



www.thailca.com

TLCA

Newsletter

Thai Listed Companies Association

Quarterly Newsletter Issue No. 39 October - December 2016



“ปวงข้าพระพุทธเจ้า ขอน้อมเกล้าน้อมกระหม่อม
สำนึกในพระมหากรุณาธิคุณ หาที่สุดมิได้”



ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม ขอเดชะ
ข้าพระพุทธเจ้า สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย



คุณชนินทร์ ว่องกุศลกิจ
ประธานศูนย์ CBCE ต้อนรับ
ผู้บริหารภาคเอกชนที่เข้าร่วมงาน
“CBCE Information Day”



กิจกรรม IR Workshop 2/2559
หัวข้อ “How to improve your
IR strategy from basic to
advanced?”



HCM Club ร่วมกับ Aon Hewitt
จัดสัมมนา “Managing Your
Family Business’
Succession Professionally”



มูลนิธิอิตีพี โดยการสนับสนุนของ
มูลนิธิตลาดหลักทรัพย์ฯ
จัดโครงการสร้างเสริมศักยภาพ
แม่พิมพ์ของชาติ รุ่นที่ 8

“ร่างพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฉบับใหม่”

ที่มา เว็บไซต์สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

ตามที่พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ เพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมายผ่านการพิจารณาของสภานิติบัญญัติแห่งชาติ ซึ่งการเสนอปรับปรุงแก้ไขกฎหมายครั้งนี้ เพื่อปรับปรุงลักษณะการกระทำความผิด และเพิ่มมาตรการในการบังคับใช้กฎหมายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและมีความเป็นสากลมากยิ่งขึ้น โดยการเสนอแก้ไขพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ ที่สำคัญ 2 เรื่อง ได้แก่ 1) การป้องกันการกระทำความผิดไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์ (market misconduct) และ 2) มาตรการลงโทษทางแพ่ง (civil penalty)

TLCA Newsletter ฉบับนี้จึงขอนำรายละเอียดและสรุปสาระสำคัญการแก้ไขพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมายมาให้สมาชิกได้รับทราบกันดังนี้

สรุปสาระสำคัญการแก้ไขพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้กฎหมาย

1. ที่มาของการเสนอแก้ไขกฎหมาย

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์นับวันจะทวีความสำคัญต่อตลาดทุน และเป็นประโยชน์ต่อผู้ลงทุนยิ่งขึ้น ในขณะที่การกระทำความผิดเกี่ยวกับการกระทำความผิดไม่เป็นธรรมในการซื้อขายหลักทรัพย์มีความเปลี่ยนแปลงและสลับซับซ้อนมากขึ้น กฎหมายที่มีอยู่ยังไม่ครอบคลุมการกระทำความผิดในรูปแบบใหม่ๆ และที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งบทบัญญัติในกฎหมายบางกรณียังมีความไม่ชัดเจน ทำให้เกิดภาระการพิสูจน์และปัญหาการตีความ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกระทำความผิดดังกล่าวมีบทลงโทษไว้เฉพาะโทษทางอาญา ซึ่งมีมาตรฐานการพิสูจน์ที่สูงตามหลัก “ปราศจากเหตุสงสัย” (beyond reasonable doubt)

จึงไม่เหมาะสมกับลักษณะความผิดในคดีหลักทรัพย์ที่หลักฐานการกระทำความผิดโดยส่วนใหญ่อยู่ในความรับรู้ และครอบครองของผู้กระทำความผิด ซึ่งมักไม่ทิ้งร่องรอยการกระทำความผิดเหมือนคดีอาญาทั่วไป ทำให้ยากที่นำตัวผู้กระทำความผิดมาลงโทษได้ ประกอบกับกระบวนการฟ้องคดีอาญามีหลายขั้นตอนและหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จึงต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินคดีและได้รับผลสำเร็จน้อย จึงได้เสนอปรับปรุงแก้ไขกฎหมายในคราวนี้เพื่อปรับลักษณะการกระทำความผิดและเพิ่มมาตรการในการบังคับใช้กฎหมายเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ ทันสถานการณ์ และเป็นสากล

สาระสำคัญของร่างพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ

2.1 การแก้ไขเพิ่มเติมบทบัญญัติในส่วนของ การป้องกันการกระทำความผิดไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์ (Market Misconduct)

กลุ่มที่ 1 ความผิดเกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูล ที่อาจทำให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ลงทุนและตลาดทุน

กฎหมายใหม่ได้ปรับปรุงลักษณะการกระทำความผิดเกี่ยวกับการบอกกล่าว เผยแพร่ หรือเปิดเผยข้อมูลที่เป็นเท็จหรือที่ทำให้สำคัญผิดให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น รวมทั้งให้ครอบคลุมการกระทำของบุคคลใดๆ ที่อาจมีผลต่อราคาหลักทรัพย์หรือต่อการตัดสินใจลงทุน นอกจากนี้ยังได้กำหนดให้ใครก็ตามที่จะออกมาวิเคราะห์หรือคาดการณ์เกี่ยวกับข้อมูลใดๆ ของบริษัทจดทะเบียน จะต้องใช้ความระมัดระวัง และรับผิดชอบต่อความเห็นของตน โดยกฎหมายใหม่กำหนดกรอบที่ชัดเจนว่า ก่อนที่บุคคลดังกล่าวจะทำการวิเคราะห์หรือคาดการณ์ จะต้องตรวจสอบว่าข้อมูลที่ตนได้รับมีความถูกต้องหรือน่าเชื่อถือเพียงใด รวมทั้งข้อมูลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์หรือคาดการณ์จะต้องไม่ใช่ข้อมูลที่ถูกลบปิดเป็นไป

จากความเป็นจริง และต้องไม่ใช่ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่ไม่ครบถ้วน ซึ่งอาจทำให้คนทั่วไปเกิดความเข้าใจผิดได้ ดังนั้นการวิเคราะห์หรือคาดการณ์ยังสามารถทำได้ ซึ่งในส่วนของ การคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต トラบใดที่การคาดการณ์นั้นมีข้อมูลที่เป็นจริงรองรับ ไม่ได้บิดเบือน แม้ในภายหลังผล จะไม่เป็นอย่างที่คาดการณ์ไว้ก็ไม่เป็นความผิด โดยผู้ที่ออกมาวิเคราะห์หรือคาดการณ์ต้องรับผิดชอบและระมัดระวัง ต่อข้อมูลที่ตนสื่อสารออกมามากยิ่งขึ้น เพราะอาจมีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์หรือต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ลงทุน และเมื่อได้ให้ความเห็นไปแล้ว ก็ควรเก็บหรือบันทึกข้อมูลที่ตนใช้ในการให้ความเห็นไว้เพื่อเป็นหลักฐานในการอธิบาย ในภายหลัง

กลุ่มที่ 2 ความผิดเกี่ยวกับการเอาเปรียบผู้ลงทุนในตลาดทุนรายอื่นโดยการใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่ตนล่วงรู้มา

(1) นอกจากการห้ามบุคคลที่รู้หรือครอบครองข้อมูลภายใน (insider) นำข้อมูลนั้นไปใช้ประโยชน์ด้วยการซื้อขายหลักทรัพย์แล้ว กฎหมายใหม่ยังกำหนดให้ insider ต้องไม่เปิดเผยข้อมูลดังกล่าวแก่บุคคลอื่นที่อาจนำข้อมูลนั้นไปใช้ประโยชน์เช่นเดียวกัน ซึ่งหากเกิดกรณีดังกล่าวขึ้นทั้งผู้ให้ข้อมูลและผู้รับข้อมูลที่นำไปใช้ประโยชน์อาจต้องมีความรับผิดชอบ โดยกฎหมายใหม่มีข้อสันนิษฐานว่าบุคคลที่เป็น insider (เช่น กรรมการ ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี ที่ปรึกษาทางการเงิน และที่ปรึกษากฎหมาย) ซึ่งเข้าไปซื้อขายหลักทรัพย์ในช่วงที่มีข้อมูลภายใน จะถูกพิจารณาไว้ก่อนว่าเป็นผู้รู้ และครอบครองข้อมูลภายในอันอาจเป็นความผิดตามกฎหมาย นอกจากนี้ แม้จะไม่พบว่า insider มีการซื้อขายหลักทรัพย์ด้วยตนเอง แต่หากพบหลักฐานที่พิสูจน์ได้ว่า บุคคลที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับ insider (เช่น พ่อแม่ พี่น้อง คู่สมรส ผู้ที่อยู่กินด้วยกันฉันสามีภรรยา และบุตร) มีการซื้อขายหลักทรัพย์ผิดไปจากปกติที่เคยทำ อาจถูกสันนิษฐานว่าเป็นการซื้อขายโดยผู้รู้หรือครอบครองข้อมูลภายในอันเป็นความผิดเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ผู้กระทำความผิดมีสิทธิพิสูจน์หักล้างว่าตนมิได้ใช้ข้อมูลภายในในการกระทำดังกล่าว

(2) เนื่องจากข้อมูลการทำธุรกรรมของลูกค้าถือเป็นข้อมูลอีกประเภทหนึ่งที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ซึ่งเป็นการเอาเปรียบลูกค้ารายดังกล่าวได้ กฎหมายใหม่จึงคุ้มครองด้วยการกำหนดให้บริษัทหลักทรัพย์ที่ประกอบธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์หรือธุรกิจจัดการกองทุน รวมทั้งพนักงานหรือลูกจ้างของบริษัทดังกล่าวที่นำข้อมูลคำสั่งซื้อขายหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของลูกค้าไปใช้ประโยชน์ โดยการซื้อขายหลักทรัพย์ตัดหน้าลูกค้า หรือเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวให้แก่บุคคลอื่นซึ่งอาจอาศัยข้อมูลที่ได้มานั้นไปซื้อขายหลักทรัพย์ตัดหน้าลูกค้า หรือที่เรียกว่า Front-running จะต้องมีความรับผิดชอบตามกฎหมาย

