

IR เครื่องมือสร้างมูลค่าของ CEO ตอนที่ 2



©...สุรพล บุพโกสุม
ฝ่ายพัฒนาระบบงานเพื่อตลาดทุน
สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในตอนที่แล้วผมได้เรียนนำเสนอข้อคิดบางส่วนที่ได้จากการเข้าร่วมงาน CEO Dinner Talk ซึ่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทจดทะเบียนต่างๆ ได้มีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กันหัวข้อ "How CEO Can Utilize IR to Maximize Corporate Value" แต่เนื่องจากยังมีประเด็นที่น่าสนใจติดค้างอยู่อีกหนึ่งประเด็น จึงขอนำมาขยายความต่อในวันนี้

ประเด็นที่ว่า ก็คือ บริษัทจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ดำเนินงานด้าน IR อย่างจริงจัง ควรจะเริ่มต้นอย่างไร จึงจะช่วยให้บริษัทประสบความสำเร็จในการสร้างมูลค่าเพิ่ม ผมเชื่อว่าคงมีผู้บริหารส่วนหนึ่งที่ท้อ และไม่คอยแน่ใจว่าบริษัทของตนจะทำได้ เพราะคิดว่าบริษัทของตนเป็นบริษัทขนาดเล็กและไม่มีเรื่องราวที่จะบอกเล่าสักเท่าไร ซึ่งคงจะยากที่จะทำให้นักวิเคราะห์และนักลงทุนหันมาสนใจ คำตอบที่ผมได้จากการรับฟังความเห็นของผู้บริหารหลายๆ ท่านในงานวันนั้น ก็คือ มันเป็นไปได้ แต่ต้องใช้

ความพยายามและความอดทน

ก่อนที่บริษัทจะเริ่มดำเนินงานด้าน IR ได้ สิ่งที่ต้องทำประการแรก คือ การแต่งตั้งให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบงานด้านนี้โดยตรง สำหรับบริษัทที่ขนาดยังไม่ใหญ่มากนัก อาจยังไม่จำเป็นต้องตั้งเป็นฝ่ายงานเป็นการเฉพาะ แต่อย่างน้อยทุกบริษัทควรมีเจ้าหน้าที่คอยช่วยประสานงานและติดต่อกับนักลงทุนและนักวิเคราะห์ซึ่งหากบริษัทมีการแต่งตั้งแล้วก็ควรเปิดเผยให้ชัดเจนด้วยว่า จะให้นักลงทุนและนักวิเคราะห์ติดต่อมาได้ผ่านช่องทางใด

การมีเจ้าหน้าที่ IR จะช่วยแบ่งเบาภาระของผู้บริหารไปได้มาก เพราะเจ้าหน้าที่ IR จะช่วยกลั่นกรองให้ว่า ข้อมูลใดที่ตนสามารถเปิดเผยเองได้เลย ไม่ต้องรอให้ผู้บริหารออกมาตอบ และข้อมูลใดที่จำเป็นต้องให้ผู้บริหารออกมาชี้แจง โดยกรณีหลังนี้มักจะเป็นการขอข้อมูลในเชิงกลยุทธ์หรือวิสัยทัศน์จากนักวิเคราะห์และนักลงทุนสถาบัน ซึ่งเจ้าหน้าที่ IR ก็ควรประสานงานให้ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องได้พบปะกับนักวิเคราะห์และนักลงทุนสถาบันตามความเหมาะสมด้วย

เมื่อบริษัทได้เริ่มดำเนินงานด้าน IR แล้ว ปัญหาหลักที่บริษัทส่วนใหญ่มักจะเจอเหมือนๆ กันในช่วงแรกก็คือ การที่นักวิเคราะห์ไม่สนใจและไม่เขียนบทวิเคราะห์ถึงบริษัทเลย ซึ่งคุณไพบูลย์

นลินทรานุกร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัทหลักทรัพย์ ทีเอสโก้ และนายกสมาคมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ได้แนะนำในประเด็นนี้ไว้ว่า บริษัทสามารถที่จะเขียนบทวิเคราะห์ถึงบริษัทได้เองโดยไม่ต้องให้คำแนะนำในการซื้อขายหุ้น ซึ่งการเผยแพร่บทวิเคราะห์นี้จะช่วยกระตุ้นให้บุคคลภายนอกเกิดความสนใจและมีความเข้าใจธุรกิจของบริษัทมากขึ้น โดยไม่ต้องรอให้นักวิเคราะห์เขียนถึง นอกจากนี้ สิ่งที่บริษัทยังสามารถทำได้อีกก็คือ การให้ข้อมูลภาพรวมและแนวโน้มอุตสาหกรรมให้แก่นักวิเคราะห์อย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีความซับซ้อนและเข้าใจได้ยาก บริษัทก็จำเป็นต้องให้ข้อมูลในเชิงเทคนิคที่มากขึ้น ทั้งนี้เมื่อนักวิเคราะห์มีความเข้าใจในธุรกิจและเล็งเห็นถึงศักยภาพของบริษัทมากขึ้น ไม่ช้าก็เร็ว ก็จะมีนักวิเคราะห์เขียนถึงบริษัท เพราะนักวิเคราะห์เองก็อยากจะทำหุ้นดีๆ ไปแนะนำให้นักลงทุนที่เป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ของตนอยู่แล้ว

อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากการดำเนินการตามข้อแนะนำต่างๆ ข้างต้นแล้ว สิ่งที่ยากฝากทั้งทำก็คือ ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ IR ต้องไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคต่างๆ ที่พบเจอ

สนใจเรื่องการค้ากับดูแลกิจการติดต่อได้ที่ cgcenter@set.or.th ☺