

1. ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างน้อยราย

ในช่วงแรกของการดำเนินงาน บริษัทยังมีจำนวนโครงการก่อสร้างไม่มากนัก และขนาดของโครงการในแต่ละแห่งก็ไม่ใหญ่มาก ซึ่งในปี 2545 และ 2546 ที่ผ่านมามีผู้รับเหมา 1 ราย ที่มีมูลค่ารับเหมาก่อสร้างเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนขาย คือ บริษัท โกร โยธา กรู๊ป จำกัด แต่จากการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการขยายตัวอย่างรวดเร็วของบริษัท ทำให้ปริมาณงานของบริษัทมีมากขึ้น โครงการก่อสร้างของบริษัทขยายตัวอย่างมาก ทำให้นโยบายการจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเริ่มเปลี่ยนไป ตั้งแต่กลางปี 2546 เป็นต้นมา บริษัทจึงมีการกระจายการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างหลายรายมากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงและกระจายปริมาณงานของผู้รับเหมา ทั้งนี้ บริษัทจะให้ความสำคัญกับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อให้มั่นใจว่า จะได้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพของงานได้มาตรฐาน โดยการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัท จะพิจารณาจากผลงานที่ผ่านมา ความสามารถในการรับงาน และฐานะการเงิน ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างมากกว่า 30 ราย เพื่อรองรับงานพัฒนาโครงการของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2548 บริษัทได้เข้าลงทุนในบริษัท โกร โยธา กรู๊ป จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สามารถเกื้อหนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพในด้านงานก่อสร้างและลดความเสี่ยงในด้านการขาดแคลนผู้รับเหมาของบริษัท

1.2 ความเสี่ยงจากการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็นจำนวนมาก เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนทางการเงิน บริษัทจะจัดซื้อที่ดินในพื้นที่ที่เหมาะสมต่อเมื่อได้ทำการศึกษาแล้วว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ เช่น พื้นที่ที่มีการเจริญเติบโตของที่อยู่อาศัย หรือมีศักยภาพที่จะพัฒนาจากการขยายระบบคมนาคมขนส่งของภาครัฐบาล การเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อาจส่งผลให้เกิดความเสี่ยงจากราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมทั้งการแข่งขันกันซื้อที่ดินในทำเลที่ระหว่างผู้ประกอบการ ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนของการพัฒนาโครงการของบริษัทในอนาคตสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าราคาที่อยู่อาศัยในอนาคตจะมีการปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน นอกจากนี้ บริษัทมีหน่วยงานภายในและนายหน้าค้าที่ดินหลายรายที่จะคอยคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดีเพื่อนำมาเสนอต่อบริษัทเพื่อพิจารณา ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถจัดหาที่ดินในทำเลที่ดีมีราคาเหมาะสมได้ตลอดมา ในปัจจุบันบริษัทมีที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยและจะสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัท จนถึงปี 2551 ได้แก่ ที่ดินริมถนนนวมินทร์ (ตลาดอินทราภิรักษ์) ที่ดินถนนบางขุนเทียน และที่ดินถนนกาญจนาภิเษก (รายละเอียดของที่ดินแสดงอยู่ในส่วนที่ 2 หัวข้อ 5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและหัวข้อ 6 โครงการในอนาคต) และในอนาคตบริษัทเชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินในทำเลและราคาที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาโครงการได้อย่างต่อเนื่อง

1.3 ความเสี่ยงในด้านผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท คือ ครอบครัวโกวิทจินดาชัย นำโดยคุณสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท อีกทั้งยังเป็นประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการของบริษัท ซึ่งหลังจากการเสนอขายหุ้นกับประชาชนแล้ว ครอบครัวโกวิทจินดาชัยจะมีสัดส่วนการถือครองหุ้นลดลงเหลือประมาณร้อยละ 76.01 ซึ่งยังสามารถควบคุมเสียงข้างมากในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถตรวจสอบและถ่วงดุลผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในเรื่องที่ต้องการเพียงมติเสียงข้างมากของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

1.4 ความเสี่ยงจากสภาพเศรษฐกิจ นโยบายรัฐ

บริษัทถือว่าเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นในตลาดพัฒนาที่อยู่อาศัยในลักษณะใกล้เคียงกัน การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขทางเศรษฐกิจต่างๆ อาจกระทบกับบริษัทมากกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่

