2.2.3 ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยง รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลอื่นๆที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อบริษัทฯและมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ กล่าวคืออาจมีปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆที่บริษัทฯยังไม่อาจทราบได้ และอาจมีปัจจัยความเสี่ยงบางประการที่บริษัทฯเห็นว่าไม่มีผลกระทบอย่าง มีนัยสำคัญต่อบริษัทฯในขณะนี้ แต่ในอนาคตอาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลและปัจจัยเสี่ยงต่างๆอย่างรอบคอบ โดยไม่จำกัดเพียงปัจจัยความเสี่ยงที่ได้กล่าวไว้ในเอกสารฉบับนี้เท่านั้น

1) **<u>ความเสี่ยงเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ</u>**

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจ

1.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์

บริษัทฯมีธุรกิจหลักในปัจจุบันคือธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยการดำเนินธุรกิจในลักษณะนี้จะเป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะของการพัฒนา ก่อสร้าง หรือปรับปรุงศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ และเมื่อดำเนินการเสร็จแล้ว บริษัทฯจะจัดโครงสร้างการบริหารเพื่อดำเนินการให้มีการนำพื้นที่ออกให้เช่าแก่กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯซึ่งประกอบด้วยร้านค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ศูนย์อาหาร/ร้านอาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ สาขาย่อยของธนาคารพาณิชย์ ร้านจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ ฯลฯ โดยผลประโยชน์ที่บริษัทฯได้รับจะอยู่ในรูปของรายได้จากการให้เช่าและให้บริการ ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯมีรายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (The Platinum Fashion Mall) ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์หลักของบริษัทฯในปัจจุบัน โดยโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จะเน้นการปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ผู้ดำเนินธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจดังกล่าวของบริษัทฯมีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณย่านประตูน้ำและย่านราชประสงค์ซึ่งเป็นย่านใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ในปัจจุบัน และศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าซึ่งตั้งอยู่นอกบริเวณย่านประตูน้ำและย่านราชประสงค์ นอกจากนี้ การแข่งขันทางธุรกิจในอนาคตอาจมีความรุนแรงมากขึ้น จากผู้ประกอบการรายใหม่ซึ่งอาจจะเข้ามาพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เช่น ย่านประตูน้ำ ย่านราชประสงค์ ย่านสยามสแควร์ ย่านสุขุมวิท ย่านพญาไท ย่านอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ ฯลฯ เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ยังมีโอกาสในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องในบริเวณดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯเชื่อว่าบริษัทฯสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่จะมีเพิ่มขึ้นในอนาคตได้อย่างไม่เสียเปรียบ โดยอาศัยจุดเด่นทางด้านต่างๆดังต่อไปนี้:

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

ของนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศ ซึ่งมีส่วนที่สำคัญในการดึงดูดให้มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก (โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น) เข้ามาเช่าและใช้บริการพื้นที่ของโครงการอย่างต่อเนื่อง

2. **ทีมผู้บริหาร**: ทีมผู้บริหารทั้งในระดับสูงและระดับกลางของบริษัทฯประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 10 ปี ทำให้มีความรู้ความเข้าใจเป็นอย่างดีเกี่ยวกับธุรกิจศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่มีอยู่มากำหนดแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีความเหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งกับคู่แข่งรายต่างๆได้เป็นอย่างดี

3. **กลยุทธ์ด้านการตลาดและส่งเสริมการจำหน่าย รวมถึงด้านราคา**: ที่ผ่านมา บริษัทฯมีการกำหนดและประยุกต์ใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่มุ่งเน้นไปยังลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเหล่านั้นมีการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯมีการกำหนดราคาค่าเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสม โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัทฯ

4. **ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่าพื้นที่**: ที่ผ่านมา บริษัทฯได้ดำเนินการในด้านต่างๆที่จำเป็นที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการและการให้บริการพื้นที่ในอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของบริษัทฯ เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ ทำให้บริษัทฯสามารถสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเหล่านี้มาได้โดยตลอด ซึ่งความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทฯและผู้เช่าพื้นที่รายต่างๆเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ดำเนินการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เมื่อครบอายุสัญญา รวมถึงมีความเป็นไปได้ที่ลูกค้าดังกล่าวจะทำสัญญาเช่าพื้นที่เพิ่มเติมในโครงการที่บริษัทฯจะพัฒนาขึ้นในอนาคต

1.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ซึ่งมีสาเหตุมาจากการเพิ่มจำนวนของโรงแรมในระดับบน ระดับกลางและระดับล่าง ส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคามากขึ้น รวมทั้งผู้ประกอบการรายเดิมที่มีอยู่ก็ได้มีการพัฒนาและปรับตัวเพื่อการแข่งขันมากขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรมหลายๆรายรวมถึงบริษัทฯเอง ในด้านของการให้บริการห้องพักภายในโรงแรม อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้ว่าจ้างเครือแอคคอร์ (ACCOR) ซึ่งเป็นหนึ่งในเครือของโรงแรม (Hotel Chain) ที่มีชื่อเสียงของโลกและมีโรงแรมในเครือมากมายในหลายๆภูมิภาคทั่วโลก รวมถึงเป็นผู้ดำเนินธุรกิจการบริหารโรงแรมระดับนานาชาติในหลายๆแบรนด์ เช่น โนโวเทล (Novotel), โซฟิเทล (Sofitel), แกรนด์ เมอร์เคียว (Grand Mecure) ฯลฯ เพื่อดำเนินการบริหารงานโรงแรมของทางบริษัทฯ โดยที่ผ่านมา เครือแอคคอร์เน้นการให้บริการแก่ลูกค้าให้เกิดความประทับใจเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ ทำการตลาดในการแสวงหาลูกค้าใหม่ๆ โดยมีแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายเพื่อดึงดูดลูกค้าในส่วนห้องพักและห้องอาหาร และมีการพัฒนาบุคลากรโดยจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ การปรับปรุงโรงแรมให้มีความทันสมัย และอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า รวมทั้งมีการควบคุมต้นทุนการดำเนินการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

นอกจากนี้ โครงการโรงแรมที่ดำเนินการโดยทางบริษัทฯในปัจจุบัน คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ยังมีจุดเด่นจากการที่โครงการดังกล่าวตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำซึ่งเป็นย่านท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญในย่านใจกลาง

กรุงเทพมหานคร รวมถึงยังตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากที่ตั้งของโรงแรมอยู่ในจุดที่ง่ายและสะดวกต่อการเดินทางเข้าถึง นอกจากนี้ การที่โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่ใกล้กับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทำให้บริษัทฯสามารถดำเนินกลยุทธ์การตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายเพื่อส่งเสริมให้การดำเนินธุรกิจของโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งสองโครงการสามารถสนับสนุนการดำเนินงานซึ่งกันและกัน

