

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละประเภทบริการ

3.1 ลักษณะการให้บริการ

ปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจ 4 ประเภท คือ ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ ธุรกิจวาณิชธนกิจ ซึ่งรวมถึงการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล ธุรกิจตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1.1 ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์

ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์เป็นธุรกิจหลักของบริษัท บริษัทให้บริการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์แก่นักลงทุนทั่วไปทั้งบุคคลและนักลงทุนสถาบัน สำหรับ 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทมีมูลค่าการซื้อขายจากนักลงทุนบุคคลและนักลงทุนสถาบันประมาณร้อยละ 93.61 และร้อยละ 6.39 ตามลำดับ และที่ผ่านมารายได้จากธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ไม่มีการพึงพิงลูกค้ารายได้เกินร้อยละ 3 ของรายได้บริษัท

ภายหลังที่บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นและรับโอนธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์มาจากบริษัทหลักทรัพย์ เจ.พี. มอร์แกน (ประเทศไทย) จำกัดในปลายปี 2544 บริษัทได้รับอนุมัติเป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2545 โดยบริษัทมีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวมในปี 2545 เท่ากับ 150,929 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.66 ของมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวมในตลาดหลักทรัพย์ และเพิ่มเป็น 328,368 ล้านบาท ในปี 2546 คิดเป็นร้อยละ 3.49 สำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทมีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวมเท่ากับ 259,064 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.31

บริษัทมีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม ส่วนแบ่งการตลาด และมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทลูกค้าและประเภทบัญชี ตามรายละเอียดดังนี้

	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวมของตลาดหลักทรัพย์ (ล้านบาท) (รวมทั้งตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ใหม่)	4,123,007	9,400,946	7,837,470
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวมของบริษัท (ล้านบาท)	150,929	328,368	259,064
ส่วนแบ่งการตลาด (ร้อยละ)	3.66	3.49	3.31
อันดับส่วนแบ่งการตลาด	10	6	9
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทลูกค้า (ล้านบาท)			
- ลูกค้าสถาบัน	5,653	22,265	16,561
- ลูกค้าบุคคล	145,276	306,103	242,503
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามสัญชาติลูกค้า (ล้านบาท)			
- ลูกค้าในประเทศ	144,338	319,516	253,977
- ลูกค้าต่างประเทศ	6,591	8,852	5,087
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์แยกตามประเภทบัญชี (ล้านบาท)			
- ลูกค้าประเภทบัญชีเงินสด (Cash Account)	145,154	307,030	235,985
- ลูกค้าประเภทบัญชีมีรจัน (Credit Balance Account)	5,775	21,338	23,079

บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท แบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. บัญชีเงินสด (Cash Account) แบ่งเป็น 3 แบบ ซึ่งบริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยความเสี่ยงในการชำระราคา ดังนี้

1.1 บัญชีเงินสดปกติ (Normal Cash) คือ บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ลูกค้าสามารถซื้อขายหลักทรัพย์ โดยวางหลักประกันร้อยละ 10 ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ โดยลูกค้าจะต้องชำระราคาซื้อขายหลักทรัพย์ให้บริษัท ภายใน 3 วันทำการ นับจากวันที่ซื้อหลักทรัพย์ และบริษัทจะส่งมอบค่าขายหลักทรัพย์ให้แก่ลูกค้าในวันทำการที่ 3 นับจากวันที่ขายหลักทรัพย์

1.2 บัญชีเงินสดวางหลักประกันร้อยละ 30 (30% Collateral) คือ บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ลูกค้าสามารถซื้อได้ โดยวางหรือมีหลักประกัน คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 30 ของวงเงิน ซึ่งหลักประกันที่นำมาวางจะประกอบด้วยเงินสด หรือ ตั๋วสัญญาใช้เงิน หรือหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือทรัพย์สินอื่น ตามที่บริษัทกำหนด

1.3 บัญชีเงินสดแบบมีหลักประกันเต็มจำนวน (Cash Balance) คือ บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ลูกค้าสามารถซื้อหลักทรัพย์ได้ตามจำนวนเงินที่ลูกค้าวางไว้เป็นหลักประกันกับบริษัทเพื่อการชำระราคา และเมื่อลูกค้ามีการขายหลักทรัพย์ บริษัทก็จะเก็บรักษาค่าขายนั้นเพื่อคำนวณเป็นวงเงินซื้อหลักทรัพย์ให้กับลูกค้าต่อไป

นอกจากนี้ลูกค้าสามารถซื้อขายหลักทรัพย์ทางอินเทอร์เน็ต (Bualuang i-Trading) ซึ่งเป็นบริการเสริมสำหรับลูกค้าที่มีบัญชีเงินสดแบบใดแบบหนึ่งกับทางบริษัท โดยไม่มีความจำเป็นต้องเปิดบัญชีแยกแต่อย่างใด โดยการคิดค่านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์นั้นจะสามารถแยกคิดตามวิธีการส่งคำสั่งของลูกค้า ซึ่งเป็นช่องทางที่ให้ความสะดวกแก่ลูกค้าในการดูแลข้อมูลการลงทุน

2. บัญชีมาร์จิน หรือบัญชีเงินให้กู้ยืมเพื่อซื้อหลักทรัพย์ในระบบ Credit Balance (Credit Balance Account) คือ บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ลูกค้าสามารถกู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์จากบริษัท โดยลูกค้าต้องวางเงินสด และ/หรือหลักทรัพย์ เป็นหลักประกันการชำระหนี้ในอัตราส่วนขั้นต่ำที่ร้อยละ 50 หรือไม่ต่ำกว่าอัตราที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด

ปัจจุบันบริษัทมีบัญชีลูกค้าประเภทนักลงทุนบุคคลกว่า 16,000 บัญชี โดยที่มากกว่าร้อยละ 50 เป็นบัญชีที่มีรายการเคลื่อนไหว (มีการซื้อขาย) เมื่อพิจารณาในช่วงระยะเวลาทุก 3 เดือน

นโยบายการพิจารณาเปิดบัญชีและอนุมัติวงเงินให้แก่ลูกค้า

บริษัทกำหนดนโยบายในการรับลูกค้าและอนุมัติวงเงินที่เหมาะสม โดยพิจารณาและประเมินความน่าเชื่อถือ รวมถึงศักยภาพในการลงทุนจากข้อมูลคุณสมบัติต่างๆ ของลูกค้าและหลักฐานทางการเงิน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาที่ชัดเจนและเหมาะสม

- กรณีลูกค้าบุคคลธรรมดา บริษัทพิจารณาจากหน้าที่การงาน รายได้ประจำ ประวัติ สุภาพ และหลักฐานทางการเงิน เป็นต้น
- กรณีลูกค้านิติบุคคล บริษัทพิจารณาจากชื่อเสียงของกิจการ ลักษณะและประเภทธุรกิจ สุภาพทางการเงิน ผลประกอบการและขนาดเงินกองทุนของบริษัท รวมถึงพิจารณาความน่าเชื่อถือของกลุ่มผู้บริหารและผู้ถือหุ้น เป็นต้น

