

งานนักลงทุนสัมพันธ์...เส้นเลือดหลักของกระบวนการเปิดเผยข้อมูล (ตอนที่ 2)

พิชญนันท์ วัชรอาภา

ฝ่ายพัฒนาธรรมาภิบาลเพื่อตลาดทุน สถาบันกองทุนเพื่อพัฒนาตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในตอนที่แล้ว ได้ทำความเข้าใจกันไปแล้วว่า งาน IR คืออะไร ตลอดจนเป้าหมาย และบทบาทความรับผิดชอบของผู้ปฏิบัติงาน IR ดังนั้นตอนนี้จะคุยกันต่อถึงเรื่ององค์ประกอบสำคัญของงาน IR ปัญหาของผู้ปฏิบัติงานด้าน IR ปัจจัยความสำเร็จ ตลอดจนทิศทางในอนาคตของงาน IR

องค์ประกอบสำคัญของงาน IR ในมุมมองของผู้เขียนแล้วอยากจะขอสรุปว่ามีอยู่ 3 เรื่องด้วยกันคือ 1) IR Message 2) IR Communication Products และ 3) IR Communication Channels โดยก่อนที่จะเริ่มวางระบบงาน IR ที่มีประสิทธิภาพได้ บริษัทจะต้องมีความชัดเจนก่อนว่า ต้องการสื่อสารอะไรถึงนักลงทุน อะไรคือตัวตนขององค์กรที่อยากให้นักลงทุนรู้ และเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนด้วย ซึ่งโดยทั่วไปแล้วก็จะหนีไม่พ้นเรื่องหลักๆ 3-4 เรื่องคือ กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ความได้เปรียบ/ จุดแข็งขององค์กร เป้าหมายของธุรกิจ และความสามารถ ตลอดจนวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร (ไม่นับรวมถึงผลประกอบการ ภาวะการแข่งขัน และทิศทางของอุตสาหกรรมที่ต้องอธิบายให้นักลงทุนทราบอยู่แล้ว) เหล่านี้คือเนื้อหาหลักๆ ที่ต้องเพียรหมั่นเน้น และย้ำให้นักลงทุนเข้าใจ ซึ่งถ้าในองค์กรเอง ยังไม่มีความชัดเจนในเรื่องเหล่านี้ ก็จะไม่สามารถสื่อสารงาน IR ที่มีประสิทธิภาพ เพราะการสื่อสารจะขาดความคมชัด และทำให้นักลงทุนเกิดความสับสนได้ไม่ช้าก็เร็ว

เมื่อได้ IR Key Message ที่มีความชัดเจนแล้ว บริษัทจดทะเบียนก็สามารถนำ Message เหล่านี้มาถ่ายทอดไว้ใน IR Communication Products ซึ่งประกอบด้วย รายงานที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนดให้ต้องจัดทำ เช่น รายงานประจำปี และแบบ 56-1 ไปจนถึงชุดข้อมูลที่บริษัทอาจจัดทำเพิ่มเติมเอง เช่น Presentation, Fact Sheets, Earning Releases และ IR Web Page บนเวปไซต์ของบริษัท ส่วน IR Communication Channels ก็เป็นช่องทางในการสื่อสาร ซึ่งนอกเหนือจากการส่งข้อมูลเผยแพร่ในระบบข่าวของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นช่องทางหลักแล้ว ยังควรเพิ่มช่องทางอื่นๆ เท่าที่สามารถทำได้ในงบประมาณที่ตั้งไว้ เช่น การจัด Analyst Meeting, Company Visit, Conference Calls, Opportunity Days, Road Shows, Newsletters ตลอดจนการให้สัมภาษณ์สื่อมวลชน ฯลฯ โดยขอให้ยึดหลักการเผยแพร่ข้อมูลที่เป็นธรรม (Fair Disclosure) กล่าวคือ ข้อมูลที่มีสาระสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้น หรือต่อการตัดสินใจซื้อ/ขายหุ้นของบริษัท ต้องเปิดเผยให้นักลงทุนทราบอย่างเท่าเทียมกันทั้งในแง่เนื้อหาและเวลา โดยพยายามลดความได้เปรียบ/เสียเปรียบของการเข้าถึงข้อมูลของนักลงทุนแต่ละกลุ่มให้เหลือน้อยที่สุด