ขยายความเกี่ยวกับผลกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจและการเมืองที่มีต่อธุรกิจหลักของบริษัทฯ รวมถึงปรับวิธีเขียนให้เข้าใจได้ง่ายยิ่งขึ้น

1.2 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง

การชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจระดับมหภาคและความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ในระดับปานกลาง-ต่ำ ในระยะสั้น กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคภายในประเทศที่ลดลงจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจและผลประกอบการของผู้ดำเนินธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ไม่มากนักเมื่อเทียบกับธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ เพราะเจ้าของโครงการจะได้รับกระแสเงินสดในรูปของค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ในจำนวนที่แน่นอนในแต่ละเดือน อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจระดับมหภาคที่ชะลอตัวลงและความไม่แน่นอนทางการเมืองจะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ปล่อยเช่าพื้นที่ในระยะปานกลาง-ยาว เพราะผู้เช่าพื้นที่อาจขอลดอัตราค่าเช่า รวมถึงผู้เช่าบางรายอาจขอยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดหรือไม่ต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนด

เพื่อลดผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและความไม่แน่นอนทางการเมือง ที่ผ่านมา ฝ่ายบริหารได้มีการติดตามผลกระทบจากทั้ง 2 ปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง และฝ่ายบริหารได้มีการปรับกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯสามารถดำเนินการต่อได้อย่างเข้มแข็ง รวมถึงช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โดยบริษัทฯได้ดำเนินแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อจูงใจให้กลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการรายต่างๆที่เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจอยู่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงบริษัทฯได้พัฒนารูปแบบการให้บริการต่างๆภายในศูนย์ อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์และลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการ

ในส่วนของธุรกิจโรงแรมซึ่งผลประกอบการจะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงและความไม่แน่นอนทางการเมืองมากกว่าธุรกิจให้เช่าและให้บริการพื้นที่ เนื่องจากอัตราการเข้าพักและการใช้บริการประเภทต่างๆของโรงแรมจะลดลงอย่างรวดเร็ว ในช่วงที่เศรษฐกิจและการเมืองมีความไม่แน่นอน บริษัทฯ (โดยการบริหารงานผ่านทางผู้บริหารโรงแรม) เน้นการให้บริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการหาช่องทางใหม่ๆอย่างต่อเนื่องที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น สื่อสังคมออนไลน์และเทคโนโลยีบนอินเตอร์เน็ต ทั้งนี้ บริษัทฯจะได้ยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯเติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง

~~การชะลอตัวลงของภาวะเศรษฐกิจระดับมหภาคและความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะมีผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ในระดับปานกลาง-ต่ำ กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคภายในประเทศที่ลดลงจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ แม้ว่าธุรกิจและผลประกอบการของเจ้าของและผู้ปล่อยเช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ อาจจะไม่ได้รับผลกระทบมากนักเมื่อเทียบกับธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ เนื่องจากเจ้าของและผู้ปล่อยเช่าพื้นที่ภายในโครงการจะได้รับกระแสเงินสดในรูปของค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่ระบุไว้ในสัญญา ในจำนวนที่แน่นอนในแต่ละเดือน ที่ผ่านมา ฝ่ายบริหารได้มีการติดตามผลกระทบจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจมหภาคและความไม่แน่นอนทางการเมืองที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และฝ่ายบริหารได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯสามารถดำเนินการต่อได้อย่างเข้มแข็ง รวมถึงช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และเพื่อให้การสนับสนุนและความช่วยเหลือที่จำเป็นแก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งบางส่วนเป็นผู้ประกอบการรายย่อยในช่วงที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัว บริษัทฯได้ดำเนินแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อจูงใจให้กลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการรายต่างๆที่เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจอยู่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงพัฒนารูปแบบการให้บริการต่างๆภายในศูนย์เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์และลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการ~~

~~เพื่อให้การสนับสนุนและความช่วยเหลือที่จำเป็นแก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งบางส่วนเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ในช่วงที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัว บริษัทฯได้ดำเนินแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อจูงใจให้กลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการรายต่างๆที่เช่าพื้นที่เพื่อดำเนินธุรกิจอยู่ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงพัฒนารูปแบบการให้บริการต่างๆภายในศูนย์เพื่อสร้างความพอใจให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์และลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการ ในส่วนของธุรกิจโรงแรมซึ่งผลประกอบการจะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงและความไม่แน่นอนทางการเมืองมากกว่าธุรกิจให้เช่าและให้บริการพื้นที่ เนื่องจากอัตราการเข้าพักและการใช้บริการประเภทต่างๆของโรงแรมจะลดลงในช่วงที่เศรษฐกิจและการเมืองมีความไม่แน่นอน บริษัทฯ (โดยการบริหารงานผ่านทางผู้บริหารโรงแรม) เน้นการให้บริการที่สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการหาช่องทางใหม่ๆอย่างต่อเนื่องที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น สื่อสังคมออนไลน์และเทคโนโลยีบนอินเตอร์เน็ต ทั้งนี้ บริษัทฯจะได้ยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง โดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อให้ธุรกิจของบริษัทฯเติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง~~

ขยายความเพิ่มเติมเกี่ยวกับความเสี่ยงในการจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่

1.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่

โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial Property) ซึ่งเป็นโครงการหลักของบริษัทฯในปัจจุบัน คือ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ โดยที่ผ่านมาโครงการดังกล่าวได้สร้างรายได้ค่าเช่าและค่าบริการซึ่งเป็นรายได้โดยส่วนใหญ่ให้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ สัญญาเช่าโดยส่วนใหญ่ที่บริษัทฯทำกับผู้เช่าพื้นที่ในโครงการดังกล่าวซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น สาขาย่อยของธนาคารพาณิชย์ ร้านอาหาร ศูนย์อาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ รวมถึงร้านจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ ฯลฯ จะเป็นสัญญาเช่าอายุ 1-3 ปี ซึ่งต่อสัญญาได้เมื่อครบกำหนดอายุ

ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการหมดอายุของสัญญาเช่าในแต่ละช่วงเวลา

