฏิบัติงานของกรรมการหรือผู้บริหารแต่ละราย รวมทั้งผลการดำเนินงานของบริษัท โดยให้มีความสอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรม โดยบริษัทได้กำหนดค่าตอบแทนเป็นค่าเบี้ยประชุมและเงินบำเหน็จประจำปี

ค่าตอบแทนกรรมการซึ่งได้รับการอนุมัติจากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2553 มีดังนี้

ค่าเบี้ยประชุม	บาทต่อครั้งที่เข้าร่วมประชุม
ประธานคณะกรรมการบริษัท	33,000
กรรมการบริษัท	22,000
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	49,500
กรรมการตรวจสอบ	46,200

เงินบำเหน็จประจำปี

วงเงินไม่เกิน 1.0 ล้านบาท โดยให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาจัดสรรกันเอง

ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

หน่วย: บาท

รายชื่อ	กรรมการบริษัท		กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ	
	2553	2552	2553	2552
นายสนธิ วรรณัญญา	129,000	120,000	513,933	168,000
นายสุธรรม มลิลลา	86,000	80,000	526,833	180,000
นางสาวนงราม เลหาอารีดิolk	86,000	80,000	513,933	168,000
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	86,000	80,000	-	-
นางรังษี เลิศไทรวิญญู	86,000	80,000	-	-
นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	86,000	80,000	-	-
นางมาทีนี วันดีภิรมย์	86,000	80,000	-	-
นายแกเล็ก อมตานนท์	86,000	80,000	-	-
นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	86,000	80,000	-	-
รวม	817,000	760,000	1,554,699	516,000

คำตอบแทนผู้บริหาร	ปี 2553	ปี 2552	ปี 2551
คำตอบแทนรวมของผู้บริหาร (ล้านบาท)	36.24	29.16	31.18 ⁽¹⁾
จำนวนผู้บริหาร (ราย)	11	10	12 ⁽¹⁾
รูปแบบคำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน	เงินเดือน ค่า ประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โบนัส ค่าน้ำมันและ ค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง	เงินเดือน ค่า ประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โบนัส ค่าน้ำมันและ ค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง	เงินเดือน ค่า ประกันสังคมและ กองทุนสำรองเลี้ยง ชีพโบนัส ค่าน้ำมัน และค่าซ่อมบำรุงรถ ประจำตำแหน่ง
รูปแบบคำตอบแทนอื่น	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ	รถประจำตำแหน่ง โทรศัพท์มือถือ

** นับรวมผู้บริหาร 2 ท่านที่ได้ลาออกในระหว่างปี

คำตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

8.6 การกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทตระหนักดีว่าการกำกับดูแลกิจการที่ดีนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการปฏิบัติที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ และเป็นพื้นฐานในการนำมาซึ่งความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ และเสริมสร้างองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน ดังนั้น คณะกรรมการบริษัทจึงได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการและจรรยาบรรณทางธุรกิจ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี ตามแนวทางการปฏิบัติของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งคณะกรรมการ ผู้บริหาร และ พนักงานได้ยอมรับพร้อมนำไปปฏิบัติอย่างเคร่งครัดในปี 2553 ดังนี้

หมวดที่ 1

สิทธิของผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญในสิทธิพื้นฐานของผู้ถือหุ้น โดยวางหลักการในการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรม และเป็นไปตามกฎหมายมาโดยตลอดนับตั้งแต่ระยะเวลาที่ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ด้วยความเป็นธรรม เช่น สิทธิในการซื้อขายและโอนหุ้น สิทธิในการรับเงินปันผล สิทธิในการได้รับข่าวสารข้อมูลของบริษัท สิทธิในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น สิทธิในการออกเสียงลงคะแนนในวาระต่างๆ ที่พิจารณาสิทธิในการมอบฉันทะให้ผู้อื่นเข้าประชุมแทน สิทธิในการแต่งตั้งกรรมการและผู้สอบบัญชี สิทธิในการแสดงความคิดเห็นและซักถามกรรมการในที่ประชุมผู้ถือหุ้น และสิทธิในการเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อกรรมการล่วงหน้า เป็นต้น และได้ดูแลให้ผู้ถือหุ้นได้รับสิทธิดังกล่าวโดยเคร่งครัด และไม่กระทำการ ใด ๆ อันเป็นการละเมิดหรือรบกวนสิทธิของผู้ถือหุ้น

การจัดประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทได้จัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยปฏิบัติตามแนวทางการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ตลอดจนใช้คู่มือ Annual General Meeting Checklist ซึ่งเป็นโครงการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน โดยในปีที่ผ่านมาทางสมาคมนักลงทุนไทยประเมินผลการจัดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทได้ระดับดีเยี่ยมและสมควรเป็นตัวอย่าง โดยได้คะแนน 100 คะแนน โดยบริษัทเป็น 1 ใน 63 บริษัทจดทะเบียนที่ได้ผลประเมินระดับดีเยี่ยมและสมควรเป็นตัวอย่าง จากบริษัทจดทะเบียนทั้งหมดที่ได้รับการประเมินคุณภาพการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นจำนวน 476 บริษัท

การกำหนดวัน เวลา และสถานที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ตามข้อบังคับของบริษัท บริษัทจะต้องจัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีภายในกำหนดระยะเวลา 4 เดือน นับจากวันสิ้นงวดบัญชีประจำปี โดยในปี 2553 บริษัทได้จัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีขึ้นเมื่อวันศุกร์ที่ 23 เมษายน 2553 เวลา 10.00 น. ณ ห้องสัมมนา ร้านอาหารเคียงเดือน เลขที่ 39/5 หมู่ 12 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ตำบลไร่ขิง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับที่ตั้งโรงงานของบริษัท เนื่องจากฝ่ายบริหารมีความประสงค์ให้ผู้ถือหุ้นที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมเยี่ยมชมโรงงานภายหลังเสร็จสิ้นการประชุม และเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ถือหุ้นที่จะเดินทางเข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้น บริษัทได้จัดเตรียมรถไว้เพื่อบริการรับส่งผู้ถือหุ้นระหว่างสำนักงานใหญ่ของบริษัทที่สนามเป้าไปยังสถานที่จัดประชุมดังกล่าวข้างต้น

ก่อนวันประชุม

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

1. ข้อเท็จจริงและเหตุผลพร้อมทั้งความเห็นของคณะกรรมการสำหรับแต่ละวาระ
2. ข้อมูลประกอบที่สำคัญ เช่น ประวัติของกรรมการรายบุคคลและคำนิยามของกรรมการอิสระ สำหรับการพิจารณาในวาระการเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการซึ่งออกตามวาระและรายละเอียดค่าตอบแทนกรรมการและกรรมการชดเชยสำหรับการนำเสนอพิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ
3. รายละเอียดขั้นตอนการประชุมและการมอบฉันทะของผู้ถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นสามารถมอบฉันทะให้แก่กรรมการอิสระได้ โดยแบบฟอร์มการมอบฉันทะเป็นแบบที่ผู้ถือหุ้นสามารถระบุความเห็นในการลงคะแนนเสียงได้
4. บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเคารพสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยในประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 บริษัทไม่มีการเพิ่มวาระการประชุมหรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญในที่ประชุมอย่างกระทันหัน
5. บริษัทได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุมและเอกสารประกอบการประชุมผู้ถือหุ้นในเว็บไซต์ของบริษัท www.forth.co.th ก่อนการประชุมและแจ้งการเผยแพร่ดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อเปิด

โอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้มีเวลาศึกษาข้อมูลประกอบการประชุมล่วงหน้าอย่างเพียงพอก่อนได้รับข้อมูลในรูปแบบเอกสาร

วันประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทอำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้นที่จะเข้าร่วมประชุมและดำเนินการประชุมอย่างโปร่งใส รวมทั้งสร้างบรรยากาศให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ ดังนี้

1. สนับสนุนให้กรรมการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้สอบบัญชีเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อตอบคำถามและรับทราบความเห็นของผู้ถือหุ้น โดยในปี 2553 มีประธานกรรมการและกรรมการได้เข้าร่วมการประชุมรวม 9 ท่านจากจำนวนทั้งหมด 9 ท่านคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด
2. ดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นตามลำดับระเบียบวาระการประชุมที่ได้แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น
3. ให้โอกาสที่เท่าเทียมกันในการแสดงความคิดเห็น การถามคำถามต่อที่ประชุมในแต่ละวาระตามระเบียบวาระการประชุม และประธานในที่ประชุมได้ให้ความสำคัญและตอบข้อซักถามในทุกประเด็น โดยมีการบันทึกการประชุมอย่างครบถ้วน
4. ประธานกรรมการในที่ประชุมได้จัดสรรเวลาอย่างเพียงพอและดำเนินการประชุมอย่างเหมาะสมและโปร่งใส โดยให้มีการลงคะแนนและสรุปมติที่ประชุมแต่ละวาระ
5. จัดให้มีการับัตรลงคะแนนเสียงในทุกวาระ เพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ โดยการนับคะแนนเสียง บริษัทจะนับ 1 หุ้นเป็น 1 เสียง และถือเสียงข้างมากเป็นมติวาระปกติ ถ้าคะแนนเสียงเท่ากันให้ประธานที่ประชุมเป็นผู้ชี้ขาดอีกเสียงหนึ่งต่างหากนอกเหนือจากการออกเสียงในฐานะเป็นผู้ถือหุ้น สำหรับการออกเสียงในวาระพิเศษให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัท หรือกฎหมายและข้อบังคับของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด
6. กรณีที่ผู้ถือหุ้นคนใดมีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในวาระการประชุมเรื่องใด ผู้ถือหุ้นท่านนั้นจะถูกห้ามออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น
7. ว่าจ้างที่ปรึกษากฎหมายภายนอก เป็น Inspector เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบเอกสารของผู้ถือหุ้นหรือผู้มอบฉันทะที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุม องค์กรประชุม ความสอดคล้องของวิธีการลงคะแนนและการนับคะแนนกับข้อบังคับของบริษัทและที่ประธานแจ้ง การเก็บบัตรลงคะแนนจากผู้ถือหุ้น และการตรวจสอบผลของมติและผลการลงคะแนน ซึ่ง Inspector ให้ความเห็นว่าการดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้นและการออกเสียงลงคะแนน โปร่งใส และถูกต้องตามกฎหมายและข้อบังคับบริษัท

หลังวันประชุมผู้ถือหุ้น

ในปี 2553 บริษัทได้แจ้งมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในวันทำการถัดไป โดยมติดังกล่าวระบุผลของการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ และจัดส่งรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นซึ่งมีการระบุรายชื่อกรรมการ/ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม และผลของการลงคะแนนเสียง เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรือ ดออกเสียงในแต่ละวาระที่เสนอขออนุมัติจากผู้ถือหุ้น รวมทั้งประเด็นที่สำคัญๆ ข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในแต่ละวาระและการชี้แจงจากทางคณะกรรมการบริษัทอย่างละเอียดให้แก่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใน 14 วัน นับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทที่ www.forth.co.th ด้วย

หมวดที่ 2

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทมีนโยบายสนับสนุนให้มีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน โดยให้ความสำคัญกับการให้ความเท่าเทียมกันของสิทธิขั้นพื้นฐานแก่ผู้ถือหุ้น ดังนี้

ก. สิทธิในการมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเข้าประชุมผู้ถือหุ้นและออกเสียงลงคะแนนแทน

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

ข. สิทธิในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติม

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมนอกเหนือจากวาระการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี โดยในการเสนอวาระการประชุมเพิ่มเติมสามารถเสนอได้ตามขั้นตอน ดังนี้