ขั้นตอนการเปิดบัญชีและอนุมัติวงเงิน

1. เจ้าหน้าที่การตลาดทำความรู้จักกับลูกค้าตามนโยบายที่บริษัทกำหนด พร้อมกับชี้แจง กฎ ระเบียบ ข้อบังคับของบริษัท และอธิบายหลักเกณฑ์ในการซื้อขายหลักทรัพย์ การชำระราคา การรับส่งมอบหลักทรัพย์ และเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องให้ลูกค้าทราบจนเป็นที่เข้าใจ จากนั้นให้ลูกค้ากรอกรายละเอียดในเอกสารชุดเปิดบัญชี พร้อมกับลงนามให้ถูกต้องครบถ้วน ให้ตัวอย่างลายมือชื่อไว้ในบัตรตัวอย่างลายมือชื่อ และส่งมอบสำเนาเอกสารประกอบการเปิดบัญชีที่รับรองสำเนาถูกต้องแนบกับชุดเปิดบัญชีไว้เพื่อเป็นหลักฐาน รวมถึงหลักฐานทางการเงินพร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง เช่น สำเนาบัญชีออมทรัพย์ หรือสำเนาบัญชีเงินฝากประจำ หรือสำเนาบัญชีกระแสรายวัน 6 เดือนย้อนหลัง หรือใบรับรองเงินเดือน / รายได้ หรือสำเนาตัวสัญญาใช้เงิน หรือหลักฐานอื่นๆ ตามแต่บริษัทจะเห็นสมควร เป็นต้น

ประเภทบัญชี	เอกสารชุดเปิดบัญชี
บัญชีเงินสด	- แบบคำขอเปิดบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ - สัญญาแต่งตั้งตัวแทนนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ - บัตรตัวอย่างลายมือชื่อ จำนวน 1 ฉบับ - หนังสือขอให้หักบัญชีเงินฝาก
บัญชีมาร์จิน (ลูกค้าต้องมีบัญชีเงินสดกับบริษัทก่อน จึงสามารถเปิดบัญชีมาร์จินได้)	- เอกสารชุดเปิดบัญชีเงินสดข้างต้น - สัญญากู้ยืมเงินเพื่อซื้อหลักทรัพย์ - ข้อชี้แจงสำหรับการเปิดบัญชีมาร์จิน - หนังสือมอบอำนาจให้จำนำหุ้นเพิ่มทุน

ประเภทลูกค้า	เอกสารประกอบการเปิดบัญชีพร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
บุคคลธรรมดา	- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน / ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ หรือหนังสือเดินทาง ที่ยังไม่หมดอายุ - สำเนาทะเบียนบ้าน - ค่าอากรแสตมป์ 30 บาท (สำหรับสัญญาแต่งตั้งตัวแทนนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์) - สำเนาใบอนุญาตการทำงาน สำหรับลูกค้าชาวต่างชาติ (ถ้ามี) - สำเนาบัญชีออมทรัพย์ สำเนาบัญชีเงินฝากประจำ หรือสำเนาบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน

ประเภทลูกค้า	เอกสารประกอบการเปิดบัญชีพร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
นิติบุคคล	1. สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนจากกระทรวงพาณิชย์ (อายุไม่เกิน 1 เดือน) 2. สำเนาหนังสือบริคณห์สนธิ และข้อบังคับของบริษัท 3. สำเนารายงานการประชุมของคณะกรรมการบริษัทที่เปิดบัญชีได้ 4. ตัวอย่างลายมือชื่อกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และตราประทับบริษัท (ถ้ามี) 5. สำเนาใบการเงินล่าสุด และย้อนหลังอย่างน้อย 2 ปี 6. สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี 7. สำเนาบัตรประชาชน / หนังสือเดินทางของผู้มีอำนาจลงนาม 8. สำเนาทะเบียนบ้านของผู้มีอำนาจลงนาม 9. สำเนาใบขออนุญาตประกอบกิจการ – กรณีธุรกิจเฉพาะ (ถ้ามี)

2. เจ้าหน้าที่การตลาดตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของเอกสาร/หลักฐาน และให้ความเห็นพร้อมับระบบเงินซื้อขายที่คิดว่าเหมาะสมกับลูกค้าไว้ในแบบคำขอเปิดบัญชี โดยพิจารณาจากประวัติ หลักฐานทางการเงิน ความสามารถในการชำระค่าซื้อหลักทรัพย์ จากนั้นให้นำเสนอและขอความเห็นต่อผู้บังคับบัญชาตามสายงาน ก่อนนำเสนอให้กับฝ่ายดูแลการปฏิบัติการ
3. เจ้าหน้าที่ฝ่ายดูแลการปฏิบัติการตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนของชุดเอกสารเปิดบัญชี และเอกสารประกอบการเปิดบัญชี และพิจารณาข้อมูลลูกค้าและหลักฐานทางการเงิน เพื่อประเมินวงเงินที่เหมาะสมตามหลักเกณฑ์ของบริษัท ให้ความเห็นและนำเสนอผู้มีอำนาจอนุมัติเพื่อพิจารณาและลงนามอนุมัติ จากนั้นนำเอกสารชุดเปิดบัญชีที่ได้รับอนุมัติแล้วส่งให้ฝ่ายปฏิบัติการ
4. เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ ตรวจสอบการลงนามของฝ่ายดูแลการปฏิบัติการและผู้มีอำนาจอนุมัติให้ถูกต้องตามอำนาจอนุมัติวงเงิน จากนั้นดำเนินการเปิดบัญชีเข้าสู่ระบบ และแจ้งผลการเปิดบัญชีให้เจ้าหน้าที่การตลาดทราบพร้อมส่งใบแจ้งผลการอนุมัติเปิดบัญชีพร้อมเลขที่บัญชีและวงเงินที่ได้รับอนุมัติให้ลูกค้าทางไปรษณีย์

นโยบายการควบคุมและป้องกันความเสี่ยงในการให้สินเชื่อเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์

1. บริษัทให้บริการบัญชีมาร์จินเฉพาะลูกค้าบุคคลธรรมดาเท่านั้น และหากเป็นลูกค้าชาวต่างประเทศต้องได้รับอนุมัติจากกรรมการผู้อำนวยการและกรรมการผู้จัดการ
2. กำหนดรายชื่หลักทรัพย์ที่อนุญาตให้ซื้อในบัญชีมาร์จิน (Marginable Securities) และอัตรามาร์จินขั้นต่ำ (Initial Margin) โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐาน สภาพคล่อง รวมถึงความผันผวนของราคา สำหรับอัตรามาร์จินขั้นต่ำได้กำหนดไว้อย่างน้อย 3 ระดับ คือ ร้อยละ 50 ร้อยละ 60 และร้อยละ 70 ทั้งนี้ต้องไม่ต่ำกว่าอัตราที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด และกำหนดให้มีการทบทวนรายชื่หลักทรัพย์และอัตรามาร์จินขั้นต่ำเป็นรายไตรมาส ในกรณีที่ข้อมูลที่มีผลกระทบต่อหลักทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่หลักทรัพย์ บริษัทจะทำการทบทวนอัตรามาร์จินขั้นต่ำของหลักทรัพย์นั้นทันที