กลุ่มที่ 3 ความผิดเกี่ยวกับการสร้างราคาหลักทรัพย์ให้ผิดไปจากสภาพปกติของตลาด

กฎหมายใหม่ได้แก้ไขการกระทำความผิดในกลุ่มนี้ให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยได้แบ่งความผิดเกี่ยวกับการสร้างราคาหลักทรัพย์ออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ การส่งคำสั่งซื้อขายหลักทรัพย์อันทำให้บุคคลทั่วไปเข้าใจผิดเกี่ยวกับราคาหรือปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ และการส่งคำสั่งซื้อขายหลักทรัพย์ในลักษณะต่อเนื่องเพื่อให้ราคาหรือปริมาณการซื้อขายหลักทรัพย์ผิดไปจากสภาพปกติของตลาดโดยทั่วไป การกระทำความผิดเกี่ยวกับการสร้างราคาหลักทรัพย์มักมีการกระทำร่วมกันเป็นกลุ่ม หากพบว่ามีความผิดร่วมกันเกี่ยวกับการกระทำความผิดบางอย่างตามที่กฎหมายใหม่กำหนด ให้สันนิษฐานไว้ก่อนว่าบุคคลดังกล่าวมีการกระทำความผิดร่วมกัน เช่น มีการเปิดบัญชีธนาคารร่วมกันเพื่อใช้ในการชำระเงินเกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์ การยินยอมให้บุคคลอื่นใช้บัญชีธนาคารหรือบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ของตน และการชำระเงินค่าซื้อขายหลักทรัพย์แทนกัน เป็นต้น

กลุ่มที่ 4 ความผิดที่มีผลกระทบต่อระบบซื้อขายหลักทรัพย์ของตลาดหลักทรัพย์

เนื่องจากตลาดซื้อขายหลักทรัพย์เป็นกลไกที่สำคัญในตลาดทุนของประเทศ และเป็นที่ยอมรับซื้อขายหลักทรัพย์ของประชาชนผู้ลงทุนจำนวนมาก ระบบซื้อขายหลักทรัพย์ของตลาดหลักทรัพย์ซึ่งเป็นส่วนสำคัญ

ของตลาดซื้อขายจึงต้องมีความน่าเชื่อถือและพร้อมที่จะให้บริการซื้อขายอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ หากระบบซื้อขายหลักทรัพย์ดังกล่าวเกิดการล่าช้าหรือหยุดชะงักไม่ว่าจะเกิดจากความตั้งใจ หรือความไม่ระมัดระวังของบุคคลใดในการส่งคำสั่งซื้อขายหลักทรัพย์เข้าไปในระบบจนเกิดเหตุดังกล่าว เช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการส่งคำสั่งซื้อขาย (Program Trading) หรือการซื้อขายในลักษณะที่มีความถี่สูง (High Frequency Trading) เป็นต้น กรณีดังกล่าวเมื่อเกิดขึ้นแล้วอาจทำให้ดัชนีหลักทรัพย์ หรือราคาหลักทรัพย์เกิดการผันผวนซึ่งมีผลกระทบต่อผู้ลงทุนโดยรวม และความเชื่อมั่นของตลาดทุนไทย กฎหมายใหม่จึงกำหนดให้การกระทำดังกล่าวเป็นความผิด นอกจากนี้ กฎหมายใหม่ยังกำหนดความผิดฐานใหม่กรณีที่มีการใช้หรือยินยอมให้ใช้บัญชี nominee ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้นธนาคาร หรือบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ เพื่อใช้ในการปกปิดตัวตนของผู้กระทำความผิดเกี่ยวกับการกระทำความผิดไม่เป็นธรรมในการซื้อขายหลักทรัพย์

2.2 เพิ่มบทบัญญัติเกี่ยวกับมาตรการลงโทษทางแพ่ง (Civil Sanction)

(1) มาตรการลงโทษทางแพ่งเป็นมาตรการลงโทษที่เพิ่มเติมขึ้นเพื่อให้รัฐสามารถบังคับใช้กฎหมายกับผู้กระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นนอกเหนือจากการบังคับใช้กฎหมายผ่านกระบวนการลงโทษทางอาญา เนื่องจากกระบวนการทางแพ่งมีความรวดเร็วกว่า ประกอบกับกระบวนการพิจารณาพยานหลักฐาน และการพิสูจน์ความผิดใช้มาตรฐานอย่างเดียวกับคดีแพ่ง ซึ่งจะก่อให้เกิดประสิทธิผลที่ดีขึ้น โดยมาตรการลงโทษทางแพ่ง แบ่งได้เป็น 5 มาตรการ ดังนี้ (ก) การกำหนดให้ผู้กระทำความผิดชำระค่าปรับทางแพ่ง (Monetary penalty) (ข) การกำหนดให้ผู้กระทำความผิด ชดใช้เงินเท่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับจากการกระทำความผิด (Disgorgement) (ค) การห้ามผู้กระทำความผิดเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ ศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ หรือศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขาย

ล่วงหน้าภายในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งสูงสุดไม่เกิน 5 ปี (ง) การห้ามผู้กระทำความผิดเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทที่ออกหลักทรัพย์หรือบริษัทหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งสูงสุดไม่เกิน 10 ปี (จ) การกำหนดให้ผู้กระทำความผิดชดใช้ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบคืนให้กับสำนักงาน ก.ล.ต. (Reimbursement of investigation cost)

(2) ความผิดประเภทที่สามารถบังคับใช้กฎหมายด้วยมาตรการลงโทษทางแพ่งได้ เป็นความผิดที่เกิดขึ้นแล้ว อาจก่อให้เกิดผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อความน่าเชื่อถือและโปร่งใสของตลาดทุนไทย จึงเป็นบทบัญญัติที่ต้องการสัมฤทธิ์ผลของการบังคับใช้กฎหมายกับผู้กระทำความผิดในระดับสูง ซึ่งแบ่งความผิดได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ (ก) ความผิดเกี่ยวกับการกระทำความผิดไม่เป็นธรรมในการซื้อขายหลักทรัพย์ (ข) ความผิดเกี่ยวกับการแสดงข้อความอันเป็นเท็จหรือปกปิดข้อความจริง ซึ่งควรบอกให้แจ้งในสาระสำคัญในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (filing) ร่างหนังสือชี้ชวน รายงานฐานะทางการเงิน และเอกสารที่เปิดเผยต่อสาธารณชน (ค) ความผิดเกี่ยวกับการที่กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทจดทะเบียนไม่ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ความระมัดระวัง และความซื่อสัตย์สุจริต (ง) ความผิดเกี่ยวกับการใช้หรือยอมให้ใช้บัญชี Nominee ในการกระทำความผิดไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์

(3) ตามโครงสร้างของกฎหมายฉบับปัจจุบัน เมื่อสำนักงาน ก.ล.ต. พบว่ามีการกระทำความผิดตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ สำนักงาน ก.ล.ต. จะดำเนินการกล่าวโทษต่อพนักงานสอบสวน เพื่อพิจารณาดำเนินคดีอาญากับผู้กระทำความผิดต่อไป เว้นแต่ในกรณีที่เป็นการผิดที่ไม่ร้ายแรง หรือมีโทษจำคุกไม่เกิน 2 ปี กฎหมายฉบับปัจจุบันกำหนดให้เป็นความผิดที่เปรียบเทียบได้ หากผู้ถูกกล่าวหายินยอมเข้ารับการเปรียบเทียบ การดำเนินคดีอาญากับผู้ถูกกล่าวหา รายนั้นก็จะเป็นอย่างอื่น หากกฎหมายฉบับใหม่มีผลใช้บังคับ รัฐจะมีเครื่องมือที่ใช้ในการลงโทษผู้กระทำความผิดเพิ่มขึ้น โดยสำนักงาน ก.ล.ต. จะพิจารณาว่าควรดำเนินมาตรการ

ลงโทษทางแพ่งกับผู้กระทำความผิดหรือไม่ ซึ่งในการพิจารณาจะคำนึงถึงความร้ายแรงของการกระทำความผิด ผลกระทบต่อตลาดทุน พยานหลักฐานที่อาจนำมาใช้พิสูจน์และควมคุ้มค่าในการดำเนินมาตรการนั้น หากสำนักงาน ก.ล.ต. เห็นควรใช้มาตรการลงโทษทางแพ่ง สำนักงาน ก.ล.ต. จะเสนอคณะกรรมการพิจารณามาตรการลงโทษทางแพ่งเพื่อขอให้พิจารณาให้ความเห็นชอบที่จะดำเนินมาตรการลงโทษทางแพ่งกับผู้กระทำความผิด ทั้งนี้ คณะกรรมการชุดดังกล่าวเป็นคณะกรรมการที่มีผู้ทรงคุณวุฒิจากด้านบังคับใช้กฎหมายและด้านตลาดเงินตลาดทุน ได้แก่ อัยการสูงสุด (เป็นประธาน) ปลัดกระทรวงการคลัง อธิบดีกรมสอบสวนคดีพิเศษ ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย และเลขาธิการสำนักงาน ก.ล.ต. หากคณะกรรมการพิจารณามาตรการลงโทษทางแพ่งเห็นชอบด้วยที่จะดำเนินมาตรการลงโทษทางแพ่งกับผู้กระทำความผิด สำนักงาน ก.ล.ต. จะดำเนินการฟ้องผู้กระทำความผิดต่อศาลแพ่งเพื่อใช้มาตรการลงโทษทางแพ่งต่อไปและเมื่อศาลตัดสินคดีแล้ว อาจมีการอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลนั้นต่อศาลอุทธรณ์ได้ โดยคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์จะถือเป็นที่สุด ไม่สามารถฎีกาต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม หากผู้กระทำ

ความผิดยินยอมปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทางแพ่งตามที่คณะกรรมการพิจารณามาตรการลงโทษทางแพ่ง กำหนด ก็จะมีการทำบันทึกการยินยอมปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทางแพ่ง และเมื่อชำระเงินครบถ้วนแล้ว คดีจะสิ้นสุดลงทั้งในส่วนมาตรการลงโทษทางแพ่งและทางอาญา

ร่างพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่.....) พ.ศ. และรายละเอียดที่เกี่ยวข้องสามารถติดตามได้ที่ www.sec.or.th

ทั้งนี้ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ จัดสัมมนาผู้บริหาร คณะกรรมการและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องในบริษัทจดทะเบียน อาทิ กรรมการผู้จัดการ เลขานุการบริษัท นักลงทุนสัมพันธ์ เพื่อขอรับทราบความคิดเห็นและรวบรวมข้อมูลคำถาม และข้อสงสัยที่เกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไขพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ ดังกล่าว ในวันที่ 17 ตุลาคม 2559 ที่ผ่านมาสำหรับรายละเอียดของคำถาม-คำตอบเกี่ยวกับการปรับปรุงแก้ไขพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯ จะนำเสนอในฉบับต่อไป



การจัดสัมมนา “รู้จักกฎหมายหลักทรัพย์ฉบับใหม่ ปฏิบัติอย่างไรให้ถูกต้อง” เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2559 ณ หอประชุมศาสตราจารย์สังเวียน อินทรวิชัย

“How to improve your IR strategy from basic to advanced?”