- จัดส่งเรื่องที่จะเสนอให้บรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมเพิ่มเติมพร้อมด้วยเหตุผล รายละเอียดข้อเท็จจริง และข้อมูลที่จำเป็นลงในแบบเสนอระเบียบวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น โดยสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มดังกล่าวได้จากเว็บไซต์ www.forth.co.th หรือติดต่อขอให้บริษัทจัดส่งให้
- บริษัทจะตรวจสอบการเป็นผู้ถือหุ้นของผู้เสนอเพิ่มวาระการประชุมกับทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นซึ่งเกณฑ์การพิจารณาเรื่องที่มีผู้เสนอให้บรรจุเข้าเป็นวาระการประชุมเพิ่มเติมคือต้องเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการหรืออาจมีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ หากคณะกรรมการมีมติเห็นชอบกับเรื่องที่เสนอเพิ่มเติมแล้ว ก็จะบรรจุเข้าเป็นวาระในการประชุมผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งระบุว่าเป็นวาระที่เสนอโดยผู้ถือหุ้น ส่วนเรื่องที่ไม่ผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัท ทางบริษัทจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท

ค. สิทธิในการเสนอบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท

ผู้ถือหุ้นสามารถเสนอบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยบริษัทขอสงวนสิทธิ์พิจารณาเฉพาะบุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนด ดังนี้

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

- ไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนมากกว่า 5 บริษัท

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

ง. การป้องกันการรั่วข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายจำกัดการใช้ข้อมูลภายในให้อยู่ในวงเฉพาะผู้บริหารตั้งแต่ระดับกลางถึงระดับสูงที่เกี่ยวข้องภายในแผนกหรือโรงงานเท่านั้น สำหรับงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบแล้วจะถูกเก็บไว้ที่ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน ข้อมูลที่เป็นความลับอื่นจะใช้เพื่อการปรึกษาหารือกับบุคคลในระดับผู้จัดการขึ้นไปเท่านั้น และหลังจากที่บริษัทเข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทไม่เคยประสบปัญหาการรั่วไหลของข้อมูลภายใน เนื่องจากบริษัทมีนโยบายเข้มงวด และมีบทลงโทษกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง หากมีการใช้ข้อมูลภายในที่ทำให้เกิดความเสียหาย นอกจากนั้น บริษัทกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อคณะกรรมการกำกับตลาดหลักทรัพย์

จ. การกำกับดูแลเรื่องการซื้อขายหลักทรัพย์ภายใน

บริษัทมีนโยบายไม่ให้พนักงาน ผู้บริหาร และผู้ทราบข้อมูลภายในของผลการดำเนินงาน ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์ โดยเฉพาะการซื้อขายหลักทรัพย์ในช่วง 1 เดือนก่อนที่งบการเงินจะออกเผยแพร่ต่อสาธารณชน

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

ฉ. ความสัมพันธ์ของนักลงทุน

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

แผนกนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ที่อยู่ 226/12,13 และ 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

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

เว็บไซต์: <http://www.forth.co.th/investor>อีเมลล์ : investor@forth.co.th**หมวดที่ 3****บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย**

บริษัทได้ให้สิทธิและความสำคัญแก่ผู้ที่มีส่วนได้เสียในทุกกลุ่ม อันได้แก่ ผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน คู่ค้า เจ้าหนี้ และสังคม โดยมุ่งปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ ดังนี้

ผู้ถือหุ้น

บริษัทคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นอย่างสูงสุด โดยมุ่งมั่นที่จะดำเนินกิจการให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน และ มั่นคง พร้อมเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และบริหารความเสี่ยงเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับบริษัทในระยะยาว

พนักงาน

บริษัทถือว่าทรัพยากรบุคคลเป็นทรัพย์สินที่มีค่าสูงสุด มีสิทธิส่วนบุคคล และมีสิทธิได้รับการคุ้มครองไม่ให้ละเมิดสิทธิส่วนบุคคล รวมทั้งสิทธิในการได้รับการปฏิบัติ และได้รับโอกาสเท่าเทียมกัน ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญในด้านการดูแลสวัสดิการและความปลอดภัยของพนักงานตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

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

บริษัทได้มุ่งมั่นสร้างระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS 18001 ที่เน้นไปที่ความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน โดยจะลดอัตราการเกิดอุบัติเหตุ และลดปัญหาสิ่งแวดล้อมในองค์กรและสังคมโดยรวม นอกจากนี้บริษัทได้จัดฝึกอบรมการซ้อมหนีไฟและป้องกันอัคคีภัยให้กับพนักงานทั้งในส่วนของสำนักงานใหญ่ และโรงงานเป็นประจำทุกปี

ลูกค้า

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

ศูนย์บริการ FORTH SERVICE CALL CENTER

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

โทร : 0-2615-0606

โทรสาร : 0-2615-0606 ต่อ 2199

email: service@forth.co.th

คู่ค้า

ด้วยบริษัทประสงค์ให้การจัดหาสินค้าและบริการเป็นไปอย่างมีมาตรฐาน และมุ่งหมายที่จะพัฒนาและรักษาสัมพันธภาพที่ยั่งยืนกับคู่ค้าและคู่สัญญาที่มีวัตถุประสงค์ชัดเจนในเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการที่คู่ควรกับมูลค่าเงินบริษัทจึงจัดให้มีกระบวนการจัดหาสินค้าและบริการที่เป็นธรรม ดังนี้

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

เจ้าหนี้เงินกู้

บริษัทได้ปฏิบัติตามสัญญาที่ต่อเจ้าหนี้อย่างเคร่งครัดและเป็นไปตามกฎหมาย โดยได้มีการชำระหนี้ตรงต่อเวลา ทั้งนี้บริษัทได้ให้ความร่วมมือกับสถาบันทางการเงินในการเปิดเผยรายงานทางการเงินและข้อมูลอื่นๆ ตามที่ต้องการอย่างถูกต้อง และครบถ้วน รวมถึงดูแลหลักทรัพย์ค้ำประกัน และร่วมมือในการแก้ไขปัญหาหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญา

หน่วยงานของรัฐ

บริษัทได้ยึดมั่นและพร้อมจะปฏิบัติตามการกำกับดูแล และลงโทษ ตามกฎหมาย ข้อบังคับ และมาตรฐานการปฏิบัติของหน่วยงานของรัฐ

ความรับผิดชอบต่อสังคม

นอกเหนือจากการเป็นผู้ผลิตและให้บริการสินค้าประเภทโทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ ทางบริษัทยังได้ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนกิจกรรมเพื่อรองรับมาตรฐานความรับผิดชอบต่อสังคมตามมาตรฐานการพัฒนางานองค์กรธุรกิจที่ยั่งยืน (CSR-DIW) ในปี 2553 อาทิเช่น

- โครงการรณรงค์รักษาสิ่งแวดล้อมในคูคลองและพัฒนา สวนหย่อม
- โครงการปลูกต้นไม้เฉลิมพระเกียรติ
- โครงการช่วยน้องผู้ห่างไกล โดยบริจาคสิ่งของ ให้โรงเรียน ที่จังหวัดกาญจนบุรี
- โครงการถวายเทียนพรรษาและเครื่องสังฆทานในวันเข้าพรรษาที่วัดญาณเวศกวัน
- โครงการบริจาคเงินช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมให้แก่มูลนิธิเทพอำนวย
- โครงการบริจาคเงินให้แก่มูลนิธิไทยรัฐ “หยดน้ำใจสู่เยาวชน”

สิ่งแวดล้อม

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

กลไกการร้องเรียนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

บริษัทได้กำหนดช่องทางเพื่อรับข้อร้องเรียนจากกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียต่างๆ โดยผู้ร้องเรียนสามารถนำส่งข้อร้องเรียนเป็นลายลักษณ์อักษรและมีข้อมูลอย่างเพียงพอ รวมทั้งระบุชื่อ-สกุลและที่อยู่ที่สามารถติดต่อกลับได้สะดวกของผู้ร้องเรียนมาที่เลขานุการบริษัท ตามที่อยู่หรืออีเมลของบริษัท ที่ระบุข้างล่าง โดยเลขานุการบริษัทจะส่งข้อร้องเรียนต่อไปยังคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ หรือผู้บริหารเพื่อทำการตรวจสอบและแก้ไขแล้วแต่กรณีดังนี้

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

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถติดต่อเพื่อร้องเรียนถึงคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

เลขานุการบริษัท

บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

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

โทรศัพท์ : 0-2615-0600

โทรสาร: 0-2615-0615

หมวดที่ 4

การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

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

ในระหว่างปี 2553 บริษัทได้จัด Company Visit ให้กับกลุ่มหรือคณะบุคคลต่างๆ เช่น ผู้ถือหุ้น นักข่าว สถาบันการเงิน ลูกค้า และสถาบันการศึกษา เป็นต้น ได้เข้าเยี่ยมชมโรงงาน นอกจากนี้ บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของข้อมูลต่อนักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสีย จึงมีนโยบายให้เปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต. บริษัทในรายงานประจำปีและหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นถึงบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวนครั้งของการประชุม และจำนวนครั้งที่กรรมการเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในปีที่ผ่านมา ตลอดจนความเห็นจากการทำหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ และได้แสดงรายงานความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงินไว้ควบคู่กับรายงานของผู้สอบบัญชี

สถิติการเข้าประชุมของกรรมการบริษัทในปี 2553

ลำดับ	รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม/จำนวนครั้งที่ประชุม
1.	นายสนิท วรปัญญา	4/4
2.	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	4/4
3.	นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	4/4
4.	นายแกลิก อมตานนท์	4/4
5.	นางมาทีณี วันดีภิรมย์	4/4
6.	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	4/4
7.	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	4/4
8.	นายสุธรรม มลิลลา	4/4
9.	นางสาวนงราม เลหาอารีดิถ	4/4

สถิติการเข้าประชุมของกรรมการตรวจสอบบริษัทในปี 2553

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

หมวดที่ 5

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

โครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการ 9 ท่าน เป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน ซึ่งคิดเป็น 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมดเพื่อเป็นการถ่วงดุลคณะกรรมการ โดยคุณสมบัติของกรรมการอิสระเท่ากับเกณฑ์ที่สำนักงาน ก.ล.ต กำหนด (คุณสมบัติของกรรมการอิสระ รายชื่อและขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ รวมทั้งการสรรหากรรมการได้แสดงอยู่ในหัวข้อ “โครงสร้างการจัดการขององค์กร”

บริษัทได้มีนโยบายในการกำหนดจำนวนบริษัทที่กรรมการแต่ละท่านสามารถดำรงตำแหน่ง โดยให้กรรมการแต่ละท่านสามารถดำรงตำแหน่งในบริษัทจดทะเบียนได้ไม่เกิน 5 บริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทยังไม่ได้กำหนดจำนวนวาระการดำรงตำแหน่งของกรรมการ แต่ได้ยึดถือความรู้และความสามารถที่จะสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทต่อไป

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

คณะกรรมการชุดย่อย

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

จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

คณะกรรมการได้ส่งเสริมให้จัดทำจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ สำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ได้ยึดถือและปฏิบัติ โดยถือเป็นภาระและความรับผิดชอบร่วมกัน เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัท ตลอดจนสร้างความน่าเชื่อถือในการดำเนินกิจการอันจะทำให้บริษัทเติบโตอย่างยั่งยืน

นโยบายการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายความเสี่ยงครอบคลุมทั้งองค์กร โดยเริ่มจากกระบวนการ การระบุความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง การติดตามและควบคุมความเสี่ยง ตลอดจนการสร้างมาตรฐานความเสี่ยงเพื่อป้องกันให้เกิดการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสม่ำเสมอ

เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการได้แต่งตั้งคุณรังษิ เลิศไตรภวิญญู ให้ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัทโดยมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังต่อไปนี้

1. ให้คำแนะนำเบื้องต้นแก่กรรมการเกี่ยวกับข้อกำหนด กฎหมาย กฎเกณฑ์ และระเบียบต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งรายงานการเปลี่ยนแปลงและดูแลให้มีการปฏิบัติตามอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอ
2. จัดการประชุมตามที่กฎหมายและข้อบังคับกำหนด จัดทำและเก็บรักษารายงานการประชุม รวมถึงประสานงานให้มีการปฏิบัติตามคณะกรรมการหรือมติผู้ถือหุ้นอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและรายงานสารสนเทศต่อหน่วยงานที่กำกับดูแล
4. ส่งเสริมให้มีการปฐมนิเทศกรรมการใหม่และฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆ ให้กับกรรมการและผู้บริหาร
5. จัดเก็บและดูแลเอกสารสำคัญ ได้แก่ ทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานการประชุม คณะกรรมการ รายงานประจำปี หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และ รายงานการมีส่วนได้ส่วนเสียของกรรมการหรือผู้บริหาร

แนวทางการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

การพิจารณาค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง คณะกรรมการบริษัท จะพิจารณาจากภาระหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบของกรรมการหรือผู้บริหาร รวมทั้งผลการปฏิบัติงานของกรรมการหรือผู้บริหารแต่ละราย และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยให้สอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดหรืออุตสาหกรรมด้วย ทั้งนี้ ค่าตอบแทนคณะกรรมการต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย

วาระการดำรงตำแหน่ง

ในระยะเวลา 1 ปี กรรมการบริษัทจำนวนหนึ่งในสามหรือใกล้เคียงกับจำนวนหนึ่งในสามมากที่สุด ต้องออกจากตำแหน่ง โดยกรรมการซึ่งพ้นตำแหน่งนี้อาจได้รับเลือกตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งใหม่อีกวาระได้ จะมีวาระการดำรงตำแหน่งนับจากวันแต่งตั้งจนถึงวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี

การประเมินผลตนเองของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทมีการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองโดยรวมไม่น้อยกว่าปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการปรับปรุงแก้ไขและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานร่วมกันของกรรมการ

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้มีการปฐมนิเทศกรรมการเข้าใหม่ เพื่อให้กรรมการมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัทและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คณะกรรมการยังมีนโยบายส่งเสริมให้กรรมการทุกคน ผู้บริหารระดับสูง

รวมทั้งเลขานุการบริษัทเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทอย่างต่อเนื่องทั้งจากการจัดอบรมภายในและจากสถาบันภายนอกอื่นๆ เช่น ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำนักงาน ก.ล.ต. หรือสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

แผนสืบทอด (Succession Plan)

คณะกรรมการบริษัทกำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้บริหาร และนโยบายสืบทอดตำแหน่งในกรณีฉุกเฉินหรือเกษียณของผู้บริหาร โดยมีกระบวนการที่โปร่งใส ซึ่งจะพิจารณาจากความรู้และความสามารถ รวมทั้งประสบการณ์และจริยธรรม

การปฐมนิเทศคณะกรรมการใหม่

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

การประชุมกันเองระหว่างกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

บริษัทได้จัดให้มีการประชุมของกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารได้ประชุมกันเอง ตามความเหมาะสม เพื่อเปิดโอกาสให้กรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารได้อภิปรายหารือ ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นในบริษัท และประเด็นเสนอแนะที่ควรนำไปพัฒนาการดำเนินการของบริษัท

8.7 การกำกับดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีข้อกำหนดไม่ให้นักงงานและผู้บริหารผู้ทราบข้อมูลภายในเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัท ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ทราบข้อมูลจนกระทั่งข้อมูลได้เปิดเผยสู่สาธารณชนเรียบร้อยแล้ว และห้ามนำข้อมูลภายในที่ไม่ควรเปิดเผยไปเผยแพร่ เพื่อเป็นการสร้างราคาให้กับหลักทรัพย์ โดยเฉพาะการซื้อขายหลักทรัพย์ในช่วง 1 เดือนก่อนที่งบการเงินจะออกเผยแพร่ต่อสาธารณชน นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ของบริษัทต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และรับทราบบทกำหนดลงโทษตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์โดย คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ทั้งนี้กรรมการและผู้บริหารต้องจัดส่งสำเนาการรายงานดังกล่าวแก่บริษัทในวันเดียวกับที่รายงานต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งกำหนดให้แจ้งภายใน 3 วันทำการ

จากการปฏิบัติด้านการกำกับดูแลกิจการ ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น ตลอดจนผลการประเมินระดับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียน ประจำปี 2553 ซึ่งประเมินโดยสถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยบริษัทได้คะแนนเฉลี่ยโดยรวม 91% ซึ่งสรุปคะแนนเป็นรายหมวดได้ดังนี้

หมวด	คะแนน		
	บริษัท	บริษัทจดทะเบียนโดยรวม	SET50 Index
สิทธิของผู้ถือหุ้น	95%	91%	95%
การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน	92%	84%	87%
สิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย	100%	74%	92%
การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส	98%	88%	95%
ความรับผิดชอบต่อกรรมการ	73%	63%	79%
คะแนนเฉลี่ยโดยรวม	91%	80%	89%

บริษัทจะนำผลการประเมินดังกล่าวมาใช้ในการพัฒนาการกำกับดูแลกิจการของบริษัทต่อไป

8.8 บุคลากร

บริษัทมีความเชื่อมั่นว่าการเจริญเติบโตของบริษัทนั้นขึ้นอยู่กับความร่วมมือและคุณภาพของพนักงาน ดังนั้นพนักงานทุกคนจึงเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาของบริษัทอย่างยั่งยืน

8.8.1 จำนวนพนักงานและผลตอบแทน

จำนวนพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย (ไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร)

ลำดับ	สถานที่ปฏิบัติงาน	ปี 2553		ปี 2552		ปี 2551	
		จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1.	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	1,164	255.17	1,130	205.50	987	202.92
2.	บจก. อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ	144	71.37	145	59.36	144	57.74
3.	บจก. จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	185	39.77	127	30.22	77	31.23
4.	กิจการร่วมค้า Genius	65	7.86	54	9.87	54	9.42
5.	บจก. ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส	88	16.14	43	3.22	-	-
6.	บจก. อุตสาหกรรมน้ำไทย	-	-	1	1.15	1	0.09
	รวม	1,646	390.31	1,500	309.32	1,263	301.4

ทั้งนี้ ในรอบระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่เป็นนัยสำคัญ อันมีผลกระทบทางด้านลบต่อบริษัท

ผลตอบแทนเพื่อจูงใจในการทำงานอื่น

บริษัทได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้แก่พนักงาน เริ่มตั้งแต่งวดเดือนเมษายน 2544 เป็นต้นมาโดยพนักงานจะจ่ายเงินสะสมในอัตราร้อยละ 3 ของค่าจ้างทุกเดือน ในขณะที่บริษัทจ่ายเงินสมทบในอัตราร้อยละ 3

8.8.2 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างเหมาะสม สำหรับพนักงานทุกระดับ โดยพนักงานจะได้รับการพัฒนาส่งเสริมความรู้ความสามารถอย่างทั่วถึง ทั้งในส่วนของทักษะความรู้ในการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดประสิทธิผลและปลอดภัยในการทำงาน มีการจัดอบรมปฐมนิเทศและมีนโยบายสร้างเสริมทัศนคติที่ดีต่อองค์กรให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังสนับสนุนให้พนักงานมีการเรียนรู้และพัฒนาด้วยตนเองรวมถึงการแก้ปัญหาให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

9. การควบคุมภายใน

ในการประชุมกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2553 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2553 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการได้ประเมินระบบควบคุมภายในโดยซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหารเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบการควบคุมภายในของบริษัททั้ง 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุม การปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบการติดตาม ภายหลังจากประเมินแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่า บริษัทมีระบบควบคุมภายในเรื่องการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเพียงพอแล้ว และมีระบบควบคุมภายในในด้านต่างๆ ทั้ง 5 ส่วนที่มีความเหมาะสมและเพียงพอในการป้องกันทรัพย์สินอันเกิดจากการที่ผู้บริหารนำไปใช้โดยมิชอบหรือโดยไม่มีอำนาจ รวมถึงการตรวจสอบภายในที่มีความอิสระในการติดตามและประเมินผลการควบคุมภายใน และที่ผ่านมา บริษัทไม่มีข้อบกพร่องเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในที่เป็นสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบจัดเก็บเอกสารสำคัญที่ทำให้กรรมการ ผู้สอบบัญชี และผู้มีอำนาจตามกฎหมายสามารถตรวจสอบได้ภายในระยะเวลาอันควร

นอกจากนี้ ผู้สอบบัญชีของบริษัท คือ บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบงบการเงินประจำปี 2553 ได้ประเมินประสิทธิผลของการควบคุมภายในของบริษัท ตามที่เห็นว่าจำเป็น ซึ่งไม่พบว่ามีข้อบกพร่องของระบบการควบคุมภายในที่มีสาระสำคัญแต่ประการใด

สำหรับระบบการควบคุมภายในนั้น บริษัทไม่มีหน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ว่าจ้างบุคคลภายนอก คือ บริษัท เวล แพลนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบภายในของบริษัท ซึ่งในเบื้องต้นมีแผนการตรวจสอบภายใน 3 ปี และจะมีการปรับปรุงแผนการตรวจสอบภายในเป็นประจำทุกปี เพื่อให้แน่ใจว่าแผนการตรวจสอบภายในที่กำหนดขึ้นมีความเหมาะสม และสอดคล้องกับปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจและปัจจัยเสี่ยงที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยในปี 2553 ผู้ตรวจสอบภายในได้ตรวจสอบกระบวนการทางธุรกิจหลักของบริษัทและบริษัทย่อยในด้านต่าง ๆ ได้แก่ 1) กระบวนการปฏิบัติงานโครงการ 2) กระบวนการรับเงินของบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด และได้มีการรายงานผลการตรวจสอบให้ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท รับทราบเพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

บริษัทได้แนบรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบเป็นเอกสารแนบท้าย (เอกสารแนบ 3) ของแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนี้แล้ว

10. รายการระหว่างกัน

10.1ตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายการระหว่างกันกับบุคคลหรือกิจการที่อาจมีความขัดแย้ง ดังนี้

บริษัท กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553	ลักษณะและเงื่อนไข ของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการ ตรวจสอบเกี่ยวกับ ความจำเป็นและสมเหตุสมผลของ รายการ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของ บริษัทโดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 52.17 (นับรวมคู่สมรสและ บุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ)	ค่าเช่าจ่าย	240,000.00 240,000.00	GTS ได้เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/18 เนื้อที่ 160 ตารางวา จาก คุณพงษ์ชัยเพื่อเป็นที่ตั้งของโรงงานของ บริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 พค. 51 ถึงวันที่ 30 เมย. 54 โดยมีค่าเช่าจ่ายเดือน ละ 20,000 บาท และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมิน อิสระเท่ากับ 40,000 บาทต่อเดือนตาม รายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48 GTS เช่าที่ดินบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/23-24 อ.สามพราน จ.นครปฐม เนื้อที่ 160 ตารางวา จากคุณพงษ์ชัยเพื่อเป็นที่ตั้งของ โรงงานของ GTS เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มค. 52 ถึง วันที่ 31 ธค. 54 โดยมีค่าเช่าจ่ายเดือนละ 20,000 บาท และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ ประเมินอิสระเท่ากับ 38,000 บาทต่อเดือน ตามรายงานการประเมินลงวันที่ 14กย. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่า อสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และ เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคา ตลาดอ้างอิง ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่า อสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และ เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคา ตลาดอ้างอิง

บริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553	ลักษณะและเงื่อนไขของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุผลผลของรายการ
นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 6.10 (นับรวมคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ)	ค่าเช่าจ่าย	540,000.00 72,000.00	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 3 คูหา เลขที่ 226/13-15 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อเป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 53 ถึงวันที่ 31 พค. 55 ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 45,000 บาท มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 96,000 บาทต่อเดือน ตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48 บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 226/10 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กค. 50 ถึง 30 มิย. 53 มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท ยังไม่มีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระแต่สามารถอ้างอิงราคาประเมินของอาคาร 226/13 ที่ราคา 32,000 บาท ต่อเดือน	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง

บริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553	ลักษณะและเงื่อนไขของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุผลผลของรายการ
นางรังษี เลิศไตรภพ (ต่อ)			1,080,000.00	บริษัทเช่าอาคารจำนวน 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 1031/3-4 เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร จากคุณรังษี เพื่อใช้เป็นสำนักงานของบริษัท เริ่มตั้งแต่วันที่ 9 กพ. 51 ถึง 8 กพ. 54 มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 90,000 บาท	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่ยังไม่มีราคาตลาดอ้างอิง
นายพูนศักดิ์ ศิริพงษ์ปริดา	เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทโดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 2.86	ค่าเช่าจ่าย	-	คุณพูนศักดิ์ ให้ ES ใช้อาคารจำนวน 1 คูหา เพื่อเป็นสำนักงานของ ES บนถนนบ้านหม้อ โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่ไม่มีราคาตลาดอ้างอิง
บจก.จีเนียส อิเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ (GEM)	บริษัทถือหุ้นใน GEM ในอัตราร้อยละ 45	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการขายระหว่างงวด - ค่าเช่ารับ - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	15,648,231.94 4,994,073.97 349,585.18 720,000.00 <u>(2,594,306.27)</u> <u>19,117,584.82</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็นอัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสมและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและสมเหตุผล

บริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553	ลักษณะและเงื่อนไขของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุผลผลของรายการ
บจก.จีเนี่ยส อิเลคทรอนิกส์ มิเตอร์ (GEM) (ต่อ)		เจ้าหน้าที่การค้า - ยอดต้นงวด - ชื้อระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการซื้อระหว่างงวด - ค่าเช่าจ่าย - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด ค่าเช่ารับ	395,812.91 1,782,794.69 124,795.63 360,000.00 <u>(2,496,659.72)</u> <u>166,743.51</u> 720,000.00	บริษัทให้เช่าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/350 อ.สามพราน จ.นครปฐม เนื้อที่ 249 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 1,580.0 ตร.ม.แก่ GEM เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 52อายุสัญญา 1 ปี สิ้นสุดสัญญา 28 กพ. 53 มีอัตราค่าเช่า 60,000 บาท ต่อเดือน และต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 53 ถึงวันที่ 28 ก.พ. 54 ในอัตราค่าเช่าคงเดิม และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 55,000 บาทต่อเดือนตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง

บริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553	ลักษณะและเงื่อนไขของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุผลผลของรายการ
บจก.จีเนียส อิเล็กทรอนิกส์ มิเตอร์ (GEM) (ต่อ)		ค่าเช่าจ่าย	360,000.00	GTS เข้าอาคารโรงงานบริเวณ Factory Land เลขที่ 66/350 อ.สามพราน จ.นครปฐม บางส่วนจาก GEM เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 52 อายุสัญญา 1 ปี สิ้นสุดสัญญา 28 ก.พ. 53 มีอัตราค่าเช่า 30,000 บาท ต่อเดือน และต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. 53 ถึงวันที่ 28 ก.พ. 54 ในอัตราค่าเช่าคงเดิม และมีราคาประเมินค่าเช่าโดยผู้ประเมินอิสระเท่ากับ 55,000 บาทต่อเดือนตามรายงานการประเมินลงวันที่ 20 พค. 48	ธุรกรรมดังกล่าวเป็นรายการเช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีราคาตลาดอ้างอิง
บจก. ฟอรัท แทรคคิง ซีเอสดีเอ็ม (FTS)	บริษัทถือหุ้นใน FTS ในอัตราร้อยละ 34	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการขายระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	6,391,583.77 4,523,897.05 316,672.79 (5,871,201.34) <u>5,360,952.27</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็นอัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสมและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและสมเหตุผล

บริษัท กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะความสัมพันธ์	ประเภทรายการ	มูลค่ารายการ (บาท) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553	ลักษณะและเงื่อนไขของรายการ	ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับความจำเป็นและสมเหตุสมผลของรายการ
บจก. ฟอรัท แทร็คกิ้ง ซีส์เต็ม (FTS) (ต่อ)		เจ้าหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ซื้อระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการซื้อระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	0.00 533,900.00 37,373.00 (530,613.00) <u>40,660.00</u>		
Mindmap Commtech, (MCI)	บริษัทถือหุ้นใน MCI ในอัตราร้อยละ 40	ลูกหนี้การค้า - ยอดต้นงวด - ขายระหว่างงวด - ภาษีมูลค่าเพิ่มของการขายระหว่างงวด - ลดลงระหว่างงวด - ยอดปลายงวด	0.00 1,920,600.00 134,442.00 (0.00) <u>2,055,042.00</u>	รายการปกติทางธุรกิจ และเป็นอัตราเดียวกับบุคคลอื่น	ธุรกรรมทางการค้าของบริษัท กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง เป็นรายการปกติทางธุรกิจที่มีความเหมาะสมและจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขทางการค้าที่เหมาะสมและสมเหตุสมผล

10.2 มาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

ในกรณีที่มีรายการระหว่างกันของบริษัทกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต คณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมทางด้านราคาของรายการนั้นๆ โดยพิจารณาเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินธุรกิจในอนาคตและมีการเปรียบเทียบกับราคาของบุคคลภายนอกหรือราคาตลาด หากคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงในรายการดังกล่าว อีกทั้งจะมีการเปิดเผยรายการระหว่างกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัท นอกจากนี้ การทำรายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. ซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการทำรายการระหว่างกันนั้นๆ

10.3 นโยบายเกี่ยวกับรายการระหว่างกันในอนาคต

ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการระหว่างกันในอนาคต บริษัท และบริษัทย่อยจะปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. รวมทั้งเป็นไปตามมาตรฐานบัญชี เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบุคคล หรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งกำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี

ในกรณีที่เป็นรายการที่เกิดขึ้นเป็นปกติ และเป็นรายการที่เกิดขึ้นต่อเนื่องในอนาคต บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้เป็นไปตามลักษณะการค้าโดยทั่วไป โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และนำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาอนุมัติในหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการเข้าทรัพย์สินระหว่างบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติให้มีความเหมาะสมและมีความชัดเจน โดยอ้างอิงกับราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมและยุติธรรม สมเหตุสมผล สามารถตรวจสอบได้ และให้นำเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้พิจารณาอนุมัติในหลักเกณฑ์และแนวทางในการปฏิบัติดังกล่าว

ในกรณีที่เป็นรายการระหว่างกันที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการทำรายการดังกล่าว บริษัทจึงเห็นสมควรให้การทำรายการดังต่อไปนี้ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบก่อน

- 1) รายการเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
- 2) รายการเงินทดรองจ่ายกรรมการ

11. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

11.1 งบการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชี

ผู้สอบบัญชีสำหรับงบการเงินของบริษัท ประจำปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2553 คือ นางสาวศิริภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3844 ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีจาก บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด โดยสามารถสรุปรายงานการตรวจสอบของผู้สอบบัญชีได้ดังนี้

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

งบการเงินสำหรับงวดปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินของบริษัทแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป

11.2 ตารางสรุปงบการเงินปี 2551 - 2553

ตารางที่ 1 สรุปงบดุล ณ 31 ธันวาคม 2551 - 2553

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	45,370	1.08	65,560	1.21	110,862	1.72
ลูกหนี้การค้า - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	25,145	0.6	22,040	0.41	26,534	0.41
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	1,505,320	35.68	2,544,752	46.90	2,054,990	31.85
สินค้าคงเหลือ	1,252,162	29.68	1,355,864	24.99	1,747,450	27.08
รายได้ค้างรับที่ยังไม่ได้เรียกชำระ	460,721	10.92	459,588	8.47	1,277,937	19.81
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	142,781	3.38	166,575	3.07	340,021	5.27
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,431,499	81.34	4,614,379	85.05	5,557,794	86.14
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	-	-	-	-	4,095	0.06
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	8,919	0.21	6,803	0.13	25,180	0.39
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	617,942	14.65	647,832	11.94	715,063	11.08
สิทธิการขาดผลประโยชน์ปันจ่ายจาวร อัจฉริยะ - สุทธิ	150,662	3.57	124,106	2.29	97,550	1.51
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ - สุทธิ	3,551	0.08	4,567	0.08	14,907	0.23
สิทธิการเช่า	743	0.02	607	0.01	473	0.01
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	5,584	0.13	27,261	0.50	36,811	0.58
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	787,401	18.66	811,176	14.95	894,079	13.86
รวมสินทรัพย์	4,218,900	100.00	5,425,555	100.00	6,451,873	100.00

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553	
	พันบาท	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้น	1,544,848	36.62	1,536,547	28.32	2,675,871	41.48
เจ้าหนี้การค้า - กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	3,123	0.08	1,376	0.02	1,268	0.02
เจ้าหนี้การค้า	1,263,958	29.96	2,488,169	45.86	1,936,535	30.02
เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินทดรองจ่ายจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	9,291	0.22	-	-	-	-
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระในปีหนึ่งปี	54,468	1.29	54,468	1.00	125,425	1.94
ประมาณการขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	89,229	2.11	8,722	0.16	14,500	0.22
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	54,368	1.29	51,197	0.94	47,159	0.73
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	11,985	0.28	8,988	0.17	18,029	0.28
เงินมัดจำรับจากลูกค้า	6,350	0.15	27,037	0.50	11,480	0.18
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	34,054	0.82	54,930	1.01	129,823	2.01
รวมหนี้สินหมุนเวียน	3,071,674	72.82	4,231,434	77.98	4,960,090	76.88
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	99,100	2.35	63,388	1.17	168,995	2.62
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	99,100	2.35	63,388	1.17	168,995	2.62
รวมหนี้สิน	3,170,774	75.17	4,294,822	79.15	5,129,085	79.50
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	480,000		480,000		480,000	
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	480,000	11.38	480,000	8.85	480,000	7.44
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	362,558	8.59	362,558	6.68	362,558	5.62
กำไรสะสมที่เป็นส่วนของบริษัทย่อยซึ่งเกิดจากการที่บริษัทแลกหุ้นของบริษัทย่อยในราคาที่ดีกว่ามูลค่าตามบัญชีของบริษัทย่อย	40,891	0.97	40,891	0.75	40,891	0.63
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	17,453	0.41	22,622	0.42	39,926	0.62
ยังไม่ได้จัดสรร	146,728	3.48	213,950	3.94	399,413	6.19
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	1,047,630	24.83	1,120,020	20.64	1,322,788	20.50
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยในบริษัทย่อย	496	-	10,713	0.20	-	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,048,126	24.83	1,130,733	20.84	1,322,788	20.50
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,218,900	100.00	5,425,555	100.00	6,451,873	100.00

ตารางที่ 2 สรุปงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 - 2553

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2551		ปี 2552		ปี 2553	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากการดำเนินงาน						
รายได้จากการขาย	6,312,740	84.38	9,309,125	92.67	9,619,287	82.69
รายได้จากการบริการ	145,869	1.95	104,229	1.04	292,643	2.52
รายได้จากการรับเหมาโครงการ	1,010,879	13.51	591,386	5.89	1,624,388	13.96
รวมรายได้จากการขายและบริการ	7,469,488	99.84	10,004,740	99.60	11,536,318	99.17
รายได้อื่น	12,008	0.16	40,194	0.40	97,123	0.83
รวมรายได้	7,481,496	100.00	10,044,934	100.00	11,633,441	100.00
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน						
ต้นทุนขาย						
ต้นทุนขาย	5,829,278	77.92	8,677,800	86.39	8,968,981	77.10
ต้นทุนบริการ	80,984	1.08	63,745	0.63	174,114	1.50
ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ	1,090,399	14.57	686,904	6.84	1,546,579	13.29
รวมต้นทุนขาย	7,000,661	93.57	9,428,449	93.86	10,689,674	91.89
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	433,572	5.80	423,138	4.21	521,233	4.48
ค่าเสื่อมมูลค่าสินค้าคงคลัง	9,013	0.12	15,644	0.16	9,257	0.08
ส่วนแบ่งผลขาดทุน(กำไร)จากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในบริษัทร่วม	(3,082)	(0.04)	756	0.01	(4,477)	(0.04)
รวมค่าใช้จ่าย	7,440,164	99.45	9,867,987	98.24	11,215,687	96.41
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล	41,332	0.55	176,947	1.76	417,754	3.59
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	71,361	0.95	88,490	0.88	76,372	0.66
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	47,983	0.64	19,209	0.19	28,323	0.24
ขาดทุนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	293	0.00	3,143	0.03	4,908	0.04
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(77,719)	(1.04)	72,391	0.72	317,967	2.73
กำไร(ขาดทุน)ต่อหุ้น (บาท)	(0.08)		0.08		0.33	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (พันหุ้น)	960,000		960,000		960,000	