3. วงเงินรวมและยอดหนี้บัญชีมาร์จินของลูกค้าทุกราย กำหนดดังนี้

- วงเงินที่ได้รับอนุมัติรวมของลูกค้าบัญชีมาร์จินทุกราย กำหนดไว้ไม่เกิน 2,500 ล้านบาท
- ยอดหนี้รวมของลูกค้าบัญชีมาร์จินทุกรายกำหนดไว้ไม่เกิน 800 ล้านบาท (ซึ่งคิดเป็น 1.6 เท่าของเงินกองทุนของบริษัท ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 ในขณะที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนดไว้ไม่เกิน 5 เท่าของเงินกองทุนของบริษัท)
- วงเงินที่ได้รับอนุมัติของลูกค้าบัญชีมาร์จินแต่ละราย หรือลูกค้าที่เป็นกลุ่มเดียวกัน กำหนดไว้ไม่เกินร้อยละ 15 (สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนดไว้ไม่เกิน ร้อยละ 25) ของเงินกองทุนของบริษัท หรือ 20 ล้านบาท แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า หากวงเงินสูงกว่าที่กำหนดนี้ต้องได้รับอนุมัติจากกรรมการผู้อำนวยการและกรรมการผู้จัดการ

4. บริษัทมีนโยบายควบคุมการกระจุกตัวของหลักทรัพย์ ดังนี้

- ยอดรวมของหุ้นสามัญที่ได้รับอนุมัติให้ซื้อขายในบัญชีมาร์จินของบริษัทจดทะเบียนหนึ่งๆ เมื่อเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นสามัญรวมของบริษัทจดทะเบียนนั้นๆ บริษัทจะพิจารณาว่าจะให้ซื้อเพิ่มหรือไม่ โดยกรรมการผู้อำนวยการและกรรมการผู้จัดการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติ
- บัญชีหนึ่งๆ ไม่สามารถลงทุนในหุ้นสามัญใดๆ เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นสามัญรวมของบริษัทจดทะเบียนนั้นๆ ในกรณีที่เกินบริษัทจะพิจารณาว่าจะให้ซื้อเพิ่มหรือไม่ โดยกรรมการผู้อำนวยการและกรรมการผู้จัดการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติ

การพิจารณาบททวงวงเงิน

บริษัทได้กำหนดให้มีการทบทวนวงเงินของลูกค้าซื้อขายหลักทรัพย์อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยเจ้าหน้าที่การตลาดดำเนินการร่วมกับฝ่ายดูแลการปฏิบัติการ ส่วนบัญชีเงินสดแบบมีหลักประกันเต็มจำนวน (Cash Balance) วงเงินจะคำนวณตามมูลค่าหลักประกันที่ลูกค้าได้วางไว้กับบริษัท

อำนาจอนุมัติวงเงินเมื่อเปิดบัญชี และเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงหรือทบทวนวงเงิน

วงเงินอนุมัติ	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
กลุ่ม 1 1. กรณีมีหลักประกันเต็มจำนวน อนุมัติได้ตามวงเงินหลักประกัน (บัญชีเงินสดแบบมีหลักประกันเต็มจำนวน : Cash Balance) 2. กรณีมีหลักฐานทางการเงินตามวงเงิน อนุมัติได้ไม่เกิน 10 ล้านบาท 3. กรณีหลักฐานทางการเงินน้อยกว่าตามวงเงิน 3.1 กรณีลูกค้าใหม่ อนุมัติได้ไม่เกิน 5 ล้านบาท 3.2 กรณีทบทวนหรือเปลี่ยนแปลงวงเงิน อนุมัติได้ไม่เกิน 2 ล้านบาท	จำนวนผู้มีอำนาจอนุมัติ: 2 คน 1) หัวหน้าสำนักงาน/ฝ่ายค้าหลักทรัพย์ และ 2) หัวหน้าฝ่ายดูแลการปฏิบัติการ

วงเงินอนุมัติ	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
กลุ่ม 2 วงเงินไม่เกิน 20 ล้านบาท	จำนวนผู้มีอำนาจอนุมัติ: 2 คน 1) หัวหน้าสายงานค้าหลักทรัพย์ และ 2) หัวหน้าสายงานเทคโนโลยีและปฏิบัติการ หรือ หัวหน้าสายงานบริหารจัดการทั่วไป หรือ กรรมการผู้จัดการ
กลุ่ม 3 วงเงินไม่เกิน 40 ล้านบาท	จำนวนผู้มีอำนาจอนุมัติ: 3 คน 1) หัวหน้าสายงานค้าหลักทรัพย์ และ 2) หัวหน้าสายงานเทคโนโลยีและปฏิบัติการ หรือ หัวหน้าสายงานบริหารจัดการทั่วไป และ 3) กรรมการผู้จัดการ
กลุ่ม 4 วงเงินเกิน 40 ล้านบาท	จำนวนผู้มีอำนาจอนุมัติ: 4 คน 1) หัวหน้าสายงานค้าหลักทรัพย์ และ 2) หัวหน้าสายงานเทคโนโลยีและปฏิบัติการ หรือ หัวหน้าสายงานบริหารจัดการทั่วไป และ 3) กรรมการผู้จัดการ และ 4) กรรมการผู้อำนวยการ ทั้งนี้ ต้องเสนอคณะกรรมการบริหาร เพื่อพิจารณา ทราบด้วย

การแก้ไขรายการซื้อขายหลักทรัพย์ เนื่องจากส่งคำสั่งผิดพลาด

- กรณีการแก้ไขรายการโดยไม่ต้องรับหลักทรัพย์เข้าบัญชีบริษัท จะมีผู้มีอำนาจอนุมัติ คือหัวหน้าทีมการตลาด ผู้จัดการสาขา หัวหน้าสำนักงาน/ฝ่ายค้าหลักทรัพย์ หรือผู้บังคับบัญชาสูงสุดตามสายงาน
- กรณีการแก้ไขรายการโดยต้องรับรายการซื้อขายหลักทรัพย์เข้าบัญชีบริษัท

ระดับความเสียหาย / รายการ	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 2,000 บาท	หัวหน้าทีมการตลาด / ผู้จัดการสาขา
มากกว่า 2,000 บาท แต่ไม่เกิน 50,000 บาท	หัวหน้าสายงานค้าหลักทรัพย์
มากกว่า 50,000 บาท ไม่เกิน 100,000 บาท	หัวหน้าสายงานค้าหลักทรัพย์ และลงนามรับทราบโดยกรรมการผู้จัดการ
มากกว่า 100,000 บาท	หัวหน้าสายงานค้าหลักทรัพย์ และลงนามรับทราบโดยกรรมการผู้จัดการ และกรรมการผู้อำนวยการ

งานวิจัย

บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนางานวิจัย ซึ่งสนับสนุนทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ของบริษัท โดยเน้นการได้รับข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องและครบถ้วน และการวิเคราะห์ที่ถูกต้องตามหลักวิชาการ และทันเหตุการณ์ รวมถึงมีรูปแบบของงานวิจัยที่หลากหลาย สอดคล้องกับความต้องการและเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ทั้งที่เป็นนักลงทุนบุคคล และนักลงทุนสถาบันทั้งในและต่างประเทศ โดยงานวิจัยของบริษัทจะครอบคลุมทั้งการนำเสนอกลยุทธ์การลงทุน แนวโน้มเศรษฐกิจ ภาวะตลาดหลักทรัพย์ และงานวิเคราะห์หลักทรัพย์ ทั้งปัจจัยพื้นฐานและการวิเคราะห์ทางเทคนิค โดยมีเป้าหมายที่จะสามารถครอบคลุมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 85 ของมูลค่าตลาด (Market Capitalization) โดยปัจจุบันงานวิจัยของบริษัทครอบคลุมบริษัทจดทะเบียนประมาณ 130 บริษัท ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 81 ของมูลค่าตลาด นอกจากนี้ บริษัทได้รับเกียรติให้ดำเนินรายการทางโทรทัศน์ ชื่อรายการ “คู่หู คู่หุ้น” เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่นักลงทุนทั่วไปสามารถรับข้อมูลข่าวสารด้านตลาดหุ้นได้ โดยรายการดังกล่าวได้รับความนิยมนักลงทุนอย่างแพร่หลาย

