

2.2.3 ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่น ๆ ที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคืออาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่น ๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯ เห็นว่าไม่มีผลกระทบต่อรายได้นัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อรายได้นัยสำคัญต่อบริษัทฯ ในอนาคตได้

ผู้ลงทุนควรใช้โอกาสดูแลพอร์ตการลงทุนของตนเอง และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลและปัจจัยเสี่ยงต่างๆ อย่างรอบคอบ โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

1) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์

บริษัทมีธุรกิจหลักในปัจจุบันคือธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยการดำเนินธุรกิจในลักษณะนี้จะเป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของการพัฒนา ก่อสร้าง หรือปรับปรุงศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ และเมื่อดำเนินการเสร็จแล้ว บริษัทฯ จะจัดโครงสร้างการบริหารเพื่อดำเนินการให้มีการนำพื้นที่ออกให้เช่าแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยร้านค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ศูนย์อาหาร/ร้านอาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ สาขาย่อยของธนาคารพาณิชย์ ร้านจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ ฯลฯ โดยผลประโยชน์ที่บริษัทฯ ได้รับจะอยู่ในรูปของรายได้จากการให้เช่าและให้บริการ ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์หลักของบริษัทฯ ในปัจจุบัน โดยโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จะเน้นการปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ผู้ดำเนินธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจดังกล่าวของบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณย่านประตูน้ำและย่านราชประสงค์ซึ่งเป็นย่านใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ในปัจจุบัน และศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่นอกบริเวณย่านประตูน้ำและย่านราชประสงค์ นอกจากนี้ การแข่งขันทางธุรกิจในอนาคตอาจมีความรุนแรงมากขึ้น จากผู้ประกอบการรายใหม่ซึ่งอาจจะเข้ามาพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เช่น ย่านประตูน้ำ ย่านราชประสงค์ ย่านสยามสแควร์ ย่านสุขุมวิท ย่านพญาไท ย่านอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ฯลฯ เนื่องจากมองเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ยังมีโอกาสในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องในบริเวณดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่จะมีเพิ่มขึ้นในอนาคตได้อย่างไม่เสียเปรียบ โดยอาศัยจุดเด่นทางด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้:

1. **ที่ตั้งของโครงการ:** ที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ในปัจจุบัน ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ ซึ่งเป็นย่านการค้าและย่านท่องเที่ยวที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร และเป็นที่รู้จักเป็นอย่างดี

ของนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศ ซึ่งมีส่วนที่สำคัญในการดึงดูดให้มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก (โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น) เข้ามาเช่าและใช้บริการพื้นที่ของโครงการอย่างต่อเนื่อง

2. **ทีมผู้บริหาร:** ทีมผู้บริหารทั้งในระดับสูงและระดับกลางของบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 10 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจเป็นอย่างดีเกี่ยวกับธุรกิจศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่มีอยู่มา กำหนดแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีความเหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายต่างๆ ได้เป็นอย่างดี
3. **กลยุทธ์ด้านการตลาดและส่งเสริมการขาย รวมถึงด้านราคา:** ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการกำหนดและประยุกต์ใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการขายที่มุ่งเน้นไปยังลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเหล่านั้นมีการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีการกำหนดราคาค่าเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสม โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัทฯ
4. **ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่าพื้นที่:** ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการในด้านต่างๆ ที่จำเป็นที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการและการให้บริการพื้นที่ในอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของบริษัทฯ เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ ทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเหล่านั้นมาได้โดยตลอด ซึ่งความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทฯ และผู้เช่าพื้นที่รายต่างๆ เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ ดำเนินการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เมื่อครบอายุสัญญา รวมถึงมีความเป็นไปได้ที่ลูกค้าดังกล่าวจะทำสัญญาเช่าพื้นที่เพิ่มเติมในโครงการที่บริษัทฯ จะพัฒนาขึ้นในอนาคต