ตารางที่ 3 งบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551- 2553

รายการ	งบการเงินรวม		
	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553
	พันบาท	พันบาท	พันบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
กำไร(ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี	(30,029)	88,456	341,382
ปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)สุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)จากกิจกรรมดำเนินงาน :			
ค่าเสื่อมราคา	108,639	101,801	123,670
ค่าตัดจำหน่ายสิทธิการเช่าและอื่นๆ	1,652	764	1,301
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	26,556	26,556	26,556
หนี้สงสัยจะสูญ	21,678	10,474	3,179
ขาดทุนจากการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	9,013	15,644	9,257
ขาดทุนจากงานโครงการ	317,350	181,000	115,700
โอนกลับค่าเผื่อขาดทุนจากงานโครงการสำหรับส่วนที่รับรู้เป็นต้นทุนแล้ว	-	(346,105)	-
ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์	10,885	-	-
ขาดทุน (กำไร) จากอัตราแลกเปลี่ยนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริง	4,076	(9,289)	8,898
ขาดทุน (กำไร) จากการจำหน่ายอุปกรณ์	(592)	(526)	(151)
ส่วนแบ่งขาดทุน(กำไร)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(3,082)	756	(4,477)
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	(30,216)
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	65,229	80,496	65,541
กำไร (ขาดทุน) ก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน:-	531,375	150,027	660,640
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง			
ลูกหนี้การค้า-กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	6,861	3,105	(4,494)
ลูกหนี้การค้า	(35,298)	(1,048,650)	485,620
สินค้าคงเหลือ	(696,992)	(34,747)	(510,765)
รายได้ค้างรับที่ยังไม่ได้เรียกชำระ	(99,326)	(260)	(817,939)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	25,648	(4,128)	(146,313)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(236)	(21,677)	(4,240)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)			
เจ้าหนี้การค้า-กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	3,085	(1,747)	919
เจ้าหนี้การค้า	(78,706)	1,234,354	(560,201)
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	34,916	(1,441)	(3,256)
เงินมัดจำรับจากลูกค้า	(2,922)	20,410	(15,557)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	13,189	21,172	75,580
เงินสดได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(298,406)	316,418	(840,006)
จ่ายดอกเบี้ย	(63,883)	(82,411)	(66,198)
จ่ายภาษีเงินได้	(56,687)	(42,589)	(46,906)

รายการ	งบการเงินรวม		
	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553
	พันบาท	พันบาท	พันบาท
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมดำเนินงาน	(418,976)	191,418	(953,110)
กระแสเงินสดจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมลงทุน			
เงินฝากสถาบันการเงินที่ติดภาวะค่าประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	8,668	-	(4,095)
เงินสดรับจากการจำหน่ายที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	1,473	733	1,381
ซื้อที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	(123,050)	(132,205)	(228,939)
ซื้อโปรแกรมคอมพิวเตอร์	(1,105)	(1,338)	(11,416)
จ่ายค่าเช่าอาคารล่วงหน้า	-	-	(5,400)
เงินปันผลรับจากบริษัทร่วม	-	1,360	-
ลงทุนในบริษัทร่วมเพิ่มขึ้น	-	-	(13,900)
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	55,192
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมลงทุน	(114,014)	(131,450)	(207,177)
กระแสเงินสดจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน			
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้นจากสถาบันเพิ่มขึ้น(ลดลง)	490,126	(8,300)	1,139,324
รับเงินกู้ยืมระยะยาว	130,000	-	247,000
จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว	(20,626)	(35,712)	(70,435)
เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินทดรองจ่ายจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น(ลดลง)	9,125	(9,125)	-
เงินสดจ่ายเงินปันผล	(67,200)	-	(115,200)
เงินสดรับจากการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	790	13,359	4,900
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) จากกิจกรรมจัดหาเงิน	542,215	(39,778)	1,205,589
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	9,225	20,190	45,302
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินต้นงวด	36,146	45,370	65,560
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงินปลายงวด	45,370	65,560	110,862

ตารางที่ 4 อัตราส่วนทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551- 2553

อัตราส่วนทางการเงิน		งบการเงินรวม		
		ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553
อัตราส่วนสภาพคล่อง				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.12	1.09	1.12
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.51	0.62	0.44
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	4.89	4.88	4.96
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	74.64	73.72	72.53
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	6.54	7.23	6.89
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	55.83	49.79	52.25
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	5.13	5.03	4.83
ระยะเวลาชำระหนี้	วัน	71.12	71.63	74.55
Cash Cycle	วัน	59.33	51.87	50.23
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร				
อัตรากำไรขั้นต้น	%	6.28	5.76	7.34
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	0.55	1.77	3.62
อัตรากำไรสุทธิ	%	-1.04	0.72	2.76
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	%	-6.94	6.64	25.92
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	%	-1.96	1.50	5.35
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	%	-12.71	11.43	46.66
อัตรากำไรหมุนของสินทรัพย์	เท่า	1.89	2.08	1.94
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	3.02	3.80	3.88
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย	เท่า	0.58	2.00	5.47
อัตรากำไรจ่ายเงินปันผล	%	-	-	81.52
กำไร (ขาดทุน) ต่อหุ้น	บาท	-0.08	0.08	0.33
มูลค่าตามบัญชีสุทธิต่อหุ้น	บาท	1.09	1.18	1.38

11.3 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2553	ปี 2552	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
รายได้จากการขาย	9,619	9,309	310	3.33
รายได้จากการบริการ	293	104	189	181.73
รายได้จากการรับเหมาโครงการ	1,624	591	1,033	174.79
รายได้อื่นๆ	97	40	57	142.50
รายได้รวม	11,633	10,044	1,589	15.82
กำไรขั้นต้น	847	576	271	47.05
กำไรจากการดำเนินงาน	413	178	235	132.02
กำไรสุทธิ	318	72	246	341.67

กลุ่มบริษัทมีรายได้รวมสำหรับปี 2553 จำนวน 11,633 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1,589 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งมีรายได้รวม จำนวน 10,044 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากงานรับจ้างผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งคือ เวสเทิร์น ดิจิตอล รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ให้กับบมจ. ทีโอที และรายได้จากการให้บริการเติมเงินมือถือผ่านตู้เติมเงินของบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง

กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิสำหรับปี 2553 จำนวน 318 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งมีจำนวน 72 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 342 เนื่องจากกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับแนวโน้มของรายได้ที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับบริษัทมีกำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยแห่งหนึ่งจำนวน 30 ล้านบาท และผลขาดทุนจากงานโครงการ ERP ของการไฟฟ้านครหลวงที่ลดลงเนื่องจากบริษัทได้ดำเนินการส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้กับการไฟฟ้านครหลวงเสร็จสิ้นแล้ว และการไฟฟ้านครหลวงอยู่ระหว่างการตรวจรับงานดังกล่าว

ผลการดำเนินงานในปี 2553-2552

รายได้

โครงสร้างรายได้หลักของกลุ่มบริษัทมาจาก 9 หมวดธุรกิจ ประกอบด้วย

- (1) รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH
- (2) รายได้จากการผลิตแผงวงจรและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า
- (3) รายได้จากการผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร และ กล้องวงจรปิด
- (4) รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์
- (5) รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา

- (6) รายได้จากการวางระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP)
- (7) รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย
- (8) รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- (9) รายได้จากการบริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

โดยสามารถสรุปตามตารางโครงสร้างรายได้ ดังนี้

	ปี 2553		ปี 2552	
	(ล้านบาท)	%	(ล้านบาท)	%
รายได้จากธุรกิจหลัก				
1.รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH	648	5.57	975	9.71
2.รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า				
2.1 งาน Consign Parts	107	0.92	47	0.46
2.2 งาน Turn key	8,144	70.00	7,602	75.69
รวมรายได้จากการรับจ้างเหมาผลิตและรับจ้างประกอบแผงวงจร	8,251	70.92	7,649	76.15
3.รายได้จากการผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร และกล้องวงจรปิด	520	4.47	485	4.83
4. รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์	65	0.56	49	0.48
5.รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	735	6.32	680	6.77
6.รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านภาษี	31	0.27	26	0.26
7.รายได้จากการวางระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP)	15	0.13	45	0.45
8. รายได้จากการรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย	1,134	9.75	81	0.81
9. รายได้จากการบริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ	137	1.18	14	0.14
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก	11,536	99.17	10,004	99.60
รายได้อื่นๆ **	97	0.83	40	0.40
รวมรายได้	11,633	100.00	10,044	100.00

หมายเหตุ** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน รายได้ค่าเช่า เป็นต้น

กลุ่มบริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการผลิตแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า โดยในปี 2553 รายได้ดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.92 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 มีสัดส่วนร้อยละ 76.15 ของรายได้รวม ซึ่งลดลงจากปีก่อน ชดเชยกับรายได้จากงานรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสายที่เพิ่มขึ้น

การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของรายได้จำแนกตามหมวดธุรกิจ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH

ในปี 2553 รายได้จากการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH มีจำนวน 648 ล้านบาท ลดลง 327 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 33.54 เนื่องจากสัดส่วนของงานขายโครงการที่เกิดขึ้นในปี 2553 ลดลงขณะเดียวกันงานรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN มีสัดส่วนรายได้เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโดยภาพรวมแล้ว รายได้จากธุรกิจและจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้เครื่องหมายการค้า FORTH และธุรกิจรับเหมาโครงการ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Access Node Equipment อาทิเช่น MSAN และ Mini MSAN เป็นต้น ทั้งในรูปแบบของงานขายปลีก งานขายโครงการ หรืองานจ้างเหมาโครงการของบริษัทมีมูลค่าเพิ่มขึ้น 726 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2552 งานขายโครงการและงานรับเหมาโครงการโดยส่วนใหญ่มีกลุ่มลูกค้าเป็นหน่วยงานภาครัฐและ/หรือรัฐวิสาหกิจ หรือบริษัทเอกชนที่มีกลุ่มลูกค้าเป็นหน่วยงานภาครัฐและ/หรือรัฐวิสาหกิจ

2. รายได้จากการผลิตแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า

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

ในปี 2553 รายได้จากการประกอบแผงวงจร อุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ มีจำนวน 8,251 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 602 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากคำสั่งผลิตจาก เวสเทิร์น ดิจิตอล ที่เพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทได้ทำการผลิตส่งมอบสินค้ามูลค่าประมาณ 8,070 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 513 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.79 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งมีมูลค่าจำนวน 7,557 ล้านบาท

3. รายได้จากการผลิต จำหน่าย และรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจร และกล้องวงจรปิด

ในปี 2553 บริษัท จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม จำกัด (“GTS”) มีรายได้จากการผลิต จำหน่ายและรับเหมาติดตั้งอุปกรณ์และระบบสัญญาณไฟจราจรและกล้องวงจรปิด จำนวน 520 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งมีจำนวน 485 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2553 GTS ได้ลงนามในสัญญาจ้างเหมาติดตั้งกล้อง CCTV กับหน่วยงานราชการแห่งหนึ่ง มีมูลค่างานตามสัญญา จำนวน 333 ล้านบาท (2552: 306 ล้านบาท)

4. รายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์

ในปี 2553 GTS มีรายได้จากการผลิตอุปกรณ์และระบบป้ายอิเล็กทรอนิกส์จำนวน 65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 16 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งมีรายได้จำนวน 49 ล้านบาท เนื่องจากมูลค่างานโครงการติดตั้งป้าย VMS ที่เกิดขึ้นในปี 2553 มีมูลค่างานตามสัญญา จำนวน 40 ล้านบาท ส่วนงานโครงการของปีก่อนมีมูลค่างานตามสัญญา จำนวน 32 ล้านบาท

5. รายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์

ในปี 2553 บริษัท อีเลคทรอนิกส์ ซอรัช จำกัด (“ES”) มีรายได้จากการจัดจำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ 735 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 55 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ปี 2552 จำนวน 680 ล้านบาท ซึ่งสอดคล้องกับภาวะของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

6. รายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา

ในปี 2553 กิจการร่วมค้า Genius (“JV Genius”) มีรายได้จากการจัดเก็บผลประโยชน์ในด้านการโฆษณา จำนวน 31 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ปี 2552 จำนวน 26 ล้านบาท