3.1.2 ธุรกิจวาณิชธนกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจวาณิชธนกิจ โดยให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ บริษัทได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ในการให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2545 ปัจจุบันทีมงานวาณิชธนกิจของบริษัท 10 คนประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ การดำเนินธุรกิจวาณิชธนกิจมีส่วนช่วยในการขยายฐานลูกค้าธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ได้ระดับหนึ่งจากการจัดสรรหุ้นที่บริษัทเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน หรือเป็นผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ให้แก่ลูกค้าของบริษัท ในปี 2546 และงวด 9 เดือนแรกปี 2547 ที่ผ่านมามีรายได้จากธุรกิจวาณิชธนกิจ 202.83 ล้านบาท และ 50.08 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 19.46 และร้อยละ 6.77 ของรายได้รวมของบริษัทตามลำดับ ดังต่อไปนี้

รายได้ค่าธรรมเนียม (ล้านบาท)	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
ที่ปรึกษาทางการเงิน	3.95	107.07	42.31
จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	11.41	95.76	7.77
รวม	15.36	202.83	50.08

บริษัทให้บริการธุรกิจวาณิชธนกิจครอบคลุมในทุกด้าน (ดังจะเห็นได้จากตารางแสดงผลงานของบริษัทในหน้าต่อไป) ทั้งการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่ลูกค้าในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Initial Public Offering: IPO) ซึ่งรวมถึงการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (Privatization) การระดมทุนโดยใช้ตราสารทางการเงินต่างๆ หรือการจัดหาเงินกู้ การเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering : PO) การเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่กลุ่มทุน โดยเฉพาะเจาะจง (Private Placement : PP) การเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Right Offering : RO) การควบรวมกิจการ การหาผู้ร่วมทุน การประเมินมูลค่ากิจการ การปรับโครงสร้างหนี้ การเป็นที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่ผู้ถือหุ้น (Independent Financial Advisor : IFA) และการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในด้านอื่นๆ สำหรับการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ทั้งตราสารหนี้ ตราสารทุน และตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุน

ผลงานธุรกิจงานวิจัยปี 2546 – เดือนตุลาคม ปี 2547

ปี 2546	บริษัท / ลูกค้า	ลักษณะการให้บริการ
	1. การไฟฟ้านครหลวง	ที่ปรึกษาทางการเงินในการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (Privatization)
	2. บมจ. การบินไทย	ที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (PO)
	3. บมจ. ธนาคารกรุงเทพ	ที่ปรึกษาทางการเงินและตัวแทนจำหน่ายหุ้นสามัญ (PO)
		ที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่าย (PP) ในการขายหุ้นสามัญ บมจ. โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์
	4. บมจ. ยูนิวานิชน้ำมันปาล์ม	ที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่าย (IPO)
	5. บมจ. ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ที่ปรึกษาทางการเงินในการปรับโครงสร้างหนี้
	6. บมจ. วินไทย	ที่ปรึกษาทางการเงินในการปรับข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้
	7. บมจ. ไทยเคเนเปเปอร์	ที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่าย (PP)
	8. บมจ. ยูนิเวนเจอร์	ที่ปรึกษาทางการเงินในการเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม
	9. บมจ. แพนซีวี๊ด อินดัสตรีส์	ผู้จัดการการจัดจำหน่าย (PP)
	10. บมจ. เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	11. บมจ. แม็คชีง สตูดิโอ	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	12. บมจ. อาร์.เอส. โปรโมชัน	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	13. บมจ. ไอที ซิตี จำกัด	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	14. บมจ. บางปะกง เทอร์มินอล	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	15. บมจ. ไมต้า แอสเซท	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	16. บมจ. อินเตอร์เนชั่นแนล รีเสิร์ช คอร์ปอเรชั่น	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	17. บมจ. แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	18. บมจ. รุติกร	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	19. บมจ. ซี.พี. เซเว่นอีเลฟเว่น	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	20. บมจ. ไทยมิตรชวา	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	21. บมจ. ธนาคารกรุงไทย	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	22. บมจ. เอ็ม เอฟ อี ซี	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	23. บมจ. ไทยโอเลฟินส์	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	24. บมจ. นครไทยสตรีปมิล	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	25. บมจ. ธนาคารนครหลวงไทย	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	26. บมจ. หลักทรัพย์กิมเฮ็ง (ประเทศไทย)	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	27. บมจ. ปิคนิคแก๊ส แอนด์ เอ็นจิเนียริง	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	28. บมจ. สามารถ ไอ-โมบาย	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	29. บมจ. ผลิตภัณฑ์คอนกรีตชลบุรี	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	30. บมจ. ไทยคูน เวิลด์ไวด์ กรุ๊ป (ประเทศไทย)	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	31. บมจ. สหโคเจน (ชลบุรี)	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)

	บริษัท / ลูกค้า	ลักษณะการให้บริการ
ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ต.ค.)	1. บมจ. ไทยออยล์	ผู้จัดการการจัดจำหน่าย (IPO)
	2. บมจ. บ้านปู	ที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่ผู้ถือหุ้นในการให้ความเห็นเกี่ยวกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ (IFA)
	3. บมจ. ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน	ที่ปรึกษาทางการเงินในการจัดหาเงินทุน
	4. บมจ. โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์	ที่ปรึกษาทางการเงินในการปรับโครงสร้างการถือหุ้น
	5. บมจ. ไทยผลิตภัณฑ์ยิบซัม	ที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่ผู้ถือหุ้นในการให้ความเห็นเกี่ยวกับการได้มาซึ่งสินทรัพย์ (IFA)
	6. บมจ. ไทยผลิตภัณฑ์ยิบซัม	ที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่ผู้ถือหุ้นในการให้ความเห็นเกี่ยวกับการเพิกถอนหลักทรัพย์ (IFA)
	7. บมจ. บีเอ็นที เอ็นเตอร์เทนเมนท์	ที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่าย (PP)
	8. Del Monte Fresh Produce (Thailand) Inc	ที่ปรึกษาทางการเงินในการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท สยามอุตสาหกรรมเกษตร สบปะวดและอื่นๆ จำกัด (มหาชน)
	9. บมจ. ไทยเกรียงสิ่งทอ	ผู้จัดการการจัดจำหน่าย (PP)
	10. บมจ. ซีเอส ล็อกซอินโฟ	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	11. บมจ. บางจากปิโตรเลียม	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (PO)
	12. บมจ. ท่าอากาศยานไทย	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	13. บมจ. เอ็น. ซี. แฮสซิง	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	14. บมจ. อารีญา พร็อพเพอร์ตี้	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	15. บมจ. ยูนิค ไมนิ่ง เซอร์วิส	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	16. บมจ. โออิชิ กรุ๊ป	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	17. บมจ. ซีฟโก้	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	18. บมจ. ซีเอ็ม ออร์กาโนเคอร์	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	19. บมจ. ดีอี แคปปิตอล	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	20. บมจ. ที. กรุงไทยอุตสาหกรรม	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)
	21. บมจ. หลักทรัพย์ไชรัส	ผู้จัดจำหน่ายหุ้นสามัญ (IPO)