1.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งมีสาเหตุมาจากการเพิ่มจำนวนของโรงแรมในระดับบน ระดับกลางและระดับล่าง ส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคามากขึ้น รวมทั้งผู้ประกอบการรายเดิมที่มีอยู่ก็ได้มีการพัฒนาและปรับตัวเพื่อการแข่งขันมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรมหลายรายรวมถึงบริษัทฯเอง ในด้านของการให้บริการห้องพักภายในโรงแรม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ว่าจ้างเครือแอกคอร์ด (ACCOR) ซึ่งเป็นหนึ่งในเครือของโรงแรม (Hotel Chain) ที่มีชื่อเสียงของโลกและมีโรงแรมในเครือมากมายในหลายภูมิภาคทั่วโลก รวมถึงเป็นผู้ดำเนินธุรกิจการบริหารโรงแรมระดับนานาชาติในหลายๆแบรนด์ เช่น โนวเทล (Novotel), โซฟิเทล (Sofitel), แกรนด์เมเจอร์เคียว (Grand Mecure) ฯลฯ เพื่อดำเนินการบริหารงานโรงแรมของทางบริษัทฯ โดยที่ผ่านมา เครือแอกคอร์ดเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าให้เกิดความประทับใจเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ ทำการตลาดในการแสวงหาลูกค้าใหม่ๆ โดยมีแผนการตลาดและส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าในส่วนห้องพักและห้องอาหาร และมีการพัฒนาบุคลากรโดยจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ การปรับปรุงโรงแรมให้มีความทันสมัย และอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งมีการควบคุมต้นทุนการดำเนินการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

นอกจากนี้ โครงการโรงแรมที่ดำเนินการโดยทางบริษัทฯ ในปัจจุบัน คือ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ยังมีจุดเด่นจากการที่โครงการดังกล่าวตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำซึ่งเป็นย่านท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญในย่านใจกลาง

กรุงเทพมหานคร รวมถึงยังตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากที่ตั้งของโรงแรมอยู่ในจุดที่ง่ายและสะดวกต่อการเดินทางเข้าถึง นอกจากนี้ การที่โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่ใกล้กับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินกลยุทธ์การตลาดและการส่งเสริมการขายเพื่อส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจของโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งสองโครงการสามารถสนับสนุนการดำเนินงานซึ่งกันและกัน

1.2 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง

การชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจระดับมหภาคและความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะมีผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ในระดับปานกลาง-ต่ำ กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคภายในประเทศที่ลดลงจะส่งผลกระทบต่อการค้าปลีกของผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ

เพื่อให้การสนับสนุนและความช่วยเหลือที่จำเป็นแก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งบางส่วนเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ในช่วงที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัว บริษัทฯ ได้ดำเนินแผนการตลาดและส่งเสริมการขายที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อจูงใจให้กลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการรายต่างๆ ที่เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจอยู่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงพัฒนารูปแบบการให้บริการต่างๆ ภายในศูนย์เพื่อสร้างความพอใจให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์และลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการ ในส่วนของธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ (โดยการบริหารงานผ่านทางผู้บริหารโรงแรม) เน้นการให้บริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการหาช่องทางใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น สื่อสังคมออนไลน์และเทคโนโลยีบนอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้ บริษัทฯ จะได้ยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง

1.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่

โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial Property) ซึ่งเป็นโครงการหลักของบริษัทฯ ในปัจจุบัน คือโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โดยที่ผ่านมาโครงการดังกล่าวได้สร้างรายได้ค่าเช่าและค่าบริการซึ่งเป็นรายได้โดยส่วนใหญ่ให้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ สัญญาเช่าที่บริษัทฯ ทำกับผู้เช่าพื้นที่ในโครงการดังกล่าวซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น สาขาย่อยของร้านอาหารพาณิชย์ ร้านอาหาร ศูนย์อาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ รวมถึงร้านจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ ฯลฯ จะเป็นสัญญาเช่าอายุ 1-3 ปี ซึ่งต่อสัญญาได้เมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่มาทดแทนรายเดิมซึ่งไม่ต่ออายุสัญญาเช่า หรือขอยกเลิกหรือถูกยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะดำเนินการตามแผนการตลาดและส่งเสริมการขายที่กำหนดขึ้น เพื่อดึงดูดให้มีผู้เช่าพื้นที่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อย่างต่อเนื่อง โดยอาศัยจุดเด่นในด้านที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในย่านการค้าและการท่องเที่ยวที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร รวมถึงรูปลักษณ์ของอาคารที่ดูทันสมัยและมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจ ซึ่งที่ผ่านมาการดำเนินการดังกล่าวโดยบริษัทฯ ก็ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากอัตราการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ

แพลทินัม แพลชั่นมอลล์ ที่ผ่านมามีอยู่ในระดับที่สูงมาโดยตลอด และมีจำนวนรายชื่อของผู้ที่สนใจจะเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งจะเข้าทำสัญญาได้เมื่อมีผู้เช่าพื้นที่เดิมไม่ต่อสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญา (Waiting List) อยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่มาแทนผู้เช่าพื้นที่รายเดิมซึ่งไม่ต่ออายุสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญา

1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเช่า

ในการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แพลชั่นมอลล์ ลักษณะการดำเนินธุรกิจจะเป็นการปล่อยเช่าและให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์แก่ผู้เช่าพื้นที่ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นทั้งแบบค้าส่งและค้าปลีก โดยมีผู้เช่าพื้นที่บางส่วนเป็นธุรกิจประเภทอื่นๆ เช่น ร้านอาหาร แผงค้าอาหารภายในศูนย์อาหาร สาขาของธนาคารพาณิชย์ ที่ตั้งเครื่องถอนเงินสดอัตโนมัติ (ATM) โกดังเก็บสินค้า ที่ตั้งอุปกรณ์และเครื่องมือสื่อสาร แผงหนังสือ ร้านจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ รวมถึงบูธจำหน่ายสินค้า โดยในการปล่อยเช่า/ให้บริการพื้นที่แก่ผู้ประกอบการประเภทต่าง ๆ นั้น บริษัทฯ จะเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งมีทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาวกับผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งนี้ สัญญาเช่าพื้นที่ที่บริษัทฯ ทำกับผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา (นอกจากเงื่อนไขในเรื่องของระยะเวลาการเช่าและอัตราค่าเช่าซึ่งอาจมีความแตกต่างกันไปในแต่ละสัญญา) ที่คล้ายคลึงกัน เช่น การใช้พื้นที่เพื่อดำเนินประเภทธุรกิจตามที่กำหนดไว้ในสัญญา การโอนสิทธิให้เช่าช่วงพื้นที่แก่บุคคลที่สาม การดัดแปลง ตกแต่งและปรับปรุงพื้นที่เช่า ฯลฯ ซึ่งในกรณีที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่ปฏิบัติหรือฝ่าฝืนเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาอาจทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่กำหนดไว้ รวมถึงอาจเข้าข่ายเป็นการฝ่าฝืนกฎระเบียบของหน่วยงานราชการและข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าพื้นที่ที่บริษัทฯ ทำกับผู้เช่าพื้นที่แต่ละรายกำหนดให้ผู้เช่าพื้นที่ต้องชำระเงินประกันการเช่าให้แก่บริษัทฯ ในวันทำสัญญา ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา เพื่อเป็นประกันการชำระค่าเช่า ค่าส่วนกลาง ค่าบริการ ค่าเสียหาย ค่าปรับเงินทดรองแทนหนี้อื่น ๆ อันเกิดจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ได้ประพฤติผิดสัญญา โดยถ้าผู้เช่าพื้นที่ไม่ชำระหนี้ตามสัญญาเมื่อครบกำหนดชำระหรือดำเนินการใดๆ อันเป็นการฝ่าฝืนข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญา ผู้เช่าพื้นที่ตกลงยินยอมให้บริษัทฯ หักออกจากเงินประกันการเช่าได้ทันที และถ้าไม่เพียงพอ ผู้เช่าพื้นที่ตกลงจะชดเชยให้ครบตามจำนวน นอกจากนี้ ถ้าผู้เช่าพื้นที่มีการดำเนินการที่เป็นการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญา บริษัทฯ จะดำเนินการและให้ความช่วยเหลือที่จำเป็นแก่ผู้เช่าพื้นที่ดังกล่าวในการดำเนินการให้ผู้เช่าพื้นที่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญา

1.5 ความเสี่ยงจากการปรับปรุงซ่อมแซมอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในส่วนที่เป็นสาระสำคัญและมีผลกระทบต่อการจัดหาผลประโยชน์