สัญญาเช่า โดยสัญญาเช่าส่วนที่เหลือเป็นสัญญาระยะยาวอายุเกินกว่า 3 ปี (สัญญาเซ้ง) ซึ่งต่อสัญญาได้เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา เช่นกัน ดังนั้น บริษัทฯจึงอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่มาทดแทนรายเดิมซึ่งไม่ต่ออายุสัญญาเช่า หรือขอยกเลิกหรือถูกยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด โดยจากฐานผู้เช่าที่มีอยู่ในปัจจุบัน สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ จะครบกำหนดอายุในระหว่างปี พ.ศ. 2558-2559 (สัญญาที่หมดอายุในช่วงนี้ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าอายุไม่เกิน 3 ปี) และ พ.ศ.2563-2564 (สัญญาที่หมดอายุในช่วงนี้ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเซ้งอายุเกิน 3 ปี) (ที่มา: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯจะดำเนินการตามแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่กำหนดขึ้น เพื่อดึงดูดให้มีผู้มาเช่าพื้นที่ของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อย่างต่อเนื่อง โดยอาศัยจุดเด่นในด้านที่ตั้งของโครงการที่อยู่ในย่านการค้าและการท่องเที่ยวที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร รวมถึงรูปลักษณ์ของอาคารที่ดูทันสมัยและมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจ ซึ่งที่ผ่านมาการดำเนินการดังกล่าวโดยบริษัทฯก็ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากอัตราการต่อสัญญาเช่าพื้นที่ (Renewal Rate) ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ที่ผ่านมาอยู่ในอัตราประมาณ 99% (ที่มา:บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))ระดับที่สูงมาโดยตลอด และมีจำนวนรายชื่อของผู้ที่สนใจจะเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งจะเข้าทำสัญญาได้เมื่อมีผู้เช่าพื้นที่เดิมไม่ต่อสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญา (Waiting List) อยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้บริษัทฯสามารถจัดหาผู้เช่าพื้นที่รายใหม่มาแทนผู้เช่าพื้นที่รายเดิมซึ่งไม่ต่ออายุสัญญาหรือถูกยกเลิกสัญญาได้อย่างรวดเร็ว

1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาเช่า

ในการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ลักษณะการดำเนินธุรกิจจะเป็นการปล่อยเช่าและให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์แก่ผู้เช่าพื้นที่ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นทั้งแบบค้าส่งและค้าปลีก โดยมีผู้เช่าพื้นที่บางส่วนเป็นธุรกิจประเภทอื่นๆ เช่น ร้านอาหาร แผงค้าอาหารภายในศูนย์อาหาร สาขาของธนาคารพาณิชย์ ที่ตั้งเครื่องถอนเงินสดอัตโนมัติ (ATM) โกดังเก็บสินค้า ที่ตั้งอุปกรณ์และเครื่องมือสื่อสาร แผงหนังสือ ร้านจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ รวมถึงบูธจำหน่ายสินค้า โดยในการปล่อยเช่า/ให้บริการพื้นที่แก่ผู้ประกอบการประเภทต่างๆนั้น บริษัทฯจะเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่ซึ่งมีทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาวกับผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งนี้ สัญญาเช่าพื้นที่ที่บริษัทฯทำกับผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา (นอกจากเงื่อนไขในเรื่องของระยะเวลาการเช่าและอัตราค่าเช่าซึ่งอาจมีความแตกต่างกันไปในแต่ละสัญญา) ที่คล้ายคลึงกัน เช่น การใช้พื้นที่เพื่อดำเนินประเภทธุรกิจตามที่กำหนดไว้ในสัญญา การโอนสิทธิ/ให้เช่าช่วงพื้นที่แก่บุคคลที่สาม การดัดแปลง ตกแต่งและปรับปรุงพื้นที่เช่า ฯลฯ ซึ่งในกรณีที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่ปฏิบัติหรือฝ่าฝืนเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาอาจทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่กำหนดไว้ รวมถึงอาจเข้าข่ายเป็นการฝ่าฝืนกฎระเบียบของหน่วยงานราชการและข้อกำหนดของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าพื้นที่ที่บริษัทฯทำกับผู้เช่าพื้นที่แต่ละรายกำหนดให้ผู้เช่าพื้นที่ต้องชำระเงินประกันการเช่าให้แก่บริษัทฯในวันทำสัญญา ตามจำนวนที่ระบุไว้ในสัญญา เพื่อเป็นประกันการชำระค่าเช่า ค่าส่วนกลาง ค่าบริการ ค่าเสียหาย ค่าปรับเงินทดรองแทนหนี้อื่นๆอันเกิดจากการที่ผู้เช่าพื้นที่ได้ประพฤติผิดสัญญา โดยถ้าผู้เช่าพื้นที่ไม่ชำระหนี้ตามสัญญาเมื่อครบกำหนดชำระหรือดำเนินการใดๆอันเป็นการฝ่าฝืนข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญา ผู้เช่าพื้นที่ตกลงยินยอมให้บริษัทฯหักออกจากเงินประกันการเช่าได้ทันที และถ้าไม่เพียงพอ ผู้เช่าพื้นที่ตกลงจะชดใช้ให้ครบตามจำนวน นอกจากนี้ ถ้าผู้เช่าพื้นที่มีการดำเนินการที่เป็นการฝ่าฝืนหรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญา บริษัทฯจะดำเนินการและ

ให้ความช่วยเหลือที่จำเป็นแก่ผู้เช่าพื้นที่ดังกล่าวในการดำเนินการให้ผู้เช่าพื้นที่สามารถปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญา

1.5 ความเสี่ยงจากการปรับปรุงซ่อมแซมอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯในส่วนที่เป็นสาระสำคัญและมีผลกระทบต่อการจัดหาผลประโยชน์

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ประสบความสำเร็จและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งขันรายอื่นได้เป็นอย่างดี บริษัทฯจำเป็นต้องมีการซ่อมแซมและปรับปรุงอาคารดังกล่าวให้ดูใหม่ ทันสมัยและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ รวมถึงดึงดูดให้ลูกค้าทั่วไปเข้ามาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์ดังกล่าว โดยปกติการปรับปรุงหรือการซ่อมแซมบำรุงรักษาอาคารประจำปีจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯมากนัก ยกเว้นในกรณีที่เป็นการปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ซึ่งเป็นการปรับปรุงเพื่อเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ภายนอกและภายในอาคาร หรือเป็นการเปลี่ยนงานระบบสำคัญภายในอาคาร (ซึ่งปกติจะดำเนินการทุกๆ 6-8 ปี โดยประมาณ และมีการดำเนินการครั้งล่าสุดในปี พ.ศ.2556) อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ในแต่ละครั้ง บริษัทฯจะมีการวางแผนเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อร้านค้าที่เช่าพื้นที่และลูกค้าที่มาใช้บริการน้อยที่สุด รวมถึงจะมีการศึกษาผลกระทบต่อรายได้ และผลตอบแทนที่ได้รับทุกครั้งก่อนดำเนินการ โดยในการดำเนินการปรับปรุงซ่อมแซม จะเป็นการหมุนเวียนปรับปรุงซ่อมแซมไปทีละส่วน เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของศูนย์ การปรับปรุงซ่อมแซมใหญ่ถือเป็นสิ่งที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เพื่อรักษาภาพลักษณ์ความทันสมัยและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของภาวะตลาดอยู่ตลอดเวลา

สำหรับธุรกิจโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ การปรับปรุงอาคารรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในโรงแรมมีความจำเป็นอย่างมาก เช่นกัน บริษัทฯ (โดยได้รับคำแนะนำจากเครือแอคคอร์ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรม) จะดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาโรงแรมดังกล่าวเป็นระยะๆตามความจำเป็น โดยพิจารณาถึงความจำเป็นและความเหมาะสมของการดำเนินการ ภาวะตลาด และมูลค่าของผลตอบแทนที่จะได้รับควบคู่กันไป ทั้งนี้ การดำเนินการเพื่อเปลี่ยนแปลงรูปลักษณ์ทั้งภายในและภายนอกของโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ (ซึ่งจะมีการดำเนินการทุกๆ 6-8 ปี โดยประมาณ แต่ที่ผ่านมายังไม่เคยมีการดำเนินการดังกล่าว เพราะโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เริ่มเปิดดำเนินการในปี พ.ศ.2554) โดยในการดำเนินการดังกล่าว บริษัทฯและเครือแอคคอร์จะได้ร่วมกันพิจารณาและดำเนินการเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจโรงแรมน้อยที่สุด รวมถึงจะมีการศึกษาผลกระทบต่อรายได้ และผลตอบแทนที่ได้รับทุกครั้งก่อนดำเนินการ โดยในการดำเนินการปรับปรุงซ่อมแซม จะเป็นการหมุนเวียนปรับปรุงซ่อมแซมไปทีละส่วน เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของโรงแรม

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

ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 รายได้หลักของบริษัทฯมาจากการดำเนินธุรกิจให้เช่าและบริการพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยปัจจุบันโครงการศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯในรูปของค่าเช่าและค่าบริการ 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 ซึ่งจะได้รับการพัฒนาในรูปของโครงการตลาดนัดติดแอร์ ใจกลางเมืองแห่งแรกในกรุงเทพมหานคร 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 (ได้แก่ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งอยู่ที่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งอยู่ใกล้สี่แยกราชประสงค์) ในอนาคตอันใกล้นี้ อาจทำให้บริษัทฯพบกับความเสี่ยงจากการที่โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการอาจแข่งกันกันเอง โดยเฉพาะการแข่งขันในด้านการแย่งชิงลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ (Tenants) รวมถึงลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในโครงการ (Visitors) หรือเกิด market cannibalization

อย่างไรก็ตาม ทางผู้บริหารของบริษัทฯมองว่าการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกันและในเวลาเดียวกันไม่น่าจะก่อให้เกิด market cannibalization เนื่องจากทั้ง 2 โครงการมีการวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ที่แตกต่างกัน โดยโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ มีการดำเนินการในรูปของศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นการปล่อยเช่า/ให้บริการพื้นที่แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการเช่าพื้นที่เพื่อจัดจำหน่ายทั้งปลีกและส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น โดยโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์จะได้รับการวางตำแหน่งให้เป็นศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นแบบครบวงจร ในขณะที่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (ซึ่งจะได้รับการวางตำแหน่งให้เป็นตลาดนัดติดแอร์ในย่านใจกลางเมืองแห่งแรกของกรุงเทพมหานคร) จะปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจที่มีความหลากหลายมากกว่า ทั้งที่เป็นผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นแบบค้าปลีก ร้านอาหาร ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และเครื่องประดับตกแต่งบ้าน ผู้จัดจำหน่ายของที่ระลึกและของเล่น outlet ผู้ให้บริการทางด้านสุขภาพและความงาม ฯลฯ โดยจะมีการจัดพื้นที่บางส่วนของศูนย์เพื่อจำลองแบบตลาดนัดที่สำคัญในประเทศไทย เช่น ตลาดนัดดอนหวาย ตลาดนัดจตุจักร ตลาดนัดรถไฟ โดยการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการในบริเวณที่ใกล้เคียงกันและพร้อมกันน่าจะช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของทั้ง 2 โครงการซึ่งกันและกัน และทำให้บริษัทฯสามารถเข้าถึงและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้เช่าพื้นที่ และลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในโครงการทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศได้กว้างขวางมากขึ้น โดยทั้งโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัมมีเป้าหมายทางธุรกิจที่สำคัญร่วมกันอย่างหนึ่งคือไม่เน้นการจัดจำหน่ายสินค้าแบบแบรนด์เนม แต่เน้นส่งเสริมการดำเนินธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางที่เป็นของคนไทยให้อยู่รอดและแข่งขันการดำเนินธุรกิจกับชาวต่างชาติได้

1.7 **ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์** (Bangkok Skyline)

บริษัทฯและกลุ่มเกษรซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารศูนย์การค้าในย่านราชประสงค์แห่งหนึ่งได้ร่วมทุนกันจัดตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (“BS”) เพื่อดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการสำหรับ

สะพานทางเชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมและศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ อันได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า 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 กันยายน พ.ศ.2557 บริษัทฯมีสัดส่วนการถือหุ้นใน BS คิดเป็นร้อยละ 49.90 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทดังกล่าว (กลุ่มเกษรถือหุ้นใน BS คิดเป็นร้อยละ 49.90 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด เช่นเดียวกัน)

เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน พ.ศ.2556 บริษัทฯได้เข้าร่วมกับกลุ่มเกษร สมาคมผู้ประกอบวิสาหกิจในย่านราชประสงค์ และ BS ในการเข้าทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline) ซึ่งสัญญาดังกล่าวได้กำหนดให้ 1) BS เป็นตัวแทนของบริษัทฯและกลุ่มเกษรในการเข้าทำสัญญาต่อเชื่อมโครงการ Bangkok Skyline กับระบบรถไฟลอยฟ้าของ BTS และ 2) ดำเนินการขออนุญาตและประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ Bangkok Skyline โดยเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุนกำหนดให้ BS มีอำนาจในการออกกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทางเชื่อม การควบคุมบริหารจัดการทางเชื่อม การออกกฎระเบียบปฏิบัติในการใช้ทางเชื่อม และการควบคุมให้เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและกฎระเบียบที่ BS ได้กำหนดไว้

ในกรณีที่บริษัทฯไม่ปฏิบัติตามหรือฝ่าฝืนเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุน BS มีสิทธิในการเรียกร้องค่าเสียหาย ค่าดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องจากบริษัทฯ รวมถึงในกรณีที่บริษัทฯผิดเงื่อนไขและข้อกำหนดในสัญญาร่วมทุนดังกล่าวอย่างร้ายแรง และไม่ดำเนินการแก้ไขเหตุแห่งการผิดสัญญาภายในกำหนดระยะเวลาที่ BS ได้กำหนดไว้ BS สามารถใช้สิทธิยกเลิกสัญญาร่วมทุนเฉพาะในส่วนที่ BS ทำกับบริษัทฯ (แต่ไม่เป็นการยกเลิกสัญญาที่ทำกับคู่สัญญารายอื่นๆที่มิได้มีการผิดสัญญา) อันจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ รวมถึงเมื่อ BS มีการยกเลิกสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมกับเจ้าของอาคารรายใดแล้ว เจ้าของอาคารรายดังกล่าวจะต้องรื้อถอนทางเชื่อมส่วนที่ตนได้ก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในกำหนดระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการที่ BS จะยกเลิกสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ในส่วนที่ทำกับบริษัทฯ ทางบริษัทฯจะได้ปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาร่วมทุนดังกล่าว (ทั้งที่มีในปัจจุบันและที่จะได้มีการกำหนดหรือแก้ไขเพิ่มเติมในอนาคต) อย่างเคร่งครัด