ชมรมนักลงทุนสัมพันธ์แห่งประเทศไทย สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัด IR Workshop ครั้งที่ 2/2559 ในหัวข้อ “How to improve your IR strategy from basic to advanced?” เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2559 ที่ผ่านมา โดยได้รับเกียรติจากคุณณรงค์ ทศนนิพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีพีแฉิง จำกัด (มหาชน) คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน บริษัท เกล้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) โดยคุณสุทธิภา วัชรโรทยางกูร Vice President-Investor Relations บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นวิทยากรดำเนินรายการ โดยมีคุณสุรยุทธ ทวีกุลวัฒน์ ประธานชมรมนักลงทุนสัมพันธ์ฯ กล่าวต้อนรับสมาชิก

จุดเริ่มต้นของงาน IR และพัฒนาการด้าน IR ของ บริษัท



คุณณรงค์ ทศนนิพันธ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.ซีพีแฉิง

“IR ต้องเข้าใจธุรกิจ สามารถสื่อสาร business model
ให้กับนักลงทุนเข้าใจได้”

เป็นประเด็นที่ คุณณรงค์ ทศนนิพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ซีพีแฉิง ได้แบ่งปันประสบการณ์การทำงานด้าน IR ใน Workshop ครั้งนี้ โดยเล่าว่าตั้งแต่เริ่มต้นนำธุรกิจเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในช่วงแรกนั้นไม่มีพื้นฐานและความรู้เกี่ยวกับงานนักลงทุนสัมพันธ์เลย แต่จากประสบการณ์ที่ได้ทำงานร่วมกับบริษัทต่างชาติ และมักได้ยินเสมอว่าเมื่อบริษัทเข้าไปอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทจะไม่มีเจ้าของมีแต่ CEO เท่านั้น โดยเฉพาะบริษัทที่เป็นธุรกิจครอบครัว (family business) เจ้าของต้องเปิดใจและต้องเข้าใจว่าเมื่อบริษัทได้กระจายหุ้นให้กับนักลงทุนแล้ว นักลงทุนเหล่านั้นจะร่วมเป็นเจ้าของและผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นย่อมต้องการรับรู้ข้อมูลและความก้าวหน้าของบริษัทที่ถือหุ้นอยู่ และในฐานะ IR ของบริษัทจะทำอย่างไรให้ผู้ถือหุ้นมีความสุขกับการลงทุนในบริษัท



คุณณรงค์เริ่มศึกษาข้อมูลด้านงานนักลงทุนสัมพันธ์ หรือ IR จากทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ ตลาดหลักทรัพย์ฯ สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เป็นต้น ซึ่งคุณณรงค์มองว่า ซีพีโก้เป็นบริษัทเล็กๆ งานด้าน IR ควรเริ่มด้วยตัวเองก่อน แม้ว่าคุณณรงค์จะมีพื้นฐานทางด้านวิศวกรรม แต่ก็เริ่มงาน IR ด้วยการเรียนรู้เรื่องบัญชีเป็นอันดับแรก โดยมีหลักการเรียนรู้เรื่อง IR ดังนี้

- IR ต้องศึกษาหลักการบัญชี และข้อมูลหลักๆ ที่สำคัญ เพื่อสามารถอธิบาย ratio ต่างๆ ได้
- IR ต้องเข้าใจ business model ของบริษัท ในการนำเสนอข้อมูลต่อนักลงทุนต้องปูพื้นฐานของบริษัทก่อนว่า บริษัทดำเนินธุรกิจอะไร เช่น ซีพีโก้จัดเป็นธุรกิจต้นน้ำ การลงทุนของธุรกิจต้นน้ำมีการลงทุนอย่างไร ผลกำไรและการขยายธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างไร แล้วจึงสื่อสารออกไปว่า ธุรกิจต้นน้ำมีความสำคัญอย่างไรกับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
- IR ต้องเป็นนักประสานงานที่ดี

กลยุทธ์ด้าน IR ของบริษัท

กลยุทธ์หลักที่คุณณรงค์ใช้ในการบริหารงาน IR ของ ซีพีโก้ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุน มี 3 หลัก คือ

- ให้ข้อมูลทันเวลา IR ต้องติดตามข้อมูลสม่ำเสมอ และต้องรู้ว่าเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร อย่างไรในราคาหุ้น ต้องสามารถให้ข้อมูลกับผู้บริหารและนักลงทุนได้ทันที
- สม่ำเสมอ ทีม IR ของบริษัทควรนำเสนอข้อมูลให้กับนักลงทุนเป็นประจำสม่ำเสมอ อาทิ Opportunity Day ผู้บริหารและทีม IR ต้องรู้รายละเอียดของข้อมูลทุกอย่าง สามารถตอบคำถามและให้ข้อมูลกับนักลงทุนได้ทุกเรื่อง
- One message คำพูดของ CEO ถือว่าเป็น commitment ดังนั้น ผู้บริหารต้องรู้วิธีการที่จะสื่อสารข้อมูลกับนักลงทุน ดังนั้น ผู้บริหารและทีม IR ต้องมีการพูดคุยกัน เพื่อเตรียมข้อมูลที่จะสื่อสาร เช่น ตัวเลขที่สามารถเปิดเผยได้ และเปิดเผยไม่ได้ เป็นต้น

การพัฒนาหน่วยงานด้าน IR ของบริษัท



คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล
ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน
บมจ.เคพีแอนด์ซี พิวเออนด์มาร์เก็ตติ้ง

คุณจิระพงษ์ สันติภิรมย์กุล ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน บมจ. เคพีแอนด์ซี พิวเออนด์มาร์เก็ตติ้ง กล่าวว่าตนเองเข้ามาทำงานให้กับเคพีแอนด์ซีในฐานะ CFO ซึ่งก่อนหน้านี้ไม่ได้ทำงานโดยตรงในงานนักลงทุนสัมพันธ์เหมือนเช่นคุณณรงค์ แต่เมื่อได้เข้ามาเริ่มทำงานให้กับบริษัท โดยได้รับมอบหมายจากคุณอิทธิพัทธ์ พิระเดชาพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ให้รับผิดชอบดูแลเรื่องการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงเป็นจุดเริ่มต้นงาน IR

คุณจิระพงษ์ได้แบ่งปันประสบการณ์ของการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนว่า เริ่มต้นด้วยการค้นหา จัดเตรียมข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆ จากหลายส่วนงานในบริษัท ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดูแลในเรื่องของบัญชี ratio ต่างๆ เพื่อจะต้องเตรียมสื่อสารข้อมูลให้กับนักลงทุนได้เข้าใจ ซึ่งหาก IR มีโอกาสเริ่มทำงานตั้งแต่การนำบริษัทเข้าจดทะเบียนถือเป็นประสบการณ์ที่ดีที่จะประสานต่อไปยังบทบาทของ IR

งาน Investor Relations (IR) หรืองานนักลงทุนสัมพันธ์มีนิยามที่หลากหลาย หากแต่จะแปลตรงตัวก็คืองานที่มีความสัมพันธ์กับนักลงทุน ซึ่งคุณจรรยาพงษ์ให้ความเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่ของ IR ดังนี้

- IR เป็นเหมือนสะพานเชื่อมระหว่างบริษัทกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง
- IR ที่ดีต้องเป็นผู้ที่ชอบการเรียนรู้ พร้อมทั้งจะเรียนรู้ตลอดเวลา
- IR ต้องเปิดใจ เข้าใจในการสืบเสาะข้อมูลที่มีส่วนเกี่ยวข้องต้องการทราบ ต้องมีข้อมูลที่ถูกต้อง เหมาะสมและทันเวลา

ในฐานะ IR จะสื่อสารกับผู้บริหารระดับสูงขององค์กรอย่างไร เพื่อให้ผู้บริหารระดับสูงสนับสนุนงานด้าน IR และให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลให้กับนักลงทุน

คุณจรรยาพงษ์แนะนำว่า โดยปกตินักลงทุนจะต้องการพบและรับฟังข้อมูลจาก CEO หรือ CFO แต่ในฐานะ IR

เราต้องเป็นภาพลักษณ์ของบริษัท ทุกครั้งที่มีการให้ข้อมูลกับนักลงทุนหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง IR จะต้องมีการเตรียมพร้อมในด้านข้อมูล อย่างเช่น ถ้าแก่น้อย IR จะต้องไปพูดคุยกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น การตลาด การขาย จัดซื้อ ฯลฯ เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาสรุปให้กับผู้บริหารระดับสูงทราบ นอกจากนั้น IR ต้องรู้หลัก do & don't ของการเปิดเผยข้อมูลที่ผู้บริหารจะเปิดเผยได้ว่าเป็นอย่างไรตามแนวทาง CG มีความชัดเจนของข้อมูล ซึ่ง IR ต้องสามารถบอกกับผู้บริหารระดับสูงได้ว่า do & don't คืออะไร และ IR เองก็ต้องปฏิบัติตามหลัก do & don't ให้ได้เหมือนอย่างผู้บริหารด้วย และเมื่อ IR ปฏิบัติได้ดังนี้ ผู้บริหารระดับสูงก็จะเกิดความเชื่อมั่นและให้ความสำคัญกับ IR ให้เป็นผู้ให้ข้อมูลในกิจกรรมต่างๆ เช่น Opportunity Day Roadshow เป็นต้น



Managing Your Family Business Succession Management Professionally

โดย คุณอรปวีณ์ กาญจนมัย

Succession Management Solution Leader และที่ปรึกษาอาวุโส บริษัท เอออน ฮิววิท (ประเทศไทย)