สำหรับประเด็นปัญหาของผู้ปฏิบัติงานด้าน IR ที่ผู้เขียนคิดว่าเป็นเรื่องน่าสนใจและอยากนำมาเล่าสู่กันฟัง คือผลสำรวจของ Thomson Financial IR Practice 2007 ซึ่งทำการสำรวจใน North America, Europe และ Asia Pacific พบว่า ข้อมูลที่ผู้ปฏิบัติงาน IR ประารถนาให้ตนเองรู้มากกว่าที่เป็นอยู่เพื่อให้สามารถทำงานได้ดีขึ้น ได้แก่ สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นที่แท้จริงในขณะใดขณะหนึ่ง และเหตุผลเบื้องหลังการซื้อหรือขายหุ้นของบริษัท ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการของนักลงทุนสถาบัน กลุ่มนักลงทุนเป้าหมายคือใคร และอยู่ที่ไหน ความรู้ทางการเงิน และข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่ง ซึ่งปัญหาเหล่านี้ก็เป็นเรื่องคล้ายคลึงกับปัญหาของคนทำงาน IR ของบริษัทจดทะเบียนไทยส่วนใหญ่เช่นกัน

ผลสำรวจดังกล่าวยังพบว่า หากคนทำงาน IR ประสบปัญหาในการทำงาน หรือไม่แน่ใจว่าต้องทำอะไร ก็มักจะหันไปหาเพื่อนๆ ร่วมอาชีพเดียวกันเป็นหลักเพื่อขอคำแนะนำ ที่เหลือก็จะอาจหัน ไปฟังผู้บริหารระดับสูงขององค์กรหรือไม่ก็บริษัทที่ปรึกษาทางด้าน IR ดังนั้น คนทำงาน IR จึงจำเป็นต้องสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมอาชีพคนอื่นๆ ด้วยการร่วมงาน Conference ต่างๆ ขององค์กรผู้ประกอบการวิชาชีพ IR สำหรับในไทย เราก็มีชมรมนักลงทุนสัมพันธ์แห่งประเทศไทยที่สนับสนุนโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในการทำหน้าที่เผยแพร่ความรู้ ประสบการณ์ของงาน IR และจัด

กิจกรรม Networking เพื่อให้ชาว IR มีโอกาสพบปะสังสรรค์และแลกเปลี่ยนความรู้กัน บุคลากรงาน IR ของบริษัทจดทะเบียนที่สนใจสามารถสมัครเป็นสมาชิกได้ที่ www.thaiirclub.com

บริษัทจดทะเบียนที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน IR จำเป็นต้องมีแผนงาน IR ที่สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรและมีบุคลากร IR (IRO) ที่มีความสามารถ แต่ปัจจัยสำคัญที่สุดต่อความสำเร็จของงาน IR คือ 1.) การสื่อสาร ที่มีความเสมอต้นเสมอปลาย จริงใจ และตรงไปตรงมากับนักลงทุน ไม่ว่าจะกิจการจะประสบกับช่วงเวลาที่ดีหรือร้าย และ 2.) การสนับสนุนของผู้บริหารระดับสูงขององค์กรต่องาน IR ทั้งในเชิงนโยบายและการปฏิบัติงาน เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงาน IR สามารถเข้าถึงข้อมูลสำคัญทุกส่วนของธุรกิจ เพื่อสื่อสารให้นักลงทุนทราบอย่างเหมาะสม

ในช่วงเวลา 3-5 ปีข้างหน้า เราจะพบว่าทิศทางในอนาคตของงาน IR จะมีบทบาทในเชิงกลยุทธ์ต่อธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยการเสาะหาข้อเสนอแนะของนักลงทุนสถาบัน หรือนักวิเคราะห์ เพื่อนำมาปรับปรุงกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจขององค์กร หรือช่วยสืบหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับคู่แข่งในต่างประเทศ และการใช้เวลามากขึ้นกับนักลงทุนสถาบันรายใหม่จากต่างประเทศที่นับวันจะเพิ่มขึ้น เช่น Socially Responsible Investors (SRI) หรือ Hedge Funds เป็นต้น

สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ติดต่อเราได้ที่ cgcenter@set.or.th หรือ โทรศัพท์ 02- 229-2602-7