

การเตรียมความพร้อมในการนำ บริษัท T จำกัด เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ READINESS PREPARATION TO FORWARD T CO., LTD. INTO THE STOCK EXCHANGE OF THAILAND

ชญชญา เล่งเวหาสฤติย์¹
ธีระ ฤทธิรอด²
อรวรรณ มณฑกานดิรัตน์³

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการศึกษา 1) ศักยภาพและการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท T จำกัด 2) วิเคราะห์คุณสมบัติที่มีเทียบกับเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ในการนำบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และ 3) เสนอแผนที่จะดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในแต่ละช่วงระยะเวลาให้สามารถนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบสัมภาษณ์สำหรับใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึก ผลการศึกษาพบว่า เมื่อนำผลการศึกษามาวิเคราะห์ร่วมกับสิ่งแวดล้อมทั่วไป สภาพการแข่งขัน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม มาวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ แล้วนำมาจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัท T จำกัด จำนวน 4 โครงการ คือ โครงการที่ 1 T For New โครงการที่ 2 T For Awareness โครงการที่ 3 T For BOI โครงการที่ 4 T For MAI โดยใช้งบประมาณ 3,943,000 บาท หลังดำเนินโครงการแล้วคาดว่า บริษัท T จำกัด จะมีศักยภาพเพียงพอที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ในปี พ.ศ. 2564

คำสำคัญ: แผนกลยุทธ์, ตลาดหลักทรัพย์, บริษัท T จำกัด

Abstract

The purposes of this study were to 1) Study potential and current operations of T Co., Ltd. 2) Analyze what is against the rules of the securities market Commission in leading companies to register in the stock market. 3) Proposed plans to continue as defined in each period to lead the company into the MAI stock market. The research tool is in depth interview. The result showed that: The study results were analyzed together with the general environment, business competition, SWOT Analysis, and TOWS Matrix used to prepare marketing strategy to increase potential of T Co., Ltd. with 4 Projects: Project 1 T For New; Project 2 T For Awareness; Project 3 T For BOI; Project 4 T For MAI with the budget of 3,943,000 baht. After the projects implementation, T Co., Ltd. should have enough potential to register in the stock market in 2021.

Keywords: Strategy planning, The stock market, T Co., Ltd.

¹ นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โทรศัพท์ 091-8674977

E-mail: thansda@gmail.com

² รองศาสตราจารย์ คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

³ อาจารย์ คณะเภสัชศาสตร์ และ อ.ที่ปรึกษา วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

โครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ทางวิศวกรรม ได้แก่ รถยนต์ รถไฟ เรือเดินทะเล เครื่องบิน แทนชุดเจาะ ท่อน้ำมัน ท่อประปา โรงไฟฟ้า โรงงานปิโตรเคมี โครงสร้างที่ทำจากคอนกรีตเสริมเหล็ก และอีกหลายตัวอย่างที่อาจจะไม่ได้กล่าวถึง โครงสร้างเหล่านี้ได้มีการนำโลหะมาใช้งานเป็นส่วนประกอบอยู่เป็นจำนวนมาก ปัญหาสำคัญของโครงสร้างที่ทำจากโลหะคือการเกิดสนิม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเกิดสนิมของเหล็กซึ่งเป็นวัสดุพื้นฐานที่มีการใช้งานกันอย่างกว้างขวาง ตัวอย่างการเกิดสนิมของเหล็กที่สามารถสร้างความเสียหายให้กับธุรกิจหรือระบบเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อม ได้แก่ การผุทะลุของเหล็กตัวเรือ การผุทะลุของท่อเหล็กส่งน้ำและน้ำมัน การเกิดสนิมของโรงไฟฟ้า การเกิดสนิมของโรงงานปิโตรเคมี และความเสียหายของสะพานคอนกรีตเสริมเหล็ก เป็นต้น ดังนั้นการนำเทคโนโลยีมาช่วยป้องกันการเกิดสนิมของโลหะ จึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจและระบบเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องสามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่น