ชมรม Human Capital Management (HCM Club) สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ร่วมกับบริษัท เอออน ฮิววิท (ประเทศไทย) จำกัด ได้จัดงาน “Managing Your Family Business Succession Management Professionally” เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2559 ณ โรงแรม แกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพฯ โดยมีวิทยากร 3 ท่านจากบริษัท เอออน ฮิววิท (ประเทศไทย) จำกัด ได้แก่

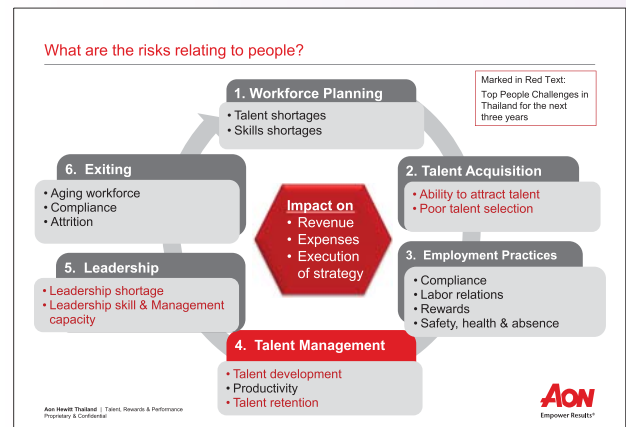
1. คุณภาณุวัฒน์ เบ็ญระฆะมาน Partner APACMEA และกรรมการผู้จัดการ
2. คุณนภัส ศิริวรราชกูร Leadership Practice Leader และที่ปรึกษาอาวุโส
3. คุณอรปวีณ์ กาญจนมัย Succession Management Solution Leader และที่ปรึกษาอาวุโส

Succession Management vs. Succession Planning

การบรรยายเริ่มต้นด้วยการทำความเข้าใจคำนิยามของการสืบทอดให้ตรงกัน โดยองค์กรส่วนใหญ่ในประเทศไทยมักเรียก Succession Planning และ Succession Management เป็นสิ่งเดียวกัน แต่แท้จริงแล้ว Succession Planning เป็นเพียงส่วนหนึ่งของ Succession Management หรือ “การบริหารการสืบทอด” เท่านั้น

การสืบทอดที่หลายองค์กรเข้าใจ คือ เป็นการระบุหาพนักงานในองค์กรที่จะมาทดแทนตำแหน่งใดตำแหน่งหนึ่งเมื่อผู้ดำรงตำแหน่งปัจจุบันพ้นจากตำแหน่งไปแล้ว นี่คือการทำการสืบทอดแบบ Traditional ซึ่งเอออน ฮิววิทมองว่าเป็นการทำ Replacement หรือ “การทดแทนตำแหน่ง” มากกว่าการทำการสืบทอดตำแหน่ง

การจะทดแทนตำแหน่งให้ประสบความสำเร็จนั้น นอกจากการระบุหาใครบ้างที่จะสามารถมาทดแทนตำแหน่งแล้ว ยังต้องมีการพัฒนาพนักงาน เพื่อเตรียมความพร้อมและพัฒนาทักษะที่ยังขาดอยู่ด้วยเช่นกัน แต่การพัฒนาพนักงานกลุ่มนั้นกลุ่มเดียวยังไม่เพียงพอ ต้องพัฒนาพนักงานให้ทั่วทั้งองค์กร เพื่อให้มี Talent Pool ที่พร้อมสำหรับการขึ้นมาเป็นผู้นำในอนาคตอีกด้วย



การสืบทอดใน Family Business

จากนั้นจึงเริ่มเข้าสู่เนื้อหาที่เกี่ยวกับธุรกิจครอบครัวมากขึ้น โดยเริ่มจากการไขว่ผลการสำรวจ 5-6 ข้อ ที่เอออน ฮิววิทได้ขอให้ผู้เข้าร่วมงานร่วมตอบผ่านสมาร์ตโฟนก่อนเริ่มงาน ตัวอย่างคำถาม ได้แก่ สถานะของธุรกิจในปัจจุบัน ความท้าทายที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจมากที่สุด ทิศทางของธุรกิจในอนาคต 3-5 ปีข้างหน้า และวิธีการพัฒนาผู้สืบทอดในปัจจุบัน ซึ่งคำตอบของผู้เข้าร่วมงานแสดงให้เห็นว่าแม้ในปัจจุบันธุรกิจครอบครัวในประเทศไทยยังให้ความสำคัญกับการต้องมีสมาชิกครอบครัวเป็นผู้นำธุรกิจ แต่ในอนาคตมีแนวโน้มว่าจะให้กลุ่ม professional เข้ามามีบทบาทในตำแหน่ง top management มากขึ้น

กระบวนการ เครื่องไม้เครื่องมือที่นำมาใช้ในการสืบทอด

การมีกระบวนการคัดเลือกที่ชัดเจน รวมไปถึงเครื่องไม้เครื่องมือในการประเมินที่มีหลักการน่าเชื่อถือ จึงเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างยิ่ง เพราะว่าปัจจัยเหล่านี้เองที่จะทำให้การตัดสินใจต่างๆ ได้รับการยอมรับจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด ในกระบวนการบริหารการสืบทอด

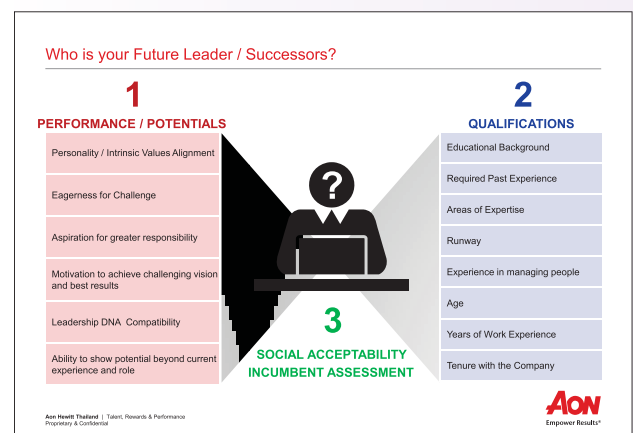
กระบวนการในการทำการสืบทอดโดยทั่วไป แบ่งเป็น 2 ขั้นตอนใหญ่ ๆ คือ

ขั้นตอนที่ 1 เป็นการระบุคนที่เป็คนเก่งในองค์กร สำหรับเอาเองจะมองจาก 2 องค์ประกอบเป็นหลักในการหากลุ่มคนที่เราเรียกว่าเป็น Key Talent คือ ผลการปฏิบัติงานเป็นเลิศ (High Performance) และศักยภาพเป็นเลิศ (High Potential) ซึ่งมีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน กล่าวคือผู้ที่มีผลการปฏิบัติงานดีมีได้หมายความว่า จะเป็นผู้มีศักยภาพสูงเสมอไป แต่น่าสนใจที่ในทางกลับกัน ผู้มีศักยภาพสูงมักจะเป็นผู้ที่มีผลการปฏิบัติงานที่ดี อีกมุมที่สำคัญไม่แพ้กัน นั่นก็คือการดูที่ศักยภาพ หรือ “แวว” ที่จะสามารถดำรงตำแหน่งที่สูงขึ้นในอนาคตได้ แววมมาจากลักษณะนิสัยส่วนบุคคล ความสามารถในการพัฒนาในงาน และแรงจูงใจของคนคนนั้นประกอบกัน ซึ่งหัวข้อในการวัดก็ จะมีความแตกต่างกันในแต่ละองค์กรขึ้นอยู่กับว่าองค์กร มีทิศทางเป็นอย่างไร และองค์กรต้องการ Talent และ Key Talent ประเภทใดมาขับเคลื่อนองค์กรนั่นเอง

ขั้นตอนที่ 2 องค์กรจะต้องมีการระบุเบื้องต้นว่ากำลังหาผู้สืบทอดสำหรับตำแหน่งสำคัญ (Critical Position) ใดบ้าง ทั้งนี้ความสำเร็จขององค์กรมิได้ขึ้นอยู่กับตำแหน่งสูงสุดขององค์กรเพียงอย่างเดียวเท่านั้น สิ่งที่สำคัญต่อการอยู่รอดและความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจคือการมีทีมผู้นำในตำแหน่งสำคัญๆ ขององค์กรที่มีความสามารถและมีความต่อเนื่องในการสืบทอดตำแหน่ง จริงๆ แล้วขั้นตอนนี้เองที่คนส่วนใหญ่รู้จักกันในชื่อของ Succession Planning นั่นก็คือการประเมินความเหมาะสมในคุณสมบัติของตำแหน่ง นั้น ซึ่งองค์กรจะต้องระบุหัวข้อที่ต้องการวัดความเหมาะสม เช่น วุฒิการศึกษา ประกาศนียบัตร ที่เกี่ยวข้องประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง ประสบการณ์ดูแลบุคลากร ลักษณะ

ความเป็นผู้นำที่เกี่ยวข้อง อายุงานที่ทำงานในองค์กร อายุงานที่เหลือก่อนเกษียณ เป็นต้น นอกจากนั้นยังต้องระบุการให้นำหนักต่อการให้คะแนนอีกด้วย ในทางปฏิบัติเอออนมักแนะนำให้ตั้งเกณฑ์ขึ้นมา 2 แบบคือ แบบที่ 1 ที่จำเป็นต้องมีจึงผ่านเกณฑ์ และแบบที่สองคือไม่จำเป็นต้องมีแต่จะได้คะแนนบวกเพิ่มขึ้นหากมีคุณสมบัติตามนั้น

เมื่อได้หลักเกณฑ์ที่ชัดเจนและองค์กรมั่นใจว่าเป็นคุณสมบัติของคนที่จะเข้ามาช่วยบริหารองค์กรไปสู่อนาคตที่ต้องการได้แล้ว จึงนำเอาปัจจัยและหลักเกณฑ์เหล่านั้นมาออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการประเมิน ซึ่งในเบื้องต้นองค์กรอาจเริ่มจากการประเมินเอง โดยทำเป็นแบบฟอร์มต่างๆ ให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกรอกได้ แต่อย่างไรก็ดีในองค์กรที่มีความซับซ้อนและมีขนาดใหญ่คงจำเป็นต้องพึ่งเครื่องมือที่มีการศึกษาโดยการวิจัย หรือมีการทดสอบความแม่นยำ โดยหลักการทางสถิติหรือทางจิตวิทยา เพื่อให้มั่นใจในความแม่นยำมากขึ้น เช่น ในมุมมองของการหาผู้มีศักยภาพที่มีลักษณะผู้นำสอดคล้องไปกับทิศทางองค์กร ก็สามารถหาเครื่องมือในตลาดที่วัดลักษณะนิสัยหรือภาวะผู้นำได้ แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดในขั้นตอนนี้ คือจะต้องหาเครื่องมือที่สามารถปรับให้เข้ากับองค์กรเราได้ ไม่แนะนำให้ใช้เครื่องมือแบบสำเร็จรูป



ได้ผู้สืบทอดมาแล้วอย่างไรต่อ?