2) <u>ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาและดำเนินโครงการในอนาคตของบริษัทฯ</u>

2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ใหม่ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม โดยเป็นการพัฒนาและก่อสร้างโครงการภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% และโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว และระดับ 4 ดาว ซึ่งตั้งอยู่ที่ เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยเป็นการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% อีกบริษัทหนึ่ง นอกจาก 2 โครงการดังกล่าวแล้ว ในอนาคตบริษัทฯหรือบริษัทย่อยอาจมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆเพิ่มเติม เช่น

ศูนย์การค้า ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โรงแรมและรีสอร์ท ฯลฯ เพิ่มเติม โดยเน้นการขยายธุรกิจในย่านการค้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานครและจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย เนื่องจากบริษัทฯเล็งเห็นศักยภาพของประเทศไทยที่จะเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยว รวมถึงศูนย์กลางสินค้าประเภทเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)

ในการดำเนินการเพื่อพัฒนา ก่อสร้างและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ บริษัทฯต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนที่ค่อนข้างสูง โดยหลังจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ บริษัทฯจะได้ผลตอบแทนในรูปของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ซึ่งเป็นรายได้ที่ค่อนข้างมั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว แต่ต้องใช้ระยะเวลานานพอสมควรในการคืนทุน ดังนั้น หากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะมีสาเหตุจากการที่การพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องของบริษัทฯ รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมีประสบการณ์ในการพัฒนา ก่อสร้างและบริหารธุรกิจให้เช่าและบริการพื้นที่ในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลาที่ยาวนานพอสมควร โดยบริษัทฯสามารถนำประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการดังกล่าวมาประยุกต์ใช้กับโครงการใหม่ๆของบริษัทฯได้ นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์โครงการใหม่ บริษัทฯจะดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษา วิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทฯจะมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพทางธุรกิจ โดยคำนึงถึงศักยภาพทางธุรกิจในการพัฒนาและดำเนินโครงการใหม่ เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการใหม่ดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น โดยจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในด้านของคุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง บริษัทฯได้กำหนดระเบียบเกี่ยวกับคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ผู้เข้าร่วมพัฒนาโครงการที่มีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง ในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน การดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าที่เป็นผู้เช่าพื้นที่และลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการภายในศูนย์ ตลอดจนพนักงานของบริษัทฯจะมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการให้ความสะดวกสบายและความครบถ้วนของสินค้าและบริการ ดังนั้น ในขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ บริษัทฯจึงให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนการก่อสร้างเพื่อให้งานก่อสร้างดำเนินไปอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐาน เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากงานก่อสร้างที่ไม่ได้มาตรฐานซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชีวิตและทรัพย์สินและยังช่วยให้บริษัทฯสามารถควบคุมงบประมาณการลงทุนให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนช่วยลดต้นทุนในการปรับปรุงโครงการในอนาคตอีกด้วย

2.2 ความเสี่ยงของการบริหารโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงของการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง ซึ่งโครงการเหล่านี้อาจมีความเสี่ยงที่จะเกิดความล่าช้าในการพัฒนาและก่อสร้างอันเนื่องมาจากปัญหาความขัดแย้งกับชุมชน ปัญหาจากภัยธรรมชาติ การเปลี่ยนแปลงแบบการก่อสร้าง การขาดข้อมูลที่ชัดเจนและถูกต้องเกี่ยวกับการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ การดำเนินการขออนุญาตจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องมีความล่าช้าและไม่เสร็จตามกำหนด การไม่สามารถจัดหาวัสดุก่อสร้างได้ตามแผนที่กำหนด การขาดการวางแผนที่ดีเกี่ยวกับการจัดหาและบริหารเครื่องมือและอุปกรณ์การก่อสร้าง การขาดแคลนแรงงานก่อสร้างที่มีคุณภาพ รวมถึงปัญหาด้านการเงินของผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ การที่บริษัทฯไม่สามารถพัฒนาและก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ให้แล้วเสร็จได้ตามกำหนด (Project Delay) หรือเกิดต้นทุนพัฒนาและก่อสร้างโครงการสูงกว่าที่กำหนดไว้ในงบประมาณการพัฒนาโครงการ (Cost Overrun) จะทำให้อัตราผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ รวมถึงอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลประกอบการและฐานะการเงินของบริษัทฯ

เพื่อช่วยลดผลกระทบที่อาจมีต่อบริษัทฯจากการไม่สามารถพัฒนาโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลาและ/หรือภายใต้งบประมาณที่กำหนด ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต่างๆ บริษัทฯจะมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการพัฒนาและดำเนินโครงการทั้งในด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน
2. ดำเนินการศึกษาข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมถึงดำเนินการตามข้อกำหนดของหน่วยงานภาครัฐในการขออนุญาตการก่อสร้างอาคารและศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการดำเนินโครงการ โดยบริษัทฯมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอย่างเคร่งครัดและครบถ้วน
3. การสื่อสารและทำความเข้าใจอย่างต่อเนื่องกับชุมชนต่างๆโดยรอบโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาความเข้าใจและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างกัน
4. การจัดตั้งหน่วยงานบริหารโครงการภายในบริษัทฯที่ประกอบด้วยมืออาชีพที่มีประสบการณ์และความรู้ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ โดยหน่วยงานดังกล่าวจะรับผิดชอบในการควบคุมและติดตามความคืบหน้าในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการก่อสร้างโครงการจะแล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลา
5. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ (Contractor) ที่มีชื่อเสียงและความชำนาญ มีฐานะการเงินที่ดีและมีความพร้อมทั้งในด้านทีมงานและเครื่องมือและอุปกรณ์ในการก่อสร้าง โดยบริษัทฯจะเข้าทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างด้วยความรัดกุม เพื่อให้ได้เงื่อนไขที่มีความเป็นธรรมและเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ และทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯจะสามารถติดตามให้ผู้รับเหมาปฏิบัติตามเงื่อนไขของสัญญาได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ บริษัทฯจะได้ประสานงานและทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับบริษัทที่ปรึกษา (Consultant) เพื่อควบคุมดูแลงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน ทำให้การดำเนินการพัฒนาและก่อสร้างโครงการมีประสิทธิภาพ รวมถึงเป็นไปตามกฎหมายด้านต่างๆที่เกี่ยวข้อง

