

	บริษัท	ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) “ORI”
	วันที่ก่อตั้ง	16 ธ.ค. 2552 (จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2558)
	สถานะ	จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) หมวด พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1,227 ล้านบาท
	อันดับเครดิตองค์กร และตราสารหนี้	BBB+ (Stable) โดย TRIS Rating เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2567

จุดเด่นของธุรกิจ

- เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ มีแบรนด์ และสถานะทางการตลาดแข็งแกร่ง
 - บริษัท เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่อันดับ 7 ในประเทศไทย (ประเมินจากขนาดของรายได้) มุ่งเน้นพัฒนาโครงการโดยเลือกจากทำเลเป็นหลัก โดยคอนโดมิเนียมจะอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า ส่วนใหญ่มีระยะไม่เกิน 500 เมตรจากสถานี และโครงการแนวราบจะต้องอยู่ใกล้กับถนนสายหลัก และทางด่วน ทำให้แบรนด์สินค้าเป็นที่รู้จักในตลาดอย่างดี
 - โครงการได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าค่อนข้างดี โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมในกลุ่ม 80,000 – 140,000 บาทต่อตรม. ส่งผลมียอดขาย (Presale รวมโครงการ JV) เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากระดับ 25,000 – 30,000 ล้านบาทต่อปีในปี 2563 – 2564 เป็น 41,000 ล้านบาทในปี 2565 และ 47,000 ล้านบาทในปี 2566
- ผลดำเนินงานมีแนวโน้มดีต่อเนื่องจาก Backlog มูลค่ากว่า 45,000 ล้านบาท
 - ผลดำเนินงานค่อนข้างสม่ำเสมอในช่วง 3 – 4 ปีที่ผ่านมา โดยมีรายได้จากการโอนโครงการ (รวมโครงการ JV) เฉลี่ยประมาณ 18,000 ล้านบาทต่อปี และมีกำไรสุทธิเฉลี่ยประมาณ 3,400 ล้านบาทต่อปี และคาดว่าจะยังมีรายได้จากการโอนโครงการต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯ มี Backlog จำนวน 45,889 ล้านบาท เป็นส่วนของบริษัทฯ 20,704 ล้านบาท และภายใต้โครงการ JV จำนวน 25,185 ล้านบาท คาดว่าจะทยอยโอนรับรู้รายได้ประมาณ 17,000 ล้านบาทในปี 2567 และส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2568 – 2570
 - มีแผนเปิดตัวโครงการเพื่อการรับรู้รายได้ต่อเนื่องในอนาคต โดยในปี 2567 บริษัทฯ วางแผนจะเปิดตัวโครงการใหม่อีก 37,000 ล้านบาท เป็นโครงการคอนโดมิเนียมประมาณ 20,000 ล้านบาท และบ้านแนวราบภายใต้ Britania ประมาณ 17,000 ล้านบาท เช่น Origin place เตปูน อินเทอร์เน็ต, Origin place แจ้งวัฒนะ และ Belgravia พุทธมณฑลสาย 3 เป็นต้น โดยจะเริ่มโอนในช่วง 1 – 2 ปีข้างหน้าสำหรับโครงการแนวราบ และในช่วง 2 – 3 ปีข้างหน้าสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม
- เห็นกลยุทธ์การเติบโตในรูปแบบ JV ช่วยขยายฐานกำไรโดยใช้เงินลงทุนลดลง
 - ในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมานอกจากพัฒนาโครงการด้วยตนเองแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาโครงการในรูปแบบบริษัทร่วมทุน (JV) ร่วมกับเจ้าของที่ดิน หรือพันธมิตรรายใหญ่ เช่น Nomura Real Estate, GS E&C เป็นต้น ทำให้สามารถเติบโตของฐานกำไรได้โดยใช้จำนวนเงินลงทุนในการพัฒนาโครงการลดลง
 - ปัจจุบันมีโครงการ JV สร้างเสร็จพร้อมโอน 40,000 ล้านบาท และอยู่ระหว่างพัฒนา 25,000 ล้านบาท ส่วนใหญ่ได้รับผลตอบรับค่อนข้างดีมียอดขายแล้ว 70 – 90% ส่งผลให้ ปี 2566 สามารถโอนกรรมสิทธิ์โครงการ JV ได้จำนวน 20,000 ล้านบาท และมีกำไรจากการโอนดังกล่าวตามสัดส่วนการถือหุ้นถึง 1,200 ล้านบาท