พัฒนากลุ่มคนเหล่านี้ให้พร้อมขึ้นมาดำรงตำแหน่ง ซึ่งการพัฒนาครั้งนี้ เป็นการพัฒนาที่เพิ่มขึ้นจากการพัฒนาพนักงานทั้งองค์กรที่ต้องทำอยู่แล้ว เป็นการพัฒนาที่ต้องมี

ความเจาะจงมากขึ้น เพื่อปิดช่องว่างด้านทักษะความสามารถต่างๆ ที่ยังขาดอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งเราได้ข้อมูลนี้หลังจากผ่านการประเมินด้วยหลักการและเครื่องมือต่างๆ นั่นเอง โดยเราสามารถนำช่องว่างหรือ gap เหล่านี้มาดูเพื่อวิเคราะห์ต่อว่าต้องใช้วิธีการพัฒนาในรูปแบบใดจึงจะเหมาะสมที่สุด โดยเอออน ฮิววิทแนะนำให้เกิดถึงการพัฒนามบนพื้นฐานความคิดแบบ 70:20:10 คือ

- 70% ที่ต้องพัฒนาจากการลงมือทำงานจริง (on-the-job training) เป็นส่วนที่ต้องให้ความสำคัญมากที่สุด จากการศึกษาจากองค์กรที่มีความเป็นเลิศด้านภาวะผู้นำ (Aon Top Companies for Leaders Study)
- 20% ที่เกี่ยวกับการ coaching หรือ mentoring และ
- 10% ที่เป็นการพัฒนาในรูปแบบชั้นเรียนปกติ

งานนี้จบด้วยเคล็ดลับการทำการสืบทอดว่า บางครั้งไม่จำเป็นต้องผ่านขั้นตอนทั้งหมดก็ได้ มีบางวิธีที่จะเป็นทางเลือก

ในการหาผู้สืบทอดมาไว้ใน pipeline สำคัญอยู่ที่ การพัฒนาเมื่อได้ผู้สืบทอดมาแล้วมากกว่า เพื่อให้ช่วยขับเคลื่อนธุรกิจครอบครัวต่อไป

“แต่ละธุรกิจมีเอกลักษณ์เฉพาะของตัวเอง จึงไม่มีวิธีการจัดการแบบ One-size-fits-all ในการพัฒนาและบริหารการสืบทอดให้ประสบความสำเร็จ”

Key Considerations for Family-owned Business' Succession Management

- 1 Building a future-ready organizational structure, with more than one next generation family member to share controls
- 2 Transition of business controls
- 3 Succession and grooming
- 4 Family and Professionals OR Family V.S. Professionals
- 5 Family success framework

Aon Hewitt Thailand | Talent, Rewards & Performance
Proprietary & Confidential

Aon
Empower Results®



ภาพการจัดงาน “Managing Your Family Business Succession Management Professionally”

ศูนย์เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ TLCA Center for Building Competitive Enterprises (CBCE)

ศูนย์เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจหรือศูนย์ CBCE ถูกจัดตั้งขึ้นโดยสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ภายใต้การสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

ทางศูนย์ฯ มีความตั้งใจในการรวบรวมผู้บริหารระดับสูงจากองค์กรชั้นนำของประเทศ เพื่อให้คำปรึกษาแก่บริษัทที่ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการ ทางศูนย์ฯ มุ่งหวังว่าจะสามารถสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการของไทยให้เข้มแข็ง อีกทั้งช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับบริษัท ไม่ว่าจะบริษัทนั้นจะจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯหรือไม่ก็ตาม ให้มีระบบการจัดการในระดับมาตรฐานสากล เพื่อช่วยยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน และเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศต่อไป โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อสนับสนุนบริษัทเหล่านี้ ในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ และสร้างความมั่นคงยั่งยืนให้แก่องค์กร นอกจากนี้บริษัทที่เข้าร่วมโครงการจะได้รับคำปรึกษาทางธุรกิจแล้วที่ปรึกษาของโครงการยังสามารถแบ่งปันประสบการณ์และความรู้ที่ใช้ในการบริหารธุรกิจจนประสบความสำเร็จอีกด้วย

ธุรกิจไทยในปัจจุบันมีโอกาสเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยการลดช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการขนาดใหญ่และขนาดเล็ก

โครงสร้างองค์กรไทยส่วนใหญ่เป็น SMEs ที่เติบโตมาด้วยตัวเอง อย่างเช่นธุรกิจครอบครัวจนกลายเป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ของประเทศ SMEs ยังมีโอกาสเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้อีกมาก หากทำได้จะส่งผลต่อเศรษฐกิจไทยอย่างสูง เริ่มตั้งแต่การจ้างงาน การเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ เป็นต้น

ในปัจจุบัน คนไทยจะต้องพร้อมแข่งขันกับโลกภายนอกด้วยการใช้ข้อมูล เทคโนโลยี และนวัตกรรม จึงจะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมชาติอื่นได้ พร้อมกับสร้างองค์กรที่แข็งแกร่ง ตั้งแต่วิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องเข้าใจโครงสร้างการบริหารจัดการธุรกิจให้เกิดความน่าเชื่อถือเพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุน และจึงเป็นหน้าที่ของบริษัทใหญ่ที่

ต้องถ่ายทอดองค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม

ธุรกิจไทยยังมีจุดแข็งในหลายด้านตั้งแต่ความหลากหลายทางธุรกิจ และพื้นฐานเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง เพียงแต่จุดอ่อนคือการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ ซึ่งหากสามารถสร้างความเชื่อมโยงกันได้ ประเทศไทยจะมีการผนึกกำลังสร้างธุรกิจที่ยั่งยืนอย่างมีคุณภาพ มีการกระจายรายได้อย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

ผู้บริหารระดับสูงขององค์กรใหญ่ ผ่านมาแล้วทั้งยุครุ่งเรือง วิฤติติ ส่งผลให้องค์กรสั่งสมความรู้ที่มีมูลค่าไว้มากมาย พร้อมทั้งจะหยิบยื่นให้องค์กรขนาดกลางและขนาดย่อมให้บริหารงานอย่างมืออาชีพและสร้างโอกาสทางธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงยั่งยืน โลกแห่งการแข่งขันในศตวรรษที่ 21 ธุรกิจไทย ต้องพร้อมเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจ สู่การแข่งขันใหม่จากเก่งและแกร่งคนเดียว มาสู่การสร้างความร่วมมือ แบ่งปัน และสร้างเครือข่าย ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการต่อกรในการค้าระดับโลก จะต้องร่วมกันปลุกปั้นธุรกิจขนาดเล็กให้เข้มแข็งอย่างจริงจัง เพราะธุรกิจในยุคหน้าเป็นโลกแห่งการรวมกลุ่ม

ในส่วนของการทำงานของศูนย์ฯ นั้น ในช่วงแรกทางศูนย์ฯ จะจัดให้มีการอบรมเชิงธุรกิจก่อน เพื่อให้ความรู้ที่สำคัญในการบริหารธุรกิจแบบมืออาชีพ เช่น business model การตลาด บัญชีการเงิน และการวางระบบการทำงาน

หลังจากนั้น ทางศูนย์ฯ จะแต่งตั้งที่ปรึกษาให้แก่บริษัทผู้เข้าร่วมโครงการ โดยพิจารณาจากความท้าทายหลักของบริษัท รวมถึงประเภทธุรกิจของบริษัทเองด้วย จากนั้นบริษัทจะได้ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาอย่างใกล้ชิด เพื่อศึกษาและนำคำแนะนำทางธุรกิจที่ได้ไปปรับใช้ และจะมีการวัดผลเป็นระยะในภายหลัง

TLCA newsletter ฉบับนี้ ขอนำบทความเกี่ยวกับศูนย์ CBCE ซึ่งสัมภาษณ์โดยคุณประกายดาว แบ่งสันเทียะ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เพื่อ Update ถึงการดำเนินงานและความคืบหน้าของศูนย์ CBCE ตลอด 3 ไตรมาสที่ผ่านมาให้สมาชิกได้รับทราบดังนี้

ขีดความสามารถการแข่งขันทางธุรกิจ (Competitiveness) สิ่งทีพุดมาหลายปีดีกว่ารากฐานธุรกิจไทยเติบโตแบบไร้รากหลุดร่วงหายไปกับการมาของคลื่นลูกใหม่ทางธุรกิจ แม้กระทั่งแวดวงบริษัทจดทะเบียน รายใหญ่ยังต้องรวมตัวกันพัฒนาขีดแข่งขัน ปันเอสเอ็มอี รากฐานส่วนใหญ่ของธุรกิจไทยให้อยู่รอด ยั่งยืนในโลกใบใหม่



บินก์ ว่องกุลกลกิจ
ประธานกรรมการ
บมจ. บ้านปู

นายชินันท์ ว่องกุลกลกิจ ประธานกรรมการ บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) และประธานกรรมการ ศูนย์เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ (CBCE-Center for Building Competitive Enterprises) เล่าถึงแนวคิด ตั้งศูนย์เพื่อเป็นแหล่งบ่มเพาะถ่ายทอดประสบการณ์

รวบรวมครูผู้มากประสบการณ์จากธุรกิจขนาดใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ มารวมพลังให้คำปรึกษาในหลักสูตร CBCE แบบประกบให้ซีอีโอ 2-3 คนต่อหนึ่งธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs)

ครูแต่ละคนแต่มาประสบการณ์ผ่านเส้นทางขับเคลื่อนธุรกิจ คว่าชัยสำเร็จ เป็นผู้นำองค์กร อาทิตดร.กุลภัทรา สีโรดม กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ บมจ.ธนาคารไทยพาณิชย์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางระบบการเงินและบริหารความเสี่ยงด้านการลงทุน สุรงค์ บุณกุล ประธานกรรมการ บมจ.โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยีและอดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ไทยออยล์ และบุญชัย ปันจตุรอำพร ประธานเจ้าหน้าที่ บมจ.ซาปิ่น่า มีผลการตลาดผู้ปลูกปั้นแบรนด์ชุดชั้นใน