2.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

ในช่วงระหว่างปี พ.ศ.2558-2561 บริษัทฯมีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนหลายพันล้านบาทเพื่อลงทุนในโครงการในอนาคต อันได้แก่ โครงการ Bangkok Skyline (ซึ่งจะดำเนินการพัฒนาในระหว่างปี พ.ศ.2558 และคาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการภายในไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ.2559) โครงการ The Market by Platinum (ซึ่งจะดำเนินการการพัฒนาระหว่างปี

พ.ศ.2557-2560 และคาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการภายในปี พ.ศ.2560) รวมถึงโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว (ซึ่งจะดำเนินการพัฒนาระหว่างปี พ.ศ.2558-2560 และคาดว่าจะเปิดให้บริการภายในปี พ.ศ.2560) และโรงแรมระดับ 4 ดาว (ซึ่งจะดำเนินการพัฒนาระหว่างปี พ.ศ.2559-2561 และคาดว่าจะเปิดให้บริการภายในปี พ.ศ.2561) โดยโครงการโรงแรมทั้งสองดังกล่าวตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ในการพัฒนาโครงการเหล่านี้ บริษัทฯจะใช้แหล่งเงินทุนซึ่งประกอบด้วยกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของทางบริษัทฯเอง เงินกู้จากสถาบันการเงิน รวมถึงเงินที่ได้จากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยในการจัดหาเงินทุนประเภทต่างๆ บริษัทฯมีโครงสร้างเงินทุนเป้าหมาย (Target Capital Structure) ซึ่งกำหนดให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 1:1 แม้ว่าบริษัทฯจะเป็นกิจการที่มีผลการดำเนินงานที่ดีและมีสภาพคล่องในการดำเนินงานสูง ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทฯมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานที่เป็นบวกมาโดยตลอด ในช่วง 3-4 ปีข้างหน้า บริษัทฯมีความจำเป็นที่จะต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกทั้งในรูปของการกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินและการออกและเสนอขายตราสารทุนต่อผู้ลงทุน เพื่อระดมเงินทุนให้ได้ในจำนวนที่เพียงพอเพื่อนำมาพัฒนาและก่อสร้างโครงการทั้งหมด

ในการจัดหาแหล่งเงินทุนประเภทเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน แม้ว่าบริษัทฯจะเป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานที่ดีและมีฐานะการเงินที่มั่นคง บริษัทฯก็อาจจะมีความเสี่ยงในการระดมเงินทุนประเภทเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ในจำนวนที่เพียงพอ โดยมีต้นทุนทางการเงินในระดับที่เหมาะสม โดยในการกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน ในบางครั้ง บริษัทฯอาจไม่สามารถเจรจากับสถาบันการเงินเพื่อให้ได้อัตราดอกเบี้ยและ/หรือเงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ที่เป็นประโยชน์สูงสุดต่อการพัฒนาและดำเนินโครงการ อันเนื่องมาจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การเปลี่ยนแปลงของภาวะตลาดเงินทั้งในและนอกประเทศ ทิศทางของอัตราดอกเบี้ยทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงมาตรการในการกำกับดูแลสถาบันการเงินจากธนาคารแห่งประเทศไทย ในการจัดหาแหล่งเงินทุนโดยการออกและเสนอขายตราสารทุน บริษัทฯอาจจะไม่สามารถออกและเสนอขายตราสารทุนเพื่อระดมเงินได้ในจำนวนที่เพียงพอ ด้วยต้นทุนทางการเงินในระดับที่เหมาะสม อันเนื่องมาจากปัจจัยที่อยู่นอกเหนือการควบคุม เช่น ความผันผวนและความไม่แน่นอนของสภาวะตลาดทุนทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงสภาวะเศรษฐกิจในระดับมหภาคที่อาจไม่เอื้ออำนวยต่อการระดมทุนจากตลาดทุน

อย่างไรก็ตาม ในการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต บริษัทฯจะพิจารณาใช้แหล่งเงินทุนหลายๆประเภทผสมผสานกัน เพื่อให้ได้ระดับของต้นทุนเงินทุนในการดำเนินโครงการที่เหมาะสม โดยในการพิจารณาใช้แหล่งเงินทุนประเภทต่างๆ บริษัทฯจะได้ศึกษาข้อดี ข้อเสีย รวมถึงข้อจำกัดในการใช้แหล่งเงินทุนประเภทต่างๆ โดยให้มีระดับของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสม (ไม่เกิน 1:1) และไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระดับที่สูงจนเกินไป

2.4 ความเสี่ยงจากการที่สัญญาเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม จะถูกยกเลิกก่อนครบกำหนดหรือไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนด

ในการพัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่ตั้งอยู่บริเวณย่านราชประสงค์ บริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯและเป็นผู้พัฒนา ก่อสร้างและดำเนินโครงการดังกล่าว ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินซึ่งมีพื้นที่โดยรวมประมาณ 20 ไร่ จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (“**สำนักงานทรัพย์สิน**”) ซึ่งเป็นเจ้าของที่ดิน โดยสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าวมีกำหนดอายุ 30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างช่วงแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือสี่ปีนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ครบทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 7 มกราคม พ.ศ.2557) โดยตามสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าว บริษัท เดอะแพลทินัม มาร์

เก็ต จำกัด ในฐานะผู้เช่าสามารถขอต่อสัญญาเช่าออกไปได้อีก 30 ปีหลังจากครบกำหนดระยะเวลาการเช่าครั้งแรก อย่างไรก็ตาม สำนักงานทรัพย์สินในฐานะผู้ให้เช่าสามารถใช้สิทธิในการยกเลิกการต่ออายุสัญญาหรือขอยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด ถ้าบริษัทผู้เช่าผิดนัดชำระค่าเช่า หรือกระทำผิดสัญญาเช่าไม่ว่าด้วยเหตุใด และไม่แก้ไข/หรือเยียวยาข้อผิดพลาดให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา นับจากได้รับหนังสือแจ้งเตือนจากสำนักงานทรัพย์สิน เว้นแต่จะได้รับการยกเว้นจากสำนักงานทรัพย์สินเป็นลายลักษณ์อักษร

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าที่ดินเมื่อสัญญาครบกำหนดหรือการถูกยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด บริษัทฯในฐานะบริษัทใหญ่ของบริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โดยผ่านสายงานที่เกี่ยวข้องคือสายงานบริหารโครงการและฝ่ายกฎหมาย) จะติดตามให้บริษัทย่อยดังกล่าวปฏิบัติตามข้อกำหนดและเงื่อนไขในสัญญาเช่าที่ดินอย่างเคร่งครัด และในกรณีที่บริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด มีการฝ่าฝืนและ/หรือไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาเช่าที่ดินในอนาคต บริษัทฯจะติดตามและดูแลให้บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการแก้ไข/เยียวยาเหตุแห่งการผิดสัญญาให้แล้วเสร็จโดยเร็ว