วัตถุประสงค์การใช้เงิน

เพื่อซื้อที่ดิน และลงทุนเพิ่มเติม และ/หรือชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนด และ/หรือชำระคืนหนี้ระยะสั้น และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

แหล่งที่มาของการชำระคืน

รายได้จากการดำเนินงาน และ/หรือการออกหุ้นกู้ใหม่

ความเสี่ยงสำคัญ และปัจจัยลดความเสี่ยง

- ความเสี่ยงจากภาวะอุตสาหกรรมที่อาจมีการแข่งขันรุนแรงขึ้นซึ่งอาจทำให้ไม่สามารถขายโครงการได้ตามแผน

ปัจจัยลดความเสี่ยง

 - บริษัทฯ เน้นพัฒนาโครงการตามแนวรถไฟฟ้าทั้งที่สร้างเสร็จแล้ว และอยู่ระหว่างก่อสร้างเป็นหลัก โดยเฉพาะโครงการในกลุ่มราคา 80,000 – 140,000 บาทต่อตรม. ที่ลูกค้ากลุ่มนี้มักจะมองหาโครงการที่อยู่ตามแนวรถไฟฟ้าเป็นหลัก จึงทำให้โครงการได้รับการตอบรับที่ดี และสามารถสร้างยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
 - ปัจจุบันโครงการส่วนใหญ่มียอดขายแล้ว 70 – 90% ซึ่งใช้ระยะเวลาในการขายเพียง 2 – 3 ปี นอกจากนั้นในหลายโครงการยังได้รับการตอบรับที่ดีโดยสามารถปิดการขายโครงการได้โดยใช้ระยะเวลาเพียง 2 – 4 เดือน เช่น Origin Place เพชรเกษม, So Origin ศิริราช เป็นต้น แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการแข่งขันที่ค่อนข้างดี
 - ในปี 2567 บริษัทฯ ยังคงแผนการพัฒนาโครงการเช่นเดิม โดยเน้นทำโครงการใกล้กับรถไฟฟ้า แต่คาดว่าจะกระจายไปยังบริเวณรอบนอกที่ยังมีความต้องการสูง เช่น บริเวณธนบุรี, นนทบุรี เป็นต้น นอกจากนี้ยังคาดว่าจะพัฒนาโครงการในจังหวัดอุตสาหกรรมสำคัญ เช่น ในเขต EEC ซึ่งเป็นบริเวณที่บริษัทฯ เห็นถึงความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น และยังมีการแข่งขันไม่มากนัก คาดว่าแนวทางดังกล่าวจะช่วยให้ออริจิ้นฯ สามารถจำหน่ายโครงการได้ต่อเนื่อง
- ความเสี่ยงจากภาระหนี้ที่สูงขึ้นจากการลงทุน

ปัจจัยลดความเสี่ยง

 - หนี้สินที่เพิ่มขึ้นที่ผ่านมาเป็นผลจากการเข้าลงทุนในธุรกิจโรงแรม รวมถึงการซื้อที่ดิน และพัฒนาโครงการมากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ จัดหาที่ดินไว้เพียงพอสำหรับแผนพัฒนาโครงการในช่วง 2 ปีข้างหน้าแล้ว คาดว่าในอนาคตจะใช้เงินลงทุนลดลง โดยวางแผนประมาณซื้อที่ดินไว้ลดลงจากระดับปกติที่ประมาณ 5,000 – 7,000 ล้านบาทต่อปี เป็น 2,000 – 3,000 ล้านบาทต่อปีในช่วง 1 – 2 ปีข้างหน้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนจำหน่ายหุ้นของโรงแรมบางส่วนเพื่อลดภาระหนี้ โดยบริษัทฯ คาดว่าอัตราส่วนดังกล่าวจะลดลงเป็น 1.30 – 1.40 เท่าในช่วงปี 2568 – 2569

- สำหรับผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ – การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจลงทุน -

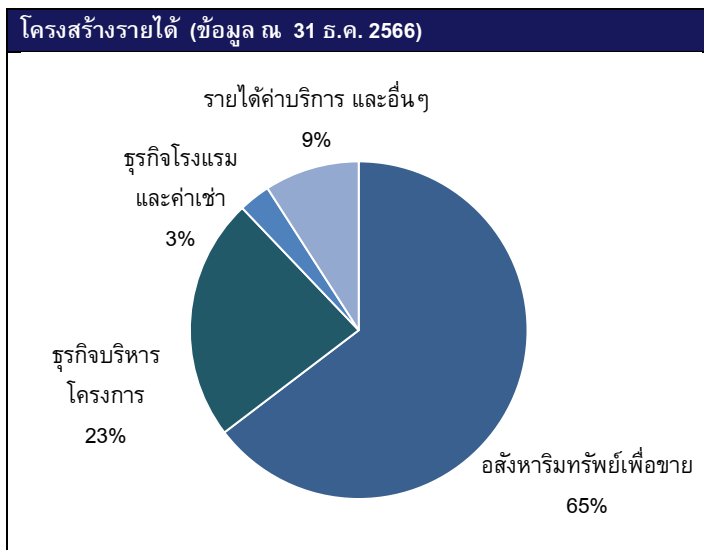
หมายเหตุ : แบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 69-PP-BASE) และร่างหนังสือชี้ชวนมีผลบังคับใช้แล้ว

และแบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 69-PP-PRICING) และร่างหนังสือชี้ชวน ยังไม่มีผลบังคับใช้ อยู่ระหว่างการพิจารณาจากสำนักงาน ก.ล.ต.

สรุปผลประกอบการ			
ณ สิ้นงวด	2564	2565	2566
สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)	35,398	48,091	65,230
หนี้สินรวม (ล้านบาท)	19,458	28,158	44,132
ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	15,940	19,933	21,098
รายได้รวม (ล้านบาท)	15,943	15,741	15,157
กำไรขั้นต้น (ล้านบาท)	5,646	6,220	6,414
กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	3,377	4,212	3,160
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	37.83	43.20	46.26
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	21.18	26.76	20.85
อัตราสวนสภาพคล่อง (เท่า)	2.38	2.72	2.11
อัตราสวนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	1.22	1.41	2.09
อัตราสวนหนี้สินสุทธิต่อทุน (เท่า) ¹	0.84	0.95	1.55
อัตรานี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA (เท่า)	3.30	3.90	7.20
ความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	15.91	15.02	10.77
ความสามารถชำระภาระผูกพัน (เท่า)	0.55	0.68	0.34
อัตราสวนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยครบกำหนดใน 1 ปี ต่อหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด (ร้อยละ)	54.64	37.82	41.01
อัตราสวนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่อหนี้สินที่มีดอกเบี้ยทั้งหมด (ร้อยละ)	35.81	30.26	40.27
อัตราสวนหุ้นผู้ถือหุ้นที่มีดอกเบี้ยทั้งหมด (ร้อยละ)	53.40	58.04	47.83

ผู้สอบบัญชี คือ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

¹ หนี้สินที่มีดอกเบี้ยต่อทุน หมายถึง เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด และหนี้สัญญาเช่า หากรส่วนของทุน โดยบริษัท ต้องดำรงอัตราส่วนดังกล่าวให้ไม่เกินกว่า 2.50 เท่า



ลักษณะการประกอบธุรกิจ
1. พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย <ul style="list-style-type: none"> โดยโครงการคอนโดมิเนียม มีราคาตั้งแต่ 60,000 - 300,000 บาทต่อ ตร.ม. เน้นทำเลใกล้กับรถไฟฟ้า ภายใต้แบรนด์ เช่น So Origin, Origin Place, The Origin ส่วนโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ มีราคาตั้งแต่ 2.5 - 50 ล้านบาทต่อยูนิต เน้นทำเลใกล้ถนนสายหลัก และทางด่วน ภายใต้แบรนด์ เช่น Britania, Belgravia เป็นต้น
2. ธุรกิจบริหารโครงการ <ul style="list-style-type: none"> ให้คำปรึกษาการพัฒนาโครงการ ควบคุมงานก่อสร้าง รวมถึงการขายโครงการ (ส่วนใหญ่ให้บริการแก่โครงการ JV) โดยจะมีรายได้รับประจำจากงานดังกล่าวตามมูลค่าโครงการที่รับบริหาร
3. ธุรกิจโรงแรม <ul style="list-style-type: none"> ให้บริการโรงแรม เช่น Holiday Inn Sriracha, Beehive Boutique Hotel Phuket และโรงแรมภายใต้ JV เช่น Staybridge Suit Thonglor เป็นต้น
4. ธุรกิจให้บริการ และอื่น ๆ <ul style="list-style-type: none"> ให้บริการนิติบุคคลโครงการ, บริการทำความสะอาด รวมถึงเป็นตัวแทนจำหน่าย และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