ปีแรก 2558 เปิดโปรแกรมจับคู่ครูกับเอสเอ็มอี เข้าไปให้คำปรึกษาไปแล้ว 14 บริษัท ที่ทางศูนย์จะเข้าไปร่วมกระบวนการให้เอสเอ็มอีรู้จักตัวสภาพธุรกิจ จุดอ่อนจุดแข็งและเป้าหมายดีพอแล้ว จึงจัดหาครูด้านต่างๆ เข้ามาเติมเต็มจุดอ่อนสิ่งที่ขาดและจะเป็นแรงขับเคลื่อนให้ธุรกิจติดสปีดไปข้างหน้าได้

ปีแรกถือเป็นการเริ่มต้นทดลองโมเดลการโค้ช ซึ่งซีอีโอมากประสบการณ์ประกบคู่เอสเอ็มอีดาวรุ่งที่เตรียมปูทางเป็นดาวในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือเพิ่งเริ่มเข้ามาอยู่ในเส้นทางถนนสายนักลงทุน

“เริ่มต้นหารือกับคู่ที่ปรึกษา เพื่อค้นหาเจอรลักษณะเด่นและด้อยขององค์กร หาสิ่งที่ขาด แช่ว์ประสบการณ์ บางบริษัทขาดเรื่องคน บางบริษัทก็ขาดเรื่องระบบการเงิน บัญชี ก็เอสไอเอ็นกูรูให้ตรงจุด แต่ปีแรกยังเป็นการพัฒนาโมเดล รวบรวมข้อมูลความต้องการของเอสเอ็มอี เพื่อออกแบบพัฒนาอาวุธให้เอสเอ็มอีได้ตรงจุดโดยวางโครงการไว้ 3 ปี หลังจากนั้นจึงประเมินออกแบบหลักสูตรให้เอสเอ็มอีได้ต่อยอดธุรกิจให้มีขีดแข่งขันยั่งยืน”



เชนศอร์ แสงอารยะกุล
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ. โพลอน

หลังจากประเมินการให้คำปรึกษาระหว่างครูและธุรกิจที่เข้าโปรแกรม ดร.ชเนศวร์ แสงอารยะกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.โพลอน บริษัทดอกเสาเคมีอันดับหนึ่งของเมืองไทย ที่โดดเด่นเกี่ยวกับงานรับเหมา วางระบบ

เล่าถึงผลเข้าไปให้คำปรึกษา 2 บริษัทที่เกี่ยวข้องคือ บริษัท ผดุงศิลป์ วิศวกรรม จำกัด ทำธุรกิจถังบรรจุน้ำมัน และบริษัท ชำนาญกิจ วิศวกรรม จำกัด ธุรกิจวางระบบภายในอาคาร

ดร.ชเนศวร์ เล่าบรรยากาศของการไปเจอกับเอสเอ็มอีที่มุ่งมั่นอยากพัฒนาตัวเอง การพบกันไปแล้ว 2-3 ครั้ง แต่เป็นการพบเจอกันที่คุ้มค่า ซึ่งครูต้องเข้าใจเนเจอร์บริษัทให้เร็วโดยการเข้าชมโรงงาน และฟังแผนธุรกิจ จากนั้นจึงช่วยลิสต์ปัญหาที่ธุรกิจมีแล้วเลือกปลดล็อคปัญหาที่เห็นผลการเปลี่ยนแปลงสูงสุด

“ขึ้นอยู่กับความต้องการของบริษัท เราเป็นผู้ให้คำแนะนำในการปรับแผนเพื่อให้เดินต่อได้ ซึ่งผู้เข้ามาปรึกษาก็ถือว่าเก่งในฟิลที่เค้าทำมาระดับหนึ่ง เราเป็นโค้ชช่วยเรื่องที่เคยผ่านมา บางเรื่องเค้าไม่คิดว่า

เป็นปัญหา แต่เราฟังและมองออกเพราะเราเคยผ่านมาก่อน”

ต้องยอมรับว่าธุรกิจที่เข้าโปรแกรมอยู่ในจุดที่รุ่งเรืองและกำลังเติบโต “โค้ช” นอกจากช่วยปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหลังบ้านให้แข็งแรง ยังช่วยชี้เป้าหมายความเสี่ยงอนาคต เมื่อสภาพตลาดเปลี่ยน ผู้บริหารจะนั่งเสวยสุขกับทำธุรกิจในรูปแบบเดิมๆ ในคอมพิวเตอร์ไซเบอร์ไม่ได้อีกต่อไป

“แม้กระทั่งธุรกิจผลิตถ่านน้ำมันที่ให้คำปรึกษา รายหนึ่ง มีออเดอร์ ลูกค้าจ่ายเงินแล้วผลิตไม่มีความเสี่ยง เรียกว่าแทบผูกขาดตลาดเพียงรายเดียว แต่ปัญหาก็คือเค้าเอื่อยๆ เฉื่อยๆ ที่ปรึกษาจึงชี้ให้เห็นว่าหากวันหนึ่งคนเปลี่ยนเติมน้ำมันอาจไม่เหลือกลายเป็นรถไฟฟ้าแทน หรือสมัยก่อนเราโดนแบงก์กดดันหลายเรื่อง ทุกวันนี้เราคุยได้ไม่มีกฏเกณฑ์ เพราะแนะนำเทคนิคคุยกับแบงก์แบบต่อรองได้เพราะผ่านมาก่อน “เขากล่าวถึงวิธีการโค้ชธุรกิจ เขายังย้ำเสมอว่าที่ปรึกษาไม่ใช่ว่าเก่งในทุกเรื่อง แต่เก่งในไลน์ของตัวเอง และมีประสบการณ์ โปรแกรมจึงเป็นโมเดลมาแลกเปลี่ยนนักเรียนบางคนเก่งกว่าที่ปรึกษา บางเรื่องที่ปรึกษาก็ผ่านมาก่อน ก็เป็นการแบ่งปัน พูดคุยกัน”

ดังเช่น 2 กรณีศึกษาของธุรกิจเอสเอ็มอีที่รายหนึ่ง ไวส์ โลจิสติกส์ เข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วในช่วงกลางปีที่ผ่านมา ขณะที่อีกรายกำลังแต่งตัวเข้าตลาด สมาร์ท ไอดี กรุ๊ป จำกัด

“ทำตามกระแสตัดสินใจตามคนอื่น รีเทิร์นอย่างมาก็เพียง 1 เท่าตัว (1X) แต่หากคิดต่างไม่เหมือนใคร ถ้าถูกต้องผลตอบแทนมากเป็น 10 เท่า (10 X)”



พิชายนทร์ หงษ์ภักดี
กรรมการผู้จัดการ
กสสมการผู้จัดการ
อุทก.สมาร์ต ไอดี กรุ๊ป

พิชายนทร์ หงษ์ภักดี กรรมการผู้จัดการ และ ประธานกรรมการบริหาร บริษัทสมาร์ต ไอดี กรุ๊ป จำกัด ผู้พัฒนาสินค้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ด้วยแบรนด์ตัวเอง ผู้ที่กำลังแต่งตัว สร้างเรื่อง (Story) สวยงามให้กับ

ธุรกิจแบบมีผลประกอบการเติบโต จึงหวังว่าโปรแกรมนี้จะป็นข้อทศให้ธุรกิจที่เปิดมาไม่ต่ำกว่า 10 ปี เป็นน้องใหม่ที่แจ้งเกิดในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ไม่ยาก

จากวันแรกจนถึงปัจจุบันผ่านไป 8-9 เดือนกับการพบที่ปรึกษาเพียง 3-4 ครั้ง คือ สรรค์ชัย เตียวประเสริฐกุล ที่ปรึกษา บมจ.เบอร์ลี ยุคเกอร์ เขานิยามให้ที่ปรึกษาเขาว่า “แมกโกเวอร์” ตัวกลางของเมืองไทย จบวิศวกรรมจากฮาร์ตวาร์ด อดีตผู้บริหาร เอไอเอส ผู้ชำนาญด้านกลยุทธ์และวางแผนการตลาด ขณะที่ ยุทธ วรรณธรรา ประธานกรรมการ บมจ.หลักทรัพย์เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย)

การพบกันที่เข้มข้นและยิ่งตรงเป้าหมาย “ที่ปรึกษา” ที่แนะนำกลยุทธ์และเป็น “ดีลเมคเกอร์” (Deal Maker) ปิดดีลร่วมทุน จาก Ting shin หนึ่งในธุรกิจยักษ์ใหญ่ได้หวั่น มูลค่า 30 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อปี ซึ่งที่ปรึกษาพลีเวลารอนแรมไปปั่นดีลแบบร่วมหัวจมท้ายด้วยกัน 3 คืน 4 วัน

“เคยอบรมมากมายหลายหลักสูตร แต่คอร์สนี้ น่าสนใจตรงที่มีที่ปรึกษาครูตัวจริงที่ได้ใกล้ชิดปรึกษาธุรกิจตัวต่อตัว เราชัดเจนต้องการผลลัพธ์ข้อทศไม่ต้องมาอรั้มภทภาพสวย เพราะเรากำลังเข้าตลาดฯ ภาพสวยและแคสโตรี่ไม่พอ และไปแบบแข็งแรง ไม่สะบักสะบอมเลือดโชก ใช้ตลาดปรับโครงสร้าง ระดมทุน และต่อยอดธุรกิจ”

สิ่งที่สมาร์ตเก่งคือ โมเดลธุรกิจที่เหมือนโลกตะวันตก ไม่ต้องผลิต แค่เป็นผู้บริหารจัดการซัพพลาย เซนทำตลาดและทำแบรนด์ โดยมีตลาดในอาเซียน สิ่งที่ยังขาดคือ ระบบเงินทุน ซึ่งที่ปรึกษาตอบโจทย์ของสมาร์ตได้ทันที หลักสูตรนี้สำหรับเขาจึงเป็นราคาที่คุ้มค่างับดีล จนแทบเรียกได้ว่าไม่เสียอะไร (Almost nothing) ดีลนี้เป็นโอกาสได้สำเร็จปูทางเป็นเอสเคิร์ฟ วางรากฐานอนาคตธุรกิจหลากหลาย