ปัจจุบันบริษัท T จำกัด ได้มีการค้นคว้าวิจัยเพื่อผลิตสินค้า ตลอดจนนำเอาเทคโนโลยีที่สามารถป้องกันสนิมเพื่อยืดอายุการใช้งานของโครงสร้างโลหะให้ยาวนานขึ้น จึงสนใจที่จะนำเอาเทคโนโลยีเหล่านี้ไปสู่ทางการตลาดมากขึ้น การเกิดขึ้นของเขตเศรษฐกิจพิเศษต่างๆ เช่น AEC, AFTA และ FTA จะทำให้เกิดการค้าขายระหว่างประเทศที่มากขึ้น ดังนั้นเขตเศรษฐกิจพิเศษเหล่านี้จึงเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคที่สำคัญของบริษัท T จำกัด โดยหากบริษัท T จำกัด ขาดความพร้อมในการแข่งขันจะทำให้คู่แข่งจากต่างประเทศฉวยโอกาสเข้ามาค้าขายในประเทศไทยมากขึ้น แต่ถ้าหากบริษัท T จำกัด มีความพร้อมต่อสิ่งที่กำลังจะมาถึง ตลาดโลกจะกลายเป็นตลาดของบริษัท T จำกัด ในฐานะผู้ผลิตที่มีเทคโนโลยีเป็นของตนเองทันที ดังนั้นเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการขยายตลาด บริษัท T จำกัด จึงสนใจที่จะนำเอาบริษัทเข้าในตลาดหลักทรัพย์เพื่อระดมทุน [1]

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาศักยภาพและการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท T จำกัด
2. เพื่อวิเคราะห์คุณสมบัติที่มีของบริษัท T จำกัด เทียบกับเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ในการนำบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้
3. เพื่อเสนอแผนที่จะดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในแต่ละช่วงระยะเวลาให้สามารถนำบริษัท T จำกัด เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาศักยภาพและการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท T จำกัด

ทำการศึกษาศักยภาพ [2] ที่เป็นอยู่และลักษณะของการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท T จำกัด โดยจะทำการศึกษาดังแต่ความเป็นมาของบริษัท ลักษณะของสินค้าและบริการ รูปแบบธุรกิจ [3] วิเคราะห์สภาพทั่วไปที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน [4] วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก [5] แนวทางและนโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และ ผลการประกอบการของบริษัท เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และประกอบการตัดสินใจในการดำเนินการวางแผนที่จะทำให้บริษัท T จำกัด ผ่านเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์และเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ดร. A ซึ่งเป็นผู้จัดการบริษัท T จำกัด เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยมีโครงสร้างตามกรอบแนวคิดในการศึกษา แบบสัมภาษณ์เป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth

interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลตรงไปตรงมาและเป็นจริงมากที่สุด สำหรับคำถามจะไม่เรียงลำดับก่อนหลัง เพื่อนำผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมของบริษัทต่อไป

2. การวิเคราะห์คุณสมบัติที่มีของบริษัท T จำกัด เทียบกับเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ในการนำบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

หลังจากที่ได้ทำการศึกษาศักยภาพและการดำเนินงานของบริษัท T จำกัด จะทำให้ได้ทราบว่า คุณสมบัติที่เป็นอยู่ ณ ขณะนี้ ได้ผ่านเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์หรือไม่ [6] ถ้ายังไม่ผ่าน จะต้องตรวจสอบว่ามีส่วนใดบ้างที่ต้องนำไปแก้ไข ปรับปรุง หรือ เพิ่มเติม และทำการวางแผนการดำเนินการที่จะทำให้ผ่านเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์และนำบริษัทเข้าจะทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

3. การเสนอแผนที่จะดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในแต่ละช่วงระยะเวลาให้สามารถนำบริษัท T จำกัด เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้

หลังจากที่ได้ทำการศึกษาศักยภาพและการดำเนินงานของบริษัท T จำกัด และวิเคราะห์คุณสมบัติที่มีของบริษัทเทียบกับเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ในการนำบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้แล้ว ทำให้ทราบว่า มีคุณสมบัติใดบ้างที่ยังไม่ผ่านเกณฑ์ จึงต้องทำการวางแผนการดำเนินการสร้างกลยุทธ์ โดยการนำผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม มาสร้างตาราง TOWS Matrix ซึ่งเป็นเครื่องมือในการนำมากำหนดกลยุทธ์ทางเลือกที่จะใช้ในการดำเนินการ [7] เพื่อเพิ่มศักยภาพให้บริษัท T จำกัด มีคุณสมบัติที่ผ่านเกณฑ์ และเป็นไปตามแผนที่จะนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด

ผลการวิจัย

1. ศักยภาพและการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท T จำกัด

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการดำเนินงานบริษัท T จำกัด พบว่า ด้านกฎหมาย และการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท T จำกัด เนื่องจากการที่รัฐให้การสนับสนุนธุรกิจและสนับสนุนนวัตกรรม กับการเปิดเสรีทางการค้า AEC ทำให้สภาพเศรษฐกิจมีการขยายตัว สังคมให้ความสำคัญกับนวัตกรรมและเกิดกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังมีการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง และมีการจัดสิทธิบัตรที่ทำให้ยากแก่การลอกเลียนแบบ ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัท T จำกัด ได้รับผลกระทบในทางที่ดี

สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันของกิจการดำเนินงานบริษัท T จำกัด พบว่า ความรุนแรงในการแข่งขันของคู่แข่งรายเดิมในธุรกิจอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากการแข่งขันแบบกึ่งผูกขาด ใช้อำนาจความรู้เฉพาะทางและมีการจัดสิทธิบัตรทำให้ยากแก่การลอกเลียนแบบ ภาวะคุกคามจากคู่แข่งที่เข้ามาใหม่นั้นเป็นเรื่องยาก ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทนอยู่ในระดับต่ำ อำนาจในการต่อรองปัจจัยการผลิตอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากมีวัตถุดิบให้เลือกซื้ออยู่หลายแหล่งและสามารถต่อรองราคาได้ อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากลูกค้าประจำหรือลูกค้าที่เป็นบริษัทใหญ่สามารถต่อรองราคาได้บ้าง

จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคามของบริษัท T จำกัด พบว่า จุดแข็ง คือ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ดีกว่าคู่แข่ง มีความคุ้มค่าและอายุการใช้งานมากกว่า และยังได้รับการรับรองมาตรฐานสากลจากประเทศเยอรมัน บริษัทเน้นให้ความสำคัญเรื่องการบริการโดยเฉพาะด้านองค์ความรู้ ให้คำปรึกษา แก้ปัญหาพร้อมกับลูกค้า ซึ่งทางบริษัทมีความชำนาญ ประสบการณ์ และการวิจัยที่เป็นศักยภาพ มีการจัดสิทธิบัตรทำให้ยากแก่การลอกเลียนแบบ มีราคาที่ถูกกว่าเมื่อเทียบกับคุณภาพที่เท่าเทียมกันกับคู่แข่งที่นำเข้ามา บริษัทมีการพัฒนาการทำงานอย่างต่อเนื่อง

เนื่อง เข้าใจและแก้ปัญหาได้ตรงประเด็น นำมาซึ่งความพึงพอใจของลูกค้า สายสัมพันธ์กับสถาบันการศึกษาทำให้พัฒนาวิจัยได้อย่างต่อเนื่อง ได้รับการสนับสนุนจากกองทุนนวัตกรรมแห่งชาติ จุดอ่อน คือ ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทคู่แข่ง หากปราศจากการเปรียบเทียบความคุ้มค่า ขาดการทำการตลาดที่จริงจัง วัตถุประสงค์ในประเทศมีราคาสูงกว่านำเข้าจากต่างประเทศ เงินทุนหมุนเวียนทางการค้าค่อนข้างจำกัดจึงทำให้เงื่อนไขในการซื้อขายเป็นเงินสด ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมน้อยกว่าคู่แข่งบางรายที่อยู่ในธุรกิจมานานกว่า 30 ปี โอกาส คือ การเปิดเสรีทางการค้าทำให้มีโอกาสขยายตลาดได้ และยังทำให้ภานิชนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรลดลง อุตสาหกรรมการเดินเรือ อยู่ต่อเรือมีทิศทางการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ปริมาณแท่นขุดเจาะน้ำมันทางทะเล แท่นและท่อขนส่งก๊าซธรรมชาติ สิ่งปลูกสร้าง และระบบท่อที่เป็นเหล็กมีปริมาณที่มากเกินกว่ากำลังความสามารถที่ผู้ผลิตในประเทศจะสามารถตอบสนองได้ในปัจจุบัน ทำให้เพิ่มโอกาสทางการค้าให้กับบริษัท คู่แข่งที่คุณภาพเทียบเท่าในประเทศมีน้อยมาก มีรัฐส่งเสริมธุรกิจที่เป็นนวัตกรรม สิ่งแวดล้อมธรรมชาติมีผลต่อความคงทนของเหล็ก ทำให้ผู้กร่อน เป็นผลต่อการบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์ช่วยลดต้นทุนในการซ่อมบำรุงให้กับลูกค้า คู่แข่งรายใหม่เข้ามายาก เพราะตั้งอยู่บนองค์ความรู้เฉพาะด้าน ภาวะคุกคาม คือ เปิดเสรีทางการค้า ถ้าบริษัทขาดความพร้อมจะเป็นโอกาสให้คู่แข่งจากต่างประเทศเข้ามาค้าขายในประเทศไทยมากขึ้น ส่งผลเสียให้กับบริษัท ค่าแรงที่มีการปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนการผลิต

ศักยภาพของบริษัท T จำกัด พบว่า Brand ของสินค้าหรือบริการ คือ เมื่อใครนึกถึงการป้องกันและกำจัดสนิม เมื่อนั้นคนจะนึกถึง T เพราะในอุตสาหกรรมมีเพียงบริษัท T จำกัดเพียงเจ้าเดียวที่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเหนือคู่แข่ง และเป็นเพียงบริษัทเดียวในอาเซียนเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผู้นำสูงสุดขององค์กร คือ บริษัท T จำกัดไม่หยุดนิ่งเฉย และยังทำการศึกษวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง คิดค้นและสร้างสรรค์สินค้าใหม่ๆขึ้นมาเพื่อตอบสนองตามความต้องการของลูกค้าและนำมาซึ่งความพึงพอใจ ทีมงานที่มีศักยภาพในทุกระดับ คือ บริษัทมีการพัฒนาบุคลากรในองค์กรให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นอยู่เสมอ เพราะกระบวนการดำเนินงานภายในบริษัทต้องใช้องค์ความรู้เฉพาะทางในการผลิตสินค้า ซึ่งการสอนงานนี้เปรียบเสมือนที่ดูแลน้อง ขับเคลื่อนองค์กรด้วยระบบที่แข็งแกร่งแต่พร้อมที่จะยืดหยุ่น คือ เนื่องจากการที่บริษัทมีเทคโนโลยีที่ต้องใช้องค์ความรู้เฉพาะทาง ทำให้ต้องฝึกฝนบุคลากรในองค์กรให้มีประสบการณ์และมีความชำนาญในการทำงานเฉพาะด้าน ผลประกอบการที่เติบโตอย่างต่อเนื่องที่ยั่งยืน คือ ฐานะทางการเงินและการเติบโตของกิจการมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2. คุณสมบัติที่มีของบริษัท T จำกัด เทียบกับเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ในการนำบริษัทเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

เกณฑ์ที่ผ่านแล้วมีอยู่ด้วยกัน 2 ข้อคือ ผลการดำเนินงานต่อเนื่องไม่ต่ำกว่า 2 ปี และ ผู้บริหารส่วนใหญ่ชุดเดียวกันไม่ต่ำกว่า 1 ปี ส่วนที่ไม่ผ่านเกณฑ์มีอยู่ด้วยกัน 4 ข้อคือ ทุนชำระแล้วหลัง IPO ไม่ต่ำกว่า 20 ล้านบาทซึ่งตอนนี้มีอยู่ 5.3 ล้านบาท ดังนั้นจะต้องหาเพิ่มอีก 14.7 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่า 20 ล้านบาทซึ่งตอนนี้มีอยู่ 12 ล้านบาท ดังนั้นจะต้องหาเพิ่มอีก 8 ล้านบาท มีกำไรสุทธิในปีล่าสุดก่อนยื่นคำขอซึ่งตอนนี้ยังติดลบอยู่ที่ -1.12 ล้านบาท ดังนั้นจะต้องทำกำไรสุทธิในปีล่าสุดให้เป็นบวกก่อน มีกำไรสุทธิในงวดสะสมของปียื่นคำขอซึ่งตอนนี้ยังติดลบอยู่ที่ -0.7 ล้านบาท ดังนั้นจะต้องทำกำไรสุทธิในงวดสะสมให้เป็นบวกก่อน เพื่อให้ผ่านเกณฑ์ในการที่จะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้

3. แผนที่จะดำเนินการตามที่กำหนดไว้ในแต่ละช่วงระยะเวลาให้สามารถนำบริษัท T จำกัดเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้

จากการวิเคราะห์ศักยภาพและการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท T จำกัด แล้ว ทำให้ทราบผลการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม ของบริษัท T จำกัด และจากการที่ได้วิเคราะห์คุณสมบัติที่มี

ของบริษัท T จำกัด เทียบกับเกณฑ์ของ ก.ล.ด. สำหรับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ทำให้ทราบถึงคุณสมบัติในข้อที่ยังไม่ผ่านเกณฑ์ของคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ แล้วนำเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ TOWS Matrix มาใช้ เพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ทางเลือกที่จะใช้ในการดำเนินการเพื่อให้บริษัท T จำกัด มีคุณสมบัติที่ผ่านเกณฑ์ตามที่คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ได้กำหนดไว้ (ตารางที่ 1) พบว่า กลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพของบริษัท T จำกัด มีจำนวน 4 โครงการ คือ โครงการที่ 1 T For New เป็นโครงการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีศักยภาพสูง ยังไม่มีผู้ผลิตและผู้จำหน่ายภายในประเทศ เป็นการเพิ่มผลประกอบการที่เป็นกำไรเพิ่มขึ้นให้กับบริษัท ซึ่งผลิตภัณฑ์ใหม่นี้เป็นแอนโตนดที่ใช้องกันสนิมของเหล็กที่อยู่ในคอนกรีต ทางบริษัทกำลังทำการวิจัยและพัฒนา โดยมีความเป็นไปได้ที่จะดำเนินการเสร็จเรียบร้อยภายในเดือน ธันวาคม 2558 ซึ่งแอนโตนดชนิดนี้จะช่วยปกป้องได้นาน 5-10 ปี โครงการที่ 2 T For Awareness เป็นโครงการสร้างแนวทางการตระหนักรู้ให้กับผู้บริโภคให้มองเห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ โดยทำการประชาสัมพันธ์ เช่น ในเว็บไซต์ ฟันทิป แฟนเพจบนเฟซบุ๊ก ไลน์ อินสตราแกรม เป็นต้น โครงการที่ 3 T For BOI เป็นโครงการขอ BOI ซึ่งเป็นการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีให้กับบริษัทในประเทศไทย นั่นคือสามารถส่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศและจำหน่ายสินค้าส่งออกต่างประเทศได้โดยที่ภาษีในการนำเข้าหรือส่งออกนั้นลดลง ช่วยทำให้ลดต้นทุนในการผลิตของบริษัท และยังช่วยในเรื่องภาษีของรายรับ เพื่อให้ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทนั้นดีขึ้น เป้าหมายคือส่งออกได้มากขึ้น แล้วประเทศได้ภาษีกลับมาในเชิงการค้า โครงการที่ 4 T For MAI เป็นโครงการนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์เพื่อให้เกิดการระดมทุนและขยายตลาดมากขึ้น และเพื่อให้เกิดความยั่งยืนแก่บริษัท โดยคาดว่าเมื่อดำเนินโครงการทั้ง 3 โครงการข้างต้นแล้วยอดขายของบริษัทจะเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 50 ต่อปี มีผลประกอบการที่เป็นกำไร มีทุนจดทะเบียนและส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่า 20 ล้านบาทตามเกณฑ์ของ ก.ล.ด. และจะสามารถดำเนินเรื่องขอเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในปี พ.ศ. 2563 ซึ่งโครงการทั้ง 4 ใช้งบประมาณในการดำเนินโครงการทั้งสิ้น 3,943,000 บาท (ตารางที่ 2)

สรุป

จากผลการศึกษา พบว่า เมื่อนำผลการศึกษามาวិเคราะห์ร่วมกับสิ่งแวดล้อมทั่วไป สภาพการแข่งขัน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคาม มาวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ แล้วนำมาจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อเพิ่มศักยภาพของ บริษัท T จำกัด จำนวน 4 โครงการ คือ โครงการที่ 1 T For New เป็นโครงการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มผลประกอบการที่เป็นกำไรเพิ่มขึ้นให้กับบริษัท โครงการที่ 2 T For Awareness เป็นโครงการสร้างแนวทางการตระหนักรู้ให้กับผู้บริโภคให้มองเห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ โครงการที่ 3 T For BOI เป็นโครงการขอ BOI ช่วยทำให้ลดต้นทุนในการผลิตของบริษัท โครงการที่ 4 T For MAI เป็นโครงการนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์เพื่อให้เกิดการระดมทุนและขยายตลาดมากขึ้น และเพื่อให้เกิดความยั่งยืนแก่บริษัท หลังดำเนินโครงการแล้วคาดว่า บริษัท T จำกัด จะมีศักยภาพเพียงพอที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ในปี พ.ศ. 2564 โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 3,943,000 บาท

เอกสารอ้างอิง

- [1] ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2545). **ก้าวแรกสู่การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์**. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: ฝ่ายสื่อสารองค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- [2] ซีรพล แซ่ตั้ง. (2550). **รูปธรรมขององค์กรที่มีศักยภาพ**. กรุงเทพฯ: กรุงเทพฯธุรกิจ.
- [3] Kotler, Philip, & Armstrong, Gary. (2013). **Principles of Marketing**. 15th ed. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- [4] ชาญชัย อาจินสมภาร. (2546). **กลยุทธ์การตลาด**. กรุงเทพฯ: ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพฯ.
- [5] วิจิต อุ๋อัน. (2548). **การวิจัยธุรกิจ**. กรุงเทพฯ: เซ็นทรัลเอ็กซ์เพรส.
- [6] ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2555). **Going Public Guide**. ค้นเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2557 , จาก https://www.set.or.th/th/products/listing/files/Going_Public_Guide.pdf
- [7] พิบูล ทีปะपाल. (2555). **การจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management)**. กรุงเทพฯ: อมรการพิมพ์.

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์การตลาด

<p style="text-align: center;">ปัจจัยภายใน</p> <p style="text-align: center;">ปัจจัยภายนอก</p>	<p style="text-align: center;">จุดแข็ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีกว่าคู่แข่ง คมค่าและอายุการใช้งานมากกว่า 2. ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล 3. บริษัทเน้นให้คำปรึกษา แก้ปัญหาร่วมกับลูกค้า 4. มีองค์ความรู้ ความชำนาญประสบการณ์ และการวิจัย 5. สิทธิบัตร ยากแก่การเลียนแบบ 6. ถูกกว่าเมื่อเทียบกับคุณภาพที่เท่าเทียมกันกับคู่แข่งที่นำเข้ามา 7. พัฒนาการทำงาน เข้าใจและแก้ไขปัญหาดังตรงประเด็น 8. สายสัมพันธ์กับสถาบันการศึกษา ทำให้พัฒนางานวิจัยได้อย่างต่อเนื่อง 9. การสนับสนุนจากกองทุนนวัตกรรมแห่งชาติ 	<p style="text-align: center;">จุดอ่อน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ราคาสูง หากปราศจากการเปรียบเทียบความคุ้มค่า 2. ขาดการทำตลาดที่จริงจัง 3. วัตถุประสงค์ในประเทศมีราคาสูงกว่าต่างประเทศ 4. เงินทุนหมุนเวียนทางการค้าค่อนข้างจำกัด 5. ประสบการณ์ในอุตสาหกรรมน้อยกว่าคู่แข่ง
<p style="text-align: center;">โอกาส</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เปิดเสรีทางการค้าทำให้มีโอกาสขยายตลาดได้ 2. เปิดเสรีทางการค้าทำให้ภาษีนำเข้าลดลง 3. อุตสาหกรรมการเดินเรือ อยู่ต่อเรือขยายต่อเนื่อง 4. ปริมาณแท่นขุดเจาะน้ำมันทางทะเลมีเยอะ 5. ปริมาณแท่นและท่อขนส่งก๊าซธรรมชาติเยอะ 6. สิ่งปลูกสร้าง และระบบท่อที่เป็นหลักเยอะ 7. คู่แข่งที่คุณภาพเทียบเท่าในประเทศมีน้อยมาก 8. มีรัฐส่งเสริมธุรกิจที่เป็นนวัตกรรม 9. สิ่งแวดล้อมธรรมชาติมีผลต่อความคงทนของเหล็ก ทำให้ผุกร่อน เป็นผลต่อการบำรุงรักษา 10. ผลิตภัณฑ์ช่วยลดต้นทุนในการซ่อมบำรุงให้กับลูกค้า 11. คู่แข่งรายใหม่เข้ามายาก เพราะตั้งอยู่บนองค์ความรู้เฉพาะด้าน 	<p style="text-align: center;">กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy)</p> <p style="text-align: center;">โครงการที่ 1 T For New</p>	<p style="text-align: center;">กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy)</p> <p style="text-align: center;">โครงการที่ 2 T For Awareness</p>
<p style="text-align: center;">ภาวะคุกคาม</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เปิดเสรีทางการค้า ถ้าขาดความพร้อมจะเป็นโอกาสให้คู่แข่งเข้ามา 2. ค่าแรงที่สูงส่งผลต่อการการผลิต 	<p style="text-align: center;">กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy)</p> <p style="text-align: center;">โครงการที่ 3 T For BOI</p>	<p style="text-align: center;">กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy)</p> <p style="text-align: center;">โครงการที่ 4 T For MAI</p>

ตารางที่ 2 สรุปกลยุทธ์การเพิ่มศักยภาพของบริษัท T จำกัด

โครงการ	ระยะเวลา	งบประมาณ (บาท)
1. T For New	เดือนมกราคม 2559 เป็นต้นไป	100,000
2. T For Awareness	เดือนสิงหาคม เป็นต้นไป	18,000
3. T For BOI	เดือนสิงหาคม - ตุลาคม	20,000
4. T For MAI	ปี พ.ศ. 2563 - 2564	3,805,000
รวมงบประมาณทั้งหมด		3,943,000