โอกาสของธุรกิจ
1. แผนกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ จะช่วยส่งเสริมการขายโครงการ <ul style="list-style-type: none"> จากแผนกระตุ้นอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ โดยเฉพาะการเพิ่มวงเงินที่จะได้รับลดค่าโอน และจดจำนองอสังหาริมทรัพย์เหลือ 0.01% จากเดิมสำหรับที่อยู่อาศัยไม่เกิน 3 ล้านบาท เป็นไม่เกิน 7 ล้านบาท ซึ่ง ณ สิ้นปี 2566 บริษัท มีสินค้าคงเหลือที่มีราคาเฉลี่ยอยู่ในวงเงินดังกล่าวคิดเป็น 65% ของสินค้าคงเหลือรวม ดังนั้นคาดว่าจะสามารถกระตุ้นดังกล่าวจะช่วยส่งเสริมการขายโครงการของบริษัท ในอนาคต

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 2566)		
1	นายพีระพงศ์ จรูญเอก	29.68%
2	บริษัท ทูเนอริตา จำกัด	25.21%
3	นางอารดา จรูญเอก	10.68%
4	นายสมพงษ์ ชลคดีดำรงกุล	3.58%
5	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	3.39%
6	นางวารุณี ชลคดีดำรงกุล	1.36%
7	STATE STREET EUROPE LIMITED	0.94%
8	SOUTH EAST ASIA UK (TYPE C) NOMINEE LIMITED	0.76%
9	BNY MELLON NOMINEE LIMITED	0.67%
10	สำนักงานประกันสังคม โดย บลจ. ทาลิส จำกัด	0.57%
11	ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ	23.16%

- สำหรับผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ – การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจลงทุน -

หมายเหตุ : แบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 69-PP-BASE) และร่างหนังสือชี้ชวนมีผลบังคับใช้แล้ว

และแบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 69-PP-PRICING) และร่างหนังสือชี้ชวน ยังไม่มีผลบังคับใช้ อยู่ระหว่างการพิจารณาจากสำนักงาน ก.ล.ต.

ความสามารถในการชำระหนี้

- บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่ครบกำหนดในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมาจำนวน 6,277 ล้านบาท ประกอบด้วยภาระดอกเบี้ย 460 ล้านบาท และหนี้ระยะยาวที่ครบกำหนดใน 1 ปีจำนวน 5,818 ล้านบาท แบ่งเป็นเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน 1,937 ล้านบาท หุ้นกู้ 3,688 ล้านบาท และหนี้ตามสัญญาเช่า 193 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ สามารถชำระคืนด้วย EBITDA จำนวน 4,948 ล้านบาท และเงินสดภายในกิจการจำนวน 3,183 ล้านบาทได้ทั้งหมด

วิเคราะห์ผลประกอบการโดยย่อ**ผลประกอบการปี 2565**

- ปี 2565 บริษัทฯ มีรายได้รวม 15,741 ล้านบาทไม่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจากปี 2564 อย่างไรก็ตามเนื่องจากการเริ่มโอนของโครงการ JV ทำให้บริษัทฯ มีส่วนแบ่งกำไรเพิ่มขึ้นเป็น 416 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้มีกำไรสุทธิเท่ากับ 4,212 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 835 ล้านบาท หรือประมาณ 25% เมื่อเทียบกับปี 2564

ผลประกอบการปี 2566

- ปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้รวม 15,157 ล้านบาท ลดลงประมาณ 584 ล้านบาท หรือ 4% จากปี 2565 จากรายได้การโอนโครงการอสังหาริมทรัพย์ในส่วนของบริษัทฯ ที่ลดลง นอกจากนี้ในปี 2566 โครงการ JV ส่วนใหญ่อยู่ระหว่างการก่อสร้างจึงทำให้ส่วนแบ่งกำไรจากโครงการลดลงส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 3,160 ล้านบาท ลดลงประมาณ 1,052 ล้านบาท หรือประมาณ 25% จากปี 2565