สำหรับเขาผู้ที่ยังเป็นเอสเอ็มอีและเติบโตแบบค่อยๆ เป็นค่อยๆ ไป แต่แข็งแกร่ง เตรียมตัวให้พร้อมเสมอ จากเป็นนักกีฬาสนามต่างจังหวัดแล้วพรั่งนี้เตรียมตัวไปโอลิมปิก นั่นหมายถึงมาตรฐานเดียวกัน ธุรกิจไทยจึงต้องมีวินัยและระบบหลังบ้านที่ดี ให้สอดคล้องกัน ที่สำคัญไม่ตามกระแสแห่ไหนทำธุรกิจตามกัน

จุดนี้เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจไทยมีพื้นฐานที่ไม่แข็งแกร่งเท่า สิงคโปร์ ญี่ปุ่น และเกาหลี “หากทำตามกระแสตัดสินใจตามคนอื่น ริเทิร์นอย่างมาก็เพียง 1 เท่าตัว (1X) แต่หากคิดต่างไม่เหมือนใคร ถ้าถูกต้องผลตอบแทนมากเป็น 10 เท่า (10 X)”



อารยา คงสุนทร
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.ไอลีซิสติกส์

อีกหนึ่งในผู้พัฒนาธุรกิจจากโปรแกรมอภิราย คือ อารยา คงสุนทร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไอลีซิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้บริการโลจิสติกส์นำเข้าส่งออกและพิธีศุลกากรระหว่างประเทศทั้งทางทะเล อากาศ และการขนส่งสินค้าในประเทศ

รวมถึงให้บริการขนส่งสินค้าจากต้นทางถึงปลายทาง (door to door) เล่าถึงการเข้าโปรแกรมโดยถูกจับคู่ให้กับ อนุสรณ์ จิตต์มิตรภาพ ที่ปรึกษา บมจ. เบอร์ลี ยุคเกอร์ อดีตผู้บริหารโปรษณีย์ไทยผู้ที่อยู่ธุรกิจโลจิสติกส์มายาวนาน

ไอลีซิสติกส์ เข้าโปรแกรม หลังจากเข้าตลาดหลักทรัพย์ ในช่วงเดือน ก.ค. ปี 2558 ที่ผ่านมา จึงหวังที่พัฒนาธุรกิจให้มีรากฐานที่แข็งแกร่ง เพิ่มสมรรถนะการแข่งขันขององค์กร (Capability) พัฒนาอย่างเป็นระบบเพื่อความยั่งยืน ที่ปรึกษา 3 คน สำหรับไอลี ถือว่าเข้ามาเสริมธุรกิจและเรื่องหลังบ้านวางระบบ สร้างวัฒนธรรมองค์กร และทรัพยากรบุคคล (HR-Human Resources) และกลยุทธ์การตลาด

ที่ปรึกษาช่วยไปวิเคราะห์การตัดสินใจดีลวางกลยุทธ์การซื้อกิจการ (Acquisitions) โลจิสติกส์ในสิงคโปร์ ชัน เอ็กเพรส โลจิสติกส์ ซึ่งทางไอลีเข้าไปซื้อหุ้น ทางที่ปรึกษาก็เป็นหลังบ้านสำคัญในการดีลและการดึงให้เอกพล พงศ์สถาพร ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ ไปนั่งเป็นประธานบริษัท ชัน ในประเทศสิงคโปร์ เพราะเป็นผู้ที่ยอมรับชื่อเสียงในแวดวงโลจิสติกส์

ก้าวสำคัญของไอลีฯ คือเป็นบริษัทโลจิสติกส์ไทยรายเดียวท่ามกลางโลจิสติกส์ต่างชาติเข้ามาในตลาด 80-90% จึงต้องขยายซัพพลายเชนให้ครบวงจร โดยมีเครือข่ายกิจการในสิงคโปร์ปูทางไปสู่ภูมิภาค

“การทำเครือข่ายซัพพลายเชนสำคัญมากสำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ หากเราอยู่ตรงกลางและเล็กๆ เราจะถูกบีบ จนเป็นแค่ส่วนหนึ่งของเขา ดังนั้น วิธีการพัฒนาธุรกิจคือการขยายซัพพลายเชนไปสู่เครือข่ายการค้าระหว่างประเทศครบวงจร” อารยา วิเคราะห์โครงสร้างธุรกิจตัวเองที่เป็นจุดให้วางกลยุทธ์ขยายธุรกิจ

ไอลีก่อตั้งมา 25 ปี ต้องการพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนจากที่ติดอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้นและมีเครือข่ายใหญ่และแข็งแกร่ง (From good to great) จึงต้องหาจุดพัฒนาที่ยิ่งใหญ่ (Breakthrough) ด้วยการเข้าตลาดและซื้อกิจการ โดยมีที่ปรึกษาค่อยวางเส้นทางแต่ละก้าวให้กับบริษัทที่ยังเป็นน้องใหม่ในตลาด

สิ่งที่ที่ปรึกษามาเติมเต็มให้ไอลี ได้โดยบินได้มั่นใจ ได้คือการพัฒนาเรื่องคน และวัฒนธรรมองค์กร เป็นสิ่งที่บริษัทไม่เคยคิดถึงมาก่อน แต่เมื่อได้คุยกับที่ปรึกษา จึงพบว่าแผนการวางแผนคนหาก เริ่มวันนี้เริ่มเห็นผลอีก 5 ปี และทำให้เรารู้จักการสร้างความรักในการทำงาน (People Passion)

“การวางแผนต้องทำแผน 5 ปี ไม่ใช่อดีตเราคิดแต่การได้คนเร็วๆ แต่พบว่าคนอยู่กับบริษัทเพียงปีเดียว คำตอบที่ยั่งยืนอยู่ที่สร้างคน วัฒนธรรมองค์กร เพื่อส่งให้คนโลคอลไปเติบโตในต่างประเทศ จึงยั่งยืน”

ที่โดดเด่นและเพิ่มเข้ามาจากการสัมผัสที่ปรึกษากรู่มืออภิราระดับประเทศแบบตัวต่อตัว คือ แรงบันดาลใจและคมความคิด ที่ถูกนำไปคิดและต่อยอดทุกครั้งคือ “เอสเอ็มอี ต้องมีท่าไม้ตาย” นั่นทำให้เอสเอ็มอี แต่ละคนที่เติบโตมาในแบบฉบับของตัวเอง ได้รู้ซุ่มพลังและศักยภาพของตัวเอง

ภาพบรรยากาศการดำเนินงานของศูนย์ CBCE ได้แก่ Workshop, Company Visit, การพบที่ปรึกษา ฯลฯ



09/05/2016 13:25

“โครงการสร้างเสริมศักยภาพแม่พิมพ์แห่งชาติ” รุ่นที่ 8

การจัดหลักสูตร TLCA Executive Development Program (EDP) ของสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ซึ่งเป็นหลักสูตรที่มุ่งส่งเสริมศักยภาพของผู้บริหารที่จะก้าวขึ้นสู่ผู้บริหารระดับสูงที่สมาคมฯ ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลา 9 ปี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาหลักสูตร EDP ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีทั้งจากผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนบริษัทที่เตรียมเข้าจดทะเบียน หน่วยงานจากภาครัฐและภาคเอกชนทั่วไปกว่า 1,200 คน ที่ได้เข้ามามีส่วนร่วมสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ และรวมพลังจัดกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและประเทศชาติโดยรวม

และจากเจตนารมณ์ของคณะผู้บริหารที่ได้เข้าร่วมหลักสูตร EDP ที่มุ่งฝึกพลังเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และประเทศชาติ ในวันที่ 9 พฤศจิกายน 2554 จึงได้จัดตั้งมูลนิธิอีดีพี ขึ้นเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ ที่จะมีส่วนช่วยในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ และได้กำหนดนโยบายหลัก คือ การมีส่วนร่วมในการพัฒนาระบบการศึกษาของประเทศ โดยได้รับเกียรติจาก คุณชนินท์ ว่องกุศลกิจ เป็นที่ปรึกษาคณะกรรมการมูลนิธิและคณะกรรมการกิตติมศักดิ์

คณะกรรมการมูลนิธิอีดีพี ได้จัด “โครงการสร้างเสริมศักยภาพแม่พิมพ์แห่งชาติ” ขึ้นเป็นโครงการแรกตามนโยบายหลักของมูลนิธิในปี 2555 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเวทีที่จะเปิดโอกาสให้ครูจากทั่วประเทศได้มาแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์กับผู้ทรงคุณวุฒิจากภาคการศึกษาและภาคเอกชน นอกจากนี้ มูลนิธิอีดีพี มีความประสงค์ที่จะช่วยส่งเสริมแนวความคิดเกี่ยวกับการยกระดับความสำคัญของครูต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศอีกทางหนึ่งด้วย

มูลนิธิอีดีพี โดยการสนับสนุนของมูลนิธิตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้จัดโครงการสร้างเสริมศักยภาพแม่พิมพ์แห่งชาติขึ้นอย่างต่อเนื่องมาตลอดระยะเวลา 5 ปี โดยในปี 2559 นี้ มูลนิธิอีดีพี จัดโครงการสร้างเสริมศักยภาพแม่พิมพ์แห่งชาติ รุ่นที่ 8 ระหว่างวันที่ 3 – 5 ตุลาคม 2559 ที่ผ่านมาซึ่งจัดขึ้นเป็นรุ่นพิเศษ โดยได้เชิญคุณครูที่เข้าร่วมโครงการในรุ่นที่ 1-7 จำนวน 30 ท่านกลับมาพบกันอีกครั้ง เพื่อให้คุณครูได้นำเอาความรู้และประสบการณ์จากการเข้าร่วมโครงการที่ผ่านมาที่คุณครูได้นำไปต่อยอดตลอดจนการพัฒนาการเรียนการสอนหรือพัฒนาโรงเรียน ชุมชนนำกลับมาแลกเปลี่ยนกัน