3.1.3 ธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล

การประกอบธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคลเป็นการให้บริการด้านการบริหารทรัพย์สินตามที่ได้รับมอบหมายจากลูกค้า โดยบริษัทมีอำนาจในการตัดสินใจลงทุนเพื่อแสวงหาผลประโยชน์ตามข้อตกลงที่ลูกค้าให้ไว้กับบริษัท ทั้งนี้บริษัทจะคิดผลตอบแทนการให้บริการในลักษณะของค่าธรรมเนียมตามที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญาจัดการกองทุน

ในการให้บริการดังกล่าว บริษัทคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นหลักปฏิบัติที่สำคัญสูงสุด โดยบริษัทจะทำการอธิบายให้ลูกค้าได้เข้าใจถึงหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขต่างๆ ตลอดจนข้อกำหนดและข้อจำกัดของกฎหมาย รวมถึงทำความเข้าใจในวัตถุประสงค์ในการลงทุนที่แท้จริงของลูกค้า มีขั้นตอนดำเนินงานที่ชัดเจน รอบคอบ และรัดกุม โดยยึดถือจรรยาบรรณเป็นหลักสำคัญในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ดำเนินธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคลเมื่อวันที่ 29 มกราคม 2545 โดย ณ สิ้นปี 2545 บริษัทมีทรัพย์สินภายใต้การจัดการกองทุนส่วนบุคคล 4,236 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 4,982 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2546 ทั้งนี้ ปี 2545 บริษัทมีรายได้ค่าธรรมเนียมในการจัดการกองทุนส่วนบุคคล 7.70 ล้านบาท และเพิ่มเป็น 12.86 ล้านบาทในปี 2546 คิดเป็นการเพิ่มร้อยละ 67.01

สำหรับ 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทมีทรัพย์สินภายใต้การจัดการกองทุนส่วนบุคคล 5,517.51 ล้านบาท และมีรายได้ค่าธรรมเนียมในการจัดการกองทุนส่วนบุคคล 27.59 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.73 ของรายได้รวมของบริษัท

บริษัทมีรายได้ค่าธรรมเนียมในการจัดการกองทุนตามงบการเงินดังนี้

	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
มูลค่าทรัพย์สินภายใต้การจัดการกองทุนส่วนบุคคล (ล้านบาท)	4,236	4,982	5,518
รายได้ค่าธรรมเนียม (ล้านบาท)	7.70	12.86	27.59
ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	4.76	4.11	4.20

นโยบายในการรับลูกค้าสำหรับธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล มีดังนี้

1. ประเภทลูกค้า ได้แก่ บุคคลธรรมดา คณะบุคคล และนิติบุคคล
2. ประเภททรัพย์สินที่รับเพื่อบริหารการจัดการเงินทุนของลูกค้า ได้แก่ เงินสด เงินฝากในธนาคารพาณิชย์ บัตรเงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุนเป็นผู้ออก พันธบัตรรัฐบาล หุ้นกู้บริษัทเอกชน หลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือทรัพย์สินอื่นใดตามที่สำนักงาน ก.ล.ต. ประกาศกำหนด
3. การกำหนดวัตถุประสงค์และข้อจำกัดการลงทุน ผู้วางแผนการลงทุน (Investment Planner: IP) จะต้องทำความเข้าใจลูกค้าด้วยตนเองเพื่อทำความเข้าใจวัตถุประสงค์และข้อจำกัดการลงทุนของลูกค้า อย่างไรก็ตาม ผู้วางแผนการลงทุนจะต้องคำนึงถึงเงื่อนไขของงานที่จะให้บริการ ดังนี้ คือ
 - 3.1 ความเป็นไปได้ของวัตถุประสงค์และผลตอบแทนคาดหวัง
 - 3.2 ข้อมูลส่วนตัว สภาพแวดล้อม และสถานะทางการเงินของลูกค้า
 - 3.3 ความเสี่ยงที่เกิดจากการลงทุนตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ในกรณีที่ลูกค้ากำหนดวัตถุประสงค์ไม่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมหรือสถานะทางการเงินของลูกค้า ผู้วางแผนการลงทุนจะต้องให้คำปรึกษาและช่วยลูกค้าปรับวัตถุประสงค์ของกองทุนเพื่อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้ ผู้วางแผนการลงทุนจะต้องอธิบายให้ลูกค้ารับทราบถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนตามวัตถุประสงค์การลงทุนที่ลูกค้ากำหนดไว้

บริษัทมีผู้จัดการกองทุนที่มีความรู้ ประสบการณ์ ในธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล ที่ทำหน้าที่ตัดสินใจการลงทุนให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ ระดับความเสี่ยง และผลตอบแทนที่ลูกค้าคาดหวัง ปัจจุบันธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคลของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทหลักได้แก่

1. กองทุนที่ลงทุนในตราสารทุน (Equity fund)
เหมาะสำหรับผู้ที่คาดหวังผลตอบแทนสูง ภายใต้เงื่อนไขความเสี่ยงซึ่งอยู่ในระดับที่ลูกค้ายอมรับได้
2. กองทุนที่ลงทุนในตราสารหนี้ (Fixed-Income Fund)
เหมาะสำหรับผู้ที่คาดหวังผลตอบแทนที่แน่นอน และมีความสม่ำเสมอ ภายใต้เงื่อนไขความเสี่ยงซึ่งอยู่ในระดับต่ำ
3. กองทุนที่ลงทุนทั้งในตราสารทุนและตราสารหนี้ ซึ่งแยกตามวัตถุประสงค์และความคาดหวังของลูกค้าได้ดังนี้
 - กองทุนที่ลงทุนในทั้งตราสารหนี้และตราสารทุน (Hybrid Funds) โดยลูกค้าเป็นผู้กำหนดสัดส่วนสูงสุดที่กองทุนจะลงทุนในตราสารทุน ณ ขณะใดขณะหนึ่ง
 - กองทุนที่ลงทุนทั้งในตราสารหนี้และตราสารทุน (Flexible Funds) โดยผู้จัดการกองทุนเป็นผู้กำหนดสัดส่วนของเงินลงทุนในตราสารแต่ละประเภท ขึ้นอยู่กับความสามารถในการรับความเสี่ยงและความคาดหวังผลตอบแทน
 - กองทุนรักษาราคาเงินต้น (Capital Preservation Fund) เป็นกองทุนประเภทที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าที่ต้องการรักษาราคาเงินต้น และคาดหวังผลตอบแทนโดยเฉลี่ยสูงกว่าดอกเบี้ยเงินฝากประจำที่ได้จากธนาคารพาณิชย์
 - กองทุนที่กำหนดผลตอบแทนคาดหวัง (Absolute Return Fund) เป็นกองทุนประเภทที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าที่คาดหวังผลตอบแทนในระดับที่ค่อนข้างแน่นอน ภายใต้เงื่อนไขความเสี่ยงซึ่งอยู่ในระดับที่ยอมรับได้
4. กองทุนที่ลงทุนในหน่วยลงทุน (Fund-of-Funds)
เหมาะสมสำหรับลูกค้าที่ต้องการสภาพคล่องในการลงทุนสูงและมีสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีจากการลงทุน

3.1.4 ธุรกิจตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุน

บริษัทได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้ดำเนินธุรกิจการเป็นตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุนเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2545 โดยการดำเนินธุรกิจดังกล่าวเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้บริษัทมีบริการที่หลากหลายและครบวงจร เพื่อความสะดวกของลูกค้าที่ใช้บริการและสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้าได้

ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุนของบริษัทจัดการกองทุนจำนวน 3 แห่ง

ในปี 2545 และ 2546 บริษัทมีรายได้ค่าธรรมเนียมในการเป็นตัวแทนสนับสนุนการขายและรับซื้อคืนหน่วยลงทุน จำนวน 2.48 และ 2.71 ล้านบาท และสำหรับช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 มีจำนวน 1.44 ล้านบาท

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์

ตารางสรุปภาวะตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ (จุด)	303.85	356.48	772.15	644.67
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ล้านบาท)	1,607,309	1,986,236	4,789,857	4,207,796
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวม (ล้านบาท)	3,155,516	4,094,884	9,340,562	7,782,110
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยต่อวัน (ล้านบาท)	6,440	8,357	18,908	21,263
อัตราเงินปันผลตอบแทน (ร้อยละ)	2.06	2.72	1.18	2.86
อัตราส่วนราคาปิดต่อกำไรต่อหุ้น (เท่า)	4.92	6.98	13.65	9.52
จำนวนบริษัทจดทะเบียน	382	389	405	430

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในช่วงวันที่ 1 ตุลาคม 2543 ถึงวันที่ 13 มกราคม 2545 อัตราค่าธรรมเนียมนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์เป็นไปอย่างเสรี ทำให้เกิดการแข่งขันด้านอัตราค่าธรรมเนียมนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ระหว่างบริษัทหลักทรัพย์อย่างรุนแรง ส่งผลให้อัตราค่าธรรมเนียมนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ของธุรกิจหลักทรัพย์ลดลงอย่างมาก อย่างไรก็ดี ตั้งแต่วันที่ 14 มกราคม 2545 ตลาดหลักทรัพย์ได้ประกาศใช้อัตราค่าธรรมเนียมนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ขั้นต่ำอัตราร้อยละ 0.25 ของมูลค่าการซื้อขายสำหรับนักลงทุนทุกประเภทที่ทำการซื้อขายผ่านเจ้าหน้าที่การตลาด และร้อยละ 0.20 ของมูลค่าการซื้อขายสำหรับการซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นระยะเวลา 3 ปีซึ่งมีผลบังคับใช้ถึงวันที่ 13 มกราคม 2548 และมีการขยายระยะเวลาต่อไปอีก 2 ปี จนถึงวันที่ 13 มกราคม 2550 และกำหนดอัตราค่าตอบแทนให้กับเจ้าหน้าที่การตลาดในระบบ Salary Base ไว้ไม่เกินร้อยละ 25 ของรายได้ค่าธรรมเนียมนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ และร้อยละ 27.5 สำหรับเจ้าหน้าที่การตลาดระบบ Incentive Scheme ส่งผลให้การแข่งขันด้านราคาและปัญหาการโยกย้ายพนักงานลดลง

อย่างไรก็ตาม แนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจหลักทรัพย์ก็ยังคงมีความรุนแรงอยู่ โดยเปลี่ยนจากการแข่งขันด้านราคามาเป็นการแข่งขันด้านคุณภาพการให้บริการมากขึ้น เช่น การให้บริการวิเคราะห์หลักทรัพย์ รวมทั้งการจัดสรรหุ้นจองแก่ลูกค้า เป็นต้น

ในปี 2546 ที่ผ่านมา แม้ว่าจะมีผลกระทบมาจากปัจจัยภายนอกเป็นระยะ ได้แก่ การแพร่ระบาดของโรคทางเดินหายใจเฉียบพลันรุนแรง (SARS) และสถานการณ์การก่อการร้าย ภาวะการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์มีการปรับตัวดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2546 โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของประเทศซึ่งส่งผลให้ผลประกอบการของทั้งบริษัทจดทะเบียนและบริษัททั่วไปดีขึ้น ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่อยู่ในระดับต่ำ ทำให้เกิดความสนใจในการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าดอกเบี้ยเงินฝาก นอกจากนี้สถาบันการจัดอันดับความน่าเชื่อถือในต่างประเทศได้ปรับเพิ่มอันดับความน่าเชื่อถือของสถาบันการเงินในประเทศไทยให้อยู่ในระดับที่ลงทุนได้ (Investment Grade) จึงทำให้นักลงทุนต่างชาติให้ความสนใจเข้ามาลงทุนในตลาดหลักทรัพย์มากขึ้น ในขณะเดียวกันเมื่อสภาวะตลาดหุ้นเอื้ออำนวย

ประกอบกับการฟื้นตัวของธุรกิจต่างๆ จึงส่งผลให้เกิดการระดมทุนจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนจำนวนมากเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ

มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์เฉลี่ยต่อวันปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 8,357 ล้านบาท ในปี 2545 เป็น 18,908 ล้านบาท ในปี 2546 ในขณะที่ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ปรับตัวสูงขึ้นจากระดับ 356.48 จุด ณ สิ้นปี 2545 เป็น 772.15 จุด ณ สิ้นปี 2546 เพิ่มขึ้นร้อยละ 116.60 ทั้งนี้ สำหรับการระดมทุนในปี 2546 ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในรูปแบบของตราสารทุนคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 32,866 ล้านบาท

สำหรับการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 มีมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยวันละ 21,263 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 12.46 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2546 ในขณะที่ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ปรับตัวลดลง 127.48 จุด จาก 772.15 จุด ณ สิ้นปี 2546 เป็น 644.67 จุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 ลดลงร้อยละ 16.51 โดยมีปัจจัยที่กระทบการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งส่งผลให้เกิดการชะลอตัวของการลงทุน เช่น การระบาดของโรคไข้หวัดนกในประเทศไทยและภูมิภาคเอเชีย การก่อการร้ายในต่างประเทศ และความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดนภาคใต้ แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย และราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น เป็นต้น

ปัจจุบันมีจำนวนบริษัทหลักทรัพย์ที่ได้รับใบอนุญาตการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์จำนวน 37 บริษัท โดยมีบริษัทหลักทรัพย์ที่เป็นสมาชิกตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเปิดดำเนินการจำนวน 34 บริษัท

ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2547 บริษัทสมาชิกตลาดหลักทรัพย์ที่มีมูลค่าซื้อขาย 10 อันดับแรก มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 51.70 ของมูลค่าซื้อขายทั้งหมด เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2546 ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 51.13 ของมูลค่าซื้อขายทั้งหมด ทั้งนี้ในปี 2545 – 2546 และในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 3.66 ร้อยละ 3.49 และร้อยละ 3.31 ซึ่งอยู่ในอันดับ 10 อันดับ 6 และอันดับ 9 ตามลำดับ ดังมีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์และส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท

	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์รวมของบริษัท (ล้านบาท)	150,929	328,367	259,064
ส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท (ร้อยละ)	3.66	3.49	3.31
อันดับส่วนแบ่งการตลาด	10	6	9