เปรียบเทียบฐานะการเงิน ณ สิ้นปี 2566 กับสิ้นปี 2565

- ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 65,230 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17,139 ล้านบาท หรือประมาณ 36% จากสิ้นปี 2565 จากการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น ในขณะที่หนี้สินรวม 44,132 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15,974 ล้านบาท หรือประมาณ 57% จากการเบิกใช้เงินกู้สถาบันการเงิน และออกหุ้นกู้เพิ่มขึ้น ซึ่งใช้ในการลงทุนโครงการ บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น 21,098 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,165 ล้านบาท หรือ 6% จากกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้น

โครงสร้างเงินทุน และการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน

- ณ สิ้นปี 2566 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน 2.09 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 1.41 เท่า ในปี 2565 และมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุนเท่ากับ 1.55 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 0.95 เท่า ในปี 2565 ซึ่งยังอยู่ภายใต้ข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ที่ต้องดำรงไว้ไม่ให้เกินกว่า 2.50 เท่า

ปัจจัยความเสี่ยงทั่วไป และปัจจัยลดความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้สถาบันการเงินเข้มงวดในการให้สินเชื่อมากขึ้น

ปัจจัยลดความเสี่ยง

- ที่ผ่านมามีบริษัท มีอัตรายกเลิกการจองประมาณ 7% และอัตราการปฏิเสธสินเชื่อประมาณ 5% ของกลุ่มคอนโดมิเนียม และ 10% ของกลุ่มโครงการแนวราบ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มุ่งเน้นการขายโครงการระดับราคา 80,000 – 140,000 บาทต่อตร.ม. ให้แก่กลุ่มผู้อยู่อาศัยจริง โดยเฉพาะผู้เริ่มต้นทำงาน ซึ่งไม่มีภาระหนี้มาก่อน หรือมีภาระน้อย ส่วนโครงการแนวราบเน้นขายบ้านในระดับราคา 4 – 5 ล้านบาทขึ้นไปต่อยูนิต ส่วนใหญ่ผู้ซื้อค่อนข้างมีศักยภาพด้านการเงิน นอกจากนี้บริษัทฯ สามารถหาลูกค้ารายใหม่มาทดแทนกลุ่มที่ยกเลิก หรือถูกปฏิเสธสินเชื่อได้ เห็นได้จากยอดขาย และยอดโอนโครงการที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องตลอด 3 – 4 ปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นว่าปัจจัยดังกล่าวจะไม่กระทบกับการขาย และการโอนอย่างมีนัยสำคัญ