นอกจากนี้ คุณครูที่เข้าร่วมโครงการยังได้รับฟังข้อมูลเพิ่มเติมที่น่าสนใจ อาทิ ความรู้ทางการเงินจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การเข้าเยี่ยมชมพิพิธภัณฑ์เรียนรู้การลงทุน ซึ่งทำให้คุณครูได้เรียนรู้เรื่องการออมการลงทุนเพื่ออนาคต การศึกษาดูงานจากโรงเรียนวัดถั่วทอง โรงเรียนดีเด่นที่มีแนวทางการเรียนรู้ที่น่าสนใจ เพื่อเรียนรู้วิธีการบริหารจัดการโรงเรียนจนได้รับรางวัล พร้อมทั้งเพิ่มเติมความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยี และการพัฒนาสื่อการเรียนการสอนสมัยใหม่ผ่าน google application เพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับการเรียนการสอนต่อไป



ภาพบรรยากาศ “โครงการสร้างเสริมศักยภาพแม่พิมพ์แห่งชาติ” รุ่นที่ 8



ภาพบรรยากาศ “โครงการสร้างเสริมศักยภาพแม่พิมพ์แห่งชาติ” รุ่นที่ 8



TLCA Upcoming Events

<p>18 พฤศจิกายน 2559</p>	<p>จัดกิจกรรม Sustainable Development Knowledge Sharing by Thai Union Group Public Company Limited.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • เพื่อร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนระหว่างสมาชิก
<p>23 – 24 และ 29 – 30 พฤศจิกายน 2559 ณ โรงแรมเจดับบลิว แมริออท</p>	<p>หลักสูตรผู้ปฏิบัติงานเลขานุการบริษัท (หลักสูตร 4 วัน) Advances for Corporate Secretaries</p>	<ul style="list-style-type: none"> • เพื่อพัฒนาความรู้ในการปฏิบัติงานเลขานุการบริษัท เน้นแนวทางในการปฏิบัติ งานที่ควรทราบและสามารถนำไปใช้ปฏิบัติงานจริง ได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งมี ทักษะในด้านต่างๆ ที่เลขานุการบริษัท พึงมี รวมถึงเรียนรู้บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัทจากกรณีศึกษาที่เกิดขึ้นจริงในบริษัทจดทะเบียน และการศึกษาเทคนิคพื้นฐานในการอ่านรายงานทางการเงิน โดยมุ่งให้เลขานุการบริษัทที่ไม่ได้มีพื้นฐานความรู้ด้านบัญชีการเงิน สามารถที่จะทำความเข้าใจ รายงานทางการเงินและการวิเคราะห์ผลประกอบการบริษัท
<p>ธันวาคม 2559</p>	<p>จัดกิจกรรม Sustainable Development Knowledge Sharing by The Siam Commercial Bank Public Company Limited.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • เพื่อร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนระหว่างสมาชิก

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ชั้น 6
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9191 โทรสาร : 0-2247-7449 www.thailca.com

คำสงวนสิทธิ์ สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยขอสงวนสิทธิ์ในการตัดทอน หรือแก้ไขข้อความบางส่วนเพื่อความเหมาะสมในการนำเสนอ บทความต่างๆ ที่ปรากฏในจดหมายข่าวฉบับนี้ เป็นความคิดเห็นของผู้เขียน



ประชุมคณะกรรมการชมรมเลขานุการบริษัทไทย ครั้งที่ 2/2559

ชมรมเลขานุการบริษัทไทย สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยจัดประชุมคณะกรรมการชมรมเลขานุการบริษัทไทย ครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 ณ อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



TLCA Leadership Development Program (LDP) รุ่นที่ 4

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ร่วมกับ International Institute for Management Development (IMD) ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ จัดหลักสูตร TLCA Leadership Development Program (LDP) รุ่นที่ 4 “Enhancing the Competitiveness of Thai Companies” โดยมี Professor Bala Chakravarthy จาก IMD เป็น Program Director เมื่อวันที่ 7 – 10 กรกฎาคม 2559 ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ บีช รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า หัวหิน



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน EDP Alumni Forum หัวข้อ “Sharing travel experiences to CLMV – How it change your perspectives?”

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน EDP Alumni Forum หัวข้อ “Sharing travel experiences to CLMV – How it change your perspectives?” เมื่อวันที่ 13 กรกฎาคม 2559 ณ ห้อง 1101 ชั้น 11 อาคารตลาดหลักทรัพย์ฯ



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน “TLCA EDP Conference 2016 : Building Regional Leaders”

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน “TLCA EDP Conference 2016 : Building Regional Leaders” เมื่อวันศุกร์ที่ 22 กรกฎาคม 2559 ณ โรงแรมแกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพฯ



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน “TLCA EDP Open House”

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน “TLCA EDP Open House” เพื่อแนะนำ ข้อมูลเบื้องต้นของหลักสูตร TLCA Executive Development Program ในปี 2017-2018 เมื่อวันศุกร์ที่ 22 กรกฎาคม 2559 ณ โรงแรมแกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพฯ



HCM Club Company Visit ครั้งที่ 1/2559 บริษัท แอดวานซ์ คอนแท็ค เซ็นเตอร์ จำกัด

HCM Club Company Visit เข้าศึกษาดูงาน บริษัท แอดวานซ์ คอนแท็ค เซ็นเตอร์ จำกัด และรับฟังบรรยายในหัวข้อ “Key challenges in building people in the digital transformation era?” เมื่อวันจันทร์ที่ 25 กรกฎาคม 2559 ณ อาคาร AIS TOWER 1 ถนนพหลโยธิน



ประชุมคณะกรรมการ CSR Club สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ครั้งที่ 1/2559

ชมรม CSR Club สมาคมฯ จัดประชุมคณะกรรมการ CSR Club สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2559 ณ ห้องประชุม 421 อาคาร 4 ชั้น 2 โรงกลั่นฯ บางจาก



ชมรม CSR Club สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดกิจกรรมศึกษาดูงานด้านความยั่งยืน บมจ.เดลต้า อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย)

ชมรม CSR Club สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดกิจกรรมศึกษาดูงานด้านความยั่งยืน บมจ. เดลต้า อิเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) Sustainable Development Knowledge Sharing “การบริหารจัดการและพลังงานสะอาดที่ยั่งยืน” เมื่อวันศุกร์ที่ 5 สิงหาคม 2559 ณ ห้องประชุม VIP 5 นิคมอุตสาหกรรมบางปู จ.สมุทรปราการ



HCM Club Company Visit ครั้งที่ 2/2559 บมจ.ไฟนดิททอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

HCM Club Company Visit เข้าศึกษาดูงาน บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ และรับฟังบรรยายในหัวข้อ “Challenges in building corporate culture for employee engagement” เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 26 สิงหาคม 2559 ณ Victor Club ชั้น 8 อาคารสาทร สแควร์ ถนนสาทรเหนือ



HCM Club Company Visit ครั้งที่ 3/2559 บมจ.กรุงเทพดุสิตเวชการ (โรงพยาบาลกรุงเทพ)

HCM Club Company Visit เข้าศึกษาดูงาน บมจ.กรุงเทพดุสิตเวชการ (โรงพยาบาลกรุงเทพ) และรับฟังบรรยายในหัวข้อ “How to build culture of excellence?” เมื่อวันจันทร์ที่ 29 สิงหาคม 2559 ณ โรงพยาบาลกรุงเทพ ซอยศูนย์วิจัย 7 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่



IR Workshop ครั้งที่ 2/2559 ในหัวข้อ "How to improve your IR strategy from basic to advanced?"

ชมรมนักลงทุนสัมพันธ์แห่งประเทศไทย (TIRC) สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดงาน IR Workshop ครั้งที่ 2/2559 ในหัวข้อ "How to improve your IR strategy from basic to advanced?" เมื่อวันศุกร์ที่ 2 กันยายน 2559 ณ ห้อง 701 ชั้น 7 อาคารบี ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยจัดสัมมนา ร่วมกับ IOD โครงการ CAC เรื่อง การประเมินความเสี่ยงคอร์รัปชัน

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดสัมมนา ร่วมกับ IOD โครงการ CAC หัวข้อ Experiences Sharing of CAC Certification Process เพื่อให้ตัวแทนจากแต่ละบริษัทได้เข้ามารับฟังและทำความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการ CAC รวมทั้งเปิดโอกาสให้ซักถามเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการประเมินความเสี่ยงด้านคอร์รัปชัน การจัดทำเนื้อหาหรือตัวอย่างเอกสารต่างๆ ที่ยังมีความเข้าใจคลาดเคลื่อนอยู่ เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559 ณ สถาบันวิทยาการตลาดทุน นอร์ธปาร์ค

TLCA Activities



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยร่วมงาน วันต่อต้านคอร์รัปชันแห่งชาติ 2559

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยร่วมงาน วันต่อต้านคอร์รัปชันแห่งชาติ 2559 ภายใต้แนวคิด “กรรมสองโกง” เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2559 ณ บริเวณท้องสนามหลวง กรุงเทพฯ



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยจัดการประชุมคณะกรรมการสมาคมฯ ครั้งที่ 4/2559

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทยจัดการประชุมคณะกรรมการสมาคมฯ ครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2559 ณ ห้องเรสซิเดนซ์ 302 โรงแรมแกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ



สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดสัมมนาร่วมกับ IOD โครงการ CAC หัวข้อ “Executive Briefing โครงการ CAC”

สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย จัดสัมมนาร่วมกับ IOD โครงการ CAC หัวข้อ Executive Briefing 3/2016 : โครงการ CAC เพื่อให้ท่านกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทที่สนใจเข้าร่วมโครงการ และเพื่อเป็นแนวร่วมในการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันได้รับทราบรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการ พร้อมมีการบรรยายเกี่ยวกับโครงการและตอบข้อซักถามต่างๆ เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559 ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์



CBCE Information Day

ศูนย์เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจ (CBCE) จัดงาน CBCE Information Day โดยได้รับเกียรติจาก คุณชินันท์ ว่องกุศลกิจ ประธานกรรมการศูนย์ CBCE และประธานกรรมการ บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) บรรยายในหัวข้อ “การดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนในยุคโลกาภิวัตน์ (Globalization)” ให้กับบริษัทที่สนใจสมัครคัดเลือกเข้าร่วมโครงการศูนย์ CBCE รวมทั้งกล่าวแนะนำศูนย์และที่ปรึกษาโครงการ เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559 ณ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย