

(ตอนที่ 5)

งานที่ปรึกษาการลงทุน

ต่อ จากฉบับที่แล้ว

สมบัติ วัฒนธนวิฑาร

คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

วันนี้ ผู้เขียนขอเล่าประสบการณ์ที่ได้เรียนรู้จากงานที่ปรึกษาในการที่ผู้ประกอบการที่มีความรู้ความเข้าใจ และมองอนาคตที่ต้องการเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อการระดมในระยะยาวซึ่งการเข้าตลาดก็จะต้องมีการพิจารณาในทางเลือกที่จะระดมในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย Stock Exchange of Thailand : SET. หรือจะเลือกระดมทุนในตลาด mai (ข้อมูลเงื่อนไขตามเอกสารแนบ)

โดยบริษัทที่ขอรับคำปรึกษาเดิมเป็นธุรกิจครอบครัวที่ต้องการพัฒนาเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มากยิ่งขึ้น จากลักษณะดั้งเดิมที่ก่อตั้ง เป็นธุรกิจครอบครัวตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 เริ่มก่อตั้งขึ้นในเขตกรุงเทพก่อนจะพัฒนามาเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กที่มีการแบ่งส่วนเป็นสำนักงาน แผนกตลาด การเงิน บัญชี และบริหารทั่วไป และส่วนอุตสาหกรรมการผลิต เริ่มดำเนินการธุรกิจจากอุตสาหกรรมการชุบโลหะตามความต้องการของลูกค้ารายย่อยทั่วไป และพัฒนามาเป็นผู้ผลิตเพิ่มในสินค้าที่ระลึก เช่น พวงกุญแจ ที่ทับกระดาษ หัวเข็มขัดโลหะ ตราสัญลักษณ์ต่างๆ มีลักษณะการบริหารงานแบบครอบครัวที่มีพ่อแม่เป็นผู้ก่อตั้ง และมีการขยายฐานลูกค้าหลักสำคัญ ในช่วงรุ่นลูกให้เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ มีการสร้างลักษณะสินค้าที่มีความโดดเด่นชัดเจน มีการสร้างตราสินค้า Brand และมีการวางขายในห้างสรรพสินค้าชั้นนำในเวลาต่อมา มีการใช้วัสดุที่หลากหลายมากขึ้น เช่น ทองเหลือง เหล็ก สังกะสี อลูมิเนียม สแตนเลส ตามลักษณะชิ้นงาน เพื่อผ่านขบวนการขึ้นรูป พิมพ์ยาง เทียน หล่อ แต่ง ผึง ขัด ชุบ QC มีการพัฒนาในบรรจุเพื่อส่งออกในขบวนการผลิต และมีการย้ายฐานการผลิต ขยายโรงงานไปยัง อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ในพื้นที่ประมาณ 100 ไร่ มีคนงานประมาณ 100 คน ธุรกิจเริ่มเป็นมืออาชีพ มีการขยายตัว สามารถพัฒนาธุรกิจมาอย่างยาวนาน

แต่อย่างไรก็ตามยังมีปัญหา และอุปสรรคในเรื่องมาตรฐานและระบบการบริหารการตลาด ซึ่งจะต้องพยายามขยายฐานลูกค้าเก่าและใหม่ให้เพิ่มขึ้น การวางแผนการจัดการผลิตที่ดีขึ้น ทีมที่ปรึกษาเข้ามา โดยเริ่มจากการวางระบบการจัดการงานบุคคล และบัญชีให้ทันสมัย เพื่อการพัฒนาวางระบบการเงิน และบัญชีในระยะยาว รวมทั้งเพื่อการปรับปรุงเงินสดและโครงสร้างทางการเงินของกิจการวางแผนทางการเงินให้เหมาะสมยิ่งขึ้น เพื่อให้ให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินอย่างชัดเจน

แนวทางการดำเนินงานของทีมงานที่ปรึกษา จึงเริ่มจากร่วมกันพิจารณาปัญหา และลำดับความสำคัญของปัญหาก่อนการวางแผนการดำเนินการภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนด ประสานกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อก่อให้เกิดผลลัพธ์ตามความต้องการ และเกิดประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ เนื่องจากมีหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้นตามกำลังผลิตที่ขยายตัว จึงต้องอาศัยความร่วมมือและการประสานงาน ระยะเวลาการทำงาน จึงกำหนดแผนงานร่วมกัน ระหว่างทีมที่ปรึกษากับผู้ประกอบการ โดยกำหนดแผนงาน (Grant Chart) ระยะเวลา โดยงานเริ่มจากฝ่ายบัญชี และการเงินที่ดีและชัดเจน ซึ่งพบว่าเดิมบริษัทฯ มีการใช้งานโปรแกรม Excel ทั่วไปมาเป็น โปรแกรมใหม่ที่มีประสิทธิภาพ และเพื่อเป็นมาตรฐานในเรื่องรายงานการผลิต การสั่งผลิต และเอกสารเกี่ยวข้องในการผลิตที่มีอยู่ รายงานทางงบการเงิน แผนผังการทำงานของแผนกบัญชี พนักงานที่เกี่ยวข้อง แผนกการพนักงาน (HR) ฝ่ายผลิต ฝ่ายวางแผน ฝ่ายบัญชี และผู้บริหารที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ต่อมา มีการตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการของ แผนกการพนักงาน (HR) และเริ่มกำหนดแนวทางการกำหนดค่าต่างๆ ในโปรแกรม เพื่อใช้ติดต่อกับบริษัทตามด้วยการใส่รายละเอียดงาน Routing ของงานที่ให้เก็บข้อมูล เพื่อ

กำหนดรูปแบบข้อมูล ในการเป็นฐานข้อมูล DATA เพื่อการทำการตลาดต่อไปในอนาคตด้วย

หลังจากนั้นเริ่มทำข้อมูล และรูปแบบของโครงสร้างผลิตภัณฑ์ Bill of Material: BOM ในกิจการทั้งลูกค้าเก่า และการรองรับลูกค้าใหม่ เพื่อการพัฒนาเป็น DATA มาใช้งาน และเป็นแนวทาง ต่อมานำเสนอความเป็นไปได้ในการใช้โปรแกรมเพื่อการค้าคำนวณต้นทุนการผลิตที่ชัดเจนในส่วนของข้อมูลเกี่ยวกับราคาหรือต้นทุนวัตถุดิบ เวลาการทำงานแต่ละสถานีเมื่อฝ่ายการผลิตเริ่มเข้ารูปแบบแล้ว จึงเข้าสู่การปรับโครงสร้างทางบัญชีและการเงินเพื่อลดต้นทุน และความชัดเจน เริ่มการพิจารณาหาวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมของบริษัท และวางแผนที่บริษัทจะมีนโยบายการขยายงานไปต่างประเทศ (ประเทศเพื่อนบ้าน AEC) และจัดโครงสร้างทางการเงินในรายละเอียดด้านกระแสการเดินบัญชี (Transaction) ทางการเงินซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทที่จะเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์จะต้องชัดเจน เพื่อการคำนวณหาราคาหุ้นสามัญเดิม และหาอัตราการเพิ่มทุนของบริษัท พิจารณาทางเลือกการลงทุน และความรู้ด้านการบริหารเงิน

สรุปทีมงานที่ปรึกษาจึงได้จัดระบบโครงสร้างคอมพิวเตอร์ระบบสารสนเทศ การประมวลผลข้อมูลด้านต่างๆ ให้เชื่อมโยงถึงกัน เพื่อง่ายแก่การพิจารณา แล้ววิเคราะห์ทั้งด้านการผลิต มีการประชุมตลอดจนการเข้าเก็บข้อมูลที่หน้างานการผลิต เพื่อนำข้อมูลมาเป็นตัวเลขให้กับแผนกบัญชีและการเงิน เพื่อมีประสิทธิภาพในรูปแบบต่างๆ เพิ่มขึ้น ทำให้แผนกการตลาดสามารถทำงานได้ดีขึ้น เช่น รู้ต้นทุนที่จะใช้ประมาณการค่าใช้จ่ายราคาให้กับลูกค้าได้อย่าง



รวดเร็ว สามารถบอกระยะเวลาที่สามารถจะรับงานเข้ามาได้ และสามารถที่จะกำหนดระยะเวลาการส่งงานที่ตรงเวลา ก็จะสะท้อนกลับมาที่งบแสดงฐานะทางการเงิน (งบดุล) งบกำไรขาดทุนของบริษัทที่จะเตรียมความพร้อมในอีกสองปีที่จะเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตามแผนงานที่วางไว้

อ่าน ต่อฉบับหน้า

เปิดรับสมัครแล้ว **ป.โท** ภาควิชาการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2559

ปีโอกาสได้รับ
ทุนการศึกษา **ฟรี**
100%
ตลอดหลักสูตร
หรือลดค่าหน่วยกิต
50%

หลักสูตร วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต (M.Eng.)

- สาขาเทคโนโลยีวิศวกรรม (MET)

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A.)

- สาขาการจัดการอุตสาหกรรม (MIM)
- สาขาการจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร (EEM)
- สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น (MBJ)

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (M.Sc.)

- สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (MIT)



สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
Thai-Nichi Institute of Technology
泰日工業大学
สำนักงานคิด ผลิตภัณฑ์อีอีอี สำนักงานประจักษ์ฯ ผลิตภัณฑ์บริหาร

สอบถามเพิ่มเติม โทร. 02 763 2600 ต่อ 2403

1771/1 ถ.พัฒนาการ ระหว่ง ซ.พัฒนาการ 37-39 แขวงสวนหลวง
เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 www.tni.ac.th ThaiNichi