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แพลชั่นมอลล์ ประสบความสำเร็จและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้เป็นอย่างดี บริษัทฯ จำเป็นต้องมีการซ่อมแซมและปรับปรุงอาคารดังกล่าวให้ดูใหม่ ทันสมัยและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ รวมถึงดึงดูดให้ลูกค้าทั่วไปเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์ดังกล่าว โดยปกติการปรับปรุงหรือการซ่อมแซมบำรุงรักษาอาคารประจำปีจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ มากนัก ยกเว้นในกรณีที่เป็นการปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ซึ่งเป็นการปรับปรุงเพื่อเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ภายนอกและภายในอาคาร หรือเป็นการเปลี่ยนงานระบบสำคัญภายในอาคาร (ซึ่งปกติจะดำเนินการทุกๆ 4 ปี และมีการดำเนินการครั้งล่าสุดในปี พ.ศ.2556) อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ในแต่ละครั้ง บริษัทฯ จะมีการ

วางแผนเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อร้านค้าที่เช่าพื้นที่และลูกค้าที่มาใช้บริการน้อยที่สุด รวมถึงจะมีการศึกษาผลกระทบต่อรายได้ และผลตอบแทนที่ได้รับทุกครั้งก่อนดำเนินการ การปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ถือเป็นสิ่งที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เพื่อรักษาภาพลักษณ์ความทันสมัยและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของภาวะตลาดอยู่ตลอดเวลา

สำหรับธุรกิจโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ การปรับปรุงอาคารรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโรงแรมมีความจำเป็นอย่างมาก เช่นกัน บริษัทฯ (โดยได้รับคำแนะนำจากเครือแอดคอร์ทซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรม) จะดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาโรงแรมดังกล่าวเป็นระยะๆตามความจำเป็น โดยพิจารณาถึงความจำเป็นและความเหมาะสมของการดำเนินการ ภาวะตลาด และมูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับควบคู่กันไป ทั้งนี้ การดำเนินการเพื่อเปลี่ยนแปลงรูปลักษณะทั้งภายในและภายนอกของโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ (ซึ่งจะมีการดำเนินการทุกๆ 4 ปี แต่ที่ผ่านมายังไม่เคยมีการดำเนินการดังกล่าว เพราะโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เริ่มเปิดดำเนินการในปี พ.ศ.2554) โดยในการดำเนินการดังกล่าว บริษัทฯและเครือแอดคอร์ทจะร่วมกันพิจารณาและดำเนินการเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อการค้าปลีกธุรกิจโรงแรมน้อยที่สุด รวมถึงจะมีการศึกษาผลกระทบต่อรายได้ และผลตอบแทนที่ได้รับทุกครั้งก่อนดำเนินการ

1.6 ความเสี่ยงจากการแข่งขันระหว่างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) (Business Cannibalization)

ณ วันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ.2557 รายได้หลักของบริษัทฯมาจากการดำเนินธุรกิจให้เช่าและบริการพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์โดยปัจจุบันโครงการศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ ในรูปของค่าเช่าและค่าบริการ คือ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ โดยที่ผ่านมาอัตราการเช่าพื้นที่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อยู่ในระดับที่ดีมาโดยตลอด

อนึ่ง บริษัทฯจะพัฒนาและบริหารโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) โดยเป็นการดำเนินการผ่านทางบริษัทย่อยของบริษัทฯคือบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งจะได้รับการพัฒนาในรูปของโครงการตลาดนัดติดแอร์ใจกลางเมืองแห่งแรกในกรุงเทพมหานคร จะตั้งอยู่ใกล้สี่แยกราชประสงค์ โดยโครงการดังกล่าวคาดว่าจะได้รับการพัฒนาและก่อสร้างจนแล้วเสร็จและเริ่มเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปี พ.ศ.2560 ภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม จะประกอบไปด้วยร้านค้าที่จัดโซนไว้เป็นหมวดหมู่ (Zoning Arrangement) ประมาณ 3,000 ร้านค้า โดยภายในโครงการดังกล่าวจะพรั่งพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน โดยโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม มีลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่เข้ามาท่องเที่ยวย่านราชประสงค์

จากการที่บริษัทฯจะมีการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกัน (ได้แก่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งอยู่ที่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งอยู่ใกล้สี่แยกราชประสงค์) ในอนาคตอันใกล้นี้ อาจทำให้บริษัทฯพบกับความเสี่ยงจากการที่โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการอาจแข่งขันกันเอง โดยเฉพาะการแข่งขันในด้านารแย่งชิงลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ (Tenants) รวมถึงลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในโครงการ (Visitors) หรือเกิด market cannibalization

อย่างไรก็ตาม ทางผู้บริหารของบริษัทฯ มองว่าการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกันและในเวลาเดียวกันไม่น่าจะก่อให้เกิด market cannibalization เนื่องจากทั้ง 2 โครงการมีการวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Position) ที่แตกต่างกัน โดยโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ มีการดำเนินการในรูปของศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นการปล่อยเช่า/ให้บริการพื้นที่แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการเช่าพื้นที่เพื่อจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ในขณะที่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม จะเน้นการปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจที่มีความหลากหลายมากกว่า ทั้งที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ร้านอาหาร ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และเครื่องประดับตกแต่งบ้าน ผู้จัดจำหน่ายของที่ระลึกและของเล่น ฯลฯ โดยการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกันและพร้อมกันน่าจะช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของทั้ง 2 โครงการซึ่งกันและกัน และทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้เช่าพื้นที่ และลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในโครงการได้กว้างขวางมากขึ้น

1.7 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline)

บริษัทฯ และกลุ่มเกษรซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจศูนย์การค้าในย่านราชประสงค์แห่งหนึ่งได้ร่วมทุนกันจัดตั้งบริษัท แบนคอก สกายไลน์ จำกัด (“BS”) เพื่อดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการสำหรับสะพานทางเชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมและศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ อันได้แก่ อาคารอัมรินทร์ พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการในอนาคตที่จะก่อสร้างขึ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม) อาคารโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทั้งส่วนที่เป็นศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นและส่วนที่เป็นคอนโดมิเนียม (รวมเรียกว่า “โครงการ Bangkok Skyline”) โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ.2557 บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นใน BS คิดเป็นร้อยละ 49.90 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว

อนึ่ง เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน พ.ศ.2556 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมกับกลุ่มเกษร สมาคมผู้ประกอบการในย่านราชประสงค์และ BS ในการเข้าทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline) ซึ่งสัญญาดังกล่าวได้กำหนดให้ 1) BS เป็นตัวแทนของบริษัทฯ และกลุ่มเกษรในการเข้าทำสัญญาต่อเชื่อมโครงการ Bangkok Skyline กับระบบรถไฟฟ้าของ BTS และ 2) ดำเนินการขออนุญาตและประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ Bangkok Skyline โดยเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุนกำหนดให้ BS มีอำนาจในการออกกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทางเชื่อม การควบคุมบริหารจัดการทางเชื่อม การออกกฎระเบียบปฏิบัติในการใช้ทางเชื่อม และการควบคุมให้เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและกฎระเบียบที่ BS ได้กำหนดไว้

ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ปฏิบัติตามหรือฝ่าฝืนเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุน BS มีสิทธิในการเรียกร้องค่าเสียหาย ค่าดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจากบริษัทฯ รวมถึงในกรณีที่บริษัทฯ ผิดเงื่อนไขและข้อกำหนดในสัญญาร่วมทุนดังกล่าวอย่างร้ายแรง และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุแห่งการผิดสัญญาภายในกำหนดระยะเวลาที่ BS ได้กำหนดไว้ BS สามารถใช้สิทธิยกเลิกสัญญาร่วมทุนเฉพาะในส่วนที่ BS ทำกับบริษัทฯ (แต่ไม่เป็นการยกเลิกสัญญาที่ทำกับคู่สัญญารายอื่นๆ ที่ได้มีการผิดสัญญา) อันจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงเมื่อ BS มีการยกเลิกสัญญาร่วมทุน

โครงการทางเชื่อมกับเจ้าของอาคารรายใดแล้ว เจ้าของอาคารรายดังกล่าวจะต้องรับผิดชอบทางเชื่อมส่วนที่ตนได้ก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการที่ BS จะยกเลิกสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ในส่วนที่ทำกับบริษัทฯ บริษัทฯจะได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุนดังกล่าว (ทั้งที่มีในปัจจุบันและที่จะได้มีการกำหนดหรือแก้ไขเพิ่มเติมในอนาคต) อย่างเคร่งครัด

1.8 ความเสี่ยงทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีภาระหนี้สินในรูปเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการและเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทฯรวมกันทั้งสิ้น 560.31 ล้านบาท ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีภาระหนี้สินในรูปเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการและเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทฯรวมกันทั้งสิ้น 604.65 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของภาระหนี้สินดังกล่าวดังต่อไปนี้

ประเภทของภาระหนี้เงินกู้ตามที่ปรากฏบนงบการเงินรวมของบริษัทฯ (หน่วย: ล้านบาท)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556	ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ.2557
เงินกู้ระยะสั้นจากกรรมการ	153.81 (เป็นเงินกู้ที่บริษัทย่อยบริษัทหนึ่งของบริษัทฯได้กู้ยืมจากกรรมการที่มีอำนาจควบคุม)	205.65 (ประกอบด้วย 1) เงินกู้ที่บริษัทย่อยบริษัทหนึ่งของบริษัทฯได้กู้ยืมจากกรรมการที่มีอำนาจควบคุมจำนวน 153.81 ล้านบาท และ 2) เงินที่บริษัทฯและบริษัทย่อยค้างชำระให้แก่กรรมการสำหรับการซื้อหุ้นของบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัทและการซื้อที่ดินจากกรรมการที่มีอำนาจควบคุมจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 51.84 ล้านบาท ซึ่งรายการซื้อขายเกิดขึ้นในช่วงปลายเดือนมีนาคม พ.ศ.2557)
เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน		
- ส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี	30.00	30.50
- ส่วนที่สุทธจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระในปี	376.50	368.50
รวม	560.31	604.65

สำหรับรายการเงินกู้ระยะสั้นจากกรรมการตามที่มีรายละเอียดปรากฏในตารางก่อนหน้านั้น บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นดังกล่าวให้แก่กรรมการแล้วเมื่อต้นเดือนเมษายน พ.ศ.2557 ในส่วนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินซึ่งมีรายละเอียดตามที่ปรากฏในตารางก่อนหน้า มีอัตราดอกเบี้ยเท่ากับร้อยละ MLR- อัตราคงที่ต่อปี ค้ำประกันโดยที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนของบริษัทฯ โดยต้องมีภาระชำระคืนเงินต้นทุก 3 เดือน เริ่มตั้งแต่เดือนเมษายน พ.ศ.2556 และภายใต้สัญญาเงินกู้ดังกล่าว บริษัทฯจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการตามที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ การจัดส่งรายงานผลการดำเนินงานและงบการเงินให้เจ้าหนี้สถาบันการเงินทราบตามกำหนดเวลา เป็นต้น

แม้ว่า บริษัทฯจะมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาใช้ในการขยายธุรกิจ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงิน (Financial Risk) แก่บริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศอยู่ในช่วงชะลอตัวลงและมีปัญหาความไม่มั่นคงทางการเมือง บริษัทฯไม่น่าจะมีปัญหาในการจ่ายชำระคืนภาระหนี้สินที่มีดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ดังกล่าว เนื่องจากบริษัทฯเป็นกิจการที่มีปัจจัยพื้นฐานดี และมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง (ซึ่งเห็นได้จากอัตราส่วนภาระหนี้สินที่มีดอกเบี้ย (คิดเฉพาะเงินกู้ที่มีภาระดอกเบี้ยจากสถาบันการเงิน) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ.2557 เท่ากับ 0.18 เท่า และ 0.17 เท่าตามลำดับ) โดยบริษัทฯมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่มีอยู่ในปัจจุบันและการขยายโครงการใหม่ในอนาคต โดยเน้นการบริหารและดำเนินโครงการโดยพิจารณาปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง และให้ความสำคัญกับการบริหารปัจจัยความเสี่ยงต่างๆเพื่อให้สามารถรักษาผลการดำเนินงานที่ดีได้อย่างยั่งยืน

2) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาและดำเนินโครงการในอนาคตของบริษัทฯ

2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ใหม่ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม โดยเป็นการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และโครงการโรงแรมซึ่งตั้งอยู่ที่ เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยเป็นการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกบริษัทหนึ่ง นอกจากนี้ 2 โครงการดังกล่าวแล้ว ในอนาคตบริษัทฯหรือบริษัทย่อยอาจมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ เช่น ศูนย์การค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โรงแรมและรีสอร์ท ฯลฯ เพิ่มเติม โดยเน้นการขยายธุรกิจในระยะยาวในย่านการค้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานครและจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย เนื่องจากบริษัทฯเล็งเห็นศักยภาพของประเทศไทยที่จะเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวรวมถึงศูนย์กลางสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)

ในการดำเนินการเพื่อพัฒนา ก่อสร้างและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ บริษัทฯต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนที่ค่อนข้างสูง โดยหลังจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ บริษัทฯจะได้ผลตอบแทนในรูปของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ซึ่งเป็นรายได้ที่ค่อนข้างมั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว แต่ต้องใช้ระยะเวลานานพอสมควรในการคืนทุน ดังนั้น หากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะมีสาเหตุจากการที่การพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้งบลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจส่งผลกระทบต่อ

ต่อผลประโยชน์สาธารณะ สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องของบริษัทฯ รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมีประสบการณ์ในการพัฒนา ก่อสร้างและบริหารธุรกิจให้เช่าและบริการพื้นที่ในโครงการศูนย์แพชชั่นค้ำส่ง เดอะ แพลทินัม แพชชั่นมอลล์ รวมถึงโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลาที่ยาวนานพอสมควร โดยบริษัทฯสามารถนำประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการดังกล่าวมาประยุกต์ใช้กับโครงการใหม่ๆของบริษัทฯได้ นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ใหม่ๆ บริษัทฯจะดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการเป็นอย่างถี่ถ้วน รวมถึงมีการประเมินปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯจะมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพทางธุรกิจ โดยคำนึงถึงศักยภาพทางธุรกิจในการพัฒนาและดำเนินโครงการใหม่ เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการใหม่ดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค้ำกับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น โดยจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในด้านของคุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง บริษัทฯได้กำหนดระเบียบเกี่ยวกับคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ผู้เข้าร่วมพัฒนาโครงการที่มีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพัฒนาและก่อสร้างที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง ในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน การดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าที่เป็นผู้เช่าพื้นที่และลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการภายในศูนย์ ตลอดจนพนักงานของบริษัทฯจะมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการให้ความสำคัญและความครบถ้วนของสินค้าและบริการ ดังนั้น ในขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ บริษัทฯจึงให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนการก่อสร้างเพื่อให้งานก่อสร้างดำเนินไปอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐาน เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากงานก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐานอันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินและยังเป็นการช่วยให้บริษัทฯสามารถควบคุมงบประมาณการลงทุนให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนช่วยลดต้นทุนในการปรับปรุงโครงการในอนาคตอีกด้วย

2.2 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม จะถูกยกเลิกก่อนครบกำหนดหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนด

ในการพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่ตั้งอยู่บริเวณย่านราชประสงค์ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯและเป็นผู้พัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการดังกล่าว ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินซึ่งมีพื้นที่โดยรวมประมาณ 20 ไร่ จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“สำนักงานทรัพย์สิน”) ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดิน โดยสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวมีกำหนดอายุ 30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างช่วงแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือสี่ปีนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ครบทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 7 มกราคม พ.ศ.2557) โดยตามสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าว บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ในฐานะผู้เช่าสามารถขอต่อสัญญาเช่าออกไปได้อีก 30 ปีหลังจากครบกำหนดระยะเวลาการเช่าครั้งแรก อย่างไรก็ตาม สำนักงานทรัพย์สินในฐานะผู้ให้เช่าสามารถใช้สิทธิในการยกเลิกการต่ออายุสัญญาหรือขอยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด ถ้าบริษัทผู้เช่าผิดนัดชำระค่าเช่า หรือกระทำความผิดสัญญาเช่าไม่ว่าด้วยเหตุใด และไม่แก้ไข/หรือเยียวยาข้อผิดพลาดให้

แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา นับจากได้รับหนังสือแจ้งเตือนจากสำนักงานทรัพย์สิน เว้นแต่จะได้รับการยกเว้นจากสำนักงานทรัพย์สินเป็นลายลักษณ์อักษร

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าที่ดินเมื่อสัญญาครบกำหนดหรือการถูกยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด บริษัทฯ ในฐานะบริษัทใหญ่ของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โดยผ่านสายงานที่เกี่ยวข้องคือสายงานบริหารโครงการและฝ่ายกฎหมาย) จะติดตามให้บริษัทย่อยดังกล่าวปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาเช่าที่ดินอย่างเคร่งครัด และในกรณีที่บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด มีการฝ่าฝืนและ/หรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาเช่าที่ดินในอนาคต บริษัทฯ จะติดตามและดูแลให้บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการแก้ไข/เยียวยาเหตุแห่งการผิดสัญญาให้แล้วเสร็จโดยเร็ว

2.3 ความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่ยังไม่มีผลประกอบการในเชิงพาณิชย์

บริษัทฯ (โดยบริษัทย่อย) กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม และโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย โดยโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการจะเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในช่วงปี พ.ศ.2560-2561 นอกจากนี้ ภายในเดือนตุลาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯ จะเข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งเป็นโครงการ Community Mall ที่ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยในการเข้าลงทุนในโครงการทั้ง 3 โครงการเป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาวที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและให้ผลตอบแทนในระยะยาวในระดับที่เหมาะสม

ในการพัฒนาและดำเนินโครงการทั้ง 3 โครงการ ทีมงานของบริษัทฯ ได้มีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการ เพื่อประเมินศักยภาพและผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการ รวมถึงวิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการและผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการ ซึ่งผลการศึกษาคือความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการชี้ให้เห็นว่าการเข้าลงทุนในโครงการทั้ง 3 โครงการจะสามารถสร้างอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะยาวในระดับที่เหมาะสมแก่บริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่สามารถรับรองได้ว่าผลประกอบการจริงของทั้ง 3 โครงการเมื่อเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์จะเป็นไปตามผลการศึกษาคือความเป็นไปได้ที่ได้จัดทำขึ้น เนื่องจาก เมื่อมีการเริ่มดำเนินโครงการทั้ง 3 โครงการจริง อาจจะมีปัจจัยบางประการที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ และไม่สามารถคาดการณ์ได้ในขณะนี้ เกิดขึ้น (เช่น สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมที่อาจทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น รวมถึงปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจมหภาคและปัจจัยด้านการเมืองที่ไม่เอื้ออำนวย ฯลฯ) โดยที่ปัจจัยดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละโครงการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะกำหนดและประยุกต์ใช้แผนธุรกิจ แผนการตลาด รวมถึงแผนการดำเนินงานที่มีความเหมาะสมกับการดำเนินการทางธุรกิจของแต่ละโครงการ เพื่อให้การดำเนินการของแต่ละโครงการสามารถสร้างผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสมให้แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะติดตามความก้าวหน้าของแต่ละโครงการ และดำเนินการตามความจำเป็นในกรณีที่ผลการดำเนินงานจริงของทั้ง 3 โครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

3) ความเสี่ยงอื่นๆ

3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการที่บริษัทฯมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เกินกว่า 50%

ก่อนการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี กลุ่มโซติจิวฟงเจอร์ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯถือหุ้นของบริษัทฯรวมกันทั้งสิ้น 1,634.06 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 77.82 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวจะถือหุ้นของบริษัทฯรวมกันทั้งสิ้น 1,634.06 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 58.36 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งทำให้กลุ่มโซติจิวฟงเจอร์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ ในกรณีที่กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นๆ อันได้แก่ กลุ่มลิมปิวิวัฒน์กุล กลุ่มพงษ์สุทธิมนัส กลุ่มอนันตกุล และผู้ถือหุ้นอีก 3 รายก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) มีการออกเสียงไปในทิศทางเดียวกับกลุ่มโซติจิวฟงเจอร์ จะทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯก่อนการ IPO สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ทั้งหมดไม่ว่าในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือเรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทำให้เกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยที่ไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการ IPO เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯเป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯจึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกรรมการทุกคณะประกอบด้วยบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถและมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน บริษัทฯมีการกำหนดมาตรการการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ที่มีส่วนได้เสียในการทำรายการจะไม่สามารถเข้าประชุมและออกเสียงลงมติในการทำรายการได้ อีกทั้งบริษัทฯยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4 ท่าน โดย 3 ท่านทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ และอีก 1 ท่านทำหน้าที่กรรมการอิสระ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบถ่วงดุลการตัดสินใจและพิจารณารายการระหว่างกันและรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นๆ ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ

3.2 ความเสี่ยงจากการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 750 ล้านหุ้น ต่อประชาชนในครั้งนี ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการนำหุ้นของบริษัทฯเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ทั้งนี้ บริษัทฯได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ.2557 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯในเบื้องต้นแล้วและพบว่าบริษัทฯมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ.2554 เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่พนักงานรายย่อย โดยบริษัทฯจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ซึ่งขึ้นอยู่กับผลการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทฯจึงยังคงมีความไม่แน่นอนที่บริษัทฯจะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น

ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้หากหุ้นของบริษัทฯไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้