7. รายได้จากการวางระบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP)

รายได้จากการวางระบบ ERP ที่เกิดขึ้นในปี 2553 เป็นการรับจ้างวางระบบ ERP ให้กับหน่วยงานภาครัฐแห่งหนึ่ง ซึ่งมีมูลค่าจำนวน 15 ล้านบาท ส่วนรายได้ปี 2552 เป็นรายได้จากงานโครงการ ERP ของการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) จำนวน 45 ล้านบาท ในปี 2553 บริษัทได้ส่งมอบงานส่วนสุดท้ายให้แก่กฟน. และกฟน. อยู่ระหว่างการตรวจรับงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทยังไม่ได้รับรู้รายได้ส่วนที่เหลือจากงานโครงการดังกล่าว

8. รายได้จากการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย

ในปี 2553 บริษัทมีรายได้จากงานจ้างเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN จำนวน 1,134 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 จำนวน 1,053 ล้านบาท เนื่องจากงานรับเหมาโครงการที่เกิดขึ้นในปี 2553 ส่วนใหญ่เป็นงานโครงการขนาดใหญ่ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,900 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาดำเนินโครงการประมาณ 1 ปี ส่วนงานจ้างเหมาโครงการของปี 2552 เป็นงานโครงการขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ซึ่งมีมูลค่าโครงการตั้งแต่ 1 ล้านบาท ถึง 100 ล้านบาท และมีระยะเวลาดำเนินโครงการประมาณ 90-180 วัน

9. รายได้จากการบริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ

บริษัท ฟอर्थ สมารท์ เซอร์วิส จำกัด (FSS) เริ่มมีรายได้จากให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินมือถืออัตโนมัติ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2552 ในปี 2553 FSS มีรายได้จำนวน 137 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 123 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ปี 2552 จำนวน 14 ล้านบาท เนื่องจากจำนวนตู้เติมเงินที่เปิดให้บริการแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ณ วันสิ้นปี 2553 FSS มีตู้เติมเงินที่เปิดให้บริการแก่ลูกค้าแล้วจำนวนประมาณ 7,000 ตู้ (2552: 1,400 ตู้)

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2553	ปี 2552	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
ต้นทุนขาย	8,969	8,678	291	3.35
ต้นทุนบริการ	174	64	110	171.87
ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ	1,546	687	859	125.04
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	530	438	92	21.00
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	76	88	(12)	(13.64)
รวมค่าใช้จ่าย	11,295	9,955	1,340	13.46

ต้นทุนขาย/ต้นทุนบริการ/ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการ

ต้นทุนขายสำหรับปี 2553 มีจำนวน 8,969 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 291 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.35 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขาย

ต้นทุนบริการสำหรับปี 2553 มีจำนวน 174 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 110 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 171.87 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากบริการ

ต้นทุนจากการรับเหมาโครงการสำหรับปี 2553 มีจำนวน 1,546 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 859 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 125.04 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2552 ซึ่งสอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากงานรับเหมาโครงการ อย่างไรก็ตาม ขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากงานโครงการ ERP ลดลงจาก 181 ล้านบาท เป็น 116 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้ส่งมอบงานสุดท้ายให้กับการไฟฟ้านครหลวงแล้ว และการไฟฟ้านครหลวงอยู่ระหว่างการตรวจรับงานดังกล่าว

ค่าใช้จ่ายทางการเงิน

ค่าใช้จ่ายทางการเงินสำหรับปี 2553 มีจำนวน 76 ล้านบาท ลดลง 12 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.64 เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมในระหว่างปี 2553 ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมในระหว่างปี 2552 แม้ว่าบริษัทจะมีการกู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพิ่มขึ้น

ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2553	ปี 2552	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
สินทรัพย์หมุนเวียน	5,558	4,614	944	20.46
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	894	812	82	10.10
สินทรัพย์รวม	6,452	5,426	1,026	18.91

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 6,452 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 จำนวน 1,026 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 944 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 82 ล้านบาท โดยสินทรัพย์หมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากรายได้ที่ยังไม่เรียกชำระของงานรับเหมาโครงการติดตั้งอุปกรณ์ชุมสาย MSAN ของบริษัทและบมจ. ทีโอที และงานติดตั้งกล้อง CCTV ของบริษัทย่อยที่เพิ่มขึ้น ขัดแย้งกับลูกหนี้การค้าที่ลดลง ซึ่งเป็นผลมาจากรายได้จากงานรับเหมาผลิตของเวสเทิร์น ดิจิตอล สำหรับไตรมาสที่ 4 ปี 2553 ลดลงเมื่อเทียบกับรายได้สำหรับไตรมาสที่ 4 ของปี 2552 ส่งผลให้ยอดคงเหลือของลูกหนี้การค้าลดลงด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจำนวน 82 ล้านบาท ส่วนใหญ่เกิดจากการซื้อสินทรัพย์จำนวน 228 ล้านบาท โดยมาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนหุ้นเดิมเงินของบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด การซื้อที่ดินของบริษัท อีเล็คทรอนิกส์ ซอร์ซ จำกัด การคิดค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์จำนวน 124 ล้านบาท และค่าตัดจำหน่ายสิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาวัชจริยะจำนวน 26 ล้านบาท

คุณภาพสินทรัพย์

ลูกหนี้การค้า

ยอดลูกหนี้การค้าไม่รวมลูกหนี้การค้ากิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และ 2552 มีจำนวน 2,055 ล้านบาท และ 2,545 ล้านบาท ตามลำดับ กลุ่มบริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อทางการค้าแก่ลูกหนี้การค้าโดยเฉลี่ยประมาณ 30-90 วัน ซึ่งลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทสามารถแยกตามระยะเวลาการคงค้างได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

	งบการเงินรวม	
	ปี 2553	ปี 2552
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	1,445	1,906
ค้างชำระ		
ไม่เกิน 1 เดือน	328	436
1 - 3 เดือน	62	51
3 - 12 เดือน	128	47
มากกว่า 12 เดือน	140	149
รวม	2,103	2,589
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(48)	(44)
รวมลูกหนี้การค้า - สุทธิ	2,055	2,545

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และ 2552 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 48 ล้านบาท และ 44 ล้านบาท ซึ่งนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของกลุ่มบริษัทจะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพการเก็บเงินในอดีตและอายุของหนี้ที่ค้างค้างและสถานะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในขณะนั้น กลุ่มบริษัทเชื่อว่าค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่มีอยู่ในปัจจุบันมีความเพียงพอแล้ว

สินค้าคงเหลือ

หน่วย : ล้านบาท

	งบการเงินรวม	
	ปี 2553	ปี 2552
วัตถุดิบ	651	355
งานระหว่างทำ	258	294
งานโครงการระหว่างทำ	614	498
สินค้าสำเร็จรูป	585	360
สินค้าระหว่างทาง	12	102
รวม	2,120	1,609
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(373)	(253)
สินค้าคงเหลือ สุทธิ	1,747	1,356

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และ 2552 กลุ่มบริษัทมีค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าจำนวน 373 ล้านบาท และ 253 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย ค่าเผื่อการลดมูลค่าของงานโครงการ ERP จำนวน 263 ล้านบาท (2552: 153 ล้านบาท) และค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าอื่นๆ จำนวน 110 ล้านบาท (2552: 100 ล้านบาท)

ยอดคงเหลือของงานโครงการระหว่างทำ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ประกอบด้วยต้นทุนงานโครงการระหว่างทำกับการไฟฟ้านครหลวงจำนวน 311 ล้านบาท (สุทธิจากค่าเผื่อการลดมูลค่าจำนวน 263 ล้านบาท) และต้นทุนงานโครงการระหว่างทำอื่นๆ จำนวน 40 ล้านบาท

ในปี 2548 บริษัทได้ลงนามเป็นกิจการร่วม FORTH CONSORTIUM ในสัญญาจ้างพัฒนาและติดตั้งโปรแกรมสำเร็จรูประบบบริหารทรัพยากรองค์กร (ERP) ระบบบริการผู้ใช้ไฟฟ้า (CSS) และระบบจัดทำใบเสร็จรับเงินค่าไฟฟ้า (Billing) การไฟฟ้านครหลวง มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 549 ล้านบาท โดยบริษัทมีส่วนได้เสียในมูลค่าของโครงการประมาณ 379 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 69 ของมูลค่าโครงการรวม แต่เพราะปัญหาที่เกิดขึ้นจากผู้ร่วมทำ ทำให้การดำเนินงานพัฒนาระบบได้ล่าช้าลงเรื่อยๆ ระยะเวลาที่ระบุในสัญญาออกไป ซึ่งกำหนดระยะเวลาเดิมคือ ต้องเสร็จสิ้นภายในวันที่ 28 ตุลาคม 2550 ในเดือนสิงหาคม 2552 บริษัทได้รับหนังสือจากการไฟฟ้านครหลวงแจ้งผ่อนผันและขอให้เร่งรัดการดำเนินงานให้แล้วเสร็จตามแผนงานภายในวันที่ 31 มีนาคม 2553 ปัจจุบัน บริษัทได้ส่งมอบงานงวดสุดท้ายให้แก่การไฟฟ้านครหลวงแล้ว และการไฟฟ้านครหลวงอยู่ระหว่างการตรวจรับงาน ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากปัญหาที่ได้กล่าวมาข้างต้น คือ บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนงานที่ผู้ร่วมค้า 2 ราย เป็นผู้รับผิดชอบอยู่เดิม ในฐานะผู้บริหารหลักของโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการจนแล้วเสร็จ ส่งผลทำให้ประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการสูงกว่าประมาณการรายได้ของโครงการ และบริษัทจะต้องบันทึกสำรองผลขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของโครงการทั้งจำนวนเมื่อทราบแน่ชัดว่าโครงการดังกล่าวจะประสบผลขาดทุน ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี จนถึงสิ้นปี 2553 บริษัทได้บันทึกสำรองขาดทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของโครงการดังกล่าวเป็นจำนวน 624 ล้านบาท (2553 จำนวน 116 ล้านบาท 2552 จำนวน 181 ล้านบาท 2551 จำนวน 317 ล้านบาท และ 2550 จำนวน 10 ล้านบาท) และในส่วนของค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากโครงการที่เลิกระยะเวลานั้น บริษัทคาดว่าจะสามารถหารายได้ทดแทนจากการจำหน่าย License เพิ่มเติม งานส่วน

เพิ่มจากขอบเขตของสัญญาเดิม และ ค่าบำรุงรักษาซอฟต์แวร์เพิ่มเติมหลังจากงานวางระบบเสร็จสิ้น รวมถึงการเจรจาเรื่องค่าปรับที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้

สิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาจริยะ

ในปี 2551 JV Genius ได้ประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสิทธิการหาผลประโยชน์บนป้ายจรรยาจริยะ โดยการประมาณการกระแสเงินสดรับในอนาคตและคำนวณคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบันและพบว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนต่ำกว่าราคาตามบัญชีของสินทรัพย์ดังกล่าวเป็นจำนวน 11 ล้านบาท ดังนั้น JV Genius จึงบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์จำนวนดังกล่าวในงบกำไรขาดทุนสำหรับปี 2551 อย่างไรก็ตาม JV Genius ได้ทบทวนการด้อยค่าของสินทรัพย์ดังกล่าวอย่างน้อยเป็นประจำทุกปี โดยใช้หลักเกณฑ์และวิธีการคำนวณเช่นเดียวกันกับของปีก่อน พบว่า ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่บันทึกอยู่ในงบการเงินจำนวน 11 ล้านบาท เพียงพอแล้ว

แหล่งที่มาของเงินทุน

หนี้สิน

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2553	ปี 2552	เพิ่ม(ลด)	% เพิ่ม(ลด)
หนี้สินหมุนเวียน	4,960	4,232	728	17.20
หนี้สินไม่หมุนเวียน	169	63	106	168.25
หนี้สินรวม	5,129	4,295	834	19.41

กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และ 2552 จำนวน 5,129 ล้านบาท และ 4,295 ล้านบาท ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.41 โดยส่วนใหญ่เกิดจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นจำนวน 1,139 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทที่ใช้สำหรับงานโครงการที่เกิดขึ้นในปี 2553 ในขณะที่เจ้าหนี้การค้าลดลงจำนวน 552 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ สินค้าและบริการสำหรับไตรมาสที่ 4 ของปี 2553 ลดลงเมื่อเทียบกับยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ สินค้าและบริการ สำหรับไตรมาสที่ 4 ของปี 2552 นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้รับเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 247 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและจัดหาสินทรัพย์ ตลอดจน การจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 70 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 และ 2552 จำนวน 1,323 ล้านบาท และ 1,131 ล้านบาท ตามลำดับ หรือเพิ่มขึ้นสุทธิ 192 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิสำหรับปี 2553 จำนวน 313 ล้านบาท และเงินเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นส่วนน้อยของบริษัทย่อยจำนวน 5 ล้านบาท ในขณะเดียวกัน ส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทลดลงจากการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 115 ล้านบาท และการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 11 ล้านบาท

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทในปี 2553 เท่ากับ 3.9:1 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2552 ซึ่งเท่ากับ 3.8:1

สภาพคล่อง

กระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2553	ปี 2552
กระแสเงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(953)	191
กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(207)	(131)
กระแสเงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	1,205	(40)

ในปี 2553 กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 953 ล้านบาท เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยมีกระแสเงินสดรับและจ่ายจากการซื้อ-ขายสินค้า รับ-จ่ายชำระหนี้ เป็นต้น

กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนสำหรับปี 2553 จำนวน 207 ล้านบาท เงินสดจ่ายจากกิจกรรมลงทุนส่วนใหญ่เป็นการซื้อสินทรัพย์ เช่น ตู้เติมเงินของ FSS และที่ดินเพื่อรองรับการดำเนินงานในอนาคตของ ES จำนวน 229 ล้านบาท ในทางตรงกันข้าม เงินสดรับกิจกรรมลงทุนมาจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 55 ล้านบาท

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินสำหรับปี 2553 จำนวน 1,205 ล้านบาท เงินสดรับจากกิจกรรมจัดหาเงินส่วนใหญ่มาจากเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 1,386 ล้านบาท และเงินสดจ่ายจากกิจกรรมจัดหาเงินส่วนใหญ่เป็นการจ่ายชำระหนี้กู้ยืมระยะยาวจำนวน 70 ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวน 115 ล้านบาท

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน ณ วันสิ้นปี 2553 เท่ากับ 1.1: 1 ซึ่งเท่ากับอัตราส่วนของปี 2552 เป็นผลมาจากอัตราการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์หมุนเวียนต่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของหนี้สินหมุนเวียนมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันและสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

อัตราส่วนสินทรัพย์สภาพคล่องต่อหนี้สินหมุนเวียน ณ วันสิ้นปี 2553 เท่ากับ 0.4: 1 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราส่วนของปี 2552 ซึ่งเท่ากับ 0.8: 1 พบว่าอัตราส่วนลดลง เนื่องจากสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องน้อย ซึ่งได้แก่ สินค้าคงเหลือและรายได้ที่ยังไม่ได้เรียกชำระหนี้ยอดคงเหลือเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งเป็นมาจากงานรับเหมาโครงการของกลุ่มบริษัทที่เพิ่มขึ้น

โดยรวมอัตราส่วนสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทจะอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากการขยายตัวทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

สำหรับงานการประมูลโครงการต่างๆ ของภาครัฐ ซึ่งจำเป็นต้องมีการค้ำประกันการประกวดราคาตามมูลค่าของแต่ละโครงการ กลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์เชิงธุรกิจที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อรองรับการค้ำประกันการประกวดราคาดังกล่าว โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกลุ่มบริษัท

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทสามารถชำระคืนเงินกู้ได้ตรงตามเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ได้ตกลงกันได้ โดยรายละเอียดของกำหนดเวลาชำระคืนเงินกู้ ได้แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 15 และ 16

11.4 ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee)

รายการที่	บริษัท/บริษัทย่อย	ชื่อผู้สอบบัญชี	ค่าสอบบัญชีปี 2552 (บาท)
1	บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	1,090,000
2	บริษัทย่อย	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	1,620,000
	รวม		2,710,000

2. ค่าตอบแทนอื่น (Non-audit fee)

-ไม่มี-

11.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. ความผันผวนของรายได้

เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการผลิตและประกอบแผงวงจรรูปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ตราสินค้าของลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 71 (2552: ร้อยละ 76) ของรายได้รวมปี 2552 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท และหากพิจารณารายได้เฉพาะจากบริษัท เวสเทิร์น ดิจิตอล (ประเทศไทย) จำกัด รายเดียวคิดเป็นร้อยละ 69 (2552: ร้อยละ 75) ของรายได้รวม ดังนั้น หากลูกค้าเปลี่ยนแปลงยอดสั่งผลิตสินค้าจะทำให้เกิดความผันผวนต่อรายได้รวมของบริษัทค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักถึงความผันผวนดังกล่าว จึงกระจายฐานลูกค้าไปยังรายใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อลดสัดส่วนการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่โดยนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพสูงขึ้นในราคาที่แข่งขันได้ ภายใต้ทีมงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่แข็งแกร่งเป็นต้นฉบับสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นที่น่าสนใจและมีสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดเสมอ รวมไปถึงข้อได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต ทำให้ได้ลูกค้ากลุ่มใหม่อย่างต่อเนื่อง และเน้นการขยายตลาดไปยังงานโครงการกับหน่วยงานภาครัฐ

2. คุณภาพของสินทรัพย์

2.1 ลูกหนี้การค้า

กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าที่มีประวัติด้านสินเชื่อที่ดี บริษัทยังมีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของสินเชื่ออันเกิดจากการมีลูกหนี้การค้ารายใหญ่รายหนึ่งและลูกหนี้งานโครงการ ทั้งนี้ ลูกหนี้รายใหญ่นี้ดังกล่าวเป็นลูกหนี้ที่น่าเชื่อถือและชำระหนี้ตามกำหนด และลูกหนี้งานโครงการเป็นหน่วยงานภาครัฐ ส่วนบริษัทย่อยมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมาก ราย ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงด้านสินเชื่ออันจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทที่เป็นสาระสำคัญ

3. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

จากการที่บริษัทและ ES มีการนำเข้าวัตถุดิบประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่ายนั้น ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐและเยน ในขณะที่รายได้จากการขายจะเป็นสกุลเงินบาท ทำให้บริษัทและ ES อาจมีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ในกรณีที่ค่าเงินสกุลดอลลาร์และเยนมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับค่าเงินบาท ดังนั้น ในการสั่งซื้อวัตถุดิบบริษัทมีการจองและกำหนดราคาวัตถุดิบล่วงหน้า และบริษัทและ ES ยังติดตามความเคลื่อนไหวของค่าเงินสกุลที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารต้นทุนการผลิต โดยปัจจุบันบริษัทและ ES มีวงเงินสำหรับทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) กับสถาบันการเงินสำหรับใช้ในช่วงที่อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน รายละเอียดของหนี้สินที่เป็นสกุลเงินตราต่างประเทศและสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 26.1

4. สภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องค่อนข้างต่ำเนื่องจากโครงสร้างหนี้สินของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่เป็นหนี้สินระยะสั้น ซึ่งได้แก่ เงินกู้ยืมระยะสั้นและเจ้าหนี้การค้า โดยมีเทอมการชำระเงินที่แน่นอน ในขณะที่สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ได้แก่ ลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือ ซึ่งมีสภาพคล่องที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการดูแลสถานะทางการเงินและกำหนดการชำระคืนอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถปฏิบัติตามภาระผูกพันที่มีอยู่

สำหรับงานการประมูลโครงการต่างๆ ของภาครัฐ ซึ่งจำเป็นต้องมีการค้าประกันการประกวดราคาตามมูลค่าของแต่ละโครงการ กลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์เชิงธุรกิจที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อรองรับการค้าประกันการประกวดราคาดังกล่าว โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกลุ่มบริษัท

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทสามารถชำระคืนเงินกู้ได้ตรงตามเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ได้ตกลงกันไว้ โดยรายละเอียดของกำหนดเวลาชำระคืนเงินกู้ ได้แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 15 และ 16

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 31 ธันวาคม 2553 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้นายอรินทร์ แจ่มนารี เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนายอรินทร์ แจ่มนารี กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	ประธานกรรมการบริหาร	_____
2. นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	รองประธานกรรมการบริหาร	_____
ผู้รับมอบอำนาจ		
ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายอรินทร์ แจ่มนารี	ผู้อำนวยการฝ่ายการบัญชีและการเงิน	_____

เอกสารแนบ 1

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสนธิ วรปัญญา	72	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาบัตร วิทยาลัยป้องกัน ราชอาณาจักร หลักสูตรการป้องกัน ราชอาณาจักร (วปอ.)	2551 - 2552	ประธาน	ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า นานาชาติ	ศูนย์กลางซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า สากล
				- ปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2549 - 2553	ประธาน	ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า แห่งประเทศไทย	ศูนย์กลางซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า
				- M.A. (Econ.), University of Wisconsin, USA	2549 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ.ไทยซัมมิท ฮาร์เนส	ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์
				- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการ บริษัทไทย รุ่น 24/2004 วันที่ 9 กันยายน 2547 (DAP)	2552 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและ อิเล็กทรอนิกส์
					2549-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
	2549-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. จีเนียส ทราฟฟิค ซีสเต็ม	ผลิต จำหน่าย และรับเหมา ติดตั้ง ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบจราจรพร้อมทั้ง อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่าย ป้ายอิเล็กทรอนิกส์				

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายสนิทธ วรปัญญา (ต่อ)					2552-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อาคเนย์ประกันภัย	ธุรกิจประกันภัย
					2552-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อาคเนย์ประกันชีวิต	ธุรกิจประกันชีวิต
					2552-ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. อาคเนย์แคปปิตอล	บริหารและจัดการ การใช้รถยนต์สำหรับบริษัทและองค์กรขนาดใหญ่อย่างครบวงจร
					2547-2551	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ. ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2539 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก. ไทยวิจัยและฝึกอบรม	รับดำเนินการจัดการฝึกอบรมภายในองค์กร

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.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
				- อบรม Audit Committee Program (ACP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 4/2005 วันที่ 17-18 กุมภาพันธ์ 2548	2547-2551	กรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
				- ปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	2552 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ. ทีทีแอนด์ที	บริการโทรศัพท์สาธารณะ, บริการสื่อสารข้อมูล, บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง, ผลิตและจำหน่ายถุงพลาสติก ขวด ถ้วยบรรจุภัณฑ์
					2553 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ	บมจ.นิปปอนแพ็ค (ประเทศไทย)	
					2547 - 2552	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	บมจ.โซลาร์ตรอน	ผลิตและจำหน่ายระบบพลังงานแสงอาทิตย์
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ทีเอสบี โฮลดิ้ง	ให้บริการสมุดโทรศัพท์ online
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ทรัพย์เพิ่มผลก่อสร้าง	ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.นิติบุคคลแจ้งวัฒนะ 17	บริหารจัดการและบำรุงพื้นที่ส่วนกลาง
					2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.บ้านพลับพลา	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บ้านและที่ดิน
	2546 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.สร้างสิน พร็อพเพอร์ตี้	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์บ้านและที่ดิน				

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือ หุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ ของครอบครัว ระหว่าง ผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวนงราม เลาหาวรีดิถัก	57	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2547 - ปัจจุบัน	กรรมการตรวจสอบ	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ ตรวจสอบบัญชี
				- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย รามคำแหง	2534 - ปัจจุบัน	รองกรรมการผู้จัดการ	บจก.เอเอสที มาสเตอร์	
นางรังษี เลิศไตรภิญโญ	50	6.10	พี่สาวคุณ พงษ์ชัย อมตานนท์	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547	2533 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีเอทีเอ็มอัตโนมัติ จัดจำหน่ายน้ำดื่มให้กับภาคอุตสาหกรรม และเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา
				- ปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย รามคำแหง	2551 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส	
					2551 - 2552	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์	47	52.17	น้องชายคุณรังษี เลิศไทรภิญโญ	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547 - ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2532 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/บริหาร	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2551 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.อีเลคทรอนิกส์ ซอร์ซ	จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.จีเนี่ยส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ผลิต จำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบจราจรพร้อมทั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.จีเนี่ยส อีเลคทรอนิกส์ มิเตอร์	จำหน่ายมิเตอร์วัดไฟฟ้า kWh แบบอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอรัท แทรคกิ้ง ซีเอสเต็ม	การวิจัย ค้นคว้าเทคโนโลยี และจำหน่ายอุปกรณ์รับส่งข้อมูลผ่านดาวเทียมติดยานพาหนะ
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส	ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินผู้ถือบัตรเดบิต