2.5 ความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่ยังไม่มีผลประกอบการในเชิงพาณิชย์

บริษัทฯ (โดยบริษัทย่อย) กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม และโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Express) และโรงแรมระดับ 4 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Resort) ที่เกาะสมุย โดยโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ทั้ง 2 โครงการจะเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในช่วงปี พ.ศ.2560-2561 นอกจากนี้เมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งเป็นโครงการ Community Mall ริมชายหาด ที่ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี กับบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยในการเข้าลงทุนในโครงการทั้ง 3 โครงการเป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯในระยะยาวที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและให้ผลตอบแทนในระยะยาวในระดับที่เหมาะสม

ในการพัฒนาและดำเนินโครงการทั้ง 3 โครงการ ทีมงานของบริษัทฯได้มีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการพัฒนาและดำเนินโครงการ เพื่อประเมินศักยภาพและผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการ รวมถึงวิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการและผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการ ซึ่งผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการชี้ให้เห็นว่าการเข้าลงทุนในโครงการทั้ง 3 โครงการจะสามารถสร้างอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะยาวในระดับที่เหมาะสมแก่บริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯไม่สามารถรับรองได้ว่าผลประกอบการจริงของทั้ง 3 โครงการเมื่อเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์จะเป็นไปตามผลการศึกษาความเป็นไปได้ที่ได้จัดทำขึ้น เนื่องจาก เมื่อมีการเริ่มดำเนินโครงการทั้ง 3 โครงการจริง อาจจะมีปัจจัยบางประการที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯและไม่สามารถคาดการณ์ได้ในขณะนี้ เกิดขึ้น (เช่น สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมที่อาจทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น รวมถึงปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจมหภาคและปัจจัยด้านการเมืองที่ไม่เอื้ออำนวย ฯลฯ) โดยที่ปัจจัยดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละโครงการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯและบริษัทย่อยจะกำหนดและประยุกต์ใช้แผนธุรกิจ แผนการตลาด รวมถึงแผนการดำเนินงานที่มีความเหมาะสมกับการดำเนินการทางธุรกิจของแต่ละโครงการ เพื่อให้การดำเนินการของแต่ละโครงการสามารถสร้างผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสมให้แก่บริษัทฯและผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯจะติดตามความก้าวหน้าของแต่ละโครงการ และ

ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานให้มีความเหมาะสมกับสภาพธุรกิจ สภาพทางเศรษฐกิจและสภาพการแข่งขันในกรณีที่ผลการดำเนินจริงของทั้ง 3 โครงการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

ให้รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับความเสี่ยงจากการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

2.6) ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

บริษัทฯได้ทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งเป็นโครงการ Community Mall ติดชายหาด ที่ตั้งอยู่ที่หาดบ่อผุด เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นเวลานาน 10 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558-31 ธันวาคม พ.ศ.2567 ตามสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย บริษัทฯจะต้องจ่ายค่าเช่าโครงการเป็นรายปีให้แก่บริษัทซึ่งเป็นเจ้าของโครงการ คือ บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ) ในอัตราปีละ 34 ล้านบาท (ซึ่งเป็นราคาที่ตกลงร่วมกันระหว่างบริษัทผู้เช่าและบริษัทผู้ให้เช่า) โดยค่าเช่ารายปีจำนวน 34 ล้านบาทดังกล่าวยังต่ำกว่าราคาประเมินสิทธิการเช่าโครงการจำนวน 38.94 ล้านบาท ที่ประเมินโดยบริษัท ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระที่บริษัทฯได้ว่าจ้าง อย่างไรก็ดี ในการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นระยะเวลานาน 10 ปี บริษัทฯก็ยังมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการเช่าบริหารโครงการ ตามที่ได้ศึกษาและคาดการณ์ไว้ หากผลการดำเนินที่แท้จริงของโครงการในระหว่างช่วงเวลาการเช่าบริหารนาน 10 ปีต่ำกว่าที่ได้คาดการณ์ไว้ อันเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น สภาพการแข่งขันในธุรกิจที่ทวีความรุนแรงขึ้น ปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงผลกระทบจากภัยธรรมชาติ

ทั้งนี้ในการประเมินราคาสิทธิการเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จำนวน 38.94 ล้านบาท ผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระได้กำหนดสมมติฐานที่สำคัญ อันได้แก่

- ระยะเวลาของการเช่าบริหารโครงการมีระยะเวลาทั้งสิ้นนาน 10 ปี
- พื้นที่ให้เช่าของโครงการรวมเท่ากับ 5,493 ตารางเมตร
- อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) ของโครงการเท่ากับ 85% ในปีที่ 1-2 เท่ากับ 90% ในปีที่ 3-4 และตั้งแต่ปีที่ 5-10 เท่ากับ 95%
- อัตราค่าเช่าพื้นที่เมื่อเปิดโครงการอยู่ที่ตารางเมตรละ 690 บาท/ตารางเมตร/เดือน และปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 4 ต่อปี โดยเริ่มตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป
- รายได้ค่าส่วนกลางมีอัตราเฉลี่ยอยู่ที่ตารางเมตรละ 200 บาท/ตารางเมตร/เดือน โดยค่าส่วนกลางจะเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 4 ต่อปี ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

(ผู้ลงทุนสามารถดูรายละเอียดเกี่ยวกับสรุปสมมติฐานในการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าของโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย ในเอกสารแนบ 5 รายละเอียดเกี่ยวกับการประเมินราคาทรัพย์สิน)

ในส่วนของอัตราค่าเช่าจำนวน 34 ล้านบาท/ปี ถ้าพิจารณาจากประมาณการทางการเงินที่จัดทำโดยทางบริษัทฯเพื่อประเมินความเหมาะสมในการเข้าลงทุนในโครงการและประมาณการทางการเงินที่จัดทำโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระเพื่อใช้ในการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าของโครงการ ด้วยอัตราค่าเช่ารายปีจำนวนดังกล่าว ในช่วง 2 ปีแรกของการดำเนินโครงการอัตรากำไรจากการดำเนินงานจะไม่สูงมากนัก เนื่องจากอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) ในช่วงดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 90% และบริษัทฯยังไม่สามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้ในอัตราที่สูง เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ประกอบการมาเช่าพื้นที่ของ

