

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทที่มีความเสี่ยง ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท และมูลค่าหุ้นของบริษัท ทั้งนี้อาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทได้ ปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ เหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ดังนั้น ก่อนตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรใช้ วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ และปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัท โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

บรรดาความเห็น การคาดการณ์ การประมาณการ ความประสงค์ หรือเจตนารมณ์ของบริษัทที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ซึ่งในบางกรณีอาจใช้คำว่า “มีแผนการ” “ประสงค์” “ต้องการ” “คาดว่า” “เห็นว่า” “เชื่อว่า” “ประมาณ” “อาจจะ” “ควรจะ” หรือ “จะ” หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน เป็นคำหรือข้อความที่บ่งชี้ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอน และในความเป็นจริงแล้ว สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ อาจจะไม่เกิดขึ้นตามที่ได้กล่าวไว้ก็ได้ โดยปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทสามารถจำแนกได้ดังนี้

1.1 ความเสี่ยงจากสถานะทางเศรษฐกิจ

จากงบการเงินงวดหกเดือนแรกปี 2552 ยอดขายและให้บริการของบริษัท ลดลงร้อยละ 20.06 จากงวดเดียวกันของปีก่อน กำไรสุทธิลดลงร้อยละ 27.71 จากงวดเดียวกันของปีก่อน และระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 259 วันเป็น 367 วัน เนื่องจากในปี 2551 และ 2552 ประเทศต่าง ๆ ประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ วิกฤตการเงินในสหรัฐอเมริกาซึ่งส่งผลกระทบต่อเป็นวงกว้างและต่อเนื่องไปทั่วโลก เป็นต้น สำหรับประเทศไทยที่พึ่งพาการส่งออกในระดับสูง ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนของมูลค่าการส่งออกต่อจีดีพีของไทยมีมูลค่าประมาณร้อยละ 60 โดยเฉพาะการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกามีสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดในช่วงปี 2549 – 2551 ดังนั้นการชะลอตัวของเศรษฐกิจสหรัฐมีผลทำให้ผู้ผลิตและส่งออกหลายรายต้องปิดกิจการลง จำนวนคนว่างงานเพิ่มขึ้นทำให้รายได้ต่อครัวเรือนลดลง ทำให้กำลังซื้อในประเทศลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ ในประเทศไทยได้มีปัญหาค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นทำให้รายได้ต่อครัวเรือนลดลง ทำให้กำลังซื้อในประเทศลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ ในประเทศไทยได้มีปัญหาค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นทำให้รายได้ต่อครัวเรือนลดลง ทำให้กำลังซื้อในประเทศลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ ในประเทศไทยได้มีปัญหาค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นทำให้รายได้ต่อครัวเรือนลดลง ทำให้กำลังซื้อในประเทศลดลงตามไปด้วย

อย่างไรก็ดี ทางผู้บริหารของบริษัทได้มีการมีนโยบายที่จะลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นการบริหารสินค้าคงเหลือ บริษัทนำเสนอสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าโดยใช้เครื่องมือทางการตลาดมาช่วย พร้อมทั้งทำการวิจัยทางการตลาดเพื่อศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า และจัดงานเสนอขายเพื่อกระตุ้นความสนใจของลูกค้า ในด้านของต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง บริษัทได้เจรจาต่อรองราคากับผู้ขายวัตถุดิบของบริษัท รวมถึงควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารให้เหมาะสมด้วย

1.2 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่สินค้ามีราคาแพงและเคลื่อนย้ายได้ง่าย

เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นเพชรและเครื่องประดับ ที่มีราคาสูงเคลื่อนย้ายได้ง่าย ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการที่สินค้าของบริษัทอาจสูญหายจากบุคคลภายนอก และภายในบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังมีการย้ายสินค้าจากสาขาหนึ่งไปยังอีกสาขาหนึ่ง ทำให้อาจเกิดการสูญหายระหว่างทางได้

สำหรับความเสี่ยงจากการสูญหายจากบุคคลภายนอก เช่นการโจรกรรม หรือ สำหรับความเสี่ยงจากการสูญหายจากการทุจริตบุคคลภายในของบริษัท เช่น การนำสินค้าไปขายแล้วไม่บันทึกบัญชี แล้วจึงนำสินค้าแบบเดิมมาเก็บไว้ หรือการโจรกรรมจากบุคคลภายในของบริษัทเอง หรือ บุคคลภายในสับเปลี่ยนเพชรเพื่อนำสินค้าเทียมมาจำหน่าย เป็นต้น บริษัทมีนโยบาย และระเบียบวิธีการปฏิบัติงานที่เน้นวัตถุประสงค์ในการ “ป้องกัน” ที่รัดกุมในทุกขั้นตอน และทุกพื้นที่ เช่น บริษัทมีนโยบายให้ทำการเก็บสินค้าไว้ในตู้นิรภัยทุกครั้งหลังเวลาเลิกงานทุกครั้ง โดยสินค้าคงเหลือทุกประเภทจะมีการบันทึกรายการเข้า-ออกทุกครั้ง และจะต้องการคำนวณความครบถ้วนและถูกต้องของรายการดังกล่าวทั้งหมด ณ สิ้นวันเช่นกัน นอกจากนี้บริษัทมีการเก็บวัสดุดิบไว้ในห้องมั่นคงภายในสำนักงานใหญ่ที่มีการบันทึกภาพโดยกล้องโทรทัศน์วงจรปิดตลอด 24 ชั่วโมง ควบคู่กับมีระบบตรวจจับความร้อน

สำหรับควบคุมภายในเพื่อตรวจสอบ บริษัทมีการสุ่มตรวจสอบสินค้าที่สาขาโดยฝ่ายบัญชีและผู้จัดการเขตตรวจสอบสต็อกสินค้าอย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง และมีการสุ่มตรวจสอบสินค้าที่ห้องมั่นคงสำนักงานใหญ่อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายการโอนสินค้าระหว่างสาขาอยู่ตลอดเวลา ผ่านสำนักงานใหญ่โดยไม่มีการบอกกล่าวล่วงหน้าว่าจะโอนสินค้าขึ้นใด เมื่อไหร่ ไปสาขาใด ดังนั้นความเสี่ยงจากการนำสินค้าไปขายแล้วไม่บันทึกบัญชี แล้วจึงนำสินค้าแบบเดิมมาเก็บไว้ หรือการโจรกรรมจากบุคคลภายในของบริษัทเอง หรือ บุคคลภายในสับเปลี่ยนเพชรเพื่อนำสินค้าเทียมมาจำหน่าย โดยไม่สามารถตรวจพบได้มีโอกาสน้อย

นอกจากนี้ยังมีการชดเชยความเสียหาย โดยการรับประกันภัยสำหรับความเสียหายจากอัคคีภัยและการโจรกรรม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 อัตราส่วนระหว่างทุนประกันต่อสินค้าคงเหลือสุทธิคิดเป็นร้อยละ 89 ซึ่งทางบริษัทเห็นว่าเป็นระดับที่มีความเหมาะสมต่อมูลค่าสินค้าคงเหลือแล้ว