ธุรกิจพาณิชย์

จากการที่สภาวะตลาดทุนในปี 2545 และ ปี 2546 โดยรวมดีขึ้นเนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและภาคธุรกิจ ประกอบกับแนวนโยบายของทางการที่ส่งเสริมให้มีการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ด้วยการออกมาตรการจูงใจหลายด้าน ได้แก่ การลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทจดทะเบียนและการปรับเกณฑ์ในการรับหลักทรัพย์ของทั้งตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ใหม่ เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการนำบริษัทเข้าจดทะเบียน ตลอดจนส่งเสริมการแปรรูปรัฐวิสาหกิจของภาครัฐด้วยการนำรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่และผลกำไรดีเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และระดมทุนผ่านตลาดทุน ทำให้หลายบริษัทพิจารณาระดมทุนผ่านตลาดทุนเพิ่มขึ้นและส่งผลให้ธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานด้านพาณิชย์มีการเติบโต โดยตั้งแต่ปี 2544 ถึงไตรมาส 3 ปี 2547 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จำนวน 66 บริษัท และมีบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่จำนวน 21 บริษัท โดยมีมูลค่าการระดมทุนเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 101,429 ล้านบาท และ 2,268 ล้านบาท ตามลำดับ

	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย				
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (จุด)	303.85	356.48	772.15	644.67
จำนวนบริษัทจดทะเบียนใหม่ในตลาดหลักทรัพย์	7	18	21	20
มูลค่าการระดมทุน (ล้านบาท)	34,469.90	9,602.03	32,101.43	25,255.29
จำนวนบริษัทจดทะเบียน	382	389	405	420
มูลค่าหลักทรัพย์รวมตามราคาตลาด (ล้านบาท)	1,607,310	1,986,236	4,789,857	4,207,796
ตลาดหลักทรัพย์ใหม่				
ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (จุด)	-	127.49	343.70	213.48
จำนวนบริษัทจดทะเบียนใหม่ในตลาดหลักทรัพย์ใหม่	3	6	6	6
มูลค่าการระดมทุน (ล้านบาท)	131.28	610.65	764.80	761.35
จำนวนบริษัทจดทะเบียน	3	9	13	18
มูลค่าหลักทรัพย์รวมตามราคาตลาด (ล้านบาท)	427	3,798	13,691	9,774

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 มีบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้เป็นที่ปรึกษาทางการเงินตามขอบเขตที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนดรวมทั้งสิ้น 68 บริษัท ในจำนวนที่ปรึกษาดังกล่าวมีบริษัทหลักทรัพย์ที่ได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์จำนวน 31 บริษัท จากจำนวนผู้ประกอบการที่ค่อนข้างมาก ทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจค่อนข้างสูง โดยปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเน้นการแข่งขันด้านคุณภาพและบริการ รวมถึงประสิทธิภาพของบุคลากรในการให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ตลอดจนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ ที่สามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้า และเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

ธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล

ภาวะเศรษฐกิจการเงินและตลาดทุนของประเทศไทยมีผลต่อการดำเนินธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล จากการที่ตลาดทุนของประเทศไทยในช่วงขาขึ้นในปี 2546 ทำให้ธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคลมีทรัพย์สินภายใต้การจัดการมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคลของบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 4.11 และร้อยละ 4.20 ในปี 2546 และ 9 เดือนแรกของปี 2547 ตามลำดับ ซึ่งบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นลำดับที่ 2 เมื่อเทียบกับบริษัทหลักทรัพย์ที่ประกอบธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล 3 ราย และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 บริษัทมีทรัพย์สินภายใต้การจัดการกองทุนส่วนบุคคล 5,517.51 ล้านบาท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

	ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด (มหาชน)	256.42	0.29	5,981.56	4.93	6,483.67	4.94
บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)	4,235.98	4.76	4,982.15	4.11	5,517.51	4.20
บริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)	1,242.31	1.40	852.21	0.70	916.92	0.70

3.2.2 ลักษณะลูกค้าของบริษัท

กลุ่มลูกค้านายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ได้แก่ ลูกค้าบุคคล และลูกค้าสถาบันทั้งในและต่างประเทศ โดยลูกค้าบุคคลมีสัดส่วนการซื้อขายหลักทรัพย์ที่สูงกว่าลูกค้าสถาบันดังรายละเอียดต่อไปนี้

สัดส่วนประเภทลูกค้า (ร้อยละ)	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
ลูกค้าบุคคล	96.25	93.22	93.61
ลูกค้าสถาบัน	3.75	6.78	6.39

ในส่วนของการซื้อขายหลักทรัพย์ในแต่ละประเภทบัญชานั้น มูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในบัญชีเงินสดจะสูงกว่าบัญชีมาร์จินดังรายละเอียดต่อไปนี้

สัดส่วนประเภทบัญชี (ร้อยละ)	ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547 (1 ม.ค. – 30 ก.ย.)
บัญชีเงินสด	96.17	93.50	91.09
บัญชีมาร์จิน	3.83	6.50	8.91

นอกจากนี้บริษัทมีบริการเสริมสำหรับลูกค้าที่เปิดบัญชีระบบเงินสด โดยสามารถส่งคำสั่งซื้อขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตได้อีกทางหนึ่ง ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการพึงพิงรายได้จากลูกค้ารายใหญ่รายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 5 ของรายได้รวม

3.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทเป็นบริษัทย่อยของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ที่มีทั้งยอดสินทรัพย์และฐานเงินฝากที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย (ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2547) จึงทำให้บริษัทได้รับการยอมรับและเชื่อมั่นจากลูกค้า นักลงทุน และบุคคลทั่วไปถึงความมั่นคง และการดำเนินธุรกิจอย่างมืออาชีพ ประกอบกับการดำเนินธุรกิจนายหน้าค้าหลักทรัพย์ ซึ่งรับโอนลูกค้าบุคคลมาจากบริษัทหลักทรัพย์ เจ. พี. มอร์แกน (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้บริษัทมีฐานการดำเนินธุรกิจมั่นคง สามารถสร้างรายได้และผลกำไรอย่างต่อเนื่องภายใต้ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมที่มากขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ ทั้งนี้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการดำเนินธุรกิจภายใต้แนวความคิดที่ว่า “มุ่งมั่นเพื่อบริการที่ดีกว่า (To Serve You Better)” (ดังที่ได้กล่าวไว้แล้วให้หัวข้อ 2.4) บริษัทมีกลยุทธ์หลักในการแข่งขัน ดังนี้

1. การพัฒนาบุคลากร

ธุรกิจหลักทรัพย์เป็นธุรกิจการให้บริการทางการเงิน บุคลากรจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการสรรหา การพัฒนาและการจูงใจให้ทำงานกับบริษัทในระยะยาว เริ่มตั้งแต่การคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ และให้ผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ในด้านการพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงานนั้น บริษัทสนับสนุนให้พนักงานเข้ารับการอบรมทั้งภายในและภายนอกบริษัทในหลักสูตรต่างๆ ที่เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละคน ซึ่งในที่สุดก็จะเป็นการเพิ่มคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท

2. การพัฒนางานวิเคราะห์หลักทรัพย์

บริษัทเน้นการทำงานวิจัยที่มีคุณภาพ ครอบคลุมบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 85 ของมูลค่าตลาด (Market Capitalization) ทั้งนี้ เพื่อให้ได้งานวิจัยที่มีคุณภาพ บริษัทมีการควบคุมคุณภาพของนักวิเคราะห์ทั้งในด้านเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ โดยมีการประเมินอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง และสนับสนุนให้นักวิเคราะห์เข้าพบและสัมภาษณ์ผู้บริหารเพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการจัดทำทวิเคราะห์หลักทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทพัฒนาทวิเคราะห์ให้มีความหลากหลายเหมาะสมกับลูกค้าแต่ละประเภทอยู่เสมอ โดยในปัจจุบันบริษัททำงานวิจัยครอบคลุมบริษัทจดทะเบียนประมาณ 130 บริษัท คิดเป็นประมาณร้อยละ 81 ของมูลค่าตลาด