ในตลาด เช่น การปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยในอนาคต อาจทำให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทสูงขึ้น ซึ่งอาจกระทบกับรายได้ที่คาดว่าจะได้รับของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามวางแผนการดำเนินงานและโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นยอดขายในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายตามกำหนดเวลาที่วางไว้ในแต่ละโครงการ เพื่อควบคุมความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขทางเศรษฐกิจให้น้อยที่สุด

1.5 ความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

จากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว ประชาชนมีความมั่นใจในการใช้จ่ายและมีความต้องการที่อยู่อาศัยมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการเร่งสร้างอุปทานให้ทันต่อความต้องการซื้อของผู้บริโภค เป็นเหตุให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และส่งผลให้ธุรกิจต่อเนื่องมีการเติบโตอย่างรวดเร็วด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และอาจนำไปสู่ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางประเภทได้ในที่สุด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัทได้ ดังนั้น ในการทำสัญญาว่าจ้างกับผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัท จึงได้มีการจัดหาวัสดุก่อสร้างเข้าไปในสัญญาว่าจ้างด้วย คิดเป็นประมาณร้อยละ 50 ของปริมาณวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างทั้งหมด ทั้งนี้ผู้รับเหมาก่อสร้างจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายเพื่อกำหนดราคาและปริมาณวัสดุก่อสร้างที่ต้องการไว้ล่วงหน้าครอบคลุมตลอดอายุสัญญาว่าจ้าง โดยบริษัทอาจช่วยเจรจาต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายแทนผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดสำหรับวัสดุก่อสร้างบางประเภท เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลงจากปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมาก ดังนั้นราคาและปริมาณของวัสดุก่อสร้างหลักจะถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าตั้งแต่วันที่ทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างเมื่อเริ่มพัฒนาโครงการ สำหรับวัสดุก่อสร้างส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 50 บริษัทจะเป็นผู้จัดหาเอง และสามารถกำหนดราคาล่วงหน้ากับผู้จัดจำหน่ายได้ประมาณร้อยละ 70 ของยอดวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหา เช่น เสาเข็ม บริษัทจะทำการติดต่อและตกลงราคาไว้ล่วงหน้าตั้งแต่เริ่มพัฒนาโครงการด้วยเช่นกัน ดังนั้น จึงสามารถลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างได้ในระดับหนึ่ง

1.6 ความเสี่ยงจากการเสนอขายหุ้นให้แก่กรรมการและ/หรือพนักงานของบริษัท ซึ่งราคาเสนอขายเป็นราคาต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนในครั้ง

ตามที่ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2547 เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2547 มีมติอนุมัติการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่กรรมการและ/หรือพนักงานของบริษัท จำนวน 3 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 6 บาท และได้เสนอขายหลักทรัพย์ให้กับกรรมการและพนักงานเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 12-17 พฤษภาคม 2547 และตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2547 เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2547 มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากมูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท หุ้นสามัญที่เสนอขายให้แก่กรรมการและ/หรือพนักงานของบริษัทภายหลังการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้เท่ากับ 15 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 1.2 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนในครั้ง โดยสัดส่วนหุ้นสามัญที่เสนอขายให้กรรมการและ/หรือพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 2.24 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้ หุ้นสามัญดังกล่าวทั้งจำนวนมีระยะเวลาห้ามขาย เป็นเวลา 1 ปี 6 เดือนนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ โดยภายหลังจากวันที่หุ้นของบริษัททำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ครบกำหนดทุก 6 เดือนสามารถทยอยขายหุ้นได้ร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นที่กรรมการและ/หรือพนักงานถืออยู่

ดังนั้น ภายหลังจากระยะเวลาห้ามขายดังกล่าวแล้ว ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากผลกระทบที่เกิดจากกรรมการและ/หรือพนักงานบริษัทนำหุ้นสามัญที่ถืออยู่ออกขายในตลาดหลักทรัพย์ได้ หากกรรมการและ/หรือพนักงานบริษัทขายหุ้นสามัญภายหลังจากระยะเวลาห้ามขาย จะทำให้เกิดผลกระทบด้านราคาเท่ากับร้อยละ 5.00 ของมูลค่าตลาดของหุ้นทั้งหมดของบริษัท