โครงการเพื่อดำเนินธุรกิจ แต่ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป ซึ่งอัตราการเช่าพื้นที่ตามสมมติฐานจะขยับขึ้นมาอยู่ที่ประมาณ 90% และบริษัทฯขอปรับเพิ่มราคาค่าเช่าพื้นที่ได้ อัตรากำไรจากการดำเนินโครงการก็จะค่อยๆปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจากประมาณการทางการเงินที่จัดทำโดยทางบริษัทฯเองและผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระ อัตราการทำกำไรของโครงการในช่วงปีท้ายๆของอายุสัญญาเช่า 10 ปีแรกจะสูงกว่าอัตราการทำกำไรในช่วงต้นของอายุสัญญา โดยถ้าพิจารณาในภาพรวมแล้ว อัตราการทำกำไรโดยเฉลี่ยของโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ในช่วงอายุสัญญาเช่าบริหารรวมทั้งสิ้นนาน 10 ปีดังกล่าวอยู่ในระดับที่ถือว่ายอมรับได้ คือ สูงกว่า 15%

~~แม้ว่าการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จะชี้ให้เห็นว่าการดำเนินโครงการดังกล่าวจะช่วยเพิ่มรายได้และกำไรให้แก่บริษัทฯในระยะยาว ผลประกอบการที่แท้จริงของโครงการในอนาคตอาจมีความแตกต่างไปจากผลการศึกษาที่บริษัทฯได้จัดทำ เนื่องจากปัจจัยต่างๆที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น สภาพการแข่งขันในธุรกิจ ปัจจัยทางเศรษฐกิจและการเมือง รวมถึงผลกระทบจากภัยธรรมชาติ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย รวมถึงเพิ่มความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรจากโครงการ ในการดำเนินโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย~~ บริษัทฯในฐานะผู้เช่าบริหารโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย จะติดตามผลการดำเนินงานของโครงการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และแผนการตลาดของโครงการให้มีความเหมาะสมกับสภาพธุรกิจและการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป ตามความจำเป็น

Update เรื่องความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ที่มีอำนาจควบคุมการออกเสียงลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้น

3) **ความเสี่ยงอื่น ๆ**

3.1 **ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการที่บริษัทฯมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่~~ที่มีอำนาจควบคุมการออกเสียงลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นเกินกว่า 50~~%**

ก่อนการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้ กลุ่มโชติจุฬางกูรซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯถือหุ้นของบริษัทฯรวมกันทั้งสิ้น 1,318.46~~1,634.06~~ ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 62.78~~77.82~~ ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวจะถือหุ้นของบริษัทฯรวมทั้งสิ้น 1,318.46~~634.06~~ ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 47.09~~58.36~~ ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน ~~ซึ่งทำให้กลุ่มโชติจุฬางกูรสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นๆที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นนอกจากนี้~~ โดยในกรณีที่กลุ่มผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นๆ อันได้แก่ กลุ่มวิจิตรธนารักษ์ กลุ่มลิมปิวิวัฒน์กุล กลุ่มพงษ์สุทธิมนัส กลุ่มอนันตกูล และผู้ถือหุ้นอีก 3 รายก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) มีการออกเสียงไปในทิศทางเดียวกับกลุ่มโชติจุฬางกูร จะทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯก่อนการการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ทั้งหมดไม่ว่าในเรื่องที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือเรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทำให้เกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยที่ไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลในเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการ IPO เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯเป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯจึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนและคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งกรรมการทุกคณะประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงานและการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน บริษัทฯมีการกำหนด

มาตรการการทำรายการที่เกี่ยวโยงกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ที่มีส่วนได้เสียในการทำรายการจะไม่สามารถเข้าประชุมและออกเสียงลงมติในการทำรายการได้ อีกทั้งบริษัทฯยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วมในคณะกรรมการบริษัท จำนวน 4 ท่าน โดย 3 ท่านทำหน้าที่เป็นกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ และอีก 1 ท่านทำหน้าที่กรรมการอิสระ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบถ่วงดุลการตัดสินใจและพิจารณารายการระหว่างกันและรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นๆ ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ

3.2 ความเสี่ยงจากการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัทฯมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 750 ล้านหุ้น ต่อประชาชนในครั้งนี้ ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกี่ยวกับการนำหุ้นของบริษัทฯเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ทั้งนี้ บริษัทฯได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ.2557 ซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯในเบื้องต้นแล้วและพบว่าบริษัทฯมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ.2554 เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย โดยบริษัทฯจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดหลัง IPO ซึ่งขึ้นอยู่กับผลการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน บริษัทฯจึงยังคงมีความไม่แน่นอนที่บริษัทฯจะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้หากหุ้นของบริษัทฯไม่สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้

3.3 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จะขายหุ้นหลังจากหุ้นของบริษัทฯเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ก่อนการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) บริษัทฯมีทุนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 2,100 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญทั้งสิ้น 2,100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) หลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้จำนวน 700 ล้านหุ้น บริษัทฯจะมีหุ้นที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 2,800 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด พ.ศ.2544 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดให้บริษัทฯต้องสั่งห้ามผู้มีส่วนร่วมในการบริหารและผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ นำหุ้นของตนซึ่งมีจำนวนรวมกันเป็นจำนวนร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้วหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนแล้วเสร็จออกขาย ภายในระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก (Silent Period) โดยหลังจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ผู้ที่ถูกสั่งห้ามขายดังกล่าวสามารถทยอยขายหุ้นสามัญที่ถูกสั่งห้ามขายได้ในจำนวนร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดที่ถูกสั่งห้ามขายดังกล่าว และสามารถขายหุ้นส่วนที่เหลือได้เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 1 ปี ดังนั้น จำนวนหุ้นที่ถูกสั่งห้ามขายของบริษัทฯในช่วง Silent Period จะมีจำนวนทั้งสิ้น 1,540 ล้านหุ้น โดยยังคงเหลือหุ้นจำนวนทั้งสิ้น 560 ล้านหุ้น ที่ถือโดยผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯก่อนการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้ ที่สามารถขายได้ทันทีหลังจากที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอนุมัติให้หุ้นสามัญของบริษัทฯเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้

ที่ผ่านมา ผู้ถือหุ้นเดิมได้เข้าลงทุนในหุ้นของบริษัทฯในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ (ซึ่งเท่ากับ 1 บาท) ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯต่อประชาชนในครั้งนี้ ดังนั้น ถ้าผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งถือหุ้นของบริษัทฯรวมกันทั้งสิ้น 560 ล้านหุ้น สั่งขายหุ้นของบริษัทฯ ก็อาจส่งผลให้ราคาหุ้นของบริษัทฯลดลงต่ำกว่าราคาเสนอขาย

เพิ่มความเสี่ยงจากการที่ราคาหุ้นของบริษัทฯอาจลดลงหลังจากการเสนอขาย IPO