3. การพัฒนาธุรกิจวาณิชธนกิจ

บริษัทเน้นการสร้างผลงานให้เป็นที่ยอมรับ และให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินที่ครอบคลุมในทุกด้าน โดยใช้ทีมงานที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ในการให้บริการ รวมทั้ง การมีเครือข่ายสาขาที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ในการให้บริการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายหลักทรัพย์ ซึ่งจะเห็นได้ว่าตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจในปี 2545 จนถึงปัจจุบัน บริษัทมีผลงานด้านธุรกิจวาณิชธนกิจที่หลากหลาย และมีลูกค้าที่มีความต้องการบริการหลากหลายประเภท ทั้งลูกค้าบริษัทขนาดเล็ก บริษัทขนาดกลาง และบริษัท/รัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่

4. การพัฒนาธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล

บริษัทมีกองทุนหลากหลายประเภทตามชนิดของหลักทรัพย์ที่ลงทุน เพื่อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละประเภท ประกอบกับผู้จัดการกองทุนของบริษัทมีความสามารถในการตัดสินใจด้านการลงทุนให้แก่ลูกค้า อย่างเหมาะสม และมีการติดตามผลอยู่เสมอบอกว่าผลตอบแทนที่ลูกค้าได้รับมีความเหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราอ้างอิงต่างๆ (Benchmark) ซึ่งจากการดำเนินการดังกล่าวจะทำให้ขนาดเงินกองทุนภายใต้การจัดการของบริษัทมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

5. การเพิ่มความร่วมมือในการดำเนินธุรกิจกับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้นี้ บริษัทจะยังคงสถานะเป็นบริษัทย่อยของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ต่อไป ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีโอกาสร่วมมือกับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการดำเนินธุรกิจหลักทรัพย์ต่อไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจพาณิชย์กิจ ที่ปัจจุบันสามารถเสนอบริการที่หลากหลายให้แก่ลูกค้าของบริษัท ซึ่งลูกค้าจะได้รับประโยชน์จากการที่บริษัทมีบริการด้านการเงินที่ครอบคลุมในทุกด้าน และสามารถให้เครือข่ายของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการให้บริการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่ โดยการให้บริการเป็นตัวแทนจำหน่ายหลักทรัพย์ (Selling Agent)

6. การเสริมสร้างความรู้ให้แก่ลูกค้าและนักลงทุน

บริษัทมีการจัดทำเอกสารความรู้ และจัดอบรม สัมมนาให้แก่ลูกค้าและนักลงทุนอยู่เสมอ เนื่องจากเล็งเห็นว่าหากลูกค้ามีความรู้ความเข้าใจลักษณะการดำเนินธุรกิจและบริการของบริษัท ลูกค้าจะสามารถเลือกใช้บริการต่างๆ ของบริษัทได้ตามความเหมาะสม กล่าวคือ ด้านธุรกิจนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ บริษัทจัดทำเอกสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับหุ้น จัดสัมมนาให้แก่ลูกค้าเกี่ยวกับพื้นฐานการลงทุน และแนวโน้มการลงทุน ทางด้านธุรกิจพาณิชย์กิจ บริษัทได้ร่วมกับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) และตลาดหลักทรัพย์ จัดสัมมนาให้แก่บริษัทที่มีศักยภาพในการเสนอขายหลักทรัพย์และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ส่วนธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล บริษัทได้มีการจัดทำจดหมายข่าว และจัดสัมมนาให้ลูกค้าทราบถึงแนวโน้มการลงทุนและทางเลือกในการลงทุน

7. การพัฒนาในด้านอื่นๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้แก่บริการของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของงานสนับสนุนด้านต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบในการให้บริการ ทั้งนี้ บริษัทมีการพัฒนางานที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการเพิ่มคุณภาพของบริการที่ให้กับลูกค้า ดังนี้

- **การพัฒนาด้านสำนักงานและอุปกรณ์** ปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานทั้งสิ้น 23 แห่งครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศไทย บริษัทได้ทำการปรับปรุงและตรวจสอบอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ รวมถึงการปรับปรุงสำนักงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าได้รับบริการที่เหมาะสมและเพียงพอ
- **ด้านเทคโนโลยี** บริษัทพัฒนาระบบสารสนเทศของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ระบบสารสนเทศของบริษัทมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง รวดเร็ว และมีเสถียรภาพ เพื่อรองรับการขยายตัวของการดำเนินธุรกิจหลักทรัพย์ นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มช่องทางการติดต่อสื่อสารเพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการใช้บริการของบริษัท ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีการให้บริการซื้อขายหลักทรัพย์

ทางอินเทอร์เน็ต ส่งบทวิเคราะห์หลักทรัพย์ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ และอยู่ในระหว่างการดำเนินการที่จะเปิดบริการซื้อขายหลักทรัพย์ทางโทรศัพท์เคลื่อนที่

- **ด้านปฏิบัติการ** บริษัทเพิ่มความระมัดระวังให้กับลูกค้าในการชำระราคา โดยมีทางเลือกในการชำระราคาค่าหลักทรัพย์ให้ลูกค้าเลือกหลายวิธี และจะพิจารณาเพิ่มทางเลือกอื่นๆ เมื่อเห็นว่ามีความเหมาะสม

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

ในช่วงตั้งแต่ปี 2544 – 2546 ที่ผ่านมา บริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี 2544 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 160 ล้านบาทเป็น 250 ล้านบาท และมีการเรียกชำระอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการรับโอนธุรกิจ และการขยายธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทมีการเสนอขายสามัญเพิ่มทุนหุ้นแก่กรรมการและพนักงานจำนวน 7 ล้านหุ้นเมื่อวันที่ 2 - 3 ธันวาคม 2547 ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 264 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม ณ สิ้นปี 2546 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 125 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมในช่วงเดือนธันวาคมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยบริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้รับวงเงินจากสถาบันการเงิน 4 แห่ง เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจรวมจำนวน 840 ล้านบาท

ณ 30 กันยายน 2547 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 90 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

สำหรับนโยบายการจัดหาแหล่งเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายในการจัดหาเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิ ทั้งนี้การระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์จะทำให้บริษัทมีฐานเงินทุนเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้น

3.3.2 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 และ 30 กันยายน 2547 บริษัทมีเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 125 ล้านบาท และ 90 ล้านบาท และมียอดเงินฝากจำนวน 37 ล้านบาท 47 ล้านบาทกับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นอกจากนี้บริษัทมียอดเงินฝากกับบริษัทเงินทุน บัวหลวง จำกัด จำนวน 8 ล้านบาท และ 10 ล้านบาท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 ข้อ 11 รายการระหว่างกัน)

3.3.3 การดำรงอัตราส่วนเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2547 บริษัทมีอัตราส่วนเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิคิดเป็นร้อยละ 17.72 และ ร้อยละ 43.92 ตามลำดับ ซึ่งอัตราส่วนดังกล่าวเกินกว่าอัตราขั้นต่ำตามเกณฑ์การดำรงเงินกองทุนสภาพคล่องสุทธิที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด คือไม่ต่ำกว่าร้อยละ 7