สำหรับความเสี่ยงจากการเคลื่อนย้ายนั้น ทุกการเคลื่อนย้ายสินค้าของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการย้ายสินค้าจากสาขาหนึ่งไปยังอีกสาขาหนึ่ง หรือการจัดส่งสินค้าจากสำนักงานใหญ่ไปยังแต่ละสาขาของบริษัทนั้น จะต้องได้รับการอนุมัติจากผู้จัดการแผนกธุรการขายขึ้นไปทุกรายการเท่านั้น โดยการย้ายสินค้าระหว่างสาขานั้นจะกระทำโดยตรงไม่ได้ ทุกสินค้าจะต้องถูกจัดส่งมาที่สำนักงานใหญ่ก่อนเท่านั้น และฝ่ายธุรการขายจะเป็นผู้บริหารจัดการ และควบคุมการจัดส่งทั้งหมดออกไปยังสาขาปลายทาง และสำหรับทุกการเคลื่อนย้ายสินค้าออกจากส่วนกลางนั้น รายการทั้งหมดจะต้องทำการบันทึกรายการดังกล่าวทั้งหมด พร้อมทั้งการเซ็นรับรองการออกของจากบริษัทที่แผนกคลังสินค้าเท่านั้น นอกจากนี้ สำหรับทุก ๆ การจัดส่ง บริษัทได้ทำประกันการจัดส่งไว้ โดยในการส่งแต่ละครั้ง บริษัทได้จำกัดความเสี่ยงโดยด้วยการกำหนดให้มูลค่าสินค้าจัดส่งในแต่ละครั้งไม่เกิน 100,000 บาทต่อครั้ง และมูลค่าดังกล่าวก็เป็นมูลค่าที่อยู่ภายใต้การทำประกันทั้งหมด 100% ดังนั้นหากมีการการสูญหายเกิดขึ้น บริษัทจะไม่ได้ผลกระทบอย่างเป็นทางการเป็นสาระสำคัญต่อผลประกอบการของบริษัท

บริษัทมีนโยบาย และระเบียบวิธีการปฏิบัติงานในการควบคุมการเข้า-ออกห้องมั่นคงในสาระสำคัญดังต่อไปนี้

- การเข้าสู่พื้นที่ของห้องคลังสินค้า – ต้องใช้กุญแจ และบัตรแถบแม่เหล็กเข้าสู่พื้นที่เท่านั้น ซึ่งกุญแจ และบัตรดังกล่าวจะถูกถือโดยผู้จัดการแผนกคลังเท่านั้น ซึ่งพนักงานอื่น และกรรมการบริษัทไม่สามารถที่จะเข้าสู่พื้นที่ดังกล่าวได้อย่างอิสระ
- การเข้าสู่พื้นที่ของห้องมั่นคง (อยู่ในพื้นที่ห้องคลังสินค้า) – ต้องใช้กุญแจ 2 ดอกไขพร้อมกัน ร่วมกับรหัสเปิด-เปิดห้องมั่นคง โดยกุญแจทั้งหมด และรหัสดังกล่าวจะถูกถือโดยผู้บริหารต่างแผนก และไม่มีมีความเกี่ยวข้องกันอย่างละ 1 ท่าน รวมทั้งหมด 3 ท่าน ซึ่งไม่ใช่ทั้งกรรมการ และผู้ถือหุ้นใหญ่แต่อย่างใด และวิธีการดังกล่าวเป็นวิธีการควบคุมภายใน Check and Balance ของบริษัทในการควบคุมการเข้าสู่ห้องมั่นคง

ดังนั้น การเข้าห้องมั่นคงดังกล่าวจะเข้าโดยบุคคลคนๆเดียวไม่ได้ ต้องใช้บุคคลอย่างน้อย 3 คนที่เป็นผู้บริหารที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันทั้งหมดพร้อมกัน ซึ่งพนักงานอื่น และกรรมการบริษัทไม่สามารถที่จะเข้าสู่พื้นที่ดังกล่าวได้อย่างอิสระ ทั้งนี้ รหัสผ่านดังกล่าวจะถูกเปลี่ยนอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง นอกจากนี้ ภายในห้องมั่นคง บริษัทได้ติดตั้งกล้องวงจรปิดซึ่งเปิดตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากที่กล่าวมาแล้วนั้นทางบริษัทยังมีระบบการควบคุมภายในอื่น ๆ ที่ช่วยในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ (ตามที่จะอธิบายไว้ในข้อ 1.3) และนอกจากนี้ ทางคณะกรรมการตรวจสอบได้กำหนดให้ฝ่ายตรวจสอบภายในทำการตรวจสอบ โดยการติดตามรายการ (Walk-through) ว่าพนักงานและผู้บริหารของบริษัทมีการปฏิบัติตามระเบียบที่บริษัทวางไว้หรือไม่ โดยให้ตรวจสอบเป็นประจำทุกไตรมาสและเสนอรายงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบ

1.3 ความเสี่ยงจากการที่ปริมาณและคุณภาพของสินค้าตรวจสอบได้ยาก

มูลค่าของเพรชนั้นจะขึ้นอยู่กับ คุณลักษณะของเพรช 4 ประการ (4C) คือ สี ความบริสุทธิ์ คุณภาพการเจียรระไน และขนาด ซึ่งคุณลักษณะของเพรชแต่ละเม็ดอาจแตกต่างกันเพียงเล็กน้อย แต่มีมูลค่าแตกต่างกัน อันเป็นการยากในการที่จะตรวจสอบมูลค่าที่แท้จริงของสินค้าคงเหลือของบริษัท ซึ่งอาจจะทำให้มีความเสี่ยงที่จะเกิดการสับเปลี่ยนระหว่างเพรชที่ระบุไว้ในฉลากสินค้ากับเพรชที่มีคุณภาพต่ำกว่า ซึ่งหากขาดการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี อาจส่งผลต่อมูลค่าสินค้าคงเหลือและต้นทุนขาย รวมถึงผลประโยชน์ของบริษัทที่แสดงไว้ในงบการเงินก็อาจจะคลาดเคลื่อนด้วย

อย่างไรก็ดี สำหรับความเสี่ยงจากการสับเปลี่ยนเพรช และมูลค่าที่แท้จริงดังกล่าว บริษัทได้มีการกำหนดนโยบาย และระเบียบวิธีการปฏิบัติงาน เพื่อทำการควบคุมรายละเอียดของสินค้า และคุณภาพรายชิ้น โดยมีรายละเอียดที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

1. สินค้าที่มีการจัดซื้อทั้งหมดนั้น บริษัทได้ทำการกำหนดรหัสวัตถุับไว้ล่วงหน้า โดยแต่ละรหัสจะแบ่งคุณลักษณะของวัตถุับโดยละเอียด โดยใช้สำหรับเพรชทุกประเภท ทั้งที่มีใบรับประกัน และไม่มีใบรับประกัน
2. สำหรับขั้นตอนการบันทึกวัตถุับ จะมีตรวจสอบเพรชทุกเม็ดที่สั่งซื้อ โดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทก่อนที่จะรับสินค้าจากผู้ขาย และหลังจากที่มีการรับวัตถุับจากผู้ขายตามใบคำสั่งซื้อและผ่านระบบการตรวจสอบคุณภาพเพรชแล้ว จะมีแยกประเภทวัตถุับตามคุณลักษณะโดยละเอียดตามรหัสวัตถุับที่กำหนดไว้แล้ว และจัดเก็บใบสรุปผลการตรวจสอบวัตถุับไว้ที่แผนกตรวจสอบคุณภาพ
3. หลังจากมีการแยกประเภทตามรหัสวัตถุับแล้ว วัตถุับแต่ละประเภทจะถูกจัดเก็บในห้องมั่นคงทั้งหมด ซึ่งจะมีการจัดเก็บไว้แยกตามประเภทสินค้า และรหัสวัตถุับที่กำหนดไว้

4. สำหรับกระบวนการผลิตสินค้าสำเร็จรูปจะมีการกำหนด รหัสการผลิตของสินค้าแต่ละชิ้นไว้ในระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัท ซึ่งมีข้อมูลระบุถึงวัตถุดิบที่ต้องใช้แยกตามรหัสวัตถุดิบโดยละเอียด
5. ขั้นตอนการเบิกจ่ายวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต ฝ่ายผลิตมีการจัดทำเอกสารการเบิกวัตถุดิบตามรหัส และรายละเอียดการผลิตที่กำหนดไว้ ซึ่งสรุปจากจำนวนเครื่องประดับที่จะผลิต โดยระบุรหัสวัตถุดิบและปริมาณที่ต้องการในการผลิตในแต่ละครั้ง
6. การรับสินค้าสำเร็จรูปจากผู้รับจ้างผลิต หลังจากที่โรงงานที่รับจ้างการผลิตจัดส่งสินค้าสำเร็จรูปและผ่านการตรวจสอบคุณภาพซึ่งจะรวมถึงคุณลักษณะของเพชรที่เป็นวัตถุดิบว่าตรงกับแบบที่กำหนดไว้หรือไม่ เรียบร้อยแล้ว แผนกผลิตจะทำการกำหนดรหัสสินค้าสำเร็จรูป และมีการพิมพ์ใบรับประกันจากระบบซึ่งจะระบุรายละเอียดของสินค้าว่าประกอบด้วยคุณภาพของเพชรอย่างไร จำนวน และน้ำหนักของเพชรเท่าใด รวมถึงมีรูปภาพของสินค้านั้นๆ ไว้อย่างชัดเจนพร้อมกับสินค้าแต่ละชิ้น และนำทั้งสินค้า และใบรับประกันดังกล่าวทั้งหมดไปเก็บไว้ในห้องมั่นคง เพื่อรอการเบิกจ่ายไปยังสาขาที่ต้องการต่อไป
7. เครื่องประดับที่พร้อมจัดจำหน่ายนั้นจะมีการติดสลากระบุรหัสสินค้าและมีใบรับประกันที่มีรูปสินค้าดังกล่าวประกอบอยู่ ดังนั้นเมื่อมีการตรวจสอบจะสามารถทราบได้ทันทีว่าสินค้านั้นมีรายละเอียด และลักษณะอย่างไร
8. สำหรับการตรวจสอบนั้น บริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายบัญชีการเงิน เป็นผู้ตรวจนับสินค้าคงเหลือ ทั้งในส่วนของวัตถุดิบ และเครื่องประดับของแผนกคลังสินค้า และแผนกผลิต เป็นประจำอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
9. สำหรับขั้นตอนการรับเปลี่ยนสินค้าจากลูกค้า นั้น หลังจากพนักงานขายรับสินค้าจากลูกค้าจะจัดส่งสินค้าชิ้นดังกล่าวมายังสำนักงานใหญ่ เพื่อให้แผนกผลิตตรวจสอบคุณสมบัติของเพชร ก่อนที่จะนำไปใช้ในการผลิตใหม่

ทั้งนี้การปฏิบัติงานที่สำคัญตามที่กล่าวไว้ 9 ข้อ ข้างต้น ใช้ควบคุมดูแลทั้งเพชรที่ไม่มีใบรับประกันจากสถาบันในต่างประเทศ และเพชรที่มีใบรับประกันจากสถาบันในต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นเพชรรว้ง หรือเพชรกระรัต หรือเพชรที่ประกอบอยู่ในเครื่องประดับแล้ว (โปรดดูประเภทของผลิตภัณฑ์โดยละเอียดในข้อ 2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์) แต่เฉพาะในส่วนของเพชรที่มีใบรับประกันคุณภาพจากสถาบันในต่างประเทศนั้น มีลักษณะที่ช่วยให้ง่ายต่อการตรวจสอบ กล่าวคือ เพชรที่มีใบรับประกันจากสถาบัน HRD นั้น เพชรทุกเม็ดจะได้รับการบรรจุอยู่ในกล่องปิดผนึกทั้งหมดมาจากต่างประเทศโดยตรง และในส่วนของเพชรที่มีใบรับประกันจากสถาบัน GIA นั้น เพชรทุกเม็ดจะได้รับการทำสัญลักษณ์รหัสใบรับประกันไว้ที่ขอบเพชรด้วยแสงเลเซอร์ทั้งหมด เพื่อป้องกันการสับเปลี่ยน และสามารถระบุถึงเพชรเม็ดนั้น ๆ ได้อย่างแม่นยำ และชัดเจน ทำให้ตรวจสอบคุณลักษณะของเพชรได้ง่าย

นอกจากนี้ระบบการควบคุมภายในและระบบการติดตามดูแลให้พนักงานและผู้บริหารปฏิบัติตามระบบที่วางไว้ ที่อธิบายไว้ในข้อ 1.2 ก็มีส่วนช่วยในการเพิ่มประสิทธิผลของระบบควบคุมภายใน ดังนั้นจากนโยบาย และระเบียบวิธีการปฏิบัติงานของบริษัททั้งหมดที่กล่าวมา บริษัทมีความเชื่อมั่นว่ามูลค่าและคุณภาพของสินค้าที่แสดงไว้ในงบการเงินมีความถูกต้องเหมาะสมตามที่ควร

1.4 ความเสี่ยงจากการกำหนดราคาสินค้าและการให้ส่วนลด

การขายสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่ เป็นลักษณะค้าปลีกให้กับผู้ซื้อรายย่อยทั่วไป ทั้งนี้ราคาของเพชรและเครื่องประดับเพชรจะขึ้นอยู่กับคุณลักษณะของเพชรที่ต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ในการระบุคุณลักษณะ และที่สำคัญคือราคานั้นขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้ซื้อ ดังนั้นราคาขายและส่วนลดที่ให้ลูกค้าแต่ละรายจะไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน และราคาจำหน่ายของเครื่องประดับรูปแบบคล้ายคลึงกันจะแตกต่างกันและไม่สามารถเปรียบเทียบกันได้ และยากที่จะตรวจสอบได้ว่าจะมีการบันทึกรายได้ได้ถูกต้องครบถ้วน ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายสินค้าแต่ละชิ้นมีความผันผวนมาก อันส่งผลต่อความสม่ำเสมอในการรับรู้รายได้และกำไร

อย่างไรก็ดีบริษัทให้ความสำคัญต่อนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้าและการให้ส่วนลดโดยบริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้าและส่วนลดที่ชัดเจนตามประเภทของสินค้า ซึ่งเป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขาของบริษัท ทั้งนี้พนักงานขายของบริษัทไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาขายและให้ส่วนลดโดยอิสระ

โดยในส่วนของกำหนดราคาขายได้มีนโยบายการกำหนดราคาโดยแบ่งประเภทของสินค้าเป็นหมวดหมู่ตามต้นทุนแต่ละแบบของสินค้า รูปแบบของสินค้า ตลอดจนประเภทและราคาวัตถุดิบ และจึงกำหนดราคาจำหน่ายของสินค้าแต่ละประเภทให้เป็นมาตรฐานเดียวกันตามความเหมาะสม นโยบายการกำหนดราคานี้อนุมัติโดยประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านปฏิบัติการ (Chief Operating Officer หรือ “COO”) ของบริษัท เป็นบุคคลสุดท้าย ซึ่งหากการกำหนดราคาไม่เหมาะสมจะส่งผลกระทบต่อยอดขายเมื่อกำหนดราคาขายสูงเกินไป หรือส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้นหากกำหนดราคาขายต่ำเกินไป ซึ่งจะใช้ประกอบการประเมินผลงานของ COO โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการบริษัท สำหรับนโยบายส่วนลดของบริษัทนั้น กำหนดให้ส่วนลดแปรผกผันกับค่าคอมมิชชั่นที่พนักงานขายได้รับกล่าวคือหากส่วนลดมากผลตอบแทนที่พนักงานขายได้รับจะลดลง นอกจากนี้ส่วนลดมีลักษณะเป็นขั้นบันได มีการกำหนดอัตรากำไรสูงสุดที่พนักงานและผู้บริหารแต่ละขั้นจะให้ได้ สำหรับอัตรากำไรสูงสุดขั้นสูงสุดนั้นจะได้รับจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งนโยบายดังกล่าวนี้ได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร ซึ่งส่วนลดสูงสุดนั้นจะไม่ทำให้ราคาขายของสินค้าต่ำกว่าราคาทุน (โปรดอ่านความเสี่ยงในประเด็นการให้ส่วนลดเพิ่มเติมในข้อ 1.6) ทั้งนี้บริษัทไม่มีการให้ค่าตอบแทนในรูปแบบค่าคอมมิชชั่นให้กับผู้บริหารหรือพนักงานฝ่ายอื่น ๆ นอกจากพนักงานขาย

สำหรับความเสี่ยงในเรื่องความถูกต้อง และครบถ้วนในการรับรู้รายได้ของบริษัท จากการให้ส่วนลด เช่น พนักงานขายอาจทำการขายโดยไม่ให้ส่วนลด แต่ได้แจ้งจำนวนเงินต่อบริษัทว่าเป็นจำนวนเงินสุทธิจากการให้ส่วนลดตามนโยบาย โดยพนักงานทำการเก็บเงินส่วนต่างดังกล่าวไว้ ทำให้บริษัทอาจเกิดความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้ที่ไม่ครบจากส่วนลดตามนโยบายดังกล่าวได้

อย่างไรก็ดี ทางบริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี และได้ทำการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการกำหนดให้มีการออกใบกำกับภาษี และใบเสร็จรับเงินพร้อมใบรับประกันสินค้าที่ระบุถึงราคาในการซื้อของลูกค้าทุกครั้ง นอกจากนี้ ในระบบฐานสมาชิกลูกค้าของบริษัท จะมีการบันทึกมูลค่าในการซื้อของลูกค้าในแต่ละครั้ง เพื่อสะสมเป็นคะแนนรางวัลจากการซื้อของลูกค้าในแต่ละครั้ง และมีการแจ้งข้อมูลดังกล่าวต่อลูกค้าทุกครั้งเช่นกัน ดังนั้น ด้วยระบบการควบคุมภายในดังกล่าว โดยเป็นการควบคุมความถูกต้องของมูลค่าจากลูกค้าโดยตรง ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์การตรวจสอบจากบุคคลภายนอก จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในกรณีดังกล่าวในระดับต่ำ

1.5 ความเสี่ยงจากความล้าสมัยสินค้าคงเหลือในกลุ่มเครื่องประดับเพชร

สินทรัพย์ที่สำคัญที่สุดของบริษัทคือสินค้าคงเหลือ ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 มีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 245.49 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 66.90 ของมูลค่าสินทรัพย์รวม และร้อยละ 100.09 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท เนื่องจากสินค้าเครื่องประดับเพชร ผู้บริโภคยังยึดติดกับคุณค่าของเพชรและรูปแบบของสินค้าควบคู่กันไป รูปแบบของสินค้าที่ค่อนข้างแฟชั่นหรือทันสมัยมากเกินไปอาจเป็นปัญหาเมื่อเสื่อมความนิยม ทำให้ต้องลดราคาการจำหน่ายมากกว่าปกติซึ่งทำให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง

อย่างไรก็ดีจากการที่ผู้บริหารของบริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายเครื่องประดับเพชรมาเป็นระยะเวลานานกว่า 30 ปี ทำให้เข้าใจถึงภาวะอุตสาหกรรมเครื่องประดับเพชรเป็นอย่างดี ผู้บริหารจึงให้ความสำคัญในการพัฒนารูปแบบของเครื่องประดับและความต้องการของผู้บริโภค โดยมีการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลการขายที่ผ่านมาของบริษัท ทำการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้า ในขณะเดียวกันบริษัทยังมีการเก็บรวบรวมข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจแฟชั่นต่าง ๆ รวมถึงมีการจัดตั้งฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์และการว่าจ้างผู้ออกแบบประสบการณ์สูง (Designer) มาเป็นพนักงานประจำของบริษัท เพื่อให้สามารถออกแบบสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด โดยรูปแบบสินค้าของบริษัทจะเป็นรูปแบบที่เน้นความเรียบง่ายคลาสสิก เน้นที่คุณภาพเพชรเป็นหลัก จึงไม่ประสบปัญหาการล้าสมัยของรูปแบบสินค้าเครื่องประดับเพชร นอกจากนี้บริษัทยังสามารถนำสินค้าเครื่องประดับที่มีอยู่แปรสภาพกลับไปเป็นวัตถุดิบของบริษัทในการผลิตสินค้าใหม่ได้ ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายประมาณร้อยละ 3 – 5 ของต้นทุนสินค้า ซึ่งมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

ในขณะเดียวกันบริษัทได้มีการบริหารสินค้าคงเหลือเครื่องประดับอย่างมีประสิทธิภาพโดยบริษัทได้วางนโยบายป้องกันความเสี่ยง โดยระบุข้อมูลรหัสสินค้า รหัสคอลเล็กชั่น เดือน ปี ที่ผลิต และปีของการออกแบบในแต่ละสินค้าลงบนฐานข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์และลงบนป้ายราคาเพื่อประเมินหรือตรวจสอบว่าสินค้าแบบใดอยู่ในความต้องการของผู้บริโภคหรือสินค้าแบบใดคงค้างในแต่ละสาขาเป็นอย่างไร หากสินค้าแบบใดอยู่ในความต้องการสูงจะทำการวางแผนการผลิต หากสินค้าแบบใดอยู่ในความต้องการต่ำหรือสินค้าชิ้นใดคงค้างในสาขาเกินเวลาอันควรจะดำเนินการโอนสินค้าจากสาขาหนึ่งไปอีกสาขาหนึ่ง หรือจากจังหวัดหนึ่งไปอีกจังหวัดหนึ่ง หรือจากภาคหนึ่งไปอีกภาคหนึ่ง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายจัดการสินค้าคงเหลือโดยนำกลับมาผลิตใหม่ และกำหนดให้พนักงานขายทุกสาขาประเมินความต้องการของผู้บริโภคและรายงานสินค้าคงเหลือแต่ละรูปแบบส่งกลับบริษัททุกเดือน เพื่อให้ผู้บริหารมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการที่จะผลิตสินค้าแต่ละรูปแบบให้ตรงความต้องการของตลาดมากที่สุด เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว

นอกจากนี้ในกรณีที่มีเครื่องประดับที่ไม่สามารถจำหน่ายได้ บริษัทมีนโยบายที่จะนำเครื่องประดับเหล่านั้นไปเปลี่ยนแปลงรูปแบบใหม่ ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายประมาณร้อยละ 3 ถึงร้อยละ 5 ของต้นทุนสินค้า โดยจะไม่มีค่าต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น

1.6 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกินร้อยละ 50

ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2551 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทคือกลุ่มพรประภคต ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และถือหุ้นในบริษัทรวมกันคิดเป็นร้อยละ 75.55 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท โดยภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 35,000,000 หุ้น และการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิของกรรมการและพนักงานจำนวน 5,000,000 แล้ว จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ลดลงเหลือร้อยละ 58.28 ซึ่งก็ยังสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ทั้งหมด สำหรับมติที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับ

คะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

นอกจากนี้คณะกรรมการบริหารซึ่งมีอำนาจกำหนดนโยบายในเรื่องที่มีสาระสำคัญ เช่น การบรรจุ การแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการปฏิบัติการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน การจัดซื้อ การจัดจ้าง ในวงเงินไม่เกิน 100 ล้านบาท เป็นต้น โดยในคณะกรรมการบริหาร มีกรรมการบริหาร 3 คน จากทั้งหมด 4 คนเป็นบุคคลในกลุ่มนายวิโรจน์ พรประภคต นอกจากนี้การที่กำหนดให้นายวิโรจน์ พรประภคต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้ที่มีอำนาจอนุมัติส่วนลดสูงสุดในการกำหนดราคาจำหน่ายของสินค้า และนางสาวอัญรัตน์ พรประภคตดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน และรักษาการตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ และรักษาการตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและกลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งหากธุรกิจของบริษัทมีการเติบโตมากขึ้น อาจทำให้การดูแลและบริหารงานฝ่ายต่าง ๆ ไม่ทั่วถึง อาจจะทำให้เห็นได้ว่าการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทได้

แต่ทั้งนี้ จากหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท บริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น ซึ่งจากผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัททั้งหมด 12 ราย เป็นบุคคลภายนอก 8 ราย และนอกจากนี้ จากคณะกรรมการบริษัท 9 ราย เป็นกรรมการอิสระถึง 5 ราย ซึ่งเกินกว่าหนึ่งในสามของกรรมการทั้งหมด และแสดงให้เห็นถึงการถ่วงดุลอำนาจระหว่างกรรมการสำหรับคณะกรรมการบริหารนั้น ได้มีการคัดเลือกโดยคณะกรรมการของบริษัทและกำหนดวาระการดำรงตำแหน่งเพียง 1 ปี และจะคัดเลือกจากบุคคลที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจ ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทสามารถควบคุมให้คณะกรรมการบริหารดำเนินธุรกิจตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัทได้

1.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถ

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทในนาม “ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์” กว่า 16 ปี เป็นการบริหารงานของผู้ถือหุ้นและผู้บริหารหลัก คือ นายวิโรจน์ พรประภคต ซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้วยความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์เกี่ยวกับเพชรและเครื่องประดับเพชร ทั้งในด้านการจัดหาวัตถุดิบ การขยายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และการขยายตลาด เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทมีผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงถือได้ว่าบริษัทมีความเสี่ยงการพึ่งพิงผู้บริหารหลักในการบริหารงานและการจัดการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ใช้แนวทางการบริหารงานอย่างมืออาชีพ มีการมอบหมายหน้าที่และความรับผิดชอบในการทำงานให้แก่ผู้บริหารท่านอื่น และพนักงานแต่ละฝ่ายงานอย่างชัดเจน มีระบบการจัดเก็บข้อมูลและฐานข้อมูลที่ดี ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างผู้บริหารและพนักงานบริษัทอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการอบรม ให้ความรู้ และมีการลงทุนด้านการพัฒนาบุคลากรของบริษัท ให้มีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินงานของบริษัทเป็นอย่างดี และสามารถลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักของบริษัทได้

1.8 ความเสี่ยงจากการขยายการลงทุน

บริษัทมีโครงการในอนาคตที่จะเพิ่มจำนวนสาขาสำหรับจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และในต่างจังหวัด เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบทุกกลุ่ม ซึ่งบริษัทจะต้องมีการลงทุนสำหรับการตกแต่งร้านค้า พร้อมทั้งมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับสินค้าในสาขาที่จะเปิดใหม่ อย่างไรก็ตาม บริษัท

อาจมีความเสี่ยงจากการลงทุน หากการลงทุนที่กล่าวมาไม่บรรลุผลตามเป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้ ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย หรืออัตราดอกเบี้ยและภาวะเงินเฟ้อ หรือพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละจังหวัด แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้วางแผนการลงทุน โดยได้มีหน่วยงานพัฒนาธุรกิจทำการศึกษาวิเคราะห์ภาวะตลาดและความเหมาะสมในการลงทุนอย่างรอบคอบในการขยายสาขาเพื่อนำเสนอต่อกรรมการบริหารพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุน รวมทั้งพยายามเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจำนวนมาก เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล โรบินสัน เดอะมอลล์ เทสโก้โลตัส และบิ๊กซี เพื่อลดความเสี่ยงจากการลงทุนดังกล่าว

1.9 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

บริษัทมีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศซึ่งการเสนอราคาและชำระเงินจะใช้เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐเป็นหลัก ในขณะที่สินค้าทั้งหมดจะจำหน่ายภายในประเทศ โดยบริษัทมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 95 ของยอดสั่งซื้อวัตถุดิบรวมทั้งหมดของบริษัท รวมถึงราคาวัตถุดิบเพชรที่ซื้อจากผู้ขายที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย จะมีการตกลงราคาเป็นเงินเหรียญสหรัฐฯ ตามธรรมเนียมซื้อขายเพชรปกติ ซึ่งหากราคาสกุลเงินเหรียญสหรัฐอ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับเงินบาทก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทต่ำลง แต่ในขณะเดียวกัน หากราคาสกุลเงินเหรียญสหรัฐแข็งค่าขึ้นเมื่อเทียบกับเงินบาทก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งในปี 2551 และ ในงวดหกเดือนแรกปี 2552 บริษัทมีผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 5.68 ล้านบาท และ 0.25 ล้านบาท ตามลำดับ

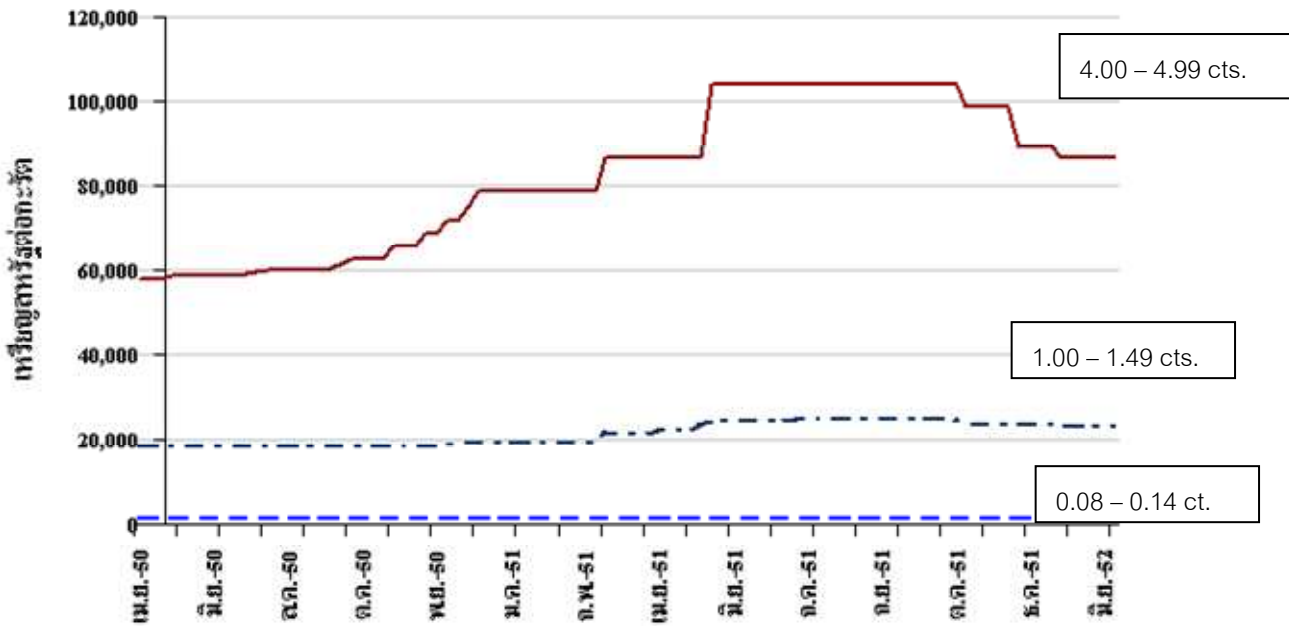
อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ซึ่งบริษัทมีนโยบายและเป้าหมายจะทำการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนประมาณร้อยละ 75 ถึงร้อยละ 100 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีนโยบายเก็งกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าวอยู่ในดุลพินิจที่รอบคอบของผู้บริหารของบริษัทโดยผู้บริหารของบริษัทจะมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศตลอดเวลา และจะพิจารณาการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าวจากแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน และผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนต่อบริษัท ทั้งนี้ การทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าดังกล่าว จะทำทันทีเมื่อได้รับสินค้าจากโรงงานเจียรไนในต่างประเทศ (Sightholder) และบันทึกยอดเจ้าหนี้การค้าลงในบัญชีของบริษัทแล้ว

1.10 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ

โครงสร้างต้นทุนเฉลี่ยของบริษัทประกอบด้วย 3 ส่วนคือ 1) เพชร คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 65 ถึง 75 ของต้นทุนขาย 2) ทองคำ คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 15 ถึง 25 ของต้นทุนขาย และ 3) ค่าจ้างผลิต คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 3 ถึง 5 ของต้นทุนขาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของสินค้าแต่ละชนิด จะเห็นได้ว่าเพชรและทองคำ จะเป็นรายการสำคัญที่มีผลต่อต้นทุนของบริษัท โดยเมื่อวัตถุดิบมีราคาเพิ่มสูงขึ้น ก็จะทำให้ต้นทุนของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น

สำหรับวัตถุดิบเพชร ราคาจะผันแปรตามราคาในตลาดโลก ทำให้บริษัทอาจไม่สามารถควบคุมมูลค่าที่แน่นอนของต้นทุนได้โดยราคาเพชรในช่วงที่ผ่านมาตั้งแต่ เมษายน 2550 ถึง มิถุนายน 2552 เป็นดังนี้

ความเคลื่อนไหวของราคาเพชรในตลาดโลก



ที่มา: บมจ. ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์

หมายเหตุ: ข้อมูลเรื่องราคาอ้างอิงที่ใช้ในการซื้อขายเพชรทั่วไป นักลงทุนสามารถ ศึกษาได้จาก Rapaport Diamond Report

จากตารางดังกล่าวจะเห็นได้ว่า เพชรที่มีขนาดใหญ่ตั้งแต่ 1 กะรัตขึ้นไป จะมีการผันผวนของราคามากกว่าเพชรขนาดเล็ก และในปัจจุบัน บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีนโยบายในการกำหนดให้วัตถุดิบที่เก็บไว้ส่วนใหญ่จะเป็นเพชรที่มีขนาด 0.005 กะรัตถึง 0.30 กะรัต ซึ่งเป็นกลุ่มของเพชรที่ไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาในสาระสำคัญ และสำหรับเพชรที่มีขนาดตั้งแต่ 1 กะรัตขึ้นไปนั้น บริษัทมีนโยบายในการรักษาระดับของกลุ่มเพชรดังกล่าวเป็นสินค้าของบริษัท มูลค่าไม่เกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือรวมของบริษัท โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีกลุ่มเพชรที่มีขนาดตั้งแต่ 1 กะรัตขึ้นไปคิดเป็นมูลค่าร้อยละ 5.85 ของสินค้าคงเหลือสุทธิของบริษัท อย่างไรก็ตาม หากมีความผันผวนของราคาเพชรในตลาดโลก ผู้บริหารเชื่อว่า บริษัทสามารถบริหารจัดการผลกระทบจากความผันผวนของราคาเพชรที่มีผลต่อ โครงสร้างราคาและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท เช่น หากในภาวะที่วัตถุดิบมีราคาต่ำลง บริษัทสามารถทำกำไรได้สูงขึ้น และในทางกลับกัน หากวัตถุดิบมีราคาที่สูงขึ้น บริษัทมีนโยบายที่จะพิจารณาการปรับโครงสร้างราคาผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมต่อราคาค้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นต่อไป

ทองคำสำหรับทำเครื่องประดับนั้นบริษัทใช้ทองคำ 18 เค ซึ่งจะแปรผันตามราคาทองคำบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 เนื่องจากมีส่วนผสมของทองคำร้อยละ 75 กับโลหะอื่น ๆ อีกร้อยละ 25 เพื่อให้สามารถขึ้นรูปตัวเรือนเป็นเครื่องประดับได้ โดยที่ผ่านมาราคาทองคำบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 ในตลาดโลกมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

ราคาทองคำบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 ตั้งแต่ปี 2544 - ปี 2552



หมายเหตุ: ราคาทองคำบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 แสดงไว้ถึงวันที่ 15 ตุลาคม 2552

ที่มา: LMX

ทั้งนี้ราคาทองคำความบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 ในตลาดโลกมีการเปลี่ยนแปลงมากตั้งแต่ปี 2549 เนื่องจากเงินเหรียญสหรัฐมีการอ่อนตัวลง ทำให้ อุปสงค์ของทองคำเพิ่มขึ้นเนื่องจากหลายประเทศมีการถือทองคำเพิ่มขึ้นเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าเงินสกุลเหรียญสหรัฐ ทำให้ราคาทองคำปรับตัวสูงขึ้นมาก และในปี 2551 มีการเก็งกำไรสินค้าโภคภัณฑ์ (Commodity) เช่น น้ำมัน ถ่านหิน รวมถึงทองคำด้วย ทำให้ราคาทองคำมีความผันผวนมากนับตั้งแต่ต้นปี 2551 โดยราคาทองคำบริสุทธิ์ร้อยละ 99.99 อยู่ที่ระดับประมาณ 800 เหรียญสหรัฐต่อออนซ์ ในเดือนมกราคม 2551 ก่อนที่จะปรับเพิ่มขึ้นไปสูงกว่า 1,000 เหรียญสหรัฐต่อออนซ์ ในเดือนเมษายน 2551 และลดต่ำลงเหลือประมาณ 700 เหรียญสหรัฐต่อออนซ์ ในเดือนพฤศจิกายน 2551 และปรับตัวเพิ่มขึ้นอีกครั้งในปี 2552 โดยเพิ่มขึ้นสูงกว่า 1,100 เหรียญสหรัฐต่อออนซ์ ในเดือนตุลาคม 2552

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดย ในขั้นตอนการจ้างผลิตสินค้าของบริษัท จะมีการตกลงราคาทองคำ 18 เค ที่ใช้ในการผลิต วันที่ตกลงคำสั่งผลิตแก่ผู้ผลิตช่วง และใช้เป็นเกณฑ์ในการคำนวณราคาต้นทุน ทำให้ความผันผวนของราคาวัตถุดิบทองคำไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนที่บริษัทได้ทำการตกลงในการผลิตไว้แต่อย่างใด และในการกำหนดราคาจำหน่ายสินค้า ทางบริษัทก็จะมีการตั้งราคาเพิ่มจากต้นทุนสินค้าของบริษัท จึงไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบมากนัก

1.11 ความเสี่ยงจากจัดหาวัตถุดิบเพชรขนาดใหญ่

เนื่องมาจากลักษณะตามธรรมชาติของเพชรดิบและเทคนิคการเจียรไน ทำให้เพชรที่มีขนาดใหญ่ จะมีอุปทานน้อยกว่าเพชรที่มีขนาดเล็ก และการสั่งซื้อเพชรขนาดใหญ่จำเป็นต้องมีการสั่งจองจากผู้เจียรไนล่วงหน้าเป็นเวลานานกว่าเพชรขนาดเล็ก และบางครั้งไม่มีเพชรขนาดใหญ่ตามต้องการในตลาด

ทั้งนี้การสั่งซื้อเพชรขนาดใหญ่มากกว่า 1.00 กะรัต ของบริษัท จำเป็นต้องมีการสั่งซื้อล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 3-4 เดือน แต่อย่างไรก็ตามสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 90 จากยอดจำหน่ายสินค้าและให้บริการ จะมีการจำหน่ายในเพชรขนาดเล็กกว่า 0.70 กะรัต ซึ่งเพชรขนาดเล็กสามารถซื้อได้เป็นการทั่วไป และมีอุปทานที่เพียงพอกับความต้องการของตลาด จึงทำให้บริษัทยังไม่เคยได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนเพชรขนาดใหญ่

1.12 ความเสี่ยงจากความไม่เพียงพอของทุนประกันภัยต่อมูลค่าของสินค้าคงเหลือ

บริษัทมีการทำประกันภัยสินค้าคงเหลือของบริษัท โดยครอบคลุมความเสียหายจากอัคคีภัย รวมถึงภัยธรรมชาติอื่น ๆ และการโจรกรรม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 อัตราส่วนระหว่างทุนประกันต่อสินค้าคงเหลือสุทธิคิดเป็นร้อยละ 89 ซึ่งอาจจะทำให้มีความเสี่ยงว่าเงินชดเชยที่ได้รับ อาจจะไม่เพียงพอต่อความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นและอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

แต่อย่างไรก็ตามผู้บริหารเชื่อว่าระบบการควบคุมดูแลความปลอดภัยของบริษัทมีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะป้องกันความเสียหายจากการโจรกรรมที่อาจจะเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทในปี 2536 จนถึงปัจจุบันยังไม่เคยมีการโจรกรรมสินค้าของบริษัทเกิดขึ้น ประกอบกับสินค้าของบริษัทนั้นมิได้รวมกันในที่แห่งเดียว แต่กระจายกันอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดความเสียหายขึ้นพร้อมกันจนมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมากจึงมีความเป็นไปได้ต่ำ โดย ปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับบริษัทประกันภัยในการต่อสัญญาและพิจารณาเปลี่ยนแปลงทุนประกันภัยให้ครอบคลุมกับมูลค่าสินค้าคงเหลือที่มากขึ้นต่อไปในอนาคต ดังนั้นผู้บริหารเชื่อว่าทุนประกันและเงื่อนไขความคุ้มครองที่บริษัทได้ทำไว้ ณ ปัจจุบันมีความเพียงพอที่จะคุ้มครองความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นแล้ว

1.13 ความเสี่ยงจากตราสินค้าที่ไม่ได้จดทะเบียน

จากการที่บริษัทได้ซื้อสินทรัพย์จากห้างหุ้นส่วนจำกัดเพชรยูบิลลี่ ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกัน โดยที่ห้างหุ้นส่วนจำกัดเพชรยูบิลลี่ มีหุ้นส่วน เป็นบิดา มารดาและพี่น้องของนายวิโรจน์ พรประภคต รองกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท และได้ใช้พื้นที่เดิมของห้างหุ้นส่วนจำกัดเพชรยูบิลลี่เป็นสาขาสะพานเหล็กของบริษัท และรวมถึงบริษัทได้มีการใช้ตราสินค้า “ศูนย์เพชร” ซึ่งเคยเป็นตราสินค้าของห้างหุ้นส่วนจำกัดเพชรยูบิลลี่ เป็นตราสินค้าสำหรับสินค้าที่จำหน่ายในสาขาสะพานเหล็กของบริษัท ซึ่งตราสินค้านี้ไม่สามารถจดทะเบียนเป็นเครื่องหมายการค้าได้ เนื่องจากเป็นคำสามัญที่ใช้กันทั่วไป และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทพบว่าไม่มีผู้ประกอบการรายอื่นใช้ ตราสินค้า “ศูนย์เพชร” ทั้งนี้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการอื่นอาจนำตราสินค้า “ศูนย์เพชร” ไปใช้ได้ ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความสับสนว่าเป็นสินค้าของบริษัทได้ และถ้าสินค้าที่ถูกกล่าวอ้างดังกล่าวมีคุณภาพที่ไม่ได้มาตรฐาน อาจทำให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัท

อย่างไรก็ดี ณ ปัจจุบัน บริษัทมีแนวโน้มในการให้ความสำคัญต่อตราสินค้า “เพชรยูบิลลี่” มากกว่าตราสินค้า “ศูนย์เพชร” เนื่องจากบริษัทได้จัดจำหน่ายสินค้าที่มีตราสินค้า “ศูนย์เพชร” ณ สาขาสะพานเหล็กเพียงแห่งเดียวเท่านั้น ไม่ได้จำหน่ายไปทั่วประเทศ และลูกค้าที่ซื้อสินค้าที่สาขาสะพานเหล็กนั้น เป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม และมีจำนวนจำกัดซึ่งมีพฤติกรรมซื้อในรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของ “เพชรยูบิลลี่” ซึ่งทางบริษัทเห็นว่าอาจไม่คุ้มต่อการลงทุนในการสร้างความเชื่อมั่นในตราสินค้า “ศูนย์เพชร” นอกจากนี้ สำหรับการป้องกันความสับสนอันเนื่องมาจากการถูกอ้างอิงตราสินค้า “ศูนย์เพชร” จากบุคคลอื่นในอนาคต บริษัทได้กำหนดให้ในการจำหน่ายสินค้าจาก “ศูนย์เพชร” ในแต่ละครั้งนั้น ต้องมีการออกไปรับประกันสินค้าทุกครั้งโดยในใบรับประกันต้องระบุคำว่า “ศูนย์เพชร โดยบริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน)”

1.14 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสัญญาพื้นที่เช่า

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีสาขาทั้งหมด 68 สาขา โดยเป็นการจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้ารายย่อยทั่วไป (Retail) โดยผ่านสาขาที่เป็นพื้นที่เช่าของบริษัทเองจำนวน 28 สาขา ผ่านสาขาที่เป็นของผู้ประกอบการธุรกิจซึ่งทำสัญญาในลักษณะคล้ายแฟรนไชส์จำนวน 15 สาขา ซึ่งตั้งอยู่ในศูนย์การค้าชั้นนำและไฮเปอร์มาร์ททั่วทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และในเขตต่างจังหวัด บริษัทจึงต้องทำการเช่าพื้นที่จากผู้ให้เช่าพื้นที่ในรูปแบบของสัญญาเช่า ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้ หรืออาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ให้เช่าขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและอัตราค่าเช่าในการต่อสัญญาและทำให้บริษัทต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าเดิม สำหรับสาขาที่เหลืออีก 25 สาขา เป็นเคาเตอร์ระบบแบ่งรายได้ (GP) ซึ่งไม่มีความเสี่ยงในด้านอายุสัญญาของพื้นที่

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2552 บริษัทมีสาขาที่เป็นพื้นที่เช่าจำนวน 28 สาขา (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) ซึ่งมีอายุการเช่าเป็นรายเดือน ถึง 3 ปี จึงอาจทำให้มีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้ และมี สาขาจำนวน 15 สาขาที่ดำเนินการโดยสาขาที่เป็นของผู้ประกอบการธุรกิจซึ่งทำสัญญาในลักษณะคล้ายแฟรนไชส์ซึ่งการทำสัญญาเช่าไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทโดยตรง ทำให้มีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่ได้เช่นกัน อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทเป็นผู้เช่าที่ดีของผู้ให้เช่าพื้นที่มาโดยตลอด และดำเนินธุรกิจกับผู้ให้เช่าพื้นที่มานาน ถือได้ว่าบริษัทเป็นผู้เช่าพื้นที่ในอันดับต้น ๆ ของผู้ให้เช่าในธุรกิจเครื่องประดับ กอปรกับบริษัทมีสาขามากพอในการต่อรองกับผู้ให้เช่า จึงทำให้มีความเสี่ยงเกี่ยวกับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ของบริษัทค่อนข้างน้อย

1.15 ความเสี่ยงจากการขายหุ้นให้กับนักลงทุนแบบเฉพาะเจาะจง

เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2551 บริษัท ได้ทำสัญญาขายหุ้นให้กับบริษัทร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี จำกัด (“เค-เอสเอ็มอี”) ภายใต้การดูแลของบริษัทหลักทรัพย์จัดการเงินร่วมลงทุน ข้าวกล้า จำกัด ในราคาหุ้นละ 3.40 บาท จำนวนรวม 15,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 8.57 ของหุ้นสามัญทั้งหมดที่ออกและชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนครั้งนี้ ทั้งนี้ สัญญาได้ระบุว่า เค-เอสเอ็มอี สามารถขายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ จำนวนไม่เกิน 7,500,000 หุ้น ได้ภายหลังจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเข้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นระยะเวลามากกว่า 90 วัน แต่ไม่เกิน 180 วัน และสามารถขายหุ้นสามัญที่ถืออยู่ทั้งหมดได้ภายหลังจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทเข้าซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เป็นระยะเวลามากกว่า 180 วัน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจได้รับผลกระทบหากราคาหุ้นลดลงจากการที่ เค-เอสเอ็มอี นำหุ้นสามัญที่ถืออยู่ออกขายภายหลังระยะเวลาดังกล่าว

นอกจากนี้หากบริษัทหรือผู้ถือหุ้นกลุ่มนายวิโรจน์ พรประภคฤกษ์ไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญา เช่น การรักษ้อัตรารส่วน อัตรารส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัทให้อยู่ในระดับไม่เกิน 3:1 หรือ ดำเนินการให้หุ้นสามัญที่ถือโดยเค-เอสเอ็มอี ทั้งหมด ไม่อยู่ใน กลุ่มของหุ้นสามัญที่มีช่วงระยะเวลาการห้ามขายหุ้น (Silent Period) (ทั้งนี้ในการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในครั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มนายวิโรจน์ พรประภคฤกษ์ยินยอมที่จะให้หุ้นสามัญที่ถืออยู่ จัดอยู่ในกลุ่มของหุ้นสามัญที่มีช่วงระยะเวลา การห้ามขายหุ้น ซึ่งถือได้ว่าครบตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้อง ขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด แล้ว) ผู้ถือหุ้นกลุ่มนายวิโรจน์ พรประภคฤกษ์ จะต้องซื้อหุ้นจาก เค- เอสเอ็มอีทั้งหมด ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มนายวิโรจน์ พรประภคฤกษ์ หลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนในครั้งนี้อยู่ที่เท่ากับ ร้อยละ 66.86 ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกินร้อยละ 50 ตามที่อธิบายไว้ในข้อ 1.6 เพิ่มขึ้น (โปรดอ่านรายละเอียดของสัญญาเพิ่มเติมในข้อ 5.4 สัญญาร่วมลงทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น)

1.16 ความเสี่ยงจากการออกไปสำคัญแสดงสิทธิให้แก่กรรมการและพนักงาน

จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2551 ณ วันที่ 27 สิงหาคม 2551 มีมติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ประเภทระบุชื่อผู้ถือและไม่สามารถโอนเปลี่ยนมือได้ ให้แก่กรรมการและ พนักงานของบริษัท จำนวน 5,000,000 หน่วย โดยมีราคาเสนอขายต่อหน่วย 0 บาท และใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี นับแต่วันที่ ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ 1 หุ้น ในราคาใช้สิทธิ เท่ากับ มูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงในการที่มีต้นทุนสูงกว่าผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าว และมีความเสี่ยงที่ ราคาหุ้นอาจจะลดต่ำลง หากผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวขายหุ้นหลังการใช้สิทธิ รวมถึงการที่ผู้ลงทุนจะมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไร (EPS Dilution) และมีผลกระทบต่อด้านสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution) โดยที่ผู้ลงทุนจะมีส่วนแบ่งกำไรลดลง และมีสภาพ ความเป็นเจ้าของบริษัทที่น้อยลง เท่ากับร้อยละ 2.86 โดยคำนวณจากจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากเสนอขายต่อประชาชนครั้ง แรกนี้ ทั้งหมด 170,000,000 หุ้น สำหรับผลกระทบต่อด้านราคาหุ้น (Price Dilution) เนื่องจากหุ้นสามัญของบริษัทยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จึงยังไม่มีราคาตลาดของหุ้น แต่หากจะคำนวณจากราคาของซื้อหุ้นของ บริษัทตามการเสนอขายในครั้งนี้อยู่ จะมีผลกระทบต่อด้านราคาสูงสุดจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิเท่ากับร้อยละ 1.04

อย่างไรก็ตาม ใบสำคัญแสดงสิทธิที่ขายให้แก่กรรมการและพนักงานดังกล่าว มีการกำหนดเงื่อนไขในการใช้สิทธิ โดย นับจากวันที่ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 ปี ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิครั้งแรกได้ไม่เกินร้อยละ 25 ของ ใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งหมดที่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละคนได้รับการจัดสรรจากบริษัท และในทุก ๆ 12 เดือน หลังจากปีแรก ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิได้ไม่เกินร้อยละ 50 ร้อยละ 75 และ ร้อยละ 100 ของใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งหมดที่ผู้ถือ ใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละคนได้รับจัดสรรจากบริษัท ตามลำดับ ซึ่งการกำหนดระยะเวลาในการใช้สิทธิดังกล่าวจะช่วยป้องกันการ มีหุ้นเพิ่มขึ้นในช่วงแรกที่หุ้นของบริษัท ได้รับการอนุญาตให้ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และหากผู้ถือ ใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิในการแปลงสภาพทั้งหมด จะแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2.94 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อยู่และการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ ออกให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ทั้งหมด

1.17 ความเสี่ยงจากการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ

ทั้งนี้ในอนาคตอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงราคาใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกเสนอขายให้กับกรรมการและพนักงาน ที่มีสาเหตุ จากการ เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น การจ่ายหุ้นเงินปันผลเป็นหุ้นสามัญ เป็นต้น (โปรดอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 3 เรื่องใบสำคัญแสดงสิทธิ ข้อ 2.2.11 เงื่อนไขการปรับสิทธิ) ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะมีการปรับอัตราการใช้สิทธิ โดยที่จำนวนของหุ้นตามอัตราการใช้สิทธิหลังการปรับสิทธิที่คำนวณได้มีเศษของหุ้น ให้ปัดเศษที่จำนวนต่ำกว่าหน่วย 1 หุ้นนั้นทิ้ง รวมถึงกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาใช้สิทธิ อาจมีผลทำให้ราคาใช้สิทธิใหม่มีราคาซึ่งต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัท ก็ให้ใช้มูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทเป็นราคาใช้สิทธิใหม่ ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวจะทำให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ สามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ลดลง