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายพงษ์ชัย อมตานนท์ (ต่อ)					2551 – 2552	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรม และเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา การสื่อสาร ให้บริการการเดินทางอากาศ ในเขตแดนลงข่าวการบินของประเทศไทย และพื้นที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.อสมท.	
					2552 – 2553	กรรมการบริษัท	บจก. วิทยุการบิน	
					2552	ที่ปรึกษาคณะกรรมการบริหาร	สำนักส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ	
นายแกлик อมตานนท์	55	6.03	พี่ชายคุณพงษ์ชัย อมตานนท์ และคุณรังษิ เลิศ ไตรวิญญู	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547 - ปวช. สาขาการบัญชี วิทยาลัยเซตุน	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
2531 - ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บจก.อิเล็กทรอนิกส์ ซอร์ซ						

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายบุญญา ตันติพานิช พันธ์	49	2.57	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547 - ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ผลิต จำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์
					2551 – 2552	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา
นางมาทีนี วันดีภิรมย์	49	2.58	พี่สาวของภรรยา คุณพงษ์ชัย อมตานุ นนท์	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 30/2004 วันที่ 15 ธันวาคม 2547 - ปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2545 - ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2545 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท/ บริหาร	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	ผลิต จำหน่าย และรับเหมา ติดตั้งผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และผลิตและจำหน่ายป้ายอิเล็กทรอนิกส์
					2551 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บจก.ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส	ให้บริการเติมเงินออนไลน์และเติมเงินตู้มีเอทีเอ็มอัตโนมัติ
					2551 – 2552	กรรมการบริษัท	บจก.อุตสาหกรรมน้ำไทย	จัดจำหน่ายน้ำดิบให้กับภาคอุตสาหกรรมและเป็นน้ำจัดส่งเพื่อผลิตน้ำประปา

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการอบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีดา	40	ไม่มี	ไม่มี	- อบรม Director Accreditation Program (DAP) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย รุ่น 43/2004 วันที่ 9 กันยายน 2547 - ปริญญาโท MBA, University of Wisconsin - ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	2547 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์ จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
นายสวัสดิ์ เอิบโชคชัย	43	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาตรี สาขาอิเล็กทรอนิกส์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	2533 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยและพัฒนา	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
นายปราโมทย์ พันธินา	42	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช - ปวส. สาขาอิเล็กทรอนิกส์ วิทยาลัยช่างกลปทุมวัน	2538 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
นายอรินทร์ แจ่มนารี	38	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2551 - ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคมและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและอิเล็กทรอนิกส์
					2538 - 2551	ผู้ตรวจสอบ	บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด	ตรวจสอบบัญชี

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สัดส่วนการถือหุ้นบริษัท (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ของครอบครัว ระหว่างผู้บริหาร	คุณวุฒิการศึกษา/ประวัติการ อบรม	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ระยะเวลา	ตำแหน่ง	หน่วยงาน / บริษัท	ประเภทธุรกิจ
นายชัชวิน พิพัฒน์โชติธรรม	38	ไม่มี	ไม่มี	- ปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี สาขาการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2553 - ปัจจุบัน	ผู้ช่วยประธาน กรรมการบริหาร	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น	ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์โทรคมนาคม และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และรับจ้างผลิต/ ประกอบแผงวงจรอุปกรณ์โทรคมนาคมและ อิเล็กทรอนิกส์
					2538 - 2553	ผู้จัดการฝ่าย ตรวจสอบ	บริษัท สำนักงาน เอินส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	ตรวจสอบบัญชี

เอกสารแนบ 1 (ต่อ)

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมที่ดำรงตำแหน่ง
เป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และผู้มีอำนาจควบคุม

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

ลำดับ	ชื่อ-สกุล บริษัทที่เกี่ยวข้อง	นายศนิท วรปัญญา	นายสุธรรม มลิดา	นางสาวนงราม เลหาอริดิค	นายพงษ์ชัย อมตานนท์	นางรังษี เลิศไตรภวิญโญ	นายแกлик อมตานนท์	นางมาทนี วันดีภิรมย์	นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	นางสาวชลธิชา ศิริพงษ์ปรีชา	นายชัชวิน พัฒนโชติธรรม	นายปราโมทย์ พันธินา	นายอิริทธิ์ แจ่มนารี	นายสวัสดิ์ เติบไชคชัย
1	บมจ.ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น (มหาชน)	A	B	B	B,C	B,C	B	B	B,C	B	D	D	D	D
2	บจก.อีเลคทรอนิคส์ ซอร์ซ	B			B		B,C			B,D				
3	บจก.จีเนียส ทราฟฟิค ซีเอสเต็ม	B			B			B,C	B,C					
4	บจก.จีเนียส อีเลคทรอนิค มิเตอร์				B									
5	บจก. ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส				B	B		B						
6	บมจ. นิปปอนแพ็ค (ประเทศไทย)		B											
7	บจก.ทรัพย์เพิ่มผล ก่อสร้าง		B											
8	บจก.ทีเอสบี โฮลดิ้งส์		B											
9	บจก.นิติบุคคลแจ้งวัฒนะ 17		B											
10	บจก.บ้านพลับพลา		B											
11	บจก.ฟอร์ท แทรคกิ้ง ซีเอสเต็ม				B									
12	บจก.สร้างสิน พร็อพเพอร์ตี้		B											
13	บจก.เอสที มาสเตอร์			B,D										
14	บจก.ไทยวิจัยและฝึกอบรม	B												
15	บมจ.อสสมท				B									
16	บจก. อาคเนย์ประกันภัย	B												
17	บจก. อาคเนย์ประกันชีวิต	B												
18	บจก. อาคเนย์แคปปิตอล	B												

เอกสารแนบ 2

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

รายชื่อ	บมจ. ฟอร์ท	บริษัทย่อย			
		1	2	3	4
1. นายสนธิ วรรณัญญา	X	/	/		
2. นายสุธรรม มลิลดา	/				
3.นางสาวนงราม เลาหอวรีดิลก	/				
4. นายพงษ์ชัย อมตานนท์	/, //	/	/	/	/
5. นางรังษี เลิศไตรภวิญโญ	/, //			/	/
6. นายแกлик อมตานนท์	/	/, //			
7. นางมาทีนี วันดีภิรมย์	/		/, //	/	/
8. นายบุญญา ตันติพานิชพันธ์	/, //		/, //	/	
9. นางสาวชลธิชา ศิริพงศ์ปรีชา	/				
10.นาย พูนศักดิ์ ศิริพงศ์ปรีดา		/			
11. นางสาวพนาวลัย โพธิพิพิธ					/

หมายเหตุ:

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

เอกสารแนบ 3

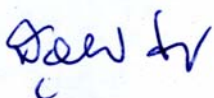
รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบได้รับการแต่งตั้งขึ้นตามมติคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระที่มีได้เป็นผู้บริหาร จำนวน 3 ท่าน คณะกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรู้ความสามารถ ภายใต้ขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่กำหนดและสอดคล้องกับแนวทางปฏิบัติที่ดีของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยในปี 2553 คณะกรรมการตรวจสอบจัดให้มีการประชุมจำนวน 4 ครั้ง โดยกรรมการตรวจสอบทุกท่านเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง และมีผู้สอบบัญชี ผู้บริหาร ตลอดจนฝ่ายตรวจสอบภายในเข้าร่วมประชุมเพื่อร่วมเสนอข้อมูลและข้อเสนอแนะตามวาระที่เกี่ยวข้อง โดยสรุปเรื่องพิจารณาที่สำคัญได้ดังนี้

1. สอบทานงบการเงินรายไตรมาสและประจำปี 2553 ก่อนเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ ว่าได้ปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเพียงพอ
2. พิจารณาแผนการตรวจสอบ รับทราบผลการตรวจสอบและข้อเสนอแนะของผู้ตรวจสอบภายในอันเนื่องเกี่ยวกับการวิเคราะห์ระบบการควบคุมภายใน และนำเสนอฝ่ายบริหารเพื่อพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขตามควรแก่กรณี รวมทั้งติดตามผลความคืบหน้าการปรับปรุงและแก้ไขข้อบกพร่อง ให้การกำกับดูแลการตรวจสอบภายในมีประสิทธิภาพโดยคำนึงถึงความเสี่ยงขององค์กรประกอบด้วย
3. สอบทานให้บริษัทถือปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ตามประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งปฏิบัติตามระเบียบและข้อกำหนดของทางการหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
4. สอบทานและให้ความเห็นต่อการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมทั้งพิจารณาการเปิดเผยข้อมูลในเรื่องดังกล่าวให้มีความถูกต้องครบถ้วน
5. ประเมินความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี พิจารณาเสนอแต่งตั้งและเสนอค่าตอบแทนสอบบัญชี ประจำปี 2553
6. คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประเมินผลการดำเนินงานของตนเองสำหรับปี 2553 ผลของการประเมินอยู่ในระดับที่พอใจ และได้รายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบแล้ว

คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่า งบการเงินและรายการทางการเงิน ประจำปีไตรมาสและประจำปี 2553 ได้จัดทำตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป รวมทั้งมีการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันอย่างครบถ้วน ถูกต้องและมีรายละเอียดเพียงพอ อีกทั้งบริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในและกลไกการตรวจสอบและถ่วงดุลที่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ตลอดจนยืนยันในการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี จริยธรรมธุรกิจ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท

สำหรับงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอต่อคณะกรรมการบริษัทให้พิจารณาแต่งตั้งบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานการตรวจสอบเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง การแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทจะได้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 ที่จะขึ้นในเดือนเมษายน 2554 เพื่อให้ความเห็นชอบต่อไป



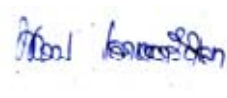
(นายสุธรรม มลิลลา)

ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ



(นายสนธิ วรปัญญา)

กรรมการตรวจสอบ



(นางสาวนงราม เลหาอารีดิถ)

กรรมการตรวจสอบ

หนังสือมอบอำนาจ

31 มีนาคม 2554

โดยหนังสือฉบับนี้ ข้าพเจ้า บริษัท ฟอรัท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เลขที่ 226/12, 13, 16 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร โดย นายพงษ์ชัย อมตานนท์และนางรังษิ เลิศไตรภวัญญู ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทขอมอบอำนาจให้นายอรินทร์ แจ่มนารี ผู้ถือบัตรประชาชน เลขที่ 3102400138277 อยู่บ้านเลขที่ 1038/21 อาคารไลฟ์แอดพหล 18 ซอยพหลโยธิน 18 ถนน พหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับแบบแสดงรายการข้อมูล ประจำปี 2553 (แบบ 56-1)

การใดที่ นายอรินทร์ แจ่มนารี ได้กระทำไปเพื่อการดังกล่าวข้างต้นให้ถือเสมือนหนึ่งว่า ข้าพเจ้า ได้กระทำไปด้วยตนเอง เพื่อเป็นหลักฐานจึงได้ลงลายมือชื่อและประทับตราไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน

ลงชื่อ _____ ผู้มอบอำนาจ
(นายพงษ์ชัย อมตานนท์ / นางรังษิ เลิศไตรภวัญญู)

ลงชื่อ _____ ผู้รับมอบอำนาจ
(นายอรินทร์ แจ่มนารี)

ลงชื่อ _____ พยาน
(นางสาวศุภลักษณ์ ปรมสวัสดิ์)

ลงชื่อ _____ พยาน
(นางสาวดาริน ลามอ)