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

ปัจจัยลดความเสี่ยง

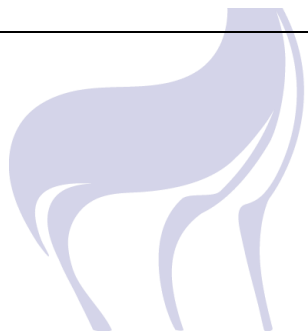
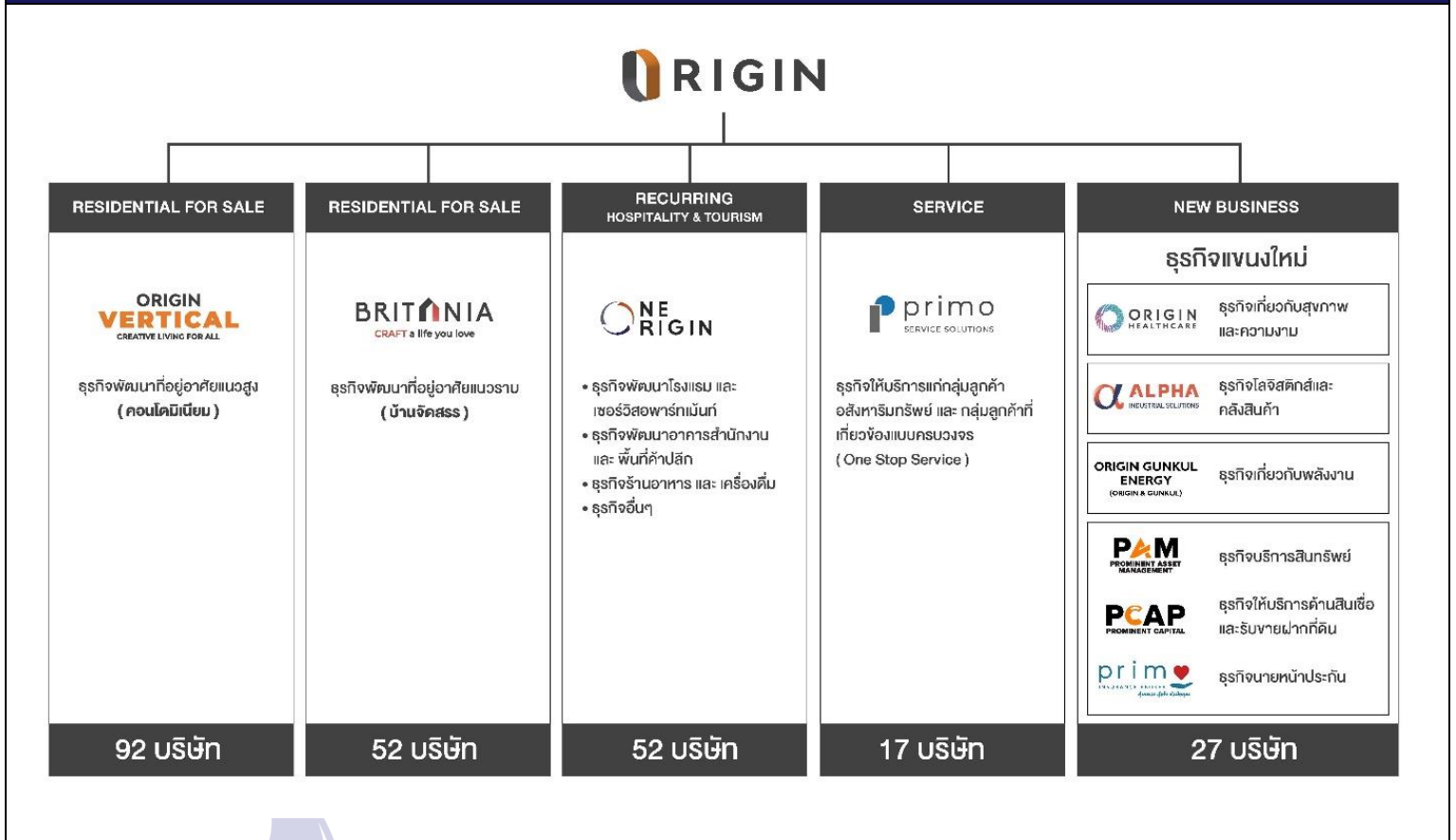
- บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาโครงการไว้ล่วงหน้า เพื่อให้แน่ใจว่าจะสามารถพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังติดตาม และศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดิน เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้ม และศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินบนทำเลต่างๆ ตามการเจริญเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย และเส้นทางของโครงข่ายระบบขนส่งมวลชน โดยปัจจุบันบริษัทฯ จัดซื้อที่ดินไว้เพียงพอสำหรับการพัฒนาโครงการในอีก 2 – 3 ปีข้างหน้าเรียบร้อยแล้ว

3. ความเสี่ยงจากต้นทุนพัฒนาโครงการที่อาจเพิ่มขึ้น

ปัจจัยลดความเสี่ยง

- ในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกในการดำเนินการทั้งโครงการ ภายใต้สัญญาจ้างงานก่อสร้างแบบ Turn Key ซึ่งทำให้สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ บนงบประมาณที่กำหนด ดังนั้นการปรับขึ้นราคาวัสดุก่อสร้างที่ผ่านมาจึงไม่กระทบต่อต้นทุนของบริษัทฯ มากนัก อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการใหม่ของบริษัทฯ สามารถปรับขึ้นราคาขายได้บางส่วนเพื่อไม่ให้เกิดกระทบกับความสามารถในการทำกำไรมากนัก

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 2566)



BlueBell

- สำหรับผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ – การลงทุนมีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลก่อนการตัดสินใจลงทุน -

หมายเหตุ : แบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 69-PP-BASE) และร่างหนังสือชี้ชวนมีผลบังคับใช้แล้ว

และแบบแสดงรายการข้อมูล (แบบ 69-PP-PRICING) และร่างหนังสือชี้ชวน ยังไม่มีผลบังคับใช้ อยู่ระหว่างการพิจารณาจากสำนักงาน ก.ล.ต.